

**陳曼菁**

縱橫財經公關董事總經理

投資者關係專員 如何在疫情下增值？

2019新冠肺炎疫情已經持續一年多，卻未見平息。儘管投資者關係專員已經適應疫情所帶來的新挑戰，但這並不足夠。表現卓越的投資者關係專員在這前所未見的困難時期，往往會不斷增值和自我提升。

行外人或會認為出遊限制措施導致傳統路演和反向路演不能舉行，投資者關係專員一定落得清閒。但事實上卻關乎投資者關係專員是否懂得化危為機。

疫情之下，投資者關係行業也發生了變化。若投資者關係專員採取合適策略並切實推行，便能創造非凡價值，同時在爭取投資者的關注和興趣的長期角力中佔得先機。

首先，全球投資者在疫情期間已廣泛採納虛擬會議，投資者關係專員應該藉此良機迅速擴展地域覆蓋範圍。除了繼續與重要城市和金融樞紐的投資者保持溝通外，投資者關係專員大可一探中東、南美甚至非洲等地區的投資者意慾。在疫情下，無界限的網上通訊使投資者關係專員的視野更加廣闊。

第二，投資者關係專員重新分配時間。出差的時間被網上會議取代。隨著投資者關係專員出差時間的減少，他們一天內的會議數目卻幾乎倍增，相等於平常一個月的工作量可以在半個月之內完成。這對投資者關係專員而言更具挑戰性，同時對溝通技巧的要求也有所提高。

第三，不應閒置原定的出差預算。投資者關係專員應該發掘其他渠道、平台和服務供應商，令投資者關係工作得以增值，為經濟復甦時所帶動的強大資金流作好準備。

人們常有一個錯誤觀念，認為投資者關係工作在經濟嚴峻時不比在強勁時重要，但事實卻是兩者同樣關鍵，甚至在經濟不景氣時更為重要，因為投資者更倚賴上市公司或投資者關係專員在市場出現許多不確定因素時提供更多資料和及時回應，以維持他們對上市公司的信心並作出有依據的投資決定。

在全球疫情過後，投資者關係專員已儼如「科技通」，能更迅速地回應投資者所需。此外，具備真正的國際視野及隨時準備學習新技能已成為加入投資者關係行業的必備條件。☞