



## Özdeyişler üzerinden Yatırımcı İlişkileri

### Selin Sanver /Aygaz A.Ş., Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi

Banka ve ardından şirket finansmanı ile devam eden kariyer yolculuğumda "Yatırımcı İlişkileri" ile tanıştığım gün, kendim için doğru olan patikayı bulduğumu biliyordum. Finans sektöründeki birikimim ile pazarlama ve iletişim alanlarında öne çıkan yetkinliklerimi bir araya getirmeme olanak sağlayan bu kapıyı açarak, mesleki tatminimi yükselteceğimi düşünmüştüm ve öyle de oldu. Bu noktada, General Electrics firmasının 1950'li yıllardaki CEO'su olan Ralph Cordiner'e bir teşekkür borcum olduğuna inanıyorum. Cordiner, savaş sonrası canlanan ekonomi ile önemi ve kapsamı giderek büyüyen, hissedarlar ile iletişimin; ne finansal alanda uzmanlığı olmayan ve pazarlama odaklı Halkla İlişkiler birimi, ne de iletişim becerileri kısıtlı Finans birimi tarafından yürütülmesini doğru bulmamış ve ayrı bir yetkinlik alanı olarak Yatırımcı İlişkileri'nin temelini atmıştı.

1950'lerden günümüze, yatırımcılarla sosyal medya üzerinden iletişimin inceliklerini konuştuğumuz bir zamana geldik. Yakın zamanda okuduğum bir "tweet"te şöyle diyordu; "Yatırımcı ilişkileri, okuldaki durumun ile ilgili aileni haberdar etmeye benzer. Senden haber almak isterler." Gülümsedim ve insan ilişkileri gözünden, yaptığım işe bir daha

baktım. Paralel ve önemli bulduğum başlıkları, 5 özlü söz üzerinden paylaşmak istiyorum;

**\*\* "Güven bir ayna gibidir. Bir kez kırıldı mı hep çizik gösterir." – T.S. Eliot**

Güven, tüm ilişkilerde olduğu gibi şirket ve yatırımcı arasında da çok önemli bir role sahiptir. Yatırımcı ilişkileri birimi olarak, en kritik görevimiz yatırımcılar ile kurduğumuz objektif ve sürekli iletişim ile finansal güveni oluşturmaktır. Bir şirkete duyulan güven, o şirketin itibarı olur. Güven tesis etmek uzun ve emek isteyen bir süreçken, güveni zedeleyecek bir hatanın izini tamamen silmek çok zor olacaktır.

**\*\* "Siz kendinize inanın, başkaları da size inanacaktır." - Montaigne**

İşini çok iyi yaptığına inandığım tüm meslektaşlarımda gözlemediğim ortak nokta, şirketleri ile ilgili anlattıkları hikâye ve verdikleri mesaja olan kuvvetli inançları oluyor. Bir Yatırımcı ilişkileri uzmanı, çalıştığı şirketin vizyon, hedef ve etik politikalarına inanmıyorsa, yatırımcılarla konuşurken de inandırıcı ve ikna edici olması zor olacaktır. Konunun hassasiyetine olan güçlü inancımla, Yatırımcı ilişkileri faaliyetini yürüteceğiniz şirket ile

ilgili kafanızda hiçbir soru işareti kalmamasını tavsiye ederim.

**\*\* "İnsanları, kitaplar gibi düşünün. Ve kapaklarına bakıp aldanmayın. Asıl değerini okumaya başlayınca anlarsınız." - Mevlana**

Yatırımcı ilişkileri profesyonelleri olarak en önemli hedefimiz, şirketin hisse senedinin adil piyasa değerine ulaşmasına katkı sağlamaktır. Bu amaçla şirketin mevcut performansını ve uzun vadeli beklentilerini yatırımcılara anlatırız. Yatırımcıların bilinçli yatırım kararları alabilmeleri için, ihtiyaç duydukları tüm bilgiye sahip olduklarına inanmaları gerekir. Yapılan araştırmalar, başarılı Yatırımcı ilişkileri birimlerinin hisse fiyatına ortalama %10 olumlu etkisi olurken, başarısız Yatırımcı ilişkileri uygulamalarının hisse fiyatına ortalama %15 olumsuz etkisi olabildiğini göstermektedir.

**\*\* "İyi gün dostu çoktur, gerçek dost kara günde belli olur." - Euripides**

Yatırımcılar iyi zamanlarda olduğu kadar, özellikle zorlu dönemlerden geçilirken de, şirketten bilgi akışının kesilmemesini bekler. Olumsuz sayılabilecek durumlar ya da kriz ortamlarında, iletişimin sürekliliğini sağlamak, şirket

itibarını korumak ve hisse değerine doğru yön vermek adına çok önemlidir. Biz konuşmazsak, bizim yerimize başka konuşanlar olabileceğini de aklımızda tutarak, Yatırımcı İlişkileri olarak yapacağımız en akıllıca şey, olabilecek en açık, net ve şeffaf iletişimi her zaman sürdürmektir.

**\*\* “İyi dostluklar temiz hesaplarla kurulur.” - *Honore de Balzac***

En bilindik tanımıyla, Yatırımcı İlişkileri; finans, iletişim, pazarlama ve mevzuata uyum konularını bütünleştirerek, şirket ile finans camiası ve diğer katılımcılar arasında en etkin iki-yönlü iletişimi sağlayan stratejik bir yönetim sorumluluğudur. 2000’li yılların başında, Enron ve WorldCom gibi yüksek profilli şirketlerde yaşanan skandallar, risk ve bilgilendirme konularında yatırımcıların hassasiyetini artırmıştır. Bu hassasiyete cevaben; ülkemizde de hızla hayata geçirilen Kurumsal Yönetim İlkeleri ile Yatırımcı İlişkileri’nin iş yapış şekline daha yüksek standartlar getirilmiştir.

Adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkelerinin ışığında, Yatırımcı İlişkileri’nin sorumluluk alanı ve önemi her geçen gün daha da yükselmeye devam edecektir.