



Kariyer Olarak Yatırımcı İlişkileri

Son derece hızlı değişen dünyada yatırımcı ilişkileri de bu değişime ayak uydurmuş ve görev tanımını birkaç madde ile sınırlamak yerine, temsil ettiği şirketin sesi olma görevini üstlenmiştir. Yatırımcı ilişkileri çalışanları bir anlamda şirketinizin güvenilirliğini ve itibarını teslim ettiğiniz kişilerdir.

Milyarder yatırımcı Warren Buffett'ın doğruluğuna çok inandığım bir sözü vardır. "İtibar kazanmak 20 yıl alır, onu yerle bir etmek ise beş dakika". Dolayısıyla itibarı kazanmanın ve korumanın bu denli zor olduğu bir dünyada, onu teslim ettiğiniz kişileri yani yatırımcı ilişkileri çalışanlarınızı son derece dikkatli seçmek zorundasınız.

Her ne kadar son yıllarda ekipler büyüyor ve yeni arkadaşlar aramıza katılıyor olsa da yatırımcı ilişkileri ülkemizde halen oldukça sınırlı bir çalışan portföyüne sahip. O halde hem personel seçerken aranacak özellikler hem de bu mesleğe girmek isteyenlerin bu işin kendilerine uygun olup olmadığını anlamaları açısından kısa bir gereken nitelikler listesi:

Olmazsa Olmaz

- Çok iyi derecede İngilizce bilmek
Yatırımcı ilişkileri dünyasının resmi dili İngilizcedir. Dünyanın diğer ucundan arayan yatırımcınızla ana dilinizi konuşurcasına rahat bir şekilde şirketinizin güncel durumunu ve mali tablolarındaki hareketleri tartışabilecek seviyede olmanız bir mecburiyettir.
- İnsan ilişkileri, ikna ve sunum becerilerinin güçlü olması
Yapılan işin temelde finansal pazarlama olduğunu düşünürsek insan ilişkilerinin bu meslekteki önemi de kendini göstermektedir. Kendinizi ve şirketinizin hikâyesini doğru ifade edebilmek ve bir anlamda ürününüz olan hisse senedinizi pazarlayabilmek için iletişim ve sunum becerileri ön plana çıkmaktadır. Verdiğiniz mesajın herkes tarafından aynı şekilde algılandığından emin olmanız gerekir.

Okuduğum bir makalede yatırımcı ilişkilerinde yapılan işin %30'unun mali bilgiye, %70'inin ise iletişim ve sunum yeteneklerine dayalı olduğuna ilişkin bir tespit görmüştüm. Sadece yatırımcılarla değil, şirketinizdeki diğer bölümlerle de tam bir takım çalışması içerisinde bulunmanız gerektiğinden iletişim ve organizasyon yetenekleriniz burada da ön plana çıkmaktadır.

- SPF İleri Düzey ve Kurumsal Yönetim Derecelendirme Uzmanlığı Lisansları
Bir süre öncesine kadar 'olsa iyi olur' diyeceğimiz bu lisanslar SPK'nın yayınladığı en son tebliğ ile bu konuya verilen önemi göstermiş ve bu lisansları yatırımcı ilişkileri çalışanları için

olmazsa olmaz sınıfına sokmuştur. Bu lisansları almak için yapacağınız çalışmaları, mevzuat ve güncel uygulamaları öğrenmek açısından bir fırsat olarak da görebilirsiniz.

- Şirket ve mali tablo analizi yapabilmek
Konferanslar veya birebir görüşmeler sırasında size soru yöneltecek analist veya fon yöneticilerinin, şirketi ve mali tablolarınızı en az sizin kadar iyi bilen kişiler olduğu akıldan çıkartılmamalıdır. Görüştüğünüz kişinin hep bir adım önünde olabilmek ve sorulan sorular karşısında yatırımcıları doğru bilgilendirebilmek için, çalıştığınız şirketi çok iyi tanımalı ve mali tablo analizini doğru bir şekilde yapabilmelisiniz.
- İlgili mevzuata hâkim olmak
Yatırımcı ilişkileri bölümü sadece yatırımcılarla değil, şirketin halka açık olmasının getirdiği sorumluluklardan biri olan SPK, Borsa İstanbul ve MKK gibi düzenleyici kurumlara da ilişkileri yürütmektedir. Bu ilişkinin sağlıklı yürüyebilmesi için ilgili mevzuat ve değişiklikleri yakından takip etmek ve uyum için gerekli çalışmaları yapmak yatırımcı ilişkilerinin görevlerindedir.
- Ketum ve güvenilir olmak
Her ne kadar yaptığınız işte önemli olan nokta iletişim olsa da bulunduğunuz pozisyon itibarıyla şirket içerisinde içsel bilgiler ile en fazla karşılaşan kişi olabilirsiniz. Eşit zamanda eşit bilgi kuralından hareketle size gelen içsel bilgiyi henüz kamuoyu ile paylaşmamışken, başka hiç kimse ile de paylaşmıyor olmanız gerekir.
- MS Office programlarına hâkim olmak
Günümüz teknolojisinde bunun aksini bile düşünmek mümkün değildir. Özellikle, sunumlarınızı hazırlamak için Powerpoint ve analizleriniz için Excel en büyük yardımcınız olacaktır.

Olsa İyi Olur

- Stres yönetimi
Yaptığınız işlerin her zaman acili yeti ve kısa bir teslim süresi olacaktır. Gün içerisinde ortaya çıkan beklenmedik bir gelişme ile hem hızlı hem de spontane olarak organize olmanız ve aynı anda birden fazla konu ile ilgilenmeniz gerekecektir. Yatırımcı ilişkilerinde serinkanlılık ve stres ile başa çıkabilme özellikleri yapılan işin hızlı ama hatasız olmasını sağlayacaktır.
- Deneyim
Daha önce yatırımcı ilişkileri pozisyonlarında görev almamış olabilirsiniz ancak denetim, analiz veya kurumsal iletişim gibi bir işten geliyorsanız bu sizin için kesinlikle bir artı olacaktır.

İdil Önay

Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.
Yatırımcı İlişkileri Şefi