



Akbank Röportajı

Ebru Güvenir, TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi, Akbank Yatırımcı İlişkileri ve Sürdürülebilirlik Bölüm Başkanı

Yatırımcı ilişkileri örgütlenmeniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Akbank'ta Yatırımcı İlişkileri Bölümü, Finansal Yönetim iş birimimizin bir parçası. Bu organizasyonel yapı, bizlere bankamızın finansal performansını tüm paydaşlarımızla tutarlı, zamanında, şeffaf ve kapsamlı bir şekilde paylaşma hedefimizde büyük kolaylık sağlıyor.

Akbank Yatırımcı İlişkileri ekibi olarak bankanın tüm birimleriyle de entegre bir şekilde çalışıyoruz. Hem güncel performansın itici güçlerini hem de bankanın geleceğe yönelik projeleri için hangi stratejileri izleyeceğini proaktif ve net bir şekilde paydaşlarımıza aktarabilmek için, bu tür bir çalışma biçimi çok önemli.

Yatırımcı İlişkileri ekibimiz, 6 kişiden oluşuyor. Farklı akademik geçmişleri ve iş deneyimleri olan, enerjisi ve motivasyonu yüksek bu ekiple çalışmaktan çok mutluyum. Farklı bakış açılarının, ortaya çıkardığımız işin kalitesine de olumlu yansımaları olduğunu düşünüyorum.

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

Aynı anda tüm dünyayı etkisi altına alan pandeminin etkisiyle, daha önce hiç yaşamadığımız, çok farklı bir dönemden geçiyoruz. Bu süreçte yatırımcıların, belki de tüm şirketlerle ilgili merak ettiği ortak konu, süreci nasıl yönettikleri, çalışanlarının ve müşterilerinin sağlığı için nasıl önlemler aldığı oldu. Biz de proaktif iletişim yaklaşımımızla, aldığımız kapsamlı önemleri ve yaptığımız çalışmaları yatırımcılarımız dahil tüm kamuoyuyla Mart ayından itibaren detaylıca paylaştık.

Pandemi sürecinin ilk evresinden sonra, soruların daha ileriye dönük olduğunu gördük. "Yeni normal" teoride değil artık pratikte de konuşulmaya başlandı. Bilinmezliğin yüksek olduğu bu dönemde, riski nasıl yönettiğimiz, tüm kurumlarda olduğu gibi bize de gelen sorular arasındaydı. Daha esnek, çevik, hızlı karar alabilen, çalışanına ve teknolojisine yatırım yapan kurumların önümüzdeki dönemde daha avantajlı olacağını düşünüyoruz. Tüm bunlara ek olarak, yatırımcının takip ettiği iki önemli trend var diyebiliriz: Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik. Bu iki konuyla ilgili son zamanlarda çok daha fazla soru alıyoruz, sorular gittikçe daha detaylı hale geliyor. Önümüzdeki dönemde sürdürülebilirlik, raporlama standartlarının da gelişmesiyle, Yatırımcı İlişkileri iletişiminin ayrılmaz bir parçası olacak ve finansal performans ile birlikte kurumsal hikayelerin ana iskeletini oluşturacak gibi gözüküyor.

Son birkaç senede yatırımcı tabanınızda nasıl değişiklikler gözlemliyorsunuz?

Akbank %51,2 halka açıklık oranı ile Borsa İstanbul'da yüksek endeks ağırlığına ve işlem hacmine sahip olan şirketlerden biri. Dolayısıyla, farklı coğrafi bölgelerden, geniş bir yatırımcı tabanına sahibiz. Halka açık olan kısmın büyük çoğunluğu yabancı yatırımcıda olmakla birlikte, yılbaşından beri yerli bireysel yatırımcı ilgisinin de arttığını gözlemledik. Türkiye'nin uluslararası platformlarda en iyi şekilde tanıtılması ve ülkemizin ekonomik potansiyelinin yatırımcılara doğru şekilde anlatılması için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Bu çalışmalarımızın sonucu olarak, halka açık şirketler arasında, yabancı payının en yüksek olduğu kurumlar arasında yer almaya devam ediyoruz. Geçtiğimiz günlerde de global büyük kurumsal yatırımcı olan Invesco Ltd. Akbank'daki payının %5'i geçtiğini kamuoyuna açıkladı.

Sürdürülebilirlikte öncü bankalardan birisiniz. Bankanızda bu motivasyon ve kapasite nasıl gelişti, biraz bahsedebilir misiniz?

Aslında bu motivasyon, Akbank'ın kurulduğu günden bu yana var. Biliyorsunuz Akbank, Adana'da pamuk üreticilerinin finansal ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kuruldu. Daha ilk günden içinde bulunduğu ekosistemin gelişimine yönelik bilinç ve sorumlulukla hareket eden bir banka olarak Akbank, tüm paydaşlarına değer yaratmak için 72 yıldır çalışmalarını sürdürüyor. Türkiye'de, uzun soluklu kurumsal sosyal sorumluluk projelerinden GRI ve CDP gibi uluslararası raporlama standartlarının yaygınlaşmasına kadar birçok alanda sektörümüze ve ekonomimize öncülük ettik.

Sürdürülebilirlikte öncü banka olma motivasyonumuz, Türkiye'yi geleceğe taşıyan öncü banka olma vizyonumuzla örtüşüyor. Finansal performansımızın yanında, etik, çevresel, sosyal ve ekonomik önceliklerimizin de Akbank'ı geleceğe taşıyacak önemli unsurlar olduğuna inanıyoruz. Böyle olunca, sürdürülebilirliği bankamızın stratejisine entegre etmek de aslında organik bir süreç olarak gelişti diyebiliriz. Yıllar içinde Türkiye geliştikçe, toplumu- muzun, çevrenin ve paydaşlarımızın ihtiyaçları değiştikçe biz de hem iş stratejimizi hem de sürdürülebilirlik anlayışımızı bu değişime göre konumladık. Yakın zamanda tamamladığımız bir projeye, sürdürülebilirliğin tüm iş yapış biçimlerimize daha da entegre olması için bir çerçeve oluşturduk. Bu çerçeveyi yakın zamanda tüm paydaşlarımızla paylaşacağız.

Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz? Geçen yıllar içerisinde Yatırımcı İlişkileri'nin rolünde bir değişim var diyebilir miyiz?

Elbette, teknoloji ve değişen piyasa koşulları, her meslek grubunu olduğu gibi Yatırımcı İlişkileri fonksiyonunu da değiştiriyor. Geçmişte daha çok iletişim becerilerine dayanan çalışmalara ek olarak, günümüzde finansal analiz ve dijital kanalların kullanımı konusunda uzmanlığın öne çıktığını söylemek mümkün.

Teknolojinin getirdiği olanaklarla şirketlerle ilgili bilgiye raporlama standartları çerçevesinde ulaşmak belki de eskisinden çok daha kolay. Bu noktada bilgiyi anlamlandırmak, belli bir çerçeveye yerleştirebilmek ve

hikayeleştirmek çok önem kazanıyor. Fark yaratan da Yatırımcı İlişkileri profesyonellerinin analiz ve rakamların arkasındaki şirket stratejisini anlatma kabiliyetleri oluyor. Ayrıca, yatırımcıların bilgiye erişimi kolaylaştıkça, onlarla çok daha sık ve kolay bir şekilde iletişim kurabiliyoruz. Bu sayede kurumumuz hakkında daha kapsamlı ve doğru analiz yapmalarına yardımcı olabiliyoruz.

Elbette, son 8 ayda Yatırımcı İlişkileri iletişimi de pandemi süreciyle değişti. Eşi benzeri olmayan çok zor bir dönemden geçtik, geçiyoruz. Tüm konferans ve roadshowların sanal ortama taşınması bizim farklı bir iş yapış şekline alışmamızı zorunlu kıldı. Yılın belli dönemlerinde yatırımcı ve analistlerimizle yüz yüze toplantılarda bir araya gelip, görüş alışverişinde bulunabilmek çok kıymetliydi. Pandemi- nin elimizden aldığı bu fırsatın yerine inovatif iletişim yollarını kullanmaya, toplantı frekanslarını artırarak telafi etmeye gayret ediyoruz. Özellikle böyle zor dönemlerde yatırımcılarla kesintisiz, proaktif ve şeffaf iletişim daha da önem kazanıyor. Bunun için dijital kanalları hem video konferanslar hem de genel iletişim için çok aktif kullanıyoruz. Yılın başında yenilediğimiz web sitemiz de bu kanalların başında geliyor. Yatırımcılar bizi eskisi gibi fiziksel olarak ziyaret edemediği için, bankamız hakkında en çok merak ettikleri konularla ilgili, dijital ortamda üst yönetimimiz ile paneller düzenleyip, web sitemizde yayınlamaya gayret gösteriyoruz.

Institutional Investor Research 2020 yılı anket sonuçlarında elde ettiğiniz başarıya değinmek istiyorum. Öncelikle, bir kez daha tebrik ederiz. Sizce bu farkı yaratan ne oldu?

50 yılı aşkın süredir Yatırımcı İlişkileri alanında yaptığı uluslararası anket çalışmaları ile tanınan Institutional Investor'ın "EMEA Bölgesi Yatırımcı İlişkileri Anketi"nde bu yıl Türkiye'deki piyasa değerine göre büyük ölçekli kurumlar arasında bütün kategorilerde birinci olmamız bizi çok mutlu etti.

Her daim bankamızın yatırım hikayesini finansal performansının yanında gelecek stratejisi ve vizyonu ile ele alıyor ve tüm birimlerimizin desteği ile oluşturuyoruz. Ve bu hikâyeyi en doğru, şeffaf ve kesintisiz şekilde paydaşlarımızla paylaşmaya gayret ediyoruz.

2019 yılında, 31 konferans ve roadshow'da 900'e yakın portföy yöneticisi ile Amerika, Avrupa, Asya ve Türkiye'de

toplantılar gerçekleştirdik. 2020 yılında pandemiye rağmen hızımızı kesmedik. Kuvvetli teknolojik alt yapımız sayesinde, 26'sı sanal ortamda, toplamda 34 konferans ve roadshow'a katıldık. Bu sayede seyahat kısıtlarına rağmen, 600'den fazla yatırımcı ile iletişimimize aralıksız devam ettik. Yıl sonuna kadar görüşmelerimize aynı şekilde devam edeceğiz.



Tüm bunları mümkün kılan, motivasyonu yüksek, harika bir ekiple çalıştığım için çok mutluyum. Böyle bir başarı ancak birbirini her zaman destekleyen, aynı hedefe odaklı bir takım çalışması ile mümkün. Her zaman olduğu gibi, üst yönetimimizin inancı, kesintisiz desteği ve yakın iletişimi de çok kıymetli.

Bu gayretimizi hep daha iyiyi hedefleyerek, kendimizi geliştirerek yüksek motivasyonla sürdüreceğiz.