



Masanın Diğer Tarafından...

Ebru Güvenir -TÜYİD YKÜ ve Akbank Yatırımcı İlişkileri ve Sürdürülebilirlik Bölüm Başkanı

Yurtdışı ve Türkiye’de farklı aracı kurum ve yatırım bankalarında 20 yıllık kurumsal satış kariyerim sonrası, 2017’de Akbank’daki Yatırımcı İlişkileri rolüm ile masanın diğer tarafına geçme imkanım oldu. Bu kariyer değişikliği de yanılmıyorsam Türkiye’de bir ilk. Genellikle analist geçmişli olan piyasa profesyonelleri Yatırımcı İlişkileri departmanında çalışma fırsatını yakalıyorlar.

Bununla birlikte, Yatırımcı İlişkileri gibi çok kapsamlı ve geniş yelpazeli bir rolde geçmiş tecrübemin inanılmaz faydasını gördüm. Doğru yolda olduğumu da ilk senemde Extel ödüllerinde ‘Türkiye’deki En İyi Yatırımcı İlişkileri Profesyoneli’ seçilerek gördüm. Buna benzer kariyer değişikliği planlayanlara bir nebze de olsa cesaret vermek adına tecrübelerimi paylaşmak istedim.

Çoğumuzun bildiği üzere, geçtiğimiz yıl yürürlüğe giren MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive II) sonrası, aracı kurum ve yatırım bankaları tarafından düzenlenen konferans sayılarında önemli bir azalma gerçekleşti. Bunun sonucu olarak da Yatırımcı İlişkileri departmanları, mevcut ve potansiyel yatırımcılar ile direkt iletişimi daha da arttırmak durumunda kaldılar. Bu kapsamda, Yatırımcı İlişkilerinin, doğru mevcut ve potansiyel yatırımcıyı hedefleme stratejisini geliştirmesi ve bunu düzenli şekilde direkt olarak devam ettirmesi oldukça önem kazandı.

Sermaye piyasaları ve kurumsal satış tecrübem bu hedeflemelerde ciddi anlamda yardımcı oldu. Farklı coğrafyalarda, değişik stratejileri olan

yatırımcılar ile yıllarca birlikte çalışmak, çeşitli endüstrilerdeki şirketlerin Yatırımcı İlişkileri ve üst yönetimi ile toplantılara katılmak, halka arz çalışmalarında bulunmak gibi tecrübelerin bu anlamda çok kıymetli olduğunu düşünmekteyim. Aslında tüm bunların ortak noktası, yatırım kararlarının nasıl alındığını, sonrasında nasıl takip edilmesi gerektiğini uzun yıllar çok yakından tecrübe etmiş olmak. Ve ben şu andaki pozisyonumda da bu tecrübeyi her gün kullanıyorum.

Diğer önemli bir konu da doğru iletişim stratejisi. Yatırımcılar ile her toplantı öncesi çok ciddi bir hazırlık süreci gerçekleştirmekteyiz. Her daim gelebilecek her türlü soruya hazırlıklı olmak zorundayız. Bu disiplini de yıllar boyunca büyük yatırım fonları ile çalışırken edindim. Ayrıca, Yatırımcı İlişkileri gibi öğrenmenin ve gelişimin hiç bitmediği bir alanda çalışmanın oldukça motive edici olduğunu düşünüyorum.

Kurumsal satış yıllarımda, Yatırımcı İlişkileri ve üst yönetimden beklentilerin hiç değişmediğini gözlemledim. Farklı ekonomik döngülerde yatırımcıların yatırım yaptıkları ülkeler, şirketler değişse de, her zaman güvenilir bilgi, iletişimde tutarlılık, süreklilik ve şeffaflık bekliyorlar. Önümüzdeki yıllarda hem değişen regülasyonlar hem de gelişen sermaye piyasalarımız ile birlikte Yatırımcı İlişkileri rolünün önemini artacağına ve halka açık şirketlerin de bu departmanlarını daha kuvvetlendireceğine inanıyorum.