A man with short dark hair, wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a patterned tie, is looking slightly to the right with a thoughtful expression. The background is a blurred office setting with blue and white geometric patterns.

Михаил Тарасов

**ИСПОВЕДЬ  
ФИНАНСИСТА. КАК Я  
ПОДНЯЛ МИЛЛИОНЫ**

Искренне о финансах...

Михаил Тарасов

**Исповедь финансиста.  
Как я поднимал миллионы.  
Искренне о финансах...**

«Издательские решения»

**Тарасов М.**

Исповедь финансиста. Как я поднял миллионы. Искренне  
о финансах... / М. Тарасов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-961171-0

Меня зовут Михаил Тарасов, мне 28 лет, и я являюсь автором книги, которую Вы сейчас читаете. Я финансист и вложил в эту книгу выжимку из своего собственного опыта в этой сфере. Книга будет интересна начинающим бизнесменам и финансистам, которые решили встать на свой самостоятельный путь развития в этой нише.

ISBN 978-5-44-961171-0

© Тарасов М.  
© Издательские решения

# Содержание

Содержание	6
Введение	7
Становление. Часть 1	8
Становление. Первый клиент. Часть 2	9
Бизнес и финансы. 2012 год	10
Москва	12
Конец ознакомительного фрагмента.	15

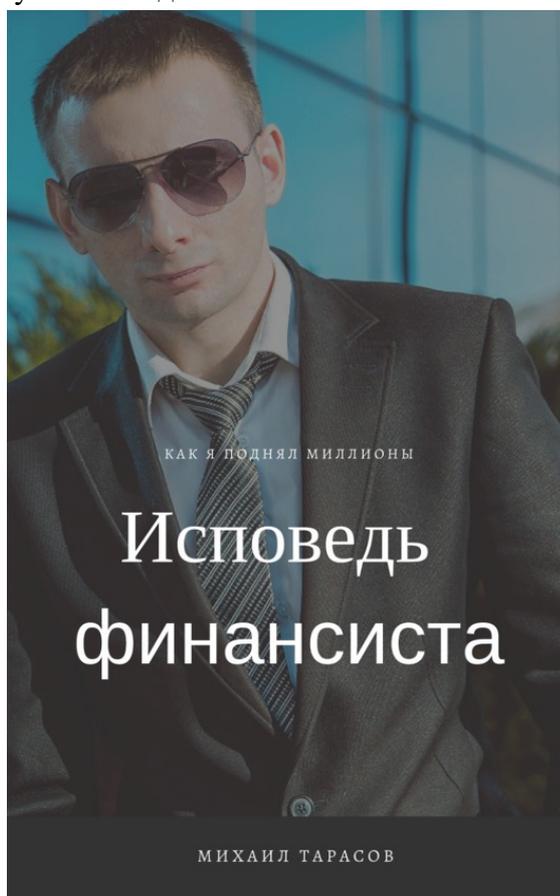
# Исповедь финансиста. Как я поднял миллионы Искренне о финансах...

**Михаил Тарасов**

© Михаил Тарасов, 2019

ISBN 978-5-4496-1171-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



**Книга посвящается моему брату и сестре, Вячеславу и Елене.**

## Содержание

**Введение**  
**Становление. Часть 1**  
**Становление. Первый клиент. Часть 2**  
**Москва**  
**2013 год**  
**Стадии развития черного кредитного брокера.**  
**Финансы 2013 год.**  
**Связи**  
**Юридические услуги**  
**Фирмы (черная схема)**  
**Первые заработанные 100 000 рублей за один раз.**  
**Первый заработанный миллион рублей.**  
**Консультации**  
**Кредитный и финансовый консультант 46**  
**Начало 2014 года.**  
**Linkedin.**  
**Кредиты малому бизнесу.**  
**Филиалы компании «Кредитный и финансовый консультант 46».**  
**Недвижимость и ипотека.**  
**Секретарша.**  
**Девушки.**  
**Межбанковское кредитование (МБК). Миллиарды.**  
**Проектное финансирование.**  
**Инфографика. Структура компании «Кредитный и финансовый консультант 46».**  
**Инвестиции. Инфографика.**  
**Сегменты финансового рынка. Инфографика.**  
**Трейдинг. Инфографика.**  
**Финансовый план защиты. Инфографика.**  
**Недвижимость. Инфографика.**  
**Потребительское кредитование без залога. Пути выхода.**  
**Инфографика.**  
**Заключение**

## Введение

Здравствуйте, дорогие друзья. Меня зовут Михаил Тарасов, мне 28 лет, и я являюсь автором книги, которую Вы сейчас читаете.

Я финансист, и вложил в эту книгу выжимку из своего собственного опыта в этой сфере. Книга будет интересна начинающим бизнесменам и финансистам, которые решили встать на свой самостоятельный путь развития в этой нише.

В этом издании Вы найдете как белые, серые, так и черные схемы заработка в этой сфере, так как хороший финансист должен знать «обе стороны медали».

Я не призываю никого повторять мой путь, потому что он может оказаться плачевным для Вас, дорогие читатели, и я не несу никакой ответственности за Ваши действия.

Свою позицию я обозначил, и Вы теперь можете приступать к чтению. Надеюсь, книга будет вам полезна и поучительна.

Искренне Ваш, Михаил Тарасов

## Становление. Часть 1

Как ни странно, а может быть даже закономерно мой заработок начался в интернете и смотря сквозь годы, я понимаю, что интернет – это сила, где помимо треша есть стоящая и дельная информация.

Моя карьера финансиста началась с простого документа в формате word, который был посвящен кредитному брокериджу. Это был 2012 год и я после универа, без какой-либо цели в планах работы, просиживал много времени за компьютером. Я бесцельно проводил свое время, гоняя на машине целыми днями, занимаясь в качалке, отдыхая и прожигая свою жизнь.

Но этот конспект перевернул мое представление и дал наставление, открыв дорогу в мир финансов. Я почему-то видел перспективу в этом деле и начал перебирать всевозможные сайты, читая книги, получая «образование» в этой сфере.

Все этом докладе (или реферате), как хотите, так и называйте, все было завязано на кредитах и юридических услугах, но самое главное то, что было описано доступным и понятным языком человека-практика, а не теоретика. Я загорелся этой идеей и начал заниматься в этом направлении.

Как сейчас помню, распечатал я этот конспект и перенес в зеленую папку, наклеив этикетку из белой бумаги, с названием «кредитный брокеридж».

Так и началось мое становление финансистом

## Становление. Первый клиент. Часть 2

Итак, продолжаю и мы переносимся в 2012 год, когда я начал заниматься в вопросах финансов. На тот момент я открываю себе ИП (индивидуальное предпринимательство), где-то в феврале 2012 года. Нахожу рыбу (договор), который буду заключать с клиентами, которых на тот момент у меня не было. Не было опыта общения с людьми на эту тематику. Было тяжело, но я на это не обращал внимание, а просто занимался и работал над собой.

На тот момент я кое-что соображал в маркетинге и рекламе. Сделал объявления на досках, указав свои мобильные телефоны и стал ждать звонков и писем. Завел электронную почту. Завел простой сайт на ucoz-е. Он был совершенно простым с текстом услуги, которую я предлагал. А было их несколько: это получение помощи в кредите физическим лицам. За компании я пока не брался, ввиду небольшого опыта в этой сфере.

Да, еще про услуги, которые я оказывал. Услуги, которые описывал этот банкир в своем конспекте были следующего характера. Это оказание помощи в получении кредита гражданам и компаниям, в которых они нуждались. Также рассматривались варианты с залогом недвижимости и транспорта (позже я добавил эту услугу в свой арсенал), а также юридические услуги.

И, наконец, как сейчас помню, мне написал на почту первый клиент, с которым мы сначала переписались, а потом произошла встреча на улице города Курска, где я на коленке, в прямом смысле, заключил свой первый договор. На тот момент офиса у меня не было, и я не предоставлял услуги удаленно, а хотел общаться напрямую с клиентом, чтобы видеть его и побольше набраться опыта в этом деле.

В итоге с этим клиентом у нас ничего не получилось, так как после непродолжительной беседы оказалось, что эта женщина судима по статье мошенничество с группой лиц. Разумеется, ничего с ней не получилось. Как говорится, первый блин комом. На тот момент проверки клиентов я не делал, но позже реабилитировался в этом плане.

## Бизнес и финансы. 2012 год

Итак, после первого клиента были и вторые и третьи. Я жадно впитывал информацию о финансах и попутно начал заниматься бизнесом, связанным с продажей контрактных автозапчастей из Японии, продажей автомобилей из объединенных арабских эмиратов, Германии, Америки.

Я находил контрагентов, и умело договаривался о поставках, продажах и рассматривал все нюансы этого дела. Завел группы в контакте и начал накручивать в них подписчиков, чтобы выглядело все посolidнее, и периодически добавлял контент в сообщества.

Также я начал заниматься созданием сайта под автомобили, но так его и не доделал.

Сделал визитки как личные, так и по бизнесу. Телефон звонил время от времени и весь 2012 год прошел в движении.

Попутно с этим сделал визитки по ремонту двигателей, так как сразу после Универа в 2011 году я пошел на завод к Орлову, в Курске такой есть автомобильный цех, можно так его назвать. Меня взяли учеником по специальности «автослесарь-моторист», и там где-то я проработал месяца 3, потом забросил, ввиду того, что набрался опыта в этом деле и решил заняться собственным делом.

Это был конец 2011 года. В это время я проводил брата в армию, и скучал по нему, периодически связываясь по телефону. Первые месяцы не связывались, только потом начали звонить друг другу.

### 2012 год:

Также я занимался не совсем законным делом, связанным с кредитными картами. Эту схему по выводу грязных денег я придумал сам, используя связки различных платежных систем и счетов. Деньги отбеливались, и я получал доход. Зарабатывал порядка 2500—5000 рублей в день. Не много, но мне на жизнь хватало.

Эта схема работала за счет хорошей рекламы на сайте «Из рук в руки», и потому, что политика размещения объявлений была мягкой и объявления, которые я размещал по всей России были успешно активированы на данной площадке, и это давало хороший трафик людей или лучше выразиться «лохов», которые не жили по закону, и были жадны до денег, что им и откликалось. Они попадали на деньги, а я получал доход.

Так проработал я где-то до начала 2013 года, потом забросил, и дела стали другие у меня на тот момент.

Все это было параллельно, и я все больше времени проводил за компьютером в поисках интересного.

Я процедурный человек и мне важно логически завершить схему, чтобы в итоге я остался при деньгах. Это кайф, который ты получаешь от этих всех манипуляций и это все работает за счет силы мысли.

Дела с контрактными автозапчастями шли, но медленно и мало кто хотел покупать их, но я не терял энтузиазма и занимался этим, не смотря на и вопреки.

По автомобилям была такая же ситуация. Что-то продавалось, что-то не продавалось, но я на быстрый результат не рассчитывал, и тем более там были белые схемы.

К концу 2012 года я переехал из Дьяконово в город Курск, где снимал квартиру и мы жили вместе с сестрой и братом. Брат на тот момент пришел из армии и восстановился на прошлое место работы. Сестра училась в Медицинском Университете, а брат работал на заводе.

Он не такой как я, и зарабатывает деньги, как он считает, «стабильно». Я уважаю его выбор и сначала хотел, чтобы он работал со мной, но у нас так и ничего не получилось, так как ему не хватает доли энтузиазма и веры в собственные силы.

Он привык, что все дела за него решает начальство, а тут такое. Тут ты сам себе начальник и нужно работать головой, а не телом. Вот и не сошлось...

## Москва

Эту главу я решил посвятить столице нашей родины, если вы, конечно живете в России. Да, правильно, речь идет о Москве.

Для кого-то это город, который запомнился Красной площадью, кто-то приехал учиться, вариантов развития событий много.

К чему я это все. Для меня это город, который мне запомнился баблом, да именно деньгами. Да, был момент, когда я просто приезжал в Московскую область к брату в армейку в 2012 году, но не об этом.

Это был 2013 год, июнь или июль, точно не помню. Кто читал меня до этого момента, обратят внимание на то, что я перепрыгнул несколько месяцев 2013 года, так как завершил свой рассказ я на конце 2012, но именно тогда произошли события, которые я хочу осветить.

Итак, у меня уже есть свой офис в центре города Курск. Я живу также в центре, снимая трехкомнатную квартиру с хорошим ремонтом вместе с сестрой.

Так получилось и по роду своей деятельности я начал искать различные предложения по кредитам, и большинство из них были не совсем законного характера.

На тот момент я активно зависал в интернете по этой тематике на форумах и рекламировался на площадках как кредитный брокер.

Внимание привлекали в этих местах так называемые «кредиты за откат», которые тут и там пестрили на бордах.

Поразмыслив немного, я стал обращаться по всем контактам, которые только мог достать, отфильтровывая более-менее годные предложения от откровенного кидалова. Был у меня эпизод с московскими мелкими бандитами, которые хотели обманом получить кредитные карты, но об этом как-нибудь опишу :).

У меня на тот момент не было хорошего опыта в этом деле, чтобы я по переписке или по телефону узнал, что данное предложение ценное, т.е. представляет ценность для клиента, а если оно предоставляет ценность для клиента, значит я буду при деньгах, не без этого.

Итак, внимание привлекло одно объявление о помощи в получении кредита. Привлекло и то, что подход был более-менее профессиональный, так как эти люди делали все проверки, в частности, проверки кредитной истории НБКИ (национальное бюро кредитных историй). Скажу сразу, что такие проверки стоят денег и цены везде разные, на тот момент проверка стоила в среднем 1000 рублей.

Желающих у меня получить кредит было много и каждый день я обрабатывал десятки обращений от людей из разных городов Российской Федерации. Получался переизбыток, а как мы позже поймем, что 2012—2013 год был «кредитным бумом», и банки давали кредиты без разбору всем подряд.

В этом бизнесе также существует разновидности кредитных брокеров. Бывают белые кредитные брокеры, а бывают черные кредитные брокеры, которые делают справки по данным людей, как правило безработных, желающих получить кредит и не отдавать, в общем вариаций множество.

Я на тот момент занимался подготовкой каналов для того, чтобы получать максимальную прибыль со своих клиентов, к чему и стремился.

В общем получается ситуация, что один из клиентов проходит все проверки у этих всех людей и мне на телефон (телефон левый и симка левая разумеется) звонит девушка, приглашая в Москву как можно раньше. Пообщавшись с ней я пришел к выводу, что дело пахнет деньгами и нужно ехать в Москву.

Сам клиент был вообще из другого города, и мне нужно было его сопроводить на всех этапах. В этом бизнесе «сопровождающих» называют «бегунки», такой жаргон у кредитных брокеров. :) Но так как на тот момент у меня не было людей, которые бы этим занимались, то пришлось ехать самому. Я решил убить сразу двух зайцев и переговорить что называется «не по телефону», при личной встрече людей.

Недолго думая, я набираю своему клиенту. Говорю за процент, который мне озвучила девушка и накидываю 10% «своих» сверху, чтобы при выдаче он рассчитался с ними, а они уже со мной. Вся хитрость в том, что я не говорил клиенту, откуда я и вообще он мало информации знал обо мне, только то, что человек занимается кредитами, так сказать «в этой теме».

В итоге он соглашается на условия, и я ставлю планку в 35% от полученной суммы кредита в банке. Я, недолго думая еду на вокзал и покупаю билет на ближайший поезд до Москвы, и клиенту назначаю встречу на Курском вокзале, попутно договорившись с девушкой о встрече.

Она по телефону сказала, что меня встретит «мальчик» на машине. Ок, ответил я по дороге на Курский вокзал. Была длинная ночь и я знал, что иду на риск, но тем не менее он был оправдан.

Доехав до Москвы, я благополучно встретил клиента и все объяснил ему, как мог. До этого момента я не был в метро и приходилось интуитивно догадываться, какой шаг делать следующим, куда ехать там и т. д. Я справился на «отлично».

Первая встреча с «мальчиком» также прошла гладко. Это был парень лет 30 на Infinity с номерами 777. Звали его Андрей. Он оказался главным всей этой «кампашки».

Встретив нас, мы сразу перешли к делу. У него на руках были справки 2-НДФЛ, одну из которых он вручил клиенту. Проконсультировав его, мы сели в машину и поехали в ближайший банк для оформления. Точно не помню, какие были банки, но как сейчас помню, что он получил кредит в «Связь-Банке» в размере 150 000 рублей. Удача, подумал я и почувствовал запах денег. К сожалению, это все, что мы смогли с него взять. В остальных банках был отказ. Дело в том, что заполняя анкету сначала клиент указывает на сумму, которую он хочет. Он указал что-то вроде 500 000 рублей. Выводы делайте сами.

Но тем не менее это оказался ответственный клиент и поблагодарил меня за то, что я «отвечаю за свои слова». Было приятно, и он рассчитался с нами вплоть до копейки.

Попрощавшись с клиентом, мы остались с Андреем «один на один», он, не долго думая, вручил мне мою комиссию за работу. Мне вышло 10000 рублей. Несмотря на это я понимал, что это удача и начало чего-то нового в моей жизни.

Пообщавшись с ним, некоторое время я узнал, что он москвич, живет неподалеку от «трех вокзалов» и занимается не только кредитами. Вы не поверите, насколько это было актуально в то время. Это золотая жила, и я завидую ребятам, которые начали этим заниматься до меня. Миллионы денег и все по-честному.

Да, по-честному, именно этот принцип заложил Андрей в свои дела. Я жадно впитывал всю информацию от него и у меня вопросы не прекращали заканчиваться. Главное то, что я понял от Андрея в этом бизнесе главное никого не «кидать». Работать по-честному и люди пойдут. И, собственно, этот принцип я заложил и использую его до сих пор. Да, кредитами я не занимаюсь, я б не «палил» тему, думаю вы сами понимаете.

Мы часами болтали о финансах и это было весело. Позже мы станем друзьями не только в бизнесе, но и по жизни что называется. Он не умолкая раскрывал секреты работы с компаниями, ведением бизнеса и прочими сопутствующими вопросами.

Я научился у него общаться с людьми, находить пути из сложных ситуаций в этом деле, так как зачастую возникали проблемы, потому что деньги обнажают человеческую натуру и выходит наружу вся сущность человека. А контингент (об этом я позже напишу), иногда был неадекватный, но мы и не с такими работали.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.