

UNIVERSIDADE LUTERANA DO BRASIL

ULBRA – *CAMPUS* GUAÍBA

CURSO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO



**SISTEMA PARA CORRETORA DE SEGUROS -
CONTROLSEG**

RELATÓRIO DE ESTÁGIO CURRICULAR

CARLOS EDUARDO SPOLAVORI MARTINS

Guaíba, Dezembro de 2007.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	5
3	OBJETIVOS.....	5
4	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	5
4.1	MODELO DE ENTIDADE RELACIONAMENTO.....	5
4.2	DESENVOLVIMENTO DO SISTEMA	7
5	CONCLUSÕES E RESULTADOS ALCANÇADOS	14
6	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	15

1 INTRODUÇÃO

Este estágio supervisionado baseia-se no desenvolvimento e implantação de um sistema de cadastro para uma corretora de seguros com a necessidade de um software que faça o gerenciamento de clientes, seguros, vencimentos e comissões para agilidade das atividades.

Priorizando possibilitar uma dinâmica maior no desenvolvimento das tarefas diárias, economizando tempo e proporcionando um trabalho de qualidade aos clientes. Com o galopante desenvolvimento de empresas e da tecnologia da informação, a empresa que possuir grande quantidade de informações e souber administrá-las, poderá ter uma vantagem considerável diante de seus concorrentes.

Com a administração das informações de clientes e seguros, podendo fazer melhor seus planejamentos financeiros e renovações, a MP corretora de seguros pode ter um diferencial comparado a empresas do mesmo ramo que não tenham um controle das informações adquiridas.

2 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

MP Corretora de Seguros é uma empresa jovem, com no máximo 3 anos de atuação no mercado segurador, devido a falta de automatização do trabalho, sendo todo ele feito manualmente através de formulários em papel, tanto controle de clientes quanto as apólices de seguro, contratos e vencimento das parcelas de cada seguro, procura em seu benefício próprio agilizar suas atividades e obter maior controle de suas informações.

Com o crescimento constante na demanda de novos clientes e seguros, faz-se necessário um software que organize e controle este aumento de informações para oferecer aos seus clientes melhores oportunidades de negócios.

3 OBJETIVOS

Informatização de tarefas diárias, diminuir a proporção de tempo gasto para desenvolver atividades, maior controle sobre produção e vencimentos e proporcionar serviço de qualidade.

4 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

4.1 Modelo de Entidade Relacionamento

A nível de documentação do sistema, foi desenvolvido um ER (Modelo de Entidade Relacionamento) do banco de dados para melhor visualização de relação entre tabelas. O sistema foi totalmente baseado neste modelo, telas e funcionalidades respeitam o modelo e se utiliza dele para melhorar desempenho e segurança dos dados.

Abaixo segue figura para visualização do ER:

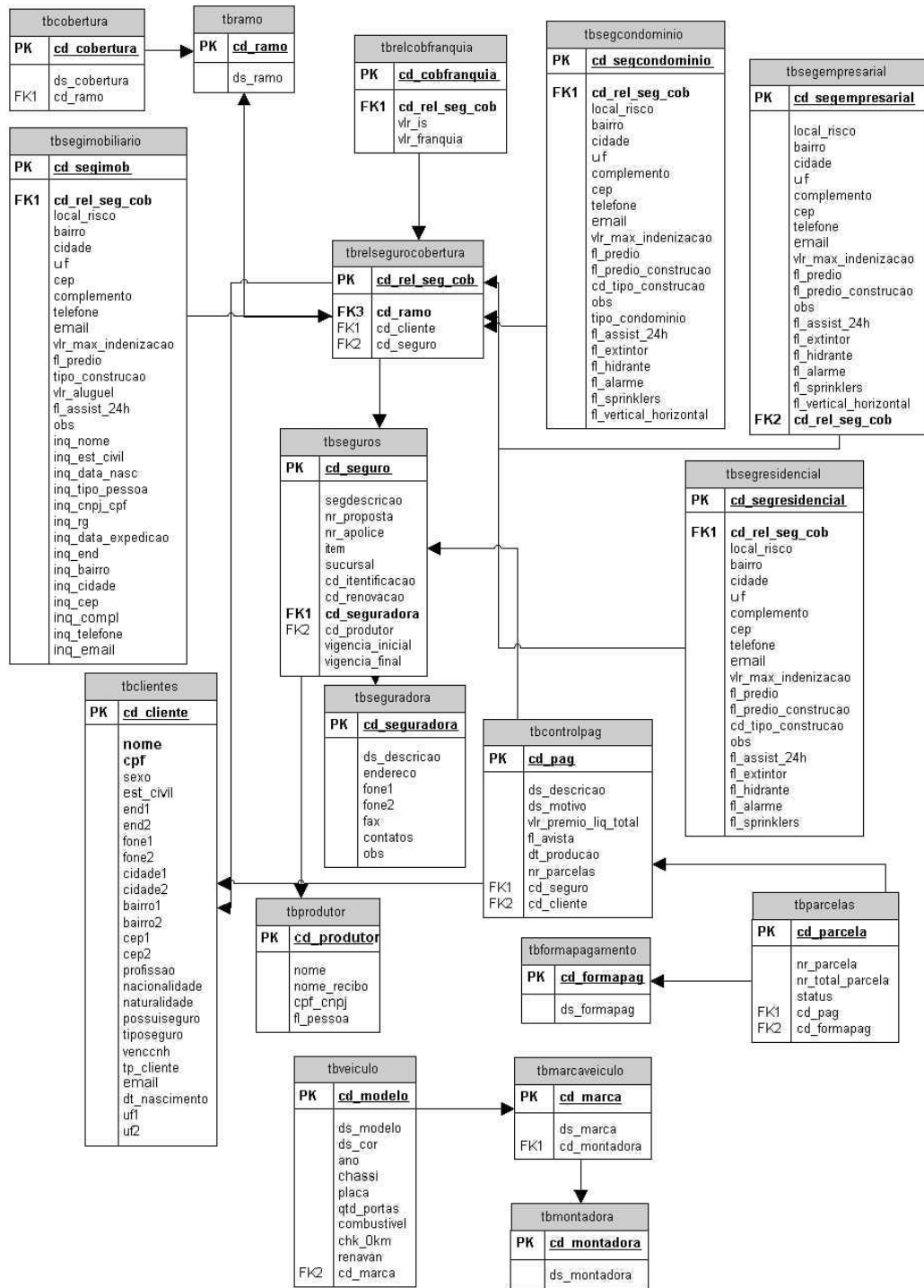


Figura 1 - ER

Tecnologia utilizada no desenvolvimento:

- VISIO 2000, para o Modelo Entidade Relacionamento.

4.2 Desenvolvimento do Sistema

A partir da necessidade de um sistema que atenda as necessidades de uma corretora e que seja disponível para modificações e inclusão de novos itens conforme exigências do cliente, surge o ControlSeg desenvolvido com base nas informações e necessidades expostas pelo cliente, tornando-se em primeiro momento um software exclusivo, mas com possibilidades de tornar-se comercial.

4.2.1 Tela de Login do Usuário:

A imagem mostra a tela de login do sistema. No topo, há uma barra decorativa com o texto "MP Corretora de Seguros" em uma fonte amarela e vermelha. Abaixo, há dois campos de entrada de texto: "Login:" e "Senha:". Abaixo dos campos, há dois botões: "OK" e "Cancel".

MP Corretora de Seguros

Login:

Senha:

OK Cancel

Figura 2 – Login

Para ter acesso ao sistema o usuário devidamente cadastrado, deve inserir os dados de Login e senha e clicar em 'ok' para poder utilizar o sistema.

4.2.2 Tela Principal:

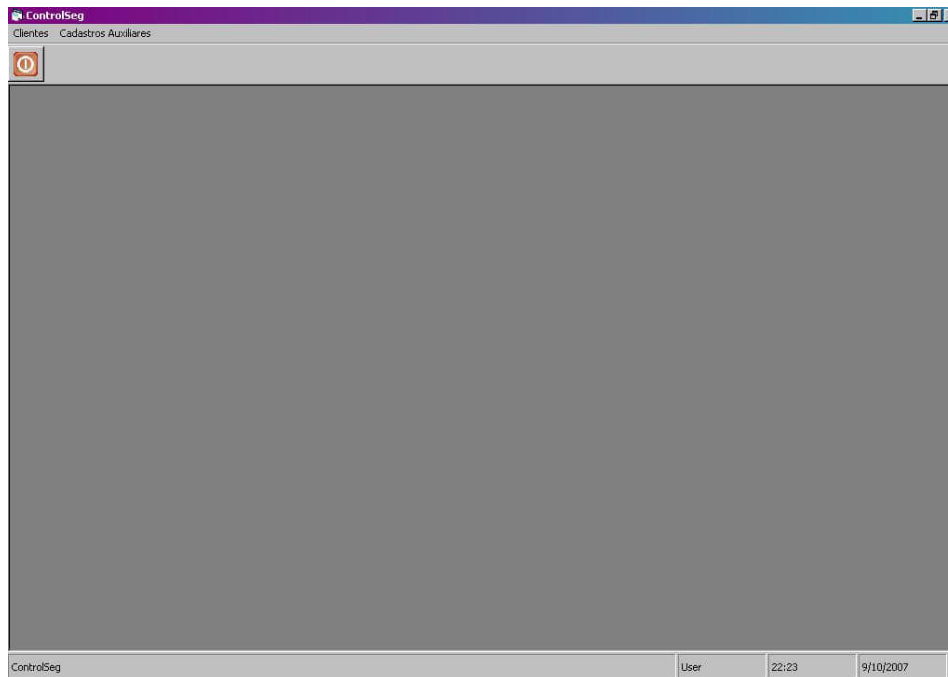
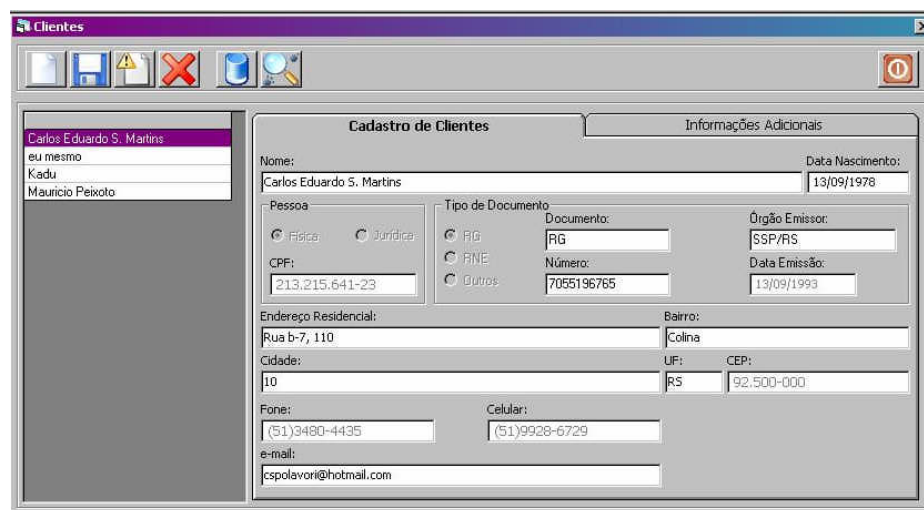


Figura 3 – Tela Principal

Tela principal de acesso aos cadastros auxiliares, clientes e seguros.

4.2.3 Tela de cadastro de clientes:

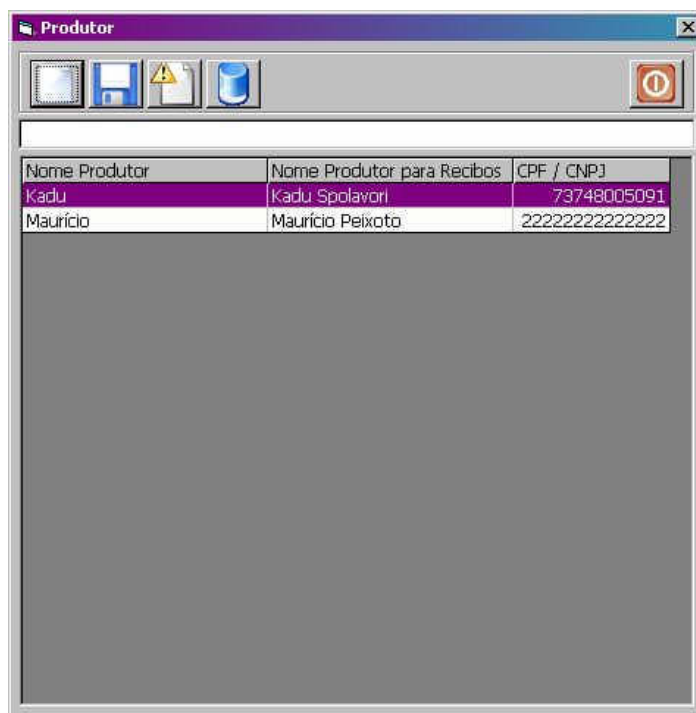


Cadastro de Clientes		Informações Adicionais	
Nome:		Data Nascimento:	
Carlos Eduardo S. Martins		13/09/1978	
Pessoa:		Tipo de Documento:	
<input checked="" type="radio"/> Física <input type="radio"/> Jurídica		<input checked="" type="radio"/> RG <input type="radio"/> RNE <input type="radio"/> Outros	
CPF:		Documento:	
213.215.641-23		RG	
		Número:	
		7055196765	
		Órgão Emissor:	
		SSP/RS	
		Data Emissão:	
		13/09/1993	
Endereço Residencial:		Bairro:	
Rua b-7, 110		Colina	
Cidade:		UF:	
10		RS	
		CEP:	
		92.500-000	
Fone:		Celular:	
(51)3480-4435		(51)9928-6729	
e-mail:			
cspolavori@hotmail.com			

Figura 4 – Cadastro de clientes

Esta tela possui informações diversas de clientes divididos em pessoa física e jurídica, estas informações serão utilizadas em diversas oportunidades ao longo do sistema.

4.2.4 Cadastros Auxiliares:



Nome Produtor	Nome Produtor para Recibos	CPF / CNPJ
Kadu	Kadu Spolavori	73748005091
Maurício	Maurício Peixoto	222222222222222

Figura 5 – Cadastro Auxiliar de Produtor

Produtor se refere a pessoa que fez o seguro, pode ser o próprio corretor ou um proponente, outro corretor autônomo. Cada produtor receberá comissões pelos seguros concretizados.

As comissões serão recebidas conforme forem feitos os pagamentos das parcelas dos seguros feitos pelos clientes, de acordo com os valores e porcentagens devidamente estabelecidas.

4.2.5 Cadastro de Seguradoras:

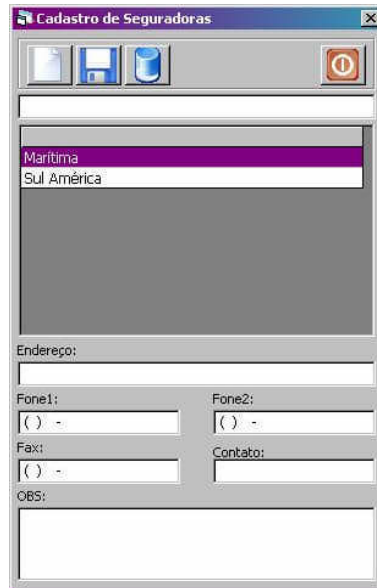


Figura 6 – Cadastro de Seguradoras

Cadastro de Seguradoras existentes ou Seguradoras que a corretora trabalha ou tem algum tipo de contrato para prestação de serviços.

4.2.6 Cadastro de Formas de Pagamento:

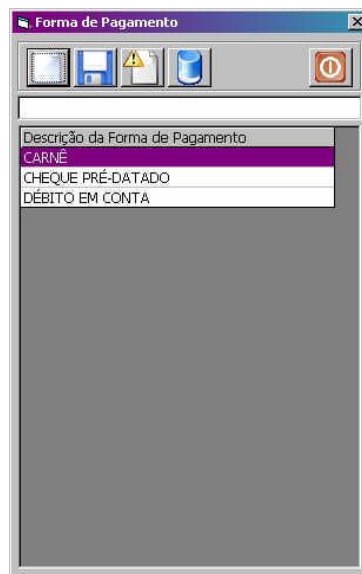


Figura 7 – Cadastro Auxiliar de Formas de Pagamento

As formas de pagamento são utilizadas nos lançamentos de seguros, especificam o parcelamento e valor total cobrado pelo seguro vendido.

4.2.7 Lançamentos:

Cliente: 0
Seguro: 0
Produtor: 0

Opções

Parcela a pagar ou Restituir:
Parcela a Pagar

Motivo do Lançamento:
Renovação

Prêmio líquido total do prêmio:
10.000,00

Produção:
 A vista
Data da Produção:
//

Parcelada

Parcelas

12

//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	
//	...	

Figura 8 - Lançamentos

Descreve o parcelamento do seguro, parcelas a pagar ou restituir, motivo do lançamento, valor do prêmio líquido e em quantas parcelas foi dividido o prêmio líquido.

4.2.8 Seguros:

Nome do Seguro
Seguro Residencial
SEGURO EMPRESARIAL

Cadastro Básico

Dados da Proposta

Número da Proposta:	Número da Apólice:	Item:	Sucursal:
22222222	33333333	69	22222
Código de Identificação:	Código de Renovação:	Vigência:	
44444	555555	01/11/2007	01/11/2008

Ramo

Auto Residência Empresa Condomínio Saúde Vida Previdência Imobiliário

Seguro Residencial

Seguradora: Maritma Seguros Ltda Produtor: Mauricio Descrição do Seguro: Seguro Residencial

DBS:

Outras informações

Figura 9 – Seguro por cliente

Descrição e histórico dos seguros contratados pelo cliente, podem ser visualizados seguros atuais e seguros vencidos, renovações facilitando ao corretor fazer o calculo baseado no histórico do cliente.

4.2.9 Coberturas por Ramo de Seguro:

Cobertura Residência

Coberturas do ramo Residência

- DANOS ELÉTRICOS
- IMPACTO DE VEÍCULOS
- INCÊNDIO
- QUEBRA DE VIDROS
- SUBTRAÇÃO DE BENS
- VENDAVAL

Figura 10 – Cadastro Auxiliar de Coberturas

As coberturas serão utilizadas conforme os ramos do seguro podem ser incluídos de acordo com a necessidade do seguro, os ramos de condomínio, residência, empresarial e imobiliário possuem coberturas, valor da cobertura e franquia, já os ramos de vida, previdência e saúde possuem somente a cobertura e valor para cada item. O ramo de automóvel não tem coberturas somente a franquia.

4.2.10 Informações Adicionais por ramo de Seguro:

A imagem mostra uma interface de usuário para o cadastro de informações adicionais de um ramo de seguro residencial. A janela, intitulada "Informações de Seguro Residencial", contém os seguintes campos e opções:

- Local do Risco:** Campo de texto com "N.º" ao lado.
- Bairro:** Campo de texto.
- Cidade:** Campo de texto.
- UF:** Campo de texto.
- CEP:** Campo de texto com caracteres "-" e ".".
- Complemento:** Campo de texto.
- Telefone:** Campo de texto com caracteres "(" e "-".
- e-mail:** Campo de texto.
- Valor Max de Indenização:** Campo de texto.
- Tipo de Construção:** Grupo de opções de rádio com as seguintes alternativas: Prédio (selecionada), Prédio + Conteúdo, Interior (selecionada), Mista, Sólida, Superior.
- Opções:** Grupo de caixas de seleção com as seguintes alternativas: Assistência 24h, Extintor, Hidrante, Alarme, Sprinklers.

Figura 11 – Cadastro de informações adicionais por ramo

Cada ramo possui suas próprias informações adicionais que detalham ainda mais o seguro contratado pelo cliente, no caso do exemplo, ramo residencial contém informações importantes como local do risco, valor máximo de indenização, tipo de construção e opções extras como assistência 24h.

5 CONCLUSÕES E RESULTADOS ALCANÇADOS

Tendo em vista as necessidades levantadas através da entrevista com o cliente, o ControlSeg está no caminho certo para atender as necessidades de uma corretora de seguros, num primeiro momento atendendo as necessidades básicas como cadastros, histórico e controle de seguros por ramo e clientes. Resultando um maior controle das tarefas e contratos de seguros por clientes, proporcionando agilidade, eficiência, economizando tempo consequentemente possibilitando maiores lucros ao corretor.

Novas tarefas e módulos serão trabalhados e incorporados com o tempo, será preciso um levantamento detalhado de todas as necessidades existentes no cliente, afim de tornar um sistema robusto, prático e indispensável para realização de tarefas, gerando relatórios para análise e planejamento de vencimentos

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARCIA, Murara Daniel. **Banco de dados I e II: Sistemas de Informação**, 2004. Notas de Aula. Arquivo Digital.

FORNARI, Miguel Rodrigues, SILVEIRA, Sidnei Renato. **Introdução à Programação com Visual Basic**. Canoas: Editora da Ulbra, Setembro/2001.