



Analistlikten Yatırımcı İlişkilerine, Bir Kariyer Yolculuğu

İLKNUR KOCAER / Akbank Yatırımcı İlişkileri ve Sürdürülebilirlik Bölümü Başkan Yardımcısı

Geçtiğimiz yılın benim için getirdiği önemli değişikliklerden biri de kariyer yolumunun farklı bir dönemece girmesiydi. 12 senelik hisse senedi analistliği tecrübesinin ardından üç ay önce yatırımcı ilişkileri alanında çalışmaya başladım. Geçiş sürecimin bende yarattığı izlenimleri, daha çok analist-yatırımcı ilişkileri arasındaki dinamikler çerçevesinde, siz yeni meslektaşlarımla kısaca paylaşmak istedim.

Yıllar boyunca çok severek yaptığım, ülkemiz için genç ve gelişmeye çok açık bir meslek analistlik... Gün içindeki yoğun enerjisi, hem analitik hem iletişim becerisi gerektirmesi ve bireysel motivasyonla takım çalışmasını birleştirmesi beni hep motive etti. Üstelik şanslıydım; çok iyi ekiplerle, duayen yöneticilerle çalıştım, araştırma departmanlarında yöneticilik yaptığım süre boyunca da çok yetenekli çalışma arkadaşlarım oldu. Daha iyi ne yapılabilir, yurtdışındaki başarılı örnekler bizde nasıl uygulanabilir diye kafa yordum; hatta CFA yolculuğuna da bu nedenle çıktım.

Madalyonun öbür yüzünü ise analistlik tecrübesi olanlar çok iyi bilir. Bu meslek çalıştığı yıl sayısına, tecrübeye, ünvana bakmaksızın talepkardır, sürekli

konsantrasyon gerektirir. Gün içinde satış ekibinin istekleri, müşteri telefonları, takip ettiğin şirketlerin haber akışı bitmez ve akşam herkes evine dağılırken sen yazılacak raporların ile ancak başbaşa kalmışsındır. Dolayısıyla, zaman zaman oldukça zorlayıcı ve yorucudur. Doğası gereği hizmet verilen müşteri ekosistemi kalabalıktır, analist olarak ilişki yönetimi kısmında da becerikli olmak gerekir. Günün sonunda gelir hedeflenen müşteri kitlesi bellidir ama bu ekosistemde analistin iyi ve sürekli ilişkiler kurması gereken muhatapları vardır. Bunların başında da incelenen şirketlerin yatırımcı ilişkileri bölümleri gelir.

Yabancı yatırımcılar için Türkiye’de yerleşik, özellikle Türk analistler bir çok açıdan tercih edilir ve bence çoğu zaman da fark yaratır. Bu esasında bizim gibi tüm gelişmekte olan ülkeler için geçerli bir durum... Öncelikle, dil önemli avantajdır, yerli yayınları ve günlük haber akışını anlık olarak takip edebilirler. Şirket ve sektörleri incelerken *ev sahibi avantajını* kullanırlar ve bu avantaj tahminlerine, analizlerine hep yansır. Ve en önemlisi, şirketlerin yatırımcı ilişkileri profesyonelleri ile yakın ilişkiler kurabilirler, sık sık ziyaret edebilirler, üretim/servis alanlarını

deneyimleyebilirler. Bunlar gelişmekte olan bir ülkedeki bir şirketi değerlendirirken daha da önem kazanır.

Analist ve yatırımcı ilişkileri arasında tatlı-sert diyebileceğimiz bir ilişki olduğunu düşündüm çoğu zaman. Kariyerim boyunca takip ettiğim şirketlerin temsilcilerinden bir çok arkadaşım oldu. Beraber seyahat ettikçe, ziyaretler sıklaştıkça kişisel dostluklar da oluşuyor. Ama analist günün sonunda analizlerinde bağımsız olabildiği ölçüde güzel ürün yaratabilir. Bir fikir oluşturması, uzun çalışmalarının sonucu olarak bir kaniye ulaşması beklenir. İyi bir şirketin hissesi, aynı zamanda belirli bir dönem için en iyi, en uygun tavsiye olmak zorunda değildir. Aynı resme bakarak her analist birbirinden farklı bir modele ulaşabilir ki bu işin güzelliği de buradan gelir. Ama esas olan; önyargıya geçit vermeyecek, hatalı bir sonucu önleyecek sağlıklı bir iletişim kanalını hep açık tutmaktır.

Şimdi yeni mesleğim olan yatırımcı ilişkilerine ilk adımlarımı büyük bir heyecanla ve motivasyonla attım. Görüyorum ki, analitik yetkinlik masanın bu tarafında da öne çıkıyor ve yoğun olarak kullanılıyor. Burada analistlikten gelen detaylı modelleme ve analiz yapma alışkanlığımı farklı şekillerde kullanabiliyorum. İletişim kurarken, analist ve yatırımcının beklentilerini doğru tespit edebilmek, empati kurabilmek benim avantajım oluyor. Bir sonraki adım, bunu yaratıcı fikirlerle birleştirip, farklı sunumlar oluşturmak. Öte yandan, daha önce hiç kullanmadığım farklı iletişim araçlarını keşfediyorum

ve bu konularda yetkinlik kazanıyorum. Dijital dünyanın nimetlerinden faydalanmak, paydaşlarımıza daha hızlı ve etkin ulaşabileceğimiz yeni kanallar bulmak da yine ajandamın üst sıralarında yer alıyor.

Henüz üç ay oldu, yatırımcı ilişkileri konusunda tecrübelerimden bahsetmek için çok erken... Zaten bu yazıyı tekrar okuduğumda da görüyorum ki hep analistlik günlerimde biriktirdiklerimden bahsetmişim. Ama yoğun adaptasyon ve çalışma günleri geçmekteyken, hakikaten doğru kararı verdiğimi görüyorum. Yatırımcı ilişkileri, ülkemiz için analistlikten de genç bir meslek olmasına rağmen, çok güzel bir noktaya gelmiş. En önemlisi mesleki hafıza oluşmaya başlamış ve TÜYİD'in bu anlamda katkısı çok olumlu olmuş.

Bu alanda, hem kurumsal/bireysel çabaların, hem de dernek çatısı altındaki kolektif çalışmaların sermaye piyasalarında hayal ettiğimiz seviyeye ulaşmak için büyük fark yaratacağına yürekten inanıyor ve katkıda bulunmayı arzu ediyorum. Hoş geldim...