

چگونه اینشورتک‌ها می‌توانند بر دردهای ناشی از رشد خود غلبه کنند؟

بر مبنای گزارشی از



ترجمه: شرکت عصرامین کارآفرین



فهرست مطالب

- مقدمه
- استفاده از بازاریابی ثبات IPO
- آمادگی برای گزارشگری مالی و سیاست حسابداری پیچیده‌تر
- خلق یک استراتژی مالیاتی که دربرگیرنده‌ی مسائل فناوری و بیمه‌ای باشد
- ایجاد اهرم انطباق برای حمایت از رشد
- ایجاد اعتماد با کنترل داخلی قوی

مقدمه

امروزه هزاران شرکت فعال در عرصه بیمه در سرتاسر جهان وجود دارد. بسیاری از این شرکت‌ها در مسیر رشد خود با نگرانی‌های استراتژیک و عملیاتی پیچیده‌ای روبرو هستند معمولا این شرکت‌ها با ورود به قلمرو جدید، چالش‌های بیشماری را تجربه می‌کنند، که برخی از آن‌ها عبارتند از:



علاوه بر موارد فوق، این شرکت‌ها دارای ویژگی‌هایی هستند که با توجه به قوانین و مقررات موجود در صنعت بیمه، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران این حوزه را با چالش‌های پیش‌بینی نشده‌ای مواجه می‌کنند. دانستن نحوه پاسخگویی به این چالش‌ها می‌بایست در راس برنامه رشد بیمه‌گرها قرار گیرد. این امر زمانی که این شرکت‌ها برای عرضه عمومی سهام خود آماده می‌شوند، حائز اهمیت است. در این گزارش چند دیدگاه کاربردی برای مدیران و فعالان صنعت بیمه مورد بررسی قرار گرفته است.

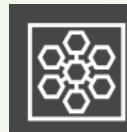
استفاده از بازار بی‌ثبات عرضه اولیه سهام (IPO)

افزایش نوسانات در بازار سرمایه، بازار عرضه اولیه سهام را به‌طور قابل توجهی کند کرده است. با توجه به شرایط نامطمئن اقتصادی و ابراز تمایل فدرال رزرو آمریکا برای ادامه افزایش نرخ بهره تا زمان فروکش کردن تورم، انتظار می‌رود عرضه اولیه سهام در ماه‌های آینده محدود باقی بماند. به علاوه، با وجود اینکه شرکت‌ها شاهد عرضه اولیه سهام خود در آینده‌ای نزدیک هستند، بازارهای خصوصی نظارت خود را بر این شرکت‌ها افزایش می‌دهند و از آنها می‌خواهند تا اقدامات بسیاری را در صورت آماده شدن برای عرضه اولیه انجام دهند. برای اینشورتک‌هایی که سرمایه کافی برای بقا در شرایط بحرانی کنونی دارند، این فعالیت می‌تواند مفید باشد. اینشورتک‌ها در موارد زیر می‌توانند حداکثر استفاده را از عرضه عمومی سهام ببرند:



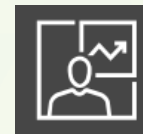
شروع برنامه‌ریزی قبل از IPO شدن

آمریکا نشان می‌دهند که بسیاری از IPOهای موفق در حدود ۱۸ ماه تا دو سال قبل از راه‌اندازی برنامه‌ریزی‌های خود را در این خصوص انجام می‌دهند. انتظار می‌رود، شرکت‌هایی که نسبت به برنامه‌ریزی برای IPO شدن مبادرت می‌ورزند، تا سال ۲۰۲۴ در موقعیت خوبی قرار داشته باشند.



داشتن تعهد به یک مدیریت پروژه متمرکز و قوی

پس از درک شکاف‌ها، اولویت‌ها، زمانبندی‌ها و مسائل احتمالی، می‌بایست از طریق یک رویکرد مرحله‌ای پروژه سازمان را مدیریت نمود. با توجه به اینکه اینشورتک‌ها منابع محدودی در اختیار دارند، همکاری فعال بین تمامی پرسنل کلیدی آن‌ها برای دستیابی به موفقیت بسیار مهم است.



بهره‌گیری از مشاوران در اسرع وقت

اینشورتک‌ها می‌بایست همکاری با حسابرسان و متخصصان حسابداری، مشاوران بازار سرمایه، مشاوران مالیاتی، و سایر متخصصان را در اسرع وقت شروع کنند تا بتوانند خود را برای IPO شدن آماده سازند.



به اشتراک گذاشتن چارچوب آمادگی برای IPO شدن

لازم به ذکر است که فرآیند به اشتراک‌گذاری چارچوب آمادگی برای IPO شدن تنها بر دوش واحد مالی و حسابداری نیست، زیرا IPO شدن شرکت بر کل افراد و فرآیندهای سازمان تاثیرگذار خواهد بود.

آمادگی برای گزارشگری مالی و سیاست حسابداری

اینشورتک‌هایی که به IPO شدن نزدیک‌تر می‌شوند، برای اعمال گزارشگری مالی و سیاست‌های حسابداری خود به موارد زیر نیاز خواهند داشت:



شناسایی درآمد

بسیاری از اینشورتک‌ها که با مصرف‌کننده نهایی سروکار دارند، کار خود را با نمایندگانی که حق انتشار سهام دارند (MGAs/MGUs) و با تمرکز بر جذب مشتری و یا پذیره‌نویسی آغاز می‌کنند. آن‌ها اغلب تمایل به ریسک دارند و پیشنهادهای همانند خدمات مدیریت شخص ثالث (TPA) را به عنوان گزینه‌ای برای پیشرفت خود بررسی می‌کنند. با تغییر مدل‌های درآمدی و مدل‌های کسب و کار، اتخاذ یک سیاست حسابداری شفاف و منسجم بیش از پیش مورد نیاز است.



آمادگی برای IPO شدن

اتخاذ استانداردهای حسابداری شرکت‌های دولتی و ارائه صورت‌های مالی مطابق با قانون S-X* نیازمند منابع داده‌ای قوی و فرآیندهای حسابداری متنوعی است. شناسایی نیازهای آتی قبل از IPO شدن، جمع‌آوری داده‌های با کیفیت بالا را تسهیل می‌کند و می‌تواند ریسک را نیز کاهش دهد.



ارائه گزارش‌های فصلی

به عنوان یک شرکت IPO ممکن است از شما خواسته شود تا برخی از داده‌های خود را به صورت فصلی ارائه و اصطلاحاً افشا کنید. این فرآیند نیاز به سطح کیفی بالایی از ارائه گزارش دارد.

* قانون S-X بر پایه‌ی مقررات کمیسیون بورس و اوراق بهادار است که نحوه افشای صورت‌های مالی، گزارش‌های دوره‌ای و سایر اسناد را تشریح می‌کند.



پشتوانه فناوری

بسیاری از اینشورتک‌ها از مدل‌های پیشرفته هوش مصنوعی/یادگیری ماشین در شناسایی مشتریان هدف، پذیرهنویسی و نیز تجربه کاربری استفاده می‌کنند. با این حال، فرهنگ استفاده از اولین فناوری به ندرت به دفاتر ستادی سازمان گسترش می‌یابد. بسیاری از اینشورتک‌ها از صفحات گسترده با فرآیندهای دستی copy/paste کردن جریان داده‌ها، برای امور مالی و حسابداری خود استفاده می‌کنند. این فرآیند می‌تواند ارتباط دقیق با سرمایه‌گذاران و سایر سهامداران کلیدی را به خطر اندازد. بر این اساس، اینشورتک‌های می‌توانند برای اصلاح نقشه راه فناوری، از دفاتر کل خود شروع کنند تا بتوانند ارزش استراتژیک پلتفرم‌ها و سیستم‌های مختلف خود را ارتقا دهند.



استفاده از مشاوران و خبرگان داخلی و خارجی

قبل از IPO شدن، اینشورتک‌ها می‌بایست از یک مشاور مالی مجرب استفاده کنند. علاوه بر این، با توجه به محدودیت منابع در این شرکت‌ها، برون‌سپاری فعالیت‌های حسابداری و گزارش‌های آن (همچون صورت‌های مالی، ارزش‌گذاری و...) می‌تواند به افزایش اعتماد در گزارش‌گری مالی و قابلیت این شرکت‌ها کمک کند. در نهایت، جلب حمایت یک موسسه حسابرسی که دارای تجربه IPO شدن است، باعث افزایش اعتماد سهامداران کلیدی به گزارش‌های مالی می‌شود.

خلق یک استراتژی مالیاتی که دربرگیرنده‌ی مسائل فناوری و بیمه‌ای باشد

اینشورتک‌ها همانند سایر استارت‌آپ‌ها با مشکلات مالیاتی مواجه هستند. از جمله این مشکلات می‌توان پیچیدگی‌های ناشی از رشد، طرح‌های جبران خسارت معوق، هزینه‌های تحقیق و توسعه، و ... را نام برد. علاوه بر این، هنگامی که اینشورتک‌ها با رگولاتورها مرتبط می‌شوند، با چالش‌هایی همچون موارد زیر روبرو می‌شوند:

محدودیت ضرر و زیان

ایالات متحده آمریکا قوانین خاصی دارد که استفاده یک شرکت از زیان خالص عملیاتی، اعتبار مالیاتی و ضررهای داخلی را در صورت تغییر مالکیت محدود می‌کند. از آنجا که یک شرکت برای برآوردن نیازهای رشد خود هم بدهی و هم سرمایه خود را افزایش می‌دهد، شیوه انتشار سرمایه آن‌ها ممکن است بر احتمال تغییر مالکیت تاثیر داشته باشد و منجر به کاهش و یا حتی حذف دارایی‌های با ارزش مالیاتی شود.

غرامت معوق

همانند بسیاری از استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های بیمه انواع مختلفی از غرامت‌های معوق را دارند، از جمله آن‌ها می‌توان به گزینه‌های سهام تشویقی، واحدهای سهام محدود (واحدهای سهامی که طبق شرایط از پیش تعیین شده، توسط کارفرما به کارکنان اعطا می‌شود) و سایر ساختارهای پرداخت را اشاره کرد. این فرم‌های پرداخت برای گزارش دقیق حقوق و دستمزد ضروری هستند و بدون برنامه‌ریزی کافی، شرکت‌ها با چالش‌های مالیاتی مواجه می‌شوند.

برنامه‌ریزی و ساختار جهانی

اینشورتک‌هایی که قصد توسعه خارجی را دارند، می‌بایست از قوانین حاکم بر سایر کشورهایی که قصد توسعه در آن را دارند کاملاً آگاه باشند و از آن پیروی کنند.

مالیات بر درآمد و حق بیمه

اینشورتک‌ها ممکن است برای پرداخت انواع مختلفی از مالیات تحت بسیاری از قوانین حسابداری مالی قرار بگیرند که می‌تواند بر نتایج قبل و بعد از مالیات تاثیر بگذارد. ساختار حقوقی اینشورتک‌ها و محل فعالیت، و حتی توسعه محصولات و خدمات آن‌ها پیامدهای مالیاتی دولتی دارند. صرف نظر از اینکه محل فعالیت کسب و کارها کجاست، در صورتی که بتوانند به حجم معینی از فروش برسند، موظف به پرداخت مالیات بر فروش می‌باشند. این بدان معناست که شرکت‌های فعال در عرصه فناوری که تنها حضور مجازی دارند باید ردپای پیوند مالیات بر فروش خود را بررسی کنند. از جمله آن‌ها می‌توان به مالیات بالقوه بر محصولات نرم‌افزاری به عنوان یک خدمت (SaaS) و پلتفرم به عنوان یک خدمت (PaaS) نام برد. لازم به ذکر است که شرکت‌های بیمه عموماً مشمول مالیات بر درآمد نمی‌شوند. با این حال، دولت‌ها می‌توانند برای شرکت‌های بیمه‌ای که مالیات حق بیمه خود را پرداخت نمی‌کنند، قوانین خاصی را وضع کنند. مالیات بر حق بیمه دولتی یکی از مهم‌ترین تعهدات مالیاتی شرکت‌های بیمه است. قانون‌گذاران معمولاً بدون توجه به وضعیت درآمد عملیاتی شرکت، مالیات بر حق بیمه را بر اساس سطح حق بیمه ناخالص اعمال می‌کنند. بر این اساس، اینشورتک‌ها می‌بایست دریافت اعتبارات مالیاتی حق بیمه قابل انتقال یا سرمایه‌گذاری‌های خرید (همانند سرمایه‌گذاری‌های اعتباری مسکن با درآمد کم و یا سرمایه‌گذاری‌های اعتباری روی انرژی‌های تجدیدپذیر) که دارای اعتبار هستند را به عنوان پس‌اندازهای نقدی بالقوه خود در نظر بگیرند.

ایجاد اهرم انطباق برای حمایت از رشد

معمولا اینشورتک‌هایی که به تازگی راه‌اندازی می‌شوند، به دلیل مشارکت محدود در بازار و قرار گرفتن در معرض آن، بر روی انطباق تمرکز نمی‌کنند. با این حال، با رشد و توسعه کسب و کار و نیز سروکار داشتن با رگولاتورها و مشتریان متعدد، آن‌ها با مسئولیت‌هایی در موارد زیر روبه‌رو می‌شوند:

انطباق با مقررات

مقررات مربوط به اینشورتک‌ها اگرچه بر مفاهیم ساده سرمایه‌گذاری و حمایت از مصرف‌کننده تمرکز دارد، اما اغلب پیچیده است و می‌تواند تغییر کند. هم‌زمان که اینشورتک‌ها رشد می‌کنند، باید الزامات قانونی را که مشمول آن می‌شوند درک کنند و با رگولاتورها آشنا شوند. با توجه به ماهیت مقررات بیمه، این امر احتمالا تلاش و زمان قابل توجهی را می‌طلبد. همچنین، این امر مستلزم داشتن تعهد مداوم است. در واقع، آن‌ها می‌بایست ملاحظات مربوط به انطباق با قوانین را در عملیات روزانه کسب و کار خود در نظر بگیرند. البته لازم به ذکر است که هیچ‌کدام از این موارد اختیاری نیست. انطباق ناکارآمد با قوانین و مقررات می‌تواند نحوه نگاه رگولاتورها، بازار، و مشتریان را به کسب و کار، دچار خطر کند.

انطباق سازمانی

انطباق سازمانی استانداردهایی را برای تصمیم‌گیری اخلاقی، مسئولیت‌پذیری و شفافیت تعیین می‌کند. ایجاد و پایبندی به استانداردهای اخلاقی برای رهبران سازمان، کارمندان و اشخاص ثالث، به اندازه رعایت قانون مهم است. نمونه متعددی از شرکت‌ها وجود دارد که مسئله انطباق سازمانی را نادیده گرفته‌اند و سرمایه‌گذاران، شرکا و مشتریان خود را از دست داده‌اند، و حتی به علت رفتارهای مشکوک و شیوه‌های تجاری خود، متحمل عواقب قانونی شده‌اند.

علیرغم نیاز به تلاش قابل توجه، اگر ذینفعان معتقد باشند که یک شرکت موضوع انطباق را جدی می‌انگارد، این مسئله می‌تواند منجر به رشد شرکت شود. با انجام این کار، شرکت‌های بیمه به احتمال زیاد نظرات مطلوبی از تحلیل‌گران دریافت می‌کنند و سرمایه‌گذاران، شرکا و مشتریان را به خود جذب می‌نمایند.

ایجاد اعتماد با کنترل داخلی قوی

نشان دادن درک پیچیدگی عملیاتی و ایجاد کنترل‌های صحیح، به کاهش ریسک و ایجاد اعتماد بین سرمایه‌گذار و مشتری کمک می‌کند. برای اینشورتک‌ها ضروری است که بدانند قبل از رسیدن به مرحله IPO چه کسی مسئول شناسایی این ریسک‌ها و نیز طراحی کنترل مناسب بر روی آن‌هاست. موارد زیر به اینشورتک‌ها کمک می‌کند تا به خوبی خود را با مقررات تطبیق دهند و از بازسازی‌های گران‌قیمت اجتناب کرده و فرهنگ عملکرد بالا را ترویج دهند.



ایجاد کنترل‌های مقیاس‌پذیر همگام با رشد

شکست در برنامه‌ریزی و اجرای کنترل‌های کافی می‌تواند به اینشورتک‌ها آسیب بزند. شرکت‌هایی که این برنامه‌ریزی را تا قبل از IPO شدن به تعویق می‌اندازند، متحمل ضررهای فراوانی می‌شوند. با این حال، ایجاد تعادل بین اجرای کنترل‌های فشرده عملیاتی با توانایی مقیاس‌پذیری، رشد و انطباق می‌تواند برای شرکت‌های نوپا چالش‌برانگیز باشد. بر این اساس، اینشورتک‌ها می‌بایست از شیوه‌های پیشرو در این حوزه آگاه بوده و آن‌ها را به کار بگیرند. این امر مستلزم مشاوره مداوم با هم‌تایان و ذینفعان است.



در نظر گرفتن ریسک‌های مربوط به شخص ثالث

برون‌سپاری فعالیت‌های غیراصلی همانند زیرساخت‌های ابری و پشتیبانی از منابع انسانی به طور فزاینده‌ای آسان است. با این حال، ریسک‌های بالقوه با مسئولیت‌های مشترک همراه است. بنابراین، ایجاد چارچوبی برای کنترل‌های داخلی (از جمله نظارت بر فروشندگان) و درک اینکه چه کسی مسئول چه چیزی است، قبل از قرارداد با اشخاص ثالث ضروری است.



درک نیازهای کنترلی مشتریان

اینشورتک‌ها می‌بایست گواهی‌های کنترلی برای مشتریان ارائه دهند. این درخواست‌ها می‌تواند قبل و یا در حین قرارداد با مشتریان ارائه شود و نیاز به محیط کنترلی بالغ و منطقی دارد که حوزه‌های اینشورتک مربوط به گزارشگری مالی به مشتریان را پوشش می‌دهد.

- How Insuretechs can ease growing pains, (2022). PWC, www.PWC.com.