

INVESTOR RELATIONS (“IR”) – COMMUNICATING YOUR EQUITY STORY

(Curs **online** de 4 ore, nivel avansat)

Facilitator: **CHRIS ANSELL, CFA**

Experienced Investor Relations Manager, Senior Equity Analyst în centre financiare de top: London și New York

Multe companii se luptă să-si articuleze o puternică poveste a capitalului în fața investitorilor. Acest lucru este posibil dacă managementul este concentrat pe simpla gestionare internă, mai degrabă decât să se concentreze pe modul în care apare stakeholderilor financiari externi. Aici rolul IR devine valoros prin transmiterea unei povești, care va atrage investitorii. O bună prezentare a capitalurilor proprii poate fi unul dintre instrumentele dvs. de vânzare cele mai valoroase atunci când vorbiți cu investitori și analiști.

Gândindu-te la un IPO, avantajul competitiv real al companiei tale va străluci ca un fir roșu, atât în prezentarea capitalului investit cât și în toate comunicările tale.

Modul în care se prezintă capitalul investit facilitează atragerea atenției investitorilor și implicit a investițiilor în compania ta. Acesta este motivul pentru care este important să te poziționezi corect: simplu, memorabil și având în vedere în primul rând viziunea și așteptările investitorilor.

REZULTATELE PROCESULUI DE ÎNVĂȚARE

- Motivele pentru care investitorii cumpără acțiuni față de alte clase de active
- Comunicarea poveștii capitalurilor proprii - ce vor și ce nu vor investitorii să vadă; alinirea narațiunii dvs. legată de capitalurile investite în sprijinul unei strategii corporative actualizate;
- Comparați compania dvs. cu grupul de competitori, identificând avantajul competitiv /“investment value proposition”/ al companiei dumneavoastră
- Factori de decizie cu privire la politica dvs. de dividende



ENVISIA
BOARDS OF ELITE



- De ce este prețul acțiunii mele atât de scăzut și ce pot face - înțelegând metodologiile de evaluare a capitalurilor proprii ale investitorilor
- Creșterea capitalului - ce este cel mai bine pentru noi? Emisiuni de instrumente de capital, plasamente de obligațiuni
- Agențiile de rating de obligațiuni - modul în care viziunea lor va afecta narațiunea dvs. de acțiune, comunicarea veștilor rele - avertismente despre profit și dezamăgiri

Participanții vor avea oportunitatea de a exersa prezentarea poveștii capitalului din poziția unei companii (exemplu didactic) și vor primi feedback constructiv de la un analist cu experiență.

CONȚINUT

- Ceea ce „vindem” de fapt: conținutul „poveștii”
- Atractivitatea acțiunilor ca o clasă de active - posibil lucrare pregătitoare (în avans)
- Clientela acționarilor și ciclul de viață al companiei
- Gestionarea M&A și a percepției investitorilor; comunicarea noii dvs. propuneri de investiții
- Cum caracterizează investitorii companiile de valoare, companiile în creștere și companiile hibrid?
- Caracteristicile industriei
- Metode de evaluare: metoda bazată pe multipli, metoda bazată pe dividende, bazată pe active și în fluxuri de numerar; EVA și CFROI 1
- Evaluarea companiilor complexe – evaluarea sum-of-the-parts (SOTP)
- Factorii ce influențează raportul dvs. Price-to-Earnings
- Gestionarea decalajului dintre viziunea din piață despre compania dvs. și viziunea dvs. internă; Evaluarea percepțiilor și așteptărilor investitorilor și informarea audienței interne asupra

CONCEPTE CHEIE:

- Valoare vs Creștere;
- Așteptările investitorilor în diferite etape ale ciclului de viață al companiei;
- Consensul IBES și gestionarea așteptărilor pieței;
- Equity Beta și utilizarea metodei pure-play pentru companii care nu sunt listate și pre-IPO, sistematic + risc specific;
- Metodologii de evaluare;
- PVGO (Valoarea actuală a oportunității de creștere);
- Probleme privind drepturile și TERP (preț ex-drepturi teoretice);
- Politica de dividend + așteptările investitorilor;
- Reuniuni ale acționarilor.

subiectului cheie

- Avantajele și dezavantajele emisiunilor de drepturi, plasamentele de capitaluri proprii și obligațiuni; cum va reacționa piața
- Cum să comunici o previziune nefavorabilă a profitului și alte vești rele
- Structura unei prezentări reușite - aspecte cheie
- Exercițiu de practică (participanții se vor împărți în juriul prezentatorilor și cel al evaluatorilor)
- Perspective din piața românească.

PUBLICUL ȚINTĂ: Manageri de nivel mediu până la nivel superior, profesioniști în relații cu investitorii, Chief Financial Officers, consultanți

Materiale de parcurs înainte de curs vor fi oferite tuturor participanților pentru a se asigura că și cei cu mai puțină experiență în relațiile cu investitorii se pot implica pe deplin în activitatea cursului.

NUMĂRUL DE PARTICIPANȚI: *limitat la max. 20*

Webinarul va fi extrem de interactiv, bazat pe discuții reale despre companii și studii de caz.



Chris Ansell CFA are o experiență impresionantă în ceea ce privește **Piețele de capital** din **Londra** și **New York**, provenită din activitatea desfășurată în rolul său de **Investor Relations Manager** în BT, compania de telecomunicații din Marea Britanie precum și ca senior Equity Analyst la Nomura. În prezent *este director de curs al MSC Global Finance la Coventry University London*, Visiting Fellow la Cranfield University, oferă consultanță companiilor de pe piețele de capital și *este instructor CFA pentru clienți din Asia, Europa și America de Nord*. Chris deține diverse titluri academice și profesionale, precum: Master în Științe naturale și electrice de la Universitatea Cambridge, Master în Sisteme de telecomunicații și informații de la Universitatea Essex, MBA de la Cranfield University, CFA Institute Charterholder și Senior Fellow al Academiei de Învățământ Superior.

Facilitator: CHRIS ANSELL, CFA

Experienced Investor Relations Manager, Senior Equity Analyst în centre financiare de top: London și New York



ENVISIA
BOARDS OF ELITE



CÂND: 28 septembrie 2021 (10:00 - 12:00 & 12:15 – 14:15)

Webinarul va fi livrat folosind Platforma Online ENVISIA, o platformă securizată, care permite participarea virtuală, atât de acasă, cât și de la serviciu, fără riscuri asociate, folosind doar un browser. După înscrierea la curs, cu o zi înainte de data webinarului, participanții vor primi un link pentru a accesa sala de curs virtuală.

DURATA: 4 ore (net)

ÎNREGISTRARE: până pe 17 septembrie 2021

Un **CERTIFICAT digital** va fi emis după curs sub egida ENVISIA și ARIR.

Participanții la cursul INVESTOR RELATIONS – A PRACTITIONER'S GUIDE beneficiază de o reducere specială de 10%.