

Dokuz yaşından beri borsacı

Gedik Yatırım Menkul Değerler CEO'su Onur Topaç Borsa İstanbul'un orta-uzun vade de önemli bir potansiyel taşımaya devam ettiğini savunuyor. Topaç, politika üretiminde görülecek olumlu sonuçların, OHAL'in kalkmasının genele yayılan bir yükseliş getirebileceğine inanıyor...

1991 yılında kurulan ve halen 24 şehirdeki 39 şubesinde 332 çalışanı ile bankalar hariç sektörün en büyük aracı kuruluşu Gedik Yatırım A.Ş. önümüzdeki üç sene, şube sayısını yüzde 50, çalışan sayısını ise yüzde 30 artırmayı hedefliyor. Gedik Yatırım Menkul Değerler CEO'su Onur Topaç, "Şube açarak veya çalışan sayımızı artırarak başarı sağlayamayacağımızın farkındayız. Yatırımcılarımıza daha iyi hizmet sunabilmek için önümüzdeki üç sene içerisinde 15 milyon TL teknolojik yatırım yapmayı planlıyoruz" diyor.

Şu anda Türkiye'nin öncelikli gündeminin oluşacak ekonomi yönetimi ve uygulanacak ekonomi politikası olduğunu hatırlatan Topaç, yeni ve güçlü program, güçlü teknokratlardan oluşan ekiplere görev verilmesinin oldukça cazip hale gelen Türk varlıklarına borsa ve tahvil tarafında yatırım geleceğini düşünüyor. Bir süredir seçim nedeniyle ertelenen yurtiçi ve dışı yatırımların da gelmeye başlayacağını belirtiyor. Sadece ülkemiz kaynaklı olmayan riskler nedeniyle alt bantta 80 bin ve yeni dönemde açıklanacak yeni ekonomi planlamaları ile birlikte üst bantta 120 binleri takip edeceğimizi savunan Topaç ile beklentilerini ve yatırımcılara önerilerini konuştuk...

Orta ve uzun vadede borsada nasıl bir trend bekliyorsunuz?

Borsamızın orta-uzun vade açısından önemli bir potansiyel taşımaya devam ettiğine ve politika üretiminde görülecek



Ailenin çok önemli olduğunu ve aile büyükleri ile birlikte zaman geçirmeyi çok sevdiğini belirten Topaç, İstanbul dışında yaşayan akrabalarını da en az sene bir kez ziyaret etmeye çalıştığını söylüyor.

olumlu sonuçların, daha önceki birçok seçim döngüsünde olduğu gibi, genele yayılan bir yükseliş beraberinde getirebileceğine inanıyoruz.

Portföy oluşturmak isteyenler nasıl tercih yapmalı?

Orta-uzun vade için öncelikle büyük ölçekli ve likit ancak yakın dönemde görece negatif ayrılmış şirketlerin gözleneceğini, yükselişte bunların başı çekeceğini, küçük ölçeklilerin de bunları takip edeceğini düşünüyoruz. Yine nakit pozisyonu güçlü ve önemli bir döviz açık pozisyonu bulunmayan, satışları içinde ihracatın önemli bir paya sahip olduğu şirketler değerlendirilebilir.

Bu dönemde kısa vadeli al-sat yapma riskini almaktansa, orta-uzun vadeli olarak, özellikle yakın dönemde piyasalar üzerinde artan baskıyla değerlemeler açısından cazip seviyelere gerilemiş olan hisseler tercih edilebilir. Diğer taraftan, özellikle görece daha kısa-orta vadeli pozisyon almayı tercih edecek yatırımcıların portföylerinde yalnızca hisse senedi bulundurarak yüksek risk taşımaktansa dağılım yapmaları uygun olur. Bu kapsamda TL varlıklara yatırım yaparak mevduat, sabit getirili menkul kıymet, özel sektör bonoları veya fon gibi enstrümanlar nispeten korumacı sağlıklı bir tercih olabilir.

Firma olarak ileriye dönük hedefleriniz neler?

2001 bankacılık krizinden itibaren Türkiye'de bankacılığın yanında çok yavaş büyüyen bir sektörde rekabet ediyoruz. Önümüzdeki dönemde ülkemizdeki bankacılık sektörünün sınırlarına ulaşması nedeniyle sermaye



Koşu, halı saha ve seyahat

Çok küçük yaştan itibaren her türlü sporu yaptığını halen haftada üç gün spor salonuna giderek ve yüzerek hem fiziksel, hem de zihinsel olarak zinde kalmaya çalıştığını belirten Topaç, "Günün yorgunluğunu akşam spor yaparak atıyorum. En önemli sportif aktivitem ise hava durumu ne olursa olsun her pazar günü Belgrad Ormanı'nda koşmak ve sonrasında doğada kahvaltı etmek. Ayrıca haftada bir halı sahada oynayarak sık



görmediğim arkadaşlarımla zaman geçiriyorum. Zaman buldukça yurtiçi veya yurtdışında yeni yerlere gitmek, gezmek ve yeni insanlar tanımayı seviyorum. İş nedeniyle iş dışında uzun süreli yolculuk etmek maalesef pek mümkün olmuyor ancak işle bağlantılı yerlere gitmek için sürekli fırsat yaratıyorum. Örneğin, girişim sermayesi yatırımları yaptığımız için bu alanda kendimizi geliştirmek için geçen ay Silikon Vadisi'ndeydik. Çok faydalı bir seyahat oldu.

Çekirdekten yetişti

Dokuz yaşından beri sektörün içinde olduğunu belirten Topaç, "Şirkette hatırladığım ilk anım 1999 yılı yazında Tophane'de bulunan eski Genel Müdürlük binamız. O tarihten itibaren her yazımı şirkette geçirdim. Liseyi bitirdikten sonra 2009'dan itibaren şirkette değişik görevlerde bulundum. Üniversiteyi bitirdiğim

2013 yılında tam zamanlı çalışmaya başladım. Finans mühendisliği yüksek lisansını da tam zamanlı çalışırken bitirdim. Son beş senede şirkette değişik görevlerde bulundum. Şirketin mutfağı sayılabilecek görevlerdeki her türlü işi yaptım ve her türlü görevi üstlendim. Aralık 2017'de ise direksiyonun başına geçtim" diyor.

piyasalarının çok hızlı bir büyüme evresine geçmesini bekliyoruz. Bunu önceden görerek ciddi bir kurumsal dönüşüme girdik. Yakın zamanda atacağımız birkaç hamle ile bu süreci geliştirmeye devam edeceğiz. Mevcutta 24 şehirde 39 şubede 340 çalışanımızla hizmet veriyoruz. Sektörün geneline bakacak olursak 40 şehirde toplam 336 şube veya irtibat bürosunda hizmet veriyoruz. Önümüzdeki üç senede, şube sayımızı yüzde 50, çalışan sayımızı yüzde 30 artırmayı hedefliyoruz.

Sizi diğer aracı kurumlardan ayıran özellikler neler?

2013 yılında sektörde sermaye şartları yükseldiğinden beri Türkiye'de aracı kuruluşu sayılarında azalış gözlemliyoruz. Bu bağlamda rekabetin nicelik değil nitelik bakımından arttığını görüyoruz. Dolayısıyla attığımız her adımda yatırımcıları merkeze koyuyoruz. Onlar olmadan şirkette ben dahil kimsenin işinin olmayacağını bilerek hareket ediyoruz. Teknolojide ciddi atılımlar yaptık ve yapıyoruz. Bütün ürünleri tek platform olan GedikTrader altında toplayarak yatırımcılara çok



Küçük yaştan beri yemek yapmaya ilgi duyan Topaç, öncesindeki alışveriş planlamasının, yemeği hazırlarken koordinasyon kısmının ve sonrasında ciddi anlamda stres azalttığını belirterek herkese tavsiye ediyor.

daha iyi ve kesintisiz hizmet vermek istiyoruz. Öte yandan bankalar hariç en yaygın şube ağına sahip kuruluş olarak büyümeye devam etmek istiyoruz.

Sermaye piyasalarındaki hedefleriniz nelerdir?

En büyük hedefim, ülkemizin bulunduğu coğrafyanın en önemli sermaye piyasası merkezi ve aynı zamanda dünyanın en önemli sermaye piyasası merkezlerinden biri olmasına katkıda bulunmak.

Bunun için atılması gereken adımları sektörlü birlikte Türkiye Sermaye Piyasası Birliği çatısı altında ve devletimizin de katkılarıyla yapabileceğimize inanıyorum. Bir diğer hedefimiz de yatırımcı tabanının geliştirilmesi adına çalışmalar yürütmek. Ülkemizin gelişimi açısından tasarrufun artması büyük önem taşıyor. Bu kapsamda başarılı çalışmaların içerisinde bulunmak en önemli hedeflerimden biri.

Gedik Yatırım
CEO'su
Onur Topaç



Lisanslı melek yatırımcı

Hem bireysel hem de fon üzerinden girişim sermayesi yatırımları yaptığı için geçen ay Silikon Vadisi'ne giden Topaç Google'ın ilk yatırımcısı ve dünyanın en büyük girişim sermayesi yatırım fonunun (Klenier Perkins) yöneticileri ile bir arada.



1990 İstanbul doğumlu olan Topaç, 2009'da Avusturya Lisesi'ni bitirdikten sonra 2013'te Koç Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimimi tamamlamış. 2013'te Özyeğin Üniversitesi'nde Finansal Mühendisliği Bölümü'nde başladığı yüksek lisans eğitimini 2015'de bitirmiş. Halen, Gedik Yatırım CEO'luğuna ek olarak, Gedik

Yatırım Holding, Hub Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı ve StartersHub Yönetim Kurulu Başkan Vekilliklerini yürütüyor. Ayrıca bireysel olarak teknoloji yatırımlarına ve girişimlerine destek olmaya yönelmiş biri olarak, 2015 yılı itibarıyla da lisanslı melek yatırımcı olarak faaliyet gösteriyor.