



REGRAS & REQUISITOS DE NEGÓCIO **CREDISIMPLES**

Prepared by :

REGILENE SILVA

SUMÁRIO

3 REGRAS DE NEGÓCIO

4 REQUISITOS DE NEGÓCIO

5 CLIENTE

6 ENDEREÇO

7 CONTRATO

3 PARCELA

4 STATUS DO CONTRATO

64 ASSINATURAS

70 REFERÊNCIAS

REGRAS DE NEGÓCIO

Para Alenquer (2002), as regras de negócio refletem as diretrizes operacionais de uma organização. Elas são independentes de sistemas e orientam o que deve ser feito, como e quando deve ser feito. Para esse autor, as regras de negócios estão geralmente associadas a sistemas de informação tradicionais, conhecidos como sistemas OLTP, e não costumam ser documentadas. Razão pela qual elas não aparecem em sistemas OLAP em ambientes analíticos.

A documentação das regras de negócio é fundamental para evitar equívocos, más interpretações ou entendimento subjetivo e informal dos processos essenciais à corporação. Beneficiam desenvolvedores e a organização como um todo, pois como pontua Alenquer, decisões e instruções mal passadas resultam em atrasos e custos maiores. Além disso, o conhecimento deficiente da lógica do negócio impede de determinar o impacto que mudanças, principalmente na fase de implementação, podem acarretar para o sistema como um todo

1. SENTENÇAS DECLARATIVAS

SÃO OBJETIVAS, ASSERTIVAS E CLARAS.

2. NÃO SÃO PROCESSOS

EXPRESSAM O QUE DEVE SER FEITO E NÃO COMO DEVE SER FEITO

3. NÃO DEPENDEM DE TECNOLOGIA

MUDANÇAS DE TECNOLOGIA NÃO AFETA A REGRA.

4. SÃO ATÔMICAS

REGRAS DE NEGÓCIO NÃO PODEM SER DECOMPOSTAS EM OUTRAS REGRAS DE NEGÓCIOS. A FALTA DE ALGUMA PARTE DA REGRA IMPLICA FALTA DE INFORMAÇÃO.

REQUISITOS DE NEGÓCIO

Requisitos de negócio descrevem o que o sistema ou processo deve fazer para atender às necessidades e objetivos da organização. Eles estão focados em ações, tarefas e interações do sistema. Uma análise de requisitos de negócio detalhada diminui o descompasso entre o que foi projetado e o que realmente é necessário(FM2s, 2019).

1. NÃO AMBÍGUOS OU VAGOS.

2. CLARAMENTE ESCRITOS

3. SUFICIENTEMENTE DETALHADO

4. RELACIONADO ÀS NECESSIDADES DO NEGÓCIO

5. DESCRIÇÃO DO RECURSO OU FUNCIONALIDADE

6. DESCRIÇÃO DE RESTRIÇÕES OU LIMITAÇÕES TÉCNICAS

DADOS DO CLIENTE



REGRAS DE NEGÓCIOS

1. HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES

Qualquer alteração no nome do cliente ou em outros dados relevantes deve ser registrada com a data da modificação, preservando o histórico completo das alterações.

2. CONTROLE DE DUPLICATA

O sistema deve verificar a existência de clientes com o mesmo nome e outros identificadores únicos (como CPF ou CNPJ) para evitar a duplicação de registros.

3. INTEGRIDADE DOS DADOS E VALIDAÇÃO

Deve garantir que a integridade dos dados dos clientes seja mantida, assegurando que as informações como nome, CPF, endereço, e outros dados pessoais estejam corretos e consistentes entre os sistemas OLTP e OLAP.

REQUISITOS FUNCIONAIS

RF01 - INSERÇÃO DE NOVOS REGISTROS

Deve permitir a inserção de novos dados de clientes diariamente, sem duplicar ou remover registros antigos. Os registros de novos clientes devem ser verificados para evitar duplicatas antes da inserção.

RF02 - ATUALIZAR E MANTER OS DADOS

Os nomes de clientes novos devem ser adicionados à base de dados sem remover os registros existentes, mantendo um histórico das alterações

RF03 - PROCESSO DE CARREGAMENTO DIÁRIO

O processo de ETL deve ser executado diariamente, extraíndo os dados dos clientes do sistema OLTP, transformando-os conforme necessário (padronizando nomes, validando dados, etc.), e carregando-os no sistema OLAP.

REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS

RNF 01 - HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES ACESSÍVEL

O histórico de alterações deve ser acessível para auditorias e análises futuras.

RNF02 - GARANTIA CARREGAMENTO EM TEMPO HÁBIL

Deve ser garantido que os dados sejam carregados em tempo hábil para que o sistema OLAP tenha sempre informações atualizadas.

ENDEREÇO



REGRAS DE NEGÓCIOS

1. ATUALIZAÇÃO E HISTÓRICO DE ENDEREÇOS

Quando um cliente atualiza seu endereço, o sistema deve manter o histórico dos endereços antigos. O endereço antigo deve ser marcado como inativo e o novo endereço deve ser adicionado com uma data de início atual.

CRITÉRIO: O histórico deve ser preservado para possíveis consultas futuras e para a conformidade com auditorias.

2. INSERÇÃO E EXCLUSÃO

Novos endereços devem ser inseridos no sistema sem excluir os registros antigos. Cada endereço deve ser adicionado como um novo registro com seu status e data de início.

CRITÉRIO: Endereços antigos devem ser mantidos com um status apropriado (por exemplo, "Inativo"), e novos endereços devem ser registrados com uma data de início atual.

3. EVITAR DUPLICATA

O sistema deve garantir que endereços duplicados não sejam inseridos. Antes de adicionar um novo endereço, o sistema deve verificar se um endereço idêntico já existe para o mesmo cliente.

CRITÉRIO: A verificação deve considerar campos-chave, como rua, número, bairro e CEP, para identificar duplicatas.

4. GARANTIR INTEGRIDADE DOS DADOS

As atualizações devem ser refletidas corretamente no banco de dados, e os registros antigos não devem interferir nas novas entradas.

CONTRATO



REGRAS DE NEGÓCIO

1.CONTRATO RENOVADO

DESCRIÇÃO:

Um contrato pode ser renovado caso o cliente solicite uma renovação antes do vencimento da última parcela. A renovação pode resultar em novas condições de pagamento, taxas de juros, e um novo prazo.

CRITÉRIO:

Para um contrato ser renovado, todas as parcelas vencidas devem estar quitadas, e o cliente deve passar por uma nova análise de crédito.

2.CONTRATO EM ACORDO DE PAGAMENTO

DESCRIÇÃO:

Contratos em que foi feito um acordo para o pagamento de parcelas vencidas com condições especiais, como redução de juros ou prorrogação de prazos.

CRITÉRIO:

O acordo deve ser registrado formalmente, e o status do contrato deve refletir o cumprimento ou não das novas condições acordadas.

3.PRMIERO CONTRATO

ELEGIBILIDADE
LIMITE DE CRÉDITO
TAXA DE JUROS DIFERENCIADA
PERÍODO DE CARÊNCIA
OFERTAS PROMOCIONAIS

DEFINIÇÕES DO CONTRATO

ATIVO

Contratos que possuem pelo menos uma parcela com status "Em aberto", "Pago com atraso" ou "Atrasado".

ENCERRADO

Contratos que todas as parcelas têm o status "Pago" ou "Pago com atraso". Isso indica que todas as parcelas foram quitadas, mesmo que algumas tenham sido pagas com atrasos.

INADIMPLENTE

Contratos onde pelo menos uma parcela tem o status "Inadimplente". Um contrato pode ser classificado como inadimplente mesmo que algumas parcelas estejam pagas, desde que uma parcela esteja inadimplente. Significa dizer que o cliente deixou de pagar uma parcela.

STATUS DO CONTRATO

NOME: Atualização automática do status do contrato

DESCRIÇÃO:

Esta regra de negócio determina que o status do contrato deve ser atualizado automaticamente com base no **status dos pagamentos** associados. Se houver parcelas inadimplentes, o contrato é marcado como "Inadimplente". Se todas as parcelas estiverem pagas, o contrato é encerrado. Se ainda houver parcelas pendentes, o contrato permanece ativo.

CÓDIGO DO CONTRATO

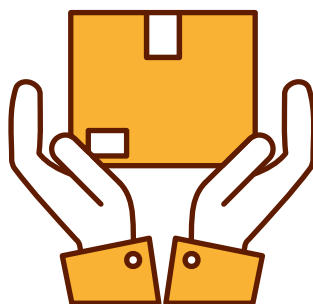
NOME: Geração automática do código de contrato

DESCRIÇÃO:

Esta regra de negócio determina que o código do contrato é gerado automaticamente com base no tipo de produto adquirido. O processo consiste em combinar um identificador único do produto com uma sequência numérica exclusiva. O formato do código é estruturado como segue:



PRODUTOS DE EMPRESTIMO



REGRAS DE NEGÓCIO

1. VALOR MÍNIMO E VALOR MÁXIMO

DESCRIÇÃO:

Cada produto deve ter um valor mínimo e um valor máximo.

2. QUANTIDADE DE PARCELAS

DESCRIÇÃO:

Cada produto deve ter uma número mínimo e um número máximo de parcelas.

3. TAXAS DE JUROS

DESCRIÇÃO:

As taxas de juros podem variar de acordo com o produto e o perfil do cliente.

DEFINIÇÃO DOS PRODUTOS

1. CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR- ENERGIA

TIPO DE PRODUTO: CDCE

VALOR MÍNIMO: R\$ 500 REAIS

VALOR MÁXIMO: R\$ 2000 REAIS

NÚMERO DE PARCELAS: 24

DESCRIÇÃO: NÃO COMPROVA RENDA

2. CRÉDITO DÉBITO EM CONTA

TIPO DE PRODUTO: CDC

VALOR MÍNIMO: R\$ 500 REAIS

VALOR MÁXIMO: R\$ 3000 REAIS

NÚMERO DE PARCELAS: 18

DESCRIÇÃO: COMPROVA RENDA

3. CRÉDITO PESSOA ENERGIA

TIPO DE PRODUTO: CPE

VALOR MÍNIMO: R\$ 400 REAIS

VALOR MÁXIMO: R\$ 2200 REAIS

NÚMERO DE PARCELAS: 22

DESCRIÇÃO: NÃO COMPROVA RENDA

DEFINIÇÃO DOS PRODUTOS

4. CRÉDITO PESSOAL BOLETO

TIPO DE PRODUTO: CPB

VALOR MÍNIMO: R\$ 500 REAIS

VALOR MÁXIMO: R\$ 10000 REAIS

NÚMERO DE PARCELAS: 48

DESCRIÇÃO: COMPROVA RENDA

5. CRÉDITO PESSOA GARANTIA AUTOMÓVEL

TIPO DE PRODUTO: CPA

VALOR MÍNIMO: R\$ 5000 REAIS

VALOR MÁXIMO: R\$ 50000 REAIS

NÚMERO DE PARCELAS: 36

DESCRIÇÃO: CARROS DE ATÉ 20 ANOS COMO GARANTIA

6. CRÉDITO CONSIGNADO APROVADO

TIPO DE PRODUTO: CCA

VALOR MÍNIMO: R\$ 300 REAIS

VALOR MÁXIMO: R\$ 10000 REAIS

NÚMERO DE PARCELAS: 36

DESCRIÇÃO: NÃO COMPROVA RENDA
ATÉ 30% DA RENDA

PARCELAS



DEFINIÇÃO DAS PARCELAS

1.CÁLCULO DO VALOR DAS PARCELAS

Cálculo Baseado no Valor e Prazo:

O valor das parcelas deve ser calculado com base no montante emprestado, número de parcelas, taxa de juros, e outros encargos aplicáveis.

Limite da Renda Comprometida:

A parcela não pode comprometer mais de um certo percentual da renda mensal do cliente, geralmente entre 20% a 30%

2.PAGAMENTO DAS PARCELAS E DAS DATAS DE VENCIMENTO

Datas de Vencimento:

As parcelas devem ter uma data de vencimento fixadas em dia **10, dia 15 ou dia 20 de cada mês**, com opção de pagamento antecipado sem penalidades.

Descontos por Pagamento Antecipado:

Oferecer descontos para clientes que pagam as parcelas antecipadamente.

3.ATRASOS E INADIMPLÊNCIA

Multa por Atraso:

Aplicação de uma multa por atraso no pagamento, valor fixo de **5%**.

Juros Moratórios:

Cobrança de juros sobre o valor em atraso, que deve ser definido na contratação do empréstimo. **Valor fixo de 1.5%.**

4.POÍTICA DE COBRANÇA

Política de Cobrança: Podem incluir notificações, negociações, e ações legais em caso de inadimplência prolongada.

DEFINIÇÃO DAS PARCELAS

5.RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDA

Condições para Renegociação:

DEFINIR CRITÉRIOS como Número mínimo de parcelas pagas ou uma situação comprovada de dificuldade financeira.

Novas Condições:

DEFINIR CRITÉRIOS Na renegociação, pode-se oferecer um novo prazo, redução de taxas, ou diluição do montante em atraso em novas parcelas.

6.ENCERRAMENTO DO CONTRATO

Quitação Antecipada:

Permitir que o cliente quite o empréstimo antes do prazo final, recalculando o saldo devedor com desconto dos juros futuros.

Liquidação Automática:

Após o pagamento da última parcela, o sistema deve encerrar automaticamente o contrato e emitir um **termo de quitação**.

3.ATRASOS E INADIMPLÊNCIA

Multa por Atraso:

Aplicação de uma multa por atraso no pagamento, valor fixo de **5%**.

Juros Moratórios:

Cobrança de juros sobre o valor em atraso, que deve ser definido na contratação do empréstimo. **Valor fixo de 1.5%**.

4.POÍTICA DE COBRANÇA

Política de Cobrança: Podem incluir notificações, negociações, e ações legais em caso de inadimplência prolongada.

DEFINIÇÃO DAS PARCELAS

SEGUROS E GARANTIAS

Seguro de Crédito: Oferecer ou exigir seguro que cubra o pagamento em caso de desemprego ou falecimento do cliente.

Garantias: Para certos tipos de empréstimos, podem ser exigidas garantias como avalista ou penhor.

AUDITORIA E COMPLIANCE

- **Monitoramento de Conformidade:** Garantir que todas as operações estejam em conformidade com as regulamentações financeiras e de proteção ao consumidor.
- **Auditorias Regulares:** Realizar auditorias internas regulares para identificar e corrigir falhas no processo de concessão e cobrança de empréstimos.

POLÍTICAS DE MARKETING E FIDELIZAÇÃO

- **Ofertas Personalizadas:** Criar campanhas de marketing que ofereçam condições especiais para clientes fidelizados ou para novos clientes.
- **Programa de Fidelidade:** Implementar um programa de fidelidade que ofereça benefícios para clientes que mantêm um bom histórico de pagamento.

XXXXXXXXXXXXXX

Política de Cobrança: Podem incluir notificações, negociações, e ações legais em caso de inadimplência prolongada.

DEFINIÇÕES DA PARCELA

EM ABERTO

Quando a data a parcela ainda não foi paga até a data do vencimento.

PAGO

Quando a parcela foi paga e a data de pagamento é igual à data de vencimento ou antes.

PAGO COM
ATRASSO

Quando a parcela foi paga, mas com atraso. Ou seja, a data de pagamento é posterior à data de vencimento, mas o atraso é de 30 dias ou menos.

ATRASADO

Quando a parcela está com atraso de mais de 30 dias e até 60 dias.

INADIMPLENTE

Quando a parcela está com atraso superior a 60 dias.