

**Fond na podporu vzdelávania**  
**Panenská 29, 811 03 Bratislava 1**

**Stratégia rozvoja Fondu na podporu vzdelávania**  
(stratégia na rozvoj fondu kandidáta)

Vypracoval: Ing. Slaninka Peter

## **Predstavenie kandidáta:**

V roku 1995 som sa stal členom tímu zamestnancov Všeobecnej úverovej banky, a.s., kde som začal svoje pôsobenie v retailovom bankovníctve, konkrétne na pozícii pokladník oddelenia veľkých firiem a s.r.o.

V nasledujúcich rokoch som sa v problematike retailového bankovníctva zorientoval a začal som rozvíjať možnosti, ktoré mi ponúkala uvedená doba. Bolo to obdobie vstupu nadnárodných bankových domov do slovenského bankovníctva, čo prinášalo nové výzvy v podobe nových produktov a postupov.

V roku 2000 som sa úspešne uchádzal o prvú manažérsku pozíciu v bankovníctve. Stal som sa následne Vedúcim expozitúry a neskôr aj Riaditeľom pobočky. Mal som možnosť byť pri tvorbe nových produktov a nových postupov, predovšetkým v retailovom bankovníctve. Túto príležitosť som postupne rozvíjal a riadil som všetky veľkosti retailových pobočiek až po riadenie oddelenia Regionálneho riaditeľstva vo VÚB, a.s., Tatra Banka, a.s. a Slovenská sporiteľňa, a.s.. Súbežne so vzdelávaním úzko spätým s prácou som sa rozhodol pre doplnenie vysokoškolského vzdelania II. stupňa. Následne som vyštudoval ekonomický odbor Financie na vysokej škole Bankovní institut Vysoká škola Praha, ktoré som ukončil štátnou skúškou s dosiahnutým titulom Ing.

## **Stratégia:**

Už ako napovedá moje dosiahnuté vzdelanie a bohatá banková prax, je oblasť úverovania mojou silnou stránkou. Takto nadobudnuté skúsenosti chcem pretaviť do podpory a rozvoja Fondu na podporu vzdelávania.

Hlavným cieľom mojej stratégie bude rozvoj fondu v troch kľúčových oblastiach:

- Propagácia fondu a jeho činnosti
- Zvýšenie počtu úspešných žiadateľov, predovšetkým v segmente stabilizačných pôžičiek
- Uspokojenie záujmu žiadateľov predovšetkým v segmente pôžičiek pre pedagógov

## **Propagácia fondu:**

Nadalej rozvíjať a pravidelne dopĺňať informácie prostredníctvom sociálnych sietí Facebook a Instagram. Obsahovo sa priblížiť študentom, pre ktorých je podpora určená.

Existujúce internetové stránky ako [www.fnpv.sk](http://www.fnpv.sk) , [www.stabilizacnepozicky.sk](http://www.stabilizacnepozicky.sk) urobiť atraktívnejšími pre konečného užívateľa.

Spolupráca s vysokými školami na celom území SR. Pravidelná komunikácia so študijnými oddeleniami s prihliadnutím na propagáciu FNPV priamo na študijných oddeleniach . Zároveň vytvoriť priestor na osobitnú propagáciu účasťou na fórach sa strenutiach priamo na akademickej pôde.

V oblasti podpory pôžičiek pre pedagógov vytvorenie systému informovania všetkých pedagogických inštitúcií, formou pravidelných obežníkov a newsletterov pri kľúčových termínoch a udalostiach.

Ľudovo povedané „ Byť na každej škole a pri každom pedagógovi, ktorý potrebuje pomoc.“

## **Zvýšenie počtu úspešných žiadateľov:**

Už vyššie uvedené činnosti spojené s propagáciou fondu sú účelovo mierené, predovšetkým k zvýšeniu počtu podaných žiadostí. Hlavne v oblasti stabilizačných pôžičiek je stratégia postavená na zvýšení informovanosti dotknutých skupín študentov.

Stabilizačnú pôžičku, o ktorú môžu žiadať študenti ošetrovateľstva, je potrebné predostrieť týmto študentom cielene tak aby bol naplnený účel tejto pôžičky. Ak je účelom podporiť študentov v nedostatkových odboroch musíme zabezpečiť, že uvedení študenti o tejto možnosti vedia a zároveň vedia o zvýhodnení, na ktoré majú nárok za každý rok odpracovaný na Slovensku v nedostatkovom povolání. Tu je priestor na intenzívnu komunikáciu na pôde vysokých škôl a univerzít, ktoré poskytujú vzdelávanie v podporovanom odbore.

Druhou časťou tejto stratégie je vytvorenie priestoru pre zjednodušenie procesu podania žiadosti. Tu je predovšetkým priestor pre podporu už v procese prípravy žiadosti. Vidím priestor na vytvorenie takz. balíka dokumentov potrebných

k žiadosti. Jednou z častí by mohol byť priestor na vytvorenie Help desku pre žiadateľov o pôžičku.

### **Uspokojenie záujmu žiadateľov predovšetkým v segmente pôžičiek pre pedagógov:**

I keď fond v uplynulých rokoch vykazoval v niektorých oblastiach vyšší záujem, ako boli vyčlenené prostriedky, bolo zároveň veľké množstvo žiadostí zamietnutých. Tu vidím priestor na podporu žiadateľov, kde je priestor na zvýšenú komunikáciu so samotným žiadateľom. Komunikácia by mala prebiehať na úrovni upozornenia na nekompletnosť, neúplnosť a nedostatočné dokladovanie žiadosti, čo by eliminovalo počet žiadostí s neplnenými parametrami.

Posudzovanie žiadosti je proces, ktorý sa vo všetkých inštitúciách vyvíja nepretržite. Preto je potrebné aby samotný fond svoj proces schvaľovania priebežne aktualizoval a zameriaval sa na jeho efektivitu.

V neposlednej rade do tejto oblasti patrí aj priestor na umožnenie schválenia väčšie počtu pôžičiek pre pedagógov, o ktoré je každoročne vysoký záujem. Súčasťou mojej stratégie je vytvorenie väčšieho priestoru na uspokojenie záujemcov. Na jednej strane je vytvorenie priestoru formou vyššieho vyčlenenia prostriedkov na túto časť podpory vzdelávania, na druhej strane je vytvorenie priestoru na presun vyčlenených prostriedkov z iného segmentu pri nižšom záujme.

### **Záver:**

V predošlých riadkoch som popísal smerovania mojej stratégie, nepoznajúc presné interné postupy Fondu na podporu vzdelávania. Mojim cieľom na pozícii riaditeľa Fondu by bola v prvom rade efektivnosť fondu, tak aby aj naďalej dosahoval hospodársky výsledok za predpokladu na plnenia svojho cieľa, ktorým je podpora vzdelávania.

Ing. Peter Slaninka