



Dijitalleşme ve Yatırımcı İlişkilerinin Geleceği

İLKAY DEMİRDAĞ - ENERJİSA Yatırımcı İlişkileri Bölüm Yöneticisi

Dijitalleşme tüm dünyayı ve iş kollarını etkiliyor. Şirketler çağı yakalamak için tüm iş modellerinde ve süreçlerinde dijitalleşme trendlerini yakalamaya çalışıyor. Pek tabii ki Yatırımcı İlişkileri de bu dönüşümünden etkileniyor.

Globalleşme

Yatırımcılar artık bölgesel değil, küresel fırsatları değerlendiriyorlar. Bu yüzden, bir zamanlar sadece küresel büyük şirketlerin yürüttükleri uluslararası Yatırımcı İlişkileri stratejileri artık neredeyse borsaya açık tüm şirketler için standart bir uygulamaya dönüşmek zorunda kalıyor.

Günümüzde 'Küresel düşünmek artık bir seçenek değil, bir zorunluluk olmuş durumda' ve bu hızlı dönüşüm ile başa çıkabilmek için verimli çözümler gerekmektedir. Bu da bizi dijitalleşmeye zorlayan bir başka etken.

Aslına bakılırsa yatırımcıların zamanında, doğru ve hızlı bir şekilde yatırım kararlarını etkileyecek bilgilere ulaşması bu kadar önemli iken, belki de dijitalleşmeyi en çok kucaklaması ve benimsemesi gereken profesyoneller Yatırımcı İlişkileri Yöneticileri olmalı. Çünkü kuşkusuz, tüm bu süreçlerde sağlanacak verimlilik, şirket değerinin hisse fiyatına yansıtılabilmesi için çok kritik.

Arttırılmış Gerçeklik (AI) ve Büyük Veri (Big Data) Kullanımı

Bildiğiniz gibi, yatırımcılar çok uzun yıllardır tüm dünyadaki şirketlerin verilerini inceleyerek yatırım yapıyorlar. Yakın zamanda binlerce yatırımcı konferans metnini tarayarak, yatırımcıları şirketlerin strateji ve söylemleri hakkında bilgilendirecek, büyük veri analizi yapabilen sistemler hayatımızın parçası haline gelecek.

Aynı şekilde şirketlerin Yatırımcı İlişkileri bölümleri de yatırımcılara ulaşmak ve iletişim stratejilerini belirlemek için artık büyük veri analizinden faydalanıyor.

Kuşkusuz, arttırılmış gerçeklik ve büyük veri kullanımı yaygınlaştıkça, küresel sermaye hareketleri ve piyasa dinamikleri hakkında daha bütünsel bir bilgi edinme şansı da artacaktır. Bu da yatırımcı tabanını çeşitlendirmek isteyen şirketleri farklılaştıracak önemli Yatırımcı İlişkileri trendlerinden biri olacaktır. Özellikle içinde bulunduğumuz dönemler gibi politik ve ekonomik şartların oldukça değişken olduğu zamanlarda, küresel yatırımcı tabanına sahip olan şirketler, bu döngülerden daha az etkilenecek, volatilitiyi kontrol edebilecektir.

Regulasyon Değişiklikleri ve Bütçe Kısıtları

3 Ocak 2018 tarihi itibari ile yürürlüğe giren MIFID II Direktifi ile birlikte, kurumsal yatırımcılar aracı kurumlar tarafından düzenlenen roadshow/yatırımcı konferansı gibi etkinliklere katılabilmek için aracı kurumlara bir ödeme yapmak ve bu ödemeyi kendi hesaplarından karşılamak zorundalar (Direktif yatırımcıların bu maliyeti kendi müşterilerine yansıtmasına izin vermiyor). Bu durum yatırımcılar açısından ek bir maliyet doğurduğundan önümüzdeki dönemde yatırımcıların görecekları şirketler konusunda çok daha seçici olmaları ve şirketlerle olan birebir temaslarını artırmaları bekleniyor.

Öte yandan şirketlerin Yatırımcı İlişkileri için ayırdıkları bütçelerin de kısıtlanması, yatırımcı görüşmeleri için alternatif çözümlerin yaratılmasını zorunlu kılıyor. İşte tam da bu noktada, sanal roadshow/yatırımcı toplantıları aranan çözüm gibi görünüyor. Gerek seyahat masrafları, gerekse zamanından tasarruf etme imkanı tanıyan sanal toplantı çözümleri gittikçe daha da revaçta olacak gibi.

Sonuç olarak, gerek globalleşme ve dijitalleşmenin sonucu olarak, gerekse regülasyon değişikliklerine bağlı olarak, Yatırımcı İlişkileri dönüşen dünyaya ayak uydurmak için bir paradigma değişikliğine ihtiyaç duymaktadır.