

Михаил Тарасов

**ИСПОВЕДЬ  
ФИНАНСИСТА. КАК Я  
ПОДНЯЛ МИЛЛИОНЫ**

Искренне о финансах...

Михаил Тарасов

**Исповедь финансиста.  
Как я поднял 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

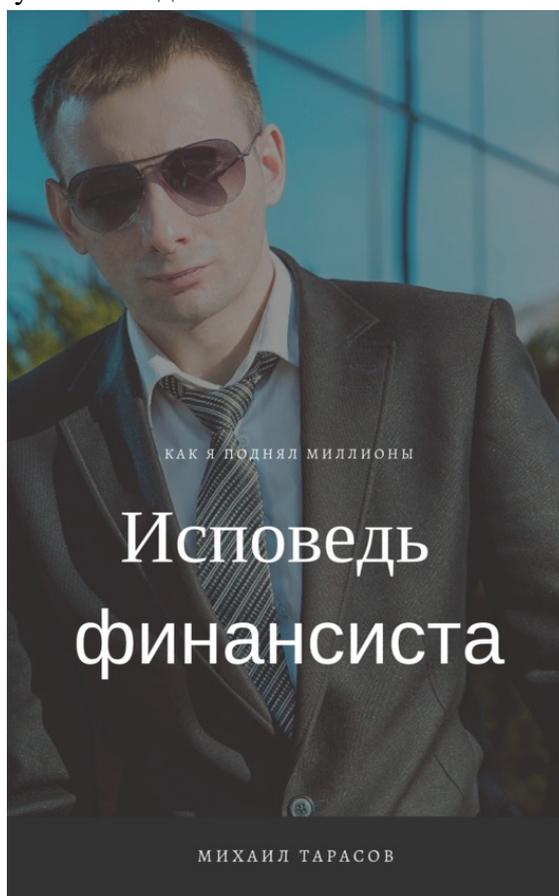
# Исповедь финансиста. Как я поднял миллионы Искренне о финансах...

**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.