## **RI\_CUS004 CASO DE USO ACTUALIZAR PROPUESTA SOLUCIÓN**

1. **Actores del Sistema**

Asesor Comercial

1. **Propósito**

El propósito del presente caso de uso es generar una propuesta solución en base a las necesidades del cliente.

1. **Breve Descripción**

El caso de uso inicia cuando el Actor desea generar una propuesta de solución en base a los requerimientos del prospecto contactado. El actor ingresa la información y el sistema genera la solución a presentar al prospecto. El caso de uso termina cuando la propuesta de solución ha sido registrada en el sistema.

1. **Flujo de Eventos**
   1. **Flujo Básico**
      1. El Actor ingresa a “Propuesta Solución”
      2. El Sistema muestra una sección de búsqueda de propuestas

* Nº Propuesta
* Fecha Registro
* DNI Prospecto
* Nombre Prospecto
  + 1. Listado de propuestas (muestra un máximo de los últimos 10 registros ingresados)
* N° Propuesta
* DNI
* Nombre Prospecto
* Fecha Nacimiento
* Fecha Registro
* Monto Asegurado
* Monto Prima Mensual
* Monto Retorno
* Enlace “Ver Propuesta”
  + 1. El Sistema muestra una opción “Nuevo” para el registro de propuestas
    2. El Actor indica “Nuevo”.
       1. Si el actor requiere realizar una búsqueda ver subflujo “Buscar Propuesta de Solución”
       2. Si el actor requiere visualizar una propuesta ver subflujo “Ver Propuesta de Solución”
       3. Si el actor no quiere continuar ver subflujo “Cerrar Propuesta de Solución”
    3. El sistema muestra los siguientes datos:
* DNI
* Opción de búsqueda
* Nombres
* Apellidos
* Fecha de Nacimiento
* Producto
* Plan
* Monto Asegurado
* Opción para generar propuesta (deshabilitado)
* Monto Retorno
* Monto Prima
  + 1. El Actor ingresa el DNI del prospecto y realiza una búsqueda [RN01]
    2. El sistema muestra los datos del prospecto
* Nombres
* Apellidos
  + 1. El sistema habilita la opción generar propuesta
    2. El Actor ingresa la fecha de nacimiento del prospecto
    3. El Actor selecciona el producto y el sistema muestra los planeas asociados
    4. El Actor selecciona el plan a asociar a la póliza
    5. El Actor ingresa el monto a asegurar
    6. El Actor indica la generación de una propuesta solución
    7. El Sistema valida las reglas [RN02], [RN03], [RN04]
    8. El Sistema procesa la información y muestra los datos de la propuesta
* Monto Prima [RN05]
* Monto Retorno [RN06]
* Detalle del Valor de la Póliza [RN07]
  + 1. El Sistema habilita las siguientes opciones:
* Grabar
* Cancelar
  + 1. El Actor graba la información generada
    2. El Sistema registra los datos y actualiza la información de propuestas de solución
    3. El Sistema emite el mensaje “Propuesta de solución registrada” indicando el éxito de la operación
    4. El Sistema cierra la interface de “Nueva Propuesta”
    5. El Sistema muestra nuevamente la sección de búsqueda y la opción “Nuevo”
    6. El caso de uso continúa en el paso 4.1.2
  1. **Subflujos**
     1. **Buscar Propuesta de Solución**
        1. El Actor ingresa los filtros necesarios con la finalidad de refinar la búsqueda
        2. El Actor efectúa la búsqueda
        3. El Sistema lista las solicitudes que cumplen con los criterios de búsqueda. Los campos a mostrar son los siguientes:
* N° Propuesta
* DNI
* Nombre Prospecto
* Fecha Nacimiento
* Fecha Registro
* Monto Asegurado
* Monto Prima mensual
* Monto Retorno
* Enlace “Ver Propuesta”
  + - 1. El caso de uso continúa en el paso 4.1.5.
    1. **Ver Propuesta de Solución**
       1. El Sistema muestra una interface con los datos de la propuesta:
* DNI
* Nombres
* Apellidos
* Fecha de Nacimiento
* Producto
* Plan
* Monto Asegurado
* Monto Retorno
* Monto Prima
* Detalle del Valor de la Póliza
  + - 1. El Sistema muestra una opción para exportar la propuesta “Exportar”
      2. El Sistema muestra una opción para retornar al listado de propuestas “Cerrar”
      3. El actor cierra la interface “Ver Propuesta de Solución”. Si el actor requiere exportar la información ver subflujo “Exportar Propuesta”. Si el actor requiere imprimir la información ver subflujo “Imprimir Propuesta”
      4. El Sistema muestra nuevamente la sección de búsqueda y la opción “Nuevo”
      5. El caso de uso continúa en el paso 4.1.2
    1. **Exportar Propuesta**
       1. El Actor indica “Exportar Propuesta”
       2. El Sistema procesa la información y muestra un archivo Excel con la información de la propuesta.
       3. El caso de uso continúa en el paso 4.2.2.1
    2. **Imprimir Propuesta**
       1. El Actor indica “Imprimir Propuesta”
       2. El Sistema muestra la ventana de impresión.
       3. El caso de uso continúa en el paso 4.2.2.1
  1. **Flujos Alternos**
     1. **Validar campos obligatorios**
        1. Si en el paso [4.1.14] se identifican campos en blanco, el sistema muestra un mensaje indicando el ingreso de los datos “Ingresar campos obligatorios”
        2. El flujo continúa en el paso 4.1.14
     2. **DNI Inválido**
        1. Si en el paso [4.1.7] se identifica que el documento de identidad no existe, el Sistema emite un mensaje indicando que el documento no existe. El mensaje a mostrar es “El DNI ingresado no se encuentra registrado como prospecto”
        2. El Sistema deshabilita la opción de generar propuesta.
        3. El flujo continúa en el paso 4.1.7
     3. **Monto asegurado fuera de Rango**
        1. Si en el paso [4.1.15] se identifica que el monto asegurado no se encuentra dentro del rango asociado al plan, el Sistema emite un mensaje indicando que el monto asegurado es incorrecto. El mensaje a mostrar es “El monto asegurado no tiene relación con el plan seleccionado”
        2. El flujo continúa en el paso 4.1.13
     4. **Resultados de Búsqueda**
        1. Si en el paso [4.2.1.3] el Sistema no encuentra propuestas relacionadas muestra un mensaje en el listado indicando “No se encontraron propuestas relacionadas”
        2. El flujo continúa en el paso 4.2.1.1

1. **Precondiciones**

Se debe tener registrada la cartera de prospectos y configurada la relación producto-plan. Asimismo, cada plan debe tener asociado un mínimo y máximo de monto para asegurar.

1. **Poscondiciones**

La Propuesta de Solución fue registrada.

1. **Reglas de Negocio**

RN01: El prospecto debe pertenecer a una campaña comercial

RN02: La edad del solicitante debe ser entre 18 y 65 años

RN03: Para calcular la edad actuarial se le suma 6 meses a la fecha de ingreso de la propuesta, si coincide o supera la fecha de cumpleaños se asume un año más en la edad

RN04: Los montos asegurados deben de estar dentro del rango configurado al plan seleccionado

RN05: El monto de la prima anual es un porcentaje (9%) del monto asegurado según la edad del prospecto

RN06: El monto de retorno es el monto acumulado del valor de rescate al finalizar la duración del seguro

RN07: El detalle del valor de la póliza se calcula según lo siguiente:

1. Se toma como base la edad actuarial del prospecto y se genera un detalle hasta llegar a los 65 años
2. Se toma como base el monto de prima anual y cada año se le suma el mismo monto más uno hasta llegar a los 65 años
3. El monto de ahorro por año es el 5% de la prima anual
4. El valor de rescate y monto de ahorro son iguales en el año 1
5. Por año el valor de rescate es igual al monto de ahorro más el valor de rescate del año anterior más el 3.5%
   1. Solamente en el tercer año el valor de rescate es cuatro veces el monto de ahorro más el valor de rescate del año anterior
6. **Puntos de Inclusión**

No existe

1. **Puntos de Extensión**

No Existe



