



## Yatırımcı Tabanında Farklılaşma

### Barış Oran /Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Gelen bahar aylarıyla birlikte yatırımcı konferansları için takvim başladı. Hem önceki yılın hem de 2017'nin ilk aylarıyla birlikte kurumsal stratejilerimizi de anlatıyoruz. Hem mevcut yatırımcı tabanımızı korumak, hem de yeni kurumsal yatırımcılar edinmek ve yatırımcı tabanını farklılaştırmak hepimizin önemli bir hedefi.

Kurumsal yatırımcı tipleri ve yatırımlarında önceliklendirdikleri stratejiler Flow of Funds raporumuzun içindeki "glossary"de mevcut. Aslında bahsetmek istediğim kurumsal yatırımcıların yatırım yaptıkları ürünler değil, şirketlerin kendi finansal ürünleri için yapacakları hedeflemeler.

#### Sabit Getirili Menkul Kıymet mi? Hisse Senedi mi?

Genelde halka açık şirketlerde hisse odaklı yatırımcı ilişkileri stratejileri belirleniyor ve yatırımcı hedefleme çalışmaları da bu yönde planlanıyor. Ancak halka açık olsun ya da olmasın sabit getirili menkul kıymeti (SGMK) olan bono-tahvil ihraççısı şirketlerin de yatırımcı hedeflemesi yapması gerekli ve fakat farklı stratejilerle.

#### Hisse ve bono yatırımcıları için farklı öncelikler olabilir

Sunumlarınızı ve mesajlarınızı bu iki farklı yatırımcının yine farklılaşan beklentilerini ve sorularını yanıtlayacak şekilde değiştirmelisiniz.

SGMK'ler dalgalı piyasaların olduğu dönemlerde önemli birer alternatif finansman kaynağıdır. Ülkemizde de gelişmekte olan bu piyasada özel sektör tahvili çıkarmış pek çok şirket var. Ancak tahvilin ihracı kadar hedeflediği yatırımcısı da farklı.

#### Yatırımcı mesajlarında farklılaşma yapılmalı

SGMK yatırımcıları için nakit akışınız, temettü politikanız, finansman stratejiniz önemlidir. Kısa vadeli borçlanmalarınız, açık pozisyon olasılığınız, kredi derecelendirme notlarındaki değişim tahvil yatırımcınıza açıklamanız gereken başlıklardan sadece birkaçı.

Dolayısıyla sunumlarınız, web sitenizde açıkladığınız bilgiler, yatırımcı toplantılarınızda aktardığınız mesajlar bu önceliklere göre şekillenmeli.

#### Farklı stratejiler farklı ekipleri gerektirir mi?

Bu sorunun cevabı aslında kendi şirketinizin yapılanmasına göre değişir. Bazı şirketler, kurum politikaları gereği bu bilgilerle daha fazla çalışan hazine birimleriyle SGMK'ler için yatırımcı ilişkileri faaliyetini yürütürken, bazı şirketlerde hem hisse hem SGMK için yatırımcı ilişkileri, yatırımcı ilişkileri birimlerinde yürütülüyor.

Hangi birimin görev alanında olursa olsun yatırımcı ilişkilerinin temel araçlarını ve doğru finansal iletişim yöntemlerini bilen kişilerce yapılması önemli.

Biz de Dernek olarak bu ihtiyaç ve sorulara yönelik, ÖST ihraç eden şirketlerimiz için yeni dönemde önemli çalışmalar planlayıp gerçekleştireceğiz.

Dernek faaliyet ve çalışmalarımızı dernek internet sitemizden, sosyal medya hesaplarımızdan ve duyurularımızdan takip edebilirsiniz.

[www.tuyid.org](http://www.tuyid.org)

<https://tr.linkedin.com/company/tuyid>, [twitter:@tuyid](https://twitter.com/tuyid)