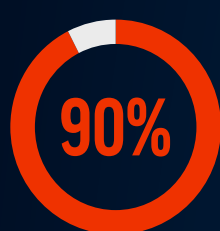


## DREI HERAUSFORDERUNGEN FÜR DAS HYBRIDE ARBEITEN

# IM FINANZDIENSTLEISTUNGSBEREICH

(UND WIE MAN SIE BEWÄLTIGEN KANN)

Ein Handschlag und persönliche Treffen sind nach wie vor wichtig für den Aufbau von Kundenbeziehungen im Finanzdienstleistungsbereich, aber ein immer größerer Teil der täglichen Arbeit findet virtuell statt.



### DER FINANZEXPERTEN

würden eine Mischung aus Arbeit im Büro und außerhalb davon nach der Corona-Pandemie bevorzugen.<sup>1</sup>



## HERAUSFORDERUNG NR. 1

### Subtile Signale bei Abschlüssen richtig deuten

Die Finanzdienstleistungsbranche ist auf persönliche Begegnungen ausgerichtet. **Fusionen und Übernahmen**, bei denen viel auf dem Spiel steht, hängen häufig ebenso von subtilen emotionalen Hinweisen und Körpersprache ab wie von Zahlen, doch persönliche Meetings sind jetzt eingeschränkt.



#### LÖSUNG

Verbessern Sie das virtuelle Meeting-Erlebnis, um mehr nonverbale Kommunikation einzufangen, ihr professionelles Auftreten zu verbessern und Ihre Soft Skills auch auf dem Bildschirm zum Tragen zu bringen. Zu diesem Zweck können professionelle Audio- und Videogeräte Sie besser ins Licht rücken, Sprecherbewegungen intelligent verfolgen und Hintergrundgeräusche während des Verkaufsgesprächs ausblenden.

## HERAUSFORDERUNG NR. 2

### Kunden eine erstklassige Erfahrung bieten

Die erhöhte Volatilität an den Märkten hat die Kundenportfolios in einer Zeit, in der persönliche Meetings nahezu unmöglich waren, in Aufruhr gebracht. **Vermögensverwalter** und **Finanzberater**, die bestrebt sind, Beziehungen wieder aufzubauen und gleichzeitig Sicherheitsbedenken zu berücksichtigen, sind bemüht, die Zugänglichkeit zu verbessern, um Portfolios zu sichern.



#### LÖSUNG

Nutzen Sie die zunehmende Vertrautheit der Kunden mit digitalen Serviceangeboten und den Wunsch nach spontanen Besprechungen durch einen Ansatz, der Videomeetings jederzeit und überall ermöglicht. Virtuelle Termine sollten frei von Hintergrundgeräuschen sein und über gutes Licht verfügen, um in allen Umgebungen Vertrauen in das Portfolio zu schaffen.

## HERAUSFORDERUNG NR. 3

### Das virtuelle Callcenter menschlicher machen

Die Investition in die digitale Kundenerfahrung ist jetzt sowohl für die Loyalität der Mitglieder als auch für die Mitarbeiterbindung unerlässlich. Das neue Geschäftsmodell muss den persönlichen Service im direkten Kontakt als grundlegendes Unterscheidungsmerkmal bewahren und gleichzeitig den Anforderungen der **Callcenter-Mitarbeiter** nach einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben gerecht werden.



#### LÖSUNG

Investieren Sie in Omnichannel-Software für das Callcenter, die eine personalisierte Kundenerfahrung ermöglicht und gleichzeitig Mitarbeitern das Arbeiten von überall gestattet, auch von zu Hause – mit gedämpften Hintergrundgeräuschen und hochwertiger Optik.

# SIND SIE BEREIT, DIE HERAUSFORDERUNGEN DES HYBRIDEN ARBEITENS ANZUGEHEN?

Lesen Sie unser E-Book *Hybride Arbeitsmodelle im Finanzdienstleistungssektor: Risiko oder Chance?*, um zu erfahren, wie Unternehmen hybrides Arbeiten entweder als Risiko oder als Chance für ihre Kundenbeziehungen, ihren Betrieb und ihre Mitarbeiterbindung angehen. Ihr Vorgehen heute wird dafür sorgen, dass Ihr Unternehmen in einer standortunabhängigen Arbeitswelt relevant bleibt.

[E-BOOK HERUNTERLADEN >](#)

[BESUCHEN SIE UNSERE WEBSITE >](#)

