

FİNANSAL HİZMETLER GÜNÜ

16 KASIM 2023



BUGÜNKÜ KONUŞMACILAR



**Orhun
KÖSTEM**

Sabancı Holding Finans Grup Başkanı



**Haluk
DİNÇER**

Sabancı Holding Finansal Hizmetler Grup Başkanı

01

Sabancı Topluluğu'nda
Finansal Hizmetler

02

Finansal Hizmetler
Strateji ve Yol Haritası

03

Q&A

Yasal Sorumluluk Sınırı

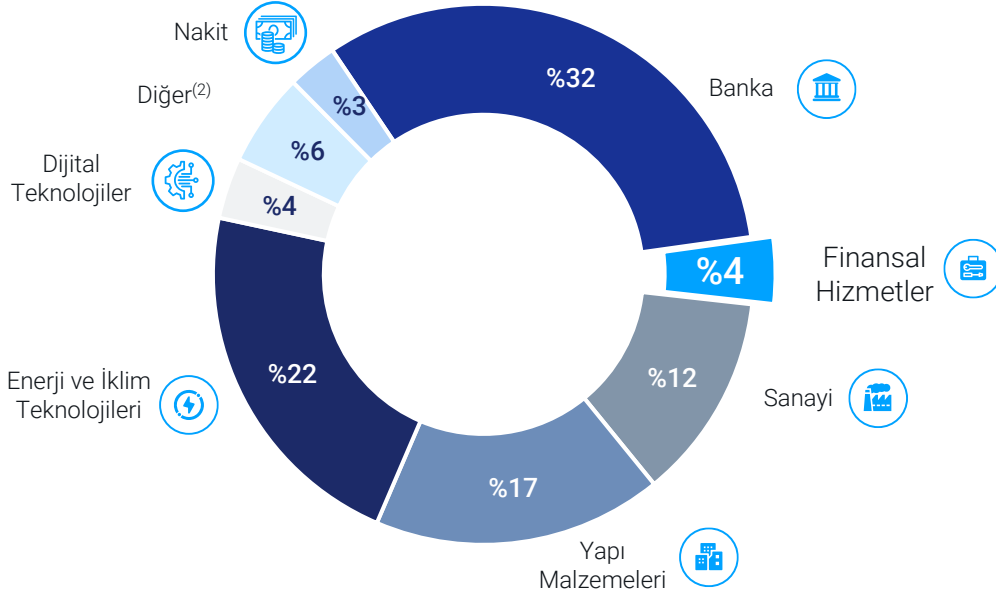
Bu sunumda yer alan bilgiler Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. ("Holding") tarafından güvenilir olduğuna inandığı kaynaklardan toplanan bilgiye dayanmaktadır ancak Holding sunumda yer alan bu bilgilerin doğruluk ve eksiksizliğini garanti etmemektedir. Bu sunumda ileriye dönük bazı görüş ve tahmini rakamlar 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 Topluluğu'nda Finansal Hizmetler



Finansal Hizmetler, Sabancı Holding banka dışı NAD'da %6 paya sahiptir

Halka Açık Olmayan Şirketler için Defter Değeri Baz Alınarak
Hesaplanan NAD Kırılımı



Sabancı Holding Toplam NAD⁽¹⁾

6,5
Milyar USD

**Finansal Hizmetler
Banka Dışı
NAD payı**

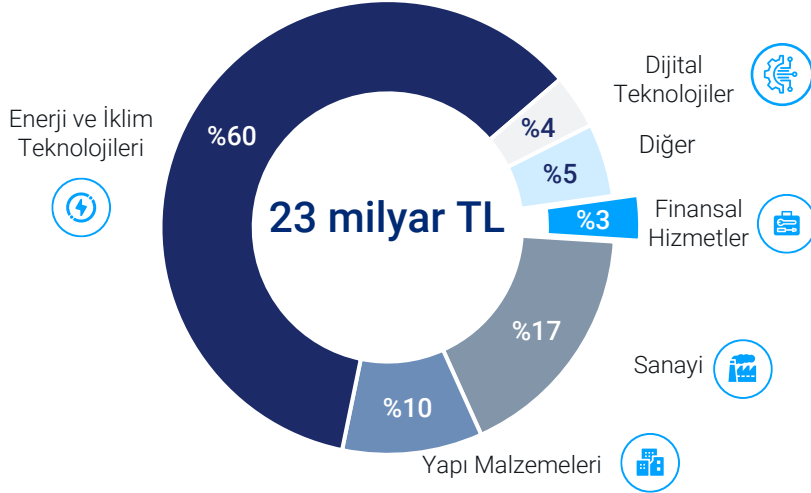
%6

(1) Halka açık şirketler için 15 Kasım 2023'teki piyasa değeri kullanılmıştır.

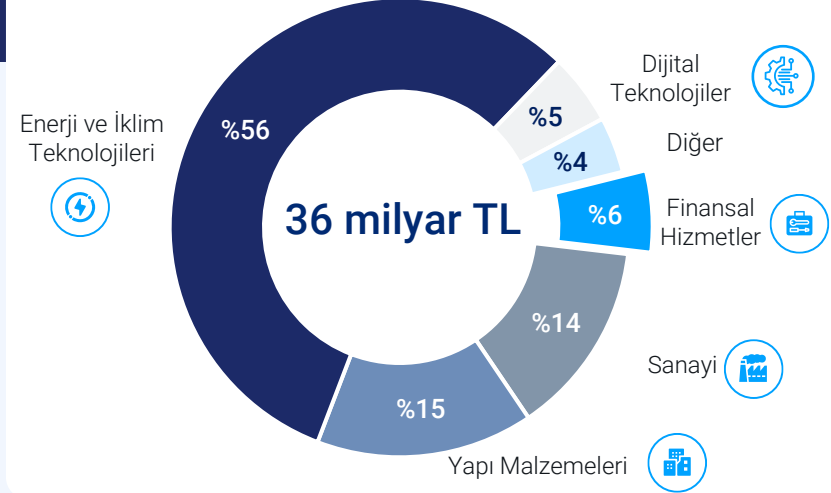
(2) Carrefoursa, Exsa, Tursa, AEO dahildir.

Finansal hizmetlerin güçlü bir şekilde büyüyen kombine FAVÖK'e katkısı iki katına çıktı

Banka Hariç 9A'22 Kombine FAVÖK ⁽¹⁾ Kırılımı



Banka Hariç 9A'23 Kombine FAVÖK ⁽¹⁾ Kırılımı



9A'23'te temel finansallarda üç haneli büyüme sağlandı

Gelir büyümesi
%108

FAVÖK⁽¹⁾ büyümesi
%179

Net kar⁽¹⁾ büyümesi
%159



(1) Tek seferlik gelir/giderler hariçtir.

Finansal Hizmetler Strateji ve Yol Haritası



Neden Sabancı Finansal Hizmetlere yatırım yapılır?

Türkiye sigorta pazarında düşük penetrasyon
ve güçlü büyüme işareti

Ageas ile başarılı ve güçlendirilmiş
ortaklık

Güçlü şirket portföyü ile
hayat dışı, sağlık, hayat ve emeklilik
gibi farklı alanlardaki faaliyet

Güçlü dağıtım ağı ile
geniş coğrafi kapsama alanı ve seçkin
bankasürans işbirlikleri

Yeni ürünlerle yeni pazarlara
girme çevikliği

Sektör lideri yeteneklerle teknoloji ve
datanın dünya standartlarında kullanımı

Yeni sağlık şirketiyle benzer iş
alanlarında büyüme

Ana iş alanlarının **ekosistem ve**
partnerliklerle dönüşümü

Türkiye sigorta pazarı büyük bir potansiyele sahip ve penetrasyon seviyesi düşük

Türkiye, Dünya'nın en büyük 19. ekonomisidir⁽¹⁾, buna karşın;

- ⌚ Hayat dışı sigortalarda 27.
- ⌚ Hayat sigortalarında 49.

2022 Prim/ GSYH (Avrupa'ya kıyasla)⁽¹⁾

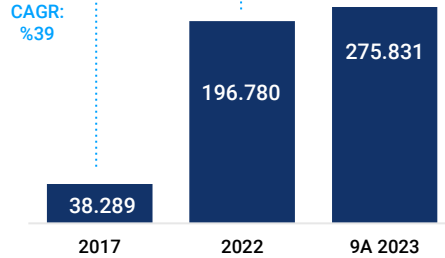
- ⌚ Toplam: %1,6 (vs %6,4)
- ⌚ Hayat dışı: %1,3 (vs %3,0)
- ⌚ Hayat: %0,3 (vs %3,4)

Türkiye'de Emeklilik fonları/GSYH: %2,9

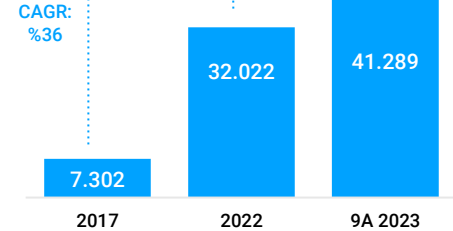
Sağlık

- ⌚ Özel sağlık sigortaları sigortalı sayısında çift haneli penetrasyona ulaşmıştır ve uzun vadede +%25 penetrasyon beklenmektedir.
- ⌚ Tamamlayıcı sağlık sigortalılarının sayısı 4,4 milyon olup ciddi bir büyüme göstermeye devam etmektedir.

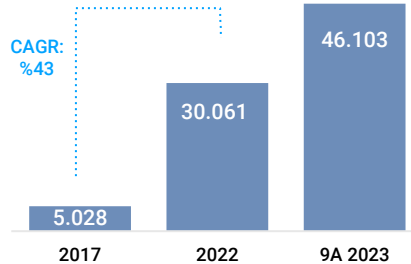
Hayat Dışı Üretim (Milyon TL)



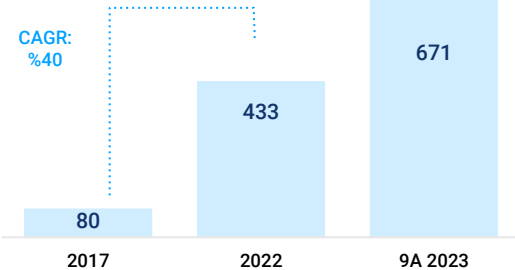
Hayat ve Ferdi Kaza Üretim (Milyon TL)



Sağlık Üretim (Milyon TL)



Bireysel Emeklilik Fon Büyüklüğü (Milyar TL)



(1) Swiss Re 3/2023 World Insurance Raporu

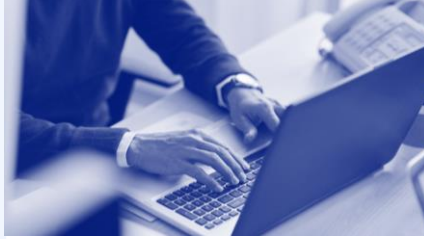
Finansal Hizmetlere Yönelik Temel Makro Trendler

DİJİTALLEŞME VE TEKNOLOJİ



Ana faaliyetler, akıllı dijital asistanlar ve akıllı sözleşmeler yoluyla ödeme gibi müşterileri destekleyecek teknoloji çözümleri aracılığıyla hibrit deneyimi mümkün kılmak için dijitalleştirilmektedir.

DEĞİŞEN MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI VE GÖMÜLÜ SİGORTALAR



Değişen müşteri davranışlarına paralel olarak sigorta ürünleri çeşitli ekosistemlere, hizmetlere ve işlemlere kusursuz bir şekilde entegre edilerek müşterilere gerçek zamanlı kişiselleştirilmiş poliçeler sunulmaktadır.

YENİ RİSKLER VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK



Ortaya çıkan yeni riskler, sürdürülebilirlik sorunları ve yeşil yatırım temaları, yeni ürün ve hizmetler geliştirilmesini gerektirmektedir.

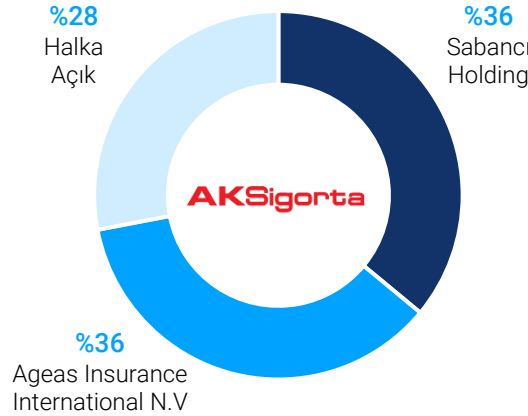
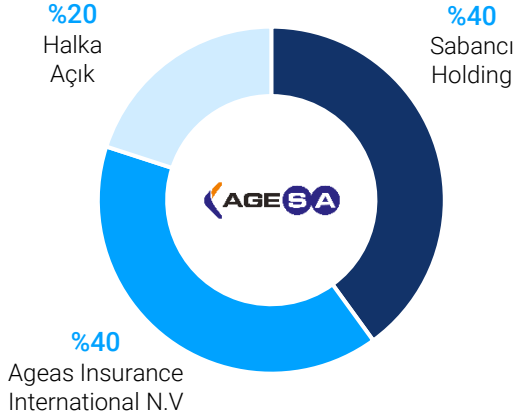
SAĞLIKLI YAŞAM VE REFAH



Yaşlanma ve kronik hastalıklar nedeniyle artan ihtiyaçlar; önleyici bakım hizmetleri; kişiselleştirilmiş ve online bakım hizmetleri; yeni dijital oyuncular ve ekosistem iş modellerini doğurmaktadır.

Ageas ile başarılı ve güçlendirilmiş ortaklık

Finansal Hizmetlere İlişkin Uyumlu Stratejik Yaklaşım



01 Tüm dağıtım kanallarından birleşik müşteri odaklı yaklaşımla faydalanma

02 İK, Risk ve İç Denetim gibi departmanlarda deneyim aktarımı ve verimlilik yaratılmasına yönelik ortak çalışma modelleri

Not: Genel sigorta şirketleri ile emeklilik ve hayat şirketlerinin birleşmesi mevzuata uygun değildir.

Hayat, hayat dışı ve sağlık sektörlerinde güçlü şirket portföyü

Hayat ve Emeklilik



- Bireysel Emeklilik Fon Büyüklüğünde %19 pazar payıyla (120 Milyar TL) özel şirketler arasında 1 numara ⁽¹⁾
- Toplam Hayat ve ferdi kaza prim üretiminde %12,5 pazar payıyla (5,2 Milyar TL) özel şirketler arasında 1 numara ⁽¹⁾
- 4,2 milyon müşteri
- Acenteler, özel banka ortaklığı, doğrudan satış ekibi ile çok hatlı dağıtım kanalları

Hayat dışı AKSigorta

- Fon büyüklüğünde %5 pazar payıyla (9,4 Milyar TL) özel şirketler arasında 7. sırada ⁽²⁾
- Hayat dışı üretimde %6,5 Pazar payıyla (17,2 Milyar TL) özel şirketler arasında 5. sırada ⁽¹⁾
- 40 milyon aktif poliçeli 2,5 milyon aktif müşteri
- Acenteler, münhasır banka ortaklığı, motor, motor dışı ve sağlık branşlarında çok ürün yelpazesine sahip brokerler ile çok hatlı dağıtım kanalları

Health

Sabancı Ageas
Sağlık Şirketi

- Sağlık odaklı bir yetkinlik merkezi kurmak
- Temel sağlık sigortası işkolunda büyümeye odaklanmak ve sinerji yaratabilecek sağlık hizmetlerine yatırım yapmak
- Tele-sağlık, sağlıklı yaşam/önleme programları ve hastalık yönetimi gibi temel odak alanlarında stratejik ortaklıklardan yararlanmak
- Bağımsız bir sağlık markası oluşturmak
- Sürdürülebilirlikte öncü olmayı hedeflemek (BM Hedefi #3: sağlık ve refah)
- Teknolojiye, analitiğe ve yeteneğe yatırım yapmak

Lider 'yeni nesil' sigorta hizmetleri sağlayıcısı olmak

ANA İŞLERİN KORUNMASI VE BÜYÜTÜLMESİ

Aksigorta ve AgeSA olarak çok hatlı sigorta sağlayıcısı olarak hareket etmek

Ticari mükemmelliğe ulaşmak

- ④ Ürün portföyünü çeşitlendirmek
- ④ Müşteri edinimi, çapraz ve üst satış için büyüme odağı
- ④ Yapay zeka tarafından desteklenen otomatik ve akıllı süreçler

Tüm iş kollarında lider konumu güçlendirmek

- ④ Sağlıkta büyüme
- ④ Motor dışında lider konum

Dağıtımın geliştirilmesi

- ④ Akbank kanalında penetrasyonu artırmak
- ④ Direkt satış ekibinin kapasitesini ve üretkenliğini artırmak
- ④ Kurumsal işleri yeniden canlandırmak

YAKINSAK ALANLARDA BÜYÜME

- ④ Greenfield sağlık sigortası şirketi yatırımı ile sağlık sektöründe oyuncu olmak

DÖNÜŞÜM

- ④ Birden fazla ekosistemdeki stratejik ortaklıklarla yeni fırsatları takip etmek

Güçlü dağıtım ağıımızı kullanarak ana işimizi büyütüyoruz...

Acenteler

- ✓ Toplamda 4.000'e yakın acente ile güçlü ve geniş acente ağı
- ✓ Son 5 yılda +%50 artış ile acente ağında hızlı büyüme
- ✓ Türkiye'deki toplam hayat dışı acente sayısında %20 penetrasyon

Direkt Satış Ekibi

- ✓ 631 finansal danışmanla hayat ve emeklilik pazarında benzersiz ve en verimli doğrudan satış gücü ile önemli büyüme
- ✓ Artan verimlilikle sağlıklı ve sürdürülebilir büyüme;
- ✓ Dört yılda finansal danışman sayısında +%74 artış,
- ✓ Doğrudan satış gücü kanallarının toplam üretiminin ~%30'u 1,5 yıllık görev süresine sahip yeni danışmanlardan geliyor

Broker

- ✓ Toplam broker ağında ~%70 penetrasyon, en iyi brokerlarla uzun süreli ilişkiler

Bankasürans

- ✓ Türkiye'nin 19 bölgesinde 712 şube ve ~4.000'i aşkın Müşteri İlişkileri Yöneticisinden oluşan büyük satış gücüyle Akbank'ın geniş ağına ulaşım
- ✓ Dijital dönüşüm ve daha ileri entegrasyon odağı
- ✓ KOBİ odaklı özel satış ekibi

... yeni ürünlere ve pazarlara giriyoruz ...

Yeni Hayat Birikim Ürünü ve Prim İadeli Ürünlerde Sürekli İyileştirme

- ✓ Pazar yeterince penetre değil ve büyüme için büyük potansiyel vadediyor

Bireysel Emeklilik	8,4 Milyon katılımcı	%10 Yıllık ⁽¹⁾	622 Milyar TL Fon miktarı	%93 Yıllık ⁽¹⁾ fon büyümesi
Hayat Birikim	144 Bin katılımcı	%18 Yıllık ⁽¹⁾	2,1 Milyar TL prim 3Ç'23	%172 Yıllık ⁽¹⁾ prim büyümesi
Geri ödemeli hayat sigortası	409 Bin katılımcı	%25 Yıllık ⁽¹⁾	9,2 Milyar TL prim 3Ç'23	%81 Yıllık ⁽¹⁾ prim büyümesi

- ✓ AgeSA, yeni birikimli hayat ürününün ilk yılında Eylül 2023 itibarıyla prim üretiminde %30 pazar payına ulaştı.
- ✓ Geri ödemeli hayat sigortası piyasasının ilk oyuncularından biri olan AgeSA, geri ödemeli birikim ürününde yaptığı iyileştirmelerle piyasaya yön vermeye devam ediyor

Elektrikli Araçlar için Kasko

- ✓ Elektrikli araçlar, daha az gaz emisyonu sunan, daha sürdürülebilir ve çevre dostu bir geleceğe yönelik küresel vaatlerle uyumludur
- ✓ Türkiye'de elektrikli araç pazarı vergi avantajları ve devlet teşvikleriyle hızla gelişiyor

Toplam Araç	28 Milyon	%7,8 Yıllık ⁽¹⁾
Elektrikli Araç	51 Bin	%350 Yıllık ⁽¹⁾

- ✓ Aksigorta, elektrikli araçlara yönelik rekabetçi, müşterilerine sınıfının en iyi avantajlarını sunan kasko ürününü Eylül'23'te satışa sundu.
- ✓ Eylül 2023'te lansmanı yapılan ürün, 2 ayda ~900 poliçe ile 37 milyon TL prim üretimine ulaştı

(1) Eylül'23 rakamları

...ve bunları sektör öncüsü yeteneklerle yapıyoruz

Müşteri Merkezlilik



- ✓ ~6 Milyon müşteriye hizmet
- ✓ Market ortalaması üstünde NPS skorları
- ✓ Yeni ürün inovasyonları
- ✓ Konuşma analitiği

Data ve Analitik



- ✓ Müşteri segmentasyonu
- ✓ Müşteri Yolculuğu Analitiği
- ✓ Fiyatlama Algoritmaları
- ✓ Çapraz Satış ve bir sonraki ürün öneri aksiyonları
- ✓ Yapay zeka temelli tutundurma modelleri

Dijital Yetkinlik



- ✓ Mobil merkezli çok kanallı yapı
- ✓ AgeSA / Aksigorta Mobil Uygulamalar
- ✓ Akbank Mobil ile dijital emeklilik için self-servis yetkinlikleri
- ✓ AgeSA FonPro
- ✓ Video Görüşme ile AgeSA Fon danışmanlığı hizmeti

Akıllı Süreçler



- ✓ Aksigorta Digital Twin : Otomatikleştirilmiş süreç madenciliği çözümü
- ✓ Hasar Süreçlerinde Görüntü Tanımlama
- ✓ Aksigorta Dijital Asistan(ADA)
- ✓ Robotik Süreç Otomasyonu

Üretken Yapay Zeka ile mevcut yetkinlikleri daha fazla iyileştirme potansiyeli

Sigortacılıkta üretken yapay zekanın potansiyel kullanım örnekleri

Verimlilik

Yeni büyüme ve karlılık fırsatları yaratmak için maliyetlerin azaltılması

- ✓ Akıllı destek sayesinde verimlilik artışı
- ✓ İşgücünün optimum kullanımı
- ✓ Gelişmiş dijital hasar asistanı
- ✓ Daha iyi müşteri kaybı yönetimi

Deneyim

Müşteri, dağıtım kanalı ve çalışan memnuniyetinin iyileştirilmesi

- ✓ Daha empatik ve anında müşteri etkileşimi
- ✓ Sanal sigorta uzmanları
- ✓ İlk semptomlardan hastalığın sonuna kadar kişiselleştirilmiş hasta bakımı

İçgörü

Yeni veriler ve öngörülerle rekabet avantajının elde edilmesi

- ✓ Fiyatlandırma ve risk değerlendirmesinde karar verme algoritmaları
- ✓ İleri derece kişiselleştirilmiş ürün önerileri
- ✓ Tüketici duyarlılığı/marka bilinirliği için pazar öngörülleri
- ✓ Yapılandırılmamış ve büyük miktarda veriyle çalışma esnekliği

Yeni sigorta şirketimiz kuruldu ve süreçleri planlandığı gibi ilerlemeye devam ediyor

Greenfield Şirketin Kurulması

Sabancı Ageas Sağlık Sigorta A.Ş. Ağustos 2022'de Aksigorta'nın tam iştiraki olarak kuruldu.

Teknoloji & İnsan Odağı

Cloud Native API tabanlı ve dijital teknolojiler kullanılarak «core sistem geliştirme projesi» başlatıldı. Organizasyon yapısı uzmanlardan oluşmaktadır ve büyümeye devam etmektedir.

Sağlık odağında ekosistem oyunu ile sinerji

Lisansın alınmasının ardından aktif olarak satışa başlanarak Aksigorta, Agesa ve Akbank ile sinerjisi yaratarak büyüme potansiyelini değerlendirmeyi hedeflemektedir.

Grup Şirketleri ile yapılan stratejik ortaklıklar ve Sabancı CVC yatırımlarıyla grup sinerji fırsatları

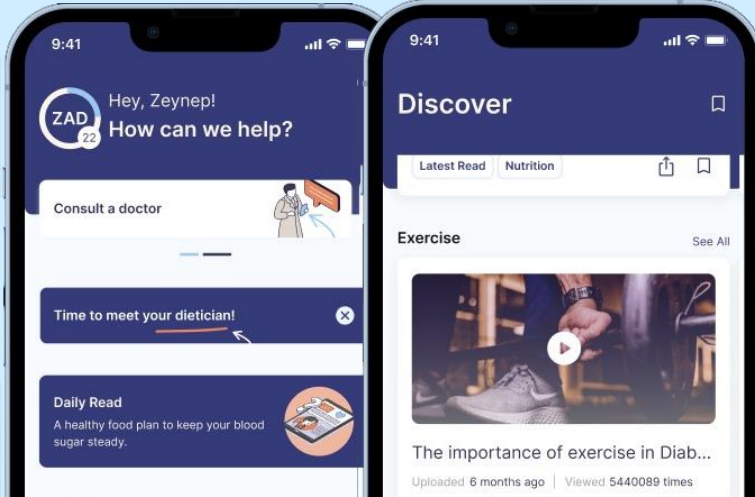


Ageas'ın Portekiz'deki güçlü sağlık markası Medis ile aktif süreç, bilgi ve deneyim aktarımları



Sağlık ekosistem geliştirme süreci başlatıldı

Dijital ürün ve hizmetler, partnerlerle kurulacak işbirlikleri ile; sigorta ve sağlık hizmetlerini tek bir web/uygulamada sunarak uçtan uca kusursuz bir deneyim yaratacaktır



Ana Özellikler

- | | | | |
|----|---|----|-----------------------------------|
| 01 | Sağlık okuryazarlığı: eğitim ve farkındalık | 04 | Ölçümler ve cihaz entegrasyonları |
| 02 | Semptom kontrolü ile triyaj | 05 | Wellness |
| 03 | Telesağlık ve e-reçete | 06 | Hasta gözlemleme |

İşimizi dönüştürmek için stratejik ortaklıklara ve ekosistem girişimlerine yatırım yapıyoruz



HİZMET BANKACILIĞI İLE DİJİTAL BANKACILIK

- ✓ Akbank'ın hizmet bankacılığı sunduğu diğer ekosistemlerdeki Akbank müşterilerine sigorta hizmeti sunulması

SABANCI SİNERJİLERİ



- ✓ Stratejik ortaklıklar kurup, geliştirerek Sabancı ekosisteminden değer elde edilmesi (Teknosa, Enerjisa, CarrefourSA ve diğerleri)
- ✓ Sabancı Ageas Sağlık Şirketi ile Aksigorta, Agesa ve Akbank arasında stratejik ortaklıklar kurularak sinerjinin artırılması

EKOSİSTEM & PARTNERLİKLER



- ✓ Müşteri satın alma davranışlarındaki değişimle birlikte diğer ekosistemlerde ve dijital platformlarda gömülü sigorta yolculukları
- ✓ Sağlık ekosisteminde tüketiciye kişiselleştirilmiş deneyim sunulması, artan üretkenlikle birlikte daha iyi sonuçlar için sağlık personel katılımının artırılması

Pazar potansiyelini en üst düzeye çıkarmak için uçtan uca finansal hizmetler

2023

Rekabetçi pazar konumlanması

Geniş coğrafi etkiye sahip güçlü dağıtım ağı

Güçlü operasyonel ve finansal performans

Üstün dijital, analitik ve müşteri yönetimi kabiliyeti

GELECEK

ANA İŞLERİN KORUNMASI VE BÜYÜTÜLMESİ

- Dengeli portföy ve güçlendirilmiş bilançoyla kârlı büyüme
- Müşteri değerine dayalı bir hizmet modelini benimsenmesi
- Analitik yeteneklerle cüzdan payı artırılması
- Dağıtım ağının genişletilmesi
- Yeni risklere odaklanarak ürün portföyünün çeşitlendirilmesi

YAKINSAK ALANLARDA BÜYÜME

Sağlık sigortası sinerjileri

DÖNÜŞÜM

Platformlar ve stratejik ortaklıklar aracılığıyla yeni dijital lokomotifler



03

/03

Q&A





Sabancı Holding dijital yatırımcı ilişkileri asistanı SirA ile tanışın !

Türkiye'nin ilk Yatırımcı İlişkileri Asistanı !

Detaylar
için

ir.sabanci.com

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