



Yatırımcı Güveni ve Kurumsal İtibarın Korunmasında Yatırımcı İlişkilerinin Rolü

Hande Özbörçek – T. Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş. Yatırımcı İlişkileri Uzmanı

Yatırım araçlarının gün be gün gelişip çeşitlendiği, bilgiye erişimin kolaylaştığı ve sınırların engel olmaktan uzaklaştığı modern Dünya’da, kurumların uzun vadeli kaynakla buluşma olanağı artmakta, öte yandan, yoğunlaşan rekabet nedeniyle bir o kadar da zorlaşmaktadır.

Kurumların likiditeye erişimi için finansal başarıları en önemli unsur olmaya devam etse de, bu husus, günümüzde tek başına yeterli değildir. Yatırımcıların gözünde pay sahibi ya da likidite sağlayıcı olmanın istendiği kurumlar arasında öne çıkmak, finansal başarının sürdürülebilmesi amacıyla belirlenen stratejik hedeflerin, alınan aksiyonların ve bu bağlamdaki gelişmelerin doğru şekilde ve zamanında iletişiminin sağlanmasıyla mümkün olabilmektedir.

Halkla, daha da geniş anlamda paydaşlarla ilişkilerin bir alanı olan yatırımcı ilişkileri, işletmelerin finansal güç ve hedeflerini, hisse sahipleri, potansiyel yatırımcılar, analistler, borsa ve finansal medyaya duyurmada kullandıkları iletişim disiplini olmakta, kurumların finansal çevrede yüzünü temsil etmektedir. En basit tanımıyla yatırımcı ilişkileri, parçası olduğu kurumun finansal gerçekleştirmeleri ve hedeflerini nedensellik süzgecinden geçirerek incelemeli, edindiği bilgiyi hem yerel hem de küresel piyasa dinamiklerini dikkate alan büyük resmin içerisinde konumlandırılmalı ve böylelikle kurumunun hikâyesini oluşturmalıdır. Yatırımcı ilişkileri biriminin rutini, en iyi uygulama prensipleri çerçevesinde oluşturulan planlara dayanmalıdır. Dünya’da farklı uygulamaları olsa da genellikle organizasyonel yapı içerisinde Mali İşler bünyesinde konumlandırılan bu birim, üst düzey yönetimle dirsek temasında çalışmalı, iletişim akışını çift yönlü olarak gerçekleştirilmelidir. Bir yandan finansal çevreye simetrik bilgi akışı sağlamalı, diğer yandan üst yönetimi bu çevrenin görüş ve beklentileri konusunda bilgilendirmelidir. Tesis edilen yatırımcı güveni ve kurumsal itibar ancak bu yolla olgunlaşır.

Piyasa dinamiklerinin olağan akışı içinde işletmeler başarılı yönetimlerini devam ettirerek ve bunu finansal sonuçlarına yansıtarak yatırımcılarda tesis ettikleri güveni korurlar. Öte yandan, çeşitli nedenlerle; finansal krizler, ülkelerin güven kaybı, politik gerilimler, savaşlar, piyasa dinamiklerindeki ani değişimler, doğal afetler, salgın hastalıklar gibi olağan dışı gelişmelerde gelecek belirsizleşir ve likiditede akışı yön bulmakta zorlanır. Bu hallerde, işletmeler, yıllarca emek harcıyarak tesis ettikleri yatırımcı güveninin ve kurumsal itibarın kaybı riskiyle karşı karşıya kalabilirler. Zamanında uygulamaya konulan kriz yönetimi ve alınan önlemler bu riski bertaraf etmekte en etkin yöntemdir. Warren Buffet’ın da dediği gibi “mühim olan yağmuru öngörmek değil gemiyi inşa etmektir”.

İşletmeler kriz dönemlerinde bilgi akışına verdikleri önemi sürdürmeye devam ettirmeli ve şeffaf yönetim ilkelerinden ödün vermemelidirler. Krizlerin atipik olmaktan çıktığı bugünlerde, başarılı yönetim, riske maruz kalmamaktan daha çok, riskin faaliyetler üzerindeki olası etkilerini rakamlara dökebilmek ve proaktif bir yaklaşım ile etkileri en aza indirmekten geçer.

İşte bu nokta Yatırımcı İlişkileri, en temel görevine sadık kalarak, finans çevrelerini karşılaşılan riskler ve alınan aksiyonlara ilişkin zamanında ve düzenli olarak hem yazılı hem de sözlü mecralarda bilgilendirmekten ödün vermemeli, anlamlı veri ve analiz paylaşımına devam etmelidir.

Unutulmamalıdır ki, diğer tüm iletişim disiplinlerinden farklı olarak yatırımcı ilişkileri, erişilen bilgiler ışığında yapılan yatırımlarda gerçekleşen kazanç ve kayıpların an be an takip edilebildiği bir sisteme hizmet etmektedir. Ve yatırımcılar geçmişte kaydettiği başarılarını sürdürebileceğine inandıkları yapıların hissedarı ya da likidite sağlayıcı olmak isterler.