Özge Bulut Maraşlı
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
TÜYİD

Yatırımcı İlişkileri Birimleri Çalışan Profili anketinden çıkan sonuçları değerlendirdik

Yatırımcı ilişkileri biriminde çalışanların profillerini belirlemek için ilk kez 2008 yılında, üç kurucu üyemiz tarafından gerçekleştirilen anketin ikincisini bu yıl içinde yaptık. Katılım oranının yüzde 17'den yüzde 25'e çıktığı 'Yatırmcı İlişkileri Çalışan Profili Anketi', mesleğimize ilişkin birçok konuda önemli veriler sunuyor.

Yeni Türkiye Yatırımcı İlişkileri Derneği, 2014 Eylül ayı içerisinde yatırımcı ilişkileri alanında çalışanların profili üzerine bir anket düzenledi. Bu anketin sonuçlarını sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Çünkü inanıyoruz ki, yakın tarihte iş dünyasına giren bu meslek grubuyla ilgili ne kadar çok bilgi toplayabilirsek, ne kadar çok analiz yapabilirsek o kadar çok gelişmesini ve kalıcı olmasını sağlamamız mümkün olacak. Bu nedenle özellikle bu anketi cevaplamak için vakit ayıran meslektaşlarımıza teşekkür ediyoruz. Türkiye'de Borsa İstanbul'da halka açık şirketlerde çalışan yatırımcı ilişkileri sorumlularının niteliğine dair tarihe bir iz bıraktınız. Gelin, isterseniz bu izin detaylarını hep birlikte inceleyelim.

KATILIM ORANI YÜZDE 17'DEN YÜZDE 25'E YÜKSELDİ

Bugün Borsa İstanbul'da işlem gören 422 şirketin yatırımcı ilişkilerinden sorumlu yöneticilerinin kimler olduğuna ve onlara ne şekilde ulaşabileceğimize dair Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan detaylı bilgiye erişim imkânımız var. Biz de bu kanal üzerinden tanımlanan şirket yetkililerine anketimizi gönderdik. Anketimiz online olarak gerçekleşti. Aldığımız geri dönüş oranı yaklaşık yüzde 25 seviyelerinde. Bu alanda az sonra detaylarından da bahsedeceğim Mayıs 2008 tarihinde yine aynı grubu hedefleyen bir başka ankete geri dönüş oranı yüzde 17 seviyelerindeydi. Son altı yılda bu alanda ilerleme gösterdiğimizi görmek sevindirici ama hiç kuşkusuz yeterli de değil.
TÜYİD bu anketi sizlerin kıymetli katılımıyla her yıl yapmayı planlıyor, ki bu meslek alanında ve derinleşmesini umut ettiğimiz

sermaye piyasaları alanında başka bir perspektiften profil tarihçesi çıkaralım. Bu alanda geliştirici çalışmalar yapanlara, dünya standardında bir meslek yaratma çabasında olanlara fikir verici veriler sunalım. Burada anahtar kelime; sizlerin ankete katılımı.

İLK ANKET ÇALIŞMASI ÜÇ KURUCU ÜYEMİZ TARAFINDAN MAYIS 2008'DE YAPILDI

Derneğimizin kuruluş döneminde, bu meslek alanında yapılmış olan kapsamlı bir profil çalışması olmadığını görüyorduk. Bu dönemde ülkemizde bu mesleğin gelişimine değerli katkıları olan üç kurucu üyemiz kaleme aldıkları kitaplarında da yer vermek üzere bir anket düzenlediler.

Yine o zamanki ismiyle İMKB'nin tüm halka açık şirketlerine bu anketi gönderdiler ve 'Sermaye Piyasalarına Açılan Pencere – A'dan Z'ye Halka Açılma ve Yatırımcı İlişkileri' ismiyle çıkan bu kaynak eserin içerisinde de kamuoyuyla paylaştılar. Bize bu çalışmayı kazandıran Funda Güngör Akpınar (TÜYİD 2010-2012 Yönetim Kurulu Başkanı), Nusret Orhun Köstem (TÜYİD Kurucu Üyesi) ve Haluk Özdemir'e (TÜYİD Kurucu Üyesi) teşekkür etmek isterim; çünkü bu çalışma sayesindedir ki, sadece ülkemize özel olan bu bilgileri karşılaştırma için bir ilki gerçekleştirdiler.

Elimizde, yine bu alanda yapılmış bir başka çalışma ise kurumsal üyemiz olan BNY Mellon'ın 'Yatırımcı İlişkilerinde Global Trendler Araştırması'. En son 2013 yılı için çıkan araştırma 63 ülkede dokuzuncu kez gerçekleşti. BNY Mellon Ülke Müdürü ve Kıdemli Temsilcisi aynı zamanda da Yönetim Kurulu Üyemiz Cihat Takunyacı önceki sayılarımızda bu araştırmanın sonuçlarını kapsamlı olarak değerlendirdi. Ayrıca Türkiye'nin de bu anketin parçası olmasında ciddi bir emeği olduğu için Cihat Takunyacı'ya da teşekkürü borç bilirim. www.tuyid.org adresinden erişebileceğiniz e-bülten arşivlerimizde bu yazıyı bulmanızı ve okumanızı önermeden geçemeyeceğim. Nitekim, ben de bu analizimde BNY Mellon araştırma sonuçlarıyla anketimizde örtüşen ve çelişen bölümlerin altını çizmeyi istiyorum.

EKONOMİ, İŞLETME VE ULUSLARARASI İLİŞKİLER MEZUNLARININ TERCİHİ

Yatırımcı ilişkileri biriminde çalışanların eğitim geçmişlerini sorduğumuzda, cevaplayanların yüzde 95'inin ekonomi, işletme ve uluslararası ilişkiler mezunu olduğunu görüyoruz. Bu meslek açısından kritik yetkinlikler arasında finans bilgisi, ekonomi bilgisi, mevzuat bilgisi ve iletişim kabiliyeti önde gelen özellikler. Üniversitelerin bu bölümünden mezun olanlar mesleki tercihleri özellikle bu alanda yetkinliklerini geliştirebilecekleri sektör ve bölümlerden yana değerlendirirken onları seçenler de doğal olarak bu alanda eğitim ve birikimleri olanlar arasından tercih yapıyor. 2008 yılında yapılan anketin sonucunda da yine benzeri bir profilin oluştuğunu görebiliyorsunuz.

ORTALAMA ÇALIŞMA HAYATI 10 YIL VE ÜSTÜ...

Bu birimde çalışanların hem mevzuat açısından hem de şirketi temsil açısından çok kritik sorumlulukları bulunmakta. Bu

nedenledir ki, uluslararası pek çok halka açık şirketin 'resmi konuşmacısı' aynı zamanda 'yatırımcı ilişkileri yöneticisi' görevini sürdürmektedir. Tabir çok günlük konuşma niteliği taşımakla birlikte az kelimeyle durumun özünü anlatıyor; 'Bu alanda çalışan her kişinin, ağzından çıkanı kulağının duyması' gerekiyor. Çünkü bu birimin temasta olduğu ana hissedardan azınlık hissedara, düzenleyici kuruluşlardan finansal kuruluşlara, medyadan potansiyel yatırımcıya kadar tüm paydaşlara söylediği her söz, verdiği her rakam sadece kendisini bağlamıyor, temsil ettiği şirket için de bağlayıcılık taşıyor.
Bu nedenledir ki, birikim, bilgi ve doğru iletişim ancak tecrübeyle perçinleniyor. Yatırımcı ilişkileri alanında çalışanların yüzde 64'ünün ortalama iş tecrübesi on yıl ve üstü; yüzde 22'sinin ise altı-on yıl arasında. Bunun karşılığında ise şöyle bir tamamlayıcı bilgi var ki, yatırımcı ilişkilerinde ağırlıklı çalışma süresi iki ila beş yıl arasında değişiyor. Bu sonuç, iki şekilde değerlendirilebilir; birincisi ülkemizde halka açık şirketlerin böylesi bir bölümü kurmaları zorunluluğunun yakın tarihe dayanıyor olması; ikincisi ise bu bölümde çalışanlar finans, strateji, iletişim gibi konular ve bölümlerle o kadar yakın çalışıyor ki, bu görev esnasında ilgili bölümlerde uygun pozisyonlar olduğunda, geçiş yapmak için fırsatların ortaya çıkması... Biz bu değişimi üyelerimizdeki görev değişikliklerinden de net bir biçimde gözlemleyebiliyoruz.

MESLEĞİNE DEVAM ETMEK İSTEYENLERİN ORANI YÜZDE 60

Yalnız altı çizilmesi gereken bir nokta var ki, sekiz ve üstü yıldan bu yana bu mesleği sürdürenlerin oranı da yüzde 24 seviyelerinde. Bu sonuç da gözlemlenebilir nitelikte. Mevzuat düzenlemelerini beklemeksizin, özellikle kurumsal yatırımcıları hedefleyen halka açık büyük şirketler bünyelerinde yatırımcı ilişkileri birimlerini kurmuş; etkin olarak bu bölümün faydalarından uluslararası düzeyde faydalanmakta; bu faaliyetlere ciddi bütçeler ayırmakta. Tahmin ediyoruz ki, bu şirketlerde çalışan yöneticiler bu yüzde 24'ün içerisinde yer almaktalar.
Aynı anketin önemli bir çıkarımı da kariyerinde yatırımcı ilişkilerinde devam etmek isteyenlerin oranının yüzde 60 seviyesinde olması... Yatırımcılar için en önemli konu güvenilir, sorulara net ve analitik cevap veren aynı yüzleri görebilmek. Biz bu sonucu da heyecanla karşılıyor; bu mesleğin geleceğine daha da umutla yaklaşıyoruz.

Yatırımcı ilişkileri alanında çalışanların yüzde 64'ünün ortalama iş tecrübesi on yıl ve üstü; yüzde 22'sinin ise altı-on yıl arasında. Bunun karşılığında ise şöyle bir tamamlayıcı bilgi var ki, yatırımcı ilişkilerinde ağırlıklı çalışma süresi iki ila beş yıl arasında değişiyor.

Mevzuat düzenlemelerini beklemeksizin, özellikle kurumsal yatırımcıları hedefleyen halka açık büyük şirketler, bünyelerinde yatırımcı ilişkileri birimlerini kurmuş; etkin olarak bu bölümün faydalarından uluslararası düzeyde faydalanmakta; bu faaliyetlere ciddi bütçeler ayırmakta.

RAPORLAMALARIN YARISINDAN FAZLASI CFO'YA YAPILIYOR

Bu sonuç, gerek BNY Mellon anketinde gerekse 2008 yılında yapılan anket de benzeri oranları veriyor. CFO'ya raporlayanların haricinde yüzde 22 oranında katılımcı da CEO'ya raporluyor. Özetle, bu tablo bize diyor ki, yatırımcıya öncelikle mali sonuçlarımızı anlatmalıyız; gelecek stratejilerimizi anlatırken de analitik bir tablo üzerinden sunum yapmalıyız. "Dünyada da bu iş böyle mi?" derseniz, BNY Mellon araştırması da gösteriyor ki, bu oran dünyada da benzeri bir profili daha düşük oranda da olsa veriyor. CFO'yu CEO takip ediyor. Hatta dünya büyüğü şirketlerde chief IR officer'lar da bulunuyor.

EKİPLER GENELDE İKİ KİŞİYLE SINIRLI

'Bu bölümde çalışan sayısı nedir?' diye baktığımızda, gördüğümüz sayı çoğunlukla iki kişiyle sınırlı kalıyor. İyi haber; 2008 yılında yapılan ankette, iki-dört kişi aralığında olanların oranı yüzde 17 seviyesindeyken bu oran bu yıl yüzde 23,4 seviyesine gelmiş. Ekiplerin kompozisyonuna baktığımızda, katılımcıların yüzde 55'inin mevzuata uyum ve diğer yatırımcı ilişkileri fonksiyonunda ortak hizmet verdiklerini görüyoruz. Farklı ekipte farklı kişilerle bu hizmeti verenlerin oranı yüzde 22, aynı ekipte farklı kişilerle bu

faaliyeti yürütenlerin oranı ise yüzde 23. Mevzuata uyum her yatırımcı ilişkileri yöneticisi ve uzmanının bilmesi gereken bir konu ancak, hem mevzuat, hem uluslararası nitelikte yatırımcı ilişkilerini yürütmek zamanı yönetmek adına zor bir beklenti. Her ikisi de ince detaylara ve günlük olarak değişen dinamiklere sahip. Bu nedenle özellikle iki farklı ekip bulundurma maliyetine katlanabilen, kurumsal yatırımcı oranları yukarıda seyreden yüksek işlem hacimli şirketler farklı ekipleri istihdam etmeyi tercih edebiliyor. Yüzde 45'lik oran da bize gösteriyor ki, şirketler bu durumdan fayda da sağlıyor.

SOSYAL MEDYAYI KULLANIM SIKLIĞI YÜZDE 22-27 ARASINDA

Sosyal medyanın hayatımıza nüfus ettiği bu dönemde, anketimize göre katılımcıların yüzde 22'si sosyal medyayı kullanıyor. BNY Mellon'ın yaptığı son ankette 63 ülkenin ortalaması yüzde 27. Gelin görün ki, Batı yarıkürede bu oran yüzde 45 seviyelerindeyken; doğu yarıküre özellikle de Uzakdoğu'nun yüzde 6'lık oranı ortalamayı yüzde 27'lere çekiyor. Buradan anlıyoruz ki, batı ülkeleri buradan bir fayda yaratıyor; bizim de bu alanda gelişmeye açık yanlarımız olduğu gözlemleniyor.

YURT DIŞI TOPLANTI VE ROADSHOW'LARA KATILMAYANLARIN ORANI YÜZDE 40

Çarpıcı bir sonuç. Yurt dışı yatırımcı toplantılarına ve roadshow'lara katılım oranı 2008'e göre gerilemiş; hiç katılmayanların oranı yüzde 40. Borsa İstanbul'un yüzde 60'ın üzerinde yabancı yatırımcısı bulunmaktayken katılımcıların mensup oldukları şirketlerin yüzde 40'ı yurt dışı yatırımcı toplantılarına ve roadshow'lara hiç katılmıyor. Bunun karşılığında, yılda dört ve üstü katılanların oranı yüzde 32 seviyelerinde...

BNY Mellon raporunda da net görünen bir bilgiyi paylaşmak gerekirse ülkemizde yatırımcı ilişkileri bütçesi global ortalamanın yüzde 35 altında. Bu bilgiyle anket sonucumuzun örtüştüğünü düşünüyoruz. Sözün özü; yatırımcı ilişkileri faaliyetine mevzuat gereği olmanın ötesinde vizyoner açıdan bakan şirketler bu alandaki yatırımdan geri

Katılımcıların yüzde 22'si sosyal medyayı kullanıyor. BNY Mellon'ın yaptığı son ankette, 63 ülkenin ortalaması yüzde 27. Gelin görün ki, Batı yarıkürede bu oran yüzde 45 seviyelerindeyken; doğu yarıküre özellikle de Uzakdoğu'nun yüzde 6'lık oranı ortalamayı yüzde 27'lere çekiyor.

Ekiplerin kompozisyonuna baktığımızda, katılımcıların yüzde 55'inin mevzuata uyum ve diğer yatırımcı ilişkileri fonksiyonunda ortak hizmet verdiklerini görüyoruz. Farklı ekipte farklı kişilerle bu hizmeti verenlerin oranı yüzde 22, aynı ekipte farklı kişilerle bu faaliyeti yürütenlerin oranı ise yüzde 23.

durmayıp proaktif olmayı tercih ederken; mevzuat gereği olarak değerlendiren şirketler tercihlerini mevzuatla sınırlı tutmaktalar.

PROAKTİF ŞİRKETLER SONUÇLARI ANLAMLANDIRMAK İSTİYOR

Faaliyetler ve hisse performansı katılımcıların yüzde 60'ı tarafından periyodik olarak gerçekleştirilirken yüzde 40'ı ihtiyaç duyulduğunda gerçekleştiriyor. Bu sonuç da bir önceki konuyla örtüşüyor diye düşünmekteyiz.

Proaktif şirketler yatırımcı ilişkileri bölümünün faaliyetlerinin sonuçlarını anlamlandırmak isterken; aktif olmayanlar ise ihtiyaç duyduklarında raporluyorlar.

TÜYİD olarak biz bu anket sonuçlarında gözlemlerimizi, bildiklerimizi ve bilmediklerimizi bir arada görme şansına sahip olduk. Dünden bugüne gelişen ve gerileyen konuların yanı sıra dünya standardında nerede durduğumuza dair ipuçları edindik. Sizlerle paylaşarak da farkındalık yaratmayı istedik.

Bu ankete katılıp bu mesleğin gelişmesi adına katkı sağlayan ve iz bırakan tüm katılımcılara bir kez daha teşekkür ediyoruz. Gelecek yıl bu anketi tekrarladığımızda, daha çok katılım, daha detaylı sorular ve daha zihin açıcı sonuçlarla birlikte sizlerle bir araya gelmeyi ümit ediyoruz.