

# MARIUSZ C. GRENADOWICZ

## WYKSZTAŁCENIE

---

1984 – 1989 The Chartered Institute of Bankers Londyn

*ACIB, International Banking Diploma*

- Trzecie miejsce w Wlk. Brytanii w sesji egzaminacyjnej 1989 roku

1979 – 1981 Uniwersytet Gdański Sopot

*Wydział Ekonomiki Transportu*

- Nagrody dziekańskie po każdym z dwóch ukończonych lat studiów
- Studia nie dokończone ze względu na ogłoszenie stanu wojennego i emigrację do Wlk. Brytanii

## DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

---

2000 - obecnie Globe Trade Centre S.A. Warszawa

*Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu*

2012 - obecnie Aviva Poland Warszawa

*Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Ryzyka*

2012 - obecnie Arctic Paper S.A. Poznań

*Członek Rady Nadzorczej, Członek Komitetów Audytu i Finansowego*

2012 - obecnie Money Makers S.A. Warszawa

*Członek Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu*

2013 - 2014 Polskie Inwestycje Rozwojowe S.A. Warszawa

*Prezes Zarządu Dyrektor Generalny Banku*

- Od podstaw stworzył Fundusz i osobiście nadzorował wszystkie elementy niezbędne dla zapewnienia operacyjnej gotowości. Rozwinął i wdrożył szczegółową politykę Funduszu. Zatrudnił zespół 25-u wysokiej klasy specjalistów i zainicjował ponad 50 potencjalnych projektów.
- Zasilenie projektów inwestycyjnych kapitałem w kwocie ponad 1.1 mld zł.
- Regularne kontakty z licznymi ministrami pod kątem dużych projektów infrastrukturalnych dostarczając im szczegółowych rozwiązań i modeli finansowych.

2008 – 2010 BRE Bank S.A. Warszawa

*Prezes Zarządu Dyrektor Generalny Banku*

- Zarządzał trzecim co do wielkości bankiem w Polsce, spółką publiczną zaliczaną do indeksu WIG20, zatrudniającą wraz z podległymi podmiotami ponad 6500 osób.
- Podstawowe wskaźniki finansowe banku za pierwsze półrocze 2010 r.: przychody PLN 1,455.7 mln, zysk operacyjny PLN 709.3 mln, zysk przed opodatkowaniem PLN 328.8 mln, zysk netto PLN 239.7 mln, suma bilansowa PLN 88,911.4 mln, koszty/przychody 51.2%, ROE brutto 14%.
- Wprowadził program BRENova, odpowiedź banku na najgłębszy od lat 30-tych kryzys finansowy lat 2008-2009, dzięki któremu bank zakończył 2009 r. zyskiem, a

także zaadresował zagrożenia związane z niską bazą kapitałową oraz wysokim współczynnikiem kredytów do depozytów.

- Zrealizował w ramach BRENowej PLN 296 milionów oszczędności kosztowych, a także przeprowadził istotne zmiany w modelu biznesowym bankowości detalicznej i korporacyjnej, istotnie podnosząc przychody obydwu pionów i zwiększając udział przychodów prowizyjnych.
- Przeprowadził, zakończoną nadsubskrypcją, emisję akcji z prawem poboru na kwotę PLN 2 miliardów, równolegle prezentując rynkom przyjętą z uznaniem i aprobatą nową średniookresową strategię banku.
- Wdrożył w banku szereg regulacji, czyniących relacje z klientami bardziej etycznymi i transparentnymi, m.in. politykę zapobiegania konfliktom interesów, politykę przeciwdziałania praniu pieniędzy, czy wymagany przepisami unijnymi tzw. MiFID.
- Przygotował bank do wdrożenia tzw. zaawansowanej metody kapitałowej (AIRB), kończąc proces złożeniem wniosku o zastosowanie metody do Komisji Nadzoru Finansowego.
- Zakończył szereg negatywnych dla banku od strony reputacyjnej tematów medialnych: NetForex, Interbrok, „stary portfel” kredytów hipotecznych, opcje walutowe.
- Pierwszy w historii BRE Banku prezes wybrany do Zarządu Związku Banków Polskich.
- Prezes Polskiego Związku Pracodawców Prywatnych Banków i Instytucji Finansowych „Lewiatan”.

2001 – 2006 Bank BPH S.A. Warszawa

*Wiceprezes Zarządu*

- Zastępował Prezesa Zarządu w 10,000-osobowej spółce publicznej.
- Jedyne, oprócz Prezesa Zarządu, zatwierdzone przez Komisję Nadzoru Bankowego.
- Odpowiedzialny za 1,000-osobowy Pion Bankowości Korporacyjnej i Finansowania Nieruchomości poprzez 10-ciu bezpośrednich podwładnych.
- Podstawowe wskaźniki finansowe pionu: przychody 815 milionów złotych, zysk przed opodatkowaniem 400 milionów złotych, zwrot z kapitału (ROE) 31.1%.
- Zarządzał skomplikowaną fuzją czterech struktur organizacyjnych, które weszły w skład podległego pionu obecnego Banku BPH, opracował i wdrożył nową strategię pionu, a następnie spowodował wzrost przychodów podległego pionu z 535 milionów złotych w 2002 do 815 milionów złotych w 2006, zmieniając stratę przed opodatkowaniem w wysokości 162 milionów złotych w 2002 na zysk w wysokości ok. 400 milionów złotych w 2006.
- Zaprojektował i wdrożył nową strukturę organizacyjną pionu, zgodną z i opartą o nowo-opracowaną strategię, uwieńczeniem której była przyspieszona, trwająca jedynie 4 miesiące dywizjonalizacja, zakończona wydzieleniem ze struktur banku uniwersalnego autonomicznej sieci 27 tzw. centrów korporacyjnych, dedykowanych wyłącznie średnim firmom
- Zainicjował i stopniowo wdrożył w całym podległym pionie najwyższej klasy (również międzynarodowej) system narzędzi wsparcia sprzedaży (m.in. spójny system tzw. MbO, wsparty systemem MIS, dedykowany system CRM, a także tzw. *wallet sizing* dla klientów korporacyjnych).
- Wprowadził podległy pion na czołowe pozycje w będących przedmiotem szczególnej strategicznej uwagi obszarach produktowych: nr 1 w kredytach konsorcyjnych, nr 2 w emisji korporacyjnych instrumentów dłużnych, nr 2 w tzw. *cash management*, nr 2 w sprzedaży instrumentów zabezpieczających przed

ryzykiem kursowym i stóp procentowych, nr 4 w leasingu, w każdym przypadku z pozycji poza pierwszą dziesiątką w 2001 r.

- Nagrodzony przyznaniem przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej tytułem Eurolidera za rok 2004.
- “Euromoney 2006 Awards for Excellence” – Bank BPH nagrodzony tytułem “Best Bank in Poland” czerwiec/lipiec 2006 r.

2000 – 2001 ABN AMRO Bank (Polska) S.A. Warszawa

*Prezes Zarządu*

- Odpowiedzialny za 230-osobową organizację Grupy ABN AMRO w Polsce.
- Przeprowadził reorganizację polskiej części Grupy ABN AMRO z organizacji opartej o struktury krajowe w organizację zarządzaną przez globalne linie biznesu, zgodnie z nowo-wprowadzoną globalną strategią Grupy ABN AMRO.
- Pierwszoplanowa odpowiedzialność za budowanie relacji o wysokiej wartości dodanej z polskimi tzw. „klientami definiującymi” („*defining clients*”) Grupy ABN AMRO w oparciu o cztery kluczowe grupy produktów (zabezpieczenie przed ryzykiem kursowym i stóp procentowych, instrumenty dłużne przedsiębiorstw, doradztwo w zakresie fuzji i przejęć oraz rynki kapitałowe).
- W momencie odejścia w połowie 2001 r. pozostawił podległą organizację z zyskiem przed opodatkowaniem w wysokości 42 milionów złotych, w porównaniu ze stratą w wysokości 14 milionów złotych w 1996 r.

1997 – 2000 ABN AMRO Bank (Polska) SA Warszawa

*Wiceprezes Zarządu*

- Zastępował Prezesa Zarządu w 230-osobowej organizacji, m.in. w czasie procesu przetargowego oraz tzw. *due diligence*, dotyczących udziału w prywatyzacji Banku BPH.
- Bezpośrednio odpowiedzialny za całą strukturę sprzedażową, składającą się z grupy doradców bankowych (w tym dwóch biur reprezentacyjnych w Poznaniu i Katowicach), zespołu finansowania strukturalnego oraz tzw. *cash management* – razem ok. 50 osób (z 15 w styczniu 1997 r.).
- Opracował i wdrożył nową strategię bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej, dokonał wewnętrznej restrukturyzacji, zwiększył profil kompetencyjny zespołu poprzez sprowadzenie do organizacji znanych na rynku i sprawdzonych profesjonalistów na miejsce osób uprzednio zatrudnionych i nie reprezentujących wartości, opracował i wdrożył nowe kompetencje produktowe organizacji, zwiększył sprzedaż produktów bankowości korporacyjnej i inwestycyjnej zdefiniowanej uprzednio grupie klientów poprzez *cross-selling*.
- Osobiście współodpowiedzialny za rozwój i wdrożenie kilku kluczowych produktów z zakresu tzw. *cash managementu* (nowatorskie formy *cash pooling*, polecenie zapłaty, SmartCollect) oraz rynków kapitałowych (emisje publicznych obligacji korporacyjnych).
- Poprzez powyższe działania zwiększył miesięczną liczbę transakcji przetwarzanych przez organizację z 2,000 w styczniu 1997 do ponad 1,000,000 na koniec 2000.
- Zrestrukturyzował finansowo nierentowną organizację zamieniając stratę operacyjną w wysokości 14 milionów złotych w 1996 na zysk operacyjny w wysokości 8 milionów złotych w 1997 i 28 milionów w 1998 poprzez znaczną dynamizację przychodów z klientów korporacyjnych.
- W trakcie 1999 r. przygotował założenia strategii wejścia grupy na rynek bankowości detalicznej oraz aktywnie uczestniczył w sesji brainstormingowej,

rozpoczynającej potencjalny projekt.

- Przewodniczył, w imieniu Grupy ABN AMRO, konferencjom prasowym związanym z wprowadzeniem do Polski przez Grupę działalności zarządzania aktywami oraz z wprowadzeniem na rynek produktów polecenia zapłaty oraz SmartCollect; udzielał wywiadów prasowych oraz radiowych; uczestniczył, na zaproszenie magazynu Global Finance, w dyskusji *roundtable* z prezesem Narodowego Banku Polskiego.

1995 – 1997 ING Bank (Hungary) Rt. Budapeszt

*Zastępca Dyrektora Generalnego, Wiceprezes Zarządu*

- Rozbudował organizację sprzedażową banku z 21 do 66 osób.
- Założył i uczynił dochodowymi trzy nowe departamenty – finansowania strukturalnego, *cash management* oraz sprzedaży usług powierniczych.
- Aktywnie uczestniczył w zdobyciu przez ING Bank (Hungary) Rt. miana najbardziej dochodowego banku Grupy ING w rejonie Europy Środkowej i Wschodniej w roku 1996.
- Laureat tytułu “The Best Foreign Bank in Hungary”, którym uhonorowany został ING Bank (Hungary) Rt. w latach 1995 i 1996.
- Aktywnie zaangażowany w przejęcie przez bank sieci oddziałów detalicznych banku Dunabank Rt.

1992 – 1995 ING Bank NV Warszawa

*Dyrektor Departamentu Finansowania Strukturalnego i Rynków Kapitałowych*

- Zaaranżował dwie pierwsze emisje obligacji korporacyjnych w powojennej Polsce.
- Wprowadził na polski rynek koncepcję krótkoterminowych instrumentów dłużnych przedsiębiorstw (tzw. *commercial paper*), uruchomił pierwszych pięć programów emisji tych instrumentów wraz z niezbędną akcją PR-ową i zapewnił organizacji silną w tym zakresie pozycję rynkową na kolejną dekadę.
- Zainicjował pierwszą w powojennej Polsce emisję obligacji municypalnych.
- Nagrodzony tytułem “Emerging Markets Superstar” przez prestiżowy magazyn Global Finance w latach 1994 i 1995.
- Aktywnie uczestniczył w zdobyciu przez ING Bank tytułu “The Best Foreign Bank in Poland” w latach 1993, 1994 oraz 1995.
- Aktywnie uczestniczył w nabyciu od Skarbu Państwa przez Grupę ING strategicznego pakietu akcji Banku Śląskiego.

1991 – 1992 Citibank N.A. Londyn

*Assistant Vice President, CEE Corporate Finance Department*

- Odpowiedzialny za całokształt działań grupy Citibank w zakresie obrotu zdyskontowanym polskim długiem państwowym, potencjalnych emisji zabezpieczonych obligacji dla polskich klientów korporacyjnych, finansowania projektów inwestycyjnych oraz finansowania dużych transakcji handlu zagranicznego.

1991 ANZ Merchant Bank Ltd Londyn

*Manager, Emerging Markets Group*

- Odpowiedzialny za transakcje obrotu (handel, konwersja, skup z rynku) zdyskontowanymi długami państw rejonu Europy Środkowej i Wschodniej.

1989 – 1991 Australia and New Zealand Banking Group Londyn

*Global Relationship Manager, Network Marketing*

- Odpowiedzialny za sprzedaż oferty bankowej sieci ANZ (ze szczególnym naciskiem na rejon Azji i Pacyfiku) ściśle określonej grupie 16 brytyjskich i holenderskich ponadnarodowych koncernów oraz za politykę zarządzania i kontrolę całkowitych zaangażowań kredytowych Grupy w stosunku do tych koncernów. Portfel klientów obejmował m.in. firmy: Shell, Unilever, Philips, SmithKline Beecham, Glaxo, Wellcome, Akzo.

1988 – 1989 Australia and New Zealand Banking Group Londyn

*Account Manager, International Syndications*

- Pracował w zespole odpowiedzialnym za pozyskiwanie mandatów i realizację transakcji kredytów konsorcjalnych w odniesieniu do klientów z regionu Europy, Bliskiego Wschodu and Azji Południowej.

1987 – 1988 Australia and New Zealand Banking Group Londyn

*Assistant Account Manager, Trade Finance*

- Pracował w jednostce odpowiedzialnej za konsorcjalne i bilateralne transakcje finansowania handlu zagranicznego w rejonach Półwyspu Indyjskiego oraz Afryki.

1987 Australia and New Zealand Banking Group Londyn

*Assistant Account Manager, Project and Export Finance*

- Członek trzyosobowego zespołu odpowiedzialnego za transakcje z rejonu Półwyspu Indyjskiego.

1983 – 1987 Australia and New Zealand Banking Group (Grindlays Bank plc przed przejściem przez ANZ) Londyn

- 8 różnych stanowisk w ramach tzw. *UK Operations Training Scheme*, w tym wprowadzanie i weryfikacja przelewów krajowych i zagranicznych, nadzór nad rachunkami nostro, otwieranie i awizowanie importowych i eksportowych akredytyw i inkas, rozliczenia transakcji rynku pieniężnego oraz rozliczenia transakcji pochodnych.

---

NAJWAŻNIEJSZE SZKOLENIA I KURSY ZAWODOWE

Senior Management Course, ABN Amro, Duin & Kruidberg, Sandpoort, kwiecień 1999.

Management in International Banking, CEDEP, Fontainebleau, październik 1995.

1<sup>st</sup> ING International Business Course, Nijenrode, październik 1994.

Capital Markets & Investment Banking Course, ING Bank, Wolfheze, listopad 1993.

Advanced Credit and Account Management Course, Grindlays Bank, Londyn, luty 1991.

Selling Skills Course, Grindlays Bank, Jersey, 1988.

---

JĘZYKI

Polski, angielski (w pełni dwujęzyczny), rosyjski (podstawowy zakres).