

BANKACILIK GÜNÜ SUNUMU

21 MART 2024

SABANCI

BUGÜNKÜ KONUŞMACILAR



**Orhun
KÖSTEM**

Sabancı Holding Finans Grup Başkanı



**Hakan
BİNBAŞGİL**

Sabancı Holding Bankacılık Grubu Başkanı

01

Sabancı
Topluluđu'nda
Bankacılık

02

Akbank

03

Q&A

Yasal Sorumluluk Sınırı

Bu sunumda yer alan bilgiler Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. ("Holding") tarafından güvenilir olduğuna inandığı kaynaklardan toplanan bilgiye dayanmaktadır ancak Holding sunumda yer alan bu bilgilerin doğruluk ve eksiksizliğini garanti etmemektedir. Bu sunumda ileriye dönük bazı görüş ve tahmini rakamlar yer almaktadır. Bunlar şirket yönetiminin gelecekteki duruma ilişkin şu andaki görüşlerini yansıtmaktadır ve belli varsayımları içermektedir. Ancak gerçekleştirmeler, ileriye dönük görüşleri ve tahmini rakamları oluşturan değişkenlerde ve varsayımlardaki gelişim ve gerçekleştirmelere bağımlı olarak farklılık gösterebilecektir. Bu ifadeleri, bu ifadelerdeki varsayımlardaki değişiklikleri güncellemek için Holding hiçbir sorumluluk yüklenmemektedir. Bu sunum ve içeriği yatırım tavsiyesi oluşturmaz, Holding ve/veya Grup şirketleri hisselerinin alım-satımı için bir teklif veya davet teşkil etmez. Bu sunumun dağıtımı ve içeriğinin kullanımı yasal mevzuat çerçevesinde yapılmalıdır. Bu sunumun içeriğinin kullanımından doğan zararlardan Holding, herhangi bir Yönetim Kurulu Üyesi, yöneticisi veya çalışanı sorumlu değildir ve yükümlülük kabul etmemektedir.

Sabancı Topluluđu'nda Bankacılık

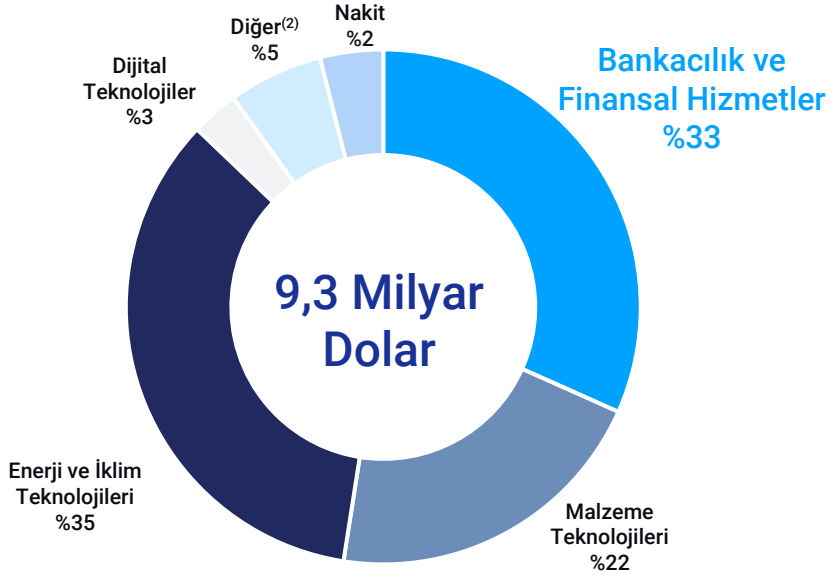


Dijitalleşme odaklı Bankacılık, Sabancı Holding'in stratejisinin ayrılmaz bir parçasıdır



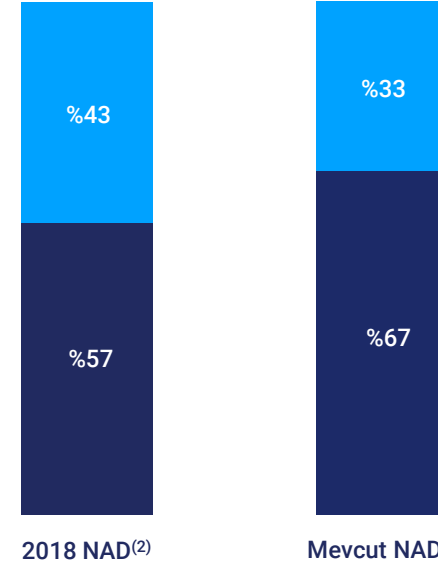
Dengeli portföy yapısına önemli katkı sağlayan...

Mevcut NAD⁽¹⁾ Kırılımı



NAD Gelişimi

■ Bankacılık ve Finansal Hizmetler ■ Banka Dışı

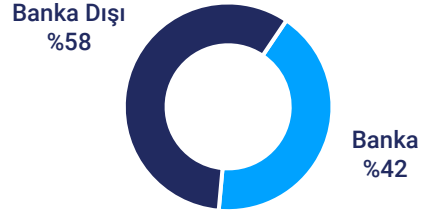


1) Rakamlar, halka açık olmayan varlıklar için bağımsız değerlemeye, halka açık varlıklar için 20 Mart 2024 itibarıyla piyasa değerlerine göre dir.

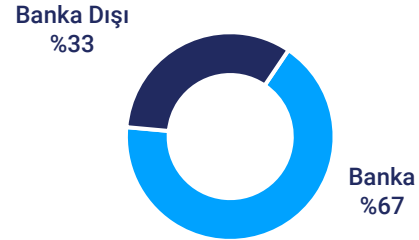
2) Carrefoursa, ExsaGayrimenkul, Tursa, AEO'dan oluşmaktadır.

...ve finansal sonuçların ve temettünün itici gücü

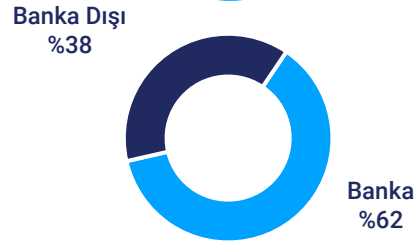
**Kombine
Gelir:**



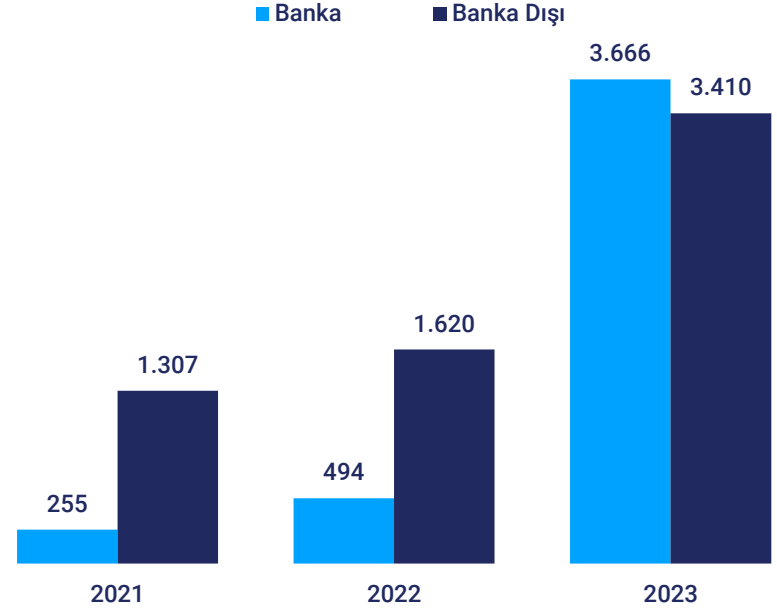
**Kombine
FAVÖK:**



**Konsolide
Net Kar:**



Temettü Akışı, milyon TL



SABANCI

02

/03

Akbank



Güçlü müşteri bazlı gelir ve operasyonel esneklik

Müşteri odaklı stratejiler ve çevik bilanço yönetimi, güçlü karlılık için sağlam bir temel oluşturmakta

2023 beklentilerini aşan **%37,9** özsermaye karlılığı, **%4,4** aktif karlılığı ve **9,0x** kaldıraç

01

Güçlü sermaye tamponu (**%18,5** SYR; **%15,6** ana sermaye) ⁽¹⁾ ve yüksek verimlilik korundu

02

Vade uyumsuzluğu ve regülasyonlarla uyum odaklı çevik ve ihtiyatlı aktif pasif yönetimine devam edildi

03

Son 2 yılda toplam **%55** büyüme ile net aktif müşteri artışındaki güçlü ivme sürdürüldü (**+2,3** milyon/yıllık)

04

Tüketici kredilerinde **300 bps** ve tabana yaygın mevduatta ise **150 bps** ile güçlü pazar payı⁽²⁾ artışı elde edildi

05

Güçlü müşteri kazanımı ve artan çapraz satış sayesinde net ücret ve komisyon pazar payı⁽³⁾ **230 bps** artarak **%16,2**'ye ulaştı

06

2023 verileri ile hazırlanmıştır.

(1) Menkullerin gerçeğe uygun değerlendirme farkları ve risk ağırlıklı kalemler hesaplamasında 2022 yıl sonu döviz kuru dikkate alınmıştır

(2) Pazar payı verileri: 29 Aralık 2023 tarihli konsolide olmayan BDDK haftalık verileridir, özel bankalar arasında

(3) Pazar payı verileri: Aralık 2023 tarihli konsolide olmayan BDDK özel bankalar aylık verileridir

2025 hedefleri doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz

+5 milyon

- ✓ Net aktif müşteri kazanımı
- ✓ Dijital aktif müşteri kazanımı

2023

2025T

+2,3 milyon

+2,4 milyon

~300 bps

pazar payı kazanımı⁽¹⁾

- ✓ Tüketici Kredisi
- ✓ KOBİ Kredisi⁽²⁾

+300 bps

+42 bps

~300 bps

pazar payı kazanımı⁽¹⁾

- ✓ TL vadeli mevduat⁽³⁾
- ✓ TL vadesiz mevduat

+150 bps

+260 bps

>%80

- ✓ Net ÜveK / Operasyonel Giderler

%72

(1) Pazar payı verileri: Aralık 2023 tarihli konsolide olmayan BDDK özel bankalar aylık verileridir

(2) BDDK yasal KOBİ tanımı

(3) Tabana yaygın tüketici

Finansal sektörde güçlü konumlanma

Bankacılık

AKBANK AG

- ▶ Akbank grubunun Avrupa'daki amiral gemisi
- ▶ 3.862 milyon Euro toplam aktif ve 1.037 milyon özkaynak
- ▶ 2023'te net kara %4 katkı

Finansal Kiralama

AKLease

- ▶ Net finansal kiralama alacaklarında %11,7 pazar payı
- ▶ AKLease Filo: Finansal kiralamayı yeni nesil mobilite ile birleştiriyor

Brokerage

AKYatırım

- ▶ 2023'te ÖST ihraçlarında⁽¹⁾ %45 pazar payı ile lider
- ▶ 2011-2023 arası USD 1,9 milyar işlem büyüklüğü ile hisse senedi halka arzlarında⁽²⁾ önde gelen aracı kurumlardan biri

Portföy Yönetimi

AKPortföy

Lider Pozisyon:

- ▶ 407 milyar TL AuM⁽³⁾ özel portföy yönetiminde 62 milyar TL AuM
- ▶ Emeklilik fonu yönetiminde %17,8 pazar payı ve 135 milyar TL AuM
- ▶ Yatırım fonu yönetiminde %11,6 pazar payı ve 207 milyar TL AuM

E-Para

AKÖde

- ▶ AkÖde'nin ilk mobil uygulaması Tosla, Eyl'19' da kullanıma açıldı
- ▶ AKÖde POS'un Sanal POS ve Link ile Ödeme ürünlerini kurumsal ve bireysel ticari müşterilerimiz için hayata geçirildi
 - ▶ Kullanımı kolay, kira bedeli ve işlem ücreti ve ciro taahhüdü yok

Kurumsal Girişim Sermayesi

AKBANK VENTURES

- ▶ 23 Nisan'da Hollanda'da kurulan Akbank Ventures BV, Akbank'ın stratejik yatırımlarını desteklemek için büyüme potansiyeli yüksek yeni nesil işletmelere yatırımı hedefliyor

(1) Bankaların ve bağlı ortaklıkların ihraçları hariçtir. BIST verileridir

(2) Özelleştirmeler hariç

(3) Özel kurumlar arasında

Akbank'ın çift odaklı stratejisi

Bugünün Akbank'ı

- Güçlü müşteri kazanımı
- Etkin aktif-pasif yönetimi
- Risk ve getiri odaklı güçlü sürdürülebilir büyüme
- Güçlü dijital altyapı ve verimlilikte sınıfının en iyisi
- Mevzuata uyum



Geleceği Şekillendirir

- Mükemmel müşteri deneyimi
- İleri analitik ve dijitalleşme
- 'Açık Bankacılık' girişimleri
- Yeni iş alanlarına ve işin geleceğine yatırım
- Pozitif etki artırılırken çevresel ayak izinin azaltılması

Dijital dönüşümün artan etkisi

Hızla büyüyen mobil müşteri tabanı

01

- ▶ %68 ile dijital müşteri sayısındaki güçlü artış ⁽¹⁾
- ▶ %60'ı dijitalden edinilen yeni müşteri kazanımı
- ▶ 3. parti kanal ve iş birlikleri ile zenginleştirilen müşteri edinimi
- ▶ Farklılaşmış değer önerileri, dijital ürün ve servis teklifleri

Fark yaratan dijital kanal deneyimi

02

- ▶ **Akbank Mobil**
Tüm bankacılık ihtiyaçları için tek bir platform
- ▶ **Tosla**
Para göndermenin en kolay ve eğlenceli hali
- ▶ **Juzdan**
Banka bağımsız dijital ödeme platformu
- ▶ **Akbank Asistan**
Tüm dijital platformlar için kullanılabilir sohbet robotu
- ▶ **Akbank Yatırımcı ve TradeAll**
Gerçek zamanlı hisse senedi fiyatları sunan günlük yatırım platformu

"API" odaklı Açık Bankacılık

04

- ▶ **BaaS**
Entegre platformlar aracılığı ile müşterileri ihtiyaç anında doğru ürün ve hizmetlerle buluşturma
- ▶ **BaaP**
Tüm bankacılık ve bankacılık ötesi ihtiyaçlar için tek platform : Akbank Mobil
- ▶ **API Portal**
Ürün ve hizmetler geliştiricilere yönelik güvenli ara yüz ve işbirlikçi yaklaşım

Kişiselleştirilmiş akıllı hizmetler

- ▶ Finansal karar verme aşamasında kişiselleştirilmiş finansal rehberlik
- ▶ Yapay zeka modellerinden yararlanarak özelleştirilmiş 'yardım ve arama' servislerinde sektörde öncü çözümler
- ▶ Kişiye özel finansal ihtiyaçlara yönelik kullanıcı alışkanlıklarına dayanan proaktif çözümler
- ▶ Etkileşim araçlarının aktif kullanımı ile müşterilere anlık teklifler

03

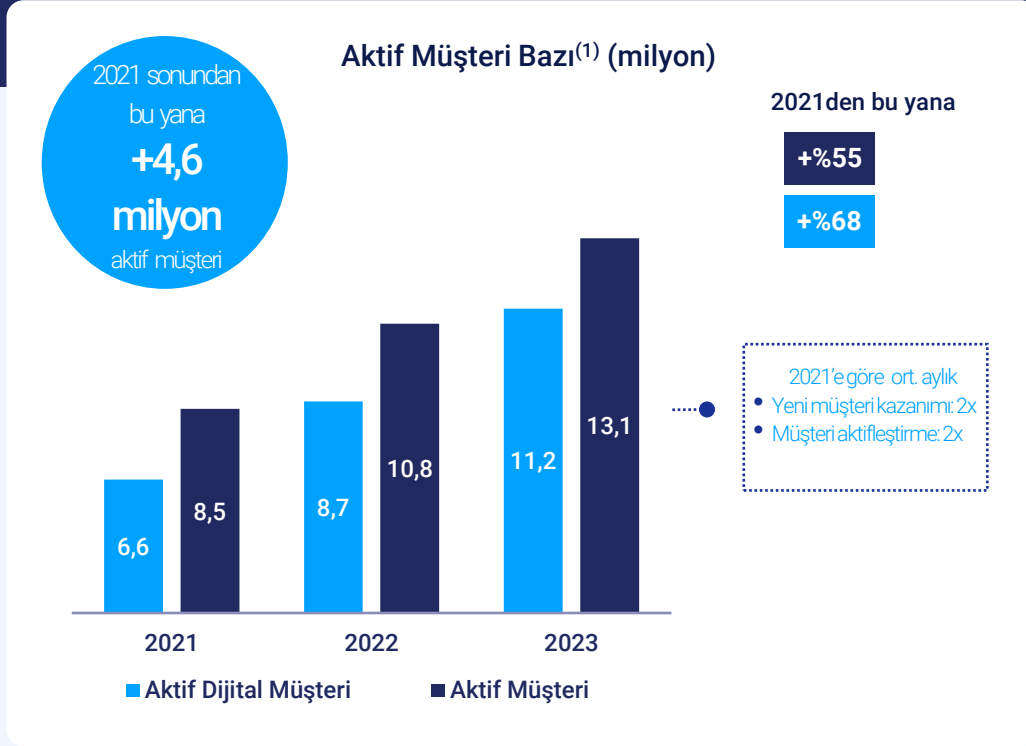
Geniş içerikli dijital ürün portföyü

05

- ▶ Dijital ürün ve hizmet sayısı: 100+
- ▶ **Toplam satışlar içerisindeki yüksek dijital payı**
Ticari ve bireysel ihtiyaçlar için geniş ürün yelpazesi
BSF, kredi kartı, yatırım ürünleri, bankasürans, vb.
Dijital ödeme ürünlerinin güçlü konumlandırılmasıyla benzersiz deneyim ve gelişmiş satış fırsatları

(1) 2021 yıl sonundan itibaren

Dijitale artan geçiř, sürdürülebilir müşteri bazlı gelirleri güçlendiriyor



(1) Yönetim raporlaması verilerine göre. Aktif: Son 3 ayda giriř yapan kiřileri göstermektedir

(2) Para transferleri, demeler ve yatırım gibi finansal işlemler dahil, görüntüleme ve nakit işlemleri hariçtir

2023

35x

Mobil uygulamaya giren müşterilerin ortalama aylık sıklığı

x2

Dijital olmayanlara kıyasla dijital müşteri çapraz satışı

%70

Dijital kanallar aracılığıyla satılan kredi kartı

%83

Dijital kanallar aracılığıyla açılan vadeli mevduat hesapları

%90

Dijital kanallar aracılığıyla verilen ihtiyaç kredisi

%96

Dijital kanala tařınan iřlemler⁽²⁾

Pozitif etki için hedeflerimiz

SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANSMAN

Daha sürdürülebilir bir ekonomi için destek



**2030'a kadar
800 milyar TL**

Sürdürülebilir Finansman

**2030'a kadar
15 milyar TL AuM**

Sürdürülebilir Yatırım Fonları Bakiyesi

2030'a kadar banka tarafından teminat altına alınan sürdürülebilir borçlanmanın artırılması

EKOSİSTEM YÖNETİMİ

Finansal sağlık ve kapsayıcılığı güçlendirme



Dijital, yenilikçi ürün ve hizmetleri yaygınlaştırmak

2025 yılına kadar kadın KOBİ sayısını %10 artırmak

2030'a kadar **Finansal olarak güçlendirilen** kişi sayısını artırmak

İNSAN ve TOPLUM

Çalışanlarımızı ve toplumu güçlendirme



Çalışanlarımıza yapılan yatırımın etkinliğini artırmak

Sosyal yatırımların toplumsal getirisini artırmak

Toplumsal yatırımlarda **Akbank gönüllülüğünün** etkisini artırmak

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

Çevre üzerindeki etkimizi azaltmak



2050'ye kadar operasyonel ve portföy emisyonlarımızı **azaltarak net sıfır banka** olmak

İklim değişikliğinin kredi portföyümüz üzerindeki risk ve etkilerini minimize etmek

Bir bakışta ÇSY performansımız

SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANSMAN

Daha sürdürülebilir bir ekonomi için destek

226
milyar TL

2020'den beri sağlanan sürdürülebilir finansman⁽¹⁾

%59

ÇSY bağlantılı borçlanma

%165

ÇSY temalı fonlarda yatırımcı artışı⁽²⁾

Çevresel ve Sosyal Risk Çerçevesi

tüm ticari ve KOBİ kredileri için

Sürdürülebilir Finans Çerçevesi

uluslararası standartlarla uyum

İNSAN ve TOPLUM

Çalışanlarımızı ve toplumu güçlendirme

~57%

CEO'ya direkt raporlayan kadın

135 bin

Akbank Gençlik Akademisi tarafından 2020'den bu yana ulaşılan öğrenci

Akbank+

kurum içi girişimcilik programı

32 saat

eğitim/çalışan

Kadının Güçlenmesi Prensipleri, %30 Kulübü, Valuable 500, Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi üyesi

EKOSİSTEM YÖNETİMİ

Finansal sağlık ve kapsayıcılığı güçlendirme

240 milyon Dolar

kadın KOBİ'ler için uluslararası fon kuruluşları aracılığıyla kaynak

17 bin

Akbank Dönüşüm Akademisi'nin 2022'den bu yana ulaştığı KOBİ'ler

Kurumsal Dijitalleşme

önde gelen e-ticaret şirketleriyle ortaklıklar

700+

2023'te Akbank LAB'in iletişime geçtiği ekosistem ve girişimler

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

Çevre üzerindeki etkimizi azaltmak

Net Sıfır 2050 Taahhüdü

Öncelikli karbon yoğun sektörler için 2030 sektörel hedeflerinin tanımlanması

%90

mutlak Kapsam 1 ve 2 sera gazı emisyonlarının 2019 baz yılına göre 2030'a kadar azaltılması

%100

Yenilenebilir kaynaklardan elde edilen elektrik

%82

baz yıl 2019'dan bu yana 2023'de operasyonel emisyonlarda azalma

562

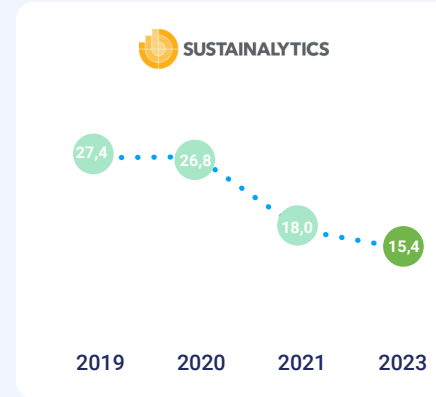
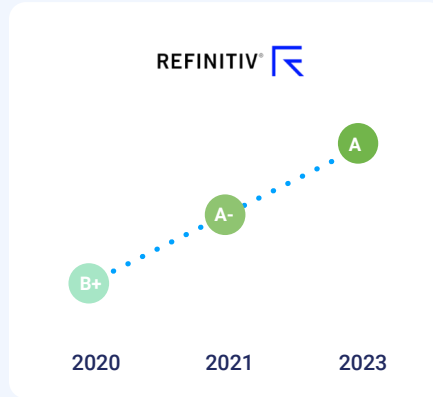
enerji ve çevre yönetimi sertifikası alan lokasyon

(1) Konsolide olmayan yönetim raporlaması verileridir. Sürdürülebilir Finansman Çerçevesi'ne uyumlu kullanılan yeşil (ör. yenilenebilir enerji, temiz ulaşım, vb.) ve sosyal (ör. temel hizmetlere erişim, kadın KOBİ'ler) krediler ile ÇSY tipi Eurobond ve sendikasyon alımlarını içermektedir.

(2) 2022'ye kıyasla yatırımcı sayısında %165 artış

Rating sonuçlarına yansıyan şeffaf ve bütüncül yaklaşımımız

Endeks	MSCI	REFINITIV	Bloomberg Gender-Equality Index	SUSTAINALYTICS	CDP	Sustainable Fitch
Puan Aralığı	AAA/CCC	A+/D-	0-100	0-40+	A/D-	1-5
Skor	A	A	78,01	15,4 Düşük Risk)	B	3



2024: SY yol haritamızı 2030 SKA'ları ile uyumlu olarak sürdürmek

Sürdürülebilir Finansman

- ✓ İnovatif rnler ve mteri odaklı czmlerle karbonsuzlatırmaya destek
- ✓ Borlanmada sürdürülebilirlik odađına devam
- ✓ SY temalı yatırım ürünlerinin clendirilmesi

İnsan ve Toplum

- ✓ Daha citli ve kapsayıcı bir calıma ortamı için kadınlar, gençler ve kırılgan gruplara odaklanan adımlar
- ✓ Toplumsal yatırım girişimleri ile sosyal etki yaratılması
- ✓ Öncü gönüllülük ve eğitim programlarıyla gençlere destek

Ekosistem Yönetimi

- ✓ KOBİ'lerin yeşil dönüşümünün ve kadın KOBİ'lerin desteklenmesi
- ✓ KOBİ'lere ve bireylere finansal ve finansal olmayan hizmetler sunulması
- ✓ Girişimciliğin, gençlerin ve engelsiz bankacılığın daha da gclendirilmesi

İklim Değişikliği

- ✓ 2050'ye kadar net sıfıra ulaşmak için dekarbonizasyon yol haritasının uygulanması
- ✓ Yenilenebilir kaynaklardan %100 elektrik tedarikine devam edilmesi
- ✓ ISO 50001 ve 14001 sertifikalarının tüm beleri kapsaması

Önemli Çıkarımlar: Geçmiş başarılarımızdan aldığımız güç ile üstün performansa devam ediyoruz

Sektörde üst sıralarda konumlanma

- ✓ Müşteri odaklı gelir artışı ile sürdürülebilir ve sağlam karlılığı işin merkezine alıyoruz
- ✓ Müşteri tabanında büyümeye devam ederken müşteri ilişkilerimizi de derinleştiriyoruz
- ✓ Hizmetlerdeki çeviklik ve farklılaştırılmış ürünler ile sektöre öncülük ediyoruz

Sürekli Dinamizm

- ✓ Kesintisiz yatırımlarla geleceğin bankacılığını şekillendiriyoruz
- ✓ Güçlü sermayemizi ve sahip olduğumuz yetkin çalışan kadromuzu etkin bir şekilde yönetiyoruz
- ✓ Türkiye ekonomisi için değer yaratmaya devam ediyoruz

Q&A





YATIRIMCI İLİŞKİLERİ İLETİŞİM BİLGİLERİ

Kerem TEZCAN

Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Şule GENÇTÜRK KARDİÇALIOĞLU

Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Emine DALAN

Yatırımcı İlişkileri Uzmanı

Hamza SÜMER

Yatırımcı İlişkileri Uzmanı

**Detaylı Finansal
Sonuçlar ve
Sunumlar için**



**Sabancı Holding dijital yatırımcı
ilişkileri asistanı SirA ile tanışın !**

**Türkiye'nin ilk Yatırımcı İlişkileri
Asistanı !**

ir.sabanci.com

**Detaylar
için**