



Yeni Yıla Girerken Yatırımcı İlişkileri'nin Artan Stratejik Rolü

Mustafa SÖNMEZ - ÜNLÜ & Co - Yatırımcı İlişkileri Direktörü

2026 yılına girerken Yatırımcı İlişkileri, artık yalnızca bir destek veya iletişim fonksiyonu değil; şirketin stratejik yol haritasına doğrudan katkı sağlayan, sermaye piyasalarıyla güven temelli ilişkiyi yöneten ve şirket için önemli değer yaratan kritik bir iş ortağı konumunda.

Bugün Yatırımcı İlişkileri'nin rolü, stratejinin yalnızca doğru anlatılmasıyla sınırlı değil; stratejinin şekillendirilmesine de aktif katkı sunan bir fonksiyona dönüşmüş durumda. Yeni dönemde bizleri bekleyen küresel belirsizlikler, jeopolitik riskler, sıkılaştıran finansal koşullar, regülasyon baskıları ve teknolojideki yıkıcı yenilikler dikkate alındığında, bu dönüşümün önümüzdeki dönemde daha da hızlanacağını ve etkisini artıracığını söylemek mümkün.

Geleneksel Yatırımcı İlişkileri faaliyetleri ve temel sorumluluklar elbette önemini koruyor, ancak yeni dönemde başarı ve fark yaratmak için bunlar tek başına yeterli olmayacak. Şirketin uzun vadeli yol haritasını, yönetimin bakış açısını ve stratejik öncelikleri daha derinlemesine anlamak isteyen yatırımcılar için Yatırımcı İlişkileri artık stratejinin doğal bir ortağı.

Bu da Yatırımcı İlişkileri yöneticileri ve ekipleri için önümüzdeki dönemde yalnızca artan sorumlulukları değil, aynı zamanda daha geniş bir etki alanını ve stratejik katkı imkânını beraberinde getiriyor.

Peki Yatırımcı İlişkileri bu dönüşüme ve stratejik role ne kadar hazır? Önümüzdeki dönemde bizleri neler bekliyor? Bu yazıda bu sorulara kısaca değinmek istiyorum.

Teknoloji ve Yapay Zekâ

Yatırımcı İlişkileri'nin stratejik rolünü güçlendirebilecek en önemli unsurlardan birisi elbette teknoloji ve yapay zekâ olacak.

Yapay zekâ, Yatırımcı İlişkileri'nin çalışma biçimini ve yönetime sunduğu katma değeri köklü biçimde dönüştürüyor.

Yapay zekâ destekli analiz araçları sayesinde yatırımcı davranışlarını daha iyi anlamak, iletişim stratejilerini daha iyi kurgulamak ve doğru mesajı doğru zamanda vermek artık daha kolay hale geliyor. Şirket ve faaliyetlerine ilişkin derin bilgi birikimine sahip olan Yatırımcı İlişkileri ekipleri, bu veriyi analiz ederek ve anlamlı hale getirerek yatırımcının gerçekten ihtiyaç duyduğu bilgiyi üreten kritik bir merkez konumuna yükseliyor.

Yapay zekâ araçlarını doğru ve yerinde kullanan Yatırımcı İlişkileri, yönetim ekibinin en büyük destekçilerinden biri haline geliyor.

Ancak bu teknolojik dönüşüm, insan unsurunun yerini almak veya onu ihmal etmek için değil; onu tamamlamak ve güçlendirmek için kullanılmalı. Önümüzdeki dönemde fark yaratacak Yatırımcı İlişkileri yaklaşımlarının; teknoloji ve yapay zekâyı bir araç olarak etkin kullanan, ancak güven ve samimiyete dayalı yüz yüze ve birebir iletişimin değerini koruyan dengeli bir yapı sunması bekleniyor.

Stratejik karar alma süreçlerine katılım, YK ve C-suite ile artan iletişim ve etkileşim

Yatırımcı İlişkileri'nin stratejik öneminin artması, bu fonksiyonun Yönetim Kurulu ve C-suite ile olan ilişkisini de dönüştürüyor. Günümüzde Yatırımcı İlişkileri yöneticileri, Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu toplantılarına düzenli olarak katılan, stratejik kararlara katkı sunan ve proaktif yaklaşımlarıyla yönetimi zamanında ve doğru şekilde yönlendiren bir role sahip.

Özellikle birleşme ve satın alma süreçleri, büyük ölçekli yatırım kararları gibi yatırımcı algısının doğru yönlendirilmesinin kritik olduğu dönemlerde Yatırımcı İlişkileri'nin sağladığı iç görü ve proaktif yönlendirme, şirketler için belirleyici bir değer yaratıyor.

2026'ya girerken Yatırımcı İlişkileri'nin şirket içindeki stratejik danışman rolünün daha da güçlenerek devam edeceğini düşünüyorum.

Gelişen, dönüşen ve artan yetkinlik seti

Artan sorumluluklar ve hızlanan teknolojik gelişmeler, Yatırımcı İlişkileri profesyonellerinden beklenen yetkinlik setini de yeniden tanımlıyor. Bugüne kadar aranan temel yetkinlikler önemini korusa da, artık tek başına yeterli olmayacak gibi.

Önümüzdeki dönemde aşağıdaki alanlarda kendini geliştiren Yatırımcı İlişkileri ekipleri, şirketleri için gerçek anlamda rekabet avantajı yaratabilir:

- Stratejik düşünme ve bütünsel bakış açısı
- Kriz iletişimi ve belirsizlik yönetimi
- Etkili hikâye anlatımı, güçlü sunum becerileri ve güven temelli iletişim,
- Sürdürülebilirlik okuryazarlığı ve regülasyon bilgisi
- Veri analitiği ve ileri finansal analiz
- Dijital teknolojilerin ve üretken yapay zekânın IR süreçlerine entegrasyonu

Yatırımcı İlişkileri profesyonellerinin bu dönüşüme hazırlık sürecinde, bireysel çabalar ve şirketlerin sunduğu desteklerin yanında özellikle TÜYİD tarafından sunulan bilgi paylaşımı, iyi uygulama örnekleri, eğitimler, konferanslar ve profesyonel ağ imkânlarının önemli rol oynayacağını düşünüyorum.

Sürdürülebilirlik artık ayrı bir başlık değil, gündemin ta kendisi

Sürdürülebilirlik artık yatırımcı sunumlarının sonunda yer alan "ek bir sayfa" değil; şirket stratejisinin temel yapı taşlarından biri. Sürdürülebilirlik konusundaki kriterlerin Şirketler tarafından artık yatırım stratejilerinin merkezine alındığını görüyoruz.

Başta Avrupa Birliği ve Amerika olmak üzere dünyanın her bölgesindeki düzenlemeler, küresel fonların raporlama beklentileri ve kredi kuruluşlarının sürdürülebilirlik odaklı değerlendirmeleri; şirketleri sürdürülebilirlik alanında daha kapsamlı, sistematik ve ölçülebilir bir yaklaşım geliştirmeye zorluyor.

Yatırımcı İlişkileri açısından baktığımızda söz konusu sürdürülebilirlik verilerinin finansal etkisi ve performansla ilişkilendirilmesi artık büyük önem taşıyor. Bunun yanında elbette tüm paydaşlar ile ölçülebilir ve izlenebilir sürdürülebilirlik hedeflerinin paylaşılması gerekmekte. Ayrıca Şirketler açısından ciddi reputasyon riski içeren ve ağır finansal yaptırımları olabilecek "greenwashing" riski de yakından takip edilmeli ve Şirketin bu konudaki stratejisi belirlenmeli.

2026'ya girerken Yatırımcı İlişkileri ekipleri, sürdürülebilirlik ekipleriyle daha entegre çalışarak daha önce sadece hikayenin bir parçası olan sürdürülebilirlik ile ilgili konuları artık Şirketin genel stratejik hikâyesinin temel taşlarından biri olarak sunmaktalar. Bu entegrasyonu sağlayamayan şirketlerin başarılı olma şansı da giderek azalıyor.

Bu dönüşümde Yatırımcı İlişkileri, finansal performans ile sürdürülebilirlik performansını tek ve tutarlı bir anlatı altında birleştiren kilit fonksiyon olarak öne çıkıyor. Yatırımcılar artık yalnızca ne kadar kâr edildiğini değil, bu kârın nasıl ve hangi riskler gözetilerek, neler göze alınarak elde edildiğini ve tabi ki etkilerini de sorguluyor.

2026 yılında güçlü Yatırımcı İlişkileri ekipleri; sürdürülebilirlik verisini yalnızca raporlayan değil, şirketin uzun vadeli değer yaratma hikâyesine entegre eden, ölçülebilir hedefler ve net ilerleme göstergeleriyle yatırımcı ve kredi verenlerin karşısına çıkan ekipler olacak.

Belirsizlik ortamında aranan güven ve öngörülebilirlik

Belirsizlik dönemlerinde yatırımcıların en temel beklentisi şeffaflık, tutarlılık ve güven. Finansal sonuçların yanı sıra bu sonuçların arkasındaki stratejik kararlar, alınan riskler ve uzun vadeli sürdürülebilir değer yaratma modeli de yakından takip ediliyor.

Bu güveni tesis edebilmek için Yatırımcı İlişkileri'nin yalnızca şirket stratejisini iyi anlatması değil; aynı zamanda bu stratejinin şekillenmesine proaktif katkı sunması bekleniyor.

Sürdürülebilir değer yaratan stratejik ortak: Yatırımcı ilişkileri

Bugün Yatırımcı İlişkileri; yalnızca şirket faaliyetlerini ve faaliyet sonuçlarını anlatan bir iletişim fonksiyonu değil, şirket stratejisinin oluşumuna katkı sağlayan, yatırımcı güvenini doğru yöneten ve uzun vadeli değer yaratımını destekleyen stratejik bir ortak.

Doğru konumlanan, yetkinliklerini sürekli geliştiren ve bu dönüşümü etkin yöneten Yatırımcı İlişkileri ekipleri, yönetime sundukları iç görülerle kritik karar süreçlerinde vazgeçilmez bir rol üstlenerek yönetimin en büyük destekçilerinden biri olmaya devam edecek.

Bu vesileyle, 2026 yılının tüm Yatırımcı İlişkileri profesyonelleri için başarılı ve sağlıklı bir yıl olmasını diliyorum.