

# GORDAN NAGLIĆ

## OSOBNJE INFORMACIJE

Adresa  
Telefon, e-mail  
Nacionalnost  
Datum rođenja  
Mjesto rođenja

Zagreb, [REDACTED]

## RADNO ISKUSTVO

**Datum** 2015 - 2017  
**Poslodavac** Privredna banka, Regija Središnja Hrvatska i Regija Sjeverna Hrvatska  
**Radno mjesto** Direktor Regije

**Datum** 2011 - 2015  
**Poslodavac** Privredna banka, Regija Središnja Hrvatska  
**Radno mjesto** Direktor Regije  
**Glavni poslovi i odgovornosti**  
Utvrđivanje poslovnih ciljeva planova i zadataka te izrada budžeta Regije  
Upravljanje profitabilnošću Regije te predlaganje mjera za poboljšanje profitabilnosti  
Upravljanje i koordinacija rada regionalnih Direktora prodaje u cilju postizanja strateških ciljeva i unapređenja portfelja Regije  
Koordinacija rada Regije sa ostalim dijelovima banke, cross selling proizvoda i nadzor nad kvalitetom usluga klijentima  
Nadzor nad organizacijom rada za pravovremeno i kvalitetno obavljanje zadataka sukladno očekivanjima klijenata u uvjetima na tržištu  
Utvrđivanje plana kadrova i upravljanje ljudskim resursima regije; nadzor nad pridržavanjem propisanih procedura, odluka, uputa i internih akata banke od strane zaposlenika  
Odgovornost za sveukupno poslovanje, kvalitetu, ažurnost i zakonitost rada Regije

**Datum** 2009 - 2011  
**Poslodavac** Privredna banka, Sektor za upravljanje distribucijskim kanalima  
**Radno mjesto** Pomoćnik izvršnog direktora Sektora za upravljanje distribucijskim kanalima  
**Glavni poslovni i odgovornosti** Sektor za upravljanje distribucijskim kanalima odgovoran je za direktne i elektronske kanale distribucije. Direktni kanali uključuju prodajnu mrežu - 200 poslovnica organiziranih unutar 5 hrvatskih regija, dok elektronski kanali uključuju internetsko i mobilno bankarstvo te mrežu bankomata i DNT-a (dnevno noćnih trezora).  
Pored općih aktivnosti u upravljanju procesima retail poslovne mreže, moje područje odgovornosti uključuje također unapređenje prodaje i razvoj prodajne mreže, razvoj segmenata affluent i privatnog bankarstva te razvoj mreže vanjskih prodajnih agenata.  
Affluent bankarstvo  
- razvoj poslovnog modela affluent bankarstva

## **RADNO ISKUSTVO**

**Datum**

**Poslodavac**

**Radno mjesto**

**Glavni poslovni i odgovornosti**

**Privatno bankarstvo**

- razvoj poslovnog modela privatnog bankarstva

**Ostalo**

- razvoj mreže vanjskih prodajnih agenata

- organizacija i nadzor edukacije prodajnog osoblja u Retailu

- aktivan doprinos u definiranju poslovnih ciljeva Retaila

**2003 – 2009**

**Zagrebačka banka, Privatno bankarstvo**

**Direktor Privatnog bankarstva**

**Poznavanje tržišta (klijenata i konkurencije)**

- praćenje tržišta i konkurencije, iniciranje istraživanja tržišta, osiguranje najboljeg mogućeg tržišnog udjela segmenta

**Komercijalne aktivnosti**

- upravljanje aktivnostima u izradi poslovnog i financijskog plana, osiguranje i unapređenje kvalitete poslovnog odnosa u skladu s definiranim uslužnim modelima, realizacija planova prodaje, te osiguranje podrške prodajnom osoblju u prodajnim aktivnostima;

**Kreditne aktivnosti**

- primarna procjena rizika u skladu s utvrđenim metodologijama, adekvatno i ekonomično upravljanje svim kreditnim aktivnostima, donošenje odluka o kreditima u okviru svojih ovlaštenja, osiguranje kvalitete aktive u fazi odobravanja kredita, te davanje mišljenja i stručne podrške u obavljanju kreditnih poslova;

**Upravljanje budžetom**

- izrada budžeta, provođenje mjera za optimalizaciju operativnih troškova i kapitalnih izdataka, aktivan doprinos u definiranju poslovnih ciljeva;

**Resursi, organizacija i nadzor**

- praćenje i nadzor te izvještavanje o ostvarenju poslovnih i financijskih planova; upravljanje, organiziranje, koordiniranje i nadziranje poslovnih procesa iz poslovne domene; upravljanje uspješnošću radnika;

**Datum**

**Poslodavac**

**Radno mjesto**

**Glavni poslovni i odgovornosti**

**2001 – 2003**

**ZB Brokeri d.o.o., brokerska kuća Zagrebačke banke**

**Direktor društva**

- komercijalne aktivnosti, poslovi sukladno odredbama Zakonu o tržištu vrijednosnih papira što je uključivalo trgovanje vrijednosnim papirima za račun klijenata i za račun društva, upravljanje portfeljima vrijednosnih papira, poslovi agenta izdanja vrijednosnih papira;

- upravljanje budžetom, izrada budžeta, izrada poslovnih planova društva, upravljanje troškovima, upravljanje računovodstvom;

- organizacija i nadzor poslovanja, upravljanje ljudskim resursom

Tijekom 2002 i 2003 ZB Brokeri su bili vodeća brokerska kuća u Hrvatskoj sa najvećim tržišnim udjelom u prometu dionicama. ZB Brokeri proglašeni su za Best Equity House in Croatia u 2002. godini u izboru časopisa Euromoney.

## **OBRAZOVANJE**

---

Datum	1984 - 1990
Naziv i vrsta institucije	Ekonomski fakultet, Zagreb
Datum	1979 - 1983
Naziv i vrsta institucije	Srednja ekonomska škola, Zagreb

## **TRENINZI, CERTIFIKATI, VJEŠTINE**

---

### **Certifikati i treninzi**

Brokerski ispit, Zagrebačka burza 1992.  
Ispit za investicijskog savjetnika, Komisija za vrijednosne papire 2001.  
Private Banking & Wealth Management, HGK i ATTF Luxembourg; 2006.  
Private banking; UC Suisse; 2005. – 2007.  
Poslovno pregovaranje, Zagrebačka banka 2006.  
Liberating leadership (predavač M. George) 2007.  
Leadership (predavač G. Wallbridge) 2008.  
The future of retail banking in the new environment – 2010.

### **Strani jezici**

Engleski jezik - samostalni korisnik u razumijevanju, govoru i pismu  
MS Office alati (Word, Excel, Power Point, MS Outlook)

### **Informatičke vještine**

### **Komunikacijske vještine**

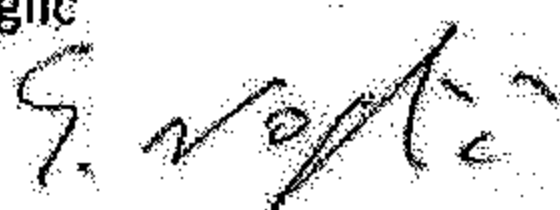
Komunikacijske i pregovaračke vještine stečene kroz rad u prodaji te različite treninge i konferencije

### **Poslovne vještine**

Organizacijske i liderske vještine stečene kroz vođenje tvrtki, organizacijskih dijelova banaka i projektnih timova

U Zagrebu, 25.01.2017.

Gordan Naglič



CV Gordan Naglič