



“DO WHAT YOU LIKE, LIKE WHAT YOU DO”

**Başak ÖGE – Şişecam - Kurumsal Yönetim ve Uyum Koordinatörü
TÜYİD Başkanı**

Yeni bir yılın ilk yazısını, kariyer hayatına yatırımcı ilişkileri ile “fresh start” planlayan/isteyen genç arkadaşlarımıza ayırmak isterim.

TÜYİD’in mentor/mentee müessesesini, mesleğin üniversitelerde tanıtılmasını çok önemsemesi ve yatırımcı ilişkilerinde yetkin insan gücü arzında sürekli bir sıkıntı olmasından yola çıkarak, derneğimizin misyonu ile de uyumlu olduğunu düşünerek, biraz da gençlerle sohbetten kendim de çok keyif aldığım için seçtim bu konuyu. Dolayısıyla, amacım yatırımcı ilişkilerinin teknik konularında “ahkam kesmekten” ziyade, bu mesleği seçmeden önce sizlerin kendinize “neden” bu mesleği tercih ettiğinizi sorgulatmak.

ABD’de 1989 yılında iki kardeşin Boston civarında minibüslerinden kendi tasarladıkları grafikli t-shirtleri satmaya başlamalarıyla, 1994’te de ‘The Life is Good Company’¹i kurmalarıyla büyüyen, hayat felsefelerini çok sevdiğim (*reklama girdim galiba!*) bir markanın mottolarından “Do What You Like, Like What You Do” başlığını seçmem tesadüf veya reklam amaçlı kesinlikle değil. Ama bunu ilk duyduğum 90’lı yıllardan itibaren sadece iş hayatında değil, her alanda bu yaklaşımın gerçekten fark yarattığını gözlemledim, deneyimledim. O nedenle de yatırımcı ilişkileri dahil hangi mesleği seçecekseniz, neyin içine girdiğinizi çok iyi anlamanızı önemsiyorum. Bilinçli tercih sonucu severek çalıştığınız, kişiliğinize ve hayat felsefenize uygun bir işinizin olması, büyük ayrıcalık ve sizi hem mutlu hem de başarılı kılmak yolunda güzel ve büyük bir adım.

Yatırımcı ilişkilerinde sizi nasıl bir hayat bekliyor? Hangi kişilik özellikleri hayatınızı kolaylaştırır? Burada alınması gereken lisanslar, eğitimler vs... Yukarıda belirttiğim üzere teknik konulara girmeyeceğim, “soft” bir bakış açısı paylaşacağım.

Tanım itibariyle finansal ve sermaye piyasalarına meraklı olmak bir ön şart... Bu da beraberinde rakamlarla oynamayı, rakamların arkasına gizli “hisse hikayesini” bulmayı, çıkartmayı, sis perdesini aralamayı gerektiriyor. Bir nevi analiz yeteneği kuvvetli dedektiflik!

Diğer taraftan, çalışılan şirkette tüm bilgiler önümüze hazır gelmiyor; elbette formal yollarla, yani raporlarla akan bilgiler var; ama onun kadar önemlisi de kimden ne bilgi toplayacağınız, hangi bilginin ne zaman işinize yarayacağını süzebilmek adına tüm departmanlarla ilişkide olmak/kalmak... Bu da yanında sosyalliği getiriyor. Sadece e-mail üzerinden sorulan sorular insanlara çoğu zaman cevaplanması “angarya” gibi gelen bir e-mail daha olabiliyor. Onun yerine birlikte içilen kahveler, kafeteryada yenilen hızlıca öğlen yemeklerine de vakit ayırmak, hem dost kazanmak, hem de işin ağırlığını paylaşmak adına gününüzü renklendirebilir.

Yatırımcı ilişkilerinin bir diğer gereği sabırlı olmak; yerli/yabancı yatırımcılar ve hayatımızın olmazsa olmazı analistler (*iyi ki de varlar!*) sonsuz soru sorabilirler, üstelik hepsi de hep çok acildir, zira piyasalar beklemez, hatta vakit nakittir.

¹ https://www.lifeisgood.com/on/demandware.store/Sites-LIG2015-Site/default/Home-Show?srltid=AfmBOorzs3BoZ68tViEdR9vHO2_BjRBNEEV97B3s2Q6zxyhZlrs42HG

Yatırımcı ilişkileri bir anlamda, hatta büyük anlamda finansal pazarlama yeteneği gerektiriyor. Pazarlama deyince de iyi iletişim, dille hakimiyet (*özellikle İngilizce'ye*), akılda kalıcılık, az zamanda yerinde bilgi paylaşımı gibi bir çok kıvraklığı bir arada bulundurmamak gerekiyor. Ne de olsa sadece Türkiye'deki şirketlerle değil, gelişmekte olan piyasalardaki benzer halka açık şirketler ile rekabet ediyorsunuz. Yatırımcı sizi bir sonraki toplantıda hatırlayacak, söylediklerinizle güven telkin etmiş olacaksınız, şirketinizin hikayesini de hatırlayacak, siz de onu hatırlayacaksınız.

Hatta kahve aralarında, konferanslar sonrası eventlerde, iş dışı sohbetlerde, karşılıklı zihinlerde yer etmek adına ülkeler, global trendler, politikalar, sosyal konularda sohbet edebilmek gerekiyor. Bunun için de güncel olmak, dünyayı yakından takip etmek, bu konularda sohbet edebilecek derinliğe sahip olmak önemli.

İyi öğrenci olmak gerekiyor; her toplantı öncesi görüşeceğiniz yatırımcının şirketiniz hakkındaki bilgi derinliğine göre ev ödevinizi yaparak karşısına çıkmak gerekiyor... Bu da her dinleyiciye aynı "spiel"i vermemek anlamına geliyor... Bazısı sizi çok iyi tanıyor, yakın takiptedir, sadece soru/cevapla ilerler toplantı. Bazısı ilk kez dinliyordur, kısa vadeli yatırım peşindedir, uzun vadeli planlar onun ilgisini çekmez. Dolayısıyla yatırımcıyı iyi tanımak önemli... Süreklilik de önemli, aynı yatırımcı ile altı ay öncesi görüştüğünüzde yaptığınız bir açıklama/hikayede değişiklik varsa, bunu gerekçelendirerek izah etmenizi bekler. Bunların hepsi iyi ve sistematik bir yatırımcı hedefleme altyapınızın olması anlamına geliyor.

Networking her meslekte olan önemini burada da koruyor: piyasa ile iletişimde olmak, meslektaşlarınızla bilgi alışverişi (*elbette şirketinizi özel, gizli kalması gereken bilgilerden bahsetmiyorum*), konferanslara ve toplantılara yönelik gelişmeler, farklı sektörlere olan yatırımcı ilgisi, makro dinamikler, sektörel gelişmelere yönelik kendinize bir ağ oluşturup dinamik olarak beslenmek gerekiyor.

Seyahat etme özgürlüğü ve enerjisi de çok önemli bu meslekte. Yeri geldiğinde 48 saatlığına ABD'ye gidip, 12 saat uçtuktan sonra 12 saat aralıksız toplantı yapıp, akşam başka bir şehire/ülkeye uçup, gecenin bir saati otele girip, ertesi sabah kapı kapı yatırımcı gezip akşam yine uçakla bir sonraki durağa uçmak gibi yüksek tempolu, bol toplantılı, oldukça vitamin depolamayı gerektiren ve tüm bunları yaparken toplantılarda da son derece dikkatli, enerjik ve verimli olmanız beklenen dönemler oluyor. Her ne kadar Covid sonrası online toplantıların fiziki toplantıların büyük ölçüde yerini aldığı düşünülse de, tekrar fiziki toplantılara ve roadshowlara dönüş de başladı.

Tüm bunlar sizi heyecanlandırıyorsa, kişiliğinize ve hayata bakış açınıza uygunsa, geriye teknik donanımınızı edinmeniz kalıyor ki, onun da gereklilikleri zaten SPK mevzuatında mevcut; dolayısıyla ben değinmiyorum.

Hepinize 2025 ve sonrasında da sevdiğiniz işi yapacağınız ve yaptığınız işi beğeneceğiniz bir iş hayatı diliyorum.

