



UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA – UDESC CENTRO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR DO ALTO VALE DO ITAJAÍ – CEAVI DIREÇÃO DE ENSINO – DEN



Termo de Abertura

Projeto: Seguradora

Histórico de Revisão

Data	Versão	Autor	Descrição
17/11/2015	1.0	Alex Michelon	Criação do documento

1. Contextualização e Descrição do projeto em alto nível

O projeto "Seguradora" visa resolver o problema que o sr Nilson Modro possui quando necessita gerenciar seus negócios quanto a atividade de corretor de seguros. O projeto visa então criar um software que permita ao corretor cadastrar clientes, objetos e propostas de seguros; de forma que seja possível o envio destas via e-mail e acompanhar o prazo de vencimento do contrato, permitindo facilitar a tarefa de renovação.

2. Propósito ou justificativa do projeto



Fornecer ao corretor uma forma fácil e descomplicada de cadastrar e enviar propostas de seguros a seus clientes.

3. Objetivos do Projeto e Critérios de Sucesso

- 3.1. Permita ao corretor cadastrar clientes, objetos e propostas de seguro, de forma a automatizar o serviço que atualmente é feito por um software terceiro. Critério de aceite: todos os atuais integrantes da carteira de clientes do corretor estarem cadastrados na ferramenta.
- 3.2. Permita ao corretor o envio de proposta de seguro via e-mail aos clientes. Critério de aceite: no mínimo 25% de todas as propostas aceitas no primeiro trimestre sejam confirmadas pelos clientes mediante envio das mesmas por e-mail.
- 3.3. Permita ao corretor realizar o pós-venda com base no alerta que o sistema emitirá sobre as datas de vencimentos dos contratos, no início de cada mês e de cada semana. Critério de aceite: 75% das renovações de contrato no primeiro trimestre devem ocorrer a partir do contato feito do corretor com seus clientes, mediante informação gerada pelo alerta do sistema.

4. Requisitos de alto nível

- 4.1. O sistema deve permitir que o corretor cadastre clientes, objetos de seguro e seguros pela Internet;
- 4.2. O sistema deve permitir o registro de regras para a geração de propostas de seguros, as quais devem possuir um valor padrão mas devem ser passíveis de alteração pelo corretor;
- 4.3. O sistema só pode ser acessível ao corretor, o qual poderá fazer uso de seu dispositivo móvel para acessar o sistema pela Internet;
- 4.4. O sistema deve permitir o envio de alertas de vencimento de contratos ao corretor, a cada início de mês e semana, de forma que o permita realizar um serviço eficiente de pós-venda.

5. Riscos de alto nível

- → Falta de conhecimento da equipe de desenvolvimento em integração com os correios e a tabela FIPE pode inviabilizar a busca rápida por CEP e valores de automóveis;
- O corretor pode pedir uma integração com o seu sistema atual para a cópia de informações, o que irá demandar maior tempo de análise e desenvolvimento;
- O tempo de entrega do projeto é relativamente curto, que pode forçar a equipe a negociar a diminuição do escopo inicial proposto;
- A equipe não domina totalmente a regra de negócio, o que pode tonar o processo de desenvolvimento mais oneroso;
- O tempo da entrevista foi demasiadamente curto, aliado ao fato de que haviam mais equipes esperando pela atenção do cliente. Isso fez com que algumas dúvidas não fossem elencadas;
- O cliente, quando entrevistado, foi demasiadamente evasivo quanto à definição de percentuais para cálculo em aditamentos/cláusulas do seguro. Fica difícil prever a satisfação do mesmo em uma primeira entrega;



- Algumas definições que ficaram um pouco emblemáticas na entrevista foram satisfeitas através de consulta a meios externos de emissão de propostas de seguros. Isso pode causar impacto na satisfação do cliente, pois não ficou claro se o mesmo quer uma solução mais simples ou mais complexa;
- Apesar do comprometimento prometido, alguns integrantes da equipe de desenvolvimento possuem projetos em paralelo a este, o que pode causar atrasos na realização das tarefas em seus dias previamente determinados, o que pode ao longo prazo contribuir para um atraso em alguma das entregas.

6. Resumo do cronograma de marcos

- **14/11**
 - Entrevista com o cliente
 - → Formação da equipe de desenvolvimento do projeto
- **15/11**
 - Criação do repositório de artefatos on-line
- **21/11**
 - 1º entrega
 - Documento "Termo de abertura"
 - Documento "Plano de gerenciamento do projeto"
 - Documento "backlog inicial"
 - Documento "sprint backlog 1"
 - Documento "prototipação"
 - Arquivo "seguro.eap"
- **28/11**
 - 2º entrega
 - Documento "casos de teste 1"
 - Apresentação "sprint 1"
- **4** 04/12
 - 3º entrega
 - Arquivo "Seguro_v2.eap"
 - Documento "Sprint backlog 2"
- 05/12
 - 4º entrega
 - Documento "Casos de teste 2"
 - Apresentação "Sprint 2"
 - Apresentação do projeto "Seguradora"

7. Resumo do orçamento

O referido projeto não possui orçamento definido.

8. Requisitos para aprovação do projeto

Vide item 4.

9. Gerente do projeto

- **9.1. Nome**: Alex Michelon.
- **9.2.Responsabilidade**: Garantir a execução do projeto, gerenciar a equipe, contatar e informar cliente do andamento do projeto.



9.3.Nível de autoridade designado: Total, exceto contratação de novos recursos e alteração dos marcos definidos.

10.Patrocinador

10.1. Nome: Nilson Modro.

- **10.2. Autoridade**: Responsável pela aprovação do projeto, definição de escopo, restrição de custo, validação de artefatos gerados e das entregas de sprint.
- 11.Responsável pela autorização do projeto: Nilson Modro.

Ibirama, 17 de Novembro de 2015.

Patrocinador				
Nilson Modro	Alex Michelon			
Patrocinador do Projeto	Gerente do Projeto			