



Verda Beste Taşar
Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.
Yatırımcı İlişkileri Direktörü

BİLGİ İŞLEM VE YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

Bilişim teknolojisi günlük insan yaşamının bütünleşik bir parçasıdır. Bilgi önemli bir işletme ve insan kaynağı olarak kabul edilirken, bu bilginin kullanımı ve saklanması büyük önem taşımaktadır.

Diğer yandan Sermaye Piyasası Kurulu'nun hazırladığı ve 3 Ocak 2014 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Kurumsal Yönetim Tebliği'ndeki bölüm 4 madde 11, halka açık ortaklıklarda Yatırımcı İlişkileri Bölümü'nün kurulmasını zorunlu hale getirmiştir ve bu maddenin beşinci fıkrasında bölümün başlıca görevleri arasında yatırımcılar ile ortaklık arasında yapılan yazışmalar ile diğer bilgi ve belgelere ilişkin kayıtların sağlıklı, güvenli ve güncel olarak tutulmasını sağlamak olarak belirtmiştir. Her şirketin bu kayıtları tutma yöntem ve şekli farklılık gösterir, ancak yatırımcı ilişkileri olarak yaptığımız toplantıların kaydını sağlıklı bir şekilde nasıl tutuyoruz? Ya da kaç şirket bir yazılım kullanıyor? Eskiden seçeneğimiz olmasa da artık CRM hizmetini veren şirketler mevcut. Daha önce excel formatında tuttuğumuz kapsamlı dosyaları artık mobil aplikasyonun olarak kullanabiliyorsunuz; hemen toplantı sonrasında daha bilgileriniz taze iken bilgileri sisteme girebiliyorsunuz. Bunlar size nasıl mı fayda sağlıyor? Başlıca faydaları olarak şunları sıralayabiliriz;

1. Geçmiş kayıtlara bakarak yeni yapacağınız toplantılara daha iyi hazırlanmanıza olanak verir. Bir önceki toplantı notlarında kiminle görüştüğünüz, hangi soruların geldiği hatta görüştüğünüz kişiye ilişkin kişisel detayları not alıp bir sonraki toplantıya daha kolay hatırlamanızı sağlar. Aynı zamanda görüştüğünüz yatırımcının hangi sorular sorduğuna bakarak nasıl bir risk yönetim tarzı olduğunu çıkartabilir ve hem kendinizi hem de sizinle katılan üst yönetiminizi toplantıyı en etkin ve verimli geçirecek şekilde hazırlamış olursunuz.
2. Oluşturduğunuz kayıtlara bakarak görüştüğünüz veya sizden görüşme talep eden yatırımcı ve fonların coğrafi dağılımını ve bu dağılımın gelişimini görebilirsiniz. Böylece ilginin azaldığı bölge ve/veya ülkelerde olan konferanslara odaklanarak ya da o bölge ve/veya ülkelere roadshow taleplerinde öncelik vererek kaybolan yatırımcı ilgisini tekrar canlandırabilirsiniz.
3. Oluşan veri tabanı ile yapılan görüşmelerinizi analiz edebilir üst yönetim katılım oranı, toplantı sayınızın aylık/yıllık periyotlarda veya kriz dönemlerinde nasıl ve ne yönde değiştiğini gözlemleyerek yatırımcı ilişkileri iletişim politikanızı yönetebilir ve/veya değiştirebilirsiniz.
4. Yine oluşturulan veri tabanı ile yatırımcı analizi yapabilir ve şirketiniz ile emsal şirketlerin karşılaştırmasını yapabilir, şirketinizle hangi tip fon ve yatırımcıların ilgilendiğini öğrenebilirsiniz.
5. Sistem üzerinde oluşturduğunuz e-mail veri tabanı ile finansal raporlama dönemlerinde veya telekonferans daveti gibi davetiye gönderimlerinde daha etkili ve hızlı olurken daha fazla kişiye ulaşabilirsiniz.
6. Sistemi geliştirebilir ve farklı raporlama modülleri ile şirketinizin üst yönetimini sistemden alınacak olan aylık raporlar ile düzenli olarak bilgilendirebilir ve yatırımcı ilişkileri birimi olarak farkındalığı sağlayabilir ve/veya yükseltebilirsiniz.

Özetle yatırımcılarımız, hissedarlarımız ve paydaşlarımızı birer müşteri gibi düşünüp kullanacağımız Yatırımcı İlişkileri CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) programları ile şirketimize yatırım yapmış olan mevcut yatırımcı tabanını korumak, yatırımcı sadakatini arttırmak açısından son derece önemli olduğu gibi üst yönetimin düzenli olarak bilgilendirmesi, sağlıklı ve uygulanabilir bir bilgilendirme politikasının oluşturulması açısından da büyük önem arz etmektedir.