1. **Описание системы**

Система позволяет клиенту подать заявку на получение займа на 1 год. Пользователь вводит свои данные на первой странице, система анализирует информацию, и на второй странице выводит результат — одобрение займа или отказ. Дополнительно клиент получает результат по email.

1. **Основные экраны**

Экран 1: Ввод данных клиента

Экран 2: Результат решения

**Экран 1: Ввод данных клиента**

UI Элементы:

Заголовок страницы: "Оформление займа"

Форма для ввода данных:

* Имя: текстовое поле (обязательное поле).
* Дата рождения: текстовое поле с календарем выбора даты (формат: ДД.ММ.ГГГГ, обязательное поле).
* Email: текстовое поле (проверка на корректность email, обязательное поле).
* Телефон: текстовое поле для ввода чисел(маска для телефона, например, +7 (XXX) XXX-XX-XX, обязательное поле).
* Место работы: выпадающий список с основными индустриями. Также отдельная опция "Без работы".(обязательное поле)
* Месячная зарплата: текстовое поле для ввода числа (обязательное поле).
* Задолженности в других банках: текстовое поле для ввода числового значения задолженностей. Также отдельная опция "Нет задолженностей" (сумма ежемесячных выплат, обязательное поле).

Интерактивные элементы:

* Кнопка "Отправить": отправляет данные на сервер для обработки.

Макет:

* Верхняя часть страницы: Заголовок "Выдача годовых займов".
* Основная часть: Форма с полями для ввода данных.
* Нижняя часть: Кнопка "Отправить".

**Экран 2: Результат решения**

UI Элементы:

Заголовок страницы:

Если одобрено: "Ваш займ одобрен!"

Если отказано: "Вам отказано в займе!"

Сообщение об одобрении (если займ одобрен):

"Ваш займ готов, мы готовы выдать вам X рублей на 1 год. Вернуть нужно будет Y рублей! Для получения денег, пожалуйста, позвоните по телефону …"

Телефон должен быть подставлен из переменной в базе данных.

Сообщение об отказе (если займ не одобрен): "Простите, мы не можем вам помочь."

Макет:

Верхняя часть: Заголовок с результатом.

Основная часть: Сообщение с результатом.

**3. Функциональные требования к бэк-енд логике**

Сбор и валидация данных:

Сохранение введенных данных в базе данных после нажатия кнопки «Отправить»(имя, дата рождения, email, телефон, место работы, месячная зарплата, задолженности в других банках).

Анализ данных:

Если возраст клиента меньше 18 или больше 90 лет — отказ.

Если зарплата клиента меньше 100 рублей — отказ.

Если клиент нигде не работает — отказ.

Если данные удовлетворяют требования, то вычяслить расчет суммы займа:

Сумма займа = (зарплата – задолженности) \* 10.

Сумма возврата = (Сумма займа + (3% \* Сумма займа) \* 12).

Отправка результата:

Если заявка одобрена, результат выводится на второй экран и отправляется на email клиента(Результат: Заголовок: «Ваш займ одобрен!» Основной текст: «Ваш займ готов, мы готовы выдать вам X рублей на 1 год. Вернуть нужно будет Y рублей! Для получения денег, пожалуйста, позвоните по телефону …»).

В случае отказа — соответствующее сообщение выводится на экран и отправляется на email(Результат: Заголовок: «Вам отказано в займе!» Основной текст: «Простите, мы не можем вам помочь.»)

Переменная с телефоном:

Телефонный номер для связи должен быть настраиваемым через переменную в базе данных. Эта переменная подставляется в сообщение об **одобрении** займа.

**4. В свободной форме предложить идеи по улучшению процесса.**

**Советы по увеличению шансов на одобрение займа при отказе**  
Мы можем предложить клиентам советы по улучшению их финансового положения, чтобы повысить шансы на одобрение займа. Но важно не раскрывать точные алгоритмы, чтобы избежать мошенничества.

**Дополнительные контактные номера**  
Клиенты смогут указать номера друзей или родственников на случай, если с ними не удастся связаться при просрочке платежа. Это поможет быстрее найти контакт с заемщиком.

**Гибкость сроков займа**  
Вместо фиксированного годового срока можно предложить займы на 1, 3 или 6 месяцев. Это даст клиентам больше выбора и удобства.

**Проверка кредитной истории**  
Для клиентов с просрочками по предыдущим займам можно временно отказать в новых или предложить менее выгодные условия. Это снизит риск невозвратов.

**Условия для VIP-клиентов**  
Постоянным клиентам, которые вовремя возвращают займы, можно предложить сниженные процентные ставки или более выгодные условия. Это мотивирует к повторным обращениям.

**Чат с менеджером**  
Добавление чата для связи с менеджером упростит процесс, особенно когда клиент не может позвонить сразу(в общ транспорте, не может разговаривать на тот момент и тд).Так как если клиент отложит звонок, то есть шанс того, что он может забыть про это. Это позволит быстрее решить вопросы и подтвердить займ.

**Автоматические напоминания**  
Уведомления по SMS или email о сроках платежей помогут клиентам вовремя погашать займы и избежать просрочек.