

Yatırımcı İlişkilerinin 365 günü

1.Gün- 5 Mayıs 2021	2.Gün- 6 Mayıs 2021
10:00-10:40 Duygu İnceöz – Mavi, Yatırımcı İlişkileri Direktörü - Yatırımcı İletişiminde akla takılanlar - Yatırım mesajlarının (investment case) geliştirilmesi ve iletişimi - Kurumsal İletişim ile koordinasyon ve halka açıklık kültürünün şirket içinde yayılması - Yatırımcı Sunumu şablonu – Püf noktaları nelerdir? - Mali tablo sonuç açıklama hazırlıkları - Öncesi ve sonrası - Beklenti yönetiminin özellikleri - Analist Bilgilendirme Toplantıları ve Telekonferanslar - Analist Sunumları	10:00-10:40 Pınar Uğuroğlu Delice –TEB Yatırım, Araştırma Genel Müdür Yardımcısı Alıcı Taraf Gözüyle - Yatırımcı olarak yatırımcı ilişkileri tarafından ne bekleniyor? - Yatırımcı tipine göre hikâye içeriği değişmeli mi? Nasıl? Beklenti Yönetimi - Şirket hikayesinin hem yatırımcı ilişkileri hem de üst yönetimden (C-Level) aynı içerikte aktarılmasının önemi - Şirket hikâyesinde neler olması gerekir?
10:40-11:55 Müge Yücel – Doğu Otomotiv, Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi - Yatırımcı Tabanı yönetimi ve hedefleme - Toplantı geçmişi ve katılımcılar - Mevcut Yatırımcıların analizi - Yatırımcı türlerine göre şirketlerde aranan özellikler ve hangi yatırımcıları hedeflemelisiniz? - Rakip Yatırımcı Tabanı Analizi ve Yatırımcı Hedefleme - CRM Araçları: Closir, BD Corporate vb uygulamalar - Raporlama - Rakip Analizi Nasıl Yapılır? - Ulusal ve uluslararası rakiplerin tespiti - Sektörler arası karşılaştırma - Hangi durumlarda roadshow yapmalı - MiFID gerçeği- Aracı kurumlar ile roadshow vs Şirket tarafından organize edilen roadshow - Roadshow’larda doğru yatırımcı hedeflemesi	10:40-11:20 Bülent Yurdağül-HSBC, EEMEA Bölgesi Tüketim Sektör Araştırmaları Grup Başkanı - Satıcı taraf gözüyle - Analist ne bekler? - Ne kadar sıklıkta görüşülmesi gerekir? - Beklenti yönetiminin püf noktaları - Hisse senedi hikayesini (Equity story) ne kadar iyi bilmesi gerekir? - Asansör Konuşması (Elevator Pitch) için püf noktaları – örnekler - Diğer ülkelerle karşılaştırmalı örnekler
11:55-12:05 Ara	11:20-11:30 Ara

12:05-12:30 İlkay Demirdağ – Enerjisa, Yatırımcı İlişkileri Müdürü - Zaman Kullanımı: Etkin yatırımcı ve analist toplantısı nasıl yapılır? - Yatırım stilleri - Yatırımcı İlişkileri Etkinliği Ölçümü- Ana performans göstergesi seçimleri için ipuçları	11:30-12:30 Özgür Göker – UBP, Hisse Senedi Araştırma Analisti ESG ve Sürdürülebilirlik İletişimi - ESG/Sürdürülebilirlik konularına yıllar içinde değişen bakış açısı - ESG verileri ve Sürdürülebilirlik stratejisi nasıl anlatılmalı - Yatırımcıların ESG/Sürdürülebilirlik başlıklarındaki beklentilerini anlamak - ESG/Sürdürülebilirlik iletişimi alanındaki püf noktalar
12:30 – 13:30 Öğle Arası	12:30 – 13:30 Öğle Arası
13:30-14:20 Seda Karşıt Tiryaki – Bank of America Yatırım Bankası Hisse Birimi Bölüm Başkanı - Kurumsal Erişim (Corporate Access) Sağlayan Şirket Nasıl Seçilir? - Yıllık Yatırımcı İlişkileri Takvimin Oluşturulması - Roadshow ve Konferanslara hazırlık - C-Level katılımda rollerin dağılımı - Feedback toplanmasının önemi	13:30-14:20 Eser Taşcı -Goodyear, Yatırımcı İlişkileri Müdürü Yatırımcı İlişkilerinin Mevzuattan Doğan Başlıca Sorumlulukları - Kamuyu aydınlatma - Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik - Yatırımcılarla iletişim - Genel kurul ve Temettü - İçsel bilgilerin ticareti ve ilişkili taraf işlemleri - Sermaye piyasası mevzuatından kaynaklanan diğer yükümlülükler ve raporlamalar
14:20-15:00 Besim Meriç - TAV Havalimanları Yatırımcı İlişkileri Koordinatörü Kriz Yönetimi - Kriz Yönetimi mi Kriz İletişimi mi? - Kriz Planında neler olmalı? - Kriz İletişiminde Yatırımcı İlişkilerinin rolü - İç ve Dış iletişimdeki farklılıklar - Örnekler ve iyi uygulamalar	14:20 – 15:00 Çiçek Uşaklıgil Özgüneş- Coca Cola İçecek, Yatırımcı İlişkileri ve Hazine Direktörü Alternatif Sermaye Piyasası Araçları - Debt IR: Hisse senedi veya sabit getirili araçlar açısından yatırımcı hazırlıkları farklılaşıyor mu? - Rating ile Bağımsız Denetim arasındaki temel farklar Rating şirketlerine nasıl hazırlanmalı? Ne tür bilgiler sunulmalı – halka açık olmayanları ne kadar detaylandırmalı?
15:00 – 15:10 Ara	15:00 – 15:10 Ara
15:10-16:00 Hande Özbörçek – Şişecam, Yatırımcı İlişkileri Direktörü Esra Şirinel -İş Yatırım, Araştırma Müdür Yardımcısı Simülasyon-Role Play: Yatırımcı İlişkileri ve Alıcı Taraf Hisse Senedi Görüşmesi (Mevcut yatırımcı ile güncelleme görüşmesi)	15:10-16:00 Bahar Efeoğlu Ağar- Ford Otosan, Yatırımcı İlişkileri Uzmanı Selim Kunter- Ak Yatırım, Araştırma Müdürü Simülasyon-Role Play: Yatırımcı İlişkileri ve Alıcı Taraf Hisse Senedi Görüşmesi (Mevcut yatırımcı ile güncelleme görüşmesi)