



## Yatırımcı İlişkilerini Yeniden Kodlamak - İvme Kazanma Zamanı

### Nursel İLGEN, CFA – TÜYİD Yönetim Kurulu Başkanı

TÜYİD adına keyifli ve verimli bir çalışma yılını geride bıraktık. Bu hafta TÜYİD'in 9. yaş gününü kutlayacağız. Tüm TÜYİD ailesi olarak dokuz yıldır Yatırımcı İlişkileri mesleğini geliştirmeye çalışıyoruz. Belirlediğimiz hedefler doğrultusunda ailemize yeni katılan kurumsal ve bireysel üyelerimizle güçlenerek ilerliyoruz. TÜYİD yeni yılda 63 kurumsal üyesiyle Borsa İstanbul'un piyasa değerinin yaklaşık %70'ini temsil ediyor.

Bu yazımızda 2017'de neler yaptık kısaca bir göz atalım istedik.

Yönetim kurulumuz (rutin olarak tatil yapılan Ağustos ayı da dahil olmak üzere) yılın tüm aylarında biraraya gelerek büyük bir özveri ile uzun saatler boyunca Derneğin büyüme trendine ivme kazandıracak çalışmaları planladılar ve sermaye piyasalarının gelişimi adına desteklerini verdiler.

Paydaşlarımızla etkin ilişkiler kurmak en önemli hedeflerimiz arasındaydı. Bu amaçla, Sermaye Piyasaları Kongresinde hem bir panelde hem de bir eğitim seansında yer alarak kongreye katkı sağladık. Paydaşlarımızdan Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu (SPL) ile üç ortak eğitim ve seminer yapmanın mutluluğunu yaşadık. Yıl boyunca 500'ü aşkın üye ve paydaşımızı da eğitim ve seminerlerimizde ağırladık.

Yine paydaşlarımızdan BNY Mellon, CFA Society of Istanbul, Entegre Raporlama Türkiye Ağı (ERTA) ve Etik ve İtibar Derneği (TEİD) ile birer ortak etkinlik düzenledik. Bunlardan TEİD ile ortaklaşa projelendirdiğimiz "Yatırımcı İlişkileri Mesleği Etik ilkeleri ve Meslek İcrasına Yönelik Çalışma İlkeleri" lansmanımız yılın öne çıkan faaliyetlerinden birisi oldu.

Öte yandan, Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü ile Sermaye Piyasası Kurulu üst düzey yöneticilerine ayrı ayrı yapmış olduğumuz ziyaretlerde sermaye piyasaları üzerine uzun istişareler yapma fırsatını yakaladık.

Dikkatinizi çekmiştir bu yazımızın başlığını da 12 Aralık'da düzenlediğimiz zirvemizin konusu ve teması olan başlıkla aynı belirledik. Bunun sebebi bu başlığın sadece bir zirve başlığı değil, aynı zamanda 2017 yılı hedeflerimiz için de bir rehber olmasıydı. Bu anlamda zirvemiz yıl boyu gerçekleştirdiğimiz tüm çalışmaların bir sonuç bildirgesi niteliğinde oldu.

Zirvede yaklaşık 450 misafirimizi ağırlamanın yanı sıra 250 kişinin webcast yayını ile zirvemizi canlı olarak izlemesi rekor bir katılıma işaret ediyordu. Bu yoğun ilgi nedeniyle hız kesmedik ve önümüzdeki yıl gerçekleştireceğimiz zirvenin hazırlıklarına şimdiden başladık.

Bu vesileyle, tüm katılımcılara, panelistlerimize ve sponsorlarımıza bir kez daha teşekkür ediyorum.

Zirvenin açılış konuşmasında temanın temelinde yatırımcı ilişkilerini geliştirmek misyonuyla, iki eksene oturduğunun altını çizmiştim. İlki mesleğin icrasındaki yapısal değişiklik ihtiyacı, diğeri ise şirketlerimizin sermaye piyasaları ile buluşmasında ve hisse senedi, bono gibi ihraç edilen sermaye piyasası araçlarının gerçek değerlerinin oluşmasında daha fazla rol almasıydı.

Zirve boyunca gerçekleşen panellerde bu iki eksen etrafında şekillenen ve hepimize yol gösterecek, diğer taraftan uluslararası gelişmeleri takip etmenizi sağlayacak konular masaya yatırıldı.

Yeni sayılabilecek ancak gelişime açık olarak nitelendirdiğimiz yatırımcı ilişkileri mesleğinin bilginin son derece hızlı dolaştığı ve buna bağlı olarak da başta algoritmik işlemler olmak üzere fiyatlamaların yüksek hızda gerçekleştiği bir piyasada icra edilen, global bir meslek ve stratejik bir yönetim sorumluluğuna dönüştüğü bir kez daha panelistlerin farklı bakış açıları tarafından dile getirildi.

Birbirinden değerli panellerden birisi olan ve yatırımcı ilişkileri alanında en iyi uygulamalara imza atmış Anadolu Grubu, Garanti Bankası, TAV Havalimanları ve Türk Telekom CEO'larının yer aldığı "CEO'ların Gözünden Yatırımcı İlişkileri" oturumunda çok önemli mesajlar vardı:

- **Sermaye piyasalarının gelişmesi için daha fazla şirketin halka açılması gerek.**
- **Son 10 yılda, Türkiye'ye yatırım yapmak isteyenlerin sayısı arttı.**
- **Şirketin aktif yatırımcı ilişkileri stratejisinin bulunması, Borsa'daki işlem hacminin ve**

**yatırımcı sayısının artmasına, şirketin gerçek değerine ulaşmasında son derece önemli rol oynamakta.**

- **Yatırımcı ilişkilerinin doğru yapılandırılması için şirket içi iletişim ve bilgi yapılandırılmasının doğru yapılması gerek. Yatırımcıların beklentilerini ve şirketle ilgili konulara nasıl baktıklarını yönetim kurullarına aktaracak bir mekanizma geliştirilmeli. Yönetim kurullarının bağımsız üyeleri dahil herkesin bu konudaki sorumluluğu hatırlatılmalı.**

Zirvenin kapanış paneli olan "Türkiye Hikayesini Anlatmak" panelinde de çok önemli bir mesaj vardı: **"Kendi değerlerimizi küresel değerlerle temas ettirebildiğimiz özgün bir Türkiye hikayesi çıkarmak hepimizin sorumluluğu"**

TÜYİD olarak biz de ortak bir hikaye yaratma sürecindeki sorumluluğumuzu çok iyi biliyoruz.

Öte yandan, henüz genç bir meslek dalı olan Yatırımcı İlişkilerinin potansiyelinin ne denli büyük olduğunu bir kez daha hatırlatmak isterim.

Finansal gündem ve ortam ne olursa olsun bu mesleğin potansiyeline olan inancımızla yatırımcı ilişkileri alanında sağlam temellerin atılması yolunda ihtiyaç duyduğunuz her noktada TÜYİD olarak yanınızdayız. Yatırımcı ilişkileri ve en iyi uygulamalar konusunda referans noktası olma hedefimizde kararlıyız.

2018 yılında ortaya konacak görüş ve önerilerin, katkılarınızla zenginleşeceğini düşünüyor, çalışmalarımızın, hepimize, kurumlarımıza ve Türkiye'de Yatırımcı İlişkilerine katkı sağlayacak bir şekilde, başarıyla geçmesini diliyorum.