



Для тех из нас, кто работает в ипотечной отрасли, это время бума, но вместе с хорошими временами приходит и постоянная угроза выгорания брокера. В лучшие времена брокерская деятельность может быть стрессовой работой, и хотя бизнес идет хорошо и мы все заняты, это может сказаться на психическом здоровье и уровне стресса. Поскольку вы помогаете своим клиентам в такие критические моменты их жизни, неизбежно, что вы тоже будете испытывать стресс. Вот несколько способов, с помощью которых вы можете адаптироваться, чтобы предотвратить угрозу выгорания.

### **Установите ограничения на время разговора по телефону**

Это не должно вызывать сомнений, и это касается не только вашей работы. Исследования показывают, что по мере совершенствования технологии смартфонов менталитет "всегда на связи" распространился и в деловом сообществе. Брокеры не являются исключением. Постоянно включенный телефон и постоянная доступность для клиентов могут привести к тому, что вы никогда не прекращаете работать, никогда не расслабляетесь и, следовательно, позволяете стрессу расти до неуправляемого уровня.

Стресс на работе это частое явление. Чтобы улучшить себе настроение вы можете заказать себе качественный напиток на сайте <https://alco24.kz/> онлайн магазина. Премиальный алкоголь по доступной цене.

Существуют простые способы решения этой проблемы. Во-первых, просто откладывайте телефон в определенное время каждый вечер: исследования показывают, что отсутствие экрана хотя бы за тридцать минут до сна значительно улучшает отдых, а значит, и уровень стресса. Во-вторых, менталитет, при котором вы всегда доступны для клиентов, очевидно, заставит их думать, что вы всегда доступны: не бойтесь устанавливать границы и выделять время для себя.

### **Создание прочной клиентской базы**

Цель ипотечного брокера - не только помочь клиентам попасть в дом их мечты, но и удержать их там. Это очень важно. Это означает, что наличие хорошей клиентской базы, с различными потребностями и типами кредитов, может защитить вас от выгорания брокера, обеспечив более надежный поток доходов. Долгосрочный успех в конечном счете зависит от двух вещей: прочных отношений с клиентами, выстроенных со временем, и репутации. Если вы заботитесь о своих клиентах, они останутся с вами и, что очень важно, будут рекомендовать ваши услуги своим знакомым.

### **Преимущества снятия стресса**

Баланс между работой и жизнью - это все, не так ли? Избежать выгорания брокера - жизненно важная часть баланса между жизнью и работой, а это значит инвестировать в своих клиентов и в себя. Если это означает взять отпуск, чтобы вернуться обновленным, то сделайте это. Если это означает установить границы между собой и своими клиентами, то сделайте и это. Не считайте время, потраченное на себя, даже если это просто время, проведенное дома на диване без дела, потраченным впустую. Во избежание стресса все, что расслабляет вас и заставляет чувствовать себя отдохнувшим, является положительным фактором, так как это позволяет вам лучше распределять свои силы в будущем.

### **Установите часы работы, которые подходят вам и клиентам**

Рабочее время всегда является проблемой в брокерском сообществе. Мы работаем подолгу, потому что наши клиенты нуждаются в том, чтобы мы соответствовали их жизни, и мы знаем, что они могут легко перейти на другое место работы, если эти

требования не выполняются. Однако у клиентов есть своя работа, и они знают, что то, чем вы занимаетесь, - это ваша работа, поэтому не бойтесь говорить им о своих обязательствах и рабочих часах. Если они думают, что вы доступны круглосуточно, то они будут считать, что так оно и есть. Сокращение времени телефонных разговоров жизненно важно, а установление времени, в которое ваши клиенты знают, что вы вне зоны доступа, - хороший способ дать им понять, что у вас тоже есть жизнь. Убедитесь, что они знают, что вы отключаете электронную почту в 17:00 в пятницу и не смотрите на нее до утра понедельника, если это означает, что у вас есть выходные, чтобы отдохнуть, расслабиться и подготовиться к предстоящей неделе.

### **Присоединяйтесь к брокерской сети**

Брокеры знают брокеров лучше, чем кто-либо другой. Именно поэтому вступление в брокерскую сеть жизненно важно для поддержания управляемого уровня стресса. Возможность общаться с коллегами, делиться опытом и передовой практикой, а также знать, что другие испытывают те же стрессы, что и вы, очень важна для поддержания работоспособности. Это также поможет вам сохранить клиентов. Если вы работаете ипотечным брокером и вашему клиенту нужен личный кредит, то наличие контактов в этом мире может помочь вам получить выгодное предложение для клиента и одновременно укрепить вашу собственную репутацию как надежного финансового консультанта. В конце концов, брокерская деятельность - это знания и информация.

Поддержание контактов с клиентами, которым понравились ваши услуги Удержание клиентов является жизненно важным для достижения успеха в брокерской деятельности, поэтому поддержание связи с ними после получения кредита имеет большое значение для развития бизнеса. Гораздо легче удержать уже имеющегося клиента, чем найти нового, поэтому поддерживайте свою "книгу следов" и сделайте так, чтобы, если им понадобятся финансовые услуги, они в первую очередь вспоминали именно вас. Это работает на обе стороны бухгалтерской книги: это отлично для повторного бизнеса, а также означает, что у вас есть поток дохода, на который вы можете рассчитывать в долгосрочной перспективе. Они также являются вашими лучшими маркетологами: довольный клиент, поддерживающий хорошие отношения со своим брокером, скорее всего, расскажет о вас своим друзьям, что поможет вам сохранить постоянный поток новых клиентов.