

Filip Kaczmarek

Obecne stanowisko:

Paź 2017 – obecnie

Idea Bank S.A.

Dyrektor Zarządzający ds. Nadzoru Właścicielskiego i Strategii Grupy

- implementacja spójnej strategii grupy kapitałowej w spółkach zależnych Banku;
- koordynacja wspólnych projektów grupowych;
- nadzór nad spółkami grupy w zakresie realizacji planu finansowego oraz implementacji wspólnych przedsięwzięć oraz polityk;
- tworzenie zintegrowanej strategii działania Banku i Grupy Kapitałowej;
- odpowiedzialność za zarządzanie płynnością Banku i politykę cenową depozytów;
- nadzór nad projektami restrukturyzacyjnymi w wybranych obszarach Banku.

Poprzednie doświadczenia:

Paź 2016 – Wrzesień 2017

Idea Bank S.A.

Dyrektor Departamentu Skarbu i Rynków Finansowych

Sierpień – Wrzesień 2016

Idea Bank S.A.

Dyrektor Biura Bankowości Transakcyjnej

Kwie 2010 – Czerwiec 2016

ING Bank Śląski S.A. / Pion Skarbu i Rynków Finansowych

Dyrektor Departamentu Produktów i Procesów Rynków Finansowych (14 FTE)

- Pełnienie w banku roli właściciela procesów biznesowych dotyczących tworzenia, zarządzania i dystrybucji produktów rynków finansowych i treasury we wszystkich segmentach klientów – zarządzanie, zmiana i szukanie efektywności w procesach;
- Projekty dotyczące zarządzania zmianą – głównie w kanałach dystrybucji oraz związane z przesuwaniami odpowiedzialności pomiędzy jednostkami organizacyjnymi dla podniesienia efektywności procesu;
- Wsparcie zarządzania Treasury (funkcja Business Manager’a Pionu Skarbu i Rynków Finansowych)
- Wspieranie Dyrektorów Zarządzających odpowiedzialnych za Rynki Finansowe i Treasury oraz Zarząd Banku w podejmowaniu decyzji dotyczących nadzorowanego obszaru i procesów;
- Organizacja procesów związanych z oferowaniem produktów rynków finansowych
- Nadzór nad wdrożeniem w banku (w części korporacyjnej, czasem w detalicznej) rozwiązań regulacyjnych (EMIR, MiFID 2, MIFIR, MAD, MAR, FATCA) oraz produktowych dotyczących głównie obrotu instrumentami finansowymi
- Analizy i rekomendacje dotyczące klientów, produktów i kanałów dystrybucji
- Koordynacja aktywności banku w zakresie oferowania instrumentów finansowych w różnych segmentach klienta
- Rozwój produktów rynków finansowych w tym prowadzenie projektów związanych z tworzeniem nowych kanałów dystrybucji (w tym elektronicznych), projektów dostosowawczych (regulacje prawne)
- Szukanie i wdrażanie nowych rynków - giełdy, izby rozliczeniowe, acquiring, kantory internetowe, grupy docelowe klientów korporacyjnych i detalicznych

- Nadzór nad utrzymywaniem relacji z kontrahentami banku w zakresie rynków finansowych
- Nadzór nad jakością dokumentacji rynków finansowych i negocjacje w tym zakresie
- Nadzór biznesowy nad zespołami Operacji, IT i Prawnym
- Prowadzenie prac / uczestnictwo w Komitetach Sterujących i ciałach decyzyjnych dotyczących działalności banku na rynku finansowym

Sierpień 2008 – Marzec 2010

ING Bank Śląski S.A. / Pion Korporacyjnej Sieci Sprzedaży
Zastępca Dyrektora Departamentu Zarządzania Środkami Finansowymi (35 FTE)

- odpowiedzialność za utrzymanie i rozwój produktów rozliczeniowych i cash management, produktów rynków finansowych w segmentach średnich, dużych i strategicznych przedsiębiorstw oraz instytucji finansowych
- nadzór funkcjonalny i koordynacja regionalnych wydziałów sprzedaży produktów transakcyjnych (cash management i financial markets); wsparcie sprzedaży tych produktów i reporting oraz analityka z rekomendacjami dla Zarządu
- nadzór i koordynacja projektów wdrożeniowych w zakresie oferty produktowej, akcji sprzedażowych i zmian kanałów dystrybucji (migracja na nowy system bankowości elektronicznej, PSD, SEPA, Working Capital Management, optymalizacja procesów - eBanking zamiast papieru, rozwój i migracja na nową e-platformę FX, rozwiązania sektorowe (sądy, JST, eskporterzy, itp.), system szkoleń produktowych
- współpraca w grupie roboczej PCM w Europie w ramach ING Group
- bliska współpraca z Treasury w zakresie tworzenia strategii sprzedażowych

Luty 2007 – Lipiec 2008

ING Bank Śląski S.A. / Pion Bankowości Korporacyjnej
Dyrektor Departamentu Sprzedaży Produktów Transakcyjnych Klientów Korporacyjnych (10 FTE)

- odpowiedzialność za zarządzanie sprzedażą produktów transakcyjnych (cash management i produkty skarbowe financial markets) w korporacyjnej sieci sprzedaży (średnie i duże przedsiębiorstwa)
- nadzór funkcjonalny nad regionalnymi jednostkami sprzedaży produktowej
- odpowiedzialność za stworzenie systemu planowania, monitoringu i raportowania sprzedaży
- kreowanie celów systemu motywacyjnego sprzedaży we współpracy z Dyrektorami Regionalnymi
- aktywny udział w projektach wdrożeniowych dotyczących bardziej kompleksowych rozwiązań produktowych
- reprezentowanie sprzedaży produktów transakcyjnych korporacyjnej sieci sprzedaży w centralnych projektach i inicjatywach
- organizacja spotkań / wykładów z Klientami we współudziale z Głównym Ekonomistą banku (rynk, produkty, rozwiązywanie problemów vs. aktualna sytuacja ekonomiczna); też jako prelegent

Październik 2005 – Styczeń 2007

ING Bank Śląski S.A. / Pion Bankowości Korporacyjnej
Koordynator ds. Rynków Finansowych / Departament Obsługi Klientów Korporacyjnych

- odpowiedzialność za sprzedaż produktów rynków finansowych w segmencie średnich i dużych przedsiębiorstw (roczne obroty firm z zakresu PLN 4 - 150 milionów)
- nadzór funkcjonalny i merytoryczny nad zespołem 10-15 regionalnych Specjalistów ds. Rynków Finansowych

- prezentacje i spotkania z klientami korporacyjnymi w Polsce
- wsparcie procesu budżetowania
- rozliczanie celów sprzedażowych
- pilotowanie dużych transakcji we współpracy z Pionem Skarbu i Rynków Finansowych, Legal, Operacjami, Ryzkiem Kredytowym
- analityka biznesowa i składanie rekomendacji dla zmian
- szkolenia produktowo-sprzedażowe łącznie dla ok. 200 Doradców korporacyjnych, Private Banking oraz Dealerów Korporacyjnych (formalny status trenera banku ds. rynków finansowych)

Paźdz 2002 – Wrzesień 2005

ING Bank Śląski S.A. / Pion Bankowości Korporacyjnej
Menedżer Produktu / Departament Obsługi Klientów Korporacyjnych

- odpowiedzialność za stworzenie oferty produktowej w zakresie rynków finansowych (instrumenty pochodne) w segmencie średnich i dużych firm (procedury, dokumentacja, systemy, budżety, materiały marketingowe, szkolenia, konferencje z klientami)
- wsparcie sprzedażowe dla sieci sprzedaży
- analizy sprzedaży, raportowanie wyników i trendów
- współpraca z Pionem Skarbu i Rynków Finansowych oraz regionalnymi menedżerami sprzedaży w celu utworzenia środowiska sprzyjającemu dynamice sprzedaży produktów financial markets

Paźdz 2001 – Wrze 2002

TUiR Warta S.A.
Inspektor, Biuro Zarządzania Strukturą Organizacyjną

- odpowiedzialność za projekty optymalizacyjne we współpracy z zewnętrznymi konsultantami
- koordynacja i obsługa prac Komitetu Obsługi Procesu Rozliczeń
- udział w tworzeniu systemu miar, wskaźników i raportów zarządczych dotyczących efektywności procesu sprzedaży i obsługi ubezpieczeń korporacyjnych

Wykształcenie:

Obecnie (od 2015)

Studia doktoranckie / Ekonomiczna Analiza Rynków Finansowych
 Szkoła Główna Handlowa w Warszawie / Katedra Analiz Ekonomicznych

2000 – 2003

Master of Business Administration, specjalizacja w metodach zarządzania w międzynarodowych organizacjach wielokulturowych; studia w ramach międzynarodowej grupy studentów; praca magisterska (strategie wejścia na nowe rynki na przykładzie Scania w Polsce) i praca licencjacka (różnice w stylach zarządzania w średnich firmach z kapitałem szwedzkim vs. francuskim)
 Linkoping University (Szwecja)

1997 - 2003

Studia magisterskie ekonomiczne (Finanse i Bankowość) – praca magisterska nt. rozwoju rynków kredytowych instrumentów pochodnych, Absolutorium w ramach kierunku Metody Ilościowe i Systemy Informacyjne (bez pracy magisterskiej)
 Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Języki obce:

Angielski – płynnie
 Słowacki – płynnie (w mowie)
 Niemiecki – średnio-zaawansowany