12+

АЛЕКСАНДР ШИРОКОВ

БАНК ВИДИТ НЕ ВАС

МЕЖДУ ЧЕЛОВЕКОМ И СИСТЕМОЙ



Александр Широков

Банк видит не вас. Между человеком и системой

https://litres.ru/74836567
ISBN 9785007160896

Аннотация

Банк видит не человека, а его финансовый профиль. Почему закрытый кредит иногда продолжает числиться в отчётах, а высокий рейтинг не гарантирует одобрения? Александр Широков рассказывает истории из своей практики и жизни: о долгах, банкротстве, семейных решениях, ошибках и создании Scanify. Это не учебник с секретами одобрения, а честный рассказ о том, что происходит между человеком и финансовой системой — и почему так важно понимать, какие сведения о вас видит банк.

Содержание

БАНК ВИДИТ НЕ ВАС 5
Примечание автора 5
Вместо предисловия 6
Глава 1 Второй звонок 8
Глава 2 Банкротство не нажимает Reset 16
Глава 3 Вы банку чужой 21
Глава 4 Сто рублей 27
Глава 5 Париться было уже поздно 31
Конец ознакомительного фрагмента. 36

Банк видит не вас
Между человеком и системой

Александр Александрович Широков

© Александр Александрович Широков, 2026

ISBN 978-5-0071-6089-6
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

БАНК ВИДИТ НЕ ВАС
Между человеком и системой
Александр Широков

Примечание автора

Книга основана на реальных событиях и личном опыте автора.

В отдельных историях изменены или объединены имена, профессии, география, суммы, последовательность и другие идентифицирующие детали. Некоторые эпизоды объединяют черты нескольких реальных случаев, а диалоги литературно реконструированы по смыслу и не являются стенограммами.

Истории о сторонних компаниях описывают личные наблюдения автора в конкретный момент времени; мотивы третьих лиц не приписываются им как установленные факты.

Материал книги не является индивидуальной финансовой или юридической рекомендацией. Эта книга не про обход банковских правил или скоринговых систем: её задача — помочь понятнее увидеть кредитный профиль, отделить реальные проблемы от ошибок в данных и принимать более осмысленные финансовые решения.

Вместо предисловия

Когда мне уже казалось, что книга почти собрана, Надя прочитала примерно треть и положила рукопись рядом с собой.

— Ну? — спросил я.

Она сделала ту паузу, после которой обычно выясняется, что зря спросил.

— Кроме нескольких фраз меня вообще ничего не зацепило.

— В смысле?

— В прямом. Сухо. Правильно. Умно. И скучно. Где люди?

Первая реакция у автора всегда очень взрослая: читатель ничего не понял.

Минуты через три появляется вторая: а вдруг понял как раз всё?

Я перелистал несколько глав и увидел неприятную вещь. В них были кредитные истории, банки, продукты, конкуренты, ошибки, правильные выводы. Только люди часто появлялись ровно на столько, чтобы задать мне удобный вопрос.

Надя спрашивала — я объяснял. Олег говорил «нет» — я понимал почему. Клиент получал отказ — я рассказывал про финансовый профиль.

Очень аккуратная книга. Можно читать в белой рубашке

и не испачкаться.

Только первая моя книга такой не была. Там я таскал клубнику, ругался, оставался после работы с пыльным фикусом, терял деньги, ссорился, ехал куда-то ночью и довольно часто сначала делал глупость, а уже потом извлекал из неё полезный вывод.

В жизни с тех пор ничего принципиально не изменилось. Я просто научился лучше это редактировать.

Пришлось перестать.

Эта книга действительно про то, как банк видит человека. Но ещё сильнее она про то, как мы сами несколько лет учились смотреть на финансовую жизнь не как на одну заявку и не как на одну цифру в рейтинге.

Про Артёма, у которого сначала звонил отец, а потом начал звонить он сам. Про Сергея, с которым мы обсуждали кассовый разрыв в бане при плюс тридцати пяти. Про Олега, который способен одним вопросом превратить мою великолепную идею в список проблем на три страницы. Про Надю, которая регулярно выясняет, что обычному человеку непонятно то, что нам уже кажется элементарным.

И про меня — человека, который до сих пор любит сначала разогнаться, а потом выяснить, где тормоза.

Начать эту историю логичнее всего со звонка.

Не первого.

Второго.

Глава 1 Второй звонок

Первый раз мне позвонил давний знакомый. По голосу он был скорее раздражён, чем испуган.

— Саш, можешь посмотреть? У сына какая-то ерунда с займами.

Артём был студентом. Кредитная история у него начиналась совершенно обычно: карта, небольшие покупки, платежи вовремя. Никаких приключений.

Потом появились азартные игры.

И микрозаймы.

• • •

Когда семья узнала о проблеме впервые, долгов набралось примерно на триста тысяч рублей. Для студента — сумма уже совсем не учебная.

Родные собрались, взяли обычный кредит и закрыли микрофинансовые организации. Артём пообещал, что больше никогда.

Такие обещания в день, когда последствия оплачивает кто-то другой, звучат особенно убедительно. Все устали, все хотят поверить, что худшее уже закончилось, и фраза «я всё понял» в этот момент работает почти как обезболивающее.

Я тогда почти не участвовал. Меня спросили скорее технически: закрыли ли всё, можно ли дальше жить спокойно?

Можно.

Только причина, из-за которой появились займы, никуда не делась.

• • •

Второй звонок был другим.

По голосу знакомого я понял это раньше, чем он успел объяснить. В первый раз в голосе было раздражение на глупость сына. Во второй — уже та усталость, когда человек не знает, за какой край проблемы хвататься.

— Саш, он опять набрал.

— Что значит «опять»? Сколько?

— Вот если бы я знал. Мы сами уже не понимаем. Он говорит одно, потом всплывает ещё что-то.

— Где набрал? МФО? Банки?

— Везде понемногу, похоже. Он сам уже путается. Я поэтому и звоню: можешь не просто посмотреть, а нормально разобраться, сколько там вообще?

Вот это «нормально разобраться» оказалось сложнее, чем звучало.

Scanify тогда ещё не существовал. Мы с Надей вечером сели за кухонный стол и открыли три отчёта из трёх бюро кредитных историй.

Три файла.

Три способа рассказать биографию одного человека. Как три свидетеля одного происшествия: все вроде были на месте, но детали почему-то помнят по-разному.

Надя листала первый отчёт, потом второй, потом снова

возвращалась в первый.

— Вот это обязательство то же самое? — спросила она.

— Похоже.

— Нет, подожди. «Похоже» мне не нравится. Здесь сумма одна, здесь другая.

— Смотри даты, они должны подсказать.

Она посмотрела и подвинула ноутбук ко мне.

— Посмотрела. Даты тоже разные. Ещё идеи будут?

— Прекрасно.

— Ты всегда говоришь «прекрасно», когда всё совсем не прекрасно.

— Это профессиональная защита психики.

В такие моменты специалист действительно выглядит особенно убедительно: сидит ночью над тремя PDF, рядом остывает чай, на экране цифры расползаются в разные стороны, а он время от времени говорит «прекрасно» совсем не тем голосом, которым люди произносят это слово в отпуске.

Мы сопоставляли кредиторов, даты, уступки, суммы. Пытались не посчитать одно и то же дважды и одновременно ничего не потерять.

Сумма ползла вверх.

Триста пятьдесят.

Четыреста.

Потом ещё.

Надя закрыла один из файлов и несколько секунд молчала.

— Ты его отцу сказал?

— Пока нет.

— Почему?

— Потому что я ещё надеюсь, что мы где-нибудь ошиблись в хорошую сторону.

— Ты уже сколько раз пересчитал?

— Три.

— Тогда, боюсь, надежда у тебя осталась чисто из спортивного интереса.

Через некоторое время спортивный интерес закончился.

Я набрал отца Артёма.

— Ты сейчас можешь спокойно говорить?

— Могу. Саш, только не начинай вот это своё «ты сидишь?».

— Ладно. Но лучше всё-таки сядь.

Он выдохнул в трубку.

— Говори уже.

— Мы пересчитали несколько раз. Там около пятисот тысяч.

Пауза получилась длинной. Я даже посмотрел на экран телефона, не оборвалась ли связь.

— Но мы же недавно триста закрыли.

— Я помню.

— То есть после того раза он ещё примерно на пятьсот набрал?

— Похоже на то. И я сейчас специально говорю «похоже»,

потому что хочу ещё раз всё проверить, а не потому что сумма может внезапно превратиться в пятьдесят.

Он помолчал ещё немного.

В первый раз отец спрашивал: «Как это закрыть?»

Во второй прозвучало другое:

— Саш, это вообще решается? Не долг. С ним понятно. Я про всё это целиком.

• • •

После разговора мы с Надей остались на кухне. Ноутбук так и стоял открытым, хотя смотреть в него уже не хотелось.

— Они могут снова за него заплатить, — сказал я. — Технически могут. Соберутся, перекроют, и долгов опять не будет.

Надя покачала головой.

— Ты сейчас сам слышишь, что говоришь?

— Слышу. Я не говорю, что это хороший вариант. Я говорю, что он есть.

— Он уже один раз был. Долги тогда убрали. Что изменилось у Артёма?

Я хотел ответить что-нибудь умное и профессиональное, но отвечать было нечем.

— Ничего, — сказал я.

— Вот. Я не про долги.

Вот за что я её люблю. Я могу минут двадцать строить логическую конструкцию, а она одной фразой показывает, что обсуждаю не тот этаж здания.

Если семья второй раз просто закроет всё за Артёма, технически исчезнет долг. А механизм, который привёл его к долгам, останется.

Поэтому мы предложили семье две разные вещи одновременно: юриста по банкротству и психолога.

Не потому, что банкротство лечит зависимость. И не потому, что психолог умеет списывать займы.

Просто в одном человеке жили две проблемы, и пытаться лечить их одним инструментом было бы примерно как чинить зуб отвёрткой: что-то металлическое во рту есть, но направление выбрано спорное.

• • •

Артём прошёл банкротство. Работал с психологом. Играть перестал. Устроился на работу.

Я не стоял у него над душой каждый день и не собираюсь рисовать сладкую историю «однажды он всё осознал». Так не бывает. Люди вообще редко меняются красивой монтажной склейкой. Знаю только то, что видел потом: человек начал жить иначе.

Через время мы снова открыли его кредитную историю.

Надя посмотрела на экран и сказала не сразу:

— Знаешь, что странно? Тут всё ещё тот старый Артём. Все эти события на месте. А разговариваешь с ним — уже другой человек.

— Отчёт не умеет записывать, что человек поумнел.

— Жаль. Полезная была бы строка.

Вот тогда меня эта мысль и зацепила.

Документ прекрасно хранит события. Он гораздо хуже хранит изменения человека.

Позже Артём позвонил уже сам.

Не отец.

— Саш, можно вопрос? Только я не про завтра и не про «где дадут». Мне вообще ипотека когда-нибудь возможна?

Я не стал обещать.

— Когда-нибудь — возможно. Но честной гарантии сейчас никто не даст. Было банкротство, была тяжёлая история. Сначала надо исправить то, что отражено неправильно, дать времени появиться новой части истории, а потом смотреть на картину заново.

— То есть жить нормально и не дёргаться?

— Для начала — отличный план.

Он усмехнулся.

— Понял.

Разговор занял несколько минут.

Для меня он значил больше, чем очередное банковское одобрение.

Когда-то отец звонил и говорил: «У нас с сыном беда». Потом: «Он снова набрал, мы даже не знаем сколько». А теперь Артём сам спрашивал про планы на несколько лет вперёд.

В кредитном отчёте эта разница почти не видна.

В человеке — огромна.

Именно после таких историй я всё меньше верю в выражение «восстановить кредитную историю» как в ремонт бумажки.

Бумажку иногда действительно приходится ремонтировать.

Но гораздо важнее, что происходит с человеком после неё.

Я всё ещё надеюсь, что однажды будет третий звонок:

— Саш, мы ключи получили.

Вот тогда историю Артёма и допишем.

Глава 2 Банкротство не нажимает Reset

После истории Артёма слово «всё» я стал воспринимать осторожнее.

После банкротства его очень хочется произнести:

— Всё. Долги списаны. Можно начинать заново.

Юридически — во многом да.

Финансово — не совсем.

Этот вопрос появился у меня ещё раньше, в 2022 году, когда мы впервые всерьёз работали с клиентом после завершённой процедуры банкротства.

Он пришёл с очень понятным ожиданием:

— Когда кредитная история снова станет чистой?

Я тогда уже понимал, что правильный ответ ему не понравится.

— А что вы называете чистой?

— Ну чтобы банкротства и всего плохого не было.

— Тогда не станет.

Человек замолчал.

— А что мы тогда вообще делаем?

Вот с этого вопроса и начинается нормальная работа.

• • •

Мы не стирали прошлое. Сравнивали отчёты, находили

сведения, которые после процедуры были отражены некорректно, подавали обращения, ждали обновлений, снова проверяли.

Это заняло не неделю.

После банкротства человек обычно ждёт простой картины: суд закончил процедуру, долги списаны — значит, и в кредитной истории везде должна стоять точка.

На практике всё бывает сложнее.

Само банкротство, реальные просрочки и то, что происходило до процедуры, никуда исчезать не должны. Это часть финансовой биографии человека. Но иногда процедура уже завершена, а отдельное обязательство в отчёте всё ещё выглядит действующим. Где-то рядом может оставаться сумма задолженности или платёж, где-то сведения давно не обновлялись, где-то один отчёт уже показывает прекращение обязательства, а другой ещё рассказывает старую версию. Бывает и так, что долг до банкротства передавался другой организации, и человек смотрит на два разных названия и уверен, что у него каким-то образом стало два долга вместо одного.

Вот почему работа после банкротства может занимать месяцы. Сначала надо отделить прошлое, которое должно остаться, от сведений, которые описывают сегодняшнее состояние неправильно. Потом дождаться изменений и снова посмотреть свежие отчёты.

Банкротство не превращает кредитную историю в чистый лист. И не должно. Но если юридически обязательство уже

прекращено, а данные продолжают рассказывать другую историю, вот с этим уже надо разбираться.

В какой-то момент клиент устал ждать и спросил:

— То есть настоящую просрочку вы убрать не можете?

— Если она настоящая — не должны.

— Продаётся у вас услуга, конечно, великолепно.

— Я стараюсь.

Позже этот человек вернулся к нормальной финансовой жизни и спустя время смог провести ипотечную сделку. Не потому, что прошлое исчезло. Оно никуда не делось. Просто реальные события перестали смешиваться с ошибочными, а у человека появилась новая часть финансовой биографии.

• • •

Самый комичный конфликт после банкротства возникает, когда автоматический совет видит просрочку и честно рекомендует:

«Погасите задолженность».

Логично. Пока не выясняется, что обязательство было включено в процедуру и долг уже списан.

Машина не обязательно ошиблась в цифре. Она могла ошибиться в выводе.

Ещё веселее с уступкой долга. Человек брал у одной организации, долг потом оказался у другой, в отчёте появляются новые названия, и клиент смотрит на это как на семейное древо, куда его без согласия усыновили коллекторы.

— Я у этих людей вообще ничего не брал.

— И не брали. Они могли купить право требования.

— Тогда какого чёрта они у меня в истории?

Хороший человеческий вопрос. На него нельзя отвечать только кодом статуса.

Нужно разбираться, где реальная уступка, где неверная запись, кто сейчас источник сведений и что вообще можно оспаривать.

• • •

Со временем я стал разделять две задачи, которые раньше сам часто складывал в одну корзину.

Исправить кредитную историю — значит исправить недостоверные сведения.

Подготовиться к возможному обращению в банк в будущем

— совсем другое.

Реальную просрочку нельзя объявить ошибкой только потому, что она мешает. Банкротство нельзя сделать невидимым заклинанием. Зато можно исправить неправильные статусы, незавершённые записи и прочую документальную жизнь, которая иногда продолжает существовать после того, как реальная уже давно изменилась.

И вот здесь история Артёма для меня стала важнее любого методического материала.

Суд может освободить человека от обязательств. Но вместе с определением не выдаёт новые финансовые привычки.

В отчёте остаются события.

А человек — если повезёт и если он сам что-то сделал — уже может быть другим.

Глава 3 Вы банку чужой

Несколько лет назад я бы почти автоматически начал разговор с клиентом с кредитной истории.

Теперь иногда начинаю с другого вопроса:

— А банк вас вообще знает?

Один мужчина — назовём его Алексеем — после очередного отказа пришёл уже раздражённым. Видно было, что он успел проговорить эту историю самому себе раз десять и каждый раз приходил к одному выводу: где-то явно ошибка, потому что с ним-то всё нормально.

— Я вообще-то нормальный клиент, — сказал он. — Работаю официально, доход есть, просрочек нет. Кредиты платил. Что им ещё надо?

Фраза «я нормальный» в кредитовании звучит очень часто. И почти всегда человек говорит её так, будто банк только что поставил под сомнение не заявку, а его моральные качества.

У Алексея всё действительно выглядело прилично. Он хотел обычную сумму на автомобиль, которую, по его расчётам, семейный бюджет выдерживал. История короткая, без приключений. Свежая кредитная карта. Доход подтверждается.

Банк отказал.

— Почему?

— Не знаю.

Он посмотрел на меня так, будто за консультацию только что заплатил не тому человеку.

— Подождите. В смысле «не знаете»? Я поэтому к вам и пришёл. Если вы не знаете, кто тогда знает?

— Сам банк знает больше меня о своей модели. Я могу показать, что видно в кредитной истории, какие у вас обязательства, заявки, нагрузка, что изменилось в профиле. Но внутри скоринга конкретного банка я не сижу. Если вам нужен человек, который за две минуты назовёт одну красивую причину и скажет её уверенным голосом, я плохо подхожу.

Он откинулся на спинку стула и некоторое время молчал.

— Хорошо. Тогда что вы вообще можете сказать?

— Для начала — что одной кредитной историей вы не заканчиваетесь. И что отказ банка — это не характеристика вас как человека.

— Мне от этого, конечно, сразу легче.

— Не должно. Зато хотя бы не будем лечить выдуманную болезнь.

• • •

Я спросил, где он обычно обслуживается.

Оказалось, зарплата много лет приходит в другой банк. Там же основная карта, повседневные операции, старые продукты.

— А в банк, который отказал, когда пришли?

— Первый раз. Увидел предложение, условия вроде нор-

мальные, подал.

— То есть для одного банка вы клиент шесть лет. Для другого

— двадцать минут.

Он сразу насторожился:

— И что, теперь надо всегда идти только в свой?

— Нет. Даже не начинайте. Иначе мы прямо сейчас породим новое кредитное суеверие, а их и без нас хватает.

Я не мог утверждать, что отказ случился именно поэтому. Но у двух банков объективно разный объём собственной истории отношений с человеком.

Кредитная история одна.

Отношения — разные.

И это не означает, что «свой» банк обязан одобрить. У банка своя риск-задача, своя модель и право сказать «нет». Долгая история отношений даёт дополнительный контекст, но не превращается в обязательство выдать деньги.

Когда вечером я пересказал эту историю Наде, она, как обычно, уцепилась не за ту часть, которую я считал главной.

— Подожди. То есть банк всё-таки видит, где я кофе покупаю?

— Он видит операции по своей карте. Но менеджер не сидит у монитора и не оценивает твой латте в прямом эфире.

— А зря. Я стараюсь выбирать приличные кофейни. Может, это должно как-то повышать рейтинг.

— Вот именно поэтому я боюсь таких разговоров. Сейчас

ты пошутила, а завтра кто-нибудь откроет вклад, купит три капучино и будет ждать миллион.

Надя засмеялась.

— Тогда говори по-человечески. Для одного банка ты давно знакомый клиент, для другого — новая анкета. И всё. Без вашей «экосистемной лояльности». А то человек решит, что надо вступить в секту банка и пройти обряд посвящения.

Она была права. Профессиональные слова очень быстро превращаются у клиента в ритуалы: открыть вклад? перевести зарплату? купить страховку? три месяца платить телефоном? Начинается финансовый брачный танец вокруг банка.

Универсального танца нет.

• • •

Примерно в тот же период ко мне пришёл молодой человек, у которого жизнь на бумаге и настоящая жизнь расходились особенно сильно.

Официальный доход выглядел скромно. На деле он зарабатывал
заметно
больше.
Кредитная
история
почти
без серьёзного опыта. При этом деньги нужны были уже сейчас.

Можно было сказать: «банк не видит реальный доход» —

и обидеться вместе с ним.

А можно было признать неприятную вещь: для банка человек действительно выглядел иначе, чем для самого себя.

Это вообще одна из самых тяжёлых частей нашей работы. Человек рассказывает тебе свою жизнь целиком. Ты его понимаешь. Видишь, что он работает, старается, не собирается никого обманывать. А потом открываешь данные и понимаешь: система не слышала этот рассказ. У неё есть только то, что в неё попало.

Мы не пытались придумать заклинание. Со временем часть дохода стала нормально отражаться, появился понятный опыт выплат, уменьшилась нагрузка, и следующие обращения уже выглядели иначе.

Не потому, что он стал лучше как человек.

Просто его финансовый профиль стал понятнее.

• • •

Вот где для меня постепенно изменилась сама профессия.

Раньше задача часто звучала: «где получить кредит?»

Теперь всё чаще перед ней возникает другая:

«А что банк вообще видит прямо сейчас?»

Иногда после ответа хочется подаваться.

Иногда — исправить ошибку.

Иногда — ничего не делать хотя бы пару недель.

Это самый неблагодарный совет для человека, который пришёл за действием. Он ожидает, что специалист сейчас достанет из ящика стола правильный банк, правильную кнопку

и, желательно, деньги. А ты предлагаешь ему паузу.

После отказа Алексей не побежал подавать заявки ещё в десять банков. Мы посмотрели свежую картину, дали времени новому продукту нормально прожить в истории и только потом вернулись к вопросу.

Не нашли секретную кнопку.

Просто перестали путать человека с той версией человека, которую в конкретный момент видит банк.

Глава 4 Сто рублей

Когда выдаёшь двум детям условные сто рублей, через некоторое время получаешь две совершенно разные экономические школы.

Тимур, который сейчас во втором классе, обычно действует просто.

Покупает что-то одно.

Хорошее мороженое. Нормальный шоколад. Пирожное, которое действительно хотел.

Деньги закончились — зато понятно, на что.

Саша, шестиклассница, долгое время придерживалась другой инвестиционной стратегии.

На ту же сумму можно было принести домой пакет, который выглядел так, будто его комплектовали одновременно кондитерская фабрика и небольшая химическая лаборатория: леденцы, кислые мармеладки, желейные глазки каких-то совершенно незаконных цветов и ещё несколько вещей, назначение которых взрослому человеку лучше не выяснять.

— Зато у меня много, — объяснила она однажды.

— Вот это и есть проблема.

— Почему?

— Потому что цена и ценность — не одно и то же.

Она посмотрела на меня тем взглядом, которым дети

обычно смотрят на взрослого, решившего испортить нормальный вечер экономической теорией.

— Пап, я просто сладости купила.

— Я понимаю. Поэтому лекция будет короткая.

Надя из кухни сказала:

— Не верь ему.

Я попытался объяснить без финансовых терминов.

Дешёвое не становится выгодным только потому, что его можно купить много. Дорогое тоже не становится хорошим только потому, что дорогое. Вопрос проще: что ты действительно хотела получить за свои деньги?

Тимур в этом разговоре довольно быстро почувствовал интеллектуальное превосходство.

— Вот. Я же одно нормальное покупаю.

— Не расслабляйся. Через неделю ты купишь какую-нибудь ерунду за все деньги, и лекция переедет к тебе.

Семейная финансовая грамотность должна быть справедливой.

• • •

Самое смешное, что Саша прислушалась.

Не на следующий день, конечно. Дети вообще редко меняют жизнь сразу после речи отца. К счастью.

Но постепенно вместо пакета случайных сладостей всё чаще появлялись фрукты. Потом Надя начала объяснять уже свою часть — не про цену, а про то, что мы вообще едим дома.

И однажды я увидел человека, который ещё недавно мог потратить карманные деньги на коллекцию кислых глаз, спокойно уплетающим квашеную капусту с клюквой и домашний хлеб на закваске.

— Всё? Победили мармеладки?

Саша посмотрела на меня.

— Нет. Просто это тоже вкусно.

Вот это был значительно более зрелый ответ, чем половина моих бизнес-планов.

• • •

Однажды разговор дошёл до магазинов.

Я объяснял детям, что мне вообще нравится смотреть не только на цену, но и на то, что именно мы покупаем и зачем. И зачем-то добавил:

— Вообще банк, в котором у тебя открыт счёт, видит операции по этому счёту.

Саша мгновенно оживилась.

— То есть если я куплю мармеладки не в том магазине, мне потом ипотеку не дадут?

Вот так рождаются финансовые суеверия.

— Нет. Забудь последнюю фразу отца и запомни следующую.

— Уже интересно.

— Обычная покупка не появляется отдельной строкой в твоей кредитной истории. Банк, в котором у тебя счёт, действительно видит операции по этому счёту и знает собствен-

ную историю отношений с клиентом. Но точные модели у банков свои, и правила «купил здесь — молодец, купил там — минус к кредиту» я тебе не дам. Потому что такого универсального правила я не знаю.

— А зачем тогда рассказал?

— Потому что хотел прозвучать умно.

Надя засмеялась.

— Наконец-то честная финансовая консультация.

• • •

На самом деле я вообще не хочу учить детей выглядеть правильно для банка.

Это было бы довольно странное детство.

Мне гораздо важнее другое: чтобы они рано почувствовали разницу между «могу купить» и «мне это нужно», между ценой и ценностью, между одним хорошим выбором и пакетом вещей, купленных только потому, что на них хватило денег.

Финансовый профиль когда-нибудь появится сам.

До первого серьёзного кредита ещё далеко.

А привычки уже появляются.

И прежде чем какой-нибудь банк когда-нибудь увидит их в цифрах, мне бы хотелось, чтобы они сами научились понимать, что для них действительно имеет ценность.

Глава 5 Париться было уже поздно

Летом 2024 года Сергей позвонил и сказал:

— Саш, надо встретиться. Есть проблемы.

Сергей — тот самый человек из первой книги. Именно он когда-то за кофе впервые рассказал мне, что существует такая профессия — кредитный брокер. Позже, когда у меня всё летело к чёрту, его юридическая компания помогла не бросить оставшихся клиентов по банкротству.

Поэтому если Сергей говорит «есть проблемы», я приезжаю.

Он предложил баню.

На улице было около плюс тридцати пяти.

— Ты меня убить решил?

— Там кондиционер.

Очень убедительно.

• • •

В бане мы и устроили антикризисный комитет в полотенцах.

Заявок меньше. Договоров меньше. Расходы остаются. Денег, по его оценке, хватит примерно на три-четыре месяца, если ничего не изменится.

— Закрываться будешь?

— Если так пойдёт — возможно.

Сергей говорил спокойно. Вот это пугало сильнее всего.

Когда предприниматель орёт, что всё пропало, часто ещё есть запас энергии. Когда говорит тихо и уже посчитал остаток денег — париться поздно в обоих смыслах.

— Снаружи-то всё нормально выглядит, — сказал он.

— А внутри?

Он усмехнулся.

— А внутри уже жопа.

Редко бизнес-аналитика бывает настолько ёмкой.

• • •

Мы долго обсуждали варианты. Я не буду превращать эту главу в протокол антикризисного совещания. Важнее, что дальше Сергей действительно начал считать раньше, резать лишнее, перестраивать работу. Не за неделю. Постепенно.

Я периодически писал:

— Живой?

— Живой.

— Закрываешься?

— Не дождёшься.

Бизнес вытянул.

• • •

Через несколько месяцев мы встретились уже на профессиональном мероприятии по банкротству.

Красивый зал. Дорогая сцена. Уверенные люди рассказывают про рост, масштабирование, технологии, количество договоров.

Я слушал и периодически смотрел на Сергея.

— Ты точно из этой отрасли?

Он усмехнулся:

— Я просто неправильно работаю.

— Сейчас ещё немного послушаем и пойдём покупать небольшое государство.

Надя, которая была рядом, сказала:

— Не завидуйте.

— Мы не завидуем. Мы обучаемся, — ответил Сергей.

— Правильно рассказывать о бизнесе, — добавил я.

Никто из спикеров не обязан был врать. Просто бизнес снаружи и бизнес изнутри — два разных жанра литературы.

Летом Сергей думал, как пережить нехватку клиентов. Здесь со сцены обсуждали, как обрабатывать ещё больше.

— Надя, не мешай мечтать, — сказал Сергей.

• • •

В 2025 году он подарил мне кубик Рубика.

Только все грани были одного цвета.

Как ни крути — собран.

— И что это значит? — спросил я.

— Сам поймёшь.

Очень люблю подарки с домашним заданием.

Надя взяла кубик, покрутила.

— Всегда всё так, как должно быть.

— То есть можно ничего не делать?

— Нет, Саш. Это как раз твоя любимая крайность.

Она объяснила по-своему: если что-то идёт не по плану,

это не означает, что мир сломался. Надо решать то, что можешь решить, но не тратить остаток сил на вопрос «почему именно со мной».

Я позже рассказал Сергею её версию.

— Хорошая, — сказал он.

— А твоя какая?

— Не скажу.

До сих пор не сказал.

• • •

К 2026 году разговоры в нише БФЛ заметно изменились.

Меньше романтики про бесконечный рост. Больше вопросов: сколько стоит клиент? Сколько ручной работы в одном деле? Сколько людей нужно, чтобы переварить объём? Где процесс можно перестроить, а где экономить уже опасно?

Олег как-то сформулировал:

— Когда денег становится больше, мало кто считает движения. Когда меньше — каждое движение начинает стоить денег.

— Ты бухгалтер-буддист.

— Это не мешает считать.

• • •

Именно поэтому Сергей теперь иначе смотрит на автоматизацию.

Если завтра клиентов станет на тридцать процентов больше, раньше первая мысль была бы: нанимать.

Теперь:

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.