

НЕИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕР ПУТЬ С НУЛЯ

ПО ТУ
СТОРОНУ
БАНКА

АЛЕКСАНДР ШИРОКОВ

12+

Александр Широков

Неипотечный брокер. Путь с нуля

«Автор»

2022

Широков А. А.

Неипотечный брокер. Путь с нуля / А. А. Широков — «Автор», 2022

Я давно планировал написать книгу о том, как открыл свой бизнес в кредитном консалтинге. И вот это случилось. В книге «Неипотечный брокер. Путь с нуля» я честно рассказываю о том, с чего все началось, какие были трудности. У меня за плечами 10-летний банковский опыт — прошел путь от рядового бухгалтера до заместителя управляющего отделением. Выступаю приглашенным экспертом на ТВ, являюсь постоянным участником и спикером на всероссийском форуме Кредитный консалтинг и Всероссийской конференции кредитных и ипотечных брокеров. Эта книга — автобиографический бизнес-триллер, дополненный рекомендациями по финансовой грамотности, реальными кейсами моих клиентов, чек-листами для брокера, стандартами работы. Буду рад быть вам полезным. Приятного прочтения!

© Широков А. А., 2022

© Автор, 2022

Содержание

Вместо предисловия	5
Глава 1	6
В начале появилась идея	6
Глава 2	7
Быть, а не казаться	7
Глава 3	10
Про клубничку	10
Глава 4	12
Икигай	12
Глава 5	13
В банке со скорпионами	13
Глава 6	17
Новые горизонты	17
Глава 7	19
Надежда	19
Глава 8	23
Не совсем Волк с Уолл-стрит	23
Глава 9	26
Чтобы стоять на месте, нужно бежать	26
Глава 10	28
Быстрее других	28
Глава 11	32
Банкротство	32
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Александр Широков

Неипотечный брокер. Путь с нуля

Вместо предисловия

О профессии кредитного брокера пишется не так много книг, и каждую я считаю достойной прочтения: быть брокером не учат в наших вузах. Можно искать информацию по крупным, а можно прочитать все в одном месте.

Книга будет особенно полезна новичкам, тем, кто только собрался открывать бизнес кредитного брокера, чтобы без купюр взглянуть на рынок, и сквозь книгу пройти путь от первого клиента до построения системы. Для опытных брокеров, которые на рынке один-два года, много полезной информации, куда можно двигаться дальше. Есть возможность сравнить свои ошибки с чужими.

Что книга может дать тем, кто вообще не планирует становиться брокером? Читатель найдет тут рекомендации по финансовой грамотности и захватывающий сюжет. Лично мне часто было очень интересно, что же произойдет с главными героями в следующей главе. Книга читается легко, в ней есть и практические советы, и юмор.

Я давно говорил Александру о том, что ему нужно написать бизнес-книгу о своем пути, и вот это случилось. Нисколько не сожалею о том, что подталкивал его: я окунулся в историю бизнеса отдельно взятого брокера, поностальгировал о былых временах. Спасибо за грамотный и увлекательный рассказ о нашей работе!

Олег Попов,
основатель EXViCO Group

Глава 1

В начале появилась идея

Меня зовут Александр Широков. Сейчас 1:40, я сижу на кухне перед открытым ноутбуком, на котором – чистый лист вордовского документа. Прямо сейчас я думаю о том, что могу написать здесь все, что угодно, и мне нравится это ощущение полного контроля над ситуацией.

В последнее время его не хватает.

Сегодня 30 марта 2020 года. Города закрывают на локдаун, торговые центры опустели. Ночные улицы кажутся мне панорамой из другого мира: там почти нет прохожих, но по-прежнему горят фонари и лампы в окнах таких же полуночников, как и я.

Очень тихо. Только отдаленно гудит автострада и изредка стонет холодильник. Задумывался ли я раньше о том, какие зловещие звуки может издавать система ноу-фрост? Я стараюсь не думать об аппарате ивл, который в моем воображении звучит примерно также: умирающие хрипы и вздохи, чуть слышные, очень человеческие, и оттого еще более пугающие.

Задумывались ли об этом производители холодильников?

Я всегда любил ночь как возможность побыть наедине с собой, но теперь мои мысли не успокаивают меня. Тогда я поднимаю взгляд: в темноте коридора прячется дверь, за которой в уюте и пока еще в безопасности спит моя жена и двое детей. Едва ли я могу позволить себе размякнуть сейчас.

В 1:51 я затушил сигарету в пепельнице и окончательно принял решение написать эту книгу. Для себя. Для моей жены и моей мамы. Для вас – для каждого, кто хочет изучать кредитный консалтинг, строить свой бизнес в этой сфере, и, надеюсь, мои дети тоже прочтут эти страницы, когда захотят узнать меня чуть лучше; не только как отца, но и как профессионала.

Эта книга о терпении и надежде; о том, как жить, когда трудно сохранить почву под ногами, а обстоятельства стремительно меняются каждый день, и чаще всего в худшую сторону. О том, как важно сохранять ясность и четкость мышления, когда вокруг бушует массовая истерия и как переждать тот самый темный час, что наступает перед рассветом.

Книга не научит вас, как избежать риска и провала, ведь для этого нужно не заниматься бизнесом вообще. Но я обещаю, что максимально честно расскажу вам обо всех своих падениях и о том, что помогало мне пробовать заново.

Здесь не будет блюра, как на фотоснимках, где нужно что-то спрятать или скрыть. Только отчетливый, резкий фокус и неотфотошопленная, не улучшенная фильтрами реальность.

Я пишу это, и думаю совсем о другом.

Уже завтра мне придется поговорить с моими сотрудниками: я вынужден отправить их в отпуск за свой счет потому, что скоро мне будет нечем им платить. Я всегда говорил, что у бизнеса должно быть человеческое лицо, и сейчас мне казалось – я нарушаю правила. Однако банки приостанавливают кредитование, процентные ставки готовы взлететь до небес, а люди уже начали терять работу и не готовы брать новые кредитные обязательства.

Вдобавок, неизученная болезнь, из-за которой закрываются города, выглядит действительно пугающей, как и штрафы, которые нависают дамокловым мечом над каждым, кто попытается продолжить работать, невзирая на все запреты.

Холодильник снова издает эти чертовы звуки.

Я тихо-тихо крадусь в спальню, подсвечивая себе телефоном.

Надя, моя жена, спит, свернувшись в клубок под одеялом. Мне хочется посмотреть, какое выражение на ее лице, но я боюсь разбудить и просто стою, постепенно привыкая к темноте.

Потом я возвращаюсь на кухню, и продолжаю писать.

Глава 2

Быть, а не казаться

Мне бы хотелось сразу рассказать вам, какой будет эта книга, чтобы затем у нас не возникло непонимания или обманутых ожиданий. К сожалению, в нашей стране профессия кредитного брокера прочно ассоциируется с некими мошенническими манипуляциями по отъему денежных средств у населения. При этом, по расхожему мнению, реальную помощь брокер не оказывает, только гипнотизирует жертву набором приемов из НЛП разной степени прокачки, применяет цыганские фокусы, а не работает.

Сразу хочу отметить, что понимаю, откуда взялась эта негативная репутация: множество школ бизнеса, маскирующихся под настоящие обучающие организации, на самом деле собирают людей определенного типа мышления, а затем подвергают обработке, после которой человек сначала отдает последние деньги, а дальше ему говорят, что у него не получилось потому, что он был «недостаточно мотивирован, не заряжен на успех», хотя на самом деле проблема не в человеке, а в том, что никто и не собирался обучать его успеху.

Мне очень нравится анекдот на эту тему. Собирает известный бизнес-тренер учеников на занятие, вход с каждого – 10000 рублей. Примерное количество посетивших тренинг – сто человек. Тема тренинга что-то типа «Как заработать миллион, особо не напрягаясь».

Лох ведь не мамонт. Он не вымерет.

Моя книга не адресована тем, кто ищет быстрый и безболезненный способ разбогатеть. Также она не адресована тем, кто считает, что любая вещь в мире доступна каждому, стоит только сильно захотеть. Это ловушка, рассчитанная на человеческую жадность, манипуляционная установка, которую вдалбливают на бесконечных тренингах и марафонах, чтобы в очередной раз подвесить морковку из осуществленной мечты перед носом изможденного, загнанного ослика. И ослик вновь идет послушно брать кредит для гуру, потому что иначе гуру скажет, что ему не хватает мотивации, бизнес—энергии, что у него финансовые блоки.

К сожалению, в первую очередь у ослика нет финансовой грамотности.

Его никто не научил, какая большая, наполненная непосильными долгами пропасть лежит между двумя короткими глаголами «хочу» и «могу». Напротив, бизнес-тренеры объяснили, что нужно оставить скептицизм, у скептиков негативное мышление, и поэтому у них ничего не получится.

Роковая ошибка, ведь в бизнесе единственное, что поможет вам оценить риски, это критическое мышление и умение анализировать каждую деталь, выстраивая полную картину. Человек, который управляет своими рисками, всегда проверяет всю поступившую к нему информацию, а то и не один раз. Он не стесняется запросить «второе мнение» у независимого эксперта, если полагает, что его могут где-то обмануть.

Убеждать «отключить внутреннего скептика» все равно, что убеждать закрыть глаза, когда вы ведете машину. Вы ведь не садитесь за руль, крепко зажмурившись, чтобы не видеть ничего тревожного и сконцентрироваться на эйфории от быстрого движения?

Не бывает успешных бизнесменов без умения управлять рисками. То есть, без критического мышления. Я не призываю вас видеть врага в каждой тени – однако с учетом того, сколько сейчас мошенников, этот навык не будет лишним. Лучше потом быть приятно удивленным, чем жестоко разочарованным, потеряв свои деньги. Всегда надеяться на лучшее, но быть готовым к самому негативному сценарию – суть любого предпринимательства.

Итак, если вы считаете, что можно получить все по одному только желанию, что не нужно фильтровать поступающую новую информацию, а нужно радостно принимать все; что успех

придет к каждому, ведь любой этого достоин, закройте документ или положите книгу обратно на полку. В вашем прекрасном мире, где пони и бабочки, мне вряд ли найдется место, потому что мое жизненное кредо – много работай над достижением своей цели, и работай честно, и тогда, может быть, у тебя получится приблизиться к желаемому, или ты хотя бы окажешься на нужном пути. Именно количество вложенных усилий, направленного осознанного труда и делает нас достойными нашей мечты.

Помните про 10 000 часов, которые нужно потратить, осваивая мастерство.

Конечно же, я не отрицаю, что существуют гении и счастливицы, разбогатевшие в рекордный срок благодаря своему уму, хитрости, стечению обстоятельств, помощи покровителей или всем этим вещам сразу. Нам хорошо известны их имена. Однако в этой книге я буду давать гайд не для сына маминой подруги, а для обычного человека, в жизни которого, скорее всего, ничего подобного не произойдет, потому что, если бы невероятное финансовое везение могло случиться с каждым, список Форбс несколько раз бы опоясывал земной шар.

Пока же это не так, давайте решим, что навязные в зубах мотивационные установки мы отставим в сторону, как утопические фантазии, и приготовимся делать то, что в многие так не любят.

Мы будем работать, ведь это самый верный путь добиться результатов.

В книге «Неипотечный брокер. Путь с нуля» собран мой реальный опыт. Я честно рассказываю о том, с чего все началось, какие были трудности. Описываю взлеты и падения, это не история «успешного успеха». Даю читателю кейсы моих клиентов, чек—листы для брокера, стандарты работы. Те, кто хочет заниматься кредитным консалтингом, найдут в ней пошаговую инструкцию для себя. Также книга будет полезна тем, кто хочет повысить финансовую грамотность.

И чтобы сразу перейти от слов к делу, поделюсь с вами моим планом этой книги. Передо мной сейчас он именно в таком виде, с такой орфографией и пунктуацией, это черновик, набросанный под влиянием вдохновения. Я уверен, что буду дорабатывать его, пока же вот он. Только что «из печи», еще горячий.

План

- 1. моя самая первая работа – про клубнику, можно пошутить на тему того, что все началось с клубнички;*
- 2. работа в банке как подготовка к самостоятельному ведению бизнеса.
– на какую должность пришел, обязанности (как в резюме) с какими трудностями столкнулся, какие достижения, как получил повышение, кто был наставником и как помог
– следующая должность или несколько должностей по такому же шаблону
– с какой позиции ушел, почему
конкретные истории из этого периода, факаты*
- 3. рассказать про бизнес, который открыл с партнером*
- 4. краткий рассказ о том, как был открыт «Эксперт», первые сотрудники.
о том, как пилили контент, развивали соцсети
эфир, которые проводил без зрителей, отказы других медийных личностей провести совместный эфир; любые трудности
как это изменилось потом, благодаря кому
как выжили в пандемию*
- 5. наши любимые клиенты. почему они берут кредиты, как им продать, типы клиентов.
про кредитоманию, мошенников, микрозаймовщиков. где взять клиентов кратко*
- 6. кредитная история как основной документ клиента, рассказ о том, что она из себя представляет, как формируется, как ее исправить или испортить и тд
примеры кейсов одобрения с различной кп;*
- 7. важность стандартов в работе, полезные материалы из наших стандартов*

8. важность персонала, люди как ценный актив, как подобрать сотрудников

9. создание курса неипотечный брокер, как к этому пришли, сложности запуска, как снимали первые видео, как реагировали ученики, кейсы учеников по одобрениям

10. награды, конференции, опыт спикера, страх первых выступлений

11. подборка статей из блога как доп материалы

Хочу также поделиться одним секретом: я придумал идею книги и начал писать в пандемию, но продолжил гораздо позднее, поэтому некоторые главы в план я добавил прямо на ходу. Например, об опыте преодоления глобального кризиса. Это спойлер: мы выжили. Однако я разрушил мной же созданную интригу, за что прошу вашего прощения.

Теперь, когда у вас тоже есть эта информация, которая послужит неким вторым оглавлением, даст понимание структуры книги и того, что нас ждет, можно двигаться дальше.

Глава 3

Про клубничку

Помните пункт из моего плана о самой первой работе, который выглядел достаточно забавно? С этой истории мне хотелось бы начать.

В детстве я часто ездил в гости на лето к своей тете в Ленинградскую область. В 1998 году (я учился в десятом классе) меня познакомили там с семейной парой из Финляндии.

Этих замечательных людей я помню до сих пор, хотя из нет уже в живых.

Так вот, они предложили мне приехать к ним в Финляндию по гостевой визе на летние каникулы. Я, конечно, согласился. Возможность была уникальной по тому времени. Я самостоятельно оформил в визу в консульстве в Санкт-Петербурге, мама выписала доверенность на выезд за границу. В консульстве на меня, пятнадцатилетнего мальчишку, смотрели глазами по пять рублей.

Когда я приехал, меня приняли, как дорогого гостя: разместили с комфортом в уютной комнате, накормили перловой кашей, томленной шесть часов по старинным рецептам. Мы путешествовали по разным городам, смотрели достопримечательности, посещали традиционную финскую сауну «по-черному»: закопченные до оттенка дегтя стены, густой горячий пар, жарко пахнущий можжевельником, ледяная вода, которой положено обливаться из деревянных кадок – наверное, именно тогда я нежно полюбил баню.

Так получилось, что у моих новых друзей были знакомые-фермеры. Они предложили мне заработать денег на карманные расходы на сборе урожая клубники. Этот труд сначала мне показался очень легким – что может быть сложного в том, чтобы собирать вкусные ягоды, мы ведь постоянно это делаем? Вдобавок, на свежем воздухе. Но я недооценил масштаб происходящего – одно дело, собрать клубнику с пары грядок на даче, и совсем другое – фермерские поля, чей размер не сравнить с размерами домашней «фазенды». Спина и руки отваливаются, нешуточно вжаривает летнее финское солнышко, а ты обливаешься потом, отправляя одну за другой в ведро спелые алые ягоды, и конца работы никак не видно.

Вот уж клубничка, так клубничка. Задолбался так, что вполне можно ставить 18+, чтобы описать, насколько. Однако я справился. За восемь рабочих дней мне удалось заработать две маминых месячных зарплаты! Я был в восторге! Случился успешный успех.

На ферме меня считали хорошим работником и пригласили поработать следующим летом. После этого шесть лет подряд я проводил лето на клубнике в Финляндии. Буквально на следующий год я сам заработал на свой первый компьютер – невиданная роскошь по тем временам, когда большее, на что ты мог рассчитывать, это сега или денди, и спасибо, если они будут хотя бы 16-и битными.

А в 2003 году вышел выпуск финской газеты «SATAKUNNAN KANSA» с моим фото на первой полосе! Правда, немного перепутали фамилию: Шириков, вместо Широков. Эта газета до сих пор в мамином архиве.

Первая работа дала мне поразительно много: научила быть смелым, активным, легким на подъем, трудиться изо всех сил и делать нестандартные вещи. Мне это не раз помогало в жизни, и в бизнесе.

Моя карьера началась с клубнички, лето далекого 2003 года. Пост из моего Инстаграма (с 2022 года признан в РФ экстремистской организацией).

Глава 4

Икигай

В родном Архангельске у меня был хороший знакомый, который даже стал другом. Мы работали какое-то время вместе в компании по ремонту и продажам сотовых телефонов. Я зову его дядя Коля, хотя он на год меня младше. Умный парень, начитанный – окончил Университет Бонч-Бруевича в Питере.

Итак, к «клубничному опыту» прибавились продажи сотовых телефонов, а затем я ушел работать сервисным инженером в «Консультант +».

Дядя Коля продолжал ремонтировать телефоны. Похоже, он нашел икигай – дело всей жизни, в которое влюблен и которое приносит пользу людям. Я немного завидовал ему, ведь сам я еще не решил, чем мне больше хотелось бы заниматься. Еще не пришел человек, который с отверткой вскрыл бы мою черепную коробку, разложил составляющие, многозначительно покивал бы и сказал: «Саня, братан, я тут вижу, ты бизнесмен!»

В один из летних вечеров мы с дядей Колей встретились на набережной, чтобы попить пивка. Я жаловался на то, что мне скучно, работа не нравится, и хочется чего-то, а чего, я и сам не знаю.

Дядя Коля достал свою ментальную отвертку, заглянул в мою голову, задумчиво оглядел все, что там увидел, и сказал судьбоносное:

– Не хочешь устроиться в банк?

И он назвал не какой-то затрапезный банк второго эшелона, а один из ведущих банков нашей страны.

Я попытался убедить его, что без опыта меня никто не возьмет, но дядя Коля грамотно закрыл мои возражения железным аргументом:

– Да не ссы, у меня жена там работает на пластиковых картах. Пока не закинешь резюме, не узнаешь, возьмут тебя или нет. Закинуть она поможет.

Меня действительно вызвали на собеседование, на котором выяснилось, что меня могут взять, но не на карты, а в бухгалтерию. Там есть вакансии, а у меня подходящий диплом. Не то, чтобы я мечтал работать бухгалтером, но отказываться не стал. Мне было любопытно, куда все это приведет, возьмут ли меня в итоге?

Два раза меня собеседовали по часу: сначала главный бухгалтер, потом заместитель главного бухгалтера. Задавали в основном личные вопросы из серии, почему я до сих пор не женат в двадцать четыре года.

– Можете глупостей наделать, – строго посмотрев на меня поверх очков, пояснила свою позицию зам. главбуха.

– А что, женатые глупостей не делают? Есть какая-то статистика по этому вопросу? – парировал я, поправив свои очки. Я тоже так умею.

Через неделю мне позвонили и сказали, что меня берут временно на декретную должность, можно увольняться из «Консультант +» и приходиться на оформление.

Дядя Коля, сосредоточенно ковыряясь в очередном телефоне отверткой, сказал, что с меня пивас.

Глава 5

В банке со скорпионами

Летом, отдыхая в ОАЭ, прочитал книгу Эмира Дубая Мухаммеда «Моя история: 50 воспоминаний о 50 годах службы». В ней есть эпизод, где Эмир вспоминает, как в детстве его наставник ночью подкидывал ему в постель маленьких скорпиончиков. 3-4 раза за ночь будущий Эмир просыпался от их укусов, словно от огнестрельных ранений.

В будущем такая тренировка позволила сохранить Мухаммеду жизнь после укуса большого скорпиона.

Своих сотрудников я обучаю всегда по этому же принципу: подкидываю им «скорпиончиков» – ситуации в работе с клиентами, которые требуют собранности, внимательности и определённых знаний. Так я выявляю, где есть пробелы и какого «скорпиончика» подкинуть в следующий раз.

Мои сотрудники должны быть готовы к приходу большого «скорпиона»: не растеряться, не провалить сделку, а встретить его во всеоружии.

Пост из моих соцсетей, фото оттуда же.



Я дополнил гардероб новыми классическими брюками, парой галстуков, белых рубашек, освежил стрижку и был готов приступить к покорению вершин: первый рабочий день в банке – 7 ноября 2007 г.

Когда открылась дверь, и я увидел помещение, где мне предстоит работать, то почувствовал разрыв шаблона: мне казалось, что топовый банк непременно делает в своих офисах ремонт в стиле «дорого-богато». Тогда я еще не знал, что пафосная обстановка скорее характерна для кабинетов больших начальников и зон обслуживания vip-клиентов. Она рассчитана не для услаждения глаз сотрудников, а для того, чтобы состоятельные клиенты ощущали себя комфортно и «в своей тарелке», чего сложно достичь в типовых помещениях с типовым ремонтом, дешевой мебелью и одним пыльным фикусом на окне.

Передо мной предстало тесное помещение, в котором уже работало шесть сотрудниц отдела. Меня посадили седьмым, едва ли не на голову коллегам.

Я хотел, чтобы эта книга была жесткой. Планировал, как напишу максимально жестко и реалистично!

Итак, с сегодняшнего дня я работал бухгалтером в банке.

В компании шестискептично настроенных теток.

В одном крошечном, микроскопическом помещении.

До стола соседа можно было дотянуться, не вставая с места.

Разглядеть каждый волосок в их строгих прическах.

Я пишу, и мои очки постепенно запотевают от повышения градуса жести.

Для коллег я был неким неприятным сюрпризом в их слаженной работе и «белой вороной» в женском коллективе. Я знал, какого они мнения обо мне – просто зеленый мальчишка с улицы, да что он вообще может понимать в бухгалтерском учете?

Я даже немного разделял их опасения – некоторые предметы в универе было настолько сложно сдать, что я до сих пор иногда вижу кошмарные сны об экзаменах и о том, что меня отчислят за неуспеваемость.

Мои должностные обязанности заключались в обработке транзакций по пластиковым картам в программе, списании средств по постановлениям судебного пристава-исполнителя со счетов клиентов и тому подобные операции.

Сама по себе работа не казалась сложной, но была напряженной и ответственной. Если что-то спишешь не туда, то платить будешь из своего кармана.

Конечно, мне пришлось изучить километры инструкций, чего только стоили вкладные операции – целый том «Войны и мира», написанный сухим канцелярским языком без всякого сострадания к тем, кто будет это читать.

Но оно того стоило. В феврале 2008 года я получил первую квартальную премию – двенадцать тысяч пятьсот рублей. Премия, плюс зарплата, итого на руки целых двадцать шесть тысяч пятьсот рублей! Для меня это были огромные деньги. Средняя зарплата в Архангельске – порядка десяти тысяч рублей.

Четыре месяца с момента трудоустройства я работал на совесть, вникал во все мелочи, часто приходилось задерживаться, чтобы успеть все. Начальник заметил это и оценил: он перевел меня на постоянную должность, несмотря на то, что другие сидели годами на декретном месте. Не оценили только коллеги, им казалось, что я ничего подобного не заслуживаю. После этого мой линейный руководитель начала ставить более сложные задачи по работе. Возможно, потому, что увидела во мне сильного профессионала, а может, ждала, когда я не выдержу и сломаюсь.

Но сдаваться так легко не значилось в моих планах. Прошло еще восемь месяцев напряженной работы. Я постоянно задерживался, но выполнял все задачи практически без ошибок и в срок.

Меня снова вызвали к начальнику расчетного отдела, где я услышал:

– Ты – крут! Мы хотим тебя повысить до должности старшего бухгалтера.

Я по сей день не знаю, хотели мои коллеги выжить меня или нет, но именно успешное преодоление трудных задач, упорство и постоянная нацеленность на результат привели к моему стремительному карьерному росту.

Мой оклад увеличился в полтора раза! Радости не было предела. Я понял, что работаю здесь не зря.

Как водилось у нас в отделе, лучшие не почивали на лаврах. Меня загрузили работой еще сильнее и вдобавок повесили самый тяжелый участок. Я работал по двенадцать часов в день. Иногда в нашем маленьком офисном помещении оставались только я и фикус, который я начал поливать, словно видя в нем родственную душу – остальные выливали в горшок растения только недопитый чай или кофе, относясь так же небрежно, как и ко мне в самом начале, когда надеялись, что я сам «завяну и исчезну», но я оказался стойким.

Где-то здесь произошел переломный момент. Может, они увидели, как я поливаю общественный фикус, или поняли, что я успешно справляюсь с работой, при этом не требуя к себе особого отношения. Не знаю, но они приняли меня.

Мы подружились.

Особенно запомнились мне с того времени два случая:

1. Шла пятница, я собирался в четыре утра субботы на рыбалку. Нас вызывает вечером начальник расчетного отдела и сообщает: у вас срочная командировка в Новодвинск на субботу и воскресенье в помощь коллегам – нужно проводить списания, работа в отделении была запущена из-за текучки. Нам сказали, что от этой командировки «вас могут спасти смерть или роды». Съездили, отработали, все сделали качественно и быстро.

2. В то время банковские программы были очень несовершенны и постоянно сбоили. Приходилось обращаться в отдел автоматизации, где работали мужчины с характером. Они не с каждым хотели разговаривать. Мои коллеги—женщины даже боялись к ним обращаться за помощью, не могли никак наладить контакт. Однако мне удалось пару раз с ними неформально пообщаться. В последующие годы я с легкостью мог к ним обратиться, и они всегда мне помогали.

Глава 6

Новые горизонты

Прошло два с половиной года.

Неожиданно меня вызвали к главному бухгалтеру. Его все боялись, зная, что он очень строгий и требовательный руководитель. Обычно вызывал на ковер в случае серьезных ошибок в работе и нарушений. Мысленно я прощался с жизнью и перетряхивал все последние дни на работе, пытаясь понять, где же накосячил. Как же так, ведь я почти ушел в отпуск, уже были куплены авиабилеты в Питер.

Но не идти к боссу было нельзя.

Главбух встретил меня в своем кабинете не один. Рядом сидела женщина с очень располагающим и добрым выражением лица.

– Познакомься, это Мария Сергеевна, руководитель нового подразделения в банке. У нас к тебе серьезный разговор.

Я поздоровался, и он продолжал:

– Ваше подразделение через год будет сокращено полностью. У тебя есть выбор пойти работать в новое подразделение к Марии Сергеевне или остаться в своем до сокращения. Для того, чтобы перейти на работу в новое подразделение тебе придется отменить твой отпуск и поехать на обучение на две недели в Ярославль. Решение нужно принять прямо сейчас.

Нанеся этот удар серпом по яблокам, главбух замолчал, выдерживая драматическую паузу и давая мне время на осознание того, что сейчас услышали мои уши. Мария Сергеевна пристально смотрела на меня и ничего не говорила. Они проверяли меня на скорость принятия решений и лояльность банку.

Моя душа потерзалась около тридцати секунд, промелькнули в голове мечты об отпуске, затем о перспективах и новом обучении и я выпалил:

– Я согласен!

Именно такого ответа от меня и ждали. Документы на перевод, как всегда, подготовили одним днем.

Уже через четверо суток вместо того, чтобы гулять по питерским улочкам, попивать кофе на вынос на Обводном, я был на обучении в Ярославле.

Руководством банка было принято решение о внедрении аналога производственной системы «Toyota», основанной на принципах «канбан» – выполнение операций «точно в срок». Сюда включены методы, применяемые предприятием для производства товаров и услуг с использованием различных ресурсов, и направленные на обеспечение бездефектного производства со скоростью, соответствующей запросам потребителей, путем устранения потерь. Этому и было посвящено экстренное обучение.

Я первый раз оказался в Ярославле, и подумать тогда не мог, что буду жить здесь.

Время пролетело быстро, я познакомился с новыми людьми, у которых горели глаза на работу. Воодушевленный, я вернулся в Архангельск. Задачи шли нескончаемым потоком, именно тогда вся моя работа в отделе списаний показалась мне детским лепетом.

Практически каждый день мы с Марией Сергеевной задерживались до ночи. Нашей задачей было внедрить полностью систему бережливого производства по аналогии с компанией Тойота. Этот вопрос был на постоянном контроле у центрального аппарата банка. Очень часто приезжали различные проверки, по результатам которых по всей стране выносились серьезные кадровые решения, вплоть до увольнения.

Чем крупнее организация, тем она неповоротливее в деле принятия всего нового. Именно поэтому малый бизнес способен «переобуваться на лету» и чутко реагировать на любые изменения рынка, тут же перестраивая свою структуру, как ребенок собирает и разбирает кубики. Иначе обстоят дела в больших компаниях, инертность которых прямо пропорциональна их размеру. Нововведениям сопротивляется буквально каждая тумбочка.

В филиалах сидели возрастные сотрудники с большим стажем работы. Они очень тяжело воспринимали любые изменения в банковских процессах и иногда даже их саботировали. Приходилось лавировать между требованиями руководства и сопротивляющимися сотрудниками на местах. Я бесконечно объяснял всем и каждому, что им будет проще и лучше работать, если мы это сделаем, убеждал, что никто не навязывает нечто бесполезное просто потому, что высшему менеджменту нечем заняться и нужно оправдать свои огромные зарплаты.

И все же по результатам нескольких проверок ЦА (центральный аппарат банка) нам выносили серьезные замечания.

Наша карьера буквально висела на волоске.

Однажды к нам приехал проверяющий с самого верха. «Слава» о нем гремела по всем отделениям банка во всей стране. После его визитов зачастую снимали с должностей руководителей на местах. Мы несколько недель готовились к проверке и вот настал этот день.

Ревизор посетил центральный филиал банка в Архангельске.

Замечания были незначительные, и мы немного успокоились, но, как выяснилось, рано. На выходе из офиса стояла урна, переполненная мусором, в нее клиенты бросают ненужные чеки, талончики, разную другую мелочь. Кто бы мог подумать, что именно она привлечет внимание нашего сурового проверяющего?

Дьявол воистину скрывался в мелочах. Среди трагического молчания ревизор смачно наподдал бок урны ногой в дорогом ботинке, мусор разлетелся по всему крыльцу.

– Собирайте, – обратился он к нам, – и чтобы больше я такого никогда не видел, урны должны быть чистыми!

Внутренне похолодев, мы принялись собирать эти несчастные бумажки, но часть из них ветер уже подхватил и унес под колеса припаркованных и едущих авто.

Глава 7

Надежда

Жизнь не стоит на месте, в ЦА признали успешное внедрение производственной системы и пришло время для новых задач.

В Архангельском филиале был создан отдел продаж физическим лицам, который возглавила Мария Сергеевна. Меня она пригласила туда сразу на должность старшего инспектора.

Наступило золотое время в моей карьере. Каждый человек, которого мы встречаем, потенциально способен нас чему-то научить. Особенно это правило применимо к тем людям, от которых зависит наше продвижение по служебной и социальной лестнице. Кому-то достались токсичные боссы, работая с которыми, прокачиваешь непробиваемость и терпение, но мне повезло, мой руководитель была чуткой девушкой с высоким эмоциональным интеллектом. Не скажу, что мне всегда было легко, но все могло сложиться гораздо хуже. Особенно если учесть, что у меня самого не особенно легкий характер, и людям зачастую со мной трудно.

Постоянно запускались различные интересные, инновационные проекты.

После очередного обучения в Москве меня назначили ответственным за внедрение проекта по сокращению клиентских очередей в банке на территории всей Архангельской области.

Я начал часто ездить в командировки.

Самой колоритным пунктом назначения оказался Нарьян-Мар, город, расположенный за полярным кругом. После выполнения работы мне удалось побывать в настоящем ненецком чуме и сфотографироваться с северным оленем и местным шаманом. Русский север, с которого я и сам родом, всегда очаровывал меня. Я влюблен в бескрайние заснеженные поля, в холодные волны Белого моря, в людей, которые тут живут – простых и суровых, как окружающая их природа.

Когда я встречаю земляков, я ищу в каждом из них частицу моего севера, спокойного, величественного, и, если нахожу, это подобно возвращению домой: к арктической тишине полярной ночи, освещенной огнем северного сияния. Здесь нет покрытия сети, в печке потрескивают дрова, а на плите жарится пойманная мной рыба, источая умопомрачительный аромат.

Фото из моих соцсетей.



Между тем, новый проект шел тяжелее, чем предыдущий. В банке внедрили системы электронной очереди, время ожидания клиентов было строго регламентировано и выполнение этого стандарта отслеживались в онлайн-режиме на самом верху.

Благодаря оперативному реагированию и неиссякаемому оптимизму Марии Сергеевны мы справились и с этой задачей.

Наметилась очередная проверка ЦА. Мы с коллегами (на тот момент отдел уже разросся до 12 человек) очень любили и уважали Марию Сергеевну и не могут ее подвести. В любой момент ей могла потребоваться информация от одного из нас, ведь каждый курировал свое направление. Даже в туалет мы ходили с телефонами в руках.

Ура! Проверка была пройдена.

Проект по электронным очередям был признан успешно внедренным, мне вручили благодарственное письмо от председателя территориального банка.

Дальше – новый проект по массовой продаже кредитных карт. Он стартовал и был запущен в рекордно короткие сроки. Архангельское отделение банка по итогам проекта взяло первое место, я получил премию из фонда управляющего территориальным отделением банка.

Мой профессионализм рос на глазах. Я научился коммуницировать с руководителями банка разных уровней, быстро анализировать большие объемы информации и принимать решения, писать регламенты и инструкции.

Именно в этот период я сформулировал основные свои принципы в качестве руководителя: «как задача поставлена, так она и выполнена» и «нет контроля – нет выполнения задачи».

Самым волнительным днем в нашей работе был понедельник. Утром мы с опасением ждали возвращения Марии Сергеевны с планерки руководства, и уже с первого ее взгляда понимали, что сулит нам эта рабочая неделя.

Кто говорит, что скучно работать в банке – не верьте!

Это был очень насыщенный и богатый на события период в моей карьере. Постоянно что-то происходило, проекты сменяли друг друга с космической скоростью.

В один из дней Мария Сергеевна нам сообщила, что у нас в отделе появится новая сотрудница, которая будет заниматься аналитикой продаж. Сначала я не придавал особенного внимания этой новости, но потом увидел ее – рыжеволосая, миниатюрная и стройная, с голубыми глазами, чистыми, как у ребенка. Ее звали Надежда.

Когда она пришла знакомиться, я корректировал скрипты и что—то увлеченно печатал, но стоило мне взглянуть на нее, как оторваться я уже не мог. Надя же поздоровалась, бегло скользнула по мне взглядом и перестала замечать, для нее я был одним из целой толпы новых людей, которых нужно было запомнить хотя бы по именам. Я чувствовал себя пораженным и смущенным, но, кажется, ее наша встреча никак не затронула, как будто у Амура была с собой только одна стрела.

После знакомства Надя ушла, мы сидели в разных помещениях, но у нас были совместные проекты, а это означало, что мы будем часто пересекаться.

Спустя некоторое время, в пятницу, я подошел к ее столу и сказал:

– Привет, все трудишься, не покладая рук?

Надя действительно постоянно и с энтузиазмом работала, быстро осваиваясь на новом месте. Увидев меня, она оторвала от монитора взгляд и улыбнулась, немного покраснев:

– Да, работы много...

Я понял, что тут, под бдительными взорами коллег, разговор вряд ли склеится, и нужно было действовать быстро:

– Как насчет накидаться молочными коктейлями? Со мной? Сегодня после работы?

Я говорил, как в кино про агента 007, когда актер делал паузу, нарочно отделяя слова. Бонд. Джеймс Бонд.

– Можно даже и не только молочными...

Тихо ответила мне Надя. Точно, неделя у нас выдалась тяжелая. Но главное, она согласилась! Остаток дня я провел в счастливой эйфории, стараясь как можно быстрее качественнее закончить работу.

Вечер пролетел незаметно. В разговорах мы обнаружили, что у нас много общего, вдобавок, я тоже понравился ей с первого взгляда, просто она скрывала свою симпатию.

Через несколько месяцев мы начали встречаться.

Я попытался приобщить Надю к своему хобби: подледной рыбалке. Представьте себе ситуацию: зима, раннее утро, Белое море, температура на улице —25, ветер со снегом. В этих условиях надо поставить палатку, наладить газовое отопление, чтобы потом в комфорте ловить рыбу. Как думаете, нормальная среднестатистическая девушка согласится на такие свидания? Но Наде понравилось!

Мы работали и отдыхали вместе. От этого работа только выигрывала. Я помогал Наде найти нужные контакты, она мне помогала с excel-табличками. Периодически мы совместно готовили материалы к Советам отделения: процесс был творческим.

У меня начался стремительный карьерный рост. Меня повысили со старшего сразу до главного инспектора.

Лето 2013 года. Смотрим в будущее с Надеждой :) Фото из моих соцсетей.



Глава 8

Не совсем Волк с Уолл-стрит

Главным инспектором я проработал недолго. Марию Сергеевну перевели с повышением в другой город, в нашем же отделении начались кадровые перестановки. Новый начальник был из бухгалтерии, как и я, наш бывший отдел продолжали сокращать.

Забегая вперед, скажу, что после ухода Марии Сергеевны в Архангельске рухнул весь розничный бизнес в отделении – их замучили проверками из центрального аппарата, был даже так называемый «облет ЦА», никого из высшего руководства отделения не сняли, но начальника отдела продаж перевели с понижением.

Мне же предложили должность регионального менеджера. Так началось мое погружение в продажи, теперь у меня в подчинении был целый отдел из десяти офисов. По факту это означало то, что мне нужно быть не только руководителем, но и куратором, наставником у управляющих филиалов и наставником менеджеров по продажам. Я работал «в полях», в офисах банков, постоянно ездил из филиала в филиал.

Управлять работой других – это совсем не то, что работать с клиентами самому. Многие компании ставят на должности управляющих лучших продавцов и потом удивляются, почему они проваливаются. Навык продавца и навык руководителя – две большие разницы, взять хотя бы меня: я управлял целым отделом продаж, но как продавец чувствовал себя крайне неуверенно.

Парадоксально, но я совершенно не умел продавать, более того, очень боялся продаж и думал, что у меня никогда не получится.

Но, как говорится, глаза боятся, а руки делают.

Самой первой задачей было установить контакт со своими новыми подчиненными. Легких путей снова не намечалось: большинство тех, кем я должен был руководить, работали в банке гораздо дольше меня, этикие мастодонты, динозавры продаж, которые были здесь от самого сотворения мира, и потом пришел я, жалкий человечиска, бухгалтер, который способен продать разве что своей маме.

Ситуацию несколько спасало то, что меня уже знали, как успешного руководителя проектного отдела.

Первой же задачей было стопроцентное выполнение плана продаж в закрепленной за мной группе филиалов. То ли новое руководство было настолько уверено в моих способностях, то ли просто проверяло на прочность. Сдаваться я точно не собирался, и принялся помимо основной работы штудировать установленные в банке стандарты продаж банковских продуктов.

Конечно, на голой теории далеко не уедешь. Чтобы чувствовать себя уверенно, дать понять всему отделу, что я альфа, надо было продать живому клиенту. Желательно, сложному и сопротивляющемуся, чтобы я мог показать класс, выбив из него все дерьмо и заставив купить у меня то, что я захочу ему продать. В моих фантазиях я был красноречив, как Волк с Уолл-стрит, клиенты слушали меня, как замороженные, и готовы были драться и умолять, чтобы я закрыл с ними сделку.

Но в реальности мне понадобилось некоторое время, чтобы преодолеть «страх перед сценой». Я стал наблюдать за работой менеджеров по продажам в моих филиалах. Далеко не все из них были гениями, я не увидел какой-то особенной технологии, секретного ингредиента, который позволял бы им быть лучше меня. У нас были одни и те же скрипты, но почему-то у них получалось, а я все еще боялся сесть за стол и провести уже эту чертову продажу.

Пока не попробуешь, не узнаешь, вспомнил я слова дяди Коли. Все приходит с опытом, и Волк с Уолл-стрит тоже далеко не сразу стал таким крутым; а у самого ДиКаприо очень долго даже не было «Оскара». Что ж, на «Оскар» я не претендовал, но должен был уже разделаться с этим.

«Просто буду говорить по скрипту и улыбаться. Ничего ужасного не произойдет. Скрипты придумали профессионалы, их многократно обкатали и протестировали. Все под контролем», – так я успокаивал себя.

Несмотря на подготовку, я слил несколько клиентов. Было очень неприятно и досадно ловить на себе осуждающие взгляды менеджеров, тем более, что это были мои подчиненные, которым я был должен показывать пример.

Я прошел несколько внутренних тренингов по продажам в банке, попросил моих более опытных коллег показать мне мастер-класс. Внутренний психологический барьер, не позволяющий мне продавать легко и красиво, постепенно разрушался. У меня начало получаться!

Запомнился один случай: мой филиал получил жалобу от клиента на слишком навязчивые продажи. С этим клиентом мы работали втроем: я, руководитель филиала и менеджер по работе с клиентами. Он купил у нас все, начиная от кредита и заканчивая страховкой к дебетовой карте. Теперь-то я понимаю, что мы слишком давили на беднягу, просто закидав его шапками.

Агрессивные продажи, «навязывание», зачастую злят клиентов, вызывая у них интуитивное желание сопротивляться. Со временем я научился выстраивать диалог более гармонично, используя те же самые скрипты, но по-другому расставляя акценты. Люди покупают у людей, и покупают только то, в чем видят ценность для себя. Клиент должен был понимать, что я хочу принести ему пользу, а не просто выполнить план или покрасоваться перед подчиненными, показав им, как надо продавать.

Я посвящу эффективному взаимодействию с клиентом отдельную главу этой книги: у меня есть, чем с вами поделиться и обсудить.

Рабочее место в отделе продаж. Фото из личного архива.



Глава 9

Чтобы стоять на месте, нужно бежать

Несмотря на трудности, все складывалось удачно: карьера строилась, на работе мы чувствовали себя как одна семья, и моя любимая женщина была рядом. Единственным минусом оказалось то, что в Архангельском филиале мы с Надей уперлись в «стеклянный потолок». Развиваться дальше было некуда, вышестоящие должности прочно заняты, расширения не предвидится, напротив, продолжаются сокращения отделов. Тревожило и то, что новый начальник мог в любой момент решить привести свою команду, и от нас бы попросту избавились.

Как писал Кэрролл про Страну чудес, «чтобы стоять на месте, Алиса, нужно бежать».

Мы уже планировали наш побег, то есть подачу резюме в другие филиалы, когда произошло то, что можно было назвать «знаком судьбы» – в один июльский день Наде по рекомендации от Марии Сергеевны поступило предложение о работе в филиале банка в г. Ярославль. Мы не хотели расставаться, и я в этот же день закинул резюме в Ярославский филиал.

Вскоре мне предложили там должность регионального менеджера.

Нам дали неделю на переезд. Уже 5 августа 2013г. мы приступили к работе на новом месте.

Ярких впечатлений было море! Мы сняли квартиру в центральном районе города, совсем недалеко от работы. Гуляли по красивым старинным проспектам, ели мороженое на набережных Которосли и Волги, запостили кучу фоток в соцсети, чтобы поделиться, как нам хорошо на новом месте.

Однако уже очень скоро мои розовые очки получили чувствительный удар: планы продаж в Ярославском филиале систематически не выполнялись, плюс бешеная текучка персонала и как следствие, куча неукомплектованных вакансий. В голове бродили сомнения, справлюсь ли я с этим? Мне хотелось оправдать доверие Кристины, начальницы отдела продаж, которая позвала меня здесь поработать.

Напрягался я зря, как оказалось. Во-первых, мне опять повезло с руководителем. Несмотря на то, что мы с Кристиной были ровесниками, у нее был колоссальный опыт управления персоналом. Ура! Я не оказался в одной упряжке с авторитарным замшелым диктатором, пачками увольняющим людей за переполненные мусорки и просто потому, что звезды не так встали. От подобных типов, вдобавок, избавиться так же сложно, как от плесени, они губят все планы по развитию на корню.

Благодаря Кристине я продолжал прокачивать свой скилл продаж. Кстати, я до сих пор считаю, что в этом деле нужно постоянно учиться и практиковаться, чтобы не терять форму. На регулярных планерках мы разбирали кейсы клиентов, искали новые источники их привлечения, а также скрытые резервы для выполнения планов.

Именно в Ярославле я понял, что кадры решают все! Я поучаствовал в бесчисленном количестве групповых собеседований банковских консультантов и менеджеров по продажам.

Выполнение плана продаж в первые шесть месяцев оставляло желать лучшего. Мне пришлось научиться крайне неприятному делу: увольнять неэффективных сотрудников. До сих пор помню «боевое крещение», я должен был уволить одну крайне эмоциональную управляющую филиала. Разговор с ней длился около часа и был очень тяжелым. Истерика, куча нелепых вещей в мой адрес и в адрес руководства банка. В итоге я получил ее заявление. Чувство было такое, словно я побывал в подпольном бойцовском клубе, где меня отметили до неузнаваемости.

Выйдя на улицу, я сунул сигарету в рот и прикурил, думая, что даже если бы хотел сейчас пнуть мусорку, у меня нет на это душевных сил. В тот день я пришел домой выжатый как лимон. Было огромное желание выпить и забыть про работу.

Следующие увольнения давались уже гораздо легче. Не всегда они были справедливыми, иногда я ясно видел субъективный подтекст, как например, было с Денисом, очередным неэффективным руководителем филиала. На своей должности он был всего около полугода. Его хотели уволить за систематическое невыполнение плана продаж. Мы проговорили с ним около двух часов, и я понял, что перспективе из него может получиться очень хороший руководитель, у Дениса правильные взгляды, но не хватает управленческого опыта.

С этими соображениями я пришел к Кристине на совещание и попросил не увольнять Дениса под мою ответственность, дать нам три месяца для исправления ситуации по продажам. Она дала добро, и не прогадала: мы успешно справились. Сформировали новый костяк продающей команды, обучили специалистов и начали перевыполнять план продаж, и даже прошли проверку центрального аппарата банка. Помните того ревизора, который пинал урну у филиала в Архангельске? Мне снова «посчастливилось» попасть на него, но сей раз придраться было не к чему. Очистить урны я распорядился заранее.

С Денисом мы общаемся и по сей день. Он занимает высокую руководящую должность в управлении продажами в этом же банке, и искренне благодарен мне и Кристине за помощь в трудную минуту.

Кристина была очень вовлеченным руководителем. Командой мы много работали и хорошо отдыхали. Наши пятничные караоке-вечера я помню до сих пор.

Для ликвидации «текучки» и выхода на плановые показатели продаж мне понадобилось около года. Целый год мы жили, как на действующем вулкане: в любой момент каждый из команды мог быть уволен по очередной указке проверяющего центрального аппарата банка. В этот период я частенько получал по шапке по самым разным поводам, начиная с вечно балансирующего на грани плана продаж и заканчивая кадровыми вопросами.

Практически без отрыва от работы, зимой 2013 г. мы с Надей поженились. Нам дали только одни выходные на празднование, а потом нужно было вернуться и продолжать пахать. И все же мы были счастливы, всю планируя дальнейшую совместную жизнь и рождение нашего первого малыша.

Оценив мои достижения, Кристина пообещала мне должность начальника сектора региональных менеджеров. Но этим планам не суждено было сбыться: ее перевели с повышением, а новый начальник выбрал на обещанное мне место другого человека. Было очень обидно, в душе царило смятение.

Целый год напряженной работы, столько вложенных усилий, и все рухнуло, как картонный домик.

Нужно ли было продолжать бежать? И не бегу ли я сейчас по кругу, как пони на детской карусели? Что, если все усилия не способны ни на шаг сдвинуть вращающийся раскрашенный диск с фигурками на нем, и он может только сломаться, но не устремиться вперед?

Глава 10

Быстрее других

«Каждый новый день в Африке, газель просыпается с мыслью – она должна убежать от самого быстрого льва или будет съедена. В то же время, лев разминается с мыслью – он должен догнать самую быструю газель или останется голодным. Человеческая гонка мало чем отличается от гонки льва и газели. Газель вы, или лев, не важно, вам просто нужно бежать быстрее других, чтобы выжить.»

Эмир Дубая Мохаммед ибн Рашид Аль Мактум

С этими мыслями я записался на прием к управляющему отделением банка. Честно рассказал ему о своих переживаниях и кратко поведал об успехах, достигнутых за последний год. К моей огромной радости, он поддержал меня и предложил должность зам. управляющего блока «Розничный бизнес» в небольшом отделении в городе Переславль-Залесский.

Помню, как я торговался за свою мотивацию на новом месте. Руководство давило на большое:

– Ты хочешь карьерный рост или больше денег? Выбирать тебе!

Естественно, мне хотелось, чтобы с повышением ответственности повысилась и моя мотивация. Трудиться за идею, конечно, прекрасно, но я не идеалист и считаю, что любой труд должен быть оплачен. Тем более, что Надя в это время готовилась стать матерью и ушла в декретный отпуск. Наша семья росла, я должен был думать о том, как обеспечивать комфортные условия.

Я сумел добиться увеличения оклада.

Надя полностью поддержала меня и с радостью согласилась сменить локацию ради развития карьеры.

В июне 2014 года мы переехали в Переславль-Залесский, а уже в августе я стал отцом чудесной дочки Сашеньки.

Работа поглотила меня с новой силой.

Как и раньше, самой первой и самой сложной задачей стало найти общий язык с управляющим отделением и моим непосредственным начальником. И если до этого судьба хранила меня, подсовывая мне чутких представительниц прекрасного пола, то сейчас вместо очередной феи передо мной предстал строгий мужик с серебром на висках. Бывший военный. Хотя, о чем это я, военные бывшими не бывают. Авторитарный стиль руководства, нетерпимость к альтернативному мнению и готовность карать за любые нарушения устава прилагались в комплексе к Станиславу Михайловичу.

Как-то раз на планерке я не согласился с ним по одному важному вопросу и решил немного поспорить. Станислав Михайлович побагровел, уничтожая меня взглядом, и с хрустом сломал карандаш одним движением руки. Дискутировать как-то расхотелось.

Я окончательно усвоил, что легко мне не будет.

Однако работа здесь уже давно научила меня решать кейсы.

«Подождите, Станислав Михайлович, я продам вам себя, вот увидите», – думал я. Не зря же я столько учился. Передо мной был, вероятно, самый сложный клиент из всех, которые мне встречались: комбо из возраста, опыта, закрытости для чужого мнения, профессиональной деформации, когда ты отдаешь приказы, а не советуешься. Таким клиентам можно продать только с одной позиции: с позиции равного. Заискивать перед ними бесполезно, а если каким-то чудом вы сможете поставить себя так, чтобы оказаться выше, он вас возненавидит или растеряется. Контакта не получится.

Легко все это только на словах и с высоты уже полученного опыта. На планомерную «обработку» Станислава Михайловича у меня ушло около полугода. Это было непростое время для нас обоих. Я долго не мог привыкнуть к его требованиям обращать внимание на мелочи. На тот момент они мне не казались важными; мои планы были глобальными и смелыми, я не собирался останавливаться, чтобы очистить каждую мусорку на своем пути.

Станислав Михайлович любил повторять: дьявол кроется в мелочах.

Я же считал, что, углубляясь в детали, можно не увидеть за деревьями леса.

Истина, как и всегда, где-то посередине. Когда мелочи накапливаются, случается коллапс. Но, если постоянно заниматься тем, что разгребать их, то, когда же выполнять основной квест?

За полгода я вычислил все его триггеры и знал, какие острые углы мне нужно аккуратно обогнуть. Наши отношения постепенно потеплели. Станислав Михайлович, несмотря на придирчивость, был честным, прямолинейным, так похожим на моих земляков с севера своей простотой. Однажды нам с ним удалось вырваться на рыбалку в Архангельскую область на пару дней. Я до сих пор помню вкус шашлыка, который он приготовил на открытом огне – сочный, пряный, крепко приправленный перцем и дымом.

Сейчас Станислав Михайлович переехал с семьей в Москву, сменил работу, но до сих пор мы иногда созваниваемся и поздравляем друг друга с праздниками.

Работая в Переславле, мне пришлось освоить много новых направлений: теперь я отвечал не только за продажи физическим лицам, но и за продвижение зарплатных проектов банка, развитие филиальной сети отделения, развитие сети банкоматов и терминалов, партнерские отношения с агентствами недвижимости. Эти обязанности не позволяли растерять навык вести сложные переговоры с совершенно разными людьми.

Мой кабинет в переславском офисе. Фото из личного архива.



Прошло полтора года, я почти успокоился, все было стабильно, но тут появилась информация о планах сократить мое отделение в ближайшее время.

Если вдуматься, это был не первый тревожный звоночек. Первый случился, когда обещанную мне должность отдали другому человеку.

Карусель в любой момент могла все «обнулить», вернуть меня к самому началу.

Увы, переезды из филиала в филиал ничего не давали, потому что это всего лишь смена локации в пределах заранее очерченного круга с лошадками. Моя свобода и независимость

заклучались только в том, на какой из них меня сегодня прокатят. А может, это я был лошадкой, и под бодрую музыку катал других на своей спине?

Я перегорел.

Это был пик моей карьеры в банке. Я, понимая это, из страха неопределенности принял решение согласиться на понижение в должности и перешел работать региональным менеджером в Костромском отделении.

Я покорно согласился на еще один круг. Выбраться с карусели оказалось совсем не так легко, как сесть: я вложил столько сил, отдал банку самое ценное, что у меня было – мое время, и теперь мне попросту было жаль все бросить. Так обманутый дольщик спустя много лет все еще ждет, что ему выдадут ключи от его квартиры. Здравый смысл говорит ему, что ловить уже нечего, осталась только невыплаченная ипотека и бескрылая мечта, а он продолжает надеяться.

Давление со стороны руководства было огромным, а я работал скорее по инерции. Снова кому-то что-то доказывать, копать в причинах невыполнения плана, налаживать работу в филиалах, половину штата которых нужно увольнять из-за неэффективности и несоответствия современным требованиям банка?

Все это я уже проходил, как будто переживал бесконечный день сурка.

Я был слишком резок с новым руководством: на одной из планерок открыто высказал свое несогласие с организацией работы в отделении. Меня жестко поставили на место. Конфронтация нарастала день ото дня: планы продаж не выполнялись, времени на исправление ситуации не выделили, штат менять и обучать было некогда.

Как закономерный итог, было принято решение о моем увольнении. Меня пригласили на ковер к заместителю управляющего отделением, где предложили написать заявление и уйти по собственному желанию.

Вероятно, если бы я настолько не устал и не чувствовал, что мне нужно взять паузу для эффективной деятельности, я бы поступил иначе, импульсивно бросив им бумажку об уходе в лицо. Банк планировал выкинуть меня, как всегда поступал с отработанным материалом, но у меня были другие планы. Для начала мне нужно было отдохнуть, и я ушел в отпуск по уходу за ребенком до трех лет. Заявление, которое они получили, было совсем не тем, что они ожидали. Знакомая ситуация, не правда ли? Только обычно банк поступал так со мной.

Надя как раз к этому времени решила выходить на работу – мы поменялись местами.

Похоже, я был первым мужчиной за всю историю, который воспользовался таким правом по законодательству. Надо мной смеялись всем отделением – а что еще им оставалось? Разве что, бессильное бешенство. Наверное, это выглядело очень нагло с моей стороны, но мне нужно было это время, чтобы выдохнуть и принять Самое важное решение в моей жизни! Банк перестал быть тем островком стабильности, на который мы могли рассчитывать.

Я собирался открыть свой бизнес, где буду сам себе начальник и никто не будет указывать, что и как мне делать. Никакой хрен-е-горы-проверяющий внезапно не сообщит, что все мои старания пошли прахом, а на мое место нашли человека получше.

Проведя бессонную ночь за разговором на кухне, мы с Надей решили, что отныне эта карусель будет крутиться без меня.

Глава 11

Банкротство

Четыре месяца – вполне достаточно времени, чтобы подумать, восстановиться морально, разработать планы на будущее. Состояние мое можно было описать словами: и хочется, и колется. Я горел мечтой открыть свой бизнес, но было страшно.

Поддавшись этому страху, я продолжал искать работу по найму, но параллельно изучал интересные мне сферы бизнеса. Точно я решил одно: если буду открывать свое дело, это будет франшиза.

Объясню, что это такое.

Википедия:

«Франчайзинг (англиц. от franchising), или франшиза (галлиц. от franchise – «льгота, привилегия»), или коммерческая концессия – вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) за плату (паушальный взнос) право на определенный вид предпринимательства, используя разработанную бизнес-модель его ведения: действовать от своего имени, используя технологию, сырье, товарные знаки и/или бренды франчайзера».

На практике это означает, что я получу уже готовую модель бизнеса и поддержку опытных в этой сфере специалистов из головного офиса. Мне не нужно будет придумывать свой бренд, тратиться на его оформление и раскрутку, самому закупать лиды (заявки клиентов), все это предоставляет компания-франчайзер. От меня требуется только разово оплатить паушальный взнос и вовремя вносить ежемесячную плату – роялти.

Для новичка все это выглядит довольно жутко и незнакомо, но разобраться можно.

Но все-таки страх неизвестности пересилил, и я устроился работать в другом банке на позицию начальника отдела по работе с состоятельными клиентами. С чем боролись, на то и напоролись. В очередной раз вверенное мне подразделение было в глубочайшем кризисе. Зачем, зачем я поддался слабости и снова залез на эту чертовую карусель?

Здесь были точно такие же перегибы на местах, неэффективные сотрудники, отсутствие времени на развитие направления продаж, горящие планы продаж. Добро пожаловать в ту же самую жопу, из которой ты только что вылез, Александр Александрович, располагайся поудобнее. Чай, кофе?

Радовало то, что за это время я окончательно определился с бизнесом, которым хочу заниматься. Это были услуги по правовой защите заемщиков и банкротству. Все свободное время я проводил, изучая отзывы об этой деятельности, чтобы оценить ее востребованность и мои риски прогореть.

Надя, видя мою решимость, поддержала меня, и я написал заявление на увольнение по собственному желанию. По итогу меня хватило на полтора месяца.

Уже на следующий день я подписал договор коммерческой концессии с материнской компанией-франчайзером.

11.09.2016г. был мой день рождения и последний рабочий день в банке.

Я был воодушевлен, и работа закипела на полную мощность. Загвоздка состояла в том, что мой бизнес должен был открыться в Костроме, в восьмидесяти километрах от Ярославля, поскольку в самом Ярославле уже работал офис от этой франшизы, и, по условиям, второй открыть было нельзя.

Но я готов был ездить каждый день сто шестьдесят километров туда и обратно, только бы работать на себя.

Я знаю истории, когда бизнес открывали в кредит, и поверьте, это очень рискованно. Мне помогло наличие финансовой подушки. Нам с Надей удалось накопить около семисот тысяч рублей, работая в банке.

Но я понимал, что финансовая подушка не резиновая, а прибыль будет неизвестно, когда. Я не юрист, сфера банкротства физических лиц была мне совершенно незнакома, предстояло всему учиться в процессе работы. Что ж, добывать ружье в бою мне было не привыкать.

Первым делом нужно было найти помещение и согласовать его с головной компанией. На это у меня ушла неделя. Довольно быстро мне удалось обустроить офис всем необходимым, закупить технику. Чтобы сэкономить, я все приобретал бу. Тем не менее, ушла половина наших сбережений.

Я понимал, что нужно считать каждый рубль. Очень много денег тратилось на бензин (160 км. ежедневно), и я начал брать попутчиков через сервис BlaBlaCar. Это было верное решение: я окупал бензин и еще хватало денег на обед и пачку сигарет.

Целый год я жил в постоянных разъездах. На дорогу туда и обратно уходило около трех часов в день. Благодаря бла-бла-кару я познакомился с новыми людьми. Мне везло, в большинстве случаев попутчики были интересными собеседниками.

Параллельно с открытием офиса я изучал правовые материалы по защите заемщиков и банкротству, а также скрипты по продаже этих услуг.

Википедия дает следующее определение банкротства:

«Несостоятельность (банкротство) – признанная уполномоченным государственным органом неспособность должника (гражданина, организации или государства) удовлетворить в полном объеме требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных государственных платежей.»

Под термином «банкротство» также понимается процедура, применяемая по отношению к должнику, направленная на оценку его финансового состояния, выработку мер по улучшению финансового состояния должника, а в случае, если применение таких мер будет признано нецелесообразным или невозможным, – на наиболее равное и справедливое удовлетворение интересов кредиторов несостоятельного должника».

Расскажу кратко, что это означает для клиента. Банкротство – радикальная мера, когда человек понимает, что дальше так продолжаться не может, у него нет средств выплачивать долг, а непомерные платежи не оставляют ему денег даже на самое необходимое.

Я столкнулся с тем, что люди не знают, что представляет из себя данная процедура на самом деле: она окружена большим количеством мифов, которые всегда возникают там, где недостаточно фактических знаний. Приведу самые основные.

Миф 1. После банкротства мне не одобряют кредит. Реальность такова, что с активными просрочками, судебным взысканием кредит тоже не одобряют. Ни один банк, и бесполезно искать Тот Самый Банк Который Поможет. Его не существует.

Миф 2. При банкротстве меня оставят на улице, а то, что не заберут банки, отберет финансовый управляющий.

На самом деле, при банкротстве есть законные способы сохранить имущество, и об этом вам расскажут на бесплатной консультации, «на берегу», когда вы еще в безопасности, до того, как все случится.

Стоимость услуг по процедуре не так велика и зачастую гораздо меньше той суммы, которую клиент задолжал банкам.

Миф 3. После банкротства не возьмут на работу.

Нет. В Законе сказано, что после процедуры гражданин не сможет занимать руководящие должности или управлять юридическим лицом в течение 3 лет. Если банкрот не претендует на должность генерального директора или главного бухгалтера, то причин отказа в принятии на работу нет.

Миф 4. Я ничего не буду платить, потом все это спишется, исчезнет из кредитной истории, или я смогу убрать все это за деньги, и все будет хорошо, банки снова меня примут и будут кредитовать.

Нет. Из кредитной истории ничего никогда не исчезнет, ее нельзя «улучшить» за деньги, только положительным опытом выплат и соблюдением ваших финансовых обязательств.

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.