

Iskustvo zlata vrijedno.

**PLAĆENA
PRAKSA**

Zaba Banking Academy

Voljeli biste raditi jednog dana u banci? Zašto ne odmah?

Ako ste apsolvent ili student završne godine ekonomije, prijavite se za plaćenu studentsku praksu.

Steknite radno iskustvo u vodećoj banci u Hrvatskoj, odradite praksu i upoznajte prave ljude.

Ovo je praksa koja se stvarno isplati. Javite se!



TRAJANJE PROGRAMA

od 3 do 6 mjeseci, ovisno o tebi i
tvojim fakultetskim obavezama



SADRŽAJ PROGRAMA

- Rad uz iskusne mentore
- Redovne edukacije
- Rad na projektima



KANDIDATI

apsolvent ili student
završne godine ekonomije



PRIJAVI SE

na www.zaba.hr, najkasnije
do 14.11.2017.



MJESTO RADA

Zagreb



INFORMACIJE

za sva pitanja nas slobodno
nazovi na +385 (0) 1 630 51 45.
Čekamo te!

Iskustvo zlata vrijedno.

ZABA
BANKING
ACADEMY

CRM - Upravljanje iskustvom klijenata

Što radimo u CRM-u?

Razmišljamo o potrebama klijenata, što im se sviđa, kakvi ih problemi muče i razmatramo kako ih možemo podržati, koji i kakvi proizvodi i usluge su im potrebni. Prepoznavamo pojedine skupine klijenata sa specifičnim potrebama na koje odgovaramo ponudom bankarskih proizvoda i usluga.

U CRM-u se može naučiti sve što je ključno u poslovanju s klijentima, saznati kako ih prepoznavamo i uslužujemo, upoznati specifičnosti pojedinih proizvoda i usluga koje banka nudi te u primjeni vidjeti kako se koriste različite analitičke metode i alati.

Što želimo?

- „Osluškovati“ potrebe naših klijenata kroz analizu njihovih ponašanja
- Unaprijediti proces praćenja komercijalnih aktivnosti s ciljem povećanja učinkovitosti svakodnevnog poslovanja bankara
- Prilagoditi način i kanale komunikacije prema određenim skupinama klijenata

Idealna osoba za naš tim:



ANALITIČNA



KREATIVNA



PREDNA
POSU



OTVORENO GOVORI
O SVOJIM IDEJAMA



ODGOVORNA
I PEDANTNA

Iskustvo zlata vrijedno.

ZABA
BANKING
ACADEMY

Proizvodi financiranja

Što radimo u Proizvodima financiranja?

Odjel Proizvodi financiranja bavi se razvojem novih proizvoda i usluga iz područja kreditnog poslovanja. Pored razvoja novih proizvoda i usluga odjel se bavi i upravljanjem postojećim kreditnim portfeljem. Osnovne aktivnosti odjela su praćenje i analiza tržišta kredita, izračuni profitabilnosti za nove i postojeće proizvode, održavanje postojećih tehnologija te razvoj

novih tehnologija s ciljem brže isporuke proizvoda klijentu. Aktivnosti se provode kroz web istraživanja, izradu promotivnih materijala, uređivanje web stranice Zabe, administraciju (izračuni, dopisi, odluke, upute i specifikacije), testiranja novih rješenja te dnevnu komunikaciju s prodajnim osobljem Banke.

Što želimo?

- Bolje razumjeti potrebe naših klijenata putem redovne komunikacije s našim bankarima
- Unaprijediti novu platformu za odobravanje kredita za fizičke osobe
- Razviti nove kreditne proizvode temeljem analize tržišta

Idealna osoba za naš tim:



KREATIVNA



PREDANA
POSLU



OTVORENO GOVORI
O SVOJIM IDEJAMA



ODGOVORNA
I PEDANTNA

Iskustvo zlata vrijedno.

ZABA
BANKING
ACADEMY

Strategija i razvoj poslovanja za klijente u poduzetničkom bankarstvu

Što radimo u Strategiji i razvoju poslovanja za klijente poduzetničkog bankarstva?

Razmišljamo o potrebama malih poduzetnika i obrtnika, što im se sviđa, kakvi ih problemi muče i razmatramo kako ih možemo podržati, koji i kakvi proizvodi i usluge su im potrebni. Sagledavamo što nudi konkurencija, jesu li u nečemu bolji od nas i što možemo unaprijediti da mi budemo bolji od njih. Slušamo što rade naši bankari i pitamo ih s kojim se problemima susreću te pronalazimo načine da im olakšamo svakodnevni rad.

U Strategiji i razvoju poslovanja za klijente poduzetničkog bankarstva se može naučiti sve što je ključno u poslovanju s malim poduzetnicima i obrtnicima, upoznati kako se vodi poslovni odnos s njima, saznati koje su specifičnosti nekog segmenta (društvo s ograničenom odgovornošću, obrt, slobodno zanimanje) ili neke industrijske grane i koji su proizvodi namijenjeni kome.

Što želimo?

- Razviti platformu za otvaranje računa putem mobitela za male poduzetnike i obrtnike
- Poslovati s klijentima putem digitalnih kanala (e-poslovnica za male poduzetnike i obrtnike)
- Unaprjeđenje prepoznavanja klijenata u poduzetničkom bankarstvu s ciljem prepoznavanja potreba i prilagođavanja usluga.

Idealna osoba za naš tim:



KREATIVNA



PREDANA
POSLU



OTVORENO GOVORI
O SVOJIM IDEJAMA



ODGOVORNA
I PEDANTNA

Iskustvo zlata vrijedno.

ZABA
BANKING
ACADEMY

Strategija investiranja

Što radimo u Strategija investiranja?

Prosječan klijent Privatnog bankarstva ima potrebu zaštititi vlastiti kapital od štetnog utjecaja inflacije. Pritom nije sklon preuzimanju visokih rizika na tržištu kapitala. Upravo u toj adekvatnoj kombinaciji prihvatljivog rizika i potencijalnog prinosa je izražena misija odjela Strategije investiranja. Konstantno istražujemo sve raspoložive opcije na tržištu, analiziramo rizike, radimo projekcije prinosa te educiramo Privatne bankare i klijente o aktualnim tržišnim okolnostima koje mogu utjecati na povrate njihovog ulaganja. Svaki dan, bez obzira na predznak

tržišta – bilo ono pozitivno ili negativno, forsiramo fokus na klijenta i njegove potrebe te uz prisutnost velike doze optimizma gledamo u budućnost, kako bi ostvarili našu viziju najboljeg partnera za menadžiranje osobnog bogatstva na tržištu. S nama možete naučiti sve o dionicama, obveznicama, derivatima te o strukturiranim proizvodima koji su kombinacija svega prethodno navedenog. Možemo Vam približiti svijet upravljanja portfeljom različitih klasa imovine te nove strategije za instrumente sa fiksnim prinosom.

Što želimo?

- Još korisnih podataka koji potvrđuju naše teze o dionicama kao najboljoj klasi imovine
- Još analiza koje ukazuju da je investiranje nužnost za higijenu osobnih financija, a ne samo stvar izbora „hrabrih i rijetkih“ pojedinaca
- Još novih, kreativnih, kvalitetnih ideja o tome kako pojednostavniti složenu priču sa tržišta

Idealna osoba za naš tim:



VIŠE OPTIMIST



MANJE SKLONA IGRAMA
NA SREĆU



TEMELJITA, SISTEMATIČNA,
UPORNA



HRABRA

Iskustvo zlata vrijedno.

ZABA
BANKING
ACADEMY

Kartično poslovanje – Prihvat kartica

Što radimo u Prihvat u kartica?

Dio smo Kartičnog poslovanja i bavimo se upravljanjem proizvodima i uslugama koji trgovcima omogućavaju prihvaćanje kartica na njihovim prodajnim mjestima i web trgovinama. Svakodnevno komuniciramo s trgovcima, njihovim bankarima i drugim kolegama kako bi što bolje odgovorili na dinamično tržišno okruženje i specifične potrebe klijenata u pogledu opreme, izvještavanja ili plaćanja

po kartičnom poslovanju. Upravljamo velikom bazom uređaja za plaćanje karticama, pratimo tržište prihvaćanja kartica, unaprjeđujemo postojeće i osmišljavamo nove proizvode i usluge kojima bismo mogli poboljšati konkurentnost na tržištu. Analize portfelja i pojedinih klijenata u svrhu bolje ponude ili organizacije prodajnih akcija dio su redovitog posla u našem timu.

Što želimo?

- Poboljšati prodajne i post-prodajne aktivnosti prema potencijalnim klijentima u postojećim i novim nišama djelatnosti.
- Pratiti i analizirati tržište prihvaćanja kartica te unaprijediti postojeće i osmisli nove proizvode i usluge kojima bismo mogli poboljšati konkurentnost na tržištu
- Aktivno sudjelovati u pripremi baze klijenata za kontakt i akviziciju, a pritom raditi na unapređenju komunikacije s postojećim klijentima kako bi povećali njihovo zadovoljstvo uslugom Banke

Idealna osoba za naš tim:



KOMUNIKATIVNA



ZNATIŽELJNA



ANALITIČNA



PREDANA
POSLU



ORGANIZIRANA



OTVORENO GOVORI
O SVOJIM IDEJAMA