

بسمه تعالی



متدولوژی رتبه بندی توانگری
مالی بیمه (بیمه غیرزندگی
(عمر))

رتبه بندی اعتباری پارس کیان
(سهامی خاص)

اظهارنظر در خصوص توانایی یک بیمه در
اجرای تعهدات بیمه‌ای

تصویب کننده: هیات مدیره	تأیید کننده: کمیته تدوین ضوابط
لازم الاجرا از : ۱۳۹۷/۰۴/۰۹	تاریخ تایید: ۱۳۹۷/۰۴/۰۲

۱. مقدمه

- رتبه بندی خاص برای تعهدات به بیمه گذاران

۱,۱. "پارکین" به رتبه بندی توانگری مالی بیمه گران و همچنین به ارزیابی توانمندی مالی شرکت ها و ظرفیت آنها در برآورده سازی تعهدات به موقع به بیمه گذاران می پردازد. لذا در این رتبه بندی، رتبه توانگری مالی فقط به شرکت اختصاص داده می شود و لذا هیچ یک از تعهدات شرکت بیمه گر به تنهایی رتبه بندی نمی شود مگر اینکه به صورت مشخص بیان شود. در مقوله رتبه بندی توانگری مالی، موعد پرداخت بر اساس دو مقوله ۱- قرارداد و سیاست های تعریف شده در آن ۲- احتمال پذیرش تاخیر با توجه شرایط منحصر به فرد در صنعت بیمه شامل: بازنگری ادعاهای مطرح شده، بررسی هر گونه نظر و هرگونه عوامل اختلاف می باشد.

۱,۲. "پارکین" نسبت به ساختار بیمه و ریسک ها و چالشهای موجود صرفنظر از موارد عمومی که در مرتبط با بیمه عمر وجود دارد می پردازد. "پارکین" به مستند سازی رویکرد رتبه بندی شرکتهای بیمه ای را ضروری تشخیص داده است. هدف اصلی در این متدولوژی ارتقاء شفافیت فرایند رتبه بندی از طریق مشخص کردن و شفاف کردن فرایند رتبه بندی توانگری مالی شرکت های بیمه گر می باشد.

۱,۳. رتبه بندی بیمه ها که توسط "پارکین" اختصاص داده می شود در واقع یک رتبه به توانگری مالی شرکت مربوطه و ایفای تعهداتش در مقابل بیمه گذاران می باشد. این رتبه بندی ماهیت پیش نگر دارد. این ضروری است بدهی متعلق به یک دوره پرداخت در آینده می باشد پس این مهم است که شاخص های مالی که تعیین کننده سطوح ریسک می باشند در یک دوره متوسط وضعیت ثبات خود باقی بمانند. در نتیجه رویکرد "پارکین" به صورت یک رویکرد ترکیبی از داده های کیفی و کمی بوده به طوریکه روشهای کیفی کمک در دسترسی به اهداف در فرآیند ها را مشخص می نماید و روشهای کمی کمکی شایان به ایجاد ثبات در عوامل مرتبط در پیش بینی های آینده خواهد نمود. البته بدیهیست که فقط با استفاده از روشهای کمی و یا کیفی نمی توان این رتبه بندی را انجام داد و این تمام داستان نمی باشد. "پارکین" در تلاش است بتواند بهترین ترکیب را برای تحلیل و مقایسه نتایج بر اساس مقیاس زمانی داشته باشد.

۱,۴. "پارکین" به تحلیل شرکت های تجاری بر اساس عملکرد مالی آنها پرداخته و اینکه این شرکتها می توانند چه موقعیتی در آینده داشته باشند. مقیاس رتبه بندی شرکت ها بر اساس متدهای کمی و کیفی صورت گرفته از طریق مصاحبه عمیق با مدیریت ارشد بدست می آید. ارزیابی قدرت مالی و کیفیت اعتباری شرکت ها وابسته به برآورده سازی الزامات مشخص شده می باشد. اگرچه این روش یک روش متمایز نسبت به تجزیه و تحلیل و بحث های نظری می باشد ولی مقیاس اعتبار دهی شرکت عمومی بیمه با شرکتهای بیمه عمر یکسان می باشد. دلیل این امر این است که فارق از تفاوتها بیان شده قوانین تعیین شده سعی دارد که کلیه شرکتهای بیمه گذار را پوشش بدهد. به همین ترتیب "پارکین" اعتقاد دارد که تا کنون قوانین یکسانی برای شرکت های بیمه گذار اعمال شده است و هیچ فرقی بین شرکتهای بیمه عمومی بیمه اسلامی وجود ندارد. مورد دوم از طریق قوانین مرتبط

با کشورهای اسلامی تعیین می شود ولی اثر این اصول و پیوستن به حالت اجرایی وظیفه شرکتهای مشاوره ای شریعتی است. این باعث شده است که رتبه بندی IFS برای شرکتهای بیمه گر اسلامی نمی تواند یک معیاری برای صحت اصول و کیفیت متصدیان مرتبط با این اموری باشد.

۲.۱. هدف تحلیل کسب و کاری ایجاد قابلیت شرکت برای شکل گیری ثبات و رشد موقعیت شرکت در صنعت مربوطه البته هنگامی که تضمین کند عملکرد سود آور داشته باشد. «پارکین» یک رویکرد ساختار مند نسبت به ارزیابی ریسک کسب و کارها نسبت تمامی المان را از شروع تا پایان با سود و زیان شرکت طرح ریزی کرده است. «پارکین» تمرکز بر پذیره نویسی در دو حالت سود و زیان (عملکرد اصلی شرکت) و سود آوری کلی (اثر درآمد سرمایه گذاری و غیره) می پردازد.

۲. بیمه نامه

۲.۲. **صنعت پویا:** فرایند رتبه بندی IFS بر اساس درک صنعت پویا به صورت تخصصی و پویا صورت می گیرد. این درک نیاز رویکردهای مطالعاتی عمیق و مستندات سازی مربوط به آن می باشد. این موضوع موقعیت صنعت محلی در جایگاه بین المللی در جهت درک هویت و قدرت تمارز مشخص می کند. براساس هویت ریسکها و چالشهای شناسایی شده برای رقبای بین المللی ریسکها و چالشها مرتبط با رقبای محلی مورد ارزیابی قرار گرفته با این توجیح که بتواند درک شود که بازیگران محلی توانسته باشند روشهای اثربخشی برای ریسکها و چالشها ایجاد کرده باشند. در همین زمان، ما به شناسایی ریسکها و چالشهای موجود در مقیاس محلی صنعت می پردازیم. هنگامی این تحلیل انجام می شود، «پارکین» یک بررسی در رابطه با این صنعت به صورت مجزا و بدون توجه به بازیگران بازار انجام می دهد. این تمرین کمک خواهد کرد که «پارکین» یک دیدگاهی در رابطه با اهمیت صنعت در محیط اقتصادی کشور بدست بیاورد که شامل جذابیت صنعت برای کارآفرینان، موانع ورود و قدرت تامین کنندگان و مشتریان می باشد.

۲.۳. **موقعیت بازار:** موقعیت بازار در حقیقت انعکاس دهنده جایگاه بیمه گذاران عمومی در بازار مربوطه می باشد. موقعیت قوی تر (در اینجا قوی تر یعنی توانایی شرکت در جهت ثبات فشارهای موجود بر روی حاشیه سود و حجم کسب و کار می باشد). این جایگاه از عواملی نظیر اندازه بازار، روند رشد، ارزش فرانچایز به ارزش برند ناشی می شود.

۲.۳.۱. **سهم بازار:** اندازه بازار نمایش دهنده نفوذ شرکت در بازار مربوطه می باشد. اندازه بازار این مزیت دارد که میتواند توانایی برای بدست آوردن کسب و کار بزرگتر، قدرت قیمت گذاری و مدیریت هزینه ها رافراهم آورد. یک رابطه مثبت بین بازارمطلق و نسبی شرکت های بیمه ای و موقعیت بازار و ارزش برند ایجاد وجود دارد. شرکت های بزرگتر تجربه ای بزرگتر نسبت به قدرت قیمت گذاری دارند در حالیکه تضمین شود سود مناسبی وجود دارد. شرکت های کوچک تلاش می کنند تا کسب و کار را بدست بیاورند و دارای انعطاف پذیری کمتر نسبت به ساختار هزینه ای می باشند در حالیکه سود آنها پایین می باشد. هنگامی که بازار مطلق مهم می باشد می تواند یک معیار نسبی شفافی ایجاد کند که بتواند قدرت رقابتی بقیه بازیگران در بازار را شناسایی نماید. حتی بازیگران دورتر هم به صورت متوسط در جنبه مثبت قرار گرفته و تحلیل می شوند و میزان قدرت آنها براساس

مشخصاتی تعیین می شود که بالاتر مطرح شده بود. در یک صنعت پویا، **پارکین** اعتقاد دارد که اندازه بازار نسبی به طور بهتر می تواند قدرت شرکت‌هایی که در بازار فعالیت می کنند را تحلیل نماید. همانطور که گفته شد اندازه بازار تنها به منظور تعیین اندازه بازار ارزش خاصی ندارد اگر بیمه گر نتواند به صورت مناسب قوانین پذیره نویسی ای مناسب و برتری قیمت گذاری داشته باشد. کیفیت راهنمای مدیریت ریسک و اجرای بدون تغییر آن به عنوان یک عامل کلیدی است که می تواند موجب پایداری در موقعیت بازار خواهد شد. گسترش تهاجمی در هزینه های پذیره نویسی به عنوان اثر منفی در نظر گرفته می شود.

۲,۳,۲. روند رشد: هنگامی اندازه بازار را ارزیابی می کنیم، **پارکین** به دنبال نرخ رشد می باشد. رشد به عنوان یک عامل مهمی است که می تواند تضمین کند که بیمه گر توانایی مقایسه و بنچ مارک در صنعت را دارا می باشد. از آنجایی که رشد صنعت موجب بالابردن مقایسه های عملیاتی خواهد شد. این قابلیت برای بازیگران موجود موجب سرمایه گذاری در منابع انسانی، بالابردن سطح محیط کنترلی و ارتقاء محصولات خواهد شد و افزایش کیفیت خدمات را به همراه خواهد داشت. روند رشد صنعت کوتاه معنی می دهد که به صورت بسیار کوتاه این مسائل بررسی شده است و نیازمند سرعت بیشتر در این موقعیت بازار می باشد.

۲,۳,۳. ارزش برند: نام تجاری بیمه گر انعکاس دهنده قدرت ذهنی و شهرت آن، شناسایی و درک محصول به وسیله توزیع کننده و مشتری نهایی می باشد. برند همچنین انعکاس دهنده وفاداری مشتری و توانایی برای بیمه گذار برای فروش مکمل هنگامی که باعث شود هزینه توزیع کمتر شود می باشد. به طور کلی روند قیمت های بالاتر و پایدار تر می تواند قدرت برند و ارزش فرنیچایز را نمایش دهد. این مورد به شرکت کمک می کند تا یک اندازه بازار بهتر، و تضمین کننده نرخ رشد رقابتی و مارجین مطلوب تری داشته باشد. هنگامی که ترکیب مطلوبی از موارد بالا تعیین شود، شرکت می تواند در مقابل شرایط دشوار بازار مقاومت نماید. این باعث می شود که فرصتهای لازم براب نفوذ کوچک در هر بازار جدید و موانع موجود به درستی هندل نماید. در نتیجه، شدت موقعیت رقابتی تاثیر مستقیم بر رتبه بندی بیمه گر را دارد.

۲,۴. تنوع: تنوع یک دیدگاه کلی می باشد. این امر شامل بسیاری از دیدگاه‌هایی می باشد که مدل کسب و کار بیمه گر را اداره می کند. تنوع در بیشتر موارد مطلوب می باشد. دلیل منطقی برای آن این است که استراتژی تنوع باعث می شود که شرکت توانایی برای برخورد با تمامی چالشهای پیش رو و در حال حاضر را داشته باشد. کمبود تنوع باعث می شود تشدید ریسک تمرکز شده و باعث می شود که بیمه گر تنها بر روی چند عامل تمرکز نماید و این امر به عنوان یک نقطه منفی دیده می شود. زیرا این امر موجب محدود کردن توانایی بیمه گر برای گسترش کسب و کار خود می شود. در همین زمان این امر موجب ریسک اختلال در عملیات می شود اگر حوزه تمرکز مسیر اشتباهی را طی نماید. بر اساس این مطالعات می توان نتیجه گرفت که **پارکین** تاکید بر تنوع بر بیمه های مربوط به آتش، دریایی و موتوری و غیره را در نظر گرفته است. در

این محیط مختلط بتوان یک تعادل از تمامی عوامل در نظر گرفت. این امر مستلزم این نیست که یک شرکت متخصص در یک محصول و بخش خاص تنها داری وضع نامناسبی باشد. این وضع نامناسب زمانی وضع نامناسب است که ریسک تمرکز وجود داشته باشد.

۲,۵. سود آوری: تمرکز تجزیه و تحلیل سودآوری "پارکین" بر این می باشد که بتواند درک مناسبی از منابع سود، سطح سود به صورت مطلق و نسبی و متغیر بالقوه سودآوری داشته باشد. سود ناشی از بیمه گذاران از دو ناحیه عملیاتی مهم به دست می آید: (۱) بیمه نامه ها و (۲) درآمد سرمایه گذاری. همانطور که در بالا ذکر شد، سود حاصل از پذیره نویسی زمانی ایجاد می شود که در امد های عملیاتی (به طور کلی حق بیمه) بیش از مجموع ضرر و هزینه خرید (از جمله هزینه های مدیریت و مدیریت) باشد.

حاشیه حق الزحمه و نوسان آن، به طور کلی متناسب با سطح ریسکی است که برای آن فرض شده است. سودآوری از پذیره نویسی از طریق نسبت ترکیبی اندازه گیری می شود.

۳,۱. مدیریت سرمایه گذاری: مدیریت سرمایه گذاری شامل چهار مرحله می باشد. ۱- ساختار عملکرد ۲- تجربه ۳- سیاست سرمایه گذاری ۴- سیستم MIS.

۳. مدیریت

سرمایه

گذاری

"پارکین" دو کمیته سرمایه گذاری و مدیر سرمایه گذاری را ارزیابی می کند و معتقد است که شرکت بیمه خوب هر دوی این موارد را دارا می باشد. کمیته سرمایه گذاری باید شامل اعضای متعهد به تصمیم گیری سرمایه گذاری باشند. مدیر سرمایه گذاری همچنین باید دارای تجربه مناسبی در ورود به بازار سهام و بدهی مرتبط با به پرتفوی شرکت بیمه ای می باشد. علاوه بر این بیان سیاست سرمایه گذاری بایستی به درستی توسط هیات مدیره تصویب شده باشد و به صورت مستند به صورتیکه بتواند فلسفه سرمایه گذاری شرکت را مستند کرده باشد و موارد زیر را پوشش دهد ۱- تولید موضوع پیشنهادی ۲- تصمیم گیری ۳- اختصاص سرمایه گذاری ۴- مقایسه ۵- ارزیابی عملکرد. در نهایت MIS باید شامل ترکیب حسابها، بازگشت حسابها، عملکرد در برابر معیارها، خطرات حسابها و تغییرات پیشنهاد شده به حسابها از دیدگاه برگشت یا دیدگاه خطر باشد.

۳,۲. کیفیت سرمایه گذاری حسابها: کیفیت حسابهای سرمایه گذاری از طریق تحلیل سرمایه گذاری از دیدگاه ریسک، اعتبار، بازار و ریسک نقدینگی می باشد. نرخ سرمایه گذاری پایین به نوعی ریسک می باشد. سرمایه گذاری ناپایدار و غیر مالی بسیار ریسکی می باشد. کیفیت حسابهای سرمایه گذاری بر این عقیده بنا نهاده شده است که سرمایه گذاری بروی مسیرهای پرریسک قرار نخواهد گرفت. صرفنظر از کیفیت سرمایه گذاری که در مقیاس ریسک های بیمه قرار میگیرد، سرمایه گذاری باقی مانده از دیدگاه مشخصات اعتباری سرمایه گذاران ارزیابی می شوند.

۳,۳. عملکرد سرمایه گذاری: سود حاصل از سرمایه گذاری می تواند به صورت سود، سود سهام و سود سرمایه باشد. سطح درآمد سرمایه گذاری همراستا با استراتژی تخصیص سرمایه گذاری و کیفیت مدیریت در نظر گرفته می شود. همانند درآمد پذیره نویسی، بازده سرمایه گذاری و نوسان آن با یک سطح ریسک پذیرفته شده مرتبط می باشد. "پارکین" به اندازه گیری سود کلی (تعهد و سرمایه گذاری) با استفاده از نسبت درآمد عملیاتی شرکت می پردازد. برای درک بیشتر

درآمد کیفی **پارکین** به اندازه گیری نرخ پایداری درآمدی (درآمدهای که بی ثباتی کمتری دارند) می پردازد.

۳,۴. **سهام در امد سرمایه گذاری:** درآمد سرمایه گذاری یک نوع دیگر از درآمد می باشد و باعث افزایش سود اوری شرکت می شود. این سودی است که یک شرکت بیمه بیش از درآمد یا ضرر بیمه گذار، بیش از میزان ترکیب شده، می پردازد. سهام درآمد سرمایه گذاری با مقایسه درآمد سرمایه گذاری در برابر درآمد پذیره نویسی محاسبه می شود. شرکت های قوی تر از سرمایه گذاری پول بیشتری می گیرند؛ شرکت های خوب درآمد سرمایه گذاری را با درآمد پذیره نویسی همخوانی دارد.

۳,۵. **عملکرد:** **پارکین** عملکرد پرتفوی کسب و کارها سرمایه گذاری را ارزیابی می کند. این نشان می دهد که آیا شرکت این در مقابل شاخص های مربوطه مقداری کمتری است یا برآورده شده و یا دارای مقدار بیشتری است.

۳,۶. **سرمایه گذاری های استراتژیک:** سرمایه گذاری های استراتژیک هنگامی مناسب است که بتواند تولید نقدینگی ایجاد نماید و یا هنگامی که این پول نقد مصرف می شود. البته این امر موجب بلوکه شدن فشار نقدینگی می شود. **پارکین** نمره را با توجه به درصد سرمایه گذاری خلق پول به سرمایه گذاری مصرف پول در نظر می گیرد.

۴,۱. **ساختار و مسئولیت پذیری:** بخش مطالبات باید مستقل از بیمه نامه و بازاریابی باشد. این بخش باید از نظر نیروی انسانی و زیرساختها از جمله MIS به طور کامل تأمین شود. یک سرپرست ارشد، با تجربه و مستقل مطالبات می تواند اطمینان حاصل کند که تعهدات بخش مطالبات به درستی به انجام رسیده است.

۴. مدیریت مطالبات

۴,۲. **سیستم تسویه مطالبات:** تسویه مطالبات با ثبت مطالبات آغاز می شود. مطالبات باید بلافاصله و بدون کوچکترین تغییری در دفاتر محاسبات ثبت گردند؛ مقررات مربوطه بایستی مهیا گردد. بازبینی انجام شود. مطالبات باید در طول روند حل و فصل نظارت شوند. یک روند تسویه مطالبات کارآمد، بستگی زیادی به یکپارچگی فناوری دارد. با استفاده از تکنولوژی، تمام ذینفعان ممکن است کاملاً به مرحله و زمان مورد نیاز برای تسویه آگاه باشند. زمان مورد نیاز برای یک تسویه واحد و برای مجموعه تسویهها مهم است. این را می توان از طریق جزئیات MIS نظارت کرد.

۴,۳. **کارایی مطالبات:** خطر اصلی که سطح قدرت مالی بیمه گر را تحت تأثیر قرار می دهد، خطر مطالباتی است که برای بیمه گر برآورده نمی شوند. بازپرداخت به موقع و دقیق مطالبات، اهمیت زیادی دارند. کارایی مطالبات نشان دهنده الگویی است که مطالبات توسط بیمه مرکزی تسویه می شوند. **پارکین** معتقد است که در شرایط کلی، بیمه گرانی که امتیاز بالاتری دارند میزان مطالبات واریز نشده کمتری دارند (برای رویدادهایی که یکبار اتفاق می افتند). در حالی که این امر رضایت نهایی سیاست گزار را تضمین می کند، نشان دهنده گسترش خروجی های پول نقد

در طی یک دوره به جای تجمع آنها در یک سال است. این موضوع از بیمه گر در مقابل ایجاد یک فشار نامناسب بر نقدینگی شرکت در هر دوره خاص محافظت می کند.

۴.۴. نقدینگی: مشخصات نقدینگی بیمه کننده، پوشش نهایی است که شرکت در برابر مطالباتش دارد. بیمه گر مرکزی ممکن است چندین حفاظ در برابر مطالبات داشته باشد. اولین حفاظ عملیات نقدی است که در قالب حق بیمه و بازپرداخت سرمایه گذاری صورت می گیرد. ساختار مؤثر در چارچوب عملیاتی، این اطمینان را می دهد که بخش قابل توجهی از مطالبات از طریق جریان های عملیات های نقدی تأمین می شود. محافظ دوم حساب سرمایه گذاری نقدی است. حساب سرمایه گذاری ممکن است نشان دهنده سرمایه گذاری به صورت ترکیبی از درآمد ثابت و اوراق بهادار سهام باشد. اوراق بهادار سهام برای آن دسته از گواهی نامه های موقت که در آن ظرفیت ها نامناسب هستند تنظیم می شوند. "پارکین" معتقد است که ترکیب حساب سرمایه گذاری در ارزیابی پایداری کلی که ممکن است برای نقدینگی شرکت ایجاد شود، حیاتی است. در حالی که قرار گرفتن در معرض بازار سهام ممکن است توسط فلسفه سرمایه گذاری شرکت تعریف شود، "پارکین" ارتباط میزان ریسک با مشخصات ریسک کلی بیمه گذار و همچنین رتبه بندی IFS آن را شرح می دهد. سومین حفاظ، کتاب سرمایه گذاری استراتژیک است. "پارکین" کیفیت کتاب استراتژیک و اندازه آن را با توجه به نیاز نقدینگی بیمه گر و جذابیت در اختیار داشتن کتاب، ارزیابی می کند.

۵.۱. بیمه اتکایی پوشش دهنده خطری است که توسط بیمه گر در برابر مطالبات بیمه به دست می آید. در اینجا، فلسفه کسب و کار بیمه گر با اشاره به خطر ماندگاری وارد بازی می شود. مقدار بالای خطر ماندگاری به معنی قرار گرفتن در معرض مطالبات بیشتر است اگرچه سود بالاتری نیز خواهد داشت. "پارکین" به بررسی نوع تجدیدنظر بیمه گر، تجربه در بازار پاکستان، رابطه تاریخی آن با بیمه گر، شرایط قرارداد و سهم مربوطه آن در تسهیلات بیمه بازنشستگی می پردازد.

۵. بیمه اتکایی، قدرت بیمه اتکایی

۶.۱. دارایی های مجاز: دارایی های مجاز بر اساس دستورالعمل های SECP محاسبه می شوند. این دارایی ها ریسک را پوشش می دهند. نسبت این دارایی ها به کل بدهی ها، مشخص کننده قدرت شرکت در ایفای تعهدات بلند مدت می باشد.

۶. تطابق در ایفای تعهدات بلند مدت

۶.۲. کفایت سرمایه: در قلب ارزیابی ریسک مالی "پارکین"، کفایت سرمایه برای کسب و کار بیمه گر قرار دارد. سرمایه برای ثبات سازمانی، رشد و مقابله در برابر شرایط نامطلوب، بسیار حیاتی است. "پارکین" سرمایه را در قالب مدل کسب و کار شرکت ارزیابی می کند. این درک حاصل از این واقعیت است که یک شرکت با در اختیار داشتن استراتژی تجاری با ریسک بالا و رشد بالا نیازمند سرمایه کاملاً متفاوتی نسبت به یک شرکت است که به دنبال یک مدل تجاری محافظه کارانه است. "پارکین" با توجه به محاسبه و تجزیه و تحلیل سرمایه، سبک نظارتی را در نظر

می‌گیرد که در مورد بیمه‌گر و بیمه‌گر اسلامی، مدل‌های داخلی آنها و در صورت لزوم برای قضاوت در مورد کفایت سرمایه آنها، مناسب باشد.

۶,۳. "پارکین" به این موضوع اذعان دارد که برای دوام یک کسب و کار باید سرمایه آن کار به خوبی تأمین شود. بنابراین، تجزیه و تحلیل بازگشت سرمایه و انسجام آن جنبه مهم دیگر ارزیابی کفایت سرمایه است. در حالی که یک شرکت به درآمدزایی می‌رسد، ممکن است یک سیاست متنوع در قبال پرداخت به سهامداران داشته باشد. "پارکین" معتقد است که این سیاست باید با توجه به نیازهای فعلی و آینده کسب و کار شرکت مورد توجه قرار گیرد. نرخ رشد سرمایه، نرخ است که شرکت بعد از تقسیم سود به سرمایه اضافه می‌کند و رشد سودی را که شرکت در مقیاس نسبی نشان می‌دهد، مشخص می‌کند.

۷. ارزیابی کیفی

۷,۱. حاکمیت: ارزیابی حاکمیت "پارکین" شامل هر دو مورد داده‌ها و اطلاعات تجزیه و تحلیل سیستماتیک حاکمیت و همچنین بررسی‌های موضوعی بیشتر از شیوه‌های حکمرانی واحد است. "پارکین" استقلال و اثربخشی هیئت مدیره را به عنوان یک عنصر ضروری از یک چارچوب حاکمیت قوی محسوب می‌کند. این تجزیه و تحلیل شامل ارزیابی معقول بودن حقوق و دستمزد مدیران در مقایسه با هنجارها و استانداردهای بازار است که همچنین بینش نسبت به ریسک مالی نسبی متداول در فرهنگ و عملیات سازمان را نشان می‌دهد.

۷,۲. "پارکین" به موقع بودن، کیفیت و جامع بودن بسته اطلاعاتی را که قبل از هر جلسه به دست اعضای هیئت مدیره می‌رسد را ارزیابی می‌کند. این موضوع باعث می‌شود که اعضا خود را با توجه به نکات دستور کار جلسه آماده کرده و به طور مؤثر در جلسه شرکت کنند. اثربخشی بحث در جلسات و اثرات چالش‌های آن از طریق بررسی صورت جلسه تهیه شده محاسبه می‌شود.

۷,۳. ساختار کمیته هیئت مدیره بر اساس شرایط نیازهای تجاری شرکت مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. "پارکین" می‌داند که یک هیئت مدیره مؤثر باید وظیفه مهم دادن مشورت مفید و سازنده را به هر کمیته محول کند.

۷,۴. ارزیابی مدیریت "پارکین" بر روی استراتژی شرکت، قبول ریسک‌ها و سیاست‌های تأمین مالی مدیریت تمرکز دارد. "پارکین" مسیر مدیریت را از لحاظ توانایی آن برای ایجاد یک ترکیب تجاری سالم، حفظ عملکرد عملیاتی و تقویت موقعیت بازار ارزیابی می‌کند. "پارکین" همچنین ارزش مدیریتی قابل توجهی را برای ارائه طرح‌های گذشته یا حفظ استراتژی‌های پیشین بیان شده در هنگام ارزیابی برنامه‌هایی برای پیشرفت در آینده و طرح‌های مربوط به مالی قائل است. باید تمرکز خود را روی این موضوع قرار دهید که تعیین کنید آیا شرکت دارای تیم یا گروهی از افراد می‌باشد یا خیر. تیم به واسطه دیدگاه انسجام و توانایی آن برای هدایت شرکت به صورت جمعی تعریف شده است. گردش مالی بالا قطعاً یک نشانه منفی است.

۷,۵. یکی دیگر از توصیفات نظارت قوی و مدیریت مؤثر، کنترل محیطی است که بیمه‌گر عمومی ایجاد کرده است. "پارسیان" معتقد است که یک شرکت خوب باید مسیر خود را به جای وابستگی به افراد، بر اساس فرآیندها هدایت کند. بنابراین، ارزیابی کیفیت سیاست‌ها و رویه‌ها و پیوستگی ثابت به این سیاست‌ها و رویه‌ها در ارزیابی محیط کنترل ضروری است.

جداسازی وظایف و اشغال همه موقعیت‌های مهم، باعث کم شدن ریسک عملیات می‌شود. با گذشت زمان، اهمیت زیرساخت‌های فناوری اطلاعات به شدت افزایش یافته است. شرکت‌هایی که از کاربرد فناوری اطلاعات پیشرفته سود می‌برند، در بسیاری از جهات موفق‌تر عمل می‌کنند. بنابراین "پارسیان" کیفیت زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و گستردگی و عمق فعالیت‌های انجام شده توسط این بخش را ارزیابی می‌کند. در اینجا، تجزیه و تحلیل ادغام فعالیت‌های شرکت با فناوری، ضروری است. یکی از مزیت‌های مهم تکنولوژی این است که سیستم‌های اطلاعاتی به موقع، دقیق و جامع است. تجزیه و تحلیل سیستم‌های اطلاعاتی که توسط فناوری تهیه می‌شود و توسط سرپرستان و مدیران ارشد استفاده می‌گردد، بر اساس مزیت نسبی پایه ریزی می‌شود.

۸. پشتیبانی اسپانسرها

۸,۱. "پارسیان" حمایت حامیان مالی را به دو نوع تقسیم می‌کند: الف) حمایت مداوم و ب) پشتیبانی همه جانبه. حمایت مداوم ممکن است به اشکال مختلف انجام شود مثل، فناوری، برندسازی و بازاریابی. داشتن مداوم، آسودگی را در همه بخش‌های مربوطه که در بالا توضیح داده شده فراهم می‌کند.

۸,۲. پشتیبانی همه جانبه، نشان دهنده پشتیبانی ارائه شده در شرایط غیر معمول است و ممکن است به صورت‌های الف) تزریق نقدینگی در طی بحران، ب) وام‌های تحت پوشش برای کاهش فشار جریان نقدینگی، ج) سرمایه‌گذاری برای بهبود ساختار سرمایه و د) تدوین یک بسته نجات مالی از طریق دیگر شرکت کنندگان در بازار باشد.

۸,۳. "پارسیان" تمایل و توانایی حامیان مالی برای ارائه پشتیبانی همه جانبه و سود را در سیستم رتبه بندی IFS برای بیمه‌گران عمر و بیمه‌گران اسلامی ارزیابی می‌کند. میزان سود، نشان دهنده وسعت حمایت و ساز و کار قانونی برای ارائه پشتیبانی است.

۹. اطلاعات مورد نیاز جهت رتبه بندی IFS

بخش زیر مجموعه‌ای از اطلاعات مورد نیاز برای فرآیند ارزیابی IFS را نشان می‌دهد. بسته به سابقه عملکرد، ویژگی‌های عملیاتی و سیاست‌ها و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری، ممکن است بعضی اطلاعات اضافی نیز مورد بررسی قرار گیرد.

۹,۱. بیمه نامه

- جزئیات حق بیمه‌های جاری نوشته شده از ۲۵ مشتری بزرگ در هر شاخه از کسب و کار.
- جزئیاتی از ۲۵ مطالبه بزرگ مشخص شده برای هر طبقه کسب و کار به طور جداگانه.
- کل مبلغ بیمه شده و برای هر گروه به طور جداگانه و سهم خالص شرکت بعد از بیمه مجدد.

- محدودیت‌های بانکی هر بانک برای هر دسته از کسب و کار.
- طرح کسب و کار میان مدت شرکت شامل موارد زیر:
 - الف) استراتژی جامع پیشرفت و تغییرات، از جمله طرح شرکت برای راه اندازی محصولات جدید،
 - ب) برنامه‌های توسعه در کوتاه مدت، از جمله گسترش جغرافیایی و تعداد نمایندگی‌ها،
 - ج) سهم بازار فعلی و پیش بینی شده این شرکت،
 - د) نرخ کمیسیون مورد انتظار،
 - ه) سطوح هدف بندی شده ترتیبات اختیارات و بیمه مجدد،
- پیش بینی‌های مالی برای سه سال همراه با جزئیات مفروضات و فعالیت‌های اساسی.

۹.۲. مدیریت سرمایه گذاری و بیمه اتکایی

- با اشاره به اسناد و مدارک سرمایه گذاری:
 - الف) خلاصه‌ای از چارچوب مدیریت سرمایه گذاری؛ سند سرمایه گذاری (IPS) در صورت موجود بودن،
 - ب) تفکیک کتاب سرمایه گذاری شرکت به شکل زیر:

سود/زیان	ارزش سهام در بازار	ارزش سهام در دفاتر	تاریخ انقضا (در صورت وجود)	تعداد سهام	سهم
----------	--------------------	--------------------	----------------------------	------------	-----

- جزئیات بیمه اتکایی شامل:
 - الف) چیدمان و سیاست‌های بیمه اتکایی.
 - ب) فهرست "معاهدات" همراه با محدودیت‌های حفظ و نگهداری و جزئیات ردیف‌های مازاد.
 - ج) نرخ کمیسیون دریافت شده از بیمه‌های اتکایی و نرخ کمیسیون قرارداد (جداگانه برای طرح‌های گروهی و فردی).
 - د) تعداد بیمه‌نامه‌های بالاتر از حد احتساب و مقدار متوسط بینه‌نامه‌های مذکور.
- تجزیه و تحلیل اسناد و مدارک قدیمی از جمله:
 - الف) حق بیمه‌های پرداخت نشده در موعد سر رسید
 - ب) وصولی‌های بیمه اتکایی در مقابل مطالبات واريز نشده
 - ج) تضمین مطالبات واريز نشده
 - د) مبالغ مربوط به نمایندگی

۹.۳. مدیریت مطالبات

- جزئیات ۲۵ مورد از بزرگترین مطالبات که برای هر شاخه از کسب و کار به طور جداگانه مشخص شده باشد.
- کل مبلغ بیمه شده به صورت یکجا و همچنین به طور جداگانه برای هر دسته و نیز سهم خالص شرکت پس از بیمه اتکایی.

- جزئیات ۲۵ مورد از بزرگترین مطالبات واریز نشده در پایان دوره، شناسایی دوره‌ای که عدم واریز مربوط به آن است و دلیل تاخیر. همچنین الف) کل مبلغ مورد نیاز که بایستی توسط چیدمان بیمه اتکایی در هر بخش تحت پوشش قرار داده شود، ب) محدوده زمانی تخمین زده شده که شرکت شما انتظار دارد این مطالبات را تا آن زمان تسویه کند.
- مبلغ مربوط به مطالباتی که در مورد آنها اختلاف نظر وجود دارد، به همراه ارائه جزئیات عمده‌ترین مطالبات دارای اختلاف به همراه دلایل آن.

۹.۴. طریقه اداره کردن

- مشخصات هیئت مدیره.
- میزان دقایق جلسات هیئت مدیره.
- بازپرداخت‌های قانونی ارائه شده به SECP

۹.۵. مدیریت

- آخرین نمودار سازمانی شرکت
- مشخصات پرسنل کلیدی مدیریت به صورت فرمت از پیش تعیین شده.
- میزان دقایق جلسات تیم مدیریت

۹.۶. محیط کنترل

- نوشتن شرح مختصری بر روی نرم افزار عملیاتی اصلی.
- رونوشت از نامه مدیریت توسط حسابرسان خارجی.

۹.۷. حمایت کنندگان

- الگوی سهام شرکت،
- شرح مختصری در مورد تاریخچه گروه یا گروه‌های حمایت کننده،
- سایر سرمایه‌گذاری‌های تجاری گروه یا گروه‌های حمایت کننده و سهامداران آنها،
- توضیحات مالی این سرمایه‌گذاری‌های تجاری.