



Yatırımcı İlişkileri Mesleğinin Cazip Yanları ve Fırsatları

Gülsevin Tunçay /TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi

Yakın zamanda ABD'de gerçekleştirilen ve çalışanların kariyerlerinde bir sonraki adımın ne olmasını istediklerini soran çok ilginç bir anket okudum - çoğu yatırımcı ilişkileri profesyoneli emekli oluncaya kadar yatırımcı ilişkileri alanında kalmak istediklerini söylemişler! Ben de mesleğimiz neden bu kadar cazip diye düşünmeye başladım - ki gerçekten oldukça cazip olduğuna inanıyorum. Bu kapsamda benim için öne çıkan bazı unsurları belirtmek istiyorum:

- (1) Oldukça geniş yelpazeye sahip bir iş. Dışarıdan bakanların düşündüğü gibi işimiz sadece iletişimden ibaret değil, çok iyi derecede analiz, hikâye anlatımı ve stratejik düşünme gerektiriyor
- (2) Akıllı ve işlerine bağlı kişilere – diğer yatırımcı ilişkileri takımları, analistler, yatırımcılar, bankacılar veya şirket yöneticileri – erişim imkanı çok büyük bir motivasyon kaynağı
- (3) Her gün yeni bir şeyler okumayı ve özümsemeyi gerektirmesi sürekli bir öğrenme ve gelişim fırsatı yaratıyor

- (4) Dönem-dönem yoğun baskı olsa da, mesleğimiz yüksek derecede özerklik, görünürlük ve uluslararası erişim sağlıyor
- (5) Yatırımcı ilişkilerinin olumlu katkısı her zaman ölçülebilir olmasa da, iletişim doğru kurulamadığı durumda hisse fiyatını oldukça negatif etkileyebiliyor – bu nedenle mesleğimiz yüksek bir katkı hissi uyandırıyor
- (6) Size faaliyet ortamı ve şirketiniz hakkında, nerdeyse “C” seviyesindeki yöneticilerin perspektifini sağlayan kuş bakışı bir görünüm sunuyor

Yatırımcı ilişkileri çalışanları yukarıdaki cazip nedenlerden dolayı bu işi devam ettirmek istemelerine rağmen, günümüzde yatırımcı ilişkilerinin, şirketlerin finans, pazarlama, strateji konularındaki en üst yönetim seviyelerine ve hatta genel müdürlüğe sıçrama noktası olduğu yönünde örnekler de giderek artmakta. Bu konuyla ilgili olarak küresel birçok örnek de verebiliriz ancak, bunu doğrulamak için o kadar da uzağa gitmemize gerek yok – sadece TÜYİD'in mevcut ve eski yönetim kurulu üyelerine bakmak yeterli!

Öte yandan – aynı ankette – aynı yatırımcı ilişkileri çalışanlarına üniversitedeyken ne olmak istedikleri sorulduğunda, o zamanlarda yatırımcı ilişkilerinin ne olduğunu bilen bir kişi bile yoktu. Bu durum yavaş yavaş değişiyor; yatırımcı ilişkileri mesleği geliştikçe ve “küçük yatırımcı”ların önemi arttıkça daha da değişmeye devam edecek. Ancak, bu sürecin kolaylaştırılması elzem. Bu nedenle, üyesi olmaktan gurur duyduğum TÜYİD gibi organizasyonlar çok büyük önem taşıyor. Bu süreci desteklemek için ilerleyen dönemde üniversiteler ve öğrencilerle daha fazla çalışma yapabiliriz.

Özetle, görünen o ki mesleğimizden memnun bir grup insanız ve bu durum yalnızca yatırımcı ilişkileri için değil, bir parçası olmaktan dolayı kendimi şanslı hissettiğim yatırımcı dünyası için de bütünüyle geçerli!😊

Bildiğiniz üzere, bu yılki zirvenin her zaman olduğu gibi heyecan verici ve yatırımcı ilişkilerinin görünürlüğünü artırıcı olması için çalışmaktayız. Hepinizle zirvede ve hatta öncesindeki diğer etkinliklerimizde görüşmek üzere...