



Jacek Tomasik

Dyrektor | Bankowość Korporacyjna | Ubezpieczenia
Restrukturyzacja | Ryzyko | Optymalizacja | Zarządzanie Zmiana

Restrukturyzacja

- **restrukturyzacja portfela kredytów zagrożonych Kredyt Banku z 1,8 MLD PLN do 0,8 MLD PLN w 2 lata, odzyskanie większości należności**
- **EC Tychy – skuteczne wyjście ze 100% straconej inwestycji Kredyt Banku – 115 MLN PLN poprzez pozyskanie branżowego inwestora strategicznego (Tauron)**
- **Finansowanie kluczowych projektów inwestycyjnych dla EC Lublin Wrotków (400 MLN PLN) oraz EC Zielona Góra (320 MLN PLN)**

Optymalizacja Procesów / Change Management

- **reorganizacja standardów pracy w Centrach Produktowych i wprowadzenie nowych SLA w celu zapewnienia skutecznej obsługi sieci agencyjnych w procesie fuzji Warty z HDI (wzrost liczby agencji z 4,5 tys. → 8 tys. bez konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów przez Wartę)**
- **unikalny program rozwoju i aktywizacji sprzedaży; wzrost dynamiki nowych umów w ubezpieczeniach SME o ponad 300% oraz około 50% w ubezpieczeniach majątkowych**

Zarządzanie Ludźmi

- **stworzenie wysoko wykwalifikowanego i lojalnego zespołu (pomimo około 40% redukcji); wskaźnik rotacji pracowniczej poniżej 5% (Warta); największy zespół – 165 osób**
- **przekonanie i zaangażowanie pracowników back-office w unikalny na rynku ubezpieczeniowym program rozwoju i aktywizacji sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych i SME; zwiększenie kompetencji underwriterów o rolę bezpośredniego wsparcia dla nieaktywnych agentów, przy zachowaniu bezpieczeństwa procesów**

Doświadczenie

PKO Leasing S.A.

Dyrektor ds. Segmentu Klientów Korporacyjnych, 2016 – do teraz

- **planowanie i realizacja działań zwiększających dochodowość segmentu, aktywizacja sprzedaży**
- **opracowywanie i wdrażanie nowych produktów leasingowych,**
- **opracowywanie i wdrażanie procedur**
- **optymalizacja procesów sprzedażowych oraz posprzedażowych dla klientów z segmentu korporacyjnego**

TUIR Warta S.A., 2009 – 2015

Dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Indywidualnych

- **restrukturyzacja Departamentu oraz tworzenie procesów / usprawnień operacyjnych**
- **nadzór nad procesem oceny ryzyka ubezpieczeniowego produktów indywidualnych i SME**
- **współpraca z jednostkami sprzedażowymi w zakresie obsługi posprzedażowej, polityki taryfikacyjnej i polityki akceptacyjnej**
- **budowa działu sprzedaży oraz aktywizacja sprzedaży ubezpieczeń w Centrach Produktowych**
- **nadzór i kierowanie procesem kontroli poprawności taryfikacyjnej agentów**

Wybrane osiągnięcia

- **optymalizacja operacji i kosztów poprzez restrukturyzację zespołu: 165 pracowników w 2008 → 100 pracowników w 2011**
- **projekt i skuteczne wdrożenie szkoleń ze zmian produktowych oraz aplikacji w ramach projektu TANGO (połączenie struktur HDI i WARTY):**
 - **przeszkolenie ok. 7000 sprzedawców w 3 cyklach szkoleniowych**
- **stworzenie systemu oceny jakości pracy agentów ubezpieczeniowych WARTY; ustanowienie jednolitych standardów oraz istotne ograniczenie nieprawidłowości w pracy agentów (roczne oszczędności na poziomie 25 MLN PLN)**
- **projekt ASK – Analiza i Synteza Konkurencji – system zbierający informacje na temat aktualnej**

oferty konkurencji i rozwiązań przez nią stosowanych; baza wiedzy dla departamentów odpowiedzialnych za rozwój produktów

- wprowadzenie nowoczesnego modelu wdrożeń produktów opartych o szkolenia w miejscu pracy
 - **rozwój nowego biznesu w obszarze SME i majątku indywidualnego**, dzięki zmianie roli underwriterów w Centrach Produktowych oraz zmianie modelu wsparcia i szkoleń KPI.
- Wzrost dynamiki nowych umów w grupach objętych programem:**
- **ponad 300% – ubezpieczenia SME**
 - **ponad 50% – ubezpieczenia majątkowe**
 - **usprawnienie obsługi Agentów przez Centra Produktowe** poprzez wprowadzenie dedykowanej infolinii oraz systemu priorytetyzacji wniosków i standaryzację ich obsługi
 - **optymalizacja operacji w Departamencie Ubezpieczeń Indywidualnych (wypowiedzenia umów, zwroty składek, zaświadczenia dot. historii ubezpieczeniowej klientów) poprzez standaryzację i centralizację, przy stale rosnącej liczbie klientów Warty**

Kredyt Bank S.A., 2003 – 2009

Dyrektor Centrum Bankowości Korporacyjnej Klientów Strategicznych, 2007 – 2009

Dyrektor Departamentu Zarządzania Kredytami Zagrożonymi (Korporacje i SME), 2005 – 2007

Lider Zespołu w Departamencie Zarządzania Kredytami Zagrożonymi, 2004 – 2005

Ekspert w Departamencie Finansowania Inwestycji, 2003 – 2004

- **prezentacje i negocjacje biznesowe w zakresie restrukturyzacji największych ekspozycji kredytowych, przy udziale Zarządów klientów oraz doradców**
- nadzór nad realizacją uzgodnionych strategii restrukturyzacyjnych
- współtworzenie polityki kredytowej, z naciskiem na kredyty zagrożone
- **zarządzanie portfelem 300 kluczowych klientów oraz koordynowanie współpracy z KBC-Group Multinational – jednostką powołaną do obsługi klientów kluczowych KBC NV**

Wybrane osiągnięcia

- restrukturyzacja portfela kredytów zagrożonych Banku poprzez odzyskanie większości należności z poziomu 1,8 MLD PLN → 0,8 MLD PLN
- EC Tychy – skuteczne wyjście z 100% straconej inwestycji banku – 115 MLN PLN poprzez pozyskanie branżowego inwestora strategicznego (Tauron)
- **Synergia 99 – odzyskanie 70 MLN PLN (100%) nietrafionej inwestycji Banku, pozyskanie inwestora strategicznego (Fundusze amerykańskie – OPIC)**
- stworzenie części „Podręcznika Kredytowego” w zakresie zarządzania ryzykiem portfela kredytów zagrożonych
- **utrzymanie w Banku portfela kluczowych klientów, pomimo bardzo silnych ograniczeń finansowych, wynikających ze zmiany strategii Grupy KBC po kryzysie lat 2007 – 2008**

Bank Pekao S.A., 1997 – 2003

Ekspert ds. Energetyki w Departamencie Finansowania Projektów Inwestycyjnych, 2001 – 2003

Ekspert w Biurze Przygotowania Emisji w Departamencie Korporacyjnym, 1999 – 2001

Opiekun Klienta Strategicznego w Departamencie Bankowości Korporacyjnej, 1997 – 1999

- pozyskiwanie nowych klientów w zakresie finansowania w formie kredytowej oraz papierów dłużnych
- analizy projektów inwestycyjnych, kalkulacje ryzyk i ich cen oraz uzgadnianie i negocjowanie całości dokumentacji projektowej
- **udział w procesie syndykacji projektów inwestycyjnych i przygotowaniu dokumentacji w oparciu o standardy LMA, we współpracy z doradcami zewnętrznymi**
- opracowywanie dokumentacji i prezentacja na komitetach kredytowych i przed Zarządem banku

Wybrane osiągnięcia

- **finansowanie dla EC Lublin Wrotków (400 MLN PLN) – konsorcjum 5 banków, inwestycja związana z budową bloku gazowo – parowego**
- **finansowanie dla EC Zielona Góra (320 MLN PLN) – konsorcjum 2 banków, warunki finansowania wynegocjowane, uzgodnione i podpisane w 1 miesiąc od daty zgód wydanych przez Komitety Kredytowe obu banków (30 umów)**
- kilkanaście emisji krótko- i długoterminowych papierów dłużnych – bonów komercyjnych i obligacji korporacyjnych oraz komunalnych o wartości około 100 MLN PLN w okresie 2 lat

Elektrim S.A., 1996 – 1997

Analitik w Zespole Nieruchomości w Departamencie Inwestycyjnym

Insol AG Sp. z o.o., 1994 – 1996
Specjalista ds. Organizacji

Działalność w Radach Nadzorczych

Ceramika Nowa Gala S.A.
Niezależny Członek Rady Nadzorczej od 04.2013

Ferro S.A.
Niezależny Członek Rady Nadzorczej od 06.2012

Wykształcenie

Szkoła Główna Handlowa, 1997 – 1998
Tytuł Magistra, Ekonomia, Finanse Publiczne

Szkoła Główna Handlowa, 1989 – 1994
Zarządzanie i Planowanie Społeczne

Informacje dodatkowe

Szkolenia

Efektywne zarządzanie zespołami ludzkimi

Zaawansowane techniki negocjacyjne

Zasady efektywnej komunikacji

„7 Habits of Highly Effective People”

„Storytelling” by Edison Team

Szkolenia dla Sponsorów Kredytowych

Praktyka w zakresie zasad oceny ryzyka klientów korporacyjnych, (Bruksela)

Języki

Angielski – biegły

Rosyjski – średnio-zaawansowany

Zainteresowania

Windsurfing, żeglarstwo, rowery, motocykle, literatura

