



Yatırımcı İlişkilerinin geleceğinde güçlü bir ortağı var: Yapay Zeka

Handan SAYGIN - Garanti BBVA - Yatırımcı İlişkileri Direktörü
TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi

Yeni çalışma arkadaşımız: Yapay Zeka

Yapay Zeka'nın (YZ) kullanımı hayatlarımıza çok hızlı bir şekilde girdi. Yatırımcı İlişkileri (Yİ) profesyonelleri yapay zekanın sunduğu olanakları kullanarak uzmanlıklarını güçlendirilebilirler.

Her sorunuza cevap veren, farklı kaynaklardan bilgileri hızla toplayan, büyük verileri analiz edebilen, sürekli yeni önerilerle gelen bir asistanımız var artık. Zaman alan veri analizini yapay zeka yaparken, Yİ profesyonelleri olarak bizler, bu verilere dayalı stratejik karar alma, yatırımcılarla ilişkileri güçlendirme, çıkan sonuçlara göre aksiyonları şekillendirmeye olan odağımızı artırabiliriz.

YZ uygulamaları arasında, Yİ için şu an en sık kullanılmaya başlayan alan: **Yatırımcı Algısını Ölçüleme**

YZ, finansal sonuçlara dair telekonferans sırasında gelen soruları, çıkan analist raporlarını, yatırımcı sorularını (*sisteme girdiğiniz takdirde*) ve şirket duyurularını analiz edebilir. Böylelikle yatırımcı algısının ve beklentilerinin tespit edilmesinde yardımcı olurken, Yİ profesyonelleri de bu verilerle yatırımcı hikayesini düzenleyebilirler.

Diğer bir kullanım alanı ise finansal gücünüz ile ilgili mesajlarınızın doğru iletilip iletilmediğini kontrol edebileceğiniz **finansal analiz karşılaştırması**. Kendi örneğimizden bahsederek burayı açmak istiyorum. Bir YZ uygulamasına çalıştığım bankanın finansal olarak öne çıkan 5 temel ayrıştırıcı özelliğini sordum. Çıkan 5 madde bizim vermek istediğimiz ve vurguladığımız mesajlar ile uyumlu oldu.

Bu sitenin kaynakları arasında bankamızın yatırımcı ilişkileri sitesi de var. Dolayısıyla orada yazdığımız bilgilerden beslendiğine göre, sitede mesajlarımızın doğru şekilde konumlandığını söyleyebiliriz. Sadece sunumlarda değil, aramalarda doğru sonuçlara ulaşılmasını sağladığından, Yİ sitesinin de içeriği, kullanılan kelimeler YZ dünyasında kritik önemde.



Yapay Zeka, insani dokunuşun ve güvene dayalı ilişki yönetiminin yerine geçemez

Şunun altını çizmek isterim. YZ, bilgiyi analiz etme, stratejik kararlar verme yeteneğinizin yerini alamaz. Yatırımcılar net iletişime ve güven oluşturmaya değer verir. Yİ profesyonelleri, karmaşık bilgileri yatırımcıların ilgisini çeken anlamlı hikayelere dönüştürerek verilerin **yorumlayıcıları** olmaya devam edecektir.

Yapay Zekâ ile güçlendirilmiş veri analizi sayesinde, Yatırımcı İlişkileri ekipleri;

- (1) Yatırımcı beklentilerine cevap veren soru-cevap, konuşma noktaları ve sunumlar hazırlayabilir.**
- (2) Yatırımcı web sitesi için hedefli içerik oluşturabilir.**
- (3) Yatırım camiası ile daha güçlü ilişkiler kurabilir.**

YZ'nın iş ortaklığında artacak desteği uzak bir zaman diliminde değil. Teknolojiyi ve yapay zekayı rolünüzün tüm potansiyelini ortaya çıkarmak için deneyimlemeyi ihmal etmeyin. Bir de ufak not, YZ araçlarını İngilizce kullandığımızda daha verimli sonuçlar alabilirsiniz.

