

TRES DESAFÍOS DEL TRABAJO HÍBRIDO EN LOS SERVICIOS FINANCIEROS

(Y CÓMO SUPERARLOS)

Aunque los apretones de mano y las reuniones presenciales siguen siendo fundamentales para formar relaciones con los clientes, el trabajo diario de los profesionales de servicios financieros se realiza cada vez más de manera virtual.



DE LOS PROFESIONALES FINANCIEROS

preferiría una mezcla de trabajo en oficina y remoto en un entorno después del COVID-19¹.

DESAFÍO N.º 1

Entender las sutilezas del cierre de acuerdos

La industria de servicios financieros se basa en las relaciones cara a cara. Las **fusiones y adquisiciones** de alto riesgo a menudo dependen tanto de sutiles señales emocionales y lenguaje corporal como de las cifras; sin embargo, las reuniones en persona ahora están limitadas.



SOLUCIÓN

Mejora la experiencia de reunión virtual para captar más comunicaciones no verbales, mejorar tu apariencia profesional y llevar tus habilidades sociales a la pantalla digital. Para ello, los dispositivos de audio y video de nivel profesional iluminan tu apariencia, rastrean de manera inteligente los movimientos del participante activo y silencian los ruidos de fondo durante la entrega del discurso de ventas.

DESAFÍO N.º 2

Ofrecer una experiencia excepcional a los clientes

La volatilidad aumentada en los mercados agitó los portafolios de los clientes en un momento en que las reuniones en persona se hicieron casi imposibles. Los **gerentes de capital** y los **asesores financieros** (ansiosos por restablecer las conexiones, a la vez que respetan las inquietudes de seguridad) buscan proporcionar una mejor accesibilidad a las reconfirmaciones de portafolio.



SOLUCIÓN

Aprovecha la comodidad cada vez mayor de los clientes con las ofertas de servicios digitales y su deseo de revisiones dedicadas mediante un enfoque de reuniones en video "en cualquier momento y lugar". Las interacciones virtuales deben estar libres de ruidos de fondo y tener una buena iluminación para infundir confianza y comodidad de portafolio desde todos los entornos.

DESAFÍO N.º 3

Humanizar el centro de contacto virtual

Invertir en la experiencia digital del cliente es ahora un imperativo tanto para la lealtad de los miembros como para la retención de los empleados. El nuevo modelo comercial debe preservar el servicio personal cara a cara como un diferenciador fundamental, a la vez que satisfacen las exigencias de los **agentes de centros de contacto** por un mejor equilibrio entre la vida laboral y la personal.



SOLUCIÓN

Invierte en un software de centro de contacto omnicanal que permita una experiencia de cliente personalizada y empodere a los agentes para que trabajen activamente desde cualquier lugar, e incluso en casa, en un entorno de bloqueo de ruido con óptica de alta calidad.

¿ESTÁS LISTO PARA ENFRENTARTE A LOS DESAFÍOS DEL TRABAJO HÍBRIDO?

Lee nuestro libro electrónico *Trabajo híbrido en el sector de servicios financieros: ¿riesgo u oportunidad?* Para aprender cómo las empresas abordarán el trabajo híbrido como un riesgo o una oportunidad para sus relaciones con los clientes, sus operaciones y su retención de talentos. Tu enfoque actual mantendrá la relevancia de tu negocio en un mundo en el cual se trabaja desde cualquier lugar.

[DESCARGAR EL LIBRO ELECTRÓNICO >](#)
[VISITA NUESTRO SITIO WEB >](#)

