



## Piyasaların Değişim Süreci ve Yatırımcı İlişkileri için Fırsatlar

Değerli Okuyucular,

Yeni pazarlardan, yeni sistemlere, yeni ürünlere kadar piyasalarımızda 2015 olduğu kadar 2016'da da değişim süreci yaşanacağına benziyor. Bu süreci bir gelişim ve fırsat penceresi olarak görmek iş yapma şekillerimizi de buna göre yönlendirmek gerek. Özellikle uluslararası veri ve gelişmelerin de etkisiyle dalgalanmaların yaşandığı bu dönemde her bir gelişme bir iş geliştirme ve süreç iyileştirme fırsatı olarak görülmeli.

Özel Pazar, Sürdürülebilirlik Endeksi, Borsa'nın geliştirdiği yeni teknolojik altyapı ve ürünler bir süredir zaten ajandalarımızda. Kurumsal olarak bulunmadığınız ancak piyasalara sunulan bu ürün ve pazarları gözden geçirmenin tam sırası. Tahvil ihraçları ve türev ürünleri ile uluslararası kredi piyasalarını takip yine bu dönemde vazgeçilmemesi gereken alanlar.

Londra Borsası ve Deutsche Börse'nin birleşeceğini okumuşsunuzdur. FED kararları ile dalgalanan kurlar ve borsa verilerine ilave olarak, işte bu gibi uluslararası değişimler de yakın vadede takip edilmesi gereken gelişmelerden.

Dalgalanma dönemleri aynı zamanda bilgi paylaşımının en üst seviyede tutulması gereken dönemlerdir. Roadshow ve yatırımcı toplantılarından vazgeçmemek gerek. Şirketiniz için iyi ve kötü dönemlerden geçiyor olabilirsiniz, yeni yatırımcı çekmek kadar mevcut yatırımcıları korumak da bir o kadar önem taşıyor. Yatırımcı ilişkilerinin kritik rolü de işte burada yatıyor. Finansal iletişim kanalları her zaman açık olmalı.

Nisan ayında yayınlanacak 2016 yılının ilk Borsa Trendleri Raporu birinci çeyrek verileri ile önümüze ışık tutacak. Yeni rakamlarla 2016'nın ilk çeyreğini daha rahat analiz edebileceğiz ve yılın kalanına ilişkin beklentileri şekillendirebileceğiz. Aynı zamanda Mart başında yayınlanan bir ilke kararı ile pay sahipliğine ilişkin bilgilere, ortaklarına yönelik promosyon ve benzeri fayda sağlayıcı uygulamaları kolaylaştırmak amacıyla konuya ilişkin yönetim kurulu kararı alınması kaydıyla, her bir hesap döneminde azami iki defa ulaşılabilecek. Mevcut yatırımcı tabanınıza "loyalty" programları aracılığıyla erişmek fırsatı bu vesileyle önümüze geliyor. Yatırımcı trendlerine göre kendi yatırımcılarımızı özenle değerlendirmemiz gerek.

TÜYİD olarak Nisan ayında önemli konularda karşınızda olacağız. 14 Nisan'da Arkadin sponsorluğunda ve MEIRS iş birliğiyle gerçekleşecek webcast ile kurumsal iletişim - yatırımcı ilişkileri dengesini tartışırken, 13 Nisan'da Yıldız Teknik Üniversitesi Finans Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Merkezi iş birliğiyle yapacağımız seminerde "**Yatırımcılar için Sürdürülebilir Değer Yaratmada Üst Yönetimin Rolü**"nü önemli konuklara konuşma fırsatını bulacağız. Yayın, eğitim ve organizasyonlarımızı e-postalarımızın yanı sıra web sitemiz, LinkedIn ve @tuyid twitter hesabımızdan da takip edebilirsiniz.

Son olarak TÜYİD ofisimizin taşındığını hatırlatmak isterim. Yeni iletişim bilgilerimize [internet sitemizden](#) ulaşabilirsiniz.

Verimli bir çalışma dönemi geçirmenizi diliyorum.

Saygılarımla,

Coşkun Kılıç  
Yönetim Kurulu Üyesi