



YATIRIMCI SUNUMU

GRUP STRATEJİ

Nisan 2022

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.

01 Finansal Performans

02 Sermaye Kullanım Alanları

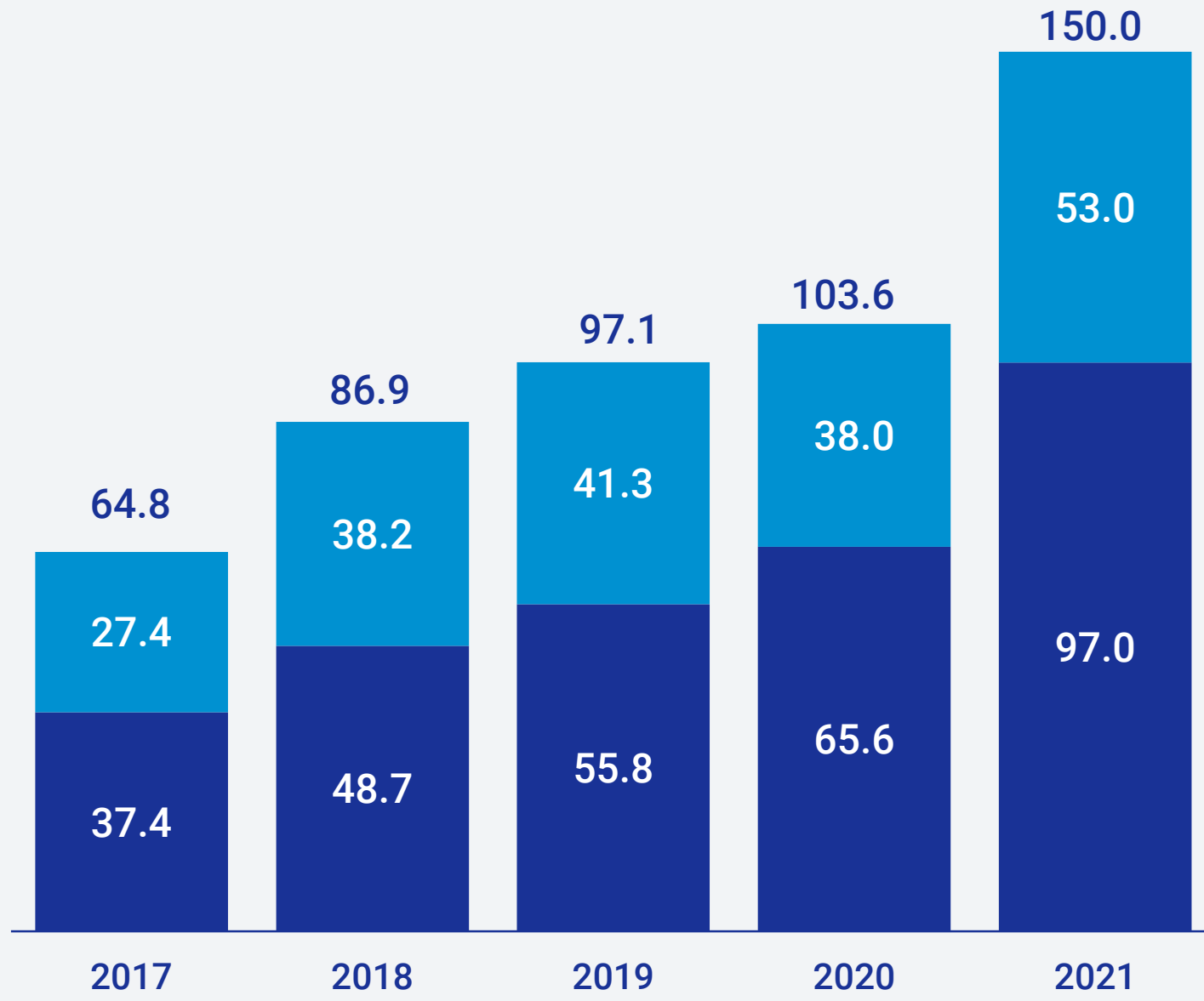
03 Stratejik İş Kolları & Dijital

04 Orta Vadeli Hedefler



Kombine Gelir* (Milyar TL)

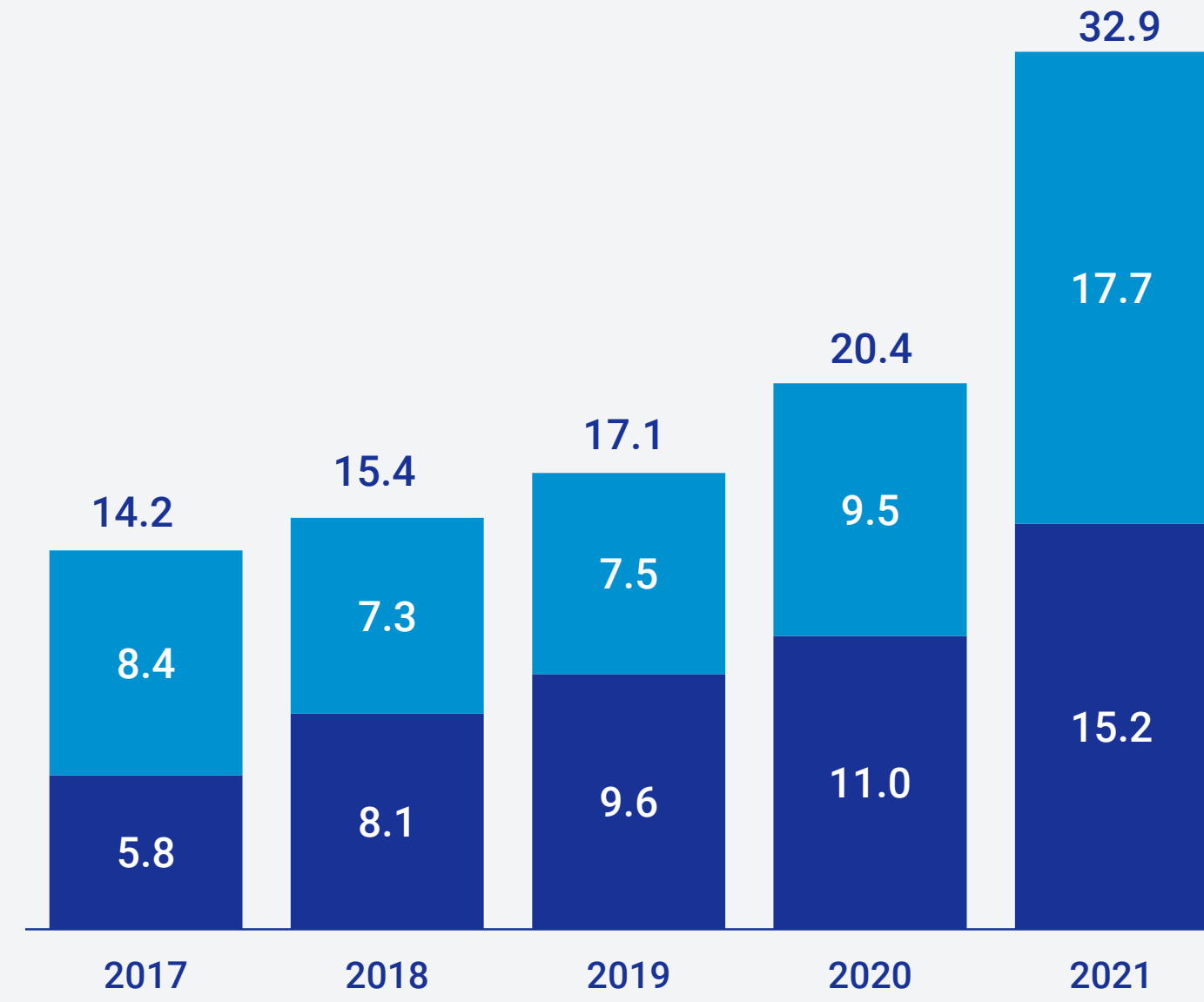
■ Banka Dışı** ■ Banka

YBBO:
%23Yıllık:
%45

*Holding temettü geliri hariçtir **Banka gelir = Faiz geliri + komisyon gelirleri + sermaye piyasaları kazanç/kayıpları + net türev kazanç/kayıpları

Kombine FAVÖK* (Milyar TL)

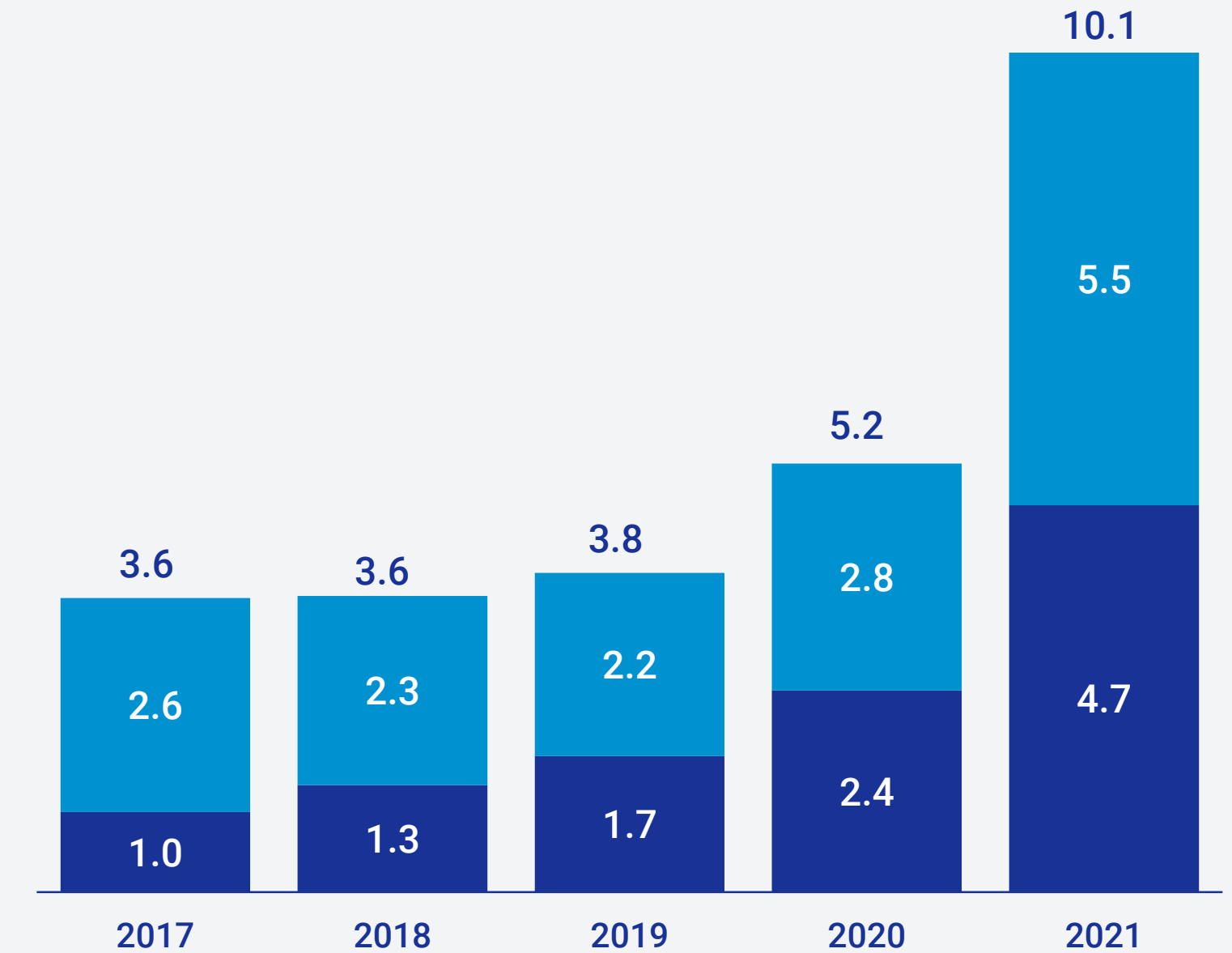
■ Banka Dışı** ■ Banka

YBBO:
%23Yıllık:
%61

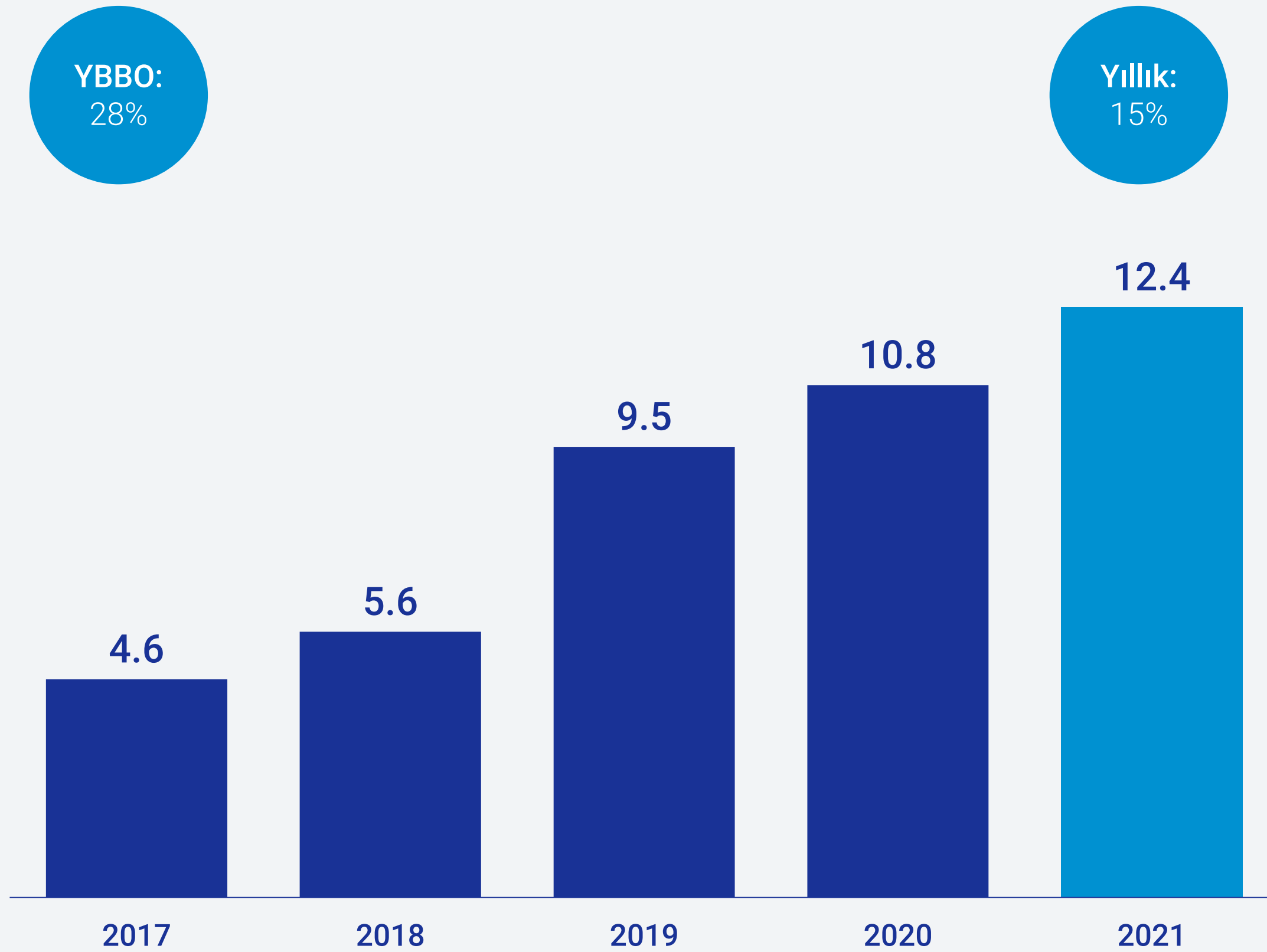
*Tek seferlik gelir/giderler hariçtir
**Perakende segmentinde TFRS16 etkisi hariçtir

Konsolide Net Kar* (Milyar TL)

■ Banka Dışı** ■ Banka

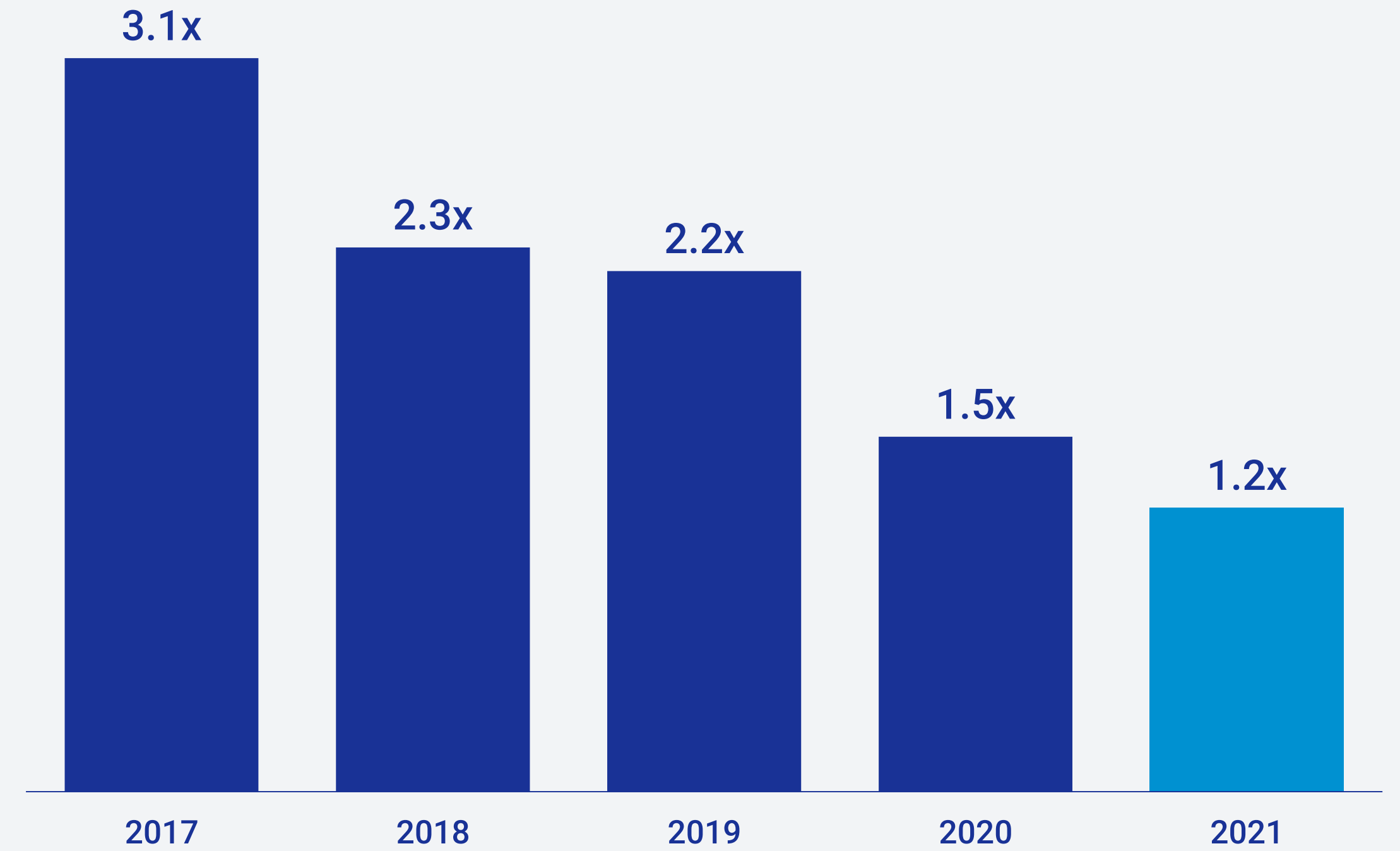
YBBO:
%29Yıllık:
%95

*Tek seferlik gelir/giderler hariçtir
**Perakende segmentinde TFRS16 etkisi hariçtir

Operasyonel Nakit Akımı, Banka-Dışı kombine*
(Milyar TL)

* Finansal Hizmetler, Bankacılık ve Diğer segmenti hariç (Finansal Hizmetler nakit + likit yatırımlar: 2021: 5,4 milyar TL vs. 2020: 4,3 milyar TL)

Kombine Net Finansal Borç/Banka Dışı FAVÖK*

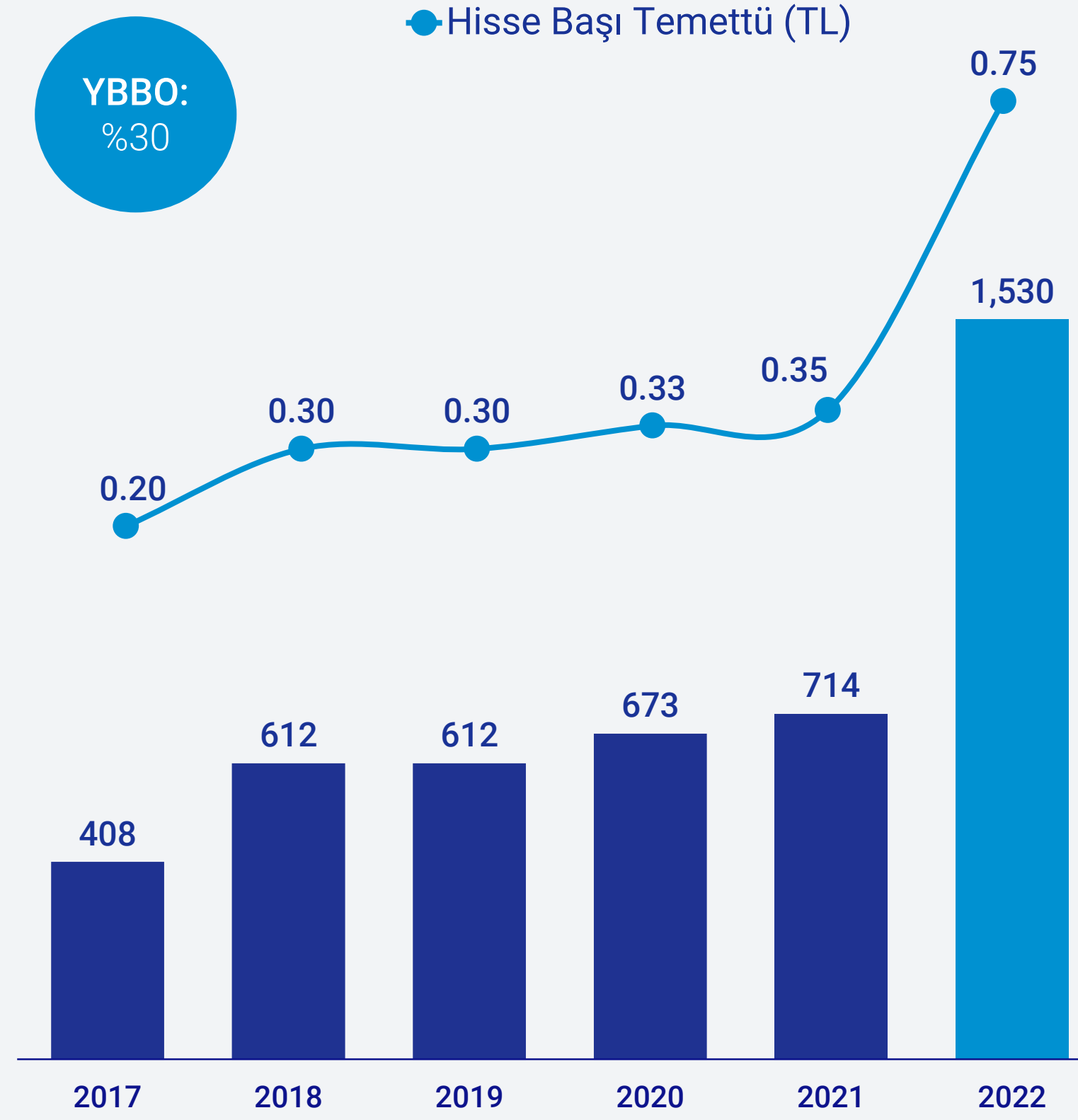
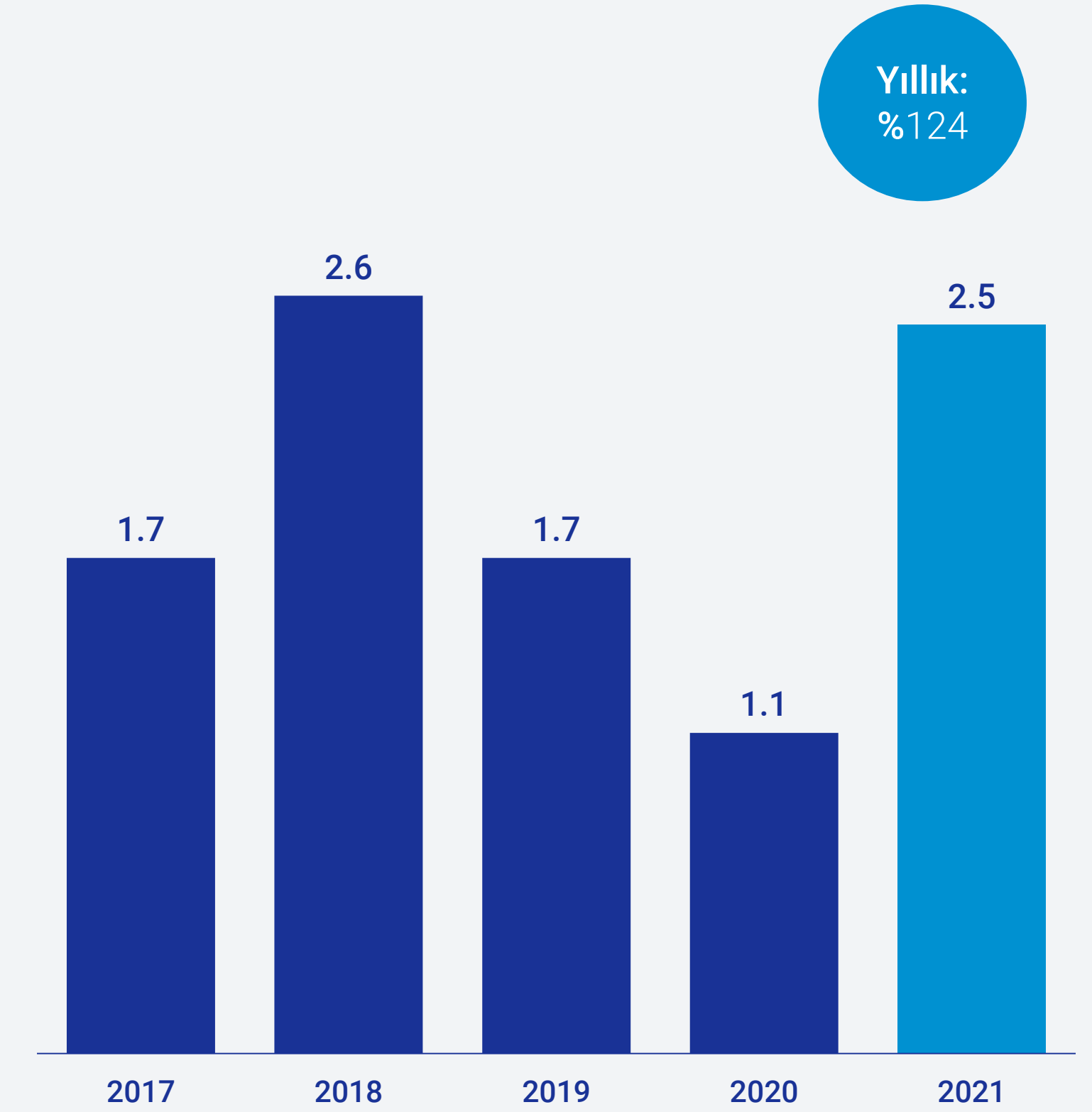


*Bankacılık ve Finansal Hizmetler segmenti net nakit pozisyonu, TFRS16 etkisi ve tek seferlik gelir/giderler hariçtir

Özkaynak karlılığı*



■ Konsolide Özkaynak Karlılığı ● Banka Dışı Özkaynak Karlılığı

Ödenen Temettüler
(Milyon TL)Holding Solo - Net nakit pozisyonu
(Milyar TL)

01

Finansal Performans

02

Sermaye Kullanım Alanları

03

Stratejik İş Kolları ve Dijital

04

Orta Vadeli Hedefler

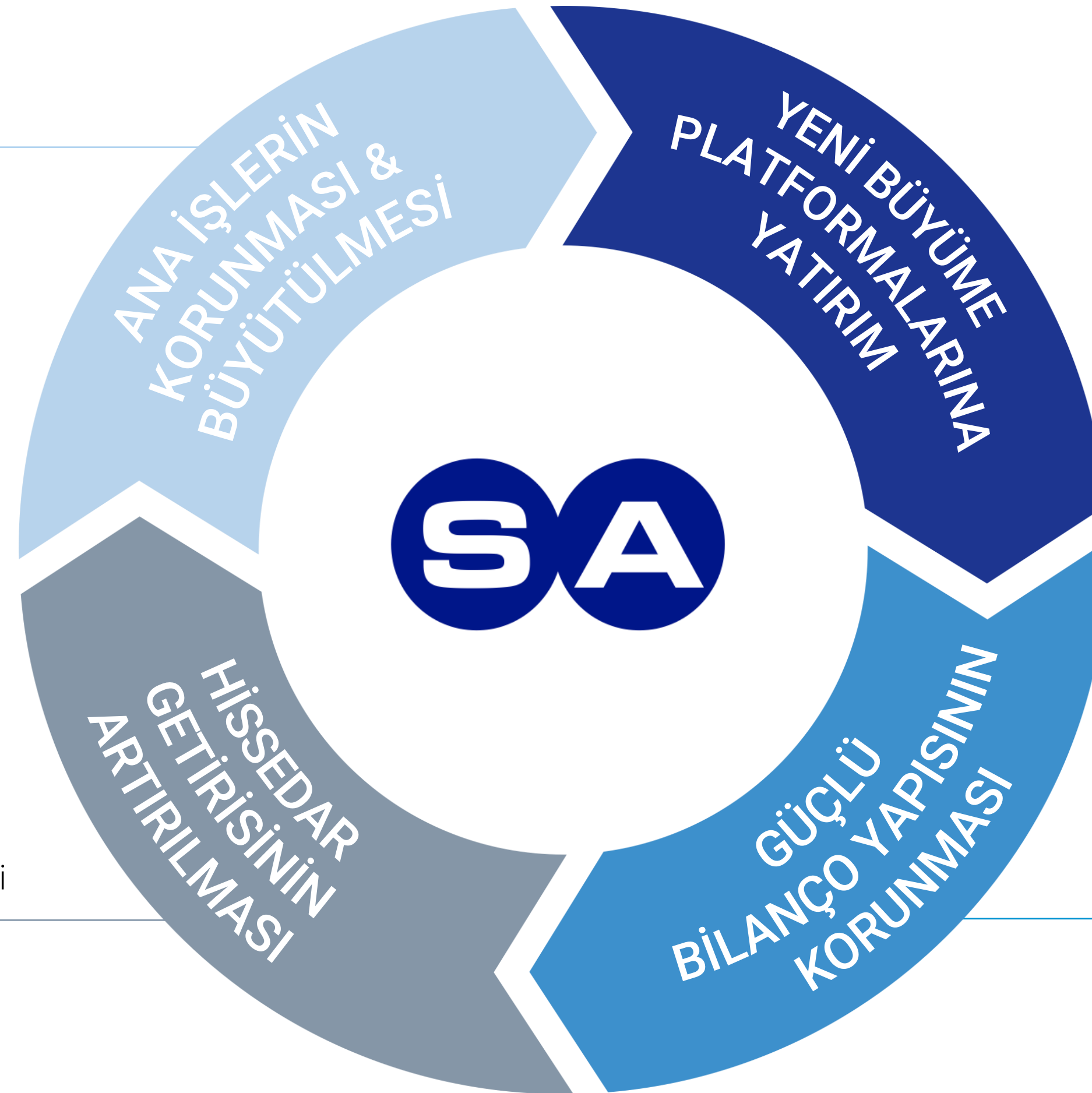
Yatırımlar 2 Kat Artarken| Ana İşlerimize & Yeni İş Sahalarına Ayırdığımız Yatırımların Oranı 25/75

Ana İşlerin Korunması ve Büyütülmesi

- Pazardaki öncü konumlarımızı güçlendirmek
- Müşteri odaklı karlı büyüme

Hissedar Getirisinin Artırılması

- Temettü Politikası: Dağıtılabilir net karın %5 ile %20'si arasında
- Hisse Başı Temettü (2017-2022): 3,75 kat artış
- Hisse Geri Alım Programı:
Çıkarılmış sermayenin %5'ine kadar: 102mn hisse
Azami fon tutarı: 1,75 milyar TL
- Yönetim Uzun Vadeli Performans Hedefleri:
NAD Büyümesi & Göreceli Toplam Hissedar Getirisi



Yeni Büyüme Platformlarına Yatırım

- Yeni ekonominin kombine satışlardaki payı: 2021'de %6 iken orta vadeli hedeflerde ~%13
- Banka-dışı yatırım harcamalarının %75'i dönüşüm ve yakınsak alanlarda ve alttakilere odaklı:
 - Yabancı para üretimi
 - Dijital
 - Sürdürülebilirlik
- İç Verim Oranı(IRR) > Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti (WACC) + (%1 ile %3 arası)

Güçlü Bilanço Yapısının Korunması

- Net Borç / FAVÖK \leq 2x
- Sermaye ve borcun sağlıklı kullanımı
- Yatırım yapılabilir şirket gibi yönetilen bilanço



Dinamik Portföy Yönetimi

Aviva Paylarının Ageas'a Devrinin Tamamlanması:
Ageas ile emeklilik & hayat sigortası alanında yeni ortaklık (%40-%40 ortaklık yapısı), emeklilik & hayat ve hayat dışında tam konsolidasyon

Yapı Malzemeleri İş Kolunda Ağ Optimizasyonu:
Bazı çimento fabrikaları ve çimento öğütme tesislerinin satışı*

Eşarj'da Hisse Payının Artırılması:
Enerjisa Enerji'nin Eşarj'daki etkin sahiplik oranının %80'den %94'e yükselmesi

Türk Telekom Hisselerinin Transferi:
LYY**'nin sahip olduğu ve Türk Telekom'un %55'ini temsil eden payların Türkiye Varlık Fonu'na transferi

Türkiye'nin İlk Yeşil Hidrojeni:
Yeşil Hidrojen Tesisi Kurumsal İş Birliği Protokolü bünyesinde Enerjisa Üretim'in Bandırma tesislerinde yeşil hidrojen üretimi ve kullanımı



Beyaz Çimento İş Kolu Yeniden Yapılandırma İşlemlerinin Tamamlanması:
İspanya'da Bunol çimento fabrikasının satın alınması

Hisse Geri Alım Programı:
Çıkarılmış sermayenin %5'ine kadar (102 milyon hisse)
Azami Fon Tutarı: 1.75 milyar TL

Philsa & PMSA Satışı:
Philsa ve PMSA'daki hisselerin tamamının satılması

Arvento Paylarının Satın Alınması:
Lastik iş kolunun mobilite çözümlerine dönüştürülmesinde kaldıraç olacak Arvento'nun %88,89'unun Brisa tarafından satın alınması

Ana iş kollarımızı dönüştürüyor

5,9 milyar TL¹

SKA bağlantılı net satış gelirleri

%44²

SKA odaklı AR&GE

%87³atık
geri kazanımı

12,5 GWh

enerji
geri kazanımı

2x

fazla alternatif yakıt kullanımı
(TR ortalamasına göre)%19⁴su
geri kazanımı

%29

kadın çalışan
oranı

1

kadın/erkek
ödeme oranı⁵

İlk & Tek

Türk Şirketi (Dünya'nın
en kadın dostu şirketleri
arasında⁶)

%44

Yönetim Kurulu'nda
kadın oranı

...ve sürdürülebilir platformlarda büyüyoruz...

Büyüme platformlarımız



E-mobilite



Elektrifikasyon

Yenilenebilir
EnerjiYeni Enerji
Araçları &
BileşenleriTelematiks
IoT 4.0Dijitalleşme &
Siber güvenlikSürdürülebilir
KimyasallarHafif
MalzemelerSürdürülebilir
FinansDağıtılmış
ÜretimYeni Elektrik
KaynaklarıSürdürülebilir
Yapı Malzemeleri

Ofset teknoloji & çözümler

...çünkü finansal olarak da anlamlı.

Daha düşük
Borçlanma &
Sermaye MaliyetiDaha geniş
Yatırımcı TabanıDaha az
ÇSY Riski

1. Akbank dahil değildir. 2. Brisa, Kordsa, Temsa, Akçansa, Çimsa, SabancıDx ve Teknosa dahildir. 3. Geri kazanıldı veya yeniden kullanıldı. Atıklar, tehlikeli ve tehlikesiz atıkları içerir. Avivasa, Carrefoursa ve SabancıDx dahil değildir.

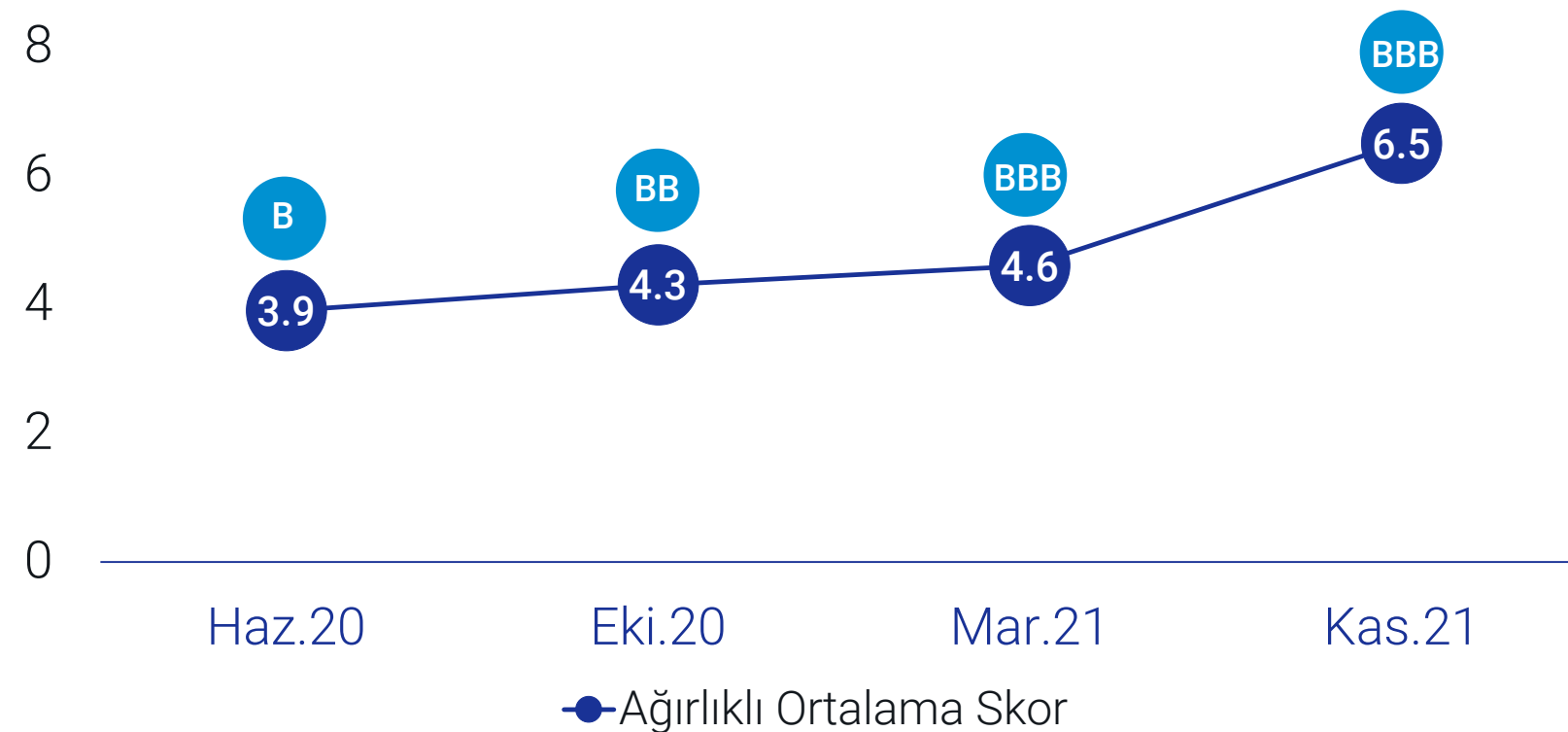
4. Geri kazanılmış, geri dönüştürülmüş veya yeniden kullanılmış. Akçansa, Çimsa ve Kordsa dahildir. 5. Bu, eşit işe eşit ücret ilkesini ifade eder. 6. Sabancı Holding, Forbes'in 2021 Dünyanın En İyi Kadın Dostu Şirketleri listesinde 300 uluslararası şirket arasında 160. sırada yer alırken listedeki ilk ve tek Türk şirketi olmuştur.

01 MSCI 

2021 MSCI
2 kademe artış ↑

9 ayda
Ç, S & Y'nin
her birinde başarılı uygulamalar

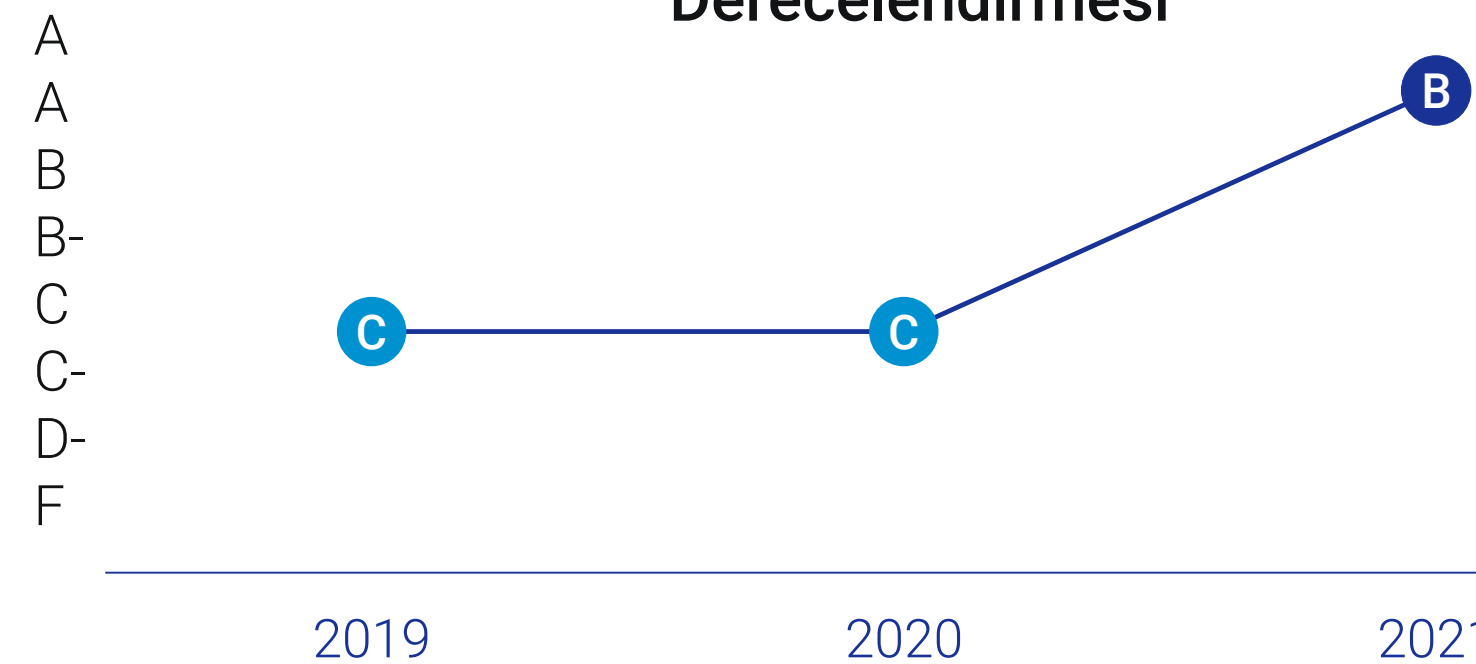
MSCI Derecelendirme

02 

2021 CDP İklim
2 kademe artış ↑

İklim ve Su performansında
Yönetim Seviyesi

B İklim B Su

CDP İklim Değişikliği
Derecelendirmesi03 

2022 GEI
İlk ve Tek

Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi

GEI Skoru: 75/100

Bloomberg GEI Ana Bileşenler

1. Kadın Liderlik & Yetenek Hattı
2. Eşit Ücret & Cinsiyet Ödeme Paritesi
3. Kapsayıcı Kültür
4. Cinsel Taciz Karşıtı Politikalar
5. Kadına Yanlısı Marka

01

Finansal Performans

02

Sermaye Kullanım Alanları

03

Stratejik İş Kolları & Dijital

04

Orta Vadeli Hedefler



Türkiye'de Öncü Enerjinin Ötesinde: Yeşil, Sürdürülebilir ve Dijital

1

Ana İşlerin Korunması & Büyütülmesi

Yenilenebilir Üretim'de Büyüme

- Ek Rüzgar ve Güneş Projeleri
- Hibrit Projeler

Yatırım Yoğunluğu Düşük Alanlarda Büyüme (3. taraflara servisler, Alım-satım işlemleri vb.)

Dağıtım Şebekesi Yatırımlarında Büyüme (organik / inorganik)

Ek Perakende Teklifler (Ev Hizmetleri vb.)

Ölçeklenebilir müşteri çözümleri

- Dağıtık üretim çözümleri
- E-mobilite

2

Dönüşüm

Yeni Enerji Teknolojileri Yatırımı - Yurtdışı

Yeni Yakıt Ekonomisi (Hidrojen)

Sürdürülebilirlik Odaklı
Operasyonel Mükemmellik

Sürdürülebilir Finansmana
Erişim

X

Doğru İletişim ve Yetkin İnsan Sermayesi ile Süreçlerin
Dijitalleştirilmesi

Değerli Yetkinlikler ile Sürdürülebilir Bir Geleceğe Hazırlanmak

MEVCUT DURUM

Dikey olarak iyi konumlandırılmış enerji portföyü (üretim, ticaret, dağıtım ve perakende)

Türkiye'nin öncü şirketleri

Güçlü tarihsel büyüme ve kullanılmayan potansiyel

Türkiye'nin enerji üretim portföyüne paralel dengeli bir portföy yapısı & döviz bazlı YEKDEM mekanizması

Rekabetçi ve sürdürülebilir finansmana erişim

Operasyonel mükemmellik, güçlü insan sermayesi, dijitalleştirilmiş süreçleri kıyaslama

Düzenli temettü akışı

GELECEK

Ana iş kollarında güçlü büyüme ile sürdürülen pazar liderliği konumu;

- Yenilenebilir enerji potansiyelini en üst düzeye çıkarmak
- Düzenlenmiş varlık tabanı ve müşteri sayısını en üst düzeye çıkarmak

Teknoloji odaklı büyüme

- Yatırım yoğunluğu düşük hizmet ve ürünler
- Yeni yakıt teknolojileri
- Müşteri Çözümleri
 - . Dağınık Üretim(güneş)
 - . E-mobilite ve e-şarj

Döviz bazlı geliri sürdürme

Yıllar içerisinde temettü kabiliyetini arttırma

İleri Malzemeler Alanında Büyüme
Ana İş Kolunu Mobilitede Güçlendirme
Daha Geniş Müşteri Deneyimi Sağlama

1

Ana İşlerin Korunması & Büyütülmesi

İhracatı ve Uluslararası Satışları Güçlendirme

- Lastik ve güçlendirme kollarında yeni operasyonel modeller
- Kompozit ile yeni alanlarda ve Avrupa'da büyüme

Yeni Mobilite Çözümlerinde Büyüme

- Otopratik mağazalarının artırılması
- Müşteri odaklı yeni çözümler sunma

Yeni Enerji Araçları ve Bileşenleri

- E-Otobüs & e-kamyon satışlarını arttırma
- E-araç satış ağı kurma
- Yeni tamamlayıcı bileşenler sunma

2

Dönüşüm

İleri Malzeme Alanında Büyüme

- Sürdürülebilir kimyasallar alanında güçlenme

Telematics & IoT

- Endüstri 4.0 bilgisini daha geniş bir işe dönüştürme
- Telematik teknolojilerini de kullanan daha geniş mobilite çözümleri sunma

Kompozit ve sürdürülebilir kimyasallar ile ileri malzeme alanında büyük bir oyuncu olma yolunda satın alma ve inşa etme

İleri Malzemeler Alanında Büyüme

MEVCUT DURUM

Kurulu mobilite grubu
Tüm lastik üreticilerine stratejik tedarikçi
Havacılık endüstrisinin stratejik tedarikçisi
Türkiye'nin ilk elektrikli otobüs üreticisi
İyi çeşitlendirilmiş ihracat ve uluslararası satışlar
Güçlü nakit akışı
Güçlü operasyonel karlılık
Sektörlerinin sürdürülebilirlik lideri şirketler

GELECEK

Kompozite ek olarak sürdürülebilir kimyasallarda satın alma ve inşa etme
Kompozit iş kolunu havacılık endüstrisi ve ABD'nin ötesine taşıma
Telematik ve IoT aracılığıyla yeni mobilite çözümleri ve artan satışlar
Güçlü gelir büyümesi
Türkiye'de elektrikli araçları bayilik ağı kurulması
Küresel ağa yeni elektrikli araçlar ve bileşenlerinin satışı
Ana iş kollarının güçlendirilmesi için yeni operasyonel modeller ve küresel ayak izi optimizasyonu
Karbon yakalama ve kullanımı

Çimentodan Yapı Malzemelerine Yerelden Küresele Giden Yeşile

1

Ana İşlerin Korunması & Büyütülmesi

Ağ Optimizasyonu ve Entegrasyon

Beyaz Çimento Pozisyonunu Güçlendirme

- Yatırım yoğunluğu düşük alanlarda küresel çapta yer alma
- Yeni değer yaratan fırsatlar elde etme

Gri Çimentoyu Uluslararasılaştırma

- Yatırım yoğunluğu düşük alanlarda bulunma ve ihracat pazarlarında dikey entegrasyon
- Alım satım kapasitesinin geliştirilmesi

2

Dönüşüm

Yeni Büyüme Alanları ve Çeşitlendirme

- Kalsiyum alüminatta genişleme
- Yakınsak alanlarda yapı malzemeleri kullanımı
Örn. prekast beton & yalıtım

Sürdürülebilir Yapı Malzemelerinde
Yenilikler Sunacak Global Ar-Ge Merkezi

Global Yapı Malzemeleri Grubuna Dönüşüm

MEVCUT DURUM (BUNOL SONRASI)



%57 döviz bazlı gelir yaratma



17% Uluslararası operasyonlardan elde edilen gelir



%1 Çimento dışı gelir payı



CO2 Yoğun ürün portföyü

GELECEK



Daha yüksek döviz bazlı gelir üretimi



Uluslararası operasyonlardan daha yüksek gelir payı



Çimento dışı alanlarda büyüme



Daha sürdürülebilir ürün portföyü



Global AR-GE merkezi ve organizasyon

Yeni Nesil Sigorta Hizmetlerinde Liderlik

1

Ana İşlerin Korunması & Büyütülmesi

Aksigorta & Agesa ile birden fazla kanalda tek bir sigorta şirketi gibi hareket etme

Dağıtım geliştirme

- Ağımızı ve verimliliğimizi geliştirme
- Akbank kanallarında penetrasyonumuzu artırma

Ticari mükemmellik gösterme

- Ürün portföyünü çeşitlendirme
- Müşteri elde etme, çapraz satış ve iknada iyileştirmeler

Verimliliği artırma ve servisleri geliştirme

- Otomatik ve akıllı süreçler
- İyileştirilmiş müşteri ve paydaş deneyimi

2

Yakınsak Alanlarda Büyüme

Sağlık sigortası alanında yeniden yapılanma ve sağlık ekosisteminde oyuncu olma

3

Dönüşüm

Dijital platformlarda ve ekosistemlerde yeni fırsatlar elde etme

Akıllı ve Sürdürülebilir Büyüme

MEVCUT DURUM

Emeklilik & otomatik katılım fon büyüklüğünde liderlik: toplam hayat ve bireysel kaza alanında 3. büyük oyuncu

Hayat dışı sigortada güçlü pozisyonlama: 4. büyük oyuncu

Güçlü dağıtım ağı: ~3.300 acente

Akbank ile münhasır ortaklık

Güçlü operasyonel and finansal performans

Dijital, analitik ve müşteri deneyimine sürekli yatırım

GELECEK

Tasarruf ve korumada liderlik ve büyüme

Hayat dışı alanlarda karlı büyüme ve pazardaki konumu güçlendirme

Sınıfının en iyisi müşteri ve paydaş deneyimi

Platformlar ve stratejik ortaklıklar aracılığıyla yeni dijital araçlar

Teknoloji ve analitik ile operasyonel ve teknik mükemmellik

İşin geleceği ve uçtan uca teknolojik ve kültürel dönüşüm

Daha iyi bir gelecek için işin merkezinde sürdürülebilirlik

Bugünün Akbank'ı

Risk ve getiri odaklı güçlü büyüme

Sağlam sermaye yapısı

Üst düzey verimlilik

Sürdürülebilir yüksek getiri



Dönüşüm Stratejileri

Mükemmel müşteri deneyimi

İleri analitik & dijitalleşmeden fayda sağlama

İnsana ve geleceğin işine yatırım

Pozitif etkiyi artırırken çevresel ayak izini azaltma

Sürdürülebilir Finansman

- Sorumlu ürün & Hizmetler
- Etki Yatırımcılığı

Ekosistem Yönetimi

- Dijitalleşme
- Finansal Kapsayıcılık

**Türkiye'yi
geleceğe
taşıyan öncü
banka olmak**

İnsan & Toplum

- İşin Geleceği
- Çeşitlilik & Kapsayıcılık
- Toplumsal Yatırımlar

İklim Değişikliği

- Operasyonel Salımlar
- Portföy Etkisi
- Portföy Maruziyeti

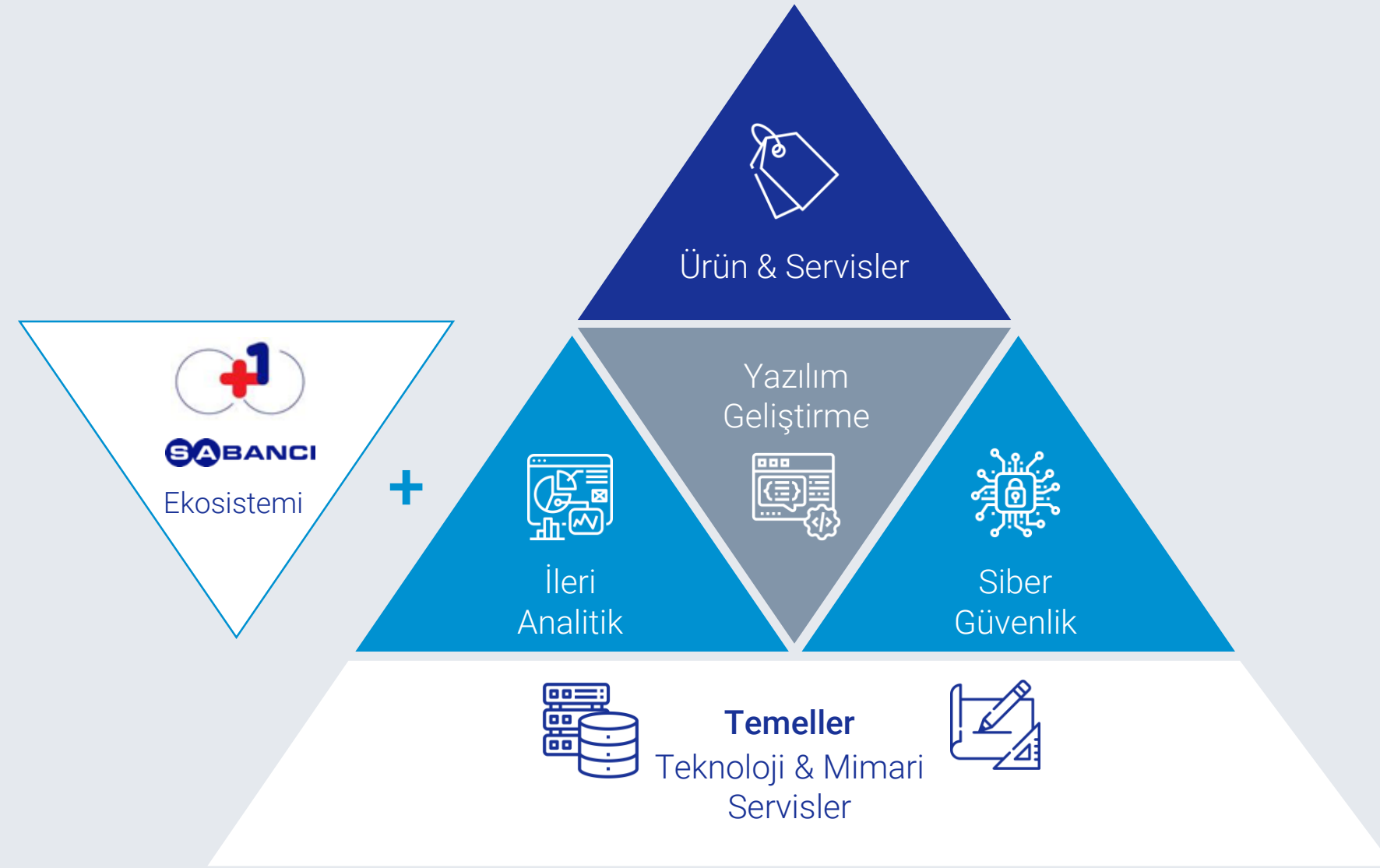
Entegre Yönetişim

Finansal Performans

Dijital İvme Kazandırıcılar

SABANCI D_x

Bölgenin öncü dijital ve analitik çözümler ve ürünler sunan şirketi



TEKNO SA

Fiziksel Varlık ve İnsan Dokunuşu İçeren Teknoloji Perakendeciliği Dijital Platformu

"Geleneksel bir perakendeci"den, fiziksel varlığı olan bir dijital / pazaryeri platformuna dönüşmek: "fijital"

Hem internet hem de mağazalarda daha geniş bir teknoloji teklifi ve iyileştirilmiş müşteri deneyimi

"Ürün odaklı müşteri ilişkilerinden" "teknoloji için bütünsel müşteri deneyimine" dönüşüm

Sabancı Holding Kurumsal Girişim Sermayesi Fonu: Büyüme, Teknoloji & İnovasyon Odaklı

01

Finansal Performans

02

Sermaye Kullanım Alanları

03

Stratejik İş Kolları & Dijital

04

Orta Vadeli Hedefler

01 Büyüme

	2017-21	Orta Vadeli Hedefler
Satış büyümesi	TÜFE ¹ + %5	TÜFE + %8
FAVÖK ² büyümesi	TÜFE ¹ + %5	TÜFE + %10
Yatırım Harcamaları/Gelir	%5	~14%
Döviz cinsi gelir payı ⁴	%25 ³	%30+
Net borç / FAVÖK ⁵	1,2x ³	<2,0x
Yeni ekonominin ⁶ kombine satış ⁴ içerisindeki payı	%6 ³	~%13

02 Sermaye Getirisi

Temettü Politikası

Dağıtılabilir TFRS Net Kar'ının %5'i ile %20'si arasında

Hisse Geri Alım Programı

Çıkarılmış sermayenin %5'ine kadar: 102 milyon hisse
Azami fon tutarı: 1.75 milyar TL

Konsolide Özkaynak Karlılığı

%15-%20

03 Sürdürülebilirlik

2050 yılında

**Sıfır Atık
Net Sıfır Emisyon**

2021 MSCI ÇSY Notu⁷

BBB

2030'a Kadar (Akbank)

**200 Milyar TL
Sürdürülebilir
Kredi Finansmanı**

**15 Milyar TL
Sürdürülebilir
Yatırım Fonları
Bakiyesi**

1

GÜÇLÜ FİNANSAL PERFORMANS VE SAĞLIKLI BİLANÇO YAPISI...

2

...NET YATIRIM KRİTERLERİ...

3

...SAĞLAM VE TUTARLI BİR YATIRIM STRATEJİSİ İLE...

4

...HİSSEDAR GETİRİSİNİ ARTTIRACAK...

5

...DAHA HIZLI BÜYÜMENİN YOLUNU AÇIYOR

EKLER



TL mn	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Akbank	245	367	652	-	-	255
Akçansa	102	94	51	61	18	42
Aksigorta	-	-	40	73	73	110
Agesa	12	9	19	40	64	64
Brisa	68	-	-	-	12	107
Carrefoursa	-	-	-	-	-	
Çimsa	99	95	33	-	-	
Kordsa	43	41	48	48	35	
Teknosa	-	-	-	-	-	
Yünsa	2	-	-	3	-	
Enerjisa Enerji	-	-	142	189	283	454
Halka Açık Olmayan Şirketler	183	274	227	187	7	530
Alınan Temettü	755	879	1.212	601	492	1.562
Ödenen Temettü	306	408	612	612	673	714
Ödenen/Alınan Temettü	%41	%46	%51	%102	%137	%46
Temettü Ödeme Oranı	%13,7	%15,3	%17,6	%16,0	%17,8	%15,0

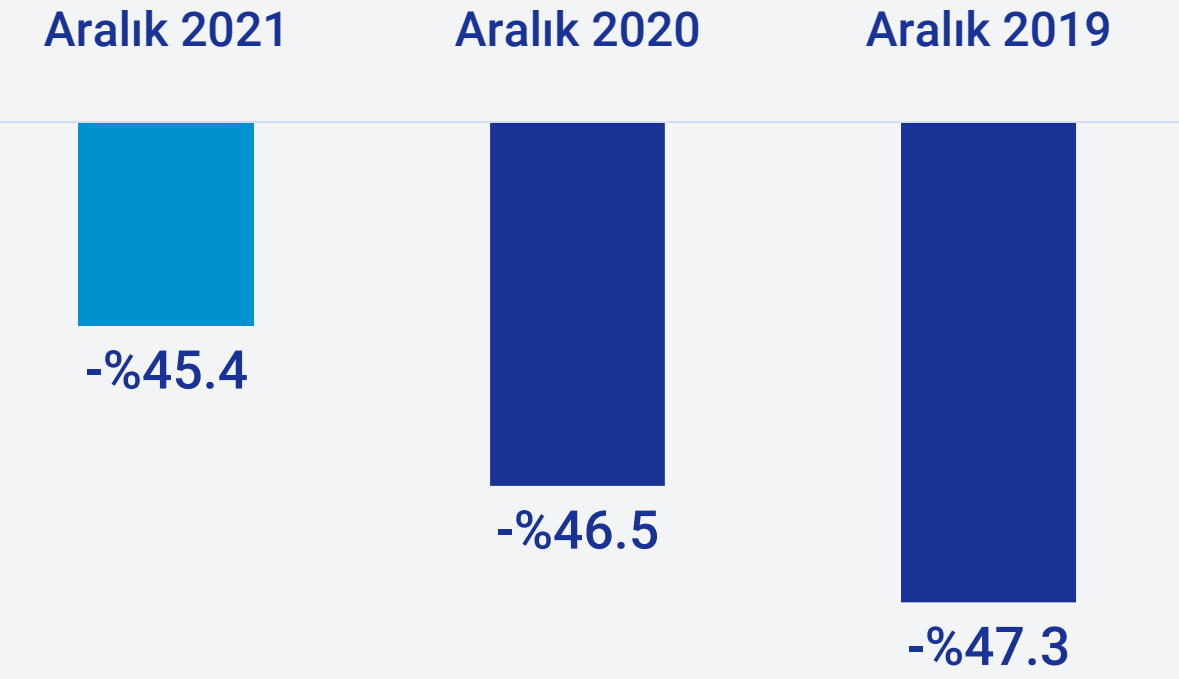
Temettü Politikası:

Dağıtılabilir konsolide TFRS net karının %5'i ile %20'si arasında temettü dağıtılması

USDmn Şirketler	İştirak Oranı	Değerleme Methodu	Piyasa Değeri	Aralık 2021		Aralık 2020	
				Holding Payı	NAD Payı	Holding Payı	NAD Payı
Akbank	%41	Piyasa Değeri	2,807	1,144	%30.8	1,978	%33.6
Enerjisa Enerji	%40	Piyasa Değeri	1,141	456	%12.3	796	%13.5
Aksigorta	%36	Piyasa Değeri	243	88	%2.4	138	%2.3
Agesa	%40	Piyasa Değeri	277	111	%3.0	178	%3.0
Akçansa	%40	Piyasa Değeri	258	103	%2.8	169	%2.9
Çimsa	%55	Piyasa Değeri	312	170	%4.6	177	%3.0
Brisa	%44	Piyasa Değeri	666	290	%7.8	358	%6.1
Kordsa	%71	Piyasa Değeri	459	327	%8.8	290	%4.9
Carrefoursa	%57	Piyasa Değeri	366	209	%5.6	706	%12.0
Teknosa	%50	Piyasa Değeri	95	48	%1.3	95	%1.6
Halka Açık Şirketler				2,945	%79.4	4,884	%82.9
Halka Açık Olmayan Şirketler¹				581	%15.7	890	%15.1
Toplam				3,526	%95.0	5,775	%98.0

Sabancı Holding Net Nakit	184	%5.0	115	%2.0
Sabancı Holding NAD	3,710	%100.0	5,890	%100.0
Sabancı Holding Piyasa Değeri	2,024		3,150	
Sabancı Holding İskonto Oranı	-%45.4		-%46.5	

NAD İskontosusu



Konsolide Uzun Döviz pozisyonu (Banka Hariç, milyon USD)

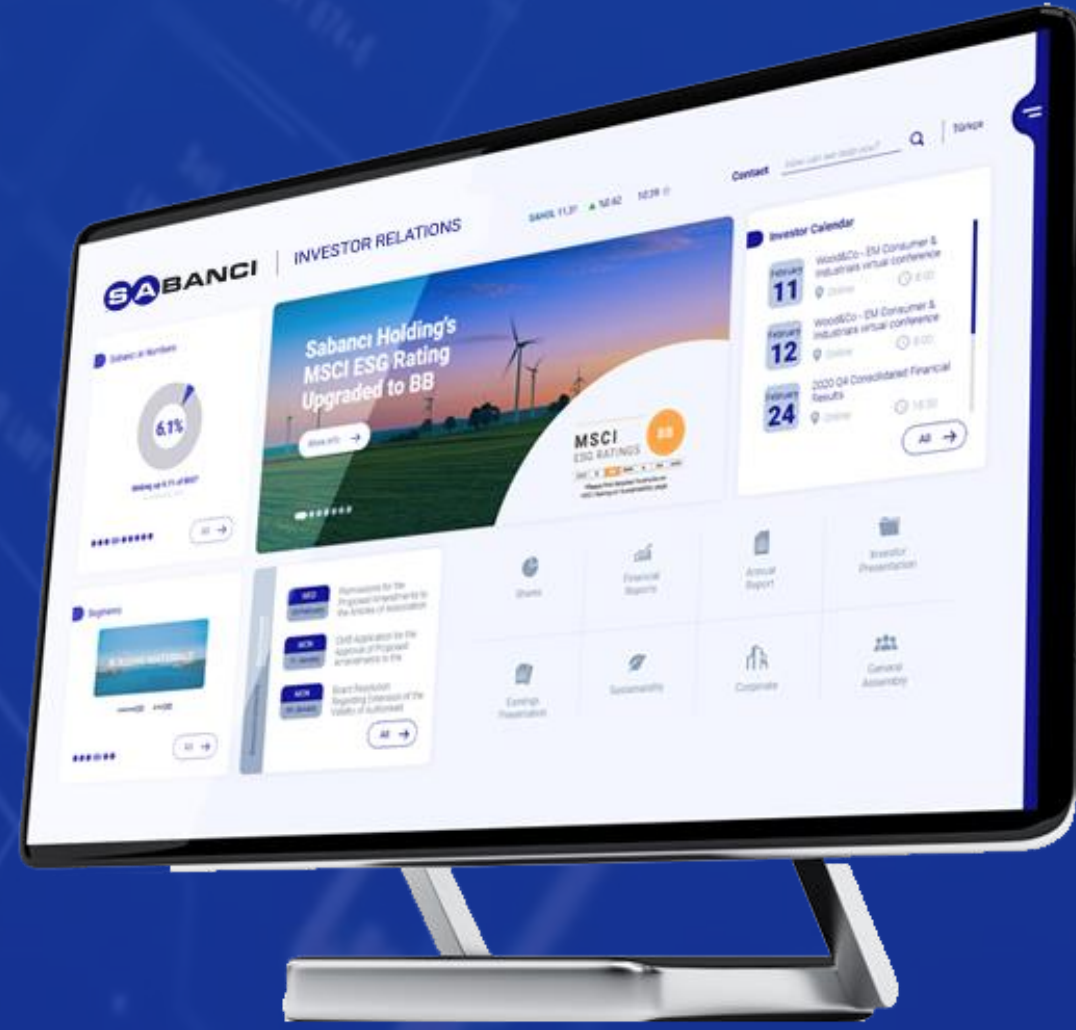
31 Aralık 2020	31 Aralık 2021
+155	+255

Holding Solo Nakit Dağılımı (Nakdin Yabancı Para Oranı)

31 Aralık 2020	31 Aralık 2021
%92	%90

Detaylar için

ir.sabanci.com



YATIRIMCI İLİŞKİLERİ İLETİŞİM BİLGİLERİ

Kerem TEZCAN

Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Şule GENÇTÜRK KARDIÇALIOĞLU

Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Hamza SÜMER

Yatırımcı İlişkileri Uzmanı

Arda KAYMAZ

Yatırımcı İlişkileri Uzmanı

investor.relations@sabanci.com

