



Dijital çağ geliyor, geldi derken... Hatta AI Yatırımcı İlişkilerine eşlik ederken...

Özge BULUT MARAŞLI – Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, Yatırımcı, Danışman ve TÜYİD Yüksek İstişare Konseyi Üyesi

Koca bir 2024 yılını geride bırakmak üzereyiz. Öyle bir yıl oldu ki her anı roller coaster gibi hızlı iniş ve çıkışlar tecrübe ettik. Hollywood filmlerinde izlediğimiz gibi savaşların yanısıra doğal afetler, seçimler, artan milliyetçilik ve iklim krizleri 2024 yılına damgasını vurdu.

Böyle bir dönem, büyük resme baktığımızda, 21. yüzyılın ilk çeyreğini insanlık adına pek de birşey öğrenmeden tamamladığımızı net olarak söylemiyor mu? Öyle ki umudumuzu teknolojiye bağladık, son sürat AI – Yapay Zeka geliştiriyor ve neredeyse buna güvenerek AI'dan Yönetim Kurulu üyesi olur mu konusunu tartışıyoruz. Hatta yapay zekanın iyi bir uyarlaması üzerinden mektup yazıyor, bilgileri kontrol ediyor, daha da öteye gidip senaryolar yazdırıyoruz.

İşte böylesi bir dünyada Yatırımcı ilişkileri mesleğini icra etmek nasıl birşeydir, biraz inceleyerek bu yazıyı hazırlamaya çalıştım. Hatta biraz daha ileriye giderek AI bize nasıl eşlikçi olur da verimimizi artırırız konusunu ele almak istedim.

Günümüz yatırımcıları, yalnızca yasal uyumluluk beklemiyor; şeffaflık, etik uygulamalar ve pozitif bir etki yaratmaya yönelik samimi bir taahhüt talep ediyorlar. Sürdürülebilirliği ve şeffaflığı önceliklendiren şirketler, çevre bilincine sahip artan sayıda yatırımcıyla hatta paydaşlarıyla bağlantı kuruyor. Bu durum şirketlerin iş uygulamalarını paydaşlarının talebini karşılamak için değiştirmesi yönünde baskı yaratıyor ve sürdürülebilir ve döngüsel iş modellerine yönelik daha geniş bir dönüşümü teşvik ediyor.

Atık azaltma, ürünlerin yeniden kullanımını teşvik etme ve operasyonların karbon ayak izini düşürme gibi girişimler, bilinçli paydaşların sadık kalmak için aradığı ölçütler olarak ön plana çıkıyor. Sürdürülebilirliği operasyonlarına entegre eden şirketler, paydaşlarıyla daha etkili bir şekilde etkileşimde bulunuyorlar. Bu proaktif yaklaşım, tüketicilere, müşterilere, yatırımcılara, dünyaya fayda sağlarken şirketin sürdürülebilirlik uygulamalarını sürekli artan yatırımcı beklentileriyle uyumlu hale getiriyor.

İş Dünyası, ESG Entegrasyonunda Büyüme Buluyor

Bir iş perspektifinden bakıldığında, sorumlu iş ilkelerini temel operasyonlara entegre etmek, uzun vadeli başarı için kritik öneme sahip. Etkili ESG stratejileri, operasyonun bütünsel yönetimini optimize etmekten, daha verimli iç operasyonlar oluşturmaya kadar bir dizi eylemi içerebilir. Şirketler, çevresel ve sosyal standartlara uyum sağlamak için operasyonlarını dikkatle inceleyerek riskleri yönetmekte ve dayanıklılık inşa etmekte. Ancak bunları yönetmek ve raporlayabilmek üzere dijitalleşmeyi tamamlamış olmak ve günceli takip edebilmek kritik bir önemi beraberinde getirmekte.

Bugünün hızlı ve birbirine bağlı dünyasında, Yatırımcı ilişkileri (IR) sürekli olarak değişim göstermekte. Dijital çağ, şirketler için yatırımcı katılımını geliştirme konusunda yeni fırsatlar ve zorluklar sunmaya devam ediyor. Teknolojinin işletme süreçlerini dönüştürmeye devam ettiği bir dönemde, yatırımcı ilişkilerinde dijital dönüşüm gerekliliği her zamankinden daha belirgin hale gelmiş durumda. Yatırımcı ilişkileri, geleneksel olarak yüz yüze toplantılar, telefon konferansları ve yıllık raporlarla tanımlanırken, dijital çağda köklü bir değişim geçirmekte.

Teknolojinin yükselişi ve dijital iletişim kanallarının yatırımcı ilişkilerinde yaygınlaşması, şirketlerin bu dönüşümü benimsemeleri için bir zorunluluk yaratıyor.

Neden dijital dönüşüm artık bir gereklilik?

Dijital dönüşüm, yatırımcı ilişkilerinde bir seçenek değil, bir zorunluluk haline geldi. Yatırımcıların giderek daha fazla teknolojiye hakim hale gelmesi ve gerçek zamanlı bilgiye erişim talep etmesiyle, şirketlerin bu beklentilere ayak uydurması gerekmektedir. Dijital araçlar ve platformlar kullanarak şirketler, daha geniş bir yatırımcı kitlesiyle iletişimlerini geliştirebilir, şeffaflığı artırabilir ve ilişkilerini güçlendirebilir.

Dijital dönüşüm, daha geniş ve etkili yatırımcı katılımını nasıl mümkün kılar?

Dijital dönüşüm, halka açık şirketlerin yatırımcılarla çok daha geniş bir ölçekte etkileşim kurmasına olanak tanır. Web siteleri, sosyal medya, webcast'ler ve çevrimiçi yatırımcı portalları gibi dijital kanallar aracılığıyla şirketler, coğrafi sınırlamaların ötesine geçerek küresel bir kitleye ulaşabilir. Bu geniş erişim, bireysel yatırımcılar, kurumsal yatırımcılar ve analistler dahil olmak üzere çeşitli yatırımcı gruplarıyla bağlantı kurarak daha kapsayıcı bir yatırımcı tabanı oluşturmayı sağlar.

Ayrıca dijital dönüşüm, gerçek zamanlı bilgi paylaşımı ve etkileşimli iletişim sağlama yeteneğiyle daha etkili yatırımcı katılımını mümkün kılar. Şirketler, anlık güncellemeler, raporlar ve sunumlar paylaşarak yatırımcıları sürekli olarak bilgilendirebilir. Dijital platformlar ayrıca soru-cevap oturumları, web seminerleri ve sanal toplantılar gibi özellikler sunarak şirketlerin yatırımcıların sorularını doğrudan yanıtlamasına ve değerli geri bildirimler toplamasına olanak tanır.

IR'da Dijital Dönüşümün Temel Bileşenleri

Dijital dönüşüm, yatırımcı ilişkilerinde dijital araçların ve stratejilerin tam potansiyelini kullanmak için kritik olan birkaç temel bileşeni kapsar. Bu bileşenleri anlamak, şirketlerin dijital çağda IR çabalarını ölçeklendirmesi için hayati önem taşır.

IR'daki dijital inovasyonu yönlendiren temel unsurlar:

- **Dijital iletişim kanalları:** Şirketlerin yatırımcılarla etkileşim kurmak için en etkili dijital iletişim kanallarını belirlemesi ve kullanması gerekir. Bu kanallar arasında web siteleri, sosyal medya platformları, e-posta bültenleri, webcast'ler ve çevrimiçi yatırımcı merkezleri bulunur. Her kanal, farklı yatırımcı tercihlerine hitap eden özel bir amaç taşır.

- **Veri analitiği:** Veri analitiği, yatırımcı ilişkilerindeki dijital dönüşümde önemli bir rol oynar. Yatırımcı verilerini analiz ederek şirketler, yatırımcı davranışları, tercihleri ve duyguları hakkında değerli bilgiler elde edebilir. Bu bilgiler, karar verme süreçlerini destekleyebilir, kişiselleştirilmiş yatırımcı iletişimini mümkün kılabılır ve hedefe yönelik etkileşim stratejileri oluşturabilir.

- **Yapay zeka (AI) ve makine öğrenimi:** Yapay zeka ve makine öğrenimi teknolojileri, yatırımcı ilişkilerinde devrim yaratmaktadır. Bu teknolojiler, veri analizi ve rapor oluşturma gibi rutin görevleri otomatikleştirerek IR profesyonellerinin daha stratejik faaliyetlere odaklanmasını sağlar. AI destekli chatbot'lar ve sanal asistanlar da yatırımcıların sorularına anında yanıtlar vererek genel yatırımcı deneyimini iyileştirebilir.

IR'ı dönüştüren teknolojiler ve platformlar

- **Sosyal medya:** LinkedIn, Twitter ve Facebook gibi sosyal medya platformları, yatırımcı ilişkileri için değerli araçlar haline gelmiştir. Şirketler bu platformları kullanarak haberleri, güncellemeleri ve içgörülerini paylaşabilir, yatırımcılarla etkileşim kurabilir ve marka bilinirliği oluşturabilir.

- **Webinarlar:** Webcast'ler ve sanal toplantılar, sanal konferanslar, kar duyuruları ve yatırımcı sunumları düzenlemeye olanak tanır. Bu platformlar, küresel bir kitleyle gerçek zamanlı etkileşim sağlayarak fiziksel toplantılarla ilgili zaman ve kaynak tasarrufu sağlar.

- **Çevrimiçi yatırımcı merkezleri:** Çevrimiçi yatırımcı merkezleri, yatırımcıların şirket bilgilerine, finansal verilere ve hissedar belgelerine güvenli bir şekilde erişim sağlayabileceği merkezi bir platform sunar.

Bu portallar şeffaflığı artırır, yatırımcıların bilgiye kendi kendine erişimini kolaylaştırır ve iletişim süreçlerini optimize eder.

- **Yapay zeka algoritmaları:** Büyük miktarda yatırımcı verisini analiz ederek değerli içgörüler elde edebilir. Bu sayede şirketler, yatırımcı iletişimlerini kişiselleştirebilir, belirli yatırımcı segmentlerini hedefleyebilir ve bireysel ilgi alanlarına ve tercihlere uygun içerikler sunabilir.

- **Otomatik raporlama ve analiz:** Otomasyon teknolojisi, finansal verilerin toplanması, birleştirilmesi ve sunulması süreçlerini otomatikleştirerek raporlama ve analiz süreçlerini kolaylaştırır. Bu durum da, yatırımcı ilişkileri ekiplerinin daha verimli raporlar hazırlamasını sağlayarak manuel çabayı azaltır ve doğruluğu artırır.

- **Chatbotlar ve sanal asistanlar:** Yapay zeka destekli chatbotlar ve sanal asistanlar, rutin yatırımcı sorularını yanıtlayabilir, anında cevaplar sunabilir ve 7/24 destek sağlayabilir. Bu araçlar, yatırımcı katılımını artırır ve doğru bilgi sunarak genel yatırımcı deneyimini iyileştirir.

Bu temel bileşenlerden faydalanarak ve ileri teknolojileri entegre ederek, şirketler yatırımcı ilişkilerinde dijital dönüşümün tam potansiyelini ortaya çıkarabilir. Aşağıdaki bölümlerde dijital dönüşümün avantajlarını ve şirketlerin erişimlerini nasıl genişletip etkileşim stratejilerini nasıl geliştirebileceğini keşfedeceğiz.

Yatırımcı İlişkilerinde Dijital Dönüşümün Avantajları

Dijital dönüşüm, yatırımcı ilişkilerinde şirketlerin yatırımcılarla etkileşimlerini önemli ölçüde artıracak ve uzun vadeli başarıyı teşvik edebilecek birçok avantaj sunar. Dijital araçlar ve stratejiler benimsenerek şirketler erişimlerini genişletebilir, etkileşimlerini geliştirebilir ve daha dinamik ve erişilebilir bir yatırımcı ilişkileri ekosistemi oluşturabilir.

Yatırımcı Erişiminin Genişletilmesi ve Etkileşimin Geliştirilmesi:

- **Daha geniş bir yatırımcı tabanı:** Dijital dönüşüm, şirketlerin geleneksel kanalların ötesinde daha geniş bir yatırımcı kitlesine ulaşmasını sağlar.

Sosyal medya, çevrimiçi yatırımcı portalları ve web yayınları gibi dijital iletişim kanallarından yararlanarak, şirketler bireysel yatırımcı, uluslararası yatırımcılar ve daha geniş bir paydaş kitlesiyle etkileşim kurabilir. Bu genişletilmiş erişim, yatırımcı tabanının çeşitliliğini ve derinliğini artırarak yeni yatırımcıların çekilmesine ve piyasa likiditesinin artmasına katkıda bulunabilir.

- **Gerçek zamanlı yatırımcı iletişimi:** Dijital araçlar, yatırımcılarla anlık ve gerçek zamanlı iletişimi mümkün kılar. Şirketler, haberleri, güncellemeleri ve finansal raporları anında paylaşarak yatırımcıların en son bilgilere erişmesini ve bilinçli kararlar almasını sağlar. Bu gerçek zamanlı iletişim, şeffaflığı teşvik eder, güven oluşturur ve yatırımcıları bilgilendirilmiş ve bağlı tutar.

- **Kişiselleştirilmiş yatırımcı etkileşimi:** Dijital dönüşüm, şirketlere yatırımcı etkileşim stratejilerini kişiselleştirme fırsatı sunar. Veri analitiği ve yapay zeka teknolojilerinden yararlanarak, şirketler yatırımcıların tercihlerine, davranışlarına ve ilgi alanlarına dair içgörüler elde edebilir. Bu sayede, hedefli ve kişiselleştirilmiş iletişim sağlayarak yatırımcıların şirkete yönelik genel deneyimini iyileştirir.

- **Gelişmiş hissedar iletişimi:** Dijital platformlar, soru-cevap oturumları, web seminerleri ve sanal toplantılar gibi etkileşimli özellikler sunarak hissedarlarla doğrudan ve anlamlı etkileşimleri kolaylaştırır. Şirketler, bu tür oturumlarda soruları yanıtlayabilir, açıklamalar yapabilir ve geri bildirim toplayabilir; böylece hissedarlarla daha güçlü ilişkiler kurabilir.

Son Söz...

Bu dönemde Yatırımcı ilişkileri mesleğindeki tüm profesyoneller "Yatırımcı ilişkilerinin Dijital Dönüşüm Yolculuğunun" kahramanları olarak tarihte yerlerini alıyorlar...

Yazmak kolay ancak uygulamak ve tüm şirketi buna odaklamak kolay olmayacaktır. Bilin ki sizler bu dönemin kaderini ve tarihini yazıyorsunuz...

2025'in 2024'ten daha iyi gelmesini diliyorum...