**PCS 3643 – Laboratório de Engenharia de Software I**

**Turma 1 - 3º. Quadrimestre/2018**

**Prof. Kechi Hirama Data: 06/09/18**

**Aula 01 – Workshop de Requisitos**

**Grupo: 08 Nomes: Davidson Ap. Borges Neres 9344751**

**Elton Yoshio Okawa 9836579**

**Mauricio Tonaki Uehara 7632359**

1. Projeto: Desenvolvimento de software para gerenciamento de apólices de seguros.

Neste projeto deseja-se desenvolver um software para a empresa de corretagem de seguros de automóveis – SP Corretora de Seguros Ltda. que necessita de um sistema que a ajude a gerenciar as apólices de seguros de seus clientes desde a venda até o seu encerramento. Deve-se identificar e estudar as features, casos de uso e usuários para o sistema.

1. Lista de Partes Interessadas (*stakeholders*)

* Segurado;
* Seguradora;
* Corretor;
* Gerente;

1. Lista de Usuários e Descrições,

* Corretor: Realiza a venda, manipula cadastros de clientes, veículos, e apólices;
* Gerente: Solicita geração de relatórios, manipula cadastro de seguradoras e corretores;
* Cliente: Consulta o valor do seguro preenchendo as informações pessoais e do veículo, e solicita contratação.

1. Lista de Features e Descrições

* Vender seguros: Corretor realiza cadastro do cliente e do veículo, finaliza a venda e preenche a apólice;
* Consultar valor do seguro: Cliente acessa o site, preenche um formulário e realiza a consulta do valor do seguro de acordo com os dados preenchidos;
* Solicitar serviço: Cliente ciente do valor, realiza a solicitação do acordo do seguro a corretora;
* Aprovar solicitação de serviço: Corretor analisa solicitação de seguro, finaliza a venda e preenche a apólice;
* Renovar apólice: Corretor comunica segurado e renegocia apólice;
* Manipular cadastro: Cliente, Corretor e gerente cadastram, consultam, alteram e realizam a exclusão de informações do cliente, dos usuários, da corretora, da seguradora, do veículo, da apólice, das coberturas, franquias e prêmios de acordo com as permissões de cada usuário;
* Monitorar apólices: Corretor acompanha prazos de vencimentos das apólices;
* Gerar relatórios: Gerente seleciona o tipo de consulta e gera relatório.

1. Lista de Caso de Uso de Descrições

* Adicionar, atualizar, remover, consultar registros: Usuários realizam cadastros, atualizações, remoção e busca de informações do cliente, da corretora, da seguradora, do veículo, da apólice, das coberturas, franquias e prêmios levando em conta as permissões de cada acesso.
* Consultar valor do seguro: Usuário preenche os campos necessários, sistema gera valor de acordo com os dados fornecidos para a realização da consulta.
* Realizar login no sistema: Usuário acessa o sistema através de credenciais (usuário e senha);
* Realizar logout do sistema: Usuário finaliza sua seção no sistema.
* Aprovar solicitação de serviço: Corretor analisa a solicitação de seguro, finaliza a venda e preenche a apólice;
* Gerar relatório por status da apólice: Gerente solicita a geração do relatório das apólices vendidas no mês por status da apólice;
* Gerar relatório por corretor responsável: Gerente solicita a geração do relatório das apólices vendidas no mês por corretor responsável;
* Renovar apólice: Corretor, após a confirmação e pagamento do cliente, renova a apólice ao atualizar a data de vencimento;

1. Lista de Regras de Negócio

* Valor de contratação do seguro:
  + Mercado Referenciado usa a tabela FIPE como referência para o cálculo do seguro e de indenizações.
  + Valor Determinado usa um valor fixo que é usado também para o cálculo do seguro e de indenizações.
* Tipo do seguro:
  + Compreensivo (cobertura padrão do casco acessórios externos) incluindo colisão, incêndio, roubo/furto, enchente/alagamento e capotamento.
* Franquia:
  + Franquia Casco – 8% do valor de contratação do seguro, se franquia Obrigatória; 10% se Majorada e 6% se Reduzida
  + Franquia Acessórios – 15% do valor de mercado dos acessórios no dia da contratação do seguro
* Prêmios:
  + Casco – 3% do valor de contratação do seguro, se franquia Obrigatória; 2% se Majorada e 5% se Reduzida.
    - Se segurado é jovem com idade entre 18 e 25 anos, o prêmio é acrescido de 1%, se franquia Obrigatória; 0,5% se Majorada e 2% se Reduzida
    - Um nível de classe de bônus reduz o valor do prêmio em 0,1%
* Acessórios – 0,5% do valor de mercado dos acessórios no dia da contratação do seguro
* Danos Materiais – 0,25% do valor de cobertura
* Danos Corporais – 0,25% do valor de cobertura
* IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) – 7,38%

Prêmio Total (seguro): soma do Prêmio Líquido e do IOF.

* Preenchimento da apólice é feito após o fechamento da venda do seguro.
* Atualização de apólices:
  + As apólices podem estar ativas, encerradas ou canceladas durante o período anual de vigência do seguro.
  + As apólices vencidas devem ser renovadas até 10 dias após o vencimento.
  + O corretor deve acompanhar periodicamente as apólices a vencer e informar o cliente.
  + As apólices renovadas têm um desconto de 5% sobre o valor do Prêmio Líquido.