



Yatırımcı İlişkileri Çalışanlarının Yetkinlikleri

Şule Gençtürk Kardiçaloğlu – Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi

Şirketlerde az sayıda çalışan vardır ki yatırımcı ilişkileri çalışanları kadar şirketin geleceğine doğrudan etki edebilecek imkân ve araçlara sahip olsun. Geniş etki alanlarımızda, şirketlerimizin kendisi ve yatırımcıları adına aldığımız sorumluluklarımız, kimi zaman sürekli değişen pazar dinamiklerine ait bir ayrıntıyı incelemeyi kimi zaman ise şirketlerimizin uzun vadeli stratejilerine dair genel kapsamda prospektüsler sunmamızı gerektiriyor. Bazen bir finansal analist, bazen sermaye piyasaları uzmanı kimi zaman ise medya sözcüsüyüz. Değişen ve gelişen rollerimiz ile şirketlerimizin geleceğine yön verirken daha iyi bir performans gösterebilmek için ise bir takım kilit yetkinliklere sahip olmak kritik önem taşıyor.

İyi bir yatırımcı ilişkileri her şeyden önce güçlü finansal bilgi ve becerilere sahip olmayı gerektiriyor. IR Magazine'in 2018 yılında küresel ölçekte 421 buy-side & sell-side analist ve portföy yöneticileri arasında yaptığı ankette, katılımcıların %88 i yatırımcı ilişkilerinin yatırım kararlarında/tavsiyelerinde önemli ölçüde etkili olduğunu belirtiyor. %66'sı ise iyi yürütülen bir yatırımcı ilişkileri programının şirket değerlemelerinde hedeflenen hisse fiyatına en az %5-%10 arasında olumlu etki ettiğini söylüyor.¹ İşte, öncelikli hedef kitlemiz olan bu analistler/yatırımcılar ile ortak noktada aynı dili konuşmamızı sağlayacak olan, temel finansal okuryazarlığın ötesinde bir finansal analiz ve raporlama becerisidir. Yatırımcı ilişkileri ancak eksiksiz finansal analizleri ile daha anlaşılır, doğru ve güvenilir içerikler oluşturabilir. Şirketin finansal temellerinin, stratejik planlarının, gelecek beklentilerinin ve rekabetçi konumunun harmanlandığı kapsamlı analizlerden yola çıkarak geliştirdiğimiz bültenler, sunumlar ve diğer finansal

raporlar adil şirket değerlemeleri elde etmemizi mümkün kılar.

Güçlü bir finansal yetkinliğe sahip olmamız aynı zamanda şirket performansının daha net anlaşılması için analist/yatırımcılara ilaveten sunacağımız ileri seviye analizleri yapabilmemizi de sağlıyor. Örneğin, yeni muhasebe standartlarının, muhasebesel değişikliklerin, bir defaya mahsus ya da düzeltilmiş/arındırılmış şekilde raporlanan kalemlerin anlaşılır olmasını sağlamak, bunların mevcut ve uzun vadede etkisini hesaplamak, olası satın alma ve elden çıkarmaların potansiyelini değerlendirmek, ekonomik ve sektörel gelişmelere dayanan senaryo analizleri oluşturmak gibi çalışmalar ancak ileri seviye finansal bilgi ve beceri ile sağlanabilecektir.

İyi bir yatırımcı ilişkileri çalışanı aynı zamanda iyi bir araştırmacı, iyi bir müzakereci ve iyi bir stratejisttir. Pazar ve sektöre dair trendleri, makro ekonomik verileri ve düzenleyici/denetleyici kuruluş raporlarını araştırır, inceler ve olası değişikliklerin şirketin iş modeline ve finansal performansına etkilerini değerlendirir. Şirketin performansını ve potansiyelini etkileyecek güçlü ve zayıf yönleri, fırsat ve tehditleri ilgili iş birimleri ile müzakere eder. Müşteri beklentilerini, ürün özelliklerini, pazarın durumunu ve rekabet ortamını takip etmek için ilgili ekiplerden sürekli bilgi akışı sağlar. Ayrıca, iç ve dış pazarlardaki birleşme ve devralmalara yönelik fırsatların avantaj ve dezavantajlarını anlar ve bu bağlamda şirket stratejisine tavsiyelerde bulunur. Emsal şirketlerin performanslarını izler, finansal sonuçlarının karşılaştırmalı analizini yapar. Bu şirketlerin değerlemeleri ile kendi şirketinin değerlemesi

¹ IR Magazine (2018, Mart). "The Value of IR".

<https://research.irmagazine.com/reportaction/value-of-ir-report-2018/Toc>

arasındaki farkların nedenlerini anlar. Yatırımcıların şirketin finansal ve operasyonel göstergelerine dair beklentilerini, sıkça sordukları soruları, sürdürülebilirlik ve benzeri yeni gündem maddelerini masaya taşıyıp şirket stratejisine dahil edilmesini sağlar. Tüm bunlar çerçevesinde yönetim kurulu ve üst yönetime kurumsal strateji oluşturulmasında bir danışmanlık rolü oynayan yatırımcı ilişkileri, yatırımcı/analistlere piyasa trendlerinin göz ardı edilmediği gerçekçi beklentiler ile oluşturulmuş bir stratejinin iletişimini yapar.

Şirket kurumsal stratejisinin belirlenmesinde sağladığı çalışmalara ek olarak, yatırımcı ilişkileri kendi mikro stratejisini oluştururken şirketin, rakiplerin ve çeşitli kategorilerde benzer gruptaki diğer şirketlerin hisse fiyat hareketleri, işlem hacimleri, karşılaştırmalı oranları gibi göstergeleri inceler. Şirketi takip eden sell-side analist sayısı, analistin tahminlerinin dayandığı gerçekler, değerlendirme metodları, yatırım tavsiyelerinin gelişimi ve analist ile yatırımcı ilişkilerinin etkileşim sıklığına çok dikkat edilir. Bunun yanı sıra, kurumsal yatırımcıların sahiplik yüzdesi, sahiplik oranlarındaki değişimler, yoğunlaştıkları bölgeler, yatırım tarzları ve mevcut ya da potansiyel yatırımcılar ile görüşme sıklığı gibi veriler yine yatırımcı ilişkilerinin radarındadır. Temelde bunlar ve benzeri çalışmalardan yola çıkarak hazırlanan kısa ve orta vadeli yatırımcı ilişkileri stratejisi, yatırımcı ilişkileri çalışanlarının yalnızca araştırmacı ve stratejist değil aynı zamanda planlama ve karar verme yetkinliklerini de kullanmasını gerektirir.

Şirketin sermaye piyasalarına erişiminde de etkin rol oynayan yatırımcı ilişkileri çalışanı sermaye piyasalarının işleyişine hâkim ve bu yöndeki gelişmeleri öğrenmeye açık olmalıdır. Yatırımcı ilişkileri halka arz, ikincil halka arz ve tahvil/bono ihracı gibi süreçlerde yatırım bankaları ve derecelendirme kuruluşları ile görüşmeler yapar, hisse senedi geri alım programları, temettü dağıtımı, hisse bölünmeleri, sermaye artırımını gibi faaliyetlerinin karar süreçlerinde yer alır, piyasanın bu faaliyetlere ilişkin muhtemel tepkisine dair üst yönetimi bilgilendirir ve bunlara ilişkin izahname, sirküler, ihraç belgeleri, basın bültenleri gibi dosyaların hazırlanmasını sağlar. Bunlar sermaye piyasalarına ilişkin süreç bilgisinin yanı sıra yatırımcı ilişkilerinde proje yönetimi ve koçluk becerisi gibi yetkinlikleri de gerekli kılar. Yatırımcı ilişkileri ayrıca,

mevcut borsadaki kotasyonun devamlılığı ve alternatif borsalardaki kotasyonun fizibilitesini değerlendirir, borsaları ve ihraççıları ilgilendiren en son haberleri ve regülatif gelişmeleri takip eder, borsa ve düzenleyici otorilerdeki irtibatları ile sürekli iletişim halindedir. Hisse fiyatındaki ani değişikliklere dair düzenleyici kuruluşlardan, yatırımcılardan, analistlerden ve üst yönetimden gelen soruları yanıtlar ve gerekli açıklamaları yapar. Diğer taraftan, sermaye akışını sürekli tutmak ve yeni sermaye erişimi için yatırımcı hedeflemeleri yapılır. Planlama ve organize etme becerileri ile yatırımcı ilişkileri çalışanı, gerektiğinde aracı kurum ya da farklı hizmet sağlayıcılardan da destek alarak, adreslenebilir pazar, bölge, fon ve etkinlikleri belirler, buna göre mevcut ve potansiyel yatırımcılar ile şirket performansı ve stratejisine ait güncel gelişmeleri paylaşmak üzere bir araya gelir.

Yatırımcı ilişkilerinin kilit rollerinden biri de hukuki mevzuat bilgisi, takip, kontrol ve resmi raporlama becerilerinin ön planda olduğu kurumsal yönetim ve uyum alanındadır. İlgili mevzuat çerçevesinde kamuyu aydınlatmada şeffaflığı teşvik etmek ve kurumsal yönetim ilkelerine uyum için gerekli iç ve dış yönergelerin, politikaların, komitelerin, süreç ve uygulamaların formüle edilmesi, yerine getirilmesi, iyileştirilmesi ve güncellenmesinde yatırımcı ilişkileri etkin rol oynar. Bu kapsamda, borsaya kote şirketlerin yükümlülükleri, kamuya açıklanması gereken özel durumlar, içsel bilgiye haiz olma durumu, önemli nitelikteki işlemler, sürdürülebilirlik ve benzeri konularda üst yönetim ve diğer şirket çalışanlarının bilgilendirilmesi gerekir. Şirketin organizasyon yapısı, yönetim kurulu kompozisyonu, üyeleri, komiteleri, esas sözleşmeleri, kurumsal yönetim politikaları ve benzeri kurumsal yönetim bilgilerinin oluşturulması ve/veya değiştirilmesinde genel sekreter ve hukuk müşavirleri ile uyum içinde çalışan yatırımcı ilişkileri, ilgili açıklamaları web sitesi, KAP ve gerekli diğer platformlarda duyurur. Genel kurullara katılır; genel kurul materyallerinin hazırlanmasına yardımcı olur, toplantı gündem maddeleriyle ilgili olarak, hissedarlardan gelebilecek sorulara verilecek yanıtlar konusunda Kurul'a tavsiyelerde bulunur. Diğer taraftan, kurumsal yönetim ve sürdürülebilirlik gibi endekslerde yer almak ya da bu endekslerdeki yerini güçlendirmek amacıyla borsa ve derecelendirme şirketleri ile devamlı irtibatla olan yatırımcı ilişkileri, kurumsal yönetim ve uyum alanındaki düzenlemeleri yakından

takip ederek ilgili seminer, konferans ve think-tank'lere katılarak bu alandaki en iyi uygulamaların şirket politikalarına dahil edilmesi konusunda üst yönetime tavsiyelerde bulunur. Kurumsal yönetim ve uyum konusundaki bu ve benzeri çalışmalar yatırımcı güveninin oluşturulması ve korunmasını sağlarken nihai olarak da şirket değerlemesinin adil bir şekilde yapılmasını destekler.

Yatırımcı ilişkilerinin son ama en önemli yetkinliklerinden bir diğeri de iletişim ve pazarlamadır. Yatırımcı ilişkileri mesajının doğrudan geçmesi beklenen hedef kitle temel olarak analistler, mevcut ve potansiyel yatırımcılar ve finansal medya temsilcileridir. Bu hedef kitlenin şirketin iş modelini, geçmiş performansını, gelecek beklentilerini ve rekabette öne çıkan özelliklerini anlamasını ve anlatmasını sağlayacak kurumsal mesajlar yatırımcı ilişkileri önderliğinde birçok departmanın fikir birliği ile oluşturulur. Finansal ya da finansal olmayan göstergelerden yararlanılarak oluşturulan bu mesajda kolay anlaşılır, akıcı ve ikna edici bir dil kullanılmalı, hedef kitlenin yanı sıra çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler gibi diğer paydaşlara verilen mesajlar ile çelişki oluşturulmamasına dikkat edilmelidir. Doğru, tutarlı ve şirket politikaları ile uyumlu olarak verilen mesajlarda mutlaka okuyucunun beklentileri de göz önünde bulundurulmalı ve onların ilgisini çekecek ek temalara (yeni pazarlarda konumlanma ya da çevresel, sosyal ve yönetim konuları gibi) da yer verilmeye çalışılmalıdır. İyi bir hikâye anlatıcısı ve kurumsal temsil yeteneği olan yatırımcı ilişkileri çalışanı, adil bir şirket değerlemesi için şirket bilgilendirme politikası çerçevesinde gerek konferanslar, roadshowlar, telefon görüşmeleri, webcastlar ve diğer birebir görüşmeler ile gerekse de sunumlar, faaliyet raporları, özel durum açıklamaları ve basın bültenleri aracılığı ile doğru zamanda doğru araçlar (KAP, web sitesi, dijital uygulamalar, sosyal medya, basılı medya vb.) üzerinden hedef kitleye ulaşır. Diğer taraftan, yapılan iletişim çalışmalarında iç ve dış beklentiler birlikte yönetilmeli, sadece şirket mesajının hedef kitleye değil aynı zamanda hedef kitlenin beklentileri ve geri bildirimlerinin de üst yönetime aktarıldığı çift yönlü bir diyalog ortamı oluşturulmalıdır. Ayrıca, iletişimde kullanılan araçlar konusunda yenilikçilik ve yaratıcılık önemlidir. Yatırımcı ilişkilerinde global ölçekte en iyi uygulamalar devamlı takip edilmeli; bu konulardaki seminerlere, konferanslara, think-tank'lere, mesleki

birlik ve derneklere katılım sağlanarak bir sosyal iletişim ağı kurulmalıdır.

Özetle, yatırımcı ilişkileri departmanları şirket yönetimi ile yatırımcılar, analistler ve sermaye piyasalarının diğer temsilcileri arasında bir köprü kurarken şirketin hemen her departmanı ile entegre halde çalışır. Tek bir unvanda birden çok rol yürütülür. Bu durum şirketin stratejik karar verme süreçlerinde hem yatırım ortamının eğilimlerinin farkında hem de şirketin kendi potansiyelinin bilincinde olan merkezi bir rolü üstlenmemizi sağlar. Şirkete doğrudan değer yaratan yatırımcı ilişkilerinin bu kilit rolünü global standartlarda sınıfının en iyisi uygulamalar ile yürütmesi gerek yönetsel gerek fonksiyonel çok yönlü farklı yetkinliklerin bir arada olmasını zorunlu kılar.