**Intervju sa naručiteljem**

**1. Možete li nam za početak reći nešto više o vašem poslovanju u osiguravateljskom sektoru i svakodnevnim izazovima u njegovom vođenju?**

* Naravno! Moje ime je Ivan, radim u osiguravajućoj kući koja ima mrežu različitih poslovnih partnera s kojima surađujemo. Svakodnevni izazovi uglavnom se odnose na praćenje aktivnih i istečenih polica, obračun uplata i dugovanja te komunikaciju s partnerima. Budući da većina evidencija još uvijek ide kroz tablice ili ručni unos, često se dogodi da podaci nisu ažurni ili da dođe do grešaka. To nam otežava poslovanje i usporava donošenje odluka.

**2. Kako je nastala ideja za razvoj aplikacije za administraciju partnera?**

* Ideja je došla iz same potrebe. Shvatili smo da gubimo puno vremena na rutinske zadatke – provjeravanje statusa polica, ručno generiranje izvještaja, kontaktiranje partnera kada polica ističe. Sve to dovodi do kašnjenja, papirologije i nezadovoljstva partnera. Htjeli smo stvoriti centralizirano rješenje koje će objediniti sve podatke na jednom mjestu i omogućiti jednostavniji pregled i upravljanje.

**3. Koje su bile ključne stavke koje ste htjeli uključiti u aplikaciju?**

* Na samom početku smo definirali nekoliko ključnih zahtjeva:
* baza podataka partnera s osnovnim informacijama,
* evidencija svih polica i njihova povezanost s partnerima,
* mogućnost praćenja uplata i dugovanja,
* automatska upozorenja i obavijesti za isteke polica,
* jednostavno generiranje izvještaja po različitim kriterijima (partner, vremensko razdoblje, tip police).  
  Htjeli smo da aplikacija bude što preglednija i prilagođena našem sektoru, jer općenita gotova rješenja nisu nudila sve što nam treba.

*Primjer: Izvještaj po partnerima*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Partner** | **Broj aktivnih polica** | **Ukupan iznos** | **Dugovanje** | **Zadnja uplata** |
| **Partner A** | 12 | 4,800 | 300 | 28.08.2025 |
| **Partner B** | 7 | 2,100 | 0 | 04.09.2025 |

**4. Koliko vam je bilo važno da aplikacija bude prilagođena baš osiguravateljskom poslovanju?**

* To nam je bilo ključno. Na tržištu postoje CRM i ERP rješenja, ali ona su često preopćenita. Nama je trebala aplikacija koja je specifično usmjerena na partnerstva i police osiguranja – s detaljima poput datuma isteka, tipa police, povezivanja uplata i automatskog izračuna duga. Dakle, personalizirani razvoj bio je jedini pravi put jer smo htjeli alat koji je praktičan i točno odgovara našim procesima.

**5. Na koji način planirate uvesti aplikaciju u svakodnevni rad?**

* Planiramo uvesti aplikaciju u fazama. U prvoj fazi koristit ćemo je za osnovnu evidenciju partnera i njihovih polica. Nakon toga ćemo postupno uvoditi module za uplate i izvještavanje. Kada se zaposlenici naviknu, dodat ćemo i funkcionalnosti automatskog obavještavanja partnera putem e-maila ili SMS-a. Smatramo da je postupno uvođenje najbolje rješenje kako bi prijelaz bio što jednostavniji i bez otpora zaposlenika.

**6. Kako prikupljate povratne informacije od korisnika aplikacije?**

* Trenutno prikupljamo povratne informacije kroz redovite sastanke i interne radionice. Zaposlenici koji koriste aplikaciju u testnoj fazi bilježe sve što im nedostaje ili im stvara poteškoće. Te informacije šaljemo razvojnom timu i kroz nadogradnje implementiramo poboljšanja. Također, planiramo uvesti i formu unutar same aplikacije gdje bi korisnici mogli brzo prijaviti prijedloge i poteškoće.

**7. Koje konkretne koristi očekujete od korištenja aplikacije?**

* Očekujemo da će nam aplikacija uštedjeti značajnu količinu vremena i smanjiti mogućnost grešaka. Najveće koristi bit će:
* bolja preglednost poslovanja,
* brža izrada izvještaja,
* manje administrativnog posla,
* bolja komunikacija s partnerima,
* veća kontrola uplata i dugovanja.  
  Na kraju krajeva, cilj nam je da budemo učinkovitiji i da partneri budu zadovoljniji jer će sve biti transparentnije i brže.

**8. Imate li u planu širenje funkcionalnosti ili dodatnih integracija?**

* Da, svakako. U budućnosti želimo povezati aplikaciju s računovodstvenim softverom kako bi se automatski prenosili podaci o uplatama. Također razmišljamo o integraciji sa sustavima za elektroničko potpisivanje dokumenata, što bi dodatno ubrzalo procese. Jedna od ideja je i uvođenje analitičkog modula za predviđanje prihoda i kreiranje projekcija, što bi nam pomoglo u strateškom planiranju.

**9. I za kraj – kakva je vaša dugoročna vizija kada je riječ o digitalizaciji osiguravateljskog poslovanja?**

* Vjerujem da je digitalizacija budućnost cijelog osiguravateljskog sektora. Dugoročno želimo da cijeli proces – od sklapanja police do praćenja uplata i komunikacije s partnerima – bude u potpunosti digitaliziran. To ne znači samo manje papira, već i bržu, sigurniju i kvalitetniju uslugu. Vizija nam je da ova aplikacija postane centralno mjesto za upravljanje partnerima i da je koristi cijela organizacija.

**10. Hvala vam na vremenu i detaljnim odgovorima. Želimo vam puno uspjeha s aplikacijom!**

* Hvala vama! Veselimo se nastavku suradnje i vjerujemo da će aplikacija unaprijediti naše poslovanje i olakšati rad svim zaposlenicima.