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
Конец ознакомительного фрагмента.	11

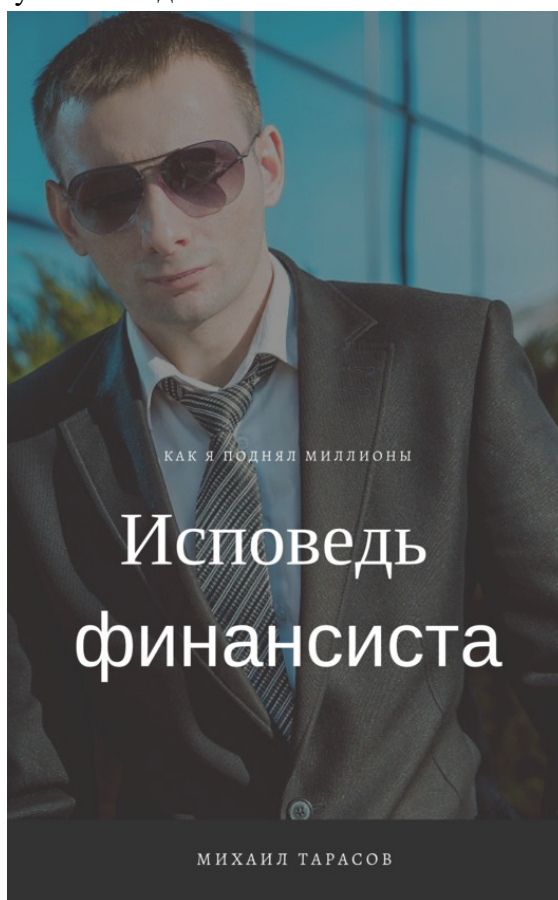
Исповедь финансиста. Как я поднял миллионы Искренне о финансах...

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.

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.