

Microserviços



BEATRIZ CARDOSO CUNHA

EVERSON DANIEL DA SILVA

GABRIEL SOLER BELMONTE

HARYEL COSTA ASSENÇÃO

WESLEY DE SOUZA

FASE 5 - MBA ENGENHARIA DE SOFTWARE

TURMA 4AOJO

AGOSTO DE 2021

ENGENHEIRO RESPONSÁVEL:

Haryel Costa Assenção

1 UNICÓRNIOS ESCOLHIDOS:

Nu Pagamentos S. A. - Nubank

2 CORE BUSINESS DA EMPRESA

O Nubank é uma startup de serviços financeiros - fintech - que em 2013 levantou US\$2 milhões em parceria com a Sequoia Capital e da Kaszek Ventures, o conhecido “*seed money*”, dando início a uma empresa nascida da frustração do processo de abrir uma conta em bancos convencionais.

Ao longo dos anos, o Nubank foi se especializando nos serviços e oportunidades oferecidos aos seus clientes. Em 2014, a empresa lançou o cartão de crédito internacional com a bandeira MasterCard, sem anuidade e gerenciado por aplicativo. Em 2017, lançou um programa de benefícios através de um sistema de pontos e, em 2019, passou a oferecer empréstimos aos seus clientes.

Durante essa evolução e construção da empresa, um dos feitos mais comemorados pela empresa foi atingir em 2018 o status de startup unicórnio com um valor de mercado de 1 bilhão de dólares, sendo a terceira empresa brasileira com esta marca. Isso alavancou a empresa para novos mercados e a apresentou para novos investidores que veem nela a oportunidade de obter lucros em uma empresa que descomplica a vida e oferece produtos inovadores para os seus clientes.

Missão

O primeiro valor da empresa e principal norte para os seus colaboradores é a frase que figura em seu site: “Queremos que os clientes nos amem fanaticamente.”

Com isso em mente, a empresa quer trazer a melhor experiência para o cliente, o colocando para o centro das suas decisões com seu consequente empoderamento, e simplificando assim, as suas operações financeiras.

Visão

A empresa se vê no futuro, e busca já agora, “... ser uma das empresas mais diversas e inclusivas do mundo, onde todos se sintam acolhidos e valorizados.”

Valores

Seus valores são 5 pilares:

- Querer que os clientes os amem fanaticamente;
- Ser vorazes e Desafiar o “*status quo*”;
- Pensar e agir como donos;
- Construir times fortes e diversos;
- Buscar a eficiência inteligente.

Esses valores são bem integrados em todas as operações e estratégias e criam a base da cultura Nubank.

Objetivos Estratégicos

No centro dos seus objetivos estratégicos está a excelência no atendimento ao cliente, prestando um serviço transparente e simplificado em um segmento marcado com operações burocráticas e complexas.

Para isso, a empresa conta com Xpeers, o time de atendimento, que retorna para dentro de casa a visão do cliente quanto aos produtos que são utilizados pelo cliente. Ou seja, quem deseja o produto, desenha pensando no cliente porque ele sabe a visão que ele tem.

Assim, o Nubank consegue fazer com que o cliente tenha a sensação de “UAU!”, como eles descrevem em seu site.

Sabendo que desempenha um papel de simplicidade e transparência, o Nubank nos últimos anos partiu para uma forte internacionalização, em países como México e Colômbia, crescendo para a Argentina, Alemanha e os Estados Unidos. Mesmo o mercado dos bancos digitais está acirrado no Brasil, o Nubank atingiu a marca de 40 milhões de clientes no Brasil, sendo o maior banco independente do mundo.

O Nubank não esquece de questões sociais importantes como a equidade social como eles traçam para os seus objetivos até 2025:

Nossa visão para 2025

50%
de mulheres

Metade do nosso quadro será composto por mulheres, inclusive em posições de liderança

30%
de pessoas pretas e pardas

Cerca de um terço dos(as) funcionários(as) do Nubank serão pessoas que se identificam como pretas e pardas e 22% das posições de liderança serão ocupadas por elas

E além desses fatores sociais, com a comunidade, funcionários e clientes, o Nubank que atua na conservação do meio-ambiente e atua sobre os temas que são sensíveis na mídia hoje, como a emissão de carbono.

3 DESCRIÇÃO DA NOVA FUNCIONALIDADE


A funcionalidade projetada para o Nubank é o Peer-to-Peer Lending (P2P), explorando o financiamento coletivo (shared economy) no formato de empréstimo compartilhado.

Em harmonia com os valores e visão do Nubank, de desburocratizar o sistema financeiro e empoderar o cliente, atacar o spread bancário brasileiro, um dos mais altos do mundo, torna-se uma frente natural.

O P2P une quem precisa de empréstimo ao investidor e na mesma plataforma, cenário perfeito para simplificação, e muito compatível com a “persona” de cliente do Nubank. E esse microserviço pode se tornar uma API gateway para outras startups, dada a sua penetração de mercado, associada a Easynvest, empresa de investimentos associada ao Nubank.

Criamos então um microserviço em IONIC, e por familiaridade, na linguagem .NET, para ser integrada ao app do Nubank, em transação 100% online, aproveitando toda a estrutura digital já existente.

A linguagem escolhida para o desenvolvimento deste trabalho foi o .NET Core pois o grupo possui familiaridade com a supracitada em virtude do dia-a-dia do trabalho dos integrantes. Assim como o Java, o .NET é uma linguagem extremamente robusta e líder de mercado além de possuir uma extensa comunidade e o suporte da Microsoft.




E-Mail *

Password *

REGISTRAR
LOGIN

a



Nome *

E-Mail *

CPF *

Endereço *

Bairro *

CEP *

Cidade *

Estado (SIGLA) *

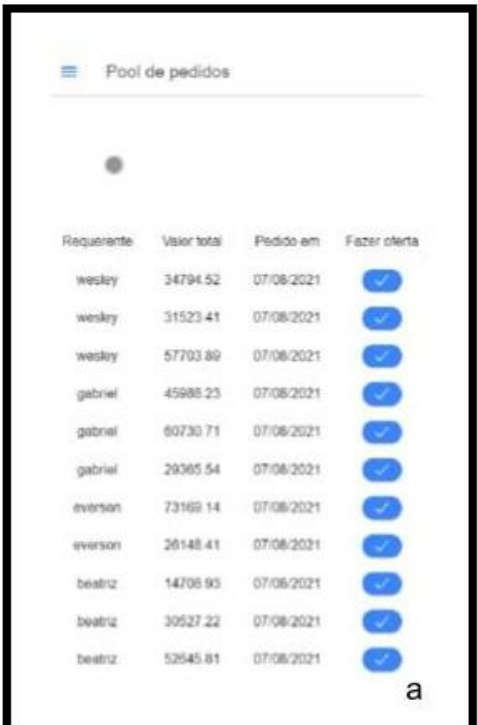
Senha *

Confirmar senha *

LOGIN
REGISTRAR

b


Figura 1 - a. Menu de entrada com login e senha. b. Formulário de cadastro com informações relevantes do cliente.



Pool de pedidos

Requerente	Valor total	Pedido em	Fazer oferta
wesley	34794.52	07/08/2021	✔
wesley	31523.41	07/08/2021	✔
wesley	57703.89	07/08/2021	✔
gabriel	45985.23	07/08/2021	✔
gabriel	60730.71	07/08/2021	✔
gabriel	29365.54	07/08/2021	✔
everson	73169.14	07/08/2021	✔
everson	26148.41	07/08/2021	✔
beatriz	14706.93	07/08/2021	✔
beatriz	30527.22	07/08/2021	✔
beatriz	52545.81	07/08/2021	✔

a



Fazer oferta

Quantia do pedido *

Valor do pedido *

Taxa *

Tempo *

Período dos juros *

Retorno esperado:

Lucro bruto esperado:

Taxas do banco:

Lucro líquido esperado:

CONFIRMAR

b

Figura 2 - a. Painel com todos os pedidos de empréstimos disponíveis. b. Formulário de oferta de contribuição de valor para um tomador de crédito.

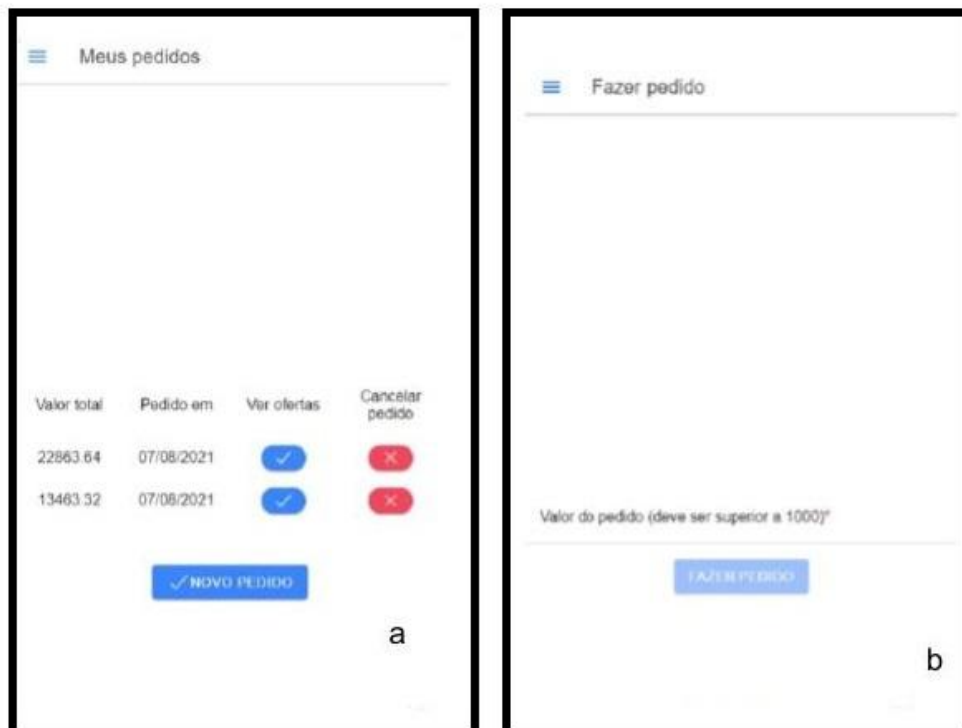


Figura 3 - a. Painel com todos os pedidos de empréstimos oferecidos pelo usuário. b. Tela de um pedido de empréstimo feito pelo usuário.

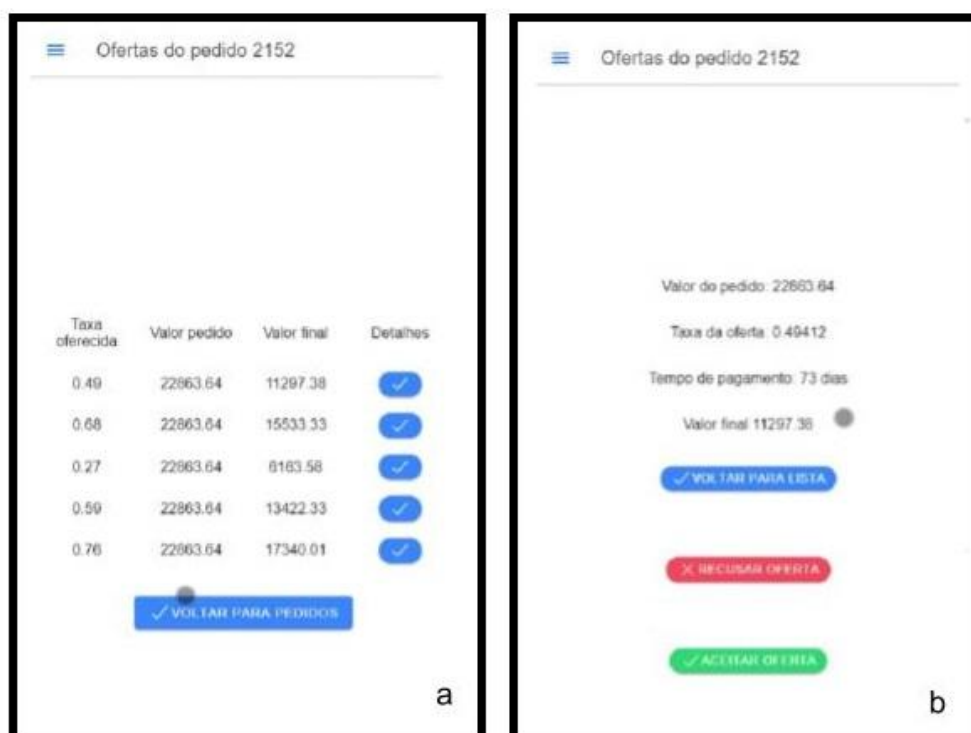


Figura 4 - a. Painel com todas as ofertas de empréstimos oferecidos para o usuário. b. Tela de aceite da oferta de empréstimo ao usuário.

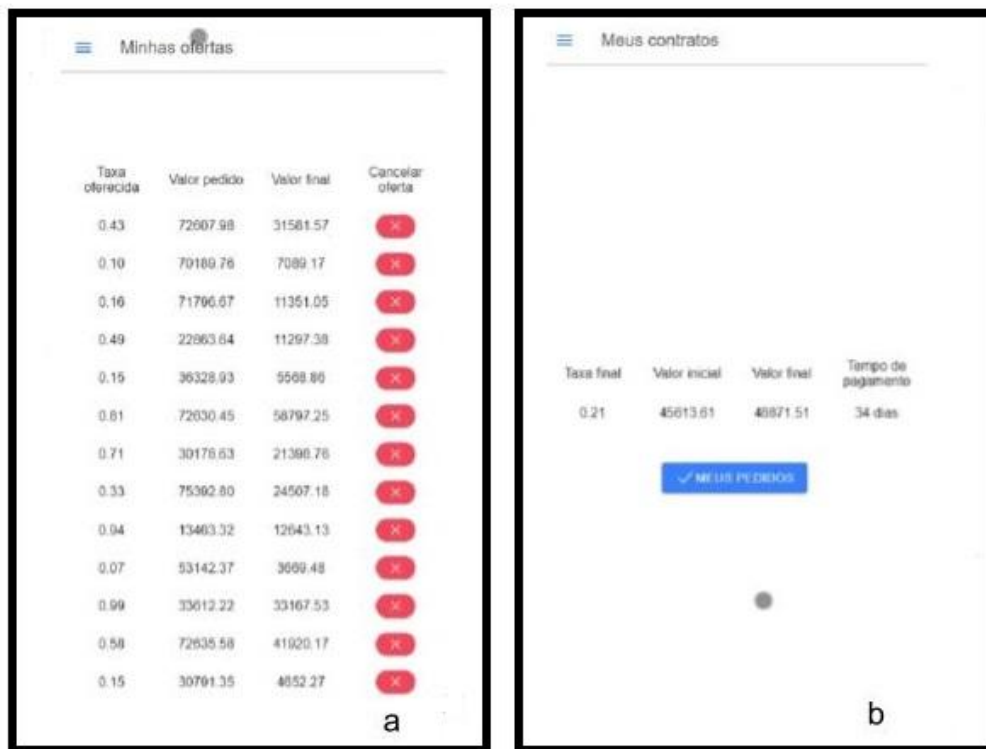


Figura 5 - a. Painel com todas as ofertas de empréstimos oferecidos pelo usuário. b. Tela de contratos de empréstimo oferecidos pelo usuário.

4 URL DO GITHUB DO MICROSERVIÇO:

[GitHub - hca2015/API_Emprestimos](https://github.com/hca2015/API_Emprestimos)

5 URL DO GITHUB DO APP:

[GitHub - hca2015/APP_Emprestimos](https://github.com/hca2015/APP_Emprestimos)