CONCEPT

علاقات المستثمرين: القصة الاستثمارية ومؤتمرات إعلان النتائج وممارسات الإفصاح

علاقات المستثمرين: القصة الاستثمارية ومؤتمرات إعلان النتائج وممارسات الإفصاح

مقدمة:

تضعف علاقات المستثمرين في كثير من الشركات عندما تكون القصة الاستثمارية غامضة، وتعد مواد النتائج في اللحظة الأخيرة، وتصدر التوجيهات المستقبلية دون سياسة مكتوبة، ويحصل المحللون على فرص غير متكافئة للقاء الإدارة، ولا يحلل سجل المساهمين. وتكون النتيجة فجوة في التقييم وتقلبا في متوسط توقعات المحللين ومخاطر في الإفصاح. تقدم هذه الدورة من كور كونسبت لفرق علاقات المستثمرين ومكتب المدير المالي والاتصال المؤسسي منهجا عمليا يتناول القصة الاستثمارية واستهداف المساهمين وإعلان النتائج ومؤتمرات الأرباح والتوجيهات وضبط الإفصاح والجولات الترويجية وأسئلة ESG وعلاقات المستثمرين في الأزمات. ويعد المشاركون برنامج علاقات المستثمرين وحزمة القصة الاستثمارية لشركتهم.

أهداف الدورة:

- تحديد مهمة وظيفة علاقات المستثمرين وخط تبعيتها وخطة عملها السنوية داخل مكتب المدير المالي
- بناء قصة استثمارية وأطروحة استثمار تربط الاستراتيجية ومحركات القيمة ومؤشرات الأداء الرئيسية بشواهد يستطيع المستثمرون اختبارها
- تحليل سجل المساهمين وترتيب المستثمرين المستهدفين حسب الأسلوب ومعدل الدوران والتوافق مع القصة الاستثمارية
- إعداد إعلانات النتائج ونصوص مؤتمرات الأرباح والعروض التقديمية للمستثمرين وفق جدول زمني ثابت لدورة النتائج
- تطبيق سياسة التوجيهات وسياسة الإفصاح وضوابط المعلومات الداخلية عند التعامل مع المحللين والمستثمرين والأحداث المؤثرة في السوق
- قياس فاعلية علاقات المستثمرين وتخطيط استجابتها لتحذيرات الأرباح وصدمات سعر السهم وتحركات المستثمرين الناشطين

الفئة المستهدفة:

- المسؤولون عن التواصل اليومي مع المستثمرين المؤسسيين والمحللين والمساهمين
- فرق مكتب المدير المالي والتخطيط المالي التي تعد مواد النتائج والتوجيهات وتحليل متوسط التوقعات
- فرق الاتصال المؤسسي المشاركة في يوم إعلان النتائج وموقع المستثمرين والإعلانات للسوق
- فرق أمانة الشركة والحوكمة المسؤولة عن إجراءات الإفصاح وقوائم المطلعين
- فرق المالية والاستراتيجية التي تهيئ الشركة للإدراج ولأول تواصل مع المستثمرين
- فرق الخزينة وتمويل الشركات التي تدعم الجولات الترويجية وحوار جمع رأس المال وتحليل المساهمين

محاور الدورة:

اليوم 1: وظيفة علاقات المستثمرين ومهمتها وخط الأساس الرقمي

- مهمة علاقات المستثمرين: حوار في الاتجاهين بين الشركة والمجتمع المالي
- تبعية علاقات المستثمرين للمدير المالي والتنسيق مع الرئيس التنفيذي ومجلس الإدارة والشؤون القانونية وأمين السر
- خريطة المستثمرين: جانب الشراء وجانب البيع والمستثمرون الأفراد ومستثمرو أدوات الدين
- إطار الكفاءات NIRI IR Competency Framework كملف أدوار لفريق علاقات المستثمرين
- تدقيق موقع المستثمرين والقنوات الرقمية: أرشيف النتائج والبث المباشر وتنبيهات المستثمرين ووسائل التواصل الاجتماعي

اليوم 2: القصة الاستثمارية وأطروحة الاستثمار واستهداف المساهمين

- بنية القصة الاستثمارية: الاستراتيجية والموقع في السوق ومحركات النمو وتخصيص رأس المال
- مصفوفة أطروحة الاستثمار: محركات القيمة ومؤشرات الأداء الرئيسية والشواهد الداعمة
- تحليل سجل المساهمين حسب نوع المستثمر وأسلوبه ومعدل الدوران والموقع
- نموذج استهداف المستثمرين: فرز مساهمي الشركات المماثلة وتوافق الأسلوب وترتيب الأولويات
- ورقة مقارنة تقييم الشركات المماثلة: مضاعفات التداول والأداء النسبي للسهم

اليوم 3: دورة النتائج ومؤتمرات الأرباح ولقاءات المستثمرين

- الجدول الزمني لدورة النتائج: الإقفال والصياغة واعتماد الموافقات وفترة الصمت
- بنية إعلان النتائج: الأرقام الرئيسية ومراجعة القطاعات وبيان النظرة المستقبلية
- نص مؤتمر الأرباح: بيان الملاذ الآمن للبيانات الاستشرافية والملاحظات المعدة وإدارة جلسة الأسئلة
- بناء العرض التقديمي للمستثمرين وبنك أسئلة المحللين المتوقعة
- تخطيط الجولات الترويجية والمؤتمرات: جداول اللقاءات الفردية ومذكرات الإحاطة وسجلات الملاحظات

اليوم 4: التوجيهات وضبط الإفصاح وESG وعلاقات المستثمرين تحت الضغط

- سياسة التوجيهات وإدارة متوسط توقعات محللي جانب البيع: النطاقات والمقاييس وحدود مراجعة النماذج
- سياسة الإفصاح والتعامل مع المعلومات الداخلية: اختبار الأهمية النسبية وقوائم المطلعين وضوابط الإفصاح الانتقائي
- أسئلة المستثمرين حول ESG والتعامل مع جهات التصنيف وبيانات الاستدامة في عرض المستثمرين
- دليل علاقات المستثمرين في الأزمات: الإعلان المسبق عن تحذير الأرباح وصدمة سعر السهم وتحرك المستثمر الناشط
- بطاقة قياس فاعلية علاقات المستثمرين: دراسة الانطباعات وتحركات سجل المساهمين ومؤشرات تحويل اللقاءات

اليوم 5: دراسة الحالات وبرنامج علاقات المستثمرين وحزمة القصة الاستثمارية

- دراسة حالة: القصة الاستثمارية لشركة مقبلة على الطرح العام الأولي واستهداف المستثمرين الرئيسيين
- دراسة حالة: مؤتمر الأرباح لمجموعة صناعية مدرجة بعد الإخفاق في تحقيق التوجيهات
- دراسة حالة: تحذير أرباح في شركة استهلاكية وخطة جولة ترويجية لاستعادة الثقة
- صياغة برنامج علاقات المستثمرين وحزمة القصة الاستثمارية: التقويم والمستهدفون والرسائل ومؤشرات الأداء
- لجنة مراجعة الأقران وفق بطاقة تقييم البرنامج وقائمة تحقق الإفصاح

المهارات التي ستكتسبها:

- بناء القصة الاستثمارية
- تحليل سجل المساهمين
- استهداف المستثمرين
- التحضير لمؤتمرات الأرباح
- وضع التوجيهات المستقبلية
- ضبط الإفصاح
- متابعة متوسط توقعات المحللين
- قياس أداء علاقات المستثمرين

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة ببرنامج علاقات المستثمرين وحزمة القصة الاستثمارية جاهزين لمراجعة المدير المالي
- إدارة يوم إعلان النتائج وفق جدول زمني مجرب مع نص مؤتمر وبنك أسئلة جاهزين قبل المؤتمر بوقت كاف
- خفض مخاطر الإفصاح بتطبيق قواعد واحدة على التوجيهات والتواصل مع المحللين والأحداث المؤثرة في السوق
- مقارنة ممارسات علاقات المستثمرين مع نظراء من شركات مدرجة ومقبلة على الإدراج في قطاعات الصناعة والاستهلاك والخدمات المالية

الخاتمة:

تنجح علاقات المستثمرين عندما تروي الشركة قصة استثمارية واحدة متسقة، وتعرف من يملك أسهمها ومن ينبغي أن يملكها، وتدير النتائج والتوجيهات والإفصاح بانضباط واضح. تنتقل الدورة من مهمة الوظيفة وقنواتها الرقمية، مرورا بالقصة الاستثمارية وأطروحة الاستثمار واستهداف المستثمرين، إلى إعلان النتائج ومؤتمرات الأرباح والجولات الترويجية والتوجيهات والتعامل مع المعلومات الداخلية وأسئلة ESG والأزمات. ويطبق اليوم الأخير المنهج على حالات شركات مدرجة ومقبلة على الإدراج، ويخرج المشاركون ببرنامج علاقات المستثمرين وحزمة القصة الاستثمارية.