

■ MARCIN TOKAREK

■ PROFIL ZAWODOWY

Jestem managerem z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży finansowej. W swojej karierze zawodowej specjalizowałem się w pracy w spółkach finansowych na wczesnym etapie ich rozwoju. Brałem udział w takich projektach jak Lukas S.A., Lukas Bank (obecnie grupa *Credit Agricole*), Cetelem Polska Expansion S.A. (podmiot z grupy BNP Paribas obecnie działa jako część BGŻ BNP Paribas S.A.), Ultimo sp. z o.o., SMS Kredyt Holding S.A., Profeska S.A.

W swojej karierze zawodowej odpowiadałem z obszary związane z informatyką, ryzykiem oraz windykacją.

Najbardziej spektakularny sukces w mojej karierze zawodowej to praca w ramach grupy Ultimo gdzie odpowiadałem za wycenę portfeli oraz proces windykacji. Byłem też odpowiedzialny za negocjacje z bankami dużych umów kupna portfeli oraz projektów typu CDS. Ultimo w ciągu czterech lat od założenia stało się jedną z dwóch największych spółek działających na rynku usług windykacyjnych w Polsce. W ramach pracy w Ultimo a następnie GCDF brałem również udział w założeniu i rozwoju spółki windykacyjnej PrimoCollect działającej na Ukrainie oraz Rosji.

W ramach pracy w grupie SMS byłem pomysłodawcą sposobu na dystrybucję produktów pożyczkowych poprzez zewnętrzne sieci dystrybutorów, sprzedających je pod własnym logo. SMS był też pierwszym podmiotem na rynku pożyczkodawców pozabankowych, który finansuje stały wzrost sprzedaży poprzez współpracę z funduszem sekuretyzacyjnym. Takie rozwiązania umożliwiają spółce ze stosunkowo niewielkim kapitałem na bycie znaczącym graczem rynku pożyczek pozabankowych w Polsce.

Dobrze czuję się w pracy w podmiotach wymagających restrukturyzacji oraz będących na wczesnym etapie swojego rozwoju. Lubię uczestniczyć w tworzeniu zespołu specjalistów. Wierzę, że wartość firmy na konkurencyjnym rynku buduje się poprzez budowanie dobrego zespołu specjalistów, sprawność operacyjną oraz zdolność do budowania przewag konkurencyjnych wyróżniających ją na tle rynku. Udział w budowaniu takich podmiotów jak Lukas S.A. czy Ultimo dał mi oprócz doświadczenia bardzo dużo satysfakcji zawodowej.

■ DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Od maja 2017 do dziś prezes zarządu oraz współwłaściciel w spółce Lease And Work Sp. z o.o.

Zadania

Lease And Work Sp. z o.o. działa jako Agencja Pracy Tymczasowej. Zajmuje się pozyskiwaniem pracowników, głównie z krajów Europy wschodniej. Spółka działa operacyjnie od października 2017 roku. Do tej pory udało nam się wylizingować kilkudziesięciu pracowników do spółek działających w branży produkcyjnej oraz budowlanej.

Od listopada 2015 do dziś prowadzę działalność gospodarczą pod nazwą MT Marcin Tokarek

Zadania

Prowadzę działalność w zakresie doradztwa dla podmiotów z branży finansowej. Moi kliencie są to spółki pożyczkowe oraz windykacyjne. Swoim klientom doradzam głównie w obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym oraz windykacji. Firmom pożyczkowych pomagam też w zakresie współpracy z funduszami

sekurytyzacyjnymi stanowiącymi dla nich alternatywne źródło finansowania, pozwalającym na wzrost akcji kredytowej. Podstawowe obszary mojej pracy to:

- Budowanie modeli statystycznych do oceny ryzyka kredytowego (karty skoringowe);
- Projektowania systemów informacji zarządczej dla spółek pożyczkowych oraz windykacyjnych ;
- Wycena wartości portfeli regularnych oraz nieregularnych;
- Projektowanie procesów biznesowych w zakresie prowadzonych przez klientów działalności takich jak proces windykacji czy proces udzielania pożyczek.

Od listopada 2015 roku do lipca 2017 – prezes zarządu w spółce Credit Found sp. z o.o. w ramach zadań od grudnia 2015 roku pełnię funkcję członka rady nadzorczej w gruzińskiej spółce zależnej PolCredit LTD.

Zadania

Spółka pełniła rolę spółki holdingowego i zajmującego się inwestowaniem w podmioty pożyczkowe w krajach Europy środkowo wschodniej. Nie prowadzi innej działalności operacyjnej. Od marca 2016 działa operacyjnie PolCredit LTD spółka pożyczkowa działająca na rynku gruzińskim. Credit Found sp. z o.o. zajmuje się dostarczeniem finansowania, systemu informatycznego oraz wsparcia w obszarze procesów biznesowych.

Od kwietnia 2012 do września 2014 roku – praca w ramach grupy SMS na stanowisku prezesa zarządu SMS Kredyt Holding S.A. oraz prezesa spółek zależnych Profeskasa S.A., SMS Invest sp. z o.o. Dyrektor ds. ryzyka w SMS Invest sp. z o.o. SMS Kredyt spółka jawna.

Zadania

- Odpowiedzialność za rozwój spółek z grupy SMS Kredyt Holding S.A..
- Odpowiedzialność za przygotowanie i wykonanie budżetów spółek z grupy SMS.
- Wdrażanie nowych produktów pożyczkowych, odpowiadających zmieniającym się oczekiwaniom rynku.
- Wprowadzenie spółki na rynek NewConnect i pozyskiwanie finansowania na rozwój spółki.
- Zarządzanie i motywowanie podległymi pracownikami.

Sukcesy

- Dynamiczny rozwój spółek. Stały wzrost sprzedaży i przychodów na poziomie 50% rok do roku.
- Rozbudowa sieci sprzedaży do około 4 000 punktów na terenie całego kraju.
- Wdrażanie nowych produktów pożyczkowych, pożyczki na zakup towarów sprzedawanej w sklepach, pożyczki na zapłatę rachunków w biurach płatniczych.
- Pozyskanie finansowania na rozwój grupy poprzez emisje obligacji oraz współpraca z funduszem sekuretyzacyjnym. SMS był pierwszym podmiotem na rynku firm pożyczkowych w Polsce wykorzystującym sekuryzację jako źródło finansowania wzrostu sprzedaży.
- Utworzenie oraz urentownienie spółki Profeskasa S.A. firmy działającej na rynku punktów płatności (spółka uzyskała rentowność po nieco ponad rok od założenia i jest istotnym graczem na rynku płatności).
- Uruchomienie sprzedaży pożyczek gotówkowych przeznaczonych na zakup towarów w sklepach.
- Udział w uczynieniu z SMS Kredyt rozpoznawalnego gracza na rynku pożyczek gotówkowych sektora pozabankowego w Polsce.

Od listopada 2006 do grudnia 2014 praca w grupie GCDF na stanowiskach: dyrektor wykonawczy w GCDF sp. z o.o., Pełniłem też funkcję członka rady nadzorczej Doradcy24 S.A. oraz Dyrektora w zarządzie JTV Vehicle CY LTD.

Zadania

- Udział w projektach inwestycyjnych GCDF.

- Projekty inwestycyjne wykonywane na rzecz podmiotu, głównie na terenie Ukrainy. Praca polegała na ocenie podmiotów w branży finansowej stanowiących potencjalne inwestycje oraz ocenę wycen portfeli wierzytelności nieregularnych kupowanych przez podmiot powiązany kapitałowo PrimoCollect.
- Nadzór nad projektami w obszarze zarządzania ryzykiem kredytowym, windykacją, wycenami portfeli wierzytelności nieregularnych w spółkach windykacyjnych.
- Udział w planowaniu strategicznym spółek z grupy.
- Udział w projektach rekrutacyjnych na stanowiska kierownicze (opiniowanie w obszarze merytorycznym).

Sukcesy

- Założenie Ultimo Ukraina. Dziś działająca jako PrimoCollect. Obecnie jest największą i najlepszą spółką windykacyjną działającą na rynku ukraińskim.

Od marca 2003 do października 2006 praca w grupie Ultimo na stanowisku dyrektor Departamentu Zarządzania Ryzykiem Kredytowym i Analiz Statystycznych, a następnie wiceprezes zarządu Ultimo spółka z o.o. Dyrektor w spółce Andrzej Kustra i wspólnicy spółka komandytowa (spółka z grupy Ultimo zajmująca się prowadzeniem windykacji zleconej głównie na potrzeby banków).

Zadania

- Odpowiedzialny za proces wyceny portfeli wierzytelności nieregularnych nabywanych przez grupę Ultimo.
- Odpowiedzialny za organizację procesu windykacji w tym windykację telefoniczną, terenową oraz prawną.
- Prowadzenie projektów doradczych w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym dla klienta bankowego oraz firmy pożyczkowej (lider na rynku bułgarskim).
- Tworzenie statystycznych modeli skoringowych dla banków oraz doradztwo w zakresie ryzyka kredytowego.
- Organizacja pracy windykacji zleconej wykonywanej głównie na potrzeby banków.

Sukcesy

- Udział w stworzeniu szybko rozwijającej się firmę windykacyjną na rynku polskim. Po czterech latach działalności była drugą co do wielkości obsługiwanego portfela wierzytelności (stan na 2006 rok) spółką windykacyjną w Polsce.
- Wdrażanie nowych innowacyjnych na rynku polskim produktów typu CDS.
- Stworzenie i pomoc w zdobywaniu wiedzy wielu specjalistów odnoszących obecnie sukcesy biznesowe w wielu spółkach finansowych.

Od września 2000 do sierpnia 2002 kierownik Działu Systemów Ekspertowych i Analiz Statystycznych w Cetelem Polska Expansion S.A. (podmiot z grupy BNP Paribas)

Zadania

- Optymalizacja procesów decyzji kredytowych, celem minimalizacji kosztów ryzyka kredytowego przy jak najwyższym poziomie akceptacji wniosków kredytowych.
- Implementacji systemów podejmowania decyzji kredytowych.
- Kontrola ryzyka na poziomie sklepów oraz innych punktów dystrybucji pożyczek.
- Tworzenie raportów na potrzeby zarządu, księgowości oraz działów operacyjnych.
- Ograniczenie kosztów wyłudzeń kredytowych na szkodę spółki.

Sukcesy

- Ponad dwukrotne ograniczenie kosztów ryzyka kredytowego w okresie pracy w spółce.
- Udział w tworzeniu systemu minimalizującego koszty wyłudzeń kredytowych przez zorganizowane grupy przestępcze.

Od kwietnia 1996 do sierpnia 2000 praca w Lukas S.A. kolejno na stanowiskach informatyk, programista, projektant programista lider zespołu.

Zadania

- Projektowania oraz programowanie systemów komputerowych do obsługi kredytów ratalnych udzielanych w systemie Lukasa.

Sukcesy

- Otrzymałem z rąk Mariusza Łukasiewicza wyróżnienia „Animatora sukcesu” w firmie Lukas S.A.
- Kierowałem pracami zespołu programistów tworzących system Ratluk-P przeznaczony do prowadzenia księgowej analityki kredytów ratalnych sprzedawanych w sieci sprzedaży ratalnej Lukas. System działa w Banku Credit Agricole do dnia dzisiejszego (na starym portfelu kredytów) co z uwagi na zmianę technologii informatycznych traktuję jako spory sukces.

Od sierpnia 1995 do kwietnia 1996 praca w firmie Optosoft Bis sp. z o.o. na stanowisku programista.

Zadania

- Programowanie w języku C++ systemów wspomagających kontrolę jakości w przemyśle. Implementacja rozwiązań wspomagających statystyczną kontrolę procesu produkcyjnego dla spółek na rynku polskim, niemieckim oraz amerykańskim.

■ **Wykształcenie**

Jestem absolwentem Politechniki Wrocławskiej wydziału Podstawowych Problemów Techniki na kierunku Matematyka Stosowana.

■ **ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW**

- Znajomość języka **angielskiego** oraz **rosyjskiego** na poziomie komunikatywnym, umożliwiającą pracę w międzynarodowych zespołach.
- Podstawowa znajomość języka **francuskiego**.

■ **Kompetencje**

- Dobra znajomość branży windykacyjnej w Polsce oraz poza jej granicami.
- Analiza danych oraz jej wykorzystanie w biznesie.
- Doświadczenie w organizowaniu i usprawnianiu procesów.
- Komunikatywność, dobra współpraca z zespołem .
- Umiejętność pracy w sytuacjach stresowych .

■ **DODATKOWE INFORMACJE**

- Prawo jazdy **kat.B**.
- Wyczynowo gram w tenisa stołowego. Jestem zawodnikiem AZS Politechnika Wroclawska.
- Jeżdżę na nartach , żegluję.