

1. Правственность – невидимый спутник финансов
2. Информационное обеспечение финансов
3. Обеспечение безопасности финансов

4. Финансовое образование

Цель, которую преследуют обучающиеся на финансовых специальностях, – умение управлять финансовыми потоками с максимальной эффективностью.

Поскольку учащийся – это не книжный шкаф, который надо набить информацией, чтобы он не мог сдвинуться с места, а живой человек, попадающий в самые разнообразные условия, которые невозможно предусмотреть на занятиях, самое верное – это научить студента безошибочно определять какая ему нужна информация в той или иной ситуации, где ее взять и как ее обработать.

Ранее уже упоминался финансовый закон, гласящий, что знаниями о финансах должны обладать как можно большее количество людей.

Отсюда следует, что если развитие финансов заходит слишком далеко, настолько далеко, что новые технологии в финансах серьезно обгоняют способности общества им обучиться, следует ограничивать развитие финансов. Поскольку в противном случае сложится ситуация, когда единицы специалистов будут находиться в более выгодном положении, чем все остальные, иначе говоря – знать больше, что нарушает один из фундаментальных принципов государства – равенство, равнодоступность к благам.

В настоящее время, финансовые знания и технологии весьма разнообразны. Есть такие, что могут быть полезны рядовым гражданам, а есть и такие, что интересны только ограниченному кругу предпринимателей, например хеджирование. Из чего следует, что выдерживать принцип равенства следует по каждой группе субъектов общества в отдельности.

Вместе с тем, узкоспециализированное финансовое образование имеет свои естественные границы и рано или поздно специалисты понимают, что учиться им больше не у кого. Однако, желание совершенствовать свое финансовое мастерство обычно не угасает и поиск финансистами нового места учебы чаще всего приводит их на факультет психологии. Причина, видимо, в том, что "Влияние..." не формализовано и работа с этим звеном финансов предполагает наличие специфических знаний о человеке.

Мудрая фраза, афоризм:

За ученого трех неученых дают

А.В. Суворов (1730–1800)

Что говорит первоисточник:

Образование – 1. Представить (–влять) собой. 2. Создать (–авать); организовать. 3. То, что образовалось из чего–ни будь. 4. Получение систематизированных знаний и навыков, обучение, просвещение. 5. Совокупность знаний, полученных в результате обучения.

Тьма – 1. Отсутствие света, мрак. 2. Невежество, культурная отсталость. 3. В Древней Руси: десять тысяч. 4. То же, что множество.

Толковый словарь русского языка С.И. Ожегова

Вопросы для самопроверки:

- Зачем все же вы пошли учиться?
- Специальность "Финансы" – это ремесло или образование?

Рекомендуемая литература:

Рыбкин И.В. Завтра будет поздно: техника продаж страховых продуктов физическим лицам. М.: Институт общегуманитарных исследований, 2001 г.

Быстрый успех в освоении материала автор не гарантирует, утверждая: "за день и, даже за неделю, классного продавца не подготовить. Но за полгода-год – обещаю". В книге

говорится, что отрасль дискредитируется большим количеством малопрофессиональных продавцов страховых продуктов, которые, проработав в отрасли 7–9 лет и накопив большое количество клиентов, тем не менее мало зарабатывают и поэтому в российском обществе страховых агентов оценивают как неудачников.

Объясняя почему отдельные агенты добиваются успеха, автор в первую очередь воспитывает в читателе уверенного в себе человека и только потом объясняет секреты профессии. Для воспитания уверенности читателю предлагается, в частности, подсчитать, сколько стоит его собственная лень.

Отмечены и классифицированы профессиональные страхи страховых агентов, например страх, что-то забыть из условий и правил страхования, ожидание отказа или страх брать "большие" деньги.

Объясняется, как аргументировано доказать клиенту необходимость приобретения страховки, например вкратце так: допустим, что ваша машина, стоимостью 10 тыс. долл. попала по вашей вине в ДТП и полностью разбита. Вы хотите и дальше быть "на колесах", значит вам необходимо где-то найти еще 10 тыс. долл. Таким образом получается, что машина, на которой вы ездите, стоит сейчас 20 тыс. долл. Вопрос "Разве это правильно, так неразумно тратить деньги?" теоретически должен привести клиента к просветлению.

Приведены возможные диалоги с клиентами, причем обращается внимание не только на слова, но и на интонации: "(Затем мягко спрашиваем): Если не дай бог, с Вами что-то произойдет, то кто получит деньги?"

Объясняются распространенные ошибки страховых агентов. Так, в частности, развеян миф об "успешных болтунах", то есть агентах, считающих, что чем больше они будут говорить при продаже, тем вернее будет сделка.

В ряде случаев, например, когда клиент ведет себя как капризный ребенок, агентам рекомендуется применять "тяжелую артиллерию", то есть методы воспитания клиента суровой реальностью. Так, впечатлительному клиенту, может быть предложено подсчитать, сколько стоит пепел его дачи.

Приведены нормативы оценки эффективности работы агента, например правило "2-3 к 1". Это означает, что 2-3 встречи с клиентом должны заканчиваться продажей. Правило действительно для сделок с физлицами общим объемом до 1,5 тыс. долл.

Однако, особо подчеркивает автор, без чего действительно никогда нельзя уходить от клиента, так это без его рекомендаций к своим родственникам и друзьям.

"Настоящий бум продаж страхования уже близко", – честно предупреждает автор.

Поэтому книга будет особенно полезна гражданам, потенциальным жертвам настойчивых страховых агентов. Знание секретов профессии поможет избежать необоснованного приобретения полисов путем, например откровенного давления на психику агента, которая, как следует из книги, базируется на принципе "У меня все получится!".