ДМИТРИЙ СМОРОДИНОВ

БАНКРОТСТВО ФИЗЛИЦ: ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

ВЫПУСК 4, 2025

Дмитрий Смородинов

Банкротство физлиц: ежеквартальный журнал

Выпуск 4, 2025

Издательские решения
По лицензии Ridero
2025

УДК 34
ББК 84
С51

Шрифты предоставлены компанией «ПараТайп»

Смородинов Дмитрий
С51 Банкротство физлиц: ежеквартальный журнал : Выпуск 4, 2025 / Дмитрий Смородинов. — [б. м.] : Издательские решения, 2025. — 28 с.
ISBN 978-5-0068-8919-4 (т. 4)
ISBN 978-5-0065-9782-2

Откройте 4-й выпуск журнала — ваш гид по финансовой свободе! Для тех, кто ищет выход из долгов, мы подготовили честный разбор процедуры и чек-лист выбора надежной юридической компании. Будущим партнерам предлагаем эксклюзивное интервью о том, как достойно зарабатывать, помогая людям начать жизнь с чистого листа. Узнайте всё о дистанционном банкротстве, реальных кейсах и миссии, объединяющей экспертов и агентов по всей стране. Спишите долги или помогите это сделать другим!

УДК 34
ББК 84

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-0068-8919-4 © Дмитрий Смородинов, 2025
ISBN 978-5-0065-9782-2 © Анастасия Шильцова, иллюстрации, 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 5
Как работают юридические компании в сфере банкротства? 7
Критерии выбора юридической компании для банкротства 8
Дистанционное банкротство — миф или реальность? 9
Отзывы клиентов 11
Честный разговор 12
Контакты 26

ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогие читатели!

Мы рады представить вам четвертый выпуск нашего ежеквартального журнала!

Четвертый номер выходит в переломный момент, когда всё больше граждан осознают: банкротство — это не крайняя мера, а цивилизованный инструмент восстановления финансовой стабильности. Мы видим, что рынок юридических услуг растет, но вместе с ним растет и количество недобросовестных предложений.

Именно поэтому в этом выпуске мы сосредоточились на вопросах доверия и выбора. В нашем ключевом разделе «Советы экспертов» мы даем четкий, практический чек-лист: как отличить профессиональную юридическую компанию от мошенников, на что обращать внимание при изучении договора и почему дистанционное банкротство — это уже давно реальность, а не миф.

В рубрике «Честный разговор» мы побеседовали с Надеждой Вотяковой, которая отвечает за работу с нашими агентами и партнерами. Вы узнаете, как мы выстраиваем сеть доверия по всей России и почему даже бывшие клиенты становятся нашими лучшими рекомендателями, помогая другим начать жизнь с чистого листа.

И, конечно, вас ждут свежие отзывы людей, которые уже завершили процедуру и обрели долгожданную финансовую свободу.

Мы надеемся, что этот выпуск станет вашим надежным проводником в мире банкротства и поможет сделать правильный выбор на пути к финансовой свободе!

КАК РАБОТАЮТ ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ В СФЕРЕ БАНКРОТСТВА?

Юридическая компания, которая профессионально занимается банкротством физических лиц, выполняет роль вашего представителя и координатора всей процедуры. На практике работа выглядит так:

1. Первичная оценка и консультация

— юристы собирают данные о задолженности, платежах, наличии имущества и исполнительных производствах;

— проводят скорую оценку — подходит ли клиент под ту или иную процедуру (внесудебную через МФЦ, судебную либо реструктуризацию).

2. Подготовка пакета документов

— составление искового заявления, сбор банковских выписок, договоров, сведений об имуществе и доходах;

— проверка исполнительных производств и расчёт общей задолженности.

3. Взаимодействие с финансовым (арбитражным) управляющим

— суд назначает управляющего; но практическая синхронизация между юристами и управляющим критична: юристы готовят юридическую позицию и документы, управляющий проводит финансовый аудит, формирует отчёты и взаимодействует с кредиторами;

— грамотное взаимодействие ускоряет процесс и повышает шанс на благоприятный исход для должника.

4. Представительство в суде и сопровождение процедуры

— юристы защищают интересы клиента на всех стадиях: участие в заседаниях (онлайн), контроль корректности решений, подготовка возражений кредиторам, помощь при реализации защитных мер по имуществу.

5. Постпроцедурная поддержка

— сопровождение вопросов, связанных со снятием ограничений и восстановлением финансовой жизни клиента после процедура.

Почему это важно для клиента: качественная юридическая компания обеспечивает комплексный сервис — от анализа до полного списания долгов — а грамотная синергия с управляющим минимизирует риски и бюрократические задержки.

КРИТЕРИИ ВЫБОРА ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ДЛЯ БАНКРОТСТВА

Выбирая исполнителя, ориентируйтесь не на яркую рекламу, а на факты и прозрачность. Основные критерии:

1. Репутация и статистика результатов

— проверяйте не только отзывы, но и реальную статистику дел (см. ниже про kad.arbitr.ru);

— опыт в конкретно банкротстве физлиц важнее общей юридической практики.

2. Прозрачность ценообразования

— договор должен содержать полный перечень услуг и конечную стоимость (или чёткую модель рассрочки);

— уточняйте, какие расходы покрываются отдельно (оценка имущества, госпошлины и прочее).

3. Коммуникация и сервис

— удобные каналы общения (мессенджеры, личный кабинет, иные каналы взаимодействия);

— ясный язык и готовность объяснять сложные моменты — это показатель качества.

4. Наличие дополнительных услуг

— подготовка и подача документов, помощь с отзывом персональных данных у кредиторов, защита от коллекторов, варианты сохранения имущества — всё это повышает ценность предложения.

5. Технологичность и дистанционный опыт

— компании, которые успешно работают онлайн, экономят ваше время и деньги — но убедитесь в реальных кейсах.

6. Договор и гарантии

— читайте договор; избегайте скрытых пунктов; уточняйте, что именно компания гарантирует и в каком объёме.

Практический чек-лист: перед подписанием договора уточните несколько вещей — опыт в сфере банкротства физлиц (количество дел), пример договора, модель оплаты и каналы связи.

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКРОТСТВО — МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Дистанционное банкротство — реальность. Переход судов и служб на электронный документооборот, а также развитие IT-инструментов позволяют проходить все этапы процедуры онлайн. Что это даёт и на что обратить внимание:

Преимущества

— экономия времени и денег (не нужно ездить в суд и офисы);

— онлайн-доступ к лучшим специалистам РФ доступен жителям любого региона страны;

— удобство коммуникации и обмена документами онлайн.

Как это проходит на практике

— первичная диагностика и подписание договора онлайн;

— сбор и загрузка документов для процедуры;

— подача документов и заявления в суд в электронном виде;

— взаимодействие с управляющим и кредиторами дистанционно.

Условия успешного дистанционного банкротства

— у компании — реальный опыт удалённой работы и понятные регламенты;

— у клиента — готовность своевременно предоставлять документы и отвечать на запросы.

Риски и как их минимизировать

— мошенники: проверяйте компанию по официальным источникам и статистике;

— непрозрачное ценообразование: закрепляйте всё в договоре.

Короткий практический совет: перед тем как доверить дело онлайн-компании, проверьте её результаты на kad.arbitr.ru (статистика дел на официальном сайте Арбитражного суда РФ), попросите образец типового договора и уточните процесс обмена документами.

ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

В каждом выпуске нашего журнала мы обращаемся к самому ценному источнику информации — опыту наших клиентов. Что может быть убедительнее, чем рассказы людей, которые на собственном опыте прошли через процедуру банкротства и обрели долгожданную финансовую свободу?

Здесь вы не найдете приукрашенных историй или голословных обещаний. Только реальные люди, столкнувшиеся с финансовыми трудностями. Мы собрали для вас самые свежие отзывы клиентов, завершивших процедуру банкротства в четвертом квартале 2025 года.

Чтобы получить больше информации перейдите по ссылке https://t.me/alueparusa_bankrotstvo_otzyvy или отсканируйте QR-код ниже:

@ALUEPARUSA_
BANKROTSTVO_
OTZYVY

ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР

В рубрике «Честный разговор» мы продолжаем знакомить читателей с ключевыми фигурами, стоящими за успехом федеральной юридической компании «Алые паруса». Если в предыдущих выпусках мы говорили о принципах, заложенных основателем, и о важности сильной внутренней команды, то сегодня мы выходим за рамки офиса.

В этом номере у нас в гостях Надежда Вотякова, руководитель направления по работе с агентами и партнерами. Именно она отвечает за построение нашей обширной сети рекомендаций — от внешних агентов до клиентов, которые, пройдя процедуру банкротства, делятся своим положительным опытом.

Мы поговорим о том, как поддерживать единый стандарт качества и доверия, работая с внешними партнерами, как отфильтровать недобросовестных посредников, и почему «сарафанное радио» остается самым мощным инструментом в таком деликатном деле, как списание долгов. Приготовьтесь к откровенному разговору о том, как строится сеть доверия, которая ежедневно приводит к нам новых клиентов.

— Надежда, вы отвечаете в компании за развитие агентской и партнерской сети — по сути, за привлечение клиентов через «внешних» людей. Когда мы говорим о банкротстве, мы говорим о доверии. Как вы убеждаете партнеров, что они могут доверить свою репутацию именно «Алым парусам»?

— Я прекрасно осознаю, что для партнера или агента личная рекомендация — это серьезный репутационный риск. Тема банкротства для многих остается сложной и пугающей, поэтому до-

верие здесь не просто слово, а фундамент сотрудничества. Моя задача как руководителя программы — сделать наше взаимодействие максимально прозрачным. Мы ничего не скрываем: любой потенциальный партнер может зайти на наш сайт, изучить сотни живых отзывов в Яндексе или Telegram и лично убедиться в нашей открытости. Мы «подсвечиваем» каждый этап работы, чтобы агент понимал: он передает своего близкого человека в надежные руки.

Наш главный принцип — мы никогда не «продаем» банкротство любой ценой. Для нас важно найти именно то решение, которое поможет человеку, а не просто заключить контракт. Мы предлагаем комплексный подход: от рефинансирования и реструктуризации до списания долгов через МФЦ или выкупа задолженности. Когда агент видит, что мы заботимся об интересах клиента и предлагаем альтернативы, он понимает — его репутации ничто не угрожает. Мы работаем на рынке более 5 лет, и за это время накопили тысячи историй успеха. Это не просто сухие юридические кейсы, а реальные судьбы людей, которые начали жизнь с чистого листа.

Кроме того, мы не оставляем наших агентов один на один с их вопросами. Мы предоставляем полное обучение и базу знаний, чтобы они чувствовали себя уверенно и могли грамотно проконсультировать своего знакомого. Финансовая сторона вопроса также предельно ясна: прозрачная система вознаграждений и своевременные выплаты позволяют партнерам сосредоточиться на главном — помощи людям. Я всегда говорю: «Не нужно верить на слово — проверьте нас в деле». Изучите факты, пообщайтесь с теми, кто уже с нами работает, и вы увидите, что «Алые паруса» — это партнерство, основанное на экспертности и взаимном уважении.

— В первом выпуске нашего журнала основатель компании Александр Кириллов говорил о принципах, заложенных в фун-

дамент «Алых парусов». Как эти принципы качества и честности транслируются в работу с агентами, которые, по сути, являются вашим «внешним лицом»?

— Принципы, заложенные Александром Кирилловым, — это не просто слова на бумаге, а живой стандарт, которому мы следуем каждый день. Мы понимаем, что в глазах клиента агент — это и есть компания «Алые паруса». Поэтому наша работа с партнерами строится на том, чтобы они были не просто «продавцами», а квалифицированными консультантами. Мы предоставляем им не сухие скрипты, а глубокие обучающие материалы, раскрывающие все нюансы законного списания долгов. Это позволяет агенту уверенно отвечать на вопросы и предлагать человеку именно то решение, которое ему поможет, будь то банкротство через суд, МФЦ или реструктуризация.

Честность для нас является основой долгосрочных отношений. Мы категорически против продажи «волшебных таблеток» и пустых обещаний. Наши агенты знают: мы не даем ложных гарантий о «100% списании за неделю». Вместо этого мы ориентируем партнеров на то, чтобы они приглашали людей на бесплатную экспертную консультацию для честного анализа ситуации. Такой подход защищает репутацию самого агента — он может быть уверен, что его знакомый получит объективную оценку и законную помощь, а не маркетинговую уловку. Мы открыто говорим о рисках и сложностях, потому что только так строится настоящее доверие.

Мы рассматриваем наших агентов как полноценных амбассадоров бренда и инвестируем в их поддержку. Условия сотрудничества у нас максимально прозрачны: понятная система вознаграждений без скрытых комиссий и своевременные выплаты. Когда партнер чувствует нашу поддержку и видит, что компания работает «в белую», он сам становится носителем наших ценностей. В итоге мы создаем не просто сеть посредников, а профес-

сиональное сообщество, где каждый участник гордится тем, что помогает людям начать жизнь с чистого листа, сохраняя при этом свое доброе имя.

— Ваши агенты — это люди, которые ведут свои экспертные страницы, преимущественно в VK, и позиционируют себя как финансовые эксперты, а не юристы. Не возникает ли конфликта, когда человек, не имеющий юридического образования, начинает консультировать по сложным вопросам банкротства? Где проходит граница их компетенции?

— Это очень важный вопрос, и мы подходим к нему с максимальной ответственностью. Конфликты, связанные с выходом агентов за рамки своей компетенции, у нас исключены благодаря очень четкому и строгому разграничению ролей. Наши агенты — это, прежде всего, квалифицированные финансовые консультанты, которые прекрасно разбираются в проблемах, связанных с долгами, и знают о существовании законных путей решения. Их основная задача — выявить у человека финансовые трудности, понять, что ему нужна помощь, и проинформировать о наличии таких механизмов, как банкротство, рефинансирование, реструктуризация или выкуп долга.

Важно понимать, что агент не проводит юридическую консультацию. Он не углубляется в тонкости законодательства и не анализирует документы. Его ключевая функция — это роль «первого контакта» и надежного проводника. Агент приглашает потенциального клиента на бесплатную первичную консультацию с нашими штатными специалистами — юристами и финансовыми аналитиками. Именно они, обладая всеми необходимыми знаниями и опытом, проводят детальный анализ документов, оценивают перспективность дела и подбирают наиболее оптимальное и законное решение.

Мы проводим аналогии с работой семейного врача: он может определить, что у пациента есть определенные симптомы, и направить его к узкому специалисту — кардиологу, неврологу или другому. Так же и наши агенты, выявив проблему, направляют человека к профильному эксперту в «Алые паруса». Это гарантирует, что клиент получит профессиональную, точную и актуальную юридическую помощь, а агент сможет спокойно заниматься своей профессиональной деятельностью, зная, что его рекомендация привела человека к реальному решению его проблем.

— Давайте будем честны: на рынке юридических услуг, как и в любой другой сфере, встречаются недобросовестные агенты и партнеры, которые могут обещать потенциальным клиентам «золотые горы». Как «Алые паруса» подходят к фильтрации желающих стать вашим агентом, и какие ключевые требования вы предъявляете к их этике и методам работы?

— Вы затронули очень актуальную тему, и мы полностью разделяем ваше опасение: рынок действительно разнообразен, и добросовестность — это первое, на что мы обращаем внимание. Поэтому в «Алых парусах» мы разработали четкую систему фильтрации и адаптации новых агентов, чтобы они полностью соответствовали нашим принципам.

Процесс начинается с первичного знакомства, которое можно назвать своего рода мини-собеседованием. Здесь мы оцениваем не только мотивацию человека, но и его общее понимание ценностей компании. После этого следует краткое, но очень емкое обучение. Оно не ставит целью сделать из агента юриста, но дает ему необходимые основы, понятийный аппарат и четкое представление о том, как работает наша система и какие законные решения мы предлагаем. Только после успешного прохождения этих этапов агент приступает к работе.

Ключевые требования к этике и методам работы наших партнеров просты, но непреклонны. Во-первых, это честность: никаких «золотых гор» и ложных обещаний. Мы настаиваем, чтобы агенты говорили только о реальных, законных методах решения финансовых проблем, которые мы предлагаем. Во-вторых, это строгое соблюдение границ компетенции. Как мы уже упоминали, задача агента — пригласить клиента на бесплатную консультацию с нашим финансовым экспертом, а не давать юридические советы. И, конечно, третье — это уважение к клиенту. Работа должна вестись без какого-либо давления или манипуляций, с искренним стремлением помочь человеку. По сути, нам нужны те, кто искренне разделяет наши принципы качества и честности.

— Во втором выпуске журнала HR-специалист компании Инна Ванифонова рассказывала о важности сильной внутренней команды. Но насколько сложно вам, Надежда, поддерживать единый стандарт качества и сервиса, когда значительная часть клиентов приходит по рекомендации «внешних» агентов и партнеров, которых вы не можете контролировать так же жестко, как своих штатных сотрудников?

— Я согласна, что это определенный вызов. Действительно, контроль над внешними партнерами отличается от контроля над внутренней командой. Но нам удается поддерживать единый, высокий стандарт качества благодаря комплексному подходу, который включает в себя несколько важных элементов.

Во-первых, как мы уже обсуждали, это строгий отбор и обязательное обучение. Каждый агент проходит подготовку, где мы не только прививаем наши ценности, но и четко проговариваем этические нормы и стандарты поведения. Во-вторых, это четкое определение границ компетенции. Мы последовательно транслируем, что задача агента — это приглашение клиента на бесплатную консультацию, а не непосредственное консультирование по юридическим вопросам.

Но, пожалуй, самый главный фактор, который гарантирует высокое качество сервиса, — это сила нашей внутренней команды. Именно наши штатные юристы и эксперты отвечают за предоставление самой услуги и поддержание высочайших стандартов, начиная с первого обращения. Таким образом, когда агент успешно направляет клиента к нам, финальное качество и профессионализм обслуживания уже гарантируются нашими специалистами. Это позволяет нам быть уверенными, что каждый клиент, независимо от того, как он к нам попал, получит сервис на уровне «Алых парусов».

— Вы работаете с двумя основными типами партнеров: агентами — внешними посредниками, и с вашими бывшими или текущими клиентами, которые рекомендуют нас по «сарафанному радио». Какой из этих каналов привлечения, на ваш взгляд, сейчас более эффективен и почему?

— Это интересный вопрос, и оба канала привлечения имеют свою ценность и свою специфику. Если говорить о текущей эффективности, то, на мой взгляд, наиболее сильные и доверительные рекомендации приходят от наших клиентов, которые уже прошли или проходят процедуру банкротства. Они не понаслышке знают, что такое тяжелая финансовая ситуация, как это — находиться на грани, и главное — они лично убедились, что «Алые паруса» способны реально помочь. Когда человек, переживший подобное, с полной уверенностью рекомендует нас своему близкому, это рекомендация, основанная на личном опыте и глубоком доверии. Такая связь с большей вероятностью приведет к положительному результату.

Работа с агентами, конечно, тоже дает отличные плоды и является для нас очень важным и приоритетным направлением. Здесь мы строим отношения на основе доверия к нашей компании и профессионализму, даже если агент сам не сталкивался с процедурой банкротства. Мы видим большой потенциал в этом

направлении, ведь агентские программы позволяют нам охватить более широкую аудиторию и предоставить информацию о законных способах решения финансовых проблем большему числу людей. Оба канала ценны и интересны как для компании, так и для агентов и партнеров.

— Банкротство — это достаточно долгий процесс, который длится около года. Какую роль играет партнер в сопровождении клиента на этом длинном пути? Его задача — просто передать контакт, или он должен оставаться на связи с клиентом, пока не будет списан долг?

— Здесь важно четко разграничить зоны ответственности. Основная и ключевая роль нашего партнера или агента — это эффективная передача контакта человека, который нуждается в помощи по решению финансовых проблем, нашему квалифицированному финансовому эксперту. После этого, как только клиент пришел на консультацию и начал сотрудничество с «Алыми парусами», основная задача партнера считается выполненной.

Весь сложный и продолжительный процесс банкротства, который, как вы правильно заметили, может длиться около года, полностью ведут наши штатные юристы и специалисты. Именно они обеспечивают полное юридическое и процессуальное сопровождение клиента на каждом этапе, от сбора документов до финального судебного решения о списании долгов.

Таким образом, партнер не обязан и не должен оставаться на связи с клиентом по вопросам юридического сопровождения. Его прямая задача завершается на этапе передачи и начала сотрудничества. Однако, мы всегда приветствуем, если партнер по собственной инициативе и по желанию продолжает поддерживать связь с клиентом. Это может дополнительно укрепить личные отношения между ними, послужить отличной базой для

будущих рекомендаций и покажет клиенту, что агент действительно заботится о его благополучии. Но это исключительно личное решение агента, а не требование нашей программы.

— Финансовые эксперты, которые работают с нами как агенты, получают вознаграждение за привлечение. Не превращает ли это сложную юридическую процедуру в обычную продажу, где главная цель — комиссия, а не реальная помощь человеку?

Тут мой ответ однозначен: нет, это не превращает. Денежное вознаграждение, безусловно, является важным элементом любой партнерской программы, это справедливая финансовая мотивация за привлечение человека, который нуждается в помощи. Однако, как я уже подчеркивала, ключевая задача агента — это не «продажа» услуги банкротства, а направление потенциального клиента на бесплатную, экспертную консультацию к нашим специалистам. Именно на этой консультации наши юристы и финансовые аналитики проводят глубокий и честный анализ ситуации, подбирая реальное и законное решение, которое максимально соответствует индивидуальным потребностям клиента.

Мы отбираем и обучаем агентов так, чтобы их личная мотивация была тесно связана с нашей миссией: не «впарить» услугу любой ценой, а искренне помочь людям, предлагая законные и эффективные пути решения проблем с долгами. Наш подход к вознаграждению построен таким образом, чтобы агент получал комиссию только в случае, если клиент действительно начал сотрудничество и получил реальную помощь. Более того, многие из наших партнеров и агентов в первую очередь мотивированы не только денежными бонусами, но и искренним желанием помочь другим людям выбраться из долговой ямы и начать новую жизнь. И это, поверьте, для нас очень ценно и вызывает уважение.

— Вы — федеральная компания, работающая дистанционно. Насколько важен для агента фактор физического присутствия, например, наличие офиса в Чебоксарах, если вся его работа ведется в онлайне, в том же VK?

— Это действительно важный вопрос, который позволяет нам глубже взглянуть на восприятие нашей работы. Для самого агента, который ведет свою деятельность преимущественно онлайн, физический офис, безусловно, не является критичным для выполнения его повседневных задач по привлечению клиентов. Он может эффективно работать из любой точки, используя современные цифровые инструменты.

Однако для доверия потенциальных клиентов наличие «точки на карте» — реального адреса федеральной компании, как, например, наш офис в Чебоксарах, — играет значительную роль. Это добавляет солидности и снимает часть первоначальных сомнений. Но что еще более важно, клиенты, столкнувшиеся с финансовыми трудностями, в первую очередь ищут не физическое здание, а гарантию результата. Им критично, чтобы их процедура банкротства завершилась успешно, чтобы долги были действительно списаны.

Именно поэтому на первое место выходит наша обширная и подтвержденная судебная практика. Мы гордимся тем, что сотни и тысячи наших дел, успешно завершенных в различных регионах России с разными суммами задолженности, доступны для проверки на официальном сайте Арбитражного суда. Клиенты могут лично убедиться: там, где работают «Алые паруса», результат один — долги списаны. И именно это, а не наличие офиса зачастую становится главной гарантией и самым весомым аргументом для клиентов.

Интересно, что сами клиенты нередко проводят параллели с нашей моделью работы. Некоторые сравнивают нас с круп-

ными онлайн-банками, такими как Т-Банк, который не имеет физических отделений, но является одним из крупнейших и успешных в стране, полностью работая дистанционно. Другие отмечают, что если микрофинансовые организации выдают займы онлайн, то почему бы и долги не списывать таким же удобным и современным способом, без необходимости постоянно посещать офис? Таким образом, да, наличие офиса важно для имиджа, но не критично для конечного результата и для удобства современного клиента.

— Надежда, если человек, который читает этот журнал или сам прошел процедуру банкротства с «Алыми парусами», хочет стать нашим агентом — что он должен сделать? Какие преимущества получает бывший клиент, становясь нашим агентом?

— Это прекрасный вопрос, потому что именно такие люди, как наши бывшие клиенты, часто являются наиболее ценными и убедительными партнерами! Мы всегда открыты к сотрудничеству и с радостью примем тех, кто на собственном опыте убедился в нашей надежности и эффективности. Чтобы стать нашим агентом, никаких сложностей нет: достаточно просто связаться с нами по телефону 8-999-555-97-34. После звонка мы подробно обсудим все нюансы, проведем короткое, но информативное обучение и ответим на все возникающие вопросы, чтобы вы могли уверенно начать свою работу.

Для бывшего клиента, который прошел процедуру банкротства с «Алыми парусами», становление агентом имеет целый ряд уникальных преимуществ. Во-первых, вы получаете не просто финансовое вознаграждение за каждый заключенный договор — это само собой разумеющееся. Главное — это неоспоримый авторитет и доверие. Вы можете говорить о нашем сервисе не по наслышке, а с позиции человека, который лично пережил весь процесс, знает все его тонкости и, самое главное, получил желаемый результат — списанные долги. Это самый мощный ар-

гумент, который невозможно подделать или сымитировать. Ваша личная история успеха становится нашей лучшей рекламой.

Во-вторых, это возможность не только заработать, но и продолжить нашу общую социально полезную миссию. Как мы уже говорили, многие наши партнеры искренне хотят помочь другим людям выбраться из долговой ямы. Для бывшего клиента эта мотивация особенно сильна, ведь вы сами когда-то были на их месте. Это дает вам уникальную возможность делиться своим позитивным опытом, помогать тем, кто оказался в такой же сложной ситуации, и при этом получать достойное вознаграждение. Мы ценим вашу приверженность, ваш опыт и готовы предоставить все инструменты для успешного сотрудничества. Ждем вашего звонка!

— Надежда, если бы вы могли дать один совет человеку, который только задумывается о том, чтобы начать зарабатывать на партнерстве в сфере банкротства, каким бы он был?

— Мой главный совет был бы таким: всегда помните, что вы работаете с людьми, находящимися в одной из самых сложных и уязвимых жизненных ситуаций. Это не просто услуга, это помощь в кардинальном изменении судьбы.

Поэтому ключевым критерием при выборе юридической компании-партнера должно стать ее отношение к клиенту. Ищите того, кто ценит реальную, честную помощь человеку, а не быстрый заработок любой ценой. Убедитесь, что компания ставит во главу угла законность, прозрачность и индивидуальный подход, а не гонится за количеством заключенных договоров. Это та философия, которую мы исповедуем в «Алых парусах», и она позволяет нам не только добиваться отличных результатов, но и спать спокойно, зная, что мы действительно помогаем.

Если вы выберете партнера, чьи ценности совпадают с вашими, если вы будете искренне стремиться помочь людям, а не просто заработать комиссию, тогда ваше сотрудничество будет не только прибыльным, но и принесет огромное моральное удовлетворение. Это позволит вам строить долгосрочные отношения, основанные на доверии, и быть по-настоящему полезным, внося свой вклад в создание нового, бездолгового будущего для многих людей.

— В завершение: какова ваша личная миссия в этой работе? Вы строите сеть продаж или сеть доверия?

— Вы задали ключевой вопрос, который касается самой сути того, чем я занимаюсь. И я с уверенностью могу сказать: моя личная миссия в этой работе — это не просто построение сети продаж. Моя миссия — научить как можно больше людей помогать другим найти выход из сложной финансовой ситуации. Это означает создание именно сети доверия, где каждый партнер становится проводником надежды и доказательством того, что из любой долговой ямы можно выбраться, начать новую жизнь — без кредитов, без угроз и без того постоянного гнета, который не позволяет жить и дышать полной грудью.

Я верю, что когда человек сам убежден в ценности и законности нашей помощи, когда он понимает, что за «Алыми парусами» стоят не только эксперты, но и единомышленники, он становится не просто агентом, а настоящим амбассадором нашей миссии. Моя работа заключается в том, чтобы дать этим людям знания, инструменты и уверенность в том, что они могут изменить чью-то жизнь к лучшему.

Каждая история успеха клиента, которому мы помогли, становится подтверждением нашей правоты и стимулом для меня и для всей нашей команды. Мы строим сообщество, где каждый член разделяет наши ценности: честность, прозрачность и ис-

креннее желание помочь. Это не просто бизнес; это возможность изменить общество, дать людям второй шанс и доказать, что надежда есть всегда. И когда наши партнеры несут эту идею дальше, они строят не продажи, а именно эту бесценную сеть доверия.

— Надежда, огромное спасибо за этот искренний и содержательный разговор. Вы помогли глубже понять суть вашей работы и то, как важно строить сеть доверия в такой деликатной сфере, как банкротство. Уверены, что ваши ответы станут ценным ориентиром для наших читателей и вдохновят многих на новые шаги.

— И я благодарю вас за эти важные вопросы и возможность рассказать о нашей миссии. Надеюсь, что эта беседа вдохновит многих на путь помощи и плодотворного сотрудничества с «Алыми парусами».

КОНТАКТЫ

Остались вопросы о банкротстве или нужна индивидуальная консультация? Обращайтесь!

Федеральная юридическая компания «Алые паруса» — ваш надежный партнер на пути к финансовой свободе.

- Сайт: https://alueparusa.ru/
- Телефон: +7 (999) 555-97-33

Мы успешно помогаем гражданам по всей России с 2020 года! Не откладывайте решение своих финансовых проблем на потом, свяжитесь с нами сегодня!

Дмитрий Смородинов

Банкротство физлиц: ежеквартальный журнал

Выпуск 4, 2025

Иллюстратор Анастасия Шильцова

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ISBN 978-5-0068-8919-4

Rideró

Rideró.ru — издай
книгу бесплатно!