Bir Bakışta Yatırımcı İlişkileri Çalışan Profili 2018

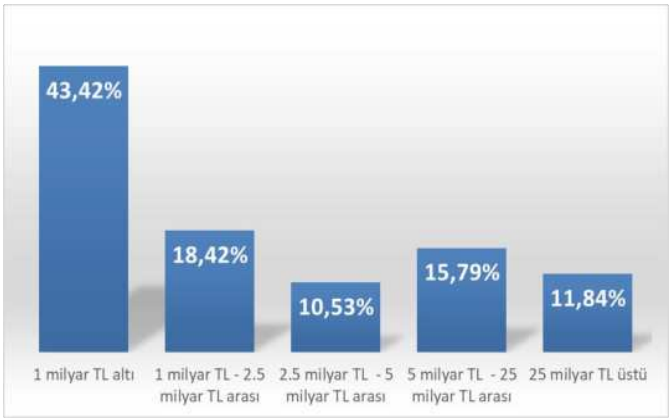
Fatmanur Sarı - TÜYİD Üye İlişkileri Ve Eğitim Yöneticisi

TÜYİD 2019 yılı itibarıyla 10. yaşına giriyor. Bu on yıl içinde Yatırımcı İlişkileri Çalışan Profili anketi sonuçlarını yedinci kez sizler için değerlendirmekten mutluluk duyuyoruz.

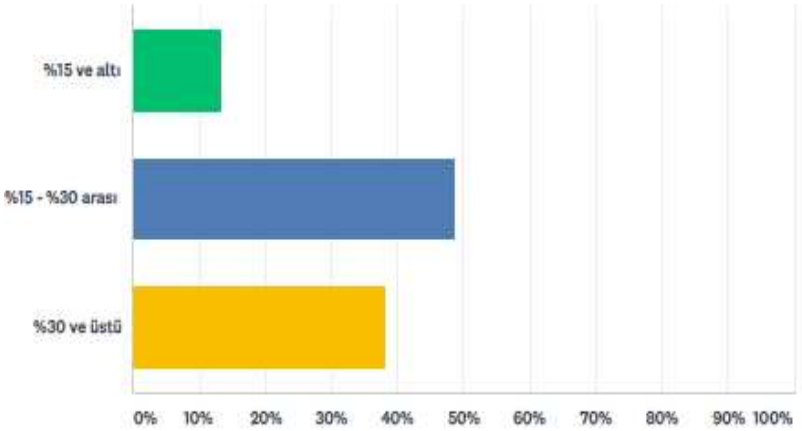
Ankete her geçen yıl katılım oranı artıyor, öncelikle ankete katılan herkese teşekkür ederiz. Türkiye'nin yeni hikayesi diyerek bitirdiğimiz 2018 yılında yatırımcı ilişkileri profesyoneli kendini nasıl konumlandırmış grafiklerle anlatmaya çalıştık.

1- *Katılımcı Şirketlerin Profili*

Ankette yer alan yaklaşık 75 farklı şirketin, **Piyasa değeri, Halka açıklık oranları** ve yer aldığı **BIST Endeksi** bazında dağılımını görebilirsiniz.



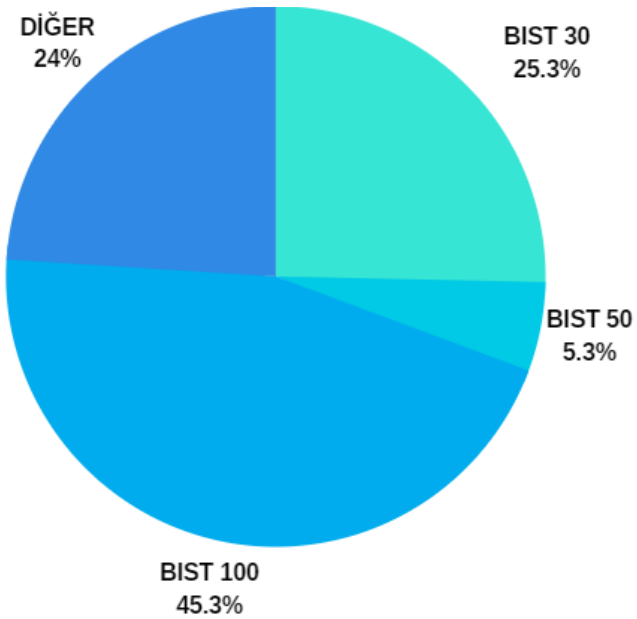
Şekil 1 - Şirket Piyasa Değeri



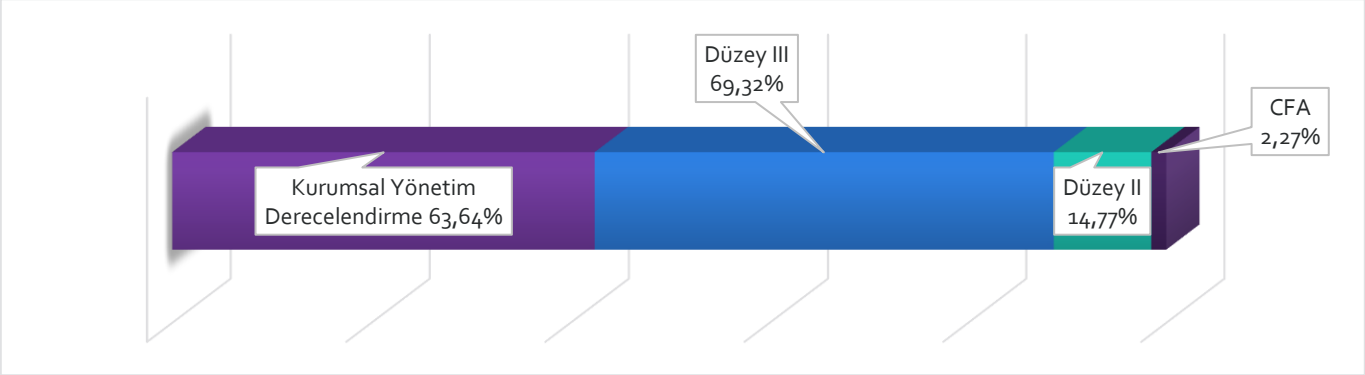
Şekil 2 - HalkaAçıklık Oranı

2018 yılının 3. çeyreğinde BIST TÜM endeksindeki halka açıklık oranı yüzde 41 dolaylarında. (kaynak: TÜYİD Borsa Trendleri Raporu 3Q18)

Şekil 3 - Şirketin Bulunduğu BIST Endeksi



Şekil4-Ulusal ve Uluslararası Lisanlara Sahip Olma



2- Yatırımcı İlişkileri Profesyonellerinin Nitelikleri

Yatırımcı ilişkileri profesyonellerinde aranan nitelikler sorulduğunda "çok iyi İngilizce" tabirini pek duymazsınız. Zaten ankete katılanların İngilizce bilme oranı %100, belki de bahsedilmesi gereken nicel büyüklük **birden fazla yabancı dil** bilen profesyonellerin oranı (**%35), Almanca ve Fransızca başı çekiyor.**

İyi bir finansal analiz ve üst seviye iletişim becerisi aynı zamanda ihtiyaç duyulan hukuki çerçeveye hakimiyet... Aradığınız bir sosyal bilimci olabilir mi? Ankete katılan Yatırımcı İlişkileri profesyonellerinin çoğunluğu (%86,21) İktisadi İdari bilimler fakültelerinden mezun. Aynı zamanda bu yoğun iş temposuna yüksek lisans ve/veya doktora derecesini de sığdıranların sayısı bir hayli fazla (%51).

Türkiye sermaye piyasalarında geçerli olan yerli ve yabancı lisans ve sertifikalara sahip olan yatırımcı ilişkileri profesyonellerine ait dağılımını ise yukarıdaki grafikte özetlemeye çalıştık.

Ankete katılan profesyonellerin sadece **yatırımcı ilişkilerinde sekiz yıl ve üstünde çalışanların** oranı **%32** iken meslekten henüz beşinci yılını doldurmamış profesyonellerin oranı ise %45 dolaylarında. Ankete katılanların deneyim yılı sonuçlarıyla paralel olarak **müdür ve üstü seviyede unvana** sahip katılımcı oranı ise %**78**.

Tüyid'e not: Dijital dönüşüm sürecinde mesleğin geleceğinin ve yetkinliklerden beklentinin hangi yöne evrildiği de bir sonraki anketin konusu olsun.

3- Şirketlerde Yatırımcı İlişkileri Birimlerinin Durumu

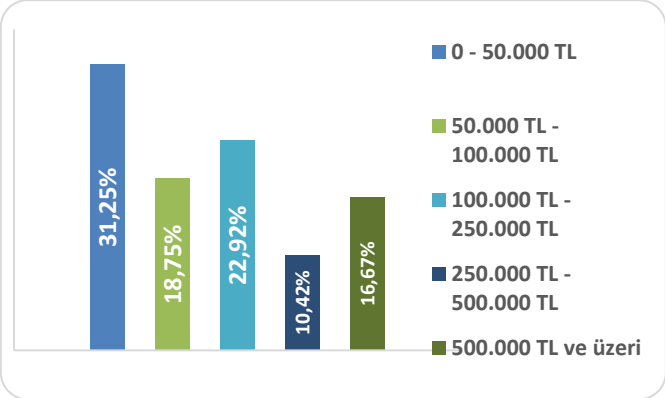
Ankete katılan yatırımcı ilişkileri yöneticilerinin **%18'i** doğrudan **CEO'ya** bağlı olarak çalışıyor. **CFO'ya** bağlı olarak çalışanların oranı ise %51 civarında. Bu oran geçtiğimiz senelere ait anket sonuçlarında da benzer nitelikteydi. Katılımcıların %86'sı ise yönetim kuruluna raporlama yapıyor.

Şirkette **hem Yatırımcı İlişkileri hem de mevzuata uyum görevlerini aynı anda yürütenlerin oranları geçtiğimiz yıldan pek farklı değil ancak bu fonksiyonların farklı ekiplerde toplayan şirketlerin oranlarında artış görünüyor (%23).**

Yine ankete katılanların yaklaşık **%71'i** Yatırımcı İlişkileri dışında, **Bütçe Raporlama, Finans, Mali İşler, Kurumsal Risk Yönetimi, Muhasebe** gibi görevleri de üstleniyor. Birimler **%65** oranında **Finans bölümleri** ile yakın ilişki içinde çalışıyorlar.

Ekiplerin büyüklüğü ve bütçeleri açısından da geçtiğimiz yılların anket sonuçları arasında büyük bir fark göze çarpmıyor. En az **dört** kişiden oluşan yatırımcı ilişkileri bölümlerinde çalışan profesyonellerin oranı yaklaşık **%15**. Ekiplerin yarısından fazlası, en fazla **iki** kişiden oluşuyor.

Şekil 5- Yatırımcı İlişkileri Birimlerinin Bütçeleri



Ankete katılan profesyonellerin rol aldıkları **birimlerin bütçe** dağılım oranlarını yukarıdaki grafikte görebilirsiniz.

Anket katılan şirketlerin neredeyse yarısından fazlası **(%57) yılda en az 2 defa yatırımcı toplantılarına katılıyor veya roadshow düzenliyor**. Bu şirketlerdeki yatırımcı ilişkileri profesyonelinin şirket adına yurt dışındaki roadshow ve konferanslara aynı sıklıkta katılım oranı %77. **"Hiç katılmıyorum."** diyenler ankete katılanların **%21'ini** oluşturuyor.

Anket katılımcıları tarafından, **2018 yılının ikinci yarısından** itibaren toplantı, roadshow ve konferanslarda yatırımcılardan **en çok gelen sorular %44** ile ağırlıklı olarak "**Şirkete has konular**" olarak belirtilirken, "**Makro veriler ve politikalarla"** ilgili soruların oranı %34.

Bir başka önemli sonuç ise katılımcıların **%46'sına** yakını Yatırımcı İlişkileri faaliyetlerinin **Hisse performansı, Hisse fiyatı istikrarı, Yatırımcı tabanında genişleme (yeni yatırımcı), Yatırımcıların bilgilendirilmesi, Şirket stratejisine geri bildirim** gibi konularının **hepsine** etki ettiğini düşünüyor.

2017 yılından farklı olarak 2018 yılında, **"Hisse senedi arzı dışında sermaye piyasası araçları kullanıyor musunuz?"** katılımcı şirketlerin **%46'sı "Evet"** cevabını verdi ve bu şirketlerin **sadece %28'i** borçlanma araçlarına ilişkin bir yatırımcı ilişkileri faaliyeti de yürüttüklerini belirttiler.

4- Yatırımcı İlişkileri Araçları

Geçen yıllarda olduğu gibi 2018 yılı sonuçlarında da "yatırımcı ilişkileri faaliyetlerinde her türlü sosyal medyayı kullanıyorum" diyenlerin oranı %15'e yakın bir seviyede.

Şekil 6 – Kullanılan Sosyal Medya Platformlarının Dağılımı

Katılımcıların %14 'e yakını Yatırımcı İlişkileri çalışmaları için danışmanlık hizmeti alıyor. Danışmanlık hizmeti alan şirketlerin %27'si Algı Anketi Çalışması (IR Perception Study) yaptırıyor. Webcast hizmeti alanların oranı ise bu yıl %54'e çıkmış. Bu şirketlerin %81 gibi büyük bir çoğunluğu ise Yatırımcı İlişkileri sunumları için, %90'a yakını ise internet sitesi içeriği için herhangi bir danışmanlık hizmeti almıyor.

Yine katılımcıların %74'ü düzenli olarak herhangi bir yayını takip etmiyor. Bloomberg, Reuters benzeri veri tabanlarını kullanmayan ekiplerin oranı ise katılımcıların %24'ünü oluşturuyor.

5- Eğitim ve Seminer Talepleri

2018 yılında anket sonuçlarını da dikkate alarak eğitim ve seminer sayımızı iki katına çıkarmış, olabildiğince sizlerin taleplerini karşılamaya çalışmıştık. 2019 eğitim ve seminer planlamalarımız da taleplerinize doğrultusunda ilerleyecek. Ankette göze çarpan başka bir talep de Mentor Mentee buluşmaları... Geçtiğimiz yıl iki dönem gerçekleştirdiğimiz projeye 2019 yılında da devam edeceğiz.