

آلمانی ها در دوبلین می درخشند

مشارکت بیمه گران اتکایی آلمان در تداوم رشد "مرکز خدمات مالی بین المللی دوبلین" (آی. اف. اس. سی.) و احیای اعتبار آن نقش به سزایی داشته است. اوایل دهه ۱۹۹۰، یعنی زمانی که این بیمه گران در دوبلین وارد عرصه فعالیت شدند، فعالیت های بیمه ای این مرکز تا حد زیادی منحصر به مدیریت کپتیو (Captive) یا شرکت بیمه ای وابسته بود. اما این آلمانی ها بودند که به همراه شرکت بیمه اتکایی سنتر (Centre Re.) از برمودا، روش های انتقال جایگزین خطر (آرت) را به دوبلین آوردند، اگرچه این مرکز تنها مرکز تخصصی آرت (A.R.T.) در این گروه ها نبود ولی به عنوان مرکز تخصصی اصلی درآمدی بود. فعالیت های آن ها تا بدانجا رشد کرده که هم اکنون می توانند روی ۳۰ درصد کل درآمد حق بیمه های غیر زندگی، صادره از (آی. اف. اس. سی.) حساب کنند.

شرکت بیمه اتکایی Aachener، همان طور که آن موقع نامیده می شد، و شرکت بیمه اتکایی کولون (Cologne Re.) اولین بیمه گران اتکایی آلمانی بودند که پا به عرصه فعالیت در این زمینه گذاشتند. هر دو عملیات خود را در سال ۱۹۹۰ در دوبلین آغاز کردند و به دنبال آن ها شرکت های بیمه اتکایی باوارین (Bavarian Re) و هانور (Hannover Re) هم در سال ۱۹۹۲

همیشه هم به طور کامل انجام نشود بدنی معنی که ممکن است در حین انجام معاملات کنار گذاشته شوند یا به خط کشتیرانی فرعی دیگری اجاره داده شوند.

اگرچه استفاده از کانتینرها؛ حمل و نقل بین المللی را متحول کرده ولی تبدیل به یک صنعت بسیار تخصصی شده است و هنگام بیمه کانتینرها فرد باید به ماهیت متفاوت (غیر متعارف) این حرفه توجه داشته باشد.

مادامی که اکثر کانتینرها براساس اصل "هر کجا در دنیا" تحت یک بیمه نامه باربری دریایی با فرانشیز قابل توجه بیمه می شوند، ترتیبات خاص متفاوتی ممکن است به کار گرفته شود زمانی که در یک انبار یا بندر شخص ثالث در حال توقف و یا در حال تعمیر هستند. ادوارد لوید این صنعت را که به او الهام بخش شد، نخواهد شناخت، اما هرچه پیشرفت های جدید در خطوط کشتیرانی در طی ۲۵۰ سال آینده بر روی کشتی به دست آید مفهوم ارائه شده توسط او برای ایفای یک نقش اصلی ادامه خواهد داد.

مترجم: محبوبه کردی

منبع: Insurance International / Commercial

Insurance, Dec. 1998, pp. 30-31.

آغاز به کار کردند. هنگامی که شرکت های آلمانی در آغاز دهه ۹۰، به دنبال جایی برای انجام امور آرت می گشتند، ایرلندی ها هم در تلاش بودند تا فرای مدیریت کپتو، تنوعی در فعالیت های بیمه ای (آی.اف.اس.سی.) ایجاد کنند. دیوید اسمیت، نماینده بیمه بین المللی در IDA ایرلند (آژانس توسعه ملی ایرلند)، چنین یادآور می شود: "شرکت های آلمانی آن زمان در عین حال که رو به سوی بنیان گزاردن بیمه اتکایی مالی حرکت می کردند، بیش از هر کس دیگر نسبت به انتقال عملیات موجود خود از جای دیگر به اینجا، اگراه داشتند. لذا به این فکر افتادیم: "چرا بیمه اتکایی مالی در اینجا به وجود نیامد؟" مدیر عامل شرکت بیمه اتکایی کولون (Cologne Re.) در دوبلین، جان هالدزورت (John Houldsworth) پیش از این هم مدیریت بیمه اتکایی کولون را در برمودا برعهده داشته است. زمانی که شرکت بیمه اتکایی کولون، با توجه به سابقه آرت از سال ۱۹۹۰ به بعد، تصمیم گرفت مشارکت بیشتری در آرت کند، وی می گوید: "بین برمودا و دوبلین تفاوت زیادی وجود نداشت، و فکر می کنیم به این خاطر بود که بایستی به دنبال علت آن در اروپا می گشتیم، یعنی اگر می شد مشارکت خود را از بازار لندن به طور مؤثرتری شروع کنیم، خیلی بهتر نتیجه می گرفتیم".

مدیر شرکت بیمه اتکایی باوارین ایرلند، کلاس میلر (Klaus Miller) می گوید: "وقتی در

سال ۱۹۹۲ هیأت مدیره ما در مونیخ تصمیم گرفت مختار باشیم در خارج از آلمان یک شرکت فرعی تأسیس کنیم که در شرایط حقوقی متفاوتی به تجارت بیمه اتکایی بپردازد، مجاز بودیم تا آن شرکت را در لندن یا هر جای دیگری بنا کنیم ولی ایرلند در آن زمان جذاب تر از سایر جاها به نظر رسید".

برای شرکت های آلمانی، جذابیت خاص تنها نرخ ۱۰ درصدی مالیات بر شرکت ها در دوبلین نبود، بلکه فرصتی به دست آورده بودند تا از مزیت نظام حسابداری آنگلساکسون ها بهره برداری کنند، زیرا این نظام در صدور بیمه نامه های آرت مطلوبیت بیشتری دارد. در این زمینه، محدودیت وضع قانون در آلمان نسبت به سایر کشورهای اروپایی بیشتر بوده و همین امر نیز غیبت شک برانگیز بیمه گران اتکایی فرانسه و سوییس را در (آی.اف.اس.سی.) تا حدودی توجیه می کند. مدیر "شرکت بیمه اتکایی هانور ری ادونسد سولوشنز (Hannover Re. Advanced Solutions) مشکلی را که شرکت های آلمانی با آن روبه رو هستند، به شرح زیر به تصویر می کشد: "فرض کنیم شما ۵۰۰ میلیون دلار پرتفوی خسارات را برعهده دارید، و این درحالی است که حق بیمه اقتصادی کارآمد، برای ایسن منظور ۳۰۰ میلیون دلار است. در آلمان مجبور می شدیم فوراً ۵۰۰ میلیون دلار از خسارات واگذار شده را بر یک مبنای غیرتنزیلی نشان دهیم و این به معنای

نزول ارزش ترازنامه تا ۲۰۰ میلیون دلار بود. البته وقتی درآمد سرمایه گذاری در آینده ایجاد شود، تأثیر نهایی صفر خواهد شد، اما با حسابداری به شیوه ایرلندی قادر خواهیم بود چه مستقیم و چه با به کارگیری ساختارهای تسویه حساب به سبک گذشته، ارزش خسارات را کاهش دهیم. اصولاً این کار سبب می شود تا بار ارزش حال اقتصادی را به نحوی کاهش دهد که تأثیر آن معامله بر ترازنامه یک شرکت ایرلندی عملاً صفر شود. و هیچ گونه فشار ترازنامه ای هم ایجاد نمی شود. زمانی هم که درآمدهای حاصله از شرکت تابع ایرلندی با درآمدهای شرکت مادر (اصلی) آلمانی ادغام می شوند هیچ گونه تأثیر (ترازنامه ای) منفی ایجاد نمی کنند.

میلر می گوید: "اینجا شما مجبورید تصویر مناسبی از وضع مالی شرکت به دست دهید. مجاز نیستید با نرخ های بهره ای که دو یا سه برابر نرخ بازار هستند، بیمه نامه ها را (باز خرید) تنزیل کنید. اما تنزیل به طور کلی معمولاً پذیرفته شده است. ولی در آلمان وضع فرق می کند."

هالدزورث فکر می کند تنزیل، دیگر نفع مهمی نخواهد داشت. وی می گوید: "طی پنج سال گذشته، یعنی زمانی که نرخ های بهره بالایی داشتیم، تنزیل مسأله چندان مهمی نبود زیرا در آن موقع شما از این قبیل قراردادها خیلی بیشتر می توانستید انجام دهید. مطلب

کلیدی و حساس از نقطه نظر ما این است که بتوانیم به طور اقتصادی عمل کنیم. زیرا توجیه اقتصادی برای من مهم ترین عامل انتخاب و انجام از میان فعالیت های مختلف تجاری است. اگر یک قرارداد ۱۰۰ میلیون دلاری را تنظیم می کنید و ۲۰ میلیون دلار خسارت در روز اول کنار می گذارید فقط به این دلیل که قوانین می گویند، با عقل جور در نمی آید: یعنی اصلاً چرا باید کنار بگذارید؟"

در حال حاضر، منافع حاصل از حسابداری چندان هم برای شرکت بیمه اتکایی کولون مهم نیست زیرا ادغام آن با شرکت بیمه اتکایی جنرال (General Re.) بدین معناست که شرکت بیمه اتکایی کولون باید از این پس حساب هایش را بر مبنای استانداردهای حسابداری US GAAP و نیز بر مبنای رویه های حسابداری ایرلند منتشر کند. هالدزورث می گوید: "هم اکنون تجارت جایگزین آن قدر که به نداشتن ضرر می اندیشد به داشتن منفعت نمی اندیشد."

اگرچه بیمه گران اتکایی آلمان مایلند تا بر منافع رویه های حسابداری تأکید کنند، ولی ترتیبات مالیاتی مطلوب (دی آی اف. اس سی.) را نمی توان با انتخاب محل استقرارشان، نامربوط دانست. رینهارد الرز (Reinhard Elers) می گوید: "ما در عرصه تجارتی رقابت می کنیم که شرکت های آن در برمودا و یا بعضی نقاط دیگر با نرخ های پایین مستقرند و در تجارتی قرار گرفته ایم که حاشیه سود آن از یک

نرخ مناسب ۵ درصد به شاید ۰/۵ درصد افت کرده است. اگر می خواهید در این بازار همواره در حال رقابت پا بر جا بمانید، مجبورید این عنصر مالیاتی را در نظر بگیرید. اگر در بازاری که ساختار مالیاتی با نرخ های بالایی دارد، مستقر شده باشید، نمی توانید به فعالیت خود ادامه دهید. قراردادهای گسترده اجتناب از مالیات مضاعف ایرلند با کشورهای دیگر در کنار نرخ های پایین مالیاتی آن موجب می شود که شرکت های (آی.اف.اس.سی.) به خوبی قادر باشند با شرکت هایی که در برمودا مستقرند و نرخ مالیاتشان صفر است، رقابت کنند". الرز می گوید: "اگر می خواهید سودی [میان سهامداران] توزیع کنید، ایرلند مکان مناسبی است". جان هالذورث در مورد وضعیت شرکت بیمه اتکایی کولون می گوید: "هر دلیلی که ما برای گرفتن مالیات داشتیم، چهار سال پیش از بین رفت". آن وضع در زمانی بود که شرکت بیمه اتکایی کولون تحت کنترل شرکت بیمه اتکایی جنرال درآمد. وی می گوید: "یک شرکت امریکایی اهمیتی نمی دهد که وقتی نرخ مالیات در امریکا از سایر قسمت های دنیا بیشتر است، شما در چه رده ای قرار می گیرید". میلر نرخ پایین مالیاتی را جز یک "سود مازاد خوشایند" چیزی بیش نمی داند.

به نظر نمی رسد بیمه گران اتکایی آلمان با اجرای طرح هماهنگ سازی مالیاتی، که دولت خود آن ها در اتحادیه اروپا مطرح کرده است،

بیش از اندازه مضطرب باشند. سال گذشته، مسأله نرخ های مالیاتی (آی.اف.اس.سی.) در آینده پس از طی دوره ای از شک و ابهام، بالاخره حل و فصل گردید. دولت ایرلند با بروکسل توافق کرد تا اول ژانویه ۲۰۰۳، نرخ ۱۰ درصدی مالیات ترجیحی برای (آی.اف.اس.سی.) و سایر فعالیت ها را، با کاهش نرخ مالیات استاندارد شرکت ها در کشور از رقم موجود ۳۲ درصد به ۱۲/۵ درصد حذف کند. و این امر بدین معناست که دیگر (آی.اف.اس.سی.) به عنوان یک هویت شناخته شده، مستقل و قانونی، وجود خارجی نخواهد داشت. اما این ابهام پا برجاست که آیا ایرلند مجبور خواهد شد مانند سایر کشورهای اروپایی نرخ مالیات خود را از ۱۲/۵ درصد به نرخ های بالاتر افزایش دهد.

الرز می گوید هر نوع ایجاد هماهنگی و سازگاری زمان می برد. وی می گوید: "به ندرت می توان پیش بینی کرد که حتی ظرف پنج سال آینده، بیمه اتکایی جهان در سطح بین المللی شبیه چه چیزی خواهد شد. در محیطی عمل می کنیم که دایم در حال تغییر است و با مواردی مهم تر از نرخ مالیات دست و پنجه نرم خواهیم کرد. طرح هماهنگ سازی مالیاتی کار بدی نیست ولی این بدان معنی نیست که با یک تصمیم سر میز مذاکره یک نرخ مالیاتی ۵۰ درصدی اعمال شود که دلیل مشکلات فعلی بود. فقط به واسطه طرح هماهنگ سازی مالیاتی نبود که شرکت بیمه اتکایی باوارین می خواست

دوبلین را ترک کند. میلر می گوید: "اگر شرایط حسابداری (حسابرسی)، مالیات و کلیه پارامترهای دیگر در سراسر اروپا یکسان و شبیه باشد مانند ما در اینجا محلی از اعراب نخواهد داشت. البته عمر من اجازه نخواهد داد که شرایط مذکور را ببینیم، شاید نوادگان من موفق شوند".

الرز هم چنین اشاره می کند که "همیشه آغاز فعالیت یک بیمه اتکایی آسان تر از متوقف کردن آن است". مقررات بیمه اتکایی بیمه گران ایرلند، چندان سخت و دست و پا گیر نیست و این از حداقل جذابیت های این کشور نیست. میلر با این تصور عمومی که در ایرلند مقرراتی وجود ندارد، مخالف است و می گوید: "درست نیست که بگوییم در این جا آزادی کامل وجود دارد، بلکه این روش، رویکردی عملی تر است". هالدزورث مزیت بزرگ ایرلند را در "توانایی این کشور در تسریع امور و در نتیجه رسیدن به عالی ترین سطوح می داند". شرکت های مختلف (آی.اف.اس.سی.) از طریق گروهی منتسب به گروه صندوق پایاپای (Clearing House Group) به طور مستقیم با دفتر نخست وزیر ارتباط دارند. این گروه واسطه، گروه های مختلف کاری را که پوشش دهنده بخش های عمده فعالیت (آی.اف.اس.سی.) هستند، هماهنگ می کند. گروه کاری بیمه، از نمایندگان دیما (انجمن بیمه و مدیریت بین المللی دوبلین، DIMA)، (آی.دی.آی.)

وزارت دارایی و وزارت کارآفرینی، تجارت و کار تشکیل شده است. تفاوت اساسی بین آلمان و ایرلند، به گفته میلر، این است: "در آلمان، اول مقررات را وضع می کنیم و بعد برای تطبیق اوضاع تجاری با آن می کوشیم، درحالی که در ایرلند اول به نیازهای تجاری می اندیشند و این که چه چیزی منطقی است و اگر لازم دانستند قوانین را مطابق با آن وضع می کنند و بعد این مقررات را به عنوان راه کارهای خود اعلام می کنند".

شواهد اندکی وجود دارد که شرکت های آلمانی بر مبنای حرکت گله وار به دوبلین بیایند. این شرکت ها چنین تداعی می کنند اگر تنها شرکت این جا بودند اصلا احساس نمی کردند که تنها و منزوی هستند و اعتراف می کنند که از عملکرد سایر شرکت ها اطلاع کمی دارند. در حقیقت، در پس ماجرا احساس نفرتی نسبت به یکی دو شرکت درباره این که هموطنان آن ها در (آی.اف.اس.سی.) چه کاری انجام می دهند وجود دارد. نتیجه ای که می توان گرفت این است که آن ها خیلی درگیر مسائل جدی حرفه ای شخص ثالث نشده اند. با توجه به ماهیت کاری آن ها، این مسئله که کار خودشان را به خودشان واگذارند، چندان حیرت آور نیست. میلر در شرکت بیمه اتکایی باوارین (Bavarian) ایرلند می گوید: "تقریبا در مورد تمام قراردادهای خود، بیمه گر اتکایی صد در صد هستیم و دلیلش هم این است که نمی خواهیم

دانش (بیمه ای) خود را در آرت و در زمینه بیمه اتکایی مالی با رقبای خود تقسیم کنیم. در بیمه اتکایی مالی، شما فکر خوبی دارید: و یا این که اطلاعاتی دارید، در هر صورت فرد دیگری می تواند با شرکت در این قرارداد از دانش ما بهره بگیرد". این شرکت توانسته است با دانش وسیعی که از شرایط حسابداری و مقررات بازارهای گوناگون - به خصوص در زمینه بیمه عمر - به دست آورده، امکانات وسیعی فراهم کند و از این ابتکار عمل خود در طراحی راه حل های مناسب برای مشتریان استفاده کند. در عین حال شباهت اندکی میان پورتهوهای بیمه گران اتکایی آلمان در دوبلین وجود دارد. برای نمونه، تقریباً دو سوم بیمه نامه هایی که در سال ۱۹۹۷ از طریق شرکت بیمه اتکایی (Hannover Re Advanced Solutions) صادر شده، بیمه مسئولیت و تنها ۵ درصد بیمه عمر و درمان بود؛ اما در شرکت بیمه اتکایی باوارین ایرلند، بیمه زندگی بیش از ۱/۳ کل عملکرد شرکت و بیمه مسئولیت، از جمله بیمه اتومبیل، بیش از ۴۰ درصد پورتهوی شرکت را شامل می شود. میلر می گوید نسبت تجارت بیمه زندگی در شرکت بیمه اتکایی باوارین ایرلند از سال ۱۹۹۷ رو به افزایش نهاده زیرا سابقه کاری این شرکت در زمینه بیمه زندگی بوده است. شرکت های بیمه اتکایی "کولون" و هانور ری ادونسد سلوشنز (Hannover Re Advanced Solutions)، بیشتر تجارت بیمه ای

خود را از امریکای شمالی (به ترتیب ۷۷ درصد و ۵۵ درصد در سال ۱۹۹۷) می گیرند، در حالی که شرکت بیمه اتکایی باوارین ایرلند اصلاً اروپایی است.

برحسب درآمد حق بیمه، شرکت بیمه اتکایی هانور بیشترین مشارکت را در دوبلین و در زمینه آرت به خود اختصاص داده است. شرکت بیمه اتکایی هانور و ری ادونسد سلوشنز، مدیریت سه شرکت را به عهده دارد که درآمد حق بیمه آن ها سال گذشته، روی هم به بیش از یک میلیارد مارک آلمان (۶۲۵ میلیون دلار امریکا) رسید. این سه شرکت عبارتند از: شرکت بیمه اتکایی E+S Re (ایرلند)، شرکت بیمه اتکایی HDI Re (ایرلند) و شرکت بیمه اتکایی هانور (ایرلند).

در شرایطی که شرکت بیمه اتکایی باوارین ایرلند در سال ۱۹۹۷ مبلغ ۳۰۶ میلیون یورو (معادل ۲۷۰ میلیون دلار) بیمه نامه صادر کرده بود. شرکت بیمه اتکایی کولون دوبلین که دایماً حق بیمه های آن ها در نوسان است، ۲۴۷ میلیون دلار بیمه نامه صادر کرد.

علی رغم کساد بازار انتظار می رود رشد بیمه اتکایی به شیوه سنتی در بازار ادامه یابد. الرز، گرایش روز افزون به سوی صدور بیمه اتکایی از طریق بالاترین مسؤول مالی را پیش بینی می کند و می گوید که اهمیت بازارهای اروپا برای آرت دایماً رو به افزایش خواهد بود. وی می گوید: "در اروپا و در

زمان های بسیار دور، کسی اهمیت نمی داد که آیا شما ترازنامه خود را تا پیش از اکتبر آماده کرده اید یا نه، اما با وجود محیط رو به رشد نهادهای مالی، تحلیل گران و آژانس های نرخ گذاری، ضوابط الزام آور اعلام اطلاعات لازم و نظام های مالیاتی قوی تر، مجبورید در تنظیم ترازنامه خود فعالانه برخورد کنید. این کاری بود که سابقاً در میان گروه ها انجام می دادید ولی اکنون به اشخاص ثالث نیاز دارید. هالدوزورث معتقد است که بیمه گران باید یک بیمه گر اتکایی را به عنوان شریک استراتژیک جلب کنند یعنی شریکی اتخاذ کنند که بتوانند با او در مورد جنبه های حساس کاری مانند نیازهای سرمایه ای و حرفه ای در نهایت رازداری مشورت کنند. این شرکت ها خود را به عنوان مرکزی برای آرت در گروه های ذی ربط می دانند و قویاً در مقابل این حرف مخالفت می کنند که مرکز قدرت تصمیم گیری، جای دیگری در میان گروه های آن هاست. در عین حال، شبکه های بین المللی دفاتر گروه شرکت های اصلی به عنوان منابع مهم تجارت در نظر گرفته می شوند. دوبلین قطعاً مقر اصلی شرکت بیمه اتکایی هانور ری ادونسد سلوشنز است، حتی الرز به دفتر خود در هانور به عنوان "شعبه" اشاره می کند.

ممکن است به خاطر تداوم عملیات برمودا موقعیت در شرکت بیمه اتکایی کولون نامشخص باشد. اما شعبه دوبلین این شرکت،

مزیت قابل توجه تری دارد و آن هم رتبه بندی اعتباری AAA است در حالی که شعبه این شرکت در برمودا چنین مزیتی ندارد. هالدوزورث می گوید "این رتبه بندی نسبتاً حساس است زیرا شرکت های بیمه اتکایی ریسک اعتباری ما را در نظر می گیرند. شرکت بیمه اتکایی باوارین ایرلند، خود را در موقعیت غیرمعمول در رقابت علیه اداره آرت در شرکت اصلی نهایی خود شرکت بیمه اتکایی سوئی، می یابد. میلر بدون آن که شکی به خود راه دهد می گوید: شرکت بیمه اتکایی سوئی یکی از رقبای من است. آن ها، هیچ چیزی راجع به کاری که ما در اینجا انجام می دهیم، نمی دانند مگر آن چه که به اجبار برای تمرکز حساب ها به آن ها گزارش کنیم".

هنوز هم می توان از دوبلین این انتظار را داشت که برای انجام تجارت بیمه، جایگاه مناسبی باقی بماند حتی اگر بعضی از مزایای هزینه های پایین آن که در آغاز داشت، تضعیف شده و رو به افول نهاده باشد. هزینه ها هنوز هم از هزینه های موجود در مراکز مناطق آزاد چون برمودا، پایین تر است، به گفته هالدوزورث برمودا جایی است که بسیار مشکل تر از جاهای دیگر، می توان کارکنان مهاجر یا مقیم را تشویق به ماندن کرد. میلر معترف است که اگر او را تشویق کردند به برمودا برود سخت تر بود تا به دوبلین، چرا که دوبلین یک پایتخت اروپایی و یک شهر کامل است. از آن رو که ایرلند عضو

اتحادیه اروپاست، شرکت های آلمانی مجازند تا هر چند نفر که بخواهند بدون کسب روادید لازم به دوبلین بیاورند. علی‌رغم وعده وجود متخصصان بسیار در دوبلین، از حالا در بازار کار علایم فشار دیده می شود، به نحوی که برخی از عملیات (آی.اف.اس.سی.) در خارج از دوبلین به دنبال کارکنان کاملاً ذی صلاح هستند. الرز، محض نمونه، تردید می کند آیا مقامات ایرلندی به جای آن که بر کیفیت مشاغل توجه کنند خیلی بر کمیت آن ها اصرار نمی ورزند؟ وی می گوید: "من فکر می کنم، دوبلین مجبور است خود را از جایگاه دفتر پشتیبانی خارج و به مرکز مغز متفکر و تصمیم گیرنده واقعی تبدیل کند".

مترجم: کتیون رجبی راد

منبع: Reactions, March 1999, p. 79,80

این سازمان تاکید می کند که برای حصول این امر، بیمه گران باید آماده قبول شیوه های عملکرد متفاوتی شوند. آقای George Matthews مدیر عامل شرکت اظهار داشت: آن چه که شبکه اینترنت تاکنون انجام داده است تسهیل کارها و بهتر به انجام رسانیدن آن بوده و نیز باعث تقلیل هزینه ها در بازار بیمه عمومی شده است.

وی افزود، استفاده از اینترنت، کارگزاران و بیمه گران را قادر ساخته تا هزینه های مکرر وارد کردن داده ها و دیگر کارهای نیروبر (کارهایی که با دست انجام می گیرد) که به مراحل مختلف تقسیم شده و نیز در عرصه اموری از قبیل پست کاهش دهند. اما آن چه را که انجام نداده، تغییر روش و چگونگی معاملات بیمه ای است. اعتقاد ما بر این است که با اتخاذ روش های متفاوت دیگر می توان هزینه ها را تا میزان ۶۰ درصد کمتر کرد و چنان چه شرکت ها مجتمع شده و به این مساله توجه بیشتری کنند، می توان این فرایند را به خوبی توسعه داد.

Sherwood Int متذکر شد که در بعضی از بازارهای بیمه عمومی، همچنین در بیمه های عمر و بازنشستگی سرمایه گذاری مختصری برای حفظ حضور در اینترنت و کاربری آن، انجام گرفته است لیکن بازگشت سود آن چندان زیاد نبوده است.

کاهش هزینه ها با استفاده از اینترنت

Sherwood Int که برای حل مشکلات بیمه ای ارائه طریق می کند، پیشنهاد کرده است که فن آوری اینترنت می تواند شرکت های بیمه ای را تا میزان ۶۰ درصد در کاهش هزینه های خود یاری دهد.