

**陈曼菁**

纵横财经公关董事总经理

投资者关系专员 如何在疫情下增值？

2019新冠肺炎疫情已经持续一年多，却未见平息。尽管投资者关系专员已经适应疫情所带来的新挑战，但这并不足够。表现卓越的投资者关系专员在这前所未有的困难时期，往往会不断增值和自我提升。

行外人或会认为出游限制措施导致传统路演和反向路演不能举行，投资者关系专员一定落得清闲。但事实上却关乎投资者关系专员是否懂得化危为机。

疫情之下，投资者关系行业也发生了变化。若投资者关系专员采取合适策略并切实推行，便能创造非凡价值，同时在争取投资者的关注和兴趣的长期角力中占得先机。

首先，全球投资者在疫情期间已广泛采纳虚拟会议，投资者关系专员应该藉此良机迅速扩展地域覆盖范围。除了继续与重要城市和金融枢纽的投资者保持沟通外，投资者关系专员大可一探中东、南美甚至非洲等地区的投资者意欲。在疫情下，无界限的网上通讯使投资者关系专员的视野更加广阔。

第二，投资者关系专员重新分配时间。出差的时间被网上会议取代。随着投资者关系专员出差时间的减少，他们一天内的会议数目却几乎倍增，相当于平常一个月的工作量可以在半个月之内完成。这对投资者关系专员而言更具挑战性，同时对沟通技巧的要求也有所提高。

第三，不应闲置原定的出差预算。投资者关系专员应该发掘其他渠道、平台和服务供应商，令投资者关系工作得以增值，为经济复苏时所带动的强大资金流作好准备。

人们常有一个错误观念，认为投资者关系工作在经济严峻时不比在强劲时重要，但事实却是两者同样关键，甚至在经济不景气时更为重要，因为投资者更倚赖上市公司或投资者关系专员在市场出现许多不确定因素时提供更多资料和及时回应，以维持他们对上市公司的信心并作出有依据的投资决定。

在全球疫情过后，投资者关系专员已俨如「科技通」，能更迅速地回应投资者所需。此外，具备真正的国际视野及随时准备学习新技能已成为加入投资者关系行业的必备条件。□