

Stenogram ze spotkania
Klubu Przedsiębiorców i Ekspertów przy ZK PTE
28 maja 2008 r.

Przewodnicząca spotkania

Dzień dobry witam państwa bardzo serdecznie na kolejnym naszym spotkaniu, seminarium merytorycznym. Ostatnio skoncentrowaliśmy się na zagadnieniach marketingu i optymalizacji podatkowej. Dzisiaj proszę państwa, zresztą jak było przesłane skupiamy na planowaniu finansów w rodzinie i w działalności gospodarczej. Gospodarzem tego seminarium jest Europejska Akademia Planowania Finansowego. Reprezentuje ją pan dyrektor Robert Zięba, jak również pan Franciszek Staniszewski. Zresztą panowie się za chwilę przedstawia. Natomiast ja bym też chciała przejść do drugiej części naszego spotkania. Druga część to skuteczne zarządzanie projektami, programami, ryzykiem i zmianą jako klucz do sukcesu w firmie i poprowadzi tę prezentację pan dr Piotr Kotelnicki, prezes zarządu centralnego, Centrum Rozwiązań Menedżerskich. Tym bardziej tutaj witam pana prezesa, ponieważ jest pan również nowym członkiem naszego Klubu Przedsiębiorców i Ekspertów, także witamy bardzo serdecznie. Chciałbym powitać, o ile tu zobaczę pana Zbigniewa Wierzbickiego, jest, ponieważ to wcześniejsze rozmowy i ustalenia były właśnie z panem Zbigniewem tutaj prowadzone, więc myślę, że kilka słów bliższej informacji na temat centrum rozwiązań menedżerskich jako tak naprawdę jedyna, akredytowana w Polsce organizacja szkoleniowa. Więc kilka słów pan Zbigniew przekaże. Oczywiście szef, szef jak najbardziej, szef będzie prowadził całą prezentację, ale ja chciałabym też pana dowartościować panie Zbigniewie, ponieważ

wcześniejsze rozmowy były tutaj prowadzone z nami. Tyle wprowadzenia. Nie będę się powtarzać na temat działalności naszego Klubu Przedsiębiorców i Ekspertów, bo z tego co widzę to państwo doskonale jesteście zaznajomi, zapoznani, ponieważ widzę twarze, które często są gośćmi naszych spotkań. Proszę państwa chcę jeszcze jakby powiedzieć o nowej inicjatywie, może nie tyle nowej, ale rozwijającej się. O tej drugiej części nie tylko Klubu Przedsiębiorców, ale i Ekspertów. Coraz więcej osób mamy w roli ekspertów. Te osoby tak naprawdę udzielają odpowiedzi na pytania naszych członków. Zamieszczamy je w Internecie, na naszej stronie internetowej. Także jeśli ktoś z państwa tutaj na sali jest również ekspertem w określonej dziedzinie, to zapraszam do udziału, zapraszam do współpracy. Osobom odpowiedzialną za ekspertów jest pan Andrzej Muszyński, wieloletni pracownik PTE, który tak naprawdę. Podkreślić mam działacz, nie pracownik, a działacz, więc proszę państwa weryfikuję swoją wypowiedź, więc działacz Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Oczywiście nie mogę tutaj nie wspomnieć o panu Jacku Rembiszewskim, który jest wiceprezesem Klubu Przedsiębiorców i Ekspertów. Bardzo pręży nie działa i też chcę wspomnieć o jego nowym produkcie, o nowym, o nowej grze inwestycyjnej, która tak naprawdę jest skierowana do nie tyle uczniów szkół ponadgimnazjalnych, ale poprzez uczniów również do rodziców. Także myślę, że państwo być może posiadacie dzieci, są wasze dzieci w szkołach ponadgimnazjalnych i również zainteresujecie tą grą inwestycyjną. Może nawet kilka słów pan Jacek też na ten temat powie. Następnie oddam głos już panu Robertowi, żeby nie przedłużać tego spotkania. W trakcie jeśli państwo będą mieć pytania, bardzo proszę czy związane z prezentacją, czy też związane z

działalnością naszego Klubu. Zapraszam do pytań, jak również będziemy się starać udzielić jak najpełniejszych informacji. Oczywiście zachęcam państwa do członkostwa w naszym klubie, ponieważ rozszerzamy się, działamy i czujemy to wsparcie i jak również chęć do działania ze strony polskich przedsiębiorców. Jeszcze raz bardzo serdecznie państwa zapraszam do uczestniczenia w tych seminariów, które jeszcze będzie w czerwcu, później przez okres wakacyjny jest krótka przerwa i od września działamy dalej z pełną parą. Także zapraszamy serdecznie do udziału i do czynnej współpracy. Dziękuję bardzo.

Pan Robert Zięba

Dzień dobry państwu. Robert Zięba jak tu pani prezes mnie przedstawiła, jestem dyrektorem Europejskiej Akademii Planowania Finansowego. Również jestem prezesem Europejskiej Federacji Doradców Finansowych. Jest to stowarzyszenie zawodowe zupełnie nowego zawodu, który powstał, wobec tego również będziemy dzisiaj na ten temat mówić. Reprezentuję instytucje, które są wzorem jak Centrum Rozwiązań Menedżerskich akredytowane w zakresie rozwiązań menedżerskich. Natomiast Europejska Akademia Planowania Finansowego jest jedyną w Polsce akredytowaną instytucją, która ma uprawnienia do przeprowadzania egzaminów, kształcenia, przeprowadzania egzaminów na doradców finansowych. Kto jest doradca finansowy, czym się zajmuje, jakie są warunki, na ten temat będziemy również mówić. Proszę państwa ja lekko tylko wprowadzę, ponieważ nasze wystąpienia, żeby państwa nie nudzić to podzielimy na dwie części, w dwóch osobach będziemy występować, czy w trzech nawet. One będą się zazębiać te wszystkie nasze wypowiedzi. Wprowadzę tylko lekko, że chciałem państwu uzmy-

sławić, że jeżeli chodzi o nasze zdrowie, to na początku byli chyba szamani, później byli czarownicy, później byli znachorzy i w tej chwili mamy lekarzy. Nie wiem czy to już jest ostatni etap rozwoju, ale w każdym razie na tym naszym etapie uważamy, że lekarz to jest ten, który dba o nasze zdrowie. Jeżeli chodzi o nasze mieszkania to wiadomo też, że były to i szałas, były jakieś chatki z gliny, teraz piękne rezydencje. Oczywiście nie obędą się w takiej sytuacji bez aranżacji wnętrz, bez projektantów wnętrz, którzy muszą to bardzo ładnie zaplanować i dobrać wszystkie elementy mieszkania, budynku, ogrodu. Aranżacja ogrodów, też zupełnie nowy zawód, gdzie też zaczynaliśmy od własnych swoich pomysłów, a w tej chwili już przechodzimy na zlecenie fachowcom w tej dziedzinie. Tak samo, jeżeli można powiedzieć, że najważniejszą cechą oprócz, czy wartością, oprócz zdrowia to są pieniądze, chociaż niektórzy mówiąc, że miłość i uczucie. Jeżeli tak, to też kiedyś nie było psychologów. W tej chwili można powiedzieć, że się idzie do psychologia gdy się nie ma uczucia, albo gdy się ma problemy z uczuciem, albo gdy ma się nadmiar uczucia, także też określone zawodowe porady nam są potrzebne. I tak samo, jeżeli chodzi o sprawy finansowe, sprawy pieniężne. Jak już wspomniałem i państwo zdajecie sobie sprawę, poza życiem duchowym, zdrowiem, najważniejsze są pieniądze, a tymi jak do tej pory zajmujemy się tylko i wyłącznie sami. Każdy z nas jest doskonałym zawodowcem, doskonałym doradcą, fachowcem, wie jak to zrobić i wiemy z jakim skutkiem, ponieważ zarabianie to jest można powiedzieć najprostsza sprawa, chociaż w naszych warunkach przez pewien moment było to trudne, był wysoki wskaźnik bezrobocia, natomiast gdy już on, można powiedzieć ustąpił innym problemom,

to znaczy praca jest, tylko teraz którą pracę, jak to wykorzystać, jak wykorzystać zarobki, jak je właściwie zaplanować, swoje życie finansowe. W tym zakresie posługujemy się w dalszym ciągu metodami typu Szamana i chyba wcale nie przesadzam, czy jakiegoś znachora, który próbuje to sobie ułożyć. W związku z tym poproszę teraz absolwenta i doradcę finansowego, absolwenta Europejskiej Akademii Planowania Finansowego pana Franciszka Staniszewskiego, który wprowadzi nas jakby w potrzebę planowania finansowego, a później ja przedstawię pewne elementy zawodu doradcy finansowego jako zawodu, który jest zawodem niezbędnym rozwijającym się, i zawodem przyszłości. Proszę bardzo.

Pan Franciszek Staniszewski

Dzień dobry, witam państwa. Tak jak pan prezes wspomniał nazywam się Franciszek Staniszewski. Jestem doradcą Europejskiej Akademii Planowania Finansowego. Mam taki certyfikat ..., to może kilka informacji o mnie, które uzasadniają dlaczego się, że tak powiem ośmielam stanąć przed tak szanownym audytorium. Moi drodzy z doradztwem finansowym zetknąłem się już prawie 10 lat temu, ponieważ razem z moim współnikiem, doktorem Andrzejem ..., którego państwo na pewno w większości też znacie, ukończyliśmy taki kurs właśnie w brytyjskiej instytucji To były naprawdę pierwociny myślenia o doradztwie finansowym w Polsce. Powiem tak, początki były dość ciekawe, ponieważ braliśmy udział w kilkumiesięcznym, przygotowaniu pierwszej na gruncie polskim firm, która miała ambicje być firmą doradztwa finansowego. I to się skończyło moi drodzy dramatycznie. Zaczęło się pięknie w Galerii Porczyńskich, prezesi największych instytucji finansowych w Polsce, kawior, itd. powitania, prasa, telewizja, a

później w ciągu 1,5 roku zakończyło się bankructwem. Analizowaliśmy dlaczego tak się dzieje. Czy tylko i wyłącznie były to kwestie związane z zarządzaniem finansami tej instytucji, chyba nie. Rynek był po prostu nieprzygotowany do doradztwa finansowego, takiej potrzeby nie było. Moi drodzy w swoim wystąpieniu, będę starał się państwu pokazać, dlaczego to doradztwo jest ważne i konieczne. Pokażę to też na kilku przykładach inwestycyjnych, z inwestycji w nieruchomości, bo tym też na co dzień zajmuję się, czyli i szkoleniami i inwestowaniem. Moi drodzy. Popatrzmy jakie są statystyki zamożności w Polsce. Tu pan prezes powiedział, że wszyscy jesteśmy specjalistami od zarządzania własnymi pieniędzmi, a jaka jest sytuacja. Oficjalne statystyki może trochę nie najbardziej aktualne, ale one przynajmniej mówią o pewnych tendencjach. Ja nie chcę wchodzić w dyskusję co to znaczy aktywa, itd. jaką tutaj definicję autorzy przyjęli, ale popatrzmy tylko na cyfry, które mówią nam o pewnych tendencjach. W Polsce ok. 500 osób posiadało niecałe dwa lata temu ok. 15 mln zł. Dużo czy mało na 38 mln obywateli. Naprawdę śmieszna ilość. 10 do 15 tys. osób posiada aktywa powyżej miliona. Jaki jest odsetek milionerów w Polsce, a jaki w Stanach Zjednoczonych. U nas jest to poziom małych części procenta, natomiast w Stanach Zjednoczonych w zależności od okresu, w którym to badamy jest to poziom trzech, pięciu, nawet społeczeństwa. Taka jest różnica. 35 tys. osób posiada aktywa powyżej pół miliona i to są dane z „Gazety Prawnej” tak jak powiedziałem trochę może dawne, ale tendencja myślą, że do dzisiaj jest utrzymana. I inne wskaźniki według NBP, zamożność w Polsce. Te wskaźniki pokazują, nie są identyczne, ale pokazują bardzo podobne tendencje, czyli 5 do 8 tys. osób posiada aktywa powyżej

miliona euro, natomiast 15, do 17 tys. posiada aktywa powyżej 300 tys. euro, czyli tak ok. miliona złotych. A więc to jest to potwierdzenie, że w Polsce ludzi zamożnych jest mało. Jest też takie badanie, które przeprowadziła bodajże w ubiegłym roku „Rzeczpospolita” na temat opinii, co sądzi społeczeństwo o przedsiębiorcach. I nie wiem czy państwo jesteście tego świadomi w jakich klimatach w ogóle żyjemy. Ok. 55 proc. ludzi moi drodzy nienawidzi przedsiębiorców, tak to zostało zdefiniowane. To jest przerażające, chociaż autorzy tego badania twierdzili, że sytuacja jest wspaniała, ponieważ 5 lat wcześniej mieliśmy odsetek powyżej 80 proc., czyli tendencja jest spadkowa, więc ten klimat dla przedsiębiorczości tutaj się poprawia. I tutaj moi drodzy takie hasło, czy wiecie, że świat się zmienia. Chciałem taki, na takim przykładzie pokazać, na przykładzie rynku, że ten rynek się zmienia i tak jak kiedyś mieliśmy w zasadzie takich czterech aktorów, agenta, firmę, klienta, rząd, to tych czterech aktorów na poszczególnych etapach rozwoju rynku odgrywało różne role. Państwo na pewno pamiętacie lata 80. To był ten czas tego rynku początkowego, gdzieś końcówka jeszcze tego rynku początkowego zahaczała o połowę lat 90. i jaka była sytuacja. W zasadzie jedynym sposobem takim najlepszym budowania zamożności to generalnie była sprzedaż i to taka sprzedaż detaliczna. Niektórzy robili to bardziej operatywnie, hurtowo, czyli klient był petentem, natomiast sprzedawca był tutaj decydem. Zobaczcie jakie wtedy techniki stosowano. Manipulowano klientem, używano presji, czyli sytuacje, których dzisiaj oczywiście, które dzisiaj już są nie do pomyślenia, bo rynek się zmienił. Oczywiście ta krzywa rośnie, wchodzimy w drugi etap rozwoju rynku, czyli rynek alternatyw-

ny. Pojawia się alternatywa dla klienta, ma wybór. Jeżeli już mówimy o doradztwie to zobaczcie państwo, że pojawiło się mnóstwo profesji. Można te same produkty kupować u bardzo różnych sprzedawców, doradców i moi drodzy na tym etapie rozwoju rynku alternatywnego zaczyna się dopiero kształtować tak naprawdę edukacja w zakresie właśnie umiejętności sprzedaży, obsługi klienta. tu się pojawiają też pierwociny doradztwa dlatego, że uzmysławiamy sobie, że ta druga strona tej gry, czyli klient jest bardzo, bardzo ważny. Równie ważny, może nie najważniejszy jeszcze, ale już mamy tego świadomość. I wchodzimy później w etap, trzeci etap rynku nasyconego, gdzie tak naprawdę popatrzcie, to najbardziej widać na podstawie produktów chociażby szybko zbywalnych. Możemy kupić ten sam produkt w dowolnej firmie, w podobnej cenie, czyli konkurowanie o klienta zostało w zasadzie ograniczone do czego. Do jakości obsługi klienta, czyli to, czym możemy swoją konkurencję przebić na rynku, to jest ta wartość dodana, którą możemy dać w cenie produktu. Tak się zmieniał rynek. Kilak może myśli, bo z tych zmian wynikają oczywiście potrzeby edukacyjne. A więc w XXI w. ta edukacja uniwersytecka musi być inna niż w XIX w. Powinniście państwo mieć tego świadomość i na pewno macie. Za chwilę pokażę czym się różni ta edukacja XIX-wieczna od XXI-wiecznej. A więc kiedyś jakieś ogólne przekonanie mówiło, żeby aby przejść do edukacji XXI w. każdy potrzebuje tej edukacji stworzonej na miarę właśnie potrzeb i wyzwań tej nowej epoki. I m.in. ten ... podpowiada, że teraz powinniśmy rozwijać m.in. inteligencję emocjonalną, finansową. Zobaczcie jak wysoko stoi. Cztery podstawowe umiejętności: kreatywne myślenie, negocjowanie, komunikowanie, marketing i projektowanie życia. To dlatego

właśnie tak jak pan prezes przed chwilą mówił pojawiają się specjaliści, którzy właśnie są pomocni w projektowaniu życia, także życia finansowego. Dotychczas spotykaliśmy się najczęściej ze specjalistami z wąskich branż: agend ubezpieczeniowy, pośrednik kredytowy, pośrednik nieruchomości, natomiast tak jak na gruncie medycyny od Szamana przeszliśmy do lekarza, najpierw specjalisty, założymy ginekologa, jakiegoś gastrologa, nefrologa, itd. okulisty, to coraz częściej już dzisiaj mówimy o czym, o czym, o medycynie holistycznej, czyli takim całościowym podejściu. I dokładnie tam samo jest w finansach. Koncepcja zdrowia finansowego, to jest takie pojęcie, które przyswoiłem od tych brytyjskich trenerów z ... to jest dokładnie ta koncepcja na bazie której też pracuje Europejska Akademia Planowania Finansowego i ona mówi, że finanse powinny być zharmonizowane we wszystkich obszarach, dlatego doradca finansowy dzisiaj ma tą podstawową rolę, która polega na tym, że musi zadbać o zgranie obszarów takich jak nieruchomości, zarządzanie długami, ubezpieczenia, hipoteki, sposoby generowania kapitału. Oczywiście musi być w tym uwzględniony plan emerytalny, podatki, zabezpieczenia przed chorobą, to oczywiście większość obszarów planowania finansowego, ale jeszcze nie wszystkie. A więc zobaczcie holistyczne podejście dokładnie tak jak w medycynie i dopiero wtedy możemy moi drodzy mówić o zdrowiu finansowym. Na płaszczyźnie inwestycji właśnie w takim planie finansowym uwzględniamy, widzicie to w formie piramidki poszczególne elementy, zabezpieczenia zdolności zarobkowej, a więc polisa na życie, i taka jest kolejność, to jest podstawowa kwestia. Później idziemy w kierunku kredytu hipotecznego, emerytury, oszczędzania, inwestycji i dopiero najmniejszy jakby udział w tym

planie finansowym mają te inwestycje wysokiego ryzyka. Natomiast najczęstszy model Polski jaki jest. Najpierw stworzyć sobie problem, a później będziemy usiłować go rozwiązać, czyli jesteśmy specjalistami od wszystkiego, nie korzystamy z pomocy specjalistów, doradców. Jakie to rodzi skutki pokażę państwu na podstawie inwestycji w nieruchomości. Dzisiaj się powszechnie mówi, że trzeba inwestować. Można inwestować np. w nową torebkę, w nowe kosmetyki, w nowe auto. Pytanie, czy to są w ogóle inwestycje. Nie wiem. Zobaczmy jak to jest w nieruchomościach. A więc coś zrobić z nieruchomością, żeby przynosiła zyski. Mówi się, że jest to łatwe. A więc prawdziwy inwestor najpierw oczywiście bierze kartkę papieru, długopis, komputer finansowy, później zasięga pomocy różnego rodzaju doradców i oczywiście przygotowuje ten biznes. Natomiast większość ludzi, którzy uważają się za inwestorów co robi. Najpierw kupuje, a później myśli, co ja z tym zrobić mam, jakie to ma skutki. Zobaczmy, istnieje mnóstwo zależności w przypadku inwestycji. Ja tych zależności nie będę tu państwu przedstawiał, ale skomplikowanie tych powiązań od razu wyraźnie nam mówi o tym, że nie jest o naprawdę zabawa dla amatorów, to wymaga wielkiego przygotowania. Jeżeli mówimy jeszcze tutaj taką kwestię dorzucę. Ponieważ pan prezes bardzo mocno podkreślał, ważność tej edukacji w zakresie doradztwa finansowego to ja państwu chciałbym podpowieźć jeszcze jedną rzecz. W Polsce prawdziwych doradców finansowych jest jak na lekarstwo, natomiast są zawody, które uważają się za doradców finansowych. Ale powiedzmy sobie jasno, 90 kilka procent tzw. doradców finansowych w Polsce, nie jest w stanie nawet policzyć prostego kredytu. Ale my powierzamy im pieniądze, oni tymi pieniędzmi zarządzają.

Jakie są tego skutki to dokładnie tak jak byśmy zegarek precyzyjny zanieśli do naprawy do kowala. Nie te narzędzia, nie ta technologia. A więc cały szereg skomplikowanych zależności. I kilka przykładów. Chcemy, kupić lokal. Parametry: dwa pokoje z kuchnią, 61 m², chcemy po prostu wynająć i pobierać czynsz. I tu logika podpowiada, że ponieważ inni tak robią i być może zarabiają, to czynsz z najmu powinien być wyższy niż kwota kredytu, niż rata miesięczna kredytu. Jeżeli jest wyższy, to jesteśmy, że tak powiem kolokwialnie do przodu, czyli zarabiamy. Czy jest to takie łatwe. Od czego zaczynamy. Analizujemy rynek, sprawdzamy jaka jest średnia cena najmu w danym np. miejscu i okazuje się, że średni czynsz w naszym przykładzie wynosi 825 zł. Czyli ten lokal to mieszkanie za 61 m możemy wynająć za 825 zł, bo to jest średnia cena najmu w danym obszarze. I zobaczymy. To ustalmy przychód z nieruchomości. Jeżeli średnia cena 825 zł pamiętajmy o zastosowaniu zasady 12 10. Co ona oznacza. Nie mamy nigdy gwarancji, że klient przez cały rok będzie tę nieruchomość wynajmował, a więc jest duże prawdopodobieństwo że jeden miesiąc, dwa miesiące w roku to mieszkanie niestety nie generuje nam przychodu dlatego też liczymy zysk nie razy 12, tylko razy 10 m-cy, dlatego w tym przykładzie w roku dochód wynosi 8250 zł. I zobaczymy jaka może być kwota zwrotu. Dlaczego mówimy tutaj o stopie zwrotu, ponieważ nie należy traktować jako dogmatu, że uczepiliśmy się tej inwestycji w nieruchomość i musimy już z nią trwać do końca życia. To nie jest małżeństwo na całe życie, możemy się i powinniśmy rozstać wtedy, kiedy alternatywne inwestycje dadzą wyższą stopę zwrotu, a więc trzeba liczyć jaką stopę zwrotu uzyskamy, jeżeli jest niesatysfakcjonująca to oczywiście trzeba wyjść z

tej inwestycji, albo coś zmienić. Może być 5, 6, 8, 9 proc. oczywiście może być dużo wyższa. Ale poznajmy reguły wyceny. Dochód roczny z nieruchomości przez stopę zwrotu uzyskujemy cenę nieruchomości, czyli kwotę jaką powinniśmy dać za nieruchomość, żeby uzyskać daną stopę zwrotu. Co z tego dalej wynika, konsekwencja wyceny. Jeżeli chcemy mieć 5 proc. zysku, 5-proc. stopę zwrotu z tej naszej nieruchomości przykładowej, która generuje 8 tys. 250 zł rocznie, to powinniśmy kupić nieruchomość w cenie nie wyższej niż 165 tys. zł, zaledwie, czyli marniutka nieruchomość. Ci, którzy mają ambicje osiągać wyższe stopy zwrotu, zobaczcie przy stopie 9-proc. nieruchomość powinna być warta nie więcej niż 91 tys. Czy przeczuwacie państwo do czego to prowadzi, do jakiej tragedii. Ja zaraz państwu to unaocznę. Jakie absurdy wynikają. A teraz wróćmy do realiów, cena 1 m² w Warszawie, oczywiście przedział ogromny, podaję tutaj jakiś średni dolny, może tak to określimy - 7 tys. 500 zł, powierzchnia 61 m, czyli ta z naszego przykładu. Co oznacza, że powinniśmy wziąć mieszkanie w kredycie za 475 tys. zł, co przy parametrach tego kredytu to oczywiście jest tylko przykład, daje nam ratę miesięczną 2742 zł 94 gr. Widzimy jak wysoka, a średni czynsz mieliśmy na poziomie w danym obszarze 825 zł. I bilans inwestycji jest następujący. Prawie 2 tys. zł jesteśmy pod kreską co miesiąc. A więc postępowanie zgodnie z zasadą najpierw kupię a później będę się martwił co z tym zrobić do takich sytuacji prowadzi. To teraz zastanówmy się, co oznacza to w perspektywie te prawie 2 tys., minus 2 tys. co miesiąc w perspektywie roku, dwóch, dziesięciu, trzydziestu lat. To są ogromne straty. I mamy model Polski. Większość z nas lekceważy, gadanie, głupie wyliczenia, my zrobimy

oczywiście po swojemu. Ja bardzo często pytam słuchaczy jaka jest polska szkoła liczenia i ci bardziej wyedukowani odpowiadają szybko, RPN np., taka bardzo fajna odwrotna polska notacja, bardzo mało znana w Polsce, ale użyteczna w liczeniu, ale nie to mam na myśli. Polska szkoła liczenia to moi drodzy na oko tak niektórzy mówią jeszcze inaczej, cirke ... szacujemy po prostu, szacujemy. Jak bardzo jest to mylne i błędne i zgubne ma skutki to prosty przykład. Kupujemy mieszkanie z rynku wtórnego, 300 tys. zł kredyt, bo już wiemy, że trzeba używać cudzych pieniędzy a nie swoich, przy oprocentowaniu powiedzmy 10 proc. tak dla równego rachunku na 30 lat. Co to oznacza? Moi drodzy miesięczna rata 2700 z hakiem zwracamy do banku prawie milion, z 300-tysięcznego kredytu i różnica 1 proc. w tym kredycie daje ok. 80 tys. zł. Czy mamy tego świadomość jaka to jest kwota. To teraz zadajmy sobie pytanie, kto z klientów zada sobie trud, żeby poszukać banku, który da 1 proc. mniej, albo wynegocjować taki kredyt gdzie będzie ten 1, 2 proc. mniej. Niewielu, większość podpisuje umowę kredytową w 15, 20 minut, zadłuża się na granicy płynności finansowej na kilkadziesiąt lat życia i gdybyśmy im powiedzieli, słuchaj człowieku, poświęć miesiąc, zbadaj codziennie dwa banki, zobacz, warto. Nie zrobią tego. I o dziwo. Przez miesiąc będą chodzić do pracy, za 1,5 tys. zł, po 8-10 godzin wysiłku ciężkiego, natomiast nie poświęcą tych kilku chwil po to, żeby zyskać dużo, dużo więcej. Dlaczego? Bo nie umiemy liczyć. Nie mamy wyobraźni finansowej, nikt tego nie rozwija. I na pocieszenie państwu dodam, że w krajach anglosaskich takie zadania dzieci rozwiązują w szkołach podstawowych, a nasi doradcy? Tak, doradcy ci, którzy ukończyli dobre kursy potrafią. Jest kilka reguł moi drodzy. Jest

taka reguła ..., który mówi, że nie inwestuj dlatego, że inni ludzie zarabiają, nie inwestuj dlatego, że jest koniunktura, nie inwestuj dlatego, że ceny idą w górę, nie inwestuj dlatego, że się opłaca, nie inwestuj dlatego, że masz pieniądze, nie inwestuj dlatego że chcesz, że jesteś gotowy. To co robić, nie inwestować w ogóle. Inwestować moi drodzy, ale kiedy wiesz co robisz, kiedy wiesz po co to robisz, kiedy moi drodzy wiesz w jaki sposób zrobić tę inwestycję, kiedy rozumiesz swój biznes, wtedy kiedy kontrolujesz swój biznes, kiedy masz więcej pełności oczywiście opartej na konkretnym rachunku, na profesjonalnej poradzie. I popatrzmy. Natomiast popularne media świat dookoła kreuje taki konsumpcyjny styl życia, nie tłumacząc, że moi drodzy można sobie na konsumpcję pozwolić, ale wtedy kiedy konsumujemy z jakiego źródła, z przychodu, które dają inwestycje, natomiast większość ludzi konsumuje co? Dochód. To powoduje, że nawet jeśli bardzo dużo zarabiamy to moi drodzy zawsze konto będzie puste, bo każde pieniądze można wydać. To jest kilka takich myśli, które może przewinę. Zasada, bo do ... jest bardzo fajna, żeby słuchać tych, którzy odnieśli sukces większy od nas. I pieniądze powinny być inwestowane w oparciu o plan a nie emocje. Z samej chęci inwestowania nie wynika zysk. I chcę jeszcze tylko pokazać państwu taką bardzo fajną regułę doradztwa finansowego ze Stanów Zjednoczonych i wynikające z niej konsekwencje, bo samo moi drodzy liczenie na to, że mamy powyżej 10 proc. niż czynsz nie tworzy wcale bezpieczeństwa finansowego. Oczywiście codziennie mówimy, że inwestuję w nowe płyty, w nowe ciuchy, w nowe paznokcie, fryzurę, ale pytanie czy to jest inwestycja. To w takim razie wróćmy do definicji. Czyli jest to wkład gospodarczy, który zmierza do

zwiększenia trwałego majątku. Efekt korzyści odroczonej w czasie musi być, to jest inwestycja. Wyrzeczenie się obecnych korzyści na rzecz niepewnych w przyszłości. Za chwilę muszę skończyć, jeszcze tylko pokażę sposób. Są różnego rodzaju narzędzia, komputery finansowe. Doradca finansowy z krajów, w których oczywiście jest długa historia doradztwa używa narzędzi, nie ma nic na oko, na piechotę, wszystko jest za pomocą narzędzi. I można policzyć podstawowe wartości. Oczywiście są inne metody. Można też moi drodzy policzyć za pomocą wzorów finansowych. Jest to niezła metoda, ale bardzo trudna i czasochłonna. I jeszcze ostatni rzecz, ostatni przykład. Amerykańscy doradcy finansowi mówią, że kupuj nieruchomości o wartości 200-250 proc. zarobków rocznych netto. Lekceważenie tej reguły prowadzi do dramatu. W Polsce 90 kilka procent inwestorów tę regułę lekceważy. Jak ona wygląda? Mamy przykład, zarabiamy 5 tys. miesięcznie, czyli 60 tys. rocznie. Kupujemy nieruchomość o wartości 120 tys. - 150. To jest zakup zgodny z tą regułą. Zobaczcie jak nieatrakcyjna nieruchomość z rynku wtórnego przy całkiem sporych dochodach jak na rynku polskim. I co oznacza, że kredyt hipoteczny bierzemy na tę kwotę, na 30 lat i zobaczymy co się dzieje jak się będzie zmieniać oprocentowanie. Nie mam tutaj wskaźnika niestety laserowego, ale zobaczymy w pierwszej kolumnie. Rata przy 5 proc. wynosi 644 zł, czyli z pensji zostaje nam 87 proc. 4 tys. 355 zł. Można żyć? Spokojnie można żyć. Co się dzieje jak wzrośnie rata do 7 proc. Już na radę wydajemy 798 zł, 84 proc. pensji zostaje, 4 tys. 200 zł, można żyć? Można. Nawet jeżeli wzrośnie rata kredytu, oprocentowanie przepraszam do 15 proc. to rata kredytu wyniesie 1517 zł, czyli zostaje nam 70 proc. pensji. Można jeszcze żyć za 3482.

Można żyć. A zobaczymy co się dzieje w modelu polskim. Zarabiamy dalej te same 5 tys. zł, czyli 60 tys. rocznie, kupujemy nieruchomość o wartości 420 tys. zł. Dodam tutaj, że banki dadzą jeszcze wyższe kredyty przy tych dochodach, jeszcze wyższe. Ale weźmy taki sobie bardzo średni jak na Warszawę bardzo słaby kredycik, co oznacza, że 375 tys. na 30 lat bierzemy. I efekt teraz. Oprocentowanie 5 proc., rata stała 2029 zł, zostaje nam 59 proc. w kieszeni, czyli musimy przeżyć za 2970. Da się przeżyć? Da się przeżyć. Ale co się stanie jak wzrośnie do 10 proc. już zostaje nam tylko 34 proc., ponieważ rata wynosi 3017, ale jeżeli stopy wzrosną do 15 proc., co jest prawdopodobne, co jest możliwe to zostaje nam z pensji cztery dziesiąte procenta. Da się żyć. Nie da się żyć. Większość nieruchomości w Polsce jest kupowana w taki sposób, że jeżeli oprocentowanie wzrośnie w takich proporcjach, po prostu nie poradzą sobie ci inwestorzy, nie ma możliwości. Jaka jest różnica w skutkach decyzji. Jeżeli postąpiliśmy zgodnie z radą doradcy finansowego, to zobaczcie przy kredycie 10-proc. z planem masz 79 proc. pensji, bez planu tylko 34 proc. pensji. Ale już przy kredycie 15-proc. to z planem zostanie nam 70 proc. pensji, a bez planu cztery dziesiąte procent. I tu nie ma cienia wątpliwości, że to jest oczywiście dramat finansowy. Takie rzeczy oczywiście można liczyć. Jak państwu tylko może już w formie takiej humoreski na koniec pokażę wzory finansowe, które są podstawą tych wszystkich procesów, natomiast my sugerujemy, żeby używać odpowiednich narzędzi, nauczyć się liczyć kilku słów angielskich, przyjść na kurs np. do Europejskiej Akademii Planowania Finansowego i po prostu rozpocząć tą drogę doradztwa finansowego. I na koniec. Stosujcie własny system prewencji.

Co mam na myśli. Należy też nie tylko inwestować, ale zapobiegać inwestycjom niewłaściwym, unikać złych inwestycji. Zapomnieć o fałszywym jakimś honorze, o wyniku finansowym, o wirtualnych zyskach, jeżeli inwestycja nie daje moi drodzy odpowiednich wyników a mamy alternatywne zastosowania to po prostu należy się pozbyć tej inwestycji. Także, dziękuję państwu za uwagę. Dziękuję.

Przewodnicząca spotkania

Bardzo dziękujemy panie Franciszku. Myślę, że była bardzo bogata prezentacja i proszę państwa tak na pewno już każdy z nas będzie podejmował właściwe decyzje. Wszyscy chcemy żyć w luksusie, a więc jak tak sobie pomyślałam i takie refleksje, że lekiem na całe nasze zło to właściwy doradca finansowy. Tylko żebyśmy nie trafili na tego szamana, a na tego profesjonalistę, to musimy się tutaj już kontaktować z Europejską Akademią Planowania Finansowego. Państwo zapisują kontakt, ponieważ myślę, że to będzie trafna inwestycja w naszym życiu. Dziękuję.

Pan

Dziękujemy bardzo. Proszę państwa kolega poruszył tylko jeden z problemów, bo jak widzieliście na początku wymienił problem ubezpieczeń, problem podatku, problem kredytu, problem inwestycji innych finansowych, nie tylko w nieruchomości. Także to jest problem bardzo złożony, nie będę tego rozwijał. Proszę państwa, natomiast oczywiście jak zapobiegać temu ryzyku, jak zarządzać tym ryzykiem, to będzie pan dr Kotelnicki mówił, a jak finansować później to pan dr Rembiszewski, także będzie jakby cały splot, chociaż może nie w samym planowaniu finansowym, ale po prostu wszystko związane jest z tą działalnością człowieka. Proszę państwa w tej chwili

wszystko się rozwija, świat się rozwija, natomiast rynki finansowe szczególnie. Powstaje niesamowita ilość produktów finansowych, złożoność tych produktów finansowych, nie umiemy się w tym znaleźć. Bardzo często jesteśmy narażeni na kontakt ze sprzedawcą, który tu był wymieniany, z pośrednikiem, on ma określoną rolę i określony cel, on ma sprzedać. Produktów szacujemy na rynku jest w granicach 30, 50 tys. Nie wiemy po prostu nawet ile ich jest. Wobec tego jak przyjdzie z jednym czy dwoma i powie to są najlepsze, a czy wiecie, który jest najlepszy, albo czy on wie, który jest najlepszy, albo czy on wie, który jest najlepszy, jeżeli nie kupujesz produktu pod kątem swojej potrzeby jak to było powiedziane. Po co to robisz, a nie tylko, że biorę kredyt, inwestuję, czy w taki czy inny sposób zachowuję się w swojej działalności gospodarczej, żeby podatki zaoszczędzić, a później się okaże, że zapłacę dwa razy więcej. Wobec tego istnieje w tej chwili, w tym obecnie bardzo dynamicznym rozwoju rynków finansowych potrzeba uporządkowania tego, wprowadzenia nowej jakości. Wychodzi naprzeciw temu całe ustawodawstwo unijne. Niektórzy z państwa znają tu się poruszają w świecie finansów. Wchodzi dyrektywa ..., która właśnie głównie zmierza do ochrony interesów konsumenta. Wchodzi dyrektywa dotycząca transparentności produktów finansowych, wychodzi dyrektywa, albo zwyczaj, albo już praktyka w tej chwili, bo to coraz więcej stosuje, na razie na papierze w zakresie etyki działalności pośrednictwa finansowego. Także ten rynek zaczyna się cywilizować. Nie tylko u nas, mówimy w ogóle o całej Unii Europejskiej, o całym świecie, ale o Unii Europejskiej w szczególności. Jesteśmy w szczęśliwym położeniu, my przeskakujemy pewien etap w rozwoju tego rynku finansowego. Na ostatniej konferen-

cji w Pradze, która się odbyła na temat doradztwa finansowego okazuje się; że wcale tak daleko nie jesteśmy jeżeli chodzi o wprowadzanie nowych procedur, nowych sposobów kontaktu klienta z instytucją finansową. Daleko nam jeszcze do korzystania z tego lekarza, w dalszym ciągu jeszcze robimy to sami na sobie operacje, czy to nawet amputacje jak nieraz trzeba. Przykład ostatniego inwestowania z 94 r., 98 r. jeżeli chodzi o inwestowanie bo to jest najbardziej bolesne. Ale mogę przypomnieć, czy możemy przywołać tu trzech innych przykładów. Wobec tego jesteśmy na dobrej drodze, żeby przeskoczyć pewne etapy rozwoju rynku finansowego, który nie był przyjazny klientowi. Oczywiście zawsze istnieją dwa cele: istnieje cel klienta, istnieje cel instytucji finansowej, banku, firmy ubezpieczeniowej, Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, pośrednictwa nieruchomości, czy instytucji, która się tym zajmuje, urzędu podatkowego czy skarbowego. Każdy ma swoje cele, każde instytucje i mamy my swoje jako ci, którzy dysponują środkami finansowymi i organizujemy sobie życie. Wobec tego kto to jest ten doradca finansowy. Kim on jest. Jak występuje na rynku. Jaka jest jego sytuacja, żebyśmy po prostu zrozumieli w paru słowach, żeby nie przeciągać możemy to zrobić. Doradca finansów osobistych, to obiektywny profesjonalista, którego celem jest przede wszystkim przekazanie w formie eksperckiej klientom szerokiej, merytorycznej wiedzy na temat gospodarowania majątkiem w gospodarstwie domowym. My nazywamy gospodarstwa domowe, to znaczy ktoś sam żyje, to też ma gospodarstwo domowe. To znaczy wszystko co go otacza, to jest rodzina, to jest rodzina z działalnością gospodarczą, jeżeli ona ma powiązanie z gospodarstwem domowym. Proszę państwa do tego doradca finansowy to nie jest doradca inwe-

stycyjny jak w większości. Doradca inwestycyjny zajmuje się inwestowaniem. Natomiast doradcą finansowym też nie jest ten, który jest pośrednik kredytowy, pośrednik ubezpieczeniowy, pośrednik od nieruchomości, to są pośrednicy i teraz powiemy na czym to polega. Doradca finansowy występuje w imieniu i na rzecz klienta, to jest człowiek, to jest osoba, która myśli o ochronie interesów klienta. Wobec tego doradca finansowy to nie jest od pomnażania majątku, tylko doradca finansowy jest od ochrony majątku klienta, żeby nie stracił, żeby to co już powiedział kolega, nie zainwestował tam gdzie nie trzeba, nie tylko źle zainwestował, tylko w ogóle czy powinien inwestować, czy w ogóle wziąć kredyt, czy w ogóle prowadzić taką czy inną działalność. Wobec tego rolą doradcy finansów osobistych jest przekazanie fachowej wiedzy dotyczącej produktów instrumentów finansowych w taki sposób, aby klient mógł sam podejmować decyzje dotyczące zakupu konkretnego produktu. To jest rozwinięcie tej tezy, którą kolega powiedział. Obecnie dokonuje się sprzedaż produktu przez pośrednika finansowego, to znaczy przychodzi pośrednik i mówi kupcie to, potrzebne mi, niepotrzebne, jak jest dobrze, jest przekonujący, przepraszam za kolokwialne określenie, to wam wciśnie to. I np. kolega podał przykład, podał przykład nieruchomości. W ubezpieczeniach np. proszę państwa wydajemy 48 proc. środków za dużo na ubezpieczenia, chociaż mamy bardzo niski poziom ubezpieczenia w Polsce, bardzo niski w stosunku do PKB, 48 proc. za dużo, to znaczy nietrafnie, to znaczy ten sam cel, na który się ubezpieczyliśmy mogliśmy wydać o 48 proc. środków mniej, bo nam dadzą przy koncie, bo nam dadzą przy okazji kredytu jakiegoś, wobec tego ubezpieczamy się od przypadku do przypadku albo często przez pośrednika. Nato-

miast nie ubezpieczamy się tam gdzie trzeba, bo nie ma planu ubezpieczenia, nikt nam nie potrafi tego przygotować w sposób obiektywny. Jeżeli przyjdzie pośrednik i on powie masz kupić to, to kupię. Może 5 razy to samo, albo nie z takim zakresem działania, albo kupię bardzo tanie AC. np. nie za 3 tys. tylko kupię za tysiąc złotych, np. synowi, który dość szybko jeździ, wiesz ja kupiłem ubezpieczenie za tysiąc złotych. Proszę państwa podaję przykład banalny. Oczywiście ja mogę kupić AC również za złotówkę, tylko nie ma żadnej odpowiedzialności, wobec tego nie jest problem ceny, tylko jest problem co ja z tego prostu będę miał i po co to ubezpieczam. Wobec tego doradztwo przechodzi do następnej fazy, kupowanie produktu przez klienta pod konkretny cel. Nie agent, nie pośrednik przychodzi tylko klient wie co ma kupić. Na co mu jest potrzebne, ale musi znać cel. Musi wiedzieć po co to kupuje. Musi wiedzieć jakie to ma przeznaczenie i on jest przygotowany przez doradcę finansowego, że jak idzie do banku i mówią mu, że jest 8 proc. w danym banku stopa procentowa, to mówi słuchaj, czy możesz mieć między 6 a 7, więcej nie bierz, ponieważ masz tylko 5 lat do realizacji celu, albo mona powiedzieć do emerytury, to jest bardzo niebezpieczne takie oprocentowanie. Ja mówię oszczędności, może być i kredytu i lepiej gdyż zachował w takiej i takiej proporcji, taki i takie np. konto oszczędnościowe dlatego, że ono jest dla ciebie adekwatne dla twoich potrzeb, dla twojej sytuacji, dla twojej osoby. Natomiast jeżeli wejdiesz poniżej 6, to bilans ci się nie zamknie, budżet gospodarstwa domowego ci się nie zamknie, jeżeli powyżej 7, czy 8, bardzo ryzykujesz wtedy upadkiem, niewypłaceniem, zawarciem wielu, wielu ograniczeń z których nie możesz skorzystać i stracisz gdzie

indziej, bo będziesz musiał kredyt na 15 proc., bo nie możesz skorzystać, bo przez rok musisz tą lokatę np. trzymać i nie chcesz stracić już tego. Tysiące przykładów, także nie będę tutaj państwu przekazywał już. Zakres pracy doradcy finansów osobistych. Określenie potrzeb i oczekiwań klienta, musi rozpoznać, określić cele finansowe klienta, plan finansowy, bo może mocno to jeszcze powiedziane, jeszcze nie jesteśmy na tyle przygotowani, otwartość, dokładne informacje, zaufanie do doradcy finansowego. Niech to będzie plan finansowy przewidujący konsekwencje przyszłych zdarzeń w życiu klienta, począwszy od zakupu samochodu, mieszkania, wyprawienia komunii, ślubu, wesela, zakup wycieczki czy określonego już poziomu emerytura, którą chcemy osiągnąć. I część realizacyjna, realizacja optymalizacji przyjętych rozwiązań. To znaczy opracowujemy określony plan, optymalizujemy to, mówimy, takie cele, które pan sobie tu założył czy pani, to przy tych środkach to nie ma szans. Można oczywiście pójść w tym kierunku i później się np. na takim poślizgnąć na takiej inwestycji. Może pan nam podpowie doktorze Kotelnicki w jaki sposób takiego ryzyka unikać, ale czy uniknąć podejmując tak ryzykowne przedsięwzięcia. Natomiast zakładamy, że są pewne zasady, że realizacja i optymalizacja przyjętych rozwiązań musi się dokonywać w określonych realiach danego, życia danego człowieka. Monitorowanie skuteczności zaproponowanych rozwiązań, to znaczy, doradca finansowy pracuje z danym gospodarstwem domowym do końca życia, chyba, że wcześniej z niego zrezygnujemy bo jesteśmy niezadowoleni, ale nie można powiedzieć, że zrobię sobie plan raz, dobrze dziękuję. Zrobię sobie badanie na początku życia, wszystko ustalone nie będę miał raka, nie będę miał wypadku, nie będę miał bólu zęba, to

jest niemożliwe. Wobec tego musi to być prowadzone cały czas, cały czas monitorowanie takiego planu. Jak widzicie tutaj już jest to co powiedziane wcześniej, określenie potrzeb, oczekiwać klienta, kształcenie dzieci, ubezpieczenia, potrzeby codzienne, inwestowanie nadwyżek, cele finansowe klienta i plan finansowy przewidujący konsekwencje przyszłych zdarzeń rodziny, gospodarstwa domowego. Etap realizacji tak jak pojawiają się produkty finansowe i pośrednictwo finansowe, to już posprzedażowe, to już bardziej specjalistyczna sprawa i obszar, w którym występuje problem zależności i niezależności doradcy finansowe. Doradca finansowy może być zależny, jeżeli występuje np. w jakiejś grupie kapitałowej, która ma wszystkie produkty, ale on oferuje rozwiązania danych problemów z danej grupy kapitałowej. I ubezpieczenia ma, i emerytury ma, i banki ma, i fundusze inwestycyjne ma, i nieruchomości ma, i zarządzanie ..., wszystko ma. I on jest zależny, bo on oferuje w określonych grupach, np. niezależny to ten, który prowadzi działalność i zna cały rynek finansowy i oferuje produkt, czy instrument finansowy po konkretną potrzebę, niezależnie gdzie się taki produkt pojawia. I monitorowanie skuteczności jak już powiedziałem. Wobec tego na czym polega ta różnica, pośrednicy finansowi zależni, niezależni, bo to są doradcy nazywają się ubezpieczeniowi, doradcy kredytowi, doradcy nieruchomości, doradcy bankowi, doradcy emerytalni czy doradcy finansów osobistych. Niektórzy nazywają to lekarzem rodzinnym, dziennikarze lubią tak to nazywać. Włosi nazywają to ..., to znaczy człowiek, który jest doskonale wysportowany, w dziesięcioboju osiąga super wyniki, ale oczywiście nie jest specjalistą w poszczególnej dziedzinie, czy dyrektor finansowy w gospodarstwie domowym, to jest ktoś kto po prostu dba o

te finanse i planuje całe te finanse. One zachodzą na siebie. Mówimy tu o modelu docelowym, ponieważ w obecnych warunkach jeszcze w większości u nas występują pośrednicy finansowi, ten rynek dopiero powstaje. Ten rynek jest nowy, ponieważ na świecie istnieje dopiero od 18 lat, w Stanach Zjednoczonych, 12 lat Anglia, Irlandia, Europa kontynentalna jest dość zapuśniona 7-8 lat, w Polsce jest to 4 lata, od trzech lat kształcimy i mamy już ok. 600 doradców finansowych I stopnia, ale to są można powiedzieć asystenci, to są kandydaci na doradców, bo prawdziwych doradców, którzy mają certyfikat, a teraz jeszcze kwestia kto pracuje w tym, jest 34 tylko po czterech lat, także to jest naprawdę olbrzymia wiedza, żeby takie uprawnienia zdobyć. Jak państwo widzicie ciągle jest ten problem, kiedy jest doradztwo a kiedy jest sprzedaż produktów finansowych. Im niższy poziom, EFG to mówi, to jest asystent finansowy, EFC to jest ten doradca finansowy i poziom ... to jest plan finansowy, najwyższy. To niebieskie pokazuje, że udział w sprzedaży produktów finansowych pozostała część elementy doradztwa. Wobec tego na najwyższym poziomie widzicie sprzedaż praktycznie nie występuje, natomiast występuje element doradzania tylko i wyłącznie. Idź sobie ten produkt kup u tego, u tego, u tego, czy w takiej grupie banków, czy produktu o takich parametrach nie mówiąc gdzie. Klient jest przygotowany do zakupu takiego produktu. Proszę następne. Podstawowe zadanie to jak powiedziałem wcześniej. Doradcy finansów osobistych, bo ochrona majątku klienta, nie tylko lokowanie nadwyżek finansowych. Można powiedzieć nawet tak, że bardzo często jest do odbierane, że doradca finansowy to tylko jest dla bogatych. Tu kolega podał powyżej 15 mln, powyżej miliona. Nic bardziej błędnego. Ci

potrzebują tylko praktycznie, oni na pewno mają nadwyżki, bo wątpię, żeby zużywał 100 tys. założmy rocznie na utrzymanie gospodarstwa domowego, oczywiście też można, ale jest to wyjątek, jest to nierealne. Natomiast my uważamy, że ochrona majątku klienta należy się od tych którzy mają zero, a już doradca finansowy powinien pracować dla osób, zresztą dalej będziemy mówić, którzy mają 500, 600 zł oszczędności. Obecnie, przy ich obecnym sposobie zarządzania tym majątkiem, 500, 600 zł oszczędności miesięcznej, to już natychmiast potrzebny jest doradca finansowy, żeby zoptymalizował im i ułatwił powiększenie tej nadwyżki dla zrealizowania celów, albo przebudował cele, żeby można było je przy takim poziomie osiągnąć. Doradca finansów osobistych to jak powiedziałem nie tylko dla majątnych, ale przede wszystkim dla klientów o przeciętnym poziomie dochodów, jak to już powiedziałem. Proszę bardzo. W Unii Europejskiej jest ok. 400 tys. doradców, którzy się trudnią niezależnym doradztwem finansowym i do tej grupy zalicza się wyłącznie doradców finansowych osobistych, certyfikowanych, których w Polsce się certyfikuje. Mamy takie, posiadamy takie uprawnienia, ale kryteria zaliczania do zawodu doradców finansów osobistych są wciąż nieprecyzyjne. Jak powiedziałem na początku, jest to zawód bardzo młody w świecie, w Polsce i w Europie kontynentalnej bardzo młody, wobec tego ciągle jeszcze pracujemy nad tym. Na dobrą sprawę do tego roku w ogóle ten zawód nie występował na liście zawodów w ministerstwie pracy. Dopiero został przez Stowarzyszenie Doradców Finansowych, to znaczy przez nas skierowany na listę zawodów i przyjęty, żeby go wpisać na listę zawodów, bo ten zawód w ogóle nie istniał, wobec tego ... opracować status zawodowy, statut prawny, kwalifikacje,

wymagania, itd. które będą z tego. Jak już tu jest podane tu jest, ten rozwój usług finansowych w Polsce dlatego, że przeskakujemy pewien etap i to pokazuje właśnie dyrektywa ..., czy transparentności, czy etyki, wyprzedza regulacje prawne u nas i standardy zawodowe, ponieważ to co też kolega powiedział, doradcą finansów osobistych nazywa się obecnie każdy. I to co było do tej pory jak szła giełda w górę, hossą była pełna to każdy spotkany na chodniku był doradcą, co mam robić, inwestować? Inwestuj, było trafione oczywiście. W tej chwili jest już gorzej i zaczynają już ludzie się pytać, a kim pan jest, a co pan może, a skąd pan to wie, a może pan udowodnić, że pan ma jakieś kwalifikacje w zakresie, bo już zapomnieli o tym ci, którzy się sparzyli w 94 roku, w 98 roku, i już zaczynamy coraz bardziej, kilka takich przykrych niestety doświadczeń powoduje, że nasz rynek będzie coraz bardziej dojrzał. Prowadzi do ... standardowych zachowań, ... osób nie posiadających odpowiedniej wiedzy, umiejętności i dotyczących waszych najważniejszych zasobów poza zdrowiem. Najważniejszych, którzy są nieodpowiedzialni i powodują, że tracicie te pieniądze, albo inaczej. Nie realizujecie celu, który byście chcieli zrealizować, albo sobie w ogóle nie uświadamiacie tego, że mogliście takie cele zrealizować, a obecnie nie są do zrealizowania. Brak regulacji do zawodu doradcy finansów osobistych rodzi oczywiście o konsekwencje prawne, merytoryczne, wynikające m.in. z udzielania rekomendacji produktowej, opracowania strategii inwestycyjnej, dostępu do informacji o nieujawnionych źródłach wpływów, które to co wspomniałem na początku, potrzebny jest do doradcy finansowego i tu muszą być odpowiednie regulacje prawne, olbrzymie zaufanie do takiego doradcy, bo tu trzeba wyjawić

wszystko. W tej chwili pracujemy nad tym, żeby doradca finansowy był zwolniony z obowiązku informowania o tym, że np. kolega tu mówił o tych nieruchomościach, wynajmuje to mieszkanie za 825 zł bez rachunku, bo to w planie trzeba to ująć. Natomiast oczywiście odpowiednia informacja do urzędu skarbowego i wiadomo czym to się może skończyć. To jest ten problem. W niektórych krajach już sobie poradzono, musimy to stworzyć dopiero. Nie ukrywamy tutaj absolutnie, że wszystko jest rozstrzygnięte, natomiast sami musimy w swojej kulturze to wypracować. Stąd potrzebne są pewne regulacje, które zaraz będą wymienione na następnym. Potrzebny jest problem ... ubezpieczenia doradców finansowych, ochrony przechowania danych osobowych tych bardzo tajnych nawet i dostępu do informacji niejawnych. I tak jakby ogólne stwierdzenie na koniec. Jesteśmy świadkami ewolucji zawodu doradcy finansów osobistych związanego z wydzieleniem się odrębnej sfery usług finansowych z pośrednictwa finansowego. Odróżniajcie to. Pośrednik zawsze występuje instytucji, nigdy przepraszam, ja nie chcę, ja celowo przesadzam, bo kwestia etyki działania pośrednika też w wielu sprawach wyklucza. Niech pan nie bierze tego kredytu bo pan nie da rady, albo niech pan nie kupuje tego, bo nie ma sensu. zdarzają się, ale zdarzają się. Natomiast pośrednik wynagradzany prowizją będzie dążył do sprzedaży to taka jest jego rola, taka jest jego ocena przez przełożonych i musi tak działać. Natomiast obroną przeciwko temu jest właśnie doradca finansowy, żeby umieć z nim rozmawiać i żeby być przygotowanym, znać parametry produktu, który chcę od pośrednika kupić, a nie w ciemno, który mi przekaże informacje. Determinanty tego procesu to jak powiedziałem na początku, różnorodność produktów finansowych jest ograniczona

nawet dla specjalistów. Oczekiwania klientów, tu coraz bardziej wzrasta świadomość finansowa, potrzeba długoterminowej projekcji zarządzania finansami domowymi, jest to rzecz w tej chwili coraz bardziej nagłaśniana i przez środki masowego przekazu, przez doradców finansowych, przez kształcenie organizujemy różnego rodzaju konferencje, chociażby Polskie Forum Finansowe 10, 11, 12 października, gdzie na ten temat właśnie będziemy właśnie bardzo dużo mówić w ramach podnoszenia świadomości finansowej wśród społeczeństwa z udziałem i PTE, i Klubu Olimpijczyka, i Klubu Przedsiębiorców i Ekspertów w których w tej chwili się znajdujemy, itd. itd. Jakie są efekty pracy doradcy finansowego, oprócz wcześniej wymienione. Edukacja finansowa klienta, obniżanie wydatków w budżecie gospodarstw domowych przy świadomym doborze produktów, wspieranie nowych kanałów sprzedaży produktów finansowych. Jak już wiem, to mogę kupić na telefon i przez internet. Nie wiem jak się kupuje, jeżeli nie wiem o co mi chodzi. Umożliwia wprowadzenie świadectw wiarygodności produktów finansowych co ułatwia prace pośrednikom finansowym, doradcom finansowym, ułatwia życie klientom i dyscyplinuje instytucje finansowe przy konstruowaniu produktów. I generalnie uwaga ostatnia, to nowa jakość usług na rynku finansowym, czy na rynku naszego życia. Dziękuję bardzo za uwagę.

Przewodnicząca spotkania

Bardzo dziękujemy. Proszę państwa czy macie pytania, to od razu zapraszam. Być może pan Franciszek jeden czy też drugi udzieli nam ...

Pan

Krótkie pytanie, czy doradcy rządowi są w tym pakiecie, czy ich nie ma ...

Pan

Doradcy rządowi na pewno nie, ponieważ to w tej chwili nie było celem działania, chyba że ideą działania każdego przedstawiciela narodu jest służenie społeczeństwu. Natomiast w tej chwili to co wspomniałem na wstępie, ... dyrektywa do transparentności i etyki wymusza na urzędnikach, zaczyna wymuszać, albo zmierza do wymuszania, mówiąc językiem ... do tego, żeby przede wszystkim liczył się klient, a nie liczyła się i ta jakość, o której tu zresztą wspomniano była i będzie wspomniana dzisiaj wielokrotnie, jakość usługi będzie się liczyła, a nie tylko uzyskać jak największy zysk, najczęściej jednostkowy, bo nie mówiąc o całości.

Pan

Jak państwo sobie wyobrażacie jako Akademia finansowanie doradztwa finansowego. W Polsce zakorzeniło się pośrednictwo prowizyjne opłacane przez firmy ... W krajach anglosaskich wiem, że istnieje doradztwo finansowe opłacane przez klientów. Jak chcecie państwo to zmienić w Polsce, bo ja sobie nie wyobrażam. Rembiszewski Jacek.

Pan

Oczywiście poruszył pan tutaj bardzo ważną kwestię wynagrodzenia doradców finansowych. Jest to ewolucja, nie pokazaliśmy tu szeregu innych spraw, natomiast obecnie my jesteśmy na początku, jak powiedziałem to jest bardzo nowy zawód. W Polsce jesteśmy, od trzech lat kształcimy, we wrześniu będzie 3 lata. 4 lata jak funkcjonujemy i nagłaśniamy problem doradztwa finansowego. Wobec tego są to prapoczątki i zdajemy sobie sprawę, żeby utrzymali się doradcy i mieli z czego żyć to muszą sprzedawać produkty. Muszą i korzystać z prowizji, to będzie trwało na pewno kilka lat, może 3, może 4, może 5,

może więcej, nie wiem. Ja przypuszczam, że u nas w granicach do tych 4 lat się powinno zmieścić, gdy społeczeństwo na tyle dojrzeje, to znaczy klienci będą tak potrzebować doradców finansowych, że samo sporządzenie planu finansowego będzie dla nas wartością, że my po prostu zaoszczędzimy na stworzeniu planu finansowego takiego pieniądze, że wypłacenie doradcy finansowemu wynagrodzenia, sporządzenie planu i monitorowanie go np. raz na pół roku, czy raz na rok jak będziemy sobie życzyć, będzie nikłym procentem w stosunku do oszczędności czy możliwości którą stworzymy. Dlaczego tak mówię, bo tak już się stało w Stanach Zjednoczonych, tak się stało w Irlandii, tak się stało w Wielkiej Brytanii i to przechodzi na Europę kontynentalną, także na pewno w ten sposób będzie występować, że klient będzie, jestem przekonany z przyjemnością płacił za to, że ktoś mu sporządzi plan finansowy i przygotuje go do rozmów, kontaktów z instytucją finansową i wyboru produktu. Na razie wygląda to w ten sposób, że doradca finansowy ma wiedzę ogólną, którą kolega tutaj już mówił, wie wszystko o podatkach, wie o wszystkich produktach finansowych, umiejętności doboru, kryteria doboru, określenia obszarów ryzyka, itd. Natomiast specjalizuje się, czy np. pośrednik ubezpieczeniowy nie staje się doradcą finansowym, ma certyfikat. To na pewno zrobi plan, czy przynajmniej powinien zrobić plan finansowy, przygotować tego klienta, przy okazji mu sprzedać produkty. Wiem, że w takiej sytuacji kłóci się to z jego etyką, że jako doradca finansowy niezależny powinien sprzedać produkty kolegiально swoje. Wiemy, że tak nie robi, bo to jest ten okres przejściowy, gdzie musi z czegoś żyć. I to myślę, że będzie tak następowało, tak jak było to w innych krajach, że ci specjaliści np. doradca inwestycyjny,

który doradza w zakresie inwestycji, on jest też doradcą finansowym, to on oczywiście doradzi gdzie zainwestować, jakie papiery kupić dokładnie, bo dorady finansowemu nie wolno tego zrobić i weźmie z tego określone prowizje, natomiast zrobi też plan finansowy i ten klient do niego wróci. Wróci do instytucji, wróci do tej osoby i z czasem następują relacje bardziej konkretne i prawdopodobnie przejdzie później na opłacanie za samo sporządzanie i monitorowanie planu. Jest to problem oczywiście złożony, obecnie problem jeszcze nie rozwiązany u nas, i on musi się sam rozwiązać w zależności od tego jak to się rozwinie, chyba że pozostaniemy na poziomie szamana.

Pan

Czyli Klub Przedsiębiorców i Ekspertów ma dużą rolę do odegrania w lobowaniu tego.

Pan

Tak. Klub, dlatego się tutaj spotykamy i Klub Przedsiębiorców, który jest przy PTE jak powiedzieliśmy by wykorzystać potężny potencjał naukowy, korzystamy głównie z wykładowców uczelni i praktyków. Mając duże oddziaływanie w instytucjach gospodarczych, nie tylko finansowych mamy nadzieję, że będzie właśnie tym. Obecność państwa tutaj to jest nic innego jak przekazanie informacji co się na rynku dzieje. Nie chciałbym zapytać chociaż mnie korci, ale boję się, ilu z państwa, stawiam pytanie bez odpowiedzi. Ilu z państwa pierwszy raz usłyszało o roli doradcy, funkcjach doradcy finansowego. Przypuszczam, że parę osób tu jest. To chociażby z tego względu uważam, że cel klubu jest spełniony. Nie ma więcej pytań, to dziękujemy bardzo. Już jesteśmy po czasie.

Przewodnicząca spotkania

Ja również bardzo serdecznie panom dziękuję. Proszę państwa każdy z nas chce osiągnąć sukces na różnych płaszczyznach. W literaturze przedmiotu mamy różne definicje sukcesu, zasady. Tam bardziej z niecierpliwością oczekuję na prezentację pana Piotra, myślę człowieka sukcesu, który nam powie, co jest kluczem tak naprawdę w praktyce do osiągnięcia sukcesu. Proszę bardzo.

Pan Piotr Kotelnicki

Witam państwa serdecznie. Ja oszczędzę państwu czasu, żeby mówić jaką jesteście firmą, co sprzedajemy, dlaczego istniejemy na rynku, dlaczego warto się z nami skontaktować. Ci wszyscy, którzy będą chcieli znaleźć do nas drogę i ustawić się w kolejkę tych klientów, które już wychodzi za róg na Danielewicza, a mieścimy się na Jana Pawła, serdecznie zapraszamy. Ja o tym nie będę mówił. Mówiąc poważnie zapraszam na stronę www i tam będą wszystkie informacje dla tych, którzy będą zainteresowani, żeby się

Przewodnicząca spotkania

Przepraszam, informacja o gospodarzach majowego spotkania merytorycznego Centrum Rozwiązań Menedżerskich więc myślę, że państwo otrzymaliście ... wszystkie informacje łącznie z kontaktem, zachęcam do zapoznania się.

Pan Piotr Kotelnicki

A ja żeby nie nadwyręzać państwa czasu, cierpliwości, przystąpię do meritum. Ja nie wiem, czy ja będę w stanie dać państwu receptę na sukces, bo ja myślę, że dla każdego sukces jest trochę czymś innym. Dla każdego pułap w którym mówi już mam sukces i więcej nie potrzebuję, też jest trochę inny. Trochę inny pułap jest dla każdego z państwa, dla mnie, pana

pan Kulczyka, to są różne pułapy i różne definicje sukcesu. To co ja państwu chcę pokazać, czy to na jaką przejażdżkę chcę państwa zabrać, bo podróż to by była za duże słowo. Ja rozumiem, że ja mam ok. godzinę 10 minut tak mniej więcej. Chciałbym państwu nadwyrężyć, że tak powiem czy zasymulować myślenie, to może jest złe słowo, ale jednak chciałbym państwa przez tą godzinę z kawałkiem przeprowadzić przez to, o czym mówili moi poprzednicy. To znaczy, odnieść się do tej edukacji XXI. Odnieść się do tego, co w tej chwili tu i teraz na świecie jest uważane za krytyczny czynnik sukcesu w zarządzaniu. Krytyczny czynnik sukcesu w realizacji korzyści. Krytyczny czynnik sukcesu w skutecznym realizowaniu projektów. Krytyczny czynnik sukcesu w tym, żeby zmieniać się wtedy i tylko wtedy i tylko w takim zakresie, kiedy wie się po co. Kiedy wie się, jakie korzyści z tej zmiany chce osiągnąć. Chce państwu zabrać na tą przejażdżkę przez ileś produktów jednej tylko organizacji, która to organizacja w naszej ocenie w tej chwili na świecie zdobyła sobie miejsce kluczowego miejsca, gdzie tworzą się holistyczne, czyli całościowe wzorce nowoczesnego zarządzania w XXI w. Nowoczesnego zarządzania państwem, nowoczesnego zarządzania administracją publiczną samorządową, ale również nowoczesnego zarządzania w biznesie, ale również nowoczesnego zarządzania naszym osobistym rozwojem, naszą osobistą ścieżką kariery, naszą osobistą drogą do tego szczęścia, o ile będziemy sobie potrafili zdefiniować w naszej wizji czym to szczęście jest i gdzie chcemy dojść. Tą organizacją jest organizacja, która się nazywa ... to jest agenda rządu brytyjskiego, posadowiona w strukturach Ministerstwa Skarbu działająca dość dużo lat już. Organizacja, która ma na pokładzie jakieś 360 osób. Budżet na

korzystanie z pomocy zewnętrznej potrzebnej do tego, żeby wymyślać produkty, jest ok. miliard 200 mln funtów rocznie. Organizacja bardzo blisko współpracująca zarówno z rządem, jak i z zastępcą premiera odpowiedzialnego za administrację samorządową jak i z biznesem. Organizacja, w której państwo w Polsce niedostrzeżecie, żeby nie wiem jaką lupę wziąć, być może dostrzeżecie państwo istotną potrzebę takiej organizacji. Natomiast jej nie ma. Ta organizacja, to jest jej misja, to jest jej wizja, myślenie zaczęło się jeszcze za pani Margaret Thatcher. Myślenie się zaczęło wtedy, kiedy wypowiedziane zostało parę ważnych tez, czy też parę ważnych stwierdzeń jak powinna wyglądać droga do szczęścia obywatela. Szczęście obywatela rozumianego w ten sposób, żeby państwo w jak najmniejszym stopniu robiło temu obywatelowi zamęt w głowie, żeby państwo w jak najmniejszym stopniu wykorzystywało swoją monopolistyczną przewagę na rynku, żeby państwo w jak najmniejszym stopniu było przeszkodą, a w jak największym stopniu było pomocne w życiu, w biznesie, w rozwoju kraju. Jednym z takich głównych, jedną z takich głównych przesłanek było stwierdzenie, nie ma żadnej różnicy jak zarządzamy państwem, jak zarządzamy biznesem. To absolutnie musi być to samo. Nie ma żadnego powodu, żeby Ministerstwo Sprawiedliwości nie miało swojego biznes planu, swojej strategii rozwoju, swoich krytycznych czynników sukcesu, żeby nie realizowało swoich programów i projektów w identyczny sposób jak realizuje się w gospodarce. Nie ma żadnego powodu, żeby język zarządzania czymkolwiek się różnił pomiędzy tym językiem, który jest stosowany w administracji publicznej, a tym językiem, który jest powszechnie stosowany w biznesie. Z tego myślenia iks las temu wypączkował pomysł, stwórzmy sobie na tyle

sprawnie holistyczny system zarządzania państwem, na tyle inteligentnie i kontekstowo powiązany z rynkiem, żebyśmy przestali mówić głupstwa o tanim państwie, a zaczęli mówić prawdą o państwie sprawnym, stwórzmy sobie sprawne państwo, a tanie przyjdzie jako rezultat tej sprawności. Stwórzmy sobie sprawne państwo, a będzie ono rzeczywiście w stanie skutecznie odpowiadać na potrzeby obywateli. Tego typu myślenie było obecne przez iks lat. Na dzisiaj tak naprawdę, to co chcę państwu powiedzieć nastąpiła wielka przemiana, a mianowicie przez ostatnie 18 m-cy, tak od połowy 2007, do grudnia tego roku 2008, kończy się pewien istotny etap w tym anglosaskim systemie budowy systemów zarządzania. Kończy się pewien etap dlatego, że dokonana została zmiana we wszystkich dotychczasowych produktach. Nie jest możliwe, żebym ja państwu opowiedział przez godzinę o tych wszystkich produktach. Ja spróbuję zrobić jedną rzecz, spróbuję państwu powiedzieć jakie to są produkty i do czego służą, a następnie trochę dłużej zatrzymać państwa uwagę nad jednym z nich, który się nazywa - zarządzanie programami ... który tak naprawdę zawiera w sobie szereg elementów niesłuchanie istotnych, tu i tera dla tej nie wiem trzeciej, czwartej, którejś tam Rzeczpospolitej, ale cały szereg istotnych elementów dla zarządzania w biznesie, ale również szereg istotnych elementów, żeby zrobić pewne odniesienie do poprzednich wystąpień, szereg istotnych elementów do sprawnego budowania własnych programów rozwoju. Własnych programów rozwoju, programów rozwoju rodziny, bo właściwie jak państwo na chwileczkę słuchając o tym co będę mówił w zakresie zarządzania programami zrobicie sobie odniesienie do swojego życia do życia swojej rodziny, do swojego miejsca w biznesie, to zobaczycie, że to są te same narzę-

dzia. Więc ja myślę, że przez pierwsze 15 minut ja państwu spróbuję pokazać te produkty, a następnie dłużej się zatrzymam nad zarządzaniem programami. Pierwszą metodyką, która jest rozwijana już chyba ponad 20 lat, to jest metodyka zarządzania programami, projektami, to jest metodyka, która kiedyś była stosowana do zarządzania projektami informatycznymi, teraz jest stosowana do zarządzania jakimkolwiek projektem, w jakiegokolwiek skali. Są dwie metodyki na świecie, które się liczą tak naprawdę. Jednak to jest ..., a druga to ... Jedna ma mocne konotacje anglosaskie, druga ma mocne konotacje amerykańskie ... One nie są konkurencyjne, one są komplementarne. Jedna metodyka ... pokazuje zbiór najlepszych praktyk, co zrobić, żeby być dobrym, kierownikiem projektu, co zrobić, żeby być świadomym kierownikiem projektu. Ta metodyka mówi co zrobić, żeby umieć dobrze zarządzać projektem, żeby umieć wdrożyć kulturę i środowisko projektowe w organizacji. Więc to jest jeden produkt. Ten produkt jest obudowany całym szeregiem informacji praktycznej. Jak budować projekt, jak go realizować, w jakiej formule, w jakiej strukturze organizacyjnej, po co robić projekty. Jest obudowany całym szeregiem informacji co zrobić, żeby myśleć w następujący sposób. Tak naprawdę projekty, tak naprawdę zadaniem projektów nie jest dostarczanie żadnych korzyści. Tak naprawdę projekty nie generują korzyści. Tak naprawdę projekty dostarczają nam jakiś produktów, dostarczają nam jakiś rezultatów i tak naprawdę mają być napędzane przez korzyści. Tak naprawdę projekt wtedy dostarcza produkt, który jest dla nas korzyścią jeżeli wiemy co z nim zrobić. Jest realizowana rynku cała masa projektów i nie tylko w biznesie, ale bardzo często w administracji publicznej, które wytwarzają produkty,

te które uważało się, że są potrzebne, natomiast jak przychodzi do wdrażania tych produktów w organizacji, to coś się dzieje, że to się nic nie dzieje i te produkty nie dostarczają korzyści. Ta metodyka, o której państwu powiem, metodyka zarządzania programem ona daje narzędzia, metodę, sposób, żeby tworzyć takie projekty, które będą napędzane korzyściami i żeby w taki sposób zarządzać projektami, żebyśmy byli w stanie osiągać pożądane czy oczekiwane korzyści. Oprócz tej metodyki jest jeszcze kilka w tej ..., czy w portfelu produktów ..., które składają się na całościowy obraz systemu zarządzania. Całościowy obraz systemu zarządzania, który jest stosowany na dzisiaj w Wielkiej Brytanii, jest stosowany w krajach Beneluksu, jest stosowany w kilku krajach skandynawskich, jest stosowany w dużej mierze w Australii, w Kanadzie, wchodzi do Azji, a konkretnie wchodzi do Indii, wchodzi do Chin, w parę innych miejsc. Więc to myślenie anglosaskie wchodzi nawet ostatnio do Francji. Więc to myślenie anglosaskie coś w sobie musi mieć w sensie sprawności, że duża część krajów OECD mówi przyjrzyjmy się temu bliżej, bo rzeczywiście coś w tym jest, rzeczywiście to wygląda sensownie. Produktem, który w tej chwili powstaje i który będzie taką klamrą pozwalającą na skuteczne wdrażanie tych metodyk, tych przewodników, tych narzędzie do organizacji, jest produkt, który się nazywa program ... On będzie dostępny na rynku brytyjskim w październiku, będzie dostępny na rynku polskim w listopadzie i on tak naprawdę ma pozwolić na zarządzenie czymś co jest bardzo trudne. Czymś, co jest bardzo trudne w życiu każdej organizacji, bez względu na to, gdzie ona się znajduje. Z jednej strony mamy jakąś strategię. Chcemy do czegoś dojść, chcemy coś osiągnąć, mamy jakąś wizję, mamy

cele strategiczne. Mamy jakieś inicjatywy. Z drugiej strony mamy codzienność. Mamy codzienne życie w biznesie. Codzienne nasze życie w naszym życiu. Gdzieś w środku są projekty i są programy. Mówimy, jak będziemy mieli taki produkt, czy inny produkt, to nam się uda. Różnica w możliwościach wymyślenia strategii i w możliwościach jej wdrożenia jest bardzo duża. Bardzo łatwo nam przychodzi stawiać sobie piękne cele jak dojść do tego sukcesu, czy do tego szczęścia. Później się potykamy na tym, na tych relacjach pomiędzy strategią, codziennymi działaniami a projektami, programami. Ten produkt on był pomyślany i wymyślany przez ostatnie kilka lat, żeby pomóc nam zarządzić tymi trudnościami w relacjach pomiędzy strategią, działaniami operacyjnymi, projektami i programami. Ten program tak naprawdę jest w pewnym sensie kwintesencją takiej globalnej myśli na temat strategii, jej wdrażania, zarządzania projektami i ich wdrażania, zarządzania programami, zarządzania zmianą jak jest obecna na rynku przez ostatnie kilka lat. Kolejnym produktem, to jest taki produkt, który się nazywa, i to jest produkt, który mówi pomogę ci popatrzeć na twoją organizację, pomogę ci zrozumieć jaka jest jej dojrzałość i doradzę ci co masz zrobić, żeby lepiej zarządzać projektami, żeby lepiej zarządzać programami, żeby lepiej zarządzać zmianą. To jest produkt, który wypączkował z myślenia, które się nazywa ... Ci z państwa, którzy nie wiedzą co to jest, ale na pewno wszyscy z państwa wiecie co to jest ISO, tak jak standardem na świecie do dzisiaj, standardem mówiąc masz wystandaryzowany system zarządzania jakością jest ISO, tak samo standardem doskonałości procesowej jest ten wspomniany, a standardem doskonałości projektowej, programowej i portfelowej jest ten standard, który

czepie myślenie metodyczne z ... Zarządzanie jest miarą, już dosyć dawno twórcy tych metodyk doszli do wniosku, że bez skutecznego rozumienia jak zarządzić zmianą indywidualną, organizacyjną, zespołową, zmianą stylu przywództwa niewiele się uda. W związku z powyższym jest to kolejny produkt na końcu którego tak naprawdę powstaje, nieważne, że certyfikowany, bo nie wszyscy certyfikowani w czymkolwiek są rzeczywiście kompetentni, ale powstaje dobrze wyszkolony lider zmiany, agend zmiany, szef zmiany biznesowej, człowiek, który ma pilnować w dowolnej organizacji, żeby zmiany się udawały, który ma pilnować, żeby nie produkować zmian bez sensu jak nie wiadomo po co, żeby nie przerabiać kolejny raz struktury organizacyjnej, nie kupować sobie kolejnego systemu informatycznego, zamieniając na stary jeżeli nie wiadomo po co. Jak tym zarządzić. Jest sporo jeszcze innych elementów składowych tego całościowego systemu. Ja jeszcze wspomnę dosłownie o kilku, wspomnę o zarządzaniu ryzykiem, metodyce, która przeszła bardzo gruntowną transformację i od października, czy listopada ubiegłego roku jest skutecznie stosowana do tego, żeby zrozumieć jak zarządzać ryzykiem korporacyjnym, jak zarządzać ryzykiem bankowym, jak zarządzać ryzykiem operacyjnym, jak zarządzać ryzykiem detalicznym, metodyka oparta o cały szereg elementów i tak naprawdę dotycząca dwóch fundamentów: Bazylei II i ... czyli amerykańsko-europejskiego połączenia myślenia o ładzie, o porządku, o żądności, o standardach. Metodyka ... czy ... to jest ... to jest wersja trzecia dostępna niecały rok, to jest światowy standard do zarządzania usługami informatycznymi, to jest światowy standard, który zapewnia doskonałość w informatyce, czy ma zapewnić. Więc mamy już ich kilka. Mamy ... do zarządzania projek-

tami, mamy P3, o którym wspomniałem, który zintegruje to wszystko o czym mówiłem i o czym będę mówił, mamy ten model dojrzałości, mamy standard do zarządzania ryzykiem, mamy standard do zarządzania informatyką i mamy te pozostałe standardy, o których mówiłem tak jak ... Ja w tej chwili postaram się skupić państw uwagę na zarządzaniu programem, o którym jeszcze nic nie mówiłem, ale zanim to zrobię jeszcze dosłownie 10 minut państwa uwagi na temat tych metodyk, o których powiedziałem. Metodyka ...2, to jest tak naprawdę zbiór najlepszych praktyk, który możemy stosować do każdego projektu, w każdej organizacji, w każdej skali. Na świecie certyfikowanych w tej metodyce ... na poziomie ... jest 240 tys., na poziomie ... trzy czwarte miliona. W Polsce na poziomie ... certyfikowanych ... menedżerów jest ok. 2,5 tys., na poziomie ... ok. 40. Więc to jest ta skala, która jest jeszcze przed nami. Ta metodyka ma cały szereg mocnych stron. Ja nie mam szans, żeby o niej państwu opowiedzieć, powiem o jednej. Ta metodyka ma jedną z technik, która się nazywa - planowanie oparte na produktach. Ta technika mówi mniej więcej tak, jeżeli masz ... czy masz jakiegokolwiek inne narzędzie do planowania i harmonogramowania w twoim projekcie to go zostaw na jakiś czas z boku, w ogóle się go nie dotykaj, nie zajmuje się nim, bo kompletnie nie o to chodzi. W każdym projekcie chodzi o jedno, żeby najpierw można było zrozumieć, czego ty chcesz, jaki ty produkt chcesz wytworzyć. Jak zrozumiesz jaki chcesz wytworzyć produkt, to opisz go. Z czego on się składa. Jak go opisze, to postaram się narysować diagram struktury takiego produktu, postaraj się narysować diagram struktury takiego produktu, postaraj się narysować z jakich części ten produkt końcowy się będzie składał.

Jak to zrobiłeś, to postaraj się narysować diagram przepływu. Co ma się wydarzyć najpierw, co później, co później, żebyś na końcu miał np. kolację wigilijną. Jak w zeszłym roku po raz pierwszy od kilku lat powiedzieliśmy swojemu starszemu już 34-letniemu synowi, słuchaj Paweł, przez całe lata przychodzicie do nas na wigilię, przez cała lata my urządzamy wigilię, masz mieszkanie, zrób tą wigilię, zaplanuj ją, chętnie przyjdziemy. Co za problem oczywiście. W momencie jak to dziecko uruchomiło projekt, pt. Wigilia, i zaczęło pracować nad opisem produktu kolacja wigilijna i zaczęło sobie rysować diagram struktury w głowie z czego ta wigilia się będzie składać, a później zaczęło zauważać, jakie czynności będzie musiało wykonywać w diagramie przepływu, żeby jednak na tą 19-tą ta wigilia była, i wszystkie produkty były i w odpowiedni sposób przygotowane, to nagle okazało się, że projekt pt. Wigilia, który ma dostarczyć produkt - kolacja wigilijna, wcale nie jest prosty. Wcale to nie jest tak, że to się tak dzieje jak on myślał, że przychodzi się co roku, wszystko jest prosto, łatwo itd. Więc metodyka mówi, zrób to sam. A dopiero jak to zrobisz użyj sobie ... czy czegokolwiek innego, wtedy możesz planować, wtedy możesz harmonogramować, wyrównywać zasoby, itd. itd. ... można się nauczyć w cztery dni, na szkoleniu można pozdawać egzaminy. CO się z tą metodyką później dzieje to jest zupełnie inna bajka. Myśmy prowadzili bardzo dużo szkoleń z tej metodyki w bardzo wielu instytucjach, i w Ministerstwie Finansów, i w Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa i w Narodowym Banku Polskim i w Najwyższej Izbie Kontroli i w bankach, i w instytucjach ubezpieczeniowych i w przemyśle, w małych i dużych firmach. Ok. 90 proc. produktów w postaci, może to brzydko

brzmi, produktów w postaci - wyszkoleni ludzie, pracownicy o zwiększonych kompetencjach jest w naszej opinii kompletnie całkowicie marnowane przez organizacje, które wyłożyły pieniądze na ich szkolenie, dlatego że ci ludzie przychodzą do organizacji, trafiają na mór czegoś co tam jest i nagle się czują niewygodnie. Nie ten język, nie ten sposób, nie ta struktura organizacyjna, nagle nie potrafią skonsumować tego co się nauczyli, zmieniają miejsce pracy, idą tam, gdzie ta metodyka jest stosowana. W związku z powyższym szkolenie to jedno, i to daje nam jakiś zapis w życiorysie czy jakieś możliwości na rynku, ale zupełnie czym innym jest to, co organizacja może zrobić z tym produktem i o tym będę mówił przy zarządzaniu programem. Jeżeli chodzi o zarządzanie ryzykiem, to znowu nie jestem w stanie dotknąć podręcznika kilkusetstronicowego, chcę tylko powiedzieć, oprócz tego co powiedziałem ..., o Bazylei II, że są, jest tutaj kilka istotnych przesłań. Bardzo prostych, bardzo logicznych, jeżeli będziemy potrafili właściwie rozumieć czym, jaką treść niosą za sobą cztery słowa, prawdopodobieństwo, bliskość, wpływ i istotność, czy też waga. Jeżeli przy pomocy tych czterech słów będziemy w stanie myśleć o każdym ryzyku, to wtedy będziemy w stanie panować nad ryzykiem. Rozumiejąc najpierw jakie jest prawdopodobieństwo jego wydarzenia i rozumiejąc jak niesłychanie istotną różnicę robi prawdopodobieństwo i bliskość, bo prawdopodobieństwo, że umrę jest 100 proc., ale bliskość tego wyznacza mi całą resztę planowania moich projektów, moich programów i mojej umiejętności panowania nad ryzykiem w życiu. Ta relacja pomiędzy prawdopodobieństwem a bliskością wyznacza niejednokrotnie to, o czym mówili moi poprzednicy, że przyjdzie taki pośrednik, który

sprzedaje polisę na życie i nagle powie, panie Piotrze, pan to jak zapłaci 15 tys. na miesiąc, to pana ubezpieczymy, bo tutaj mi wychodzi z analizy bliskość tego, kiedy pan zejdzie, że to może się stać jutro, to itd. itd. To samo przenosząc na biznes, to samo przenosząc na relacje w administracji publicznej samorządowej, musimy nie tylko bardzo dobrze zrozumieć relacje pomiędzy tymi słowami, bo wtedy będziemy mogli ustalać priorytety jak zarządzać ryzykiem, ale będziemy również w stanie panować nad tym ryzykiem, gdyż w tej chwili mówi się, eliminacja ryzyka zapomnijcie, to już jest przeszłość. Nie ma ludzkiej siły, żeby eliminować ryzyko, możemy tylko panować nad ryzykiem w sensie kontrolowania i zarządzania. Metodyka mówi także o takich rzeczach jak apetyt na ryzyko, i co od tego zależy w biznesie, i w zarządzaniu jak ktoś ma duży apetyt na ryzyko, to znaczy, że będzie podejmował decyzje szybciej, będzie skuteczniejszy w działaniu, ale też może mieć pewne problemy. Ktoś kto będzie miał bardzo niewielki apetyt na ryzyko i będzie maksymalizować unikanie od ryzyka, unikanie ryzyka, może stracić okazję. Ta metodyka ona wchodzi klinem we wszystkie pozostałe. Zarówno w zarządzanie projektami, jak i w zarządzanie zmianą, jak i w te modele dojrzałości, jak i w program ..., ona się rozlewa nad tym wszystkim o czym mówiłem. Może o tym nie będę mówił. Ja nie wiem jak to zrobić. Może zrobimy tak, jeżeli państwo będziecie zainteresowani, żeby uzyskać więcej informacji na każdy z tych produktów, to ja mogę się zobowiązać, że ja te informacje dostarczę, tak żeby one były strawne, dwie, trzy strony na produkt. Takie poniżej tysiąca słów na pewno, żeby zrozumieć co jest w środku, dlatego że chciałbym państwu sprzedać chociaż to zarządzanie programami, a mam ok. 1800

sekund, nie więcej, więc to jeżeli będziecie państwo zainteresowani oproszę mi dać miejsce, gdzie ja mam to wysłać i ja to wyślę.

Pani

... wypowiedź nie do mikrofonu ...

Pan Piotr Kotelnicki

Dobrze. W związku z powyższym ja nie będę w tej chwili opowiadał o tych pozostałych produktach, aczkolwiek jak tu mi się już to wyświetliło, to może powiem, to jest bardzo ciekawe narzędzie, to narzędzie wymyśliła taka firma jak nasza tylko pracująca w Australii, która sobie wymyśliła co zrobić, żeby pomóc zrozumieć w którym miejscu jestem ze swoim projektem. Prowadzi się audyt, wywiady eksperckie, pytanie otwarte, pytanie zamknięte, w najróżniejszych perspektywach bada się ryzyko ograniczenia umiejętności, wizje, kierunek, itd. itd. danego projektu czy programu. Następnie wysyła się to do Australii, tam to wchodzi gdzieś do jakiegoś bardzo ściśle strzeżonego serwera, a na tym serwerze już na dzisiaj jest 100 tys. projektów i programów w ten sposób zbadanych. I nasz projekt zderza się z bazą danych ponad 100 tys. projektów i programów na świecie i wychodzi informacja, jesteś tu, jutro statystycznie będziesz tu, pojutrze tu, pojutrze tu. Jeżeli chcesz osiągnąć sukces, to musisz poprawić to, to i to. Zagrożenia, ryzyko jest takie, takie i takie, itd. itd. Ja to też państwu dostarczę. Jeszcze wrócę na jedną sekundkę do ryzyka, bo to być może nie będzie w tych materiałach, ale proszę pamiętać, że kilka lat już zmieniło się myślenie o rejestrze ryzyka. W tej chwili w rejestrze ryzyka nie znajdują się wyłącznie, ale w ten sam sposób w rejestrze ryzyko umieszczamy również nasze szanse. Okazje jak i zagrożenia.

Zarządzamy tym tak samo. Ryzyko, które się materializuje staje się zagadnieniem. Przykład dlaczego w rejestrze ryzyka powinny być również szanse. Bardzo proste. Proszę zauważyć jaką kolosalną szansą w rejestrze ryzyka stał się przypadek, który sprawił, że Euro 2012, mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej przypadły Polsce i Ukrainie. W momencie kiedy one przypadły, to z rejestru ryzyka, to ogromna szansa wyciekła do zagadnienia. Jak tym zagadnieniem zarządzimy, czy ta szansa stanie się naszym sukcesem, czy ta szansa będzie naszą porażką, czy ta szansa pokaże, że tak powiem niedoskonałości w zarządzaniu, to wszystko będzie zależało od tego, jak my jesteśmy w stanie tym zagadnieniem zarządzać. Taki przykład z boku, bo to Euro 2012, to teraz się trochę mówi, ale w tym samym roku, w 2012 r. jest Olimpiada, Letnia Olimpiada w Londynie. Ta Letnia Olimpiada w Londynie jest zarządzana przy pomocy tych samych metodyk, o których państwu mówię i tego samego programu, o którym państwu będę mówił, tylko że tam jest tak. Tam jest już budżet - 9 mld 325 mln funtów. Ten budżet oprócz tego, że jest, ma jeszcze budżet zapasowy 2,5 mld funtów, czyli powyżej 20 proc. Na pytanie szefa programu, słuchaj skąd ponad 20 proc. taki budżet zapasowy, po co ci. On mówi, wiesz daty nie mogę ruszyć ani o godzinę, w związku z powyższym jak już będzie bardzo źle, to ja potrzebuję kasy, żebyśmy na dany moment uruchomili działalność. Ludzi zatrudnionych w tym programie jest 100 tys. 3 tys. osób jest na etacie, 70 tys. osób jest wolontariuszy wybranych ze 165 tys. tych, którzy się zgłosili i oni są intensywnie szkoleni co mają robić i ok. 20 kilku tysięcy osób jest na kontraktach od projektu do projektu. Portfel projektu w tej chwili jest 124 projekty w programie i tak naprawdę mają już wszystko przygo-

towane w sensie realizacyjnym. Ciekawostka, że oczywiście mają zidentyfikowanych kluczowych interesariuszy i ich dopieszczają. Kim są interesariusze to pewnie państwo wiecie. Interesariuszem jest każdy człowiek, albo każda grupa osób, która ma jakikolwiek wpływ na nasz program, albo na którą to grupę osób, czy osobę nasz program ma wpływ, więc tych interesariuszy jest cała masa, mają skonfliktowane interesy. Trzy grupy wyznaczyli o najwyższym priorytecie. Najważniejszą grupą interesariuszy dla Letniej Olimpiady 2012 to są zawodnicy. Na drugim miejscu to jest społeczność olimpijska, a na trzecim miejscu są widzowie. W ten sposób podchodzą. Wyznaczyli sobie cały szereg korzyści, podstawowych korzyści, pośrednich korzyści, ostatecznych korzyści, korzyści do zrealizowania przed Olimpiadą, w trakcie Olimpiady po Olimpiadzie, korzyści politycznych, ekonomicznych, jakichkolwiek innych. Ale to tak na marginesie. A teraz to obiecane 30 minut maksimum na temat zarządzania programem. Program to jest tymczasowa i elastyczna struktura organizacyjna. Tymczasowa, to znaczy program ma swój początek i ma swój koniec. W naszych przypadkach niektóre programy się chyba nigdy nie kończą, program reformy służby zdrowia, program naprawy systemu emerytalnego, parę innych programów. Te programy tego typu, które wymieniłem, one mają status krytycznie ważnych w działaniach nadzoruje 20 krytycznie ważnych programów w rządzie brytyjskim i 120 krytycznie ważne projekty o łącznym rocznym budżecie, 37 mld funtów. Definicja krytycznie ważnego projektu albo programu, nie będę się teraz rozwodził dokładnie z jakich elementów się składa, ale przytoczę jeden. Każdy projekt rządowy i każdy program rządowy jest krytycznie ważny jeżeli jego porażka spowoduje utratę reputacji rządu,

albo narodu. W momencie kiedy widać, że projekt czy program, który realizuje państwo, może narazić nas na śmieszność, może narazić rząd na śmieszność ma zupełnie inny sposób działania. Oczywiście to brzmi pięknie, jest bardzo fajne i bardzo chciałbym, żeby u nas tak było, ale oczywiście oni też mają porażki. Taką porażką był bardzo niedawno program pt. Terminal V. Ten terminal V zbudowany za kolosalne pieniądze, który ma obsługiwać ok. 20 mln ludzi rocznie był zarządzany w fazie projektowo-programowej ... i tą metodyką o której powiem. Następnie, jak przejęli Hiszpanie, którzy administrują lotniskiem ... to powiedzieli, my mamy swoje metody pracy, nie ..., itd. Co się stało? Stało się to, że ludzie wyszkoleni do obsługi zostali wyszkoleni, po czym przez prawie 5 m-cy nie dotknęli się tych pasów transmisyjnych najnowocześniejszych na świecie 11, czy 12 mil długości przenoszonych ... Terminal V w przeciwieństwie do terminala II w Warszawie w Londynie został odpalony co do minuty, nie było ani minuty poślizgu w oddaniu tego terminala. Wylądował pierwszy samolot średni i wyższy szczebel zarządzający lotniskiem już wynosił walizki pasażerów. Jak wystartował pierwszy samolot, a na nieszczęście wystartował z Londynu do Paryża i zabrał na pokład prawie 400 osób, to jak wylądował w Paryżu to nie miał na pokładzie ani jednej walizki, się nie załadowały. Był zupełnie pusty. I zaczął się horror około dwutygodniowy, który dotknął 37, czy 40 tys. pasażerów i naraził na nieprawdopodobną śmieszność Brytyjczyków i rząd, że ten okręt flagowy terminal V w taki sposób ruszył. Program jest definiowany jako tymczasowa elastyczna struktura organizacyjna. Ona jest tworzona w celu koordynowania, nadzorowania i kierowania wdrożeniem grupy powiązanych projektów i działań, a zarządza-

nie programem to jest działanie oparte o skoordynowaną organizację, kierowanie wdrożeniem portfela projektu i związaną z tym transformację zmian. Te definicje może brzmiać nie specjalnie prosto, ale ja spróbuję państwu pokazać tą całą metodę na dwóch slajdach. Jeżeli będziecie państwo w stanie jeszcze sobie ze mną poradzić, metodyka ma taki sposób myślenia. Gdzieś na samym początku jest organizacja, jest zarząd firmy, właściciele firmy, minister, Rada Ministrów, kluczowi interesariusze, ktokolwiek kto jest wydolny decyzyjnie. Ta organizacja ma za zadanie pokazanie czegoś co można nazwać zleceniem dla programu, albo mandatem dla programu. Czyli taki prezes zarządu czy zarząd, czy taki minister, czy taki dyrektor generalny w ministerstwie jeżeli wie jaki program chce zrealizować, np. program zmiany strategii kontroli przez NIK, to formułuje mandat, czy też zlecenie dla programu, którym musi powiedzieć dwie rzeczy. Musi podać założenia, a w ramach tych założeń musi powiedzieć, jakich korzyści ja się spodziewam, w jakim czasie ja chcę je mieć, ile pieniędzy ja mogę na ten program przeznaczyć i jakie widzę ryzyka na dziś. Oprócz tych założeń powinien przedstawić również wizję dla tego programu, ta wizja jest trochę czymś innym niż wizja niż wizja korporacyjna, to znaczy ona nie ma mieć takiego charakteru sloganu, ona ma mieć coś, co metodyka mówi, że ma porwać serca i umysły interesariuszy. Ma być atrakcyjna, ma być taka, która będzie dawała szansę na dokonanie zmian bez których pewnie program się nie uda. Jak sformułowany jest ten mandat to on wchodzi do pierwszego procesu. Tym pierwszym procesem w metodyce jest proces identyfikacji. To jest krótki proces, dwa, trzy tygodnie czasu, gdzie się zastanawiamy, na poziomie programu domowego, gdzie my chcemy być jako nasza

rodzina za 5 lat. Naszych troje dzieci, ja, żona. Jaki to ma być program, jaką my mamy mieć wizję za te 5 lat. To w tym procesie identyfikacji w dwa, trzy tygodnie musimy sobie zrozumieć innymi słowy musimy doprecyzować założenia i musimy doprecyzować wizję. Musimy również zrozumieć na tym etapie kim są nasi interesariusze. Kto nam będzie przychylny, kto nam może pomóc, kto nam będzie przeszkadzał, kto jest zainteresowany, a kto nie, naszym programem. Również w tym miejscu w procesie identyfikacji zastanawiamy się, kto nam może pomóc zdefiniować program, jacy ludzie, o ile proces identyfikacji programu trwa dwa, trzy tygodnie, o tyle proces definiowania programu każdego de facto trwa między trzy, a pięć miesięcy. I mniej niż w trzy miesiące się nie da. Więc musimy zrozumieć kto będzie ten program definiował, ile to będzie osób, jak zarządzymy w pracy sytuację, w której część osób będzie oddelegowana na jakiś czas do definiowania i jak będziemy tych ludzi motywować. Jak to mamy zrobione, wracamy do zleceńodawców, do organizacji i dostajemy zgodę na przejście do definiowania. Przejście do definiowania programu oznacza pierwszy wypadek pieniędzy, jeszcze przed rozpoczęciem programu na zespół definiujący program i oznacza wytworzenie szeregu istotnych dokumentów. Ja nie powiem państwu o wszystkich, powiem o podstawowych, czy najważniejszych. po pierwsze musimy stworzyć wizję i strukturę docelową. Wizję już mamy, ona sobie przyszła już od organizatora, ona przyszła z identyfikacji, tu będzie jeszcze doprecyzowanie. Ale musimy zrobić coś co nam pozwoli na przejście od wizji do struktury docelowej. Ta struktura docelowa, po angielsku, to jest ... niebieska płachta, widać każdy kontakt, dziurki w kontakcie ścianki nośne, ścianki działowe, ciągi wodno-kanalizacyjne,

obciążenia na poszczególne gniazdka elektryczne, itd. itd. Mamy to w rękę, idziemy do wykonawcy, on mówi, dobrze, ja już wiem jak zbudować ten dom, zmodernizować apartament itd. Metodyka mówi, nie masz żadnych szans. Zbudowanie jakiegokolwiek skutecznego programu dla siebie, dla swojej rodziny, dla organizacji, dla ministerstwa, dla państwa, jeżeli nie będziesz potrafił przejść od wizji do struktury docelowej. Czym jest tak naprawdę struktura docelowa. Struktura docelowa jest projekcją jak w przyszłości mamy wyglądać, jak w przyszłości mają wyglądać nasze procesy i dlaczego mają być takie a nie inne, jak w przyszłości ma wyglądać nasza organizacja, i co się ma zmienić, jak w przyszłości ma wyglądać technologia, jak jej będziemy potrzebować i jak ma wyglądać informacja, skąd ją będziemy brać, w jaki sposób będziemy z niej czerpać wiedzę i podejmować na tej podstawie decyzje. Takie procesy: organizacja, technologia i informacja. Budujemy sobie drogę z wizji do struktury docelowej. Program mówi, ja mam wizję końca w postaci tej wizji i tej pożądanej struktury docelowej, ale ja kompletnie nie wiem jak tam dojść. Nie mam pojęcia. Cała metodyka jest nakierowana na to, żeby nas przeprowadzić przez pewną podróż od przystanku do przystanku, od transzy do transzy, gdzie na końcu będziemy odbierać części produktów i będziemy się zastanawiać co zmodyfikować. Jeszcze do tego na chwilkę wrócę. Jak mamy tą strukturę docelową wymyśloną, to nagle zaczynamy sobie zdawać sprawę, no tak, ale żeby mieć taką strukturę docelową, to ja potrzebuję taki projekt, taki projekt, mnie są takie produkty potrzebne, najróżniejsze, miękkie, twarde. W tym momencie mamy pierwsze z dwóch świadomych miejsc, czy punktów w metodyce, przy pomocy którego to wypełniamy sobie nasz portfel projektów,

nie wymyślamy sobie, ażeby zrobić taki projekt czy inny, patrzymy się jakie projekty musimy zrealizować, żeby dojść do tej struktury docelowej. Może część z nich mamy, to zabieramy na pokład pod program. Część trzeba będzie stworzyć nowy. Jak mamy tą wizję i strukturę docelową, to już w tym momencie, to jest to, o czym powiedziałem, mamy rozpracowanych tych interesariuszy. Co to znaczy. Mamy zidentyfikowanych interesariuszy, zanalizowanych interesariuszy, mamy zrobioną mapę zrobioną mapę interesariuszy, mamy zrobioną strategię angażowania tych interesariuszy i mamy plan komunikacji z interesariuszami. Bez interesariuszy, bez odpowiedniego rozumienia w jakim modelu politycznym my funkcjonuje, nie będziemy w stanie realizować naszego programu, bo program ma przynieść korzyści interesariuszom i zminimalizować straty dla tych, dla których program będzie oznaczał straty. Jak to mamy, mamy taki problem jeszcze w procesie definiowania, że nie jesteśmy w stanie wytwarzać tej dokumentacji dla programu sekwencyjnie najpierw. Taki dokument musi iść, taki, później owaki. Musimy tą dokumentację robić równolegle dlatego, że występuje cały szereg sprzężeń zwrotnych pomiędzy tymi produktami i jak myślimy o strukturze docelowej i o portfelu projektów, który jest potrzebny do tego, żeby zrealizować, to się będzie przenosiło na nasze uzasadnienie biznesowe. Korzyści vis a vi koszty. To będzie mówiło, czy my mamy pieniądze, czy my mamy czas, czy my mamy kompetencje, czy my mamy ludzi, czy my możemy nie, to musimy wrócić i zmodyfikować tą strukturę docelowo już na tym etapie. Może się okazać, że te założenia, które przyszły od organizacji były obrabiane mówiąc kolo-kwialnie w procesie identyfikacji. Tu się zmienia po raz kolejny bo nie będziemy w stanie spełnić tych założeń. Nato-

miast ta iteracyjność tutaj będzie później powtarzana w każdej transzy. Jeżeli chodzi o korzyści to program jest napędzany korzyściami, w związku z powyższym my musimy zidentyfikować korzyści, zanalizować korzyści, zrobić profile korzyści. Wiedzieć kiedy korzyść wystąpi, od czego zależy, ile będzie kosztowała realizacja, itd. itd. I jak będziemy myśleli w ten sposób o korzyściach to nagle dojdziemy do wniosku, no tak, ale jeżeli w przypadku ... ja chcę zwiększyć sprzedaż szkoleń otwartych o 220 proc., to jeżeli ja sobie wyobrażam, że ja bez zmian to zrobię, to ja chyba jestem nienormalny. Jedną ze zmian będzie to, że ja muszę sobie zmienić proces sprzedaży. Żeby zmienić proces sprzedaży, to ja go muszę zamodelować, napisać od początku. Żeby zmienić proces sprzedaży ja pewnie będę musiał jakiś system motywacyjny dla sprzedawców wymyślić, więc ja realizuję projekty. Te projekty dostarczają mi produktów. Nowy proces sprzedaży, nowy system motywacyjny. Wydałem jakieś pieniądze, straciłem czas, zaangażowałem ludzi, zrobiłem te produkty, co one są warte, kompletnie nic. Jeżeli te produkty nie przełożą mi się na korzyść w postaci zwiększenia sprzedaży, to ja je robiłem bez sensu. Przy tego typu myśleniu o korzyściach nagle dochodzimy do wniosku jakie projekty ja muszę zrealizować i te projekty wchodzi z drugiego miejsca wypełniając ten worek portfela projektów i innych działań nieprojektowych. Jak to dopiero wszystko mamy to możemy przystępować do planowania. Możemy sobie stworzyć ramy dla programu, ramami dla programu jest 8 strategii. Możemy sobie stworzyć wykonawców tych strategii, którymi jest 6 planów i budując to wszystko nagle dochodzimy do wniosku, nie jesteśmy w stanie, rozsypie nam się organizacja, nie jesteśmy w stanie dlatego że to zbyt

dalece będzie ingerowało w rutynową działalność. Zaczniemy tracić biznes, nie mamy ludzi, itd. W związku z powyższym kolejny raz na etapie planowania wrócimy do tego wszystkiego, co żeśmy sobie wymyślali i będziemy to przykrawać do naszych możliwości. Ja wróćę do tej operacjonalizacji programu, bo się zatrzymałem na transzach, ale przy tym slajdzie. Metodyka założyła sobie, że ma 7 uniwersalnych zasad. Co to znaczy. Twórcy tej metodyki powiedzieli wszystko jedno jaki program, jakiej długości, w jakim miejscu, itd. Jest 7 uniwersalnych zasad, które się nadają jak ulał do każdego programu. Jakie to są zasady. Zasada pierwsza, być w zgodzie ze strategią korporacyjną. To znaczy nie rób programu, który nie pasuje do strategii twojej organizacji. Ale z drugiej strony metodyka mówi, ale jak robić program, który ma być w zgodzie ze strategią korporacyjną, siedzieć w procesie definiowania, to nagle okazuje się, że w tym procesie definiowania wychodzi szereg elementów, które powinny być czynnikiem uruchamiającym proces myślenia w uściśleniu zamiarów strategiczny, o zmianie strategii, o modyfikacji strategii. Innymi słowy, metodyka mówi, jak będziesz mnie stosować to będziesz miał narzędzie na poziomie procesu definiowania jeszcze zanim rozpoczniesz program, który ci pomoże zweryfikować twoją strategię korporacyjną i być może ją zmienić. Druga uniwersalna zasada jest przewodzić zmianom. Program ma przewodzić zmianom i to tylko takim zmianom, które przynoszą korzyści. Program ma dostrzegać i komunikować lepszą przyszłość, to jest ta wizja, ta porywająca wizja, ta lepsza przyszłość. Ja myślę, że jak państwo popatrzycie się na pewne expose, pewnych premierów, łącznie z ostatnim, to tam jest bardzo dużo tego dostrzegania i komunikowania lepszej przyszłości. Gorzej jest z przekłada-

niem tego na rzeczywistość, ale to jest tego typu uniwersalna zasada. Koncentrować się na korzyściach i zagrożeniach dla nich, zrobić wszystko, żeby bronić korzyści dlatego, że w uzasadnieniu biznesowym mamy właściwie wagę i dwie szale. Na jednej szali koszty, na drugiej korzyści. Z kosztami jest ciężko walczyć, natomiast jeżeli koszty nam się nie będą wydarzały, to po prostu koszty spowodują, że program przestanie mieć sens. Dodawać wartości, co to znaczy. To znaczy, metodyka mówi tak, jeżeli sobie stworzyłeś ten portfel tych projektów, jeżeli nie masz przekonania, to jeżeli włożysz je pod czapkę programu, to będziesz miał lepiej niż bez programu. Nie widzisz efektów synergii to daj sobie spokój z tą metodyką, nie stosuj metodyki MSP, po prostu zarządzaj sobie portfelem projektów tylko. Projektować i dostarczać spójny potencjał, projektować i dostarczać spójny potencjał to oznacza musisz zaprojektować portfel projektów i innych działań nieprojektowych, który jest spójny ze sobą. I wreszcie siódma zasada. Uczyć się z doświadczeń, to jest samowysnawiająca. Oprócz tych siedmiu zasad, twórcy sobie wymyślili 9 tematów ładu programu, czy 9 tematów porządku programu. Angielskie źródło słów, to jest ... Przetłumaczyliśmy to jako tematy ładu programu. Czym są tematy ładu programu, krótko tylko powiem, że one są mini podręcznikami, mini przewodnikami, mini instrukcjami, narzędziami pomagającymi zarządzać programem na każdym jego etapie. Od identyfikacji, aż do zamknięcia. Innymi słowy, w szczególowy sposób, bardzo praktyczny z podawaniem praktycznych przykładów z życia w różnych organizacjach. Metodyka uczy nas jak ma być skonstruowana organizacja programu i jak ma się zmieniać, jak mamy budować wizję i jak jej pilnować. Jak mamy realizować przywództwo na

każdym szczeblu programu i jak mamy angażować interesariuszy. Jak mamy realizować korzyści, jak mamy budować strukturę docelową i jak ją stopniowo dostarczać. W jaki sposób mamy planować i kontrolować, prowadzić działania planistyczne, kontrolne i audytorskie i nadzorcze w programie. Jak mamy zarządzać uzasadnieniem biznesowym w całym programie. W jaki sposób mamy zarządzać ryzykiem i w jaki sposób mamy zarządzać systemem jakości łącznie z audytem, który jest w środku i łącznie z zarządzaniem konfiguracją. To są te takie mini przewodniki, mini podręczniki, narzędzia dla zespołu prowadzącego program. I wreszcie ostatni element, który się znajduje w środku, po angielsku to ładnie brzmi, nazywa się to ... Myśmy przetłumaczyli to jako strumień przemian. Strumień przemian dlatego, że program jest podróżą, tak jak żeśmy sobie powiedzieli o transzy do transzy, od odebrania części korzyści, części produktów do następnego. program się będzie zmieniał. Organizacja się też będzie zmieniała, cała metodyka tak naprawdę jest mapą, jest dużą mapą jak poruszać się w programie. Na tej mapie jest cały szereg dróg pokazanych i konsekwencji wyboru określonych dróg. Od zespołu zarządzającego programem zależy jak będzie wybierał te grogi, jak będzie się posługiwał tą mapą. Czyli ta metody nie jest po to, żeby nauczyć się jak chodzić po całej mapie, bo nikt tego nie robi, tylko metodyka jest, pokazuje mapę po to, że mamy punkt wyjściowy w postaci wizji i założeń, mamy punkt końcowy ostateczne korzyści, pożądana struktura docelowa, a przy pomocy tej mapy znajdujemy optymalną ścieżkę dojścia. I ten strumień przemian jest zarządzany przez te procesy, o których zacząłem mówić, identyfikację programu, definiowanie programu, zarządzanie transzami, dostarczanie możliwości, czyli

dostarczanie produktów z projektów, realizacje korzyści z tych produktów i zamykanie programów. Ostatnią rzeczą, którą chcę państwu powiedzieć, no dobrze, ale kto to robi. Jak wygląda organizacja takiego programu. Organizacja takiego programu wygląda teoretycznie bardzo prosto, bo są tylko cztery role. Pierwsza rola to jest właściciel. Właściciel, który jest namaszczony z poziomu grupy sponsorującej i który jest całkowicie odpowiedzialny za cały program. Anglicy mają dwa fajne słowa, ... odpowiedzialny decyzje i ... odpowiedzialny wykonawczo. Właściciel ... za cały program a jeszcze do tego jest właścicielem trzech elementów programu. Właściciel jest właścicielem wizji, jest właścicielem uzasadnienia biznesowego i jest właścicielem profili korzyści, bo to jest kwintesencja. Oprócz właściciela jest szef programu. Szef programu ma dwie czapki. W pierwszej czapce jest odpowiedzialny za dostarczanie możliwości, czy też za dostarczenie potencjału, czyli panuje nad całym portfelem projektów. Właściciel programu zarządza całym portfelem projektów i z nim się komunikuje całe środowisko projektowe poprzez komitety sterujące z projektów. W drugiej czapce właściciel programu zarządza transzami, czyli tym przejście od odbioru do odbioru, od odbioru do odbioru. Natomiast w procesie realizacji korzyści znajduje się rola, która się nazywa koordynator szefów zmian biznesowych. Ten koordynator szefów zmian biznesowych ma za swoich partnerów szefów zmian biznesowych w tyłu miejscach w organizacji, gdzie będą wdrażane produkty projektów. W tyłu miejscach w organizacji, gdzie będziemy realizować korzyści. Szef programu ma dostarczyć potencjał, ma dostarczyć produkty, a szefowie zmian biznesowych mają z tych produktów zrobić korzyści w organizacji. Mają przygotować

organizację przed zmianą, wiedząc że za 4 m-ce będziemy wdrażali nowy system, wiedząc, że za 3 m-ce będzie nowa struktura organizacyjna, wiedząc, że za 5 m-cy jest nieuchronna reorganizacja, która ma jakieś korzyści przynieść i oni będą przygotowywali interesariuszy, którzy znajdą się w obrębie zmian przed zmianą, w trakcie zmiany i po zmianie. Oni są ... w pewnym sensie przez tego koordynatora zmian biznesowych z jednej strony, a z drugiej strony koordynator zmian biznesowych jest w ścisłej partnerskiej relacji z szefem programu, i to jest trzecia rola. Czwarta rola to jest rola dyrektora biura programu. A dyrektor biura programu ma cały szereg elementów, które wspomagają całą strukturę organizacyjną. Dyrektor biura programów, czy biuro wsparcia dla programu jest odpowiedzialny za wszystkie strategie, za realizację planów, za rejestr ryzyka, rejestr zagadnień, za plany komunikacji, itd. itd. W tym miejscu zawieszam głos i dziękuję państwu serdecznie.

Przewodnicząca spotkania

Bardzo dziękuję. Panie Piotrze uważam, że prezentacja była bardzo ciekawa. Ja tylko proszę państwa w nawiązaniu do tej prezentacji powiem, że dwa zdanie, że dwa lata temu uczestniczyłam w badaniach przedsiębiorstw nad przyczynami upadłości. I jaki był efekt, gdzie tak naprawdę główną przyczyną upadłości przedsiębiorstw, to było błędne zarządzanie menedżerów. Menedżerowie działali intuicyjnie i w zasadzie rutynowo. Więc abyście państwo osiągnęli sukces, o którym tu dzisiaj cały czas mówimy, proponuję naprawdę zainwestować w siebie i zapoznać się z tymi nowoczesnymi narzędziami zarządzania, projektami zmianami, o których tutaj pan Piotr mówił bardzo szczegółowo. Myślę, że jeśli państwo będziecie mieli pytania,

to zaproszę po naszym spotkaniu, bo tak naprawdę dzisiaj tak się składa, że mamy jeszcze jedną osobę, która jest osobą sukcesu, która dzisiaj tak naprawdę poprosiła, mówię o panu Jacku Rembiszewskim, powiedział, że temat, który tak dodatkowo chcieliśmy państwu zaproponować ma doskonałą pogodę, jak to powiedział i muszę państwa zainteresować. Nie wiem tak do końca jak zainteresować, abyście państwo zostali koniecznie jeszcze na 20 minut. Temat dotyczy funduszy ... Przedstawi je pan Jędrzej Rynduch, o ile dobrze tu mówię, pan dyrektor regionalny firmy ... Jednym słowem może kilka słów. Chyba, że państwo jesteście tak zmęczeni i 10 minut przerwy, ale ja sądzę, że, pan Jacek mówi, że lepiej bez przerwy, stąd też zapraszam pana do krótkiej, tylko krótkiej prezentacji. Natomiast wszelkie pytania do pana Piotra bardzo proszę już zgłaszać po naszym spotkaniu merytorycznym. Jak państwu również bardzo serdecznie dziękuję. Zapraszam na kolejne seminarium merytoryczne, które będzie miało miejsce w czerwcu, w ostatnią środę czerwca, 26. Myślę, że temat będzie ciekawy, ponieważ restrukturyzacja i optymalizacja kosztów działalności gospodarczej w zakresie zarządzania personelem i bezzaliczkowa pomoc prawna, innowacyjne rozwiązanie na rynku, które przedstawi firma Idealna Pomoc. Dziękuję państwu bardzo, bardzo serdecznie za przybycie i zapraszam na krótką i ciekawą prezentację. Bardzo proszę.

Pan

Zanim się pan zainstaluje, może dwa słowa jeszcze. ... Ja rozdaję materiał i kilka informacji.

Przewodnicząca spotkania

Jeszcze panie Jacku, te wszystkie prezentacje będą, tak jak wspominałam, na stronie internetowej www.pte.pl i ta strona

.... także państwo spokojnie się możecie zapoznać łącznie z adresami, z kontaktem do firm i do osób, które prezentowały tematy.

Pan

Ja dosłownie kilka zdań. Ja wiem, że trzecia godzina, to być może jest długo. Także my sobie przetestujemy, czy ta trzecia godzina jest znośna na przyszłość, czy nie, bo na przyszły miesiąc planujemy ... I teraz dlaczego zaprosiliśmy pana ... dlatego, że ... specjalista od inwestowania pieniędzy. Od roku obserwujemy określone zjawiska na polskiej giełdzie i nie tylko na polskiej giełdzie. Na polskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, gdzie mamy do czynienia z instrumentami, z papierami wartościowych. Tu mamy totalną niepogodę, natomiast 99,9 proc. sprzedaży na rynku finansowym w Polsce usług finansowych to jest właśnie tych produktów na które jest niepogoda. Dlatego nie wytrzymałem, bardzo prosiłem, żeby przyspieszyć procedurę, bo pan miał czas antenowy w PTE dopiero w październiku. Bardzo prosiłem, żeby to przyspieszyć, żeby jeszcze o alternatywnych inwestycjach móc powiedzieć przed wakacjami. Czyli mamy dzisiaj super... inwestowanie alternatywne i stopy zwrotu ... Pan o tym będzie mówił na czym to polega też pan powie, a za miesiąc będziemy mówili również ... alternatywnym sposobie inwestowania ... Proszę bardzo.

Pan Jerzy Rynduch

Dzień dobry państwu. Ja się nazywam Jerzy Rynduch. Jak państwo widzą jestem dość młodym dyrektorem, natomiast to nie zmienia faktu, że mam duże doświadczenie jeśli chodzi o rynek kapitałowy. Ono można powiedzieć już ma parę, zaczynałem karierę w 2000 r. w biurze maklerskim, potem tworzyłem jeden

z poważniejszych ... rankingów w Polsce, a w tym momencie zajmują się inwestycjami właśnie w fundusz ... czyli pracuję dla ... Natomiast proszę państwa zanim zacznę swoją bardzo krótką prezentację i postaram się, żebyście państwo otrzymali dzisiaj kwintesencję tego, o czym tutaj pan Jacek wspomniał tytułem nas. Zanim zacznę, chcę państwu powiedzieć dwa słowa, bo na pewno państwo słyszeliście co niego o funduszach ... inwestycjach alternatywnych. One są coraz bardziej modne i coraz bardziej wymagane przez powiedzmy sobie inwestorów. Natomiast zauważycie państwo na pewno, ponieważ jesteście państwo bądź ekonomistami bądź przedsiębiorcami, że mamy do czynienia z bardzo silną chociażby wyżką cen w ostatnim półroczu na rynku towarów. Sami to odczuwamy podjeżdżając pod stację benzynową. Widzimy, że ceny ropy osiągają historyczne maksimum. Sami to widzimy kupując chleb, widzimy, że ceny pszenicy chociażby osiągają maksimum. Widzimy to również płacąc rachunki za gaz, itd. itd. Czyli ten rynek, widzimy to idąc do jubilera i patrząc ile kosztuje teraz pierścionek ze złota, ile kosztował dwa lata, czy rok temu. Natomiast możecie się państwo zastanawiać czy jeżeli jest to element, który bardzo dynamicznie rośnie, można na nim zarobić pieniądze, to czy ktokolwiek jest, kto umożliwia inwestorom zarabianie właśnie na tym rynku pieniędzy. Postaram się dzisiaj państwu pokazać, że my jesteśmy tym elementem rynku, który nie tylko oczywiście ..., ale również po części wykorzystuje do przemnażania pieniędzy i po prostu zarabiani. Natomiast chcę również pokazać państwu na czym polega w ogóle mechanizm, o co chodzi w funduszach reatingowych. Dlaczego? Dlatego, że jest to element, z którym państwo będzie się stykać coraz częściej. Jest on bardzo mało znany w Polsce, natomiast za

granica bardzo, bardzo powszechny, szczególnie w Stanach Zjednoczonych. Natomiast jest również to element bardzo, bardzo ciekawy do umieszczenie go w portfelu inwestycji. Dwa słowa o nas jako firmie. Specjalnie przewijam to, żeby państwu nie zajmować dużo czasu, natomiast możecie państwo zauważyć, że jesteśmy firmą międzynarodową. Zaczęliśmy swoją działalność 12 lat temu, czyli jesteśmy już na rynku na tyle długo, że udokumentowaliśmy swoje sukcesy. Otrzymaliśmy, co nie jest tutaj wymienione, dwa razy pięć gwiazdek w rankingu ... to jest najwyższa możliwa ocena amerykańskiej agencji reatingowej, tej która też ocenia chociażby Polskę jako kraj do inwestycji, ale ona ocenia również firmy, w które można zainwestować. My otrzymaliśmy dwukrotnie możliwe odznaczenie dla dwóch naszych funduszy. Natomiast ważną cechą naszych funduszy jest to, że jesteśmy nie powiązani z żadną grupą kapitałową w banku i to świadczy o pewnej niezależności w podejściu do tej inwestycji, do strategii. Nie będziemy mieć też mieć tutaj odznaczeń w cudzysłowie powiedzmy - matki, narzutu jakiegoś politycznego. Natomiast chcę się skupić dzisiaj, żeby wytłumaczyć państwu istotę działania funduszy ... Tak jak wiele jest klasycznych możliwości inwestycyjnych poprzez właśnie fundusze klasyczne akcji, obligacji, bonów skarbowych, to na pewno państwo znacie. Inwestycji bezpośrednich, czyli po prostu kupowanie i sprzedawanie akcji na giełdzie. Inwestycji bezpośrednich, jakieś certyfikaty na giełdzie obligacji. Natomiast poza tym całym klasycznym rynkiem możliwości inwestycyjnych istnieje rynek alternatywny. Wspomniał pan Jacek, że jest to element np. w postaci rynku walutowego, natomiast poza nim możemy znaleźć również całą grupę, którą nazywamy funduszami ... i co do zasady to

są takie fundusze, których celem będzie wypracowanie zysku bez względu na zjawiska koniunkturalne. mówiąc wprost, to ma być produkt na pogodę, niepogodę, chmurkę, deszcz, słońce, itd. itd. Czyli bez względu na to z jaką mamy dobrą czy złą koniunkturą na rynku ma być to zysk dla naszych klientów. W funduszach klasycznych widzicie państwo, że jest to czyli bycia lepszym niż w danym momencie rynek. Oczywiście prowadzi to do pewnych zagrożeń. W nim na pewno państwo widzieliście ostatnie 6 m-cy. Rynek spada, wśród oczywiście uczestników rynku są lepsi, którzy spadają mniej, ale to jest nadal spadek. Jak to jest możliwe, że zarabiamy pieniądze ... Przede wszystkim dzięki temu, że możemy zarabiać pieniądze na wzrostach. Prosta rzecz, kupujemy by sprzedać drożej. Czekamy na wzrost cen. Mówiąc kolokwialnie kupujemy ropę po 100 i sprzedajemy po 130, albo kupujemy złoto po 850 i sprzedajemy po 950. Natomiast pojawiła się tutaj też możliwość zarabiania na spadku cen. To jest ten moment, w którym my jesteśmy można powiedzieć lepsi niż inwestycje klasyczne. Mamy taką możliwość. My oczywiście z nich korzystamy, ale to nie znaczy, że zawsze z nich korzystamy i bardzo się ... Natomiast jak można zarobić na spadku ceny. Proszę państwa, jeżeli państwo jesteście absolutnie przekonani o tym, że samochód którym państwo jeździcie, jego wartość jest to nowy samochód, powiedzmy kupiliście go świeżo państwo. Jego wartość na pewno spadnie, ponieważ czujecie państwo, że będą komunikaty dotyczące przedsiębiorstwa, który produkuje ten samochód, że samochody nie są bardzo dobre, to powinniśmy państwo oczywiście ten samochód sprzedać. A mimo tego, że państwu się podoba, że dobrze się państwu jeździ, itd. bo jego cena na pewno spadnie. Nic nie stoi na przeszkodzie, żeby go sprzedać i odkupić

za 6 m-cy taniej. Tak zarobicie państwo na spadku cen. Dzisiaj sprzedacie go za 100 tys. a odkupicie za 80. 20 tys. to państwa zarobek na spadku cen. My robimy dokładnie to samo, jeżeli jesteśmy przekonani, absolutnie przekonani, że polska giełda nie jest dobrym przykładem, ale że np. francuska giełda będzie zniżkować, to dzisiaj możemy sprzedać indeks giełdowy, francuski, poczekać i odkupić go taniej, czyli to jest nasza zarobek. Mamy możliwość takiego korzystania jakby ruchu ceny w dół, czegoś nie posiadają klasycznie zarządzający ... Natomiast, mam nadzieję, że to jest dla państwa zrozumiałe, mechanizm jest dość prosty oczywiście, natomiast nie każdy umie go stosować. Jedyna rzecz, która nas wyróżnia, to my tych samochodów nie musimy posiadać. My sprzedając ropę drogo i ją odkupując ją taniej też jej nie musimy posiadać. To jest jedyna przewaga w naszej możliwości inwestycji. Zawieramy po prostu umowę, wpłacając zaliczkę i mówimy, słuchajcie, chcemy sprzedać ropę po 130 dolarów za baryłkę i chcemy ją odkupić, ustalamy sobie, że w jakiejś przyszłości, np. za 100, 30 to będzie nasz zysk. Natomiast szukamy drugiej strony rynku, która powie OK., my od państwa kupujemy ropę za 130, my ją sprzedajemy. Natomiast my wpłacamy tylko zaliczkę. Nie musimy posiadać fizycznie tej ropy, oczywiście my się tylko rozliczamy z różnicy cen. Czyli dzięki temu możemy sprzedawać coś w cudzysłowie czego nie posiadamy. Natomiast druga bardzo ważna cecha, która nas wyróżnia, to że nie inwestujemy w takie klasyczne podmioty, w akcje czy obligacje, my inwestujemy również w akcje czy obligacje opakowane w indeksy, ale również waluty, ale również bony skarbowe, czyli w rynek pieniądze, ale również w rynek towarowy a tam sektory, energii, zbóż, płodów rolnych oraz metali szlachetnych.

Czyli to spektrum inwestycji podzielone na ok. 100 rynków naraz daje nam możliwość zarabiania bezwzględnie na to co się dzieje na jednym z tych konkretnych rynków. Dzisiaj proszę państwa widzimy, że giełda spada, ale bardzo dynamicznie rośnie ropa, bardzo mocno osłabił się dolar, itd. itd. My mamy możliwość zarobienia na tych właśnie rynkach. Możecie państwo zobaczyć, że tutaj jest wyszczególnione te 800 ... o których ja wspomniałem, na rynku towarowym i na rynku finansowym. Natomiast po to, żeby klienci czuli się bezpiecznie żaden z tych sektorów nie przekroczy nigdy 20 proc. naszego portfela inwestycji, czyli zawsze ta dywersyfikacja jest bardzo mocna. Rozdzielenie naszych aktywów, to powoduje, że my nie połakomimy się na fantastycznie rosnące cepy ropy w tym momencie, w większym stopniu niż akurat jeszcze jest jedno obostrzenie 10 proc. w jedno źródło. Można powiedzieć zawsze 20 proc. maksymalnie w jednym sektorze i 10 proc. w jednym źródle. To zabezpiecza nas przed pójściem w jeden konkretny rynek, który może się akurat w tym momencie okazać rynkiem Natomiast istnieje jeszcze jedna bardzo ważna cecha funduszy typu ..., czyli takich jak my, czyli takich, które zarządzają nam w 100 rynkach naraz, na rynku towarowym, na rynku finansowym, to mianowicie jest system inwestycyjny. 12 lat temu nasi założyciele stwierdzili, że chcą znaleźć jakby zubożenie, inwestowanie i zarządzanie kapitałem pieniężnym od emocji ludzkich. Taki cel postawili sobie. Powiedzieli, OK. Inwestycje są możliwe w giełdę, nieruchomości, w dzieła sztuki, natomiast gdzieś tam się pojawiają emocje na koniec. Człowiek zawsze będzie chciwy. przypuszczam, że sami państwo widzieliście, ten efekt owczego pędu, kiedy wszyscy zarobili, ja też chciałem zarabiać, bo rynek rośnie,

roźnie, już ciocia zarobiła, wujek, brat, wszyscy zarobili tylko jeszcze nie ja i wchodzę na ten rynek i w tym momencie jak to możliwe, spada, przecież tak miało być pięknie. Czyli inwestujemy na podstawie emocji. I w drugą stronę, rynek spada, boimy się coraz bardziej, to jest naturalna emocja ludzka, tracimy coraz więcej pieniędzy. Oczywiście co zrobimy, podejmiemy błędną decyzję, czy sprzedamy tanio, kiedy rynek już będzie na samym dole. To jest niestety nie wymyśliłem tego absolutnie, to jest psychologia inwestowania, która ma 50, czy więcej lat. Natomiast po to, by emocji zostawić w domu i zwolnić inwestowanie pieniędzmi od emocji, stworzyliśmy automatyczny system transakcyjny. To on podpowiada nam czy w danym momencie ... Widzę po państwa minach, że to jakaś ... nie, to jest bardzo prosty system, który analizuje trendy, mówimy wprost. Jeżeli mamy do czynienia z trendem ... na danym rynku to jest dobry system do kupowania, będziemy rośli aż do momentu kiedy ten trend się skończy. I odwrotnie, jeżeli jest to rynek spadkowy, mamy możliwość zarabiania na spadkach. Stąd możliwość wygenerowania zysku w czasie hossy, ale test mamy słabą koniunkturę na rynku giełdowym, o czym wspomniał pan Jacek, od 8 czy od 9 m-cy. Tak jak państwu powiedziałem dywersyfikacja na 100 rynków naraz oraz ten automatyczny system, który będzie generował sygnały kupna i sprzedaży, gdzie człowiek na wpływu na podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Dlaczego tak wymyśliliśmy. Jeżeli 12 lat nasz system pokazuje nieprzerwanie wzrosty, oczywiście z pewną falowością, to nie jest wzrost bezwzględny czyli za każdy kolejna wycena jest in plus. Nie. Zgadza się nam się dwa, trzy miesiące które są in minus. Natomiast jedna ważna cecha. Na wykresie ... i państwo to zobaczycie nie ma bessy. Nie ma

długotrwałego spadku cen. Spadek ceny to 8 m-cy, 7, ale nie trzy, cztery lata. To jest ważna cecha ... Natomiast z drugiej strony poza automatycznym systemem i bardzo silną dywersyfikacją czyli częścią która, możecie państwo zobaczyć te pierwsze dwa punkty, to coś, co wypracowuje wynik. Tu są jeszcze dwa punkty, które dbają o bezpieczeństwo inwestycji. Po pierwsze, powiedzieliśmy sobie, to podążanie za trendem, czyli my analizujemy trendy, mówimy to jest ten wzrostowy do pewnego momentu. Jeżeli on się kończy, zamykamy pozycję, mówimy dziękuję, zarobiliśmy tyle i tyle. Coś co jest znowu oderwaniem od emocji. Zobaczcie państwo dlaczego klienci w Polsce tak bardzo silnie kupowali małe i średnie spółki w połowie tamtego roku. Oczywiście kupowali fundusze tzw. misie. Oczywiście, był to efekt owczego pędu, czyli wszyscy chcieli jeszcze na tym zarobić, ale również dlatego, że sami nie postawili sobie celu inwestycyjnego. Nie powiedzieli sobie, OK., to są małe i średni spółki na nich można dużo stracić, ale jak zarobię 20 proc., to mówię, dziękuję i wychodzę. Nie, zarobili 20, potem 30, fantastycznie ale potem znowu 20, potem już 15, potem 5, nie to trzeba czekać żeby odrobić. Potem minus 5, potem minus 10, potem minus 20, kiedy się to skończy, teraz mają minus 30 proc. Mieli już plus 30, mają minus 30. I teraz są przerażenie bo nie wiedzą co z tym fantem. Czyli nie mieli celu, z góry założonego celu inwestycyjnego. U nas ten cel jest i ten cel jest oczywiście ruchomy jeśli chodzi o przyszły zysk. My czekamy aż skończy się trend i wtedy sprzedajemy, ale bardzo silnie ten cel jest powiedziany przy ograniczeniu strat. My przy każdej inwestycji i to robi automatycznie również system, mówimy sobie taką ilość procentową możemy stracić, koniec, kropka. I nie ma czekania

2 lata, czy 5 lat. Jeżeli kupujemy ropę po 100, to nasz system mówi od razu, po 90..., sprzedamy, koniec kropka. Jak dojdzie do 95, bierzemy stratę 5 proc. bo lepiej wziąć pracę niż czekać ze stratą 30-proc. 6 lat. To takie były niestety momenty na rynku ... Więc pod tym względem system również czuwa nada bezpieczeństwem inwestycji. System automatycznie mówi, ile jesteście w stanie stracić maksymalnie na danej transakcji. Teraz możecie państwo zapytać, jak fundusz ... ma się do państwa inwestycji, czy do inwestycji ludzi, z którymi państwo współpracujecie. Ma się bardzo dobrze, z bardzo prostego powodu i ten powód to nic innego jak tu wspomniana teoria ... teoria portfelowa. Ona jest tutaj, taka definicja trochę bardziej uproszczona, książkowa, ale powiem państwu definicja ... mówi tak. Nie trzymaj wszystkich jaj w jednym koszyku. Państwo na pewno to już znacie. Dlaczego przedsiębiorcy wybierają kilka usług bankowych, nie tylko w jednym banku, ale w różnych bankach. Nie trzymaj wszystkich jaj w jednym koszyku. Dlaczego często w przedsiębiorstwach kupuje się flotę samochodów złożonych z różnych marek, też często tak jest. To jest nic innego jak dywersyfikacja. Często tak robimy naturalnie, sami to rozumiemy. I oczywiście klasyczny przykład dywersyfikacji to kupowanie akcji i obligacji, najprostszy. Natomiast niestety zdarza się tak, że ta część która jest w obligacjach nie da zysku by bardzo silnie spadającej giełdy. Fundusz ... jest takim elementem, który jak państwo zauważycie tu na dole, nie chcę państwa zanudzać statystyką, ale jest w żaden sposób nieskorelowany, ponieważ gdybyśmy mieli wskaźnik zero, to jest wskaźnik to jest idealny brak korelacji. Czyli dwa elementy są zupełnie niepowiązane ze sobą. Najlepsze możliwe jakich szukał ... Z tego slajdu

wynika, że ... polskie akcje są idealną parą do zarabiania pieniędzy.

Pan

Po 50 proc.

Pan

Są idealną parą i teraz zachodzi pytanie w jakim udziale procentowym. Możecie państwo zauważyć, że już 30 proc. ... w portfelu klienta gwarantuje to, że jeżeli przyjdzie ta niechciana przez wszystkich inwestorów bessa, to maksymalna strata zamiast 45 proc., zjeżdża do 20. Proszę zobaczyć zysk nie był jakoś rewelacyjnie zwiększony, ten zysk, czarna linia, czyli portfel klienta zgodził się z ... czyli klient można powiedzieć zarobił tyle samo w bardzo długim okresie, w ciągu 12 latach, ale z bardzo jedną ważną cechą, żona go nie wyrzuciła z domu, nie pakowała walizek przy stracie 45 proc. albo odwrotnie, albo mąż się nie denerwował, że żona przegrała wszystko na giełdzie. To jest to co dotyka najbardziej inwestorów akcji, bardzo duże ryzyko maksymalnej straty. Tu jest ono ponad dwukrotnie zmniejszone, proszę zobaczyć co się dzieje dalej. ... ona jest jeszcze zmniejszana. Ta czarna linia jak państwo zauważycie jest coraz bardziej wygładzona, natomiast za każdym razem znajdziecie państwo taki moment na tym wykresie, gdzie wygrywał z ... i my tego nie kryjemy. W szczytowym elemencie hossy inwestycja w akcje to więcej, tylko wszyscy sobie zadajemy pytanie, kiedy to jest. Dzisiaj jest proszę państwa tanio kupować akcje. Jest tanio w stosunku do 1 lipca 2007 r. Ale nie jest tanio w stosunku do 1 lipca 2004 r. Więc to jest proszę państwa kamień filozoficzny, czy można powiedzieć ..., którego szukają inwestorzy. Kiedy kupić tak, bo co to łatwiej znaleźć spółki. Dzisiaj

wskaźniki i komputery podpowiadają wszystko, tu nie ma takiego problemu. Natomiast kiedy kupić, to jest problem. Stąd my mówimy nie nastawiać się na ... koniunkturalne, szukać tego dołka, a potem sprzedawać na górze, tylko lepiej stworzyć dobry portfel inwestycyjny z niepowiązanych ze sobą elementów, który w długim terminie ta po prostu uczciwe zyski. I na pewno będzie tak, że klienci, którzy chcą na krótszy termin inwestować, szukać jakiś alternatyw, trochę samemu bawić się portfelem wybiorą tą opcję, 30 proc. ... Klienci, którzy chcą mieć święty spokój na lata bo mają bardzo dobrze prosperujący biznes, a to jest ich przyszła emerytura mówiąc wprost, kolokwialnie, wybiorą ten model. Proszę zobaczyć na czarną linię. Na ostatnim slajdzie czarna linia idzie cały czas do góry. Mogą państwu powiedzieć, że tam nie było okresu 2-letniego, w którym ... każdy dwuletni okres dawał pozytywny wynik. Czyli inwestycja w każde 24 m-ce dawała zawsze pozytywny wynik do tej pory, od 96 r. do 2008 r. przy całkiem fajnym wskaźniku zysku i strat. Każdy rok dawał 15 proc., przy maksymalnym ryzyku 16 proc. Oczywiście z pewną zmiennością. Możecie państwo zobaczyć, że tu wahania się. Jeżeli ktoś zainwestował w 2003 r. na tym takim ... to musiał czekać rok na odpracowanie zysku, ale po dwóch latach, już miał bardzo ładnie. Natomiast tytułem podsumowania, bo tak wspomniane zostało na samym początku, nie chcę państwa przetrzymać i chcę państwu ułożyć jakieś sedno inwestycji w fundusze ... znacie państwo jaki jest mechanizm, że nie inwestujemy tak jak w klasyczne fundusze w akcje czy obligacje, tylko szerzej. Czy pijecie państwo kakao, czy kawę, to jest coś w co inwestuje ... Jeśli państwo jedziecie na ropie, czy na gazie, jest to element inwestycji w ... Jeśli państwo jecie

chleb, pszenica, to też element inwestycji w ... Znacnie państwo mechanizm. Natomiast ten slajd tutaj pokazuje państwu najprostszy możliwy portfel jaki zbudowaliśmy dla naszych klientów, z trzech bardzo różnych klasach typów: funduszu ..., akcji i obligacji. Czyli najprostszy możliwy portfel jaki się da zrobić, po 33 proc. Proszę zobaczyć, to jest niesamowita cecha, ponieważ fundusz ... jest nie tylko nieskorelowany z akcjami, albo faktycznie nieskorelowany z obligacjami. Bardzo niewielka pozytywna korelacja, gdyby była jedynka, to by była idealna korelacja. Uznaje się, że mocna korelacja to jest powyżej zero punktu, to jest mocna korelacja. Natomiast zero dwa, jeden, jest to bardzo słaba korelacja pozytywna. I co dzięki temu osiągamy. po pierwsze, możecie państwo zauważyć, że jest tu element obligacji, ale to nie muszą być obligacje. To jest coś co daje 6,5 proc. rocznie, to może być lokata, to może być produkt strukturyzowany. Jest dzisiaj takich produktów na rynku pełno. Polisa lokacyjna, etc. etc. Coś bezpiecznego w banku, u pośrednika finansowego. Natomiast zobaczycie państwo, że są również tutaj polskie akcje. Dlaczego? Dlatego, że my jesteśmy uzupełnieniem portfela, my nigdy nie powiemy, że akcje są złe, one są dobre, z jednym niestety niuanssem. Gdyby nie bessa, gdy nie dekonjunktura. To byłoby świetne. Czasem przychodzi po prostu moment, który przez 2, 3 lata nie da się zarobić na akcjach i wtedy tym takim buforem, bezpieczeństwa jest właśnie ten trzeci element, trzeba noga mówi ... wtedy możecie zobaczyć państwo, że wtedy ta czarna linia jest bardzo, bardzo wygładzona. I co ciekawe. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że praktycznie bez ryzyka inwestowaliśmy 30 proc., a z całego portfela zarabiamy 14 proc. średniorocznie, to jest to naprawdę

33 proc. portfela było bezpiecznie zainwestowane, a i tak dostaliśmy 14 proc. w końcowej fazie. Gdybyśmy zrobili portfel proszę państwa z polskich akcji i obligacji to dostalibyście państwo stopę zwrotu w granicach 9 proc. Czyli to jest ta równoważnia właśnie dla momentu dekonunktury. To jest nasza propozycja na czas dekonunktury właśnie. Na pewno jeżeli przyjdzie dobra koniunktura na akcje klienci przeniosą z części obligacyjnej i części super ... po 10 proc. tu, bo tu będą chcieli zarabiać. Zgoda. Nie mam nic przeciwko temu. Ale jeżeli zrobią ten numer, który zrobili rok temu, czyli przenieśli wszystko tutaj, to znowu podkładają głowę pod topór samoistnie. Sami mówią tak, chcę zarabiać dużo, i nie chcę ryzykować, a potem jest nagle poparzenie, co się dzieje, gdzie są moje pieniądze. Czyli chodzi o to, żeby zachować pewne proporcje, stąd ... powiedział, zresztą noblista, żyjący ..., mający 83 lata, my z nim robimy konferencje, na które też państwa serdecznie zapraszamy, one są raz na kwartał, raz na pół roku, ostatnia miała miejsce trzy miesiące temu. Noblista, tak jak wspomniałem, powiedział, że ten udział funduszu ... powinien być mniej więcej id 17 do 40 proc. to jest idealna alokacja. 17 oczywiście dla klientów, którzy cenią sobie bezpieczeństwo, gdzie będą mieli przewagę elementów bezpiecznych, 40 tych tych, którzy chcą pójść zupełnie powiedzmy sobie w ryzyko, ale też co za tym idzie dużo większy zysk. Natomiast chcę państwu pokazać jeszcze jedną bardzo ciekawą cechę funduszu ... Wspomniałem, że ... inwestuje w produkty, które państwo spożywacie, które państwo wykorzystujecie, gaz, ropę, czy metale szlachetne, bo państwo wykorzystuje metale szlachetne nawet jeśli państwo o tym nie wiecie. Kupujecie komputery, to jest wykorzystanie

metalu szlachetnego. Jeśli kupujecie bardzo drogi samochód, to ... wynika z tego samochodu również, jest bardzo dużo metali szlachetnych. Natomiast są takie niestety momenty, kiedy rynek towarowy, jednym z najlepszych przykładów rynku towarowego jest ... bardzo jest silnie skorelowany z indeksem surowcowym czy towarowym. Kiedy rynek towarowy niestety wbrew powszechnej opinii spada. Wszyscy myślą, że rynek towarowy może tylko rosnąć. Czyli państwo się rozwijają, potrzebują coraz więcej stali, coraz więcej ropy, coraz więcej żywności, etc. więc to zawsze będzie rosło. Nie tak do końca. Możecie państwo zobaczyć, że kolejny przykład, czyli złoto spadało od 97 do bodajże 2001 roku wraz z rynkiem akcji. Oczywiście rynek akcji wcześniej zwyżkował, ale od 2000 r. znamy już tę historię pęknięcie banku ... I co się nagle okazuje, że rynek surowcowy, czy rynek towarowy nie był buforem zabezpieczającym przed dekoniunkturą. W czasie szczytowym bessy, dekoniunktury, która najczęściej przejdzie ze Stanów Zjednoczonych rynek towarowy podąża za rynkiem finansowym. Czemu. Bardzo prosta zależność, jeśli firmy upadają, sprzedają mniej samochodów, to potrzebują mniej stali, jeśli komputery sprzedają się źle, potrzebują coraz mniej złota do produkcji podzespołów, czy miedzi. Jeśli jest słaba koniunktura, na pewno wtedy również będziemy mieli do czynienia z mniejszą konsumpcją, czyli rynek płodów rolnych, czy rynek zbóż też prawdopodobnie się na tym odbije. natomiast, Proszę zobaczyć, fundusz ... i tak wypracował zyski. I to jest zmienna cecha tego produktu. Jesteśmy nieskorelowany również ze ..., czyli również z rynkiem towarowym. Możecie państwo powiedzieć, że pokazuję wykresy za 12 lat, czyli jestem trochę jakby tutaj nie fair z państwem, bo pewnie państwo na 12 lat

nie chcecie inwestować nigdy, tylko na krótszy okres czasu. Natomiast widzicie państwo jak w krótkim okresie, to jest okres od października do kwietnia, jak wyglądała polska giełda. Od lewej strony ..., mniejsze indeksy, większe indeksy, natomiast dla mnie najciekawszy słupek to jest słupek niebieski. Średnia funduszy polskich akcji uniwersalnych. Czyli tych, w które najczęściej inwestujemy. Tam jest najwięcej pieniędzy, minus 18 proc. podczas gdy nasza flagowa strategia B, czyli ta o średnim ryzyku dała proszę państwa w tym samym okresie ... proc. Dzisiaj sprawdzałem wyniki i ta nasza flagowa strategia od początku roku, czyli od stycznia tego roku przyniosła jakieś 19 proc. inwestycji, oczywiście w złotówkach, bo mamy w dolarach i w euro, ale to jest mniej istotne. Czyli jesteśmy tym buforem bezpieczeństwa w czasie dekoniunktury, natomiast co ważne, zawsze będziemy mówić, że jesteśmy mówić, że jesteśmy ... żebyście państwo też opacznie nie zrozumieli moich słów, ja nie gwarantuję państwu w przyszłości 50 proc. przez najbliższe pół roku, nie. Jesteśmy przekonanie, że to będą wzrosty, bo rynek towarowy chociażby silnie rośnie, ale chcę żebyście państwo zrozumieli, że ... jest dobrym uzupełnieniem w dowolnym momencie, nawet jeżeli już te wzrosliśmy te pokazane tu 20 proc, czy 30, to jest to nadal potencjał na przyszłość, na najbliższe dwa, trzy lata, czyli najchętniej wybieramy okres inwestycyjny. Dlaczego? Właśnie dlatego, że mamy możliwość inwestycji praktycznie z bardzo wielu źródeł i bez względu na emocje ludzkie. Jeżeli państwo potrzebujecie szczegóły dotyczące, że tak powiem inwestycji, to oczywiście pozostaję do państwa dyspozycji. Nie chcę państwa zamęczać, jakie tutaj są niuanse jeśli chodzi o możliwości inwestycyjne, natomiast jeżeli państwo

potrzebujecie takich szczegółów, myślę, że pan Jacek też na pewne szczegóły, ja też tu jestem po to, żeby je wyjaśnić i czy macie państwo jakiegokolwiek pytania.

Pan

Czy zamiary na pana są, telefon, coś ...

Pan

Nie ma tutaj zamiaru bezpośrednio na mnie. Dlaczego? Dlatego, że ja nie jestem sprzedawcą. Jestem osobą, która zajmuje się koordynacją szkoleń i sprzedaży Natomiast macie państwo w tych materiałach na samym końcu, zawsze na naszej okładce jest bardzo dużym drukiem jest infolinia. To jest np. miejsce, gdzie możecie państwo zasięgnąć dodatkowych informacji, bądź poprosić o spotkanie, ale jak najbardziej jeśli państwo sobie życzyacie, dam też państwu swoje wizytówki, jeśli chcecie państwo spotkać się ze mną, czy jeszcze jakieś dodatkowe informacje...

Pan

... z całej Polski obsługa.

Pan

Nie, ja jestem osobą odpowiedzialną za całe południe Polski, natomiast bardzo często jestem również w Warszawie, więc tutaj nie ma przeszkód. Jeżeli nie będę mógł do państwa podjechać, to oczywiście spotka się tutaj dyrektor odpowiedzialny za centrum z państwem, więc myślę, że nie ma tutaj żadnych przeszkód, żeby taki kontakt od razu zyskać. Natomiast myślę, że macie państwo wiele również ciekawych i ładnie pokazanych informacji w tych folderach, które państwo otrzymaliście i tam możecie państwo znaleźć potwierdzenie moich słów, chociażby czytając o ...

Pan

Ja mam takie pytanie, czy ... czy strategia inwestycyjna w Polsce jest taka sama jak w Brazylii np.

Pan

Tak, to jest dobre pytanie. Dziękuję za zadanie tego pytania. Co do zasady tak. To znaczy ... dostarcza taki sam produkt dla klientów niemieckich, austriackich, czy amerykańskich. natomiast ze względu na uwarunkowania prawne, my otworzyliśmy towarzystwo funduszy inwestycyjnych w Polsce, jako jedno z niewielu ...

Pan

... pytanie nie do mikrofonu ...

Pan

Oczywiście, pod nadzorem KNF-u oraz nie tylko pod nadzorem KNF-u, ale również mając polskie ... czy polskiego depozytariusza, czyli działając mówiąc wprost w oparciu o ustawę Prawo o funduszach inwestycyjnych. Jesteśmy w rozumieniu prawa tym samym co Pionier, ... Indzie, Skarbiec, czyli w rozumieniu prawa jesteśmy dokładnie takim samym podmiotem. Ale, inwestujemy w oparciu o system, który został wynaleziony przez naszych założycieli w Austrii i wszystkie transakcje są dokonywane przez Biuro Maklerskiego w Chicago, ... co dodatkowo nie tylko jesteśmy pod nadzorem KNF-u w Polsce, co dodatkowo powoduje nadzór najbardziej obostrzonych komisji ... ze Stanów Zjednoczonych. Tam inwestujemy, wszystkie nasze inwestycje są dokonywane, natomiast wpłaty z całego świata płyną do ..., do odpowiednich strategii. To strategia A, B i C. Tak jak mówię, nie chcę państwa zanudzać, ale one tylko reprezentują poziom ryzyka i możliwości zysku, natomiast czy

inwestujemy w Brazylii, czy inwestujemy w Polsce ... w ten sam sposób, według tego samego klucza ...

Pan

Z jakimi pieniędzmi do państwa można się zgłosić.

Pan

Od 5 tys. zł.

Pani

Na jaki okres czasu to jest.

Pan

Rekomendowany przez nas, inwestycje, ponieważ jest to fundusz inwestycyjny otwarty, czyli jest bezterminowa, kiedy chcemy wpłacamy, kiedy chcemy wypłacamy z prostym obciążeniem, my wyceniamy raz w tygodniu, czyli nie częściej niż raz w tygodniu można wpłacić, nie częściej niż raz w tygodniu wypłacić. Natomiast rekomendowany przez nas okres inwestycji to od dwóch do trzech lat. Wtedy mają państwo 98 proc. szans na zwrot z kapitału, czyli bardzo, bardzo wysoko, na giełdzie dla porównania to ok. 60 proc. Natomiast jedna jeszcze ważna cecha, prosimy naszych inwestorów, żeby pozostali z nami przynajmniej przez rok. W przeciągu pierwszego roku umorzenie po prostu jest obciążone opłatą. Tylko w pierwszych 12 miesiącach.

Pani

... pytanie nie do mikrofonu ...

Pan

2-proc., ona jest niestety nienegocjowalna. To jest powiem państwu skąd ona się bierze, bo możecie państwo się zastanawiać, że ... Jest to opłata, która oczywiście ma na celu obcięcie spekulantów w inwestycjach w fundusz, czyli wpłacania bardzo dużych kwot i wypłacania bardzo dużych kwot,

ponieważ wszyscy uczestnicy funduszu tracą wtedy, a oczywiście w celu strategicznym firmy i to jest zapisane w statucie jest oczywiście dobro uczestników, wszystkich uczestników, czyli dlatego ten, który wpłaca 5 tys. mas dostać po nosie od tego, który wpłaca 200 mln. Jeżeli ten co wpłaca 200 mln mógłby wpłacać i wypłacać co tydzień, to nasz system by zwariował, powiedzmy sobie szczerze. Zresztą nawet w klasycznych funduszach zamknięto tą drogą spekulacji po to, żeby klienci nie mogli spekulować na funduszach. Zauważycie państwo w klasycznym funduszu, posłużmy się przykładem ... akcji, jeżeli państwo wypłacanie pieniądze to dostaniecie je za 3, 4 dni. To jest też obciążenie po to, żeby nie można było na funduszu spekulować. Widzieć, dzisiaj giełda spada, wycofuję się środki, jutro giełda rośnie, wpłacam środki.

Pan

Czy na każdą strategię jest osobny rachunek, czy można ...

Pan

Na każdą strategię jest osobny rachunek. Te rachunki są wyszczególnione również w tych ulotach, które państwo otrzymaliście. Każda strategia jest obciążona różnym ryzykiem, najmniej ryzykowna jest A i najniższy zwrot da wtedy, ale ten wzrost jest tak imponujący, 17 proc. od 12 lat średniorocznie.

Pani

Ja chciałabym dowiedzieć się na temat strategia, rozumiem, że one są oczywiście związane z ryzykiem, ale do każdej ze strategii państwo, czy portfel

Pan

Proszę się przedstawić.

Pani

... państwo dostajecie pewnie jakiś portfel według którego ...

Pan

Tak, to pozwolą sobie przerwać. Portfel inwestycyjny w każdej ze strategii jest taki sam. To znaczy, w każdej ze strategii znajdzie pani ... o których wcześniej wspomnieliśmy. Jakie jest podejście do ryzyka natomiast, jest ono przez nas bardzo prosto zdefiniowane. W strategii A możemy stracić 1 proc. kapitału, całego kapitału na jednej transakcji. W strategii B - 1,5 proc. kapitału na jednej transakcji i w strategii C - 2 proc. kapitału na jednej transakcji. Czyli mówiąc wprost, strategia A jest dwa razy mniej ryzykowna niż C, a B jest to środek. Natomiast to wygląda tak, że nie możemy tu mówić o portfelu, będzie ten sam portfel, czy jak to jest możliwe, jak my to ryzyko możemy mierzyć. W bardzo prosty sposób. Jeżeli kupujemy 100 kontraktów strategii A, to oczywiście kupimy 200 kontraktów strategii C, np. na ropę, czy na gaz, czy na złoto. Dwa razy będzie większe ryzyko.

Pani

Mam pytanie odnośnie, jak często państwo zmieniacie portfel. Czy to jest jakiś sztywny portfel, czy ...

Pan

Nie, nie ten portfel jest, dobór elementów do naszej inwestycji jest dokonywany automatycznie przez system, bo system sprawdza czy po pierwsze mamy do czynienia z trendem na danym surowcu, na danej walucie. Jeżeli nie mamy do czynienia z trendem, system nie zajmie nam pozycji, po prostu, bo tu nie da się zarobić pieniędzy, jak jest trend boczny, to nie będzie ani zarobku ani straty. Czyli to system dobiera na

które rynki w danym momencie warto wejść. Analizuje 100 rynków i dobiera te, które są najciekawsze pod względem inwestycyjnym. Natomiast to wygląda tak, według tego klucza, że nigdy nie będzie miał więcej niż 20 proc. aktywów w jednym sektorze. ... czyli to co robiliśmy z pieniędzmi jest pokazywany miesiąc temu, możemy państwu pokazać najciekawsze pozycje z raportu, który mamy w tym momencie za kwiecień. W kwietniu zarabialiśmy pieniądze, możecie państwo, oczywiście nie tylko, ale również dzięki rosnącemu kontraktowi na olej opałowy, czyli coś jak ..., spadającym obligacjom japońskim i rosnącym płodom rolnym, kakao, soja. Dzięki temu również, ...

Pani

Ale skoro państwo wyceniacie raz w tygodniu, czy to znaczy, że też raz w tygodniu może się zmienić portfel, czy to jest tak krótki czas.

Pan

Nie, on się zmienia non stop, on się może zmienić non stop, natomiast, oczywiście wycena fizyczna ...

Pani

... może każdego dnia

Pan

Może się zmienić jak najbardziej, nawet w każdej godzinie, bo rynek kontraktów jest kontraktem ujednoliconym, i kontrakty są notowane na giełdach na całym świecie i ... w Stanach, tylko w Londynie, na tzw. ...

Pani

Czyli cała doba.

Pan

Cała doba, tak. System nie śpi, to nie jest człowiek, który musi coś śledzić.

Przewodniczący spotkania

Czy są pytania jeszcze. Jeśli pytań nie ma.

Pan

... zapytać odnośnie współpracy, czy państwo ... taką formę przez pośredników, czy tylko wyłącznie własnymi siłami.

Pan

Współpraca z nami jest możliwa pośrednio bądź bezpośrednio, czyli współpracujemy z największymi bankami w Polsce, Deutsche Bankiem, z Fortis Bankiem, czy z największymi jeśli chodzi o inwestowanie pieniędzy, nie największymi jeśli idzie o kapitały, ale największymi jeśli chodzi o inwestowanie pieniędzmi, najmocniejszymi graczami na rynku, również pośrednikami finansowymi, ale również indywidualnymi osobami, typu, agentami bezpośrednio. Można zawrzeć z nami umowę, jak najbardziej, dystrybuować nasze jednostki. Jest taka możliwość.

Pan

Ja państwu bardzo dziękuję. Panu również bardzo dziękuję.

Pan

Dziękuję również.

Pan

Mam jeszcze jedno pytanie do państwa praktycznie, bo przed wakacjami jest ostatnia środa jeszcze czerwca. Czyli mamy też spotkanie ostatnie ostatnia środa czerwca, tutaj. Są trzy tematy. Dwa tematy mamy podane już, a trzeci ... Czyli chcemy 3-godzinny program.

Klub Przedsiębiorców i Ekspertów przy ZK PTE - 28 maja 2008 r.

A jest kwestia jeszcze jedna, z dniem dzisiejszym pani prezes Mączyńska podpisała zgodę i błogosławieństwo dała na tworzenie ... inwestycyjnej. Czyli wszystkie osoby, które są zainteresowane, wszystkie te organizacje ... Czyli w PTE organizujemy ... inwestycyjną w szkołach ponadgimnazjalnych. Czyli to dzisiaj taki projekt został podpisany i zapraszamy do tej wszystkich, absolutnie wszystkich. Dziękuję państwu.

Koniec spotkania