

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**



**TRINH THỊ XUÂN DUNG**

**GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM**  
**PHI NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM**

Chuyên ngành: KINH TẾ HỌC (KINH TẾ BẢO HIỂM)  
Mã số: 62.31.02.01

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

*Người hướng dẫn khoa học:*

- 1. TS. PHẠM THỊ ĐỊNH**
- 2. TS. VƯƠNG HOÀNG LONG**

**HÀ NỘI - 2012**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết luận nêu trong luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng. Tác giả hoàn toàn chịu trách nhiệm về công trình khoa học này.

**Tác giả Luận án**

**TRỊNH THỊ XUÂN DUNG**

## MỤC LỤC

<b>LỜI CAM ĐOAN</b> .....	i
<b>DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT</b> .....	v
<b>DANH MỤC BẢNG SỐ LIỆU</b> .....	vi
<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	1
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ</b> .....	6
<b>1.1 ĐẶC ĐIỂM VÀ VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ</b> .....	6
1.1.1 Đặc điểm của bảo hiểm phi nhân thọ .....	6
1.1.2 Vai trò của bảo hiểm phi nhân thọ.....	10
1.1.3 Phân loại bảo hiểm phi nhân thọ .....	12
<b>1.2 THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ</b> .....	17
1.2.1 Khái niệm và đặc điểm thị trường bảo hiểm phi nhân thọ .....	17
1.2.2 Phân loại thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.....	21
1.2.3 Các chủ thể tham gia thị trường .....	22
1.2.4 Sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ .....	31
1.2.5 Các nhân tố ảnh hưởng tới sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ....	34
1.2.6 Các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ....	41
<b>1.3 MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ</b> .....	48
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 1</b> .....	53
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM (GIAI ĐOẠN 2006 -2010)</b> .....	54
<b>2.1 KHÁI QUÁT VỀ QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM</b> .....	54
2.1.1 Giai đoạn 1964-1974 .....	54
2.1.2 Giai đoạn 1975-1993 .....	55
2.1.3 Giai đoạn 1994- 2005 .....	58
2.1.4 Giai đoạn 2006-2010 .....	60
<b>2.2 TRỰC TRẠNG THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM (GIAI ĐOẠN 2006-2010)</b> .....	60
2.2.1 Điều kiện kinh tế - xã hội Việt Nam.....	60

2.2.2	Thực trạng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam .....	67
	<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 2</b> .....	115
	<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM</b> .....	116
<b>3.1</b>	<b>ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2011-2020</b> .....	116
3.1.1	Những thuận lợi và khó khăn đối với phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2011-2020.....	116
3.1.2	Mục tiêu phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2011-2020.....	121
<b>3.2</b>	<b>QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM</b> .....	123
3.2.1	Phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam phù hợp với các mục tiêu phát triển kinh tế chung của đất nước.....	123
3.2.2	Phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam ổn định và bền vững .....	124
3.2.3	Phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam theo hướng chuyên nghiệp .....	125
<b>3.3</b>	<b>GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM</b> .....	127
3.3.1	Hoàn thiện khung pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm .....	127
3.3.2	Xây dựng và ban hành Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020; xây dựng các chính sách, các đề án, các chương trình bảo hiểm vì mục tiêu phát triển kinh tế xã hội quốc gia .....	137
3.3.3	Nâng cao năng lực quản lý và giám sát bảo hiểm của Nhà nước .....	140
3.3.4	Nâng cao năng lực bảo hiểm của các DNBH.....	144
3.3.5	Nâng cao vai trò của Hiệp hội bảo hiểm.....	154
3.3.6	Nâng cao nhận thức của người dân về bảo hiểm .....	156
3.3.7	Giải pháp khác.....	158
	<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 3</b> .....	160
	<b>KẾT LUẬN</b> .....	161
	<b>CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ</b> .....	163
	<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	164

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

1. ASXH	An sinh xã hội
2. BHTM	Bảo hiểm thương mại
3. BHCN	Bảo hiểm con người
4. BHTS	Bảo hiểm tài sản
5. BHTNDS	Bảo hiểm trách nhiệm dân sự
6. BHPNT	Bảo hiểm phi nhân thọ
7. BHXH	Bảo hiểm xã hội
8. DNBH	Doanh nghiệp bảo hiểm
9. DNBHPNT	Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ
10. DNBHNT	Doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ
11. DNMGBH	Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm
12. ĐLBH	Đại lý bảo hiểm
13. GTBH	Giá trị bảo hiểm
14. HĐBH	Hợp đồng bảo hiểm
15. MGBH	Môi giới bảo hiểm
16. XNK	Xuất nhập khẩu
17. STBH	Số tiền bảo hiểm
18. TBH	Tái bảo hiểm

## DANH MỤC BẢNG SỐ LIỆU

<b>Bảng 2.1:</b>	GDP và tốc độ tăng trưởng GDP (2006-2010).....	61
<b>Bảng 2.2:</b>	Cơ cấu GDP theo ngành (giai đoạn 2006-2010 ) .....	61
<b>Bảng 2.3:</b>	Giá trị sản xuất công nghiệp (2006-2010).....	62
<b>Bảng 2.4:</b>	Giá trị sản xuất nông nghiệp phân theo ngành hoạt động (2006-2010)	63
<b>Bảng 2.5:</b>	Tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam (2006-2010) .....	64
<b>Bảng 2.6:</b>	Vốn đầu tư phát triển của Việt Nam (2006-2010).....	65
<b>Bảng 2.7:</b>	Dân số và tăng trưởng dân số Việt Nam (2006-2010).....	66
<b>Bảng 2.8:</b>	Thu nhập bình quân đầu người một tháng một số năm .....	67
<b>Bảng 2.9:</b>	Số lượng các DNBH trên thị trường BHPNT (2006-2010) .....	77
<b>Bảng 2.10:</b>	Số lượng các DNMGBH ở Việt Nam .....	78
<b>Bảng 2.11:</b>	Số lượng sản phẩm bảo hiểm trên thị trường BHPNT .....	79
<b>Bảng 2.12:</b>	Quy mô vốn chủ sở hữu của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ .....	80
<b>Bảng 2.13:</b>	Doanh thu phí bảo hiểm thị trường BHPNT (2006-2010).....	81
<b>Bảng 2.14:</b>	Thị phần theo doanh thu phí bảo hiểm gốc năm 2010 .....	84
<b>Bảng 2.15:</b>	Cơ cấu theo doanh thu phí bảo hiểm gốc của các nghiệp vụ bảo hiểm năm 2010 .....	85
<b>Bảng 2.16:</b>	Đóng góp của thị trường BHPNT vào GDP.....	86
<b>Bảng 2.17:</b>	Lao động làm việc trong ngành bảo hiểm (2006-2010).....	86
<b>Bảng 2.18:</b>	Lao động làm việc trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ năm 2010 ....	87
<b>Bảng 2.19:</b>	Tình hình bồi thường bảo hiểm gốc toàn thị trường (2006-2010) .....	87
<b>Bảng 2.20:</b>	Tỷ lệ bồi thường theo nghiệp vụ bảo hiểm gốc và chung toàn thị trường năm 2010 .....	89
<b>Bảng 2.21:</b>	Tình hình nhượng TBH của thị trường BHPNT (2006-2010) .....	90
<b>Bảng 2.22:</b>	Tình hình nhận TBH của thị trường BHPNT (2006-2010) .....	91
<b>Bảng 2.23:</b>	Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của thị trường BHPNT (2007-2010)..	92
<b>Bảng 2.24:</b>	Lợi nhuận kinh doanh của Bảo Việt, PVI và Bảo Minh (2008-2010)...	93
<b>Bảng 2.25:</b>	Hiệu quả theo lợi nhuận của hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Bảo Việt, PVI và Bảo Minh năm 2010 .....	94
<b>Bảng 2.26:</b>	Tỷ trọng khai thác một số sản phẩm bảo hiểm so với tiềm năng năm 2010 .....	99
<b>Bảng 2.27:</b>	Chi bồi thường, chi bán hàng và quản lý tại Bảo Việt, PVI, Bảo Minh năm 2010 .....	101
<b>Bảng 2.28:</b>	Cơ cấu danh mục đầu tư của thị trường BHPNT năm 2010 .....	113
<b>Bảng 3.1:</b>	Một số chỉ tiêu dự báo phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam .....	123
<b>Bảng 3.2:</b>	Nhu cầu BHNN của các hộ điều tra tại một số xã ở Bình Phước.....	157

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu

Mặc dù ngành bảo hiểm thương mại ở Việt Nam được bắt đầu hình thành từ năm 1965 với sự ra đời của Công ty bảo hiểm Việt Nam (Nay là Tập đoàn tài chính-bảo hiểm Bảo Việt), nhưng Việt Nam chỉ thực sự có thị trường bảo hiểm từ năm 1994 sau khi Nghị định 100/CP của Chính phủ được ban hành tháng 12 năm 1993. Với sự ra đời của hàng loạt các doanh nghiệp bảo hiểm, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã trở nên sôi động hơn, từng bước đáp ứng được các nhu cầu về bảo hiểm của các tổ chức và cá nhân trong xã hội. Tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm hàng năm của thị trường trong những năm qua đều đạt từ 20% đến 30%. Tuy nhiên, mặc dù đạt được tốc độ tăng trưởng cao, tiềm năng của thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng vẫn còn "bỏ ngỏ" lớn. Bên cạnh đó, sự tăng trưởng của trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam cũng bộc lộ nhiều tồn tại như: cạnh tranh không lành mạnh diễn ra tràn lan, đặc biệt là giữa các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước; chất lượng của dịch vụ bảo hiểm không cao và chưa được chú trọng; năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước yếu kém. Điều đó sẽ ảnh hưởng tới tốc độ tăng trưởng và sự phát triển bền vững của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong thời gian tới.

Xuất phát từ những vấn đề thực tế trên, là người trực tiếp công tác trong ngành bảo hiểm, Nghiên cứu sinh đã chọn đề tài: "*Giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam*" để nghiên cứu trong luận án của mình.

Ngoài ra, cho đến nay ở Việt Nam, tuy đã có một số nghiên cứu các lĩnh vực riêng biệt, các chủ đề riêng biệt của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, nhưng chưa có nghiên cứu nào về toàn bộ thị trường này. Vì vậy, đề tài nghiên cứu là có ý nghĩa cả về mặt lý luận và thực tiễn; là tài liệu tham khảo cho các chuyên gia, các nhà nghiên cứu trong lĩnh vực bảo hiểm và những cá nhân khác có quan tâm.

## **2. Mục đích nghiên cứu**

Trên cơ sở khái quát những vấn đề lý luận chung về bảo hiểm, bảo hiểm phi nhân thọ, thị trường bảo hiểm và các nhân tố ảnh hưởng tới hoạt động của thị trường bảo hiểm, luận án phân tích thực trạng hoạt động và phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam giai đoạn 2006-2010, từ đó đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm phát triển hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ thời gian tới.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

*Đối tượng nghiên cứu:* Những vấn đề lý luận chung về bảo hiểm, bảo hiểm phi nhân thọ và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ gắn liền với thực tiễn Việt Nam.

*Phạm vi nghiên cứu:*

- Nghiên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đối với hoạt động bảo hiểm gốc, chỉ nghiên cứu hoạt động tái bảo hiểm, hoạt động đầu tư tài chính trên giác độ hỗ trợ hoạt động bảo hiểm gốc.

- Nghiên cứu toàn bộ thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, trong đó có nghiên cứu điển hình ở một số doanh nghiệp dẫn đầu thị trường.

- Thời gian nghiên cứu tập trung giai đoạn 2006-2010 và một số năm trước đó để so sánh, phân tích.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Luận án chủ yếu sử dụng tài liệu, số liệu đã được công bố từ các nguồn: Niên giám thống kê, Cục quản lý và giám sát bảo hiểm - Bộ tài chính, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, một số doanh nghiệp bảo hiểm như Bảo Việt, Bảo Minh, Bảo hiểm dầu khí (PVI), các báo, bài viết, công trình nghiên cứu được công bố trên các phương tiện thông tin đại chúng để phục vụ cho việc nghiên cứu.

Luận án sử dụng phương pháp lập bảng biểu, phương pháp so sánh, phương pháp tổng hợp, phương pháp phân tích trong nghiên cứu tổng quan tài liệu, từ đó rút ra những kết luận, những bài học đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam. Đây là những cơ sở về mặt lý luận và thực tiễn để luận án đề xuất các giải pháp phát triển thị trường.



## 5. Những đóng góp của luận án

- Hệ thống hoá và làm rõ thêm những vấn đề lý luận cơ bản về bảo hiểm thương mại, bảo hiểm phi nhân thọ và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

- Nghiên cứu bài học kinh nghiệm của các nước về phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ cho Việt Nam.

- Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2006-2010.

- Đề xuất các giải pháp nhằm phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam đến năm 2020.

## 6. Kết cấu luận án

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận án có kết cấu ba chương:

*Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ*

*Chương 2: Thực trạng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam (giai đoạn 2006-2010)*

*Chương 3: Giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam*

## 7. Tổng quan nghiên cứu

Liên quan đến thị trường BHPNT và phát triển thị trường BHPNT, đã có các công trình nghiên cứu được công bố sau:

1) Luận án "*Hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước ở Việt Nam*", năm 2004, Phạm Thị Định

Luận án tập trung nghiên cứu:

- Những vấn đề lý luận chung về hoạt động đầu tư của doanh nghiệp bảo hiểm

- Kinh nghiệm của các nước về quản lý hoạt động đầu tư của doanh nghiệp bảo hiểm

- Phân tích thực trạng hoạt động đầu tư của các DNBH Nhà nước ở Việt nam bao gồm Bảo Việt, Bảo Minh và PVI

- Đưa ra hệ thống các giải pháp phát triển hoạt động đầu tư của các DNBH nhà nước ở Việt Nam.

Như vậy, đề tài chỉ nghiên cứu một mảng trong hoạt động kinh doanh của 3 DNBH là hoạt động đầu tư tài chính mà chưa nghiên cứu đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Luận án cũng giới hạn ở 3 DNBH lớn trên thị trường, không nghiên cứu cho toàn bộ thị trường và ở thời điểm cách đây 7 năm.

2) Luận án "*Nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ của các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước ở Việt Nam trong điều kiện mở cửa và hội nhập*", 2007, Đoàn Minh Phụng.

Luận án tập trung nghiên cứu:

- Những vấn đề lý luận chung về bảo hiểm và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm

- Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh BHPNT của các DNBH Nhà nước ở Việt Nam bao gồm Bảo Việt, Bảo Minh và PVI

- Đưa ra hệ thống các giải pháp nâng cao hiệu quả của các DNBH nhà nước ở Việt Nam.

Như vậy, đề tài tập trung nghiên cứu hiệu quả kinh doanh của ba DNBH nhà nước, không nghiên cứu cho toàn bộ thị trường và thời điểm cách đây 4 năm. Các vấn đề tổng quan của thị trường bảo hiểm, thị trường BHPNT (như các chủ thể trên thị trường, các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường...) không thuộc phạm vi nghiên cứu của luận án.

3) Đề tài "*Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý, giám sát của Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm ở Việt Nam*", 2011, PGS.TS Hoàng Trần Hậu và TS Hoàng Mạnh Cừ.

Đề tài tập trung nghiên cứu những vấn đề sau:

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về thị trường bảo hiểm; công tác quản lý, giám sát Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm.

- Phân tích thực tế hoạt động quản lý, giám sát của Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm ở Việt Nam hiện nay.

- Đề xuất hệ thống các giải pháp và kiến nghị nâng cao hiệu quả công tác quản lý, giám sát Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm ở Việt Nam.

Đề tài có những đóng góp mới quan trọng là nghiên cứu về rủi ro và đo lường rủi ro trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm; nghiên cứu và làm rõ một số vấn đề của công tác quản lý, giám sát Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm như: nguyên tắc, mô hình và nội dung quản lý, giám sát. Tuy nhiên, những vấn đề khác của thị trường, đặc biệt là về thị trường BHPNT, không thuộc phạm vi nghiên cứu của đề tài.

Như vậy, mặc dù đã có một số nghiên cứu có liên quan như trình bày trên, nhưng chưa có công trình nào nghiên cứu tổng thể về thị trường BHPNT và giải pháp phát triển thị trường BHPNT ở Việt Nam. Do đó, tác giả đã chọn đề tài "*Giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam*".

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ

### 1.1 ĐẶC ĐIỂM VÀ VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ

#### 1.1.1 Đặc điểm của bảo hiểm phi nhân thọ

##### *1.1.1.1 Bảo hiểm phi nhân thọ trong ngành bảo hiểm thương mại*

Bảo hiểm thương mại (BHTM) là loại hình bảo hiểm hiện nay được triển khai rộng rãi ở khắp các nước trên thế giới. Sự ra đời và phát triển của BHTM gắn liền với cuộc đấu tranh để sinh tồn của con người trước những nguy cơ rủi ro có thể xảy ra bất kỳ lúc nào gây thiệt hại không những về của cải vật chất mà còn đến cả tính mạng, sức khỏe con người. Có thể lấy ví dụ: Rủi ro do tự nhiên gây ra như các hiện tượng bão lụt, động đất, núi lửa; rủi ro do sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật như tai nạn phương tiện giao thông vận tải, tai nạn lao động; hay rủi ro do môi trường xã hội như hiện tượng trộm cắp. Để đối phó với các nguy cơ rủi ro có thể xảy ra gây thiệt hại cho con người, đã có nhiều biện pháp được sử dụng. Trên quan điểm quản lý rủi ro [13],[15],[21],[22], [34],[35] các biện pháp này thành hai nhóm:

- *Nhóm các biện pháp kiểm soát rủi ro:* Bao gồm các biện pháp tránh né rủi ro, ngăn ngừa tổn thất và giảm thiểu tổn thất. Trong đó:

Tránh né rủi ro bao gồm các biện pháp nhằm loại trừ hoặc không cho rủi ro có cơ hội xảy ra. Chẳng hạn, để tránh né tai nạn giao thông xảy ra, có thể chọn giải pháp không đi lại ra ngoài đường nữa. Nhưng rõ ràng trong cuộc sống con người không thể chọn phương án tránh né cho mọi rủi ro vì con người còn phải làm việc để duy trì cuộc sống.

Ngăn ngừa rủi ro bao gồm các biện pháp nhằm làm giảm mức độ tổn thất do rủi ro gây nên. Chẳng hạn, để đề phòng hỏa hoạn xảy ra người ra thực tốt việc phòng cháy, hay thực hiện tốt an toàn lao động để giảm tai nạn lao động.

Giảm thiểu tổn thất bao gồm các biện pháp nhằm giảm giá trị thiệt hại khi rủi ro đã xảy ra. Chẳng hạn, để tránh tai nạn giao thông xảy ra gây tổn thương đến não người điều khiển xe cần đội mũ bảo hiểm, hay cần có đủ phương tiện chữa cháy khi có hỏa hoạn xảy ra.

- *Nhóm các biện pháp tài trợ rủi ro*: Mặc dù đã thực hiện các biện pháp kiểm soát rủi ro, nhưng rủi ro là bất ngờ và không lường trước được nên vẫn có thể cứ xảy ra, gây thiệt hại lớn cho con người. Nhóm các biện pháp tài trợ rủi ro là bao gồm những biện pháp nhằm khắc phục những khó khăn về mặt tài chính do rủi ro bất ngờ gây ra, như đi vay, tích lũy để dành, tương trợ nhau và bảo hiểm. Trong thực tế, các biện pháp này tồn tại song song nhau, trong đó bảo hiểm được coi là biện pháp hữu hiệu nhất.

Hiện nay, có nhiều nghiên cứu khoa học về bảo hiểm đã đưa ra các quan niệm về BHTM. Dưới góc độ chuyên giao rủi ro, *“bảo hiểm là một cơ chế, theo cơ chế này một người, một doanh nghiệp hay một tổ chức chuyển nhượng rủi ro cho công ty bảo hiểm, công ty đó sẽ bồi thường cho người được bảo hiểm các tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm và phân chia giá trị thiệt hại giữa tất cả những người được bảo hiểm”* [13]. Dưới góc độ kỹ thuật bảo hiểm, BHTM được hiểu là *“biện pháp chia nhỏ tổn thất của một hay một số ít người khi gặp một loại rủi ro dựa vào một quỹ chung bằng tiền được lập bởi sự đóng góp của nhiều người cùng có khả năng gặp rủi ro đó thông qua hoạt động của công ty bảo hiểm”*[13]. Dưới góc độ pháp lý, BHTM là *“một thoả thuận qua đó người tham gia bảo hiểm cam kết trả cho công ty bảo hiểm một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm cho mình hoặc cho người thứ ba. Ngược lại công ty bảo hiểm cũng dựa vào đó cam kết trả một khoản tiền bồi thường khi có rủi ro xảy ra gây tổn thất”*[13]. Các quan niệm trên dù định nghĩa BHTM theo những cách thức khác nhau nhưng đều thể hiện bản chất của bảo hiểm nói chung đó là *sự san sẻ rủi ro của số đông các cá nhân và tổ chức trong xã hội thông qua hoạt động của các công ty bảo hiểm*.

Kể từ khi hợp đồng bảo hiểm quốc tế đầu tiên được ghi nhận trong lịch sử ngành bảo hiểm vào ngày 23/10/1347 tại Genoa, Italia, ngành BHTM thế giới đã có

những bước phát triển mạnh mẽ. Từ loại hình bảo hiểm truyền thống ban đầu là bảo hiểm hàng hải, ngành bảo hiểm đã phát triển thêm nhiều loại hình bảo hiểm mới nhằm đáp ứng nhu cầu “an toàn” của con người như bảo hiểm hoả hoạn, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm hàng không... Hiện nay trên thị trường BHTM đã có tới hàng trăm loại hình bảo hiểm và được phân chia thành các nhóm khác nhau tùy theo mục đích và ý nghĩa nghiên cứu. Ví dụ [13]:

- Căn cứ vào tính pháp lý, BHTM được chia thành:

*Bảo hiểm bắt buộc.* Bảo hiểm bắt buộc được pháp luật áp dụng khi đối tượng cần được mua bảo hiểm không chỉ cần thiết cho số ít người mà là yêu cầu của toàn xã hội như bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe gắn máy.

*Bảo hiểm tự nguyện.* Hình thức bảo hiểm tự nguyện được áp dụng đối với tất cả các đối tượng bảo hiểm không thuộc loại bắt buộc. Hình thức bảo hiểm tự nguyện dựa trên cơ sở thỏa thuận giữa người bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm, được cụ thể hóa bằng Hợp đồng bảo hiểm..

- Căn cứ vào đối tượng bảo hiểm, BHTM được chia thành:

*Bảo hiểm tài sản:* Bao gồm các nghiệp vụ bảo hiểm mà đối tượng bảo hiểm là tài sản, vật chất. Ví dụ như bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển, bảo hiểm thân tàu, bảo hiểm vật chất xe cơ giới...

*Bảo hiểm con người:* Bao gồm các nghiệp vụ bảo hiểm mà đối tượng bảo hiểm là tính mạng, tình trạng sức khỏe và khả năng lao động của con người. Ví dụ như bảo hiểm tai nạn cá nhân, bảo hiểm học sinh, bảo hiểm tai nạn hành khách... Trong bảo hiểm con người lại được chia thành: Bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm con người phi nhân thọ.

*Bảo hiểm trách nhiệm dân sự:* Bao gồm các nghiệp vụ bảo hiểm mà đối tượng bảo hiểm là phần nghĩa vụ hay trách nhiệm dân sự của người tham gia bảo hiểm. Ví dụ: bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ tàu, chủ xe, trách nhiệm dân sự của chủ sử dụng lao động...

- Trong thực tế, các công ty bảo hiểm có thể phân loại BHTM để quản lý trên cơ sở lịch sử ra đời của các nghiệp vụ bảo hiểm. Ví dụ: Bảo hiểm hàng hải được coi là ra đời sớm nhất và là nghiệp vụ bảo hiểm truyền thống của các công ty bảo hiểm. Vì vậy, thời kỳ đầu, các công ty bảo hiểm thường phân chia BHTM thành bảo hiểm hàng hải (bao gồm: bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, bảo hiểm thân tàu và Hội bảo hiểm P/I) và bảo hiểm phi hàng hải (bao gồm tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm còn lại). Sau này, với sự phát triển của ngành BHTM, nhiều nghiệp vụ bảo hiểm mới được ra đời như bảo hiểm cháy, bảo hiểm con người, bảo hiểm xây dựng lắp đặt... Và đặc biệt với sự ra đời của bảo hiểm nhân thọ vào cuối thế kỷ XIX với kỹ thuật bảo hiểm riêng, BHTM được chia thành hai nhóm lớn, đó là: *Bảo hiểm nhân thọ* và *bảo hiểm phi nhân thọ*. Trong đó Bảo hiểm nhân thọ (BHNT) là loại hình bảo hiểm con người, bảo hiểm cho những rủi ro liên quan đến tuổi thọ của con người bao gồm hai sự kiện sống và chết. Do BHNT có thời hạn bảo hiểm dài, vừa mang tính rủi ro, vừa mang tính tiết kiệm, kỹ thuật nghiệp vụ được áp dụng trong BHNT là kỹ thuật tồn tích. Còn BHPNT do chỉ mang tính rủi ro nên được áp dụng kỹ thuật phân chia. Hiện nay có những công ty chuyên kinh doanh về bảo hiểm nhân thọ, hoặc chuyên kinh doanh về bảo hiểm phi nhân thọ, hoặc nếu kinh doanh cả hai loại hình thì phải tổ chức hạch toán riêng biệt.

#### *1.1.1.2 Đặc điểm của bảo hiểm phi nhân thọ*

Nhìn chung, bảo hiểm phi nhân thọ có những đặc điểm cơ bản sau:

- Bảo hiểm phi nhân thọ chỉ nhận bảo hiểm cho những rủi ro mang tính chất thiệt hại mà không có tính chất tiết kiệm như trong BHNT. Có nghĩa là trong bảo hiểm phi nhân thọ, chỉ khi có rủi ro được bảo hiểm xảy ra gây thiệt hại cho đối tượng bảo hiểm thì mới được bảo hiểm bồi thường. Khoản phí bảo hiểm mà người tham gia bảo hiểm đã đóng sẽ không được trả lại nếu không có rủi ro xảy ra, và không được coi như một khoản tiền tiết kiệm.

- Bảo hiểm phi nhân thọ có thời hạn bảo hiểm thường là ngắn từ 1 năm trở xuống. Thậm chí có những nghiệp vụ bảo hiểm thời hạn bảo hiểm chỉ trong vòng vài tháng, vài ngày hay vài giờ như bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, bảo hiểm du

lịch hay bảo hiểm tai nạn hành khách. Khác với BHNT thời hạn bảo hiểm có thể là 5 năm, 10 năm hoặc thậm chí là suốt đời.

- Bảo hiểm con người phi nhân thọ áp dụng kỹ thuật phân chia trong việc quản lý quỹ tài chính bảo hiểm, khác với BHNT áp dụng kỹ thuật tồn tích. Điều này xuất phát từ đặc điểm bảo hiểm phi nhân thọ là chỉ bảo hiểm cho rủi ro mang tính chất thiệt hại và thời hạn bảo hiểm ngắn. Sự khác nhau giữa kỹ thuật phân chia và kỹ thuật tồn tích được thể hiện trong việc lập dự phòng nghiệp vụ của bảo hiểm phi nhân thọ khác với BHNT. Cụ thể trong bảo hiểm phi nhân thọ là lập *dự phòng phí* và trong BHNT là lập *dự phòng toán học*.

- Theo cách phân loại BHTM theo đối tượng bảo hiểm, bảo hiểm con người bao gồm: Bảo hiểm tài sản, BH trách nhiệm dân sự và BH con người phi nhân thọ.

### **1.1.2 Vai trò của bảo hiểm phi nhân thọ**

Là một công cụ nhằm đối phó với những khó khăn tài chính do rủi ro gây ra cho con người, BHTM nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng có vai trò to lớn không chỉ đối với các cá nhân tổ chức mà với toàn xã hội nói chung [13], [34] [35]:

- Bảo hiểm phi nhân thọ góp phần ổn định đời sống kinh tế, từ đó ổn định về mặt tinh thần, cho các cá nhân và tổ chức trong xã hội khi không may gặp phải rủi ro. Điều đó được dựa trên cơ sở bảo hiểm bù đắp những thiệt hại tài chính do rủi ro gây ra. Đặc biệt, khi tổn thất xảy ra có mức độ và quy mô lớn, ý nghĩa của bảo hiểm lại càng được nhân lên gấp nhiều lần.

- Bảo hiểm phi nhân thọ góp phần làm giảm “tổng rủi ro” của xã hội, đảm bảo cho xã hội có một quỹ tài chính đủ lớn và chủ động đối phó với rủi ro. Rủi ro là ngẫu nhiên và bất ngờ. Với mỗi cá nhân hay tổ chức thật khó có thể xác định được rủi ro có xảy ra với họ hay không và mức độ thiệt hại là như thế nào. Do đó họ khó có thể chủ động có kế hoạch tài chính để đối phó đầy đủ với thiệt hại do rủi ro gây ra. Tuy nhiên với số đông người tham gia bảo hiểm, xác suất rủi ro có thể tính được tương đối chính xác trên cơ sở quy luật số lớn. Từ đó một kế hoạch tài chính thông qua thu phí bảo hiểm để bù đắp thiệt hại do rủi ro gây ra là có thể thực hiện được, bảo đảm cho xã hội chủ động đối phó với những hậu quả của rủi ro.



- Bảo hiểm phi nhân thọ tạo điều kiện gần như tốt nhất cho sản xuất thông qua việc ổn định giá cả và cấu trúc giá. Những thiệt hại tài chính do rủi ro bất ngờ gây ra chắc chắn sẽ đẩy chi phí của doanh nghiệp lên. Khi đó nếu tăng giá lên để giữ nguyên lợi nhuận doanh nghiệp sẽ mất vị thế cạnh tranh về giá. Ngược lại nếu giữ nguyên giá để cạnh tranh, doanh nghiệp sẽ mất đi một phần lợi nhuận. Tác động này sẽ rất lớn nếu giá trị thiệt hại là lớn. Trong trường hợp này rõ ràng bảo hiểm là “tấm lá chắn” rất tốt cho các doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, điều này càng có ý nghĩa lớn lao vì vốn của họ thường là hạn chế, dễ bị các doanh nghiệp lớn chèn ép về giá.

- Bảo hiểm phi nhân thọ là một kênh cung cấp vốn đáng kể cho nền kinh tế. Điều này xuất phát từ bản chất của bảo hiểm thương mại là một dịch vụ tài chính. Do có “sự đảo ngược của chu kỳ kinh doanh”, các công ty bảo hiểm thu phí bảo hiểm trước, nhưng sau đó (có thể sau vài ngày, vài tuần, vài tháng, vài năm hoặc thậm chí vài chục năm) mới phải sử dụng tiền này để bồi thường. Chính vì vậy xét trên khía cạnh kinh tế, chắc chắn các công ty bảo hiểm cần đầu tư trở lại nền kinh tế tiền phí bảo hiểm này để thu lời. Do bảo hiểm tuân theo quy luật số lớn, phải có số đông người tham gia bảo hiểm nên quỹ tài chính huy động từ phí bảo hiểm của các công ty bảo hiểm là rất lớn, trong thực tế chỉ sau các Ngân hàng thương mại. ở các nước có thị trường bảo hiểm phát triển như Mỹ, ngành bảo hiểm cung cấp tới trên 10% vốn đầu tư trên thị trường vốn.

- Bảo hiểm phi nhân thọ thực hiện các hoạt động giám sát tổn thất quan trọng, giúp phòng tránh và giảm thiểu rủi ro, tổn thất xảy ra cho toàn xã hội. Xuất phát từ lợi ích của bản thân doanh nghiệp bảo hiểm, để giảm mức độ tổn thất xảy ra do rủi ro bất ngờ, các doanh nghiệp thường xuyên tiến hành các hoạt động đề phòng và hạn chế tổn thất. Và rõ ràng xét trên phạm vi toàn xã hội những hoạt động này cũng có ý nghĩa rất lớn lao.

Ngoài ra, còn có thể kể tới rất nhiều vai trò khác của bảo hiểm như góp phần tăng cường mối quan hệ kinh tế đối ngoại giữa các nước, tạo công ăn việc làm, tăng GDP, góp phần đảm bảo an sinh xã hội [14]...

### 1.1.3 Phân loại bảo hiểm phi nhân thọ

Theo tiêu thức dựa trên đối tượng bảo hiểm, BHPNT được chia thành: Bảo hiểm tài sản, BH trách nhiệm dân sự và BH con người phi nhân thọ [13] [21].

#### 1.1.3.1 Bảo hiểm tài sản

Do đối tượng bảo hiểm của bảo hiểm tài sản là tài sản nên loại hình bảo hiểm này có những đặc điểm cơ bản sau:

- Số tiền bảo hiểm, thể hiện giới hạn trách nhiệm bồi thường của bảo hiểm, bị giới hạn bởi giá trị thực tế của tài sản được bảo hiểm. Giá trị thực tế của tài sản được gọi là *giá trị bảo hiểm*. Giá trị bảo hiểm thông thường được xác định bằng giá trị của tài sản tại thời điểm mua bảo hiểm. Khi người tham gia bảo hiểm mua với số tiền bảo hiểm thấp hơn giá trị bảo hiểm được gọi là bảo hiểm dưới giá trị. Ví dụ, một chiếc xe ô tô trị giá 100 triệu đồng, chủ xe chỉ có thể tham gia với số tiền bảo hiểm lớn nhất bằng giá trị bảo hiểm là 100 triệu đồng, hoặc tham gia bảo hiểm dưới giá trị bằng 80 triệu đồng, chứ không thể tham gia bảo hiểm trên 100 triệu đồng. Nguyên tắc này nhằm mục đích đảm bảo bù đắp đúng giá trị tài sản thiệt hại mà không bị khách hàng trục lợi bảo hiểm.

- Số tiền bồi thường mà người được bảo hiểm nhận được trong mọi trường hợp, ngoài việc không được vượt quá số tiền bảo hiểm theo như nguyên tắc bồi thường của bảo hiểm nói chung, còn không được vượt quá thiệt hại thực tế do sự cố bảo hiểm gây nên. Ví dụ, một chiếc xe máy được bảo hiểm vật chất thân xe gặp tai nạn, giá trị thiệt hại là 10 triệu đồng, số tiền bồi thường mà chủ xe nhận được trong bất kỳ trường hợp nào cũng không vượt quá 10 triệu đồng.

- Áp dụng *nguyên tắc thế quyền hợp pháp* khi xuất hiện người thứ ba có lỗi và do đó có trách nhiệm đối với thiệt hại tài sản. Theo nguyên tắc này, sau khi trả tiền bồi thường, công ty bảo hiểm sẽ được thay quyền của người được bảo hiểm để thực hiện việc truy đòi trách nhiệm của người thứ ba có lỗi. Nguyên tắc thế quyền hợp pháp nhằm đảm bảo quyền lợi của người được bảo hiểm, chống lại hành vi rũ bỏ trách nhiệm của người thứ ba có lỗi, đồng thời đảm bảo cả nguyên tắc bồi thường.

Tuy nhiên, có một số ngoại lệ khi áp dụng nguyên tắc thế quyền hợp pháp. Đó là khi người thứ ba gây lỗi là trẻ em, hoặc là con cái, vợ chồng, cha mẹ... của người được bảo hiểm, bởi vì trong trường hợp này theo luật là không phát sinh trách nhiệm dân sự.

- Áp dụng “*nguyên tắc đóng góp*” trong trường hợp *bảo hiểm trùng*. Khi một đối tượng bảo hiểm đồng thời được bảo đảm bằng nhiều hợp đồng bảo hiểm cho cùng một rủi ro, với những điều kiện bảo hiểm giống nhau, thời hạn bảo hiểm trùng nhau, và tổng số tiền bảo hiểm từ tất cả những hợp đồng này lớn hơn giá trị của đối tượng bảo hiểm đó thì gọi là bảo hiểm trùng.

Trong trường hợp có bảo hiểm trùng, tùy thuộc vào nguyên nhân xảy ra để giải quyết. Thông thường, bảo hiểm trùng liên quan đến sự gian lận của người tham gia bảo hiểm nhằm trục lợi bảo hiểm. Do đó, về nguyên tắc, DNBH có thể huỷ bỏ hợp đồng bảo hiểm nếu phát hiện thấy có dấu hiệu gian lận. Nếu DNBH chấp nhận bồi thường thì lúc này, trách nhiệm của mỗi doanh nghiệp đối với tổn thất sẽ được phân chia theo tỷ lệ trách nhiệm mà họ đảm nhận.

- Có thể áp dụng các chế độ bảo hiểm, bao gồm:

+ *Chế độ bảo hiểm bồi thường theo mức miễn thường*: Theo chế độ này, DNBH chỉ chịu trách nhiệm đối với những tổn thất mà giá trị thiệt hại thực tế vượt quá một mức đã thoả thuận gọi là mức miễn thường. Việc áp dụng bảo hiểm theo mức miễn thường thể là tự nguyện hoặc bắt buộc. Nếu giữa DNBH và người tham gia bảo hiểm thoả thuận sẽ không bồi thường đối với những tổn thất nhỏ hơn mức miễn thường trên cơ sở tự nguyện thì phí bảo hiểm sẽ được giảm bớt phụ thuộc vào mức miễn thường cụ thể. Trong trường hợp miễn thường bắt buộc, phí bảo hiểm vẫn giữ nguyên. Bảo hiểm theo mức miễn thường không chỉ tránh cho công ty bảo hiểm phải bồi thường những tổn thất quá nhỏ so với giá trị bảo hiểm mà còn có ý nghĩa trong việc nâng cao ý thức và trách nhiệm đề phòng hạn chế rủi ro của người được bảo hiểm.

Có hai loại miễn thường: Miễn thường *không khấu trừ* và miễn thường *có khấu trừ*. Chế độ bảo hiểm miễn thường không khấu trừ bảo đảm chi trả cho những thiệt hại thực tế vượt quá mức miễn thường nhưng số tiền bồi thường sẽ không bị khấu trừ theo mức miễn thường.

+ *Chế độ bảo hiểm bồi thường theo tỷ lệ*: Theo chế độ bảo hiểm này, số tiền bồi thường của bảo hiểm luôn bằng một tỷ lệ nhất định được thoả thuận trước (gọi là tỷ lệ bồi thường) so với giá trị thiệt hại thực tế thuộc phạm vi bảo hiểm.

+ *Chế độ bảo hiểm bồi thường theo rủi ro đầu tiên*: Chế độ bảo hiểm này được áp dụng trong bảo hiểm dưới giá trị, theo đó nếu tổn thất xảy ra thuộc phạm vi bảo hiểm nhỏ hơn hoặc bằng số tiền bảo hiểm (STBH) sẽ bồi thường theo thiệt hại thực tế, còn nếu lớn hơn STBH bảo hiểm chỉ bồi thường bằng STBH.

#### 1.1.3.2 Bảo hiểm TNDS

Là loại hình bảo hiểm có đối tượng bảo hiểm là phần trách nhiệm pháp lý phát sinh phải bồi thường trách nhiệm dân sự (TNDS), bảo hiểm TNDS có những đặc điểm cơ bản sau:

- Bảo hiểm TNDS có đối tượng được bảo hiểm là trách nhiệm dân sự của người được bảo hiểm đối với người thứ ba theo luật định. Ví dụ: BHTNDS của chủ xe cơ giới, BHTNDS của chủ lao động, Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm, Bảo hiểm trách nhiệm công cộng... Trách nhiệm pháp lý bao gồm trách nhiệm hình sự và trách nhiệm dân sự. Bảo hiểm chỉ có thể nhận bảo hiểm cho TNDS mà không thể bảo hiểm cho trách nhiệm hình sự, vì theo đúng nguyên tắc hoạt động của BHTM là rủi ro bảo hiểm không được đi ngược với các chuẩn mực đạo đức và pháp luật cũng như thiệt hại xảy ra phải lượng hoá được bằng tiền.

Theo luật dân sự, trách nhiệm dân sự của một chủ thể (như chủ tài sản, chủ doanh nghiệp,...) được hiểu là trách nhiệm phải bồi thường các thiệt hại về tài sản, về con người... gây ra cho người khác do lỗi của người chủ đó. Trách nhiệm dân sự có thể là trách nhiệm dân sự trong hợp đồng và trách nhiệm dân sự ngoài hợp đồng. Thông thường các công ty bảo hiểm cung cấp sự bảo đảm cho các trách nhiệm dân sự ngoài hợp đồng.

- Vì đối tượng được bảo hiểm là phần trách nhiệm dân sự phát sinh của người được bảo hiểm đối với người bị thiệt hại (một người thứ ba khác) nên trong loại bảo hiểm này người được bảo hiểm thường chính là người tham gia bảo hiểm. Còn người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm lại là những người thứ ba khác. Người thứ ba trong BHTNDS là những người có tính mạng, tài sản bị thiệt hại trong sự cố bảo hiểm và được quyền nhận bồi thường từ công ty bảo hiểm với tư cách là người thụ hưởng. Người thứ ba có quan hệ về mặt trách nhiệm dân sự với người được bảo hiểm nhưng chỉ có mối quan hệ gián tiếp với công ty bảo hiểm.

- Bảo hiểm giới hạn trách nhiệm bồi thường của mình bởi STBH. Nếu TNDS phát sinh lớn hơn STBH, bảo hiểm chỉ bồi thường tối đa bằng STBH, phần TNDS phát sinh vượt quá STBH người được bảo hiểm phải tự chịu.

- Tương tự như bảo hiểm tài sản, bảo hiểm TNDS áp dụng nguyên tắc đóng góp trong trường hợp bảo hiểm trùng. Tức là, nếu cùng một loại TNDS được bảo hiểm bởi nhiều đơn khác nhau, tổng số tiền bồi thường từ tất cả các đơn sẽ không vượt quá mức TNDS thực tế phát sinh. Số tiền bồi thường được phân bổ trên cơ sở STBH của mỗi đơn.

#### *1.1.3.3 Bảo hiểm con người phi nhân thọ*

Bảo hiểm con người phi nhân thọ vừa là loại hình bảo hiểm con người, vừa là loại hình bảo hiểm phi nhân thọ, nên nó có những đặc điểm cơ bản sau:

- Bảo hiểm con người phi nhân thọ mang đầy đủ các đặc điểm của bảo hiểm con người có đối tượng bảo hiểm là tuổi thọ, tính mạng, tình trạng sức khỏe con người hoặc các sự kiện liên quan tới cuộc sống con người, cụ thể:

+ Áp dụng “nguyên tắc khoán” khi xác định số tiền bảo hiểm (STBH) và thanh toán tiền bảo hiểm. Hay nói cách khác, việc xác định STBH và chi trả bảo hiểm hoàn toàn trên cơ sở thoả thuận giữa hai bên khi ký kết hợp đồng bảo hiểm, không phải dựa trên giá trị bảo hiểm hay giá trị thiệt hại thực tế như trong bảo hiểm tài sản. Lý do ở đây là vì tính mạng, sức khỏe của con người là vô giá nên không thể xác định được bằng một khoản tiền cụ thể nào đó. Việc thanh toán tiền bảo hiểm

trong bảo hiểm con người chỉ mang tính trợ giúp về tài chính khi không may gặp rủi ro dẫn đến chết, thương tật làm mất hoặc giảm khả năng lao động và vì vậy thu nhập, cuộc sống của người được bảo hiểm cũng như người thân không được bảo đảm. Trong bảo hiểm con người, thuật ngữ “chi trả bảo hiểm” hoặc “thanh toán bảo hiểm” được sử dụng để thay thế cho “bồi thường bảo hiểm” trong bảo hiểm thiệt hại .

Tuy nhiên trên thực tế, các chi phí y tế phát sinh nằm trong phạm vi được bảo hiểm của các hợp đồng BHCN, cho nên số tiền chi trả được xác định dựa vào các chi phí y tế thực tế phát sinh. Vì vậy, “nguyên tắc bồi thường” cũng được áp dụng kết hợp trong loại bảo hiểm này.

+ Khác với bảo hiểm tài sản, bảo hiểm con người không áp dụng nguyên tắc “đóng góp” trong trường hợp bảo hiểm trùng. Hay nói cách khác, mỗi đối tượng bảo hiểm có thể đồng thời được bảo hiểm bằng nhiều hợp đồng với một hoặc nhiều công ty bảo hiểm khác nhau. Khi có sự cố bảo hiểm, việc trả tiền bảo hiểm của từng hợp đồng độc lập nhau. Ví dụ, trong năm 2005 anh A ký kết HĐBH sinh mạng cá nhân với công ty bảo hiểm X có STBH là 10 triệu đồng, và ký kết với công ty bảo hiểm Y một HĐBH trợ cấp nằm viện phẫu thuật có STBH là 5 triệu đồng. Cũng trong năm 2005, anh A gặp tai nạn và phải vào viện phẫu thuật nhưng sau đó bị chết. Trong trường hợp này, người thừa kế hợp pháp của anh A sẽ nhận được khoản tiền cao nhất bằng tổng STBH từ hai hợp đồng: 10 triệu đồng + 5 triệu đồng = 15 triệu đồng.

- Bảo hiểm con người phi nhân thọ mang những đặc điểm riêng của bảo hiểm phi nhân thọ so với BHNT, đó là:

+ Bảo hiểm cho những rủi ro mang tính chất thiệt hại như tai nạn, bệnh tật, ốm đau liên quan đến tính mạng và sức khỏe của con người. Những rủi ro này khác với hai sự kiện “sống” và “chết” trong BHNT và vì thế tính chất rủi ro được bộ lộ rõ còn tính chất tiết kiệm là không có.

+ Thời hạn bảo hiểm là ngắn, thường dưới 1 năm. Thậm chí có những nghiệp vụ bảo hiểm thời hạn bảo hiểm chỉ trong vòng vài ngày, vài giờ như bảo hiểm tai nạn hành khách, bảo hiểm du lịch. Vì vậy, khác với BHNT phải áp dụng kỹ thuật

tồn tích trong quản lý quỹ bảo hiểm, bảo hiểm con người phi nhân thọ áp dụng kỹ thuật phân chia.

- Do phạm vi bảo hiểm của bảo hiểm con người phi nhân thọ, trong thực tế, loại hình bảo hiểm này còn được gọi là bảo hiểm tai nạn con người và chi phí y tế.

## **1.2 THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ**

### **1.2.1 Khái niệm và đặc điểm thị trường bảo hiểm phi nhân thọ**

Thị trường là một phạm trù kinh tế gắn liền với nền sản xuất hàng hoá. Có rất nhiều quan điểm về thị trường và cũng đã có nhiều tài liệu bàn về thị trường. Phillips Kotler, một nhà kinh tế nổi tiếng, đã định nghĩa thị trường như sau: "*thị trường bao gồm toàn bộ các hoạt động trao đổi hàng hoá được diễn ra trong sự thống nhất hữu cơ với các mối quan hệ do chúng phát sinh gắn liền với một không gian nhất định*" [14].

Hành vi cơ bản của thị trường là hành vi mua và bán. Thông qua hoạt động mua và bán hàng hoá (sản phẩm vật chất và sản phẩm dịch vụ), người mua tìm được cái đang cần và người bán bán được cái mình có với giá thoả thuận. Hành vi đó được diễn ra trong một thời gian nhất định và tạo ra những mối quan hệ kinh tế trong nền kinh tế - quan hệ giữa sản xuất và tiêu dùng, quan hệ giữa cung và cầu; quan hệ giữa đối tác và cạnh tranh ...

Quan hệ cạnh tranh diễn ra gay gắt giữa các đối thủ - cạnh tranh giữa người bán với người mua, cạnh tranh giữa người mua với người mua, cạnh tranh giữa người bán với nhau về chất lượng sản phẩm, về mẫu mã sản phẩm, về giá cả sản phẩm... Cuộc cạnh tranh này phức tạp, sôi động, hấp dẫn mang lại niềm vinh quang cho các đối thủ biết tận dụng mọi khả năng lợi thế của mình và biết loại trừ rủi ro.

Theo đặc trưng của sản phẩm - sản phẩm vật chất và sản phẩm dịch vụ, thị trường cũng hình thành: Thị trường hàng hoá, thị trường sức lao động, thị trường chứng khoán, thị trường bảo hiểm, thị trường dịch vụ ...

Thị trường bảo hiểm là một khái niệm gắn liền với loại hình BHTM, vì chỉ có BHTM là có tính kinh doanh còn BHXH là một chính sách xã hội phi lợi nhuận. Theo thuật ngữ bảo hiểm, *thị trường bảo hiểm là nơi mua và bán các sản phẩm bảo hiểm* [14].

Thị trường BHPNT là một phần của thị trường bảo hiểm nói chung. Vì vậy, theo quan điểm của luận án, xét ở một phạm vi cụ thể, *thị trường BHPNT là nơi diễn ra các hoạt động liên quan đến việc mua và bán các sản phẩm BHPNT*. Với việc đề cập tới các hoạt động liên quan đến việc mua và bán sản phẩm BHPNT, *khái niệm thị trường BHPNT không chỉ dừng lại ở giới hạn khi HĐBH được ký kết mà bao gồm tất cả các hoạt động liên quan như: tư vấn bảo hiểm, đánh giá rủi ro, giám định bồi thường, công tác đề phòng hạn chế tổn thất*.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ (BHPNT) cũng như các loại thị trường khác, đều có những đặc trưng chung [14] đó là:

- Cung cầu về bảo hiểm luôn biến động:

Thị trường BHPNT cũng như thị trường nói chung, cung về bảo hiểm do các DNBH cung cấp phụ thuộc rất lớn vào nhu cầu của khách hàng. Cầu về bảo hiểm trên thị trường có lúc tăng lúc giảm, nếu cầu tăng lên sẽ kéo theo xu thế cung cũng tăng để đáp ứng cầu, và ngược lại khi cầu giảm cung cũng giảm theo. Tuy nhiên nếu xét theo cả một quá trình dài, cầu về bảo hiểm có xu hướng tăng. Bởi vì khi điều kiện kinh tế được nâng cao, theo mô hình về nhu cầu của Maslow, tất yếu nhu cầu của con người cũng đa dạng hơn ở mức độ cao hơn, trong đó có nhu cầu về bảo hiểm để được an toàn và bảo vệ. Chính vì vậy ở những năm đầu của thế kỷ XX, dịch vụ bảo hiểm chỉ có trên dưới vài chục sản phẩm nhưng đến nay đã tăng lên hàng trăm loại.

- Giá bảo hiểm phụ thuộc nhiều yếu tố:

Giá bảo hiểm thực chất là phí bảo hiểm. Phí bảo hiểm là số tiền mà người mua - khách hàng nộp cho doanh nghiệp bảo hiểm trên cơ sở thoả thuận giữa người mua và người bán về một dịch vụ bảo hiểm nào đó. Cũng như giá cả của bất kỳ sản



phẩm hàng hoá hay dịch vụ nào nói chung, phí bảo hiểm phụ thuộc vào quy luật cung cầu trên thị trường. Tuy nhiên để đảm bảo duy trì hoạt động kinh doanh của công ty bảo hiểm, mức phí bảo hiểm bình quân phải không được thấp hơn mức phí chuẩn được tính trên *quy luật số lớn*, từ đó đảm bảo tổng phí bảo hiểm thu được từ tất cả các hợp đồng bảo hiểm đủ để bù đắp chi trả bồi thường bảo hiểm và các khoản chi phí khác cũng như có một phần lợi nhuận cho công ty. Mức phí chuẩn luôn thay đổi theo thời gian, bởi vì mỗi thời gian có xác suất rủi ro khác nhau, mức độ thiệt hại khác nhau, hoặc thay đổi phương thức quản lý ảnh hưởng đến chi phí hoạt động, đến chính sách đầu tư của các công ty bảo hiểm.

- Cạnh tranh và liên kết diễn ra liên tục:

Thị trường BHPNT cũng như các thị trường khác sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp để tranh giành khách hàng, để thu nhiều lợi nhuận diễn ra liên tục, gay go, quyết liệt. Cạnh tranh diễn ra trên nhiều khía cạnh, thủ thuật. Do đặc điểm của sản phẩm bảo hiểm là dễ bắt chước không bảo hộ bản quyền nên các doanh nghiệp bảo hiểm "đổ xô" vào những sản phẩm được thị trường chấp nhận (ngoài việc tung vào thị trường những sản phẩm mới) bằng cách cải tiến để hoàn thiện sản phẩm đó hơn các doanh nghiệp khác; bằng cách tuyên truyền quảng cáo sâu rộng, hấp dẫn để thu hút khách hàng và đặc biệt giảm phí và tăng tỷ lệ hoa hồng để giành giật khách hàng, chiếm lĩnh thị trường... Thực tế sôi động đó đã được chứng minh khi thị trường bảo hiểm Việt Nam có nhiều doanh nghiệp của các thành phần kinh tế tham gia...

Cùng với cạnh tranh là liên kết. Cạnh tranh càng mạnh thì liên kết càng phát triển. Liên kết thường diễn ra giữa các doanh nghiệp mới, còn yếu về tiềm lực để tạo ra sức mạnh cạnh tranh; liên kết giữa các doanh nghiệp có thể mạnh để hoà hoãn, cùng phát triển tránh gây thiệt hại cho nhau... liên kết còn diễn ra giữa các doanh nghiệp nhỏ với doanh nghiệp lớn để tăng sức mạnh doanh nghiệp nhỏ đảm bảo an toàn trong cạnh tranh và cũng để tăng thêm đồng minh cho doanh nghiệp lớn. Liên kết còn là nhu cầu của thị trường bảo hiểm mới hình thành và phát triển trong điều kiện thị trường thế giới đã ổn định, có tiềm lực. Liên kết cũng là xu hướng của hội nhập và toàn cầu hoá!

- Thị phần các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) trên thị trường luôn thay đổi:

Thị phần là tỷ lệ phần trăm (%) của mỗi DNBH chiếm trong thị trường BHPNT thường được tính theo các tiêu chí khác nhau như: doanh thu phí bảo hiểm hay số lượng hợp đồng bảo hiểm. Thị phần càng lớn chứng tỏ vị thế DNBH càng cao, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp càng phát triển. Trong một môi trường cạnh tranh, để tồn tại và phát triển, các công ty bảo hiểm luôn tìm mọi biện pháp để giữ vững khách hàng hiện có, thu hút khách hàng từ đối thủ cạnh tranh và mở rộng ra những khách hàng chưa tham gia bảo hiểm. Vì vậy thị phần của một doanh nghiệp luôn thay đổi: Sẽ tăng lên nếu làm tốt công tác quảng cáo, tiếp thị, công tác chăm sóc và dịch vụ khách hàng, ngược lại sẽ giảm đi nếu làm kém hơn đối thủ cạnh tranh.

Bên cạnh những đặc điểm trên, thị trường BHPNT còn có những đặc điểm riêng [13] như:

- Thị trường BHPNT có đối tượng khách hàng rất rộng vì đối tượng bảo hiểm đa dạng bao gồm tài sản, trách nhiệm dân sự, con người và phải có số lượng lớn khách hàng tham gia bảo hiểm để đảm bảo quy luật số lớn.

- Thị trường BHPNT là thị trường cung cấp sản phẩm liên quan đến rủi ro, đến sự bấp bênh. Nguồn gốc của bảo hiểm là sự tồn tại của những rủi ro bất ngờ không thể dự đoán trước được. Những rủi ro bất ngờ đó có thể gây ra những thiệt hại về tài sản hoặc gây ra bệnh tật, thương tích, thậm chí làm chết người; những rủi ro bất ngờ đó cũng có thể gây ra trách nhiệm dân sự trước pháp luật... Trước thực tế đó, bảo hiểm cung cấp những sản phẩm nhằm bồi thường về tài chính cho những tổn thất do tai nạn, rủi ro bất ngờ gây ra. Và khác với sản phẩm trên thị trường BHNT vừa có tính rủi ro vừa có tính tiết kiệm, sản phẩm trên thị trường phi nhân thọ hoàn toàn chỉ mang tính rủi ro.

- Thị trường BHPNT là một thị trường đặc biệt cung cấp một loại dịch vụ đặc biệt, đó là dịch vụ “an toàn”. Điều đó không chỉ có ý nghĩa đối với từng cá nhân và doanh nghiệp tham gia bảo hiểm mà còn có ý nghĩa xã hội sâu sắc. Chính vì vậy, Nhà nước có thể can thiệp khá sâu vào hoạt động của các công ty bảo hiểm. Nhà

nước không những xét duyệt biểu phí, xác định giới hạn trách nhiệm bảo hiểm phải bồi thường trong bảo hiểm trách nhiệm dân sự mà còn quyết định hình thức triển khai - bắt buộc hay tự nguyện. Chỉ có trong thị trường bảo hiểm mới có hình thức bắt buộc với người tham gia.

- Thị trường BHPNT ra đời muộn hơn so với các thị trường khác do nhu cầu bảo hiểm là một loại nhu cầu ở mức độ cao của con người. Khi điều kiện kinh tế-xã hội phát triển đến mức độ nhất định, thu nhập của người dân được nâng cao, trình độ học vấn được cải thiện, môi trường pháp lý tương đối phát triển và ổn định, các loại thị trường khác đã hình thành (thị trường tài chính, đầu tư...) thì mới phát sinh nhu cầu mua bảo hiểm.

### **1.2.2 Phân loại thị trường bảo hiểm phi nhân thọ**

Thị trường được phân loại theo các tiêu thức khác nhau tùy mục đích nghiên cứu. Nhưng cốt lõi của phân loại thị trường là nhằm phục vụ cho khai thác, thâm nhập thị trường, thu hút khách hàng; từ đó nâng cao thị phần và đạt hiệu quả kinh doanh cao.

Theo các tiêu thức phân loại thị trường nói chung của hoạt động Marketing, thị trường BHPNT cũng có thể phân loại theo tiêu thức [14]: địa lý, nhân khẩu học, tâm lý và hành vi người tiêu dùng.

*Phân loại thị trường theo địa lý:* Cách phân loại này là chia thị trường theo các đơn vị địa lý khác nhau như thị trường khu vực quốc tế, thị trường quốc gia, thị trường vùng, thị trường tỉnh, huyện. Trên cơ sở phân loại đó, công ty bảo hiểm có chính sách kinh doanh phù hợp với đặc điểm kinh tế xã hội là khác nhau của từng khu vực.

*Phân loại thị trường theo nhân khẩu học:* Phương pháp phân chia thị trường theo nhân khẩu học là phương pháp tiên tiến và tổng hợp. Nó dựa trên cơ sở yếu tố về tuổi, giới tính, quy mô gia đình, chu kỳ sống, thu nhập, nghề nghiệp, trình độ văn hoá, tôn giáo, dân tộc. Dựa vào đặc điểm của từng nhóm khách hàng theo cách phân loại này để có chiến lược sản phẩm, giá cả... thích hợp nhằm thu hút khách hàng.

*Phân loại thị trường theo tâm lý người tiêu dùng:* Phân loại này dựa vào đặc tính của từng tầng lớp xã hội, lối sống, cá tính... của người mua - người tiêu dùng. Tầng lớp xã hội là một trong những yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến nhu cầu và sở thích của các mặt hàng tiêu dùng khác nhau. Do đó, các doanh nghiệp phải quan tâm đến thiết kế sản phẩm và dịch vụ hướng theo nhu cầu của từng tầng lớp, tạo ra nét đặc trưng riêng thu hút tầng lớp đã lựa chọn.

*Phân loại thị trường theo hành vi người tiêu dùng:* Theo cách phân loại này, khách hàng được chia thành các nhóm dựa trên kiến thức, thái độ, mức độ sử dụng và phản ứng của họ đối với một loại sản phẩm. Căn cứ vào hành vi người tiêu dùng mà biết được loại sản phẩm nào được khách hàng ưa chuộng, loại sản phẩm nào cần phải cải tiến hoàn thiện cho phù hợp với thị hiếu của đa số khách hàng.

Trong thực tế của hoạt động kinh doanh BHPNT, các tiêu thức trên được vận dụng một cách tổng hợp để phân loại thị trường bảo hiểm. Một cách thông dụng, thị trường BHPNT thường được phân chia theo đặc điểm của sản phẩm bảo hiểm. Theo đó thị trường BHPNT có thể được chia thành ba thị trường lớn là thị trường bảo hiểm tài sản, thị trường bảo hiểm TNDS và thị trường bảo hiểm con người phi nhân thọ. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ cũng có thể được chia thành các thị trường nhỏ hơn như thị trường bảo hiểm hàng hải, thị trường bảo hiểm xe cơ giới, thị trường bảo hiểm cháy nổ... Và nếu chia nhỏ hơn theo đặc điểm của từng sản phẩm bảo hiểm, từng nghiệp vụ bảo hiểm cụ thể, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ có thể được chia thành: thị trường bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, thị trường bảo hiểm thân tàu thị trường bảo hiểm vật chất thân xe cơ giới. Việc phân chia này, dù theo tiêu thức nào, mục đích cũng đều nhằm cung cấp những sản phẩm tốt nhất phù hợp với đặc điểm của khách hàng thuộc thị trường đó.

### **1.2.3 Các chủ thể tham gia thị trường**

Cũng như bất kỳ thị trường hàng hóa hay dịch vụ nào, thị trường BHPNT bao gồm các chủ thể: người mua (người tham gia bảo hiểm) và người bán (các doanh nghiệp hay tổ chức bảo hiểm). Ngoài ra, do đặc điểm của hoạt động kinh

doanh bảo hiểm, tham gia thị trường BHPNT còn có các nhà tái bảo hiểm, với tư cách là những người “bảo hiểm” cho các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm gốc. Là một ngành nghề kinh doanh có điều kiện, thị trường BH nói chung, thị trường BHPNT nói riêng còn chịu sự quản lý, giám sát chặt chẽ của Nhà nước thông qua Cơ quan giám sát nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm

### *1.2.3.1 Người mua bảo hiểm*

Người mua bảo hiểm là những khách hàng trên thị trường bảo hiểm, Họ có nhu cầu về bảo hiểm, ký hợp đồng bảo hiểm với người bảo hiểm và đóng phí bảo hiểm. Trong lĩnh vực bảo hiểm, người mua còn gọi là người tham gia bảo hiểm.

Trong BHPNT, có những tiêu thức khác nhau để phân loại người mua bảo hiểm. Trong đó, việc phân loại thành người mua bảo hiểm là khách hàng cá nhân và người mua bảo hiểm là khách hàng tổ chức [14] thường được sử dụng.

- *Khách hàng cá nhân*: Là những cá nhân hoặc hộ gia đình mua bảo hiểm vì mục đích bảo vệ cho tính mạng, sức khỏe hay tài sản hay phân trách nhiệm pháp lý của chính họ hoặc gia đình họ hoặc các thành viên trong gia đình.

Khách hàng cá nhân có những đặc điểm tiêu dùng cơ bản sau:

+ Họ có sự quan tâm lớn đến phí bảo hiểm phải trả vì họ phải bỏ tiền túi để mua bảo hiểm và điều kiện tài chính của họ thường hạn hẹp. Không có gì ngạc nhiên khi nhiều chủ xe ô tô cá nhân chỉ muốn mua bảo hiểm thân vỏ xe (không mua bảo hiểm toàn bộ xe) để trả phí bảo hiểm thấp hơn.

+ Họ hay quan tâm đến chất lượng dịch vụ bán hàng kèm theo như gửi thư thăm hỏi, tặng quà.

+ Họ dễ chịu tác động tâm lý mua bán lây lan từ bạn bè và người thân. Khi thấy người thân quen mua sản phẩm bảo hiểm và khen tốt, họ dễ bắt chước mua theo sản phẩm bảo hiểm đó.

Nhóm khách hàng cá nhân thường mua các sản phẩm BHPNT như: bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm nhà ở đa rủi ro, bảo hiểm cây trồng vật nuôi, bảo hiểm tai nạn cá nhân, bảo hiểm trợ cấp nằm viện và phẫu thuật...

- *Khách hàng tổ chức*: Là những tổ chức trong xã hội bao gồm các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội nghề nghiệp, các tổ chức hành chính sự nghiệp... mua bảo hiểm vì mục đích bảo vệ cho tài sản thuộc quyền sở hữu hay quản lý hợp pháp của tổ chức; cho phần trách nhiệm pháp lý có thể phát sinh đối với tổ chức trong quá trình hoạt động hay kinh doanh; hay cho những thiệt hại về tính mạng hay sức khỏe đối với người lao động mà họ thuê mướn.

Khách hàng tổ chức có những đặc điểm tiêu dùng cơ bản sau:

+ Họ quan tâm đến phạm vi được bảo hiểm hơn là giá cả bảo hiểm. Đối với một tổ chức, tiền đóng phí bảo hiểm không phải là vấn đề lớn, quan trọng là họ được bảo vệ tốt nhất. Chính vì vậy, họ thường lựa chọn mua với phạm vi bảo hiểm rộng nhất cho dù phí bảo hiểm có cao hơn.

+ Họ thường mua bảo hiểm thông qua các môi giới bảo hiểm hơn là đại lý bảo hiểm. Bởi vì môi giới bảo hiểm không chỉ thu xếp việc mua bảo hiểm cho họ mà còn bao gồm cả dịch vụ tư vấn quản lý rủi ro và tư vấn khác.

+ Họ quan tâm đến chất lượng công tác giải quyết khiếu nại bồi thường vì điều này quyết định đến việc khôi phục lại hoạt động sản xuất, kinh doanh của tổ chức.

Khách hàng là tổ chức thường mua các sản phẩm BHPNT như: bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu (BHHHXNK), bảo hiểm trách nhiệm của chủ sử dụng lao động đối với người lao động, bảo hiểm cháy và gián đoạn kinh doanh...

Trong lĩnh vực bảo hiểm nói chung và BHPNT nói riêng, bên cạnh người tham gia bảo hiểm còn có thể có hai đối tượng liên quan khác là: Người được bảo hiểm và người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm [13], [34], [35].

*Người được bảo hiểm* là người có tài sản, trách nhiệm dân sự, tính mạng hoặc tình trạng sức khỏe được bảo hiểm theo HĐBH. Ví dụ, khi bố mẹ mua bảo hiểm học sinh cho con cái, bố mẹ là người tham gia bảo hiểm, con cái là người được bảo hiểm.

*Người được thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm* là người được người tham gia bảo hiểm chỉ định trong HĐBH sẽ nhận sự trợ giúp bồi thường bồi thường từ doanh nghiệp bảo hiểm. Ví dụ, khi mua bảo hiểm tai nạn cá nhân cho mình, nếu không may ông A bị tai nạn chết, tiền bảo hiểm theo chỉ định trong hợp đồng để lại cho con ông A, vậy con ông A là người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm.

Người tham gia bảo hiểm, người được bảo hiểm và người được thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm được gọi là *bên tham gia bảo hiểm*.

Trong bảo hiểm tài sản, người tham gia bảo hiểm, người được bảo hiểm, người được thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm thường là một.

Sự phân biệt giữa người tham gia bảo hiểm, người được bảo hiểm và người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm thường gặp trong bảo hiểm trách nhiệm hoặc bảo hiểm con người.

### *1.2.3.2 Người bán bảo hiểm*

Trên thị trường bảo hiểm, người cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho các tổ chức và cá nhân trong xã hội là các doanh nghiệp hay tổ chức bảo hiểm. Họ còn được gọi bởi các tên khác như nhà bảo hiểm hay người bảo hiểm hay bên bảo hiểm. Sau đây, luận án gọi chung là doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH).

DNBH là tổ chức hoặc cá nhân có đầy đủ tư cách pháp nhân được Nhà nước cho phép tiến hành hoạt động kinh doanh bảo hiểm, được thu phí để lập ra quỹ bảo hiểm và chịu trách nhiệm bồi thường hay chi trả cho bên được bảo hiểm khi rủi ro, sự kiện bảo hiểm xảy ra [13], [27].

DNBH bao gồm: DNBH gốc và doanh nghiệp tái bảo hiểm

- DNBH gốc là doanh nghiệp chuyên cung cấp dịch vụ bảo hiểm trực tiếp cho các cá nhân và tổ chức trong xã hội có nhu cầu về bảo hiểm (còn gọi là kinh doanh bảo hiểm gốc). Bên cạnh đó, DNBH gốc còn thực hiện hoạt động nhượng tái bảo hiểm đối với các HĐBH gốc ký kết được. Ngoài ra, các DNBH gốc cũng có thể thực hiện một số hoạt động nhận tái bảo hiểm từ các DNBH.

- Doanh nghiệp tái bảo hiểm là doanh nghiệp chuyên làm về hoạt động tái bảo hiểm bao gồm nhận và nhượng tái bảo hiểm (còn gọi là kinh doanh tái bảo hiểm). Doanh nghiệp tái bảo hiểm không tham gia kinh doanh bảo hiểm gốc.

Phạm vi nghiên cứu của luận án giới hạn ở thị trường BHPNT đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc của các DNBH gốc. Luận án chỉ nghiên cứu hoạt động tái bảo hiểm trên giác độ hoạt động nhượng tái bảo hiểm hỗ trợ, bảo vệ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc.

### *1.2.3.3 Trung gian bảo hiểm*

Để đưa hàng hóa tới tay người tiêu dùng, các DNBH thường sử dụng các kênh phân phối là:

- Phân phối trực tiếp: Đây là lực lượng bán hàng trực tiếp của các DNBH. Họ là cán bộ, nhân viên của chính DNBH. Phân phối trực tiếp là kênh phân phối khá phổ biến trên thị trường BHPNT ở Việt Nam.

- Phân phối gián tiếp: Đây là lực lượng bán hàng gián tiếp của các DNBH. Họ là những trung gian trên thị trường bảo hiểm bao gồm: Môi giới và đại lý bảo hiểm.

#### *a. Đại lý bảo hiểm*

Đại lý bảo hiểm (ĐLBH) là người được DNBH uỷ quyền trên cơ sở hợp đồng ĐLBH để thực hiện các hoạt động bán bảo hiểm cho DNBH đó. Quyền lợi của đại lý là được DNBH trả hoa hồng bảo hiểm dựa trên doanh thu phí bảo hiểm của những HĐBH mà họ bán được [27].

Đại lý bảo hiểm có thể là cá nhân hoặc cũng có thể là những tổ chức. Trong lĩnh vực BHPNT, đại lý tổ chức là hình thức phổ biến hơn. Họ thường là những tổ chức tài chính như ngân hàng, công ty tài chính; hay những tổ chức có mạng lưới khách hàng rộng lớn như bưu chính, điện lực. Điểm thuận lợi của những đại lý tổ chức là họ có thể sử dụng ngay cơ sở dữ liệu khách hàng của mình phục vụ cho việc bán bảo hiểm rất hiệu quả. Bancassurance ra đời là kết quả của sự hợp tác ngân hàng và bảo hiểm trong việc ngân hàng bán sản phẩm cho các DNBH.



### *b. Môi giới bảo hiểm*

Môi giới bảo hiểm (MGBH) là tổ chức pháp nhân được pháp luật cho phép đứng ra tổ chức hoạt động tư vấn cho khách hàng của mình là những người tham gia bảo hiểm và thu xếp bảo hiểm cho khách hàng đó [27].

Khác với ĐLBH, MGBH là người đại diện cho quyền lợi khách hàng và có nhiệm vụ tham mưu tư vấn, thu xếp các HĐBH cho họ. Môi giới là người được khách hàng uỷ quyền và luôn hành động vì lợi ích của khách hàng. MGBH là người nắm rất vững về kỹ thuật nghiệp vụ, đặc biệt là những thông tin về thị trường.

Trong thị trường bảo hiểm phát triển như hiện nay, MGBH không chỉ đơn thuần là người đứng ra thu xếp bảo hiểm cho khách hàng. Một MGBH chuyên nghiệp sẽ cung cấp cho khách hàng trước hết là dịch vụ quản lý rủi ro, sau đó mới là thu xếp bảo hiểm và các dịch vụ tư vấn khác ngoài bảo hiểm.

Khác với ĐLBH, ở các nước đều quy định MGBH phải là các tổ chức pháp nhân. Việc thành lập và hoạt động MGBH phải tuân thủ những điều kiện nhất định như: quy định về vốn pháp định, quy định về mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp cho nhân viên môi giới, quy định về bổ nhiệm cán bộ lãnh đạo cao cấp...Mục đích của những quy định này là bảo vệ cho người tham gia bảo hiểm.

Với những đặc điểm trên, MGBH thường là sự lựa chọn tối ưu đối với người tham gia bảo hiểm là khách hàng tổ chức. Họ sẵn sàng trả phí cao hơn để có sự phục vụ tốt hơn, hoàn hảo hơn và an toàn hơn.

#### *1.2.3.4 Nhà tái bảo hiểm*

Tái bảo hiểm (TBH) là hoạt động không thể thiếu đối với DNBH gốc kinh doanh BHPNT. TBH không chỉ là một biện pháp quan trọng giúp các nhà bảo hiểm phân tán bớt rủi ro để ổn định hoạt động kinh doanh mà còn gián tiếp đảm bảo quyền lợi cho người được bảo hiểm và đảm bảo cho sự phát triển bền vững của toàn thị trường bảo hiểm.

Khi nhận bảo hiểm cho những HĐBH gốc, có ba vấn đề đặt ra đối với DNBH:

- Một, xác suất rủi ro khi tính phí chỉ là dự tính. Xác suất rủi ro thực tế có thể cao hơn hoặc thấp hơn xác suất rủi ro dự tính. Nếu cao hơn, DNBH thu phí bảo hiểm không đủ để chi bồi thường. DNBH gặp rủi ro tài chính.

- Hai, có những HĐBH, đặc biệt là HĐBH tài sản, giá trị tài sản được bảo hiểm là rất lớn. Nếu không may rủi ro xảy ra rơi vào đúng vào những hợp đồng đó, số tiền bồi thường rất lớn, DNBH có thể mất khả năng thanh toán. Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh, muốn giữ được thị trường, nâng cao vị thế và uy tín với khách hàng, rõ ràng DNBH không nên từ chối bảo hiểm cho những hợp đồng có giá trị lớn đó.

- Ba, DNBH luôn chịu sự quản lý, giám sát chặt chẽ của cơ quan quản lý nhà nước, trong đó có quản lý về biên khả năng thanh toán. Với số vốn nhất định, DNBH cũng chỉ được đảm nhiệm với mức trách nhiệm (số tiền bảo hiểm) có giới hạn tương ứng. Khi khai thác bảo hiểm đạt tới mức trách nhiệm đó, nếu không bổ sung thêm được vốn, DNBH không được quyền nhận thêm khách hàng, mở rộng thị trường.

Tái bảo hiểm là cách thức hữu hiệu để các DNBH giải quyết những vấn đề nêu trên. Trên cơ sở HĐBH gốc ký kết được, DNBH sẽ chuyển nhượng bớt một phần trách nhiệm đã ký kết đó cho một nhà nhận tái bảo hiểm (sau đây luận án gọi là nhà TBH). Khi có tổn thất xảy ra rơi vào HĐ đó, nhà TBH sẽ cùng với DNBH gốc chia sẻ phần trách nhiệm bồi thường. Đổi lại DNBH gốc phải trả cho nhà TBH một phần phí bảo hiểm gốc theo thỏa thuận giữa hai bên.

Như vậy, nhà TBH sẽ hoạt động như một nhà bảo hiểm nhằm bảo hiểm cho các DNBH gốc. Hoạt động TBH là quan trọng và cần thiết cho sự phát triển của một thị trường bảo hiểm. Nếu một thị trường bảo hiểm đơn thuần chỉ có hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc thì mối quan hệ bảo hiểm nhìn chung bị bó hẹp, không mở rộng và phát triển. Số lượng hợp đồng bảo hiểm gốc có thể được ký kết sẽ bị hạn chế do khả năng tài chính có hạn của các doanh nghiệp bảo hiểm. Tăng khả năng chấp nhận dịch vụ của các doanh nghiệp bảo hiểm gốc nhờ hoạt động TBH chính là làm cho thị trường bảo hiểm phát triển đa dạng hơn với nhiều loại sản

phẩm bảo hiểm được cung cấp. Hoạt động TBH còn góp phần tăng cường chất lượng kỹ thuật bảo hiểm cho mỗi một doanh nghiệp bảo hiểm nói riêng và toàn thị trường bảo hiểm nói chung.

#### *1.2.3.5 Cơ quan quản lý nhà nước*

Cũng như ở các lĩnh vực kinh doanh khác, kinh doanh bảo hiểm phải chịu sự quản lý của Nhà nước nhằm đảm bảo mọi hoạt động của thị trường tuân thủ theo đúng các quy định của pháp luật. Nhìn chung những quy định đó được xây dựng trên cơ sở:

- *Bảo vệ người tham gia bảo hiểm* Kinh doanh bảo hiểm là bán lời hứa. Trong khi đó, người tham gia bảo hiểm phải trả tiền mua trước (dưới hình thức phí bảo hiểm) để được hưởng dịch vụ sau. Chính vì vậy, việc đảm bảo người bán (tức DNBH) phải trả tiền và trả đầy đủ cho người tham gia bảo hiểm khi họ gặp rủi ro là cần thiết. DNBH sau khi cầm tiền của người tham gia bảo hiểm không được trốn trả tiền, hoặc sử dụng tiền phí bảo hiểm thu được không đúng mục đích, làm thất thoát dẫn đến không đủ tiền để trả bồi thường cho khách hàng.

- *Bảo đảm sự công bằng và cạnh tranh lành mạnh trong kinh doanh giữa các DNBH.* Thị trường bảo hiểm với nhiều DNBH đang kinh doanh đòi hỏi phải có một hành lang pháp lý điều chỉnh hoạt động của các doanh nghiệp đó, đảm bảo sự công bằng giữa các DNBH, giữa các loại hình DNBH (nhà nước, cổ phần, tư nhân), tránh xảy ra tình trạng cạnh tranh không lành mạnh như nói xấu để lôi kéo khách hàng, hay nói xấu để lôi kéo đại lý...

- *Bảo đảm sự ổn định và phát triển cho cả ngành bảo hiểm nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung.* Sự phát triển của mỗi DNBH phải đảm bảo tạo ra và nằm trong sự phát triển chung của cả thị trường bảo hiểm. Và với vai trò là “tám lá chắn” của nền kinh tế, sự ổn định và phát triển của các DNBH, của thị trường bảo hiểm sẽ góp phần tích cực vào sự phát triển của cả nền kinh tế.

Thông thường ở các nước, nhà nước giao cho một Cơ quan đại diện nhà nước (thường gọi là cơ quan quản lý hay giám sát nhà nước) chịu trách nhiệm theo

đôi giám sát các hoạt động của thị trường bảo hiểm. Nội dung quản lý của cơ quan này thông thường bao gồm:

- Quản lý việc đăng ký và cấp giấy phép hoạt động của các DNBH. Hầu hết các nước đều có qui định: Các tổ chức, cá nhân không được hoạt động kinh doanh bảo hiểm nếu chưa đăng ký hoặc chưa được cơ quan quản lý bảo hiểm chấp thuận. Các tổ chức cá nhân muốn được đăng ký hoặc xin cấp giấy phép phải hội đủ những tiêu chuẩn nhất định về khả năng tài chính cũng như tính chuyên nghiệp theo qui định của từng nước.

- Quản lý về sản phẩm bảo hiểm cung cấp trên thị trường như: bản quy tắc, điều kiện, điều khoản bảo hiểm, biểu phí.

- Quản lý về chế độ tài chính, kế toán của các DNBH. Thông thường bao gồm các quy định:

- + Quy định về vốn pháp định và các khoản ký quỹ.

- + Quy định về dự phòng nghiệp vụ, biên khả năng thanh toán:

- + Quy định về ghi nhận doanh thu, chi phí, lợi nhuận, các báo cáo tài chính và nghiệp vụ.

- + Quy định về chế độ kế toán.

- Quản lý về hoạt động đầu tư tài chính vốn nhân rỗi từ quỹ DPNVBH và vốn chủ sở hữu của DNBH. Để bảo vệ người tham gia bảo hiểm, các nước thường có những quy định rất chặt chẽ về danh mục đầu tư cho DNBH, đặc biệt là đầu tư DPNV. Nhìn chung, quy định của các nước đều nhằm đảm bảo các nguyên tắc đầu tư: an toàn, sinh lời và đảm bảo khả năng thanh khoản.

- Quản lý về công tác thanh tra, kiểm tra, xử phạt các vi phạm xảy ra trên thị trường bảo hiểm.

- Các nội dung quản lý khác như quản lý về nhân sự cấp cao hay vấn đề huỷ bỏ hoặc thu hồi giấy phép kinh doanh của DNBH.

Bên cạnh các hoạt động quản lý, giám sát trên, cơ quan quản lý nhà nước còn có trách nhiệm nghiên cứu, đề xuất những sửa đổi bổ sung về mặt chính sách

cũng như quy định pháp luật cho phù hợp với từng thời kỳ phát triển của thị trường bảo hiểm.

## **1.2.4 Sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ**

### *1.2.4.1 Khái niệm và đặc điểm*

Từ các góc độ khác nhau, có thể đưa ra các định nghĩa khác nhau về sản phẩm bảo hiểm (SPBH). Xét trên lợi ích cơ bản nhất mà khách hàng nhận được khi mua sản phẩm, SPBH là sự cam kết của DNBH đối với bên mua bảo hiểm về việc bồi thường hay trả tiền bảo hiểm khi có các sự kiện bảo hiểm xảy ra [14]. Định nghĩa này xuất phát từ việc khi mua bảo hiểm, bằng việc trả một khoản tiền nhất định - nộp phí bảo hiểm, bên mua bảo hiểm sẽ được DNBH cấp cho hợp đồng bảo hiểm xác nhận rằng DNBH sẽ bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm cho họ khi xảy ra các sự kiện như đã thoả thuận.

Tuy nhiên, xét trên góc độ quản trị kinh doanh, có thể định nghĩa một cách đơn giản: SPBH là sản phẩm mà DNBH bán. Như vậy, *sản phẩm BHPNT là sản phẩm mà doanh nghiệp kinh doanh BHPNT bán trên thị trường.*

Trong BHPNT, theo tập quán của thị trường bảo hiểm Việt Nam, khi nói tới “sản phẩm bảo hiểm”, người ta thường đồng nghĩa với “nghiệp vụ bảo hiểm”. Ngay tại Điều 7, Luật KDBH Việt Nam cũng viết: “Các loại nghiệp vụ bảo hiểm của doanh nghiệp KDBH phi nhân thọ gồm: Bảo hiểm sức khoẻ và bảo hiểm tai nạn con người, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy, nổ, bảo hiểm nông nghiệp...”. Xét trên giác độ marketing, nói tới sản phẩm của các doanh nghiệp là phải nói tới “đơn vị sản phẩm cụ thể” – tức là nói tới “một chính thể riêng biệt được đặc trưng bằng đơn vị độ lớn, giá cả, vẻ bề ngoài và các thuộc tính khác”. Vì vậy, khi nói tới Bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt của một DNBH cụ thể là chúng ta nói tới sản phẩm bảo hiểm. Sản phẩm bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt của DNBH A sẽ có những điểm khác biệt nhất định (về tên, về giá cả...) so với sản phẩm bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt của một DNBH B khác. Thậm chí cùng một DNBH nhưng sẽ có các sản phẩm bảo hiểm cháy và rủi ro đặc biệt khác nhau

cho những nhóm khách hàng khác nhau (như sản phẩm bảo hiểm nhà tư nhân, sản phẩm bảo hiểm nhà văn phòng...). Còn khi nói tới nghiệp vụ bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt là nói tới loại hình bảo hiểm cháy và rủi ro đặc biệt, hàm ý bao gồm tất cả các sản phẩm bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt.

Cũng theo triết lý marketing, đề cập tới SPBH là phải đề cập tới tất cả những gì mà người mua nhận được trong quá trình marketing chứ không đơn thuần chỉ là những gì mà doanh nghiệp bán. Điều này có nghĩa là khái niệm SPBH bao gồm ba cấp độ [14]:

- Cấp độ thứ nhất là thành phần cốt lõi (sản phẩm theo ý tưởng): Đây là các bảo đảm bảo hiểm – những lợi ích cơ bản mà khách hàng nhận được khi mua sản phẩm.

- Cấp độ thứ hai là thành phần hiện hữu (sản phẩm hiện thực): Đó là những yếu tố như tên gọi của sản phẩm, đặc tính nổi trội của sản phẩm... Các yếu tố này phản ánh sự có mặt trên thực tế của sản phẩm và nhờ những yếu tố này, người mua có thể tìm đến doanh nghiệp để mua sản phẩm cũng như phân biệt được sản phẩm của DNBH này với sản phẩm của DNBH khác.

- Cấp độ thứ ba là thành phần gia tăng (sản phẩm bổ sung): Bao gồm các yếu tố thuộc về dịch vụ trong và sau khi bán như: Thái độ phục vụ, phương thức thanh toán, uy tín của sản phẩm trong khách hàng, các dịch vụ đề phòng hạn chế tổn thất...

Nhìn chung các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cũng như các sản phẩm bảo hiểm nói chung có các đặc điểm cơ bản sau [14]:

- Là *sản phẩm không định hình*. Tại thời điểm bán, sản phẩm mà doanh nghiệp bảo hiểm cung cấp ra thị trường chỉ là lời hứa, lời cam kết trả tiền bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm. Người bán không chỉ ra được màu sắc, kích thước hay hình dạng của sản phẩm, và người mua cũng không cảm nhận được bằng giác quan của mình như cầm nắm, sờ mó, ngửi hay nếm thử. Khi chấp mua tức người mua buộc phải tin lời hứa của doanh nghiệp bảo hiểm. Đặc trưng này của sản phẩm bảo

hiểm nói chung và BHNT nói riêng là một nhân tố rất quan trọng ảnh hưởng đến các chiến lược bán hàng của các doanh nghiệp bảo hiểm.

- Là sản phẩm có hiệu quả “xê dịch”. Khi mua sản phẩm, người mua không nhận được lợi ích tức thì của sản phẩm, từ lúc mua sản phẩm đến lúc biết giá trị sử dụng của nó là một khoảng thời gian dài. Ngoài ra, người mua chỉ được hưởng giá trị sử dụng của sản phẩm bảo hiểm là được bồi thường khi không may gặp rủi ro. Còn nếu may mắn không gặp rủi ro, người mua sẽ không được hưởng quyền lợi đó.

- Là sản phẩm “không mong đợi”. Bởi vì khi mua bảo hiểm, mục đích của khách hàng chỉ là đề phòng nếu chẳng may có rủi ro xảy ra và thực sự không ai muốn rủi ro xảy ra với mình. Không một người bình thường nào lại mong đợi gặp rủi ro xảy ra với mình để được bảo hiểm bồi thường.

- Là sản phẩm của “chu kỳ kinh doanh đảo ngược”. Điều này thể hiện ở việc các doanh nghiệp không phải bỏ vốn như các doanh nghiệp sản xuất để mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị và các chi phí đầu vào khác để sản xuất ra hàng hoá bán, mà doanh nghiệp bảo hiểm thu phí bảo hiểm trước từ người tham gia bảo hiểm, sau đó mới sử dụng tiền thu phí này để thực hiện nghĩa vụ chi trả tiền bảo hiểm khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra.

- Là sản phẩm dễ bắt chước. Một hợp đồng bảo hiểm dù là bản gốc cũng không được cấp bằng phát minh sáng chế và bảo hộ bản quyền. Về lý thuyết, mọi doanh nghiệp bảo hiểm đều có thể bán một cách hợp pháp những hợp đồng là bản sao chép của đối thủ cạnh tranh, ngoại trừ tên và các tờ tuyên truyền quảng cáo. Đặc trưng này của sản phẩm bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng ảnh hưởng rất lớn đến chiến lược của doanh nghiệp bảo hiểm khi muốn làm khác biệt sản phẩm của mình với các đối thủ cạnh tranh khác.

#### 1.2.4.2 Các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ

Những sản phẩm BHPNT đầu tiên ra đời được gắn liền với loại hình bảo hiểm hàng hải (bao gồm bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển và bảo hiểm tàu biển). Cùng với sự phát triển chung của xã hội, ngày càng nhiều các sản phẩm bảo hiểm mới được ra đời, đáp ứng nhu cầu của người tham gia bảo hiểm.

Ngày nay số lượng các sản phẩm BHPNT lên tới con số hàng trăm. Theo đối tượng bảo hiểm, các sản phẩm BHPNT được chia thành 3 nhóm:

- Nhóm các sản phẩm bảo hiểm tài sản như: bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm thân tàu, bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm thân máy bay, bảo hiểm thân xe cơ giới, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thiết bị điện tử, bảo hiểm trộm cắp, bảo hiểm đồ vỡ máy móc...

- Nhóm các sản phẩm bảo hiểm TNDS như: bảo hiểm TNDS của chủ tàu, bảo hiểm TNDS của hãng hàng không dân dụng, bảo hiểm TNDS chủ xe cơ giới, bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm, bảo hiểm trách nhiệm công cộng, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp...

- Nhóm các sản phẩm bảo hiểm con người (hay còn được gọi là bảo hiểm tai nạn cá nhân và chi phí y tế) như: bảo hiểm toàn diện học sinh, bảo hiểm kết hợp con người, bảo hiểm tai nạn hành khách...

Ngoài ra, tùy thuộc vào nội dung và ý nghĩa khi triển khai, các sản phẩm bảo hiểm có thể được chia thành: sản phẩm bảo hiểm bắt buộc và sản phẩm tự nguyện; sản phẩm bảo hiểm riêng lẻ và bảo hiểm trọn gói; hoặc phân chia sản phẩm bảo hiểm theo nhóm nghiệp vụ bảo hiểm như: bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm máy bay...

### **1.2.5 Các nhân tố ảnh hưởng tới sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ**

Sự phát triển của thị trường BHPNT chịu tác động của nhiều nhân tố khác nhau như: sự hoàn thiện của môi trường pháp lý, đặc điểm văn hóa xã hội của mỗi quốc gia, điều kiện kinh tế của người dân, năng lực của các DNBH tham gia trên thị trường...Luận án xây dựng và phân chia các nhân tố này thành sáu nhóm dưới đây.

#### *1.2.5.1 Môi trường pháp lý*

Hoạt động của thị trường bảo hiểm không thể nằm ngoài khuôn khổ pháp luật của mỗi quốc gia. Nó không chỉ đơn thuần là việc các công ty bảo hiểm trên thị



trường phải tuân thủ theo các quy định của pháp luật, mà chính điều này đảm bảo cho các công ty được cạnh tranh một cách công bằng và lành mạnh trên thị trường, bảo đảm cho quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, từ đó thúc đẩy thị trường phát triển. Vì vậy, hoàn thiện môi trường pháp lý là một trong những điều kiện tiên quyết cho sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Việc hoàn thiện môi trường pháp lý vừa phải căn cứ vào điều kiện kinh tế xã hội cụ thể của đất nước trong từng thời kỳ, vừa phải phù hợp với các chuẩn mực quốc tế nhằm đảm bảo hội nhập kinh tế quốc tế.

Nhân tố môi trường pháp lý không chỉ dừng lại ở việc ban hành các văn bản pháp luật mà còn bao gồm cả việc tổ chức kiểm tra, giám sát thực hiện các quy định này của cơ quan quản lý nhà nước. Khi cơ quan quản lý nhà nước có đủ quyền lực và thực hiện chức năng của mình sẽ góp, phần quan trọng phát triển thị trường bảo hiểm ổn định, lành mạnh.

#### *1.2.5.2 Môi trường kinh tế, văn hóa, xã hội*

Sự phát triển kinh tế của quốc gia là nhân tố quan trọng tiếp theo ảnh hưởng đến thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Trước hết kinh tế phát triển, tức các ngành sản xuất, dịch vụ phát triển, dẫn đến các nhu cầu về bảo hiểm cũng tăng. Ví dụ, khi kinh tế phát triển, đầu tư cho xây dựng cơ sở hạ tầng sẽ tăng, nhu cầu về bảo hiểm xây dựng lắp đặt tất yếu cũng tăng theo. Ngoài ra, khi kinh tế phát triển, đời sống của người dân được nâng cao, nhu cầu về ăn ở mặc được đáp ứng đầy đủ, thì nhu cầu được bảo vệ trở nên quan trọng. Các nhu cầu bảo hiểm cá nhân như bảo hiểm con người, bảo hiểm tài sản càng tăng. Có thể nói khi kinh tế phát triển sẽ ảnh hưởng tích cực đến tất cả các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ, từ những loại hình truyền thống như bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu đến những loại hình bảo hiểm mới như bảo hiểm kỹ thuật.

Bên cạnh yếu tố kinh tế, các yếu tố văn hoá xã hội cũng có tác động đáng kể đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Văn hoá là nhân tố rất quan trọng ảnh hưởng đến nhu cầu và hành vi tiêu dùng của con người. Văn hoá ảnh hưởng đến mọi mặt trong cuộc sống, từ nơi con người sống đến những gì con người

ăn, cách con người mặc, phương thức con người sử dụng và tiết kiệm tiền cũng như những gì mà con người đánh giá các thuộc tính của sản phẩm. Khách hàng tham gia bảo hiểm phi nhân thọ là con người và cũng không nằm ngoài quy luật đó. Thực tế cho thấy, các công ty bảo hiểm ở Việt Nam đã rất khó khăn khi bán các sản phẩm bảo hiểm con người phi nhân thọ vì lý do không ai muốn nghĩ đến là rủi ro xảy ra với tính mạng và sức khoẻ của mình.

Dân số, trình độ dân trí và thói quen mua bảo hiểm của người dân là các yếu tố xã hội ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Các chỉ tiêu về dân số như quy mô, cơ cấu theo độ tuổi, giới tính, tỷ lệ tử vong... có ảnh hưởng rất lớn tới sự phát triển của các loại hình bảo hiểm con người phi nhân thọ. Nó quyết định quy mô khách hàng, tuổi liên quan đến độ tuổi của người tham gia bảo hiểm hay loại hình sản phẩm bảo hiểm thích hợp với độ tuổi đó... Đồng thời, trình độ dân trí cũng ảnh hưởng rất lớn đến các quyết định lựa chọn sản phẩm bảo hiểm để thoả mãn nhu cầu. Đây là quy luật nói chung không chỉ riêng với sản phẩm bảo hiểm. Thậm chí bảo hiểm còn bị chi phối nhiều hơn bởi bảo hiểm là sản phẩm vô hình. Người tham gia bảo hiểm có quyết định mua bảo hiểm hay không phụ thuộc vào việc họ có hiểu biết về sự cần thiết và tác dụng to lớn của bảo hiểm. Khi một người có học vấn cao, họ sẽ dễ dàng hơn trong việc nhận biết bản chất của bảo hiểm, không bị lo lắng về những vấn đề như đồng tiền mất giá, lạm phát cao hay bị lừa dối... Ngoài ra, thói quen mua bảo hiểm của người dân cũng có ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển của thị trường, đặc biệt khi thị trường được xem xét ở phạm vi quốc gia và đối với những nghiệp vụ bảo hiểm đối ngoại như bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu. Trong bảo hiểm hàng hoá XNK, việc được quyền thu xếp mua bảo hiểm thuộc về người nhập khẩu hay xuất khẩu là phụ thuộc vào điều kiện thương mại quốc tế mà hai bên thoả thuận trong hợp đồng mua bán XNK. Ví dụ, nếu nhập theo giá CIF thì rõ ràng các DNBH trong nước khó có thể (nếu không muốn nói là không thể) dành được dịch vụ bảo hiểm, vì người xuất khẩu được quyền mua bảo hiểm và gần như họ đều mua ở nước họ. Ngược lại nếu xuất theo giá FOB, các DNBH trong nước cũng sẽ gặp phải tình huống tương tự vì quyền mua bảo hiểm đã

thuộc về người nhập khẩu và thường họ sẽ mua trong nước. Như vậy DNBH không có quyền chủ động trực tiếp trong việc dành lấy dịch vụ bảo hiểm mua trong nước, mà các nhà XNK trong nước mới là người có được quyền đó. Chính vì vậy, thói quen tự mua bảo hiểm và ý thức của các nhà XNK trong nước trong việc dành lấy quyền mua bảo hiểm lại đóng vai trò hết sức quan trọng đối với ngành bảo hiểm trong nước. Điều này cũng đòi hỏi cả về phía Nhà nước và cả DNBH phải có những biện pháp hữu hiệu để tạo ra thói quen và ý thức cho các nhà XNK trong nước trong vấn đề mua bảo hiểm cho hàng hoá.

#### *1.2.5.3 Môi trường kinh tế quốc tế*

Xu hướng toàn cầu hoá đang phát triển mạnh mẽ như hiện nay có sự ảnh hưởng lớn lao đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Trước hết, nó tạo thêm nhiều dịch vụ bảo hiểm cho các nghiệp vụ bảo hiểm như bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, bảo hiểm khách du lịch nước ngoài... Lấy Việt Nam làm ví dụ, kim ngạch nhập khẩu năm 2008 là 2.222.700 tỷ đồng so với năm 2003 là 695.500 tỷ đồng, tăng gấp gần 3,2 lần; tương ứng kim ngạch nhập khẩu tham gia bảo hiểm trong nước năm 2008 là 395.260 tỷ đồng so với năm 2003 là 110.500 tỷ đồng, tăng gấp gần 3,6 lần. Ngoài ra, việc mở cửa và hội nhập còn tạo nhiều cơ hội khác cho các công ty bảo hiểm trong nước như tiếp cận công nghệ bảo hiểm tiên tiến, tiếp cận thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, hội nhập quốc tế cũng tạo nhiều thách thức đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm trong nước như cạnh tranh khốc liệt hơn từ thị trường nước ngoài, mất sự bảo trợ của Nhà nước...

#### *1.2.5.4 Năng lực của DNBH*

Sự phát triển của thị trường BHPNT luôn gắn liền với năng lực của DNBH trong việc cung cấp các sản phẩm bảo hiểm ra thị trường. Năng lực của DNBH được thể hiện trên các mặt: năng lực tài chính; năng lực marketing; năng lực tổ chức, điều hành và trình độ cán bộ.

Là sản phẩm dịch vụ tài chính đặc biệt, DNBH thu phí bảo hiểm trước, trả tiền bồi thường sau. Vì vậy, mặc dù DNBH không cần nhiều tiền để đầu tư vào "nhà

xưởng, máy móc thiết bị" như doanh nghiệp sản xuất, nhưng DNBH lại cần có năng lực tài chính đủ lớn để đảm bảo khả năng chi trả cho khách hàng khi có rủi ro xảy ra. Năng lực tài chính của DNBH được thể hiện ở tổng giá trị tài sản, vốn chủ sở hữu và dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm của doanh nghiệp. Năng lực tài chính mạnh trước hết để DNBH đảm bảo các quy định về vốn pháp định, biên khả năng thanh toán theo quy định của pháp luật. Và sau đó năng lực tài chính mạnh là để tăng lòng tin của khách hàng đối với DNBH.

Trong nền kinh tế thị trường, năng lực marketing của DNBH có vai trò hết sức quan trọng. Năng lực marketing thể hiện khả năng của doanh nghiệp trong việc cung cấp sản phẩm bảo hiểm tới người tiêu dùng. Năng lực marketing được thể hiện trên các mặt: *sản phẩm, giá cả sản phẩm, chất lượng bán hàng và phục vụ, công tác thông tin, tuyên truyền.*

Sản phẩm bảo hiểm là hàng hóa mà DNBH cung cấp cho người mua trên cơ sở nhu cầu của họ. Vì vậy, để thị trường BHPNT phát triển, các sản phẩm mà thị trường cung cấp phải có đủ sự đa dạng theo đúng các nhu cầu phát sinh trên thị trường. Khi các điều kiện kinh tế xã hội càng phát triển, nhu cầu về bảo hiểm càng tăng và đa dạng đòi hỏi các DNBH cũng ngày càng phải có nhiều sản phẩm mới cũng như cải tiến các sản phẩm cũ cho phù hợp. Chẳng hạn, do sự phát triển vượt bậc của khoa học kỹ thuật trong những năm qua, dẫn tới phát sinh nhu cầu về các nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật (bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm thiết bị điện tử...), và hiện nay các nghiệp vụ bảo hiểm này đang đóng góp một đáng kể và có xu hướng ngày một tăng vào tổng doanh thu phí của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

Giá cả sản phẩm bảo hiểm là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến việc khách hàng có mua bảo hiểm hay không. Với khả năng tài chính là có giới hạn, trong khi còn phải đáp ứng nhiều nhu cầu khác, khách hàng luôn cân nhắc mức giá nào là phù hợp với túi tiền của mình. Vì vậy, bên cạnh việc đưa ra một sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người mua, các DNBH còn cần phải thiết kế mức phí bảo hiểm cho phù hợp với khách hàng. Thông thường với cùng sản phẩm bảo hiểm, DNBH đưa ra nhiều mức phí cho khách hàng lựa chọn. Và tất nhiên mức phí bảo hiểm sẽ

ảnh hưởng đến phạm vi bảo hiểm rộng hay hẹp mà khách hàng được hưởng. Ví dụ hiện nay ở Việt Nam, bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba có mức bắt buộc của pháp luật là 80.500 đồng tương ứng với mức trách nhiệm là 50 triệu đồng/người/vụ và 30 triệu đồng/tài sản/vụ. Ngoài ra, còn có các mức tự nguyện cao hơn để khách hàng lựa chọn, ví dụ như mức 120.000 đồng tương ứng với mức trách nhiệm là 50 triệu đồng/người/vụ và 80 triệu đồng/tài sản/vụ. Với nhiều sự lựa chọn như vậy, khách hàng sẽ được thoả mãn nhu cầu tốt hơn và sẽ tham gia đông đảo hơn.

Chất lượng bán hàng và chất lượng phục vụ là một yếu tố đặc biệt quan trọng ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT. Do đặc điểm của sản phẩm bảo hiểm là vô hình và dễ bất chước, sản phẩm bảo hiểm của các DNBH về cơ bản là giống nhau cả về phạm vi bảo hiểm cũng như giá cả, nên lúc này chất lượng phục vụ khách hàng lại đóng vai trò hết sức quan trọng. Việc mua bảo hiểm một cách dễ dàng hay được bồi thường đầy đủ kịp thời tất yếu làm cho khách hàng hài lòng, thấy được lợi ích cũng như tiện ích của việc mua bảo hiểm, góp phần tạo nên tập quán mua bảo hiểm. Do đó vấn đề kênh phân phối sản phẩm và nhân tố con người cần đặc biệt được coi trọng. Xây dựng văn hoá kinh doanh mang tính đặc thù riêng luôn được các DNBH chú trọng nhằm tạo ra những con người chuyên nghiệp trong lĩnh vực bảo hiểm.

Bảo hiểm là một sản phẩm đáp ứng nhu cầu ở bậc cao và khá phức tạp. Ngoài ra, nó có tính đặc thù là sản phẩm “không mong đợi” vì không ai muốn rủi ro xảy ra với mình cả. Do đó, công tác tuyên truyền quảng cáo luôn đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy thị trường bảo hiểm nói chung, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng phát triển. Bởi vì thông qua công tác tuyên truyền quảng cáo, người dân sẽ có được nhận thức sâu hơn, đầy đủ hơn về bảo hiểm. Từ đó thấy được sự cần thiết phải tham gia bảo hiểm.

Ngày nay bất kỳ một tổ chức nào và hoạt động trong lĩnh vực nào đều thừa nhận, trình độ tổ chức điều hành và chất lượng của nguồn nhân lực là nhân tố quan trọng quyết định sự thành bại của tổ chức. Trong lĩnh vực bảo hiểm, nhân tố này lại

càng quan trọng khi đây là một hoạt động dịch vụ đặc biệt. Mỗi DNBH cần được tổ chức tốt, phù hợp với môi trường và các điều kiện nội tại của doanh nghiệp. Các cán bộ bảo hiểm cần được đào tạo, có đủ kiến thức và kỹ năng để thực hiện các hoạt động chuyên môn của mình.

Cũng cần phải nói thêm rằng, các nhân tố trên chỉ thực sự tác động đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ khi nó được đặt trong một thị trường có đầy đủ tính cạnh tranh. Tính cạnh tranh thể hiện trên tất cả các mặt như thu hút khách hàng, tuyển dụng đại lý, đưa ra sản phẩm, dịch vụ mới, mở rộng địa bàn hoạt động, khuyến khích trưng quảng cáo... Do cạnh tranh, công chúng nhận thức rõ hơn về bảo hiểm thông qua chất lượng phục vụ tốt hơn, sản phẩm đa dạng hơn, đồng thời thôi thúc các doanh nghiệp bảo hiểm hoàn thiện các điều khoản bảo hiểm, quy trình nghiệp vụ... Cạnh tranh cũng thúc đẩy các doanh nghiệp tìm các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh như ứng dụng tin học, đa dạng hoá các kênh phân phối, từ đó mở ra nhiều con đường để tiếp xúc khách hàng.

#### *1.2.5.5 Vai trò của Hiệp hội bảo hiểm*

Hiệp hội bảo hiểm có vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm. Hiệp hội trước hết là cầu nối giữa cơ quan quản lý Nhà nước với các DNBH. Thông qua hiệp hội, tiếng nói của các DNBH sẽ tập trung và hiệu quả hơn, góp phần hoàn thiện các văn bản pháp luật về bảo hiểm, đảm bảo lợi ích cho cả người tham gia bảo hiểm và DNBH. Bên cạnh đó, là tổ chức đại diện cho các DNBH, hiệp hội bảo hiểm có thể phát huy sự liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp nhằm xây dựng một môi trường kinh doanh lành mạnh, nghiên cứu và phát triển các sản phẩm bảo hiểm mới, tổ chức đào tạo cho toàn thị trường. Hiệp hội còn là trung tâm cung cấp thông tin và tuyên truyền chung cho các DNBH. Từ đó góp phần nâng cao nhận thức của công chúng về bảo hiểm

#### *1.2.5.6 Điều kiện kinh tế và nhận thức của khách hàng*

Theo mô hình Tháp nhu cầu của Mashlow, nhu cầu của con người được chia thành năm cấp bậc, theo thứ tự tăng dần là: nhu cầu cơ bản, nhu cầu an toàn, nhu cầu xã hội, nhu cầu được tôn trọng, và nhu cầu tự khẳng định. Khi điều kiện kinh

tế của con người càng nâng cao, nhu cầu của họ cũng tăng lên theo các cấp bậc. Vì nhu cầu về bảo hiểm nằm trong cấp độ nhu cầu “an toàn”, ở mức cao hơn nhu cầu cơ bản, nên khi điều kiện kinh tế còn thấp, người dân trước hết còn phải lo đến cái ăn, cái mặc sẽ không có điều kiện để lo đến việc mua bảo hiểm. Khi điều kiện kinh tế tốt hơn, người dân sẽ có điều kiện tài chính để mua bảo hiểm. Điều đó giải thích tại sao ở các nước phát triển, ngành bảo hiểm phát triển hơn các nước đang phát triển.

Nhận thức về sự cần thiết và tác dụng của bảo hiểm có ảnh hưởng rất lớn đến các quyết định lựa chọn sản phẩm bảo hiểm để thoả mãn nhu cầu. Đây là quy luật nói chung không chỉ riêng với sản phẩm bảo hiểm. Thậm chí bảo hiểm còn bị chi phối nhiều hơn bởi bảo hiểm là sản phẩm vô hình, là sản phẩm không mong đợi. Khi không nhận thức đầy đủ về bảo hiểm, người dân sẽ không muốn tham gia bảo hiểm, kể cả những sản phẩm bảo hiểm bắt buộc và tìm cách trốn tránh. Còn đối với người có nhận thức đầy đủ về bảo hiểm, họ sẽ tự nguyện mua.

### **1.2.6 Các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ**

Sự phát triển của thị trường BHNT được thể hiện qua nhiều chỉ tiêu khác nhau như: sự gia tăng số lượng các DNBH hoạt động trên thị trường, số lượng hợp đồng bảo hiểm, doanh thu phí bảo hiểm, số tiền bồi thường, giá trị đầu tư quy trở lại nền kinh tế của thị trường... Luận án xây dựng và phân chia các chỉ tiêu này thành 4 nhóm cơ bản, đó là: (1) nhóm chỉ tiêu phản ánh năng lực thị trường, (2) nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô thị trường, (3) nhóm chỉ tiêu phản ánh sự đóng góp của thị trường đối với nền kinh tế quốc dân, và (4) nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của các DNBH.

#### *1.2.6.1 Chỉ tiêu phản ánh năng lực của thị trường bảo hiểm*

Sự phát triển của thị trường bảo hiểm trước hết phải được thể hiện ở năng lực của thị trường. Các chỉ tiêu phản ánh năng lực của thị trường bảo hiểm bao gồm:

- Số lượng các DNBH hoạt động trên thị trường (1.1)

Chỉ tiêu này phản ánh số lượng các DNBH được cấp giấy phép và hiện đang tiến hành kinh doanh trên thị trường. Khi số lượng các DNBH hoạt động trên thị

trường tăng qua các thời kỳ cho thấy sức hút của thị trường bảo hiểm. Đồng thời điều đó cũng cho thấy tính cạnh tranh và nhiều cơ hội lựa chọn cho khách hàng mà thị trường tạo ra.

- Số lượng trung gian bảo hiểm (1.2)

Trung gian bảo hiểm bao gồm đại lý và môi giới bảo hiểm. Chỉ tiêu này phản ánh số lượng đại lý bảo hiểm và số lượng môi giới bảo hiểm được cấp giấy phép đang tiến hành hoạt động bán bảo hiểm trên thị trường. Số lượng trung gian bảo hiểm tăng chứng tỏ sức hút lao động của thị trường cũng như khả năng cung ứng của thị trường ngày một tốt hơn.

- Số lượng các sản phẩm bảo hiểm (1.3)

Chỉ tiêu này cho biết số lượng sản phẩm bảo hiểm đang được các DNBH triển khai trên thị trường. Số lượng sản phẩm được bán càng nhiều, càng nhiều nhu cầu của khách hàng về bảo hiểm được đáp ứng.

- Quy mô vốn của thị trường (1.4)

Quy mô vốn là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh năng lực tài chính của thị trường bảo hiểm. Chỉ tiêu này có thể tính chung cho tổng nguồn vốn thị trường hoặc có thể tính riêng cho tổng nguồn vốn chủ sở hữu. Tổng nguồn vốn thị trường chính là tổng nguồn vốn của các DNBH hiện đang hoạt động trên thị trường. Khi quy mô vốn của thị trường tăng, điều đó cho thấy năng lực tài chính của thị trường và khả năng bảo vệ của thị trường đối với nền kinh tế xã hội cũng tăng lên.

*1.2.6.2 Chỉ tiêu phản ánh quy mô thị trường*

- Số lượng hợp đồng bảo hiểm (1.5)

Chỉ tiêu *Số lượng hợp đồng bảo hiểm* cho biết số lượng người tham gia bảo hiểm. Chỉ tiêu này được tính bằng tổng số lượng hợp đồng bảo hiểm (HĐBH) mà mỗi DNBH ký kết được trong từng thời kỳ (thường tính là một năm).

Chỉ tiêu (1.5) có thể tính cho tất cả các sản phẩm bảo hiểm đang triển khai trên thị trường hoặc cũng có thể tính cho từng nhóm sản phẩm. Số lượng HĐBH ký kết được ngày một tăng qua các thời kỳ chứng tỏ quy mô thị trường ngày một mở rộng và phát triển.



- *Số tiền bảo hiểm* (1.6)

Chỉ tiêu *Số tiền bảo hiểm* cho biết trách nhiệm cam kết của các DNBH trên thị trường đối với những tổn thất tài chính mà họ sẽ chi trả cho các HDBH đã ký kết.

Chỉ tiêu (1.6) có thể tính cho tất cả các sản phẩm bảo hiểm đang triển khai trên thị trường hoặc cũng có thể tính cho từng nhóm sản phẩm trong từng thời kỳ. Số tiền bảo hiểm ngày một tăng qua các thời kỳ chứng tỏ giá trị tài sản hay thiệt hại tài chính được bảo vệ bởi bảo hiểm cũng tăng, quy mô thị trường ngày một mở rộng và phát triển.

- *Doanh thu phí bảo hiểm* (1.7)

Đây là chỉ tiêu quan trọng phản ánh quy mô của thị trường bảo hiểm và cũng có thể coi là chỉ tiêu kết quả của việc gia tăng số lượng HDBH cũng như số tiền bảo hiểm. Doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường được tính bằng tổng doanh thu của tất cả các DNBH trên thị trường có được trong một thời kỳ.

Cũng như các chỉ tiêu (1.4), (1.5) và (1.6), chỉ tiêu (1.7) có thể tính cho tất cả các sản phẩm bảo hiểm đang triển khai trên thị trường hoặc cũng có thể tính cho từng nhóm sản phẩm trong từng thời kỳ. Doanh thu phí bảo hiểm ngày một tăng qua các thời kỳ chứng tỏ quy mô thị trường ngày một mở rộng và phát triển.

Một chỉ tiêu quan trọng có thể sử dụng để đánh giá sự phát triển của thị trường bảo hiểm qua chỉ tiêu doanh thu phí bảo hiểm, đó là tốc độ tăng doanh thu phí bảo hiểm của toàn thị trường qua các thời kỳ:

$$\text{Tốc độ tăng doanh thu phí} = \left[ \frac{\text{Doanh thu phí kỳ (T+1)}}{\text{Doanh thu phí kỳ T}} - 1 \right] \times 100 \quad (1.8)$$

Nếu tốc độ tăng doanh thu phí qua các thời kỳ có xu hướng tăng liên tục chứng tỏ thị trường phát triển rất tốt. Tuy nhiên, trong thực tế hiếm có thị trường bảo hiểm nào mà có tốc độ tăng trưởng tăng liên tục qua nhiều năm. Thường với những thị trường mới phát triển có tốc độ tăng trưởng khá cao ở những năm đầu, nhưng sau đó tốc độ tăng này sẽ giảm dần.

### 1.2.6.3 Đóng góp của thị trường bảo hiểm vào các mục tiêu kinh tế xã hội của đất nước

#### - Đóng góp vào GDP (1.9)

Sự phát triển của ngành bảo hiểm không thể tách rời với sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế. Điều đó trước hết được thể hiện ở chỉ tiêu tỷ lệ đóng góp doanh thu phí bảo hiểm vào GDP của nền kinh tế:

$$\text{Tỷ lệ đóng góp doanh thu phí vào GDP} = \frac{\text{Doanh thu phí bảo hiểm}}{\text{GDP trong kỳ}} \times 100$$

Tỷ lệ này tăng qua các năm có nghĩa là ngành bảo hiểm phát triển và có đóng góp ngày càng lớn vào sự phát triển chung của đất nước. Ngoài ra, chỉ tiêu này khi phân tích có thể so sánh ngành bảo hiểm với các ngành nghề khác, hoặc có thể so sánh tốc độ tăng trưởng GDP với tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm.

#### - Tạo công ăn việc làm (1.10)

Ngành bảo hiểm là ngành thu hút một lực lượng lớn lao động trong xã hội. Lao động trong ngành bảo hiểm có thể là cán bộ nhân viên bảo hiểm, cán bộ nhân viên môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm.

Số lượng việc làm mà ngành bảo hiểm tạo ra tăng qua các thời kỳ chứng tỏ sự phát triển của thị trường bảo hiểm đó. Tuy nhiên, với các thị trường bảo hiểm phát triển, có thể số lượng công ăn việc làm mà ngành bảo hiểm tạo ra không tăng qua các thời kỳ do áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong quản lý và kinh doanh, điều đó không có nghĩa là thị trường bảo hiểm đó không phát triển.

#### - Bù đắp thiệt hại tài chính do rủi ro gây ra (1.11)

Bảo hiểm là một trong số những công cụ quản lý rủi ro hữu hiệu của mỗi cá nhân, mỗi tổ chức và của toàn bộ nền kinh tế xã hội. Giá trị thiệt hại tài chính do rủi ro gây ra được bù đắp bởi bảo hiểm tăng qua các thời kỳ chứng tỏ ngày càng có nhiều đối tượng với giá trị được bảo vệ tăng lên. Những thiệt hại tài chính được bù đắp đó chính là số tiền bồi thường (STBT) hay số tiền chi trả bảo hiểm (STCT) mà các DNBH đã thực hiện chi trả cho các tổ chức và cá nhân trong xã hội trong từng thời kỳ.

Chỉ tiêu (1.11) có thể tính cho toàn bộ thị trường hoặc cũng có thể tính cho từng nhóm sản phẩm đang bán trên thị trường trong từng thời kỳ. Số tiền bồi thường hay chi trả bảo hiểm tăng qua các thời kỳ chứng tỏ quy mô thị trường ngày một mở rộng và phát triển.

*- Tái bảo hiểm nhằm phát triển quan hệ hợp tác quốc tế và bảo vệ thị trường trong nước*

Kinh doanh bảo hiểm là hoạt động kinh doanh có tính quốc tế cao thông qua hoạt động TBH, nhằm chia sẻ rủi ro giữa các quốc gia các vùng lãnh thổ với nhau. Một thị trường bảo hiểm phát triển với giá trị và số lượng đơn vị rủi ro được tích tụ lớn, nhu cầu TBH càng cao, đặc biệt là TBH ra ngoài phạm vi quốc gia. Hoạt động TBH không chỉ thể hiện qua hoạt động nhượng tái bảo hiểm mà còn bao gồm cả nhận TBH. Chỉ tiêu phản ánh hoạt động TBH của thị trường thường được thể hiện qua chỉ tiêu:

+ Phí nhượng (nhận) TBH (1.12)

+ Phí nhượng (nhận) TBH trong nước, và Phí nhượng (nhận) (1.13)

+ TBH ra nước ngoài. (1.14)

Khi phân tích các chỉ tiêu trên cần phải đặt trong mối quan hệ với doanh thu phí bảo hiểm gốc. Từ đó vừa cho thấy sự phát triển của hoạt động TBH, vừa cho thấy sự bảo vệ của hoạt động TBH đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc.

*- Giá trị tái đầu tư trở lại nền kinh tế (1.15)*

Đầu tư tài chính là hoạt động không thể thiếu đối với các DNBH nói chung và doanh nghiệp BHPNT nói riêng. Bằng lượng tiền nhàn rỗi từ nguồn vốn chủ sở hữu và quỹ DPNVBH, các DNBH thực hiện các hoạt động tái đầu tư trở lại nền kinh tế như đầu tư chứng khoán, bất động sản, cho vay... Ở các nước phát triển, bảo hiểm được coi là kênh huy động vốn lớn đứng thứ hai chỉ sau các ngân hàng thương mại. Giá trị đầu tư của các DNBH qua các thời kỳ càng tăng, đóng góp của ngành bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế xã hội càng lớn.

Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế cho toàn thị trường được tính bằng tổng giá trị đầu tư của toàn bộ các DNBH trên thị trường. Chỉ tiêu này có thể tính cho toàn bộ danh mục đầu tư của thị trường hoặc cũng có thể tính cho từng danh mục đầu tư mà các DNBH đang thực hiện.

- *Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm*

Một thị trường bảo hiểm muốn phát triển bền vững phải gắn liền với vấn đề hiệu quả kinh doanh của DNBH, bởi vì: (1) Để tồn tại lâu dài, DNBH kinh doanh phải có hiệu quả, (2) Nếu chạy theo doanh thu và mở rộng thị phần, DNBH có thể hạ phí quá thấp, dẫn tới phí thu không đủ bù chi bồi thường và các khoản chi phí khác, dẫn tới DNBH có thể bị phá sản, thị trường bảo hiểm có thể bị đổ vỡ.

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mối quan hệ giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra, nên hiệu quả có thể tính bằng số tuyệt đối hoặc tương đối [15].

Nếu tính bằng số tương đối, hiệu quả kinh doanh chung của DNBH chính là lợi nhuận được tính bằng doanh thu trừ đi chi phí phát sinh trong kỳ:

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí} \quad (1.16)$$

Chỉ tiêu trên có thể tính chung cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của DNBH, hoặc có thể tính riêng cho từng hoạt động của doanh nghiệp, trong đó có hai hoạt động chính là kinh doanh bảo hiểm và hoạt động đầu tư tài chính.

Tuy nhiên, việc tính chỉ tiêu hiệu quả tuyệt đối như trên sẽ không phản ánh hết mặt chất lượng kinh doanh của DNBH. Vì vậy, thông thường khi phân tích hiệu quả, cần phải kết hợp sử dụng các chỉ tiêu tương đối. Với phạm vi nghiên cứu là hoạt động kinh doanh bảo hiểm của thị trường, luận án sử dụng các chỉ tiêu hiệu quả tương đối sau:

- Hiệu quả kinh doanh bảo hiểm:

+ Hiệu quả theo doanh thu:

$$\text{Hiệu quả theo doanh thu} = \frac{\sum \text{doanh thu kinh doanh bảo hiểm phát sinh trong kỳ}}{\sum \text{chi phí kinh doanh bảo hiểm phát sinh trong kỳ}} \quad (1.17)$$

Chỉ tiêu này cho biết, một đồng chi phí kinh doanh bảo hiểm bỏ ra trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu. Chỉ tiêu càng lớn, hiệu quả càng cao.

Tổng doanh thu kinh doanh bảo hiểm bao gồm: phí bảo hiểm gốc, phí nhận tái bảo hiểm, hoa hồng nhượng tái bảo hiểm, hoa hồng đại lý (giám định, bồi thường, đòi người thứ ba, xử lý hàng bồi thường 100%)... Tổng chi phí kinh doanh bảo hiểm bao gồm: chi bồi thường, chi hoa hồng khai thác, chi giám định, chi dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm, chi quản lý...

+ Hiệu quả theo lợi nhuận:

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu quả} \\ \text{theo lợi} \\ \text{nhuận} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh bảo hiểm phát sinh trong kỳ}} \quad (1.18)$$

Chỉ tiêu này cho biết, một đồng chi phí kinh doanh bảo hiểm bỏ ra trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu càng lớn, hiệu quả càng cao. Lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm có thể là lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế.

- Hiệu quả hoạt động đầu tư:

+ Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính tổng hợp:

$$\begin{array}{l} \text{Hiệu quả} \\ \text{sử dụng} \\ \text{vốn đầu tư} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu đầu tư trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị vốn đầu tư bình quân trong kỳ}} \quad (1.19)$$

Doanh thu đầu tư trong kỳ được tính bằng lãi đầu tư mà DNBH thu được chưa trừ đi chi phí đầu tư phát sinh. Chỉ tiêu (1.19) cho biết, một đồng vốn đầu tư bỏ ra trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu đầu tư. Lãi suất đầu tư càng cao càng tốt, hiệu quả đầu tư càng cao.

+ Tỷ suất lợi nhuận đầu tư::

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất} \\ \text{lợi nhuận} \\ \text{đầu tư} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu đầu tư - Chi phí đầu tư trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị vốn đầu tư bình quân trong kỳ}} \quad (1.20)$$

Doanh thu đầu tư trừ đi chi phí đầu tư phát sinh trong kỳ cho biết lợi nhuận đầu tư mà DNBH thu được trong kỳ. Chỉ tiêu (1.20) cho biết, một đồng vốn đầu tư bỏ ra trong kỳ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận đầu tư. Tỷ suất lợi nhuận đầu tư càng cao, hiệu quả đầu tư càng cao và tốt.

Hệ thống các chỉ tiêu trên là các chỉ tiêu định lượng phản ánh sự phát triển của thị trường BHPNT. Tuy nhiên, mặc dù là các chỉ tiêu định lượng, nhưng đó là sự thể hiện kết quả phát triển của thị trường về mặt chất lượng. Ví dụ, doanh thu phí bảo hiểm của thị trường bảo hiểm gia tăng là kết quả tất yếu của những việc hoàn thiện và nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm từ khâu khai thác đến giám định, bồi thường hay đề phòng hạn chế tổn thất. Hay khi phân tích kết hợp giữa tốc độ tăng trưởng của thị trường với hiệu quả kinh doanh của các DNBH sẽ thể hiện sự phát triển của thị trường có bền vững hay không. Nếu thị trường tăng trưởng nhanh nhưng hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp không tốt và kéo dài sẽ tiềm ẩn nguy cơ rủi ro rất lớn cho thị trường. Vì vậy, khi phân tích hệ thống các chỉ tiêu định lượng được luận án xây dựng trên, cần kết hợp với một số chỉ tiêu định lượng như chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ trong từng khâu triển khai nghiệp vụ bảo hiểm, trình độ quản lý, trình độ chuyên môn của cán bộ bảo hiểm, hay công nghệ thông tin áp dụng,

### **1.3 MỘT SỐ BÀI HỌC KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ**

Có thể nói hiện nay hoạt động bảo hiểm nói chung, BHPNT nói riêng được triển khai rộng rãi ở các nước trên thế giới. Sự phát triển của thị trường BHPNT ở mỗi nước gắn liền với các điều kiện kinh tế xã hội của nước đó trong từng thời kỳ nhất định. Trên cơ sở nghiên cứu các tài liệu có đề cập tới sự phát triển của một số

thị trường bảo hiểm trên thế giới như Mỹ, Pháp, Đài Loan [3],[14],[16] và đặc biệt là các nước Asean như Thái lan, Malaysia [32][33][36], luận án nhận thấy rằng muốn phát triển thị trường BHPNT cần giải quyết các vấn đề cơ bản sau đây:

Thứ nhất, hoàn thiện khung khổ pháp lý cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Đây là vấn đề quan trọng hàng đầu. Bởi vì việc hoàn thiện khung khổ pháp lý cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và cho hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng sẽ tạo môi trường pháp lý bình đẳng đối với mọi thành phần doanh nghiệp, huy động các nguồn lực trong nước và ngoài nước thúc đẩy thị trường phát triển lành mạnh, ổn định.

Thông thường, ở các nước, khung khổ pháp lý đối với hoạt động của thị trường bảo hiểm được cụ thể hóa bằng các quy định này thể hiện ở hai dạng:

- Các quy định trong Luật kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành luật.

- Các yêu cầu của cơ quan quản lý Nhà nước về bảo hiểm trong quá trình giám sát hoạt động của doanh nghiệp.

Nhìn chung các quy định pháp lý này đều bao gồm các nội dung cơ bản sau:

- *Quy định về đăng ký và cấp giấy phép kinh doanh:*

Hầu hết các nước đều có qui định: Các tổ chức, cá nhân không được hoạt động kinh doanh bảo hiểm nếu chưa đăng ký hoặc chưa được cơ quan quản lý bảo hiểm chấp thuận. Các tổ chức cá nhân muốn được đăng ký hoặc xin cấp giấy phép phải hội đủ những tiêu chuẩn nhất định về khả năng tài chính cũng như tính chuyên nghiệp theo qui định của từng nước.

- *Quy định về nội dung hoạt động:*

Quy định về nội dung hoạt động thực chất là quy định về các dịch vụ mà công ty bảo hiểm phi nhân thọ được phép cung cấp. Thông thường, một khi đã được cấp giấy phép hoạt động, công ty bảo hiểm được phép kinh doanh tất cả các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ. Tuy nhiên, có thể vì lý do nào đó, công ty bảo hiểm có thể chỉ được phép kinh doanh một số dịch vụ nhất định. Ví dụ: để bảo vệ các công

ty bảo hiểm trong nước, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, tại Trung Quốc các công ty bảo hiểm nước ngoài không được thực hiện các nghiệp bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm học sinh.

- *Quy định về vốn pháp định và các khoản ký quỹ:*

Các nước đều quy định mức vốn pháp định và khoản tiền ký quỹ tối thiểu cho các cá nhân, tổ chức muốn cấp giấy phép kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Ví dụ tại Đài Loan, vốn pháp định là 10 triệu đô la Mỹ với khoản ký quỹ bắt buộc tối thiểu là 15% vốn pháp định. Vốn ký quỹ có thể bằng tiền mặt, bằng trái phiếu chính phủ, trái phiếu kho bạc hay một hình thức nào khác tùy theo quy định từng nước.

- *Quy định về dự phòng nghiệp vụ, biên khả năng thanh toán*

Dự phòng nghiệp vụ (DPNV) là khoản tiền công ty bảo hiểm phải trích lập nhằm mục đích thanh toán cho những trách nhiệm bảo hiểm đã được xác định và phát sinh từ những hợp đồng bảo hiểm đã giao kết. Nhìn chung ở các nước đều quy định các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đều phải trích lập ít nhất là 3 quỹ DPNV sau:

- + Dự phòng phí bảo hiểm
- + Dự phòng bồi thường
- + Dự phòng dao động lớn

Phương pháp trích lập cho mỗi loại quỹ DPNV là tùy theo quy định của từng nước. Ví dụ tại Mỹ, các công ty bảo hiểm trích lập dự phòng phí theo phương pháp 1/360 hay 1/24. Nhưng tại Pháp các công ty bảo hiểm lại sử dụng phương pháp 50% [6].

Ngoài ra, để đảm bảo khả năng thanh toán cho các công ty bảo hiểm khi phát sinh trách nhiệm bồi thường, biên khả năng thanh toán tối thiểu là một yêu cầu khác mà các công ty phải đáp ứng. Biên khả năng thanh toán của các công ty bảo hiểm phải luôn lớn hơn biên khả năng thanh toán tối thiểu theo quy định của pháp luật.

- *Quy định về biểu phí và hoa hồng bảo hiểm:* Có thể nói đây là một đặc trưng rất phổ biến của các thị trường khu vực Asean như Malaysia, Thailand. Thái



lan được coi là nước có quy định về biểu phí và hoa hồng bảo hiểm (mức trần và mức sàn) rất chặt chẽ trong những năm qua. Chính quy định này đã là cho thị trường bảo hiểm Thái lan khá thu hút nhà đầu tư vì tỷ suất lợi nhuận đảm bảo.

- *Các quy định khác:* Ngoài ra, pháp luật còn có các quy định khác như về điều kiện để được xin và cấp giấy phép hoạt động, quy định về nhân sự, quy định về huỷ bỏ hoặc thu hồi giấy phép kinh doanh...

*Thứ hai*, thiết lập được một cơ quan quản lý bảo hiểm với đầy đủ quyền lực để thực thi chức năng và quyền lực của mình, được sự thừa nhận và bảo vệ của pháp luật. Ngoài ra, để đảm bảo tính khách quan và hiệu quả, cơ quan quản lý Nhà nước phải hoạt động một cách độc lập với các công ty bảo hiểm, thực thi chức năng và quyền lực của mình một cách minh bạch và có trách nhiệm, đảm bảo bí mật thông tin của thị trường. Tại Mỹ, cơ quan quản lý nhà nước được thiết lập ở từng bang và thực hiện việc giám sát hoạt động của các công ty bảo hiểm trên cơ sở hệ thống các chỉ tiêu cảnh báo sớm. Tại Malaysia, hoạt động của thị trường lại chịu sự quản lý của Ngân hàng trung ương Malaysia vì bảo hiểm cũng được coi là một thể chế tài chính tương tự như ngân hàng.

*Thứ ba*, tạo sự cạnh tranh hợp lý cho thị trường bảo hiểm phi nhân thọ theo hướng đa dạng hoá về hình thức sở hữu, bảo đảm cơ cấu hài hoà giữa các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước và nước ngoài. Bởi vì chỉ có thông qua cạnh tranh thị trường mới có thể phát triển. Năm 2003, tổng doanh thu phí BHPNT của Thái lan là 4,9 tỷ đô la Mỹ, xếp thứ 10 châu Á về doanh thu phí, với số lượng DNBH trên thị trường là: 71 công ty bảo hiểm gốc, 6 công ty bảo hiểm sức khỏe và 2 công ty tái bảo hiểm bao gồm các thành phần công ty bảo hiểm thuộc các tập đoàn, công ty nước ngoài, và công ty liên doanh. Tuy nhiên, để bảo vệ các công ty trong nước, trong thời kỳ đầu hầu hết các nước đều có chính sách bảo hộ ngành bảo hiểm trong nước. Trước hết tạo sự cạnh tranh giữa các công ty trong nước với nhau, sau đó mới mở cửa dần cho các công ty nước ngoài. Năm 2003, Thái lan đã không còn cấp giấy phép cho các chi nhánh của công ty nước ngoài, giới hạn vốn đầu tư nước ngoài tại mỗi công ty bảo hiểm không quá 25%, và thị phần doanh thu phí của các công ty

nước ngoài chiếm 25%. Nhà nước Thái lan cũng có kế hoạch cho phép tăng vốn chủ sở hữu đầu tư nước ngoài theo lộ trình là: 25%, 49% và 100%, nhưng lại không đưa ra kế hoạch cụ thể về thời gian.

*Thứ tư*, tạo cơ chế kiểm tra giám sát hoạt động của các công ty bảo hiểm một cách có hiệu quả, tránh tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, đảm bảo thị trường phát triển bền vững. Nội dung giám sát được thực hiện trên tất cả các mặt như: Giám sát về quản lý tài chính, kế toán, đánh giá rủi ro, quản lý tài sản; giám sát việc trích lập các nguồn dự phòng nghiệp vụ, biên khả năng thanh toán bảo đảm khả năng thanh toán của doanh nghiệp; giám sát việc sử dụng các nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp bảo đảm vốn chủ sở hữu phù hợp với quy mô kinh doanh của doanh nghiệp; quản lý hoạt động đầu tư bảo đảm đầu tư của doanh nghiệp được đa dạng, trong hạn mức theo quy định của pháp luật, định giá tài sản đầu tư thận trọng, cân đối giữa tài sản nợ và nguồn vốn của doanh nghiệp, bảo quản tài sản có của doanh nghiệp... Nghiêm cấm cạnh tranh bất hợp pháp, gây bất ổn định thị trường. Giám sát hoạt động của doanh nghiệp tuân thủ các quy định về công khai hoá thông tin, cung cấp thông tin trung thực cho khách hàng, bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm nhanh chóng đầy đủ. Cơ quan quản lý nhà nước có thể thực hiện thanh tra định kỳ hoặc thanh tra đột xuất trên hồ sơ hay thanh tra tại hiện trường của doanh nghiệp bảo hiểm. phân tích đánh giá hệ thống quản lý và giám sát của doanh nghiệp để từ đó có thể ngăn ngừa các hành vi vi phạm.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 của luận án là chương tập trung nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về bảo hiểm thương mại, bảo hiểm phi nhân thọ và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Nội dung của chương đã trình bày được những vấn đề chủ yếu sau:

- Tổng quan về bảo hiểm thương mại và BHPNT.
- Thị trường BHPNT, đặc điểm và cấu trúc hoạt động của thị trường BHPNT.
- Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT.
- Xây dựng hệ thống các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển của thị trường BHPNT. Các chỉ tiêu này được chia thành 4 nhóm: (1) nhóm chỉ tiêu phản ánh năng lực thị trường, (2) nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô thị trường, (3) nhóm chỉ tiêu phản ánh sự đóng góp của thị trường đối với nền kinh tế quốc dân, và (4) nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của các DNBH.
- Một số bài học kinh nghiệm quốc tế về phát triển thị trường BHPNT.

Có thể nói, đóng góp mới quan trọng của luận án về mặt lý luận là nghiên cứu và trình bày được các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT, và hệ thống chỉ tiêu phản ánh sự phát triển của thị trường BHPNT. Các chỉ tiêu được xây dựng là các chỉ tiêu định lượng, nhưng đây cũng là những chỉ tiêu kết quả phản ánh về mặt chất lượng đối với sự phát triển của thị trường BHPNT.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM (GIAI ĐOẠN 2006 -2010)**

#### **2.1 KHÁI QUÁT VỀ QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM**

Do đặc điểm lịch sử của nước ta, sự hình thành và phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam đến nay được luận án chia thành 4 giai đoạn:

- Giai đoạn 1964-1974: đây là giai đoạn gắn liền với sự ra đời của công ty bảo hiểm đầu tiên ở Việt Nam là Bảo Việt vào năm 1964 và trước ngày giải phóng Miền Nam thống nhất đất nước vào năm 1975.

- Giai đoạn 1975-1993: là giai đoạn sau khi nước ta thống nhất hai miền và trước khi có Nghị định 100/CP vào năm 1993 về việc cho phép thành lập các DNBH bên cạnh Bảo Việt, phá bỏ thị trường bảo hiểm độc quyền.

- Giai đoạn 1994-2005: là giai đoạn thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung, thị trường BHPNT nói riêng chính thức được xác lập tính đến năm 2005 trước giai đoạn nghiên cứu của luận án từ 2006-2010.

- Giai đoạn 2006-2010: là giai đoạn nghiên cứu của luận án và cũng là giai đoạn 5 năm cuối của Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam đến năm 2010.

##### **2.1.1 Giai đoạn 1964-1974**

Sau 10 năm khôi phục và phát triển kinh tế, hoà bình lập lại ở miền Bắc (1954-1964), cùng với việc tiếp quản các cơ sở kinh tế của thực dân Pháp, cơ sở hạ tầng và tổ chức kinh tế của Nhà nước Việt Nam dân chủ cộng hoà lần lượt ra đời, hình thành hệ thống kinh tế quốc doanh ngày càng giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế - xã hội. Hoạt động kinh tế và yêu cầu quản lý mới đòi hỏi cấp thiết phải có cơ chế tài chính và cơ chế đảm bảo an toàn tài sản cho nền kinh tế. Chính vì vậy, từ

năm 1963 Bộ Tài chính đã tiến hành nghiên cứu, xúc tiến thành lập Công ty bảo hiểm Việt Nam với sự cộng tác của Công ty bảo hiểm nhân dân Trung hoa.

Ngày 17.12.1964 bằng quyết định số 179/CP của Hội đồng Chính phủ, theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Tài chính, Công ty bảo hiểm Việt Nam, tên giao dịch là Bảo Việt, được thành lập và chính thức khai trương hoạt động ngày 15.01.1965 với số vốn điều lệ là 10 triệu đồng Việt Nam (tương đương 2 triệu USD tại thời điểm đó), dưới sự quản lý trực tiếp của Bộ Tài chính.

Sau khi thành lập Công ty bảo hiểm Việt Nam, nhận thức rõ vị thế quan trọng của cảng Hải Phòng-là cảng biển lớn nhất đồng thời cũng là thành phố và trung tâm kinh tế lớn thứ hai miền Bắc - Bộ Tài chính quyết định thành lập chi nhánh bảo hiểm Hải Phòng, tên giao dịch là “Bảo Việt Hải Phòng” trực thuộc Bảo Việt, chính thức đi vào hoạt động tháng 05/1965.

Trong chặng đường mười năm đầu (1965-1975), Bảo Việt hoạt động trong điều kiện cả nước có chiến tranh, miền Bắc chống chiến tranh phá hoại của Đế quốc Mỹ, miền Nam chống chiến tranh xâm lược của Mỹ nguy. Do hoàn cảnh đất nước như vậy nên hoạt động kinh doanh bảo hiểm của Bảo Việt còn rất nhiều hạn chế. Thời kỳ này Công ty chủ yếu chỉ thực hiện hai nghiệp vụ là bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu đường biển và bảo hiểm tàu biển thông qua chi nhánh là Bảo Việt Hải Phòng. Thị trường bảo hiểm Việt Nam hoạt động theo cơ chế bao cấp, hoạt động bảo hiểm, tái bảo hiểm chủ yếu dựa vào các Công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm của Liên Xô và Trung Quốc.

Như vậy, có thể thấy giai đoạn 1964- 1974 là giai đoạn sơ khai của thị trường bảo hiểm Việt Nam với một công ty bảo hiểm duy nhất là Bảo Việt.

### **2.1.2 Giai đoạn 1975-1993**

Trong giai đoạn này, lịch sử của ngành bảo hiểm Việt Nam có thể được chia làm hai giai đoạn, đó là: giai đoạn 1975-1985 và giai đoạn 1986-1993.

#### *- Giai đoạn 1975- 1985:*

Đây là giai đoạn bắt đầu từ ngày Giải phóng miền Nam thống nhất đất nước cho đến trước khi Việt Nam thực hiện chính sách mở cửa và cải cách kinh tế.

Đầu năm 1975, cả nước khẩn trương chuẩn bị cho kế hoạch giải phóng miền Nam. Bên cạnh việc bổ xung cơ sở vật chất, lực lượng quân sự, hàng ngàn cán bộ giỏi của các ban ngành trong đó có tài chính, bảo hiểm được tập hợp để chuẩn bị tham gia tiếp quản các tỉnh, thành phố được giải phóng. 11 giờ 30 phút ngày 30.4.1975, lá cờ cách mạng tung bay trên nóc phủ tổng thống- cứ điểm cuối cùng của quân Mỹ, chiến dịch Hồ Chí Minh lịch sử toàn thắng. Chính quyền thành phố Hồ Chí Minh được thành lập.

Ngày 27.12.1975, Chính phủ cách mạng lâm thời Cộng hoà miền Nam Việt Nam ra tuyên bố đình chỉ các hoạt động của các Công ty bảo hiểm miền Nam Việt Nam. Ngày 27.10.1975, tuyên bố thanh lý và giải thể các tổ chức bảo hiểm tư nhân.

Ngày 17.1.1976, Bộ trưởng Bộ Kinh tế tài chính Chính Phủ cách mạng lâm thời Cộng hoà miền Nam Việt Nam ra quyết định số 21/QĐ- BKT thành lập công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm Việt Nam (viết tắt là BAVINA), thuộc Tổng nha tài chính Chính phủ cách mạng lâm thời Cộng hoà miền Nam Việt Nam.

Ngày 1.3.1977, Bộ trưởng Bộ Tài chính ra quyết định số 61/TCQĐ/TCCB về việc sát nhập BAVINA thành chi nhánh của Bảo Việt tại thành phố Hồ Chí Minh. Như vậy, kể từ đây, Bảo Việt chính thức có mạng lưới hoạt động tại các tỉnh miền Nam.

Phục vụ đường lối phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước, Công ty bảo hiểm Việt Nam mở thêm các chi nhánh ở một số tỉnh thành phố có cảng biển để phát triển bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu và bảo hiểm thân tàu biển ở Quảng Ninh, Đà Nẵng, Bình Định, Vũng Tàu. Việc Bảo Việt mở thêm chi nhánh ở Vũng Tàu (29.4.1978) còn có lý do hoàn toàn mới đó là đón bắt cơ hội bảo hiểm trong lĩnh vực thăm dò và khai thác dầu khí. Kết quả năm 1979, doanh thu phí bảo hiểm từ lĩnh vực thăm dò, khai thác dầu khí là 2,1 triệu USD trên tổng mức trách nhiệm đảm nhận là 365.406,654 USD, bằng 1/2 kim ngạch hàng xuất khẩu của Việt Nam.

Ngày 18.12.1980, tại kỳ họp thứ bảy khoá VI, Quốc hội đã thông qua Hiến pháp mới, trong đó có ghi nhận tầm quan trọng của hoạt động bảo hiểm.

Công ty bảo hiểm Việt Nam trình Bộ Tài chính và được chấp thuận mở rộng mạng lưới bảo hiểm trong cả nước. Theo đó, Bảo Việt được phép thành lập các Tổ bảo hiểm sau nâng cấp thành các Phòng bảo hiểm ở các tỉnh, thành phố trong cả nước. Bảo Việt lần đầu triển khai thực hiện nghiệp vụ bảo hiểm tai nạn hành khách trên cả nước, thí điểm thực hiện bảo hiểm xe ô tô ở Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh. Năm 1981, được sự đồng ý của Bộ Tài chính, Bảo Việt tiến hành thí điểm lần thứ nhất bảo hiểm cây lúa tại hai huyện Vụ Bản và Nam Ninh thuộc tỉnh Hà Nam Ninh (cũ). Sau đó việc thí điểm bảo hiểm cây lúa được tạm ngừng để tiếp tục nghiên cứu, rút kinh nghiệm đến tận năm 1986 Bảo Việt mới triển khai bảo hiểm nông nghiệp lần 2 và 11 năm sau triển khai lần 3. Sau 3 lần thí điểm đến nay, bảo hiểm nông nghiệp vẫn chưa được một công ty bảo hiểm nào ở Việt Nam triển khai trên diện rộng.

Năm 1986, những kinh nghiệm đầu tiên về bảo hiểm tai nạn thân thể học sinh và những quy tắc đầu tiên về bảo hiểm tai nạn lao động được khởi thảo, được rút kinh nghiệm từ đợt thí điểm tại chi nhánh Vũng Tàu Côn Đảo.

*- Giai đoạn 1986- 1993:*

Cơ chế tập trung, quan liêu bao cấp bộc lộ nhiều hạn chế, kìm hãm sự phát triển của nền kinh tế nước ta. Chính sách giá, lương, tiền không còn phù hợp làm lạm phát trở nên trầm trọng, đời sống nhân dân gặp nhiều khó khăn, tình hình chính trị trong và ngoài nước biến đổi mạnh mẽ đòi hỏi chúng ta phải có sự thay đổi.

Ngày 22.12.1987, Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam khoá VIII, kỳ họp thứ 2 đã thông qua Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, tạo cơ sở pháp lý quan trọng cho chính sách mở cửa nền kinh tế với thị trường bên ngoài, mở ra thời kỳ phát triển mới cho nền kinh tế nước nhà.

Ngày 10.3.1988, Hội đồng Bộ trưởng ban hành Nghị định số 30/HĐBT về chế độ bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới dưới hình thức bắt buộc. Bảo Việt đã cộng tác với các cấp, các ngành đặc biệt là ngành Giao thông và Công an nên chỉ trong một thời gian ngắn nghiệp vụ này đã được triển khai rộng khắp đem lại doanh thu lớn cho Bảo Việt.

Ngày 17.12.1989, Bộ Tài chính ban hành quyết định số 27/ TCQĐ chuyển Công ty bảo hiểm Việt Nam thành Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam, nâng cấp các chi nhánh ở các tỉnh, thành phố thành các Công ty thành viên trực thuộc.

Với chính sách mở cửa nền kinh tế và các biện pháp tháo gỡ khó khăn, lạm phát được khống chế một cách nhanh chóng, đời sống nhân dân được ổn định, từ đó tạo nhu cầu về tham gia bảo hiểm.

Để đáp ứng những đòi hỏi mới của nền kinh tế khi chuyển sang kinh tế thị trường, ngày 18.12.1993 Chính phủ đã ban hành Nghị định 100/CP cho phép thành lập các Công ty bảo hiểm thuộc các thành phần kinh tế khác, chấm dứt sự độc quyền của Bảo Việt trên thị trường, đánh dấu một bước ngoặt lớn trong sự phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam.

### **2.1.3 Giai đoạn 1994- 2005**

Đây là giai đoạn mà đất nước tiếp tục thời kỳ đổi mới, cải cách kinh tế đi vào chiều sâu theo nền kinh tế thị trường định hướng XHCN đạt được nhiều thành quả quan trọng. Tăng trưởng kinh tế đạt bình quân 6,9%, kinh tế phát triển ổn định, lạm phát dưới một con số. Đời sống dân cư được cải thiện rõ rệt, thu nhập bình quân đầu người tăng từ 300 USD năm 1996 lên 430 USD năm 2001 và trên 500 USD năm 2003. Đây là những điều kiện kinh tế xã hội thuận lợi thúc đẩy thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển.

Sự ra đời của Nghị định 100/CP năm 1993 đã tạo cơ sở pháp lý cho hàng loạt các công ty bảo hiểm trong nước ra đời như Bảo Minh, PJICO, Bảo Long trong năm 1994. Đến năm 1996, thị trường bảo hiểm Việt Nam mới chính thức có sự tham gia của các Công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài như VIA, UIC. Cuộc cạnh tranh về kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam bước vào giai đoạn khốc liệt.

Mục tiêu quan trọng của Nhà nước khi ban hành Nghị định 100/CP đó là: tạo ra một thị trường bảo hiểm thực sự ở Việt Nam, xoá bỏ sự độc quyền của Bảo Việt, tách chức năng quản lý Nhà nước với chức năng kinh doanh, phù hợp với chủ trương chung là phát triển kinh tế Việt Nam theo hướng thị trường, đáp ứng các nhu cầu về bảo hiểm phát sinh, đặc biệt khi xoá bỏ cơ chế bao cấp của Nhà nước.



Xuất phát từ các mục tiêu trên, hai nội dung quan trọng của Nghị định 100/CP năm 1993 cần được nhắc tới, đó là: *Thứ nhất*, cho phép thành lập các doanh nghiệp bảo hiểm khác được kinh doanh trên thị trường bên cạnh Bảo Việt; và *thứ hai*, Bộ tài chính là cơ quan Chính phủ thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm. Trên cơ sở đó, Bộ tài chính đã thành lập Phòng quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm, trực thuộc Vụ Tài chính các Ngân hàng và tổ chức tài chính với các chức năng:

- Quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm
- Quản lý tài chính các DNBH bảo hiểm
- Chủ quản các DNBH Nhà nước

Sau khi ban hành Nghị định 100/CP, tạo cơ sở pháp lý ban đầu cho sự hình thành và phát triển của thị trường bảo hiểm, nhận thức rõ tầm quan trọng của việc duy trì thị trường phát triển lành mạnh, ổn định và bền vững, Bộ Tài chính đã có nhiều nỗ lực để tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý về kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam. Ngày 9/12/2000 Luật kinh doanh bảo hiểm đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua. Trên cơ sở Luật kinh doanh bảo hiểm, ngày 1/8/2001 Chính phủ đã ban hành Nghị định 43/2001/NĐ-CP quy định về chế độ tài chính đối với DNBH và môi giới bảo hiểm, và ngày 28/8/2001 Bộ Tài chính ban hành Thông tư 72/2001/TT-BTC về hướng dẫn thực hiện Nghị định 43/2001/NĐ-CP.

Một dấu mốc quan trọng trong quá trình phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam cần được kể tới đó là năm 2003, khi Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 175/2003/QĐ-TTg về việc phê duyệt "Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010" với các mục tiêu: "Phát triển thị trường bảo hiểm toàn diện, an toàn lành mạnh nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm cơ bản của nền kinh tế và dân cư, bảo đảm cho các tổ chức, cá nhân được thụ hưởng những sản phẩm bảo hiểm đạt tiêu chuẩn quốc tế; thu hút các nguồn lực trong nước và nước ngoài cho đầu tư phát triển kinh tế - xã hội; nâng cao năng lực

tài chính, kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh và hội nhập quốc tế”.

#### **2.1.4 Giai đoạn 2006-2010**

Đây là giai đoạn mà thị trường BHPNT Việt Nam tiếp tục có những bước phát triển không chỉ về chiều rộng mà cả về chiều sâu. Sự tăng trưởng và phát triển kinh tế cùng xu hướng hội nhập quốc tế là những gốc rễ quan trọng thúc đẩy thị trường BH nói chung, thị trường BHPNT nói riêng phát triển. Bên cạnh đó các quy định pháp lý cũng liên tục được điều chỉnh bổ sung trong giai đoạn này để đáp ứng với những thay đổi, phát triển của thị trường bảo hiểm. Thực trạng phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong giai đoạn này cũng là một trong những nội dung nghiên cứu chủ yếu của luận án.

### **2.2 TRỰC TRẠNG THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM (GIAI ĐOẠN 2006-2010)**

#### **2.2.1 Điều kiện kinh tế - xã hội Việt Nam**

Giai đoạn 2006-2010 là giai đoạn mà tình hình kinh tế-xã hội Việt Nam tiếp tục phát triển và tương đối ổn định mặc dù thế giới có nhiều biến đổi và bất ổn cả về mặt kinh tế và chính trị xã hội. Đây là những điều kiện tiên đề hết sức quan trọng đối với sự phát triển của thị trường BHPNT trong giai đoạn này cũng như những năm về sau. Một số chỉ tiêu quan trọng có thể kể đến đó là:

##### GDP:

Số liệu *bảng 2.1* cho thấy, nếu như năm 2006 GDP của Việt Nam là 425373 tỷ đồng, thì đến năm 2010 con số này ước đạt 551178 tỷ đồng (theo giá so sánh năm 1994). Do chịu tác động của khủng hoảng tài chính thế giới, tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam có giảm trong năm 2008 và 2009 (tương ứng là 6,31% và 5,32%), nhưng đến năm 2010 con số này lại bắt đầu tăng lên đạt 6,7%.

**Bảng 2.1: GDP và tốc độ tăng trưởng GDP (2006-2010)**

<b>Năm</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>GDP (tỷ đ)</b>	425373	461344	490458	516568	551609
<b>Tốc độ tăng (%)</b>	8,23	8,46	6,31	5,32	6,78

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010[30])

Ngoài ra, nếu xét GDP theo cơ cấu ngành, bảng số liệu còn cho thấy, tỷ trọng trong GDP của nhóm ngành công nghiệp - xây dựng là cao nhất và có xu hướng ngày càng tăng (Bảng 2.2). Điều này cho thấy triển vọng của các nghiệp vụ bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm tài sản công nghiệp là rất lớn.

**Bảng 2.2: Cơ cấu GDP theo ngành (giai đoạn 2006-2010 )**

Đơn vị: %

<b>Năm</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Tổng</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>Phân ngành</b>					
<b>Nông lâm ngư nghiệp</b>	20,40	20,34	22,21	20,91	20,58
<b>CN và xây dựng</b>	41,54	41,48	39,84	40,24	41,10
<b>Dịch vụ</b>	38,06	38,18	37,95	38,85	38,32

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010 [30])

Tỷ trọng GDP của nhóm ngành nông lâm ngư nghiệp có xu hướng giảm, trong khi của nhóm ngành dịch vụ có xu hướng tăng. Đây là tín hiệu đáng mừng của việc chuyển dịch cơ cấu sản xuất ở Việt Nam, cũng là cơ hội cho các loại hình bảo hiểm dịch vụ như bảo hiểm du lịch phát triển.

#### Công nghiệp:

Sản lượng sản xuất công nghiệp trong những năm qua luôn đạt tăng trưởng với tốc độ cao, cho dù năm 2009 do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới giảm xuống còn 12,80%. Nhưng đến năm 2010, giá trị sản xuất công nghiệp đạt 814.065 tỷ đồng, tăng gần 22% so với năm 2009 (bảng 2.3).

**Bảng 2.3: Giá trị sản xuất công nghiệp (2006-2010)**

Năm	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Giá trị SXCN (tỷ đ)</b>	404697	474423	591608	667323	814065
<b>Tốc độ tăng (%)</b>	17,57	17,23	24,70	12,80	21,99

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010 [30])

Trong năm 2010, sản xuất công nghiệp của khu vực kinh tế Nhà nước tăng 7,4%; khu vực ngoài Nhà nước tăng 14,7%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 17,2% (dầu mỏ và khí đốt giảm 0,7%, các ngành khác tăng 19,5%). Trong ba ngành công nghiệp cấp I, giá trị sản xuất ngành công nghiệp chế biến tăng 14,9% so với năm 2009; ngành công nghiệp điện, ga, nước tăng 14,8%; ngành công nghiệp khai thác giảm 0,5% do sản lượng khai thác than và dầu thô giảm.

Một số sản phẩm công nghiệp quan trọng có tốc độ tăng cao hơn mức tăng chung là: khí hoá lỏng tăng 62,4%; sơn hoá học tăng 34,7%; sữa bột tăng 22%; giày thể thao tăng 20,7%; bia tăng 19,8%; kính thuỷ tinh tăng 17,1%; tủ lạnh tủ đá tăng 15,6%; khí đốt thiên nhiên dạng khí tăng 15,4%; điện sản xuất tăng 14,9%. Một số sản phẩm có mức tăng khá so với cùng kỳ năm trước như: nước máy thương phẩm tăng 12,6%; thuỷ hải sản chế biến tăng 11,5%; giấy, bìa tăng 9,7%; xà phòng tăng 8,2%; vải dệt từ sợi tổng hợp hoặc sợi nhân tạo tăng 8%; phân hoá học tăng 7,7%.

Một số sản phẩm tăng thấp hoặc giảm là: thép tròn tăng 4,7%; máy giặt tăng 4,4%; điều hoà nhiệt độ tăng 3,9%; xe chở khách tăng 2,4%; thuốc lá điếu tăng 2,3%; giấy, dép, ủng bằng da giả tăng 1,6%; xe tải tăng 1,3%; than sạch giảm 0,2%; ti vi lắp ráp giảm 7,8%; dầu thô khai thác giảm 8,8%.

Với tỷ trọng cao chiếm trong GDP, sự phát triển của ngành sản xuất công nghiệp là yếu tố quan trọng để tăng trưởng kinh tế. Từ đó phát triển ngành dịch vụ bảo hiểm với các sản phẩm như bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm thiết bị điện tử.

#### Nông nghiệp:

Sau hơn hai mươi năm qua, cùng với sự đổi mới của nền kinh tế đất nước, ngành sản xuất nông nghiệp nước ta có những bước tiến vượt bậc. Tốc độ tăng

trường nông nghiệp ổn định 4% - 5%/năm (bảng 2.4). Mức đóng góp của ngành vào GDP khoảng 20%. Hiện nước ta là nước xuất khẩu hạt tiêu đen lớn nhất thế giới, đứng thứ hai về xuất khẩu gạo và thứ 3 về xuất khẩu café.

**Bảng 2.4: Giá trị sản xuất nông nghiệp phân theo ngành hoạt động (2006-2010)**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Năm	Tổng số	Chia ra		
		Trồng trọt	Chăn nuôi	Dịch vụ
<b>2006</b>	142711,0	111613,0	27907,4	3190,6
<b>2007</b>	147846,7	115374,8	29196,1	3275,8
<b>2008</b>	158108,3	123391,2	31326,3	3390,8
<b>2009</b>	161536,4	124487,3	33547,1	3502,0
<b>2010</b>	232650,0	129382,7	36508,2	3612,3

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010 [30])

Năm 2010, trước diễn biến thời tiết không mấy thuận lợi, dịch bệnh trên cây trồng, vật nuôi lan rộng ở nhiều địa phương, giá trị sản xuất nông, lâm nghiệp và thủy sản vẫn có một năm đạt tăng trưởng khá cao. Con số ấn tượng nhất là giá trị sản xuất nông nghiệp, theo giá so sánh 1994, ước đạt trên 232,65 nghìn tỷ đồng, tăng tới 4,7 % so với năm trước, cao hơn năm 2009 (3%).

Trong con số kể trên, giá trị sản xuất trồng trọt ước đạt gần 168,39 nghìn tỷ đồng, tăng 4,2%; thủy sản ước đạt 56,9 nghìn tỷ đồng tăng 6,1%; và lâm nghiệp đạt 7,37 nghìn tỷ đồng, tăng 4,6%. Lượng lương thực có hạt đã qua một năm bội thu, sản lượng ước đạt 44,6 triệu tấn, tăng 2,9% so với năm 2009, tương đương tăng 1,27 triệu tấn, trong đó sản lượng lúa đạt xấp xỉ 40,0 triệu tấn, tăng 1,04 triệu tấn; sản lượng ngô đạt 4,6 triệu tấn, tăng 235,1 nghìn tấn so với năm 2009.

Theo Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, chăn nuôi gia cầm tiếp tục phát triển theo hướng sản xuất qui mô lớn. Tại thời điểm điều tra ngày 1/10, đàn gia cầm phát triển nhanh với số lượng tổng đàn đạt 300,5 triệu con, tăng 7,25% so với cùng kỳ.

Dẫn đầu về mức tăng trưởng trong ngành nông nghiệp, sản lượng thủy sản năm 2010 ước đạt 5,16 triệu tấn, tăng 6,4% so với năm 2009, trong đó sản lượng khai thác đạt 2,45 triệu tấn, tăng 7,6% so với cùng kỳ; nuôi trồng đạt trên 2,7 triệu tấn, tăng tương ứng 5,4%.

Xuất khẩu tăng mạnh cũng là động lực thúc đẩy sản xuất nông nghiệp đi lên trong năm vừa qua. Tổng kim ngạch xuất khẩu nông, lâm, thủy sản năm 2010 ước đạt 19,15 tỷ USD, tăng 22,6% so cùng kỳ năm trước.

Sự phát triển của ngành sản xuất nông nghiệp nước ta đang đi dần theo hướng phát triển về chiều sâu, tăng năng suất lao động trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp là tạo tiền đề quan trọng đối với phát triển các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp nói riêng và sản phẩm bảo hiểm cho nông thôn Việt nam nói chung.

#### Xuất nhập khẩu:

Số liệu *bảng 2.5* cho thấy tình hình kim ngạch xuất nhập khẩu (XNK) ở Việt Nam giai đoạn từ 2006 đến 2010.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế và xu hướng hội nhập quốc tế, kim ngạch xuất nhập khẩu (XNK) ở nước ta tăng khá cao trong những năm qua, trừ năm 2009 do ảnh hưởng của suy thoái toàn cầu nên có tốc độ tăng trưởng âm.

**Bảng 2.5: Tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam (2006-2010)**

<b>Năm</b>	<b>KN xuất khẩu (triệu USD)</b>	<b>Tốc độ tăng KN NK (%)</b>	<b>KN nhập khẩu (triệu USD)</b>	<b>Tốc độ tăng KN NK (%)</b>
2006	39826,2	22,7	44891,1	22,1
2007	48561,4	21,9	62764,7	39,8
2008	62685,1	29,1	80713,8	28,6
2009	57096,3	-8,9	69948,8	-13,3
2010	72191,9	26,4	84801,2	21,2

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010 [30])

Năm 2010, giá trị kim ngạch xuất khẩu ước đạt 72,2 tỷ USD, nhập khẩu là 85 tỷ USD. Trong đó, xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đạt

38,8 tỷ USD, tăng 27,8% và chiếm 54,2% kim ngạch xuất khẩu cả nước. Còn nhóm các doanh nghiệp có vốn đầu tư trong nước đạt 32,8 tỷ USD, tăng 22,7%.

Cũng như mọi năm, hàng dệt may tiếp tục đứng đầu về kim ngạch xuất khẩu (đạt 11,2 tỷ USD, tăng 23% so với năm trước. Mặt hàng da giày và thủy sản dù chịu nhiều áp lực song do có sự đầu tư chiều sâu, tạo mặt hàng mới và mở rộng thị trường nên kim ngạch xuất khẩu vẫn đạt trên 5 tỷ USD; kim ngạch mặt hàng gạo là 3,2 tỷ USD; cao su đạt 2,38 tỷ USD... tất cả đều vượt trên mục tiêu đề ra.

Năm 2010, nước ta cũng có thêm 5 mặt hàng mới có kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD là mặt hàng: hạt điều, xăng dầu các loại, sản phẩm chất dẻo, dây điện cáp điện và phương tiện vận tải, đưa tổng số mặt hàng có kim ngạch 1 tỷ USD trở lên là 18 mặt hàng.

Đáng chú ý, trong năm 2010, theo nhận định của Bộ Công Thương, chất lượng tăng trưởng xuất khẩu được cải thiện, cơ cấu hàng hoá xuất khẩu đã có những chuyển dịch tích cực theo hướng tăng dần tỷ trọng nhóm hàng công nghiệp, chế tạo, nhóm hàng có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, giảm dần xuất khẩu hàng thô.

Những kết quả đạt được trên của hoạt động XNK là điều kiện vô cùng quan trọng để phát triển bảo hiểm hàng hóa XNK của Việt Nam.

#### Đầu tư phát triển:

Để thực hiện thành công sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, trong những năm qua kể từ khi mở cửa nền kinh tế, Việt Nam đã có nhiều biện pháp tích cực nhằm huy động vốn đầu tư phát triển từ tất cả các nguồn, nội lực cũng như ngoại lực (bảng 2.6).

**Bảng 2.6: Vốn đầu tư phát triển của Việt Nam (2006-2010)**

Năm	2006	2007	2008	2009	2010
Vốn đầu tư (tỷ đ)	243306	309117	333226	371302	400183
Tốc độ tăng (%)	13,73	27,05	7,80	11,43	7,80

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010 [30])

Tính đến năm 2010, vốn đầu tư phát triển ước đạt 419200 tỷ đồng, chiếm khoảng 41% GDP. Trong đó, vốn đầu tư của dân cư và tư nhân dẫn đầu chiếm tỷ trọng 31,2%; tiếp theo là vốn đầu tư thuộc ngân sách nhà nước chiếm 22,5%; vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài 21,5%.

So với kế hoạch, vốn đầu tư của khu vực dân cư và tư nhân cùng vốn trực tiếp nước ngoài giảm lần lượt 4,4% và 1,5% số tuyệt đối; trong khi đó vốn đầu tư thuộc ngân sách nhà nước tăng 6,6%.

Sự gia tăng của nguồn vốn đầu tư phát triển qua các năm chứng tỏ sức hút của nền kinh tế Việt Nam đối với các nhà đầu tư cả trong và ngoài nước. Cũng là cơ hội cho sự phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam, đặc biệt là với các dự án đầu tư lớn.

#### Dân số:

Dân số Việt Nam tiếp tục tăng, tuy nhiên tốc độ tăng đã được kiểm soát. Những năm gần đây tốc độ tăng dân số luôn thấp hơn 1,1% (bảng 2.7). Đến cuối năm 2010 dân số Việt Nam ước đạt gần 87 triệu người. Nước ta đang trong thời kỳ "cơ cấu dân số vàng" khi mà số người trong độ tuổi lao động gần gấp đôi số người sống phụ thuộc. Tuy nhiên, thách thức đang đặt ra là nước ta bắt đầu bước vào thời kỳ già hóa dân số. Thực tế này là cơ hội của ngành bảo hiểm phát triển đối với các sản phẩm bảo hiểm con người như bảo hiểm học sinh, bảo hiểm cá nhân, bảo hiểm y tế (trong BHTM).

**Bảng 2.7: Dân số và tăng trưởng dân số Việt Nam (2006-2010)**

Năm	2006	2007	2008	2009	2010
Dân số (nghìn người)	83311,2	84218,5	85118,7	86025,0	86927,7
Tốc độ tăng (%)	1,12	1,09	1,07	1,06	1,05

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010 [30])

#### Thu nhập dân cư:

Thu nhập bình quân đầu người của các tầng lớp dân cư đều được cải thiện trong những năm gần đây (bảng 2.8). Theo Tổng Cục thống kê, trong 5 năm từ



2006 đến 2010, thu nhập bình quân đầu người ở nước ta tăng 1,6 lần tương đương 438 USD. Tính theo Việt Nam đồng, GDP bình quân đầu người năm 2010 đạt gần 22,8 triệu đồng, tăng gần 2 lần so với năm 2006

**Bảng 2.8: Thu nhập bình quân đầu người một tháng một số năm**

<b>Năm</b>	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>	<b>2010</b>
<b>Thu nhập bq/ người/tháng (1000 đ)</b>	356	484	636	995	1900

(Nguồn: Niên giám thống kê 2010 [30])

Điều kiện kinh tế được nâng cao là tiền đề quan trọng cho ngành bảo hiểm Việt Nam phát triển các sản phẩm bảo hiểm cá nhân và hộ gia đình như bảo hiểm nhà tư nhân, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm tai nạn và sức khỏe.

#### Giáo dục:

Giáo dục và nâng cao trình độ dân trí luôn là vấn đề quan trọng hàng đầu của Đảng và nhà nước ta. Tính đến cuối năm 2009, số trường phổ thông ở nước ta là 28408 trường với 818,7 nghìn giáo viên và 14912,1 nghìn học sinh. Còn đối với giáo dục đại học và cao đẳng, số trường học là 403 trường, số giảng viên là 65,1 nghìn người, số sinh viên 1796,2 nghìn người. Về cơ bản đến nay Việt Nam đã thực hiện xong phổ cập giáo dục và đang từng bước nâng cao trình độ dân trí. Việc nâng cao trình độ dân trí cho người dân sẽ giúp họ có những kiến thức rộng hơn về các vấn đề kinh tế xã hội, trong đó có sự hiểu biết bảo hiểm và lợi ích của việc mua bảo hiểm.

## **2.2.2 Thực trạng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam**

### *2.2.2.1 Quy định pháp lý điều chỉnh hoạt động thị trường*

#### *a. Luật kinh doanh bảo hiểm*

Luật kinh doanh bảo hiểm được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 09/02/2000 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/04/2001. Bộ Luật này gồm 9 chương và 129 điều. Mục đích của Luật kinh doanh bảo hiểm là điều chỉnh tổ chức hoạt động kinh doanh bảo hiểm, xác định quyền và nghĩa vụ của các chủ thể tham gia thị trường bảo hiểm.

Ngày 24/11/2010, tại kỳ họp thứ 8, Quốc hội khóa 12 đã thông qua Luật số 61/2010/QH 12 về Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm và có hiệu lực từ ngày 01/07/2011.

*b. Các Nghị định*

(1) Nghị định số 18/2005/NĐ-CP về Quy định việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ.

(2) Nghị định 130/2006/NĐ-CP về bảo hiểm cháy nổ bắt buộc.

(3) Nghị định số 45/2007/NĐ-CP về Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm.

(4) Nghị định số 46/2007/NĐ-CP về Quy định chế độ tài chính đối với DNBH và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm.

(5) Nghị định 103/2008/NĐ-CP về bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới.

(4) Nghị định số 41/2009/NĐ-CP quy định về Xử phạt hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

(6) Nghị định số 80/2009/NĐ-CP về việc xe ô tô có tay lái nghịch.

*c. Các Thông tư*

(1) Thông tư số 52/2005/TT-BTC của Bộ Tài chính về hướng dẫn việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ trong lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp.

(2) Thông tư số 155/2007/TT-BTC hướng dẫn thi hành Nghị định số 45/2007/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm. Thông tư gồm 11 phần, 51 điều, 14 phụ lục. Nội dung của Thông tư là hướng dẫn thực hiện Nghị định 45/2007/NĐ-CP áp dụng đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tái bảo hiểm, môi giới và đại lý bảo hiểm; việc thành lập và hoạt động văn phòng đại diện DNBH, môi giới bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam.

(3) Thông tư số 156/2007/TT-BTC về hướng dẫn thực hiện Nghị định 46/2007/NĐ-CP quy định về chế độ tài chính đối với DNBH và DN môi giới bảo

hiểm. Thông tư có 11 phần, 51 điều, 22 mẫu biểu và 1 phụ lục. Nội dung chính của Thông tư là hướng dẫn chế độ tài chính đối với DNBH, DN môi giới bảo hiểm được thành lập, hoạt động theo Luật kinh doanh bảo hiểm.

(4) Thông tư 126/2008/TT-BTC về quy tắc, điều khoản, biểu phí bảo hiểm bắt buộc TNDS chủ xe cơ giới.

(5) Thông tư liên tịch số 35/2009/TTLT-BCA-BTC về thực hiện bảo hiểm bắt buộc TNDS chủ xe cơ giới.

(6) Thông tư số 86/2009/TT-BTC về Sửa đổi bổ sung một số điểm của Thông tư 155/2007/TT-BTC và Thông tư 156/2007/TT-BTC. Thông tư gồm 3 điều, 1 phụ lục. Nội dung chính của Thông tư là sửa đổi, bổ sung một số điểm của thông tư 155/2007/TT-BTC và thông tư 156/2007/TT-BTC. Thông tư gồm 3 điều, 1 phụ lục. Nội dung chính của thông tư là những quy định sửa đổi bổ sung cho thông tư 155/2007/TT-BTC và thông tư 156/2007/TT-BTC.

(7) Thông tư số 103/2009/TT-BTC hướng dẫn về quỹ bảo hiểm xe cơ giới.

(8) Thông tư số 03/2010/TT-BTC về hướng dẫn thực hiện Nghị định số 41/2009/NĐ-CP quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Thông tư gồm 6 phần, 12 điều, 2 phụ lục. Nội dung chính của thông tư là hướng dẫn thực hiện Nghị định số 41/2009/NĐ-CP.

(9) Thông tư số 220/2010/TT-BTC về bảo hiểm cháy nổ bắt buộc.

(10) Thông tư số 219/2010/TT-BTC hướng dẫn tiêu chí xác định tổ chức bảo hiểm có uy tín.

#### *d. Các đề án, chiến lược*

(1) Quyết định số 4056/QĐ-BTC về việc ban hành kế hoạch phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2006-2010 do Bộ tài chính ban hành ngày 13/12/2006.

(2) Quyết định số 315/QĐ-TTg “Về việc thực hiện thí điểm BHNN giai đoạn 2011-2013” do Bộ Tài chính thực hiện.

Ngoài ra, khi thực hiện kinh doanh các nghiệp vụ bảo hiểm, các DNBH còn chịu sự

điều chỉnh của các quy định pháp luật khác của Việt Nam như: Bộ Luật dân sự, Luật Hàng hải Việt Nam.

#### 2.2.2.2 *Quản lý nhà nước đối với hoạt động của thị trường BHPNT*

##### *a. Cơ quan quản lý*

Tại điều 121 của Luật kinh doanh bảo hiểm [17] có quy định:

“1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm

2. Bộ Tài chính chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm

3. Các bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan trực thuộc Chính phủ trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật.

4. Ủy ban nhân dân các cấp trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình thực hiện quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm tại địa phương theo quy định của pháp luật.”

Như vậy, Bộ tài chính là cơ quan trực tiếp chịu trách nhiệm quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm nói chung, kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng, trong đó có các DNBH phi nhân thọ.

Trước đây, Bộ Tài chính có Phòng quản lý bảo hiểm thuộc Vụ Tài chính Ngân hàng thực hiện chức năng quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm. Năm 2003, Phòng quản lý bảo hiểm được tách ra thành lập Vụ Bảo hiểm. Trước những yêu cầu mới, do sự phát triển nhanh chóng của thị trường bảo hiểm Việt Nam và xu hướng hội nhập quốc tế, năm 2009 Vụ bảo hiểm đã được chuyển thành Cục quản lý, giám sát bảo hiểm.

##### *b. Nội dung quản lý*

Theo Điều 120 Luật kinh doanh bảo hiểm [17], nội dung quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm gồm 10 nội dung:

(1) Ban hành và hướng dẫn thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về kinh doanh bảo hiểm; xây dựng chiến lược, quy hoạch, kế hoạch và chính sách phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam

Trước khi Nghị định 100/CP của Chính phủ được ban hành vào tháng 12 năm 1993, Việt Nam chỉ có một DNBH duy nhất đó là Tổng Công ty bảo hiểm Việt Nam (Nay là Tập đoàn Bảo Việt). Sau khi Nghị định 100/CP được ban hành, thị trường bảo hiểm Việt Nam chính thức được thành lập với sự ra đời của một loạt các công ty bảo hiểm thuộc các thành phần kinh tế. Trước thực tế đó, nhiều văn bản pháp luật đã được ban hành nhằm đáp ứng những yêu cầu mới. Năm 2000, Luật kinh doanh bảo hiểm được thông qua, ban hành và có hiệu lực. Các Nghị định, thông tư hướng dẫn thi hành Luật cũng được ban hành theo và liên tục điều chỉnh cho phù hợp: Nghị định 45/2007/NĐ-CP và nghị định 46/2007/NĐ-CP thay thế cho nghị định 42/2001/NĐ-CP và nghị định 43/2001/NĐ-CP, và thông tư 155/2007/TT-BTC và thông tư 156/2007/TT-BTC thay thế cho thông tư 98/2001/TT-BTC và thông tư 99/2001/TT-BTC. Bên cạnh đó, Bộ tài chính cũng đã xây dựng Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam đến năm 2010, đề ra lộ trình phát triển cho thị trường bảo hiểm Việt Nam theo xu hướng hội nhập quốc tế.

(2) Cấp và thu hồi giấy phép thành lập và hoạt động của DNBH

Việc cấp giấy phép thành lập DNBH nói chung, DNBH phi nhân thọ nói riêng được quy định tại Chương III, Mục 1 của Luật kinh doanh bảo hiểm. Trong đó, tại Điều 63 có quy định về điều kiện để được cấp giấy phép thành lập và hoạt động như sau:

- “1. Có số vốn điều lệ đã góp không thấp hơn mức vốn pháp định theo quy định của Chính phủ;
2. Có hồ sơ xin giấy phép thành lập và hoạt động theo quy định tại Điều 64 của Luật này;
3. Có loại hình doanh nghiệp và điều lệ phù hợp với luật này và các quy định khác của pháp luật;
4. Người quản trị, người điều hành có năng lực quản lý chuyên môn, nghiệp vụ về bảo hiểm.”

Tại Nghị định 46/2007/NĐ-CP, một thay đổi quan trọng trong việc cấp giấy phép cho DNBH phi nhân thọ là nâng vốn pháp định từ 70 tỷ đồng lên 300 tỷ đồng. Sự thay đổi này là cần thiết nhằm tăng khả năng tài chính cho DNBH và bảo vệ quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm, và cũng chứng tỏ sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung cũng như các DNBH nói riêng.

Việc cấp giấy phép thành lập và hoạt động cho các DNBH là đúng quy định, đảm bảo theo lộ trình phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam: đa thành phần, từng bước mở cửa hội nhập và bảo vệ các DNBH trong nước. Các doanh nghiệp được cấp giấy phép và hoạt động đều có vốn điều lệ bằng hoặc cao hơn vốn pháp định. Các doanh nghiệp trước đây có vốn dưới 300 tỷ đều đã bổ sung tăng vốn theo đúng quy định mới tại Nghị định 46/2007/NĐ-CP.

(3) Ban hành, phê chuẩn, hướng dẫn thực hiện quy tắc, điều khoản, biểu phí, hoa hồng bảo hiểm

Một trong những nội dung quan trọng của hoạt động quản lý nhà nước là quản lý sản phẩm của các DNBH thông qua việc phê chuẩn, hướng dẫn thực hiện quy tắc, điều kiện, điều khoản bảo hiểm. Tính đến nay, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm (trước đây là Vụ bảo hiểm) đã ban hành và phê chuẩn triển khai cho trên 800 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ. Các sản phẩm bảo hiểm ngày càng đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế xã hội và tuân thủ theo chuẩn mực quốc tế. Đặc biệt, sản phẩm bảo hiểm đã đáp ứng được yêu cầu phát triển một số ngành nghề quan trọng của nền kinh tế như: dầu khí, hàng không, đóng tàu, xây dựng cầu đường.

(4) Áp dụng các biện pháp cần thiết để DNBH bảo đảm các yêu cầu về tài chính và thực hiện những cam kết với bên mua bảo hiểm

Theo quy định hiện hành, các yêu cầu về tài chính đối với DNBH phi nhân thọ và thực hiện cam kết với bên mua bảo hiểm bao gồm: vốn điều lệ và ký quỹ, trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm (DPNVBH), biên khả năng thanh toán và hoạt động đầu tư tài chính.

- *Quy định về vốn điều lệ và ký quỹ*

Một trong những điều kiện để DNBH phi nhân thọ được cấp giấy phép và hoạt động là phải có vốn điều lệ cao hơn hoặc bằng vốn pháp định. Theo quy định vốn pháp định này là 300 tỷ đồng. Ngoài ra, DNBH còn phải ký quỹ 2% vốn điều lệ của doanh nghiệp gửi ở các ngân hàng thương mại Việt Nam nhằm đáp ứng về khả năng thanh toán nhanh cho khách hàng.

- *Quy định về trích lập DPNVBH*

Việc trích lập DPNVBH của các DNBH phi nhân thọ được quy định tại thông tư 156/2007/TT-BTC, bao gồm các loại quỹ DPNV sau:

- + Dự phòng phí.
- + Dự phòng bồi thường.
- + Dự phòng dao động lớn.

Thông tư cũng quy định rõ phương pháp trích lập cho từng loại quỹ DPNVBH.

- *Quy định về biên khả năng thanh toán*

Ở Việt Nam hiện nay, biên khả năng thanh toán tối thiểu của DNBH phi nhân thọ được quy định tại Thông tư 156/2007/TT-BTC như sau:

Biên khả năng thanh toán tối thiểu của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ là cách tính cho kết quả lớn hơn của hai phương pháp sau:

- 25% tổng phí bảo hiểm thực giữ lại tại thời điểm tính biên khả năng thanh toán.
- 12,5% của tổng phí bảo hiểm gốc và phí nhận tái bảo hiểm tại thời điểm tính biên khả năng thanh toán.

Trong trường hợp thanh kiểm tra phát hiện thấy DNBH mất khả năng thanh toán, Cục quản lý và giám sát bảo hiểm sẽ có những biện pháp thích hợp áp dụng như: tăng phần tái bảo hiểm, chuyển giao hợp đồng bảo hiểm cho doanh nghiệp khác, tái cơ cấu nhân sự...Nhìn chung, cho đến nay chưa có DNBH phi nhân thọ nào bị mất khả năng thanh toán phải áp dụng các biện pháp trên.

*- Quy định về hoạt động đầu tư tài chính*

Nghị định 46/2007/NĐ-CP quy định giới hạn đầu tư đối với tiền nhân rỗi từ quỹ DPNVBH trong các DNBH phi nhân thọ như sau:

- Mua trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng không hạn chế

- Mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào doanh nghiệp khác tối đa là 50% vốn nhân rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.

- Kinh doanh bất động sản, cho vay, uỷ thác đầu tư qua các tổ chức tài chính tín dụng tối đa 40% vốn nhân rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.

Các quy định này tạo hành lang pháp lý khá mở cho các DNBH thực hiện hoạt động đầu tư tiền nhân rỗi đảm bảo các nguyên tắc: an toàn, sinh lời và đáp ứng khả năng thanh toán.

(5) Tổ chức thông tin và dự báo tình hình thị trường bảo hiểm

Tổ chức thông tin và dự báo tình hình thị trường là một nhiệm vụ quan trọng của cơ quan quản lý nhà nước. Trong những năm qua, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm (trước đây là Vụ Bảo hiểm) là một trong những đầu mối cung cấp thông tin chính thức về thị trường bảo hiểm cho nội bộ ngành cũng như cho xã hội. Cục quản lý, giám sát bảo hiểm là cơ quan tư vấn cho Chính phủ xây dựng chiến lược phát triển, lộ trình mở cửa và hội nhập quốc tế cho thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung, bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng. Năm 2010 là năm kết thúc và tổng kết của Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2001-2010 do Chính phủ xây dựng và ban hành vào năm 2001.

(6) Tổ chức việc đào tạo, xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý và chuyên môn về nghiệp vụ bảo hiểm

Là ngành dịch vụ tài chính nên con người là yếu tố hết sức quan trọng đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm. Trên cơ sở Dự án trung tâm đào tạo bảo hiểm Việt Nam do EU tài trợ, năm 2009 Cục quản lý, giám sát bảo hiểm đã thành



lập Trung tâm đào tạo bảo hiểm trực thuộc Cục quản lý. Nhiệm vụ của Trung tâm là tổ chức thi sát hạch để các DNBH cấp chứng chỉ khai thác bảo hiểm. Điều đó góp phần làm nâng cao chất lượng của đội ngũ khai thác viên, đại lý bảo hiểm, tránh tình trạng mỗi doanh nghiệp làm một kiểu, không đảm bảo chất lượng đào tạo. Ngoài ra, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm còn kết hợp với Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam tổ chức nhiều lớp bồi dưỡng ngắn hạn trong và ngoài nước cho các cán bộ lãnh đạo các cấp của các DNBH.

(7) Thanh tra, kiểm tra; giải quyết khiếu nại tố cáo và xử lý vi phạm pháp luật về kinh doanh bảo hiểm

Điều 121 Luật kinh doanh bảo hiểm [17] quy định về hoạt động thanh tra của cơ quan quản lý nhà nước đối với các DNBH như sau:

“1. Việc thanh tra hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm phải được thực hiện đúng chức năng, đúng thẩm quyền và tuân thủ quy định của pháp luật.

Việc thanh tra về tài chính được thực hiện không quá một lần trong một năm đối với một doanh nghiệp. Thời hạn thanh tra tối đa không quá 30 ngày, trong trường hợp đặc biệt thời hạn thanh tra được gia hạn theo quyết định của cơ quan cấp trên có thẩm quyền, nhưng thời gian gia hạn không được quá 30 ngày.

Việc thanh tra bất thường chỉ được thực hiện khi có căn cứ về sự vi phạm pháp luật của doanh nghiệp.

2. Khi tiến hành thanh tra phải có quyết định của người có thẩm quyền; khi kết thúc thanh tra phải có biên bản kết luận thanh tra. Trưởng đoàn thanh tra chịu trách nhiệm về nội dung biên bản và kết luận thanh tra.

3. Người ra quyết định thanh tra không đúng pháp luật hoặc lợi dụng thanh tra để vụ lợi, sách nhiễu, gây phiền hà cho hoạt động của doanh nghiệp thì tùy theo mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật hoặc truy cứu trách nhiệm hình sự; nếu gây thiệt hại thì phải bồi thường cho doanh nghiệp theo quy định của pháp luật.”

Những hành vi vi phạm hành chính trong kinh doanh bảo hiểm sẽ bị xử phạt theo Nghị định 118 về xử phạt hành chính trong kinh doanh bảo hiểm.

Từ khi Cục quản lý, giám sát bảo hiểm được thành lập, Cục đã có thêm chức năng mới là thực hiện hoạt động thanh tra các DNBH. Bên cạnh việc thanh tra định theo kế hoạch, Cục còn thực hiện thanh tra khi có đơn khiếu nại tố cáo. Điều này góp phần làm lành mạnh thị trường bảo hiểm Việt Nam.

### *c. Đánh giá chung*

Trong những năm qua công tác quản lý nhà nước đối với các DNBH nói chung và DNBH phi nhân thọ nói riêng đã đạt được nhiều kết quả tích cực, đó là:

- Các văn bản pháp luật được sửa đổi bổ sung theo hướng ngày một hoàn thiện, đáp ứng yêu cầu mới ngành bảo hiểm, phù hợp với thông lệ quốc tế và đặc thù riêng của Việt Nam.

- Tổ chức hoạt động giám sát kinh doanh bảo hiểm được chuyên nghiệp hơn với sự ra đời của Cục quản lý, giám sát bảo hiểm năm 2009. Hiện nay Cục quản lý, giám sát bảo hiểm của tổ chức Hiệp Hội quốc tế các nhà quản lý bảo hiểm (IAIS). Đội ngũ cán bộ quản lý nhà nước không ngừng được đào tạo nâng cao về trình độ chuyên môn nghiệp vụ cả ở trong và ngoài nước.

- Hoạt động quản lý nhà nước đã góp phần quan trọng vào sự phát triển nhanh chóng của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong đó có các DNBH phi nhân thọ thông qua việc tạo hành lang pháp lý và giám sát hoạt động.

#### *2.2.2.3 Phân tích các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ*

Luận án phân tích sự phát triển của thị trường BHPNT ở Việt Nam trên cơ sở hệ thống các chỉ tiêu được xây dựng ở chương 1. Do hạn chế về số liệu, có một số chỉ tiêu luận án không thể tính toán và phân tích được (Ví dụ: chỉ tiêu phản ánh quy mô thị trường như số lượng hợp đồng bảo hiểm, số tiền bảo hiểm; chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh bảo hiểm và đầu tư tài chính như tỷ suất lợi nhuận trên vốn...).

Tuy nhiên, việc không tính toán và phân tích được một số chỉ tiêu này có ảnh hưởng không đáng kể đến kết quả phân tích chung của luận án.

*(1) Năng lực của thị trường bảo hiểm*

*- Số lượng các doanh nghiệp BHPNT hoạt động trên thị trường*

Nếu như trước năm 1994 ở Việt Nam chỉ có một doanh nghiệp BHPNT thì đến năm 2006 là 22 doanh nghiệp. Năm 2008 thị trường vẫn tiếp tục được mở rộng và phát triển với sự tham gia thị trường của các DNBH như Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, Bảo hiểm Than Khoáng sản. Đến năm 2010 số doanh nghiệp hoạt động trên thị trường là 30 doanh nghiệp, trong đó có 29 DNBH gốc và một doanh nghiệp TBH thuộc các thành phần kinh tế khác nhau: doanh nghiệp cổ phần, doanh nghiệp TNHH, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Năm 2010, số DNBH có vốn đầu tư nước ngoài là 11 trên tổng số 29 DNBH gốc của toàn thị trường, chiếm 38%. Sự gia tăng về số lượng của các DNBH cho thấy sức hút của thị trường bảo hiểm Việt Nam. Đồng thời điều đó cũng cho thấy tính cạnh tranh và nhiều cơ hội nhiều hơn đang được tạo ra cho người tham gia bảo hiểm.

**Bảng 2.9 : Số lượng các DNBH trên thị trường BHPNT (2006-2010)**

<b>Năm</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Số lượng DNBH gốc</b>	21	22	27	28	29
<b>Số lượng doanh nghiệp TBH</b>	1	1	1	1	1
<b>Tổng</b>	22	23	28	29	30

*(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [18])*

*- Số lượng trung gian bảo hiểm*

Bên cạnh sự gia tăng về số lượng các DNBH, số lượng các trung gian bảo hiểm là đại lý và môi giới bảo hiểm cũng tăng lên. Nếu như năm 2004 số lượng doanh nghiệp môi giới bảo hiểm là 6 công ty, năm 2007 là 8 công ty, thì đến năm 2010 con số này là 11 công ty (trong đó có 6 công ty cổ phần trong nước và 4 công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài).

**Bảng 2.10: Số lượng các DNMGBH ở Việt Nam**

Năm	2004	2006	2008	2009	2010
<b>Số lượng DNMGBH</b>	6	8	8	10	11

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam[18])

Các công ty môi giới lớn trên thế giới đều có mặt ở Việt Nam như Aon, Marsh, Grass Savoye and Willis, và Jardine Lloyd Thompson. Các công ty môi giới trong nước là Cimeico, Thái Bình Dương, Á Đông, Việt quốc, Đại Việt, và Sao Việt.

Đại lý BHPNT cũng không ngừng được tăng lên và đa dạng hóa về hình thức, đặc biệt là đại lý tổ chức như ngân hàng, bưu điện, hội phụ nữ. Hầu hết các DNBH, dù ít hay nhiều, đều triển khai hoạt động Bancassurance, nhất là đối với các DNBH lớn như Bảo Việt, hay các DNBH thuộc ngân hàng như ABIC, BIC. Năm 2009 số lượng đại lý bảo hiểm phi nhân thọ là 37.561 người, tăng 3,69% so với năm 2008. Năm 2010 con số này là khoảng 42.000 người.

*- Số lượng các sản phẩm bảo hiểm triển khai trên thị trường*

Thị trường BHPNT Việt Nam đã triển khai được hầu hết các sản phẩm bảo hiểm cơ bản bao gồm cả bảo hiểm tài sản, bảo hiểm con người và bảo hiểm TNDS. Hiện nay theo phân loại của Cục quản lý, giám sát bảo hiểm và Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, các sản phẩm BHPNT được chia thành 11 nhóm:

- Bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người
- Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển (bao gồm cả hàng hóa xuất nhập khẩu và hàng hóa vận chuyển nội địa)
- Bảo hiểm hành không
- Bảo hiểm xe cơ giới
- Bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản
- Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh
- Bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu

- Bảo hiểm trách nhiệm chung
- Bảo hiểm nông nghiệp
- Bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính
- Bảo hiểm tài sản và thiệt hại (bao gồm: bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm máy móc thiết bị, bảo hiểm thiết bị điện tử, bảo hiểm dầu khí và các nghiệp vụ bảo hiểm khác)

Năm 2004 số lượng sản phẩm BHPNT được bán trên thị trường là 413 (trong đó chủ yếu là sản phẩm bảo hiểm tài sản với 290 sản phẩm), đến năm 2010 con số này đã tăng lên khoảng 620 sản phẩm (*bảng 2.11*).

**Bảng 2.11: Số lượng sản phẩm bảo hiểm trên thị trường BHPNT**

<b>Loại hình bảo hiểm</b>	<b>2004</b>	<b>2010 (ước)</b>
<b>1. Con người phi nhân thọ</b>	38	120
<b>2. Tài sản</b>	290	400
<b>3. Trách nhiệm</b>	85	100
<b><i>Tổng cộng</i></b>	<b><i>413</i></b>	<b><i>620</i></b>

(*Nguồn: Phòng bảo hiểm phi nhân thọ, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20]*)

Các sản phẩm mới ra đời đã phần nào đáp ứng các nhu cầu của khách hàng như các sản phẩm chăm sóc sức khỏe cao cấp với mức trách nhiệm cao góp phần thúc đẩy nhu cầu bảo hiểm của các cá nhân, tổ chức có mức thu nhập trung bình trở lên. Tuy nhiên so với nhu cầu của các doanh nghiệp và cá nhân, các sản phẩm vẫn còn thiếu tính đa dạng, phong phú. Một số sản phẩm mới ra đời nhưng chưa phát huy mạnh mẽ như bảo hiểm tín dụng, rủi ro chính trị, bảo hiểm trách nhiệm người lãnh đạo...

- *Quy mô vốn của thị trường*

Quy mô vốn của các DNBH và thị trường càng tăng, năng lực tài chính của

thị trường tăng và khả năng bảo vệ của thị trường đối với nền kinh tế xã hội cũng tăng lên. Số lượng *bảng 2.12* cho thấy, năm 2004 vốn chủ sở hữu của thị trường là trên 3.000 tỷ đồng, đến năm 2010 là 11.027 tỷ đồng tăng gấp 3,65 lần. Quy mô vốn thị trường tăng nhanh là do quy định tăng vốn pháp định vào năm 2007 của nhà nước. Theo đó vốn pháp định đối với kinh doanh BHPNT tăng từ 70 tỷ đồng lên 300 tỷ đồng. Quy định này là hoàn toàn phù hợp với yêu cầu tăng trưởng nhanh của thị trường, đảm bảo khả năng thanh toán và an toàn cho các DNBH, bảo vệ quyền lợi cho khách hàng.

**Bảng 2.12: Quy mô vốn chủ sở hữu của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ**

Năm	2004	2008	2010
Quy mô vốn chủ sở hữu (tỷ đồng)	3.020	8.615	11.027
Tăng so với 2004 (lần)	-	2,85	3,65

(Nguồn: Phòng bảo hiểm phi hàng hải, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])

Các doanh nghiệp có vốn chủ sở hữu lớn có thể kể tới là Bảo Minh 2.226 tỉ đồng (kể cả thặng dư vốn), PVI 1.750 tỉ đồng (kể cả thặng dư vốn), Bảo hiểm Bảo Việt 1.005 tỉ đồng.

### (2) Quy mô thị trường

Có các chỉ tiêu khác nhau phản ánh quy mô của thị trường bảo hiểm (Nhu luận án đã xây dựng và trình bày ở chương 1). Tuy nhiên do khó khăn vì không có số liệu thống kê, luận án không phân tích được đầy đủ các chỉ tiêu mà tập trung vào phân tích chỉ tiêu quan trọng nhất, phản ánh tương đối toàn diện quy mô thị trường đó là *Doanh thu phí bảo hiểm*.

*Bảng 2.13* cho thấy, doanh thu phí và tốc độ tăng doanh thu phí của toàn thị trường BHPNT Việt Nam giai đoạn 2006-2010. Tốc độ tăng doanh thu phí cao nhất là năm 2007 với 31%. Tính chung cho cả giai đoạn này, tốc độ tăng trưởng bình quân năm của thị trường là 25,4%.

**Bảng 2.13: Doanh thu phí bảo hiểm thị trường BHPNT (2006-2010)**

<b>Năm</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Doanh thu phí bảo hiểm (tỷ đ)</b>	6.381	8.360	10.887	13.644	17.052
<b>Tốc độ tăng (%)</b>	16	31	30	25	25

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])

Năm 2006 là năm đầu tiên thị trường BHPNT Việt Nam thực hiện kế hoạch 5 năm 2006-2010. Doanh thu bảo hiểm toàn thị trường đạt 6.360 tỉ đồng tăng 16% so với 2005. Dẫn đầu là Bảo Việt Việt Nam 2.252 tỉ đồng, tiếp đến là Bảo Minh 1.446 tỉ, PVI là 1.165 tỉ đồng. Công ty Bảo hiểm Toàn Cầu mới bước vào hoạt động đã đạt doanh thu 46 tỉ đồng. Bảo hiểm xe cơ giới dẫn đầu với doanh thu đạt 1.711,5 tỉ tăng 6,9% so với năm 2005. Bảo hiểm tài sản và thiệt hại đạt doanh thu 1.413 tỉ đồng, tăng 35,2% so với năm 2005 trong đó bảo hiểm XD-LĐ đạt 670 tỉ (tăng 36,5%) phù hợp với giải ngân FDI và ODA. Bảo hiểm con người đạt 958,5 tỉ đồng, tăng 14,5% so với 2005. Một số DNBH đã bắt đầu phát triển bảo hiểm du lịch (trong đó có người VN du lịch lữ hành quốc tế), bảo hiểm Y tế chất lượng cao và đã có những thành công bước đầu. Bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản đạt doanh thu 637 tỉ đồng, tăng 10,6%, trong đó bảo hiểm cháy nổ đạt 517 tỉ đồng tăng 22,5%. Bảo hiểm Thân tàu và TNDS chủ tàu đạt doanh thu 623 tỉ đồng, tăng 18,5%. Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển đạt doanh thu 529 tỉ đồng, tăng 19,8% nhưng chưa phù hợp với tốc độ tăng trưởng của kim ngạch XNK (22%) và tổng khối lượng hàng hóa lưu chuyển trong nước. Các loại hình bảo hiểm khác như: bảo hiểm hàng không đạt 333 tỉ đồng (tăng 5%), gián đoạn kinh doanh 23,7 tỉ đồng (tăng 2,5%), trách nhiệm chung đạt 130 tỉ đồng (tăng 10,5%), bảo hiểm nông nghiệp còn duy nhất Bảo hiểm Bảo Việt triển khai với doanh thu 672 triệu đồng.

Bước sang năm 2007 là năm đầu tiên Việt Nam thực hiện các cam kết khi trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức Thương mại quốc tế WTO. Nền kinh tế Việt

tiếp tục mở cửa và hội nhập quốc tế với mức độ sâu rộng hơn với nhiều cơ hội và thách thức cho sự nghiệp phát triển nền kinh tế xã hội nói chung và ngành bảo hiểm nói riêng. Doanh thu phí toàn thị trường năm 2007 đạt 8.360 tỉ đồng tăng 31% so với 2006. Dẫn đầu doanh thu là Bảo hiểm Bảo Việt 2.601 tỉ đồng, tiếp đó là PVI 1.650 tỉ đồng, Bảo Minh 1.612 tỉ đồng. Một số doanh nghiệp bảo hiểm mới vào hoạt động cũng đạt được doanh thu đáng phấn khởi như AAA 155 tỉ đồng, BIC 147 tỉ đồng, Toàn Cầu 172 tỉ đồng, Viễn Đông 156 tỉ đồng. Các nghiệp vụ bảo hiểm có doanh thu phí bảo hiểm đạt trên 1000 tỷ vẫn là các nghiệp vụ truyền thống như: bảo hiểm xe cơ giới 2550 tỷ đồng, bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người 1200 tỷ đồng, bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản 1022 tỷ đồng. Bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản có tốc độ tăng trưởng cao nhất là 59%, tiếp đến là bảo hiểm xe cơ giới 49%, bảo hiểm hàng hóa 34%.

Năm 2008, trong bối cảnh bất lợi của kinh tế thế giới, GDP của Việt Nam vẫn tăng trưởng ở mức 6.23%, tuy thấp hơn so với năm 2007 nhưng vẫn tạo ra những nhân tố ảnh hưởng tích cực đối với sự tăng trưởng của thị trường bảo hiểm. Tăng trưởng doanh thu của thị trường BHPNT vẫn duy trì ở mức cao. Doanh thu BHPNT đạt mức 10.855 tỷ đồng, tăng 32% so với năm 2007. Bảo hiểm Bảo Việt vẫn dẫn đầu thị trường với trên 2.600 tỷ đồng, chiếm trên 30% thị phần. Tiếp đến là PVI với doanh thu phí 1.650 tỷ đồng, chiếm thị phần 18,56%; Bảo Minh 1.612 tỷ đồng với thị phần là 17,31%. Các nghiệp vụ bảo hiểm có doanh thu phí cao là: bảo hiểm xe cơ giới 3.183 tỷ đồng, bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người 1.598 tỷ đồng, bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu 1.266 tỷ đồng, bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản 1.031 tỷ đồng. Các nghiệp vụ bảo hiểm có tốc độ tăng trưởng cao trong năm là: bảo hiểm xây dựng lắp đặt 80%, bảo hiểm xe cơ giới 77%, bảo hiểm hàng hóa 37%, bảo hiểm tai nạn và sức khỏe con người 33%.

Năm 2009 là một năm có nhiều khó khăn cho nền kinh tế. Tuy nhiên, Chính phủ đã đưa ra nhiều giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm, duy trì tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội. Trong khó khăn chung của nền kinh tế, ngành bảo hiểm đã nỗ lực vươn lên phát triển ổn định và đạt được nhiều thành tựu



đáng kể. Năm 2009, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 13.661 tỷ đồng tăng trưởng 25% so với năm 2008. Thị phần doanh thu phí bảo hiểm tiếp tục tập trung vào các doanh nghiệp lớn hoạt động trên thị trường như Bảo Việt chiếm 26,9%, PVI chiếm 20,2%, Bảo Minh chiếm 13,3%, PJICO chiếm 9,3%. 23 doanh nghiệp còn lại chỉ chiếm tổng số là 30,11% doanh thu phí (với thị phần từ 0,05% đến 3,30%). So với năm 2008, các nghiệp vụ bảo hiểm chính đều tăng trưởng. Nghiệp vụ bảo hiểm tài sản và thiệt hại tăng 44,8%, bảo hiểm xe cơ giới tăng 37,6%, bảo hiểm trách nhiệm tăng 62,7%, bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người tăng 22,8%, bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu tăng 22,5%. Tuy nhiên, có 2 nghiệp vụ giảm nhiều nhất là bảo hiểm hàng không giảm 34,2%, bảo hiểm cháy, nổ giảm 4,1%.

Bước sang năm 2010, là năm kết thúc kế hoạch phát triển kinh tế xã hội giai đoạn 2006 -2010, nền kinh tế xã hội Việt Nam tiếp tục vượt qua những khó khăn do suy thoái kinh tế toàn cầu ảnh hưởng. GDP vượt mốc 100 tỉ USD, tăng trưởng trên 6,7%, thu nhập bình quân đầu người đạt 1.160 USD, tăng trưởng nông nghiệp 2,6%, công nghiệp và xây dựng 7,6%, dịch vụ 7,5%, xuất khẩu trên 70 tỉ USD chiếm 70% GDP. Năm 2010 cũng là năm ngành bảo hiểm hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003 – 2010 được Thủ tướng chính phủ phê duyệt và kế hoạch 5 năm phát triển thị trường bảo hiểm 2006 – 2010 của Bộ Tài chính. Tổng doanh thu phí toàn thị trường BHPNT năm 2010 đạt 17.052 tỉ đồng tăng 25% so với năm 2009, vượt 91% chỉ tiêu chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2010 đặt ra. Dẫn đầu doanh thu là Bảo Việt 4.198 tỉ đồng, PVI 3.512 tỉ đồng, Bảo Minh 1.942 tỉ đồng, PJICO 1.592 tỉ đồng, PTI 679 tỉ đồng (*bảng 2.14*). Các DNBH có tỉ lệ tăng trưởng doanh thu cao là MSIG 327,2%, Groupama 228%, ACE 198,6%, Fubon 98,3%, Bảo Ngân 96,6%, Hùng Vương 94,8%, SVIC 93%. Tuy nhiên bảng số liệu cho thấy, với 28 doanh nghiệp đang hoạt động và có doanh thu trên thị trường, nhưng thị phần chủ yếu vẫn thuộc về 3 doanh nghiệp: Bảo Việt, PVI và Bảo Minh (Tổng thị phần cả 3 doanh nghiệp là 56,61%).

**Bảng 2.14: Thị phần theo doanh thu phí bảo hiểm gốc năm 2010**

<b>STT</b>	<b>Doanh nghiệp bảo hiểm</b>	<b>Doanh thu phí bảo hiểm gốc (triệu đồng)</b>	<b>Thị phần (%)</b>
1	Bảo Việt	3,676,577	24.62%
2	PVI	2,770,089	20.60%
3	Bảo Minh	1,824,353	11.39%
4	PJICO	1,297,830	9.34%
5	PTI	459,042	3.98%
6	BIC	366,532	2.98%
7	MIC	341,708	2.43%
8	Hàng Không	299,425	2.83%
9	ABIC	275,411	2.28%
10	Công ty AAA	336,720	2.24%
11	Bảo Long	324,816	2.23%
12	GIC	247,527	2.17%
13	Viễn Đông	262,794	1.67%
14	SVIC	142,748	1.62%
15	Samsung Vina	148,116	1.42%
16	LIBERTY	173,234	1.39%
17	BV Tokio Marine	192,084	1.17%
18	Chartis	130,386	1.13%
19	MSIG	40,388	1.01%
20	Bảo Ngân	66,499	0.77%
21	UIC	121,985	0.73%
22	GMIC	0	0.60%
23	FUBON	36,016	0.42%
24	QBE	42,683	0.32%
25	ACE Insurance	14,209	0.25%
26	Hùng Vương	18,404	0.21%
27	Groupama	6,831	0.13%
28	Phú Hưng	32,052	0.08%
<b>Tổng</b>		<b>13,648,459</b>	<b>100.00%</b>

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])

Trong các nhóm nghiệp vụ đang triển khai trên thị trường, các nghiệp vụ có doanh thu phí trên 1.000 tỉ đồng là: Xe cơ giới 5.378 tỉ đồng, Tài sản và thiệt hại 3.698 tỉ đồng, Sức khỏe và tai nạn con người 2.501 tỉ đồng, Xây dựng lắp đặt 2.051 tỉ đồng, Thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu 1.796 tỉ đồng, Cháy nổ và mọi rủi ro 1.436 tỉ đồng, Hàng hóa vận chuyển 1.248 tỉ đồng, Bảo hiểm dầu khí 1.204 tỉ đồng (bảng 2.15). Bảo hiểm xe cơ giới là nhóm nghiệp vụ chiếm tỷ trọng doanh thu phí lớn nhất 31,54%. Tại Thái lan, năm 2003, bảo hiểm xe cơ giới chiếm tới 60,6% tổng doanh thu phí toàn thị trường BHPNT.

**Bảng 2.15: Cơ cấu theo doanh thu phí bảo hiểm gốc của các nghiệp vụ bảo hiểm năm 2010**

STT	Nghiệp vụ bảo hiểm	Doanh thu phí BH gốc (tr.đ)	Tỷ trọng (%)
1	BH sức khỏe và tai nạn con người	2,501,672	14,67
2	BH hàng hóa vận chuyển đường bộ, đường thủy, đường sắt và đường không	1,248,812	7,32
3	BH Hàng Không	517,668	0,30
4	BH xe cơ giới	5,377,844	31,54
5	Bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản	1,436,397	8,42
	Trong đó:		
5.1	BH cháy nổ	304,422	1,79
5.2	BH mọi rủi ro tài sản khác	1,131,975	6,64
6	BH gián đoạn kinh doanh	45,496	0,27
7	BH thân tàu và TNDS chủ tàu	1,796,553	10,54
8	BH trách nhiệm chung	397,188	3,78
9	BH nông nghiệp	9,780	0,06
10	BH tín dụng và rủi ro tài chính	22,182	0,13
11	BH tài sản và thiệt hại	3,698,243	21,69
	Bao gồm		
11.1	BH XDLĐ	2,051,582	12,03
11.2	BH máy móc thiết bị	92,870	0,54
11.3	BH thiết bị điện tử	100,113	0,59
11.4	BH dầu khí	1,204,874	7,07
11.5	Các nghiệp vụ bảo hiểm khác	248,804	1,46
	<b>Tổng</b>	<b>17,051,835</b>	<b>100,00</b>

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])

(3) *Đóng góp của thị trường bảo hiểm vào các mục tiêu kinh tế xã hội của đất nước*

- *Đóng góp vào GDP*

**Bảng 2.16: Đóng góp của thị trường BHPNT vào GDP**

Năm	2006	2007	2008	2009	2010
Tỷ lệ đóng góp vào GDP (%)	0,61	0,72	0,74	0,83	1,05

(*Nguồn: Tính toán từ số liệu bảng 2.1 và bảng 2.13*)

Giai đoạn 2006-2010 là giai đoạn thị trường BHPNT Việt Nam vẫn tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng cao và tăng tỷ trọng đóng góp vào GDP qua các năm (*bảng 2.16*). Năm 2006 tỷ lệ đóng góp vào GDP của thị trường là 0,61%, đến năm 2010 tăng lên là 1,05%.

- *Tạo công ăn việc làm*

Ngành bảo hiểm là ngành thu hút một lực lượng lớn lao động trong xã hội. Lao động trong ngành bảo hiểm là các cán bộ nhân viên làm việc tại các DNBH, các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, là các đại lý bảo hiểm bao gồm cả đại lý chuyên nghiệp và bán chuyên nghiệp.

**Bảng 2.17: Lao động làm việc trong ngành bảo hiểm (2006-2010)**

Năm	2006	2007	2008	2009	2010 (ước)
Số lao động (người)	118.200	131.910	135.256	182.319	>200.000

(*Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20]*)

Số liệu *bảng 2.17* cho thấy số lao động làm việc trong ngành bảo hiểm (bao gồm cả BHNT và BHPNT). Năm 2010 số lao động bảo hiểm bao gồm cả cán bộ bảo hiểm và đại lý bảo hiểm của toàn thị trường là trên 200.000 người, trong đó đại lý BHPNT ước khoảng 42.000 người. Trong đó, tổng số lao động làm việc trong lĩnh vực BHPNT là 83.017 người, cán bộ nhân viên bảo hiểm là 17.017 người, đại lý bảo hiểm là 66.000 người (*bảng 2.18*).

**Bảng 2.18: Lao động làm việc trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ năm 2010***Đơn vị: người*

<b>Tổng số lao động</b>	<b>Số lượng cán bộ, nhân viên</b>	<b>Số lượng đại lý</b>
83.017	17.017	66.000

*(Nguồn: Dự thảo chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020 [4])*

Ngành bảo hiểm đang được coi là một trong những ngành "nóng" thu hút lực lượng lao động lớn, có chất lượng cao. Điều này xuất phát từ việc số lượng các DNBH mới được cấp giấy phép hoạt động tăng lên; các DNBH đã thành lập thì mở rộng mạng lưới hoạt động đến khắp các tỉnh thành; thậm chí tại các thành phố lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh có tới 3 công ty thành viên của cùng một công ty bảo hiểm. Tổng số các công ty thành viên, chi nhánh của các DNBH phi nhân thọ ở nước ta hiện nay là khoảng 500.

*- Bù đắp thiệt hại tài chính do rủi ro gây ra*

Với vai trò là "tấm lá chắn" cho nền kinh tế, thị trường BHPNT đã góp phần quan trọng trong việc bù đắp các thiệt hại tài chính cho các tổ chức và cá nhân trong xã hội do rủi ro gây ra. Năm 2006 số tiền bồi thường của toàn thị trường là 2.495 tỷ đồng; đến năm 2010 con số này là 6.384 tỷ đồng, tăng gấp gần 3 lần so với năm 2007 (bảng 2.19). Tỷ lệ bồi thường các năm nhìn chung dao động quanh con số 40%.

**Bảng 2.19: Tình hình bồi thường bảo hiểm gốc toàn thị trường (2006-2010)**

<b>Năm</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>STBT (tỷ đồng)</b>	2.495	3.228	4.511	5.272	6.384
<b>Tốc độ tăng (%)</b>	15,72	29,38	39,75	16,87	21,09
<b>Tỷ lệ bồi thường bq (%)</b>	39,09	38,62	41,43	38,64	37,44

*(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])*

Năm 2006 các doanh nghiệp có tỷ lệ bồi thường cao là Bảo Long 60%, Bảo Việt và PJICO 48%, Bảo Minh 47%, PTI 35%. Trong khi các doanh nghiệp có tỷ lệ bồi thường thấp là Toàn cầu 1,84%, Samsung Vina 6,35%. Các nghiệp vụ có tỷ lệ bồi thường cao là xe cơ giới 56,36%, bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người 51%, bảo hiểm hàng hóa 51%, bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản 41%. Các nghiệp vụ bảo hiểm có tỷ lệ bồi thường thấp đều rơi vào các nghiệp vụ bảo hiểm mới như bảo hiểm tín dụng 0%, bảo hiểm gián đoạn kinh doanh 2,67%.

Sang năm 2007, STBT toàn thị trường là 3.228 tỷ đồng, tăng 29,38% so với năm 2006, tỷ lệ bồi thường 38,62%. Các doanh nghiệp vẫn có tỷ lệ bồi thường cao là Bảo Long (55%), Bảo Việt (50%), Bảo Minh (45%). Tỷ lệ bồi thường của bảo hiểm xe cơ giới so với 2006 giảm còn 48%. Bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người, bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản đều có tỷ lệ bồi thường cao và ở mức trên dưới 48%.

Năm 2008, STBT toàn thị trường tăng lên là 4.511 tỷ đồng, tăng 39,75% so với năm 2007. Bảo Minh là doanh nghiệp có tỷ lệ bồi thường cao nhất trong năm 50,48%. Tiếp đến là Bảo Việt 48%, PVI và Bảo Long 43%. Nhìn chung các DNBH có thị phần lớn cũng là các doanh nghiệp có tỷ lệ bồi thường cao. Các nghiệp vụ bảo hiểm truyền thống vẫn có tỷ lệ bồi thường cao là bảo hiểm xe cơ giới (tăng lên 57,48% trong năm 2008), bảo hiểm sức khỏe và tai nạn, bảo hiểm hàng hóa. Trong năm có sự đột biến về tỷ lệ bồi thường của 2 nghiệp vụ bảo hiểm là: bảo hiểm thân tàu và TNDS của chủ tàu (46,74%), bảo hiểm dầu khí (67,39%) do các trận bão xảy ra trong năm gây thiệt hại. Và chính lúc này vai trò của bảo hiểm đã được phát huy tác dụng.

Năm 2009, STBT toàn thị trường là 5.272 tỷ đồng tăng 38,64% so với năm 2008. Tỷ lệ bồi thường của Bảo Minh tiếp tục tăng cao đạt xấp xỉ 60%. Nhiều DNBH trước đây có tỷ lệ bồi thường thấp nhưng năm 2009 lại có tỷ lệ bồi thường tăng cao đột biến như Liberty (47%), AIG (40%), AAA (38%). Lý do chủ yếu là vì các DNBH này để cạnh tranh đã hạ phí bảo hiểm. Các nghiệp vụ bảo hiểm có tỷ lệ bồi thường cao là bảo hiểm hàng hóa (52%), bảo hiểm mọi rủi ro tài sản (54,6%),

bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản có tỷ lệ bồi thường trên dưới 47%. So với năm 2008, tỷ lệ bồi thường của bảo hiểm xe cơ giới có giảm.

Năm 2010, STBT toàn thị trường là 6.384 tỷ đồng, tăng 37,44% so với năm 2009. Các DNBH có tỉ lệ bồi thường cao là SVI 74,7%, Bảo Long 70,1%, Liberty 64%, Bảo Minh 42,6%, PJICO 42%. Các nghiệp vụ có tỉ lệ bồi thường cao là BH xe cơ giới 49,89%, BH Sức khỏe con người 43,09%, BH mọi rủi ro tài sản 40,1% (bảng 2.20).

**Bảng 2.20: Tỷ lệ bồi thường theo nghiệp vụ bảo hiểm gốc và chung toàn thị trường năm 2010**

STT	Nghiệp vụ bảo hiểm	STBT (Tr.đ)	Tỷ lệ bồi thường (%)
1	BH sức khỏe và tai nạn con người	1,077,921	43.09
2	BH hàng hóa vận chuyển	366,683	29.36
3	BH Hàng Không	114,717	22.16
4	BH xe cơ giới	2,683,204	49.89
5	Bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản	466,227	32.46
5.1	BH cháy nổ	12,350	4.06
5.2	BH mọi rủi ro tài sản khác	453,877	40.10
6	BH gián đoạn kinh doanh	3,207	7.05
7	BH thân tàu và TNDS chủ tàu	689,930	38.40
8	BH trách nhiệm chung	16,208	4.08
9	BH nông nghiệp	44	0.45
10	BH tín dụng và rủi ro tài chính	0	0.00
11	BH tài sản và thiệt hại	966,010	26.12
11.1	BH XDLĐ	593,266	28.92
11.2	BH máy móc thiết bị	18,828	20.27
11.3	BH thiết bị điện tử	19,282	19.26
11.4	BH dầu khí	283,044	23.49
11.5	Các nghiệp vụ bảo hiểm khác/	51,590	20.74
<b>Chung</b>		<b>6,384,151</b>	<b>37.44</b>

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])

Tỷ lệ bồi thường tính chung cho cả thị trường BHPNT năm 2010 là 37,44%, so với tỷ lệ 50% của Thái lan. Đây là con số khá tốt có thể đảm bảo cho hiệu quả kinh doanh của các DNBH.

*- Bảo vệ hoạt động bảo hiểm gốc và phát triển quan hệ hợp tác quốc tế thông qua hoạt động tái bảo hiểm*

Số liệu *bảng 2.21* cho thấy tình hình nhượng TBH của thị trường BHPNT.

**Bảng 2.21: Tình hình nhượng TBH của thị trường BHPNT (2006-2010)**

Năm	2006	2007	2008	2009	2010
<b>1. Tổng phí nhượng TBH (tỷ đ)</b>	2.491	3.528	4.220	5.103	6.314
<b>1.1 Phí nhượng TBH ngoài nước</b>	1.504	2.082	2.603	3.292	4.128
<b>1.2 Phí nhượng TBH trong nước</b>	987	1.446	1.617	1.811	2.186
<b>2. Phí nhượng TBH /phí BH gốc (%)</b>	39,04	42,20	38,76	37,40	37,03
<b>3. Phí nhượng TBH ra ngoài nước /phí BH gốc (%)</b>	23,57	24,90	23,91	24,13	24,20

*(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])*

Tổng phí nhượng TBH qua các năm là tăng dần, năm 2006 đạt 2.491 tỷ đồng, đến năm 2010 con số này là 6.314 tỷ đồng. Trong đó phí bảo hiểm chủ yếu được nhượng tái ra nước ngoài. Năm 2010 phí nhượng tái ra nước ngoài là 4.128 tỷ đồng, chiếm 65,35% tổng phí nhượng tái, phí nhượng tái trong nước chỉ chiếm 34,65%. Tỷ lệ phí nhượng TBH ra nước ngoài của thị trường BHPNT trung bình trong 5 năm qua là 24,14%.



Số liệu *bảng 2.21* cũng cho thấy, có tới trên dưới 40% phí bảo hiểm gốc được chuyển nhượng TBH: cao nhất năm 2007 là 42,20%, thấp nhất là năm 2010 với 37,03%. Như vậy, với khả năng vốn hạn chế, để đảm bảo khả năng thanh toán và an toàn, các DNBH đã tái một phần lớn trách nhiệm từ các HĐBH gốc. Đây cũng là một lựa chọn hợp lý các DNBH. Tiềm năng của thị trường BHPNT là lớn, các doanh nghiệp chọn giải pháp mở rộng thị trường và sau đó chuyển nhượng tái bảo hiểm.

Bên cạnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc, các DNBH cũng có thực hiện một số hoạt động nhận TBH. *Bảng 2.22* cho thấy tình hình nhận TBH của thị trường BHPNT. Năm 2010 phí nhận TBH là 1.340 tỷ đồng, trong đó phần nhận từ trong nước là chủ yếu, 975 tỷ đồng chiếm 72,76%; phần nhận TBH từ nước ngoài là 365 tỷ đồng chiếm 27,24%.

**Bảng 2.22: Tình hình nhận TBH của thị trường BHPNT (2006-2010)**

*đơn vị: tỷ đồng*

Năm	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Tổng phí nhận TBH</b>	557	717	787	1.000	1.340
<b>Phí nhận TBH ngoài nước</b>	100	147	140	179	365
<b>Phí nhận TBH trong nước</b>	457	570	647	821	975

*(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])*

Như vậy, các bảng số liệu trên cho thấy hoạt động nhận TBH từ nước ngoài của các DNBH là rất nhỏ bé. Các doanh nghiệp nhận tái chủ yếu từ các DNBH khác trong nước. Có tới hơn 1/3 phí nhượng tái của thị trường được tái trong nước. Thực tế này cho thấy một nguy cơ tiềm ẩn cho thị trường khi có tổn thất lớn xảy ra, thị trường lại phải tự gánh chịu phần lớn. Đẩy mạnh hoạt động nhận tái từ nước ngoài, giảm tỷ lệ nhận tái trong nước với nhau là yêu cầu cần thiết của thị trường BHPNT nước ta.

*- Giá trị tái đầu tư trở lại nền kinh tế*

Đầu tư tài chính là hoạt động không thể thiếu đối với các DNBH. Với nguồn vốn lớn từ vốn chủ sở hữu và các quỹ DPNVBH, các DNBH đang tham gia tích cực vào thị trường tài chính Việt Nam. Tổng giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của thị trường BHPNT năm 2007 là 11.125 tỷ đồng; đến năm 2010 là 23.000 tỷ đồng, gấp 2 lần so với năm 2007 (*bảng 2.23*). Phần lớn các DNBH đều đã thành lập Phòng đầu tư hoặc Ban đầu tư riêng biệt. Tính đến năm 2010, đã có Bảo Việt, Bảo Minh thành lập Công ty môi giới chứng khoán. Bên cạnh đó, Bảo Việt còn thành lập được ngân hàng, quỹ đầu tư, công ty đầu tư. Có thể nói thị trường BHPNT đã góp phần nhất định vào việc phát triển thị trường tài chính ở Việt Nam.

**Bảng 2.23: Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của thị trường BHPNT  
(2007-2010)**

<b>Năm</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Giá trị đầu tư (tỷ đồng)</b>	11.125	15.179	17.585	23.000
<b>Tốc độ tăng (%)</b>	-	36,44	15,85	30,79

(*Nguồn: Cục quản lý, giám sát bảo hiểm [8]*)

*(4) Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm*

Sự phát triển bền vững của thị trường bảo hiểm không thể tách rời với việc kinh doanh có hiệu quả của các DNBH. Xét về hiệu quả kinh doanh chung cho toàn bộ hoạt động kinh doanh (bao gồm cả hoạt động kinh doanh bảo hiểm, hoạt động đầu tư và hoạt động khác), các DNBH đều có lãi. Tuy nhiên, nếu tính riêng cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm Theo số liệu của Bộ Tài chính, năm 2008 có đến 16 DNBH trong tổng số 25 doanh nghiệp hoạt động bị thua lỗ về nghiệp vụ bảo hiểm, tổng số lỗ nghiệp vụ bảo hiểm toàn thị trường là 163 tỷ đồng. Sang năm 2009, con số cũng không sáng sủa hơn với 10 doanh nghiệp có lãi, với số lãi của từng DNBH từ 1 tỷ đến 52 tỷ đồng, nhưng tổng thị trường lỗ nghiệp vụ bảo hiểm tới trên 200 tỷ đồng [5]. Hậu quả là các doanh nghiệp BHPNT phải lấy lãi từ đầu tư tài chính bằng vốn chủ sở hữu, trong đó có thặng dư vốn phát hành cổ phiếu, và dự phòng nghiệp

vụ bảo hiểm để bù đắp. Từ đó cổ tức chia cho cổ đông thấp, kém hấp dẫn trên thị trường chứng khoán.

Lấy Bảo Việt, PVI và Bảo Minh là ba doanh nghiệp lớn nhất trên thị trường để minh chứng (Bảng 2.24).

**Bảng 2.24: Lợi nhuận kinh doanh của Bảo Việt, PVI và Bảo Minh  
(2008-2010)**

*Đơn vị: Tỷ đồng*

Năm	2008	2009	2010
<b>1. Bảo Việt</b>			
- Tổng lợi nhuận trước thuế	181	219	310
- Lợi nhuận kinh doanh BH	13	-32	74
- Lợi nhuận hoạt động TC	164	246	232
<b>2. PVI</b>			
- Tổng lợi nhuận trước thuế	171	220	336
- Lợi nhuận kinh doanh BH	4,6	19	37
- Lợi nhuận hoạt động TC	162	200	298
<b>3. Bảo Minh</b>			
- Tổng lợi nhuận trước thuế	283	306	194
- Lợi nhuận kinh doanh BH	75	98	17
- Lợi nhuận hoạt động TC	283	73	177

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Bảo Việt, PVI và Bảo Minh [1],[2],[28])

Mặc dù lợi nhuận trước thuế của cả ba doanh nghiệp đều có kết quả dương và tăng qua các năm, nhưng lợi nhuận hoạt động kinh doanh bảo hiểm là thấp, biến động lớn qua các năm. Năm 2009, lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm của Bảo Việt âm 32 tỷ đồng. Phần lớn lợi nhuận của các doanh nghiệp đều từ hoạt động đầu tư tài chính.

Nếu tính chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh bảo hiểm theo lợi nhuận và chi phí, số liệu *bảng 2.25* cho thấy, hiệu quả kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp là rất thấp. Năm 2010, cứ một đồng chi phí bỏ ra kinh doanh bảo hiểm, Bảo Việt chỉ thu được 0,0236 đồng lợi nhuận, của PVI là 0,0228 đồng, và của Bảo Minh là 0,0112 đồng.

**Bảng 2.25: Hiệu quả theo lợi nhuận của hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Bảo Việt, PVI và Bảo Minh năm 2010**

Chỉ tiêu	Bảo Việt	PVI	Bảo Minh
Lợi nhuận kinh doanh BH (tỷ đ)	74	37	17
Chi phí kinh doanh BH (tỷ đ)	3.136	1.621	1.524
H <sub>LN</sub> (đ/đ)	0,0236	0,0228	0,0112

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Bảo Việt, PVI và Bảo Minh năm 2010 [1],[2],[28])

Với tỷ lệ bồi thường chung của toàn thị trường trong 5 năm qua là 39,04% (so với Thái lan là 50% [30]), việc kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp không hiệu quả là một vấn đề lớn đặt ra cho thị trường BHPNT nước ta.

#### 2.2.2.4 Đánh giá chung về thực trạng phát triển của thị trường BHPNT

##### a. Kết quả đạt được

(1) Thị trường phát triển đáng kể, từng bước đáp ứng được yêu cầu phát triển và ổn định nền kinh tế

Thị trường BHPNT trong thời gian qua luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao so với tốc độ tăng GDP. Doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường giai đoạn 2006–2010 tăng bình quân 25%/năm. Khá cao so với các nước trong khu vực, như Thái lan là 10%. Ngay cả những năm nền kinh tế bị ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới (năm 2008 và 2009), thị trường BHPNT nước ta vẫn giữ vững tốc độ tăng trưởng cao.

Thị trường BHPNT có đóng góp đáng kể trong việc khắc phục những thiệt hại do rủi ro gây ra cho các tổ chức và cá nhân trong xã hội. Tổng số tiền bồi thường tăng liên tục qua các năm, năm 2010 tổng số tiền bồi thường đạt 6.384 tỷ

đồng. Bên cạnh đó, thị trường BHPNT tạo lập được nguồn vốn lớn cho đầu tư phát triển kinh tế - xã hội với giá trị đầu tư trở lại cho nền kinh tế năm 2010 là 23.000 tỷ đồng. Số lượng lao động trong ngành bảo hiểm trước năm 1999 chỉ có 30.000 người, đến năm 2009 đã lên tới 182.319 người và năm 2010 là trên 200.000 người (bao gồm cả BHNT và BHPNT).

*(2) Cấu trúc thị trường ngày càng được hoàn chỉnh hơn*

Năng lực “cung” của thị trường BHPNT từng bước tăng lên đáp ứng yêu cầu phát triển của thị trường. Trước năm 1993, thị trường chỉ có duy nhất Bảo Việt, thì đến hết năm 2010 trên thị trường đã có 28 DNBH gốc, 01 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 10 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm thuộc mọi thành phần kinh tế được phép hoạt động. Nội dung và lĩnh vực hoạt động của các DNBH được mở rộng; số lượng sản phẩm bảo hiểm gia tăng và chất lượng dịch vụ được dần cải thiện. Năng lực tài chính của thị trường tăng nhanh, tổng vốn chủ sở hữu của toàn thị trường năm 2010 đạt 11.027 tỷ đồng .

Việc thành lập Cục quản lý, giám sát bảo hiểm Việt Nam cho thấy công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm được chú trọng, nhằm đảm bảo cho thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển theo đúng mục tiêu và định hướng của nhà nước đặt ra.

Kể từ khi ra đời đến nay, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đã có những đóng góp quan trọng vào việc phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đã đưa tiếng nói chung của các doanh nghiệp bảo hiểm, tái bảo hiểm vào việc xây dựng khung pháp lý công bằng và tạo thuận lợi cho việc phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam là cầu nối giữa cơ quan quản lý Nhà nước với các doanh nghiệp bảo hiểm, tái bảo hiểm. Hiệp hội đã có các buổi hội thảo lấy ý kiến đóng góp từ phía các doanh nghiệp bảo hiểm, tái bảo hiểm sau đó lập bản kiến nghị bổ sung sửa đổi một số văn bản pháp quy như luật kinh doanh bảo hiểm, Nghị định 42, 43, trên cơ sở ý kiến của hiệp hội các cơ quan quản lý nhà nước đã chấp nhận sửa đổi bổ xung đem lại nhiều quyền lợi cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam luôn tôn trọng và phát huy sự liên

kết hợp tác giữa các doanh nghiệp nhằm xây dựng một môi trường kinh doanh lành mạnh, nghiên cứu và phát triển các sản phẩm bảo hiểm mới trên toàn thị trường. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam còn là trung tâm cung cấp thông tin và tuyên truyền chung cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam. Bản tin của hiệp hội được phát hành hàng quý là những thông tin quý báu và tin cậy về thị trường bảo hiểm Việt Nam. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam bước đầu thực hiện chức năng đào tạo trợ giúp hội viên. Hiệp hội đã tổ chức được các đợt tập huấn, giới thiệu sản phẩm, các đợt tập huấn về triển khai thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp. Hiệp hội cũng đã biên soạn giáo trình đào tạo đại lý bảo hiểm phi nhân thọ và phát hành 1000 cuốn cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đã mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức, cơ quan trong nước như: Bộ Tài chính, Bộ nội vụ, Bộ công an... cũng như các tổ chức nước ngoài như: Hiệp hội đồng bảo hiểm Asian, Liên đoàn bảo hiểm Pháp, tập đoàn Munich Re, Swiss Re...

*(3) Thị trường bước đầu đã hội nhập với thị trường bảo hiểm khu vực và quốc tế*

Việt Nam tích cực tham gia Diễn đàn các cơ quan quản lý bảo hiểm ASEAN. Mục tiêu của Diễn đàn là điều phối hội nhập về lĩnh vực bảo hiểm, hài hòa môi trường pháp lý, thống nhất các chỉ tiêu tài chính để giám sát, kiểm tra các doanh nghiệp bảo hiểm trong khu vực ASEAN, thành lập Hội đồng cơ quan quốc gia về bảo hiểm xe quá cảnh giữa các nước ASEAN và Học viện bảo hiểm ASEAN, thúc đẩy trao đổi dịch vụ bảo hiểm, tái bảo hiểm giữa các doanh nghiệp bảo hiểm trong khối ASEAN.

Cơ quan quản lý, giám sát bảo hiểm Việt Nam đã là thành viên của IAIS, qua đó từng bước tiến tới thực hiện các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, thúc đẩy trao đổi thông tin thị trường, đào tạo cán bộ và chuyên gia công nghệ, kinh nghiệm quản lý,... với các nước khác.

Thị trường bắt đầu thực hiện mở cửa sâu rộng hơn theo các cam kết hội nhập về tự do hóa thương mại và dịch vụ tài chính, các cam kết về lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm theo lộ trình trong các phương án đàm phán thương mại Việt Nam – Liên minh Châu Âu (EU) và Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ, cam kết WTO.

Thị trường BHPNT đã có những thay đổi tích cực do tác động của các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài. Sự có mặt ngày càng nhiều của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tham gia hoạt động trên thị trường bảo hiểm đã góp phần tăng doanh thu phí bảo hiểm, nâng cao năng lực tài chính và thu hút thêm lao động cho thị trường bảo hiểm. Ngoài ra, các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài còn giúp các doanh nghiệp Việt Nam phát triển thêm các sản phẩm mới, mở rộng quan hệ, chuyển giao công nghệ, thông tin,... tạo thêm lòng tin cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam là điểm đến và thu hút sự quan tâm của các nhà bảo hiểm hàng đầu thế giới như: Lloyd's, Commercial Union (Anh), CIGNA (Mỹ), UAP-AXA, GAN, SCORE (Pháp), Tokyo Marine, Yasuda (Nhật), Munich Re (Đức), Swiss Re (Thụy Sĩ),...

*(4) Môi trường pháp luật và quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm đã từng bước được cải tiến để đáp ứng yêu cầu phát triển thị trường*

Hệ thống luật pháp điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở nước ta đã dần được hoàn thiện trong thời gian qua theo hướng phù hợp với thông lệ quốc tế. Sau 10 năm được ban hành, tháng 10/2010 Luật Kinh doanh bảo hiểm đã được sửa đổi bổ sung với nhiều thay đổi quan trọng, tạo cơ sở pháp lý phát triển thị trường bảo hiểm trong thời gian tới.

Bên cạnh hoàn thiện các quy định pháp luật, phương thức quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm cũng được đổi mới, quản lý giám sát theo đúng quy định của pháp luật, theo hướng bảo vệ quyền tự chủ của doanh nghiệp, bảo vệ quyền lợi của khách hàng bảo hiểm và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Năng lực tổ chức cán bộ và bộ máy cơ quan quản lý được củng cố về nhiều mặt: Năm 2008 Cục quản lý, giám sát bảo hiểm được thành lập trên cơ sở Vụ bảo hiểm-Bộ Tài chính. Đến nay, cơ cấu bộ máy của Cục gồm: Văn phòng Cục, Phòng Phát triển thị trường bảo hiểm, Phòng Quản lý, giám sát bảo hiểm phi nhân thọ, Phòng Quản lý, giám sát bảo hiểm nhân thọ, Phòng Quản lý, giám sát trung gian bảo hiểm, Phòng kiểm tra, Trung tâm Nghiên cứu và Đào tạo bảo hiểm.

*b. Những tồn tại*

Bên cạnh những kết quả đạt được, sự phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong thời gian qua cũng bộc lộ những tồn tại cơ bản sau:

*(1) Quy mô thị trường còn nhỏ bé, chưa khai thác hết tiềm năng*

Tuy luôn đạt được tốc độ tăng trưởng cao trong những năm qua, song quy mô của thị trường bảo hiểm Việt Nam còn nhỏ. Tỷ lệ đóng góp của thị trường BHPNT vào GDP năm 2010 mới chỉ là 1,05%; bằng một nửa so với mục tiêu đặt ra trong Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2010; thấp hơn hầu hết các nước lân cận và trong khu vực như Trung Quốc 1,5%, Thái Lan 2,0%, Malaysia 2,1%, Đài Loan 3,2%, Singapore 3,7%, Hồng Kông 5% [27].

Nhìn chung, các DNBH trên thị trường mới chỉ kinh doanh theo kiểu “hót váng” chứ chưa đi vào chiều sâu. Hầu hết các nghiệp vụ bảo hiểm còn bỏ ngỏ những bộ phận thị trường rất lớn. *Bảng 2.26* cho thấy, bảo hiểm tai nạn con người mới chỉ bảo hiểm được 12% số lao động làm việc trong các ngành kinh tế, bảo hiểm tai nạn học sinh được 12% số học sinh trong cả nước, bảo hiểm bắt buộc TNDS chủ xe cơ giới cũng chỉ được 33%, bảo hiểm hàng xuất khẩu trên 5% kim ngạch xuất khẩu (Tổng kim ngạch xuất khẩu năm 2010 tương đương 68% GDP), bảo hiểm hàng nhập khẩu trên 30% kim ngạch hàng nhập khẩu. Có những sản phẩm bảo hiểm tỷ lệ tham gia bảo hiểm thấp là do người dân chưa mua (như bảo hiểm tai nạn con người, tai nạn học sinh), nhưng cũng có những sản phẩm bảo hiểm được mua ở nước ngoài mà không mua ở thị trường trong nước (như bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu). Là một nước sản xuất nông nghiệp, nhưng giá trị sản lượng nông nghiệp được bảo hiểm chỉ dừng ở con số chưa đến 0,1% (trong khi giá trị sản lượng nông nghiệp chiếm 12% GDP). Bảo hiểm tín dụng chưa được triển khai rộng rãi, đặc biệt là bảo hiểm tín dụng xuất khẩu chưa được triển khai ở Việt Nam. Đây là những loại hình bảo hiểm đầy tiềm năng và có ý nghĩa kinh tế xã hội to lớn.



**Bảng 2.26: Tỷ trọng khai thác một số sản phẩm bảo hiểm so với tiềm năng năm 2010**

Loại sản phẩm bảo hiểm	Tỷ trọng khai thác so với tiềm năng
Tai nạn con người	12% số lao động làm việc trong các ngành kinh tế
Tai nạn học sinh	46% tổng số học sinh
Tai nạn hành khách	42% số lượng hành khách
Vật chất thân xe	40% xe ô tô các loại
TNDS bắt buộc chủ xe	33% xe ô tô, mô tô, xe máy
Xây lắp	7% vốn đầu tư từ nguồn trong nước và 91% vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài
Dầu khí	41% tổng giá trị đầu tư cho ngành dầu khí
Hàng xuất khẩu	>5% kim ngạch xuất khẩu
Hàng nhập khẩu	>30% kim ngạch nhập khẩu
Nông nghiệp	0,1% giá trị sản lượng cây trồng, vật nuôi

(Nguồn: Phòng bảo hiểm phi nhân thọ, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])

Do mới chỉ bảo hiểm được cho một phần nhỏ tiềm năng của thị trường, vai trò của thị trường BHPNT đối với việc góp phần ổn định đời sống kinh tế xã hội, sản xuất kinh doanh cũng bị hạn chế [25]. Năm 2010, lũ lụt liên tiếp xảy ra ở các tỉnh miền Trung, để lại hậu quả nghiêm trọng với 260 người chết, 96 người mất tích, 491 người bị thương, 6.000 ngôi nhà bị sập đổ trôi, 471.985 nhà ngập, hư hại, tốc mái, 312.000 ha lúa hoa màu bị hư hỏng. Tổng giá trị thiệt hại ước khoảng 16.050 tỉ đồng, nhưng chưa tới 1% giá trị thiệt hại này được mua bảo hiểm và được bảo hiểm bồi thường.

*(2) Thị trường đang tiềm ẩn những yếu tố rủi ro mất ổn định*

Thị trường BHPNT Việt Nam phát triển với tốc độ cao trong những năm qua nhưng cũng đang tiềm ẩn rủi ro mất ổn định thông qua số lượng các DNBH đang bị

thua lỗ kinh doanh bảo hiểm. Theo Hiệp hội bảo hiểm Việt nam, bình quân trên thị trường có đến 80%-85% số lượng chi nhánh của mỗi doanh nghiệp BHPNT có kết quả kinh doanh là con số âm [22]. Trên các diễn đàn, câu nói về thị trường bảo hiểm Việt nam "càng làm càng lỗ" đã trở thành quen thuộc. Xét trong thời gian ngắn việc lỗ này là có thể chấp nhận được, nhưng nếu tình trạng này kéo dài thì sự đổ vỡ của thị trường là điều có thể xảy ra và kéo theo những hậu quả khôn lường: DNBH mất khả năng chi trả, người mua bảo hiểm không được đền bù hoặc đền bù không đầy đủ, sản xuất kinh doanh, đời sống người dân không được ổn định kịp thời sau rủi ro...

Có nhiều ý kiến cho rằng, việc kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp không hiệu quả là do tỷ lệ bồi thường cao. Tỷ lệ bồi thường cao có ba lý do chính:

- Một là, do sức ép giành thị phần, các DNBH phải hạ phí bảo hiểm trong khi lại mở rộng điều khoản, điều kiện bảo hiểm, thậm chí mở rộng sang cả những điều khoản bảo hiểm không thuộc phạm vi bảo hiểm của sản phẩm.

- Hai là, do sức ép của cơ chế khoán kinh doanh mà các DNBH đang áp dụng, các cán bộ hoặc đại lý khai thác bảo hiểm không chú ý đến công tác đánh giá rủi ro ban đầu và công tác quản lý rủi ro, dẫn tới nhận những dịch vụ bảo hiểm kém chất lượng, nguy cơ xảy ra rủi ro lớn.

- Ba là, do vấn đề đạo đức kinh doanh và sức ép cạnh tranh, tình trạng trục lợi bảo hiểm xảy ra tràn lan.

Tuy nhiên, số liệu bảng 2.18 cho thấy, năm 2008 là năm thị trường có tỷ lệ bồi thường bảo hiểm cao nhất trong 5 năm là 41,43%. Năm 2009 và 2010, đứng trước sức ép hiệu quả, tỷ lệ bồi thường có giảm xuống tương ứng là 38,64% và 37,44%. Các nghiệp vụ bảo hiểm có tỷ lệ bồi thường cao nhất là Bảo hiểm xe cơ giới 49,89% và bảo hiểm tàu biển 38,4% trong năm 2010. Nếu phân tích một cách tổng thể và đầy đủ, có thể thấy việc lỗ kinh doanh bảo hiểm của các DNBH không hoàn toàn là do tỷ lệ bồi thường cao. So với Thái lan, các tỷ lệ bồi thường chung của thị trường và các nghiệp vụ bảo hiểm ở nước ta đều thấp hơn. Ở Thái lan, tỷ lệ

bồi thường chung của toàn thị trường là 50%, bảo hiểm xe 62%, bảo hiểm thân tàu 10% [36]. Lỗ kinh doanh của các DNBH nước ta còn nằm ở chỗ chi phí bán hàng và quản lý của các doanh nghiệp cao. Bảng 2.27 cho thấy, các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý của Bảo Việt, PVI, Bảo Minh đều chiếm tỷ lệ cao trong tổng chi của các doanh nghiệp, đặc biệt là PVI con số này trong năm 2010 là gần 49%. Chi quản lý và bán hàng đều trên 50% số tiền chi bồi thường của các doanh nghiệp.

**Bảng 2.27: Chi bồi thường, chi bán hàng và quản lý tại Bảo Việt, PVI, Bảo Minh năm 2010**

Chỉ tiêu	Bảo Việt	PVI	Bảo Minh
Chi bồi thường (tỷ đ)	1.807	1.261	900
Chi bán hàng và chi quản lý (tỷ đ)	926	790	505
Chi bán hàng và chi quản lý/ chi bồi thường (%)	51,25	62,65	56,11
Chi bán hàng và chi quản lý/ tổng chi (%)	29,53	48,74	33,14

(Nguồn: Các báo cáo tài chính của Bảo Việt, PVI, Bảo Minh [1],[2],[28])

Rõ ràng việc quản lý sử dụng tiết kiệm, có hiệu quả chi phí hoa hồng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý là một vấn đề lớn đang đặt ra cho các DNBH.

### (3) Thị trường phát triển chưa cân đối và đồng bộ

Thị trường BHPNT nước ta trong thời gian qua tăng trưởng nhanh nhưng phát triển chưa cân đối và đồng bộ, từ đó làm hạn chế vai trò của thị trường đối với sự phát triển chung của nền kinh tế nước nhà. Sự phát triển không cân đối và đồng bộ đó được thể hiện ở cả chiều rộng và chiều sâu:

- Thị trường phát triển mới chỉ tập trung ở các tỉnh, thành phố lớn. Đại bộ phận người dân ở khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa không có điều kiện được tiếp cận với các loại hình bảo hiểm.

Hiện nay, Bảo Việt có mạng lưới hoạt động rộng khắp các tỉnh, thành trong cả nước; nhưng hoạt động của các chi nhánh này cũng chỉ tập trung ở các khu đô thị, thị trấn. Một số DNBH lớn khác như Bảo Minh, PVI vẫn đang xúc tiến mở rộng mạng lưới chi nhánh đến các tỉnh trong cả nước. Các DNBH còn lại chủ yếu hoạt động ở các tỉnh, thành phố lớn mà thôi.

- Sản phẩm bảo hiểm tuy có nhiều nhưng khá giống nhau và vẫn còn thiếu trong một số lĩnh vực, khu vực của thị trường. Phần lớn các DNBH chỉ triển khai những sản phẩm có lãi ngay. Nhiều sản phẩm nhu cầu thị trường là lớn nhưng chưa đáp ứng được, nhất là các sản phẩm bảo hiểm phục vụ cho mục tiêu phát triển kinh tế- xã hội, phát triển nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp như bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính, bảo hiểm nghề nghiệp y dược, luật sư... Với 70% dân số nước ta sống ở nông thôn và có thu nhập thấp, việc nghiên cứu thị trường và có những sản phẩm bảo hiểm phù hợp cho thị trường nông thôn là cần thiết [10].

- Trên thị trường hiện nay có 30 DNBH, con số chưa phải là nhiều so với các nước trong khu vực (ví dụ Thái lan là 71 công ty bảo hiểm gốc và 2 công ty tái bảo hiểm [36]) nhưng tình trạng DNBH chuyên ngành cạnh tranh không lành mạnh đang ảnh hưởng không tốt đến sự phát triển của thị trường. Các DNBH hoạt động lạm dụng lợi thế chuyên ngành, độc quyền trong các ngành Dầu khí, Xăng dầu, Bru chính Viễn thông, Ngân hàng... Các doanh nghiệp bảo hiểm như Tổng Công ty cổ phần bảo hiểm Dầu khí (PVI), Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO), Công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện (PTI)... có tỷ trọng khai thác dịch vụ trong ngành hoặc từ các cổ đông cao (từ 30%–70%). Nếu như năm 2003 mới chỉ có 4 DNBH chuyên ngành, thì đến năm 2010 con số này là 8.

- Thị trường vẫn chưa có sự tham gia của các tổ chức bảo hiểm tương hỗ mặc dù đã có cơ sở pháp lý cho việc thành lập loại hình tổ chức bảo hiểm này. Trong khi đó, với đặc thù phương thức sản xuất và đặc thù văn hóa xã hội, hoạt động sản xuất nông nghiệp ở nông thôn Việt Nam hoàn toàn phù hợp cho bảo hiểm tương hỗ hình thành và phát triển.

- Thị trường bảo hiểm Việt Nam tuy mở cửa nhưng, điều này mới diễn ra theo một chiều từ bên ngoài vào [29]. Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam chỉ tập trung khai thác thị trường trong nước, chưa có kế hoạch thâm nhập thị trường nước ngoài, đặc biệt là trong khu vực ASEAN. Trong số 29 doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động, chỉ có Công ty bảo hiểm Ngân hàng đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIC) là doanh nghiệp bảo hiểm đầu tiên đã góp vốn liên doanh cùng Ngân hàng Ngoại thương Lào (BCEL), Ngân hàng Liên doanh Lào – Việt (LVB) để thành lập Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào – Việt, trụ sở chính tại Viêng Chăn, bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 6/2008, tổng vốn điều lệ 3 triệu USD, tỷ lệ vốn góp lần lượt là 51%, 29% và 20%.

- Mặc dù đã có 10 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm hoạt động trên thị trường BHPNT, song hoạt động của các doanh nghiệp này chủ yếu mới dừng lại ở việc thu xếp bảo hiểm, đặc biệt là các DNMGBH trong nước. Khối lượng dịch vụ khai thác qua môi giới bảo hiểm cũng còn chiếm tỷ trọng nhỏ. Theo số liệu của Cục Quản lý và Giám sát Bảo hiểm, năm 2009 tổng phí bảo hiểm thu được qua môi giới bảo hiểm đạt khoảng 1.956 tỷ VND, chiếm 14,32% tổng số phí bảo hiểm phi nhân thọ của toàn thị trường. Trong khi đó ở các nước con số này có thể lên tới 70%. Ngoài ra, số lượng 10 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm ở nước ta hiện nay là ít so với các nước trong khu vực, như Indonesia có 66 công ty, Thái lan có 360 công ty và trên 11.000 cá nhân làm môi giới bảo hiểm [26].

#### *(4) Thị trường phát triển chưa mang tính chuyên nghiệp*

Thị trường BHPNT thời gian qua mới chỉ được chú trọng phát triển về mặt số lượng mà chưa được quan tâm đầy đủ về mặt chất lượng, dẫn đến thị trường phát triển nhưng chưa mang tính chuyên nghiệp. Các DNBH trên thị trường cạnh tranh với nhau và ngay cả các công thành viên, các chi nhánh trong cùng một doanh nghiệp cũng cạnh tranh với nhau.

Trước hết, tính chưa chuyên nghiệp thể hiện ở việc các doanh nghiệp tập trung vào tiêu chí tăng trưởng doanh thu thông qua phát triển mạng lưới chi nhánh, đại lý với chính sách khoán lương và chi phí trên doanh thu phí bảo hiểm. Cơ chế khoán

đồng nghĩa với việc muốn có lương, trang trải chi phí cho hoạt động văn phòng, tất yếu các chi nhánh phải có doanh thu, tìm mọi cách để có doanh thu, không quan tâm tới hiệu quả. Và cách mà các nhà bảo hiểm lựa chọn đó là: hạ phí thấp, mở rộng điều kiện, điều khoản bảo hiểm, can thiệp hành chính và trả hoa hồng cao.

Việc hạ phí nhằm tăng thị phần hay dành dịch vụ không phải là hình thức cạnh tranh mới nhưng lại đang bị các DNBH nước ta lạm dụng. Hai loại sản phẩm bảo hiểm có tỷ lệ bồi thường cao là bảo hiểm xe cơ giới và tai nạn con người có phí bảo hiểm giảm bình quân khoảng 30%-40%. Đối với bảo hiểm hàng hóa, nhiều doanh nghiệp giảm phí 40%-60%. Thậm chí với mặt hàng sắt thép phí bảo hiểm giảm tới 70%. Trước đây phí bảo hiểm mặt hàng này bình quân là 0,14% tổng giá trị lô hàng nay đẩy xuống còn 0,06% [11]. Bảo hiểm xây dựng lắp đặt luôn là loại hình bảo hiểm có mức lãi lớn do những rủi ro, tổn thất xảy ra trong những năm qua không nhiều. Tuy nhiên, sản phẩm bảo hiểm này đang tiềm ẩn những rủi ro lớn do các doanh nghiệp giảm phí quá mức. Theo quy định để thực hiện một hợp đồng bảo hiểm xây dựng lắp đặt có công trình có vốn trên 50 triệu USD các doanh nghiệp buộc phải thu xếp tái bảo hiểm ra nước ngoài. Thực tế có doanh nghiệp trong nước đã chào phí thấp hơn cả phí của nhà nhận tái. Điều này dẫn tới nguy cơ nếu có sự cố dẫn tới một vụ tổn thất lớn, phí bảo hiểm tích lũy và lãi nhiều năm kinh doanh cũng không đủ bồi thường [9]. Đối với bảo hiểm đóng tàu, các DNBH cũng đang cạnh tranh gay gắt và có những biểu hiện đáng báo động. Các doanh nghiệp đã cạnh tranh giảm phí chỉ còn 50% so với mức phí ban đầu. Có doanh nghiệp bảo hiểm đóng tàu 6.500 tấn với mức phí 0,25% trong khi đó biểu phí chuẩn là 0,45% cộng với hoàn phí 10% khi không có tổn thất xảy ra. Có thể thời gian đầu chưa có tổn thất, nhưng khi điều đó xảy ra tổn thất thường lớn, khả năng tài chính của các DNBH khó có thể đảm bảo để chi trả cho các cơ sở đóng tàu, ảnh hưởng xấu tới ngành đóng tàu Việt Nam mới được hình thành [9].

Mở rộng điều kiện, điều khoản bảo hiểm là một biện pháp cạnh tranh khác đang bị các DNBH nước ta lạm dụng. Đối với bảo hiểm hàng hóa, các công ty môi giới bảo hiểm thường đưa ra các điều khoản trái với tập quán quốc tế như: không áp

dụng thu phí tàu già theo quy định đối với tàu chở hàng nguyên chuyến, thiếu hàng trong container còn nguyên kẹp chì...Như vậy vô hình chung các nhà bảo hiểm trong nước phải nhận cả rủi ro do người bán hàng ở nước ngoài gây ra và để dẫn tới trực lợi bảo hiểm. Nhiều trường hợp, DNBH còn mở rộng điều kiện bảo hiểm không có trong nghiệp vụ để thu hút khách hàng. Ví dụ, có DNBH đã bảo hiểm chỉ cho hạ thủy tàu mà không phải toàn bộ thời gian đóng tàu, chấp nhận rủi ro cao nhất trong điều kiện kỹ thuật hạ thủy của Việt Nam. Có doanh nghiệp lại cải tiến thời hạn bảo hiểm bằng cách kéo dài hạn hạ thủy chạy thử là 250 hải lý hoặc một tháng [23].

Bên cạnh cạnh tranh thông qua hạ phí và mở rộng diện bảo hiểm quá mức, các DNBH còn sử dụng các biện pháp can thiệp hành chính để gây sức ép, lôi kéo, ép buộc khách hàng phải mua bảo hiểm hoặc sử dụng dịch vụ môi giới bảo hiểm tại một doanh nghiệp, trái với quyền tự do lựa chọn và giao kết hợp đồng. Điều này được thể hiện rất rõ thông qua nghiệp vụ bảo hiểm học sinh. Một số doanh nghiệp mới ra đời, để chiếm thị trường và tạo tên tuổi, đã chấp nhận hỗ trợ nhà trường với nguồn kinh phí quá lớn, thậm chí cao hơn cả mức phí thu được. Cách hỗ trợ này khiến các trường học gây sức ép với các doanh nghiệp khác, làm xấu đi hình ảnh của bảo hiểm học sinh. Ngoài ra, trên thị trường cũng xuất hiện những công ty bảo hiểm chuyên ngành, theo đó bằng sức ép hành chính, các công ty thành viên buộc phải mua bảo hiểm tại công ty bảo hiểm chuyên ngành

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã được dư luận lên tiếng là nhuộm màu "hoa hồng"[23]. Hoa hồng được trả cho khách hàng đã trở thành thông lệ của thị trường mặc dù pháp luật ngăn cấm. Hay hoa hồng được trả cao hơn mức giới hạn trần pháp luật quy định (từ 0,5% đến 20% cho đại lý hoặc tối đa 15% cho công ty môi giới.). Ví dụ, có doanh nghiệp trả hoa hồng cho nghiệp vụ bảo hiểm trách nhiệm chủ xe cơ giới với người thứ ba lên tới 45%, đẩy chi phí nghiệp vụ bảo hiểm tăng cao.

Kinh doanh bảo hiểm là kinh doanh sản phẩm dịch vụ đặc biệt nên chất lượng sản phẩm là quan trọng. Trong khi chỉ chú trọng đến các biện pháp cạnh tranh không lành mạnh nêu trên, thì các khâu của nghiệp vụ bảo hiểm lại chưa được các DNBH quan tâm đầy đủ để nâng cao chất lượng dịch vụ: Công tác đánh giá rủi ro ban đầu, công tác giám định bồi thường, công tác đề phòng hạn chế tổn thất.

*Công tác đánh giá rủi ro ban đầu:* Do chạy theo doanh thu, công tác đánh giá rủi ro ban đầu không được cán bộ khai thác thực hiện một cách đầy đủ: rủi ro cao nhưng vẫn chấp nhận bảo hiểm với mức phí thấp không tương xứng; khách hàng có hành vi trục lợi bảo hiểm hoặc nợ phí bảo hiểm ở các DNBH khác nhưng vẫn chấp nhận bảo hiểm... Đây là hiện tượng đã trở thành phổ biến trên thị trường BHPNT, tạo ra tập quán xấu và không chuyên nghiệp.

*Công tác giám định bồi thường:* Giám định bồi thường là khâu hết sức quan trọng khi triển khai nghiệp vụ bảo hiểm. Làm tốt công tác giám định bồi thường là làm tính hữu hình của dịch vụ bảo hiểm. Trong thời gian qua các DNBH đã bắt đầu chú trọng tới công tác giám định và chi trả bồi thường nhưng hiện nay còn nhiều doanh nghiệp chưa có đủ nhân lực và kỹ thuật để xử lý tốt những nghiệp vụ bồi thường lớn, phức tạp. Chất lượng công tác giám định chưa cao nên nhiều trường hợp hồ sơ bồi thường phải chờ đợi. Khâu giám định bồi thường diễn ra chậm ảnh hưởng đến việc khôi phục sản xuất kinh doanh của đơn vị, tổ chức và đời sống của người dân. Một số doanh nghiệp chưa chuyên môn hoá khâu bồi thường nên thiếu đồng bộ trong quy trình hướng dẫn thực hiện cũng như kiểm tra nên đôi lúc xảy ra trường hợp thiếu kiên quyết trong xử lý. Mặt khác, việc làm tốt công tác giám định bồi thường đang bị hiểu một cách sai lệch cả về phía khách hàng và nhà bảo hiểm. Về bản chất, làm tốt công tác giám định bồi thường là giải quyết bồi thường nhanh, kịp thời, đúng và đầy đủ. Nhưng ở thị trường BHPNT nước ta, nó đang được hiểu là DNBH phải tìm cách giúp khách hàng có được tiền bồi thường cho dù tổn thất xảy ra không thuộc phạm vi bảo hiểm, hoặc phải được bồi thường nhiều hơn mức lẽ ra được hưởng. Việc lôi kéo, giữ khách hàng bằng biện pháp này đang tạo ra một tập quán xấu, vi phạm pháp luật và ảnh hưởng đến đạo đức kinh doanh cho thị trường bảo hiểm.

Hiện nay, Bảo Minh là doanh nghiệp đi tiên phong trong việc thành lập Trung tâm giải quyết bồi thường riêng để chuyên môn hóa công tác giám định bồi thường; còn các DNBH khác công tác này vẫn do các phòng nghiệp vụ thực hiện. Tuy nhiên, khi thành lập Trung tâm bồi thường, Bảo Minh đã gặp phải khó khăn rất lớn trong việc giữ khách hàng và cán bộ bảo hiểm. Các cán bộ bảo hiểm nói rằng họ



rất khó khai thác vì không còn quyền giúp khách hàng được giải quyết bồi thường. Thực tế này cho thấy, thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển nhưng thiếu tính chuyên nghiệp và tiềm ẩn những rủi ro.

*Công tác đề phòng hạn chế tổn thất:* Đề phòng và hạn chế tổn thất (ĐPHCTT) là khâu không chỉ quan trọng đối với DNBH nhằm hạn chế rủi ro, tổn thất xảy ra từ đó giảm số tiền bồi thường; mà còn có ý nghĩa xã hội sâu sắc. Trong thời gian qua các DNBH đã có nhiều đóng góp cho các hoạt động ĐPHCTT của xã hội [30]. Hàng năm, các DNBH đóng 2% doanh thu phí bảo hiểm xe cơ giới cho quỹ An toàn giao thông đường bộ, đã xây dựng nhiều đường lánh nạn trên các đèo cao như: đèo Gió (quốc lộ 3 Cao Bằng), Sài Hồ (quốc lộ 1 Lạng Sơn), tường phòng hộ mềm trên đèo Mộc Châu, đèo Hải Vân..., hệ thống lan can đề phòng tai nạn Chùa Hương, hệ thống an toàn đường sắt của Liên hiệp đường sắt. Chỉ tính riêng với Bảo Việt, tới nay, đã có gần 20 đường lánh nạn đã được xây dựng từ kinh phí của doanh nghiệp với trị giá hàng tỷ đồng. Bảo Việt còn phối hợp với các chủ tàu, chủ hàng và chính quyền Cảng tiến hành các biện pháp đề phòng và hạn chế tổn thất hàng hoá ngay tại Cảng và hỗ trợ cho ngành Giao thông vận tải làm âu tránh bão và đền biển. Bên cạnh việc xây dựng các công trình phòng chống tai nạn, hiểu rõ ”Giáo dục là một trong những cách thức truyền đạt thông tin hữu ích nhất”, 10 năm qua Bảo Việt đã phối hợp với cơ quan hữu quan như Trung ương Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, Liên hiệp đường sắt Việt Nam, Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Công an... để tổ chức các cuộc thi với nội dung liên quan đến sự hiểu biết về bảo hiểm, pháp luật. Những cuộc thi này thu hút đông đảo các em tham dự và đạt kết quả tốt. Ngoài ra Bảo Việt đã cùng Hội đồng Đội Trung ương, Báo “Thiếu niên tiên phong”, “Hoa học trò” trao giải thưởng “Thiếu nhi dũng cảm” cho những thiếu niên, nhi đồng có hành động quên mình cứu người và tài sản góp phần cùng Bảo Việt làm tốt công tác đề phòng và hạn chế tổn thất. Bảo Việt còn mời các bác sĩ có uy tín viết cuốn "Sơ cứu ban đầu trong trường học", in và phát tới từng trường học để cùng với nhà trường giáo dục học sinh phòng tránh những bệnh thông thường và tổ chức sơ cứu các em trong những bệnh không may bị ốm đau, tai nạn bất thường.

Tuy nhiên, công tác ĐPHCTT không phải DNBH nào cũng làm tốt được như Bảo Việt. Nhìn chung cho toàn thị trường, phần lớn các doanh nghiệp chưa chú trọng tới hoạt động này, gần như ký đồng bảo hiểm xong là để đấy, chưa đầu tư cho công tác quản lý rủi ro. Các DNBH ở Việt nam đều chưa có phòng chuyên trách về quản lý rủi ro, trong đó có công tác ĐPHCTT.

Tính chưa chuyên nghiệp của thị trường BHPNT nước ta còn thể hiện ở tỷ lệ nhượng TBH cao của một số nghiệp vụ bảo hiểm. Các DNBH cố gắng khai thác bảo hiểm gốc càng nhiều càng tốt, kể cả những dịch vụ kém chất lượng, sau đó tìm cách TBH để đảm bảo biên khả năng thanh toán. Một số nghiệp vụ bảo hiểm có tỷ lệ nhượng tái rất cao như: năm 2010 bảo hiểm hàng không chuyển nhượng phí ra nước ngoài là 76%, bảo hiểm cháy nổ 48%, bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu 32%. Mặt khác, có những dịch vụ khai thác được, nhưng do rủi ro lớn không tìm được nhà nhận tái hoặc chỉ tái được trong nước khiến DNBH và thị trường trong nước đứng trước những nguy cơ rủi ro rất lớn.

### ***c. Nguyên nhân của những tồn tại***

Nguyên nhân cơ bản của những tồn tại trên là do:

#### *(1) Áp lực tăng trưởng nóng đối với một thị trường còn non trẻ*

Thị trường bảo hiểm nước ta trong thời gian vừa qua đã có sự tăng trưởng cả về số lượng DNBH, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, lực lượng đại lý bảo hiểm, số lượng sản phẩm, doanh thu phí bảo hiểm...rất lớn. Gia tăng quy mô hoạt động của thị trường bảo hiểm đòi hỏi sự phát triển tương ứng các nguồn lực nội tại và từ bên ngoài. Tuy nhiên, các nguồn lực đó lại hạn chế, không được chú ý ưu tiên hoặc vượt quá tầm giải quyết của một doanh nghiệp.

Hạn chế nguồn lực đầu tiên kể đến đó là vốn. Trừ các DNBH lớn như Bảo Việt, Bảo Minh, PVI có vốn lớn (trên 1.000 tỷ đồng), các DNBH còn lại có vốn về cơ bản chỉ đảm bảo vốn pháp định (vốn pháp định là 300 tỷ). Thậm chí một số doanh nghiệp đến năm 2009 còn chưa hoàn thành theo lộ trình nâng vốn lên 300 tỷ.

Một khi vốn hạn chế sẽ khó cho doanh nghiệp trong việc mở rộng thị trường và tăng mức giữ lại, giảm mức nhượng tái mà vẫn đảm bảo khả năng thanh toán an toàn theo quy định của pháp luật.

Hạn chế tiếp theo có thể kể tới đó là hạn chế về nguồn nhân lực. Để đáp ứng nhu cầu phát triển mở rộng kinh doanh, nhu cầu về số lượng và chất lượng nguồn nhân lực đối với ngành bảo hiểm là rất lớn. Năm 2006, thị trường có 22 doanh nghiệp, đến năm 2010 con số này là 29 doanh nghiệp. Đó là còn chưa kể tới các doanh nghiệp còn mở rộng mạng lưới chi nhánh hoạt động. Ví dụ như Bảo Việt, PVI hay Bảo Minh đều thành lập tới 3 công ty thành viên hoạt động trên địa bàn Hà Nội thay cho trước đây mỗi tỉnh, thành chỉ có một công ty. Trong khi đó khả năng cung của dịch vụ đào tạo lại khuyết. Khả năng đào tạo này khuyết từ chính các cơ sở đào tạo bên ngoài là các trường đại học. Hiện nay cả nước mới chỉ có 5 trường đại học đào tạo về chuyên ngành bảo hiểm (Trường ĐH Kinh tế quốc dân, Trường ĐH Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, Trường ĐH Công đoàn, Trường ĐH Lao động xã hội, Học viện Tài chính) với quy mô cũng rất hạn chế. Mỗi năm các trường chỉ cung cấp cho thị trường khoảng 400 cử nhân chuyên ngành so với nhu cầu nhân lực chất lượng cao lên tới hàng ngàn người. Như vậy phần lớn cán bộ nhân viên của ngành bảo hiểm được đào tạo từ những chuyên ngành khác.

Ngoài ra, chất lượng và chương trình đào tạo của các trường đại học cũng có nhiều vấn đề đặt ra để có thể phù hợp với đòi hỏi thực tế. Bên cạnh đó, khả năng đào tạo của các DNBH cũng chưa đáp ứng yêu cầu và chưa được đầu tư đúng mức. Thực tế cung cầu đó đã khiến cho tình trạng giành giật nhân lực, thậm chí không lành mạnh diễn ra phổ biến trên thị trường BHPNT trong thời gian qua. Vấn đề đào tạo lại, đào tạo bổ sung và bồi dưỡng nâng cao trình độ nghiệp vụ đang là vấn đề lớn của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Trình độ tổ chức và quản lý, chất lượng nguồn nhân lực, ứng dụng công nghệ thông tin của các DNBH (đặc biệt là doanh nghiệp trong nước) cũng là một hạn chế chưa đáp ứng được với tốc độ tăng trưởng của thị trường.

Tính đến cuối năm 2010, thị trường BHPNT nước ta có 29 DNBH gốc và 01 doanh nghiệp tái bảo hiểm. Mô hình tổ chức của các doanh nghiệp nhỏ nhìn chung là khá giống nhau và linh hoạt phù hợp với đặc điểm của loại hình doanh nghiệp này. Còn các doanh nghiệp lớn dẫn đầu thị trường như Bảo Việt, PVI, Bảo Minh đều đang hướng tới mô hình tập đoàn tài chính bảo hiểm. Nhưng đâu là mô hình chuẩn, phù hợp, tránh đầu tư không hiệu quả vẫn còn là câu hỏi đặt ra cho các doanh nghiệp.

Mặc dù đã có những quy định chuẩn về cán bộ quản lý tại các DNBH, nhưng thực tế qua kiểm tra của Cục quản lý, giám sát bảo hiểm, phần lớn các cán bộ lãnh đạo chi nhánh của các DNBH chưa đạt chuẩn. Đào tạo và cấp chứng chỉ cho đại lý bảo hiểm còn hình thức, có doanh nghiệp chỉ tổ chức đào tạo một ngày là cấp chứng chỉ. Các doanh nghiệp dường như chỉ tập trung vào công tác khai thác mà chưa chú trọng tới bồi dưỡng đạo đức nghề nghiệp, xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Thực tế đó dẫn tới việc doanh thu phí thị trường tăng nhanh nhưng chất lượng dịch vụ bảo hiểm mà khách hàng nhận được còn yếu kém. Nhiều khách hàng sau khi mua bảo hiểm đã nói có cảm giác bị lừa đảo do đại lý hoặc nhân viên bảo hiểm không cung cấp thông tin đầy đủ về sản phẩm.

Với cơ sở khách hàng đông đảo, hoạt động trên phạm vi rộng, quản lý hợp đồng bảo hiểm và hồ sơ khách hàng là công việc phức tạp đối với bất kỳ DNBH nào. Vì vậy việc ứng dụng công nghệ thông tin quản lý tiên tiến là quan trọng đối với các doanh nghiệp. Tuy nhiên hiện nay các DNBH Việt Nam (trừ các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài), đều chưa có sự đầu tư thích hợp cho công nghệ thông tin, chưa có những phần mềm quản lý đồng bộ cho các hoạt động của doanh nghiệp. Có doanh nghiệp (như Bảo Minh) đã đầu tư phần mềm nước ngoài nhưng lại thiếu sự Việt hóa và tương thích với thực tế hoạt động nên chưa phát huy hiệu quả. Hiện tượng trục lợi bảo hiểm diễn ra tràn lan cũng phần nào do ứng dụng công nghệ thông tin chưa đáp ứng được yêu cầu quản lý.

Áp lực tăng trưởng nóng còn tác động đến hiệu quả đầu tư của DNBH. Doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng nhanh nhưng môi trường đầu tư nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ, nguồn nhân lực thực hiện hoạt động đầu tư lại không biến chuyển tương thích... dẫn đến hoạt động đầu tư không hỗ trợ tối đa được cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

*(2) Nhận thức của người dân về bảo hiểm còn hạn chế trong khi các DNBH chưa chú trọng đến công tác thông tin truyền truyền*

Sản phẩm bảo hiểm vốn trừu tượng và phức tạp, kiến thức về bảo hiểm không phải là loại kiến thức có thể phổ cập trong dân chúng. Trong khi đó, tình trạng quan liêu trì trệ của các nhà bảo hiểm Việt Nam ít nhiều vẫn còn rơi rớt, công tác thông tin tuyên truyền không được chú trọng, cộng với sự non kém về trình độ, ý thức nghề nghiệp của nhiều đại lý, cán bộ bảo hiểm khiến không ít người có ấn tượng không phải là tốt về việc mua bảo hiểm. Không ít khách hàng mua bảo hiểm không phải vì giá trị sử dụng đích thực của sản phẩm bảo hiểm mà vì những lý do nhất thời như có quan hệ ràng buộc về kinh tế hay tình cảm với người bán. Thậm chí ý đồ gian lận, trục lợi cũng phần nào bắt nguồn từ sự kém hiểu biết về bảo hiểm. Mua bảo hiểm chưa trở thành thói quen trong xã hội.

*(3) Vai trò của Hiệp hội bảo hiểm chưa được phát huy đầy đủ*

Trong điều kiện kinh tế thị trường, cạnh tranh là cần thiết. Điều đáng lo ngại là tình hình cạnh tranh không lành mạnh giữa các DNBH dưới nhiều mảnh lối, thủ đoạn vẫn gia tăng như hạ phí bảo hiểm, tăng chi hoa hồng bảo hiểm, đôi khi còn dùng các áp lực hành chính để giành dịch vụ. Trong trường hợp này vai trò của Hiệp hội bảo hiểm chưa được phát huy đầy đủ. Đó là những thỏa thuận hợp tác chống cạnh tranh không lành mạnh chưa được bàn bạc ký kết giữa các doanh nghiệp thông qua Hiệp hội, hoặc ký kết được nhưng trong thực tế lại không được thực hiện.

Hiệp hội bảo hiểm cũng cần thực hiện tốt hơn vai trò của mình là cầu nối giữa các DNBH với cơ quan quản lý nhà nước trong việc ban hành các quy định pháp luật, vừa đảm bảo bảo vệ người tham gia bảo hiểm vừa đảm bảo cho sự phát

triển của DNBH như: quy định về thuế đại lý bảo hiểm, quy định về hoa hồng môi giới bảo hiểm.

Hiệp hội cũng cần phát huy hơn nữa vai trò của mình trong việc thông tin tuyên truyền về bảo hiểm, giáo dục công chúng về bảo hiểm, tổ chức công tác ĐPHCTT cho ngành bảo hiểm. Vì những hoạt động này nếu để cho các DNBH tự làm sẽ không hiệu quả, chưa kể tới là nhiều doanh nghiệp sẽ không làm mà có tư tưởng "ăn theo".

Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam là Hiệp hội duy nhất của các nhà bảo hiểm nước ta bao gồm cả DNBH nhân thọ, phi nhân thọ và môi giới bảo hiểm. Sự phát triển của thị trường bảo hiểm hiện nay đang đặt ra yêu cầu đã đến lúc phải nghiên cứu thành lập các Hiệp hội bảo hiểm riêng cho từng lĩnh vực nhân thọ, phi nhân thọ và môi giới bảo hiểm.

#### *(4) Thị trường dịch vụ tài chính chưa đủ thuận lợi cho hoạt động đầu tư*

Môi trường đầu tư tài chính tại Việt Nam còn nhiều hạn chế và nhiều rủi ro, nhất là trong thời gian vừa qua khi mà thị trường chứng khoán và thị trường bất động sản phát triển quá nóng và biến động khôn lường... đã ảnh hưởng xấu tới hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm.

Xuất phát từ đòi hỏi thực tế là quy mô nguồn vốn đầu tư tăng nhanh, trong thời gian qua, các DNBH bắt đầu chú trọng đến hoạt động đầu tư thông qua việc thành lập bộ phận chuyên trách đầu tư, hay các doanh nghiệp có quy mô lớn thành lập ngân hàng, công ty chứng khoán, công ty đầu tư tài chính, công ty quản lý quỹ (như Bảo Việt, Bảo Minh, PVI). Năm 2010, tổng giá trị đầu tư của toàn thị trường BHPNT đạt 23.000 tỷ đồng. Tuy nhiên, hoạt động đầu tư của các DNBH ở Việt Nam còn đơn điệu (*bảng 2.28*), tập trung chủ yếu vào một số khoản mục ít rủi ro như tiền gửi ngân hàng (56,52%), trái phiếu (13%). Vì thế, hiệu quả đầu tư của các DNBH còn chưa cao. Năm 2010 tỷ suất lợi nhuận đầu tư bình quân của các DNBH là 9%, trong khi tỷ lệ lạm phát năm theo công bố của Tổng cục thống kê là 11,75%. Thực tế này khiến cho hoạt động đầu tư của các DNBH chưa tương xứng với tiềm năng và chưa tạo điều kiện tốt nhất cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

**Bảng 2.28: Cơ cấu danh mục đầu tư của thị trường BHPNT năm 2010**

Danh mục đầu tư	Giá trị đầu tư (tỷ đ)	Cơ cấu (%)
1. Gửi tiền tiết kiệm	13.000	56,52
2. Trái phiếu chính phủ	362	1,57
3. Trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh	669	2,91
4. Trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh	1.900	8,26
5. Góp vốn doanh nghiệp khác	2.500	10,87
6. Bất động sản	646	2,81
7. Cho vay	95	0,41
8. Ủy thác đầu tư	2.000	8,70
9. Khác	1.828	7,95
<b>Tổng</b>	<b>23.000</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Phòng bảo hiểm phi nhân thọ, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [20])

(5) Khung khổ pháp lý chưa hoàn thiện; năng lực quản lý, giám sát của nhà nước còn hạn chế

Hệ thống pháp luật liên quan đến lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm còn thiếu và chưa hoàn thiện. Quy định quản lý, giám sát thị trường còn nhiều bất cập. Năng lực quản lý, giám sát của cơ quan quản lý còn hạn chế, chưa nắm bắt kịp thời những vấn đề nảy sinh, do đó còn bị động khi hướng cho thị trường BHPNT hoạt động ổn định và lành mạnh; kiểm tra, giám sát còn nặng nề về hành chính.

Tháng 11 năm 2010, Luật kinh doanh bảo hiểm được Quốc hội sửa đổi, bổ sung. Nhiều nội dung được sửa đổi bổ sung cho phù hợp với những yêu cầu phát triển mới của thị trường và những cam kết hội nhập quốc tế như: Cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới, đấu thầu bảo hiểm, quỹ bảo vệ người được bảo hiểm, giám sát hoạt động bảo hiểm...Tuy nhiên, những sửa đổi bổ sung này cần phải tiếp tục được làm rõ hơn như: cho phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới, nhưng cần quy định cụ thể về thuế nhà thầu để tránh đánh thuế hai lần. Hay quy định bảo hiểm bắt buộc như cháy nổ, trách nhiệm dân sự cần có quy định mức mua tối thiểu là bao

nhiều và chế tài thực hiện như thế nào. Về điều kiện cấp phép cho DN bảo hiểm cần cụ thể hơn, tương tự như ngân hàng, vì bảo hiểm rất rủi ro nên cần quy định rõ về năng lực tài chính, điều kiện thành lập... [13]. Về trích lập quỹ bảo vệ người mua bảo hiểm là cần thiết, nhưng cần quy định cụ thể là nộp bao nhiêu, cách nộp ra sao. Về phí môi giới, theo quy định hiện hành, công ty bảo hiểm chỉ được thanh toán phí cho công ty môi giới bảo hiểm là 15%, nhưng nên chăng để các công ty môi giới và DN bảo hiểm tự tính toán và đưa ra mức phí đó cho hợp lý.

Năng lực quản lý, giám sát bảo hiểm của nhà nước còn hạn chế trên các mặt: Phương thức kiểm tra, giám sát chưa chủ động, chưa đánh giá được toàn diện các rủi ro của doanh nghiệp. Cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ quản lý giám sát còn thô sơ và lạc hậu, chưa xây dựng được hệ thống phần mềm quản lý giám sát và hệ thống công nghệ thông tin kết nối số liệu với các doanh nghiệp. Đội ngũ cán bộ quản lý giám sát còn thiếu về số lượng và chưa có nhiều kinh nghiệm thực tiễn. Ngoài ra, tính độc lập của cơ quan quản lý nhà nước về KDBH chưa cao, chưa được chủ động trong các hoạt động lập quy và cưỡng chế thực thi, dẫn đến khả năng xử lý kịp thời các dấu hiệu bất thường của TTBH còn hạn chế.

*(6) Nhiều cơ chế chính sách của nhà nước chưa hỗ trợ tích cực hoạt động kinh doanh của các DNBH*

Là một lĩnh vực kinh doanh đặc thù, hoạt động bảo hiểm mang tính xã hội và nhân văn lớn lao, nhưng các DNBH chưa có được những cơ chế hỗ trợ thích đáng như: các thủ tục về thuế nhà thầu phức tạp, sản phẩm bảo hiểm phải nộp thuế VAT như các sản phẩm hàng hoá khác (các nước khác không thu thuế VAT đối với dịch vụ bảo hiểm vì dịch vụ bảo hiểm không làm ra giá trị gia tăng),... Chế độ kế toán doanh nghiệp bảo hiểm được ban hành từ năm 1996, đến nay vẫn chưa được sửa đổi bổ sung triệt để để phù hợp với chế độ tài chính hiện hành.

Từ những phân tích ở trên cho thấy, thị trường BHPNT Việt Nam mới chỉ ở bước đầu của sự phát triển và còn nhiều bất cập đòi hỏi phải có những giải pháp phù hợp, đồng bộ để thị trường tiếp tục phát triển và ổn định trong thời gian tới.



## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Nội dung chủ yếu chương 2 của luận án tập trung vào nghiên cứu những vấn đề sau:

- Các điều kiện kinh tế xã hội ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam. Mặc dù có nhiều biến động, đặc biệt là sự ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, nhưng nhìn chung các điều kiện kinh tế xã hội Việt nam vẫn khá thuận lợi cho sự phát triển của thị trường BHPNT: GDP và thu nhập bình quân đầu người vẫn tăng qua các năm, kim ngạch XNK, giá trị sản xuất công nghiệp, nông nghiệp tăng liên tục...

- Hệ thống khung khổ pháp lý cho hoạt động của thị trường BHPNT ở Việt Nam. Các quy định pháp lý này không ngừng được hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu của thị trường. Tuy nhiên, bên cạnh đó, các quy định pháp lý cũng còn nhiều điểm bất cập cần được bổ sung, chỉnh sửa.

- Phân tích thực trạng thị trường BHPNT Việt Nam thông qua hệ thống các chỉ tiêu được xây dựng ở chương 1. Nhìn chung thị trường BHPNT Việt Nam đã có những bước phát triển đáng kể trong thời gian qua: số lượng DNBH cuối năm 2010 là 30 doanh nghiệp (29 DNBH gốc và 01 doanh nghiệp TBH), tốc độ tăng trưởng phí bình quân 5 năm qua là 25%/năm, ngành bảo hiểm đã đáp ứng một phần nhu cầu đa dạng và ngày càng tăng của thị trường về các loại hình dịch vụ bảo hiểm, góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội chung của đất nước.

Tuy nhiên thị trường BHPNT nước ta trong thời gian qua cũng còn nhiều tồn tại, hạn chế: (1) Quy mô thị trường còn nhỏ bé, chưa khai thác hết tiềm năng, (2) Thị trường đang tiềm ẩn những yếu tố rủi ro mất ổn định, (3) Thị trường phát triển chưa cân đối và đồng bộ, và (4) Thị trường phát triển chưa mang tính chuyên nghiệp. Có 6 nguyên nhân cơ bản dẫn đến những tồn tại này: (1) Áp lực tăng trưởng nóng đối với một thị trường còn non trẻ, (2) Nhận thức của người dân về bảo hiểm còn hạn chế trong khi các DNBH chưa chú trọng đến công tác thông tin truyền truyền, (3) Vai trò của Hiệp hội bảo hiểm chưa được phát huy đầy đủ, (4) Thị trường dịch vụ tài chính chưa đủ thuận lợi cho hoạt động đầu tư, (5) Khung khổ pháp lý chưa hoàn thiện; năng lực quản lý, giám sát của nhà nước còn hạn chế, và (6) Nhiều cơ chế chính sách của nhà nước chưa hỗ trợ tích cực hoạt động kinh doanh của các DNBH.

Vì vậy, cần phải có những giải pháp đồng bộ phát triển thị trường BHPNT nước ta trong thời gian tới là cần thiết khách quan.

## CHƯƠNG 3

### GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

#### 3.1 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2011-2020

##### 3.1.1 Những thuận lợi và khó khăn đối với phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2011-2020

Thị trường BHPNT Việt Nam trong thời gian tới đang đứng trước nhiều thuận lợi cũng như khó khăn xuất phát từ nội tại của thị trường cũng như các điều kiện kinh tế xã hội đất nước, của điều kiện kinh tế quốc tế .

###### 3.1.1.1 Thuận lợi

Về kinh tế: Trong 10 năm thực hiện Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2001-2010 [9], Việt Nam đã tranh thủ thời cơ, thuận lợi, vượt qua nhiều khó khăn, thách thức, nhất là những tác động tiêu cực của hai cuộc khủng hoảng tài chính - kinh tế khu vực và toàn cầu, đạt được những thành tựu to lớn và rất quan trọng, đất nước đã ra khỏi tình trạng kém phát triển, bước vào nhóm nước đang phát triển có thu nhập trung bình. Nhiều mục tiêu chủ yếu của Chiến lược 2001-2010 đã được thực hiện, đạt bước phát triển mới cả về lực lượng sản xuất, quan hệ sản xuất. Kinh tế tăng trưởng nhanh, đạt tốc độ bình quân 7,26%/năm.

Năm 2010, tổng sản phẩm trong nước bình quân đầu người đạt 1.168 USD. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực. Thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa tiếp tục được xây dựng và hoàn thiện. Các lĩnh vực văn hóa, xã hội đạt thành tựu quan trọng trên nhiều mặt, nhất là xóa đói, giảm nghèo. Đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân được cải thiện rõ rệt; dân chủ trong xã hội tiếp tục được mở rộng. Chính trị-xã hội ổn định; quốc phòng, an ninh được giữ vững. Công tác đối ngoại, hội nhập quốc tế được triển khai sâu rộng và hiệu quả,

góp phần tạo môi trường hòa bình, ổn định và tăng thêm nguồn lực cho phát triển đất nước. Diện mạo của đất nước có nhiều thay đổi. Thế và lực của nước ta vững mạnh thêm nhiều; vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế được nâng lên, tạo ra những tiền đề quan trọng để đẩy nhanh công nghiệp hoá, hiện đại hóa và nâng cao chất lượng cuộc sống của nhân dân trong giai đoạn tiếp theo.

Theo Chiến lược phát triển kinh tế- xã hội giai đoạn 2011-2020 [12], đến năm 2020 nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại; chính trị - xã hội ổn định, dân chủ, kỷ cương, đồng thuận; đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân được nâng lên rõ rệt; độc lập, chủ quyền, thống nhất và toàn vẹn lãnh thổ được giữ vững; vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế tiếp tục được nâng lên; tạo tiền đề vững chắc để phát triển cao hơn trong giai đoạn sau. Tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm trong nước (GDP) dự kiến đạt bình quân 7-8%/năm. GDP năm 2020 theo giá so sánh bằng khoảng 2,2 lần so với năm 2010; GDP bình quân đầu người theo giá thực tế đạt khoảng 3.000 USD. Tỷ trọng các ngành công nghiệp và dịch vụ chiếm khoảng 85% trong GDP. Giá trị sản phẩm công nghệ cao và sản phẩm ứng dụng công nghệ cao đạt khoảng 45% trong tổng GDP. Giá trị sản phẩm công nghiệp chế tạo chiếm khoảng 40% trong tổng giá trị sản xuất công nghiệp. Nông nghiệp có bước phát triển theo hướng hiện đại, hiệu quả, bền vững, nhiều sản phẩm có giá trị gia tăng cao. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế gắn với chuyển dịch cơ cấu lao động; tỷ lệ lao động nông nghiệp khoảng 30 - 35% lao động xã hội. Yếu tố năng suất tổng hợp đóng góp vào tăng trưởng đạt khoảng 35%; giảm tiêu hao năng lượng tính trên GDP 2,5 - 3%/năm. Tỷ lệ đô thị hoá đạt trên 45%. Số xã đạt tiêu chuẩn nông thôn mới khoảng 50%.

Những con số dự báo trên về nền kinh tế Việt Nam trong thời gian tới cho thấy những điều kiện tiền đề hết sức quan trọng đối với sự phát triển của thị trường BHPNT ở tất cả các loại hình bảo hiểm: tài sản, TNDS, con người. Khi mà tiềm năng của thị trường BHPNT được khai thác trong thời gian qua còn rất hạn chế, nhu cầu tham gia bảo hiểm trong những năm tới sẽ càng lớn. Đặc biệt khi quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức và cá nhân luôn bị đe dọa bởi các nguy cơ

rủi ro do thiên tai, biến đổi khí hậu, bất ổn chính trị đe dọa. Việc chuyển đổi các doanh nghiệp nhà nước sang doanh nghiệp cổ phần buộc các doanh nghiệp phải tự chủ về tài chính, không ỷ lại vào sự hỗ trợ của nhà nước. Điều đó khiến cho nhu cầu tham gia bảo hiểm tăng lên.

Về văn hóa-xã hội: Trên cơ sở xây dựng nền văn hóa tiên tiến, đậm đà bản sắc dân tộc; gia đình ấm no, tiến bộ, hạnh phúc; con người phát triển toàn diện về trí tuệ, đạo đức, thể chất, năng lực sáng tạo, ý thức công dân, tuân thủ pháp luật; dự kiến đến năm 2020, chỉ số phát triển con người (HDI) đạt nhóm trung bình cao của thế giới; tốc độ tăng dân số ổn định ở mức khoảng 1%; tuổi thọ bình quân đạt 75 tuổi; đạt 9 bác sĩ và 26 giường bệnh trên một vạn dân, thực hiện bảo hiểm y tế toàn dân; lao động qua đào tạo đạt trên 70%, đào tạo nghề chiếm 55% tổng lao động xã hội; tỉ lệ hộ nghèo giảm bình quân 1,5- 2%/năm; phúc lợi xã hội, an sinh xã hội và chăm sóc sức khỏe cộng đồng được bảo đảm. Thu nhập thực tế của dân cư gấp khoảng 3,5 lần so với năm 2010; thu hẹp khoảng cách thu nhập giữa các vùng và nhóm dân cư. Xoá nhà ở đơn sơ, tỉ lệ nhà ở kiên cố đạt 70%, bình quân 25 m<sup>2</sup> sàn xây dựng nhà ở tính trên một người dân. Đến năm 2020, có một số lĩnh vực khoa học và công nghệ, giáo dục, y tế đạt trình độ tiên tiến, hiện đại. Số sinh viên đạt 450 trên một vạn dân.

Trình độ dân trí và thu nhập của dân cư được nâng cao sẽ góp phần quan trọng cho sự phát triển của thị trường BHPNT nước ta. Ngoài ra, dân số đông, cơ cấu dân trẻ bắt đầu bước vào giai đoạn già hóa cũng làm tăng cầu về bảo hiểm, đặc biệt khi người dân Việt nam có tập quán "tích cốc phòng cơ".

Về kinh tế quốc tế: Sau khủng hoảng tài chính- kinh tế toàn cầu, thế giới sẽ bước vào một giai đoạn phát triển mới. Tương quan sức mạnh của các nền kinh tế và cục diện phát triển toàn cầu thay đổi với sự xuất hiện những liên kết mới. Vị thế của châu Á trong nền kinh tế thế giới đang tăng lên; sự phát triển mạnh mẽ của một số nước khu vực trong điều kiện hội nhập Đông Á và việc thực hiện các hiệp định mậu dịch tự do ngày càng sâu rộng, mở ra thị trường rộng lớn nhưng cũng tạo ra sự cạnh tranh quyết liệt. Quá trình tái cấu trúc các nền kinh tế và điều chỉnh các thể chế tài chính toàn cầu sẽ diễn ra mạnh mẽ, gắn với những bước tiến mới về khoa học, công nghệ và sử dụng tiết kiệm năng lượng, tài nguyên

Các nước Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), trong đó có Việt Nam, bước vào thời kỳ hợp tác mới theo Hiến chương ASEAN và xây dựng Cộng đồng dựa trên ba trụ cột: chính trị - an ninh, kinh tế, văn hóa - xã hội; hợp tác với các đối tác tiếp tục phát triển và đi vào chiều sâu. ASEAN đang ngày càng khẳng định vai trò trung tâm trong một cấu trúc khu vực đang định hình nhưng cũng phải đối phó với những thách thức mới.

Toàn cầu hóa kinh tế tiếp tục phát triển về quy mô, mức độ và hình thức biểu hiện với những tác động tích cực và tiêu cực, cơ hội và thách thức đan xen rất phức tạp. Các công ty xuyên quốc gia có vai trò ngày càng lớn. Quá trình quốc tế hoá sản xuất và phân công lao động diễn ra ngày càng sâu rộng. Việc tham gia vào mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu đã trở thành yêu cầu đối với các nền kinh tế. Sự tùy thuộc lẫn nhau, hội nhập, cạnh tranh và hợp tác giữa các nước ngày càng trở thành phổ biến. Kinh tế tri thức phát triển mạnh, do đó con người và tri thức càng trở thành nhân tố quyết định sự phát triển của mỗi quốc gia.

Quá trình hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng của nền kinh tế nước nhà sẽ giúp các DNBH trong nước sẽ có nhiều cơ hội tiếp cận với các đối tác là tổ chức kinh doanh bảo hiểm nước ngoài có uy tín, có kinh nghiệm, có tiềm lực tài chính mạnh để hợp tác chuyển giao công nghệ, tăng cường năng lực tài chính, chuyển nhượng tái bảo hiểm và phát triển hoạt động kinh doanh

Tình hình đất nước và bối cảnh quốc tế nêu trên sẽ tạo cho thị trường BHPNT những thuận lợi và cơ hội to lớn trong quá trình phát triển.

### *3.1.1.2 Khó khăn*

Về kinh tế: Những thành tựu kinh tế đạt được trong giai đoạn vừa qua là chưa tương xứng với tiềm năng của đất nước. Kinh tế nước ta phát triển chưa bền vững. Chất lượng tăng trưởng, năng suất, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế thấp, các cân đối kinh tế vĩ mô chưa vững chắc, cung ứng điện chưa đáp ứng yêu cầu. Công tác quy hoạch, kế hoạch và việc huy động, sử dụng các nguồn lực còn hạn chế, kém hiệu quả, đầu tư còn dàn trải; quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp nói

chung còn nhiều yếu kém, việc thực hiện chức năng chủ sở hữu đối với doanh nghiệp nhà nước còn bất cập. Tăng trưởng kinh tế vẫn dựa nhiều vào các yếu tố phát triển theo chiều rộng, chậm chuyển sang phát triển theo chiều sâu. Nếu Việt Nam không có chiến lược phát triển phù hợp, tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế trong giai đoạn tới có thể không duy trì được như trước đây.

Sự phát triển chưa đồng bộ, chưa có sự gắn kết giữa các mảng thị trường tài chính Việt Nam cũng sẽ có những tác động tiêu cực tới sự phát triển của thị trường BHPNT. Một khi chính sách lãi suất còn chưa ổn định; chính sách phát hành trái phiếu chính phủ (TPCP) còn bất cập; tổ chức niêm yết và giao dịch chứng khoán trên thị trường upcom chưa hiệu quả, thị trường TPCP chưa chuyên biệt hóa;... sẽ ảnh hưởng hoạt động đầu tư của các DNBH, từ đó ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đến kết quả và hiệu quả kinh doanh chung của DNBH.

Về văn hóa xã hội: Các lĩnh vực văn hóa, xã hội có một số mặt yếu kém chậm được khắc phục, nhất là về giáo dục, đào tạo và y tế; đạo đức, lối sống trong một bộ phận xã hội xuống cấp. Môi trường ở nhiều nơi đang bị ô nhiễm nặng; tài nguyên, đất đai chưa được quản lý tốt, khai thác và sử dụng kém hiệu quả, chính sách đất đai có mặt chưa phù hợp. Thể chế kinh tế thị trường, chất lượng nguồn nhân lực, kết cấu hạ tầng vẫn là những điểm nghẽn cản trở sự phát triển. Nền tảng để Việt Nam trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại chưa được hình thành đầy đủ. Vẫn đang tiềm ẩn những yếu tố gây mất ổn định chính trị - xã hội và đe dọa chủ quyền quốc gia. Những điều này sẽ tiềm ẩn những nguy cơ đe dọa tới sự ổn định và hiệu quả kinh doanh của các DNBH.

Về kinh tế quốc tế: Nước ta bước vào thời kỳ chiến lược mới trong bối cảnh thế giới đang thay đổi rất nhanh, phức tạp và khó lường. Trong thập niên tới, hòa bình, hợp tác và phát triển tiếp tục là xu thế lớn, nhưng xung đột sắc tộc và tôn giáo, tranh giành tài nguyên và lãnh thổ, nạn khủng bố và tội phạm xuyên quốc gia có thể gia tăng cùng với những vấn đề toàn cầu khác như đói nghèo, dịch bệnh, biến đổi khí hậu, các thảm họa thiên nhiên... buộc các quốc gia phải có chính sách đối phó và phối hợp hành động.

Khu vực châu Á - Thái Bình Dương tiếp tục phát triển năng động và đang hình thành nhiều hình thức liên kết, hợp tác đa dạng hơn. Tuy vậy, vẫn tiềm ẩn những nhân tố gây mất ổn định, nhất là tranh giành ảnh hưởng, tranh chấp chủ quyền biển, đảo, tài nguyên... có thể gây mất ổn định về kinh tế.

Khủng hoảng kinh tế trong giai đoạn vừa qua để lại hậu quả nặng nề, chủ nghĩa bảo hộ trở dậy trở thành rào cản lớn cho thương mại quốc tế. Kinh tế thế giới tuy đã bắt đầu phục hồi nhưng còn nhiều khó khăn, bất ổn; sự điều chỉnh chính sách của các nước, nhất là những nước lớn sẽ có tác động đến nước ta.

Việc thực hiện các cam kết quốc tế về mở cửa thị trường bảo hiểm nói chung, thị trường BHPNT nói riêng sẽ tạo áp lực cạnh tranh ngày càng tăng đối với các DNBH trong nước. Năng lực hoạt động của các DNBH trong nước còn nhiều hạn chế, khả năng tài chính chưa thực sự vững mạnh, công nghệ quản trị điều hành còn lạc hậu, trình độ đội ngũ cán bộ bảo hiểm chưa cao và thiếu kinh nghiệm thực tiễn,... là các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của các DNBH này.

### **3.1.2 Mục tiêu phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2011-2020**

Năm 2010 là năm kết thúc thực hiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2010 của Chính phủ. Hiện nay, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm, Bộ tài chính đang nghiên cứu ban hành Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020. Theo dự thảo Chiến lược, mục tiêu phát triển thị trường bảo hiểm nói chung, thị trường BHPNT nói riêng trong giai đoạn tới dự kiến đặt ra như sau [4]:

#### **Mục tiêu chung:**

Chiến lược phát triển TTBH Việt Nam giai đoạn 2011-2020 cần đạt được các mục tiêu cơ bản sau:

- Thị trường bảo hiểm tiếp tục phát triển toàn diện, bền vững, đóng góp quan trọng vào sự ổn định và tăng trưởng kinh tế đất nước; phát huy mạnh mẽ vai trò là tấm lá chắn an toàn của nền kinh tế-xã hội trước các nguy cơ rủi ro và là kênh huy động vốn hữu hiệu cho đầu tư phát triển.

- Thị trường bảo hiểm phát triển phù hợp với điều kiện thực tiễn và định hướng phát triển kinh tế-xã hội của đất nước, đồng bộ với sự phát triển của các thị trường dịch vụ tài chính khác; tiếp cận với các chuẩn mực và thông lệ quốc tế, từng bước hội nhập với thị trường bảo hiểm trong khu vực và trên thế giới.

- Nhà nước tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng, minh bạch và thực hiện quản lý thị trường bảo hiểm bằng pháp luật, phát huy vai trò của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam nhằm tạo nền tảng và động lực cho các DNBH, DNMGBH phát triển.

### **Mục tiêu cụ thể:**

- *Đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm, nâng cao tỷ trọng dịch vụ bảo hiểm trên GDP:*

Nâng tỷ trọng đóng góp của ngành bảo hiểm trong GDP lên khoảng 3% năm 2015 và 4% năm 2020. Theo như cơ cấu hiện nay, *BHPNT sẽ đóng góp khoảng một nửa (1,5% vào năm 2015 và 2% vào năm 2020)*

Phấn đấu tốc độ tăng trưởng bình quân doanh thu phí bảo hiểm đạt 18-20% trong giai đoạn 2011-2020, trong đó: *tăng trưởng bảo hiểm phi nhân thọ bình quân đạt 29-30%; tăng trưởng bảo hiểm nhân thọ bình quân đạt 16-18%; tăng trưởng môi giới bảo hiểm bình quân đạt 20-25%, tỷ trọng phí bảo hiểm (phi nhân thọ) được thu xếp qua môi giới chiếm 20%.*

- *Ổn định và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế-xã hội*

Đáp ứng yêu cầu bồi thường và trả tiền bảo hiểm nhanh chóng và đầy đủ, bảo đảm ổn định tài chính cho nền kinh tế và cuộc sống dân cư trước các rủi ro. Phấn đấu nâng tổng nguồn vốn đầu tư trở lại nền kinh tế đạt 150.000 tỷ đồng vào năm 2015 (tăng khoảng 2 lần so với năm 2010) và đạt 300.000 tỷ đồng vào năm 2020 (tăng khoảng 3,5 lần so với năm 2010). Theo như cơ cấu trong những năm qua, *thị trường BHPNT sẽ đóng góp khoảng gần 50%, còn lại là của thị trường BHNT.*

- *Tạo thêm công ăn việc làm và tăng thu cho ngân sách nhà nước*

Tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối sản phẩm một cách sâu rộng, qua đó góp phần tạo thêm việc làm cho xã hội. Theo số liệu mà luận án có được từ Tổng



thư ký Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, một số chỉ tiêu dự báo về thị trường BHPNT, trong đó có dự báo về nguồn nhân lực bảo hiểm Việt Nam đến năm 2020 đạt tới hàng triệu người (*bảng 3.1*)

Tăng tốc độ tăng trưởng nộp ngân sách Nhà nước đạt bình quân khoảng 20%/năm cho đến năm 2020.

**Bảng 3.1: Một số chỉ tiêu dự báo phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Phi nhân thọ			Nhân thọ		
		2010	2015	2020	2010	2015	2020
Doanh thu	tỷ đồng	13589	34785	81793	17052	42630	99750
Số lượng CBNV	người	6795	17392	40896	17017	42630	99750
Số lượng đại lý	người	166000	332000	664000	66000	132000	264000
Bồi thường, trả tiền	tỷ đồng	426	1255	2452	629	13120	28000
Số vụ giải quyết	triệu vụ	426	1255	2452	63	1312	2800

(*Nguồn: Kỷ yếu hội thảo khoa học "Đào tạo nguồn nhân lực cho ngành bảo hiểm Việt nam trong điều kiện hiện nay", tháng 10/2011 [12]*)

Những con số dự báo trên, mặc dù còn đang trong dự thảo và là những số liệu, dữ liệu tham khảo của luận án, nhưng cũng cho thấy rằng những kỳ vọng vào sự phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong thời gian tới từ những nhà quản lý nhà nước là rất lớn.

### **3.2 QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM**

#### **3.2.1 Phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam phù hợp với các mục tiêu phát triển kinh tế chung của đất nước**

Thị trường BHPNT là một bộ phận của nền kinh tế quốc dân. Vì vậy sự phát triển của thị trường BHPNT phải đảm bảo theo các mục tiêu phát triển chung của đất nước là tất yếu khách quan. Điều đó được cụ thể hóa qua các nội dung sau:

- Nền kinh tế nước ta đang trong giai đoạn tiếp tục hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới và khu vực. Sự phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam cũng nằm trong sự hội nhập chung đó của đất nước: mở cửa thị trường theo cam kết WTO, cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới, các công ty nước ngoài được phép thành lập chi nhánh kinh doanh BHPNT từ cuối năm 2011. Tuy nhiên để nội luật hóa các cam kết quốc tế, vẫn cần thiết có những quy định phù hợp để bảo vệ người tham gia bảo hiểm, thị trường trong nước, các DNBH trong nước cũng như nền kinh tế nước nhà như: quy định về đầu tư vốn ra nước ngoài, chuyển tài sản ra nước ngoài, lĩnh vực hoạt động của DNBH có vốn đầu tư nước ngoài...

- Sự phát triển của thị trường BHPNT không chỉ gắn với lợi ích của các DNBH trên thị trường mà còn phải gắn với những mục tiêu kinh tế xã hội chung của đất nước. Trong đó đặc biệt phải kể tới mục tiêu phát triển nông nghiệp nông thôn, hoạt động xuất khẩu. Thị trường BHPNT nước ta cần được định hướng phát triển cho thị trường nông thôn tiềm năng, những sản phẩm bảo hiểm nông, lâm, ngư nghiệp, bảo hiểm vi mô. Đây có thể được coi là một định hướng tạo sự phát triển lâu dài về sau cho thị trường khi mà có tới 70% dân số nước ta sống ở khu vực nông thôn.

Ngoài ra để bảo vệ thị trường trong nước trước sự cạnh tranh của thị trường nước ngoài, các quy định về hàng rào kỹ thuật cần được nghiên cứu và áp dụng, đảm bảo lợi ích quốc gia và phát triển an toàn cho thị trường trong nước.

### **3.2.2 Phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam ổn định và bền vững**

Sự tăng trưởng "nóng" đã trở thành tất yếu trong thời kỳ đầu thị trường hình thành không chỉ đối với riêng thị trường BHPNT mà là của nhiều thị trường khác ở nước ta như thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản, thị trường tín dụng. Tuy nhiên, trải qua 17 năm hình thành và phát triển kể từ khi Nghị định 100/CP của Chính phủ được ban hành vào cuối năm 1993, đã đến lúc thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung, đã đến lúc thị trường BHPNT bước vào thời kỳ phát triển ổn định và hiệu quả. Điều đó được thể hiện qua các nội dung sau:

- Thị trường tiếp tục tăng trưởng, mở rộng ra các mảng thị trường còn đang bỏ ngỏ: thị trường nông thôn, vùng sâu, vùng xa; phát triển các sản phẩm bảo hiểm mới (bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm tài sản cá nhân và nhà ở...), sản phẩm bảo hiểm có tính xã hội cộng đồng (bảo hiểm sức khỏe...), sản phẩm bảo hiểm phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của đất nước (bảo hiểm cây trồng, bảo hiểm vật nuôi...).

- Sự phát triển của thị trường phải gắn liền với tính hiệu quả kinh doanh của DNBH. Trong nền kinh tế thị trường, việc cạnh tranh mở rộng thị phần là cần thiết đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Tuy nhiên, xét về lâu dài, việc kinh doanh của các doanh nghiệp phải hiệu quả, phải có lãi. Nếu chạy theo doanh thu, bị lỗ liên tiếp nhiều năm, đe dọa tới khả năng thanh toán của DNBH, lúc đó người bị ảnh hưởng không chỉ DNBH mà còn là rất nhiều các cá nhân, tổ chức trong xã hội tham gia bảo hiểm và có thể ảnh hưởng tới toàn bộ nền kinh tế. Tính đến nay, thị trường BHPNT Việt Nam vẫn được coi là phát triển an toàn vì chưa có DNBH nào bị đe dọa phá sản. Tuy nhiên, thị trường BHPNT Việt Nam đang tiềm ẩn "nguy cơ rủi ro" về tính "an toàn" là có. Nếu các DNBH cứ tiếp tục cạnh tranh không lành mạnh: hạ phí thấp hơn mức an toàn; mở rộng điều kiện, điều khoản bảo hiểm không tương xứng với phí thu; trả hoa hồng cao (cao hơn cả mức trần cho phép); trục lợi bảo hiểm xảy ra tràn lan thì nguy cơ biến thành hiện thực là không trách khỏi. Điều này đòi hỏi, một mặt các DNBH phải có chiến lược phát triển bền vững lâu dài, mặt khác nhà nước phải có chính sách và cơ chế giám sát chính xác, kịp thời và chặt chẽ.

### **3.2.3 Phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam theo hướng chuyên nghiệp**

Phát triển thị trường BHPNT nước ta theo hướng chuyên nghiệp là một nội dung đóng góp quan trọng vào sự phát triển bền vững, lâu dài cho thị trường. Chính vì vậy, luận án đặc biệt nhấn mạnh nội dung này và tách thành một quan điểm định hướng riêng.

Tính chuyên nghiệp của thị trường trước hết được thể hiện ở hoạt động của tất cả các chủ thể liên quan trên thị trường: hoạt động quản lý nhà nước, hoạt động của DNBH, các trung gian bảo hiểm, và của khách hàng, hoạt động của Hiệp hội bảo hiểm. Đồng thời tính chuyên nghiệp của thị trường phải đảm bảo theo hướng công khai, minh bạch và tuân thủ theo các chuẩn mực quốc tế.

*Đối với Cơ quan quản lý nhà nước:* Việc quản lý cấp giấy phép thành lập, quản lý quá trình hoạt động hay giải thể đối với DNBH; quản lý các hoạt động của thị trường phải công khai, minh bạch thông qua các tiêu chí định lượng và định tính, phù hợp với yêu cầu thực tiễn kinh doanh bảo hiểm của nước ta và các chuẩn mực quốc tế

*Đối với các DNBH, DNMBH:* Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp phải được chuyên nghiệp hóa ở tất cả mặt: nhân sự, trình độ tổ chức và quản lý; ở tất cả các khâu hoạt động: khai thác bảo hiểm, giám định-bồi thường, tư vấn rủi ro và quản lý rủi ro.

*Đối với khách hàng tham gia bảo hiểm:* Tính chuyên nghiệp được thể hiện ở việc người tham gia bảo hiểm có nhận thức đầy đủ về lợi ích và ý nghĩa của việc mua bảo hiểm, mua bảo hiểm là để bảo vệ mình và cũng là một hoạt động có tính cộng đồng, mua bảo hiểm không phải để trục lợi bảo hiểm. Đối với các thị trường BHPNT phát triển, tính chuyên nghiệp của khách hàng được thể hiện ở việc thu xếp hợp đồng bảo hiểm qua các MGBH. Khi thu xếp qua môi giới, lợi ích mà họ có được là: được tư vấn các chương trình quản lý rủi ro; được tư vấn mua bảo hiểm tốt nhất vì nhà MGBH có kiến thức chuyên sâu về bảo hiểm, điều mà khách hàng khó có được; nhà môi giới phải chịu trách nhiệm pháp lý về những tư vấn của mình nếu sai.

*Đối với Hiệp hội bảo hiểm:* Hiệp hội bảo hiểm phải phát huy được vai trò là cầu nối và đại diện cho các doanh nghiệp bảo hiểm trước cơ quan quản lý nhà nước và công chúng; là đầu mối phối hợp hoạt động giữa các hội viên đóng góp ý kiến xây dựng các văn bản pháp luật liên quan, tuyên truyền hoạt động của thị trường bảo hiểm, mở rộng phạm vi hợp tác giữa các DNBH về đào tạo, trao đổi thông tin, hợp tác kinh doanh, đánh giá rủi ro, tính phí bảo hiểm, đồng bảo hiểm, tái bảo hiểm,

đề phòng hạn chế tổn thất. Quan trọng là các thỏa thuận giữa các thành viên Hiệp hội phải đúng luật và đảm bảo tính cam kết (phải được thực hiện theo đúng cam kết đã ký).

### **3.3 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM**

#### **3.3.1 Hoàn thiện khung pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm**

Hoàn thiện khung pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm là cần thiết khách quan nhằm tạo môi trường pháp lý bình đẳng đối với các chủ thể trên thị trường; điều chỉnh các hoạt động của thị trường theo hướng chuyên nghiệp, phát triển ổn định lành mạnh, hội nhập quốc tế; huy động tối đa các nguồn lực trong và ngoài nước. Các giải pháp cụ thể bao gồm:

##### *3.3.1.1 Ban hành đầy đủ các văn bản dưới luật bao gồm nghị định, thông tư hướng dẫn Luật kinh doanh bảo hiểm sửa đổi 2010*

Luật kinh doanh bảo hiểm ở nước ta bắt đầu có hiệu lực từ 1/4/2001 và được sửa đổi, bổ sung vào tháng 11 năm 2010. Việc sửa đổi, bổ sung Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2010 là cần thiết sau 9 năm thực hiện, vì sự phát triển của thị trường bảo hiểm và những yêu cầu hội nhập quốc tế. Tuy nhiên, nhiều khi việc sửa đổi bổ sung này chỉ là những quy định mang tính nguyên tắc, còn thiếu các văn bản hướng dẫn cụ thể đòi hỏi phải sớm được ban hành (như quy định về cung cấp hàng qua biên giới, quy định về xếp hạng doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm).

Trong Luật kinh doanh bảo hiểm sửa đổi, bổ sung năm 2010 có tất cả 16 điểm sửa đổi, bổ sung. Liên quan đến hoạt động của thị trường BHPNT, luận án đề xuất Chính phủ, Bộ tài chính cần nghiên cứu và ban hành sớm các văn bản hướng dẫn thi hành về các nội dung sau:

##### *(1) Khoản 1 Điều 6 được sửa đổi, bổ sung như sau:*

“1. Tổ chức, cá nhân có nhu cầu bảo hiểm chỉ được tham gia bảo hiểm tại doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động ở Việt Nam; *Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam có nhu cầu bảo hiểm có thể*

*lựa chọn tham gia bảo hiểm tại doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động ở Việt Nam hoặc sử dụng dịch vụ bảo hiểm được cung cấp qua biên giới”.*

Cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới là việc các DNBH, DNMGBH ở nước ngoài không cần thành lập pháp nhân tại Việt Nam được phép mời chào, bán bảo hiểm, thu phí bảo hiểm của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam. Theo cam kết với WTO, Việt Nam cho phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới sau 5 năm cam kết có hiệu lực. Tuy nhiên, Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 chưa quy định về hoạt động này nên đã được sửa đổi bổ sung vào năm 2010.

Cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới là vấn đề nhạy cảm trên nhiều phương diện khác nhau, đặc biệt là sự cạnh tranh giữa DNBH trong nước và DNBH nước ngoài. Đồng thời hoạt động này có liên quan đến việc di chuyển tiền tệ từ trong nước ra nước ngoài thông qua thanh toán phí bảo hiểm, cũng như dòng tiền từ nước ngoài vào Việt Nam thông qua thanh toán bồi thường tổn thất. Vì vậy, một số nước trên thế giới rất hạn chế cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới và họ đã tạo ra những rào cản kỹ thuật để không khuyến khích loại hình này. Đối với Việt Nam, do đã cam kết WTO nên luật pháp phải sửa lại cho đồng bộ, song với quy định sửa đổi, bổ sung như vậy, Luật mới chỉ quy định mang tính nguyên tắc về việc cho phép cung cấp dịch vụ qua biên giới. Chính phủ cần nghiên cứu và nhanh chóng ban hành các văn bản hướng dẫn quy định cụ thể về hàng rào kỹ thuật dựa trên các tiêu chí quản lý thận trọng được WTO cho phép nhằm hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro có thể gặp phải đồng thời đảm bảo không vi phạm cam kết quốc tế và phù hợp với điều kiện nước ta.

(2) Khoản 3 điều 7 bổ sung loại hình bảo hiểm sức khỏe bên cạnh bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Để triển khai được loại hình bảo hiểm này, theo luận án, nhà nước cần sớm ban hành các văn bản hướng dẫn làm rõ được một số vấn đề sau:

- Nếu một tổ chức muốn thành lập DNBH kinh doanh đơn thuần loại hình bảo hiểm sức khỏe thì có được hay không, nếu được thì mức vốn pháp định là bao nhiêu, trình tự, thủ tục thành lập doanh nghiệp như thế nào.

- Trước khi Luật kinh doanh bảo hiểm sửa đổi được ban hành, các DNBHPNT đã triển khai sản phẩm bảo hiểm sức khỏe và được chủ động xây dựng quy tắc, điều khoản và biểu phí. Vậy theo quy định mới, DNBHPNT có được tiếp tục kinh doanh loại hình bảo hiểm sức khỏe và có phải xin Bộ tài chính phê chuẩn các sản phẩm bảo hiểm đang triển khai hay không.

*(3) Điều 9 được sửa đổi, bổ sung như sau:*

Doanh nghiệp bảo hiểm có thể tái bảo hiểm cho các doanh nghiệp bảo hiểm khác, kể cả doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, tổ chức nhận tái bảo hiểm nước ngoài. Doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, tổ chức nhận tái bảo hiểm nước ngoài phải có hệ số tín nhiệm theo xếp hạng của công ty đánh giá tín nhiệm quốc tế đạt mức quy định của Bộ Tài chính”.

Điều 9 Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2010 có quy định DNBH có thể tái bảo hiểm cho các DNBH khác, kể cả DNBH ở nước ngoài. Trong trường hợp tái bảo hiểm cho các DNBH ở nước ngoài, DNBH phải tái bảo hiểm một phần trách nhiệm đã nhận bảo hiểm cho doanh nghiệp kinh doanh tái bảo hiểm trong nước (Công ty tái bảo hiểm Quốc gia) theo quy định của Chính phủ.

Tuy nhiên, theo cam kết BTA và WTO, Việt Nam không còn quy định phải tái bảo hiểm bắt buộc. Vì vậy, Luật kinh doanh bảo hiểm sửa đổi, bổ sung năm 2010 bỏ cơ chế tái bảo hiểm bắt buộc, theo đó DNBH có thể nhượng và nhận tái bảo hiểm cho các DNBH khác, kể cả DNBH, tổ chức nhận tái bảo hiểm ở nước ngoài. Tuy nhiên, để bảo đảm an toàn tài chính cho thị trường bảo hiểm Việt Nam khi không còn quy định tái bảo hiểm bắt buộc, Luật quy định trường hợp tái bảo hiểm ra nước ngoài, DNBH phải tái bảo hiểm cho các DNBH, tổ chức bảo hiểm nước ngoài đạt hệ số tín nhiệm theo hướng dẫn của Bộ Tài chính. Vì vậy, Bộ tài chính có trách nhiệm sớm quan hành quy định về hướng dẫn TBH ra nước ngoài để các DNBH thực hiện.

*(4) Điều 10 và Khoản 1 Điều 10 được sửa đổi, bổ sung như sau:*

"Điều 10. Hợp tác, cạnh tranh và đấu thầu trong kinh doanh bảo hiểm

1. Doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm được hợp tác trong việc tái bảo hiểm, đồng bảo hiểm, giám định tổn thất, giải quyết quyền lợi bảo hiểm, đề phòng và hạn chế tổn thất, phát triển nguồn nhân lực, phát triển sản phẩm bảo hiểm, đào tạo và quản lý đại lý bảo hiểm, chia sẻ thông tin để quản trị rủi ro.

2. Doanh nghiệp bảo hiểm được cạnh tranh về điều kiện, phạm vi, mức trách nhiệm, mức phí, chất lượng dịch vụ, năng lực bảo hiểm và năng lực tài chính.

Việc cạnh tranh phải theo quy định của pháp luật về cạnh tranh và bảo đảm an toàn tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm; mức phí bảo hiểm phải phù hợp với điều kiện, phạm vi, mức trách nhiệm bảo hiểm.

3. Dự án sử dụng vốn nhà nước, tài sản thuộc sở hữu nhà nước hoặc của doanh nghiệp nhà nước phải thực hiện đấu thầu về điều kiện, phạm vi, mức trách nhiệm, mức phí, chất lượng dịch vụ, năng lực bảo hiểm và năng lực tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm.

Việc đấu thầu phải bảo đảm công khai, minh bạch theo quy định của Luật này và pháp luật về đấu thầu.

4. Nghiêm cấm các hành vi sau đây:

a) Cấu kết giữa các doanh nghiệp bảo hiểm hoặc giữa doanh nghiệp bảo hiểm với bên mua bảo hiểm nhằm phân chia thị trường bảo hiểm, khép kín dịch vụ bảo hiểm;

b) Can thiệp trái pháp luật vào việc lựa chọn doanh nghiệp bảo hiểm;

c) Lợi dụng chức vụ, quyền hạn chỉ định, yêu cầu, ép buộc, ngăn cản tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm;

d) Thông tin, quảng cáo sai sự thật về nội dung, phạm vi hoạt động, điều kiện bảo hiểm, làm tổn hại đến quyền, lợi ích hợp pháp của bên mua bảo hiểm;

đ) Tranh giành khách hàng dưới các hình thức ngăn cản, lôi kéo, mua chuộc, đe dọa nhân viên hoặc khách hàng của doanh nghiệp bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm khác;

e) Khuyến mại bất hợp pháp;



g) Hành vi bất hợp pháp khác trong hợp tác, cạnh tranh và đấu thầu.”

Như vậy, so với Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2010, Điều 10 của Luật sửa đổi, bổ sung có nhiều thay đổi. Sự thay đổi này xuất phát từ các lý do mà luận án đã nêu ra ở chương 2, đó là:

+ Về đấu thầu trong kinh doanh bảo hiểm: Theo quy định của Luật Đấu thầu năm 2005, các dự án sử dụng vốn nhà nước từ 30% phải đấu thầu để lựa chọn nhà thầu cung cấp dịch vụ tư vấn, mua sắm hàng hoá, xây lắp. Tuy nhiên, trong thực tế, việc cung cấp dịch vụ bảo hiểm chưa thực hiện theo nguyên tắc đấu thầu, từ đó đã dẫn tới những biểu hiện thiếu minh bạch trong cạnh tranh, để giành dịch vụ bảo hiểm, hoặc chủ dự án đưa ra các tiêu chí không minh bạch để lựa chọn DNBH theo ý chủ quan của họ. Trong khi đó, quy định pháp luật hiện hành và Luật kinh doanh bảo hiểm 2000 chưa có quy định về đấu thầu dịch vụ bảo hiểm. Hầu hết hồ sơ mời thầu bảo hiểm đều được làm theo mẫu hồ sơ mời thầu mua sắm hàng hóa như hướng dẫn của Bộ Kế hoạch đầu tư nên có nhiều điểm không phù hợp. Bên mời thầu thường đưa ra các yêu cầu về sản phẩm là sự kết hợp của tất cả những sản phẩm bảo hiểm trên thị trường, thậm chí không chấp nhận loại trừ bảo hiểm thông thường. Do đó khó có sản phẩm bảo hiểm nào đáp ứng yêu cầu của bên mời thầu.

Ngoài ra, thực tiễn ở nước ta, nhiều ngành và Tập đoàn kinh tế, Tổng Công ty nhà nước đã thành lập doanh nghiệp bảo hiểm. Các doanh nghiệp bảo hiểm này cung cấp dịch vụ bảo hiểm trong nội ngành, thiếu cạnh tranh, không bảo đảm tính công khai, minh bạch trên thị trường về mức phí bảo hiểm, bồi thường bảo hiểm làm cho thị trường bảo hiểm bị chia cắt, phát triển thiếu tính cạnh tranh lành mạnh.

+ Về cạnh tranh trong kinh doanh bảo hiểm: Hiện tại, cạnh tranh trong kinh doanh bảo hiểm thực hiện theo quy định của pháp luật về cạnh tranh. Tuy nhiên, có một số đặc thù về cạnh tranh trong kinh doanh bảo hiểm như: mức phí bảo hiểm như thế nào để vừa phải đảm bảo cạnh tranh mang tính thương mại, vừa phải đủ để trích lập dự phòng nghiệp vụ và thu xếp tái bảo hiểm; mức phí, hoa hồng bảo hiểm phải phù hợp với mức trách nhiệm, điều kiện, phạm vi bảo hiểm, đảm bảo thực hiện được các nghĩa vụ đã cam kết theo hợp đồng bảo hiểm và an toàn tài chính cho

DNBH nói riêng và thị trường bảo hiểm nói chung... thì lại chưa được quy định trong hệ thống pháp luật về KDBH và pháp luật về cạnh tranh.

+ Về hợp tác trong kinh doanh bảo hiểm: Bên cạnh việc cạnh tranh trong kinh doanh bảo hiểm, các DNBH cũng thực hiện hoạt động hợp tác nhằm mục đích nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ bảo hiểm; mở rộng phạm vi, địa bàn phục vụ nhu cầu bảo hiểm; nâng cao chất lượng kênh phân phối, đồng bảo hiểm, năng lực nhận bảo hiểm và tái bảo hiểm... Tuy nhiên, về hợp tác trong kinh doanh bảo hiểm cũng còn một số tồn tại như: các DNBH trực thuộc hợp tác với Tập đoàn, Tổng công ty mẹ nhằm khép kín dịch vụ bảo hiểm trong nội ngành; một số DNBH hợp tác với cơ quan quản lý nhà nước, chủ đầu tư để chỉ định, ép buộc mua bảo hiểm hoặc can thiệp trực tiếp vào hoạt động kinh doanh bảo hiểm của DNBH dẫn đến hiện tượng chia cắt thị trường và tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các DNBH. Tuy nhiên, để các quy định về đấu thầu, hợp tác, cạnh tranh trong kinh doanh bảo hiểm tại Luật sửa đổi, bổ sung năm 2010 được thực hiện theo đúng mục đích đặt ra, Chính phủ cần nghiên cứu và sớm ban hành các văn bản hướng dẫn về vấn đề này như luật đã quy định.

Ngoài ra, với quy định của Luật sửa đổi bổ sung 2010, tất cả các dự án, tài sản của nhà nước dù lớn hay nhỏ đều phải thuộc đối tượng đấu thầu là chưa thực sự hợp lý, có sự khác biệt rất lớn so với Luật đấu thầu. Để tránh phức tạp hóa về thủ tục, hạn chế sự tổn kém về chi phí, Cơ quan nhà nước có thẩm quyền nên nghiên cứu bổ sung các quy định giới hạn về mức vốn, loại tài sản bắt buộc phải đấu thầu bảo hiểm tương tự như Luật đấu thầu. Đồng thời Bộ tài chính sớm ban hành mẫu hồ sơ mời thầu về bảo hiểm thay vì để các DNBH vận dụng mẫu hồ sơ mời thầu mua bán hàng hóa như hiện nay.

*(5) Điểm g và điểm h khoản 1 Điều 69 được sửa đổi, bổ sung như sau:*

"g) Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (Giám đốc), chuyên gia tính toán;

h) Chia tách, sát nhập, hợp nhất, giải thể, chuyển đổi hình thức doanh nghiệp, đầu tư ra nước ngoài."

Như vậy có hai ý được bổ sung vào nội dung sửa đổi trên là quy định về chuyên gia tính toán và đầu tư ra nước ngoài cần phải được Bộ Tài chính chấp thuận.

Chuyên gia tính toán là người tính toán phí bảo hiểm, tính toán dự phòng nghiệp vụ, đánh giá thường xuyên khả năng thanh toán của DNBH, khuyến cáo lãnh đạo DNBH và báo cáo cơ quan quản lý bảo hiểm áp dụng các biện pháp bảo đảm tính an toàn tài chính của DNBH nói riêng và thị trường bảo hiểm nói chung một cách thích hợp và kịp thời. Các chuyên gia này có trình độ cao và tính độc lập, khách quan trong việc thực hiện chế độ báo cáo tình hình tài chính DNBH. Với vai trò quan trọng như vậy, việc thay đổi chuyên gia tính toán phải được Bộ Tài chính chấp thuận là hết sức cần thiết.

Việc đầu tư của DNBH ra nước ngoài và đầu tư trở lại nền kinh tế là cần thiết và pháp luật không cấm. Tuy nhiên, hoạt động đầu tư của DNBH không chỉ đáp ứng nhu cầu sinh lợi mà còn phải bảo đảm an toàn và tính thanh khoản để bồi thường bảo hiểm hoặc trả tiền bảo hiểm kịp thời cho các tổ chức cá nhân tham gia bảo hiểm. Do vậy, việc DNBH đầu tư ra nước ngoài cần được quản lý một cách thận trọng, khuyến khích DNBH đầu tư trong nước, bảo đảm duy trì khả năng thanh toán của DNBH và bảo vệ tốt hơn quyền lợi của người được bảo hiểm.

Để những sửa đổi, bổ sung trên được thực hiện, Chính phủ cần nghiên cứu và sớm ban hành văn bản hướng dẫn về những tiêu chí để Bộ tài chính chấp thuận chuyên gia tính toán và điều kiện để đầu tư ra nước ngoài. Việc quy định đầu tư ra nước ngoài vừa bảo đảm lợi ích của DNBH và cam kết quốc tế, vừa bảo vệ lợi ích quốc gia.

Ngoài ra, quy định về thay đổi Chủ tịch hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (Giám đốc), chuyên gia tính toán phải được Bộ tài chính chấp thuận chỉ phù hợp với Công ty cổ phần. Đối với DNBH hoạt động dưới hình thức Công ty trách nhiệm hữu hạn hay Hợp tác xã, những chức danh về Chủ tịch Hội đồng thành viên, Chủ nhiệm hợp tác xã cũng cần phải được Bộ tài chính chấp thuận.

*(6) Điểm c khoản 1 Điều 86 được sửa đổi, bổ sung:*

"c) Có Chứng chỉ đại lý bảo hiểm do cơ sở đào tạo được Bộ tài chính chấp thuận cấp.

Bộ tài chính quy định về chương trình, nội dung, hình thức đào tạo, việc cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm"

Theo Luật KDBH năm 2000, một trong những điều kiện hoạt động đại lý bảo hiểm là phải có chứng chỉ đào tạo đại lý bảo hiểm do DNBH hoặc Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam cấp. Quy định này chưa thật chặt chẽ. Thực tế cho thấy, nhiều đại lý chưa qua đào tạo hoặc chất lượng đào tạo không bảo đảm nhưng vẫn làm đại lý bảo hiểm. Vì vậy, nội dung sửa đổi, bổ sung này là cần thiết. Tuy nhiên, Bộ tài chính cần sớm có văn bản quy định rõ loại cơ sở đào tạo nào và những tiêu chí nào cần được tuân thủ để cơ sở đào tạo đó được chấp thuận đào tạo đại lý bảo hiểm, cũng như chương trình, nội dung, hình thức đào tạo và cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm.

*(7) Điều 97 được bổ sung thêm điểm 3 như sau:*

"3. Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm được thành lập để bảo vệ quyền lợi của người được bảo hiểm trong trường hợp doanh nghiệp bảo hiểm phá sản hoặc mất khả năng thanh toán.

Nguồn để lập Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm được trích lập theo tỷ lệ phần trăm trên phí bảo hiểm áp dụng đối với tất cả các hợp đồng bảo hiểm.

Chính phủ quy định việc trích lập và quản lý, sử dụng quỹ bảo vệ người được bảo hiểm"

Theo Điều 97 Luật kinh doanh bảo hiểm 2000, DNBH phải trích lập quỹ dự trữ bắt buộc được trích lập từ lợi nhuận sau thuế. Đây là nguồn vốn chủ sở hữu của DNBH để bổ sung vốn điều lệ và đảm bảo khả năng thanh toán nhằm trực tiếp, chủ yếu bảo vệ khả năng tài chính của chính DNBH. Tuy nhiên, trong trường hợp gặp khủng hoảng, khó khăn tài chính hoặc phá sản, thì DNBH gặp khó khăn có thể không có khả năng tài chính để trích lập quỹ dự trữ này. Do vậy, quyền lợi của người được bảo hiểm không được bảo vệ tối ưu. Vì vậy, quy định mới trên về quỹ

bảo vệ người được bảo hiểm là cần thiết, phù hợp với thông lệ quốc tế và sự phát triển của thị trường. Tuy nhiên, Chính phủ cần sớm ban hành văn bản quy định về trích lập và quản lý, sử dụng Quỹ này theo như luật định.

### *3.3.1.2 Tiếp tục hoàn thiện các văn bản dưới luật đã được ban hành*

Ngoài ra, các nghị định, thông tư đã được ban hành cũng cần tiếp tục được hoàn thiện như:

- Quy định về trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm. Theo Chuẩn mực kế toán số 19 không cho phép các DNBH trích lập dự phòng dao động lớn nhưng quy định quản lý tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam lại yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm phải trích lập dự phòng dao động lớn. Theo nghiên cứu của luận án, việc cho phép DNBH trích lập dự phòng dao động lớn như quy định hiện nay là hợp lý, phù hợp với đặc thù kinh doanh bảo hiểm. Song việc trích lập dự phòng này cần được trình bày trên báo cáo tài chính như một phần của vốn chủ sở hữu. Bản chất của quỹ dự phòng dao động lớn là nhằm ổn định tình hình tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm, không gắn với các trách nhiệm bảo hiểm cụ thể nên nó có tính chất như một khoản vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp bảo hiểm. Nhiều quốc gia cũng đã thực hiện theo cách này khi áp dụng chuẩn mực hợp đồng bảo hiểm

- Quy định về hoạt động đầu tư. Nghị định 46/2007/NĐ-CP mới chỉ quy định những hạn chế về tỷ lệ vốn đầu tư tối đa đối với từng danh mục mà chưa có các quy định khống chế tỷ lệ đầu tư cụ thể đối với từng loại tài sản đầu tư như tỷ lệ hay mức đầu tư cổ phiếu không bảo lãnh tại một doanh nghiệp, đối với mỗi lần phát hành, đối với mỗi loại, hoặc tỷ lệ hay mức cho vay tối đa đối với một khách hàng... Nghị định 46/2007/NĐ-CP cũng chưa có các phân biệt giữa trái phiếu, cổ phiếu doanh nghiệp được niêm yết, mua bán trên thị trường chứng khoán và trái phiếu, cổ phiếu mua bán trên thị trường không chính thức. Như vậy, nếu chỉ tuân theo quy định trên, DNBH có thể không thực hiện được triệt để nguyên tắc phân chia, đồng thời cũng không đảm bảo nguyên tắc phân tán rủi ro trong đầu tư.

Vì vậy, luận án cho rằng, cần phải quy định tổng số vốn đầu tư vào mỗi nơi, mỗi đối tượng, mỗi lần phát hành cổ phiếu, trái phiếu công ty... không vượt quá một giới hạn nào đó trong từng danh mục đầu tư. Chẳng hạn, tỷ lệ vốn đầu tư vào một đối tượng trong danh mục kinh doanh bất động sản, góp vốn không vượt quá 10% tổng vốn được phép đầu tư; mua cổ phiếu, trái phiếu công ty, cho vay tối đa là 5%... Ngay cả danh mục tiền gửi, mặc dù cho phép đầu tư không hạn chế, song số tiền gửi vào mỗi ngân hàng, tổ chức tài chính... cũng không vượt quá một tỷ lệ nào đó.

- Quy định về Chế độ kế toán trong DNBH để phù hợp với chế độ tài chính hiện hành. Hiện nay chế độ kế toán trong DNBH vẫn thực hiện theo quy định ban hành từ năm 1996, không còn phù hợp với Luật kế toán hiện hành.

- Quy định về cấp chứng chỉ hoạt động cho đại lý và môi giới bảo hiểm theo hướng chuyên biệt hóa trên cơ sở loại sản phẩm bảo hiểm họ được phép bán.

- Quy định về chi phí hoa hồng đối với hoạt động MGBH. Hoạt động MGBH trong thời gian cũng có nhiều "khoảng tối" xuất phát từ việc trả hoa hồng bảo hiểm. Tuy nhiên, không phải vì thế mà cơ quan quản lý nhà nước lại xiết quá chặt hoạt động của các DN MGBH. Đặc biệt khi MGBH là kênh phân phối quan trọng đối với thị trường BHPNT và chúng ta đang phấn đấu đạt doanh thu phí thu xếp qua môi giới đến năm 2020 là 20%.

- Các quy định khác như: Quy định về xử phạt hành chính trong kinh doanh bảo hiểm, Quy định về biên khả năng thanh toán, Quy định về sử dụng quỹ dự phòng dao động lớn...

### *3.3.1.3 Tiếp tục sửa đổi bổ sung các nội dung khác của Luật kinh doanh bảo hiểm cho phù hợp với yêu cầu thực tiễn và thông lệ quốc tế*

Bên cạnh đó, Luật kinh doanh bảo hiểm cần tiếp tục được sửa đổi, bổ sung những nội dung còn chưa hợp lý (như quy định về quyền lợi có thể được bảo hiểm), những nội dung chưa phù hợp với các Bộ luật liên quan khác (như luật dân sự, luật hàng hải Việt Nam), hoặc những điểm mới phát sinh từ yêu cầu phát triển của thị

trường (như điều chỉnh hoạt động của tập đoàn tài chính, bảo hiểm; sản phẩm bảo hiểm phái sinh), nghiên cứu và tiến tới luật hóa các quy định về bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

### **3.3.2 Xây dựng và ban hành Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020; xây dựng các chính sách, các đề án, các chương trình bảo hiểm vì mục tiêu phát triển kinh tế xã hội quốc gia**

- Năm 2010 đã tổng kết đánh giá việc thực hiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2010. Vì vậy, Bộ tài chính cần xây dựng và sớm ban hành Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020, làm cơ sở định hướng cho sự phát triển của thị trường trong 10 năm tới. Cho đến tháng 11/2011, Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt nam vẫn đang còn là dự thảo qua nhiều lần chỉnh sửa, bổ sung. Việc dự báo chính xác các chỉ tiêu phát triển của thị trường là hết sức cần thiết để nhà nước có những chính sách vĩ mô phù hợp về: năng lực tài chính, nguồn nhân lực, số lượng doanh nghiệp hoạt động trên thị trường...

- Luận án đặc biệt nhấn mạnh đến chiến lược phát triển nguồn nhân lực cho thị trường bảo hiểm, vì suy cho cùng sự thành bại của bất kỳ tổ chức, hệ thống nào cũng đều nằm ở yếu tố con người. Điều đó lại càng đúng khi bảo hiểm là một ngành dịch vụ tài chính đặc biệt. Do vậy, Cơ quan quản lý nhà nước cần có đề án đánh giá toàn diện chất lượng nguồn nhân lực của thị trường BHPNT, phân loại trình độ cán bộ và tính chất công việc,... để ban hành các quy định nhằm chuẩn hoá chất lượng đội ngũ cán bộ bảo hiểm; tạo cơ chế phối hợp giữa DNBH với các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng về bảo hiểm nhằm đào tạo cán bộ đáp ứng tiêu chuẩn đặt ra.

Hiện nay Việt Nam có 5 trường đại học đang đào tạo về chuyên ngành bảo hiểm là: Đại học Kinh tế quốc dân, Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, Đại học Lao động xã hội, Đại học Công đoàn và Học viện tài chính với quy mô mỗi năm khoảng 200 sinh viên tốt nghiệp ra trường. Đây là một con số khá khiêm tốn so với nhu cầu phát triển của thị trường. Tuy nhiên số sinh viên tự nguyện đăng ký vào học tại chuyên ngành bảo hiểm là không nhiều. Thực tế này một phần là do sinh

viên thích lựa chọn những ngành đang "hot" như tài chính, ngân hàng, kế toán; một phần là do chương trình đào tạo, phương thức đào tạo, nội dung đào tạo của các trường chưa phù hợp với yêu cầu thực tế, chưa có sự khác biệt để thu hút sinh viên. Vì vậy, các trường đại học cần hợp tác chặt chẽ hơn nữa với các DNBH, Hiệp hội bảo hiểm, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm trong việc xây dựng chương trình và nội dung đào tạo đáp ứng yêu cầu thực tiễn; trong việc tổ chức hội nghị hội thảo, quảng bá về ngành bảo hiểm.

Trung tâm nghiên cứu và đào tạo bảo hiểm Việt Nam thuộc Cục quản lý, giám sát bảo hiểm được thành lập năm 2009. Đây là một tín hiệu tốt cho sự phát triển của thị trường bảo hiểm nước ta. Tuy nhiên, hoạt động của Trung tâm trong thời gian còn rất hạn chế, chủ yếu là đào tạo các lớp bảo hiểm cơ bản phục vụ cho việc cấp chứng chỉ khai thác bảo hiểm. Trong thời gian Trung tâm cần đẩy mạnh hoạt động của mình trong các hoạt động nghiên cứu tư vấn cho Nhà nước khi ban hành chế độ chính sách, hỗ trợ các DNBH các lớp đào tạo cho lãnh đạo quản lý, lãnh đạo cấp cao, các lớp nghiệp vụ chuyên sâu... Và trong tương lai nâng cấp thành Học viện bảo hiểm.

- Để phục vụ cho các mục tiêu kinh tế xã hội của đất nước, các đề án chương trình bảo hiểm về nông nghiệp, nông thôn, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu cần sớm được ban hành và tổ chức thực hiện.

Quyết định số 315/QĐ-TTg “Về việc thực hiện thí điểm BHNN giai đoạn 2011-2013” do Bộ Tài chính ban hành cần được thực hiện theo đúng quy định vì nhu cầu và tác dụng của BHNN ở nước ta là rất lớn. Là nước sản xuất nông nghiệp với khoảng 70% dân số sống dựa vào nông nghiệp, với chính sách mở cửa và đổi mới nền kinh tế, Việt Nam đã chuyển từ một nước thiếu lương thực thành nước sản xuất lương thực lớn, có sản lượng gạo xuất khẩu đứng thứ 2 trên thế giới. Tuy nhiên, trong những năm qua sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam luôn phải đối mặt với những nguy cơ thiên tai, dịch bệnh gây thiệt hại trên diện rộng cho người nông dân. Theo dự báo, nền sản xuất nông nghiệp nước ta sẽ còn gặp những khó khăn lớn hơn khi Việt Nam là một trong 5 nước chịu tác động lớn nhất của những thay đổi



khí hậu trên thế giới. Chính vì vậy, nhu cầu về bảo hiểm nông nghiệp ở nước ta là lớn, giúp người nông dân yên tâm đầu tư vốn mở rộng sản xuất và ổn định một ngành sản xuất quan trọng của đất nước. Tuy nhiên, có một thực tế là, kể từ khi Bảo Việt bắt đầu triển khai bảo hiểm nông nghiệp (BHNN) từ năm 1981 đến nay đã 28 năm, hoạt động bảo hiểm nông nghiệp ở Việt Nam gần như không phát triển, thậm chí có lúc có nguy cơ chệch yếu. Doanh thu phí bảo hiểm nông nghiệp năm 2007 chưa tới tỷ đồng và chỉ chiếm 0,01% tổng doanh thu phí toàn thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam. Việc triển khai dự án theo Quyết định 315/QĐ-TTg thành công là một bước đi quan trọng để phát triển BHNN. Ngoài ra, Nhà nước cũng có những hỗ trợ cần thiết cho dự án nghiên cứu về bảo hiểm chỉ số trong nông nghiệp.

Mặc dù Nghị định 18/2005/NĐ-CP ban hành từ năm 2005 nhưng đến nay vẫn chưa có tổ chức bảo hiểm tương hỗ nào được thành lập ở Việt Nam, mặc dù loại hình bảo hiểm này dường như rất phù hợp với đặc điểm của nước ta, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp. Vì vậy, nhà nước cần có đề án nghiên cứu, đánh giá để có những điều chỉnh phù hợp.

- Do thị trường bảo hiểm Việt Nam mới được hình thành, còn gặp rất nhiều khó khăn và thách thức, Nhà nước cần tiếp tục có những chính sách ưu đãi tạo điều kiện cho thị trường phát triển, đặc biệt đối với những loại hình bảo hiểm có ý nghĩa xã hội lớn lao. Chẳng hạn, với nghiệp vụ bảo hiểm học sinh nhằm bảo vệ cho các thế hệ tương lai của đất nước, sẽ được miễn cả thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp. Hay có cơ chế hỗ trợ phí bảo hiểm cho người nông dân khi tham gia bảo hiểm nông nghiệp.

- Để đảm bảo sự phát triển an toàn cho thị trường, hoạt động tái BH cần được giám sát và có những chính sách điều chỉnh phù hợp, kịp thời. Với đặc điểm của thị trường BHPNT nước ta hiện nay là hoạt động tái BH chủ yếu thực hiện trong nước, tỷ lệ nhượng tái ra nước ngoài thấp, như luận án đã phân tích ở chương 2, khiến thị trường tiềm ẩn những yếu tố rủi ro, bất ổn. Vì vậy, nhà nước cần có những chính sách và định hướng đối với hoạt động tái bảo hiểm theo hướng tăng phần nhượng và nhận tái với nước ngoài. Đã đến lúc tình trạng DNBH này góp vốn ở DNBH khác

để chuyển nhượng dịch vụ tái BH với nhau cần phải được kiểm soát và có sự can thiệp kịp thời, tránh sự đổ vỡ của thị trường khi có tổn thất lớn xảy ra.

### **3.3.3 Nâng cao năng lực quản lý và giám sát bảo hiểm của Nhà nước**

Nâng cao năng lực quản lý và giám sát nhà nước đối với thị trường bảo hiểm nhằm mục đích đảm bảo thị trường hoạt động và phát triển theo đúng các quy định pháp luật, các định hướng phát triển thị trường đã được đặt ra.

Công tác quản lý, giám sát của Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm cần phải được thực hiện toàn diện, trên cơ sở nền tảng pháp luật có vận dụng kết hợp các loại công cụ quản lý, giám sát khác. Việc quản lý giám sát phải dựa trên hệ thống các chỉ tiêu khách quan, phù hợp với yêu cầu thực tiễn kinh doanh bảo hiểm của nước ta và các nguyên tắc chuẩn mực quốc tế.

Hiện nay, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm Việt Nam đã là thành viên của Hiệp hội quốc tế các nhà quản lý bảo hiểm (IAIS). Việc quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh, Cục đã từng bước tuân thủ một phần hoặc tuân thủ hoàn toàn các chuẩn mực của IAIS (trong số 28 chuẩn mực được IAIS ban hành thì Việt Nam đã tuân thủ 11 chuẩn mực, tuân thủ một phần 14 chuẩn mực). Cục quản lý, giám sát bảo hiểm cần vận dụng triệt để các nguyên tắc chuẩn mực, hướng dẫn của IAIS; phối hợp, trao đổi thông tin với các cơ quan quản lý, giám sát các quốc gia trong khuôn khổ hoạt động của IAIS để giám sát các tập đoàn xuyên quốc gia.

Nâng cao năng lực của công tác quản lý, giám sát nhà nước còn phải gắn liền với tăng tính chuyên nghiệp của hoạt động này theo hướng:

- Tăng quyền chủ động và tính tự chịu trách nhiệm cho các doanh nghiệp bảo hiểm về các vấn đề liên quan đến nội dung các báo cáo, kết quả hoạt động và trong việc thực hiện các quy định của pháp luật.

- Việc kiểm tra, giám sát thực hiện theo các chỉ tiêu giám sát quản lý mang tính chất khách quan và được công khai hoá.

- Hạn chế sự can thiệp của Nhà nước vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm. Hoạt động quản lý mang tính chuyên nghiệp. Quan hệ giữa cơ quan quản lý và doanh nghiệp bảo hiểm dựa trên tinh thần hợp tác, xây dựng.

- Đơn giản hoá thủ tục hành chính trong các khâu cấp giấy phép, thẩm định hồ sơ phê chuẩn, đăng ký sản phẩm, các thủ tục khác như thay đổi vốn, mở rộng nội dung và phạm vi hoạt động. Bởi vì bản chất thị trường bảo hiểm là rất nhạy cảm, đòi hỏi phải xử lý ngay các trường hợp có nguy cơ mất khả năng thanh toán, đòi hỏi công tác quản lý nhà nước cần kịp thời, hiệu quả.

Để làm được những điều trên, năng lực quản lý của Cục quản lý, giám sát bảo hiểm cần phải được tăng cường trên tất cả các mặt: trình độ chuyên môn của cán bộ quản lý, trình độ tổ chức bộ máy quản lý, trình độ và khả năng áp dụng công nghệ thông tin quản lý. Cụ thể:

*(1) Nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ quản lý nhà nước*

Theo tính toán của Bộ tài chính, nếu theo chuẩn mực quốc tế, một cán bộ bảo hiểm thường quản lý từ một đến hai DNBH (tùy theo quy mô của doanh nghiệp), đến năm 2020, số lượng cán bộ của cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm sẽ là 150 người. Vì vậy, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm cần kế hoạch phát triển nguồn nhân lực dài hơi, làm rõ chức năng nhiệm vụ của từng cán bộ giám sát cũng như thường xuyên giáo dục, tăng cường đạo đức nghề nghiệp cho cán bộ giám sát, xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm đạo đức nghề nghiệp. Ngoài ra, để thu hút và giữ chân được các cán bộ giỏi, có kinh nghiệm thực tiễn làm việc trong cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm, cần có cơ chế tuyển dụng thông thoáng và chế độ đãi ngộ (thu nhập) tương xứng với mức trách nhiệm và khối lượng công việc, ít nhất có sự tương đồng với các cơ quan quản lý nhà nước về thị trường dịch vụ tài chính khác.

*(2) Tăng cường quản lý nhà nước thông qua công tác giám sát từ xa và giám sát tại chỗ*

Cần đẩy mạnh công tác giám sát từ xa vì đây hoạt động thường xuyên, có hiệu quả và ít tốn kém. Muốn vậy, Cục quản lý, giám sát bảo hiểm cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu giám sát DNBH; xây dựng và hoàn thiện quy trình đánh giá rủi ro của DNBH phù hợp theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế; sử dụng các công cụ

phân tích hiện đại cho phép đưa ra cảnh báo sớm về các vấn đề an toàn và lành mạnh của doanh nghiệp; hoàn thiện quy trình xử lý tiếp nhận thông tin, xây dựng kho dữ liệu phục vụ công tác giám sát.

Đối với công tác kiểm tra tại chỗ, cần kết hợp kiểm tra việc tuân thủ quy định của pháp luật với kiểm tra đánh giá tính an toàn hoạt động của doanh nghiệp để kịp thời phát hiện ra những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động của các doanh nghiệp, từ đó có biện pháp can thiệp kịp thời.

Ngoài ra, để công tác giám sát nhà nước được kịp thời, hiệu quả, Chính phủ cần có sự đầu tư thích đáng nhằm hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật, hệ thống công nghệ thông tin phục vụ công tác quản lý, giám sát. Trong đó, tập trung xây dựng và triển khai hệ thống công nghệ thông tin kết nối số liệu giữa cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm với các DNBH và DNMGBH, hệ thống cảnh báo sớm các rủi ro của DNBH, website của cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm. Các phần mềm quản lý giám sát phải cho phép cơ quan quản lý giám sát TTBH thu thập được thông tin và dữ liệu của doanh nghiệp cần thiết cho hoạt động giám sát tại bất kỳ thời điểm nào; có khả năng phân tích báo cáo tự động và cảnh báo nhanh nguy cơ rủi ro của các doanh nghiệp, giúp cơ quan quản lý can thiệp kịp thời vào mọi biến động của doanh nghiệp cũng như TTBH.

### *(3) Hoàn thiện mô hình quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm*

Theo quy định hiện nay, việc quản lý, giám sát thị trường bảo hiểm ở Việt Nam liên quan đến trách nhiệm nhiều cơ quan, tổ chức khác nhau, đó là: Ủy ban Tài chính- Ngân sách của Quốc hội, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước, Kiểm toán Nhà nước, Thanh tra Chính phủ... trong đó, trước hết và chuyên sâu được thực hiện bởi Bộ Tài chính. Theo đó Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm là đơn vị thuộc bộ máy quản lý nhà nước của Bộ Tài chính, thực hiện quản lý nhà nước đối với lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm trong phạm vi cả nước; trực tiếp quản lý giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm và các hoạt động dịch vụ thuộc lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật.

Trước mắt, Bộ tài chính cần tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức trên cơ sở chức năng, nhiệm vụ mà Cục quản lý, giám sát bảo hiểm được giao. Đồng thời, hoạt động kinh doanh của các DNBH hiện nay đang chịu sự chi phối lớn của các thị trường dịch vụ tài chính khác (chứng khoán, ngân hàng), nhiều DNBH có vốn góp đến mức chi phối của các tổ chức ngân hàng, các DNBH thực hiện nhiều hoạt động đầu tư trên thị trường tái chính. Vì vậy, cần có sự phối hợp chia sẻ thông tin giữa các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm, ngân hàng, tài chính, nhằm tăng cường sự đồng bộ trong chính sách điều hành của cơ quan quản lý nhà nước trên các thị trường dịch vụ tài chính, qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc ban hành các chính sách thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển. Việc phối hợp chia sẻ thông tin có thể được thực hiện dưới hình thức Biên bản ghi nhớ song phương hoặc đa phương giữa các cơ quan quản lý.

Tuy nhiên, trong thời gian tới, nhà nước cần nghiên cứu mô hình giám sát mới: Mô hình giám sát tài chính hợp nhất đang được các nước trên thế giới áp dụng để áp dụng vào nước ta. Sự thay đổi này là cần thiết bởi xu hướng phối kết hợp, pha trộn hoạt động bảo hiểm với hoạt động của các lĩnh vực dịch vụ tài chính tài chính khác ở nước ta.

Mô hình giám sát tài chính hợp nhất (Intergrated Financial Supervision [11]) được khởi đầu từ khu vực Scandinave (gồm các nước: NaUy, Thụy Điển và Đan Mạch) trong giai đoạn 1986- 1991. Sau đó, Vương quốc Anh cũng đi theo mô hình này với việc giải thể 9 cơ quan quản lý và giám sát để thành lập một Cơ quan giám sát và quản lý toàn bộ hoạt động dịch vụ tài chính (FSA). Sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á (1997), Hàn Quốc đã tiến hành hợp nhất các cơ quan giám sát thuộc các khu vực tài chính khác nhau (gồm: Ngân hàng và các tổ chức phi ngân hàng; Bảo hiểm; Thị trường chứng khoán và hợp đồng tương lai) thành một cơ quan giám sát duy nhất với tên gọi là Cục Giám sát Tài chính (FSS) vào đầu năm 1999. Tại Nhật Bản, trước khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á, chức năng giám sát thị trường tài chính do Bộ Tài chính thực hiện. Từ tháng 6/2000, toàn bộ chức năng giám sát tài chính được chuyển cho Ủy ban Tái thiết Tài chính và Cơ quan giám sát

tài chính. Đến tháng 7/2000, Cơ quan Dịch vụ Tài chính (FSA) được thành lập trên cơ sở tổ chức lại Cơ quan giám sát tài chính. Đến tháng 01/2001, FSA trở thành Cơ quan Giám sát toàn bộ thị trường tài chính.

Mô hình “giám sát hợp nhất” có nhiều ưu điểm so với mô hình giám sát riêng lẻ như: hỗ trợ tốt hơn cho hoạt động giám sát hợp nhất các tập đoàn tài chính; cho phép xử lý tốt hơn các vấn đề có ảnh hưởng tới tổng thể hệ thống tài chính, hạn chế những sự lộn xộn, bất nhất trong hoạt động của hệ thống tài chính; cho phép khai thác tốt hơn sự trao đổi thông tin, tận dụng nguồn lực và phối kết hợp hành động trong quản lý, giám sát. Tuy nhiên, khi nghiên cứu áp dụng mô hình giám sát hợp nhất, Việt Nam cũng cần chú ý đến những trở ngại khi áp dụng mô hình giám sát hợp nhất như: vấn đề năng lực chuyên môn sâu về từng lĩnh vực hẹp trong các ngành ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm; vấn đề chỉnh sửa, bổ sung các quy định bất hợp lý hoặc không đồng bộ hiện hành, và ban hành mới những văn bản cần thiết về lĩnh vực tài chính; vấn đề nguồn kinh phí...

### **3.3.4 Nâng cao năng lực bảo hiểm của các DNBH**

Nâng cao năng lực của các DNBH nhằm mục đích:

- Mở rộng ra những thị trường còn bỏ ngỏ như: thị trường nông thôn, vùng sâu, vùng xa đầy tiềm năng của nước ta; hay thị trường những sản phẩm bảo hiểm mới (như bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm trách nhiệm) thông qua việc thiết lập chi nhánh mới, tuyển thêm nhân viên, đa dạng hóa kênh phân phối...

- Kích "cầu" đối với những khách hàng tiềm năng chưa tham gia bảo hiểm thông qua các biện pháp như giảm phí, mở rộng điều kiện điều khoản, nâng cao chất lượng dịch vụ. Điều này là hết sức quan trọng khi mà thị trường nước ta mới chỉ khai thác được một phần rất nhỏ (đã được minh họa và phân tích ở bảng 2.23)

- Đảm bảo an toàn kinh doanh cho DNBH và cũng là cho thị trường, cho nền kinh tế. Phát triển thị trường nhưng không để xảy ra tình trạng DNBH bị mất khả năng thanh toán, ảnh hưởng đến người mua bảo hiểm; hoặc tránh bị nhượng TBH ra nước ngoài quá nhiều, làm "thất thoát" ngoại tệ của đất nước.

Việc nâng cao năng lực bảo hiểm cho các DNBH cần phải được thực hiện đồng bộ trên các mặt:

#### *3.3.4.1 Nâng cao năng lực tài chính thông qua tăng vốn*

Nâng cao năng lực tài chính mà trước hết là vốn của doanh nghiệp là cơ sở để DNBH phát triển kinh doanh thông qua việc đầu tư mở rộng thị trường, giảm mức nhượng TBH, đảm bảo khả năng thanh toán và các quy định của pháp luật.

Theo Điều 5 của Luật kinh doanh bảo hiểm, trong quá trình hoạt động, DNBH phải luôn duy trì mức vốn điều lệ đã góp không thấp hơn mức vốn pháp định 300 tỷ đồng và phải được bổ sung tương xứng với nội dung, phạm vi và địa bàn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Theo Thông tư 156/2007/TT-BTC hướng dẫn thực hiện Nghị định 46/CP/NĐ-CP, nếu DNBH có vốn điều lệ bằng vốn pháp định được kinh doanh bảo hiểm gốc các loại hình BHPNT trừ bảo hiểm hàng không, bảo hiểm dầu khí, bảo hiểm vệ tinh. Nếu muốn kinh doanh các loại hình bảo hiểm này, DNBH phải bổ sung vốn điều lệ cao hơn vốn pháp định 100 tỷ đồng. Như vậy, để mở rộng phạm vi kinh doanh sang các loại hình bảo hiểm hàng không, bảo hiểm dầu khí, bảo hiểm vệ tinh, phần lớn các DNBHPNT hiện nay đều phải bổ sung vốn điều lệ.

Cũng theo thông tư 156/2007/TT-BTC, DNBH có vốn điều lệ bằng vốn pháp định chỉ được mở tối đa 20 chi nhánh và văn phòng đại diện. Đối với mỗi chi nhánh và văn phòng đại diện tăng thêm, DNBH phải bổ sung vốn điều lệ là 10 tỷ đồng. Với thị trường bảo hiểm gồm 64 tỉnh thành trong cả nước, những tỉnh thành lớn có thể mở 2 tới 3 chi nhánh hay văn phòng đại diện, để mở rộng thị trường phần lớn các DNBHPNT còn phải bổ sung vốn khá lớn.

Ngoài ra, để đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, phát triển nguồn nhân lực... đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh, nhu cầu về vốn của DNBH là tất yếu. Theo kinh nghiệm các nước có ngành bảo hiểm phát triển, để thị trường phát triển an toàn và hiệu quả, thị trường phải có số vốn cao hơn số vốn tối thiểu, gọi là “vốn phát triển”. Vốn phát triển được tính bằng 40% doanh thu phí BHPNT thực giữ lại [23]. Như

vậy, theo dự thảo Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011-2010, với dự kiến tốc độ tăng doanh thu phí bình quân năm là 29%-30%, đến năm 2020 tổng phí BHPNT khoảng 235.000 tỷ đồng, nếu tỷ lệ phí giữ lại trong nước vẫn giữ ở mức 75% như năm 2010, yêu cầu về vốn của thị trường BHPNT năm 2020 là khoảng 74.000 tỷ đồng. Tức là từ nay đến năm 2020, thị trường BHPNT cần bổ sung thêm khoảng 63.000 tỷ đồng so với năm 2010 (là 17.027 tỷ đồng) để đáp ứng yêu cầu phát triển an toàn.

Có những biện pháp khác nhau để giúp các doanh nghiệp tăng vốn: có thể là bổ sung vốn từ các công ty mẹ khi có nhu cầu như đối với các công ty TNHH một thành viên (như BIC), công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài; còn đối với công ty cổ phần có thể chọn phương án phát hành thêm cổ phiếu.

#### *3.3.4.2 Sử dụng tối đa, có hiệu quả nguồn vốn đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm*

Bảo hiểm là một tổ chức trung gian tài chính lớn của nền kinh tế, có chức năng huy động các nguồn vốn và cung ứng vốn trung, dài hạn cho đầu tư phát triển. Tuy nhiên thời gian qua, hoạt động đầu tư của các DNBH nói chung và BHPNT nói riêng đều chưa phát huy hết vai trò của mình, chưa hỗ trợ đắc lực cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Vì vậy, trong thời gian tới các DNBH cần phải:

- Chuyên môn hoá hoạt động đầu tư thông qua thành lập Phòng ban chuyên về quản lý đầu tư hoặc Công ty quản lý vốn đầu tư theo quy định của pháp luật, tạo ra cầu nối giữa cung và cầu vốn trung và dài hạn trên thị trường tài chính.

- Để sử dụng tối đa nguồn vốn có thể đầu tư, các công ty bảo hiểm cần tách bạch rõ vốn đầu tư từ nguồn vốn chủ sở hữu và từ quỹ DPNVBH. Trên cơ sở đó, xác định rõ: quỹ DPNVBH cần phải đem đi đầu tư hết phần tiền nhàn rỗi theo quy định của pháp luật; còn đối với vốn chủ sở hữu, từng DNBH phải dựa trên cơ sở vốn thực tế và nhu cầu chi tiêu cụ thể của mình để xác định phần vốn có thể đem đầu tư. Muốn vậy, các DNBH cần phải có biện pháp quản lý tiền mặt hữu hiệu, tránh để tồn đọng tiền mặt quá nhiều ở quỹ. Hệ thống các ngân hàng thương mại chính là đối tác mà DNBH có thể lựa chọn để thực hiện quản lý tiền mặt có hiệu



quả, đặc biệt là trong việc thu phí bảo hiểm và kết chuyển phí bảo hiểm từ các công ty thành viên về hội sở nhanh nhất.

- Căn cứ vào tình hình thực tế trong từng giai đoạn cụ thể để các công ty bảo hiểm có một danh mục đầu tư hợp lý. Theo nguyên tắc khi lựa chọn tài sản đầu tư, các DNBH cần đầu tư vào nhiều tài sản có các mức độ rủi ro khác nhau, tỷ lệ đầu tư vào mỗi tài sản nhiều hay ít chủ yếu phụ thuộc vào khả năng sinh lời và mức độ rủi ro đầu tư của tài sản đó ở từng giai đoạn cụ thể. Ngoài ra, việc lựa chọn danh mục đầu tư còn phụ thuộc vào loại nguồn vốn đầu tư: Vốn chủ sở hữu hay tiền nhàn rỗi từ quỹ DPNVBH. Với vốn chủ sở hữu mà hiện nay thị trường có tới hơn 17.000 tỷ đồng, các công ty có thể mạo hiểm hơn khi lựa chọn đầu tư vào các lĩnh vực bất động sản hay góp vốn liên doanh. Với nguồn vốn nhàn rỗi từ DPNVBH các công ty có thể lựa chọn gửi tiền, cho vay ủy thác hay đầu tư chứng khoán.

#### *3.3.4.3 Chú trọng đến công tác quản lý rủi ro*

Các DNBH cần xây dựng chiến lược quản lý rủi ro, từ việc nhận diện, phân tích, đánh giá, đo lường rủi ro theo những mô hình thích hợp. Đây là nhiệm vụ của ban quản lý, điều hành, hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ DNBH. Tuy nhiên DNBH cũng có thể sử dụng dịch vụ đánh giá tài chính của các tổ chức chuyên đánh giá năng lực tài chính, xếp hạng doanh nghiệp như Standard & Poors, A.M Best; Moody's.

Quy trình kiểm soát nội bộ phải đảm bảo nhận dạng, đo lường, đánh giá mọi rủi ro có nguy cơ gây ảnh hưởng xấu đến hiệu quả và mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp một cách thường xuyên, liên tục để kịp thời phát hiện những sai sót trong toàn hệ thống doanh nghiệp; đồng thời phải có những biện pháp điều chỉnh kịp thời, ngăn ngừa và có biện pháp quản lý rủi ro thích hợp.

Đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, công tác quản lý rủi ro cần đặc biệt chú trọng đến một số vấn đề sau:

- Chất lượng của khâu khai thác thông qua công tác đánh giá rủi ro ban đầu.
- Chất lượng của khâu giám định, bồi thường nhằm phòng chống trục lợi bảo hiểm.

- Công tác tái bảo hiểm nhằm đảm bảo khả năng thanh toán cho công ty. Cần phải xây dựng phương án tái bảo hiểm tổng thể và đối với từng nghiệp vụ bảo hiểm có tái bảo hiểm, trong đó chú trọng đến năng lực tài chính và uy tín của các công ty nhận tái bảo hiểm quốc tế, trợ giúp kỹ thuật cho các DNBH để vừa đảm bảo an toàn, vừa tăng khả năng giữ lại.

#### *3.3.4.4 Phát triển sản phẩm bảo hiểm mới*

Việc phát triển các sản phẩm bảo hiểm mới là cần thiết đối với các DNBH nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm còn rất lớn của thị trường nước ta. Việc phát triển sản phẩm mới cần theo hướng:

- Phát triển và hoàn thiện các sản phẩm bảo hiểm theo các nguyên tắc gắn liền quyền lợi giữa công ty bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm đó là: Phí bảo hiểm tương ứng với mức trách nhiệm bảo hiểm; cung cấp các sản phẩm bảo hiểm thoả mãn nhu cầu của khách hàng; tăng thêm quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm; mở rộng phạm vi bảo hiểm, bổ sung các quyền lợi bảo hiểm trong các sản phẩm bảo hiểm hiện có cho các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm; xây dựng các sản phẩm bảo hiểm trọn gói với mức phí bảo hiểm hợp lý và mức trách nhiệm bảo hiểm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm thiết yếu của các doanh nghiệp, các nhà đầu tư.

- Nghiên cứu và phát triển những sản phẩm mới, đặc biệt là những sản phẩm có tiềm năng và ý nghĩa xã hội to lớn như bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm trách nhiệm chung, bảo hiểm sức khỏe. Hiện nay những nghiệp vụ bảo hiểm này vẫn còn đang chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu doanh thu phí toàn thị trường (năm 2004 chưa đến 1%). Tuy nhiên điều đó không có nghĩa là các công ty bỏ qua các nghiệp vụ này mà cần tiếp tục duy trì, cung cấp thêm những sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu của người dân.

- Việc phát triển sản phẩm mới không chỉ đơn thuần dừng lại ở cái "cốt lõi" là các điều kiện, điều khoản; vì đôi khi những điểm "phụ" như "nhãn mác" sản phẩm, các điều khoản bổ sung lại có tác dụng rất lớn trong việc thu hút khách hàng tham gia bảo hiểm. Bản thân sản phẩm bảo hiểm là "sản phẩm khó tiêu dùng" vì không dễ hiểu. Trên thị trường BHPNT nước ta, các doanh nghiệp đã thành thói

quen dần "nhãn mác" cho các sản phẩm bảo hiểm của mình theo bản chất của nó như Bảo hiểm vật chất xe cơ giới, Bảo hiểm xây dựng lắp đặt, Bảo hiểm thân tàu... Vô hình dung khách hàng mặc nhiên cho rằng các sản phẩm bảo hiểm này ở các doanh nghiệp là như nhau, không có sự khác biệt. Tuy nhiên lãnh đạo các doanh nghiệp cần nhớ rằng, sản phẩm bảo hiểm không chỉ gắn liền với các điều kiện, điều khoản mà còn bao gồm cả chất lượng dịch vụ mà DNBH đem lại cho khách hàng. Và đó là sự khác biệt mà các DNBH làm tốt phải biết và phải cho khách hàng thấy được. Qua nghiên cứu luận án thấy rằng, chỉ có một vài sản phẩm mà một vài doanh nghiệp làm được như vậy (như sản phẩm AON CARE phối hợp giữa AON và Bảo Việt).

Tên các sản phẩm BHPNT trên thị trường hiện nay cũng khá "tẻ nhạt". Điều này các DN bảo hiểm nhân thọ làm tốt hơn khi các sản phẩm bảo hiểm họ được đặt bằng những cái tên khá thu hút người nghe như: An sinh giáo dục của Bảo Việt Nhân thọ, Phú- An Gia thành tài của Prudential... Tại sao sản phẩm bảo hiểm nhà tư nhân cho nhóm khách hàng có thu nhập cao không đặt tên là "Luxury Houses" (Ngôi nhà thời thượng), để nâng cao vị trí xã hội của họ và thu hút họ mua bảo hiểm. Hay như Công ty Bảo hiểm AAA bảo hiểm cho điện thoại di động với cái tên "bảo hiểm để yêu".

#### *3.3.4.5 Mở rộng địa bàn hoạt động và đa dạng hóa kênh phân phối*

Thị trường bảo hiểm hiện nay mới chỉ bó hẹp ở các tỉnh thành phố lớn và khu vực thành thị. Vì vậy việc mở rộng phạm vi và địa bàn phục vụ để phát triển thị trường, làm to "chiếc bánh" là cần thiết. Các DNBH cần có kế hoạch mở thêm chi nhánh, văn phòng giao dịch phủ kín các tỉnh, thành phố, vùng sâu, vùng xa trong cả nước. Đồng thời, mở rộng đối tượng khách hàng tham gia bảo hiểm bao gồm các cơ sở kinh tế, các doanh nghiệp trong nước, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tổ chức, cá nhân nước ngoài, các gia đình và cá nhân có thu nhập thấp, đặc biệt là các đối tượng ở vùng thường xuyên gặp khó khăn do hoàn cảnh thiên tai, lũ lụt gây ra. Tuy nhiên, tùy thuộc vào khả năng của từng DNBH mà doanh nghiệp có kế hoạch và lộ trình mở rộng địa bàn hoạt động cho phù hợp, tránh tình trạng mở ồ ạt, không hiệu quả.

Bên cạnh mở rộng mạng lưới kênh phân phối đến các địa bàn trong cả nước, các DNBH còn cần phải phát triển và đa dạng hóa kênh phân phối.

Đối với kênh phân phối truyền thống đại lý bảo hiểm, cần nâng cao chất lượng hoạt động của kênh này thông qua phát triển và nâng cao kỹ năng nghề nghiệp của họ, bảo đảm đội ngũ đại lý bảo hiểm có trình độ chuyên sâu về sản phẩm bảo hiểm, có đạo đức nghề nghiệp, giúp cho thị trường phát triển lành mạnh.

Đối với kênh môi giới, các DNBH cần mở rộng hơn nữa mối quan hệ với DNMBH, chấp nhận việc bán hàng qua môi giới là một tất yếu khách quan. Do có nhiều ưu điểm trong việc phân phối sản phẩm bảo hiểm, hiện nay ở các nước có thị trường bảo hiểm phát triển và các nước trong khu vực Asean, hoạt động môi giới rất phát triển. Kênh phân phối qua môi giới chiếm tới 70% tổng phí giao dịch trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Trong khi đó con số này ở Việt Nam năm 2010 mới là 15,1%. Tuy nhiên, như đã đề cập ở phần trước, chính sách của nhà nước cũng là yếu tố rất quan trọng để thúc đẩy hoạt động môi giới phát triển.

Bên cạnh phát triển các kênh phân phối truyền thống là đại lý và môi giới, các DNBH cần tiếp tục đa dạng các kênh phân phối mới như kênh phân phối kết hợp qua ngân hàng (Bancassurance), các công ty du lịch, các trường học, bưu điện, điện lực...hay phát triển thương mại điện tử. Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin, hiện nay nhiều Công ty bảo hiểm trên thế giới đã áp dụng thương mại điện tử, rất thích hợp đối với người tiêu dùng là các doanh nghiệp, các cá nhân có điều kiện tiếp cận Internet, giảm các chi phí giao dịch, đồng thời giúp doanh nghiệp gia tăng tốc độ giao dịch và dễ dàng mở rộng phạm vi hoạt động.

#### *3.3.4.6 Tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền*

Hiện nay DNBHPNT mới chỉ tập trung chủ yếu vào nhóm khách hàng tổ chức, chưa chú trọng đến nhóm khách hàng cá nhân. Vì vậy, công tác thông tin tuyên truyền chưa được quan tâm đúng mức. Trong thời gian tới, công tác này cần phải đẩy mạnh hơn nữa thông qua tất cả các phương thức từ báo in tạp chí, đến truyền hình, Internet và các hình thức hỗ trợ khác như tờ rơi, biển quảng cáo, poster... và đặc biệt là phương thức quan hệ công chúng (PR- Public Relation).

Phương thức quảng cáo trên báo in và tạp chí không chỉ là những hình ảnh đẹp và tĩnh lặng, mà còn phải bao gồm cả các bài viết về hoạt động có ý nghĩa của các công ty bảo hiểm, và cũng có thể là các trao đổi của các công ty bảo hiểm về các sự kiện bảo hiểm.

Đối với quảng cáo trên truyền hình, các DNBH cần nghiên cứu xây dựng các tác phẩm truyền hình hay hay một chương trình chuyên đề. Có như vậy mới dễ đi vào lòng người và để lại ấn tượng sâu sắc.

Ngoài ra, quảng cáo qua mạng Internet cũng cần được tăng cường bởi vì đây là phương thức quảng cáo rất có hiệu quả với những nghiệp vụ bảo hiểm đối ngoại khi khách hàng là người Việt Nam ở nước ngoài hoặc là người nước ngoài. Hiện nay các DNBH đều có trang web riêng của doanh nghiệp nhưng cách thức trình bày, nội dung còn đơn giản, chưa truyền tải được nhiều thông tin đến công chúng.

Các hình thức quảng cáo bằng tờ rơi hay biển quảng cáo vẫn là những hình thức quảng cáo tốt trong nước với chi phí rẻ và hiệu quả cao mà các công ty bảo hiểm có thể tiếp tục vận dụng.

Việc tuyên truyền quảng cáo, bên cạnh do các công ty bảo hiểm tự làm cũng cần nhấn mạnh vai trò của Hiệp hội bảo hiểm. Hiệp hội có thể đứng ra làm những chương trình quảng cáo hoặc hoạt động nhân đạo lớn mang tính chất quảng bá cho cả ngành bảo hiểm và giáo dục bảo hiểm cho người dân.

#### *3.3.4.7 Nâng cao chất lượng dịch vụ ở từng khâu triển khai nghiệp vụ*

Quá trình triển khai một nghiệp vụ bảo hiểm gồm các khâu: khai thác bảo hiểm, giám định- bồi thường, đề phòng và hạn chế tổn thất. Việc thực hiện tốt công tác ở mỗi khâu sẽ góp phần tạo ra một chuỗi giá trị gia tăng cho cả DNBH và khách hàng.

*Đối với công tác khai thác:* DNBH cần phải nâng cao trình độ và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ khai thác và đại lý bảo hiểm: trung thực khi tư vấn cho khách hàng mua bảo hiểm, không được giúp khách hàng trục lợi bảo hiểm, thực hiện tốt công tác đánh giá rủi ro ban đầu. Các DNBH cần nghiên cứu và xây dựng phương pháp đánh giá kết quả khai thác gắn liền với hiệu quả khai thác.

*Đối với công tác giám định-bồi thường tổn thất:* Các DNBH cần có kế hoạch phát triển nhân lực đầy đủ về số lượng và trình độ chuyên môn, đáp ứng yêu cầu của công tác này. Tránh tình trạng do thiếu người dẫn đến hồ sơ khiếu nại bồi thường phải chờ đợi, ảnh hưởng đến việc khôi phục sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và ổn định đời sống của người dân khi gặp rủi ro. Sử dụng dịch vụ giám định thuê ngoài đối với một số loại hình bảo hiểm (như bảo hiểm hàng hóa) cũng là một biện pháp các DNBH, đặc biệt là DNBH có quy mô nhỏ áp dụng. Để tránh tình trạng trục lợi bảo hiểm, ảnh hưởng đến uy tín và hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp có thể nghiên cứu thành lập Trung tâm giải quyết bồi thường, áp dụng phần mềm quản lý.

*Đối với công tác đề phòng hạn chế tổn thất:* Các DNBH cần xây dựng các kênh thông tin thường xuyên tới khách hàng, để nắm bắt cũng như cung cấp thông tin kịp thời với khách hàng về nguyên nhân tổn thất, về những thay đổi ảnh hưởng đến mức độ rủi ro, từ đó điều chỉnh công tác quản lý rủi ro và đề phòng hạn chế tổn thất được thực hiện tốt hơn.

#### *3.3.4.8 Nâng cao trình độ tổ chức, quản lý doanh nghiệp và chất lượng nguồn nhân lực*

Khi thị trường càng phát triển, quy mô mở rộng, năng lực quản lý và trình độ chuyên môn của cán bộ bảo hiểm đòi hỏi càng phải nâng cao theo hướng quốc tế và tính chuyên nghiệp cao. Vì vậy đòi hỏi các DNBH trong thời gian tới cần phải:

- Đổi mới tư duy lãnh đạo và tư duy quản lý của cấp lãnh đạo cao cấp trong các doanh nghiệp cho phù hợp với điều kiện kinh tế thị trường. Đối với các doanh nghiệp trong nước đây là vấn đề hết sức quan trọng vì chúng ta đã quen với lối làm và lối nghĩ của thời bao cấp và bảo hộ Nhà nước. Trong xu hướng thị trường bảo hiểm đang từng bước hoà nhập quốc tế, các DNBH phải nhanh chóng đổi mới tư duy lãnh đạo và quản lý, suy nghĩ và hành động mang tính chuyên nghiệp, sẵn sàng đón nhận cạnh tranh tự do, lành mạnh,.

- Nghiên cứu áp dụng phương thức quản lý hiện đại theo các tiêu chuẩn ISO. Việc ứng dụng ISO trong lĩnh vực bảo hiểm khá phát triển trong khu vực Đông Nam á như Công ty BHNT AIA, Aetna, Top Glory tại HongKong, Lippon Life

(Malayxia), Australian Casualty & Life, Lumky General Insurance...[23]. Ví dụ tại Công ty Australian Casualty & Life, ISO 9000 được áp dụng như một công cụ nhằm thực hiện mục tiêu chiến lược là nâng cao chất lượng toàn diện không chỉ trong dịch vụ khách hàng mà cả trong tổ chức quản lý, chuyên môn hóa các hoạt động của doanh nghiệp. Một số phương thức mà Công ty theo đuổi mục tiêu chiến lược là:

- + Thành lập Trung tâm dịch vụ khách hàng qua điện thoại: Hệ thống trả lời qua điện thoại nhằm cung cấp dịch vụ tới khách hàng thông qua trả lời, tư vấn bằng điện thoại. Các yêu cầu tiêu chuẩn về đào tạo, quản lý công văn, tài liệu, thống kê của ISO 9000 đã phục vụ đắc lực trong tổ chức quản lý của Trung tâm dịch vụ trên.

- + Thiết lập hệ thống dịch vụ cung cấp của Công ty tới các khách hàng trên toàn quốc: ISO đã hỗ trợ trong việc thiết lập quy trình phục vụ khách hàng thống nhất, phân tích, đánh giá thông tin phản hồi từ khách hàng để đảm bảo rằng nhu cầu của khách hàng luôn được đáp ứng.

- + Thực hiện quản lý rủi ro một cách có hiệu quả: Việc ứng dụng ISO hỗ trợ Công ty trong tổ chức và giám sát quy trình đánh giá rủi ro. Quy trình đánh giá rủi ro được kiểm soát và đánh giá lại thường xuyên, liên tục nâng cao hiệu quả.

- + Quản lý bồi thường hiệu quả: Phương pháp ISO hỗ trợ trong việc đưa ra quy trình, quản lý hồ sơ, hợp đồng với người quản lý, hợp đồng với người giám định, đào tạo cán bộ, thống kê, tính toán mức bồi thường.

- + Nâng cao chất lượng phục vụ: Đây là chiến lược mà hầu hết các DNBH theo đuổi nhằm chiếm lĩnh và giữ vững thị phần. Theo yêu cầu của quản lý của ISO, các hoạt động dịch vụ được tổ chức theo dòng và được phân tích, kiểm soát, phát hiện các sai sót và hoàn thiện các mục tiêu đặt ra.

- + Hiệu quả quản lý của các nhà lãnh đạo tăng lên: ISO giúp các nhà lãnh đạo có nhiều thông tin và khả năng kiểm soát đối với hoạt động của tổ chức cũng như cung cấp cho họ phương tiện để tăng cường hiệu quả kinh doanh.

- Hiện đại hoá công nghệ thông tin nhằm tin học hoá công tác quản lý hợp đồng từ khâu thẩm định rủi ro, khai thác, lưu trữ hợp đồng, đến các khâu bồi

thường, trả tiền bảo hiểm. Các DNBH cần có hệ thống phần mềm tính phí bảo hiểm, trích lập dự phòng nghiệp vụ, hệ thống thông tin báo cáo tài chính có nối mạng với cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm. Xây dựng hệ thống giao dịch trên mạng, lập địa chỉ Web sites, ứng dụng hệ thống tin học quản lý trong nội bộ doanh nghiệp, bảo đảm thu thập thông tin cập nhật trong ngành, xử lý kịp thời các diễn biến của thị trường. Tuy nhiên, việc tính toán mua phần mềm nào (trong nước hay nước ngoài) hay tự xây dựng cần được tính toán kỹ lưỡng để đảm bảo tính hiệu quả.

- Nâng cao trình độ của cán bộ chuyên môn thông qua việc xây dựng và triển khai kế hoạch bồi dưỡng, đào tạo; trong đó tập trung vào một số lĩnh vực chủ yếu như chuyên gia quản lý rủi ro, chuyên gia thẩm định bảo hiểm, chuyên viên định phí, trích lập dự phòng nghiệp vụ và chuyên gia đầu tư tài chính. Đối với các lĩnh vực này, các doanh nghiệp có thể thuê chuyên gia trong nước và nước ngoài để quản lý theo quy định của pháp luật.

Các DNBH cần xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực dài hạn cho mình, tránh tình trạng "lôi kéo, chụp giật" diễn ra phổ biến trên thị trường trong thời gian qua. Các DNBH cần tích cực và chủ động phối hợp với các cơ sở đào tạo chuyên ngành bảo hiểm trong cả nước như: góp ý chương trình đào tạo cho các trường, cấp học bổng cho sinh viên, nhận sinh viên thực tập và kiến tập...Đồng thời các doanh nghiệp cũng phải tăng cường đào tạo đội ngũ cán bộ trực tiếp tại doanh nghiệp bởi vì chính các doanh nghiệp mới là nơi đào tạo về kỹ năng nghề nghiệp.

### **3.3.5 Nâng cao vai trò của Hiệp hội bảo hiểm**

(1) *Xây dựng cơ chế phối hợp hiệu quả với cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm*

- Thay mặt các DNBH trên thị trường có tiếng nói chung với cơ quan quản lý nhà nước trong việc hoàn thiện các văn bản pháp luật, ban hành các đề án chiến lược phát triển của ngành

- Phối hợp với cơ quan quản lý nhà nước để kiểm tra, giám sát việc thực hiện các thoả thuận giữa các hội viên, xử lý kịp thời các trường hợp không tuân thủ Quy chế hợp tác và các hành vi vi phạm quản lý về kinh doanh bảo hiểm.



*(2) Sửa đổi, bổ sung Điều lệ Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam cho phù hợp với điều kiện mới*

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nói là tất yếu và thực tế đã khẳng định điều đó. Trong cạnh tranh doanh nghiệp rất dễ vì mục đích riêng của mình mà làm ảnh hưởng đến quyền lợi của doanh nghiệp khác, gây bất ổn trong thị trường. Khi đó rất cần một bàn tay trung gian hoạt động không vì lợi ích của doanh nghiệp nào đứng ra làm cầu nối thoả hiệp giữa các doanh nghiệp. Bàn tay trung gian đó có thể là các cơ quan pháp luật hoặc một cơ quan ít mang tính pháp quyền hơn như các Hiệp hội ngành nghề.

Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam được thành lập từ năm 2001. Trong 10 năm qua, Hiệp hội đã có nhiều đóng góp tích cực đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam. vai trò của Hiệp hội đã dần được khẳng định. Tuy nhiên, để vai trò của Hiệp hội được phát huy hơn nữa, đáp ứng với những yêu cầu mới, điều lệ hoạt động của Hiệp hội cần tiếp tục được hoàn thiện theo hướng:

- Khuyến khích các DNBH và các tổ chức tham gia Hiệp hội, gắn quyền lợi và trách nhiệm của các doanh nghiệp với Hiệp hội

- Tăng tính thực thi của những thỏa thuận được ký kết, tránh tình trạng các lãnh đạo ký thỏa thuận xong nhưng cấp dưới không thực hiện hoặc lãnh đạo không nghiêm túc quán triệt doanh nghiệp thực hiện theo thỏa thuận.

- Hiệp hội có quyền chủ động (trên cơ sở kế hoạch của các thành viên) trong việc thay mặt các DNBH thực hiện các hoạt động chung như đề phòng hạn chế tổn thất, phối hợp với các cơ sở đào tạo trong việc đào tạo nguồn nhân lực cho thị trường, tổ chức các hội thảo, hội nghị, đẩy mạnh hoạt động thông tin tuyên truyền giáo dục công chúng về bảo hiểm.

*(3) Nghiên cứu đến năm 2015 có thể tách riêng Hiệp hội các nhà bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm nhân thọ và môi giới bảo hiểm*

Hiện nay, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam được thành lập chung cho các DNBHPNT, DNBHNT và DNMGBH. Ở các nước, do mỗi lĩnh vực có những đặc thù riêng nên thường có Hiệp hội các nhà BHPNT, Hiệp hội các nhà BHNT, Hiệp

hội các nhà MGBH riêng. Với sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua, đã đến lúc Việt Nam cũng cần phải nghiên cứu tách thành các Hiệp hội bảo hiểm riêng biệt này.

### **3.3.6 Nâng cao nhận thức của người dân về bảo hiểm**

Điều kiện kinh tế ở nước ta trong thời gian qua đã được cải thiện đáng kể. Cuối năm 2010, Việt Nam được đánh giá xếp loại là nước có thu nhập trung bình trên thế giới. Do đó, "cầu" trên thị trường tăng là tất yếu. Điều đó được thể hiện qua tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bình quân 25,4%/năm trong 5 năm qua. Với dự báo kinh tế tiếp tục tăng trưởng cao trong thời gian tới, cầu trên thị trường BHPNT sẽ tiếp tục tăng cao. Tuy nhiên, để biến những khách hàng tiềm năng có "cầu" thành khách hàng thực tế tham gia bảo hiểm lại phụ thuộc rất lớn vào các nhà "cung" tham gia thị trường như: có sẵn sàng cung cấp những sản phẩm bảo hiểm mà thị trường có nhu cầu, có thông tin tuyên truyền đầy đủ về sản phẩm bảo hiểm và lợi ích của sản phẩm bảo hiểm, có giải quyết đầy đủ quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng đã tham gia bảo hiểm.

Với một thị trường bảo hiểm đầy tiềm năng nhưng tỷ lệ được khai thác thấp (bảng số liệu 2.23) có một phần lý do quan trọng là do nhận thức của người dân về bảo hiểm chưa có hoặc có nhưng không đầy đủ, trong khi bảo hiểm là một sản phẩm dịch vụ "khó". Phần lớn lỗi ở đây thường được cho là do các DNBH chưa làm tốt công tác thông tin tuyên truyền vì họ là người cung cấp dịch vụ bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu nói như vậy là một chiều, bởi bản thân khách hàng, với tư cách là người tiêu dùng, cũng phải tự trang bị kiến thức và có sự hiểu biết để tiêu dùng một cách khôn ngoan nhất.

Số liệu bảng 3.2 (theo kết quả điều tra của đề tài “Nghiên cứu chính sách BHNN ở Việt nam” do thạc sỹ Nguyễn Đình Chính, Viện Chính sách và chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn làm chủ nhiệm) là một ví dụ về nhu cầu và hiểu biết của người dân về bảo hiểm nông nghiệp ở tỉnh Bình Phước.

**Bảng 3.2: Nhu cầu BHNN của các hộ điều tra tại một số xã ở Bình Phước**

Chỉ tiêu	Long Hưng		Bù nho		Phú riềng		Chung	
	Số hộ	Tỉ lệ (%)	Số hộ	Tỉ lệ (%)	Số hộ	Tỉ lệ (%)	Số hộ	Tỉ lệ (%)
I. Số hộ điều tra	33		33		34		100	
II. Nhu cầu BHNN								
1. Cao su	16	48	9	27,3	17	50,0	42	42,0
2. Điều	21	64	22	66,7	12	35,3	55	55,0
3. Tiêu	19	58	12	36,4	4	11,8	35	35,0
4. Bò thịt	6	18	9	27,3	8	23,5	23	23,0
4. Không cần thiết	2	6	1	3,0	1	2,9	4	4,0

(Nguồn: Dề tài “Nghiên cứu chính sách BHNN ở Việt nam”, 2009 [7])

Bảng số liệu trên cho thấy, tỷ lệ hộ dân có nhu cầu tham gia BHNN cho các vật nuôi, cây trồng được điều tra là không cao, cao nhất đối với cây điều cũng chỉ là 55%. Thậm chí có 4% hộ được hỏi không có nhu cầu tham gia bảo hiểm cho bất kỳ vật nuôi, cây trồng nào. Về lý do tại sao không muốn tham gia bảo hiểm, có tới 67% ý kiến trả lời là do người dân không biết hoặc không có thông tin tường tận về dịch vụ bảo hiểm.

Chính vì vậy, nâng cao nhận thức của người dân về bảo hiểm một mặt là nhiệm vụ quan trọng của các DNBH, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam; mặt khác cũng là trách nhiệm và quyền lợi của bản thân người dân với tư cách là người tiêu dùng. Lúc này vai trò của Hiệp hội người tiêu dùng, của các hội ngành nghề (như hiệp hội các nhà XNK trong việc mua bảo hiểm hàng hóa XNK), của các tổ chức hội đoàn thể (như hội phụ nữ, hội nông dân) trong việc giáo dục kiến thức bảo hiểm là rất quan trọng.

*- Đối với Hiệp hội bảo vệ người tiêu dùng:*

Để phát triển thị trường bảo hiểm, không chỉ bên "cung" của thị trường phải làm tốt vai trò của mình mà bên "cầu" cũng phải có những động thái tích cực. Người mua bảo hiểm phải có nhận thức đúng đắn về bảo hiểm, về nghĩa vụ và quyền lợi của mình khi mua bảo hiểm, không nên có suy nghĩ mua bảo hiểm là để trục lợi bảo hiểm.

Hiện nay ở Việt Nam đã có Hiệp hội bảo vệ người tiêu dùng, nhưng trong thực tế vai trò của Hiệp hội còn rất hạn chế, cần phải tăng cường trong thời gian tới. Hiệp hội có thể có nhiều hoạt động để góp phần cùng các DNBH nâng cao nhận thức của người tiêu dùng về bảo hiểm. Ví dụ, dưới sự tài trợ của các DNBH, Hiệp hội thành lập trang web về giáo dục bảo hiểm như Hiệp hội người tiêu dùng của Mỹ đã làm (ở Mỹ có trang web [www.insurance-education.org](http://www.insurance-education.org)). Khi mà việc mua bảo hiểm như thế nào, ý nghĩa của việc mua bảo hiểm ra sao được chính những người tiêu dùng tự nói ra sẽ có tính lan tỏa và tin cậy cao.

*- Đối với các tổ chức ngành nghề, tổ chức hội đoàn thể:*

Có thể nói ngành bảo hiểm liên quan tới tất cả mọi hoạt động của nền kinh tế: Ngành xây dựng có bảo hiểm xây dựng lắp đặt; ngành giao thông vận tải có bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm thân tàu; ngành ngoại thương có bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu... Vì vậy, việc phối kết hợp giữa ngành bảo hiểm với các ngành nghề khác là cần thiết vì lợi ích của tất cả các bên và lợi ích quốc gia. Chẳng hạn, ngành ngoại thương, ngành hàng hải cần phối hợp chặt chẽ với nhau trong việc thu xếp mua bảo hiểm hàng hóa XNK, bảo hiểm thân tàu và P/I, tránh được tình trạng hàng năm hàng chục triệu USD bị "thất thoát" do hàng hóa XNK được mua bảo hiểm và thuê tàu ở nước ngoài. Hay ngành Ủy ban an toàn giao thông quốc gia phối hợp chặt chẽ Hiệp hội bảo hiểm trong việc sử dụng có hiệu quả nguồn kinh phí để phòng hạn chế tổn thất mà các DNBH đóng góp.

### **3.3.7 Giải pháp khác**

Phát triển thị trường BHPNT phải gắn liền với phát triển "cầu" của thị trường là tất yếu khách quan. Trong khi đó, "cầu" của thị trường phụ thuộc vào các điều

kiện kinh tế-xã hội chung của đất nước và điều kiện cụ thể của từng khách hàng. Với khách hàng cá nhân, đó là điều kiện hoàn cảnh gia đình như thu nhập, số con, độ tuổi con cái, nghề nghiệp, học thức... Với khách hàng là tổ chức đó là đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, năng lực của tổ chức, tư duy của người lãnh đạo... Chính vì vậy, phát triển kinh tế nước nhà là tiền đề quan trọng để kích "cầu" trên thị trường.

Hoạt động của thị trường BHPNT có thể nói phục vụ cho mọi hoạt động của nền kinh tế: hoạt động XNK có bảo hiểm hàng hóa XNK; hoạt động giao thông vận tải có bảo hiểm máy bay, bảo hiểm tàu hỏa, bảo hiểm xe cơ giới; hoạt động xây dựng lắp đặt có bảo hiểm xây dựng lắp đặt... Chính vì vậy sự phối kết hợp giữa ngành bảo hiểm với các ngành nghề trong nền kinh tế là cần thiết. Sự phối kết hợp có hiệu quả sẽ đem lại nhiều lợi ích: lợi ích cho ngành bảo hiểm, lợi ích cho người mua bảo hiểm và lợi ích quốc gia.

### KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Xuất phát từ những vấn đề lý luận đã được hệ thống và chuẩn mực hóa ở Chương 1, trên cơ sở thực trạng của thị trường BHPNT được trình bày ở Chương 2; Chương 3 của luận án đã đưa ra những giải pháp nhằm phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam an toàn, lành mạnh và hiệu quả.

Nội dung của chương 3 trình bày được những vấn đề cơ bản sau:

- Đánh giá những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong những năm tới.

- Định hướng phát triển thị trường BHPNT Việt Nam giai đoạn 2011-2020.

- Những quan điểm định hướng của luận án đối với giải pháp phát triển thị trường BHPNT đến năm 2020, gồm 3 quan điểm: (1) Sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam phải đảm bảo theo các mục tiêu phát triển kinh tế chung của đất nước, (2) Sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam phải đảm bảo sự phát triển ổn định lâu dài, và (3) Sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam phải đảm bảo theo hướng chuyên nghiệp.

- Luận án đưa ra 7 nhóm giải pháp cơ bản nhằm phát triển thị trường BHPNT là: (1) Hoàn thiện khung pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, (2) Xây dựng và ban hành Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020; xây dựng các chính sách, các đề án, các chương trình bảo hiểm vì mục tiêu phát triển kinh tế xã hội quốc gia, (3) Nâng cao năng lực quản lý và giám sát bảo hiểm của Nhà nước, (4) Nâng cao năng lực bảo hiểm của các DNBH, (5) Nâng cao vai trò của Hiệp hội bảo hiểm, (6) Nâng cao nhận thức của người dân về bảo hiểm, (7) Giải pháp khác

## KẾT LUẬN

Với đề tài nghiên cứu “*Giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam*”, luận án đã đạt được những kết quả chủ yếu sau:

(1) Hệ thống hoá và làm rõ các vấn đề lý luận cơ bản về bảo hiểm và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ gồm: Tổng quan về bảo hiểm thương mại và BHPNT; thị trường BHPNT, đặc điểm và cấu trúc hoạt động của thị trường BHPNT; các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT; hệ thống các chỉ tiêu phản ánh sự phát triển của thị trường BHPNT; và một số bài học kinh nghiệm quốc tế về phát triển thị trường BHPNT. Đây là cơ sở lý luận cho việc phân tích thực trạng phát triển của trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 1994-2004.

Có thể nói, đóng góp mới quan trọng của luận án về mặt lý luận là nghiên cứu và trình bày được các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT, và hệ thống chỉ tiêu phản ánh sự phát triển của thị trường BHPNT

(2) Phân tích thực trạng phát triển thị trường BHPNT Việt Nam giai đoạn 2006- 2010. Mặc dù có nhiều biến động, đặc biệt là sự ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, nhưng nhìn chung các điều kiện kinh tế xã hội Việt nam vẫn khá thuận lợi cho sự phát triển của thị trường BHPNT: GDP và thu nhập bình quân đầu người vẫn tăng qua các năm, kim ngạch XNK, giá trị sản xuất công nghiệp, nông nghiệp tăng liên tục... Nhìn chung thị trường BHPNT Việt Nam đã có những bước phát triển đáng kể trong thời gian qua: số lượng DNBH cuối năm 2010 là 30 doanh nghiệp (29 DNBH gốc và 01 doanh nghiệp TBH), tốc độ tăng trưởng phí bình quân 5 năm qua là 25%/năm, ngành bảo hiểm đã đáp ứng một phần nhu cầu đa dạng và ngày càng tăng của thị trường về các loại hình dịch vụ bảo hiểm, góp phần tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội chung của đất nước.

Tuy nhiên thị trường BHPNT nước ta trong thời gian qua cũng còn nhiều tồn tại, hạn chế: (1) Quy mô thị trường còn nhỏ bé, chưa khai thác hết tiềm năng, (2) Thị trường đang tiềm ẩn những yếu tố rủi ro mất ổn định, (3) Thị trường phát triển chưa cân đối và đồng bộ, và (4) Thị trường phát triển chưa mang tính chuyên

nghiệp. Luận án cũng trình bày và phân tích 6 nguyên nhân cơ bản dẫn đến những tồn tại này.

- Trên cơ sở định hướng phát triển thị trường BHPNT đến năm 2020, luận án xây dựng 3 quan điểm định hướng cho những giải pháp đưa ra nhằm phát triển thị trường đến năm 2020. Các giải pháp luận án đưa ra gồm: (1) Hoàn thiện khung pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, (2) Xây dựng và ban hành Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020; xây dựng các chính sách, các đề án, các chương trình bảo hiểm vì mục tiêu phát triển kinh tế xã hội quốc gia, (3) Nâng cao năng lực quản lý và giám sát bảo hiểm của Nhà nước, (4) Nâng cao năng lực bảo hiểm của các DNBH, (5) Nâng cao vai trò của Hiệp hội bảo hiểm, (6) Nâng cao nhận thức của người dân về bảo hiểm, (7) Giải pháp khác

Mặc dù đã cố gắng học tập và nghiên cứu, song luận án không tránh khỏi những hạn chế, thiếu sót như không thực hiện được điều tra, khảo sát, các số liệu thị trường chưa hoàn toàn đầy đủ do Việt Nam không có số liệu thống kê... Tác giả mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của các nhà chuyên môn, các nhà nghiên cứu để luận án được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn.



## CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ

1. Trịnh Thị Xuân Dung (2011), “Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2006-2010: Những kết quả đạt được và tồn tại, nguyên nhân”, *Tạp chí tài chính*, số 6/11/2011
2. Trịnh Thị Xuân Dung (2011), “Vấn đề cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường bảo hiểm xe cơ giới ở Việt Nam”, *Tạp chí Thị trường và giá cả*, số 6/11/2011
3. Trịnh Thị Xuân Dung (2007), “Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động môi giới trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam”, *Tạp chí ngân hàng*, số 8/4/2007

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### I. Tiếng Việt:

1. Bảo Minh (2007, 2008, 2009, 2010), *Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh*, Hà Nội.
2. Bảo Việt (2007, 2008, 2009, 2010), *Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh Bảo hiểm phi nhân thọ*, Hà Nội.
3. Bộ tài chính (1999), *Luật Bảo hiểm một số nước*, Nhà xuất bản tài chính.
4. Bộ tài chính (2011), *Dự thảo Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020*, Hà Nội.
5. Bộ Tài chính (2007), *Thông tư 156/2007/TT-BTC về hướng dẫn thực hiện Nghị định 46 của Chính phủ*, Hà Nội.
6. Chính phủ CHXHCNVN (2007), *Nghị định số 45/2007/NĐ-CP và Nghị định số 46/2007/NĐ-CP*, Hà Nội.
7. Nguyễn Đình Chính (2009), *Đề tài cấp Bộ "Nghiên cứu chính sách bảo hiểm nông nghiệp ở Việt Nam"*, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn.
8. Cục quản lý và giám sát bảo hiểm (2006, 2007, 2008, 2009), *Niên giám thị trường bảo hiểm Việt Nam*, NXB tài chính.
9. Trịnh Thị Xuân Dung (2011), “Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2006-2010: Những kết quả đạt được và tồn tại, nguyên nhân”, *Tạp chí tài chính*, số 6/11/2011
10. Trịnh Thị Xuân Dung (2011), “Vấn đề cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường bảo hiểm xe cơ giới ở Việt Nam”, *Tạp chí Thị trường và giá cả*, số 6/11/2011
11. Trịnh Thị Xuân Dung (2007), “Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động môi giới trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam”, *Tạp chí ngân hàng*, số 8/4/2007

12. Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), *Chiến lược phát triển kinh tế-xã hội 2011-2020*, báo tin tức [trực tuyến]. Địa chỉ: <http://baotintuc.vn>.
13. Nguyễn Văn Định (2009), *Giáo trình bảo hiểm*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
14. Nguyễn Văn Định (2008), *Giáo trình quản trị kinh doanh bảo hiểm*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
15. Nguyễn Văn Định (2008), *Giáo trình An sinh xã hội*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
16. Phạm Thị Định (2004), Luận án tiến sỹ: *Hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước ở Việt Nam*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
17. Phạm Thị Định (2010), Đề tài cấp Bộ: *Bảo hiểm nông nghiệp ở Việt Nam: Thực trạng và giải pháp phát triển*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
18. Trần Vũ Hải (2010), *Các nội dung chưa hợp lý trong Luật kinh doanh bảo hiểm*, tạp chí Nghiên cứu lập pháp điện tử.
19. Hoàng Trần Hậu, Hoàng Mạnh Cừ (2011), Đề tài cấp học viên: *Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý, giám sát của Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm ở Việt Nam*, Học viện tài chính.
20. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2006, 2007, 2008, 2009, 2010), *Số liệu thị trường bảo hiểm Việt Nam*, NXB tài chính.
21. Học viện bảo hiểm Hoàng Gia Anh (1998), *Bảo hiểm- nguyên tắc và thực hành*, Nhà xuất bản Tài chính.
22. Học viện tài chính (2010), *Giáo trình lý thuyết bảo hiểm*, Nhà xuất bản tài chính.
23. Đỗ Thị Kim Liên (2010), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam dưới góc nhìn của người trong cuộc*, VCCI.
24. Phùng Đắc Lộc (2011), *Đào tạo nguồn nhân lực cho ngành bảo hiểm ở Việt Nam*, Kỷ yếu hội thảo khoa học "Đào tạo nguồn nhân lực cho ngành bảo hiểm ở Việt Nam trong điều kiện hiện nay", Trường Đại học Kinh tế quốc dân.

25. TS Đinh Quang Nương (2010), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam rất tiềm năng*, Stockbiz.vn
26. Đoàn Minh Phụng (2007), Luận án tiến sỹ: *Nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ của các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước ở Việt Nam trong điều kiện mở cửa và hội nhập*, Học viện tài chính.
27. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2000), *Luật Kinh doanh Bảo hiểm*, NXB tài chính.
28. Tập đoàn bảo hiểm Dầu khí (2007, 2008, 2009, 2010), *Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh BHPNT*, Hà Nội.
29. Nguyễn Tiến (2009), *Mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam- thực trạng và giải pháp*, Công ty bảo hiểm Viễn Đông.
30. Tổng cục Thống kê (2011), *Niên giám thống kê 2010*, NXB Thống kê.
31. Kim Yên (2010), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ tăng trưởng mạnh*, Báo mới [trực tuyến]. Địa chỉ: <http://baomoi.com>.

## **II. Tiếng Anh:**

32. Asean Insurance (2010), *Asian Insurance Report* [trực tuyến]. Địa chỉ: <http://www.fpk.com>
33. Bao Ling Chang (2005), *Malaysia non-life insurance*, Asian Insurance Report [trực tuyến]. Địa chỉ: <http://www.fpk.com>
34. Etti Baranoff (2004), *Risk management and insurance*, Leyh Publishing, LLC
35. James S. Trieschmann, Robert E. Hoyt and David W. Sommer (2005), *Risk management and Insurance*, South-Western, Thomson.
36. Tim Lawson (2005), *Thai non-life insurance*, Asian Insurance Report [trực tuyến]. Địa chỉ: <http://www.fpk.com>

