



Garanti BBVA Röportajı

Handan Saygın, TÜYİD YK Bşk. Yrd. ve Garanti BBVA Yatırımcı İlişkileri Direktörü

2020 yılına ilişkin beklentileriniz neler?

2019 yılındaki dengelenme sürecinden sonra Türkiye için 2020'de büyüme anlamında daha iyi bir resim göreceğimizi düşünüyorum. Global merkez bankalarının da gevşek para politikasını sürdüreceği beklentisi, bizim gibi gelişmekte olan ülkeler için de destekleyici olacak.

Bankacılık sektörü açısından 2019 yılı zorlu geçmesine rağmen, Türk bankaları sağlam bilanço yapısını, güçlü likiditesini ve sermayesini korudu. Aktif kalitesinde bozulma gözlenirse de, sene başındaki beklentilerden farklı bir yerde değil. Önümüzdeki dönemde, artan iç talep, kredi büyümesini teşvik eden düzenlemeler ve düşük faiz ortamının devamı ile birlikte bankaların ekonomiye sağladığı kaynağın arttığını göreceğiz. Kredi karşılık giderlerinin azalması, güçlü kredi büyümesi ve net faiz marjındaki toparlanma ile sektör karlılığının bu yıla göre daha iyi bir yerde olmasını bekliyoruz.

Yurtdışı konferans ve roadshow sıklığınız nedir?

Yatırımcı ile temasımızı mümkün olduğunca yakın tutmaya çalışıyoruz. Bu, özellikle Türkiye gibi konjonktürün kısa sürede değişebileceği, gelişimi çok dinamik bir ülkede daha farklı bir önemde diye düşünüyorum. Örneğin, katılım gösterdiğimiz konferans ve roadshow sayısı bir yıl içerisinde ortalama 30'a yakinken, geçtiğimiz üç senede 35'i buldu. Bu vesileyle 2019'da 700'e yakın yatırım şirketi ile yüz yüze görüşmüş olduk.

Garanti BBVA, Borsa İstanbul'da en yüksek ağırlığa ve işlem hacmine sahip hisselerden biri. Halka açık sahipliğimizin neredeyse %90'ı yabancı yatırımcıların elinde. Bu sebeple, göreceli olarak daha çok toplantı talebi alıyoruz ve daha geniş bir alanı kapsamak durumundayız.

Sadece katılım sayısı değil, konferans ve roadshow düzenleyeceğimiz yerler de bizim için önemli. Yatırımcıların yatırım stillerine göre, hedefe yönelik roadshow ve konferans katılımlarını belirleyip, bu doğrultuda yeni coğrafyaları ziyaret etmek de hedeflerimiz arasında. 2020 yılında makroekonomide beklediğimiz toparlanmanın ışığında uzun dönemli yatırım yapabile-

cek coğrafyaları, örneğin yıl içinde en az bir kez Asya, Kanada ve Kuzey Avrupa'yı ziyaret etmeyi planlıyoruz.

Son dönemde, katıldığınız roadshow, konferans ve toplantılarda yatırımcı ilgisinin nasıl şekillendiğini gözlemliyorsunuz?

Daha önce de söylediğim gibi Türkiye çok dinamik değişkenlere sahip bir ülke. Bu yıl da bunu tesciller nitelikte oldu. Makro düzeyde şu an görünen resim, yılın başındakinden oldukça farklı. Dolayısıyla, yabancı yatırımcının Türkiye ve bankacılık sektörü hakkındaki algısı buna paralel olarak değişti. Özellikle Amerika'da yerleşik yatırımcıların, ülke ve sektör ile ilgili düşüncelerindeki değişim çok belirgindi. Yılın başında, anlattığımız hikayeyi satın almayan, direnç gösteren, yüksek kaygılı bir profil vardı karşımızda. O dönemde, Türkiye hisse senedi piyasasındaki görece düşük çarpanlara rağmen jeopolitik alandaki gelişmeler ve seçim sürecinin etkisiyle yatırımcı ilgisi sınırlı kaldı. Neyse ki, yılın ikinci yarısında makro göstergeler ve ekonomideki canlanma, yatırımcı beklentisinin çok üzerinde, hatta bizim de beklentilerimizden daha olumlu yönde gerçekleşti. Özellikle Eylül ayından sonra hem genel müdürlüğümüzde ağırladığımız yatırımcı sayısının hem de katıldığımız konferanslardaki yatırımcı ilgisinin arttığını çok rahatlıkla söyleyebilirim. Dolayısıyla şimdi, çok daha iletişime açık, iyi dinleyen ve mesajlarımızın ulaştığını hissettiğimiz yatırımcı profili görüyoruz. 2020 yılında, ülkenin makroekonomik hikayesine olan güvenin artması ve bu güvenin hisse risk primlerine yansımaları ile beraber yatırımcıların Türk hisse senetlerine gösterdiği ilginin yatırıma dönüşmesini bekliyorum.

Son birkaç senede yatırımcı tabanınızda nasıl değişiklikler gözlemliyorsunuz?

Garanti BBVA olarak %50.15'i halka açıklık oranı ile Borsa İstanbul'daki en yüksek ikinci piyasa değerine sahip şirket konumundayız. Bununla birlikte, borsadaki en yüksek işlem hacmine sahip hisselerden de biri. Dolayısıyla, makro ekonomik gelişmelerin yatırımcı tabanımız üzerindeki etkisini diğer şirketle-

re nazaran daha net görebiliyoruz. Son yıllardaki zorlu piyasa koşullarına rağmen, 2015 yılında %43 olan kurumsal yatırımcı oranımızı Ağustos 2019 itibarıyla %46'ya kadar yükseltmeyi başardık. Kurumsal yatırımcı bazımızın yapısını incelediğimizde ise, makroekonomik gelişmelerin ön planda olduğu, belirsizliğin arttığı dönemde, uzun vadeli yatırımcıların yerini hedge fonların aldığı görüldü. Ancak ekonomik göstergelerin hızla iyileşmeye başlamasıyla, uzun vadeli yatırımcıların ilgisinin arttığını gözlemliyoruz.

Bunun yanı sıra, son birkaç sene içerisinde öne çıkan bir diğer trend ise, global piyasalarda da olduğu gibi, pasif yatırımcı bazının hızla genişlemesi oldu. Bu trendin, yatırımcı bazımızın coğrafi dağılımına olan yansımaları, pasif yatırımın çoğunlukta olduğu Kuzey Amerika merkezli yatırımcılarımızdaki artış ile de gördük.

Geçen yıllar içerisinde Yatırımcı İlişkileri'nin rolünde bir değişim var diyebilir miyiz?

2050 yılında Dünya (The World in 2050) raporuna göre, 2020 yılı ve sonraki on yıllık süreçte konuşacağımız ve dönüşüm gerektiren konulardan biri de çevre; özellikle su ve gıda konuları. İklim değişikliği ve çevre konularını görmezden gelme döneminin geride kaldığını ve tüm şirketlerin bu konuda somut adımlar atmaya başladığını görüyoruz. Tabii ki, bu değişimler, piyasadaki fon yönetim şirketlerinin politikalarını da etkiliyor. Çevresel, sosyal ve yönetim faktörlerini temel olarak yatırım yapan fonların varlık toplamının 2014 yılında 9 milyar dolar iken, 2018 yılında bu rakamın neredeyse 4.5 kat artarak 40 milyar dolar civarına geldiğini görüyoruz.

Peki, bu Yatırımcı İlişkileri ekipleri için ne demek? Sürdürülebilirlik teması, yatırımcı hikayesinde daha fazla yer almaya başlıyor demek. Bu zamana kadar finansal performans indikatörlerine yönelik soruların ağırlıklı olduğu yatırımcı toplantılarında, artık daha fazla çevresel, sosyal ve yönetim alanında gelişmelere dair sorular almaya başladığımızı göreceğiz. Dolayısıyla, bağlı olduğumuz kurumun bu konuda attığı adımları şeffaf ve zamanlı olarak yatırımcılarla paylaşabilmek için Yatırımcı İlişkileri profesyonellerinin de bu aksiyonları yakından takip etmesi ve bilgi alması gittikçe önem arz etmeye başladı. Artan bu ilgi ve duyarlılık sebebiyle, en önemli iletişim kaynağımız web sitesini – hatta varsa yatırımcı ilişkileri mobil uygulamasını - bu noktada düzenlemek; hem pasif, hem sosyal sorumlu yatırımcıların bilgiye erişimini kolaylaştırmak için kritik. Unutmamak gerekir ki, artık dijital çağın içindeyiz ve online tüm araçlar etkin iletişim araçları. Burayı ne kadar başarılı kullanırsak, iletişimimizi o kadar sağlamlaştırabiliriz.

Şunun da altını çizmekte fayda görüyorum ki, Yatırımcı İlişkileri biriminin etki alanı sadece yatırım camiası değil. Yatırımcı geri dönüşlerini ve beklentilerini kurumun Üst yönetim ve Yönetim Kurulu'na da ileterek, değişimi başlatmakta öncü birimlerden biri. Yatırımcı camiasının, yatırım kararı alırken dikkat ettiği noktalardaki değişimi iletmek, bu farkındalığı artırarak alınabilecek aksiyonları sunmak da Yatırımcı İlişkileri birimini kurum içinde daha kritik bir yere koyuyor. Bu bağlamda, örneğin Yatırımcı İlişkileri yöneticisinin, şirketlerin kurumsal yönetim komitesine üye olarak atanmasının SPK ilkelerince zorunlu olmasını değerli buluyorum.

Özetlemek gerekirse, bir değişim başladı. Bu değişimin bir parçası olarak, Yatırımcı İlişkileri ekiplerinin hem hikayesini yeniden şekillendirmesi, hem de bu hikayeyi aktardığı araçları etkili kullanmasının öneminin arttığını söyleyebiliriz.

Son Olarak, Extel Surveys'in 2019 yılı anket sonuçlarında elde ettiğiniz başarıya değinmek istiyorum. Öncelikle, bir kez daha tebrik ederiz. Sizce bu farkı yaratan ne oldu?

Çok teşekkürler. Extel Surveys'de, Türkiye'nin en iyi yatırımcı ilişkileri profesyoneli ve ekibi seçilmek çok onur verici. Çünkü; 3,500'e yakın portföy yönetim şirketi ve aracı kurumdan 14 binden fazla profesyonelin oy verdiği bir anketin sonucu bu. Ben ve ekibimin aldığı bu ödüller, kurduğumuz proaktif, şeffaf ve güvene dayalı iletişimin yanında, yatırım camiasıyla yaptığımız toplantılarda aktardığımız bilginin değerli bulunmasının takdiri diyebiliriz.

