



Yatırımcı İlişkileri Dünyasında Yüz Yüze İletişimin Vazgeçilmez Gücü

**Hilal VAROL - Yapı ve Kredi Bankası Yatırımcı İlişkileri ve Stratejik Analiz Direktörü
TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi**

Dijitalleşmenin iş dünyasına kazandırdığı hız, erişilebilirlik ve esneklik sayesinde iletişim yöntemlerimiz köklü bir değişim geçirdi ve geçirmeye devam ediyor. Video konferanslar, sanal toplantılar ve dijital platformlar, günlük hayatın ve özellikle finans dünyasının ayrılmaz bir parçası hâline geldi. Pandemi süreci ise bu dönüşümü daha da hızlandırarak, yatırımcı ilişkileri dahil pek çok alanda fiziksel buluşmaların yerini çevrimiçi etkileşimlere bıraktı. Video konferanslar maliyet ve zaman tasarrufu sağlarken, kurumsal iletişimi dijital platformlara taşıdı. Bu dijital iletişim sürecinin pandemi sonrasında da artarak devam edeceğine yönelik güçlü bir algı bulunmaktaydı. Ancak, tüm bu gelişmelere ve beklentilere rağmen, yüz yüze iletişimin yatırımcı ilişkilerindeki yeri ve önemi hâlâ güçlü bir şekilde devam ediyor. Pandemi sonrasında günümüze dek, yatırımcı ilişkilerinde yüz yüze temasın öneminin azalması bir yana, değer kazanarak sürdüğünü gözlemliyoruz.

Bilindiği üzere, Yatırımcı İlişkileri yalnızca rakamların, tabloların ve finansal verilerin paylaşımından ibaret değil. Büyük resme baktığımızda; şirketin vizyonunu, stratejisini, orta ve uzun vadeli hedeflerini, mevcut gelişmeleri ve etkilerini tüm şeffaflığıyla aktarmak, yatırımcılarla güvene dayalı ve sürdürülebilir ilişkiler kurabilmek yatırımcı ilişkilerinin en önemli rolleri arasında yer alıyor. İşte tam da bu noktada, yüz yüze gerçekleşen toplantılar, bu sürecin vazgeçilmez unsuru olarak öne çıkıyor.

Gerek analistlerin gerekse de portföy yöneticilerinin önemli bir kısmının yatırım kararı almadan önce şirketler ile yüz yüze görüşme gerçekleştirmek istediklerini gözlemliyoruz. Tüm bunlara ek olarak, fiziki etkinliklerde sağlanan temaslar, yatırımcı ilişkileri ile yatırımcılar ve analistler arasında bir bağ kurulmasında da etkili oluyor.

Yapılan araştırmalar da yüz yüze iletişimin etkisini ortaya koyuyor. Harvard Business Review tarafından yayınlanan bir çalışmaya göre¹, yüz yüze görüşmelerde, e-posta veya sanal iletişim yöntemlerine kıyasla anlaşma sağlama ihtimali 34 kat daha yüksek.

Peki, yüz yüze toplantılar neden hâlâ bu kadar etkili?

Beden dili, mimikler, göz teması ve anlık geri bildirimler, iletişimin yazılı ya da dijital kanallarda mümkün olmayan bir boyut kazanmasına olanak tanıyor. Özellikle stratejik önemi yüksek kararlar, finansal hedeflerin anlatımı veya belirsizliklerin giderilmesi gereken durumlarda, yüz yüze yapılan görüşmeler, karşılıklı anlayış ve güvenin pekiştirilmesinde kilit rol oynuyor. Bu durum sadece mevcut yatırımcı ilişkileriyle sınırlı değil; potansiyel yatırımcılarla tanışma, piyasadaki algıyı doğrudan ölçme ve şirketin kurumsal itibarını güçlendirme açısından da büyük avantaj sağlıyor.

¹ John Rampton; "Email is great but face-to-face meetings are 34 times more successful"; 14 July 2017

Uzaktan erişim ile gerçekleştirilen, özellikle çoklu katılımcıların olduğu toplantılarda kameraların açılmaması, bulunulan ortamdaki dış etmenlerin odaklanmayı zorlaştırması ve en önemlisi kişiler arasında oluşacak enerji alışverişinin limitli olması da, yüz yüze toplantıların öneminin devam etmesine sebep oluyor.

Özellikle son yıllarda dünya genelinde artan jeopolitik ve ekonomik belirsizlikler, yatırımcıların daha temkinli ve detaycı yaklaştığı bir ortam yarattı. Böyle bir ortamda, şirketlerin yatırımcılarına güven vermesi, stratejik duruşunu açıkça ifade etmesi ve beklentileri doğru yönetebilmesi her zamankinden daha kritik hâle geldi. Bu kapsamda yüz yüze toplantılar, bu sürecin en etkili araçlarından biri olarak öne çıkıyor.

Uluslararası sermaye piyasalarında faaliyet gösteren birçok şirket, yatırımcı konferansları, roadshow'lar ve bire bir toplantılar gibi yüz yüze temas imkanlarını etkin şekilde kullanmaya devam ediyor. Örneğin, IR-impact.com tarafından yayımlanan 2023 yılı verilerine göre² Avrupa ve Kuzey Amerika'da düzenlenen büyük ölçekli yatırımcı konferanslarına katılım oranı, pandemi öncesi seviyelere yaklaşarak %85 seviyelerinde gerçekleşti. Bu da yatırımcıların ve şirketlerin yüz yüze iletişime duyduğu ihtiyacın somut bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Elbette dijital iletişimin sunduğu kolaylıkları göz ardı etmek mümkün değil. Özellikle coğrafi sınırların ötesine geçmek, zaman ve maliyet tasarrufu sağlamak açısından çevrimiçi toplantılar büyük avantaj sunuyor. Hızlı değişen ekonomik, jeopolitik etkenlerin olduğu ortamlarda, dijital iletişiminin hızı, yatırımcılara anlık bilgi sağlanması açısından en etkili ve verimli yöntem olmaya devam ediyor. Ancak burada kritik olan, fiziksel ve dijital iletişimi dengeli bir şekilde harmanlayabilmek. Başarılı yatırımcı ilişkileri yönetimi, her iki yöntemin güçlü yönlerini doğru zamanda ve doğru içerikle bir araya getirebilmeyi gerektiriyor.

Özetle; güven, şeffaflık ve sürdürülebilir iletişim temelleri üzerine inşa edilen yatırımcı ilişkilerinde yüz yüze görüşmelerin önemi azalmıyor, aksine değişen dinamikler ve artan belirsizlik ortamında daha da ön plana çıkıyor. Yatırımcı ilişkileri profesyonelleri olarak teknolojiyi etkin kullanırken, yüz yüze iletişimin yarattığı samimiyet ve güven ortamını korumaya, bu alanı sürekli canlı ve etkin tutmaya, özen gösterdiğimiz ekosistem için dijital etkileşimler farklı bir boyut kazanana dek devam ettirmeliyiz.

² Ir-impact.com; "Global Roadshow Report 2023"