

AÇIK YATIRIM & KÜLTÜR VE İNSAN KAYNAKLARI

Bir yanda başdöndürücü hızla değişen teknolojik gelişmeleri izleyip uyum sağlamak için çalışırken, diğer yanda AÇIK YATIRIM'ı verimli bir şekilde büyütmeyi hedefliyoruz. Bu amaçla çalışma şekillerimizi düzenlemek, kurallı ve disiplinli bir hale getirmek için 2024 stratejik hedeflerimizi dört başlık altında toplayabiliriz. Bunlar “dikeyleşme”, “profesyonelleşme”, “dijitalleşme” ve “verimlilik” olarak sayılabilir. Dikeyleşme kendi içinde hedef setini barındıran bir kavram olarak karşımıza çıkıyor. Bunlar içinde müşteri tanımı, hedef müşteri sayısı ve mevcut müşteride derinleşmeyi sayabiliriz. Müşterimizi seçilmiş, yatırım okuryazarlığı yüksek, üst gelir grubu, global ve vizyoner olarak tanımlıyoruz. Bu müşteri profiline vereceğimiz hizmette Grubumuzun fark yaratabileceğimiz alanlarına odaklanmamız, az sayıda müşteriye odaklanarak onları iyi tanımamız, portföy yöneticiliği yerine varlık danışmanlığı hizmeti vermemiz gerekiyor. Neden dikeyleşme sorusunun cevabını AÇIK YATIRIM verilerinde bulabiliyoruz. Mevcut müşterilerimizin %21'ini oluşturan “elit plus” müşterilerimiz yönetmekte olduğumuz toplam portföy büyüklüğümüzün %74'üne, ürettiğimiz gelirin de %71'ine sahipler. Yani toplam 1030 müşterinin 176'sından söz ediyoruz. Bu nedenle daha az sayıda müşteriyle ve daha büyük bir müşteri başı hacimle çok daha verimli çalışabiliriz. Sonuç olarak, dikeyleşme daha az sayıda müşteriye butik hizmeti vererek, yüksek verim üretme modeli olarak tanımlanabilir ve 2024'te önde gelen stratejik hedefimiz olacaktır.

Profesyonelleşme dediğimizde dikeyleşme hedefimize ulaşmak için gideceğimiz yolu anlayabiliriz. Daha kurallı, disiplinli, yüksek standart içeren, beklentiyi iyi anlayan ve karşılayan yaklaşımla, işbirliklerini değerlendiren ve takım çalışması odaklı bir çalışma şeklini benimseyeceğiz. Dikeyleşmeyi tamamladığımızda az sayıda

müşteriye butik ve profesyonel hizmet veriyor olacağız. Böylece müşterimiz için değer yaratarak, kendini özel ve mutlu hissetmesini sağlayacağız. Biz ise yüksek verimliliğe ulaşmış olacağız.

Çalışanlarımızın Dijital Okuryazarlığı ve iş verimliliğine katkısı için önümüzdeki dönemde şu kavramları daha çok duyacaksınız: Süreç otomasyonu (BPM) araçları, Robotik proses (RPA) uygulamaları, Müşteri ilişki yönetimi (CRM), Yapay zeka araçları. Kültür ve İnsan Kaynakları politikamıza aldığımız bu konularda çalışanlarımızın kendilerini geliştirmeleri ve iş süreçlerine adapte etmeleri çok önemli. Bunu yapamayanların oyunun dışında kalacağını net olarak görüyoruz. Bu konularda çalışanlarımıza azami desteği vereceğiz ve sertifikasyon programlarıyla katılımı artıracacağız.

Geçtiğimiz ay teknoloji yatırımlarının pazarlanmasına yönelik ilk programımızı gerçekleştirdik ve üç ülkeden seçili yatırım danışmanlarımıza "Teknoloji Sertifikalarını" verdik. Stratejilerimiz ile paralel eğitim programlarımız yaygınlaşarak devam edecek.

Sonuç olarak, yeni ve mevcut müşteride dikeyleşerek, profesyonel, verimli ve çağın getirdiği dijital yenilikleri uygulayan bir iş modeli ile AÇIK YATIRIM'da hedeflediğimiz büyümeyi ve verimliliği yakalayacağımıza inancımız tam. Tüm çalışma arkadaşlarıma başarılar diliyorum.