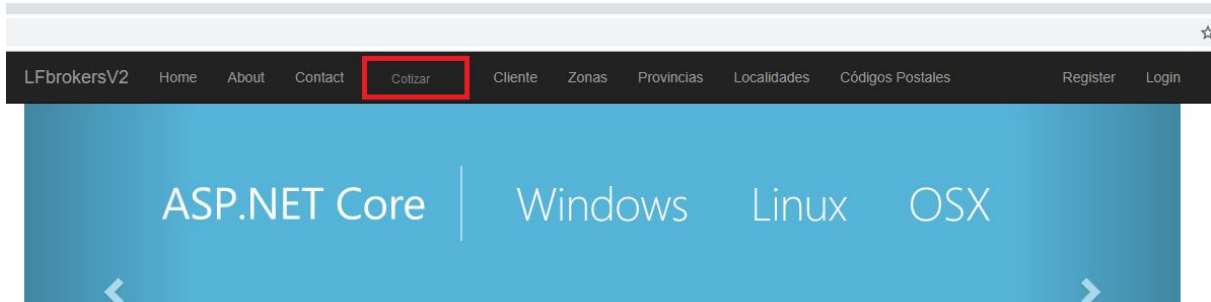


Proceso de Cotización

Generar Cotización

1 - El usuario accede al menú “Cotizar” cuando accede al sitio (no necesita autenticarse).



2 - Cuando accede al menú “Cotizar” el sistema le muestra una pantalla parecida a la siguiente:

A screenshot of a web browser displaying a form titled 'Cotizar Seguro de Praxis Médica Individual'. The form is contained within a window titled 'A Web Page' with a URL bar showing 'https://'. The form fields are organized as follows: 'Nombre *' and 'Tipo de Documento *' (with a dropdown menu showing 'DNI'); 'Apellido *' and 'Número de Documento *'; 'Teléfono **' and 'Email *'; 'Celular **' and 'Fecha de Nacimiento *' (with a date picker). Below these is a 'Dirección' section with 'Calle *', 'Piso', 'Altura *', and 'Departamento'. There is a large text area for 'Observaciones'. At the bottom of the form are 'Código Postal *', 'Localidad', 'Provincia', and a 'Buscar' button. Below the form is an 'Especialidades *' dropdown menu with a plus icon. At the very bottom is a 'Cotizar' button. To the right of the button, there are two footnotes: '* Campo Obligatorio' and '** Al menos un campo tiene que estar completo'.

2.A - Observación en “Código Postal”:

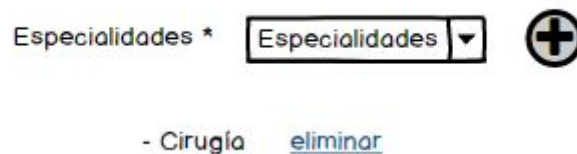
El usuario tiene que completar su código postal y hacer click en el botón buscar.

- Si se encuentra el código postal, el sistema autocompleta los datos de Localidad y Provincia
- Si no encuentra el código postal, el sistema muestra un mensaje de error “Código Postal inválido”

2.B - Observación en especialidades

El picklist tiene todos los registros de especialidad que hay en la base de datos.

El usuario puede elegir una especialidad en el picklist de especialidades. Una vez que la elija, tiene que hacer click en el botón más (+) y la especialidad se agregará a una lista abajo. Ejemplo:



El usuario puede agregar hasta 5 especialidades.

El usuario puede eliminar las especialidades agregadas haciendo click en el link “eliminar” que se encuentra al lado de la especialidad agregada.

3 - El usuario completa todos los datos y hace click en el botón cotizar

Validaciones:

- Nombre: es obligatorio y hasta 50 caracteres.
- Apellido: es obligatorio y hasta 50 caracteres.
- Tipo de documento: es obligatorio y las opciones son L.E., L.C., D.N.I. o Pasaporte.
- Nro de documento: es obligatorio, si el tipo de documento no es pasaporte solo acepta caracteres numéricos y acepta hasta 8 números; si el tipo de documento es pasaporte el formato tiene que ser igual al nro de documento más una letra (ej.: 34251170N) o el formato tiene que ser 3 letras más 6 números (ej. AAF487695).
- Calle: es obligatorio y hasta 50 caracteres.
- Altura: es obligatorio, solo acepta hasta 5 caracteres numéricos.
- Piso: es obligatorio sólo si el campo “departamento” no es nulo, solo acepta hasta 2 caracteres numéricos.
- Departamento: es obligatorio sólo si el campo “piso” no es nulo, solo acepta una letra.
- Observaciones: es un campo de texto libre de hasta 255 caracteres alfanuméricos.
- Código Postal: es obligatorio y tiene que existir en la base de datos.
- Localidad: es obligatorio y se autocompleta en base al código postal.

- Provincia: es obligatorio y se autocompleta en base al código postal.
- Teléfono: tienen que ser 8 números en donde los dos o tres primeros números corresponden a un código de área.
- Celular: tienen que ser 8 números en donde los dos o tres primeros números corresponden a un código de área.
- Valida que al menos uno de los dos campos de teléfono (teléfono o celular) esté completo.
- Email: tiene que ser un email válido.
- Fecha de nacimiento: tiene que ser mayor de 18 años.
- Tiene que haber seleccionado al menos una especialidad médica.

Si se pasan todas las validaciones, entonces el sistema tiene que:

Escenario 1: “La persona no existe”

A - Registro Persona con los siguientes datos:

- Tipo de Documento = viene del form
- Nro de Documento = viene del form
- Nombre = viene del form
- Apellido = viene del form
- Calle = viene del form
- Altura = viene del form
- Piso (si aplica) = viene del form
- Departamento (si aplica) = viene del form
- Observaciones = viene del form
- Fecha de Nacimiento = viene del form
- Código Postal ID = viene del form
- Teléfono = viene del form
- Celular = viene del form
- Email = viene del form
- Tipo = Cliente Potencial
- ID = autogenerado

B - Registros “EspecialidadesCliente”.

Por cada especialidad que agregó el usuario, se tiene que crear un registro de “EspecialidadCliente”. Los datos a completar son:

- Especialidad ID = Id de la especialidad elegida
- Cliente ID = ID generado en el paso anterior
- Vigente = TRUE
- ID = Autogenerado

C - Registro “Póliza” con los siguientes datos:

- ID = Autogenerado

- Cliente ID = ID generado en el paso A
- Estado = "A Cotizar"

4 - El sistema muestra un mensaje de éxito "Sus datos han sido registrados con éxito. Un agente comercial se estará conectando a la brevedad" y desaparece el formulario.

Escenario 2: "La persona existe (Tipo de documento + Nro de Documento).

A - Update de Persona con los siguientes datos:

- Nombre = viene del form
- Apellido = viene del form
- Calle = viene del form
- Altura = viene del form
- Piso (si aplica) = viene del form
- Departamento (si aplica) = viene del form
- Observaciones = viene del form
- Fecha de Nacimiento = viene del form
- Código Postal ID = viene del form
- Teléfono = viene del form
- Celular = viene del form
- Email = viene del form

B - Registros "EspecialidadesCliente".

Por cada especialidad que agregó el usuario, se tiene que crear un registro de "EspecialidadCliente" (si ya existe la especialidad no se tiene que volver a crear). Los datos a completar son:

- Especialidad ID = Id de la especialidad elegida
- Cliente ID = ID generado en el paso anterior
- Vigente = TRUE
- ID = Autogenerado

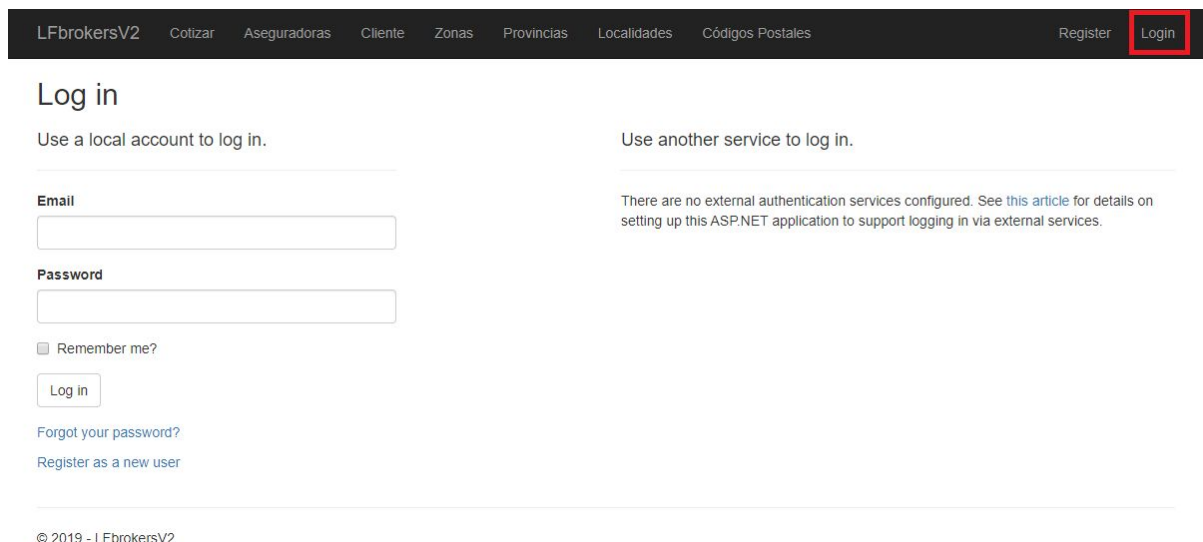
C - Registro "Póliza" con los siguientes datos:

- ID = Autogenerado
- Cliente ID = ID generado en el paso A
- Estado = "A Cotizar"

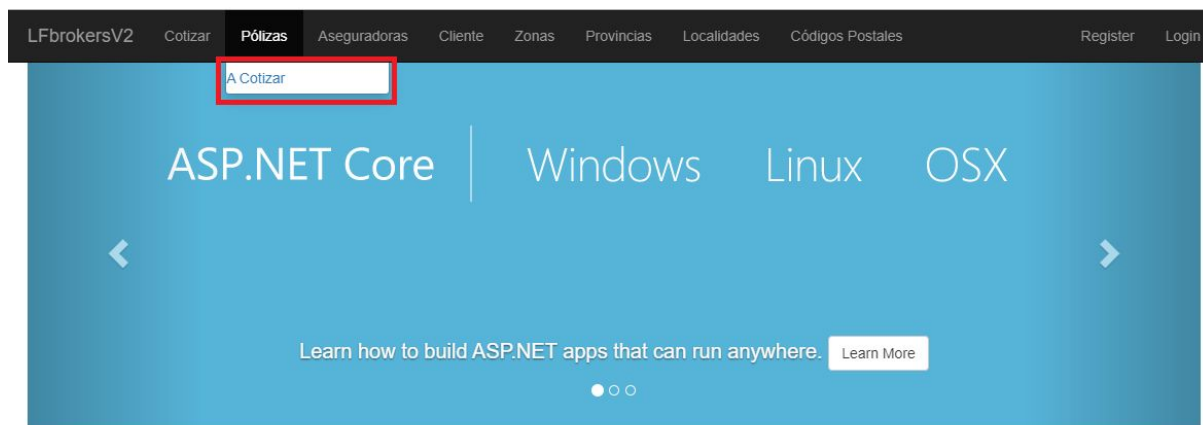
4 - El sistema muestra un mensaje de éxito "Sus datos han sido registrados con éxito. Un agente comercial se estará conectando a la brevedad" y desaparece el formulario.

Cotizar

1 - El usuario de tipo agente comercial tiene que estar autenticado (tener usuario y password).



2 - Accede al menu “Pólizas” y submenu “A Cotizar”:



3 - Se muestra un listado de pólizas en estado “A Cotizar” y las siguientes columnas:

- Nombre (Cliente.Nombre)
- Apellido (Cliente.Apellido)
- Provincia (Cliente.CodigoPostal.Localidad.Provincia.Name)
- Localidad (Cliente.CodigoPostal.Localidad.Name)
- Acciones = Cotizar

4 - El agente comercial hace click en cotizar y se muestra una pantalla parecida a la siguiente:

Cotizar Praxis Médica [Cliente.Nombre](#) [Cliente.Apellido](#)

Especialidades [Acupuntura, Alergia, etc.](#)

Cantidad de Cuotas

6
1
2
...

Impuestos [1%](#)

Aseguradora: SMG

Recargos Financieros [18%](#)

	Suma asegurada	Prima base	Recargo Prima %	Comisión prima	Prima póliza	Comisión prima	Premio total	Premio cuota	Condición
<input type="checkbox"/>	500 000 \$	5 000 \$	<input type="text" value="0"/>	5 000 \$	12	600	5 950.00 \$	991.67 \$	Ninguno
<input checked="" type="checkbox"/>	1 000 000 \$	8 000 \$	<input type="text" value="5"/>	8 400 \$	16.19	1 360	9 996.00 \$	1 666.00 \$	Min. Sugerida
<input checked="" type="checkbox"/>	1 500 000 \$	14 000 \$	<input type="text" value="7"/>	14 980 \$	17.76	2 660	17 826.20 \$	2 971.03 \$	Sugerida
<input checked="" type="checkbox"/>	2 000 000 \$	16 000 \$	<input type="text" value="7"/>	17 120 \$	17.76	3 040	20 372.80 \$	3 395.47 \$	Ideal
<input type="checkbox"/>	3 000 000 \$	20 000 \$	<input type="text" value="0"/>	20 000 \$	12	2 400	23 800 \$	3 966.67 \$	Ninguno

Aseguradora: TPC

Recargos Financieros [15%](#)

	Suma asegurada	Prima base	Recargo Prima %	Comisión prima	Prima póliza	Comisión prima	Premio total	Premio cuota	Condición
<input type="checkbox"/>	500 000 \$	5 000 \$	<input type="text" value="0"/>	5 000 \$	12	600	5 950.00 \$	991.67 \$	Ninguno
<input checked="" type="checkbox"/>	1 000 000 \$	8 000 \$	<input type="text" value="5"/>	8 400 \$	16.19	1 360	9 996.00 \$	1 666.00 \$	Min. Sugerida
<input checked="" type="checkbox"/>	1 500 000 \$	14 000 \$	<input type="text" value="7"/>	14 980 \$	17.76	2 660	17 826.20 \$	2 971.03 \$	Sugerida
<input checked="" type="checkbox"/>	2 000 000 \$	16 000 \$	<input type="text" value="7"/>	17 120 \$	17.76	3 040	20 372.80 \$	3 395.47 \$	Ideal
<input type="checkbox"/>	3 000 000 \$	20 000 \$	<input type="text" value="0"/>	20 000 \$	12	2 400	23 800 \$	3 966.67 \$	Ninguno

Cotizar

Detalle de Página:

- El título de la página es un string fijo "Cotizar Praxis Médica" + nombre y apellido del cliente asociado a la póliza.
- Especialidades: son las especialidades que tiene el cliente donde la vigencia está en true.
- Cantidad de cuotas es un picklist que da opciones entre 1 y 12.
- Impuestos es un valor no editable que viene del `Cliente.CodigoPostal.Zona.Impuestos`
- Va a haber un recuadro de aseguradora por cada aseguradora que trabaje con praxis médica. Esto se obtiene haciendo un query a "ProductoAseguradora" donde `Producto = "Praxis Médica Individual"` y `Activo` es igual a `True`. Por cada aseguradora distinta se genera un recuadro.
- Dentro de ese recuadro de aseguradora, el primer dato a mostrar es el recargo financiero (Valor dinámico). Ese dato sale de la tabla "RecargoCuotas" donde:
 - Aseguradora = la aseguradora relacionada al recuadro

- Cantidad Cuotas = lo seleccionado en el punto b. (si se cambia el valor de la cuota, se debería actualizar el recargo)

- g) Se arma una tabla en donde va a haber tantas filas como registros de la tabla "EspecialidadPrimaPorSuma" donde:
- el productoAseguradora este relacionado a la aseguradora del recuadro que se está mostrando.
 - Especialidad es igual a la especialidad a alguna especialidad que tenga el cliente donde el riesgo sea el más alto.
 - PrimaVigenteDesde mayor o igual a hoy

Ejemplo: si la especialidad de mayor riesgo que tiene el cliente (EspecialidadCliente) es Cirugía y la compañía de seguros es TPC, entonces se traen todos los registros de EspecialidadPrimaPorSuma asociados a esos dos datos y que sean vigentes (PrimaVigenteDesde). Eso puede traer 5 registros:

- Suma asegurada 500.000, Suma asegurada 1.000.000, Suma Asegurada 1.250.000, Suma Asegurada 1.500.000, Suma Asegurada 2.000.000

h) Por cada uno de esos row se va a mostrar:

- i) **Suma Asegurada:** es el valor del registro EspecialidadPrimaPorSuma del campo Suma Asegurada.
- ii) **Prima Base:** es el valor del registro EspecialidadPrimaPorSuma del campo Prima Base
- iii) **Recargo Prima %:** es un input que completa el agente comercial y que va a actualizar el resto de las columnas. Por defecto tiene el valor 0. Puede ir del 0 al 50.
- iv) **Prima Póliza:** es calculado y es igual a $\text{Prima Base} + (\text{Prima Base} * \text{Recargo Prima \%})$.
- v) **Comisión Prima %:** valor calculado: es la comisión sobre prima base definido en el producto-aseguradora multiplicado por la prima base más la comisión extra a partir del recargo. Ejemplo. Si la "prima base" es de \$8000, la "comisión prima base" es de 12% y el "recargo prima %" es de 5% entonces el valor para "comisión prima %" es igual a %16.19.
- vi) **Comisión Prima:** valor calculado: "prima póliza" multiplicado por "comisión sobre prima %".
- vii) **Premio Total:** valor calculado: $(\text{"prima póliza"} * (1 + \text{recargo financiero})) + (\text{"prima póliza"} * (1 + \text{impuestos}))$.
- viii) **Premio Cuota:** valor calculado: premio total dividido cantidad de cuotas.
- ix) **Condición:** es una lista desplegable con los siguientes valores: Mín. Sugerida, Sugerida e Ideal

5 - El agente puede cambiar los recargos financieros y estos cambios tienen que afectar los cálculos de prima, comisiones y premio.

6 - El agente selecciona las filas y elige un valor para el desplegable de "Condición" por cada recuadro de aseguradora que quiera.

7 - El agente hace click en cotizar y el sistema:

- Actualiza Datos de la Póliza:
 - Estado = “Cotizada”
 - Cantidad de Cuotas = dato completado en la página
 - Impuestos = dato obtenido en la página
 - Agente ID = [el agente comercial que hizo la cotización*]
- Se crean registros de “EspecialidadesCubiertas” por cada “EspecialidadCliente” que este vigente.
 - EspecialidadCubierta. Especialidad = EspecialidadCliente.Especialidad
 - Mayor Riesgo = [es true para la especialidad que mayor riesgo tenga, solo puede haber un solo registro de “EspecialidadCubierta” con este campo en true para una misma póliza]
 - PolizaID = ID de la poliza que fue cotizada.
- Por cada opción que el agente comercial tildó, se crea un registro de “OpcionesCotización” de la siguiente manera:
 - Póliza = ID de la poliza cotizada
 - Prima Base = sale de la fila de la tabla
 - SumaAsegurada = sale de la fila de la tabla
 - RecargoPrima% = sale de la fila de la tabla
 - ComisionPrima = sale de la fila de la tabla
 - PrimaPoliza = sale de la fila de la tabla
 - PremioTotal = sale de la fila de la tabla
 - PremioCuota = sale de la fila de la tabla
 - Condicion = sale de la fila de la tabla
 - Aseguradora = sale del recuadro donde esta contenida la fila.
 - RiesgoFinanciero = sale del recuadro donde esta contenida la fila.
 - OpcionElegida = False
- Se envía un email al cliente:
 - **To:** [Poliza.Cliente.Email]
 - **Subject:** LF Brokers - Cotización Praxis Médica
 - **Body:**

Estimado [Poliza.Cliente.Apellido] [Poliza.Cliente.Apellido],

Su cotización de praxis médica ya se encuentra lista para su revisión. Por favor acceda al siguiente link y elija la opción que más se ajuste a sus necesidades.

Atentamente,

[Poliza.AgenteComercial.Nombre] [Poliza.AgenteComercial.Apellido]