



DIGITALE INVESTORMØTER I LYS AV COVID-19

DNB Markets
Håkon Astrup, Analyse
Anveig Ryan, Corporate Access
NIRF medlemsmøte, 24. september 2020

SPØRSMÅL

- Hva slags alternativer vi har av tekniske løsninger?
- Hva er fordelene med å gjøre dette via sell-side vs å gjøre dette selv. Blir den avveiningen annerledes enn når vi arrangerer fysiske møter?
- Er det lettere å ta gruppemøter fremfor 1-1? Vi kan nå ut bredere på tvers av landegrenser osv.
- Ulemper/ fallgruver ved denne møteformen?
- Tror vi dette vil endre måten vi tar møter på også etter covid-19? Er det ønsket av investorer/oss?
- Kapitalmarkedsdag som heldigital løsning?

Hva slags alternativer vi har av tekniske løsninger

DNB Markets

- For 1x1 Calls foretrekker vi å benytte Microsoft Teams
- Enkelte investorer har preferanser – Webex, Zoom eller BlueJeans
- En del investorer foretrekker telefon/calls i stedet for video

- Microsoft Teams fungerer ikke alltid med selskapenes videoløsning

- Erfaringen er at investorer og selskaper har lave skuldre og forståelse for at det kan ta litt tid å koble opp møte, og få alt i gang.
- Enkelte selskaper har ikke testet det tekniske godt nok i forkant, f.eks. etter hvert som flere trekker tilbake til hovedkontoret og nye løsninger implementeres i møterom

Hva er fordelene med å gjøre dette via sell-side vs å gjøre dette selv.

DNB Markets

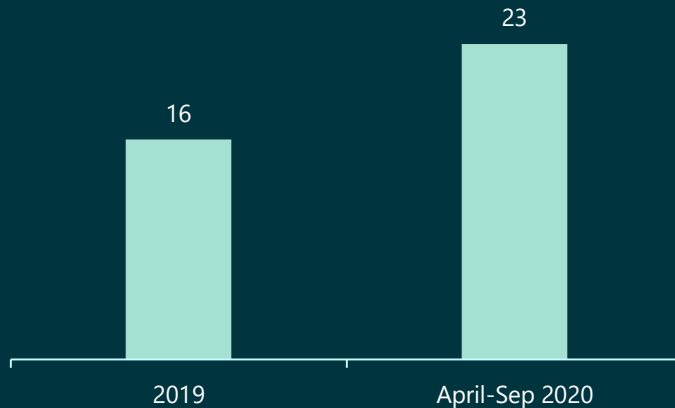
- God kjennskap til investorene
- Lettere for sell-side å nå ut til ny investorer
- Vedlikehold av investordatabase: Våre meglere vet hvilke forvalter det er verdt å snakke med, hvem andre som er på forvalterteamet, om de har sluttet, byttet sektor, solgt seg ut, eller lagt ned
- Tidsbruk: Vi kan gå rett på kontaktperson, eller relevant PA. Hvis IR avdelingen skal booke møter selv, vil dette kreve mer ressurser
- Vi kan enklere innhente feedback, fordi vi kan anonymisere dette

Er det lettere å ta gruppemøter fremfor 1-1? Ulemper/ fallgruver ved denne møteformen? (1)

DNB Markets

- Etter Covid-19 har vi sett en stor økning i gruppemøter som telefonkonferanser eller videopresentasjoner
- Man kan nå ut til flere investorer

Gjennomsnittlig antall deltakere gruppemøter
DNB Markets



Er det lettere å ta gruppemøter fremfor 1-1? Ulemper/ fallgruver ved denne møteformen (2)

- For investoren er det mindre forpliktende å melde seg på et gruppemøte, men også lettere å avstå fra å delta fordi man får viktigere saker man prioriterer
- Dårligere fokus: Det kan være vanskeligere å holde fokus på gruppemøter fordi man kan lettere bli distraheret
- Det er mindre sannsynlighet for interaksjon i en Q&A sesjon på et gruppemøte enn på et 1-1 møte
- Det blir ofte mindre interaksjon mellom selskap og investorer på digitale - sammenlignet med fysiske gruppemøter
- Investoren stiller dårligere forberedt for et gruppemøte vs et 1-1 møte

Tror vi dette vil endre måten vi tar møter på også etter covid-19? Er det ønsket av investorer/oss?

DNB Markets

- Vi tror dette vi endre seg også etter Covid-19, fordi pandemien viser seg å strekke ut i tid, kanskje 1-2 år, og da vil ny vaner feste seg bedre enn om dette hadde vært over denne høsten
- Lokalt vil investorer etter hvert ønske å ta fysiske møter, eller delta på gruppemøter fordi de går lei av å bare delta digitalt
- Samtidig vil investorer i større grad veksle mellom hjemmekontor/kontor, noe som kan gjøre det vanskeligere enn tidligere å nå alle på den dagen man er i en gitt by
- Mindre reising, spesielt til USA og andre kontinenter
- Det er en ulempe med digitale møter første gang man skal introduseres for en ny forvalter. Relasjonsbygging virtuelt gir ikke samme effekt som gjennom et fysisk møte

Kapitalmarkedsdag som heldigital løsning?

DNB Markets

- Tror ikke det er optimalt
- Investorer/analytikere har ikke fullt fokus på budskap
- Dårligere interaksjon enn i et fysisk møterom
- Egner seg kun som supplement

MULIGE VARIGE ENDRINGER AV COVID-19

Oppsummert

	Fysisk	Virtuelt	Kommentar
Roadshow 1-1	✓	✓	Så og si alle er komfortable med teknologien vi bruker for Calls/Videopresentasjoner. Dette er kommet for å bli, men fysiske møter vil fortsatt eksistere om enn i mindre grad
Presentasjoner	✓	✓	Begge deler. Lokalt vil flere delta på presentasjoner etterhvert, for å treffe likesinnede, bygge nettverk, få inspirasjon, og fordi de går lei av bare å se på webinarer. Vi er en people-to-people business
Konferanser	✓	✓	Hybrid løsning. Det er krevende å sitte for lenge på en digital konferanse, uten å miste konsentrasjonen eller bli distraheret av andre hendelser
Kundeturer	✓		Vil trolig bli færre lengre reiser, her vil også muligens hensyn til miljø/forurensning spille en større rolle fremover
Annet – Middager, Sosiale events	✓		Lokalt vil dette i det lange bilde trolig ikke endres vesentlig. Investormiddager er allerede arrangert i en stram regi, og det er kun et minimalt tilbud på sosiale events

DNB