

## RENDKÍVÜLI KÖZLEMÉNY

---

A **DH Group Nyilvánosan Működő Részvénytársaság** (székhely: 1027 Budapest, Kapás utca 6-12.; Cg. 01-10-048384; továbbiakban: „**Társaság**”) a nyilvánosan forgalomba hozott értékpapírokkal kapcsolatos tájékoztatási kötelezettség részletes szabályairól szóló 24/2008. (VIII. 15.) PM rendeletre hivatkozással rendkívüli tájékoztatás keretében az alábbi információt teszi közzé:

A Társaság olasz leányvállalata, a Credipass S.r.l. a melléklet szerinti sajtóközleményt tette közzé.

Budapest, 2026. 05. 08.

DH Group Nyrt.

## **A Credipass a piaci folyamatok ellenére növekszik: több mint 450 millió euró hitelt közvetített 2026 első negyedévében**

Míg az olasz hitelpiac továbbra is lassul, és a jelzáloghitel-igénylések országsszerte csökkennek, a Credipass 2026 első negyedévében felgyorsította növekedését, meghaladva a 450 millió eurós közvetített forgalmat, és 20%-os növekedést érve el 2025 azonos időszakához képest.

Ez az eredmény még szembetűnőbb, ha figyelembe vesszük, hogy 2025 első negyedévében már 40%-os növekedést ért el 2024 első negyedévéhez képest. Az elmúlt két évben a közvetített teljes forgalom így több mint 60%-kal nőtt, megerősítve a vállalat üzletfejlesztési stratégiájának erősségét és azt a képességét, hogy fokozatosan növelje piaci részesedését az olasz hitelközvetítői szektorban.

A növekedés a Credipass valamennyi fő üzletágát érintette: Ezek az eredmények különösen figyelemre méltóak a jelenlegi makrogazdasági környezetben, amelyet magas kamatlábak, a háztartások egyre nagyobb óvatossága és a hitelpiac általános lassulása jellemez.

- Jelzáloghitelek: +20%
- CQS: +16%
- Személyi hitelek: +26%
- Vállalati finanszírozás: +30%
- Medioinsurance (biztosítási termékek): +27%

A CRIF Barometer szerint az új jelzáloghitel-igénylések száma Olaszországban 12,4%-kal csökkent 2026 első negyedévében. Ebben a helyzetben a Credipass jelentősen felülmúlta a piacot: az új jelzáloghitel-igényléseinek száma 22%-kal nőtt, tovább erősítve versenyképes pozícióját.

A márciusi adatok is megerősítették a pozitív tendenciát: míg az országos piac 15%-kal csökkent, a Credipass 31%-os növekedést ért el az új igénylések terén, ami a szektor általános dinamikájához képest figyelemre méltó rugalmasságot és alkalmazkodóképességet mutat.

A vállalat növekedését elsősorban az a világos és hosszú távú stratégia hajtja, amelyet az Olaszországot irányító Terry Morabito vezetete menedzsmentcsapat határozott meg. Az évek során a Credipass egy „független” üzleti modell révén kiemelkedő pozíciót épített ki az olasz hitelközvetítői piacon: a vállalat vezető ingatlanhálózatokkal és ügynökökkel működik együtt anélkül, hogy egy versenytárs ingatlancsoportoz tartozna.

Ez a pozíció lehetővé tette a Credipass számára, hogy hosszú távú partnerségeket alakítson ki egész Olaszországban, fokozatosan erősítve forgalmazási kapacitását és az ingatlan szakemberek bizalmát.

Egy másik kulcsfontosságú megkülönböztető tényező a vállalat azon képessége, hogy magas profilú potenciális ügyfeleket szerezzen több mint 850 hitelügyi tanácsadóból álló kereskedelmi hálózatának, valamint a CQS hitelek és a személyi hitelek terén elért erős specializációja, amelyek ma a csoport fő növekedési hajtóerőinek egy részét jelentik.

A terjeszkedést a piacon az egyik legversenyképesebb jutalékstruktúra, valamint a legjobban teljesítő tanácsadók folyamatos kiválasztása és toborzása is támogatta, ami lehetővé tette a Credipass számára, hogy az elmúlt években az iparág legjobb szakembereit vonzza magához.

A DH Group részeként, amely Európa egyik vezető ingatlan- és hitelközvetítő csoportja, a Credipass továbbra is erősíti szerepét az olasz piacon az innovációra, a fenntartható növekedésre és az ügyfelek, partnerek és tanácsadók számára történő hosszú távú értékteremtésre összpontosító megközelítés révén.

„Az első negyedév ilyen eredményekkel való lezárása nagy elégedettségre ad okot számunkra, különösen figyelembe véve a jelenlegi piaci környezet összetettségét” – kommentálta Terry Morabito, a Credipass olaszországi országmenedzsere. „Az összes üzleti területen elért növekedés megerősíti ipari stratégiánk hatékonyságát és kereskedelmi hálózatunk erejét. Továbbra is befektetünk a technológiába, a képzésbe és a magas hozzáadott értékű szolgáltatásokba azzal a céllal, hogy tovább erősítsük piaci jelenlétünket.”

Mauro Baldassin, a Credipass igazgatója hozzátette: „A piaci trendekkel ellentétes növekedés hálózatunk napi elkötelezettségének, tanácsadási szolgáltatásaink minőségének, valamint az innovációra és az ügyfelekhez való közelségre összpontosító stratégiánknak köszönhető.”

Antonio Vella, a Medioinsurance vezérigazgatója kiemelte a biztosítási divízió erőteljes növekedését: „A Medioinsurance 27%-os növekedése annak köszönhető, hogy létrehoztunk egy dedikált ügyfélszolgálatot, amely naponta támogatja a hitelügyi tanácsadókat a legmegfelelőbb biztosítási megoldások kiválasztásában, és segíti őket az ügyfelekkel folytatott tanácsadási és értékesítési folyamat során. Ez a modell jelentősen növeli az ügyfeleknek nyújtott szolgáltatás értékét és minőségét.”