



Bireysel Yatırımcıları Uzun Vadeli Destekçilere Dönüştürmek

Sibel KIRMIZILAR – Özak GYO - Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Sermaye piyasalarımızın sağlıklı işleyişini koruyabilmek ve uzun vadeli yatırımcı ilgisini artırmak için, piyasanın daha cazip hale getirilmesi ve güven ortamının güçlendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Yerli ve bireysel yatırımcılar ile güçlü bir yatırımcı tabanı oluşturmanın bu durumda çok kritik bir rolü olduğunu düşünüyorum.

Bireysel yatırımcılar, şirketin hisse senetlerine uzun vadeli bağlılık gösterdiğinde, piyasanın istikrarına katkı sağladıkları gibi, fiyat dalgalanmalarını azaltarak borsanın yukarı yönlü hareketini de desteklerler. Ayrıca, borsada bireysel yatırımcıların artışı, likiditeyi ve işlem hacmini artırarak piyasaya daha fazla dinamizm de kazandırır.

Bireysel yatırımcılarla etkili ve güvenilir bir ilişki kurmak, şirketin uzun vadeli başarısı için oldukça önemli bir unsurdur. Hisse senedi performansından bağımsız olarak, yatırımcıların şirkete olan güvenini koruyarak, piyasanın istikrarına ve borsa evreninin gelişimine katkı sağlamanın, yatırımcı ilişkileri yöneticilerinin öncelikli hedeflerinden biri olması gerektiğine inanıyorum.

Bireysel yatırımcılarla iletişim, şirket ile yatırımcı arasında güven ve sadakat inşa etmek için oldukça kritik. Bu iletişim, yalnızca sorulara cevap vermekten öte, yatırımcıyı anlayarak, önemseyerek ve değer vererek sağlanırsa, şirkete duydukları bağlılığı artırma fırsatını da sunar.

Bir yatırımcı görüşmek istediğinde, yalnızca finansal bir veri veya şirketle ilgili bilgi almak için değil, çoğu zaman duygusal tatmin ve güven arayışı içinde olmaktadır.

Burada yatırımcı ilişkileri yöneticisi olarak üç temel yaklaşımı benimsiyorum.:

1. **Anlamak:** Yatırımcının sorusunun veya kaygısının altında yatan asıl nedeni keşfetmek. *Örneğin, bir yatırımcı hisse fiyat düşüşü hakkında konuşuyorsa, belki de şirkete olan güveninin sarsıldığını hissediyordur.*
2. **Önemsemek:** Görüşme sırasında yatırımcının söylediklerini aktif bir şekilde dinlemek, onların fikirlerini ve duygularını ciddiye almak. *"Sizi anlıyorum, bu konuda yönetimle de iletişim halindeyiz"* gibi ifadelerle onları önemsedığınızı göstermek.
3. **Değer Vermek:** Yatırımcıların sadece hisse fiyatı üzerinden değil, şirketin vizyonuna olan katkılarıyla da önemli olduklarını hissettirmek. Şirketin uzun vadeli stratejisini anlatırken, onların desteğinin bu stratejiyi güçlendirdiğini vurgulamak.

Bireysel yatırımcılarla, sürekli ve tutarlı iletişim kurarak yatırımcıların şirket yönetimine duyduğu güveni artırmak, onlara finansal raporların ötesinde, şirketin misyonu, çalışanları, toplumsal etkisi gibi değerleri anlatarak şirketi sahiplenmelerini sağlamak, şirketin büyüme stratejilerini, teknolojik dönüşümlerini, sürdürülebilirlik projelerini ve sektördeki konumunu açık bir şekilde paylaşmak, yatırımcıların şirketi sadece kâr amacı güden bir organizasyon olarak değil, uzun vadeli vizyonu olan bir kurum olarak görmelerini sağlar.

Ek olarak; şirketi yalnızca bir hisse senedi olarak değil, kendi işlerinin bir parçası gibi görmeleri, onları uzun vadeli yatırımcı olma konusunda da teşvik edebilir.

Diğer taraftan; Türkiye’de bireysel yatırımcıların genellikle şirketlerle doğrudan iletişim kurma konusunda çekimser kaldıklarını ve bunun da bilgi asimetrisini artırdığını düşünüyorum. Bu noktada, *(kendi gözlemimle)* daha fazla bilgiye ihtiyaç duyulduğunu düşündüğüm alanları şöyle sıralayabilirim:

1. **Finansal Raporları Anlama** – Çoğu bireysel yatırımcı bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosunu yorumlamakta güçlük çekiyor. Özellikle faaliyet raporlarındaki stratejik yönlendirmeleri gözden kaçırabiliyorlar.
2. **Şirket Değerleme ve Uzun Vadeli Perspektif** – Kısa vadeli fiyat hareketlerine odaklanıp, şirketin uzun vadeli potansiyelini değerlendirmekte zorlanıyorlar.
3. **Kurumsal Yönetim ve Hissedar Hakları** – Genel kurullara katılım, oy kullanma gibi haklarından haberdar olmayan veya bu süreçlere ilgisiz kalan çok fazla yatırımcı var.
4. **Haber ve Bilgi Kaynaklarının Doğruluğu** – Manipülatif sosyal medya paylaşımlarına ve spekülasyon yorumlarına fazlasıyla güvenen yatırımcılar, şirketin resmi kanallarından bilgi almayı ihmal edebiliyor.

Bu açığı kapatmak ve yatırımcı ilişkileri stratejilerinin daha fazla kişiye ulaşabilmesini sağlamak için şirketlerimizin bireysel yatırımcılarla daha doğrudan, eğitici ve şeffaf bir iletişim stratejisi kurmasında bazı temel konulara odaklanmasının faydalı olacağı kanaatindeyim.

Örneğin;

- Şirketin kendi platformlarında veya YouTube, X, LinkedIn gibi kanallarda basit anlatımlı finansal okuryazarlık içerikleri paylaşılabilir,
- Finansal rapor açıklamaları sonrası veya önemli kurumsal gelişmelerle ilgili CEO/CFO ve yatırımcı ilişkileri ekibiyle bireysel yatırımcıların sorularına açık webinarlar düzenlemek fark yaratabilir,

- Şirketin faaliyet raporlarında ve yatırımcı sunumlarında teknik finansal terimleri sadeleştirerek, bireysel yatırımcıların kolay anlayabileceği bir dil kullanılabilir,
- Şirket olarak bireysel yatırımcılar için yüz yüze etkinlikler veya online toplantılar organize edilip, bu toplantılarda gerçek yatırım hikayeleri veya simülasyonlar ile yatırımcıların bilinçli karar alması teşvik edilebilir, *(bu sayede onların şirkete olan bağlılığı artırılabilir)*
- Genel kurul süreci, temettü politikaları, oy kullanma gibi konularda bilgilendirici kılavuzların paylaşılması, bireysel yatırımcıların katılımını teşvik edebilir.

Özetlemek gerekirse; bireysel yatırımcılarla etkili iletişimin, onları anlamak, önemsemek, değer vermekten geçtiğine, şirketin bir hikayesi olduğunu ve şirketi uzun vadeli bir ortaklık olarak görmelerini sağlamanın yatırımcı bağlılığını güçlendireceğine inanıyorum.

Nihayetinde de Yatırımcı İlişkileri Yöneticileri olarak, sadece şirketin sözcüsü değil, aynı zamanda yatırımcıların sesi olduğumuzu ve üst yönetimi doğru bir şekilde yönlendirerek uzun vadeli değer yaratımına katkı sağlamada çok kritik bir rolümüz olduğunu hatırlatmak ve vurgulamak isterim.