

CURRICULUM VITAE

Paweł Miller

DOŚWIADCZENIE I ZAINTERESOWANIA

- Zarządzanie strategiczne spółkami – ubezpieczenia, bankowość, inwestycje, fundusze emerytalne
- Dystrybucja, sprzedaż, zarządzanie rynkiem i produktami
- Zarządzanie, fuzje i przejęcia, start-upy, zarządzanie łączącymi się organizacjami, interim management
- Praca w radach nadzorczych, zarządzanie z perspektywy właścicielskiej
- Zainteresowania: bankowość, ubezpieczenia, private equity, bankowość inwestycyjna, fundusze inwestycyjne, budowa/rozbudowa sieci sprzedaży, nowe kanały dystrybucji, media, telekomunikacja, farmacja

ŚCIEŻKA ZAWODOWA

11/2006 – 01/ 2009 Allianz Polska, Allianz Bank Polska SA, Prezes Zarządu

Allianz Bank jest częścią 3 co do wielkości ubezpieczyciela w Polsce, podmiotu Grupy Allianz, największego ubezpieczyciela w Europie. Raportowanie bezpośrednio do szefa Grupy Allianz Polska i niebezpośrednio do Allianz New Europe.

Zakres odpowiedzialności:

- Pełna odpowiedzialność za projekt powołania Allianz Bank w wysokości 200 mln Euro
- Proces uzyskania licencji bankowej i operacyjnej
- Opracowanie strategii, modelu biznesowego, struktury i business planu
- Project Management budowy banku – kanałów dystrybucji, centrali banku, operacji, oferty produktowej, procedur i polityk bankowych
- Zarządzanie pracami Zarządu Banku, bezpośrednia odpowiedzialność za Sprzedaż (01—07 '08), Ryzyko, Product Management, Legal&Compliance, Marketing, HR and Office Management
- Uczestnictwo w pracach Allianz Banking Operational Committee, Frankfurt, Niemcy

Osiągnięcia:

- Uzyskanie licencji bankowej i operacyjnej
- Postawienie kompletnej infrastruktury bankowej – centrali i sieci lokalizacji dla 60 oddziałów w ciągu 1 roku
- Rekrutacja podstawowego zespołu menadżerskiego i projektowego (70 osób – centrala i sprzedaż)
- Opracowanie i implementacja koncepcji funkcjonowania banku, opartej o x-selling, bancassurance/assurbanking z udziałem sieci agentów Allianz, CRM, internet i pośredników zewnętrznych

12/2001 – 10/2006

Nordea Życie Polska, Prezes Zarządu, NL Życie, Prezes Zarządu (2005-2006), Nordea OFE, Dyrektor Sprzedaży (2005-2006), Co-szef Nordea Life and Pensions w Polsce

Nordea to największa skandynawska grupa finansowa, Nordea Życie była 7 co do wielkości towarzystwem ubezpieczeń na życie w Polsce, Nordea OFE był 6 co do wielkości OFE. Raportowanie do szefa Nordea Life and Pensions, członka zarządu Grupy Nordea

Zakres odpowiedzialności:

- Planowanie i egzekucja strategicznych celów biznesowych spółek life and pensions Grupy Nordea w Polsce

- Zarządzanie pracami Zarządów 2 towarzystw ubezpieczeniowych (Nordea i NL), bezpośrednia odpowiedzialność za sprzedaż.
- Odpowiedzialność za sprzedaż, operacje, Marketing, IT w spółkach życiowych i OFE
- Zarządzanie pracą 120 pracowników centrali, 500 agentów wyłącznych, 4500 wyłącznych agentów zewnętrznych (OFE), relacjami z zewnętrznymi pośrednikami i brokerami
- Lokalna odpowiedzialność za akwizycję i połączenie ze spółkami Sampo – wielkość transakcji 130 mln Euro, największa transakcja tego typu w Polsce
- Bezpośrednie zarządzanie 3 kanałami dystrybucji (wyłączny, zewnętrzny i bancassurance)
- Zapewnienie wdrożenia strategii bancassurance/ assurbanking Nordea przez członkostwo w radach nadzorczych spółek Grupy Nordea (Nordea Bank, Nordea ubezpieczenia)

Osiągnięcia:

- Zwiększenie wolumenu sprzedaży (new business) z 36 mln PLN (2001) do PLN 560 mln PLN (2006)
- Restrukturyzacja spółki – redukcja zatrudnienia o 60%
- Centralizacja procesów obsługowych, implementacja nowego systemu IT
- Stworzenie i wdrożenie systemu samofinansowania się kanałów dystrybucji (w tym własnego)
- Znaczące zmniejszenie udziału kosztów stałych; wdrożenie innowacyjnych produktów – open platform UL, Variable Unit-Linked
- Rekrutacja i utrzymanie team'u menadżerskiego w trakcie i po merger z Sampo
- Wdrożenie pierwszej w Polsce polisy na życie w całości opłaconej i wystawionej w Internecie, wdrożenie nowatorskiej polisy MultiOchrona z uproszczonym underwriting'iem
- Przygotowanie do projektu x-selling'u do bazy klientów OFE

06/2000 – 11/2001

AMC Polska, Prezes Zarządu

Raportowanie do Wiceprezesa Sprzedaży, AMC International.

Zakres odpowiedzialności:

- Strategiczne i operacyjne zarządzanie jako jedno-osobowy Zarząd AMC Polska, części niemiecko-szwajcarskiego koncernu sprzedaży bezpośredniej
- Zarządzanie siecią 400 sprzedawców, 20 osób w centrali

Osiągnięcia:

- Restrukturyzacja operacji spółki, organizacja magazynów i logistyki
- Zwiększenie efektywności sprzedaży poprzez zmiany w systemie kredytowania zakupów
- Podniesienie standardów sprzedaży, wzrost realizacji zamówień, wprowadzenie nowych linii produktowych

02/1999 – 05/2000

ING Nationale Nederlanden

Dyrektor ds. Rozwoju 01/2000 – 05/2000

Dyrektor Regionalny ds. Współpracy z Bankiem Śląskim 02/1999 – 01/2000

Raportowanie do Prezesa Zarządu ING Nationale-Nederlanden, Wiceprezesa ds. Sprzedaży

Zakres odpowiedzialności:

- Sprzedaż ubezpieczeń na życie i OFE ING NN klientom Banku Śląskiego za pośrednictwem 300 agentów afiliowanych przy oddziałach Banku Śląskiego
- zarządzanie projektami rozwoju sprzedaży związanych ze wzrostem efektywności rekrutacji i sprzedaży oraz nowymi produktami
- Członek ISIS Team – odpowiedzialnego za wdrożenie skomputeryzowanego systemu sprzedaży w całej sieci ING NN
- Sprzedaż produktów bankowych przez agentów – kredyty hipoteczne i karty kredytowe

Osiągnięcia:

- Opracowanie i wdrożenie koncepcji sprzedaży polis klientom banku
- Pierwsze w Polsce wdrożenie sprzedaży produktów kredytowych przez agentów ubezpieczeniowych – 1200 agentów sprzedających kredyty hipoteczne i 2000 agentów sprzedających kredyty hipoteczne
- W 1999 r. sprzedaż 20 000 OFE klientom banku polis życiowych o składce łącznie 15 mln PLN (2,5 polisy/agenta/miesięcznie)
- Negocjacja warunków współpracy z BSK, opracowanie umowy trójstronnej, manuala sprzedaży i zasad korzystania z systemu ICBS i dostępu do danych klientów

11/1997 – 01/1999

Citibank Polska, Dyrektor Sprzedaży, Citibusiness; Vice-president, Citibank

Citibusiness to start-up w Citibank Polska powołany do obsługi segmentu małych i średnich przedsiębiorstw (obróć 3-35 mln USD), część międzynarodowego projektu dla 13 krajów świata (min RPA, Malezja, Tajwan, Czechy)

Zakres odpowiedzialności:

- Odpowiedzialność za wynik finansowy (P&L responsibility) sprzedaży i zarządzanie sprzedażą
- Stworzenie organizacji sprzedaży, call-centre, zespołu wsparcia sprzedaży i szkoleń
- Współtworzenie i implementacja modelu biznesowego
- Opracowanie i wdrożenie systemu prowizyjnego
- Odpowiedzialność za wolumeny sprzedaży – kredytów, depozytów, liczbę klientów, wysycenie produktami portfela klientów i przychodowość
- Uczestnictwo w Executive Committee (Polska) i Sales Committee projektu (Malezja) w związku z wdrożeniem systemu zarządzania sprzedażą Siebel w 13 krajach

Osiągnięcia:

- Rekrutacja i przeszkolenie zespołów sprzedaży i dyrektorów regionalnych w rekordowym czasie 3 miesięcy
- Pozyskanie 900 customers i osiągnięcie dochodu 1,5 mln USD po 8 miesiącach działalności
- Wprowadzenie zmian w organizacji – przejście od modelu opartego o branżę na oparty o podział geograficzny

03/1994 – 11/1997

Commercial Union Polska

Dyrektor ds. Ubezpieczeń Grupowych 04/1995- 11/1997

Zakres odpowiedzialności:

- Odpowiedzialność za wynik finansowy linii biznesowej grupowego ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym
- Zarządzanie działem ubezpieczeń grupowych – 30 osób w centrali, 440 agentów licencjonowanych do sprzedaży, 6 menadżerów regionalnych
- Zarządzanie całością procesów w ubezpieczeniach grupowych - tworzenia produktów, oceny ryzyka, rekrutacji, szkoleń, sprzedaży, obsługi polis grupowych – z wyjątkiem księgowości, obsługi roszczeń i inwestycji

Osiągnięcia:

- Wdrożenie pierwszego w Polsce ubezpieczenia grupowego na życie z funduszem inwestycyjnym (01/1995) , przeszkolenie łącznie około 1500 agentów
- Stworzenie kompletnego działu ubezpieczeń grupowych, wewnętrznych procedur, OWU, implementacja systemu IT obsługi polis CLAS
- Ustanowienie relacji i przeszkolenie grupy około 200 brokerów
- Przekroczenie planów sprzedaży, ok. 30 mln PLN składki rocznej, 5-10% GWP (1997)

- Osobista sprzedaż ok. 7 mln PLN składki rocznej

09/1994 – 04/1995

Specjalista ds. Ubezpieczeń Grupowych

Opracowanie OWU produktu ubezpieczenia grupowego z funduszem, zasad underwritingu, systemu kwotacyjnego, formularzy i dokumentacji ubezpieczeniowej

03/1994 – 09/1994

Trener

Członek zespołu trenerów odpowiedzialny za szkolenia podstawowe, techniki sprzedaży i analizę finansową. Przeprowadził szkolenia dla około 3000 agentów, wdrożył system sprzedaży i analizy finansowej w oparciu o standardy LUATC (Kanada)

Urząd Miasta Torunia 1993 – 1994

Rzecznik Prasowy

Odpowiedzialny za politykę medialną i relacje z inwestorami z władzami Torunia. Wydawca biuletynu informacyjnego. Członek zespołu współpracującego ze Światową Organizacją Zdrowia (WHO), Projekt Zdrowych Miast – prowadzenie szkoleń i promocja zdrowego stylu życia w miastach

Uniwersytet im. Mikołaja Kopernika w Toruniu

Magister Sztuki – konserwacja Malarstwa i Rzeźby Polichromowanej 1985 – 1993

LO im S. Żeromskiego w Łławie, profil matematyczno-fizyczny 1980 – 1984

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ

2007-2009 członek Rady Nadzorczej TFI Allianz

2006-... członek Rady Programowej Institute of International Research (IIR)

2002 – 2006 członek Rady Nadzorczej giełdowej spółki Nordea Bank Polska

2001 – 2004 członek rady nadzorczej Nordea Ubezpieczenia (później Tryg)

2001 – 2006 członek Polskiej Izby Ubezpieczeń, wyróżniony złotym medalem za zasługi dla ubezpieczeń w 2005

2000 – Prezes Fundacji Sztuki ING

1989 – 1992 Mieszkał i podróżował w Wielkiej Brytanii i Australii

1994 – 2008 Mówca publiczny, prelegent konferencji w Polsce i za granicą (Warszawa, Praga, Amsterdam) tematy zarządzania i sprzedaży i marketingu

1994 – 2006 uczestnik wielu szkoleń organizowanych przez LIMRA, Commercial Union, Citibank, ING i Nordea z zarządzania, bankowości, ryzyka kredytowego, zarządzania zmianą

1994 – 2001 trener, przeprowadził osobiście około 300 szkoleń z zagadnień sprzedaży, zarządzania, motywacji i rozwoju osobistego

Zgodnie ze złożonym oświadczeniem Pan Paweł Miller nie jest zaewidencjonowany w Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych prowadzonym na podstawie ustawy o KRS oraz nie prowadzi działalności konkurencyjnej w stosunku do Suwary S.A. jak również nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej i nie uczestniczy w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu.

Pan Paweł Miller złożył Spółce oświadczenie, że spełnia warunki niezależności członka Rady Nadzorczej wymienione w Statucie Spółki.