



Nicola Ronchetti
 twitter @NicolaRonchetti

CONSULENTE ANCHORMAN

La ripresa dei lavori dopo la prima estate post pandemia ha messo in evidenza che nulla sarà più come prima. Le grandi torri sedi di banche e compagnie assicurative che ospitavano migliaia di lavoratori sembrano oggi cattedrali nel deserto, si entra a ranghi ridotti e le riunioni si fanno ancora via web.

È altamente probabile che per un bel po' di tempo diremo addio alle nostre vecchie abitudini, riunioni oceaniche, migliaia di chilometri in trasferta, pranzi e cene di lavoro, eventi con centinaia di persone.

Fino a che non sarà scoperto il vaccino i timori del contagio prevarranno anche sul business, come è giusto che sia: un terzo degli italiani rientrati sul posto di lavoro segnala uno stato di insicurezza e paura per il rischio di contagio.

È altamente probabile che le nostre nuove abitudini, le nuove modalità di contatto (virtuale) e di comunicazione via web, di cui abbiamo scoperto e apprezzato l'efficienza e l'efficacia, permangano anche in futuro.

D'altronde in Italia la pandemia ha anche visto aumentare i pagamenti on line con carta di credito ed è un risultato eccezionale. Lo stesso si può dire per la

riscoperta della natura, del verde e degli spazi aperti che stanno ridisegnando i canoni di valutazione degli immobili residenziali.

C'è dunque qualcosa di irreversibile in quello che è successo, diventa quindi opportuno che i professionisti del risparmio, consulenti finanziari, private banker e i loro clienti sappiano gestire il cambiamento.

Per affrontarlo dobbiamo apprendere nuove tecniche di comunicazione e imparare a usare gli strumenti hardware e software che la tecnologia mette a disposizione.

Rispetto alle riunioni o ai convegni di persona a cui eravamo abituati, le nuove modalità di comunicazione richiedono tempi più ridotti e presentazioni sintetiche.

Il calo di attenzione in una riunione via web avviene molto prima di una riunione fatta di persona, con l'aggravante che è più facile estraniarsi (leggere messaggi sul cellulare, fare un altro lavoro) essendo meno visibili.

Ecco che la qualità del video, dell'audio, dell'inquadratura, delle luci, dello sfondo, diventano elementi fondamentali per il successo di un incontro con un cliente, con un collega o con un fornitore.

A tutti noi è capitato di assistere a molti

webinar di qualità scarsa, con lunghi monologhi monotono, moderatori inesistenti o non preparati, audio e video pessimi, inquadrature sfuocate o parziali, e tutto ciò a prescindere dalla bravura dei relatori, dall'interesse per gli argomenti trattati e dalla credibilità di chi li organizza.

Viceversa è capitato pure di assistere a qualche webinar di grande efficacia, dove un buon moderatore, come un ottimo direttore d'orchestra, guida il dibattito tra i relatori cercando di sintetizzare gli interventi e magari interagendo con i partecipanti tramite chat o sondaggi in diretta.

Certamente la modalità di comunicazione di persona rimarrà centrale quando la delicatezza dell'argomento, l'importanza degli interlocutori lo richiedono e il numero degli stessi - nonché gli spazi fisici - lo consentiranno.

Ma è altrettanto indubbio che chi pensa che prima o poi tutto tornerà come prima forse si sbaglia.

Messaggio ai consulenti finanziari e ai private banker: non si smette mai di imparare e di dover aggiungere competenze e nuove professionalità, iniziate quindi a studiare da anchorman e imparate a bucare lo schermo questo avrà certamente un impatto positivo anche sul vostro business.