



## Yatırımcı ilişkileri birimleri ve uzmanlarında ne gibi özellikler aramalıyız?

Son sayımızda önümüzdeki birkaç dizide geçmiş yıllarda piyasaya çıkardığımız "Sermaye Piyasalarına Açılan Pencere" kitabımızdan alıntılarla ideal bir yatırımcı ilişkileri biriminin izlemesi gereken stratejileri sizlere paylaşacağımı aktarmıştım.

Öncelikle yatırımcı ilişkileri birimlerinin sorumlulukları ve işleyişine değinelim. Daha sonra bu sorumluluklar kapsamında stratejilerimizi ne şekilde geliştirebileceğimizi araştırabiliriz. Ülkemizde yatırımcı ilişkileri oldukça yeni bir iş alanı. Ancak bir o kadar da hızla geliyor. Henüz halka açık olmasına karşın ayrı bir yatırımcı ilişkileri birimi olmayan pek çok şirketimiz mevcut olmakla birlikte yatırımcı ilişkileri birimlerine verilen önem her geçen gün artıyor. Halka açık şirket sayısındaki artışın ivme kazanması ve kurumsal yönetime verilen önemin artması da yatırımcı ilişkileri mesleğinin önümüzdeki dönemin yükselen mesleklerden biri olacağını gösteriyor.

Yatırımcı ilişkileri birimlerinin üstlendikleri başlıca görevleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- Pay sahipleri ile ilgili konularda şirket içi koordinasyonun sağlanması,
- Şirketin yurtiçi ve yurtdışı bireysel ve kurumsal yatırımcılara tanıtımının yapılması,
- Tanıtım araçlarının doğru ve eksiksiz şekilde hazırlanması; pay sahiplerinin şirket hakkında bilgi alabileceği internet sitesi, şirket sunumu, faaliyet raporu vb. iletişim araçlarının düzenli şekilde güncellenerek pay sahiplerinin doğru ve eksiksiz bilgiye ulaşmasının sağlanması,
- Mevcut ve potansiyel yatırımcıların ve hissedarların düzenli olarak şirketin faaliyetleri, finansal durumu ve stratejilerine yönelik bilgilendirilmesi amacıyla yatırımcı toplantıları düzenlenmesi,
- Konferans ve yatırımcı toplantılarına katılım ile yatırımcıların şirket, sektör, ekonomik gelişmeler ve Türk sermaye piyasalarındaki gelişmelere yönelik düzenli olarak bilgilendirilmesi,
- Şirket hakkında araştırma yapan analistler, derecelendirme kuruluşları ve araştırma uzmanlarının bilgi taleplerinin karşılanması; analistler tarafından yapılacak yorumlara ışık tutması amacıyla vurgulanmak istenen noktaların ve analiz yöntemlerinin düzenli olarak paylaşımı,
- Mali tabloların açıklanmasını takiben neticelerin finansal ve medya iletişiminin sağlanması,
- Şirketteki önemli gelişmelere ilişkin özel durum açıklamalarının hazırlanması ya da koordinasyonu,
- Şirketin SPK, İMKB vb düzenleyici kurumlarla ilişkilerinin yürütülmesi,
- Genel kurul toplantısının mevzuata, esas sözleşmeye ve şirket içi düzenlemelere uygun olarak yapılması ve toplantıda pay sahiplerinin yararlanabileceği dokümanların hazırlanarak pay sahiplerinin toplantıyla ilgili bilgilendirilmesi, kayıtların tutulması ve sonuçlarla ilgili raporların internette yayınlanması.

Peki şirketlerimizi yatırımcılar nezdinde temsil yetkisi vereceğimiz, mali tablo analizinden yatırımcı bilgilendirmesine, mevzuata uygunluktan şirket değerlemesine kadar pek çok farklı konuda sorumluluk vereceğimiz yatırımcı ilişkileri uzmanlarında en çok aradığımız özellikler neler olmalı?

İdeal bir yatırımcı ilişkileri uzmanının sorumlulukları kapsamında özellikle iki önemli kimliği bir arada barındırması gerektiği gözleniyor:

- Finans bilgisine sahip, araştırmacı ve analist
- Pazarlama iletişimi ve ilişki yönetimi uzmanı

Araştırmacı kimliği başlığında ideal yatırımcı ilişkileri uzmanının nitelikleri arasında:

- Piyasanın ve yatırımcıların beklentilerini anlayabilmesi ve ölçümleyebilmesi,
- Sektör ve bilanço analizi yapabilecek teknik bilgiye sahip olması,
- Şirket değerlemesini etkileyecek konulara hakim olması,
- İlgili mevzuata hakim olması,
- Mukayese (benchmark) ve duyarlılık (sensitivity) analizleri yapabilmesi ya da takip edebilmesi, sayılabilir.

Pazarlama iletişim ve ilişki yönetimi kimliği başlığında ise:

- Konusuna hakim olması,
- İletişim kurma yeteneği,
- İyi bir sunucu olması,
- İkna edici olması,
- Etkileyici olması,
- İnandırıcı olması,
- Güvenilir olması,
- Yenilikçi olması,
- Pozitif olması,
- Takipçi olması,
- Zamanlı geribildirimde bulunabilmesi,
- Proaktif olması,
- İnteraktif olması,

gibi özellikler ön plana çıkıyor.

Bunların birçoğu uzmanlık esnasında da geliştirilebilecek özellikler. Önemli olan yatırımcı ilişkileri uzmanının bu temel nitelikleri geliştirebilecek altyapıya sahip olması. Bir yatırımcı ilişkileri uzmanının inandırıcı olabilmesi ve pazarlamacı kimliğini iyi taşıması için öncelikle şirkete, vizyonuna ve hedeflerine kendisinin inanması gerekiyor. Dolayısı ile bir şirketin çalışacağı yatırımcı ilişkileri uzmanını seçmekte göstereceği özen kadar yatırımcı ilişkileri uzmanlarının da çalışacakları şirketleri seçme aşamasında aynı özeni göstermeleri gerekiyor. Gerek şirket gerekse uzman açısından uzun vadeli bir yatırım ve başarılı bir yatırımcı ilişkileri stratejisinin özünde güvenilirlik, kredibilite ve istikrar yatıyor.

Hepinize iyi haftalar ve iyi çalışmalar diliyorum...

**Funda Güngör Akpınar**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**

