Предметная область: Страховая компания.

Разработать информационную систему, которая поможет автоматизировать процесс оформления страховых договоров, записи и хранения об этом информации, учет сотрудников, договоров, клиентов, в каких филиалах заключаются договора. Приложением будут пользоваться сотрудники и клиенты страховой компании. Программа поможет цифровизировать процесс, что повысит вероятность заключения договора клиентом посредством необязательности физического присутствия на первых этапах. Страховая компания имеет филиалы, которые характеризуются:

* наименованием;
* адресом;
* телефоном.

В филиалы обращаются клиенты с целью заключения договора о страховании. Клиенты могут заключать несколько страховых договоров любых видов. Каждый клиент будет обладать следующими полями:

* уникальный номер клиента;
* фамилия, имя, отчество;
* номер телефона;
* серия и номер паспорта;
* номер страхового полиса;
* адрес.

В зависимости от принимаемых на страхование объектов и страхуемых рисков договор заключается по определенному виду страхования:

* страхование автотранспорта от угона;
* страхование домашнего имущества;
* добровольное медицинское страхованию.

При заключении договора фиксируются:

* уникальный номер заключаемого договора;
* уникальный номер клиента;
* сумма;
* дата заключения;
* страховая сумма;
* вид страхования;
* тарифная ставка;
* филиал.

Договоры заключают страховые агенты. Страховые агенты

* уникальный номер агента;
* фамилия, имя, отчество;
* адрес;
* номер телефона;
* филиал, в котором работает агент;
* заработная плата.

Так же в этой системе будут присутствовать менеджеры, которые будут следить за КПД страховых агентов, а так же помогать его повышать. За каждым менеджером будут закреплены несколько сотрудников. Менеджеры будут иметь такие параметры:

* уникальный номер менеджера;
* фамилия, имя, отчество;
* адрес;
* номер телефона;
* заработная плата
* уникальные номера агентов за которым закреплен менеджер.

Необходимо иметь возможность рассчитывать заработную плату агентам. Заработная плата составляет некоторый процент от страхового платежа (платеж – страховая сумма, умноженная на тарифную ставку). Процент зависит от вида страхования, по которому заключен договор.

Зарплата менеджеров рассчитывается на основе заключенных договоров закрепленными за ними страховыми агентами.  
  
Ограничения в информационной системе:

1. Клиентом может стать только совершеннолетний
2. Время действия страховки не может быть больше 10 лет по одному договору.
3. Для заключения договора клиенты обязаны заполнить все данные требующиеся от них
4. Клиент обязан быть дееспособным

Страховой агент будет обладать следующими возможностями:

1. Консультация клиентов перед заключением договора
2. Заключение договоров
3. Вести учет заключенных им договоров

Менеджер будет обладать следующими возможностями:

1. Премировать и депремировать страховых агентов в зависимости от их результативности
2. Отслеживать результативность страховых агентов
3. Вести учет проделанной работы страховыми агентами

Клиент будет обладать следующими возможностями:

1. Обратиться за консультацией к страховому агенту
2. Заключить договор удаленно
3. Расторгнуть договор
4. Оплатить договор

Входные документы:

* данные сотрудников
* данные клиентов
* данные о страховании

Выходные документы:

* договор