



Işıl Bük  
Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.  
Yatırımcı İlişkileri Müdürü  
TÜYİD Eğitim Çalışma Grubu Eş Başkanı

## Başarılı Yatırımcı İlişkileri Uygulamalarında Eğitimin Önemi

“Yatırımcı İlişkileri Profesyoneli kimdir?”, “Bu konuda kariyer hedefleyen profesyonellerin sahip olması gereken yetkinlikler nelerdir?” sorularına verilecek cevaplar ile birlikte, yatırımcı ilişkileri alanındaki en önemli gerekliliklerden birini rahatlıkla tespit edebiliriz: Eğitim!

“Eğitim”; halka açık şirketler, yatırımcı ilişkileri bölümleri ve profesyonelleri açısından ele alındığında hem en önemli gereklilik; hem de yatırımcı ilişkilerinin önemini ölçmek için sayılabilecek göstergelerden biridir.

İlk sorunun cevabından başlarsak, yatırımcı ilişkileri profesyonelleri en kısa tanımı ile sermaye piyasaları oyuncuları (bireysel ve kurumsal yatırımcılar, analistler, düzenleyici kurumlar) ve şirket arasında karşılıklı olarak iletişimi sağlayan, disiplinler arası, çok yönlü çalışan finans profesyonelleridir. İkinci sorumuzdaki sahip olunması gereken yetkinliklerin cevabı ise bu ilk sorunun cevabı ile kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki;

- Yatırımcı ilişkileri profesyonelleri çok iyi derecede finansal okuryazarlık bilgisine sahip olmalıdır. Buna ek olarak çok iyi derece şirket değerlendirme bilgi ve tecrübesi olmalıdır.
- Sermaye piyasaları oyuncularından kurumsal yatırımcılar ve analistler ile iletişimin gerekliliği olarak sermaye piyasalarının işleyişi konusunda bilgili/tecrübeli olmalıdır.
- Sermaye piyasalarının düzenleyici kurumları ile sürdürülen iletişimin gereği olarak temel hukuksal/mevzuatsal konulara hakim olmalıdır.
- İletişimin gereği olarak ana dilinde ve İngilizcede okuma, yazma, konuşma sıkıntısı yaşamamalıdır.
- Kriz dönemi iletişimi, basın ile iletişim, sunum teknikleri konuları yatırımcı ilişkileri profesyonelinin olmazsa olmaz yetkinliklerinden olmalıdır.
- Küresel ve yerel ekonomik gelişmeler yatırımcı ilişkileri profesyonelinin takibinde olmalıdır. Dolayısıyla bu gelişmeleri anlayıp yorumlayabilecek doğru ekonomi bilgisine sahip olmalıdır.
- Ve tabii ki hızla gelişen ve değişen koşullara paralel olarak, global dünyada her geçen gün gelişen yatırımcı ilişkileri alanında en iyi uygulamaları araştırmalı ve uygulamalıdır.

İşte bu nedenlerle yazının ilk paragrafındaki soruların cevabı; hem teknik, hem de sosyal becerileri bir arada içeren bilgi birikiminin sağlanması için “eğitim”dir.

TÜYİD olarak 2015 yılı sonunda sektör çalışanlarına yaptığımız anketin sonuçları da göstermektedir ki; ankete katılan yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin %52’si yüksek lisans ve doktora mezundur. Zaten SPK mevzuatı gereği yatırımcı ilişkileri profesyonelleri Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 Lisansı’na ve Kurumsal Yönetim Derecelendirme Lisansı’na sahip olmalıdır. Bu çerçevede değerlendirildiğinde en az lisans eğitiminin üzerine iki lisans belgesine sahip olmak için gereken bilgi birikimi, yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin temel gerekliliğidir. Yukarıdaki diğer bilgi ve yetkinlikleri de dikkate

aldığımızda, başarılı yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin eğitimleri ile ön plana çıktığı görülmektedir. Ancak yukarıda saydığımız yetkinlikler için dışarıdan eğitimler gerekebilmektedir.

Bu noktada ulusal ve uluslararası mesleki kuruluşların düzenlediği eğitimler öne çıkmaktadır. Biz TÜYİD olarak yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin bilgi ve yetkinliklerini tazelemeleri, mesleki gelişmeleri takip edebilmeleri, “soft-skill” dediğimiz teknik olmayan/sosyal becerilerini geliştirebilmeleri, sektöre yeni girecek profesyonellerin gereken temel bilgi düzeyine ulaşabilmesi için eğitimler düzenlemekteyiz. Mesleki yayınlarımız ile bu alanda bilgi sahibi olmak isteyen finans profesyonellerine temel bilgi birikimini sağlamak için çalışmaktayız. Uluslararası yatırımcı ilişkileri organizasyonları ve şirketleri ile işbirliğinde bulunmaktayız.

Dünya’da 1950’lerden sonra ilk kez meslek olarak kabul edilmeye başlanan yatırımcı ilişkileri alanı, ülkemizde 2000’lerden sonra gelişmeye başlamıştır. Geldiğimiz noktaya baktığımızda; ülkemizde aradaki zaman farkının hızla kapanmakta olduğu görülmektedir. Ancak yine de sermaye piyasalarının gelişme hızı ve ihtiyaçları göz önüne alındığında, bu alanda çalışmaların devam etmesi gerektiği açıktır. Bu bağlamda halka açık şirketlerin yatırımcı ilişkileri bölümlerinin hem teknik, hem sosyal beceri ve eğitimi yüksek ekiplerce yönetilmesi gerekliliği bir kez daha öne çıkmaktadır. Bu nedendir ki, bu alanda “eğitim” için ayrılan kaynaklar da halka açık şirketlerin başarılı yatırımcı ilişkilerine verdikleri önemin temel göstergelerindedir.

Eğitimin önemine yönelik farkındalığın artması, başarılı yatırımcı ilişkileri uygulamalarının yaygınlaşması dileklerimizle...