

ŽIVOTOPIS

Ing. Roland Štadler

Skúsený Výkonný manažér

v oblasti Bankovníctva, FinTechu, Predaja a Digitálnej stratégie

Lídorské schopnosti, Prevádzka, Transparentnosť, Užívateľská skúsenosť, Inovácie

- Analytický a efektívny prijímateľ rozhodnutí s líderskými a motivačnými schopnosťami
- Dlhoročné pôsobenie v bankovníctve
- Skúsený stratég v rámci finančných služieb a digitálnych riešení v rôznych odvetviach

Oblasti odbornosti a kľúčové kompetencie

- Líderstvo a Vyjednávanie
- Bankovníctvo a FinTech
- Obchodná a produktová stratégia
- Prevádzka a agilné procesy
- Manažment zmeny
- Užívateľská a Digitálna skúsenosť

Profesionálne skúsenosti

Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s.

od 3/2021

**podpredseda predstavenstva a námestník generálneho riaditeľa
pre úsek ekonomický a správy obchodov**

V SZRB, a.s. zodpovedám za priame riadenie odborov úseku ekonomického a správy obchodov, ako sú – odbor účtovnícka a výkazníctva, odbor vysporiadania a správy bankových obchodov. Ďalej som zodpovedný za riadenie odboru kontroingu a zahraničných liniek, odboru informačných systémov, odboru prevádzkových služieb a odboru riadenia bankových rizík.

PLATFORM LLC, San Francisco, USA, New York, PLATFORM s.r.o. Bratislava, Slovakia

2017 - 2020

Ako prevádzkový riaditeľ (COO) som bol zodpovedný za rozvoj obchodu a obchodných aktivít naprieč globálnymi trhmi; za bankové / FinTech riešenia (stratégia, regulácia, produktové nastavenia, stratégia príchodu na trh) a implementáciu obchodnej stratégie spoločnosti, dlhodobých plánov a transparentných procesov; multi-channel stratégiu. Počas svojho pôsobenia som sa zamerával na dosiahnutie komplexných cieľov pre výkon a rast; podporu firemnej kultúry, vízie a každodenných činnosti spoločnosti v rôznych oblastiach ako IT, marketing, predaj, projektové riadenie a pod. Ako skúsený manažér som v oblasti ľudských zdrojov podporoval zamestnancov v ich maximálnom výkone a odhodlaní, v oblasti vzdelávania a získavania talentov.

Česká spořitelna, a. s., Praha, ČR

2016-2017

Vo funkcii riaditeľa Erste Premier Centra Českej sporitelne, ktorá je zameraná na retail a bonitnejšiu klientelu, som bol zodpovedný za implementáciu nových produktov a služieb vrátane procesných a prevádzkových zmien. Zároveň som bol členom vývojového tímu pre investície a portfóliovú stratégiu.

J&T Banka a.s., pobočka zahraničnej banky, Bratislava, Slovensko

2012-2015

J&T Banka a.s. je privátna banka zameraná na zámožných, HNWI a UHNWI klientov, kde som vykonával funkciu riaditeľa pre Stratégiu, Riadenie pobočiek & Externých partnerov, Poradca pre stratégiu. Ako predseda Obchodného výboru som riadil všetky kľúčové obchodné smerovania banky, zabezpečoval riadenie zmeny v stratégii, v plánovaní a v rozvoji nových obchodných príležitostí, vrátane nových trhov. Podieľal som sa na riadení všetkých aspektov obchodu, vrátane predaja, marketingu, rozvoja, HR a prevádzky. Bol som zodpovedný za 5-ročný strategický a obchodný plán pre všetky segmenty a distribučné kanály; za návrh a implementáciu optimálnej štruktúry v banke a implementáciu segmentačných pravidiel. Podieľal som sa na rozvoji nových produktov, distribučných kanálov a na tvorbe nového konceptu „vzdialený bankár“.

Počas týchto 11 rokov som participoval na stratégii zabezpečenia lepšieho servisu pre klienta, na rozvoji priamych distribučných kanálov, bol som tím lídrom mnohých projektov zameraných na spokojnosť zákazníka a na zlepšenie predaja. Priamo som riadil 13 pobočiek v pridelenom regióne. V priebehu svojho pôsobenia v Tatra banka, a. s., ktorá je zameraná na retail a affluent klientelu, som zastával niekoľko pozícií:

Manažér pre Wealth Manažment systém

02/2011 do 12/2011

Priama zodpovednosť za implementáciu nového WM systému pre Odbor privátneho bankovníctva. Zodpovednosť za procesy v súlade s požiadavkami regulátora, za proces vyhodnotenia klienta, MiFID pravidlá; optimalizáciu portfólií, podporu pre nových obchodných príležitostí a majetkový plán pre HNWI a UHNWI klientov.

Zástupca regionálneho riaditeľa pre predaj

11/2008 do 01/2011

Priama zodpovednosť za predajné výsledky prideleného regiónu, skladajúceho sa z 13 retailových pobočiek. Podpora riaditeľov pobočiek v ich roli lídra a pomoc pri dosahovaní ich cieľov, zodpovednosť za zabezpečenie systematického rozvoja všetkých zamestnancov so zameraním na výsledky, za implementáciu nových produktov a služieb (vrátane procesných a prevádzkových zmien) a zodpovednosť za „Service Excellence“, ktorá je meraná klientskou spokojnosťou.

Riaditeľ centra investovania

11/2007 do 10/2008

Toto investičné centrum ako unikátny „Start-up“ projekt pre podporu predaja investičných produktov (prvé centrum v skupine Raiffeisen) bolo postavené na „zelenej lúke“ a moje úlohy a zodpovednosti boli zamerané na nastavenie pravidiel a predajných procesov v rámci spoločnosti, na tvorbu bázy klientov a segmentáciu, zabezpečenie systematického rozvoja zamestnancov, nastavenie produktového portfólia a rozvoja produktov a na zabezpečenie najlepšieho investičného poradenstva pre klientov.

Riaditeľ pobočky

10/2005 do 10/2007

Riadenie a zabezpečenie prevádzky pobočky vo všetkých aspektoch so zameraním na systematický rozvoj a vzdelávanie zamestnancov. Ďalšími povinnosťami a zodpovednosťou bolo zabezpečenie vzťahového manažmentu pre všetky retailové segmenty (fyzické osoby, affluentní klienti, SME...); podpora predaja a tréningy pre obchodníkov a servisných pracovníkov

Osobný bankár

01/2001 do 09/2005

Základnou zodpovednosťou bolo budovanie obchodných vzťahov s affluentnými klientmi a ponúkať im produkty v zmysle ich potrieb.

Vzdelanie a jazykové schopnosti

Ekonomická univerzita, Fakulta podnikového manažmentu, Bratislava, Slovensko

9/1999 do 6/2004

Jazyky: Slovenčina, Čeština, Angličtina, Maďarčina