

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của cá nhân tôi. Các số liệu và kết quả nêu trong luận án là trung thực.

Những kết luận, giải pháp và kiến nghị của luận án chưa từng được ai công bố trong bất kỳ công trình khoa học nào.

Tác giả luận án

Trần Hùng Dũng

MỤC LỤC

Trang phụ bìa	
LỜI CAM ĐOAN.....	i
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	iv
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ.....	v
LỜI MỞ ĐẦU.....	1
Chương 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ	6
1.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ	6
1.1.1. Khái niệm và phân loại trong bảo hiểm thương mại.....	6
1.1.2. Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ.	12
1.1.3. Những hoạt động cơ bản của DNBH phi nhân thọ.	14
1.2. PHÍ BẢO HIỂM CỦA DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ	18
1.2.1. Khái niệm	18
1.2.2. Mục đích sử dụng phí bảo hiểm.....	28
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu phí của DNBH phi nhân thọ.....	33
1.3. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA DNBH PHI NHÂN THỌ.....	37
1.3.1. Quan điểm về hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ.....	37
1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.....	41
1.3.3. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của DNBH phi nhân thọ.	42
1.4. VÀI NÉT VỀ VIỆC SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA CÁC DNBH PHI NHÂN THỌ TRÊN THẾ GIỚI	69
Chương 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM.....	73
2.1. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM	73

2.1.1. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.....	73
2.1.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam	79
2.2. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM.....	94
2.2.1. Thực trạng sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ... ..	94
2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam	108
2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ KẾT QUẢ VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ	121
2.3.1. Thành công của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam	121
2.3.2. Một số tồn tại và nguyên nhân.....	126
Chương 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM.	132
3.1. ĐỊNH HƯỚNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM TẠI CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM	132
3.1.1. Những cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong quá trình hội nhập.	132
3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam	143
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM DNBH PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM	145
3.2.1. Các giải pháp trực tiếp	145
3.2.2. Các giải pháp hỗ trợ	164
3.2.3. Các giải pháp điều kiện.....	171
KẾT LUẬN.....	176
DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ	178
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	179

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BH TNDS:	Bảo hiểm trách nhiệm dân sự.
BH TS:	Bảo hiểm tài sản.
BH:	Bảo hiểm
BHNT:	Bảo hiểm nhân thọ.
BHPNT:	Bảo hiểm phi nhân thọ
BHTM:	Bảo hiểm thương mại
BHXH:	Bảo hiểm xã hội.
BHYT:	Bảo hiểm y tế
DNBH:	Doanh nghiệp bảo hiểm.
DPNV:	Dự phòng nghiệp vụ.
FDI:	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
(Foreign Direct Investment):	
KDBH:	Kinh doanh bảo hiểm.
MFN:	Quy chế tối huệ quốc
(Most Favoured Nation)	
LN:	Lợi nhuận
NT:	Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia
(National Treatment)	
ODA	Vốn hỗ trợ phát triển chính thức
(Official Development Assistance):	
PTI:	Công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện
PVI:	Tổng công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam
ROA:	Hệ số thu nhập trên tài sản
(Return On Assets)	
ROE:	Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần
(Return on Equity)	
TBH:	Tái bảo hiểm
TNDS:	Trách nhiệm dân sự
TRIPS:	Hiệp định quyền sở hữu trí tuệ
WTO:	Tổ chức Thương mại thế giới
(World Trade Organization):	

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ

Danh mục bảng

Bảng 1.1. Tổng hợp hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ.....	68
Bảng 2.1. Quy mô thị trường bảo hiểm Việt Nam (1996 - 2007).....	76
Bảng 2.2. Các DNBH phi nhân thọ hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2007.....	81
Bảng 2.3. Doanh thu phí bảo hiểm và tỷ lệ giữ lại một số nghiệp vụ chủ yếu (2005 - 2006).....	90
Bảng 2.4. Cơ cấu vốn đầu tư của các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam theo danh mục đầu tư (2003 - 2007).....	93
Bảng 2.5. Doanh thu phí bảo hiểm của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007).....	94
Bảng 2.6. Số tiền bồi thường thực tế của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007).....	97
Bảng 2.7. Tình hình trích lập dự phòng nghiệp vụ của một số DNBH phi nhân thọ Tính đến ngày 31 tháng 12 hàng năm (2003- 2007).....	99
Bảng 2.8. Tình hình sử dụng số tiền trích lập dự phòng nghiệp vụ hàng năm của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007).....	100
Bảng 2.9. Tổng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở một số DNBH phi nhân thọ 2003-2007.....	101
Bảng 2.10. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của 3 loại hình công ty thuộc 3 hình thức sở hữu khác nhau.....	103
Bảng 2.11. Nguồn vốn đầu tư của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007).....	104

Bảng 2.12. Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007)	105
Bảng 2.13. Lợi nhuận thuần và lợi nhuận đầu tư tài chính của một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam.	107
Bảng 2.14. Hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007)	109
Bảng 2.15. Hiệu quả đầu tư tài chính của một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ (2003-2007)	111
Bảng 2.16. Hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm (2003-2007)	114
Bảng 2.17. Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp bảo hiểm (2003-2004).....	115
Bảng 2.18. Hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận thuần kinh doanh bảo hiểm ở một số doanh nghiệp bảo hiểm (2003-2007).....	117
Bảng 2.19. Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ từ phí bảo hiểm.	118

Danh mục hình vẽ

Hình 2.1. Thị phần doanh thu phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ.	80
Hình 2.2. Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm gốc toàn thị trường theo nghiệp vụ năm 2007.....	89
Hình 2.3. Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm giữ lại theo nghiệp vụ năm 2006 .	91
Hình 2.4. Đóng góp vào GDP của ngành bảo hiểm Thương mại ở Việt Nam (1993 - 2007).....	120

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của luận án

Bảo hiểm nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng là hoạt động kinh doanh dựa trên nguyên tắc chuyển giao rủi ro và phân tán tổn thất giữa những cá nhân, tổ chức có cùng nguy cơ gặp phải một hoặc một nhóm rủi ro tương tự và tuân thủ qui luật số đông. Đặc thù riêng của hoạt động kinh doanh bảo hiểm là “sự đảo ngược của chu kỳ kinh doanh”. Với đặc thù này, kinh doanh sản phẩm tuân thủ theo quy trình: phí bảo hiểm (giá cả sản phẩm) thu trước, các cam kết bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm (chi phí) được thực hiện sau. Vì vậy, việc tính toán mức phí và sử dụng phí thu được sao cho hiệu quả và đúng mục đích sẽ quyết định sự thành công của doanh nghiệp bảo hiểm. Trên thực tế, doanh nghiệp quản lý và sử dụng phí thu được có hiệu quả đồng nghĩa với việc họ sẽ đảm bảo được các cam kết đối với khách hàng trong việc nhanh chóng bồi thường khi có tổn thất cũng như giúp doanh nghiệp tiết kiệm được các khoản chi phí để tăng thêm lợi nhuận và là cơ sở để doanh nghiệp bảo hiểm mở rộng các khoản phúc lợi, cải thiện và nâng cao đời sống cho người lao động của mình.

Trước những thách thức và cơ hội mới khi Việt Nam gia nhập WTO, làm thế nào để nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm đang là vấn đề thu hút và quan tâm của các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm Việt Nam, trong đó có các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ. Xuất phát từ thực tế trên, tác giả chọn đề tài: “**Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam**” làm đề tài nghiên cứu luận án Tiến sĩ của mình.

2. Mục đích nghiên cứu của luận án

Luận án nhằm vào ba mục đích nghiên cứu chính:

Hệ thống hóa và làm rõ những vấn đề lý luận về bảo hiểm và kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Đưa ra quan điểm về hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm đặc biệt là hiệu quả kinh tế và phương thức đánh giá, từ đó hoàn thiện, bổ sung hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ.

Phân tích thực trạng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và áp dụng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm vào một số doanh nghiệp chiếm thị phần lớn tại Việt Nam. Qua đó đưa ra những nhận xét khách quan về hiệu quả sử dụng phí của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

Đề xuất những giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam và điều kiện để các giải pháp có thể thực hiện được trong thời gian tới.

3. Tổng quan về các nghiên cứu có liên quan

So với lịch sử hàng trăm năm phát triển của bảo hiểm nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng trên thế giới, lịch sử ra đời và phát triển của bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam còn khá non trẻ. Việc DNBH đầu tiên - Bảo Việt được thành lập (ngày 15 tháng 01 năm 1965) là mốc son đánh dấu sự ra đời của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam; tuy nhiên, phải sau năm 1993, thị trường bảo hiểm mới thực sự phát triển. Do vậy, các nghiên cứu đã được công bố trong lĩnh vực này vẫn còn rất hạn chế. Từ năm 1977- 2002, tại các trường đại học thuộc khối kinh tế mới chỉ có 2 nghiên cứu sinh bảo vệ thành công luận án tiến sỹ liên quan tới lĩnh vực bảo hiểm, nhưng lại là lĩnh vực bảo hiểm xã hội. Cụ thể:

Năm 1993, NCS Mạc Văn Tiến đã bảo vệ thành công đề tài: “Ứng dụng một số phương pháp thống kê trong nghiên cứu bảo hiểm xã hội ở Việt Nam”.

Năm 1999, NCS Vũ Thành Hưng bảo vệ đề tài: “Những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động bảo hiểm hưu trí ở Việt Nam”

Sau năm 2002, đã có nhiều nghiên cứu sinh nghiên cứu về lĩnh vực bảo hiểm thương mại và đã bảo vệ thành công luận án tiến sỹ của mình. Cụ thể là:

- NCS Phí Trọng Thảo đã nghiên cứu đề tài: “Giải pháp thoả mãn nhu cầu tiềm năng về bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam”, đề tài được bảo vệ thành công vào năm 2004.

- Cũng trong năm 2004, NCS Phạm thị Định đã nghiên cứu đề tài: “Hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước ở Việt Nam”.

- Năm 2005, NCS Đoàn Trung Kiên đã bảo vệ thành công luận án tiến sỹ với đề tài: “Giải pháp hoàn thiện và phát triển hoạt động đầu tư tại các công ty bảo hiểm Việt Nam”.

- Năm 2006, NCS Đoàn Minh Phụng – Học viện Tài chính, đã tập trung nghiên cứu đề tài: “Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ của các DNBH nhà nước Việt Nam trong điều kiện mở cửa và hội nhập”.

- Đề tài: “Hoàn thiện cơ chế quản lý tài chính đối với Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam theo mô hình tập đoàn kinh doanh” đã được NCS Nguyễn Quốc Trị bảo vệ thành công năm 2006.

- Ngoài những đề tài nêu trên, tại các buổi hội thảo khoa học và trên các tạp chí khoa học, đã có nhiều bài báo viết về lĩnh vực bảo hiểm thương mại này.

Tuy nhiên, đề tài: “Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam” mà luận án tập trung nghiên cứu là hoàn toàn mới và hết sức cần thiết trong điều kiện ngành bảo hiểm thương mại nước ta đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới. Kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ là cơ sở lý luận và thực tiễn để các doanh nghiệp bảo

hiểm phi nhân thọ nước ta xem xét, nghiên cứu và ứng dụng trong thực tiễn nhằm mục đích sử dụng có hiệu quả hơn phí bảo hiểm phi nhân thọ. Đồng thời đây còn là một tài liệu tham khảo hữu ích cho các nhà nghiên cứu và quản lý liên quan tới lĩnh vực này.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu bám sát mục đích nghiên cứu.

Đối tượng nghiên cứu: luận án tập trung nghiên cứu thực trạng và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm, đặc biệt là hiệu quả kinh tế của việc sử dụng phí bảo hiểm ở một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có thị phần lớn ở Việt Nam.

Phạm vi nghiên cứu: nghiên cứu hoạt động của một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có thị phần lớn ở Việt Nam, chủ yếu trong giai đoạn từ năm 2003 đến năm 2007.

5. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở vận dụng phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, luận án đã sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu trong kinh tế như: phương pháp thống kê, phương pháp so sánh và đánh giá, phương pháp tổng hợp và phân tích .v.v.

Tất cả những phương pháp này đều được vận dụng tổng hợp khi xây dựng hệ thống chỉ tiêu thống kê đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ. Đồng thời chúng còn được sử dụng tổng hợp để phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ ở các DNBH phi nhân thọ Việt Nam.

Nguồn số liệu được sử dụng trong phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ đảm bảo độ tin cậy và phù hợp với các phương pháp nghiên cứu mà luận án sử dụng.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu

- Hoàn thiện, bổ sung hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí

BH của DNBH phi nhân thọ.

- Ứng dụng hệ thống chỉ tiêu hiệu quả sử dụng phí đã hoàn thiện, bổ sung để đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm ở các DNBH phi nhân thọ VN.

- Làm rõ những tồn tại trong việc sử dụng phí tại một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ chiếm thị phần lớn trên thị trường VN.

- Đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm cho DNBH phi nhân thọ VN.

7. Kết cấu của luận án

Tên luận án: **“Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam ”**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, phần phụ lục và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận án được chia thành ba chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận về hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam và kinh nghiệm của một số nước trên thế giới.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ

1.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ

1.1.1. Khái niệm và phân loại trong bảo hiểm thương mại

1.1.1.1. Khái niệm về bảo hiểm

Nhu cầu an toàn đối với con người là vĩnh cửu. Lúc nào con người cũng tìm cách để bảo vệ chính bản thân và tài sản của mình trước những rủi ro trong cuộc sống và trong lao động sản xuất. Ngay từ thời tiền sử đã xuất hiện các tổ chức gần giống với bảo hiểm ngày nay. Các nhà khảo cổ học đã tìm thấy những vết tích chứng minh sự tồn tại của các công ty cứu hộ tương hỗ đối với các thợ tạc đá Ai Cập cổ đại từ 4.500 năm trước công nguyên. Hay người Ba-bi-lon đã đưa ra những quy tắc trong việc tổ chức phương tiện vận tải bằng xe kéo và đặc biệt đã quy định phân chia các thiệt hại do mất cắp và bị cướp cho các thương gia cùng gánh chịu. Thời La Mã cổ đại đã có những hội đoàn kết tương trợ của các tập đoàn lính có cùng nhu cầu, bằng cách người ta đã dùng quy chế của đoàn tang lễ Lanuviun tổ chức tang lễ cho tất cả các thành viên đã có tiền đóng góp cho hội từ khi họ còn sống. Như vậy, các thành viên này thực chất đã được bảo hiểm... Đến thời Trung Cổ, các quy tắc về bảo hiểm hàng hải đã được hình thành và phát triển ở các cảng biển Địa Trung Hải (Genes, Venise, Mavseille) và Đại Tây Dương (Porto, Bordeaux, Bruges...). Và điển hình trong số đó là bản hợp đồng cổ xưa nhất mà người ta

đã tìm thấy được ký kết tại cảng Genes năm 1347. Nếu không còn những bản hợp đồng cổ hơn, thì bản hợp đồng đó đã chứng minh được là bị huỷ ngay sau khi con tàu cập bến, có nghĩa là sự "đảm bảo" đã kết thúc. Cũng chính tại cảng Genes năm 1424, công ty bảo hiểm hàng hải đầu tiên đã ra đời. Sau đó, không chỉ có bảo hiểm hàng hải mà một loạt các loại hình bảo hiểm khác ra đời và phát triển như bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm hoả hoạn, bảo hiểm vỡ kính, bảo hiểm tai nạn...

Mặc dù ra đời khá sớm, song cho đến nay vẫn chưa có một khái niệm thống nhất về bảo hiểm, bởi vì người ta định nghĩa về bảo hiểm ở nhiều góc độ khác nhau.

- Dưới góc độ tài chính, người ta quan niệm: "bảo hiểm là một hoạt động dịch vụ tài chính nhằm phân phối lại những chi phí mất mát không mong đợi".[71]

- Dưới góc độ pháp lý, giáo sư Hemard đưa ra khái niệm: "bảo hiểm là một nghiệp vụ, qua đó, một bên là người được bảo hiểm chấp nhận trả một khoản tiền (phí bảo hiểm hay đóng góp bảo hiểm) cho chính mình hoặc cho một người thứ ba khác để trong trường hợp rủi ro xảy ra, sẽ được trả một khoản tiền bồi thường từ một bên khác là người bảo hiểm, người chịu trách nhiệm đối với toàn bộ rủi ro, đền bù những thiệt hại theo Luật Thống kê".

- Dưới góc độ kinh doanh bảo hiểm, các công ty, các tập đoàn bảo hiểm thương mại trên thế giới lại đưa ra khái niệm: "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" [77].

Có thể nói, các khái niệm trên ít nhiều đã lột tả được bản chất của bảo hiểm trên các khía cạnh về rủi ro, sự chuyển giao rủi ro giữa người được bảo

hiểm và người bảo hiểm thông qua phí bảo hiểm và số tiền bồi thường hoặc chi trả khi người được bảo hiểm gặp rủi ro tổn thất, cũng trên cơ sở các khía cạnh đó, khái niệm về bảo hiểm có thể được hiểu như sau: Bảo hiểm là một hoạt động dịch vụ tài chính, thông qua đó một cá nhân hay một tổ chức có quyền được hưởng bồi thường hoặc được chi trả tiền bảo hiểm nếu rủi ro hay sự kiện bảo hiểm xảy ra nhờ vào khoản đóng góp phí bảo hiểm cho mình hay cho người thứ ba. Khoản tiền bồi thường hoặc chi trả này do một tổ chức đảm nhận, tổ chức này có trách nhiệm trước rủi ro hay sự kiện bảo hiểm và bù trừ chúng theo quy luật thống kê".

Khái niệm trên đã bao quát được 5 yếu tố đặc trưng của bảo hiểm, đó là:

- Rủi ro và sự tồn tại của rủi ro là nguồn gốc của bảo hiểm. Có nhiều cách tiếp cận khái niệm rủi ro, song theo nghĩa thông dụng nhất thì rủi ro là biến cố gây thiệt hại và không ai mong đợi. Để đối phó với rủi ro, con người luôn phải tìm cách phòng vệ. Trong bảo hiểm hiện đại, bên cạnh rủi ro còn có các sự kiện bảo hiểm, như người được bảo hiểm còn sống đến một thời điểm nào đó theo hợp đồng đã ký kết...

- Cơ chế chuyển giao rủi ro được thực hiện giữa bên mua bảo hiểm và DNBH thông qua hợp đồng bảo hiểm. Theo cơ chế này, bên mua bảo hiểm chấp nhận trả phí bảo hiểm và DNBH cam kết bồi thường hoặc chi trả tiền bảo hiểm khi đối tượng bảo hiểm gặp rủi ro hay sự kiện bảo hiểm. Tất nhiên, rủi ro hay sự kiện bảo hiểm ở đây phải là ngẫu nhiên, khách quan mà hai bên đã thoả thuận.

- Khoản phí bảo hiểm mà bên mua bảo hiểm trả cho DNBH phải được thực hiện trước khi rủi ro hay sự kiện bảo hiểm xảy ra. Ngược lại, khoản tiền mà DNBH bồi thường hay chi trả cho bên mua bảo hiểm hay cho người thứ ba chỉ được thực hiện khi sự kiện bảo hiểm hay rủi ro xảy ra gây tổn thất.

Khái niệm về người thứ ba trong bảo hiểm thường được pháp luật quy định trong loại hình bảo hiểm TNDS.

- Việc san sẻ và bù trừ trong bảo hiểm được các DNBH thực hiện quản lý dựa vào số liệu thống kê rủi ro và tình hình tổn thất. Nhờ đó, DNBH lập được các biểu phí chuẩn mực cho từng nghiệp vụ bảo hiểm cụ thể.

- Đã từ lâu, các nhà kinh tế đều thống nhất cho rằng, bảo hiểm là một hoạt động dịch vụ tài chính chứ không phải là hoạt động sản xuất. Chính vì vậy, để đảm bảo lợi ích hợp pháp cho bên mua bảo hiểm thì vai trò quản lý Nhà nước trong lĩnh vực này là rất quan trọng và không thể thiếu được ở mỗi quốc gia.

1.1.1.2. Phân loại trong bảo hiểm thương mại

Những khái niệm đề cập ở nội dung trên chỉ liên quan đến loại hình BHTM, vì ngoài BHTM còn có BHXH, BHYT. BHTM có thể được phân loại theo các tiêu thức khác nhau, tùy theo mục đích nghiên cứu.

Căn cứ vào đối tượng được bảo hiểm, bảo hiểm thương mại được chia thành ba loại: bảo hiểm tài sản, bảo hiểm trách nhiệm và bảo hiểm con người. Mỗi loại có một đối tượng bảo hiểm cụ thể, có những nguyên tắc bảo hiểm đặc trưng áp dụng riêng biệt cho từng loại.

Căn cứ vào hình thức bảo hiểm, BHTM được chia ra 2 loại: bảo hiểm bắt buộc và bảo hiểm tự nguyện.

Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động kinh doanh, BHTM chia thành bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ. Bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ có những đặc trưng cơ bản khác nhau, Cụ thể:

a. Bảo hiểm phi nhân thọ

Bảo hiểm phi nhân thọ là loại hình bảo hiểm mà các nghiệp vụ được quản lý theo kỹ thuật phân chia, có đối tượng là tài sản, trách nhiệm dân sự, tính mạng và tình trạng sức khỏe của con người. Bảo hiểm phi nhân thọ có

một số đặc điểm chủ yếu:

- Các nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ chỉ mang tính bảo vệ thuần túy. DNBH chỉ bồi thường hoặc chi trả tiền bảo hiểm khi rủi ro được bảo hiểm xảy ra.

- Thời hạn bảo hiểm trong bảo hiểm phi nhân thọ thường chỉ kéo dài một năm trở xuống, thậm chí có nghiệp vụ bảo hiểm thời hạn chỉ tính bằng giờ, bằng ngày như bảo hiểm tai nạn hành khách, bảo hiểm hàng hoá vận chuyển...

- Bảo hiểm phi nhân thọ áp dụng cả hai hình thức bảo hiểm là: bắt buộc và tự nguyện. Hình thức bắt buộc chủ yếu áp dụng đối với một số nghiệp vụ bảo hiểm TNDS, như bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba; bảo hiểm TNDS của chủ sử dụng lao động, bảo hiểm cháy nổ, xây lắp,...

- Ở hầu hết các nước trên thế giới trong giai đoạn đầu phát triển ngành bảo hiểm, bảo hiểm phi nhân thọ được triển khai sớm hơn loại hình BHNT. Ở nước ta cũng vậy, bảo hiểm phi nhân thọ được triển khai từ năm 1965 với các nghiệp vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu vận chuyển bằng đường biển và bảo hiểm tàu thuyền. Đến năm 1996, khi điều kiện kinh tế - xã hội cho phép, mức sống của người dân được cải thiện chúng ta mới triển khai BHNT.

b. Bảo hiểm nhân thọ

BHNT là loại hình bảo hiểm mà các nghiệp vụ bảo hiểm được quản lý theo kỹ thuật tồn tích và nó có liên quan đến tuổi thọ của con người. BHNT là loại hình bảo hiểm cho hai sự kiện trái ngược nhau, đó là: "chết" và "sống". BHNT còn được chia ra: BHNT tử vong, bảo hiểm sinh kỳ, BHNT hỗn hợp. Ngoài ra, khi triển khai BHNT các DNBH còn triển khai kết hợp một số điều khoản bổ sung vào các loại hình BHNT cơ bản nhằm mục đích mở rộng phạm vi bảo hiểm và đa dạng hoá sản phẩm để đáp ứng các mục đích khác nhau của khách hàng. Thực chất các điều khoản bổ sung (như: bảo hiểm tai nạn, bảo

hiểm bệnh hiểm nghèo) là các nghiệp vụ BH con người phi nhân thọ. BHNT có một số đặc điểm chủ yếu sau:

- Là loại hình bảo hiểm đa mục đích. Ngoài mục đích bảo vệ, BHNT còn nhằm nhiều mục đích khác như: tiết kiệm, mua sắm tài sản, đảm bảo cho các khoản vay thế chấp, trả nợ, đầu tư, giữ gìn tài sản cho thế hệ sau...

- Trừ bảo hiểm tử kỳ, còn ở các loại hình bảo hiểm nhân thọ khác việc chi trả tiền bảo hiểm là chắc chắn xảy ra.

- Trong BHNT, nguyên tắc khoán được áp dụng triệt để. Con người là vô giá, do vậy khi rủi ro xảy ra gây thương tật hoặc tử vong, không thể xác định được thiệt hại nên việc trả tiền bảo hiểm áp dụng nguyên tắc khoán: số tiền chi trả căn cứ vào số tiền bảo hiểm và tỉ lệ thương tật hoặc sự kiện tử vong.

- Thời hạn BHNT thường dài, tối thiểu là năm năm. Xuất phát từ tính chất kết hợp giữa bảo hiểm và tiết kiệm hoặc đầu tư, thời gian bảo hiểm phải đủ dài để hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ phát huy tác dụng.

- BHNT luôn được thực hiện dưới hình thức tự nguyện và nó chỉ ra đời và phát triển trong những điều kiện kinh tế - xã hội nhất định.

Có thể nói, những đặc điểm của BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ nêu trên thể hiện rõ sự khác nhau cơ bản giữa chúng. Chính vì vậy, cách phân loại theo tiêu thức lĩnh vực hoạt động kinh doanh này có ý nghĩa rất lớn không chỉ đối với khách hàng và DNBH, mà còn có ý nghĩa đối với các cơ quan quản lý Nhà nước về bảo hiểm thương mại nói chung. Với khách hàng và DNBH phi nhân thọ, cách phân loại này giúp xác định và thoả mãn nhu cầu cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu về các nghiệp vụ, các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cho cả hai bên. Đồng thời, nó còn là cơ sở để các DNBH phi nhân thọ xác định đúng mục tiêu và xây dựng được chiến lược kinh doanh của mình. Còn

đối với cơ quan quản lý Nhà nước về BHTM, cách phân loại này là cơ sở để hoạch định chính sách, kiểm tra, giám sát hoạt động kinh doanh của các loại hình DNBH trên thị trường. Từ đó góp phần làm cho thị trường bảo hiểm phát triển lành mạnh, đúng hướng.

1.1.2. Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ.

Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ là doanh nghiệp được thành lập, tổ chức và hoạt động theo quy định của Luật Kinh doanh Bảo hiểm và các quy định khác của pháp luật có liên quan đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Luật pháp các nước thường quy định DNBH không được phép đồng thời kinh doanh BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ. Ở nước ta, Khoản 2 Điều 60, Chương III của Luật Kinh doanh Bảo hiểm cũng quy định như vậy, cụ thể: "Doanh nghiệp bảo hiểm không được phép đồng thời kinh doanh BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ, trừ trường hợp DNBH nhân thọ kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn con người bổ trợ cho BHNT" [69]. Chính vì thế, DNBH phi nhân thọ được hiểu là DNBH kinh doanh các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ theo luật pháp quy định. DNBH phi nhân thọ thường bao gồm các hình thức tổ chức khác nhau như:

+ DNBH phi nhân thọ Nhà nước. Đây là loại doanh nghiệp do Nhà nước thành lập, đầu tư vốn và quản lý với tư cách là người chủ sở hữu. Nó là một pháp nhân kinh tế hoạt động theo pháp luật và bình đẳng trước pháp luật.

+ DNBH phi nhân thọ cổ phần. Loại DNBH này do các cổ đông tham gia góp vốn thành lập thông qua hình thức phát hành cổ phiếu, cùng chia lợi nhuận, cùng chịu sự thua lỗ tương ứng với số vốn góp.

+ DNBH phi nhân thọ liên doanh được hình thành trên cơ sở vốn góp của các bên cả trong và ngoài nước. Vị trí của các bên trong doanh nghiệp phụ thuộc vào mức vốn đóng góp. Các thành viên trong doanh nghiệp cùng hưởng lợi, lỗ tương ứng vốn góp.

+ DNBH phi nhân thọ 100% vốn đầu tư nước ngoài. Đây là loại hình doanh nghiệp do nước ngoài đầu tư vốn và hoạt động kinh doanh tại nước sở tại, theo luật pháp nước sở tại, đồng thời chịu sự chỉ đạo của công ty mẹ ở chính quốc...

- Mô hình tổ chức mỗi loại hình DNBH phi nhân thọ rất đa dạng, tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh, vào môi trường hoạt động của doanh nghiệp, vào điều kiện tài chính và mức độ thích nghi với thị trường... Thực tế ở nước ta cũng như các nước trên thế giới thường có các mô hình tổ chức như: mô hình tổng công ty, tập đoàn; mô hình tổ chức theo chức năng, theo lãnh thổ, theo sản phẩm... Tùy theo từng mô hình tổ chức, mà các DNBH phi nhân thọ hình thành nên các bộ phận chức năng có liên quan (phòng, ban). Song, mỗi DNBH phi nhân thọ thường có các bộ phận chức năng như: bộ phận tổ chức nhân sự, các phòng nghiệp vụ theo các nhóm sản phẩm...

- BHTM nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng là ngành nghề kinh doanh có điều kiện. Các điều kiện mà luật pháp quy định để các DNBH thực hiện rất chặt chẽ. Chẳng hạn, điều kiện về vốn pháp định phải đủ lớn để có thể đảm bảo khả năng thanh toán cho doanh nghiệp và là điều kiện để doanh nghiệp phát triển kinh doanh. Hay điều kiện phải ký quỹ để đảm bảo cho DNBH thanh toán bồi thường trong tình huống xấu nhất có thể xảy ra. Bên cạnh đó, các DNBH phi nhân thọ còn phải lập quỹ dự trữ, trong đó có quỹ dự trữ bắt buộc để đảm bảo khả năng thanh toán tiền bồi thường và bổ sung vốn điều lệ. Quỹ dự trữ bắt buộc được trích lập từ lợi nhuận sau thuế mà doanh nghiệp thu được hàng năm. Loại quỹ này còn làm tăng khả năng tài chính cho doanh nghiệp và là tiêu chí đánh giá tiềm năng tài chính của doanh nghiệp...

1.1.3. Những hoạt động cơ bản của DNBH phi nhân thọ.

1.1.3.1. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm và tái bảo hiểm.

Kinh doanh bảo hiểm là hoạt động của DNBH nhằm mục đích sinh lời, theo đó DNBH chấp nhận rủi ro của bên tham gia bảo hiểm, trên cơ sở bên tham gia đóng phí bảo hiểm để DNBH trả tiền bảo hiểm hoặc bồi thường cho bên tham gia khi có rủi ro hoặc sự kiện bảo hiểm xảy ra với đối tượng được bảo hiểm. Đối tượng bảo hiểm trong bảo hiểm phi nhân thọ là tài sản, TNDS đối với bên thứ ba hay tính mạng và tình trạng sức khỏe của con người. Hoạt động KDBH là hoạt động cơ bản nhất của DNBH phi nhân thọ và nó là một quá trình từ khâu thiết kế sản phẩm, định phí bảo hiểm cho đến các hoạt động bán hàng... Các DNBH phi nhân thọ thường thiết kế sản phẩm của mình theo các nhóm nghiệp vụ bảo hiểm, như: các nghiệp vụ bảo hiểm con người, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm kỹ thuật,... Mỗi nghiệp vụ có thể thiết kế thành nhiều sản phẩm tùy theo nhu cầu của thị trường.

Bên cạnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm, các DNBH phi nhân thọ còn cần phải tiến hành hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm. Để bảo đảm tăng doanh thu và lợi nhuận, đảm bảo ổn định và an toàn trong kinh doanh thì hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm ở đây phải được tiến hành song song cả hoạt động nhận tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm. Hoạt động kinh doanh nhận tái bảo hiểm là để tăng doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp, đồng thời còn giúp doanh nghiệp mở rộng hoạt động kinh doanh và giao lưu, hợp tác với các bạn hàng. Còn hoạt động nhượng tái bảo hiểm là để đảm bảo ổn định và an toàn trong kinh doanh. Nhờ có hoạt động nhượng tái bảo hiểm, mà DNBH mới tiến hành phân tán được rủi ro để tránh phá sản. Sở dĩ DNBH phải nhượng tái bảo hiểm là vì những lý do chủ yếu sau:

- Đối tượng bảo hiểm có giá trị quá lớn mà khả năng tài chính của DNBH lại có hạn;

- Đối tượng bảo hiểm hoạt động ở địa bàn quá xa và không thuận lợi, trong khi đó khả năng kiểm soát và quản lý rủi ro của DNBH lại rất hạn chế và không cho phép;

- Do những tổn thất lớn xảy ra liên tục trong một thời gian ngắn liên quan đến nghiệp vụ nhận bảo hiểm gốc...

Có thể nói, hoạt động nhượng tái bảo hiểm là rất cần thiết và không thể thiếu được đối với mỗi DNBH phi nhân thọ. Hoạt động này ví như là "xương sống" trong hoạt động kinh doanh của mỗi DNBH, mà nhất là những DNBH mới thành lập và khả năng tài chính yếu kém như các DNBH Việt Nam hiện nay.

1.1.3.2. Hoạt động đề phòng, hạn chế rủi ro và tổn thất.

Đề phòng và hạn chế rủi ro tổn thất là một trong những nội dung rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Làm tốt công tác này không chỉ giúp DNBH giảm chi bồi thường để nâng cao hiệu quả kinh doanh, mà còn tạo thêm niềm tin đối với khách hàng tham gia bảo hiểm, từ đó góp phần đảm bảo an sinh xã hội. Mỗi nghiệp vụ bảo hiểm, DNBH thường áp dụng các biện pháp khác nhau để đề phòng hạn chế tổn thất. Công tác đề phòng hạn chế rủi ro và tổn thất thường được các DNBH phi nhân thọ thực hiện theo các biện pháp sau:

- Lập phương án cụ thể trong việc đề phòng hạn chế tổn thất.

- Tuyên truyền quảng cáo và tổ chức hội nghị khách hàng để họ thấy được ý nghĩa và tác dụng của hoạt động đề phòng hạn chế tổn thất. Ví dụ, DNBH đứng ra tổ chức hội thi lái xe giỏi, lái xe an toàn; tuyên truyền và tài trợ cho học sinh, sinh viên học tập luật an toàn giao thông...

- Kiểm tra và giám sát về mặt kỹ thuật đối với các đối tượng bảo hiểm phức tạp, như: các công trình xây dựng, máy bay, tàu biển.v.v...

- Chi tiền để xây dựng các con đường lánh nạn, các biển báo nguy hiểm

trên các đèo dốc hoặc các điểm đen về tai nạn giao thông trên các tuyến quốc lộ.

- Phối hợp với lực lượng cảnh sát giao thông trong việc xử lý vi phạm trật tự an toàn giao thông...

1.1.3.3. Hoạt động giám định và bồi thường tổn thất.

Có thể nói, giám định là khâu trung gian có vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, nó là cơ sở để DNBH tiến hành bồi thường. Việc bồi thường có được tiến hành nhanh chóng, chính xác và hợp lý hay không chủ yếu phụ thuộc vào công tác giám định. Nội dung công tác giám định thường bao gồm các hoạt động chính sau đây:

- Thụ sát hiện trường nơi xảy ra rủi ro, tổn thất để tìm hiểu nguyên nhân để từ đó xác định trách nhiệm của DNBH.

- Phối hợp với các bên có liên quan lập biên bản giám định...

- Xác định mức độ thiệt hại thực tế và mức độ lỗi của người thứ ba (nếu có) liên quan đến đối tượng bảo hiểm.

- Tính toán số tiền phải bồi thường thực tế.

DNBH còn có thể làm đại lý giám định cho các DNBH khác để thu phí giám định và ngược lại.

Căn cứ vào biên bản giám định và các tài liệu khác có liên quan, DNBH tiến hành bồi thường trực tiếp cho khách hàng tham gia bảo hiểm. Trong bảo hiểm phi nhân thọ, thuật ngữ bồi thường được sử dụng trong loại hình bảo hiểm thiệt hại, còn thuật ngữ trả tiền bảo hiểm chủ yếu sử dụng trong các nghiệp vụ bảo hiểm con người phi nhân thọ. Số tiền bồi thường hay chi trả được tính toán trên cơ sở thiệt hại thực tế và số tiền bảo hiểm hay giá trị bảo hiểm. Số tiền này sẽ giúp khách hàng nhanh chóng khắc phục hậu quả rủi ro để ổn định cuộc sống và sản xuất kinh doanh. Bởi vậy, hoạt động giám định và bồi thường là một trong những tiêu chí đánh giá chất lượng sản phẩm

bảo hiểm và hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Hoạt động này nếu thực hiện tốt sẽ trực tiếp góp phần nâng cao uy tín cho DNBH và từ đó giúp DNBH thực hiện cạnh tranh và mở rộng thị trường...

1.1.3.4. Hoạt động quản lý quỹ và đầu tư vốn

Do đặc thù của hoạt động KDBH là phí bảo hiểm được thu trước còn trách nhiệm bồi thường, trả tiền của DNBH thường phát sinh sau thời điểm thu phí. Chính vì đặc điểm này mà trong quá trình kinh doanh luôn có một lượng vốn lớn tạm thời nhàn rỗi trong các DNBH. Do vậy, để bảo toàn và phát triển vốn, các DNBH đã sử dụng các khoản vốn nhàn rỗi tạm thời để đầu tư.

Nguồn vốn đầu tư của DNBH bao gồm vốn điều lệ, quỹ dự trữ bắt buộc, quỹ dự trữ tự nguyện, các khoản lãi chưa sử dụng, các quỹ hình thành từ lợi tức được sử dụng để đầu tư, và nguồn vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ. Thông thường nguồn vốn đầu tư từ dự phòng nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất. Các quỹ DPNV chính là khoản nợ của DNBH đối với người được bảo hiểm, do vậy việc sử dụng khoản vốn này trong hoạt động đầu tư được quản lý và giám sát chặt chẽ.

Hoạt động đầu tư vốn mặc dù không liên quan trực tiếp đến sự trao đổi lợi ích giữa DNBH và người được bảo hiểm nhưng cũng phải chịu sự điều chỉnh của các quy định pháp lý. Bắt buộc các DNBH sử dụng an toàn, hiệu quả nguồn vốn này là bảo vệ một cách gián tiếp quyền lợi của bên được bảo hiểm.

Ngoài các hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tái bảo hiểm; hoạt động đề phòng hạn chế tổn thất; hoạt động giám định và bồi thường; hoạt động quản lý quỹ và đầu tư vốn nói trên, các DNBH còn thực hiện một số hoạt động khác theo quy định của pháp luật, như đào tạo và tư vấn; xây dựng các phương án quản lý rủi ro cho khách hàng; tổ chức các hoạt động dịch vụ khác có liên quan v.v....

1.2. PHÍ BẢO HIỂM CỦA DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ

1.2.1. Khái niệm

Phí bảo hiểm phi nhân thọ là số tiền mà khách hàng tham gia bảo hiểm phải trả cho người bảo hiểm (tức doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ) để nhận được cam kết bồi thường hoặc chi trả tiền bảo hiểm. Phí bảo hiểm được xác định cho từng đối tượng và nghiệp vụ cụ thể. Đây thực chất là phí toàn phần, là giá cả của dịch vụ bảo hiểm. Phí toàn phần được chia thành 2 bộ phận: Phí thuần và phụ phí.

a. Phí thuần: Đó là khoản phí mà khách hàng phải đóng góp tương đương với phần tổn thất của họ do nhà bảo hiểm quản lý. Bộ phận này còn được gọi là khoản đóng góp cho rủi ro hay khoản đóng góp cân bằng về mặt kỹ thuật giúp các nhà bảo hiểm đủ để chi trả tiền bồi thường khi có các rủi ro liên quan đến đối tượng được bảo hiểm. Phí thuần có thể được biểu hiện bằng giá trị tuyệt đối hoặc cũng có thể bằng giá trị tương đối. Nếu biểu hiện bằng giá trị tương đối thì khi đó, DNBH phải xác định tỷ lệ phí thuần (tỷ lệ % hay ‰ so với giá trị bảo hiểm hay số tiền bảo hiểm). Ví dụ: 1 chiếc xe ô tô tham gia bảo hiểm toàn bộ với số tiền bảo hiểm là 500.000.000 đ thời hạn bảo hiểm 1 năm. Căn cứ vào xác suất thống kê nhiều năm, DNBH xác định được tỷ lệ phí thuần là 1%. Vậy chủ xe tham gia bảo hiểm phải nộp mức phí thuần là $1\% \times 500.000.000 \text{ đ} = 5.000.000 \text{ đ/năm}$.

b. Phụ phí: Đó là khoản phí mà khách hàng phải nộp cùng với phí thuần nhằm giúp nhà bảo hiểm trang trải các khoản chi phí kinh doanh và có lãi. Các khoản chi phí kinh doanh bảo hiểm thường bao gồm: chi phí bán hàng, chi phí để phòng hạn chế tổn thất, chi quản lý doanh nghiệp, thuế, lợi nhuận của DNBH, v.v.... Đây là những khoản chi luôn có sự thay đổi và hết sức nhạy cảm, bởi lẽ trên thị trường bảo hiểm cạnh tranh luôn diễn ra gay gắt. Tập quán, thói quen, yếu tố lịch sử và sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước cũng

luôn có sự thay đổi. Vì thế các doanh nghiệp bảo hiểm phải kế hoạch hoá khoản phí này hết sức linh hoạt để đảm bảo cạnh tranh, nếu không sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến việc mở rộng hoặc thu hẹp thị trường và tất yếu sẽ ảnh hưởng đến thị phần của doanh nghiệp bảo hiểm. Chẳng hạn, nhà bảo hiểm phi nhân thọ có thể trả hoa hồng cho đại lý của mình từ 10% đến 15% số phí mà họ khai thác được. Tuy nhiên, nếu trong điều kiện bình thường họ chỉ trả 10%, còn nếu trong điều kiện cạnh tranh gay gắt họ phải trả bằng mức tối đa 15% để lôi kéo đại lý và dịch vụ bảo hiểm về cho doanh nghiệp v.v... Cả 2 khoản này cũng được đặc biệt chú ý khi xác định phí, bởi lẽ lợi nhuận là mục tiêu cuối cùng của các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm. Tuy nhiên, một DNBH phi nhân thọ có thể kinh doanh nhiều nghiệp vụ bảo hiểm khác nhau, do đó việc kế hoạch hoá mức lợi nhuận khi tính phí bảo hiểm cũng được các doanh nghiệp vận dụng hết sức linh hoạt. Chẳng hạn, những nghiệp vụ bảo hiểm mới, có tính độc quyền cao, DNBH có thể kế hoạch hoá mức lợi nhuận cao khi xác định phí (như: bảo hiểm vệ tinh, bảo hiểm các giàn khoan dầu khí...v.v.). Ngược lại, nếu là những nghiệp vụ truyền thống luôn có sự cạnh tranh quyết liệt, DNBH có thể xác định mức lợi nhuận thấp hơn đối thủ để thực hiện cạnh tranh. Rõ ràng, đây là những yếu tố mang tính kỹ thuật khi xác định phí bảo hiểm.

Nếu ký hiệu phí thuần là (f) và phụ phí là (d) ta có công thức tính phí như sau:

$$P = f + d$$

Hoặc nếu đã xác định được tỉ lệ phí, có thể tính theo công thức:

$$P = S_b \times R = S_b (R_1 + R_2)$$

Trong đó:

S_b : Là số tiền bảo hiểm

R: Là tỷ lệ phí bảo hiểm

R_1 : Là tỷ lệ phí thuần

R_2 : Là tỷ lệ phụ phí

Cả 2 công thức trên đều được vận dụng linh hoạt khi tính phí. Muốn tính được phí thuần, phải dựa vào kỹ thuật thống kê toán để xác định 2 yếu tố cơ bản nhất là: Tần suất tổn thất và chi phí trung bình cho 1 vụ tổn thất. Chẳng hạn, khi tính phí thuần cho nghiệp vụ bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba, phải dựa vào số liệu thống kê 3 hoặc 5 năm về các yếu tố: Số xe tham gia bảo hiểm, số vụ tai nạn có phát sinh trách nhiệm dân sự và số tiền bồi thường bình quân mỗi vụ có phát sinh TNDS để tính phí. Công thức tính :

$$f = \frac{\sum_{i=1}^n S_i \cdot T_i}{\sum_{i=1}^n C_i}$$

Trong đó:

C_i : Là số xe tham gia bảo hiểm TNDS năm i

S_i : Số vụ tai nạn giao thông xảy ra năm i có phát sinh TNDS.

T_i : Thiệt hại bình quân mỗi vụ tai nạn năm i có phát sinh TNDS.

n : Thứ tự các năm lấy số liệu tính toán.

Phụ phí (d) được quy định bằng một tỷ lệ phần trăm nhất định so với tổng phí (P). Bộ phận này được xác định căn cứ vào kết quả kinh doanh trong nhiều năm và tình hình thực tế của từng nghiệp vụ bảo hiểm.

Nếu tính theo công thức $P = S_b \times R = S_b (R_1 + R_2)$, số tiền bảo hiểm (S_b) được xác định căn cứ vào giá trị tài sản thực tế khi tham gia bảo hiểm hoặc hạn mức TNDS hay số tiền bảo hiểm nếu khách hàng tham gia các loại hình TNDS và bảo hiểm con người phi nhân thọ. Còn tỷ lệ phí thuần (R_1) được xác định dựa trên cơ sở số tiền bồi thường thực tế qua một số năm và số tiền bảo hiểm trong những năm đó.

$$R_1 = \frac{\text{Tổng số tiền bồi thường trong một năm}}{\text{Tổng số tiền bảo hiểm trong những năm đó}} \times 100$$

Ví dụ: Trong 5 năm, tổng số tiền bảo hiểm hoá hoạn ở DNBH A là 100.000 USD và số tiền bồi thường của doanh nghiệp trong 5 năm đó là 5.000 USD, khi đó DNBH A sẽ xác định được tỉ lệ phí thuần trong nghiệp vụ bảo hiểm hoá hoạn của mình là:

$$R_1 = \frac{5.000 \$}{100.000 \$} \times 100 = 5\%$$

Tỷ lệ phụ phí (R_2) cũng được quy định bằng một tỷ lệ phần trăm so với tổng tỷ lệ phí (R). Như vậy, về mặt lý thuyết khi xác định phí bảo hiểm phi nhân thọ là rất đơn giản. Song, trong thực tế lại rất khó khăn nếu như số liệu thống kê không đảm bảo chính xác, nhất là những DNBH phi nhân thọ mới thành lập hoặc lần đầu triển khai những nghiệp vụ bảo hiểm mới sẽ chưa có số liệu thống kê. Trong trường hợp này muốn tính được phí phải tiến hành điều tra thống kê để xác định.

Trong hoạt động KDBH, phí bảo hiểm là nguồn thu chính của DNBH. Phí bảo hiểm do khách hàng tham gia bảo hiểm phải nộp cho DNBH. Khách hàng ở đây có thể phân chia làm 2 loại: khách hàng là các cá nhân và khách hàng là các tổ chức kinh tế - xã hội.

Do điều kiện kinh tế xã hội ngày càng phát triển, mức thu nhập và đời sống của dân cư ngày càng cao nên các cá nhân có nhu cầu tham gia bảo hiểm ngày càng nhiều và những dịch vụ bảo hiểm mà họ mong muốn cũng ngày càng đa dạng

+ Nhóm khách hàng này có đặc điểm:

- Họ luôn hy vọng bảo hiểm sẽ mang lại cho họ một số lợi ích nhất

định. Do vậy, họ thường quan tâm đến giá cả và giá trị của sản phẩm, nghĩa là họ sẽ tìm đến những nhà bảo hiểm cung cấp phạm vi bảo hiểm rộng nhất với mức phí bảo hiểm thấp nhất. Khi gặp tổn thất hoặc thiệt hại, họ mong muốn được giải quyết bồi thường nhanh nhất, công bằng nhất với thái độ lịch sự và thân thiện.

- Phân đông khách hàng loại này mong muốn tham gia bảo hiểm ở các doanh nghiệp bảo hiểm lớn, có uy tín, có chuyên môn cao và thân quen với họ. Chẳng hạn, phải là doanh nghiệp bảo hiểm Nhà nước hoặc doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài. Ngoài ra, họ thường nhờ các đại lý hoặc các hãng môi giới tìm kiếm những đơn bảo hiểm tốt nhất, phù hợp với nhu cầu và mong muốn của họ.

- Nếu xét ở khía cạnh tâm lý thì nhóm khách hàng này chịu sự chi phối bởi phong tục, tập quán và có thể mang nặng yếu tố mê tín. Nhìn chung, họ không muốn nói đến rủi ro và hậu quả cụ thể của chúng như: ốm đau, bệnh tật, tai nạn, tử vong. Nhiều người coi việc mua một sản phẩm bảo hiểm như mua một "lá bùa hộ mệnh". Nhưng mặt khác, họ cũng thấy việc mua bảo hiểm là cần thiết và hoàn toàn hợp lý trong việc phòng tránh rủi ro và bảo vệ mình, là tấm lá chắn cho mình. Họ sẽ yên tâm hơn khi được bảo hiểm, tức là khi đã có sự đảm bảo về mặt vật chất. Mặc dù vậy, có những lúc, những nơi và có một số khách hàng thuộc nhóm này coi nhà bảo hiểm như "người thu thuế". Khía cạnh tâm lý này xuất phát từ việc quy định bảo hiểm bắt buộc trong một số nghiệp vụ làm cho khách hàng bị ức chế và tạo ra hình ảnh không đúng như trên. Nguy hiểm hơn, có một số khách hàng không thấy sản phẩm bảo hiểm mang lại lợi ích "tức thì" ngay sau khi mua và không hiểu hết khía cạnh kỹ thuật của nghiệp vụ bảo hiểm là phải lập quỹ dự trữ, dự phòng và đầu tư vốn nhàn rỗi, nên cảm giác "bị lừa" đã xuất hiện ở họ. Đặc điểm này đòi hỏi các nhà bảo hiểm khi nghiên cứu thị trường và tổ chức công tác

Marketing phải chú trọng nghiên cứu khách hàng để có những tác động phù hợp.

- Nhóm khách hàng cá nhân hầu hết gắn bó với gia đình và người thân, cho nên nhu cầu được bảo hiểm ngày càng tăng và đa dạng. Nếu các doanh nghiệp bảo hiểm có những sản phẩm phù hợp, có các biện pháp tác động đúng và tổ chức tốt khâu dịch vụ khách hàng thì chính họ và gia đình họ là những người tuyên truyền quảng cáo tốt nhất, hiệu quả nhất cho doanh nghiệp. Và như vậy, quy luật "vết dầu loang" trong khâu khai thác bảo hiểm sẽ phát huy tác dụng tốt.

Nhóm khách hàng cá nhân thường ký kết các hợp đồng bảo hiểm sau:

- **Bảo hiểm xe cơ giới:** Xe cơ giới là một trong những tài sản có giá trị lớn đối với mỗi cá nhân, gia đình trong xã hội. Trong quá trình lưu hành xe cơ giới có thể tạo ra rủi ro mang tính xã hội, đó là gây ra thiệt hại cho người khác. Và đôi khi những thiệt hại đó lại có giá trị cao hơn toàn bộ gia sản của họ. Vì vậy, bảo hiểm vật chất thân xe và bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba thường được các cá nhân lựa chọn để mua. Hơn nữa, bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba còn được các nước quy định phải tham gia bắt buộc. Hợp đồng bảo hiểm xe cơ giới còn được bổ sung các đảm bảo khác như: bảo hiểm lái phụ xe, bảo hiểm hàng hoá vận chuyển trên xe, bảo hiểm tai nạn hành khách...
- **Bảo hiểm tàu thuyền:** Cũng tương tự như nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, các cá nhân có thể mua bảo hiểm vật chất thân tàu và theo luật định còn phải mua bảo hiểm TNDS của chủ tàu. Mặc dù doanh thu phí bảo hiểm xe cơ giới và bảo hiểm tàu thuyền mà các doanh nghiệp bảo hiểm thu được từ nhóm khách hàng cá nhân chiếm tỷ trọng thấp, song một xã hội hiện đại và phát triển thì chắc chắn tỷ

trọng này sẽ tăng nhanh.

- ***Bảo hiểm đa rủi ro về nhà ở:*** Loại sản phẩm này ở các nước phát triển rất phù hợp với các cá nhân. Bởi vì ngôi nhà là loại tài sản quan trọng bậc nhất, nếu gặp rủi ro gây thiệt hại thì cá nhân từng gia đình khó có khả năng tài chính để xây dựng lại nếu không nhờ vào bảo hiểm. Do đó, các rủi ro về nhà ở thể hiện trên loại hợp đồng này có thể là: Cháy, mất trộm, sét đánh, bão lụt, lốc, thiệt hại về điện, các trách nhiệm dân sự của người được bảo hiểm với người khác, tai nạn cá nhân đối với các thành viên, thiệt hại về tiền thuê nhà...
- ***Bảo hiểm cây trồng vật nuôi:*** Loại sản phẩm này thường dành cho các chủ trang trại và chủ hộ gia đình nông dân. Trong cơ chế thị trường, giá trị tài sản là vật nuôi và cây trồng của nhóm khách hàng này đôi khi rất lớn và chúng dễ gặp phải các loại rủi ro như: thiên tai, sâu bệnh, dịch bệnh... Nếu không tham gia bảo hiểm và không có sự cứu trợ của Nhà nước khi gặp rủi ro thì các hộ gia đình nông dân và các chủ trang trại có số vốn đầu tư lớn sẽ rất dễ bị phá sản.
- ***Các sản phẩm bảo hiểm con người phi nhân thọ dành cho cá nhân thường là:*** Bảo hiểm tai nạn; Bảo hiểm trợ cấp nằm viện và phẫu thuật; Bảo hiểm sinh mạng cá nhân; Bảo hiểm du lịch; Bảo hiểm bệnh hiểm nghèo v.v...

Nếu thực hiện đa dạng hoá sản phẩm, nếu biết cách thiết kế những sản phẩm trên phù hợp với khách hàng cá nhân thì thị trường mục tiêu và khách hàng mục tiêu của những sản phẩm trên là rất lớn.

Nhóm khách hàng là các tổ chức kinh tế xã hội chủ yếu bao gồm các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội nghề nghiệp và cả các đơn vị hành chính sự nghiệp... Họ rất cần được bảo vệ để chống lại các thiệt hại, tổn thất mất mát liên quan đến tài sản, trách nhiệm và con người. Tài sản của họ là nhà cửa,

máy móc thiết bị, hàng hoá... đều có thể bị tổn thất, bị mất cắp hoặc bị phá huỷ do nhiều nguyên nhân khác nhau. Khi những tài sản này bị tổn thất có thể làm cho sản xuất kinh doanh bị ngừng trệ và gián đoạn, bản thân những tài sản bị thiệt hại cũng như các chi phí sửa chữa thay thế sẽ là một gánh nặng về tài chính đối với họ. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội cũng cần được bảo hiểm để đối phó với các trách nhiệm pháp lý phát sinh do hoạt động, sản xuất kinh doanh gây ra cho người khác.

Ngoài một số đặc điểm giống với nhóm khách hàng cá nhân, nhóm khách hàng là các tổ chức kinh tế xã hội còn có những đặc điểm sau:

- Họ là những khách hàng lớn, có giá trị bảo hiểm hoặc số tiền bảo hiểm cao, vì vậy doanh thu phí mà doanh nghiệp bảo hiểm thu được từ họ cũng rất lớn, đặc biệt là ở những khách hàng tham gia các loại hình bảo hiểm hàng không, xây dựng, lắp đặt. Đặc điểm này đòi hỏi doanh nghiệp bảo hiểm phải có chính sách giữ khách hàng khôn khéo để bảo vệ được phần thị trường hiện có, đảm bảo được sự tái tục của các hợp đồng, tránh tình trạng huỷ bỏ hợp đồng trước thời hạn, hoặc không tiếp tục mua bảo hiểm khi hết hạn hợp đồng. Đồng thời, muốn khai thác được khách hàng ở nhóm này, nhà bảo hiểm phải có các chiến lược Marketing phù hợp tùy theo từng điều kiện cụ thể và vị trí của doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường.

- Phần đông khách hàng là các doanh nghiệp và các tổ chức nghề nghiệp rất cần được tư vấn chuyên môn về đơn bảo hiểm, loại hình bảo hiểm, về các vấn đề liên quan đến công tác đề phòng và hạn chế tổn thất. Doanh nghiệp của họ thường có một danh mục rủi ro riêng và danh mục này có thể thay đổi theo thời gian, cho nên công tác quản lý rủi ro, kiểm soát tổn thất đối với họ là cả một vấn đề phức tạp. Ngay cả những doanh nghiệp nhỏ cũng cần phải áp dụng các biện pháp an toàn cháy, nổ, chống mất cắp để đề phòng và hạn chế tổn thất, từ đó sẽ giảm thiểu tổn thất và giảm mức phí bảo hiểm phải

đóng góp. Chính vì thế, các doanh nghiệp đều mong muốn môi giới của mình phải hiểu thấu đáo đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh để có thể đưa ra những lời khuyên xác thực và có chuyên môn về việc chọn lựa hợp đồng bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm để mua và đưa ra được một chương trình quản lý rủi ro phù hợp. Đặc điểm này đòi hỏi doanh nghiệp bảo hiểm phải làm tốt công tác tư vấn cho khách hàng và tích cực phối hợp cùng khách hàng trong việc quản lý rủi ro, kiểm soát tổn thất. Nếu thoả mãn được những nhu cầu này, doanh nghiệp bảo hiểm có thể thu hút thêm các khách hàng mới, duy trì mối quan hệ với khách hàng cũ và sẽ dành được ưu thế trên thương trường đối với các đối thủ cạnh tranh không có khả năng cung cấp các dịch vụ này mà khách hàng mong muốn.

- Các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội nghề nghiệp rất đa dạng về quy mô, ngành nghề và loại hình hoạt động sản xuất kinh doanh,... do vậy các nhà quản trị bảo hiểm còn phải dựa vào các tiêu thức khác nhau để tiến hành phân loại. Bởi lẽ, mỗi tiêu thức phân loại khác nhau sẽ đáp ứng được những nhu cầu khác nhau trong quản lý khách hàng.

Nhóm khách hàng là các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội nghề nghiệp thường ký kết các loại hợp đồng bảo hiểm sau:

- **Bảo hiểm cháy và gián đoạn kinh doanh:** Hợp đồng bảo hiểm này đảm bảo cho các chủ doanh nghiệp trước những thiệt hại xảy ra đối với nhà xưởng, trang thiết bị, máy móc và các kho nguyên liệu, kho thành phẩm do cháy gây ra. Nếu đã ký hợp đồng bảo hiểm cháy, các doanh nghiệp còn có cơ hội tham gia bảo hiểm gián đoạn kinh doanh sau cháy để khắc phục hậu quả do sản xuất bị ngừng trệ, lợi nhuận của doanh nghiệp bị giảm sút...
- **Bảo hiểm kỹ thuật:** Bao gồm: Bảo hiểm xây dựng, lắp đặt, bảo hiểm thiết bị điện tử, bảo hiểm bảo hành v.v... Các nghiệp vụ bảo hiểm

này đáp ứng nhu cầu của các nhà thầu chính, nhà thầu phụ, các chủ đầu tư... Bảo hiểm kỹ thuật giúp họ có điều kiện tài chính để khắc phục các sự cố trong quá trình xây dựng, lắp đặt, trong hoạt động đầu tư.

- ***Bảo hiểm vật chất các phương tiện vận tải:*** Đây là nghiệp vụ bảo hiểm được triển khai phổ biến nhất, nó không chỉ đáp ứng nhu cầu của nhóm khách hàng cá nhân mà còn đáp ứng rộng rãi nhu cầu của nhóm khách hàng tập thể. Do sự tiến bộ của khoa học - kỹ thuật và do nhu cầu phát triển kinh tế xã - hội nên khối lượng các phương tiện vận tải rất đa dạng và giá trị của chúng ngày càng lớn. Các loại phương tiện này (ô tô, máy bay, tàu thủy..) thường tập trung nhiều ở các doanh nghiệp và các tổ chức trong nền kinh tế, nên đã được các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ rất quan tâm và các sản phẩm bảo hiểm mà họ thiết kế cũng rất phù hợp.
- ***Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển:*** Bao gồm cả hàng hoá xuất nhập khẩu và hàng hoá vận chuyển nội địa. Đây là sản phẩm bảo hiểm truyền thống đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Vì vậy, sản phẩm bảo hiểm này đã được các nhà kinh doanh XNK biết đến từ rất sớm.
- ***Các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dân sự theo luật định*** mọi cá nhân và tổ chức có liên quan phải tham gia bắt buộc như: bảo hiểm trách nhiệm dân sự của các chủ tàu, thuyền, chủ xe cơ giới đối với người thứ ba, bảo hiểm trách nhiệm của các hãng hàng không, bảo hiểm trách nhiệm của các chủ sử dụng lao động...
- ***Bảo hiểm tín dụng và bảo lãnh:*** Sản phẩm bảo hiểm này rất phù hợp với các doanh nghiệp và các ngân hàng. Khi nền kinh tế phát triển, thị trường tài chính trở nên hết sức phức tạp đòi hỏi các doanh

nghiệp và các tổ chức tín dụng, ngân hàng phải tìm đến sản phẩm bảo hiểm này để đảm bảo ổn định kinh doanh, giữ khách hàng và không làm "mất lòng" khách hàng của mình.

- ***Các sản phẩm bảo hiểm con người*** dành cho nhóm khách hàng này bao gồm: Bảo hiểm tai nạn lao động; Bảo hiểm sinh mạng cá nhân; Bảo hiểm trợ cấp nằm viện phẫu thuật; Bảo hiểm những người chủ chốt trong doanh nghiệp...

Ngoài những sản phẩm trên, nhóm khách hàng này còn có nhu cầu mua một số sản phẩm bảo hiểm khác như: bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm trộm cắp, bảo hiểm trách nhiệm dân sự do ô nhiễm, bảo hiểm đa rủi ro cho các tổ chức nghề nghiệp.

1.2.2. Mục đích sử dụng phí bảo hiểm

Do " Sự đảo ngược của chu kỳ kinh doanh" cho nên phí bảo hiểm (tức tiền bán sản phẩm) được thu trước, còn việc trả tiền bồi thường lại diễn ra sau. Vì vậy, các doanh nghiệp bảo hiểm luôn có trong tay một quỹ tài chính rất lớn vì nguồn quỹ này sẽ không phải để bồi thường ngay. Hơn nữa, kinh doanh bảo hiểm là loại hình kinh doanh dịch vụ, các DNBH gần như không cần sử dụng nguồn quỹ này để mua sắm nguyên nhiên vật liệu như các loại hình kinh doanh khác. Có chăng họ chỉ sử dụng vào việc xây dựng hoặc thuê văn phòng, mua sắm những trang thiết bị cần thiết phục vụ kinh doanh. Bởi vậy, số phí bảo hiểm thu được còn nhàn rỗi phải đem đầu tư để thu lợi thông qua thị trường tài chính, như thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản, gửi tiền ngân hàng v.v... Thế nhưng, nếu xem xét toàn bộ một "chu kỳ kinh doanh" (từ khi ký kết hợp đồng bảo hiểm đến khi thanh lý hợp đồng) thì vẫn đề lại không phải hoàn toàn như vậy. Phí bảo hiểm mà các doanh nghiệp bảo hiểm thu được sẽ chi dùng vào các mục đích sau:

- + Chi bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm nhằm thực hiện cam kết với

khách hàng tham gia bảo hiểm. Đây là mục đích chính nhằm giúp khách hàng ổn định cuộc sống và sản xuất, làm cho sản xuất kinh doanh phát triển bình thường.

- + Chi lập quỹ dự phòng.
- + Chi phí khai thác (cho bán hàng).
- + Chi quảng cáo.
- + Chi trả lương cho cán bộ nhân viên
- + Chi khấu hao TSCĐ và vật rẻ tiền mau hỏng.
- + Nộp thuế cho ngân sách Nhà nước.
- + Chi khác v.v...

Để đảm bảo các khoản chi phí nói trên đúng mục đích, đặc biệt là khoản chi phí bồi thường, DNBH phi nhân thọ phải trích lập dự phòng nghiệp vụ. Khoản tiền này phải được trích ra từ phí bảo hiểm thu được và là khoản tiền dự trữ liên quan đến từng nghiệp vụ bảo hiểm, được hạch toán vào chi phí kinh doanh nhằm thanh toán các trách nhiệm đã được cam kết với khách hàng. Quỹ dự phòng nghiệp vụ có đặc điểm là mang tính kỹ thuật cao khi trích lập và mang tính bắt buộc về mặt pháp lý đối với các DNBH. Sự bắt buộc này nhằm bảo vệ quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm và nâng cao ý thức trách nhiệm của các DNBH. Trong thực tế, luật kinh doanh bảo hiểm của tất cả các nước trên thế giới đều quy định bắt buộc, nhiều nước còn quy định cả phương pháp trích lập. Cơ quan quản lý Nhà nước về bảo hiểm sẽ thường xuyên kiểm tra, giám sát việc trích lập này và coi quỹ dự phòng nghiệp vụ là một chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm. Quỹ này được lập vào cuối niên độ tài chính và hạch toán vào chi phí kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp bảo hiểm. Nhưng thực tế, quỹ này không được chi ngay nên doanh nghiệp bảo hiểm có thể đem đầu tư sinh lời. Đây là nguồn vốn đầu tư quan trọng nhất của các doanh nghiệp bảo hiểm. Quỹ dự phòng

ng nghiệp vụ là một khoản chi đặc thù và rất nhạy cảm. Mặc dù là một khoản chi lấy ra từ phí, nhưng doanh nghiệp bảo hiểm vẫn nắm giữ trong tay nên chỉ cần một thay đổi nhỏ trong việc trích lập cũng có ảnh hưởng lớn đến tổng chi và từ đó ảnh hưởng trực tiếp đến mức lợi nhuận mà doanh nghiệp bảo hiểm được hưởng.

Đối với các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, các nghiệp vụ thường có thời hạn ngắn (1 năm trở xuống), quỹ bảo hiểm được quản lý theo kỹ thuật phân chia nên việc xác định kết quả kinh doanh được tiến hành trong từng năm tài chính (tức là từ 1/1 đến ngày 31/12 hàng năm). Nhưng doanh nghiệp bảo hiểm không thể coi tất cả phí thu được trong năm hoàn toàn thuộc về năm tài chính đó. Ngoài phần chi trả cho những tổn thất xảy ra trong niên độ tài chính thuộc trách nhiệm của mình, doanh nghiệp bảo hiểm còn phải giữ lại một phần phí bảo hiểm bằng cách trích lập dự phòng nghiệp vụ để thực hiện nghĩa vụ đối với những hợp đồng bảo hiểm còn kéo dài sang niên độ tài chính sau. Chính vì thế, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ phải trích lập các loại quỹ dự phòng nghiệp vụ sau:

a. Dự phòng phí: đây là khoản dự phòng nhằm đảm bảo cho những rủi ro và chi phí chung liên quan đến rủi ro chưa xảy ra và có thể xảy ra kể từ ngày khoá sổ niên độ tài chính đến ngày kết thúc kỳ hạn hợp đồng bảo hiểm. Việc doanh nghiệp bảo hiểm trích lập dự phòng phí là xuất phát từ sự không trùng khớp giữa năm tài chính với thời hạn hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm. Hợp đồng bảo hiểm được ký kết vào bất kỳ thời điểm nào trong năm khi khách hàng có nhu cầu mua bảo hiểm. Trong khi đó, cuối mỗi niên độ doanh nghiệp bảo hiểm buộc phải tiến hành khoá sổ. Vì vậy, sẽ có những hợp đồng mà hiệu lực kéo dài sang niên độ tiếp theo. Dự phòng phí được lập là để đảm bảo chi trả cho những rủi ro xảy ra từ những hợp đồng này.

b. Dự phòng bồi thường: Khoản dự phòng này được lập để dự trữ nhằm

đảm bảo cho những tổn thất sau:

+ Tổn thất đã xảy ra, đã được xác định là thuộc trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm nhưng chưa giải quyết bồi thường.

+ Tổn thất đã xảy ra, chưa xác định có thuộc trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm hay không?

+ Tổn thất đã xảy ra nhưng doanh nghiệp bảo hiểm chưa biết.

Như vậy, việc trích lập dự phòng bồi thường chính là do sự sai lệch giữa thời điểm xảy ra tổn thất và thời điểm thanh toán bồi thường được thực hiện.

c. Dự phòng dao động lớn: Khoản dự phòng này được thiết lập nhằm khắc phục những tổn thất nằm ngoài dự kiến mà tổng phí bảo hiểm giữ lại trong năm tài chính, sau khi đã trích lập dự phòng phí và dự phòng bồi thường nhưng không đủ để chi bồi thường phần trách nhiệm giữ lại của doanh nghiệp bảo hiểm.

Việc trích lập dự phòng phí là quan trọng nhất và các nước trên thế giới thường sử dụng tổng hợp 2 phương pháp sau:

- Phương pháp 1/24: Phương pháp này được tính toán chi tiết cho từng hợp đồng bảo hiểm trong từng tháng và theo các thời hạn bảo hiểm khác nhau. Theo phương pháp này, các khoản phí thu trong tháng giả thiết đều tính vào thời điểm ngày 15 của tháng. 15 ngày so với 360 ngày trong năm là 1/24, vì thế đối với những hợp đồng bảo hiểm có thời hạn 1 năm thì:

+ Phí bảo hiểm thu được trong tháng 01 sẽ phải chuyển sang niên độ sau (năm sau) để dự phòng là $15 \text{ ngày} / 360 = 1/24$.

+ Phí thu được trong tháng 02 sẽ phải chuyển sang niên độ sau là $13 \times 15 / 360 = 13/24$.

+ Tương tự, phí thu trong tháng 12 sẽ phải chuyển sang niên độ sau là $23 \times 15 / 360 = 23/24$.

Đối với các hợp đồng bảo hiểm nửa năm hay hợp đồng có thời hạn 01 quý cách tính cũng tương tự.

- Phương pháp 50%: So với phương pháp 1/24 thì phương pháp này không chi tiết bằng, nhưng lại đơn giản hơn và dễ tính hơn. Theo phương pháp này, giả thiết số phí bảo hiểm được phân bổ đều trong năm, do đó một nửa số phí thu được sẽ chuyển vào quỹ dự phòng niên độ sau. Nửa còn lại thuộc năm tài chính. Công thức tính toán:

$$\text{Dự phòng trích lập vào ngày 31/12} = 50\% \times \left(\begin{array}{l} \text{Tổng phí năm} \\ + \text{Tổng phí nửa năm} \\ + \text{Tổng phí quý} \end{array} \right)$$

Việc trích lập dự phòng bồi thường được các doanh nghiệp bảo hiểm tiến hành theo 2 phương pháp :

- Phương pháp kiểm tra hồ sơ: Theo phương pháp này, doanh nghiệp bảo hiểm phải kiểm tra hồ sơ tất cả những vụ tổn thất, sau đó đánh giá từng hồ sơ về chi phí bồi thường và phí bảo hiểm. Tiếp theo là liệt kê tổn thất từng loại và năm xảy ra. Từ đó doanh nghiệp bảo hiểm có được số liệu tổn thất chưa được bồi thường cộng thêm chi phí quản lý để lập dự phòng bồi thường.

- Phương pháp nhíp điều bồi thường: Theo phương pháp này, doanh nghiệp bảo hiểm phải thống kê chu kỳ thanh toán tổn thất theo thời gian đối với từng nghiệp vụ bảo hiểm. Qua đó xác định được tỷ lệ phần trăm số tiền bồi thường của năm thứ nhất và các năm kế tiếp trong một quãng thời gian nhất định. Trên cơ sở đó đánh giá được số tiền chưa bồi thường vào cuối niên độ trong khoảng thời gian đó. Căn cứ vào số tiền này để xác định dự phòng bồi thường cho mỗi nghiệp vụ bảo hiểm.

Việc trích lập dự phòng dao động lớn cũng được các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thực hiện rất nghiêm túc. Phương pháp mà họ sử dụng là căn cứ vào tài liệu thống kê qua nhiều năm đối với từng nghiệp vụ bảo hiểm,

kết hợp với những dự đoán bằng kinh nghiệm để trích từ phí bảo hiểm ra một khoản tiền nhằm đảm bảo cho những dao động lớn mà mình không lường trước được.

Như vậy, phí bảo hiểm mà các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thu được, ngoài việc sử dụng cho các mục đích cụ thể ngay trong năm tài chính (như: trả lương cán bộ, nhân viên, chi quảng cáo, chi bồi thường thực tế, nộp thuế) nó còn phải được trích ra để lập quỹ dự phòng nghiệp vụ.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu phí của DNBH phi nhân thọ.

Doanh thu của DNBH phi nhân thọ là toàn bộ số tiền doanh nghiệp thu được trong kỳ (thường là 1 năm), bao gồm doanh thu hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tái bảo hiểm; doanh thu từ hoạt động đầu tư tài chính và doanh thu từ các hoạt động khác của DNBH v.v... Trong đó, doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm và tái bảo hiểm là chủ yếu và là nguồn thu cơ bản nhất. Thực chất của nguồn thu này chính là phí bảo hiểm và phí nhận tái bảo hiểm. Phí bảo hiểm gốc DNBH thu trực tiếp từ khách hàng, còn phí nhận tái bảo hiểm phải thu từ các DNBH nhượng tái bảo hiểm. Bên cạnh đó, nếu DNBH phải nhượng tái bảo hiểm thì họ chỉ thu được hoa hồng nhượng tái bảo hiểm từ các DNBH khác, nhưng họ phải trả phí nhượng tái cho những DNBH này. Chính vì vậy, doanh thu phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ chịu sự tác động của rất nhiều nhân tố, trong đó có cả những nhân tố khách quan và chủ quan của bản thân DNBH.

1.2.3.1. Các nhân tố khách quan

- Sự phát triển và tăng trưởng của nền kinh tế. Nếu một nền kinh tế có tốc độ phát triển nhanh và ổn định, kéo theo đó là trình độ dân trí và mức sống của người dân ngày một tăng sẽ làm phát sinh nhu cầu tham gia bảo hiểm của người dân và của các tổ chức kinh tế xã hội. Thật vậy, kinh tế - xã

hội phát triển thì nhiều ngành nghề, nhiều khu công nghiệp, khu chế xuất và nhiều vùng kinh tế mới sẽ ra đời. Nhu cầu về xây dựng cơ sở hạ tầng như đường xá, cầu cống, bến cảng, sân bay... sẽ ngày càng gia tăng; lượng hàng hoá xuất nhập khẩu ngày càng lớn; các phương tiện vận tải cũng theo đó mà tăng lên nhanh chóng từ đó làm phát sinh rất lớn các nhu cầu về bảo hiểm. Bên cạnh đó, nếu mức sống của người dân ngày càng được cải thiện và nâng cao thì nhu cầu an toàn ngày càng được coi trọng hơn, từ đó làm phát sinh thêm các nhu cầu về bảo hiểm tai nạn, sức khoẻ, bảo hiểm du lịch và bảo hiểm bệnh hiểm nghèo... Bởi thế, sự phát triển và tăng trưởng kinh tế là một trong những nhân tố rất quan trọng, mang tính bao trùm làm phát sinh ngày càng nhiều nhu cầu về bảo hiểm.

- Sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Đây cũng là một trong những nhân tố khách quan ảnh hưởng khá nhiều đến doanh thu phí bảo hiểm. Rõ ràng, nếu là một thị trường bảo hiểm độc quyền như ở Việt Nam từ năm 1994 trở về trước, thì khả năng bán bảo hiểm và thu phí bảo hiểm của Bảo Việt là hết sức thuận lợi. Nhưng sau năm 1994, nhiều DNBH phi nhân thọ đồng loạt ra đời thì tình hình thị trường đã có sự thay đổi cơ bản. Lúc này Bảo Việt hoàn toàn mất thế độc quyền và đây là một trong những nhân tố cơ bản nhất ảnh hưởng trực tiếp đến thị phần và doanh thu phí bảo hiểm của Bảo Việt. Hơn nữa, sự phát triển của thị trường bảo hiểm luôn gắn liền với yếu tố cạnh tranh giữa các DNBH phi nhân thọ. Từ đó, làm cho nhiều nghiệp vụ, nhiều sản phẩm bảo hiểm mới ra đời, phí bảo hiểm ngày càng hạ xuống, nhu cầu bảo hiểm ngày càng tăng và hết sức đa dạng. Nếu DNBH biết phát huy lợi thế cạnh tranh cũng sẽ làm cho doanh thu phí tăng theo.

- Các chính sách kinh tế vĩ mô và luật pháp của Nhà nước. Nhân tố này có thể ảnh hưởng trực tiếp và cũng có thể ảnh hưởng gián tiếp đến sự phát triển của DNBH phi nhân thọ cũng như doanh thu phí của họ. Đó là các chính

sách liên quan đến thuế; chính sách đầu tư, chính sách đóng hay mở cửa thị trường bảo hiểm... Một số quy định của pháp luật làm tăng lượng khách hàng tham gia bảo hiểm, chẳng hạn: quy định bắt buộc mua bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba; bảo hiểm cháy nổ; bảo hiểm TNDS của chủ sử dụng lao động... Đây thực sự là cơ hội rất thuận lợi để các DNBH phi nhân thọ tăng cường khả năng bán hàng và thu phí bảo hiểm.

Ngoài ra, mức độ hội nhập sâu hay nông của nền kinh tế với khu vực và thế giới, tình hình ổn định chính trị... cũng là những nhân tố khách quan có ảnh hưởng khá nhiều đến hoạt động kinh doanh và phí của các DNBH nói chung.

1.2.3.2. Các nhân tố chủ quan từ phía DNBH phi nhân thọ.

Doanh thu nói chung và doanh thu phí bảo hiểm nói riêng là chỉ tiêu có ý nghĩa đặc biệt quan trọng dùng để đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của DNBH. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm chịu sự tác động của rất nhiều nhân tố, trong đó có các nhân tố cơ bản sau:

- Mô hình tổ chức và chiến lược kinh doanh của DNBH.

Nếu một DNBH phi nhân thọ có mô hình tổ chức hợp lý, có chiến lược kinh doanh đúng đắn sẽ giúp doanh nghiệp chủ động trong hướng đi và phát triển tốt mọi hoạt động kinh doanh của mình. Tạo điều kiện để doanh nghiệp nắm bắt và tận dụng được thời cơ trong kinh doanh, vượt qua mọi thử thách trên thương trường. Chiến lược kinh doanh đúng đắn còn góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực và tăng vị thế của doanh nghiệp, đảm bảo cho doanh nghiệp phát triển liên tục và bền vững. Mô hình tổ chức hợp lý và chiến lược kinh doanh đúng đắn còn là cơ sở vững chắc để doanh nghiệp ban hành các chính sách, đưa ra những quyết định đúng đắn phù hợp những biến động của thị trường. Đây là tiền đề đầu tiên phát triển DNBH và tăng doanh thu phí bảo hiểm.

- Số lượng và chất lượng các nghiệp vụ, các sản phẩm bảo hiểm.

Đây là một trong những nhân tố có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thu hút khách hàng và tăng doanh thu phí cho DNBH. Xét trên khía cạnh lý thuyết, thì đây là nhân tố được biểu hiện cả về bề rộng lẫn bề sâu trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Một DNBH phi nhân thọ, nếu phát triển nhiều nghiệp vụ, nhiều sản phẩm thì chắc chắn lượng khách hàng mục tiêu của họ sẽ lớn hơn các DNBH triển khai với số lượng ít hơn. Tuy nhiên, trong thực tế chất lượng sản phẩm mới là quan trọng. Nếu chất lượng sản phẩm tốt, biểu hiện ở mức phí hạ, công tác chăm sóc và dịch vụ khách hàng được thực hiện hoàn hảo thì lượng khách hàng đến với DNBH sẽ càng đông hơn. Khi số lượng khách hàng đông thì quy luật số đông bù số ít sẽ phát huy tối đa tác dụng, và cho dù mức phí có giảm, song doanh thu phí của DNBH vẫn không ngừng tăng lên.

- Phạm vi hoạt động và kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm.

Vấn đề này còn tùy thuộc vào quy mô của DNBH. Nếu một DNBH có phạm vi hoạt động rộng thì chắc chắn khách hàng sẽ biết đến họ nhiều hơn và khả năng mở rộng, chiếm lĩnh thị trường cũng có nhiều điều kiện hơn. Hơn nữa, do đặc thù của sản phẩm dịch vụ, cho nên buộc các DNBH phải tổ chức các kênh phân phối để bán hàng, như: kênh phân phối qua đại lý, qua môi giới và các văn phòng bán hàng trực tiếp... Nếu tổ chức hệ thống kênh phân phối hợp lý và hoạt động có hiệu quả thì DNBH sẽ có nhiều khả năng bán được hàng hoá dịch vụ của mình, từ đó làm tăng doanh thu phí bảo hiểm.

- Khả năng tài chính của DNBH phi nhân thọ.

Đây là một trong những nguồn lực đóng vai trò quyết định để phát triển DNBH trên nhiều phương diện khác nhau, như: mở rộng quy mô và thị phần, triển khai thêm các nghiệp vụ, các sản phẩm bảo hiểm mới, mở rộng kênh phân phối... Song, nhân tố này có ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu phí bảo

hiểm trên khía cạnh nhượng tái bảo hiểm và nhận tái bảo hiểm. Nếu khả năng tài chính của DNBH mạnh thì chắc chắn khả năng nhận tái bảo hiểm sẽ tăng và tỷ lệ phí nhượng tái bảo hiểm sẽ giảm, từ đó làm cho phí bảo hiểm gốc giữ lại lớn và DNBH còn thu được khoản phí nhận tái bảo hiểm ngày càng tăng lên. Tuy nhiên, cho dù khả năng tài chính mạnh, nhưng kỹ thuật nhận và nhượng tái bảo hiểm không tốt cũng có thể làm hạn chế khả năng tăng doanh thu phí của DNBH. Kỹ thuật nhận và nhượng tái bảo hiểm của doanh nghiệp có liên quan đến một loạt vấn đề, như: lựa chọn đối tác; xác định mức giữ lại, mức tái đi; nghiệp vụ bảo hiểm cần phải nhượng và nhận tái bảo hiểm; phương pháp tái bảo hiểm...

- *Công nghệ quản lý và nguồn nhân lực* Trong điều kiện hiện nay, các DNBH phi nhân thọ muốn phát huy hết năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường phải xây dựng và hiện đại hoá hệ thống công nghệ thông tin nói riêng và công nghệ quản lý nói chung để quản lý và phục vụ tốt nhất khách hàng của mình. Trong đó, việc sử dụng công nghệ tin học trong quá trình phân tích, đánh giá rủi ro, tính phí bảo hiểm và trích lập dự phòng nghiệp vụ... có vai trò đặc biệt quan trọng. Bên cạnh đó, việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cũng là một nhân tố có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu lực và hiệu quả quản lý, đến việc mở rộng thị trường, phát triển sản phẩm mới để thu hút khách hàng và phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Từ đó, góp phần tăng doanh thu và hiệu quả sử dụng phí của DNBH.

1.3. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA DNBH PHI NHÂN THỌ.

1.3.1. Quan điểm về hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ.

Trong thực tế, chúng ta thường gặp các cụm từ: hiệu quả, hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội, hiệu quả kinh tế - xã hội, hiệu quả kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng tài sản cố định v.v... Các cụm từ này không phải thuần túy chỉ là những ngôn từ hay được sử dụng trong các công trình khoa

học, trong các sách báo kinh tế, mà thực chất chúng là những phạm trù kinh tế, xã hội. Bởi vậy, cần phải hiểu rõ nội dung các phạm trù này và sử dụng chúng sao cho đúng mục đích, đúng hoàn cảnh là rất cần thiết với các nhà quản lý kinh tế. Trên thế giới đã có rất nhiều công trình khoa học nghiên cứu những phạm trù này và đến nay vẫn còn rất nhiều vấn đề chưa được thống nhất cả về mặt lý luận và thực tiễn. Trong khuôn khổ của đề tài luận án, tác giả chỉ xin giới hạn ở những vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm trong các DNBH phi nhân thọ. Xét trên khía cạnh tài chính, phí mà các DNBH thu được từ phía khách hàng hình thành quỹ bảo hiểm, việc sử dụng quỹ bảo hiểm có hiệu quả thực chất là sử dụng có hiệu quả một trong những nguồn vốn của doanh nghiệp theo đúng nghĩa của nó. Nguồn vốn này phải được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả giống như việc sử dụng vốn của các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế quốc dân.

Theo quan điểm của chúng tôi, cũng như rất nhiều nhà kinh tế hiện nay, đề đưa ra được một khái niệm hiệu quả sử dụng vốn, trước hết phải xuất phát từ quan điểm triết học biện chứng và sau đó là những luận điểm của lý thuyết hệ thống.

- Theo quan điểm của triết học biện chứng thì các sự vật hiện tượng đều có mối quan hệ ràng buộc hữu cơ với nhau, tác động lẫn nhau chứ không tồn tại một cách riêng rẽ, biệt lập. Hơn nữa, chúng không phải ở trạng thái tĩnh mà luôn biến đổi, vận động. Động lực chủ yếu quyết định sự biến đổi và vận động nằm ngay trong sự vật và hiện tượng. Vì vậy, khi xem xét hiệu quả của một quá trình hoạt động kinh tế nào đó, phải xem xét trong trạng thái động, tức là phải xem xét, đối chiếu các hoạt động kinh tế với quá trình thực hiện mục tiêu và sự vận động tới mục tiêu của doanh nghiệp nói chung và DNBH nói riêng cần đạt tới, trước hết phải là mục tiêu của bản thân doanh nghiệp với tư cách là hệ thống nhỏ, sau nữa nó phải đạt được mục tiêu của hệ thống lớn.

Chẳng hạn, mục tiêu của các doanh nghiệp phải là lợi nhuận, nhưng để đạt được mục tiêu này, doanh nghiệp phải đảm bảo thực hiện tốt mối quan hệ giữa tăng lợi nhuận và giảm chi phí chi ra. Ngoài ra, doanh nghiệp còn phải phấn đấu để đạt được những mục tiêu khác nằm trong hệ thống lớn là toàn ngành hay toàn bộ nền kinh tế quốc dân, như: cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, bảo đảm công ăn việc làm, bảo vệ môi trường và tài nguyên thiên nhiên, bồi thường kịp thời và thoả đáng để các cá nhân hay tổ chức tham gia bảo hiểm không may gặp rủi ro tổn thất khắc phục hậu quả.v.v...

- Để đạt được các mục tiêu trong quá trình sử dụng vốn, thì quy luật tiết kiệm phải được thể hiện và vận dụng triệt để. Tất cả các nhà kinh tế học đều đã cho rằng, quy luật tiết kiệm thời gian là quy luật có tầm quan trọng đặc biệt trong mọi phương thức sản xuất. Bởi vậy, mọi hoạt động của con người trên thế giới này đều phải tuân thủ quy luật đó. Mặc dù sử dụng vốn tiết kiệm chỉ là một vế của hiệu quả, song đó lại là vế quan trọng nhất vì suy cho cùng đây cũng là tiết kiệm thời gian của con người. Sự tiết kiệm này luôn phải được đặt ra trong suốt quá trình sử dụng và tuân thủ theo những quy trình nghiêm ngặt mang tính hệ thống đối với mỗi doanh nghiệp cũng như toàn bộ nền kinh tế.

Từ sự phân tích trên cho thấy, hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ là thước đo sự phát triển của DNBH phi nhân thọ, nó phản ánh trình độ sử dụng nguồn phí này trong việc tạo ra những kết quả kinh doanh nhất định nhằm đạt được các mục tiêu kinh tế và xã hội mà DNBH phi nhân thọ đã đề ra.

Với tư cách là thước đo sự phát triển và trình độ sử dụng phí, hiệu quả sử dụng phí phải thể hiện ở các chỉ tiêu đặc trưng kinh tế - xã hội khác nhau. Nhưng vấn đề cần lưu ý ở đây là không phải tất cả các chỉ tiêu kinh tế, xã hội có liên quan đều là chỉ tiêu hiệu quả. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả chỉ có

thể được xác định bằng tỷ lệ so sánh giữa kết quả với chi phí. Nếu lấy mỗi chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh so với một chỉ tiêu phản ánh chi phí sẽ được một chỉ tiêu phản ánh hiệu quả. Mỗi chỉ tiêu hiệu quả biểu thị một mặt, một yếu tố hay một loại chi phí nào đó trong quá trình sử dụng. Các chỉ tiêu này lại mang tính tương đối, tức là nó phản ánh mức độ đạt được để từ đó so sánh với năm trước hoặc những năm trước nữa xem nó tăng, giảm và biến đổi thế nào. Xu hướng biến động nhanh hay chậm cho thấy sự tốt lên hay xấu đi trong quá trình sử dụng phí.

Hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm gắn liền với những mục tiêu mà doanh nghiệp bảo hiểm đặt ra, gồm cả những mục tiêu kinh tế và mục tiêu xã hội.

+ Nếu đứng trên góc độ kinh tế, hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm sẽ được biểu hiện tổng quát ở chỉ tiêu sau:

$$H_k = \frac{\text{Kết quả đạt được từ việc sử dụng phí bảo hiểm trong kỳ}}{\text{Phí bảo hiểm thu được trong kỳ (hay các bộ phận khác nhau của phí bảo hiểm đem sử dụng)}} \quad (1)$$

Tuy nhiên, tử số của chỉ tiêu trên lại bao gồm những kết quả đạt được khác nhau về mặt kinh tế, hơn nữa mỗi nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ lại có những đặc thù riêng, cho nên từ công thức tổng quát này có thể thiết lập được nhiều chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

+ Nếu đứng trên góc độ xã hội, hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm được thể hiện ở chỉ tiêu tổng quát sau:

$$H_x = \frac{\text{Kết quả sử dụng phí bảo hiểm đạt được về mặt xã hội trong kỳ}}{\text{Phí bảo hiểm thu được trong kỳ (hay các bộ phận khác nhau của phí bảo hiểm đem sử dụng)}} \quad (2)$$

Ngoài ra, do đặc điểm của hoạt động kinh doanh bảo hiểm và do mục tiêu mà đề tài đặt ra, khi phân tích hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm có thể sử dụng một số chỉ tiêu gián tiếp, như: Vốn đầu tư trở lại nền kinh tế, đóng góp vào GDP của DNBH phi nhân thọ để tính toán.

1.3.2. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

Bảo hiểm nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng là một hoạt động tương hỗ, tương trợ, được hợp bởi sự tiết kiệm của nhiều cá nhân, tổ chức nhằm bù đắp những hậu quả thiệt hại do những rủi ro gây ra cho con người và tài sản. Do đặc thù của hoạt động kinh doanh nên nguồn phí bảo hiểm thu được, DNBH phải sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả.

- Sử dụng có hiệu quả nguồn phí bảo hiểm thu được cũng có nghĩa là DNBH sẽ đảm bảo được các cam kết đối với khách hàng và quyền lợi của họ. Khi đối tượng bảo hiểm gặp rủi ro tổn thất, DNBH mới có điều kiện để bồi thường nhanh chóng, kịp thời và đầy đủ. Từ đó, giúp khách hàng tham gia bảo hiểm kịp thời khắc phục hậu quả rủi ro để nhanh chóng ổn định cuộc sống và sản xuất, tạo niềm tin của họ đối với DNBH.

- Sử dụng có hiệu quả phí bảo hiểm thu được còn giúp DNBH tiết kiệm được các khoản chi phí để tăng thêm lợi nhuận. Đây là mục tiêu số một của bất kỳ DNBH nào. Bởi lẽ, có tiết kiệm được các khoản chi để tăng thêm lợi nhuận DNBH mới có điều kiện để mở rộng quy mô và phạm vi kinh doanh, đảm bảo kinh doanh ổn định. Đồng thời, nó còn là cơ sở để DNBH mở rộng các khoản phúc lợi, cải thiện và nâng cao đời sống cho người lao động của mình.

- Sử dụng có hiệu quả nguồn phí bảo hiểm còn là tiền đề trong quản lý doanh nghiệp, bảo đảm cho DNBH trích lập đúng và đầy đủ các loại quỹ của mình theo đúng quy định của pháp luật, như: quỹ dự trữ bắt buộc, quỹ dự phòng nghiệp vụ... Chỉ khi nào phí bảo hiểm được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả, DNBH phi nhân thọ mới đảm bảo thực hiện được các cam kết

đối với các bạn hàng của mình trong hoạt động nhượng và nhận tái bảo hiểm, đồng thời góp phần nâng cao mức đóng góp cho ngân sách Nhà nước và tham gia tích cực vào các hoạt động xã hội.

- Trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, trực lợi bảo hiểm diễn ra khá phổ biến ở tất cả các nghiệp vụ, các loại hình bảo hiểm. Hậu quả của những hiện tượng trực lợi này có ảnh hưởng không tốt đến uy tín của DNBH; đến quyền lợi của khách hàng và đặc biệt là ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu, chi phí và lợi nhuận của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

Chính vì vậy, nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm nói chung và phí bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng là cần thiết khách quan, là vấn đề sống còn đối với mỗi DNBH phi nhân thọ.

1.3.3. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của DNBH phi nhân thọ.

1.3.3.1. Những nguyên tắc cơ bản

Trên phương diện thống kê và phân tích kinh tế, để biểu hiện và đo lường được hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm không thể dùng một chỉ tiêu, mà phải có một hệ thống chỉ tiêu. Bởi vì nội dung của phạm trù hiệu quả này rất rộng và phức tạp. Tính phức tạp thể hiện ở ngay bản chất của mối quan hệ giữa phí bảo hiểm thu được với các khoản chi phí phải chi ra. Phí bảo hiểm mà các doanh nghiệp bảo hiểm thu được với tư cách là một loại vốn cần phải được quản lý chặt chẽ và sử dụng đúng mục đích. Còn các khoản chi phí trong quá trình kinh doanh bảo hiểm lại bao gồm nhiều loại khác nhau. Vì thế, khi đánh giá hiệu quả sử dụng phí phải sử dụng một hệ thống chỉ tiêu, mỗi chỉ tiêu phản ánh một mặt, một quá trình kinh tế nào đó. Bởi vậy, khi xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm nói chung và phí bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng phải đảm bảo một số nguyên tắc sau:

a. Số lượng các chỉ tiêu và nội dung mỗi chỉ tiêu phải xuất phát từ những nhu cầu thông tin cần thiết về hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Đảm bảo nguyên tắc này, trước hết là giúp các nhà quản lý vĩ mô về bảo hiểm có cơ sở để quản lý và đánh giá hiệu quả, từ đó đưa ra được những biện pháp tích cực để kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng phí của các DNBH phi nhân thọ. Sau nữa, là giảm nhẹ khối lượng công việc của những người làm công tác kế toán, thống kê trong các DNBH phi nhân thọ, giúp họ có định hướng đúng trong việc thu thập và xử lý thông tin từ đó giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp có các giải pháp trong chỉ đạo điều hành.

b. Các chỉ tiêu trong hệ thống phải được tính toán và xác định theo một phương pháp thống nhất, khoa học, đồng thời phải đảm bảo tính so sánh giữa các đại lượng trong một chỉ tiêu. Có nghĩa là, các chỉ tiêu trong hệ thống phải phản ánh được trình độ sử dụng phí bảo hiểm trong việc tạo ra những kết quả về mặt kinh tế cũng như xã hội của mỗi DNBH và toàn bộ lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ nói chung.

Ngoài ra, tính so sánh, tính thống nhất của mỗi chỉ tiêu cũng như toàn hệ thống chỉ tiêu phải đảm bảo được cả yếu tố không gian và thời gian trong việc thu thập và xử lý số liệu. Có nghĩa là, hệ thống chỉ tiêu hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phải so sánh được hiệu quả giữa các thời kỳ trong nội bộ doanh nghiệp; so sánh được giữa các doanh nghiệp bảo hiểm trong cùng ngành; so sánh được giữa các ngành sản xuất và dịch vụ bảo hiểm, nhất là khi các doanh nghiệp đều là các công ty đại chúng và được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Có như vậy, khi đánh giá hiệu quả sử dụng phí mới thể hiện rõ các mục tiêu cần đạt tới trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.

c. Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ vừa phản ánh được tính chất đặc thù của hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ, vừa phải thống nhất và gắn liền với các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng phí bảo

hiểm nói chung của toàn ngành bảo hiểm thương mại. Đảm bảo nguyên tắc này sẽ tạo điều kiện thuận lợi khi so sánh, đánh giá hiệu quả giữa hai lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm (phi nhân thọ và nhân thọ) trong quá trình sử dụng phí. Ngoài ra, còn giúp cơ quan quản lý Nhà nước về bảo hiểm thống nhất xây dựng được hệ thống chỉ tiêu kiểm tra, giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung.

d. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ vừa phải đảm bảo tính khả thi trong tính toán và thu thập số liệu, đồng thời vừa phải đáp ứng được yêu cầu quản lý trong xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Điều đó có nghĩa là, mỗi chỉ tiêu trong hệ thống đều có thể được tính toán trên cơ sở những số liệu thực tế phát sinh trong mỗi DNBH phi nhân thọ. Nguồn số liệu này không chỉ đảm bảo tính thống nhất về thời gian và không gian mà còn phải đảm bảo tính thống nhất trong mỗi DNBH cũng như toàn bộ lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ.

1.3.3.2. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ.

Căn cứ vào hai công thức tổng quát (1) và (2) ở mục trên, để xây dựng được hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ, cần phải làm rõ kết quả sử dụng phí bảo hiểm được thể hiện ở những chỉ tiêu nào? Đồng thời phí bảo hiểm phi nhân thọ được tính toán ra sao khi coi nó là một "loại vốn" đem sử dụng.

a. Xác định những kết quả đạt được từ việc sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ

Kết quả đạt được từ việc sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ được biểu hiện chủ yếu ở những chỉ tiêu sau đây:

a₁. Số tiền bồi thường hay chi trả thực tế trong kỳ

Đây là số tiền mà DNBH phi nhân thọ lấy ra từ tổng số phí thu được

trong kỳ để bồi thường cho những khách hàng khi không may gặp phải rủi ro tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm. Số tiền này khách hàng sẽ sử dụng để khắc phục hậu quả rủi ro. Và kết quả thu được ở đây là cuộc sống của người tham gia bảo hiểm sẽ đảm bảo ổn định, sản xuất kinh doanh của họ được khôi phục và tiếp tục phát triển, từ đó góp phần đảm bảo an sinh xã hội. Số tiền bồi thường trong kỳ cao hay thấp còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. Có yếu tố liên quan đến khách hàng (như công tác phối hợp với các DNBH để làm tốt công tác đề phòng và hạn chế tổn thất), có yếu tố liên quan đến bản thân các DNBH (như công tác đánh giá và quản lý rủi ro, công tác tuyên truyền quảng cáo, công tác phòng chống trục lợi bảo hiểm v.v...). Trong một DNBH, số tiền bồi thường giữa các nghiệp vụ cũng rất khác nhau, có những nghiệp vụ tỷ lệ bồi thường rất cao, có những nghiệp vụ tỷ lệ bồi thường thấp, cho nên số tiền bồi thường là không đáng kể, thậm chí không có. Mặc dù bồi thường trong bảo hiểm là để khắc phục hậu quả rủi ro, song nếu rủi ro không xảy ra hoặc có xảy ra nhưng mức độ thiệt hại thấp nhất vẫn là tốt nhất. Đó cũng là kỳ vọng của cả khách hàng cũng như các DNBH. Số tiền bồi thường thực tế trong kỳ được xác định theo công thức:

$$\text{Số tiền bồi thường thực tế trong kỳ} = \text{Số tiền bồi thường đã trả trong kỳ} - \frac{\text{Số tiền thu bồi thường từ tái bảo hiểm và đòi người thứ ba trong kỳ}}{\text{Số tiền thu bồi thường từ tái bảo hiểm và đòi người thứ ba trong kỳ}} \quad (3)$$

Trong phạm vi một DNBH, các chỉ tiêu này được tổng hợp và tính toán từ tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ.

a₂. Quỹ dự phòng nghiệp vụ trong kỳ

Quỹ dự phòng nghiệp vụ trong kỳ là số tiền mà DNBH phải trích ra từ phí bảo hiểm thu được. Về mặt lý thuyết, khoản tiền này liên quan đến từng nghiệp vụ bảo hiểm và được hạch toán vào chi phí kinh doanh nhằm thanh toán cho các trách nhiệm đã được cam kết với khách hàng. Bởi vậy, loại quỹ

này cũng được coi là một trong những khoản chi lớn và rất quan trọng đối với mỗi DNBH. Trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, quỹ dự phòng nghiệp vụ là một khoản chi đặc thù, nhạy cảm và không thể không có. Do vậy, việc trích lập và mức trích lập phải mang tính bắt buộc theo luật định. Mục đích trích lập quỹ dự phòng nghiệp vụ là để bồi thường cho những tổn thất thuộc các niên độ tiếp theo sau năm nghiệp vụ bảo hiểm và bồi thường cho những tổn thất mang tính thảm họa nằm ngoài dự kiến của DNBH. Nếu không có nó, số phí thu được trong năm từ một nghiệp vụ nào đó sẽ không đủ để bồi thường cho những sự cố xảy ra. Mặc dù có tên gọi là quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm (tức là dự phòng cho từng nghiệp vụ riêng biệt), song trong thực tế chúng được các DNBH sử dụng chung cho toàn bộ các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ để bổ sung và hỗ trợ cho nhau giữa các nghiệp vụ. Như ở phần trên đã trình bày, quỹ dự phòng nghiệp vụ được tổng hợp và tính toán từ 3 loại: dự phòng phí bảo hiểm; dự phòng bồi thường và dự phòng dao động lớn. Mỗi loại được sử dụng cho một mục đích riêng, song đều phản ánh kết quả thu được từ việc sử dụng phí bảo hiểm.

a₃. Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế trong kỳ

Đây là số tiền thực tế đem đi đầu tư trong kỳ của các DNBH phi nhân thọ. Sở dĩ chọn chỉ tiêu này để phản ánh kết quả sử dụng phí bảo hiểm là vì nguồn vốn có thể đem đầu tư của các DNBH phi nhân thọ thực chất là số tiền nhàn rỗi từ vốn chủ sở hữu và phí bảo hiểm thu được. Số tiền này các DNBH đem đầu tư trở lại nền kinh tế thông qua thị trường tài chính dưới các hình thức như gửi tiền ngân hàng, mua chứng khoán hay góp vốn cổ phần.v.v... Nếu xét trên quan điểm kinh tế phát triển thì hoạt động đầu tư này thực chất là loại hình đầu tư tài chính, không đầu tư trực tiếp cho tài sản vật chất. Còn nếu xét trên quan điểm tài chính doanh nghiệp thì đó lại là hoạt động đầu tư tài sản tài chính. Nhưng dù đứng trên quan điểm nào đi chăng nữa thì việc bỏ

loại vốn này ra đầu tư đều mang lại lợi ích rất lớn không chỉ cho DNBH mà còn cho toàn bộ nền kinh tế. Thông qua việc huy động vốn nhỏ lẻ và rải rác trong dân cư và các tổ chức kinh tế - xã hội dưới hình thức phí bảo hiểm, các DNBH luôn có một nguồn vốn đầu tư ngày càng lớn. Khi thị trường bảo hiểm ngày càng phát triển theo xu hướng hội nhập thì nguồn vốn này ngày càng gia tăng và khả năng cung cấp vốn cho thị trường tài chính ngày càng nhiều. Như vậy, suy cho cùng là nhờ có hoạt động kinh doanh bảo hiểm mà hàng năm các DNBH đã huy động được một lượng vốn đáng kể thông qua phí bảo hiểm để hình thành quỹ bảo hiểm. Khi chưa sử dụng đến, nguồn quỹ này cùng với nguồn vốn chủ sở hữu phải được đem đầu tư để thu lãi nhằm đảm bảo an toàn cho cả DNBH và khách hàng tham gia bảo hiểm, và số tiền thực tế đem đầu tư từ cả 2 nguồn vốn này được gọi là giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế. Do phần lớn số tiền đem đi đầu tư được tạo nên bởi phí bảo hiểm, cho nên lựa chọn chỉ tiêu này để phản ánh kết quả sử dụng phí là hợp lý. Trong bảng cân đối kế toán của các DNBH phi nhân thọ thì giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế chủ yếu được trích từ các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn và dài hạn hàng năm.

a₄. Lợi nhuận thu được trong kỳ

Lợi nhuận là kết quả kinh doanh của DNBH, bao gồm lợi nhuận hoạt động kinh doanh bảo hiểm, lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ những hoạt động khác. Trong một DNBH, lợi nhuận chính là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu trừ đi tổng chi phí của doanh nghiệp. Điều đó cũng có nghĩa là tăng doanh thu và tiết kiệm các khoản chi phí, DNBH sẽ tăng được mức lợi nhuận của mình.

Trong số các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh, lợi nhuận được coi là chỉ tiêu quan trọng nhất. Bởi vì, đây không chỉ là mục tiêu mà các DNBH hướng tới trong kinh doanh, mà nó còn là một chỉ tiêu rất quan trọng để đánh giá hiệu quả kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Trong

"Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh" hàng năm của các DNBH có 8 chỉ tiêu lợi nhuận được đề cập đó là: lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm, lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm, lợi nhuận hoạt động tài chính, lợi nhuận hoạt động khác (bất thường), tổng lợi nhuận kế toán, tổng lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp, lợi nhuận chịu thuế thu nhập doanh nghiệp và cuối cùng là lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Để chọn lựa được chỉ tiêu lợi nhuận nhằm đánh giá đúng đắn và chính xác hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm cần phải hiểu rõ cách tính toán 8 chỉ tiêu lợi nhuận nói trên

- Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm (L_g)

$$L_g = D_T - C_T \quad (4)$$

Trong đó: D_T : Là doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm

C_T : Tổng chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm

+ Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm bao gồm: phí bảo hiểm gốc và phí nhận tái bảo hiểm mà các DNBH thu được trừ đi phí nhượng tái bảo hiểm và số phí giảm đi, sau đó cộng (hoặc trừ) mức tăng (giảm) dự phòng phí và cộng tiếp với hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và các khoản thu từ đại lý giám định bồi thường...

+ Tổng chi phí trực tiếp kinh doanh bảo hiểm bao gồm: chi phí bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại cộng với các khoản trích dự phòng dao động lớn trong năm và các khoản chi phí khác phục vụ kinh doanh bảo hiểm (chi phí giám định, xử lý hàng bồi thường 100%, đánh giá rủi ro...). Sau đó, cộng (hoặc trừ) phần dự phòng bảo hiểm (vì khoản này luôn có sự tăng (hoặc giảm) và tiếp theo là trừ đi số tiền bồi thường từ dự phòng dao động lớn

- Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm (L_T)

$$L_T = L_g - C_b - C_Q \quad (5)$$

Trong đó: C_b : Là chi phí bán hàng

C_Q : Là chi phí quản lý doanh nghiệp

- Lợi nhuận hoạt động tài chính (L_C)

$$L_C = D_C - C_C \quad (6)$$

Trong đó: D_C : Là doanh thu từ hoạt động tài chính

C_C : Là chi hoạt động tài chính

+ Doanh thu từ hoạt động tài chính là số tiền mà DNBH thu được từ hoạt động đầu tư ngắn hạn, dài hạn và các khoản thu khác liên quan đến hoạt động tài chính.

+ Còn chi phí cho hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi, như: chi phí lập và quản lý các dự án đầu tư, chi phí ký kết hợp đồng, chi phí giám định, quản lý...

- Lợi nhuận hoạt động bất thường (L_X): Chỉ tiêu này được tính toán bằng cách lấy thu từ hoạt động khác trừ đi chi phí cho hoạt động này. Đối với những DNBH kinh doanh đa ngành, đa lĩnh vực thì chỉ tiêu này là khá lớn. Còn đối với các DNBH phi nhân thọ của Việt Nam từ trước đến nay chỉ tiêu này đạt được trong năm là không đáng kể. Chẳng hạn năm 2004 chỉ tiêu này của Bảo Minh đạt 30 triệu đồng, của Pjico là 16 triệu...

- Tổng lợi nhuận kế toán (L_K)

$$L_K = L_T + L_C + L_X \quad (7)$$

- Tổng lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp (L_{TT})

$$L_{TT} = L_K \pm C_D \quad (8)$$

Trong đó: C_D : Là chi phí điều chỉnh

Chi phí điều chỉnh có thể tăng hoặc cũng có thể giảm, chỉ tiêu này giúp xác định chính xác phần lợi nhuận chịu thuế của DNBH. Ví dụ, nếu số lãi được chia từ việc góp vốn vào các doanh nghiệp khác đã nộp thuế thu nhập, thì khi tính toán chỉ tiêu lợi nhuận này (L_{TT}) phải trừ đi phần thuế đã nộp liên quan đến số lãi đã được chia...

- Lợi nhuận chịu thuế thu nhập doanh nghiệp (L_{CT})

$$L_{CT} = L_{TT} - D_{CD} \quad (9)$$

Trong đó: D_{CD} : Dự phòng đảm bảo cân đối

- Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (L_{ST})

$$L_{ST} = L_K - D_{CD} - T_{TN} \quad (10)$$

Trong đó: T_{TN} là thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp

Trong số các chỉ tiêu lợi nhuận nói trên, đề tài sẽ chọn lựa 2 chỉ tiêu lợi nhuận dùng để đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm, đó là: lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm, và lợi nhuận thu được từ các hoạt động đầu tư tài chính của DNBH phi nhân thọ

- Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm (L_T)

Đây là chỉ tiêu trực tiếp được tạo ra từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Chỉ tiêu này cao hay thấp có quan hệ trực tiếp đến việc sử dụng phí của DNBH. Thực tế cho thấy, một DNBH có thể tổ chức sản xuất và kinh doanh nhiều loại dịch vụ khác nhau, nhất là những doanh nghiệp lớn hoặc tập đoàn bảo hiểm đã hoạt động kinh doanh được nhiều năm. Vì vậy, ngoài hoạt động kinh doanh bảo hiểm, họ có thể thu được lợi nhuận từ nhiều loại hình sản xuất kinh doanh khác. Nếu sử dụng các chỉ tiêu lợi nhuận chịu thuế thu nhập doanh nghiệp hoặc lợi nhuận sau thuế để đánh giá hiệu quả là không phù hợp và không sát với thực tế.

- Lợi nhuận hoạt động tài chính (L_C)

Chỉ tiêu này tưởng như tách rời với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, song điều đó là hoàn toàn không đúng. Bởi vì, phần lợi nhuận này được tạo ra từ nguồn vốn đầu tư của các DNBH phi nhân thọ, mà nguồn vốn này chủ yếu được hình thành từ quỹ dự phòng nghiệp vụ được trích ra từ phí bảo hiểm. Cho nên, khi đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm, lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính cần phải được lựa chọn làm chỉ tiêu kết quả. Có như vậy, mới

đánh giá được toàn diện và triệt để hiệu quả sử dụng phí nói chung và từng bộ phận của phí bảo hiểm nói riêng. Thực tế đã chứng minh, đối với những DNBH có quy mô lớn và tổ chức hoạt động kinh doanh được nhiều năm, trong tổng số lợi nhuận mà họ thu được, thì lợi nhuận hoạt động tài chính chiếm tỷ trọng ngày càng cao. Và hoạt động đầu tư luôn mang lại những nguồn lợi chính đáng góp phần nâng cao năng lực tài chính cho doanh nghiệp, bù đắp những tổn thất lớn thuộc trách nhiệm bảo hiểm xảy ra. Các nhà bảo hiểm trên thế giới đều cho rằng, chính hoạt động đầu tư đã hỗ trợ rất đặc lực cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm và là "Hậu trường của các DNBH nói chung".

a₅. Số khách hàng tham gia bảo hiểm và số khách hàng được bồi thường trong kỳ.

Do nhận thức đúng đắn về vai trò của bảo hiểm trong nền kinh tế thị trường, cho nên số khách hàng tham gia bảo hiểm phi nhân thọ ngày càng đông. Nếu các DNBH phi nhân thọ mở rộng kinh doanh, triển khai thêm những nghiệp vụ bảo hiểm mới để các cá nhân, các tổ chức trong xã hội dễ dàng lựa chọn và đặc biệt là tập trung đa dạng hoá các loại sản phẩm bảo hiểm thì chỉ tiêu này sẽ tăng lên rất nhanh chóng, nhất là đối với những nước, những thị trường bảo hiểm mới nổi. Theo kinh nghiệm của các nhà quản lý rủi ro ở các nước kinh tế phát triển (như: Mỹ, Anh, Nhật Bản v.v...) thì các doanh nghiệp trong cơ chế thị trường thường xử lý rủi ro bằng 4 cách, đó là: chấp nhận rủi ro, né tránh rủi ro, kiểm soát rủi ro và chia sẻ rủi ro. Tuy nhiên, trong điều kiện tiên bộ của khoa học kỹ thuật và mở rộng quy mô sản xuất như hiện nay, họ đều nhận thức được rằng 3 cách đầu là không có hiệu quả vì vẫn phải chi phí tốn kém nhưng lại rất thụ động. Bởi vậy, cách thứ tư trong xử lý rủi ro của họ là chia sẻ rủi ro (tức tham gia bảo hiểm). Đây là phương thức có hiệu quả và dễ thực hiện nhất đối với họ. Chính vì thế, không phải ngẫu

nhiên số khách hàng tham gia bảo hiểm ở những nước này ngày càng tăng và doanh thu phí của họ là rất lớn.

Một khi số khách hàng tham gia đông đảo thì quy luật số đông bù số ít sẽ phát huy tối đa tác dụng và số khách hàng được bồi thường trong kỳ cũng sẽ tăng lên, nhưng mức phí bảo hiểm mà họ phải nộp lại có xu hướng giảm đi vì rủi ro sẽ được san sẻ. Bởi vậy, số khách hàng tham gia bảo hiểm và số khách hàng được bồi thường trong kỳ phải được lựa chọn làm chỉ tiêu kết quả để đánh giá hiệu quả sử dụng phí. Và cả 2 chỉ tiêu này sẽ giúp đánh giá được hiệu quả về mặt xã hội của bảo hiểm cũng như hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

a₆. Số lao động làm việc ở các DNBH trong kỳ

Ngành bảo hiểm thương mại là một trong những ngành thu hút khá đông lao động vào làm việc. Khi tổ chức triển khai các nghiệp vụ bảo hiểm, các DNBH luôn cần một mạng lưới đại lý khai thác rộng khắp để đưa sản phẩm bảo hiểm đến tận tay người tiêu dùng. Ngoài ra, bản thân mỗi DNBH cũng cần phải có một đội ngũ lao động giỏi, tinh thông nghề nghiệp, các nhân viên kế toán, thống kê, các nhân viên sử dụng hệ thống máy vi tính để quản lý hợp đồng v.v... Cho nên, phát triển loại dịch vụ này sẽ tạo thêm khá nhiều công ăn việc làm cho người lao động. Chẳng hạn, "Ở Mỹ có gần 2 triệu lao động làm việc trong ngành bảo hiểm. Ở Hồng Kông với dân số 6 triệu người, có tới 20.000 người làm việc ở các công ty bảo hiểm". Theo đánh giá và nhận định của các chuyên gia UNDP (Chương trình phát triển Liên hiệp quốc) tại Việt Nam thì: "Số lao động ngành bảo hiểm đã tăng nhanh chóng theo sự gia nhập thị trường của các công ty bảo hiểm mới và mở rộng hoạt động kinh doanh của các công ty bảo hiểm hiện có. Tính đến cuối năm 2004, số lượng lao động ngành bảo hiểm Việt Nam đã tăng 137 lần so với năm 1993. Tỷ lệ tăng trung bình là 12,45 lần mỗi năm". Những thông tin này cho phép khẳng

định thêm vai trò của bảo hiểm là rất lớn đối với mỗi nền kinh tế. Nếu đứng trên góc độ xã hội, đó là tạo thêm công ăn việc làm để từ đó góp phần làm giảm tỷ lệ lao động bị thất nghiệp. Vì thế, số lao động của các DNBH trong kỳ sẽ được lựa chọn làm chỉ tiêu kết quả và ở đây là kết quả xã hội của việc sử dụng phí bảo hiểm.

a₇. Thuế thu nhập trong kỳ

Suy cho cùng, thuế thu nhập trong kỳ của mỗi DNBH phi nhân thọ cũng chủ yếu được tạo ra nhờ số phí bảo hiểm mà các doanh nghiệp thu được. Đáng rằng, nó có thể được tạo ra không chỉ ở hoạt động kinh doanh bảo hiểm, và hoạt động đầu tư tài chính, mà còn tạo ra ở các hoạt động kinh doanh bất thường trong mỗi DNBH. Song có thể nói, đây là một chỉ tiêu phản ánh khá rõ nét một phần kết quả hoạt động của các DNBH phi nhân thọ và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm đem lại để đóng góp vào ngân sách Nhà nước hàng năm. Bởi vậy, nếu đứng trên góc độ kinh tế, vẫn có thể sử dụng chỉ tiêu này để đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

b. Xác định phí bảo hiểm phi nhân thọ và các chỉ tiêu liên quan để đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

b₁. Phí bảo hiểm phi nhân thọ trong kỳ

Mặc dù phí bảo hiểm của mỗi DNBH phi nhân thọ là một trong những chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh của họ trong một thời kỳ nhất định (thường là 1 năm), song do đặc điểm của hoạt động kinh doanh bảo hiểm như đã phân tích ở những nội dung trên, cho nên mục tiêu của luận án đặt ra là nghiên cứu hiệu quả sử dụng phí. Chính vì vậy, phí bảo hiểm lúc này được coi như một "nguồn vốn" đòi hỏi các DNBH phi nhân thọ phải sử dụng có hiệu quả. Bởi thế, nó lại trở thành một chỉ tiêu chi phí quan trọng nhất để tạo ra những chỉ tiêu kết quả ở tiểu mục a (mục 1.3.2.2.) vừa trình bày.

Phí bảo hiểm phi nhân thọ là số tiền mà các DNBH phi nhân thọ thu

được từ các khách hàng tham gia bảo hiểm trong kỳ.

Về nội dung, doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm là số tiền phải thu phát sinh trong kỳ sau khi đã trừ đi các khoản phải chi để giảm thu phát sinh trong kỳ. Số tiền phải thu phát sinh trong kỳ, gồm: thu phí bảo hiểm gốc; thu phí nhận tái bảo hiểm; thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm; thu từ các dịch vụ đại lý giám định tổn thất, xét giải quyết bồi thường, yêu cầu người thứ ba bồi hoàn, xử lý hàng bồi thường 100% v.v... Các khoản phải chi để giảm thu phát sinh trong kỳ, gồm: hoàn phí bảo hiểm, giảm phí bảo hiểm; phí nhượng tái bảo hiểm; hoàn phí nhận tái bảo hiểm; giảm phí nhận tái bảo hiểm; hoa hồng nhượng tái bảo hiểm v.v... Về hình thức, phí bảo hiểm phi nhân thọ trong kỳ (tức doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong kỳ) được thể hiện ở số phí bảo hiểm giữ lại.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Phí bảo hiểm} & & \text{Phí bảo} & & \text{Phí nhận} & & \text{Phí nhượng} \\ \text{giữ lại} & = & \text{hiểm gốc} & + & \text{tái bảo hiểm} & - & \text{tái bảo hiểm} \end{array} \quad (11)$$

Các chỉ tiêu trên được thể hiện rất cụ thể trong các báo cáo về thu phí hàng năm của mỗi DNBH phi nhân thọ từ tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm mà doanh nghiệp triển khai trong kỳ.

b₂. Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế

Mặc dù chỉ tiêu này đã được lựa chọn làm các chỉ tiêu kết quả khi đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ nói chung. Song, với tư cách và có nguồn gốc từ phí bảo hiểm, bởi vậy cần phải đánh giá hiệu quả sử dụng bản thân chúng. Điều đó có nghĩa là, giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế là nguồn vốn đem đi đầu tư, nếu đầu tư có hiệu quả cũng có nghĩa là các DNBH sử dụng phí có hiệu quả. Bởi vậy, cần phải đánh giá hiệu quả đầu tư nguồn vốn này và khi đó đương nhiên chúng lại trở thành những chỉ tiêu chi phí để tính toán và đánh giá hiệu quả. Nội dung của chỉ tiêu này đã được đề cập ở tiểu

mục a (mục 1.3.2.2.), vấn đề còn lại là lựa chọn chỉ tiêu kết quả nào để đánh giá hiệu quả sử dụng giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế.

b₃. Chi phí trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ trong kỳ

Tuyệt đại bộ phận các khoản chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm đều có nguồn gốc từ phí bảo hiểm. Bởi vậy, cần phải phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng chúng. Nếu sử dụng có hiệu quả cũng có nghĩa là sử dụng phí bảo hiểm có hiệu quả. Xét về nội dung, chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm là số tiền phải chi ra trong kỳ sau khi đã trừ đi các khoản phải thu để giảm chi phát sinh trong kỳ. Số tiền phải chi ra trong kỳ phục vụ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm thường bao gồm:

- Chi bồi thường bảo hiểm gốc;
 - Chi bồi thường nhận tái bảo hiểm;
 - Trích lập dự phòng nghiệp vụ;
 - Chi hoa hồng bảo hiểm;
 - Chi giám định tổn thất;
 - Chi phí cho các dịch vụ đại lý giám định tổn thất, xét giải quyết bồi thường và yêu cầu người thứ ba bồi hoàn;
 - Chi phí xử lý bồi thường 100%;
 - Chi quản lý đại lý bảo hiểm;
 - Chi đề phòng hạn chế tổn thất;
 - Chi đánh giá rủi ro;
 - Chi lương, thưởng cho cán bộ nhân viên;
 - Chi tiền đóng BHXH, BHYT theo quy định v.v...
- Các khoản phải thu để giảm chi phí phát sinh trong kỳ thường bao gồm:
- Thu bồi thường nhận tái bảo hiểm;
 - Thu đòi người thứ ba bồi hoàn;
 - Thu hàng đã xử lý, bồi thường 100% v.v...

Như vậy, ở mẫu số của chỉ tiêu tổng quát đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ, phải có thêm chỉ tiêu chi phí trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ trong kỳ.

b₄. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp bảo hiểm.

Do sản phẩm của các DNBH rất trừu tượng, bởi vậy họ phải sử dụng các kênh phân phối khác nhau để đưa sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng. Các DNBH phi nhân thọ thường sử dụng các kênh phân phối như: bán hàng qua đại lý, qua môi giới và bán hàng trực tiếp cho khách hàng. Trong đó, bán hàng qua đại lý và môi giới luôn được coi là những phương thức chủ yếu. Bởi vậy, trong số các khoản chi phí, ngoài chi bồi thường tổn thất cho khách hàng, thì chi phí bán hàng cũng chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng chi trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Chi phí bán hàng được biểu hiện chủ yếu ở khoản chi hoa hồng bảo hiểm, bao gồm hoa hồng trả cho các đại lý và các nhà môi giới. Ngoài ra, để hỗ trợ cho công việc này, các DNBH còn phải chi rất nhiều khoản có liên quan, như: chi tuyên truyền quảng cáo, chi phí hội nghị khách hàng v.v... Cùng với chi phí bán hàng thì chi phí quản lý doanh nghiệp cũng là một khoản chi phí cần phải xem xét và phân tích để đánh giá hiệu quả. Về cơ bản, những khoản chi này đều có nguồn gốc từ phí bảo hiểm mà các DNBH thu được. Nếu chúng được sử dụng có hiệu quả và tiết kiệm cũng có nghĩa là đã nâng cao được hiệu quả sử dụng phí.

c. Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ

Sau khi đã lựa chọn và xác định được các chỉ tiêu phản ánh kết quả và chi phí trong kỳ, theo công thức tổng quát ở mục 1.4.1, chúng ta sẽ xây dựng được các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ, có thể chia thành hai nhóm chỉ tiêu:

Các chỉ tiêu chủ yếu:

c₁. Hiệu quả bồi thường bảo hiểm (H_{BT})

Hiệu quả bồi thường bảo hiểm là tỷ số giữa số tiền bồi thường trong kỳ so với phí bảo hiểm trong kỳ của DNBH. Kết quả của chỉ tiêu này nói lên, cứ một đồng phí bảo hiểm thu được từ các khách hàng tham gia bảo hiểm trong kỳ, DNBH sử dụng để bồi thường là bao nhiêu. Chỉ tiêu này vừa mang tính kinh tế vừa mang tính xã hội. Xét theo hiệu quả xã hội, chỉ tiêu này càng cao có nghĩa là diện được bồi thường càng lớn, tính đảm bảo an toàn cho người tham gia bảo hiểm càng cao hay nói cách khác ý nghĩa xã hội của bảo hiểm phi nhân thọ càng lớn. Tuy nhiên, nếu xét theo hiệu quả kinh tế, chỉ tiêu này càng cao, số tiền bồi thường gia tăng làm tăng chi phí của doanh nghiệp dẫn đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm càng xấu.

Công thức tính:

$$H_{BT} = \frac{S_{BT}}{P} \quad (12)$$

Trong đó: H_{BT} - Hiệu quả bồi thường bảo hiểm;

S_{BT} - Số tiền bồi thường trong kỳ;

P - Phí bảo hiểm trong kỳ.

Chỉ tiêu này cũng có thể được tính riêng cho từng nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ, khi đó tử số và mẫu số của chỉ tiêu phải đồng nhất.

C₂. Hiệu quả đầu tư tài chính (h_{DT})

Đây là chỉ tiêu rất quan trọng đối với các DNBH và cũng là chỉ tiêu chủ yếu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm, đặc biệt là trong điều kiện cạnh tranh gay gắt, các DNBH phải giảm phí và từ đó làm cho lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm bị giảm đi. Trong lúc này, họ chỉ còn trông chờ vào lợi nhuận đầu tư tài chính để bù đắp cho số lợi nhuận hoạt động kinh doanh bảo hiểm bị giảm. Hiệu quả đầu tư tài chính là tỷ số giữa lợi nhuận thu được từ hoạt động

đầu tư tài chính mang lại so với giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế trong kỳ.

Công thức tính:

$$h_{ĐT} = \frac{L_C}{G_{ĐT}} \quad (13)$$

Trong đó: $h_{ĐT}$ - Hiệu quả đầu tư tài chính trong kỳ;

L_C - Lợi nhuận hoạt động tài chính trong kỳ;

$G_{ĐT}$ - Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế trong kỳ.

Chỉ tiêu này tính ra càng cao, càng chứng tỏ số vốn mà các DNBH đem đi đầu tư trở lại nền kinh tế càng có hiệu quả, và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm có hiệu quả. Vì như ở trên đã phân tích, giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của các DNBH chủ yếu được lấy từ số tiền nhàn rỗi trong quỹ dự phòng nghiệp vụ được trích ra từ phí bảo hiểm. Chỉ có một phần rất nhỏ được lấy ra từ vốn chủ sở hữu cho nên sử dụng số tiền này có hiệu quả cũng chính là sử dụng phí bảo hiểm có hiệu quả.

C3. Hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm (h_C)

Xét về bản chất và nguồn gốc, chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm đều nằm trong phí bảo hiểm. Đây là khoản chi lớn nhất và chiếm tỷ trọng cao nhất trong mỗi DNBH. Vì vậy, nếu sử dụng hợp lý, tiết kiệm và có hiệu quả khoản chi này cũng có nghĩa là sử dụng phí bảo hiểm có hiệu quả. Công thức tính:

$$h_C = \frac{L_T}{C} \quad (14)$$

h_C - Hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động KDBH trong kỳ;

L_T - Lợi nhuận thuần từ hoạt động KDBH trong kỳ;

C - Chi phí trực tiếp cho hoạt động KDBH trong kỳ.

Có thể nói, trong số tất cả các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí

bảo hiểm, chỉ tiêu này phản ánh tổng hợp nhất và rõ nhất hiệu quả kinh doanh trong việc sử dụng phí bảo hiểm. Kết quả tính toán sẽ cho biết, cứ một đồng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần từ hoạt động này.

C4. Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng trong kỳ (h_{BH})

Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng trong kỳ là tỷ số giữa lợi nhuận thuần KDBH so với chi phí bán hàng trong kỳ của DNBH. Công thức tính:

$$h_{BH} = \frac{L_T}{C_{BH}} \quad (15)$$

Trong đó: h_{BH} - Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng trong kỳ;

L_T - Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH trong kỳ;

C_{BH} - Chi phí bán hàng trong kỳ.

Chi phí bán hàng là một bộ phận trong tổng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm, song đây là khoản chi phí lớn và mang tính đặc thù cho nên đánh giá hiệu quả của khoản chi này là cần thiết, để từ đó giúp các DNBH tổ chức bán hàng, tổ chức các kênh phân phối sản phẩm hợp lý hơn, có hiệu quả hơn. Đồng thời còn thấy được thực trạng chất lượng, năng lực của đội ngũ cán bộ và đại lý khai thác trong doanh nghiệp của mình. Chỉ tiêu này tính ra sẽ cho biết cứ một đồng chi phí bán hàng chi ra trong kỳ sẽ góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

C5. Hiệu quả sử dụng chi phí quản lý DNBH (h_{QL})

Cũng tương tự như chi phí bán hàng, chi phí quản lý DNBH là một khoản chi rất nhạy cảm và cũng chủ yếu bắt nguồn từ phí bảo hiểm. Trong điều kiện cạnh tranh, các DNBH nói riêng và các doanh nghiệp trong nền kinh tế nói chung thường đặt ra mục tiêu là tiết kiệm đến mức tối đa khoản chi này để góp phần tăng thêm lợi nhuận cho doanh nghiệp. Hơn nữa, đây là một khoản chi dễ bị lãng phí, dễ bị lợi dụng, cho nên đánh giá hiệu quả của

khoản chi phí này là cần thiết. Công thức tính:

$$h_{QL} = \frac{L_T + L_C}{C_{QL}} \quad (16)$$

Trong đó: h_{QL} - Hiệu quả sử dụng chi phí quản lý DNBH trong kỳ;

L_T - Lợi nhuận hoạt động KDBH trong kỳ;

L_C - Lợi nhuận hoạt động tài chính trong kỳ;

C_{QL} - Chi phí quản lý DNBH trong kỳ.

Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí quản lý DNBH sẽ cho biết cứ một đồng chi phí quản lý chi ra trong kỳ, sẽ góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm và lợi nhuận đầu tư tài chính.

C₆. Hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận (H_L)

Đây là chỉ tiêu phản ánh rõ nét nhất về mặt hiệu quả kinh tế khi sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ. Chỉ tiêu này được tính toán trên cơ sở lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm và phí bảo hiểm. Công thức tính:

$$H_L = \frac{L_T}{P} \quad (17)$$

Trong đó: H_L - Hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận;

L_T - Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong kỳ;

P - Phí bảo hiểm trong kỳ.

Chỉ tiêu trên tính ra càng cao, càng chứng tỏ DNBH sử dụng nguồn phí thu được từ phía khách hàng tham gia bảo hiểm có hiệu quả. Khi phân tích hiệu quả kinh tế của chỉ tiêu này cần lưu ý, cứ 1 đồng phí bảo hiểm phi nhân thọ mà DNBH thu được trong kỳ đem sử dụng đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Một số chỉ tiêu khác:

C₇. Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm trong kỳ (H_{DP})

Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm trong kỳ là tỷ số giữa số tiền trích lập dự phòng nghiệp vụ tại thời điểm cuối kỳ so với phí bảo hiểm

trong kỳ của DNBH. Trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm là quy định bắt buộc theo luật định đối với mỗi DNBH. Chỉ tiêu tính ra cao hay thấp phần nào phản ánh rõ ý thức chấp hành luật pháp của các DNBH, đồng thời giúp các cơ quan quản lý Nhà nước có thể kiểm tra, giám sát được khả năng thanh toán và độ an toàn của các DNBH. Đứng trên góc độ hiệu quả, chỉ tiêu tính ra có ý nghĩa xã hội hơn là ý nghĩa kinh tế. Công thức tính:

$$H_{DP} = \frac{Q_{DP}}{P} \quad (18)$$

Trong đó: H_{DP} - Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ trong kỳ;
 Q_{DP} - Quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm tại thời điểm cuối kỳ;
 P - Phí bảo hiểm trong kỳ.

C₈. Hiệu quả đầu tư trở lại nền kinh tế từ phí bảo hiểm (H_{TL})

Hiệu quả đầu tư trở lại nền kinh tế từ phí bảo hiểm là tỷ số giữa giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế trong kỳ so với phí bảo hiểm trong kỳ. Kết quả của chỉ tiêu này khi tính ra nói lên, cứ một đồng phí bảo hiểm thu được trong kỳ góp phần đầu tư trở lại nền kinh tế là bao nhiêu.

Công thức tính:

$$H_{TL} = \frac{G_{TL}}{P} \quad (19)$$

Trong đó: H_{TL} - Hiệu quả đầu tư trở lại nền kinh tế từ phí bảo hiểm;
 G_{TL} - Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế trong kỳ;
 P - Phí bảo hiểm trong kỳ.

Chỉ tiêu này không chỉ có ý nghĩa kinh tế trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm mà còn có ý nghĩa xã hội rất lớn. Bởi vì, nhờ có hoạt động kinh doanh bảo hiểm và số phí bảo hiểm thu được, các DNBH đã góp một lượng vốn khá lớn để đầu tư phát triển kinh tế - xã hội nói chung. Các dự án mà DNBH góp vốn đầu tư, bao gồm cả các dự án phát triển hạ tầng kinh tế và hạ

tầng xã hội, hơn nữa nguồn vốn này thường là vốn trung hạn và dài hạn nên chúng càng có ý nghĩa hơn đối với những nước kinh tế đang phát triển và chậm phát triển.

C₉. Hiệu quả thu nộp ngân sách của DNBH (H_{NS})

Số tiền thuế mà các DNBH nộp vào ngân sách Nhà nước sẽ ngày càng lớn nếu như hoạt động kinh doanh của họ ngày càng phát triển và đặc biệt là quá trình sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp ngày càng có hiệu quả hơn. Chỉ tiêu này được đo lường bằng tỷ số giữa thuế thu nhập trong kỳ so với phí bảo hiểm trong kỳ.

Công thức tính:

$$H_{NS} = \frac{T_{NS}}{P} \quad (20)$$

Trong đó: H_{NS} - Hiệu quả thu nộp ngân sách trong kỳ;

T_{NS} - Thuế thu nhập trong kỳ của DNBH;

P - Phí bảo hiểm trong kỳ.

Kết quả tính ra cho biết cứ một đồng phí bảo hiểm thu được trong kỳ góp phần đóng góp vào ngân sách Nhà nước bao nhiêu đồng tiền thuế. Rõ ràng là chỉ tiêu này tính ra càng lớn thì hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm cũng ngày càng cao và ngược lại.

C₁₀. Hiệu quả khắc phục hậu quả rủi ro và đảm bảo an toàn cho khách hàng tham gia bảo hiểm (H_{TG})

Dựa vào hai chỉ tiêu kết quả là: số lượng khách hàng tham gia bảo hiểm và số khách hàng tham gia bảo hiểm được bồi thường trong kỳ sẽ tính được các chỉ tiêu hiệu quả khắc phục hậu quả rủi ro và hiệu quả đảm bảo an toàn cho các khách hàng tham gia bảo hiểm.

$$H_{TG} = \frac{K_{TG}}{P} \quad (21)$$

$$H_{KB} = \frac{K_{BT}}{P} \quad (22)$$

Trong đó: H_{TG} - Hiệu quả đảm bảo an toàn cho các khách hàng tham gia bảo hiểm trong kỳ;

H_{KB} - Hiệu quả khắc phục hậu quả rủi ro cho các khách hàng bị tổn thất trong kỳ;

K_{TG} - Số khách hàng tham gia bảo hiểm phi nhân thọ trong kỳ;

K_{BT} - Số khách hàng được bồi thường trong kỳ.

Kết quả tính toán chỉ tiêu (21) cho biết, cứ một đồng phí bảo hiểm thu được trong kỳ sẽ góp phần đảm bảo an toàn cho bao nhiêu khách hàng tham gia bảo hiểm. Còn chỉ tiêu (22) lại cho biết, cứ một đồng phí bảo hiểm thu được trong kỳ đã góp phần khắc phục hậu quả rủi ro cho bao nhiêu khách hàng tham gia bảo hiểm bị tổn thất. Cả hai chỉ tiêu trên đều phản ánh rõ nét hiệu quả xã hội trong quá trình sử dụng phí của các DNBH phi nhân thọ. Xét về mặt lý thuyết, các chỉ tiêu này tính ra càng cao, càng chứng tỏ hiệu quả xã hội của ngành bảo hiểm thương mại càng lớn và vai trò của bảo hiểm thương mại càng được khẳng định. Tuy nhiên khẳng định này chỉ đúng khi công tác phòng chống trục lợi bảo hiểm được làm tốt, công tác bồi thường đảm bảo yêu cầu đúng, đủ và đúng đối tượng.

c₁₁. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính doanh nghiệp

- Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần (ROE- Return on Equity)

Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần (ROE) phản ánh mức thu nhập ròng trên vốn cổ phần của cổ đông (hay trên giá trị tài sản ròng hữu hình).

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn cổ phần}} \quad (23)$$

Trị giá ROE được tính bằng cách lấy lợi nhuận ròng theo niên độ kế

toán sau khi đã trả cổ tức cho cổ phần ưu đãi nhưng trước khi trả cổ tức cho cổ phần thường, chia cho toàn bộ vốn chủ sở hữu (hay vốn cổ phần) vào lúc đầu niên độ kế toán. Chỉ số này là thước đo chính xác nhất để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy được tạo ra bao nhiêu đồng lời. Tỷ lệ ROE càng cao càng chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô.

Khi tính toán được tỷ lệ này, các nhà đầu tư có thể đánh giá ở các góc độ cụ thể như sau:

ROE nhỏ hơn hoặc bằng lãi vay ngân hàng, vậy nếu công ty có khoản vay ngân hàng tương đương hoặc cao hơn vốn cổ đông, thì lợi nhuận tạo ra cũng chỉ để trả lãi vay ngân hàng.

ROE cao hơn lãi vay ngân hàng thì chúng ta phải đánh giá xem công ty đã vay ngân hàng và khai thác hết lợi thế cạnh tranh trên thị trường chưa để có thể đánh giá công ty này có thể tăng tỷ lệ ROE trong tương lai hay không.

- Hệ số thu nhập trên tài sản (Return On Assets - ROA)

Đây là một chỉ số thể hiện tương quan giữa mức sinh lợi của một công ty so với tài sản của nó. ROA sẽ cho ta biết hiệu quả của công ty trong việc sử dụng tài sản để kiếm lời. ROA được tính bằng cách chia thu nhập hàng năm cho tổng tài sản, thể hiện bằng con số phần trăm. Công thức tính như sau:

$$ROA = \frac{\text{Thu nhập ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (24)$$

Tài sản của một công ty thì được hình thành từ vốn vay và vốn chủ sở hữu. Cả hai nguồn vốn này được sử dụng để tài trợ cho các hoạt động của công ty. Hiệu quả của việc chuyển vốn đầu tư thành lợi nhuận được thể hiện

qua ROA. ROA càng cao thì càng tốt vì công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn trên lượng đầu tư ít hơn. Ví dụ nếu công ty A có thu nhập ròng là 1 triệu \$, tổng tài sản là 5 triệu\$, khi đó ROA là 20%, tuy nhiên nếu công ty B cũng thu được khoản thu nhập tương tự trên tổng tài sản là 10 triệu \$, ROA của B sẽ là 10%. Như vậy công ty A hiệu quả hơn trong việc biến đầu tư thành lợi nhuận. Và do đó, công việc khó khăn nhất của người quản lý là phân bổ vốn và các nguồn lực một cách khôn ngoan. Bất kì ai cũng có thể kiếm lời bằng cách quăng cả núi tiền ra để giải quyết rắc rối nào đó. Tuy nhiên chỉ có rất ít các nhà quản lý có khả năng kiếm những món lợi lớn mà chỉ cần đầu tư khoản tiền nhỏ.

- Thu nhập trên cổ phần (Earnings Per Share - EPS)

Đây là phần lợi nhuận mà công ty phân bổ cho mỗi cổ phần thông thường đang được lưu hành trên thị trường. EPS được sử dụng như một chỉ số thể hiện khả năng kiếm lợi nhuận của doanh nghiệp, được tính bởi công thức:

$$EPS = \frac{\text{Thu nhập ròng} - \text{Cổ tức cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Lượng cổ phiếu bình quân đang lưu hành}} \quad (25)$$

Trong việc tính toán EPS, sẽ chính xác hơn nếu ta sử dụng lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong kỳ để tính toán vì lượng cổ phiếu thường xuyên thay đổi theo thời gian. Tuy nhiên trên thực tế người ta thường hay đơn giản hoá việc tính toán bằng cách sử dụng số cổ phiếu đang lưu hành vào thời điểm cuối kì.

EPS thường được coi là biến số quan trọng duy nhất trong việc tính toán giá cổ phiếu. Đây cũng chính là bộ phận chủ yếu cấu thành nên tỉ lệ P/E. Ví dụ: giả định rằng một công ty có thu nhập ròng là 25 triệu đôla. Nếu công ty trích 1 triệu đôla để trả cổ tức ưu đãi và có khoảng 10 triệu cổ phần trong nửa năm đầu, có 15 triệu cổ phần trong nửa năm còn lại, khi đó EPS của công ty được

tính như sau: $EPS = 24 / 12.5 = 1.92$. Trong đó 24 triệu đôla là số tiền còn lại sau khi chia cổ tức ưu đãi (25-1); 12.5 là bình quân gia quyền của số cổ phiếu lưu hành trên thị trường trong kì tính toán $= 0.5 \times 10 + 0.5 \times 15 = 12.5$.

Một khía cạnh rất quan trọng của EPS thường hay bị bỏ qua là lượng vốn cần thiết để tạo ra thu nhập ròng (net income) trong công thức tính trên. Hai doanh nghiệp có thể có cùng tỉ lệ EPS nhưng một trong hai có thể có ít cổ phần hơn tức là doanh nghiệp này sử dụng vốn hiệu quả hơn. Nếu như các yếu tố khác là cân bằng thì rõ ràng doanh nghiệp này tốt hơn doanh nghiệp còn lại.

- Hệ số thị giá và thu nhập cổ phiếu (P/E)

P/E (Price/Earnings Ratio) là hệ số giữa thị giá một cổ phiếu và thu nhập mà nó mang lại. Chỉ số này biểu hiện mức giá nhà đầu tư sẵn sàng bỏ ra cho một đồng lời thu được từ cổ phiếu đó. Ví dụ, $P/E = 25$ có nghĩa nhà đầu tư chịu bỏ ra 25 đồng để thu được 1 đồng lãi từ cổ phiếu này.

Tuy nhiên, ý nghĩa quan trọng của P/E là phản ánh kỳ vọng của thị trường về sự tăng trưởng cổ phiếu trong tương lai hơn là kết quả làm ăn đã qua. Một công ty có chỉ số P/E càng cao thì kỳ vọng của thị trường vào lợi nhuận của công ty càng cao, do đó thu hút được càng nhiều các nhà đầu tư. Còn ngược lại khi họ ít hoặc không kỳ vọng vào khả năng sinh lời lớn của công ty thì mức giá họ sẵn sàng bỏ ra khi mua cổ phiếu thấp, dẫn đến chỉ số P/E thấp, biểu hiện giá cổ phiếu này đang trên xu hướng giảm.

Bốn chỉ tiêu đánh giá tài chính doanh nghiệp nêu trên chỉ ảnh hưởng gián tiếp và tác động không nhiều đến hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Việc đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm nên tập trung vào các chỉ tiêu liên quan đến doanh thu phí, lợi nhuận của doanh nghiệp bảo hiểm, các loại chi phí cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm,... Các chỉ tiêu này được tổng hợp trong bảng 1.1 dưới đây.

Để tính toán được mỗi chỉ tiêu trong hệ thống nói trên, phải sử dụng tổng hợp các tài liệu thống kê của các DNBH phí nhân thọ. Trong đó, có các tài liệu chủ yếu sau:

- Báo cáo thu phí của các nghiệp vụ bảo hiểm;
- Báo cáo bồi thường các nghiệp vụ bảo hiểm;
- Báo cáo tổng hợp tình hình tài chính doanh nghiệp;
- Báo cáo thu nhập của DNBH;
- Bảng cân đối kế toán của các DNBH v.v...

Tất cả những tài liệu thống kê nói trên cần phải thống nhất về mặt thời gian, không gian, về nội dung và phương pháp tính. Có như vậy kết quả tính ra mới chính xác và đảm bảo tính so sánh giữa các thời kỳ trong quá trình phân tích hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ.

Bảng 1.1. Tổng hợp hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ.

Số TT	Tên chỉ tiêu	Công thức tính
1	Hiệu quả bồi thường bảo hiểm trong kỳ	$H_{BT} = \frac{S_{BT}}{P}$
2	Hiệu quả đầu tư tài chính trong kỳ	$h_{ĐT} = \frac{L_C}{G_{ĐT}}$
3	Hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động KDBH trong kỳ	$h_C = \frac{L_T}{C}$
4	Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng trong kỳ	$h_{BH} = \frac{L_T}{C_{BH}}$
5	Hiệu quả sử dụng chi phí quản lý DNBH trong kỳ	$h_{QL} = \frac{L_T + L_C}{C_{OL}}$
6	Hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm tính theo lợi nhuận trong kỳ	$H_L = \frac{L_T}{P}$
7	Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm trong kỳ	$H_{DP} = \frac{Q_{DP}}{P}$
8	Hiệu quả đầu tư trở lại nền kinh tế từ phí bảo hiểm trong kỳ	$H_{TL} = \frac{G_{TL}}{P}$
9	Hiệu quả thu nộp ngân sách của các DNBH phi nhân thọ	$H_{NS} = \frac{T_{NS}}{P}$
10	Hiệu quả khắc phục rủi ro tổn thất trong kỳ	$H_{KB} = \frac{K_{BT}}{P}$
	Hiệu quả sử dụng đảm bảo an toàn cho khách hàng tham gia bảo hiểm trong kỳ	$H_{TG} = \frac{K_{TG}}{P}$

1.4. VÀI NÉT VỀ VIỆC SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA CÁC DNBH PHI NHÂN THỌ TRÊN THẾ GIỚI

Bảo hiểm là hoạt động kinh doanh rủi ro do vậy chắc chắn phần lớn khoản phí bảo hiểm thu được sẽ dùng để bồi thường trở lại cho khách hàng. Tuy nhiên nếu phí bảo hiểm thu được chỉ để bù đắp tổn thất và bồi thường cho người được bảo hiểm thì các công ty bảo hiểm không thể tồn tại do không có tiền để trả lương cho cán bộ công nhân viên của họ hoặc trả các khoản chi phí quản lý liên quan khác như giám định và xét giải quyết bồi thường và như vậy không thể có hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Ngay cả các Hội bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu, hoạt động trên cơ sở phi lợi nhuận, thì trong khoản phí thu từ các hội viên cũng phải có khoản chi phí quản lý để trả tiền lương và công tác phí cho các cán bộ nhân viên của họ để duy trì các hoạt động chung của Hội. Theo kinh nghiệm đúc kết lại của các doanh nghiệp bảo hiểm lớn, có kinh nghiệm hoạt động lâu năm, để hoạt động bảo hiểm an toàn thì cơ cấu sử dụng phí bảo hiểm thường bao gồm:

- Bồi thường tổn thất thường xuyên (60%).
- Chi phí quản lý của người bảo hiểm (15%).
- Dự phòng tổn thất lớn (5%).
- Hoa hồng đại lý/môi giới bảo hiểm (5%-20%)
- Chi phí giám định, xét bồi thường (5%).
- Các chi phí phát sinh khác (5%)

Để có được tỷ lệ tổn thất của một hoặc một nhóm đối tượng bảo hiểm, do một hoặc một số rủi ro nào đó gây ra, các nhà bảo hiểm phải có số liệu thống kê trong một khoảng thời gian nhất định liên quan tới các tổn thất của đối tượng hoặc nhóm đối tượng đó, các rủi ro đã xảy ra và các rủi ro thường được yêu cầu bảo hiểm, thời gian và địa điểm của đối tượng hoặc nhóm đối tượng có yêu cầu bảo hiểm đó và tính phí bảo hiểm theo tỷ lệ các khoản dự

định ở trên. Vì vậy thống kê là hoạt động rất quan trọng trong bảo hiểm. Nếu sau một thời gian áp dụng các số liệu thống kê sẵn có để tính phí bảo hiểm, tỷ lệ tổn thất thực tế lại cao hơn so với tính toán thì nhà bảo hiểm sẽ phải điều chỉnh tăng phí trong thời gian sau đó và ngược lại họ sẽ phải điều chỉnh giảm phí để đảm bảo hiệu quả của hoạt động kinh doanh bảo hiểm cho cả bản thân họ và người được bảo hiểm. Trong trường hợp không điều chỉnh phí kịp thời, nhà bảo hiểm rất dễ bị phá sản hoặc mất khách hàng.

Các nước tư bản phát triển quan tâm đến hoạt động bảo hiểm vì họ biết và đánh giá đây là hoạt động xuất nhập khẩu vô hình, hoạt động này mang lại rất nhiều lợi nhuận không chỉ cho một doanh nghiệp mà còn làm tăng tổng thu nhập quốc dân của cả nước. Thí dụ, cuối những năm chín mươi thế kỷ trước, trong quá trình đàm phán hợp tác thương mại Nhật – Mỹ, Chính phủ Mỹ đã yêu cầu Chính phủ Nhật phải mở cửa thị trường thương mại, tài chính ngân hàng và đặc biệt là thị trường bảo hiểm để các công ty bảo hiểm Mỹ có thể thâm nhập thị trường Nhật vì nhiều năm trước đó Mỹ không thể tham gia vào bất cứ hoạt động bảo hiểm nào trên đất Nhật. Luật pháp của Nhật cũng quy định rất chặt chẽ, hầu như không cho các Công ty bảo hiểm nước ngoài mở chi nhánh hoạt động hoặc có trụ sở tại Nhật, ngoài ra, tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh trên đất Nhật đều phải bảo hiểm tại một Công ty bảo hiểm của Nhật. Thí dụ, năm 1999-2000 khi Tổng công ty Dầu khí Việt nam yêu cầu nhà thầu Mitsui đóng mới tàu FPSO cho XNLD Dầu khí Vietsovetro bằng vốn của XNLD, Công ty Bảo hiểm Dầu khí đã đề nghị được tham gia bảo hiểm đóng tàu vì xác định đây là tài sản của Việt nam nhưng phía nhà thầu đóng tàu của Nhật đã viện dẫn các Luật pháp của Nhật để từ chối không cho Bảo hiểm Dầu khí tham gia với tư cách là nhà bảo hiểm gốc mà chỉ có thể nhận tái bảo hiểm của một công ty bảo hiểm Nhật, lúc đó là Mitsui cấp đơn bảo hiểm gốc.

Tại London, Vương quốc Anh, nhờ các hoạt động bảo hiểm, nhận tái bảo hiểm, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ tàu, mà hàng năm các Công ty, các nhà bảo hiểm, tái bảo hiểm, các Hội bảo hiểm trách nhiệm chủ tàu của Anh đã mang về cho đất nước sương mù hàng vài chục tỷ bảng phí bảo hiểm, lớn hơn nhiều so với tổng thu nhập quốc dân của cả nước ta, góp phần tăng thu nhập quốc dân và việc làm cho hàng trăm nghìn người Anh. Chính phủ các nước phương Tây khác cũng thường xuyên đưa ra các chính sách để các Công ty bảo hiểm của họ bán được nhiều sản phẩm bảo hiểm sang thị trường các nước khác như giảm thuế doanh thu phí bảo hiểm, giảm phí bảo hiểm cho các dịch vụ, thương mại xuất khẩu, xây dựng, hoàn chỉnh các điều kiện, điều khoản, phí bảo hiểm để đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước khắp thế giới. Phí bảo hiểm thu về, trong khi chưa phải giải quyết bồi thường đã được các nhà bảo hiểm đầu tư vào các hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước, đặc biệt là đầu tư vào thị trường chứng khoán và đã thu được những khoản lợi nhuận kékch xù từ hoạt động đầu tư đó. Nhiều nhà bảo hiểm đã trở thành những nhà tư bản và đầu tư tài chính có tiếng trên thị trường tài chính tiền tệ thế giới, nhiều Công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm trở thành địa chỉ mơ ước của không ít người lao động đặc biệt là tầng lớp lao động trẻ. Lãi trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các nhà bảo hiểm, tái bảo hiểm hàng đầu thế giới như Munich Re, Swiss Re, AIG, Zurich, Tokio Marine,chủ yếu là do hoạt động đầu tư phí bảo hiểm nhàn rỗi mang lại

Từ thực tế các nước có thể rút ra một số nhận xét sau:

- Trong các khoản chi, chi bồi thường chiếm tỉ trọng cao nhất, do vậy để sử dụng phí có hiệu quả, việc giảm tỉ lệ bồi thường thông qua tăng cường quản lý rủi ro và hạn chế bồi thường không đúng là một trong những biện pháp quan trọng nhất.
- Phí BH phải được sử dụng hợp lý, trong đó điều đặc biệt quan trọng

là nguồn phí nhân rồi phải được sử dụng hiệu quả tối đa thông qua hoạt động đầu tư.

- Phí bảo hiểm là cơ sở cho mọi hoạt động kinh doanh của công ty. Vì vậy, việc tăng doanh thu phí bảo hiểm phải được đặt lên hàng đầu trong kinh doanh bảo hiểm;
- Công tác thống kê là là một trong những khâu then chốt quyết định sự thành công của doanh nghiệp bảo hiểm.
- Hoạt động tái bảo hiểm có tác dụng vô cùng quan trọng đối với sự an toàn cũng như lợi nhuận của doanh nghiệp bảo hiểm.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam không thể bỏ qua các kinh nghiệm của các nước và các doanh nghiệp đi trước trong kinh doanh bảo hiểm.

Chương 2

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM

2.1. KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM

2.1.1. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam

So với lịch sử hàng trăm năm phát triển của bảo hiểm nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng trên thế giới, lịch sử ra đời và phát triển của bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam còn khá non trẻ. Các hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên trên thị trường bảo hiểm Việt Nam là của người Pháp và sau đó là người Mỹ. Dưới chính quyền Sài Gòn cũ, ở miền Nam Việt Nam đã có tới 52 DNBH hoạt động, bao gồm cả các DNBH tư nhân, DNBH hợp doanh và các DNBH nước ngoài. Những DNBH này hoạt động chủ yếu phục vụ lợi ích cho các tổ chức và các doanh nghiệp nước ngoài có tài sản tại Việt Nam. Sau năm 1975, các doanh nghiệp này bị quốc hữu hoá và giải thể. Như vậy, nếu không tính đến các DNBH này thì Bảo Việt ra đời (ngày 15 tháng 01 năm 1965) là mốc son đánh dấu sự ra đời của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam. Sự ra đời và phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam có thể chia thành 2 giai đoạn:

2.1.1.1. Giai đoạn trước Nghị định 100/CP của Chính phủ (1965-1993)

Đây là giai đoạn sơ khai của thị trường bảo hiểm với những đặc điểm chủ yếu:

- Thị trường còn non trẻ, quy mô quá nhỏ bé và là thị trường độc quyền. Trong giai đoạn này, Bảo Việt là DNBH duy nhất của Nhà nước Việt Nam tổ chức hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Bản thân Bảo Việt lúc này cũng

là một DNBH nhỏ bé với số vốn ban đầu được cấp là 1 triệu đồng và chỉ có 20 cán bộ quản lý, chuyên môn nghiệp vụ. Nguyên nhân chính tạo ra sự độc quyền của Bảo Việt là do cơ chế bao cấp áp dụng cho một nền kinh tế hành chính, mệnh lệnh.

- Khách hàng tham gia bảo hiểm giai đoạn này chủ yếu là các doanh nghiệp của Nhà nước hoạt động trong lĩnh vực ngoại thương như: các đội tàu biển, các doanh nghiệp làm nhiệm vụ xuất nhập khẩu hàng hoá... Trình độ dân trí về bảo hiểm thấp, hầu hết người dân và các tổ chức kinh tế - xã hội chưa biết đến bảo hiểm thương mại và bảo hiểm thương mại cũng chưa phải là nhu cầu của họ vì mức thu nhập rất thấp. Hơn nữa, mọi thứ đều được bao cấp, cho nên rủi ro có thể xảy ra gây thiệt hại đến tài sản và con người thì họ cũng không quan tâm đến bảo hiểm.

- Sản phẩm bảo hiểm đơn điệu và chỉ là những sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ. Vì thế, ở thời kỳ này thị trường bảo hiểm Việt Nam thực tế là thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Trong suốt một thời gian dài (gần 30 năm), Bảo Việt chỉ tung ra thị trường các sản phẩm bảo hiểm chủ yếu như hàng hoá xuất nhập khẩu và tàu thuỷ. Mãi đến những năm 80 của thế kỷ XX, một số sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm con người mới ra đời như: bảo hiểm tai nạn hành khách, bảo hiểm học sinh, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt...

- Môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm chưa đáp ứng được nhu cầu của một nền kinh tế chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hoá, tập trung, quan liêu bao cấp sang nền kinh tế thị trường. Các yếu tố và cơ sở cần thiết để phát triển thị trường bảo hiểm mang tính cạnh tranh vẫn chưa được hình thành. Chẳng hạn, cơ sở hạ tầng của nước ta giai đoạn này vẫn còn rất yếu kém và lạc hậu; thị trường tài chính nói chung vẫn chưa thoát khỏi cơ chế bao cấp, ngay cả khi nền kinh tế đã chuyển đổi được một số năm (1986 -

1993). Đặc biệt là tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế hàng năm trong giai đoạn này là chưa đáng kể, mức sống của người dân thấp và lạm phát vẫn chưa thực sự được khống chế...

Mặc dù giai đoạn này, thị trường bảo hiểm còn sơ khai và rất non trẻ, song bước đầu đã đạt được một số kết quả nhất định như: một số sản phẩm mới đã bắt đầu được hình thành, mạng lưới của Bảo Việt đã được mở rộng xuống một số tỉnh và khu vực. Doanh thu phí bảo hiểm của Bảo Việt đã tăng lên đều đặn hàng năm. Đặc biệt, ngày 17 tháng 12 năm 1989, Công ty Bảo hiểm Việt Nam được Bộ Tài chính ra Quyết định số 27/TCQĐ nâng cấp thành Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam. Từ đây, vị thế mới của một DNBH đầu tiên ở Việt Nam đã được khẳng định. Sau năm 1989 các nghiệp vụ bảo hiểm được triển khai nhiều hơn và doanh thu phí bảo hiểm tăng bình quân hàng năm của Bảo Việt khoảng 35%. Đến năm 1993, tổng tài sản tham gia bảo hiểm đã lên tới 17.000 tỷ đồng. Có thể nói, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có một nền móng ban đầu để tạo đà phát triển.

2.1.1.2. Giai đoạn từ Nghị định 100/CP của Chính phủ đến nay (từ 1994 đến nay)

Ngày 18 tháng 12 năm 1993, Chính phủ ban hành Nghị định số 100/NĐ-CP đánh dấu một bước ngoặt quan trọng của thị trường bảo hiểm. Từ đây, thị trường đã được mở cửa và thế độc quyền đã được phá vỡ. Cuối năm 1994 và những năm tiếp theo, một loạt DNBH thuộc các thành phần kinh tế đã ra đời. Đặc điểm của thị trường trong giai đoạn này là:

- Thế độc quyền trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm không còn tồn tại. Quy mô thị trường phát triển khá nhanh, với tốc độ tăng trưởng hơn 20% một năm, cao hơn tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Bên cạnh lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ mang tính truyền thống còn có hoạt động kinh doanh BHNT, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Nếu như năm 1996, trên thị

trường chỉ có 8 DNBH và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, thì đến năm 2007 con số này đã là 39 doanh nghiệp. Quy mô thị trường tăng trưởng đều đặn hàng năm. Năm 1996, doanh thu toàn thị trường chỉ đạt mức 1.356 tỷ đồng, đến năm 2007 con số này đã là 21.257 tỷ đồng (tăng hơn 15 lần so với năm 1996). Quy mô này được thể hiện ở bảng 2.1.

Bảng 2.1. Quy mô thị trường bảo hiểm Việt Nam (1996 - 2007)

Chỉ tiêu	1996	1999	2004	2005	2006	2007
1. Tổng số DNBH, TBH và MGBH	8	15	26	32	37	39
a. DNBH phi nhân thọ	6	10	14	16	20	22
b. DNBH nhân thọ	-	3	5	8	8	8
c. Doanh nghiệp TBH	1	1	1	1	1	1
d. Doanh nghiệp MGBH	1	1	6	7	8	8
2. D.thu toàn thị trường (tỷ đồng)	1.356	2.291	14.148	15.610	17.752	21.257
a. Doanh thu từ BH phi nhân thọ	1.263	1.606	4.768	5.486	6.445	8.360
b. Doanh thu từ BHNT	1	485	7.771	8.130	8.483	9.397
c. Doanh thu đầu tư	92	200	1.609	1.994	2.824	3.500

Nguồn: Kỷ yếu ngành bảo hiểm Việt Nam - 2006- Bản tin số 4 năm 2007

(Hiệp hội BHVN)

- Trình độ dân trí về bảo hiểm ngày càng được cải thiện nhanh chóng, bởi vậy khách hàng tham gia các loại hình bảo hiểm cũng ngày càng đa dạng hơn. Nếu như những năm đầu mở cửa thị trường, người dân Việt Nam hầu như chỉ biết đến loại hình BHXH, thì bắt đầu từ năm 1996 trở lại đây, không chỉ có các cơ quan, doanh nghiệp biết đến các sản phẩm BHTM, mà ngay cả người dân cũng đã bắt đầu làm quen và tìm hiểu loại hình bảo hiểm này. Khái niệm "Bảo hiểm" đã trở nên gần gũi, gắn bó với mọi người, với mọi tổ chức kinh tế - xã hội. Mặc dù quy mô của các doanh nghiệp Việt Nam còn rất khiêm tốn, song nhiều doanh nghiệp đã tham gia bảo hiểm với số tiền lên đến hàng nghìn tỷ đồng. Bên cạnh loại hình bảo hiểm con người phi nhân thọ, loại hình BHNT phát triển với tốc độ khá cao cả về doanh thu phí bảo hiểm và số lượng hợp đồng khai thác mới.

- Sản phẩm bảo hiểm nói chung, sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng đã ngày càng được đa dạng hoá và đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của các cá nhân và tổ chức trong xã hội. Tính đến nay đã có hơn 800 sản phẩm bảo hiểm được tung ra thị trường, trong đó bảo hiểm phi nhân thọ chiếm hơn 700 sản phẩm thuộc các nhóm nghiệp vụ sau:

- + Bảo hiểm sức khoẻ và tai nạn con người;
- + Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển;
- + Bảo hiểm hàng không;
- + Bảo hiểm xe cơ giới;
- + Bảo hiểm cháy nổ và các rủi ro đặc biệt;
- + Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh;
- + Bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu;
- + Bảo hiểm nông nghiệp;
- + Bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính;
- + Bảo hiểm tài sản và thiệt hại v.v...

- Sức ép cạnh tranh trên thị trường ngày một gia tăng, bởi vậy thị phần của các DNBH phi nhân thọ cũng luôn luôn biến động. Đặc điểm này ngày càng thể hiện rõ hơn khi quy mô thị trường ngày càng được mở rộng và lớn mạnh, số lượng DNBH trên thị trường ngày càng nhiều, lượng sản phẩm bảo hiểm tung ra ngày càng lớn. Chính điều này đã buộc các DNBH phi nhân thọ phải thường xuyên hoàn thiện chiến lược kinh doanh của mình, sắp xếp lại cơ cấu tổ chức bộ máy cho gọn nhẹ và hiệu quả, thường xuyên đổi mới và tiến hành đa dạng hoá sản phẩm để đáp ứng và giành giật khách hàng. Bên cạnh đó, họ còn phải chú tâm hơn đến công tác tuyển dụng, đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực, đổi mới, hoàn thiện và áp dụng những công nghệ thông tin hiện đại trong quản lý. Ngoài ra, các DNBH phi nhân thọ của Nhà nước đã phải lần lượt tiến hành cổ phần hoá để nâng cao năng lực tài chính của mình.

Điển hình nhất là các DNBH như Bảo Việt Việt Nam, Bảo Minh và Tổng Công ty Cổ phần bảo hiểm Dầu khí (PVI). Cũng do sức ép cạnh tranh ngày một tăng, cho nên khách hàng là người được hưởng lợi nhiều nhất từ các dịch vụ bảo hiểm. Họ được giảm phí bảo hiểm, được cung cấp những thông tin chính thống và minh bạch hơn, được chăm sóc chu đáo hơn. Đặc biệt là những thủ tục hành chính rườm rà đã được loại bỏ, làm cho các DNBH hoạt động ngày càng có tính chuyên nghiệp hơn.

- Môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng được hoàn thiện. Mặc dù Nghị định 100/NĐ-CP của Chính phủ là cơ sở pháp lý rất quan trọng để thị trường bảo hiểm Việt Nam chuyển mình sang một giai đoạn mới, song nó vẫn chưa được thể chế hoá bằng luật nhằm tạo điều kiện hơn nữa cho thị trường phát triển. Chính vì vậy, để đảm bảo cơ sở pháp lý đầy đủ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo hướng bình đẳng, công khai, phá vỡ mọi quy định, mọi nguyên tắc phân biệt đối xử đảm bảo phù hợp với các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế, ngày 09 tháng 12 năm 2000 Quốc hội đã thông qua Luật Kinh doanh Bảo hiểm và luật này có hiệu lực từ ngày 01 tháng 4 năm 2001. Mặc dù mới được ban hành, song Luật Kinh doanh Bảo hiểm của Việt Nam đã được các DNBH trong và ngoài nước, các tổ chức quốc tế đánh giá rất cao. Bởi nó đáp ứng được sự phát triển ổn định và phù hợp với năng lực quản lý Nhà nước về bảo hiểm.

Với những đặc điểm chủ yếu vừa nêu, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong giai đoạn này đã đạt được những kết quả rất đáng khích lệ. Tốc độ tăng trưởng cả giai đoạn đạt trung bình hơn 20%. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm đã đóng vai trò tích cực trong việc ổn định kinh tế - xã hội và đời sống nhân dân. Số tiền các DNBH phi nhân thọ chi trả bồi thường hàng năm chiếm xấp xỉ 76% số phí mà họ thu được. Điều này có ý nghĩa thiết thực giúp các cá nhân, các tổ chức ổn định đời sống, và sản xuất kinh doanh, giảm

bớt đáng kể nguồn chi từ ngân sách Nhà nước để từ đó góp phần đảm bảo an sinh xã hội. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm phát triển còn tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động, đóng góp cho ngân sách Nhà nước và huy động được một nguồn vốn đáng kể để đầu tư trở lại nền kinh tế. Thị trường bảo hiểm phát triển còn góp phần làm cho thị trường tài chính ổn định và ngày càng hoàn thiện, tạo lập thêm mối quan hệ hợp tác với các nhà bảo hiểm và các tổ chức kinh tế nước ngoài, từ đó tạo cơ sở vững chắc cho sự phát triển của những năm tiếp theo.

2.1.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam

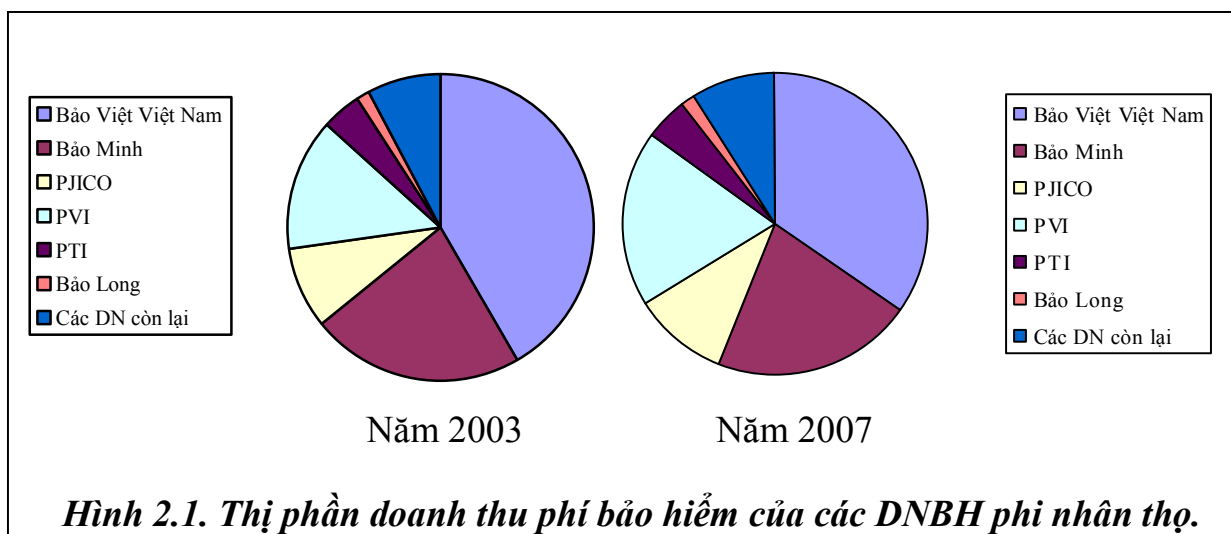
2.1.2.1. Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam

Tính đến tháng 9/2008, có 24 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đang hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Trong đó có 14 DNBH cổ phần, 04 DNBH liên doanh và 6 DNBH 100% vốn nước ngoài. Ngoài ra, đến tháng 9/2008, trên thị trường bảo hiểm Việt Nam còn có 01 doanh nghiệp TBH và 8 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, trong đó có 5 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm cổ phần và 3 doanh nghiệp môi giới 100% vốn nước ngoài. Các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm hầu hết đều hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ.

Trong 24 DNBH phi nhân thọ, chỉ có một số doanh nghiệp lớn, có tên tuổi như Bảo Việt Việt Nam; Bảo Minh; PJICO, PVI, PTI và Bảo Long v.v... Thị phần của các DNBH này có sự thay đổi qua từng năm, song vẫn luôn ở mức cao và khách hàng biết đến nhiều. Bảo Việt Việt Nam thuộc Tập đoàn tài chính - bảo hiểm Bảo Việt luôn là doanh nghiệp dẫn đầu thị trường cả về doanh thu phí bảo hiểm, số tiền bồi thường, giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế v.v... Tiếp đến là Bảo Minh - một DNBH mới được cổ phần hoá năm 2006. Đặc biệt, công ty bảo hiểm Dầu khí (PVI) tuy vẫn còn non trẻ, song thị phần

của công ty là khá lớn và liên tục duy trì ở mức trên 11%. Đến năm 2007, thị phần của PVI đã có sự bứt phá ngoạn mục đạt 19,74%, tăng gần 56% so với năm 2005. Các DNBH phi nhân thọ còn lại chỉ chiếm hơn 13% thị phần và hầu hết những doanh nghiệp nước ngoài, DNBH liên doanh vừa mới thành lập và đi vào hoạt động.

Các DNBH lớn hầu hết đều là những doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước được cổ phần hoá hoặc là các công ty cổ phần có các cổ đông sáng lập chủ yếu là các doanh nghiệp của Nhà nước, như PJICO, Bảo Minh, PTI v.v... Cùng với Bảo Việt Việt Nam và PVI, các DNBH này đều là những người khai phá, tạo dựng, dẫn dắt và đóng vai trò chủ đạo trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Bởi trước hết, họ phải thực hiện các mục tiêu và định hướng phát triển thị trường của Chính phủ là: Bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm; đẩy mạnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm, góp phần thúc đẩy và duy trì sự phát triển bền vững nền kinh tế - xã hội, ổn định đời sống nhân dân, tăng cường hiệu lực quản lý Nhà nước đối với hoạt động KDBH. Ngoài ra, các DNBH này còn đóng vai trò tham mưu, tư vấn cho các cơ quan quản lý trong việc soạn thảo, ban hành các chính sách, chế độ và các văn bản pháp quy về bảo hiểm.



Hình 2.1. Thị phần doanh thu phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ.

Nguồn: Thị trường bảo hiểm Việt Nam (2003, 2004, 2005, 2006, 2007)

**Bảng 2.2. Các DNBH phi nhân thọ
hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2007**

STT	Tên DNBH	Năm cấp giấy phép	Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	Sở hữu
1	Bảo Việt Việt Nam	1964	2.400	Nhà nước
2	Tổng Công ty cổ phần Bảo Minh	1994	1.100	Cổ phần
3	Công ty CP bảo hiểm Petrolimex (PJICO)	1995	70	Cổ phần
4	Công ty CP BH Nhà Rồng (Bảo Long)	1995	70	Cổ phần
5	Công ty bảo hiểm dầu khí (PVI)	1996	100	Nhà nước
6	Công ty LD BH Quốc tế Việt Nam (VIA)	1996	6,2 Triệu USD	Liên doanh
7	Công ty LD bảo hiểm liên hiệp (UIC)	1997	6,0 Tr. USD	Liên doanh
8	Công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện (PTI)	1998	70 tỷ	Cổ phần
9	Công ty BH tổng hợp groupama VN	2001	6,2 Triệu USD	100% vốn nước ngoài
10	Công ty LD TNHH Sam Sung - Vina (SAMSUNG - VINA)	2002	5 Triệu USD	Liên doanh
11	Công ty TNHH Châu á - NH Công thương (IAI)	2002	6 Triệu USD	Liên doanh
12	Công ty CP BH viễn đông (VASS)	2003	200 tỷ đồng	Cổ phần
13	Công ty cổ phần bảo hiểm AAA	2005	80 tỷ đồng	Cổ phần
14	Công ty TNHH BH phi nhân thọ AIG (Việt Nam)	2005	10 Triệu USD	Cổ phần
15	Công ty BH ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV)	2005	70 tỷ đồng	Nhà nước
16	Công ty bảo hiểm phi nhân thọ QBE (Úc)	2005	5 Triệu USD	100% vốn nước ngoài
17	Công ty cổ phần bảo hiểm toàn cầu (GIC)	2006	300 tỷ đồng	Cổ phần
18	Công ty CP bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agrinco)	2006	300 tỷ đồng	Cổ phần
19	Công ty cổ phần bảo hiểm Bảo Tín	2006	300 tỷ đồng	Cổ phần
20	Công ty TNHH Bảo hiểm Liberty (Liberty)	2006	5 triệu USD	100% vốn nước ngoài
21	ACE Insurance	2006	5 triệu USD	100% vốn nước ngoài
22	MIC	2006	5 triệu USD	100% vốn nước ngoài

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam - Bản tin số 4 năm 2007.

2.1.2.2. Những hoạt động kinh doanh cơ bản của các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam.

a. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc

Trong những năm vừa qua, sự gia tăng về số lượng các DNBH phi nhân thọ đã tạo ra một thị trường sôi động với hoạt động ngày càng đa dạng và phong phú. Với 11 nhóm nghiệp vụ bảo hiểm theo như cách phân loại của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các DNBH phi nhân thọ đã tiến hành đa dạng hoá thành hơn 700 sản phẩm khác nhau để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường. Trong số 11 nhóm nghiệp vụ, thì các nhóm sau đây có doanh thu cao nhất và được các doanh nghiệp chú tâm nhiều nhất, đó là:

** Nhóm nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới*

Đây là nhóm nghiệp vụ có mặt ở thị trường Việt Nam từ những năm 80 của thế kỷ XX. Nó là nhóm nghiệp vụ truyền thống được triển khai ở hầu hết các DNBH phi nhân thọ. Nhóm này, được các DNBH triển khai theo các sản phẩm:

- Bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba;
- Bảo hiểm vật chất xe cơ giới;
- Bảo hiểm lái phụ xe;
- Bảo hiểm TNDS của các chủ phương tiện vận tải hành khách;
- Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển trên xe.

Đây là những sản phẩm có thế mạnh, vì có những sản phẩm được triển khai bắt buộc theo luật định. Hơn nữa, số lượng xe cơ giới lưu hành ở Việt Nam là rất lớn và có tốc độ tăng trưởng chóng mặt. Chẳng hạn, năm 2002, cả nước chỉ có 842.138 xe ô tô và khoảng 12 triệu xe máy lưu hành; thì đến năm 2007, con số này đã là 2.286.514 xe ô tô và gần 21 triệu xe máy lưu hành. Bởi thế, doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường từ nghiệp vụ là khá cao và rất ổn định. Chẳng hạn, năm 2002, doanh thu toàn thị trường chỉ đạt 623 tỷ đồng,

đến năm 2006 lên đến 1.735 tỷ đồng, 178,4% so với năm 2002 và 27% so với năm 2005. Các doanh nghiệp có mức doanh thu cao và chiếm thị phần lớn trong nghiệp vụ này là Bảo Việt Việt Nam, Bảo Minh và Pjico. Tình hình bồi thường nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới tuy có cao hơn một số nghiệp vụ khác, song các DNBH vẫn còn lãi và mức lãi tương đối ổn định. Chẳng hạn, năm 2002, tỷ lệ bồi thường toàn thị trường là 56,25%, đến năm 2007 chỉ có 54,74%. Các DNBH thường có tỷ lệ bồi thường cao là Pjico, Bảo Việt Việt Nam, QBE. Mặc dù thị trường này ở nước ta còn rất nhiều tiềm năng, song trong quá trình triển khai cho thấy, hiện tượng trục lợi bảo hiểm diễn ra nhiều nhất ở nghiệp vụ này. Bởi thế, để nâng cao hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm, các DNBH phi nhân thọ phải có những biện pháp quyết liệt để đấu tranh với các hành vi trục lợi bảo hiểm xe cơ giới.

** Nhóm nghiệp vụ bảo hiểm tài sản và thiệt hại.*

Đây là nhóm nghiệp vụ bảo hiểm xếp thứ 2 về doanh thu phí bảo hiểm gốc trong các năm từ 2003 đến 2007. Chẳng hạn, doanh thu phí bảo hiểm tài sản và thiệt hại năm 2005 là 1.135 tỷ thì đến năm 2007 đã lên tới 1.546 tỷ. Bảo hiểm tài sản và thiệt hại được các DNBH triển khai theo những nhóm sản phẩm chủ yếu như:

- Bảo hiểm xây dựng lắp đặt;
- Bảo hiểm máy móc thiết bị;
- Bảo hiểm thiết bị điện tử;
- Bảo hiểm dầu khí....

Các DNBH phi nhân thọ có doanh thu và thị phần cao trong nhóm này là Bảo Việt Việt Nam, Bảo Minh, PVI, PTI. Bảo hiểm tài sản và thiệt hại được Bảo Việt triển khai từ năm 1988 với nghiệp vụ sản phẩm bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, doanh thu lúc đầu chỉ đạt hơn 131.000 USD. Sau một số năm triển khai, doanh thu nghiệp vụ đã tăng lên nhanh chóng và trở thành một

trong những nghiệp vụ trọng yếu của hầu hết các DNBH. Doanh thu cao, song tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ này là khá thấp so với các nghiệp vụ khác. Chẳng hạn, năm 2005, tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ là 12,4% thì năm 2007 là 13,2%. Bên cạnh loại hình bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm dầu khí, bảo hiểm thiết bị điện tử cũng rất phát triển. Đây là thế mạnh của các DNBH như PVI và PTI. Nếu như năm 2005, phí bảo hiểm gốc của nghiệp vụ bảo hiểm dầu khí chỉ đạt 468,8 tỷ đồng, bảo hiểm thiết bị điện tử là 41,1 tỷ đồng thì đến năm 2007, con số này lần lượt là 647,9 tỷ đồng và 69,5 tỷ đồng. Tỷ lệ bồi thường của cả hai nghiệp vụ năm 2007 chỉ có 21,6% và 19,3%. Bảo hiểm tài sản và thiệt hại là 1 trong những nghiệp vụ có rất nhiều tiềm năng và thế mạnh ở Việt Nam trong tương lai. Bởi vì, vốn đầu tư trong nước và nước ngoài vào Việt Nam không ngừng tăng lên hàng năm. Các công trình xây dựng lớn ngày càng nhiều và tham gia bảo hiểm tài sản và thiệt hại là rất cần thiết đối với các chủ dự án. Tuy vậy, đây là nghiệp vụ có số tiền bảo hiểm thường rất lớn, lại mang tính kỹ thuật cao, cho nên các DNBH phi nhân thọ của Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn trong các khâu đánh giá rủi ro, giám định và bồi thường tổn thất. Chính vì vậy, tỷ lệ tái bảo hiểm ra nước ngoài hàng năm thường khá lớn. Đây thực sự là một vấn đề rất khó giải quyết trong một tương lai gần đối với các DNBH trong nước.

** Bảo hiểm sức khoẻ và tai nạn con người*

Đây là nhóm nghiệp vụ được hầu hết các DNBH phi nhân thọ triển khai. Nhóm này bắt đầu từ bảo hiểm tai nạn khách hàng, sau đó Bảo Việt thiết kế thêm khá nhiều sản phẩm nữa như bảo hiểm sinh mạng cá nhân; bảo hiểm tai nạn 24/24, bảo hiểm học sinh; bảo hiểm kết hợp con người... bảo hiểm tai nạn lái phụ xe; bảo hiểm thuyền viên, bảo hiểm tai nạn khách du lịch... Nhóm nghiệp vụ này hiện đang đứng thứ ba về doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường. Nếu như năm 2005 doanh thu phí đạt 830 tỷ đồng, thì đến năm 2006

đã tăng lên 1.203 tỷ đồng, tức tăng 26,7%. Tỷ lệ chi trả tiền bảo hiểm nghiệp vụ năm 2005 là 50%, năm 2007 cũng chỉ có 51,7%. Trong số các DNBH phi nhân thọ triển khai các nghiệp vụ liên quan thì Bảo Việt, Bảo Minh và Pjico luôn đứng đầu về thị phần doanh thu phí bảo hiểm. Ví dụ năm 2006, doanh thu toàn thị trường là 977 tỷ đồng, Bảo Việt chiếm 41,6%, Bảo Minh 18,6%; Pjico 14,2%. Nếu xem xét từ năm 2003 đến năm 2006 thì thị phần của 3 DNBH này luôn có sự thay đổi giảm đi. Bởi vì, một số DNBH lúc đầu chưa thực sự chú ý đến nhóm nghiệp vụ này, nhưng từ cuối những năm 2000, họ đã bắt đầu để ý tới. Cộng thêm một số DNBH phi nhân thọ mới ra đời cũng tập trung khai thác ngay từ đầu cho nên thị phần của tất cả các DNBH luôn thay đổi qua từng năm. Bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người có đối tượng khách hàng tham gia khá đông đảo, hơn nữa các nghiệp vụ có liên quan có thể triển khai bảo hiểm theo nhóm. Vì thế, khi mức sống của người dân ngày một tăng, trình độ dân trí về bảo hiểm cao thì tiềm năng về nghiệp vụ trong tương lai là rất lớn. Thêm vào đó, khi triển khai nhóm nghiệp vụ này hầu như chưa cần đến tái bảo hiểm vì số tiền bảo hiểm trong từng sản phẩm thấp, quy luật số đông phát huy tối đa tác dụng do lượng khách hàng tham gia. Chắc chắn đây là nhóm nghiệp vụ đầy triển vọng cho tất cả các DNBH. Vấn đề thắng thua trong nghiệp vụ này chủ yếu nằm ở khâu dịch vụ chăm sóc khách hàng và phòng chống trục lợi bảo hiểm ở từng DNBH.

** Bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu*

Nhóm nghiệp vụ này mang tính truyền thống đối với lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Ngay từ khi thành lập năm 1965, Bảo Việt đã triển khai và cho đến nay phần đông các DNBH phi nhân thọ đều chú tâm đến các sản phẩm thuộc nhóm nghiệp vụ này. Tuy vậy, doanh thu hàng năm từ nghiệp vụ trên toàn thị trường vẫn còn rất khiêm tốn. Năm 2005 đạt 516 tỷ đồng, năm 2007 đạt 809 tỷ, tăng 30% so với năm 2006. Cơ cấu doanh thu

nghiệp vụ năm 2007 chỉ đạt 9,9% tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc toàn thị trường. Các DNBH có thị phần cao là PVI 275 tỷ đồng; Bảo Việt 251 tỷ đồng; Bảo Minh 130 tỷ đồng... Năm 2007, các DNBH này có thị phần giảm không đáng kể và vẫn là những doanh nghiệp mức có doanh thu cao. Tỷ lệ bồi thường toàn thị trường luôn giữ ở mức trên 50% trong giai đoạn 2003 - 2007. Tiềm năng của nhóm nghiệp vụ này được các nhà chuyên môn đánh giá rất cao, song doanh thu và cơ cấu doanh thu còn rất khiêm tốn vì 3 nguyên nhân chủ yếu sau đây:

Một là, đội tàu sông, tàu cá có tỷ lệ tham gia rất thấp (năm 2006 khoảng 3,76%). Mặc dù theo số liệu ước tính của các nhà bảo hiểm, năm 2007 trên phạm vi cả nước có khoảng 50.000 tàu sông, tàu cá, song số tàu có tham gia bảo hiểm chỉ đạt con số 1.868. Nguyên nhân chủ yếu là các chủ tàu chưa thực sự hiểu biết về nghiệp vụ, chưa thấy hết sự cần thiết và vai trò của bảo hiểm. Thêm vào đó là sự nỗ lực của các DNBH vẫn còn rất hạn chế, nhất là trong công tác tuyên truyền quảng cáo.

Hai là, những đội tàu làm nhiệm vụ vận chuyển hàng hoá mặc dù có tham gia bảo hiểm, song phạm vi bảo hiểm còn hẹp. Đặc biệt là có một số khâu trong quá trình đóng tàu chưa triển khai bảo hiểm như lắp ráp trong quá trình đóng mới, hạ thủy con tàu... Trong khi đó, nhu cầu về bảo hiểm trong những khâu này vẫn rất lớn đối với các doanh nghiệp đóng tàu.

Ba là, sự phối hợp giữa các cơ sở đóng tàu, các chủ tàu và các nhà bảo hiểm chưa thực sự gắn kết. Tỷ lệ bồi thường trong một số năm gần đây là khá cao, trong khi đó tình trạng hạ phí để cạnh tranh giữa các DNBH vẫn diễn ra tương đối phổ biến.

** Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển*

Đây cũng là nghiệp vụ truyền thống của ngành bảo hiểm Việt Nam. Tuy nhiên, doanh thu phí bảo hiểm vẫn rất khiêm tốn chỉ chiếm 7,9% doanh

thu phí bảo hiểm toàn thị trường năm 2007. Trong số 22 DNBH phi nhân thọ năm 2007, đã có tới 15 doanh nghiệp triển khai nghiệp vụ này. Song thị phần nghiệp vụ vẫn chỉ tập trung ở một số DNBH lớn như Bảo Việt, Bảo Minh, Pjico và PVI. Một thực tế cho thấy, kim ngạch hàng hoá xuất nhập khẩu của nước ta hàng năm là khá cao và tăng trưởng liên tục, nhưng tỷ lệ kim ngạch hàng hoá xuất nhập khẩu tham gia bảo hiểm còn rất thấp. Chẳng hạn, năm 2003 tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 19,8 tỷ đô la, kim ngạch nhập khẩu đạt 24,9 tỷ đô la, năm 2007 những con số tương ứng là 48 tỷ đô la và 59 tỷ đô la. Tính chung, mức tăng trưởng bình quân trong giai đoạn này là 23,6% đối với xuất khẩu và 22,8% đối với nhập khẩu. Thế nhưng, tỷ lệ tham gia bảo hiểm chỉ đạt mức bình quân 24,1% đối với kim ngạch nhập khẩu và 4,9% đối với kim ngạch xuất khẩu. Hàng hoá vận chuyển nội địa cũng có tình trạng tương ứng, chỉ có hơn 27% tham gia bảo hiểm trong tổng giá trị hàng hoá vận chuyển trong nước. Nguyên nhân của tình trạng này thì có nhiều, song phải kể đến hai nguyên nhân chủ yếu như:

- Các DNBH Việt Nam chưa thực sự cạnh tranh được với các DNBH nước ngoài. Mặc dù đối với hàng nhập khẩu, chúng ta có rất nhiều lợi thế trong đàm phán về mua bảo hiểm và giành quyền thuê tàu, song chất lượng dịch vụ này của chúng ta còn nhiều yếu kém trong cả lĩnh vực bảo hiểm và lĩnh vực giao nhận trong ngoại thương. Yếu kém về thương hiệu, yếu kém cả về kỹ năng đàm phán, yếu kém cả về chất lượng từng loại dịch vụ...

- Cơ cấu các mặt hàng nhập khẩu luôn thay đổi theo hướng các mặt hàng có tỷ lệ thấp được nhập khẩu ngày càng nhiều hơn. Trong đó, mặt hàng xăng dầu có tác động mạnh nhất về chúng được nhập ngày càng nhiều hơn, trong khi đó tỷ lệ phí bảo hiểm của mặt hàng này ngày càng có xu hướng hạ thấp.

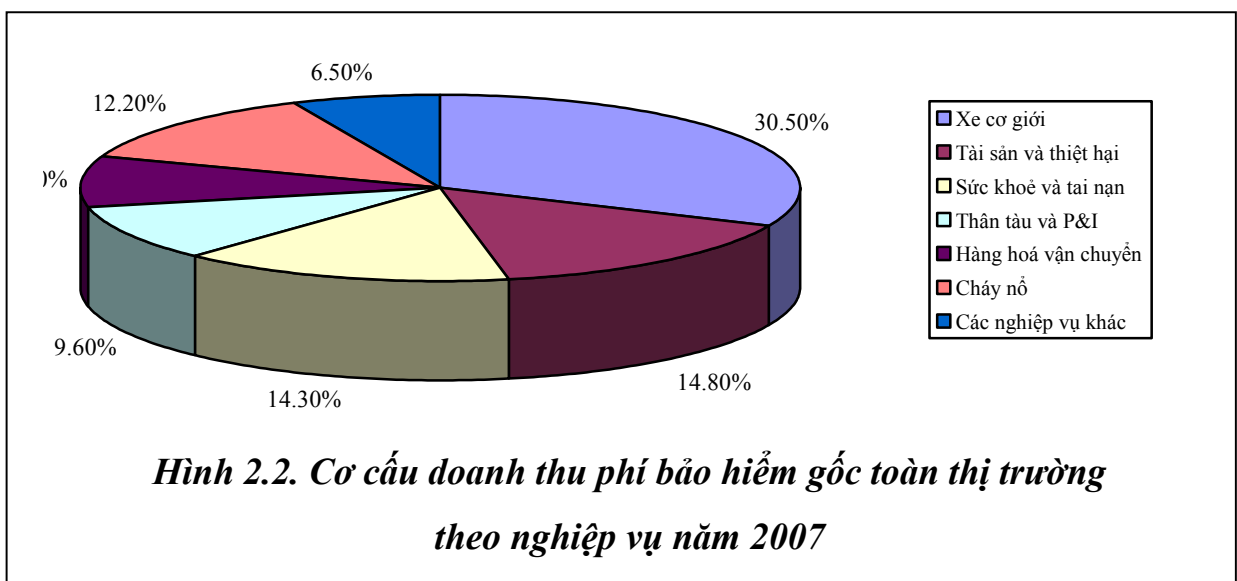
Trong xu hướng hội nhập quốc tế hiện nay, dù sao đây vẫn là nghiệp vụ

còn rất nhiều tiềm năng đối với các DNBH trong nước.

** Bảo hiểm cháy nổ*

Nghiệp vụ bảo hiểm này cũng được triển khai khá sớm ở Việt Nam và được tất cả các DNBH phi nhân thọ quan tâm ngay sau khi mới thành lập. Doanh thu nghiệp vụ năm 2006 đạt 614 tỷ đồng, năm 2007 đạt 1022 tỷ, tăng 26,5% so với năm 2006. Nghiệp vụ này ra đời có vai trò đặc biệt quan trọng đối với các tổ chức kinh tế - xã hội trong điều kiện hiện nay. Bởi lẽ, quy mô sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng lớn, chủng loại hàng hoá về tài sản ngày càng đa dạng, cho nên nguy cơ cháy nổ là rất lớn và thiệt hại thật khó lường. Chỉ tính riêng trong giai đoạn từ 2003 đến 2007, cả nước xảy ra 5.800 vụ cháy nổ lớn nhỏ, điển hình nhất trong số đó là công ty giấy Pou Yen bị cháy ngày 03/03/2004, tổng tổn thất là 3.400.000 USD; Hay ngày 06/06/2005 công ty Hoà Phát sản xuất đồ nội thất bị cháy thiệt hại 636.942 USD... Nhận thức được sự cần thiết phải tham gia bảo hiểm cháy nổ, cho nên từ năm 2003 đến nay kết quả khai thác của nghiệp vụ này của các DNBH là rất khả quan, số đơn bảo hiểm cháy nổ được cấp ngày càng nhiều, tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ toàn thị trường bình quân giai đoạn này là 29,6%. Có thể nói, đây là nghiệp vụ bảo hiểm có rất nhiều tiềm năng trong thời gian tới đối với tất cả các DNBH phi nhân thọ. Bởi vì, khi kinh tế phát triển, số lượng các doanh nghiệp ra đời ngày càng nhiều, nhận thức của người dân về bảo hiểm ngày càng cao thì tiềm năng là rất lớn. Theo số liệu thống kê của Bộ Kế hoạch Đầu tư, bình quân giai đoạn 2003 - 2007, mỗi năm có thêm 5.000 doanh nghiệp mới ra đời, trong khi đó tỷ lệ các doanh nghiệp tham gia bảo hiểm cháy nổ rất thấp, chủ yếu là các doanh nghiệp liên doanh và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Các cơ sở sản xuất tư nhân hầu như chưa biết đến bảo hiểm cháy nổ. Tuy nhiên, làm thế nào để khai thác và phát huy được tiềm năng này lại là vấn đề đặt ra đối với các DNBH.

Ngoài những nghiệp vụ chủ yếu nói trên, trong những năm qua, các DNBH phi nhân thọ còn triển khai nhiều nghiệp vụ bảo hiểm khác như: Bảo hiểm trách nhiệm chung, bảo hiểm thiệt hại kinh doanh, bảo hiểm nông nghiệp... Tuy nhiên, doanh thu và cơ cấu doanh thu của những nghiệp vụ này còn rất khiêm tốn. Hy vọng rằng, với một thị trường cạnh tranh quyết liệt như hiện nay, các DNBH sẽ ngày càng quan tâm nhiều hơn đến những nghiệp vụ bảo hiểm này.



Nguồn: (Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam - Báo Thương mại) - Bản tin số 4/2007

b. Hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm

Hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm và hoạt động KDBH thực chất là một, song do đặc thù của lĩnh vực này cho nên luận án trình bày thành một phần riêng để dễ theo dõi. Có thể nói, TBH là "xương sống" trong hoạt động KDBH, nhất là đối với các DNBH phi nhân thọ. Bởi vì, các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ thường có số tiền bảo hiểm hoặc giá trị bảo hiểm rất lớn, trong khi đó khả năng tài chính của họ các DNBH đôi khi lại có hạn. Hơn nữa, do tính chất đồng nhất của rủi ro và sự biến thiên về số tiền bảo hiểm đối

với một loại rủi ro nào đó lại rất cao, cho nên các DNBH phải phân tán rủi ro bằng TBH. Trong những năm vừa qua, do thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp mang tính chiến lược để phát triển thị trường bảo hiểm nói chung và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng, năng lực tài chính, năng lực kinh doanh của các DNBH phi nhân thọ nước ta tăng lên đáng kể. Công tác đánh giá rủi ro và đề phòng hạn chế tổn thất của các doanh nghiệp được cải thiện rất nhiều. Điều này đã giúp thị trường nâng cao được mức phí giữ lại ở hầu hết các nghiệp vụ bảo hiểm có thực hiện tái bảo hiểm. Thực tế này được thể hiện ở bảng 2.3.

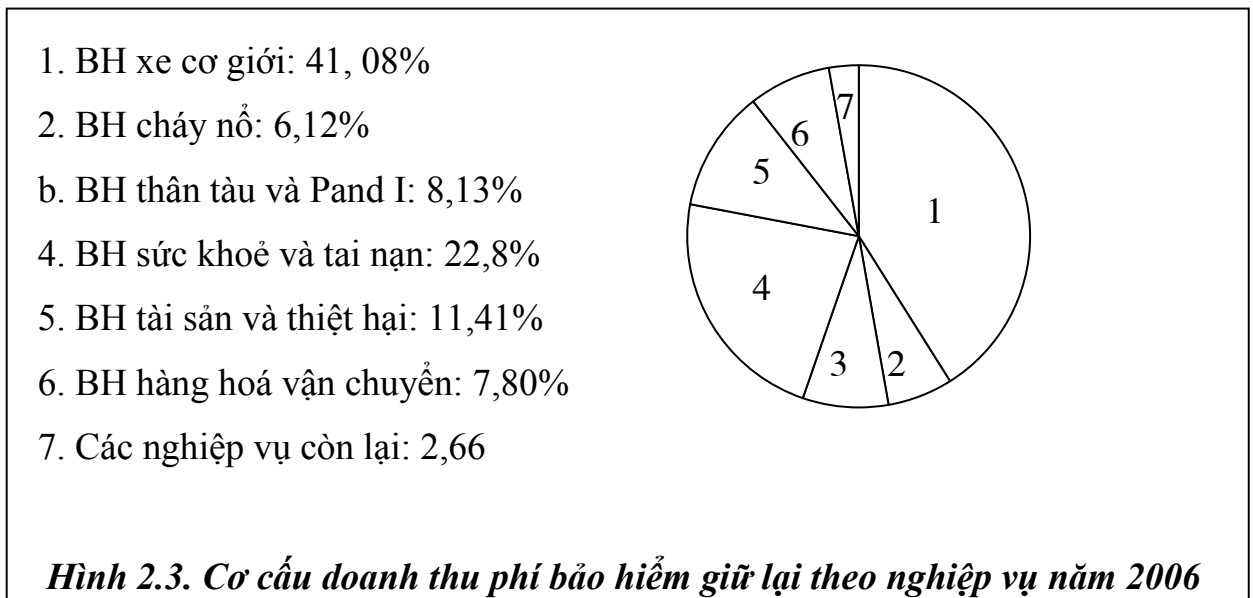
Bảng 2.3. Doanh thu phí bảo hiểm và tỷ lệ giữ lại một số nghiệp vụ chủ yếu (2005 - 2006)

Nghiệp vụ bảo hiểm	2005			2006		
	DT phí BH gốc (tỷ đ)	DT phí BH giữ lại (tỷ đ)	Tỷ lệ giữ lại (%)	DT phí BH gốc (tỷ đ)	DT phí BH giữ lại (tỷ đ)	Tỷ lệ giữ lại (%)
1. Bảo hiểm thân tàu	516	333	64,5	637	342	53,7
2. Bảo hiểm cháy nổ	527	249	47,2	614	257	41,8
3. Bảo hiểm xe cơ giới	1.610	1.518	94,2	1.735	1.728	99,5
4. Bảo hiểm hàng không	301	9	2,9	332	12	3,6
5. Bảo hiểm HH v. chuyên	437	342	78,2	508	328	64,5
6. Bảo hiểm TS và t.hại	1.104	500	45,3	1.319	480	36,4
7. BH s.khoẻ và tai nạn	830	821	98,9	977	969	99,1
Toàn thị trường	5.535	3.992	75,0	6.445	5.229	81,1

Nguồn: Kỷ yếu ngành bảo hiểm - Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam - Báo thương mại

Qua bảng 2.3 có thể thấy, mức phí giữ lại toàn thị trường năm 2006 là 5.229 tỷ đồng, tăng 29,3% so với năm 2005. Hầu hết các nghiệp vụ bảo hiểm

đều có mức phí giữ lại cao hơn năm 2005, như nghiệp vụ thân tàu và P and I; nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới; nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe và tai nạn. Duy chỉ có 2 nghiệp vụ: bảo hiểm hàng hoá vận chuyển, bảo hiểm tài sản và thiệt hại có mức phí giữ lại giảm so với năm 2005. Tỷ lệ giữ lại tính chung toàn thị trường tăng từ 75,0% năm 2005 lên 81,1% năm 2006. Sự thay đổi nhiều về tỷ lệ phí giữ lại giữa các nghiệp vụ đã làm cho cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm giữ lại theo nghiệp vụ năm 2006 có biến động khá lớn so với cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm gốc.



*Nguồn: Kỷ yếu ngành bảo hiểm Việt Nam (HH bảo hiểm Việt Nam -
Báo thương mại)*

Từ kết quả ở bảng 2.3 và hình 2.3 cho thấy, để đảm bảo an toàn và ổn định trong kinh doanh, các DNBH phi nhân thọ đã rất chú tâm đến hoạt động tái bảo hiểm. Vấn đề này, không chỉ giúp họ đảm bảo kinh doanh ổn định, mà thực chất còn là đảm bảo quyền lợi cho khách hàng và cho toàn bộ nền kinh tế.

Trong tổng doanh thu phí bảo hiểm, phí nhận tái bảo hiểm từ thị trường nước ngoài tăng từ 98 tỷ đồng năm 2005 lên 112 tỷ đồng năm 2006. Phí

nhượng TBH ra nước ngoài giảm từ 1.641 tỷ đồng năm 2005 xuống 1.328 tỷ đồng năm 2006. Những con số này cho thấy, phần nhận tái bảo hiểm từ thị trường nước ngoài của DNBH phi nhân thọ Việt Nam là không đáng kể, mà chủ yếu là nhượng TBH.

c. Hoạt động đầu tư tài chính.

Đối với mỗi DNBH, hoạt động đầu tư tài chính có vị trí hết sức quan trọng và luôn mang lại phân lợi nhuận hàng năm rất cao cho họ. Nguồn vốn đầu tư của DNBH phi nhân thọ chủ yếu là vốn nhàn rỗi từ các quỹ dự phòng nghiệp vụ và vốn chủ sở hữu. Các quỹ dự phòng nghiệp vụ ở đây bao gồm 3 loại: dự phòng phí bảo hiểm, dự phòng bồi thường và dự phòng dao động lớn. Phương thức trích lập các loại dự phòng này cho từng nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ được thực hiện theo các văn bản pháp quy của Nhà nước (như: Nghị định 43/2001/NĐ-CP quy định về nghĩa vụ trích lập các quỹ dự phòng nghiệp vụ trong kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ; Thông tư 94/2004/TT-BTC ngày 19/10/2004 hướng dẫn thi hành Nghị định 43/NĐ-CP v.v...). Còn vốn chủ sở hữu mang đi đầu tư chỉ chiếm một phần nhỏ, vì phần lớn nguồn vốn này là nằm ở tài sản cố định và các loại tài sản khác của DNBH. Những tài sản này không thể trực tiếp mang đi đầu tư để sinh lời. Như vậy, có thể nói nguồn vốn đầu tư của các DNBH phi nhân thọ chủ yếu là vốn nhàn rỗi từ các quỹ dự phòng nghiệp vụ. Tùy theo mỗi loại hình DNBH mà hình thức tổ chức đầu tư cũng khác nhau. Có thể là thành lập một bộ phận chuyên trách để tiến hành đầu tư; hoặc uỷ thác đầu tư qua các tổ chức tài chính - tín dụng. Đây là 2 hình thức khá phổ biến đối với các DNBH phi nhân thọ Việt Nam. Còn danh mục đầu tư, các DNBH phải thực hiện theo Nghị định 43/2001/NĐ-CP như: mua trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp, cổ phiếu, kinh doanh bất động sản v.v... Thực trạng này được thể hiện ở bảng 2.4.

Bảng 2.4. Cơ cấu vốn đầu tư của các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam theo danh mục đầu tư (2003 - 2007)

(Đơn vị: %)

Danh mục đầu tư	2003	2004	2005	2006	2007
1. Tiền gửi ngân hàng	77,7	72,2	67,0	61,3	51,2
2. Trái phiếu Chính phủ	2,8	6,0	7,7	7,1	6,8
3. Góp vốn kinh doanh	10,2	12,1	7,4	8,2	9,6
4. Đầu tư khác	9,3	9,7	19,7	23,4	32,4
Tổng số	100	100	100	100	100

Nguồn: Tính toán từ các báo cáo tài chính của các DNBH phi nhân thọ

Bảng 2.4 cho thấy, cơ cấu vốn đầu tư theo các danh mục đã dần dần có những thay đổi cơ bản. Mặc dù phần lớn nguồn vốn được đem gửi ở các ngân hàng thương mại, song tỷ trọng này lại giảm dần từ 77,7% năm 2003 xuống 51,2% năm 2007. Ngược lại số vốn đem đầu tư vào những danh mục khác lại có tỷ trọng ngày càng cao và tăng lên nhanh chóng. Điều này lý giải bởi thị trường chứng khoán Việt Nam đã dần dần sôi động, nhất là từ cuối năm 2006. Chính vì thế, nguồn vốn mà các DNBH mang đi đầu tư vào loại thị trường này ngày càng tăng. Đây là tín hiệu vui cho các DNBH và cho cả lĩnh vực kinh doanh chứng khoán mà họ đã trông đợi từ lâu. Tỷ trọng nguồn vốn đầu tư vào trái phiếu Chính phủ và góp vốn kinh doanh chiếm tỷ trọng thấp và không có sự biến động lớn. Nhìn vào cơ cấu danh mục đầu tư qua các năm cho thấy, độ an toàn và tính thanh khoản của hoạt động đầu tư của các DNBH phi nhân thọ là khá cao. Ngay cả năm 2007 cơ cấu vốn đầu tư vào trái phiếu Chính phủ và gửi ở ngân hàng vẫn chiếm tỷ trọng tuyệt đối là 58,4%. Chắc chắn rằng, cơ cấu vốn đầu tư của các DNBH phi nhân thọ sẽ còn có sự thay đổi nhiều.

2.2. HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

2.2.1. Thực trạng sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ

Trong hoạt động kinh doanh, mỗi DNBH phi nhân thọ đều xác định rõ định hướng chiến lược của mình với các mục tiêu tổng quát, tôn chỉ hành động kinh doanh của mỗi DNBH đều được thể hiện ở một trong những chỉ tiêu tổng quát nhất đó là doanh thu phí bảo hiểm.

Chỉ tiêu này được tính toán trên cơ sở phí bảo hiểm gốc của tất cả các nghiệp vụ, phí nhận tái bảo hiểm và phí nhượng tái bảo hiểm. Cụ thể:

$$\text{Doanh thu phí bảo hiểm} = \text{Phí bảo hiểm gốc} - \text{Phí nhượng tái bảo hiểm} + \text{Phí nhận tái bảo hiểm}$$

Doanh thu phí bảo hiểm của một số DNBH phi nhân thọ được thể hiện ở bảng số 2.5.

Bảng 2.5. Doanh thu phí bảo hiểm của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007)

Đơn vị: Tỷ đồng

Doanh nghiệp bảo hiểm	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	1.277,1	1.862,3	2.113,4	1.860,6	1.940,1
2. Bảo Minh	603,2	973,8	1.158,2	966,9	1.136,7
3. Pjico	265,8	489,3	605,7	550,8	702,6
4. PVI	138,1	198,8	243,8	341,8	567,0
5. PTI	99,7	124,4	161,5	226,4	249,1
Toàn thị trường	2.598,2	3.817,2	4.715,5	4.382,2	5.429,8

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của các công ty 2003 - 2007)

Số liệu bảng 2.5 cho thấy, phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường có

tốc độ tăng trưởng rất nhanh, nếu như năm 2003 mới chỉ đạt 2.598,2 tỷ đồng thì đến năm 2007 con số này đã là 5.429,8 tỷ đồng, tăng hơn 2 lần so với năm 2003. Trong số 5 Công ty nói trên, PVI có tốc độ tăng trưởng cao nhất với hơn 4 lần trong giai đoạn 2003-2007, tiếp đến là PTI. Sở dĩ doanh thu phí bảo hiểm có tốc độ tăng trưởng cao là vì những nguyên nhân cơ bản sau đây:

Thứ nhất, vốn đầu tư trong nước và nước ngoài trong giai đoạn này tăng khá nhanh do chính sách đầu tư của Nhà nước rất thông thoáng và cởi mở. Chính vì vậy, một số nghiệp vụ bảo hiểm có điều kiện phát triển, như: Nghiệp vụ bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt, Bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm hàng hải, hàng không... Theo số liệu thống kê của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, năm 2003 đã có tới hơn 90,9% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam tham gia bảo hiểm, con số này đến năm 2007 là 93,7%. Hay năm 2003 có 41,27% tổng giá trị đầu tư cho ngành dầu khí tham gia bảo hiểm, đến năm 2007 con số này đã lên tới 64,8%...

Thứ hai, nhận thức của người dân và của các doanh nghiệp trong nền kinh tế về vai trò của bảo hiểm đã được nâng lên rất nhiều. Nếu như trước đây họ còn nhầm lẫn giữa các loại hình bảo hiểm và không thấy hết sự cần thiết phải tham gia bảo hiểm, thì nay họ đã phân biệt được tương đối rõ thế nào là bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, thế nào là bảo hiểm thương mại và sự khác nhau cũng như vai trò của mỗi loại hình trong đời sống kinh tế xã hội. Do nhận thức về bảo hiểm ngày một cao hơn cho nên các nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm tai nạn và sức khỏe, bảo hiểm trách nhiệm dân sự đã có đất để phát triển.

Thứ ba, do mức sống của người dân từng bước được cải thiện rõ rệt, thu nhập của họ ngày một tăng, đây không chỉ là điều kiện để BHNT ra đời và phát triển mà còn là nguyên nhân chính giúp họ tham gia các nghiệp vụ bảo hiểm con người phi nhân thọ, như: Bảo hiểm học sinh, bảo hiểm tai nạn hành

khách, bảo hiểm TNDS của chủ sử dụng lao động.v.v...

Thứ tư, thị trường bảo hiểm ngày càng có sự cạnh tranh khốc liệt, để nâng cao năng lực cạnh tranh buộc các DNBH phải tăng cường tiềm lực tài chính, cải tiến công nghệ quản lý, thiết kế và hoàn thiện sản phẩm, nhất là những sản phẩm bảo hiểm mới. Từ đó đã làm cho thị trường sôi động hơn, thị phần của các Công ty luôn có sự biến động. Có thể nói, đây là nguyên nhân rất cơ bản và trực tiếp thúc đẩy các DNBH phi nhân thọ mở rộng và tìm kiếm thị trường, mạnh dạn đầu tư khai thác những thị trường mới, những nghiệp vụ bảo hiểm mới, như: Bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm du lịch, bảo hiểm gián đoạn kinh doanh và thu nhập kinh doanh... Và cũng từ đó đã làm cho doanh thu phí bảo hiểm tăng rất nhanh trong những năm vừa qua.

Thứ năm, do kỹ thuật quản lý và năng lực tài chính của các DNBH phi nhân thọ đã được cải thiện nhất định dẫn đến phí nhận tái bảo hiểm có xu hướng gia tăng và phí nhượng tái bảo hiểm ra nước ngoài có hướng giảm đi cả về số tương đối và tuyệt đối. Đây là cơ sở quan trọng để các DNBH nâng cao mức phí giữ lại. Chẳng hạn, tại Công ty bảo hiểm dầu khí năm 2003 phí nhượng tái bảo hiểm là 425,1 tỷ đồng (Tỷ lệ phí nhượng tái là 79,29%; tỷ lệ phí giữ lại chỉ có 20,71%), đến năm 2004 con số này là 403,5 tỷ đồng (tỷ lệ phí nhượng tái chỉ còn lại 73%, tỷ lệ phí giữ lại đã tăng lên 27%). Ở Pjico cũng tương tự, năm 2003 tỷ lệ phí nhượng tái bảo hiểm là 26,8% (90,0 tỷ đồng so với 335,6 tỷ đồng phí bảo hiểm gốc), đến năm 2004 con số này giảm xuống còn 24,5% (147 tỷ đồng so với 599,7 tỷ đồng phí bảo hiểm gốc).

Với số phí thu được, các DNBH phi nhân thọ đã sử dụng như thế nào?

a. Sử dụng phí bảo hiểm để bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm.

Bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm là trách nhiệm của các DNBH đối với khách hàng. Bởi vậy, đây là mục đích chính trong quá trình sử dụng phí của các DNBH. Trong tổng chi hoạt động kinh doanh của một DNBH phi

nhân thọ, chi bồi thường thường chiếm tỷ trọng lớn nhất. Quản lý chặt chẽ khoản chi này sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của DNBH. Chỉ tiêu này được tính toán trên cơ sở số tiền bồi thường và chi trả bảo hiểm đã trả và số tiền thu bồi thường từ tái bảo hiểm và đời người thứ ba. Kết quả này của các DNBH phi nhân thọ đang hoạt động trên thị trường Việt Nam được thể hiện ở bảng 2.6.

Bảng 2.6. Số tiền bồi thường thực tế của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007)

Đơn vị: Tỷ đồng

Doanh nghiệp bảo hiểm	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	589,2	773,9	914,8	955,3	1.058,0
2. Bảo Minh	232,5	277,8	298,5	568,9	618,4
3. Pjico	114,7	222,4	256,8	358,7	321,9
4. PVI	15,3	28,6	34,5	77,8	151,7
5. PTI	46,8	57,7	60,4	100,6	126,2
Toàn thị trường	1.012,1	1.217,5	1.576,1	2.214,0	2.517,1

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của các công ty 2003 - 2007)

Số liệu bảng 2.6 cho thấy, số tiền bồi thường thực tế trong giai đoạn 2003 - 2007 đã tăng gấp ba lần. Trong đó, Pjico đã tăng hơn gần 3 lần (321,9 so với 114,7 tỷ đồng) và PTI tăng hơn 3 lần (126,2 tỷ đồng so với 46,8 tỷ đồng). Trong số các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ mà các DNBH nói trên triển khai trong 6 năm qua, có một số nghiệp vụ tình hình tồn thất hầu như không có biến động lớn như: Nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển, nghiệp vụ bảo hiểm xây dựng và lắp đặt...

Tuy nhiên, tình hình tồn thất lại diễn ra hết sức phức tạp ở các nghiệp

vụ bảo hiểm tàu thủy, bảo hiểm cháy nổ. Theo số liệu thống kê của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam năm 2004, số tiền tổn thất trong nghiệp vụ bảo hiểm tàu thủy của một số Công ty đã vượt quá mức phí bảo hiểm thu được. Bảo hiểm dầu khí đã xảy ra 10 vụ tổn thất với tổng số tiền tổn thất ước tính khoảng 9 triệu đô la Mỹ. Bảo hiểm hàng không, mặc dù không có tổn thất lớn, song chỉ với các vụ tổn thất nhỏ và tổng số tiền bồi thường cũng đã lên tới 7,1 triệu đô la Mỹ. Riêng nghiệp vụ bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt, năm 2004 là năm có tình hình tổn thất nhiều nhất với các vụ cháy lớn thuộc phạm vi bảo hiểm như: Cháy nhà máy giấy Pon Yuen và cháy nhà máy Tiu - Co của Đài Loan. Hay tháng 10 năm 2004 cháy Công ty Phú Thành với số tiền bồi thường đã lên tới gần 1 triệu đô la Mỹ... Tỷ lệ tổn thất phải bồi thường của nghiệp vụ bảo hiểm cháy toàn thị trường năm 2004 đã lên tới hơn 60%, đây là tỷ lệ cao nhất trong vòng 10 năm qua ở Việt Nam và cũng là tỷ lệ cao so với thị trường bảo hiểm khu vực và Quốc tế. Với những nghiệp vụ bảo hiểm như thế này đòi hỏi các DNBH cần phải quan tâm nhiều hơn đến công tác quản lý rủi ro, công tác giám định bồi thường, đặc biệt là vấn đề nhận và nhượng tái bảo hiểm. Ngoài ra, có một số nghiệp vụ bảo hiểm trọng yếu (như: bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm tai nạn, và sức khỏe...) có tỷ lệ bồi thường cũng khá cao, mà nguyên nhân chủ yếu lại là trục lợi bảo hiểm. Theo nhận định của một số chuyên gia trong ngành, nếu vấn đề này không được chấn chỉnh sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

b. Trích lập dự phòng nghiệp vụ

Trên cơ sở luật kinh doanh bảo hiểm và Nghị định 43/2001/NĐ-CP của Chính phủ Quy định chế độ tài chính đối với các DNBH, Bộ Tài chính đã ban hành các thông tư hướng dẫn các DNBH trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Các loại dự phòng và phương pháp trích lập nhìn chung đều giống với các nước khác trong khu vực. Tính đến ngày 31 tháng 12 hàng

năm, kết quả trích lập của các DNBH phi nhân thọ được thể hiện ở bảng 2.7.

Bảng 2.7. Tình hình trích lập dự phòng nghiệp vụ của một số DNBH phi nhân thọ Tính đến ngày 31 tháng 12 hàng năm (2003- 2007)

Đơn vị Tính : Tỷ đồng

Doanh nghiệp bảo hiểm	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	886	1.268	1.477	1.444	1895
2. Bảo Minh	700	670	790	676	635
3. Pjico	194	280	393	353	412
4. PVI	120	175	222	345	428
5. PTI	152	217	215	310	310
Toàn thị trường	2.417	2.949	3.099	3.489	4.333

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm của các công ty 2003 - 2007)

Dự phòng nghiệp vụ có nguồn gốc từ phí bảo hiểm giữ lại (Tức được tính ra từ phí bảo hiểm giữ lại). Thông thường số tiền này biến động hàng năm tỷ lệ thuận với số phí bảo hiểm mà các DNBH phi nhân thọ giữ lại. Đây là một trong những khoản chi lớn có tính bắt buộc mà DNBH phải tính đến trong quá trình sử dụng phí. Nếu việc trích lập đúng phương pháp theo các văn bản hướng dẫn của Bộ tài chính sẽ giúp cho công tác kiểm tra giám sát được dễ dàng, thuận lợi vì mục đích đảm bảo khả năng thanh toán cho các DNBH và quyền lợi của khách hàng. Tuy nhiên, đây cũng là một công cụ hữu hiệu để các DNBH phi nhân thọ điều chỉnh kết quả kinh doanh hàng năm. Bởi vì, đã là một khoản chi, nếu doanh nghiệp trích lập cao sẽ làm giảm mức lợi nhuận và ngược lại. Rõ ràng đây là một vấn đề rất nhạy cảm. Từ năm 2005 trở về trước, việc trích lập dự phòng nghiệp vụ được quy định bằng một tỷ lệ phần trăm so với doanh thu phí bảo hiểm. Việc quy định này là tương đối dễ

dàng và cũng rất dễ kiểm tra, giám sát. Song nếu tần suất xuất hiện rủi ro và tổn thất có biến động lớn, mức độ biến thiên về số tiền bảo hiểm liên quan đến đối tượng được bảo hiểm trong từng nghiệp vụ ngày càng tăng thì việc quy định trên là chưa hợp lý. Vấn đề mấu chốt là bản thân mỗi DNBH phải xây dựng cho mình một phần mềm để cập nhật số liệu thống kê lịch sử về rủi ro và tổn thất để từ đó có được một giải pháp trích lập thích hợp. Để thấy được rõ hơn về vấn đề này từ bảng 2.7 có thể tính thêm số tiền trích lập sử dụng, chưa sử dụng hoặc sử dụng không đủ để bồi thường tổn thất ở bảng 2.8.

Bảng 2.8. Tình hình sử dụng số tiền trích lập dự phòng nghiệp vụ hàng năm của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007)

Đơn vị: Tỷ đồng

Doanh nghiệp bảo hiểm	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	194	282	309	368	406
2. Bảo Minh	224	-	120	126	157
3. Pjico	59	86	113	116	123
4. PVI	10	55	47	58	69
5. PTI	62	-	113	89	91
Toàn thị trường	601	532	865	916	1.034

Nguồn: Được tính toán từ bảng 2.7.

Số liệu ở bảng 2.8 cho thấy, việc trích lập dự phòng nghiệp vụ, đặc biệt là dự phòng dao động lớn có ý nghĩa vô cùng quan trọng và là một khoản chi không thể thiếu đối với mỗi DNBH. Nếu mọi việc diễn ra bình thường thì số tiền trích lập năm sau luôn lớn hơn năm trước do phạm vi kinh doanh của các DNBH ngày càng mở rộng, phí bảo hiểm thu được ngày càng tăng. Tuy nhiên, nếu có những biến động lớn mà việc trích lập lại quá thấp thì số trích lập hàng năm sẽ không đủ để chi bồi thường. Điển hình là năm 2004 của Bảo

Minh và Công ty cổ phần Bảo hiểm bưu điện (PTI) số tiền trích lập trong năm không đủ để chi bồi thường. Nếu không có số tiền trích lập từ những năm trước tồn tích lại các công ty này sẽ mất khả năng thanh toán.

c. Chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Để hoạt động kinh doanh bảo hiểm diễn ra bình thường, các DNBH phi nhân thọ còn phải thực hiện rất nhiều khoản chi khác nhau. Ngoài 2 khoản chi lớn là bồi thường và trích lập dự phòng nghiệp vụ, họ còn phải chi lương cán bộ công nhân viên, khấu hao TSCĐ, chi phí quản lý, chi đề phòng và hạn chế tổn thất... Những khoản chi phí này được quản lý chặt chẽ hay lỏng lẻo, cao hay thấp đều có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh, hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm mà khách hàng đã tin tưởng, phó thác cho DNBH quản lý và sử dụng

Bảng 2.9. Tổng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở một số DNBH phi nhân thọ 2003-2007

Đơn vị: Tỷ đồng

Doanh nghiệp BH	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	946	1.472	1.614	1.697	1.723
2. Bảo Minh	434	611	806	630	721
3. Pjico	151	284	379	361	395
4. PVI	85	110	137	178	189
5. PTI	67	81	119	122	127
Toàn thị trường	1.814	2.901	3.242	3.417	4.059

(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của các DNBH (2003 - 2007))

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng là hai khoản chi

rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Bởi vậy, hai khoản chi này cũng được thể hiện rất rõ trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm của các DNBH. Chi phí bán hàng thường chiếm một tỷ trọng khá lớn trong tổng chi, vì lẽ sản phẩm bảo hiểm mà các doanh nghiệp bán trên thị trường là sản phẩm đặc biệt. Tính chất đặc biệt thể hiện ở chỗ, đó là sản phẩm vô hình gắn chặt với yếu tố rủi ro được bảo hiểm. Ngoài ra, chúng còn là những sản phẩm "không mong đợi" có nghĩa là khách hàng đã mua sản phẩm nhưng đều không mong muốn rủi ro xảy ra để được DNBH bồi thường. Thế nhưng, rủi ro vẫn có thể xảy ra bất cứ lúc nào và ở đâu, vì thế sản phẩm của thị trường bảo hiểm được xếp vào nhóm sản phẩm "Được bán chứ không phải được mua". Nói cách khác sản phẩm bảo hiểm là loại sản phẩm của "Nhu cầu thụ động". Người tiêu dùng ít khi chủ động tìm mua mà chỉ mua sau khi có những nỗ lực Marketing của người bán. Đó là lý do cơ bản làm cho chi phí bán hàng của các DNBH thường rất lớn và cần thiết phải xem xét tình hình sử dụng cũng như hiệu quả của loại chi phí này. Ngoài chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng cần phải được xem xét khi nghiên cứu hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Cũng giống như các doanh nghiệp khác trong nền kinh tế, để nâng cao hiệu quả kinh doanh các DNBH cần phải tối ưu hóa khoản chi phí này và xu hướng chung là nó phải được giảm đi cả về tỷ trọng và số tiền thực chi. Trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, chi phí bán hàng thường bao gồm các khoản chi như: Hoa hồng đại lý và môi giới bảo hiểm, chi phí tổ chức hội nghị khách hàng, chi tuyên truyền quảng cáo, các khoản chi hỗ trợ khai thác... Còn chi phí quản lý doanh nghiệp thường bao gồm các khoản chi như: tiền lương cán bộ quản lý, tiền văn phòng phẩm, tiền in ấn tín chỉ, đơn bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm... Tất cả những khoản chi này đều phát sinh trong năm nghiệp vụ và đòi hỏi hàng năm các DNBH phi nhân thọ phải phân tích cụ thể để có cơ sở tiết kiệm chi nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

**Bảng 2.10. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của
3 loại hình công ty thuộc 3 hình thức sở hữu khác nhau**

Tên doanh nghiệp và các chỉ tiêu	2003		2004	
	Số chi (Tỷ đồng)	So với tổng chi trực tiếp (%)	Số chi (Tỷ đồng)	So với tổng chi trực tiếp (%)
1. PVI (Tổng chi tr.tiếp HĐKDBH)	85,71	100	110,0	100
a. Chi bán hàng	25,20	29,4	32,26	29,0
b. Chi quản lý doanh nghiệp	15,60	17,6	15,02	13,6
2. Pjico (Tổng chi tr.tiếp HĐKDBH)	151,31	100	284,1	100
a. Chi bán hàng	23,34	15,2	51,75	17,9
b. Chi quản lý doanh nghiệp	51,76	33,7	91,81	32,0
3. Công ty TNHH Bảo hiểm ALLianz (Tổng chi tr.tiếp HĐKDBH)	12,33	100	8,41	100
a. Chi bán hàng	0,55	4,1	0,37	3,7
b. Chi quản lý doanh nghiệp	3,17	25	2,00	23,78

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của các Công ty(2003 - 2004)

Nếu so sánh 2 chỉ tiêu trên ở 3 loại hình doanh nghiệp ta thấy, chi phí bán hàng ở PVI trong cả 2 năm đều xấp xỉ bằng 19% so với tổng chi phí trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tiếp đến là Pjico và cuối cùng là ALLianZ. Nhưng chi phí quản lý doanh nghiệp thì PVI và ALLianZ là thấp nhất, sau đó là Pjico. Tuy nhiên, so sánh khoản chi phí này với tổng chi trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm là rất cao, ở PVI năm 2003 là 47%, năm 2004 42,6%. Ở Pjico năm 2003 là 48,9%, năm 2004 là 49,9%. Còn ALLianZ năm 2003 là 29,8%, năm 2004 là 27,5%. Trong hoạt động kinh doanh, nếu giảm được các khoản chi này cũng có nghĩa là nâng cao được lợi nhuận cho doanh nghiệp. Điều đó cũng có nghĩa là góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ.

d. Nguồn vốn đầu tư và giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của các DNBH phi nhân thọ

Nguồn vốn đầu tư của các DNBH phi nhân thọ gồm: Vốn điều lệ, quỹ dự trữ bắt buộc, quỹ dự trữ tự nguyện, các khoản lãi năm trước chưa sử dụng và nguồn vốn nhân rồi từ quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm. Về cơ bản, các loại vốn nói trên được coi là vốn chủ sở hữu và vốn từ quỹ dự phòng nghiệp vụ. Do đặc điểm hoạt động kinh doanh bảo hiểm (như đã phân tích ở phần I) các DNBH nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng phải đem đầu tư để thu lãi. Hoạt động đầu tư không những giúp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm phát triển mà còn làm tăng tổng lợi nhuận hoạt động kinh doanh của các DNBH.

**Bảng 2.11. Nguồn vốn đầu tư của một số DNBH phi nhân thọ
(2003 - 2007)**

Đơn vị: Tỷ đồng

Doanh nghiệp bảo hiểm	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	1.314,3	1.696,7	1.921	1.469	1.532
2. Bảo Minh	713,6	1.009,0	1.297,6	800	2.096
3. Pjico	246,5	386,9	495,0	338	449
4. PVI	234,3	272	306	755	3.563
5. PTI	178,8	240,8	299,0	254	338
Toàn thị trường	3.559,5	4.832,6	5.470,9	4.740	11.495

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam; Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam 2003 - 2010

Từ số liệu ở bảng 2.11 cho thấy nguồn vốn đầu tư toàn thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và của từng DNBH có sự tăng trưởng rất nhanh qua các năm. Nếu như năm 2003, nguồn vốn này mới chỉ có 3.559,5 tỷ đồng, đến năm 2007 đã tăng lên 11.495 tỷ đồng (tăng 206,4%). Trong số 5 DNBH trên, vốn

đầu tư của PVI tăng lên nhanh nhất, mức tăng trung bình mỗi năm của doanh nghiệp này là 41,6%. Sự tăng trưởng mạnh trong giai đoạn này chủ yếu là do một số doanh nghiệp tăng vốn chủ sở hữu và mở rộng hoạt động kinh doanh, vì thế doanh thu phí bảo hiểm tăng dẫn đến việc trích lập dự phòng nghiệp vụ ngày càng nhiều. Xét về cơ cấu nguồn hình thành vốn đầu tư, phần lớn đều từ quỹ dự phòng nghiệp vụ. Theo đánh giá của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, trong hai năm 2006 và 2007, quỹ dự phòng nghiệp vụ của các DNBH phi nhân thọ chiếm khoảng 70 đến 75% tổng vốn đầu tư của các DNBH. Điều này chứng tỏ vai trò trung gian tài chính của các DNBH Việt Nam là rất lớn và ngày càng được thể hiện rõ hơn. Từ đó đã mở ra một tiềm năng to lớn về vốn đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi cho các DNBH thâm nhập vào thị trường vốn, thị trường tài chính.

Bảng 2.12. Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007)

Đơn vị: tỉ đồng

Tên Doanh nghiệp	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	1.296,8	1.500,0	1.700,0	1.906	2.900
2. Bảo Minh	593,7	909,0	1.190,1	1.218	2.211
3. Pjico	229,1	320,0	418,5	461	710
4. PVI	201,5	390,1	417,2	754	2.172
5. PTI	165,9	210,0	297,8	301	367
Toàn thị trường	3.292,5	4.132,6	4.851,6	5.419	8.727

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, Bảng cân đối kế toán của các DNBH (2003 - 2007)

Với nguồn vốn đầu tư ngày càng tăng cho nên giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của các DNBH cũng tăng theo. Về hoạt động đầu tư dài hạn, đa số các DNBH tiến hành góp vốn liên doanh, tham gia đấu thầu trái phiếu, công trái,

kỳ phiếu dài hạn. Chẳng hạn, Bảo Minh đã tham gia góp vốn liên doanh với Công ty bảo hiểm Liên hiệp (UIC), với khách sạn Sài Gòn Kim Liên, khách sạn Sài Gòn Hạ Long... Năm 2003, riêng đầu tư theo hình thức góp vốn này Công ty đã thu hơn 8 tỷ đồng tiền lãi... Về hoạt động đầu tư ngắn hạn, các DNBH thường gửi tiền có kỳ hạn ở ngân hàng, cho vay, kinh doanh bất động sản. Đầu tư ngắn hạn có vai trò rất quan trọng, bởi vì ngoài việc đảm bảo nguyên tắc an toàn, hiệu quả, còn phải đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên với khách hàng do thời hạn hợp đồng bảo hiểm phi nhân thọ rất ngắn, khoảng 1 năm trở xuống. Năm 2003, đầu tư ngắn hạn của Bảo Minh chiếm 76% tổng vốn đầu tư, còn Pjico chiếm tới 79%. Năm 2004 và 2005 những khoản đầu tư ngắn hạn của các DNBH phi nhân thọ nước ta vẫn chiếm xấp xỉ 72% tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế.

Nếu so sánh số liệu ở bảng 2.11 với bảng 2.12 ta thấy, giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của các DNBH phi nhân thọ nước ta qua các năm đều thấp hơn tổng nguồn vốn có thể đầu tư từ vốn chủ sở hữu và quỹ dự phòng nghiệp vụ theo quy định của pháp luật. Năm 2007 cao nhất mới đạt 97,4%. Doanh nghiệp đạt tỷ lệ cao nhất là PVI trong năm này cũng chỉ đạt 99,1%. Có 2 lý do giải thích tại sao giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của các DNBH phi nhân thọ qua các năm đều thấp hơn tổng nguồn vốn đầu tư, đó là:

Thứ nhất, các DNBH không thể sử dụng toàn bộ vốn chủ sở hữu để đầu tư, vì họ còn phải sử dụng để xây dựng hoặc thuê văn phòng, mua sắm các trang thiết bị và các khoản chi khác để phục vụ hoạt động kinh doanh.

Thứ hai, về nguyên tắc vốn từ quỹ dự phòng nghiệp vụ có thể đem đi đầu tư toàn bộ, nhưng thực tế thì ít khi DNBH làm như vậy. Bởi lẽ, theo quy định của pháp luật cũng như bản thân các DNBH phải chủ động bồi thường, nên một phần vốn này được giữ lại tại ngân quỹ để đáp ứng nhu cầu thanh toán thường xuyên khi rủi ro phát sinh liên quan đến đối tượng bảo hiểm, một

phần phải tính đến việc nợ đọng phí bảo hiểm của khách hàng hoặc đọng phí bảo hiểm ở các văn phòng, các Công ty bảo hiểm thành viên của họ

e. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm và đầu tư tài chính.

Trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của các DNBH phi nhân thọ nước ta, các chỉ tiêu lợi nhuận đều có nội dung tính toán thống nhất như đã đề cập ở chương I của luận án. Song khi xác định hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm, luận án lựa chọn hai chỉ tiêu: lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm và lợi nhuận hoạt động tài chính. Bởi đây là hai chỉ tiêu phù hợp và cho phép đánh giá sát thực hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Số liệu thực tế của các DNBH phi nhân thọ về hai chỉ tiêu này thể hiện ở bảng 2.13.

Bảng 2.13. Lợi nhuận thuần và lợi nhuận đầu tư tài chính của một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam.

Đơn vị: Tỷ đồng

Tên doanh nghiệp và chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt					
a. LN từ hoạt động KDBH	48,1	71,9	92,1	126,5	148,7
b. Lợi nhuận đầu tư tài chính	55,9	116,1	164,0	183,4	286,8
2. Bảo Minh					
a. LN từ hoạt động KDBH	0,3	21,5	1,7	3,2	19,8
b. Lợi nhuận đầu tư tài chính	43,7	56,7	83,7	97,2	166,4
3. PIJCO					
a. LN từ hoạt động KDBH	10,4	14,4	15,6	17,4	21,5
b. Lợi nhuận đầu tư tài chính	13,5	19,6	21,8	26,1	38,8
4. PVI					
a. LN từ hoạt động KDBH	18,5	13,7	16,2	6,4	47,8
b. Lợi nhuận đầu tư tài chính	20,4	21,4	23,8	53,7	197,5

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ (2003-2007)

Số liệu bảng 2.13 cho thấy, lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm là rất lớn và rất ổn định. Chỉ tiêu này hàng năm đều có xu hướng tăng lên rất nhanh. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp tăng giảm thất thường chỉ có Bảo Việt và PJIICO tăng liên tục hàng năm, năm 2003 ở Bảo Việt đạt 48,1 tỷ đồng đến năm 2007 đã là 148,7 tỷ đồng (tăng 5,62 lần). Còn PJIICO năm 2003 đạt ở mức rất thấp là 10,4 tỷ đồng, đến năm 2007 tăng lên 21,5 tỷ đồng (tăng hơn 2 lần). Ngược lại chỉ tiêu này ở Bảo Minh năm 2003 đạt ở mức rất thấp chỉ có 0,3 tỷ đồng.

Hai chỉ tiêu lợi nhuận một lần nữa cho thấy vai trò đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm là vô cùng quan trọng. Và đây cũng là xu hướng chung trên thị trường bảo hiểm quốc tế, bởi lẽ do cạnh tranh quyết liệt nên các doanh nghiệp bảo hiểm thường hạ thấp phí bảo hiểm để thu hút khách hàng. Vì thế lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm có thể rất thấp, thậm chí bằng không, nhưng họ vẫn được hưởng lợi từ hoạt động đầu tư tài chính và lợi nhuận thu được từ hoạt động tài chính sẽ bù đắp cho phần lợi nhuận bị giảm đi trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

2.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam

Như đã trình bày, để phân tích hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ, luận án đã hệ thống và làm rõ các chỉ tiêu liên quan và được tổng hợp trong bảng 1.1 của chương 1. Đồng thời, dựa vào kết quả hoạt động kinh doanh của các DNBH phi nhân thọ trong thời gian qua, luận án sẽ phân tích một số chỉ tiêu hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm quan trọng (đặc biệt là hiệu quả kinh tế) của một số DNBH chiếm thị phần chủ yếu trên thị trường bảo hiểm Việt Nam để từ đó đưa ra nhìn nhận tổng thể về hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

2.2.2.1. Hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm.

Hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm là chỉ tiêu vừa thể hiện tính kinh tế, vừa thể hiện tính xã hội của hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Xét về lý thuyết, nếu kết quả tính ra càng cao thì hiệu quả xã hội của bảo hiểm càng lớn, ngược lại, hiệu quả kinh doanh của DNBH sẽ bị ảnh hưởng giảm đi. Dựa vào số liệu ở bảng 2.5 và bảng 2.6 hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm qua các năm ở một số DNBH như sau:

Bảng 2.14. Hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm của một số DNBH phi nhân thọ (2003 - 2007)

(Đơn vị: lần)

DNBH	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo Việt Việt Nam	0,46	0,41	0,47	0,51	0,54
2. Bảo Minh	0,38	0,28	0,45	0,58	0,54
3. Pjico	0,43	0,45	0,49	0,65	0,48
4. PVI	0,11	0,14	0,23	0,22	0,26
5. PTI	0,46	0,45	0,37	0,44	0,50
Toàn thị trường	0,38	0,31	0,46	0,50	0,51

Nguồn: tính toán từ bảng 2.5 và 2.6

Kết quả tính toán ở bảng trên cho thấy, xét tổng thể hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm của toàn thị trường giai đoạn (2003-2007) mặc dù thấp hơn xu hướng chung của thế giới (60%) nhưng đang có xu hướng gia tăng. Hiệu quả bồi thường tăng từ 0,38 lần (một đồng phí thu được có 0,38 đồng bồi thường và chi trả bảo hiểm) năm 2003 lên 0,51 lần năm 2007.

Nếu xem xét hiệu quả về mặt xã hội có thể nói rằng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đã góp phần quan trọng trong việc giúp người tham gia bảo hiểm khắc phục các hậu quả về tài chính.

Xét trên góc độ kinh tế đối với bản thân các doanh nghiệp bảo hiểm và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói chung thì sự gia tăng của chỉ tiêu này ảnh hưởng không tốt đến kết quả kinh doanh. Thực tế là chỉ tiêu này tăng nhanh kể từ năm 2005 đến năm 2007 trong khi thấp và ổn định vào năm 2003-2004. Có thể nhận định rằng áp lực cạnh tranh trên thị trường khi có rất nhiều doanh nghiệp tham gia cung cấp dịch vụ là một trong những nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng khai thác của các doanh nghiệp và dẫn đến sự gia tăng của chỉ tiêu hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm.

Xem xét riêng biệt từng doanh nghiệp lớn trên thị trường có thể thấy sự khác biệt rõ rệt. Trong đó, hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm của Bảo Việt, Bảo Minh, PTI tương đối cao. Tỷ lệ bồi thường của Pjico không ổn định, cá biệt có năm hiệu quả này tại Pjico đạt mức 0,65 (năm 2006). Có nghĩa là cứ 1 đồng phí bảo hiểm thu được, Pjico đã sử dụng 0,65 đồng để bồi thường và trả tiền bảo hiểm cho những khách hàng không may gặp rủi ro, tổn thất. Trong các doanh nghiệp lớn đang hoạt động trên thị trường chỉ duy nhất PVI duy trì được hiệu quả bồi thường ở mức thấp (cao nhất là 0,26 lần năm 2007). Nếu so sánh hiệu quả bồi thường của các doanh nghiệp lớn với hiệu quả toàn thị trường có thể thấy trừ PVI, hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm mà họ đạt được xấp xỉ hiệu quả của toàn thị trường, thậm chí có những doanh nghiệp trong một số năm hiệu quả này còn cao hơn hiệu quả chung toàn thị trường. Điều này có nghĩa là hiệu quả bồi thường của các doanh nghiệp còn lại trên thị trường có thể thấp hơn (tuy nhiên không đáng kể) các doanh nghiệp lớn trên thị trường.

Xét tổng thể, xu hướng gia tăng của chỉ tiêu hiệu quả bồi thường tại mỗi doanh nghiệp bảo hiểm cũng như toàn thị trường cho thấy hiệu quả bồi thường xét theo khía cạnh kinh tế đang suy giảm, và ảnh hưởng nghiêm trọng đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm.

2.2.2.2. *Hiệu quả đầu tư tài chính*

Hiệu quả đầu tư tài chính là chỉ tiêu rất quan trọng đối với các công ty bảo hiểm. Hiệu quả đầu tư tài chính là tỷ số giữa lợi nhuận đầu tư tài chính mang lại so với giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế. Trong điều kiện cạnh tranh và hội nhập như hiện nay, các doanh nghiệp bảo hiểm phải giảm phí gây ảnh hưởng tới lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm, vì vậy lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính ngày càng trở nên quan trọng đối với các doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao, càng chứng tỏ số vốn mà các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế là có hiệu quả.

Bảng 2.15. Hiệu quả đầu tư tài chính của một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ (2003-2007)

(Đơn vị: lần)

Tên doanh nghiệp	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo hiểm Việt Nam	0,043	0,077	0,096	0,096	0,098
2. Bảo Minh	0,073	0,062	0,70	0,79	0,075
3. PJICO	0,058	0,061	0,058	0,057	0,054
4. PVI	0,101	0,054	0,057	0,71	0,044

Nguồn: Được Tính từ bảng 2.12 và bảng 2.13.

Có thể nói, hiệu quả đầu tư tài chính càng cao, thì hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm cũng càng cao và ngược lại. Bởi lẽ, nguồn vốn mà các doanh nghiệp bảo hiểm mang đi đầu tư chủ yếu vẫn là phí bảo hiểm được trích ra hàng năm để lập quỹ dự phòng nghiệp vụ. Nguồn quỹ này cùng với vốn chủ sở hữu tạo nên tổng nguồn vốn đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm. Kết quả tính toán ở bảng 2.15 cho thấy, hiệu quả đầu tư tài chính của các doanh nghiệp cao hơn và ổn định hơn rất nhiều so với hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận thuần từ kinh doanh bảo hiểm. Cụ thể, năm 2003 hiệu quả cao nhất thuộc về PVI và

thấp nhất là Bảo Việt Việt Nam. Ở PVI, cứ 1 đồng vốn đem đi đầu tư, trong năm thu về 0,101 đồng lợi nhuận, và tương tự ở Bảo Việt Việt Nam là 0,043 đồng. Năm 2004 và 2005 thì ngược lại, hiệu quả đầu tư của công ty bảo hiểm dầu khí (PVI) thấp nhất, 1 đồng vốn đầu tư mang lại 0,054 đồng lợi nhuận năm 2004 và 0,057 đồng lợi nhuận năm 2005. Trong năm 2007, hiệu quả đầu tư của Bảo Việt Việt Nam cũng đã có bước tiến vượt bậc và cao hơn 2 lần so với năm 2003 và các năm trước đó. Mức độ ổn định nhất trong đầu tư lại thuộc về Bảo Minh, trong cả 6 năm chỉ tiêu hiệu quả này luôn dao động ở mức từ 0,062 đến 0,079.

Mặc dù hiệu quả đầu tư tài chính luôn cao hơn hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm, song theo nhiều chuyên gia và các nhà nghiên cứu thì mức lợi nhuận cũng như hiệu quả đầu tư mà các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đạt được vẫn còn rất khiêm tốn, vì các nguyên nhân sau:

Một là, giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của các doanh nghiệp bảo hiểm qua các năm đều thấp hơn tổng nguồn vốn có thể đầu tư từ vốn chủ sở hữu và quỹ dự phòng nghiệp vụ theo quy định của pháp luật. Nếu so sánh bảng 2.12 với bảng 2.11 ta thấy, tính chung toàn thị trường, năm cao nhất mới đạt tỷ trọng là 92,4% (năm 2007) và năm thấp nhất chỉ đạt 83,5% (năm 2004). Nếu xét riêng từng doanh nghiệp bảo hiểm thì PTI đạt tỷ trọng cao nhất vào năm 2005 là 98,6% và thấp nhất là PVI vào năm 2004 là 82,4%.

Hai là, danh mục đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ còn khá nghèo nàn, chủ yếu chỉ tập trung vào hình thức tiền gửi ngân hàng và mua trái phiếu Chính phủ. Cho dù đầu tư vào những lĩnh vực này có tính thanh khoản cao, độ rủi ro thấp và rất an toàn, song hiệu quả đầu tư sẽ rất thấp. Các lĩnh vực đầu tư khác cho dù diễn ra khá sôi động trong thời gian qua (như chứng khoán, kinh doanh bất động sản, cho vay, uỷ thác đầu tư...) nhưng tỷ trọng đầu tư vào những lĩnh vực này của các công ty vẫn còn rất

khiêm tốn và dưới mức cơ quản quản lý cho phép.

Ba là, việc thành lập bộ phận chuyên trách đầu tư tài chính trong các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ còn chậm chạp, chưa có những chuyên gia giỏi phụ trách và đảm nhiệm vấn đề này. Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ dường như chưa ý thức được hết vai trò của hoạt động đầu tư đối với hiệu quả kinh doanh cũng như hiệu quả sử dụng phí của doanh nghiệp do vậy việc đầu tư vào yếu tố con người của bộ phận này chưa thật sự được quan tâm. Mặt khác, vấn đề thiếu nhân lực và nhân lực có thực tài cũng đang là thách thức đối với các doanh nghiệp.

2.2.2.3. Hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Xét về bản chất và nguồn gốc, các khoản chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều nằm trong phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm. Vì vậy, nếu sử dụng có hiệu quả các khoản chi phí này cũng có nghĩa là sử dụng phí bảo hiểm có hiệu quả và các chỉ tiêu hiệu quả này thực chất cũng là các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế đối với mỗi doanh nghiệp bảo hiểm.

Trong ba chỉ tiêu liên quan đến chi phí hoạt động, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp thì chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm là chỉ tiêu phản ánh tổng hợp nhất. Chỉ tiêu này là tỷ số giữa lợi nhuận thuần kinh doanh bảo hiểm so với tổng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Bảng 2.16. Hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm (2003-2007)

(Đơn vị: lần)

Tên doanh nghiệp	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo hiểm Việt Nam	0,051	0,049	0,052	0,061	0,086
2. Bảo Minh	0,000	0,035	0,041	0,038	0,027
3. PJICO	0,068	0,050	0,046	0,034	0,054
4. PVI	0,276	0,124	0,112	0,035	0,252

Nguồn: Được tính toán từ bảng 2.9 và **bảng 2.13**.

Số liệu bảng 2.16 ta thấy, hiệu quả sử dụng những khoản chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm diễn biến không ổn định giữa các năm và các công ty. Nếu xem xét cả 5 năm, PVI vẫn là công ty đạt hiệu quả cao nhất so với các công ty bảo hiểm còn lại. Đặc biệt năm 2003, ở PVI cứ 1 đồng chi phí trực tiếp kinh doanh bảo hiểm chi ra, công ty thu về 0,276 đồng lợi nhuận và con số này vẫn còn giữ được ở mức 0,252 đồng năm 2007. Hiệu quả thấp nhất trong vòng 6 năm vừa qua nhìn chung vẫn là Bảo Minh. Thậm chí năm 2003 Bảo Minh chỉ thu được mức lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm là 0,3 tỷ đồng, vì thế hiệu quả ở đây xấp xỉ bằng không.

Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng là tỷ số giữa lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm so với tổng chi phí bán hàng trong kỳ của doanh nghiệp bảo hiểm. Hiệu quả sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp là tỷ số giữa lợi nhuận kế toán của doanh nghiệp bảo hiểm so với chi phí quản lý doanh nghiệp. Kết quả tính toán những chỉ tiêu này càng cao, càng chứng tỏ doanh nghiệp bảo hiểm sử dụng có hiệu quả các khoản chi phí đó.

Bảng 2.17. Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp bảo hiểm (2003-2004)

(Đơn vị: lần)

TT	Tên DNBH và chỉ tiêu	2003	2004
1	Công ty bảo hiểm dầu khí (PVI)		
	a. Hiệu quả chi phí bán hàng	0,734	0,425
	b. hiệu quả chi phí quản lý DN	1,186	0,912
2	Công ty CP BH Petrolimex (PJICO)		
	a. Hiệu quả chi phí bán hàng	0,446	0,278
	b. Hiệu quả chi phí quản lý DN.	0,200	0,157
3.	Công ty TNHH ALLIANZ Việt Nam		
	a. Hiệu quả chi phí bán hàng	10,453	11,867
	b. Hiệu quả chi phí quản lý DN.	2,147	2,013

Nguồn: Được tính toán từ bảng 2.10, bảng 2.13 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2003, 2004 của ALLIANZ Việt Nam, PVI và PJICO.

Từ bảng 2.10 và bảng 2.13 sẽ tính được hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp ở 3 công ty bảo hiểm phi nhân thọ thuộc 3 hình thức sở hữu khác nhau (sở hữu Nhà nước là PVI, sở hữu nước ngoài là ALLIANZ và sở hữu cổ phần là PJICO).

Trong các năm 2003 và năm 2004, hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng của các DNBH trên có những biến động lớn và hiệu quả đạt được là rất khác nhau. Cụ thể, ALLIANZ Việt Nam đạt cao nhất, năm 2003 cứ 1 đồng chi phí bán hàng chi ra đã tham gia tạo ra 10,453 đồng lợi nhuận, con số này ở PJICO là 0,446 và PVI là 0,734. Năm 2004, cứ 1 đồng chi phí bán hàng ở ALLIANZ Việt Nam chi ra, tham gia tạo ra 11,867 đồng lợi nhuận, con số này ở PJICO là 0,278 và PVI là 0,425. Sở dĩ hiệu quả đạt được của ALLIANZ là rất cao và có sự chênh lệch lớn là vì công ty mới vào Việt Nam kinh doanh, những

nghiệp vụ mà công ty triển khai ban đầu đều là những nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm hoả hoạn. Do mối quan hệ với các nhà đầu tư nước ngoài sẵn có, nên công ty chỉ phải bỏ ra một số tiền rất nhỏ để chào bán dịch vụ bảo hiểm. Vì thế, hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng là rất cao. Nếu so sánh chỉ tiêu này với 2 công ty trong nước là chưa thực sự đảm bảo tính đồng nhất. Nhưng nếu so sánh chỉ tiêu hiệu quả này giữa PVI và PJICO sẽ thấy một điều rất thú vị. PVI là công ty bảo hiểm chuyên ngành dầu khí, vì vậy hầu hết các khách hàng của ngành dầu khí đều tham gia các nghiệp vụ bảo hiểm khác nhau ở công ty. Cho nên chi phí bán hàng của PVI là rất thấp và hiệu quả đạt được là rất cao so với PJICO. Tuy nhiên, PVI muốn mở rộng thị trường sang các lĩnh vực khác, các ngành nghề khác buộc công ty phải tăng chi phí bán hàng và điều đó đã được chứng minh ở năm 2004, hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng giảm xuống còn 0,425. Như vậy, tính quy luật rút ra ở đây là chi phí bán hàng là rất quan trọng đối với các DNBH do đặc điểm của ngành kinh doanh này chi phối. Song, một khi DNBH càng triển khai nhiều nghiệp vụ, mà đặc biệt những nghiệp vụ đó lại có số tiền bảo hiểm (hoặc giá trị bảo hiểm) nhỏ tính trên 1 đơn bảo hiểm, thì chi phí bán hàng sẽ càng cao và hiệu quả đạt được sẽ càng thấp. Nhưng dù sao sử dụng có hiệu quả chi phí bán hàng sẽ góp phần rất lớn để nâng cao kết quả và hiệu quả kinh doanh nói chung của DNBH. Cũng giống như chi phí bán hàng, hiệu quả sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp của 3 công ty nói trên cũng rất khác nhau. Tuy nhiên, ở PVI và PJICO đều có xu hướng giảm xuống. Năm 2003 ở PVI, cứ 1 đồng chi phí quản lý doanh nghiệp chi ra trong năm tham gia tạo ra 1,186 đồng lợi nhuận kế toán và con số này ở năm 2004 là 0,912 đồng. Tương ứng ở PJICO là 0,200 đồng năm 2003 và 0,157 đồng năm 2004.

2.2.2.4. Hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm tính theo lợi nhuận

Như đã trình bày ở những nội dung trên, phí bảo hiểm là chỉ tiêu chi

phí còn lợi nhuận là chỉ tiêu kết quả. Do đó, hiệu quả sử dụng phí ở đây là tỷ số giữa lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm so với phí bảo hiểm thu được trong năm từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Đây là 1 chỉ tiêu hiệu quả kinh tế đích thực cả ở tầm vĩ mô và ở cấp doanh nghiệp bảo hiểm. Chỉ tiêu này tính ra càng cao thì hiệu quả kinh tế sử dụng phí bảo hiểm cũng càng cao và ngược lại.

**Bảng 2.18. Hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận thuần
kinh doanh bảo hiểm ở một số doanh nghiệp bảo hiểm (2003-2007)**

(Đơn vị: lần)

Tên doanh nghiệp	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo hiểm Việt Nam	0,037	0,038	0,050	0,062	0,064
2. Bảo Minh	0,000	0,022	0,001	0,001	0,014
3. PJICO	0,039	0,023	0,036	0,038	0,030
4. PVI	0,134	0,069	0,066	0,018	0,084

Nguồn: Được Tính từ bảng 2.5 và bảng 2.13

Kết quả tính toàn tại bảng 2.18 cho thấy trong vòng 5 năm (2003-2007) hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm tính theo lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở hầu hết các DNBH lớn có xu hướng tăng tuy không đáng kể. Trong đó rõ nhất là ở Bảo Việt Việt Nam, hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận của doanh nghiệp này đạt 0,037 lần năm 2003, tăng đều hàng năm và đạt 0,064 năm 2007. Hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận của PVI cao nhưng lại có xu hướng giảm khi đạt 0,134 lần năm 2003 và chỉ còn 0,084 lần năm 2007. Trong các doanh nghiệp lớn trên thị trường thì Bảo Minh là doanh nghiệp có hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm theo lợi nhuận là thấp nhất và chỉ đạt 0,014 lần năm 2007. Hiệu quả này này ở Pjico tương đối ổn định và đạt trung bình 0,035 lần trong các năm.

Nếu so sánh với mức lợi nhuận sau thuế đạt trên dưới 10% của các trung gian tài chính hoặc mức trên dưới 20% của các hoạt động hỗ trợ cho các hoạt động dịch vụ tài chính tiền tệ (trừ bảo hiểm) thì hiệu quả theo lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm là rất thấp nhưng nếu so sánh với hiệu quả về lợi nhuận của các nhóm ngành sản xuất kinh doanh và vận tải thì hiệu quả sử dụng phí theo lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm vẫn có thể chấp nhận được.

2.2.2.5. Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.

Trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm là một quy định bắt buộc theo luật pháp đối với tất cả các doanh nghiệp bảo hiểm. Mục đích chủ yếu của việc làm này là để đảm bảo khả năng thanh toán cho các doanh nghiệp bảo hiểm và đảm bảo quyền lợi cho khách hàng, giúp doanh nghiệp bảo hiểm kinh doanh ổn định, an toàn và hiệu quả. Chỉ tiêu này được tính toán bằng cách lấy số tiền trích lập dự phòng nghiệp vụ tại thời điểm cuối năm tài chính chia cho phí bảo hiểm thu được trong năm nghiệp vụ bảo hiểm. Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm tính ra càng lớn, càng chứng tỏ phí bảo hiểm được sử dụng rất có hiệu quả về mặt xã hội.

Bảng 2.19. Hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ từ phí bảo hiểm.

(Đơn vị: lần)

Tên doanh nghiệp	2003	2004	2005	2006	2007
1. Bảo hiểm Việt Nam	0,78	0,68	0,69	0,77	0,97
2. Bảo Minh	1,16	0,68	0,68	0,69	0,55
3. PJICO	0,73	0,57	0,63	0,60	0,58
4. PVI	0,86	0,88	0,91	1,00	0,75
5. PTI	1,53	1,75	1,33	1,37	1,24
Toàn thị trường	0,93	0,77	0,80	0,79	0,80

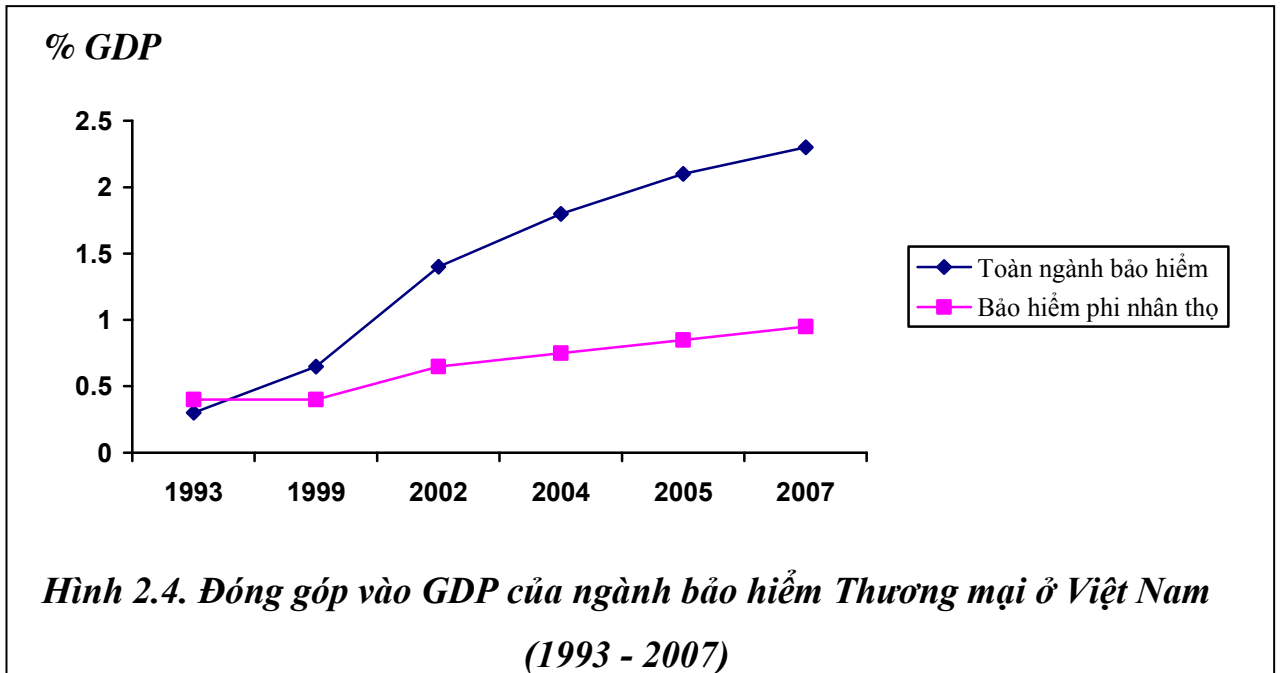
Nguồn: Được tính toán từ bảng 2.5 và bảng 2.7.

Bảng 2.19 cho thấy, hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ của 2 năm đầu (2002-2003) là khá cao, sau đó có xu hướng chững lại và giảm dần. Trong số 5 doanh nghiệp bảo hiểm nói trên, hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ của PJICO là thấp nhất, năm 2003 đạt mức cao nhất cũng chỉ có 0,73. Hiệu quả này ở PTI là cao nhất và luôn ở mức trên 1,24 lần so với phí bảo hiểm mà công ty thu được. Nếu xem xét trên toàn bộ thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, hiệu quả trích lập dự phòng nghiệp vụ đạt mức cao nhất là năm 2003 (0,93) và thấp nhất là năm 2004 (0,77). Với chỉ tiêu này có thể khẳng định thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nước ta luôn đảm bảo độ an toàn và chắc chắn cho mọi khách hàng tham gia bảo hiểm, bởi vì các doanh nghiệp bảo hiểm luôn đáp ứng được khả năng thanh toán cho dù hậu quả thiệt hại do các rủi ro gây nên có biến động như thế nào đi chăng nữa. Mặc dù 2 năm cuối của giai đoạn này, chỉ tiêu hiệu quả đạt được còn thấp, nhưng 1 đồng phí bảo hiểm thu được trong năm vẫn có 0,80 đồng dự phòng để bồi thường khi có những biến động lớn. Hiệu quả kinh tế cũng như xã hội đối với khách hàng và toàn bộ nền kinh tế vẫn luôn được đảm bảo.

2.2.2.6. Đóng góp của bảo hiểm phi nhân thọ vào GDP

Ngoài những chỉ tiêu hiệu quả đã tính toán và phân tích ở trên, hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm nói chung và phí bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng còn được thể hiện ở một số chỉ tiêu gián tiếp rất quan trọng mà nhiều nước vẫn tính toán và sử dụng phân tích, đó là: Bảo hiểm phi nhân thọ đóng góp vào sự tăng trưởng của nền kinh tế. Cho tới năm 1993, Bảo Việt vẫn là công ty giữ vai trò độc quyền trên thị trường bảo hiểm Việt Nam, đóng góp của ngành bảo hiểm Thương mại chỉ chiếm 0,37% GDP cả nước. Rõ ràng đây là một con số vô cùng khiêm tốn so với mức trung bình trên thế giới (2,09%). Tuy vậy, con số này đã được cải thiện hết sức nhanh chóng, đặc biệt là từ năm 2002 trở lại đây. Cụ thể, năm 2001 ngành bảo hiểm nước ta đã đóng góp vào GDP là

1,46% đến năm 2005 con số này đã tăng lên 2,05%, xấp xỉ bằng mức trung bình trên thế giới. Trong đó, mức đóng góp của bảo hiểm phi nhân thọ còn rất khiêm tốn, song lại tăng rất đều đặn. Điều này được thể hiện rất rõ ở hình 2.4:



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Để nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ trên cả phương diện kinh tế lẫn xã hội, trong thời gian tới DNBH cũng như các cơ quan quản lý Nhà nước về bảo hiểm cần phải có những giải pháp chiến lược lâu dài và những giải pháp cụ thể cho từng năm, từng thời kỳ phát triển kinh tế - xã hội. Về mặt lý luận, vẫn phải tiếp tục hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả xã hội và hiệu quả kinh tế trong quá trình sử dụng phí để từ đó giúp các DNBH, các cơ quan nghiên cứu và quản lý đánh giá đúng đắn hơn, chính xác hơn.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ KẾT QUẢ VÀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ

2.3.1. Thành công của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam

Qua kết quả phân tích và đánh giá thực trạng sử dụng phí bảo hiểm và kết quả phân tích hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam và một số DNBH phi nhân thọ Việt Nam nói riêng, có thể khẳng định rằng mặc dù là một thị trường mới nổi, nhưng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam và các doanh nghiệp bảo hiểm đã đạt được những thành quả nhất định.

Thứ nhất, hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam giai đoạn 2003-2007 có tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định. Doanh thu phí bảo hiểm năm sau luôn cao hơn năm trước và các DNBH phi nhân thọ đã sử dụng phí đúng mục đích, đó là: bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm; trích lập các quỹ dự phòng; nộp ngân sách Nhà nước và chi phí cho các hoạt động kinh doanh v.v...

Thứ hai, hiệu quả xã hội trong quá trình sử dụng phí bảo hiểm là khá cao. Điều này thể hiện rõ nhất ở hai chỉ tiêu: hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm; hiệu quả tạo thêm việc làm cho người lao động. Mặc dù cả hai chỉ tiêu này tính ra có sự khác nhau giữa các DNBH và giữa các năm, song nhìn tổng thể toàn thị trường ta thấy, phí bảo hiểm mà các DNBH phi nhân thọ thu được chủ yếu là để bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm nhằm giúp khách hàng tham gia bảo hiểm nhanh chóng khắc phục hậu quả rủi ro để ổn định cuộc sống và sản xuất. Đồng thời, tính bình quân toàn thị trường, cứ 1 tỷ đồng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đã tạo thêm từ 1,6 đến 2 chỗ làm việc mới cho người lao động.

Thứ ba, các DNBH phi nhân thọ đã có những đóng góp tích cực vào công tác đề phòng hạn chế tổn thất, từ đó làm cho hiệu quả xã hội của bảo

hiểm ngày càng được nhận thức cao hơn và đầy đủ hơn. Chính công tác này đã gián tiếp nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Theo số liệu của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam năm 2007, các DNBH phi nhân thọ đã đóng góp 5% phí bảo hiểm cháy nổ cho Bộ Công an để góp phần phát triển lực lượng cảnh sát phòng cháy chữa cháy. Cũng vào năm này, mỗi DNBH phi nhân thọ còn phải đóng góp 2% phí bảo hiểm bắt buộc TNDS chủ xe cơ giới đối với người thứ ba vào quỹ tuyên truyền và đảm bảo an toàn giao thông. Những khoản đóng góp này đều được quản lý và sử dụng đúng quy chế, đúng mục đích. Nhờ vậy, đã góp phần tích cực làm giảm thiểu tai nạn giao thông và các rủi ro cháy nổ trong cả nước. Và hiệu quả xã hội sử dụng phí bảo hiểm ở đây là rất lớn và không thể đo đếm được.

Thứ tư, hiệu quả kinh tế của việc sử dụng phí bảo hiểm đã dần được cải thiện. Cụ thể, hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đã có xu hướng tăng. Mặc dù tốc độ tăng của hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận không lớn nhưng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay kết hợp với sự tham gia của rất nhiều các doanh nghiệp nước ngoài trên thị trường thì có thể thấy đây là nỗ lực không ngừng của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam. Hiệu quả đầu tư trở lại nền kinh tế từ phí bảo hiểm cũng gia tăng đáng kể và đạt mức trên dưới 0,08 lần năm 2007. Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam đã phần nào ý thực được vai trò của hoạt động đầu tư đối với sự phát triển của doanh nghiệp.

Những kết quả đạt được này là do cả nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan:

Nguyên nhân khách quan:

- Hệ thống pháp luật về hoạt động KDBH ngày càng được hoàn thiện và từng bước đạt được những chuẩn mực khu vực và quốc tế. Sự ra đời của

Luật KDBH năm 2000 cùng hàng loạt các Nghị định, Thông tư hướng dẫn thi hành luật luôn cập nhật đã có tác dụng tích cực đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng đa dạng và phong phú. Các chuẩn mực, các quy định mang tính pháp lý đã được các DNBH thực hiện đầy đủ và nghiêm túc hơn như việc trích lập dự phòng, nộp ngân sách v.v...

- Quy mô thị trường ngày càng lớn mạnh. Điều này thể hiện ở chỗ, số lượng các DNBH phi nhân thọ tham gia thị trường tăng từ một doanh nghiệp năm 1994 lên 24 doanh nghiệp năm 2007, các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cũng tăng từ 400 năm 2002 lên hơn 700 sản phẩm năm 2007. Các sản phẩm mà các DNBH phi nhân thọ tung ra thị trường về cơ bản đã đáp ứng được nhu cầu và mong muốn của tuyệt đại bộ phận khách hàng, bao gồm cả khách hàng là các cá nhân hay các tổ chức kinh tế - xã hội.

- Tình hình chính trị ổn định, kinh tế tăng trưởng luôn ở mức cao, đời sống của người dân cũng ngày một cao hơn. Đây là nguyên nhân sâu xa làm cho thị trường bảo hiểm nói chung và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng phát triển và ổn định. Có thể nói, đây là một đặc điểm rất quan trọng và có tính quyết định đến mọi mặt hoạt động kinh doanh của mỗi DNBH. Chính vì vậy mà nhiều DNBH nước ngoài luôn tìm kiếm cơ hội để được thâm nhập thị trường bảo hiểm Việt Nam. Một đất nước với hơn 80 triệu dân. Chính trị ổn định, trật tự an toàn xã hội luôn được đảm bảo là một thực tế khách quan mà tất cả các nước, các chính khách và các nhà đầu tư nước ngoài nhận xét.

Một nền kinh tế tăng trưởng cao và phát triển ổn định là mong muốn của bất kỳ thị trường dịch vụ nào trong đó có thị trường bảo hiểm. Việt Nam là một trong số ít quốc gia trên thế giới có tốc độ phát triển cao, giai đoạn từ năm 2000 đến 2007, tốc độ tăng trưởng đã đạt mức bình quân 7,68%. Riêng năm 2007, tốc độ này là 8,49% và GDP đạt mức tuyệt đối là 71 tỷ đô la Mỹ,

nếu tính bình quân đầu người sẽ là 820 đô la. Mặc dù nền kinh tế Việt Nam chưa thực sự phát triển bền vững, những khó khăn do thiên tai và dịch bệnh còn nhiều, song tất cả các ngành đều có tốc độ tăng trưởng vượt kế hoạch. Năm 2007 tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 48 tỷ đô la, thu hút vốn đầu tư nước ngoài đạt 20,3 tỷ đô la Mỹ. Do kinh tế phát triển và tăng trưởng cao, cho nên vốn đầu tư phát triển toàn xã hội giai đoạn 2000 đến 2007 tăng rất nhanh, vượt 38% so với mức bình quân 5 năm trước đó. Từ đó, đã làm cho cơ cấu vốn đầu tư toàn xã hội thay đổi căn bản. Nếu như năm 2000 cơ cấu vốn đầu tư trong nước chỉ chiếm 48% thì đến năm 2007 con số này đã là 77% so với tổng vốn đầu tư toàn xã hội v.v... Có thể nói, đây không chỉ là đặc điểm, mà còn là môi trường lý tưởng cho bất kỳ một DNBH nào. Và đây cũng là nguyên nhân rất quan trọng để các DNBH phi nhân thọ mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh, chiếm lĩnh thị trường và thực hiện đa dạng hoá các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ v.v...

Nguyên nhân chủ quan:

- Năng lực tài chính của các DNBH phi nhân thọ đã dần được cải thiện. Vốn pháp định của các doanh nghiệp được bổ sung đáp ứng yêu cầu của Luật kinh doanh bảo hiểm cũng như yêu cầu về năng lực tài chính của thị trường. Mặt khác, các DNBH phi nhân thọ của Việt Nam về cơ bản đều đã trở thành các DNBH cổ phần. Nhận thức về huy động vốn để nâng cao năng lực tài chính, phát triển thương hiệu và cơ cấu lại tổ chức để đảm bảo nâng cao hiệu quả kinh doanh đã được các DNBH chú trọng nhiều hơn so với những năm trước đó. Năm 2004 Bảo Minh tiến hành cổ phần hoá; tiếp đến là Công ty bảo hiểm Dầu khí (PVI) vào năm 2006 và đầu năm 2007 Bảo Việt đã tiến hành cổ phần hóa. Như vậy cho đến nay về cơ bản các DNBH phi nhân thọ của Việt Nam đều đã trở thành những DNBH cổ phần. Vốn điều lệ của các doanh nghiệp cũng tăng lên nhanh chóng. Chẳng hạn, trước khi cổ phần, nguồn vốn

này của Bảo Minh chỉ đạt 600 tỷ, năm 2006 đã tăng lên 1.100 tỷ. Hay PVI, trước khi cổ phần (năm 2005) vốn điều lệ chỉ có hơn 300 tỷ đồng, năm 2007 tiến hành cổ phần hoá xong, nguồn vốn nay đã là 900 tỷ... Các DNBH phi nhân thọ khác, kể cả các DNBH 100% vốn nước ngoài, cũng tìm cách tăng vốn điều lệ. Động thái này đã làm cho năng lực tài chính, năng lực kinh doanh của họ được cải thiện đáng kể. Đặc biệt là tỷ lệ giữ lại trong tái bảo hiểm của các doanh nghiệp đã ngày càng cao hơn. Nếu tính chung toàn thị trường, thì tỷ lệ giữ lại phí bảo hiểm phi nhân thọ năm 2004 là 67,5%. Do môi trường pháp lý ngày càng thông thoáng và minh bạch hơn, nền kinh tế nước ta ngày càng hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới sau khi đất nước gia nhập WTO, cho nên hầu hết các DNBH phi nhân thọ đã chú tâm đến việc quảng bá hình ảnh và thương hiệu của mình. Các doanh nghiệp lớn như Bảo Việt Việt Nam, Bảo Minh, PVI v.v... sau khi tiến hành cổ phần hoá đã cơ cấu lại tổ chức bộ máy và cơ cấu lại các mảng hoạt động kinh doanh, từ đó đã làm cho xu hướng cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng trên thị trường lộ rõ v.v...

- Năng lực kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm từng bước được nâng cao. Trong điều kiện hội nhập và mở cửa, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đã ý thức được vai trò của việc phải tăng cường năng lực kinh doanh của mình thông qua việc từng bước cải thiện chất lượng nguồn nhân lực, áp dụng các công nghệ quản lý mới hiện đại, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý và kinh doanh. Một số doanh nghiệp có xu hướng tìm kiếm các đối tác chiến lược nhằm tận dụng công nghệ và trình độ quản lý của họ.

- Các doanh nghiệp bảo hiểm đã từng bước phủ kín hoạt động KDBH trên địa bàn của tất cả 64 tỉnh và thành phố trong cả nước. Các công ty bảo hiểm lớn trên thị trường như Bảo Việt, bảo Minh có hệ thống các công ty thành viên tại tất cả các tỉnh thành. Các doanh nghiệp khác cũng có mặt tại hầu hết các trung tâm kinh tế chính trị trong cả nước, góp phần đáp ứng một

cách nhanh nhất nhu cầu bảo hiểm của các cá nhân và tổ chức.

- Hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm đã xây dựng và áp dụng hệ thống tiêu chuẩn chất lượng ISO 9000 vào hoạt động kinh doanh, từng bước chuẩn hoá các khâu trong qui trình kinh doanh bảo hiểm và đảm bảo phục vụ khách hàng tốt nhất có thể.

- Công tác marketing được thực hiện ngày càng bài bản. Các doanh nghiệp bảo hiểm cũng dần ý thức được công tác chăm sóc khách hàng trước và sau bán hàng góp phần nâng cao uy tín của doanh nghiệp và cải thiện chất lượng khai thác.

2.3.2. Một số tồn tại và nguyên nhân

Mặc dù đã đạt được những thành quả nhất định, tuy nhiên kết quả phân tích và đánh giá cũng cho thấy hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam nói chung vẫn còn tồn tại những hạn chế cần khắc phục.

Thứ nhất, hiệu quả bồi thường còn tương đối cao và có xu hướng gia tăng. Xét trên góc độ xã hội, hiệu quả bồi thường cao sẽ có hiệu quả xã hội cao, tuy nhiên xét trên góc độ kinh tế hiệu quả bồi thường cao sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp bảo hiểm và có tác động xấu đến hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm.

Thứ hai, hiệu quả kinh tế sử dụng phí của các DNBH phi nhân thọ còn rất thấp. Có thể nói đây là vấn đề cốt lõi cần phải báo động khẩn cấp đối với các DNBH phi nhân thọ nước ta. Điều này thể hiện rất rõ ở các chỉ tiêu: hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động KDBH (bảng 2.16), hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng, hiệu quả sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp (bảng 2.17), hiệu quả sử dụng phí theo lợi nhuận (bảng 2.18).

Thứ ba, hiệu quả sử dụng phí trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm luôn thấp hơn hiệu quả đầu tư tài chính của các DNBH. Hiện tượng này diễn

ra trong suốt cả giai đoạn 2002 - 2007 và ở tất cả các DNBH đang nghiên cứu. Thậm chí năm 2003, Bảo Minh có hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận bằng 0, nhưng hiệu quả đầu tư tài chính vẫn đạt được ở mức 0,073. Có nghĩa là, cứ 1 đồng vốn đem đi đầu tư, họ thu về 0,073 đồng lợi nhuận. Mặc dù tình trạng này cũng diễn ra khá phổ biến ở nhiều DNBH phi nhân thọ trên thế giới hiện nay, song vấn đề đặt ra là ở chỗ hiệu quả đầu tư của các DNBH phi nhân thọ còn rất khiêm tốn, mới chỉ đạt trung bình ở mức 0,07. Nếu như thị trường tài chính diễn biến phức tạp và có sự bất ổn định sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động này ở cả DNBH nhân thọ và phi nhân thọ nước ta. Chính vì vậy, hoạt động đầu tư cần phải được chuyên nghiệp hoá để nâng cao hiệu quả và hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro trong đầu tư. Đồng thời các DNBH cũng cần phải quan tâm hơn nữa đến hiệu quả từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm, vì đây mới là hoạt động chính có tính chất chuyên nghiệp của họ.

Từ thực trạng của thị trường cũng như thực trạng hoạt động kinh doanh của các DNBH cho thấy, các nguyên nhân chủ quan dẫn đến các hạn chế kể trên chủ yếu là do:

- Mặc dù các DNBH phi nhân thọ nước ta đều đã được cổ phần hoá, song tổ chức bộ máy còn hết sức cồng kềnh, hiệu lực điều hành kém hiệu quả đã tất yếu dẫn đến sử dụng phí kém hiệu quả. Thật vậy, trong những năm vừa qua hầu hết các DNBH phi nhân thọ nước ta chỉ tập trung mở rộng địa bàn hoạt động để chiếm lĩnh thị phần, chạy theo doanh thu phí bảo hiểm. Hiện tượng này đã kéo theo một loạt các vấn đề như tuyển dụng thêm cán bộ; mở thêm các văn phòng đại diện, các chi nhánh; thành lập thêm những đơn vị hoạt động có liên quan (như chứng khoán, quản lý quỹ, đầu tư v.v...). Công tác tuyển dụng nhân sự ở các văn phòng đại diện, các chi nhánh đôi khi diễn ra tùy tiện. Việc đào tạo, bồi dưỡng và đào tạo lại cán bộ cũng gặp nhiều khó khăn.

- Năng lực cạnh tranh của một số DNBH chưa theo kịp với tốc độ phát triển của thị trường và những bất cập phát sinh là tất yếu. Một trong những vấn đề nóng của các doanh nghiệp hiện nay là trình độ và năng lực của một bộ phận cán bộ nhân viên còn yếu kém. Đáng tiếc là ngoài những yếu kém về trình độ chuyên môn, trình độ quản lý còn có cả những yếu kém về mặt đạo đức nghề nghiệp. Các doanh nghiệp cũng đang phải đương đầu với tình trạng thiếu nguồn nhân lực nhất là nhân lực có trình độ và kinh nghiệm. Sự phát triển quá nhanh của thị trường tài chính làm cho nguồn lực đào tạo trong nước không kịp đáp ứng cả về số lượng và chất lượng.

- Năng lực tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ mặc dù đã được nâng cao nhưng vẫn còn rất hạn chế so với qui mô thị trường và điều này ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của doanh nghiệp và từ đó làm giảm hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Thực vậy, khi năng lực tài chính yếu, khả năng giữ lại của họ sẽ thấp, lượng tái bảo hiểm đi lớn làm giảm thu nhập. năng lực tài chính thấp cũng ảnh hưởng đến khả năng nhận tái bảo hiểm từ bên ngoài. Tính đến ngày 31/12/2007 tổng vốn điều lệ của các DNBH là 4.827 tỷ đồng, tổng dự phòng nghiệp vụ đạt 4.500 tỷ đồng. Vốn đầu tư trở lại nền kinh tế năm 2007 đạt 9.004 tỷ đồng và tổng vốn điều lệ đăng ký mới chỉ đạt hơn 4.800 tỷ đồng tương đương với vốn điều lệ của một ngân hàng thương mại Việt Nam. Nếu quy đổi ra đồng đô la Mỹ thì số vốn này chỉ ngang bằng với vốn điều lệ của một DNBH trung bình ở Malaysia. Chính vì năng lực tài chính còn hạn chế, nên các DNBH phi nhân thọ hầu như phải tái bảo hiểm với tỷ lệ khá cao. Trung bình những nghiệp vụ có tái bảo hiểm, các DNBH chỉ giữ lại được ở mức 70%, số 30% còn lại phải đem tái bảo hiểm, thậm chí có những nghiệp vụ tỷ lệ tái bảo hiểm ra nước ngoài lên tới 98% (như bảo hiểm hàng không, bảo hiểm dầu khí).

- Các khoản chi phí phục vụ cho hoạt động KDBH còn rất cao, nhiều

khoản chi chưa hợp lý. Điển hình như chi hoa hồng, chi đối với người thứ ba, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Bảng 2.10 cho thấy, năm 2004 chỉ có 2 khoản là chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp nhưng ở PVI đã là 42,6%, ở Pjico là 49,9%. Nên các DNBH không quản lý tốt để hạ thấp những khoản chi này xuống sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Ngoài ra, qua tìm hiểu về thực trạng chi phí của DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam hiện nay cho thấy có những khoản chi rất vô lý thậm chí trái luật và chỉ ở Việt Nam mới có. Đó là chi hoa hồng cho cả phía khách hàng tham gia bảo hiểm. Điều đó có nghĩa là, các DNBH muốn thu xếp được những hợp đồng có số tiền bảo hiểm lớn, họ cần phải trả một khoản hoa hồng nhất định cho khách hàng. Nếu không có khoản tiền này thì việc ký kết hợp đồng sẽ gặp khó khăn, thậm chí dịch vụ bảo hiểm sẽ rơi vào tay DNBH khác. Có thể nói, đây là một khoản "chi phí ngầm" đối với mỗi DNBH phi nhân thọ. Điều đáng tiếc là khoản chi này diễn ra khá phổ biến và rất khó quản lý, khó phát hiện.

- Công tác đánh giá rủi ro trong khâu khai thác trong nhiều trường hợp còn sơ sài dẫn đến chất lượng khai thác thấp, tăng tỉ lệ hợp đồng xấu và là một trong những nguyên nhân làm gia tăng hiệu quả bồi thường.

Ngoài ra, các hạn chế trong hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam còn bị tác động bởi một số nguyên nhân khách quan, như:

- Các văn bản pháp luật thường đi sau sự phát triển của thị trường. Ví dụ như Nghị định 118/CP của Chính phủ về xử phạt hành chính các vi phạm trong kinh doanh bảo hiểm đến năm 2003 mới được ban hành nhưng các mức phạt còn quá thấp không có tác dụng răn đe đối với các doanh nghiệp vi phạm.

- Sức ép cạnh tranh trên thị trường ngày càng lớn đã buộc một số

DNBH phi nhân thọ phải hạ thấp phí bảo hiểm để mở rộng thị trường, tăng thêm thị phần. Trong khi đó, tình hình tổn thất của các nghiệp vụ bảo hiểm lại diễn biến phức tạp và không có xu hướng giảm đi. Từ đó đã đẩy tỷ lệ bồi thường của các doanh nghiệp tăng lên làm cho lợi nhuận thu được từ hoạt động KDBH là không đáng kể, thậm chí không có lợi nhuận. Điển hình nhất là ở Bảo Minh vào các năm 2003; 2005 và 2006. Hay ở PJICO vào các năm 2002 và 2004 v.v...

- Tình trạng trực lợi bảo hiểm diễn biến rất phức tạp, đặc biệt là ở một số nghiệp vụ có tính kỹ thuật, như hàng hải, bảo hiểm kỹ thuật, v.v... Các nghiệp vụ bảo hiểm mang tính phổ thông, số tiền bảo hiểm thấp (như bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm tai nạn và sức khoẻ v.v...) tình trạng trực lợi bảo hiểm tuy không nghiêm trọng, nhưng lại rất khó kiểm soát. Hiện tượng này diễn ra không chỉ từ phía khách hàng, mà có từ phía cán bộ nhân viên của các DNBH. Điển hình nhất là vụ trực lợi bảo hiểm ở Pjico năm 2005 mà báo chí đã phanh phui. Nếu hiện tượng trực lợi bảo hiểm không được kiểm soát và ngăn chặn, chắc chắn sẽ làm cho số tiền bồi thường và các khoản chi phí khác (như chi giám định) sẽ tăng thêm. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế mà còn ảnh hưởng cả đến hiệu quả xã hội sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ cần khắc phục các hạn chế còn tồn tại trên cơ sở cải thiện các nguyên nhân dẫn đến hạn chế, phát huy các điểm mạnh của doanh nghiệp và khắc phục các tồn tại để thích ứng với sự biến động của thị trường và nền kinh tế trong nước, trong khu vực và thế giới.

Qua nghiên cứu thực trạng hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam, có thể rút ra những kết luận sau:

1. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong những năm vừa qua

đã có bước phát triển vượt bậc, cả về quy mô và chất lượng. Số lượng DNBH, số sản phẩm bảo hiểm và doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ không ngừng tăng lên qua các năm. Tuy vậy, sự phát triển này là chưa tương xứng với sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế xã hội.

2. Các DNBH phi nhân thọ đã sử dụng phí đúng mục đích. Đó là sử dụng phí để bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm; trích lập dự phòng nghiệp vụ; chi trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm; nộp ngân sách nhà nước.... Điều này thể hiện rõ, các DNBH đã chấp hành tốt pháp luật của Nhà nước và các quy định của Bộ chủ quản về hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.
3. Hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt được vẫn còn thấp, nhất là hiệu quả kinh tế khi sử dụng loại phí này.
4. Hiệu quả đạt được trong quá trình sử dụng phí là do nhiều nguyên nhân, có cả các nguyên nhân khách quan và chủ quan. Trong đó, các nguyên nhân chính phải kể đến là: hệ thống pháp luật về KDBH ở nước ta đã và đang được hoàn thiện dần theo chuẩn mực quốc tế. Chính trị, kinh tế và xã hội luôn đảm bảo ổn định. Năng lực tài chính, năng lực hoạt động kinh doanh của các DNBH phi nhân thọ ngày càng được nâng cao...
5. Hiệu quả bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm là khá cao từ đó đã làm cho hiệu quả kinh tế của các DNBH phi nhân thọ giảm xuống. Thực trạng này là do nhiều nguyên nhân, trong đó trực lợi bảo hiểm phải chăng là nguyên nhân chính? Đây là vấn đề cốt lõi và các DNBH phi nhân thọ cần phải nghiên cứu, xem xét lại để có các biện pháp phòng chống hữu hiệu.

Qua phân tích, luận án sẽ đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ ở chương III.

Chương 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM CỦA DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM.

3.1. ĐỊNH HƯỚNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM TẠI CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

Bảo hiểm là một ngành dịch vụ do vậy sự phát triển của thị trường bảo hiểm sẽ phụ thuộc môi trường hoạt động, định hướng và trạng thái phát triển của nền kinh tế.

3.1.1. Những cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong quá trình hội nhập.

3.1.1.1. Những cơ hội:

a) Định hướng phát triển kinh tế xã hội, phát triển thị trường tài chính trong đó có bảo hiểm của Việt Nam là một trong những điều kiện cơ bản để phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm. Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam đến năm 2010 và tầm nhìn 2020 (Văn kiện đại hội đại biểu lần thứ X năm 2006) định hướng đưa GDP năm 2010 lên ít nhất gấp đôi năm 2000, tích lũy nội bộ nền kinh tế đạt trên 30% GDP, tăng trưởng GDP bình quân từ 7,5 đến 8%/năm, đưa nước ta ra khỏi danh sách các nước nghèo trên thế giới và trở thành nước công nghiệp vào năm 2020. Để thực hiện định hướng này, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc ổn định kinh tế vĩ mô, huy động nguồn vốn cho đầu tư phát triển kinh tế xã hội.

Chiến lược phát triển thị trường dịch vụ tài chính - tiền tệ đến 2010 và tầm nhìn 2020 định hướng mở rộng và đa dạng các dịch vụ tài chính tiền tệ

với tốc độ tăng trưởng đạt 8-9%/năm, phần đầu tư trọng toàn ngành dịch vụ chiếm 42-43% GDP. Mặt khác, bảo hiểm là một ngành dịch vụ tài chính mang tính toàn cầu, rủi ro bảo hiểm không giới hạn trong phạm vi một quốc gia. Vì vậy việc hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm, đặc biệt là sau khi trở thành thành viên WTO sẽ tạo ra rất nhiều cơ hội cũng như thách thức đòi hỏi thị trường bảo hiểm phi nhân thọ phải không ngừng mở rộng qui mô, nâng cao năng lực và trình độ, phát triển phù hợp với tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

b) Khi trở thành thành viên WTO, sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam trong quá trình hội nhập chính là cơ hội để phát triển thị trường bảo hiểm nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng. Đó là gia tăng qui mô của nền kinh tế, hoạt động thương mại, đầu tư phát triển, cơ cấu kinh tế nhanh chóng được chuyển dịch... Cụ thể:

Thứ nhất, hàng hóa của Việt Nam khi thâm nhập thị trường của các nước thành viên WTO sẽ được bình đẳng như hàng hóa của các nước thành viên khác và được đối xử bình đẳng như hàng hóa ở nước sở tại do được hưởng MFN và NT. Việc gia nhập WTO cũng giúp Việt Nam được hưởng ngay lập tức và vô điều kiện thành tựu cắt giảm thuế đa phương của WTO trong 50 năm qua. Cơ hội này mang lại lợi ích nhiều nhất cho hai ngành kinh tế chủ lực của Việt nam, đó là nông nghiệp và may mặc.

Thứ hai, Việt Nam có quyền thương lượng và khiếu nại với các cường quốc thương mại một cách công bằng hơn khi có tranh chấp. Cơ quan giải quyết tranh chấp DSB của WTO là cơ quan trọng tài duy nhất về giải quyết các mâu thuẫn thương mại mang tính xây dựng. Từ ngày thành lập đến nay, WTO đã giải quyết hơn 200 vụ tranh chấp thương mại giữa các quốc gia thành viên. Khi có tranh chấp, DSB khuyến khích và cho phép các nước thành viên đàm phán để đi đến một biện pháp hòa giải. Việc thiết lập cơ quan giải

quyết tranh chấp mang tính quốc tế này đã nâng cao hiệu quả của hệ thống thương mại đa biên, bằng việc đưa những luật lệ chung vào thế giới thương mại.

Thứ ba, hoạt động của WTO hoàn toàn dựa trên những nguyên tắc chung chứ không phải là sức mạnh, cho nên đã thật sự làm giảm bớt một số bất bình đẳng, giúp cho các nước nhỏ có tiếng nói hơn, và đồng thời cũng giải thoát cho các nước lớn khỏi sự phức tạp trong việc thoả thuận các hiệp định thương mại với vô số đối tác thương mại của họ. Việc gia nhập WTO sẽ giúp Việt Nam có được tiếng nói bình đẳng hơn và giảm bớt nhiều những chi phí nguồn lực cho việc đàm phán song phương với các đối tác.

Thứ tư, gia nhập WTO sẽ giúp chúng ta nâng cao chất lượng cuộc sống. Việc tham gia và cam kết vào một tổ chức kinh tế thế giới lớn nhất toàn cầu sẽ mang lại nhiều sự lựa chọn hàng hóa cho người tiêu dùng, cũng như tiết kiệm được cho họ nhiều nguồn lực và chi phí. Nếu hủy bỏ thuế quan, các nhà kinh tế dự tính rằng thế giới có thể được thêm khoảng 23 tỷ USD một năm, trong đó có khoảng 8 tỷ USD cho các nước đang phát triển. WTO cũng đem đến cho người tiêu dùng sự lựa chọn hơn, theo đó là phạm vi đối tác, chất lượng, số lượng hàng hóa để lựa chọn cũng rộng hơn. Chất lượng của hàng sản xuất nội địa có thể nâng lên do chính sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu. Hơn nữa, hàng nhập khẩu còn được sử dụng làm nguyên liệu, linh kiện và thiết bị cho sản xuất trong nước dẫn tới mở rộng phạm vi của các thành phẩm và dịch vụ do các nhà sản xuất trong nước làm.

Thứ năm, việc gia nhập WTO sẽ buộc Chính phủ hoạt động có hiệu quả và thận trọng hơn khi ra các quyết sách về kinh tế. Việt Nam phải cam kết áp dụng và giám sát hệ thống luật của mình theo các nguyên tắc quốc tế: minh bạch, hợp lý, công bằng và đồng bộ. Gia nhập WTO, Việt Nam phải tăng cường thực hiện các cải cách kinh tế vĩ mô (trong chính sách tài chính và tiền

tệ) để sao cho vừa đáp ứng được những yêu cầu của quá trình tự do hóa thương mại, vừa có thể tranh thủ được tối đa những lợi ích mà nó mang lại. Đồng thời, Việt Nam phải cho phép và thực sự khuyến khích khu vực kinh tế tư nhân phát triển nhằm tạo ra những lực lượng kinh tế mạnh có khả năng cạnh tranh trên trường quốc tế.

Thứ sáu, gia nhập WTO sẽ thúc đẩy công cuộc đổi mới kinh tế - xã hội và cải cách thể chế, trước hết thúc đẩy việc hoàn thiện hệ thống luật pháp và chính sách của nước ta, tạo dựng môi trường kinh doanh ổn định, minh bạch và thuận lợi cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam thuộc mọi thành phần kinh tế, tạo điều kiện cho nền kinh tế tăng trưởng nhanh và phát triển bền vững.

Thứ bảy, gia nhập WTO thúc đẩy các hoạt động thương mại, đầu tư và chuyển giao công nghệ, các quan hệ hợp tác kinh tế song phương và đa phương của nước ta với các nước trên thế giới. Thông qua việc mở các thị trường hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, giảm hàng rào thuế quan và phi thuế quan (những biện pháp hạn chế về định lượng và hàng rào kỹ thuật), giảm sự phân biệt đối xử trong WTO, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có khả năng mở rộng thị trường do được tiếp cận với nhiều thị trường và bạn hàng mới để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh. Trở thành thành viên đầy đủ của WTO, chúng ta có điều kiện tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu những mặt hàng truyền thống như may mặc, giày da, thủy sản, gạo, đồ thủ công mỹ nghệ, những mặt hàng mới như xuất khẩu phần mềm, xuất khẩu lao động, phát triển du lịch... đặc biệt các mặt hàng nông sản, thủy sản sẽ có vị thế lớn trên thị trường thế giới. Điều này sẽ tạo thuận lợi trong giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, nhất là nông dân.

Thứ tám, trở thành thành viên WTO, Việt nam có điều kiện thuận lợi trong việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài (ODA, FDI và các hình thức đầu tư

gián tiếp) thông qua mở rộng diện các nước thành viên đầu tư vào Việt Nam. Đồng thời với những cải cách trong nước về thủ tục hành chính, về cơ chế chính sách, giảm chi phí đầu vào mở rộng lĩnh vực và phạm vi đầu tư theo lộ trình hội nhập sẽ làm tăng tính hấp dẫn của môi trường đầu tư ở nước ta so với các nước trong khu vực, khuyến khích làn sóng đầu tư mới vào Việt Nam.

Thứ chín, WTO có những nguyên tắc ưu đãi riêng đối với các nước đang phát triển, Việt Nam là nước có thu nhập thấp, do đó sẽ nhận được những đối xử đặc biệt (có mức thu nhập GDP bình quân dưới 1.000USD/người/năm), được miễn trừ khỏi sự ngăn cấm, hỗ trợ xuất khẩu. Tuy nhiên, nếu hàng hóa là loại cạnh tranh cao, sự miễn trừ này sẽ bị loại bỏ trong vòng 8 năm.

Thứ mười, gia nhập WTO tạo đà cho các doanh nghiệp Việt Nam vươn lên, thích nghi với những tiêu chuẩn và tập quán mới, tạo điều kiện nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Có thể nói rằng những cơ hội đem lại cho Việt Nam khi trở thành thành viên thứ 150 của WTO là rất lớn, đó là những điều kiện cần để nền kinh tế Việt Nam hoàn thiện, phát triển và hội nhập, thiết lập thị trường tiềm năng cho hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ.

c) Các cơ quan quản lý đã và đang có những động thái tích cực thích nghi với điều kiện mới, xây dựng và hoàn thiện môi trường kinh doanh trong điều kiện hội nhập WTO.

Nhà nước, cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm luôn bám sát yêu cầu hội nhập. Việc ban hành NĐ 45/2007/NĐ-CP ngày 27/3/2007, NĐ 46/2007/NĐ-CP ngày 27/3/2007, các Thông tư 155/TT-BTC, Thông tư 156/TT-BTC hướng dẫn Nghị Định trên thể hiện sự nắm bắt nhu cầu phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong việc thực hiện cam kết WTO, hội nhập và mở cửa thị trường bảo hiểm với những cơ chế chính

sách quản lý Nhà nước phù hợp.

Bộ Tài chính ban hành Quyết định 23 Bảo hiểm Bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới, ngày 9/4/2007, Quyết định 28 về Bảo hiểm Cháy nổ bắt buộc ngày 24/4/2007 và chuẩn bị ban hành Quy chế triển khai thí điểm bảo hiểm liên kết đơn vị và liên kết đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi để phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Bộ Công An và Bộ Tài chính ban hành Thông tư liên tịch số 41 ngày 29/4/2007 về Bảo hiểm cháy nổ bắt buộc TNDS chủ xe cơ giới, xây dựng được cơ chế phối hợp giữa 02 Bộ, sự chỉ đạo của 02 Bộ tới các đơn vị trực thuộc các DNBH nhằm thực hiện nghiêm chỉnh chế độ bảo hiểm cháy nổ bắt buộc và bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới.

Các văn bản pháp quy được điều chỉnh theo hướng đưa ra những chuẩn mực tiên tiến mang tính quốc tế về quản lý hoạt động kinh doanh bảo hiểm, công khai minh bạch chế độ quản lý, tăng tính chủ động tự chịu trách nhiệm của DNBH, đảm bảo lợi ích chính đáng của người tham gia bảo hiểm. Bên cạnh đó, đây cũng là biện pháp tạo ra môi trường pháp lý để củng cố thị trường bảo hiểm đang phát triển nóng nhưng cũng tiềm ẩn những khó khăn thách thức đồng thời tạo môi trường pháp lý thuận lợi hơn cho các DNBH phi nhân thọ và thị trường bảo hiểm phát triển.

d) Vai trò của Hiệp hội bảo hiểm ngày càng được nâng cao, đây thực sự là cầu nối giữa các doanh nghiệp bảo hiểm và cơ quan quản lý nhà nước. Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo hiểm giao lưu hợp tác với các tổ chức và doanh nghiệp nước ngoài, thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm.

e) Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã sẵn sàng cho quá trình hội nhập bằng những động thái tích cực, như:

- Tăng cường củng cố uy tín và nâng cao năng lực tài chính: Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam có những động thái tích cực trong việc tìm kiếm

đối tác đầu tư và nâng cao năng lực tài chính của mình phục vụ cho quá trình hội nhập. Bảo Việt chọn đối tác chiến lược là HSBC tham gia 10% vốn, Bảo Minh chọn đối tác chiến lược là AXA tham gia 16% vốn thể hiện sức mạnh và uy tín của DNBH Việt Nam đang thu hút các DNBH hàng đầu thế giới sẵn sàng góp vốn kinh doanh, chia sẻ kinh nghiệm về kinh doanh bảo hiểm, quản lý và phát triển sản phẩm.

- Rất nhiều doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đồng loạt tăng vốn ngoài việc tăng vốn pháp định theo quy định của Thông tư hướng dẫn thi hành NĐ 45, NĐ 46 (300 tỉ đối với DNBH Phi nhân thọ, 600 tỉ với DNBH Nhân thọ). Tăng vốn không những làm tăng tiềm lực tài chính cho doanh nghiệp mà còn tăng khả năng giữ lại, giảm đáng kể phần phải tái bảo hiểm ra nước ngoài, tăng cường năng lực đầu tư vào nền kinh tế quốc dân. Tổng số vốn chủ sở hữu của các DNBH lên tới trên 15.000 tỉ đồng trong đó Bảo Việt dẫn đầu với 6.800 tỉ đồng.

- Các DNBH đã đóng góp tích cực vào công tác đề phòng hạn chế tổn thất hình thành quỹ tập trung, quy mô lớn để thực hiện những công việc lớn như đóng góp 5% phí bảo hiểm cháy nổ bắt buộc nhằm góp phần phát triển lực lượng phòng cháy chữa cháy, 2% phí bảo hiểm bắt buộc TNDS chủ xe cơ giới để góp phần đảm bảo an toàn giao thông, đề phòng hạn chế tổn thất và bồi thường nhân đạo.

- Tăng cường cải tiến và phát triển các sản phẩm mới: các doanh nghiệp bảo hiểm tích cực đưa ra thị trường những sản phẩm bảo hiểm mới phù hợp với các nhu cầu phát triển của nền kinh tế xã hội, tăng thêm sự lựa chọn cho người tham gia bảo hiểm như bảo hiểm y tế điều trị chất lượng cao, bảo hiểm khả năng trả nợ của người vay nợ, bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm trách nhiệm của chủ doanh nghiệp, bảo hiểm tai nạn trong ngày nghỉ cuối tuần và các dịp nghỉ lễ tết cho hoạt động du lịch, thăm viếng.. Đến nay, trên

thị trường đã có tới 720 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ.

- Rất nhiều các dịch vụ gia tăng cho khách hàng tham gia bảo hiểm được các doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện nhằm cung cấp thêm quyền lợi cho khách hàng, như: cứu nạn cứu hộ miễn phí, sửa chữa xe không thuộc phạm vi bảo hiểm và bảo dưỡng xe được giảm phí, thẻ ưu tiên điều trị tại các bệnh viện và bác sỹ có uy tín. Rất nhiều doanh nghiệp bảo hiểm đã cung cấp hàng triệu mũ bảo hiểm miễn phí cho người tham gia bảo hiểm.

Kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trong năm 2007 tại chương 2 cho thấy, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng trên 30% so với cùng kỳ 2006 cao nhất trong 5 năm qua. Năm 2007, đạt 8.360 tỉ đồng, gần tiến tới chỉ tiêu 9.000 tỉ đồng đề ra cho năm 2010 trong chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm 2003-2010 đã được Thủ tướng phê duyệt.

Giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế quốc dân của các doanh nghiệp bảo hiểm bằng vốn chủ sở hữu và dự phòng nghiệp vụ ước tính gần 40.000 tỉ đồng tương đương với 2,5 tỉ USD.

Có thể nhận định rằng với các điều kiện kinh tế, xã hội thuận lợi nền kinh tế Việt Nam sẽ ngày càng phát triển, các hoạt động giao dịch, tài sản của cá nhân, tổ chức ngày càng gia tăng chính là tiềm năng phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và là điều kiện thuận lợi cho việc nâng cao hiệu quả sử dụng phí. Tuy nhiên, để điều này trở thành sự thật các doanh nghiệp cần có các định hướng, giải pháp và hướng đi phù hợp trong thời gian tới.

3.1.1.2. Những thách thức

Mặc dù có rất nhiều các điều kiện thuận lợi, nhưng sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và việc nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong thời gian tới cũng gặp rất nhiều thách thức.

a. Những thách thức khi Việt Nam gia nhập WTO:

Trước hết, Việt Nam phải cam kết thực hiện những tiêu chuẩn quốc tế về sự minh bạch, tính đồng bộ, tính công bằng và tính hợp lý. Các luật, quy định và các quyết định của toà án liên quan đến thương mại cần phải được công bố công khai để cho công chúng và thế giới biết trước khi chúng có hiệu lực. Mọi yêu cầu về thông tin, thắc mắc và bình luận đều có thể được giải đáp. Tính đồng bộ có nghĩa là các chính quyền địa phương không được đưa ra những đạo luật riêng không thống nhất với những quy định của WTO, tức là chính quyền địa phương phải tuân thủ các nguyên tắc của WTO. Tính công bằng yêu cầu không chấp nhận bất cứ sự thiên vị nào trong việc thực hiện luật pháp. Để tuân thủ tính đồng bộ và tính công bằng, các đạo luật cũng phải mang tính chất hợp lý, phù hợp. So với những tiêu chuẩn quốc tế đó, thì hệ thống luật pháp của Việt Nam còn nhiều yếu kém. Mặc dù Việt Nam đã có Luật thương mại và Luật đầu tư nước ngoài, nhưng chúng ta còn thiếu nhiều luật trong lĩnh vực thương mại cụ thể.

Bên cạnh đó, Việt Nam phải đương đầu với vấn đề thực thi Hiệp định quyền sở hữu trí tuệ (TRIPS) và xây dựng luật về sở hữu trí tuệ. Việc thực hiện hiệp định này cũng đồng nghĩa với việc tăng chi phí sản xuất và khả năng đổi mới nhanh chóng của doanh nghiệp, dẫn đến giảm khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp Việt Nam phải tự xác lập thương hiệu, thiết kế kiểu dáng riêng và đăng ký quyền sở hữu trí tuệ cho sản phẩm của mình. Bên cạnh đó, để đáp ứng được với TRIPS và tránh những trừng phạt ngặt nghèo do vi phạm, Việt Nam cần phải hoàn thiện hơn các hệ thống luật liên quan đến vấn đề này.

Tham gia vào WTO, Việt Nam phải cắt giảm thuế, bãi bỏ hàng rào phi thuế quan, thực hiện quy chế MFN và NT đối với hàng hóa và dịch vụ của các nước thành viên xuất khẩu sang Việt Nam. Lúc đó, các doanh nghiệp trong

nước sẽ phải tham gia cạnh tranh thực sự với các doanh nghiệp nước ngoài ngay chính tại thị trường nội địa. Tuy nhiên, thực tế lại cho thấy khả năng của các doanh nghiệp lại thấp hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp nước ngoài là thành viên của WTO, điều đó sẽ dẫn đến những bất lợi trong việc phát triển nền kinh tế ổn định và tự chủ. Việc Chính phủ Việt Nam muốn duy trì sự bảo hộ nhất định đối với các ngành công nghiệp non trẻ để xây dựng một cơ cấu công nghiệp hợp lý, và trước mắt là đảm bảo nguồn thu ngân sách, sẽ khó có thể thực hiện được.

Bên cạnh đó, các cam kết của Việt Nam với WTO trong lĩnh vực bảo hiểm có thể có tác động không tốt đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, ít nhất là trong ngắn hạn. Thị trường bảo hiểm là thị trường dịch vụ của nền kinh tế do vậy sự phát triển của thị trường bảo hiểm nói chung và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng không thể tách rời sự phát triển chung của toàn bộ nền kinh tế. Khi trở thành thành viên WTO, Việt Nam phải thực hiện những cam kết chung và những cam kết riêng trong lĩnh vực tài chính, bảo hiểm. Cụ thể:

- Doanh nghiệp bảo hiểm tại nước ngoài được phép cung cấp vào Việt Nam các dịch vụ bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài và người nước ngoài tại Việt Nam. Ngoài ra họ còn được cung cấp dịch vụ tái bảo hiểm, vận tải quốc tế, môi giới bảo hiểm, tư vấn, tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường cho thị trường bảo hiểm Việt Nam.

- Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc cho đến ngày 01/01/2008 thì bãi bỏ hạn chế này. Theo cam kết trên có thể hiểu các doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh và bảo hiểm nhân thọ không bị hạn chế được đối xử quốc gia (doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam được làm gì thì họ được làm cái đó). Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài chỉ bị hạn chế sản phẩm bảo hiểm bắt buộc đến

01/01/2008. Tuy nhiên, thực tế doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam hưởng lợi không nhiều từ các sản phẩm bắt buộc vì mới có sản phẩm bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, sản phẩm bảo hiểm bắt buộc người kinh doanh vận tải hành khách và hàng dễ cháy dễ nổ trên đường thủy nội địa. Các sản phẩm bảo hiểm bắt buộc khác như cháy nổ, người Việt Nam du lịch lữ hành quốc tế, xây dựng - lắp đặt, người sử dụng lao động trong hoạt động xây dựng, công trình dầu khí, công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh cộng đồng và môi trường mới đang chuẩn bị dự thảo và ban hành.

Cạnh tranh trên thị trường sẽ diễn ra ngày càng gay gắt. Việc thực hiện các cam kết song phương, đa phương, cam kết của WTO đồng nghĩa với việc các rào cản đối với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài được nói lỏng và tiến tới bị xoá bỏ. Cơ hội để các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài được mở rộng. Xu hướng sát nhập, mua lại giữa các doanh nghiệp bảo hiểm cũng sẽ diễn ra thường xuyên hơn, với qui mô lớn hơn và tính chất ngày càng phức tạp. Tất yếu sẽ hình thành các tập đoàn tài chính lớn trên cơ sở tích hợp các dịch vụ tài chính. Đây chính là thách thức cho các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trong nước có năng lực tài chính hạn chế, công nghệ và trình độ quản lý chưa cao.

b. Tình hình kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2008 cũng bộc lộ một số hạn chế, bất cập đã được Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng trình bày tại kỳ họp thứ 4, Quốc hội khóa XII, ngày 16/10/2008 đó là: lạm phát cao, nhập siêu lớn, cân đối vĩ mô chưa vững chắc; Hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp, sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn, tăng trưởng kinh tế năm 2008 khó đạt chỉ tiêu đề ra; Việc giải quyết một số vấn đề xã hội bức xúc còn chậm, kết quả còn hạn chế; Cải cách hành chính chưa đạt yêu cầu là khâu đột phá, kết quả phòng chống tham nhũng và thực hành tiết kiệm, chống lãng phí còn thấp; Quản lý nhà nước và tổ chức thực hiện tuy có bước tiến bộ nhưng

vẫn chưa đáp ứng yêu cầu; ... Thủ tướng cũng khẳng định: từ không khí thuận lợi trước những thành tựu đạt được và những cơ hội mở ra sau khi nước ta gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO), chúng ta lại phải đứng trước những khó khăn thách thức gay gắt và những lo toan về triển vọng phát triển đất nước và cuộc sống của mỗi người dân; từ tốc độ tăng trưởng khá cao, lạm phát thấp liên tục trong nhiều năm lại phải đương đầu với lạm phát cao và tăng trưởng chậm lại. Vì vậy, phải phát huy sức mạnh tổng hợp của cả hệ thống chính trị, của toàn thể nhân dân trong việc kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô và duy trì tăng trưởng hợp lý, bền vững; phải đặc biệt coi trọng chất lượng tăng trưởng, sức cạnh tranh và tính bền vững của nền kinh tế trong quá trình phát triển; phải kiên trì và nhất quán thực hiện cơ chế kinh tế thị trường, đồng thời coi trọng vai trò quản lý nhà nước; Phải quan tâm, tổ chức công tác dự báo và phân tích kinh tế và phải căn cứ tình hình thực tế của đất nước mà xác định nhiệm vụ, giải pháp và tổ chức hành động với trách nhiệm cao nhất.

3.1.2. Định hướng nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam

Trong thời gian tới, việc thực hiện các cam kết trong lĩnh vực bảo hiểm của Việt Nam đối với WTO sẽ tiếp tục ảnh hưởng đến thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Quá trình mở cửa và hội nhập sẽ có những ảnh hưởng tích cực nhất định đến thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, cụ thể:

- Sẽ có xu hướng giảm chi phí dịch vụ; nâng cao chất lượng dịch vụ, công nghệ và trình độ quản lý của doanh nghiệp và nguồn nhân lực; năng lực của thị trường được mở rộng,... Nếu thích nghi, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ sẽ trưởng thành và phát triển nhanh hơn.

- Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam có thể sẽ mở rộng phạm vi hoạt động ra nước ngoài với nhiều hình thức và bước đi khác nhau

tùy theo điều kiện và khả năng của từng doanh nghiệp.

- Các sản phẩm trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ sẽ ngày càng đa dạng và phong phú, lợi ích của khách hàng sẽ gia tăng.

- Thị trường tài chính Việt Nam sẽ trở nên phong phú, sôi động hơn nhờ các trung gian tài chính đặc lực là các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ. Mặc dù các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài sẽ tham gia vào thị trường, tuy nhiên có thể trong thời gian đầu họ sẽ đặt trọng tâm thu lợi từ hoạt động đầu tư, trong lĩnh vực bảo hiểm có thể các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài sẽ tập trung vào chiếm lĩnh thị trường, quảng bá thương hiệu mà không đặt mục tiêu lợi nhuận lên đầu.

Trên cơ sở phân tích các nhân tố ảnh hưởng sự phát triển của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ cũng như thực trạng sử dụng và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, có thể thấy:

Thứ nhất, sau khi mở cửa thị trường, hoạt động cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam và các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài là bình đẳng, không còn các rào cản bảo hộ. Bản thân các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam phải nâng cao hiệu quả sử dụng phí để có thể đưa ra mức phí cạnh tranh với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài.

Thứ hai, mục tiêu của các doanh nghiệp nước ngoài trong thời gian đầu tham gia vào thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam có thể không đặt nặng vào vấn đề lợi nhuận, mà là thị phần và hình ảnh. Đây chính là cơ hội để các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam nhìn lại bản thân, đánh giá lại hiệu quả sử dụng phí của mình và cải tổ các công tác quản lý, kinh doanh hướng đến mục tiêu lợi nhuận. Chính yếu tố này cũng đòi hỏi các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam phải nỗ lực để duy trì thị phần.

Thứ ba, vấn đề hạ phí (dù hợp lý hoặc phục vụ cho mục đích cạnh tranh

không lành mạnh) sẽ phải được cân nhắc, tính toán.

Thứ tư, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đã làm tốt vai trò đối với xã hội liên quan đến hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Ngoài việc tạo công ăn việc làm, ổn định tài chính cho người tham gia bảo hiểm, các doanh nghiệp cũng luôn làm tốt nghĩa vụ của mình đối với Ngân sách Nhà nước.

Chính vì vậy, nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm là vấn đề nóng và cấp thiết tại tất cả các doanh nghiệp bảo hiểm đặc biệt là bảo hiểm phi nhân thọ. Nâng cao hiệu quả sử dụng phí không những đem lại lợi nhuận mà còn tạo điều kiện cho doanh nghiệp bảo hiểm nâng cao khả năng cạnh tranh về phí với các doanh nghiệp khác trên thị trường và các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài. Xét trên khía cạnh dịch vụ, chính bản thân khách hàng của các doanh nghiệp bảo hiểm cũng là người được hưởng lợi nếu hiệu quả sử dụng phí được cải thiện.

Dựa trên cơ sở các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí được xây dựng tại chương 1 và kết quả phân tích các chỉ tiêu này đối với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam cùng với tham khảo kinh nghiệm sử dụng phí bảo hiểm của một số nước trên thế giới, luận án sẽ chủ yếu tập trung vào những vấn đề đang còn nhiều bất cập, hạn chế trong việc sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG PHÍ BẢO HIỂM DNBH PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

3.2.1. Các giải pháp trực tiếp

3.2.1.1. Ứng dụng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí trong đánh giá hiệu quả kinh doanh của DNBH phi nhân thọ trong kỳ

Hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ được hệ thống, làm rõ trong chương một

và được ứng dụng triệt để vào việc phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm trên thị trường cũng như tại các doanh nghiệp trong chương hai. Kết quả ứng dụng các chỉ tiêu này trong phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng phí của các doanh nghiệp cho thấy các hạn chế và nguyên nhân của hạn chế trong sử dụng phí tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam. Kết quả phân tích cũng cho thấy hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí sử dụng trong luận án là hệ thống chỉ tiêu hoàn chỉnh cho phép đánh giá tổng thể và toàn diện hiệu quả sử dụng phí tại các doanh nghiệp.

Vì vậy, theo tác giả, giải pháp đầu tiên và là một trong những giải pháp quan trọng nhất trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam chính là vấn đề lượng hoá hiệu quả sử dụng phí thông qua ứng dụng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí tại chương một vào việc đánh giá kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.

Ứng dụng toàn bộ hay chỉ một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm trong kỳ sẽ do các doanh nghiệp bảo hiểm cân nhắc tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh mà họ theo đuổi.

Các doanh nghiệp có thị phần lớn nhưng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm thấp hoặc không ổn định (bảng 2.18) có thể cân nhắc các chỉ tiêu: hiệu quả bồi thường bảo hiểm trong kỳ, hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm, hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng trong kỳ, hiệu quả sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp, hiệu quả đầu tư trở lại nền kinh tế từ phí bảo hiểm trong kỳ. Sử dụng các chỉ tiêu này để đánh giá kết quả kinh doanh cho phép các doanh nghiệp cân nhắc qui mô thị trường và qui mô doanh nghiệp có thực sự phù hợp và hiệu quả, điều chỉnh chi phí phù hợp với hoạt động và quan trọng nhất là điều chỉnh chiến lược kinh doanh cho phù hợp với thực tế của doanh nghiệp.

Nhóm các doanh nghiệp mới thành lập, thị phần còn thấp, quan hệ khách hàng có thể còn hạn chế nên ứng dụng các chỉ tiêu vừa đánh giá hiệu quả xã hội, vừa đánh giá hiệu quả kinh tế, như: hiệu quả bồi thường, hiệu quả khắc phục hậu quả rủi ro và đảm bảo an toàn cho khách hàng tham gia bảo hiểm trong kỳ, hiệu quả trích nộp ngân sách. Ứng dụng các chỉ tiêu này cho phép các doanh nghiệp mới đánh giá hiệu quả kinh tế và chất lượng khai thác, nhưng quan trọng hơn cả là doanh nghiệp có thể đánh giá được hiệu quả đem lại cho xã hội. Vấn đề này đặc biệt quan trọng với các doanh nghiệp mới còn non trẻ, cần gây dựng hình ảnh đối với công chúng. Các kết quả phân tích có thể là cơ sở để họ có hướng đi phù hợp với thực tế doanh nghiệp và một thị trường bảo hiểm Việt Nam luôn vận động biến đổi và tiềm năng.

Các doanh nghiệp đã có thời gian hoạt động lâu dài nhưng qui mô nhỏ, thị phần thấp như Bảo Long, VIA, UIC nên ứng dụng các chỉ tiêu hiệu quả bồi thường trong kỳ, hiệu quả sử dụng phí theo lợi nhuận, hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong kỳ, hiệu quả trích lập dự phòng,... để đánh giá hiệu quả về kinh tế mà doanh nghiệp đạt được trong kỳ liên quan đến việc sử dụng phí bảo hiểm.

Việc vận dụng và nhận định kết quả tính toán các chỉ tiêu của mỗi doanh nghiệp sẽ khác nhau do sự khác biệt về qui mô, tiềm lực tài chính, chiến lược kinh doanh. Tuy nhiên điểm chung nhất của tất cả các doanh nghiệp khi ứng dụng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí chính là kết quả phân tích sẽ làm cơ sở để doanh nghiệp có sự điều chỉnh kịp thời về chiến lược kinh doanh, qui mô doanh nghiệp và năng lực kinh doanh.

3.2.1.2. Nâng cao hiệu quả bồi thường bảo hiểm

Hiệu quả bồi thường bảo hiểm trong kỳ được xác định căn cứ vào tỉ số giữa số tiền bồi thường trong kỳ và phí bảo hiểm trong kỳ của doanh nghiệp bảo hiểm. Kết quả phân tích tại bảng 2.14 cho thấy trong giai đoạn 2003-2007

chỉ tiêu này đạt bình quân 0,45 lần trong đó PVI có tỉ lệ thấp nhất: 0,11 lần và cao nhất ở PJICO: 0,65 lần. Hiệu quả bồi thường của toàn thị trường và của các doanh nghiệp có xu hướng tăng. Xét trên giác độ đảm bảo an toàn cho khách hàng về mặt tài chính thì chỉ tiêu này có hiệu quả tốt về mặt xã hội, đảm bảo quyền lợi về tài chính cho khách hàng. Tuy nhiên xét trên góc độ kinh tế, hiệu quả bồi thường tăng sẽ làm giảm hiệu quả kinh tế của chỉ tiêu này và giảm hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Vì vậy để nâng cao hiệu quả kinh tế của chỉ tiêu hiệu quả bồi thường trong kỳ có hai hướng: thứ nhất, giảm số tiền bồi thường trong kỳ; thứ hai, tăng doanh thu phí bảo hiểm.

Các yếu tố ảnh hưởng đến số tiền bồi thường trong kỳ:

- Chất lượng đánh giá rủi ro trong khâu khai thác
- Chất lượng giám định và phòng chống trục lợi bảo hiểm
- Công tác đề phòng và hạn chế rủi ro, tổn thất

Các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu:

- Công tác tuyên truyền quảng cáo
- Sự đa dạng và tính phù hợp của sản phẩm
- Giá cả của sản phẩm bảo hiểm
- Số lượng khách hàng tham gia bảo hiểm

Tác động vào các yếu tố này sẽ nâng cao được chất lượng của chỉ tiêu hiệu quả bồi thường. Tuy nhiên, trong phạm vi nội dung giải pháp này sẽ tập trung vào yếu tố như nhất: giảm số tiền bồi thường trong kỳ. Vấn đề tác động đến doanh thu sẽ được đề cập tách biệt do còn liên quan đến nhiều chỉ tiêu khác. Giải pháp nâng cao hiệu quả bồi thường trong kỳ của các doanh nghiệp bảo hiểm cần tập trung vào từng yếu tố tác động đến số tiền bồi thường trong kỳ. Cụ thể:

a. Tăng cường chất lượng công tác đánh giá rủi ro trong khâu khai thác

Chất lượng công tác đánh giá rủi ro trong khâu khai thác có thể được

coi là yếu tố quan trọng nhất trong quá trình kinh doanh bảo hiểm. Yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả bồi thường trong kỳ. Ví dụ, đánh giá rủi ro trong khai thác kém có thể làm gia tăng tỉ lệ hợp đồng xấu do chấp nhận bảo hiểm sai, xác định phí không chuẩn, khả năng tổn thất cao làm tăng tỉ lệ bồi thường; đánh giá rủi ro khi giám định kém dẫn đến tăng chi phí, tăng số tiền bồi thường, tạo điều kiện cho trục lợi, v.v.

Theo kết quả phân tích thực trạng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, mặc dù doanh thu trong kỳ của các doanh nghiệp bảo hiểm đều tăng tuy nhiên hiệu quả bồi thường trong kỳ cũng có xu hướng tăng và chủ yếu trên 0,5 lần trong các năm 2006 và 2007 (bảng 2.14). Vấn đề chính của sự gia tăng tỉ lệ bồi thường nằm ở khâu đánh giá rủi ro. Do vậy nâng cao chất lượng đánh giá rủi ro trong khâu khai thác cần tập trung vào các biện pháp sau:

- Xây dựng, giám sát quá trình thực hiện và tuân thủ qui trình khai thác và phân cấp khai thác. Qui trình khai thác phải được xây dựng cho từng nhóm nghiệp vụ, có những lưu ý cụ thể đến đặc trưng của từng nhóm đối tượng. Thực hiện đúng các bước trong qui trình khai thác, thận trọng đối với những đối tượng bảo hiểm có nguy cơ tổn thất cao. Cần nắm chắc các thông tin về khách hàng và đối tượng được bảo hiểm trước và sau khi cấp đơn bảo hiểm.

- Thận trọng khi cấp các điều khoản bảo hiểm bổ sung mở rộng phạm vi bảo hiểm. Thông thường đối với các đơn bảo hiểm có giá trị lớn, có mức độ rủi ro cao khách hàng có thể yêu cầu mở rộng phạm vi bảo hiểm so với đơn chuẩn và phần mở rộng này thường không được bên nhận tái bảo hiểm chấp nhận, vô hình chung rủi ro đối với doanh nghiệp bảo hiểm gốc tăng lên dẫn đến nguy cơ mất an toàn khi xảy ra tổn thất. Vì vậy thận trọng và thận trọng là yêu cầu bắt buộc khi cấp các điều khoản bảo hiểm bổ sung mở rộng phạm vi bảo hiểm của đơn chuẩn.

- Cung cấp và giải thích cho khách hàng các thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm. Trong hợp đồng bảo hiểm, qui tắc bảo hiểm là một bộ phận không thể thiếu, nó bao hàm tất cả những nội dung chính qui định về quyền lợi và trách nhiệm của các bên. Tuy nhiên, rất nhiều doanh nghiệp bảo hiểm bỏ qua việc cung cấp tài liệu này cho khách hàng, đặc biệt đối với các nghiệp vụ bảo hiểm có số tiền bảo hiểm không lớn như con người, bảo hiểm xe cơ giới,... Đây là một việc không thể chấp nhận được. Bởi khi khách hàng hiểu rõ qui tắc bảo hiểm, bản thân họ sẽ ý thức được quyền lợi của mình và có trách nhiệm hơn trong việc bảo hiểm góp phần giảm thiểu rủi ro cho họ và cho doanh nghiệp bảo hiểm.

- Tư vấn cho khách hàng các biện pháp đề phòng hạn chế rủi ro phù hợp trong quá trình đánh giá rủi ro và có thể coi đó như điều kiện để chấp nhận bảo hiểm hoặc giảm phí.

- Lưu giữ quản lý thông tin khách hàng phục vụ cho công tác khai thác tái tục đơn, khai thác mở rộng sang các sản phẩm bảo hiểm khác mà doanh nghiệp cung cấp góp phần tăng doanh thu giảm chi phí khai thác và mở rộng thị phần. Lưu giữ thông tin khách hàng còn cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm theo dõi tiền sử bảo hiểm của khách hàng phục vụ cho công tác đánh giá rủi ro và phòng chống trục lợi bảo hiểm.

- Đảm bảo nguyên tắc phân tán rủi ro trong khai thác. Biện pháp này liên quan đến việc mở rộng phạm vi hoạt động về địa lý và đa dạng hoá các nhóm khách hàng để đảm bảo tuân thủ qui luật số đông nhằm nâng cao hiệu quả khai thác và phân tán rủi ro.

Hầu hết các doanh nghiệp lớn trên thị trường đều đã xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chất lượng ISO 9000, nhưng việc thực hiện có tuân thủ hệ thống tiêu chuẩn hay không lại phụ thuộc vấn đề con người. Sức ép về doanh thu cũng là một rào cản đối với yêu cầu nâng cao chất lượng khai thác. Vì vậy,

vấn đề cốt lõi là cần có cơ chế giám sát linh hoạt việc tuân thủ qui trình trong khâu khai thác.

b. Nâng cao chất lượng giám định bồi thường

Theo kết quả phân tích chương 2, tỉ lệ bồi thường của hầu hết các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ của toàn thị trường và mỗi doanh nghiệp duy trì ở mức trên dưới 0,5 và hiệu quả bồi thường tăng hàng năm. Mặt khác, do địa bàn hoạt động rộng nên công tác giám định gặp rất nhiều khó khăn và tốn kém. Vì vậy tác động vào công tác giám định bồi thường để nâng cao hiệu quả bồi thường trong kỳ, doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ cần áp dụng các biện pháp sau:

- Xây dựng và tuân thủ qui trình giám định bồi thường. Hiện tại các doanh nghiệp bảo hiểm đều có qui trình bồi thường, tuy nhiên qui trình này tại một số doanh nghiệp còn chung chung. Vì vậy, để tránh các trường hợp giám định sai, giám định không chính xác, doanh nghiệp cần xác định rõ những khâu nào trong qui trình bồi thường là then chốt, những khâu nào thường phát sinh tiêu cực, trục lợi. Việc xác định chính xác đối tượng được bảo hiểm, phạm vi bảo hiểm, mức độ tổn thất, thời gian xảy ra tổn thất cần được thực hiện chính xác, có trách nhiệm.

- Thực hiện phân cấp và phân vùng giám định và bồi thường nhằm giảm thiểu chi phí và đảm bảo chất lượng giám định. Do địa bàn hoạt động của đối tượng được bảo hiểm có thể rộng và di động (ví dụ như bảo hiểm xe cơ giới, hàng hoá, v.v.), mỗi đơn bảo hiểm có giá trị cao thấp khác nhau. Khi xảy ra rủi ro, có những đơn bảo hiểm phát sinh trách nhiệm liên quan đến nhiều bên nhưng cũng có những đơn tổn thất phát sinh ít và số bên liên quan không nhiều. Công tác giám định sẽ đòi hỏi các cấp độ chuyên môn khác nhau vì vậy việc phân cấp giám định, bồi thường có thể giảm thiểu chi phí giám định cũng như tận dụng tối đa năng lực của các chuyên gia và có thể

đảm bảo yếu tố thời gian giám định theo yêu cầu.

- Nâng cao hiệu quả giám định thông qua hạn chế tối đa số hồ sơ tồn đọng, rút ngắn thời gian giám định. Biện pháp này cần có sự phối hợp nhịp nhàng và chuẩn xác giữa các bộ phận. Với các hồ sơ yêu cầu bồi thường phức tạp cần phối hợp với cơ quan chức năng hoặc cơ quan chuyên về giám định để đảm bảo tiến độ và hạn chế tối đa tình trạng tồn đọng hồ sơ yêu cầu bồi thường.

- Xác định chính xác số tiền bồi thường và bồi thường kịp thời trong thời gian qui định nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng phí về mặt xã hội. Công việc này liên quan đến việc xác định giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm, các cam kết, điều khoản bồi thường hoặc chi trả tiền bảo hiểm của từng đơn bảo hiểm cụ thể. Khi xem xét tính toán số tiền bồi thường cần cân nhắc đến các bên thứ ba liên quan hoặc các bảo hiểm trùng (nếu có) để tránh trường hợp bồi thường hai lần.

c. Tăng cường các biện pháp phòng chống trục lợi bảo hiểm

Một trong những nguyên nhân làm hiệu quả bồi thường gia tăng tại các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong thời gian qua, đặc biệt là năm 2006, 2007 chính là vấn đề trục lợi bảo hiểm. Tình trạng trục lợi bảo hiểm diễn biến rất phức tạp, xảy ra ở tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm và khó kiểm soát. Hiện tượng trục lợi xảy ra không chỉ từ phía khách hàng, mà còn từ phía chính cán bộ nhân viên của các doanh nghiệp bảo hiểm. Trục lợi bảo hiểm không được kiểm soát và ngăn chặn sẽ làm cho số tiền bồi thường và các khoản chi phí khác (như chi giám định) gia tăng ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, là nguyên nhân dẫn đến sự gia tăng tỉ lệ phí. Việc tăng cường phòng chống trục lợi phải được thực hiện cả bên trong và bên ngoài doanh nghiệp bảo hiểm:

- Cần đào tạo và kiểm soát chặt chẽ vấn đề đạo đức nghề nghiệp của các các bộ, nhân viên trong doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ. Cung cấp các kiến thức chuyên môn và thực hiện chuyên môn hoá công tác khai thác, giám định nhằm mục đích tránh các sai sót không đáng có. Có chế độ ràng buộc, kỷ luật nghiêm khắc các cán bộ nhân viên vi phạm đạo đức nghề nghiệp.

- Nhận dạng các hình thức trục lợi của khách hàng và cung cấp các cảnh báo trục lợi cho nhân viên khai thác, nhân viên giám định. Trục lợi bảo hiểm ngày càng tinh vi tuy nhiên các doanh nghiệp đều có tổng kết về các hình vi trục lợi đối với từng nghiệp vụ. Vì vậy, đầu mỗi năm nghiệp vụ cần có các tổng kết về tình hình trục lợi, ban hành các văn bản cảnh báo về các phương thức trục lợi liên quan đến từng loại hình bảo hiểm cụ thể, như xe cơ giới, con người, kỹ thuật, hàng hoá,... và cập nhật thông tin liên tục về vấn đề này.

- Phân loại khách hàng và có sự trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ. Đối với các khách hàng có tiền sử hay xảy ra tổn thất, yêu cầu bồi thường cần có sự theo dõi và thực hiện nghiêm việc phạt phí, giới hạn phạm vi bảo hiểm và bảo hiểm có điều kiện.

Trên thực tế việc thực hiện biện pháp này gắn liền với việc nâng cao chất lượng đánh giá rủi ro trong khâu khai thác và nâng cao chất lượng công tác giám định để tạo nên một gói các giải pháp đồng bộ hiệu quả.

3.2.1.3. Nâng cao hiệu quả sử dụng các loại chi phí trong doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ

Trong ba chỉ tiêu được xây dựng trong chương 1: hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong kỳ, hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và hiệu quả sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp, chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm có thể

được coi là chỉ tiêu tổng hợp liên quan đến tất cả các chi phí trực tiếp phát sinh trong quá trình kinh doanh bảo hiểm, hai chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng và hiệu quả sử dụng chi phí quản lý doanh nghiệp là hai chỉ tiêu cụ thể đánh giá mối liên hệ trực tiếp giữa chi phí bán hàng và chi phí quản lý liên quan đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Để nâng cao hiệu quả ba chỉ tiêu này cần tác động trực tiếp đến các chi phí phát sinh trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

a. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng

Hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng cho biết cứ một đồng chi phí bán hàng chi ra trong kỳ sẽ góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Phân tích kỹ chỉ tiêu này sẽ cho phép các DNBH tổ chức bán hàng, tổ chức các kênh phân phối sản phẩm hợp lý hơn, có hiệu quả hơn. Chỉ tiêu này cũng phản ánh thực trạng chất lượng, năng lực của đội ngũ cán bộ và đại lý khai thác trong doanh nghiệp. Kết quả phân tích chỉ tiêu này tại chương 2 cho thấy sự khác nhau cách biệt về hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng giữa doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp trong nước (giữa ALLIAN với PVI và PJICO). Tuy nhiên có một sự khác biệt giữa hai nhóm doanh nghiệp này: hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài đều bị giới hạn phạm vi kinh doanh, khách hàng của họ hầu hết là doanh nghiệp liên doanh hoặc 100% vốn nước ngoài, có tập quán và thói quen bảo hiểm trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước có lượng khách hàng lớn, giá trị bảo hiểm thường nhỏ, không chuyên nghiệp, hầu như không có thói quen bảo hiểm. Tuy nhiên một điều không thể phủ nhận là các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài chuyên nghiệp hơn các doanh nghiệp trong nước. Tại các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, rất nhiều khoản chi chưa hợp lý, như: chi hoa hồng, chi đối với người thứ ba. Ví dụ như chi hoa hồng cho khách hàng bị cấm bởi luật kinh doanh bảo hiểm

nhưng các doanh nghiệp vẫn chỉ để có được hợp đồng. Nếu các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ không quản lý tốt để hạ thấp những khoản chi này xuống sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng việc kiểm soát chặt các danh mục chi bán hàng là cần thiết. Các biện pháp cụ thể trong giải pháp này bao gồm:

- Không chi hoặc không hợp thức hoá các khoản chi bị cấm theo luật (chi hoa hồng cho khách hàng). Để thực hiện được điều này không phải đơn giản do bản thân các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đã tạo ra thói quen xấu cho khách hàng trong thời gian dài. Việc cạnh tranh mở rộng thị phần cũng là một nhân tố dẫn đến việc trả hoa hồng cho khách hàng. Vì vậy để thực hiện được biện pháp này các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ phải có cam kết cụ thể bằng văn bản và ý thức rõ trách nhiệm cũng như lợi ích của mình.

- Nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí bán hàng bằng biện pháp khoán chi phí bán hàng gắn với khoán doanh thu và hiệu quả khai thác (tỉ lệ bồi thường trên doanh thu mà nhân viên hoặc đại lý hoặc bộ phận, chi nhánh khai thác được).

- Sử dụng các dịch vụ môi giới bảo hiểm chuyên nghiệp. Biện pháp này có thể giảm các chi phí khai thác trực tiếp và tận dụng các dịch vụ mà môi giới cung cấp để chuẩn hoá hiệu quả khai thác và đánh giá rủi ro.

b. Nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí quản lý

Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí quản lý DNBH sẽ cho biết cứ một đồng chi phí quản lý chi ra trong kỳ, sẽ góp phần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm và lợi nhuận đầu tư tài chính. Để tăng hiệu quả sử dụng chi phí quản lý biện pháp hữu hiệu nhất là giảm các khoản chi quản lý trong doanh nghiệp bảo hiểm nhưng phải đảm bảo doanh thu và lợi nhuận của

doanh nghiệp không đòi hoặc tốc độ tăng của doanh thu và lợi nhuận phải lớn hơn tốc độ tăng của chi phí quản lý với giả sử các khoản chi khác không đổi. Về tổng thể, chi quản lý bao gồm các khoản chi chủ yếu như: lương, chi phí văn phòng, điện nước, liên lạc, đi lại,... Nhìn chung kết quả của bảng 2.16 và 2.5 cho thấy doanh nghiệp nào có qui mô lớn, nhiều lao động thì thường hiệu quả sử dụng chi lý quản lý thấp. Các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí quản lý cần tập trung vào việc giải quyết các vấn đề liên quan đến mô hình tổ chức và việc sử dụng linh hoạt lao động trong doanh nghiệp. Các biện pháp bao gồm:

- Tùy vào đặc điểm kinh doanh của từng doanh nghiệp (doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp trong nước, công ty bảo hiểm ngành) cần xây dựng mô hình tổ chức hợp lý theo khu vực địa lý hoặc theo lĩnh vực chuyên môn hoặc kết hợp cả hai nhằm mục đích tổ chức bộ máy gọn nhẹ và hiệu quả nhất có thể.

- Sử dụng linh hoạt đội ngũ bán hàng là các đại lý chuyên nghiệp hoặc bán chuyên nghiệp kết hợp với việc sử dụng môi giới bảo hiểm nhằm giảm thiểu tối đa chi phí lao động. Tuy nhiên việc sử dụng các lao động này cần kết hợp với giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong doanh nghiệp bảo hiểm.

- Thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí quản lý liên quan đến các chi phí văn phòng như điện nước, thiết bị văn phòng, văn phòng phẩm, thông tin liên lạc.

- Sát nhập các bộ phận phòng ban hoặc chi nhánh có địa bàn hoặc công việc chồng chéo nhau góp phần giảm chi phí văn phòng và tránh cạnh tranh không lành mạnh trong nội bộ doanh nghiệp.

c. Nâng cao hiệu quả sử dụng một số các chi phí trực tiếp khác

Trong các khoản chi phí trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm,

ngoài các khoản chi chính như chi bồi thường, chi phí bán hàng, chi quản lý, chi trích lập dự phòng là những khoản chi lớn thì các khoản chi khác như chi giám định tổn thất, chi yêu cầu người thứ ba bồi thường, các khoản tận thu v.v. cũng có ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả sử dụng chi phí trực tiếp. Vì vậy việc nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí cần áp dụng đối với tất cả các khoản chi và các khoản thu giảm chi của doanh nghiệp. Các biện pháp bao gồm:

- Sử dụng hiệu quả các chi phí giám định bồi thường, chi yêu cầu người thứ ba bồi thường. Tùy thuộc vào qui mô và phạm vi hoạt động của doanh nghiệp có thể thực hiện chuyên môn hoá trong giám định hoặc thông qua bên thứ ba nhằm đảm bảo chi phí bỏ ra là phù hợp nhất đối với doanh nghiệp.

- Tận thu triệt để các khoản phải thu để giảm chi phí phát sinh trong kỳ. Việc tận thu này liên quan đến các khoản thu bồi thường nhận tái bảo hiểm, thu đòi người thứ ba bồi hoàn, thu hàng đã xử lý, bồi thường 100% v.v...

- + Đối với các tài sản đã xử lý, thu hồi sau khi bồi thường 100% tổn thất cần có cơ chế quản lý chi tiết các tài sản này và tổ chức bán đấu giá nhằm thu hồi giá trị còn lại ở mức cao nhất có thể. Việc tổ chức bán đấu giá cần được công bố rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng, nếu cần thiết có thể thuê các tổ chức chuyên nghiệp trong việc tổ chức bán đấu giá.

- + Công tác thu đòi người thứ ba cần được thực hiện triệt để. Thông qua theo dõi hồ sơ yêu cầu bồi thường, xác định chính xác số tiền cần phải thu đòi người thứ ba, đối tượng được xác định là người thứ ba gây ra thiệt hại và người bảo hiểm của họ nếu có. Việc thu đòi người thứ ba phải được tiến hành kịp thời và theo đúng qui trình thủ tục pháp lý để tránh các tranh chấp và rắc rối phát sinh.

- + Phối hợp với chặt chẽ với các công ty nhận tái bảo hiểm để xác định chính xác phạm vi được bảo hiểm và giá trị được bảo hiểm theo hợp đồng tái

bảo hiểm để xác định chính xác số tiền phải thu và thời gian thu. Cần xem xét lựa chọn công ty tái bảo hiểm căn cứ vào kinh nghiệm, khả năng tài chính, năng lực nhận tái bảo hiểm khi ký hợp đồng để đảm bảo quyền lợi bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm gốc.

3.2.1.4. Nâng cao hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp bảo hiểm

Với vai trò là các trung gian tài chính, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ giữ vai trò quan trọng trong việc ổn định tài chính cho người tham gia bảo hiểm cũng như huy động vốn đầu tư cho phát triển của nền kinh tế. Hiệu quả đầu tư cao sẽ tăng hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm. Theo kết quả phân tích chương 2, mặc dù hiệu quả đầu tư tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm luôn cao và ổn định hơn hiệu quả sử dụng phí tính theo lợi nhuận thuần kinh doanh bảo hiểm; tuy nhiên, hiệu quả đầu tư của các DNBH phi nhân thọ còn rất khiêm tốn, mới chỉ đạt trung bình ở mức 0,07 vào năm 2007. Xuất phát từ các nguyên nhân được chỉ ra tại chương 2, giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ cần chú trọng vào các công việc sau:

a. Tính được lượng phí bảo hiểm nhàn rỗi để đầu tư

Hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm không chỉ phụ thuộc vào sự lựa chọn các lĩnh vực đầu tư có lợi nhuận cao, mà còn phụ thuộc vào quy mô phí bảo hiểm sử dụng đầu tư và thời gian đầu tư. Quy mô càng lớn thì lợi nhuận càng cao và lợi nhuận đầu tư trung và dài hạn thường cao hơn ngắn hạn. Như vậy, việc tính được phí bảo hiểm nhàn rỗi theo thời vụ để đầu tư là một công việc quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của DNBH.

Trong nguồn vốn đầu tư nói trên, thì nguồn vốn đầu tư từ quỹ dự phòng nghiệp vụ chiếm hơn 90% tổng nguồn vốn đầu tư của các DNBH. Vì vậy, việc xác định phí bảo hiểm nhàn rỗi để đầu tư từ quỹ dự phòng nghiệp vụ là quan trọng hơn cả.

Mục đích của việc tính được phí nhân rồi từ các quỹ nghiệp vụ để đầu tư là tạo ra được nhiều vốn để đầu tư và dự tính được thời gian đầu tư của từng khoản vốn.

Có hai phương pháp tính (dựa vào các phương pháp trích lập quỹ dự phòng nghiệp vụ) là: phương pháp định mức và phương pháp bình quân.

+ Phương pháp định mức:

Theo phương pháp này, việc trích lập các quỹ dự phòng nghiệp vụ được tính vào cuối năm. Căn cứ để trích lập quỹ dự phòng là số phí giữ lại của từng nghiệp vụ và trích lập các quỹ.

Quỹ dự phòng nghiệp vụ được tính chung cho toàn nghiệp vụ, chứ không được tính từ từng hợp đồng bảo hiểm và sau đó tổng hợp lên. Ưu điểm của phương pháp này là việc tính toán dễ dàng, nhưng lại khó cho việc tính thời hạn đầu tư. Trong ba quỹ dự phòng trên thì dự phòng phí và dự phòng bồi thường được sử dụng ngay trong năm, do đó thời gian nhân rồi tính theo tháng. Quỹ dự phòng dao động lớn được sử dụng khi tỷ lệ bồi thường vượt một định mức nào đó. Việc sử dụng quỹ này không thường xuyên, nhưng rất khó xác định thời gian cụ thể.

+ Phương pháp bình quân:

Do trách nhiệm của DNBH không trùng với thời điểm người tham gia bảo hiểm nộp phí bảo hiểm, mà trải dài trong suốt thời hạn bảo hiểm, Do đó các DNBH phải phân bổ phí bảo hiểm cho cả thời hạn bảo hiểm của hợp đồng. Phí bảo hiểm được phân bổ ngay sau khi DNBH thu của người tham gia bảo hiểm tùy theo đặc điểm của từng khoản mục trong phí bảo hiểm:

Phí bảo hiểm				
<u>Phí</u> hợp đồng bảo hiểm	PHÍ THUẦN, KHOẢNG 65 - 85%		Phân bổ cho suốt thời hạn hợp đồng	Phân chia theo tháng
	Chi phí khoảng 15 - 35%	Chi phí ký hợp đồng 10 - 30%	Sử dụng ngay khi ký hợp đồng	Không
		Chi phí quản lý hợp đồng 5%	Sử dụng trong suốt thời hạn hợp đồng	Phân chia theo tháng
Thời gian hợp đồng				

Ví dụ: Hợp đồng bảo hiểm 01 chiếc tàu biển, thời hạn bảo hiểm từ 1/1 đến 31/12 năm 2008, phí bảo hiểm là 1.000 triệu, tỷ lệ phí thuần là 70% , chi phí chiếm 30%, trong đó chi phí ký hợp đồng là 25%, chi phí quản lý hợp đồng là 5%.

• *Dự kiến thời hạn sử dụng để đầu tư:*

Do thời hạn bảo hiểm của nghiệp vụ bảo hiểm thường tối đa là 1 năm, vì vậy thời gian tạm thời nhận rồi của phí bảo hiểm cũng chỉ thời gian tối đa là 1 năm. Theo phân tích ở phần trên, thời gian phí bảo hiểm nhận rồi từ 1 tháng, 2 tháng.... đến tối đa là 12 tháng. Tuy nhiên, do mức độ rủi ro rất thất thường nên để có khả năng thanh toán bồi thường cho những năm có tỷ lệ chi bồi thường cao hơn mức bình quân chung của các công ty bảo hiểm đã lập quỹ dự phòng dao động lớn. Quỹ dự phòng dao động lớn được tích lũy qua nhiều năm và có thể dùng để đầu tư với thời hạn lớn hơn 1 năm.

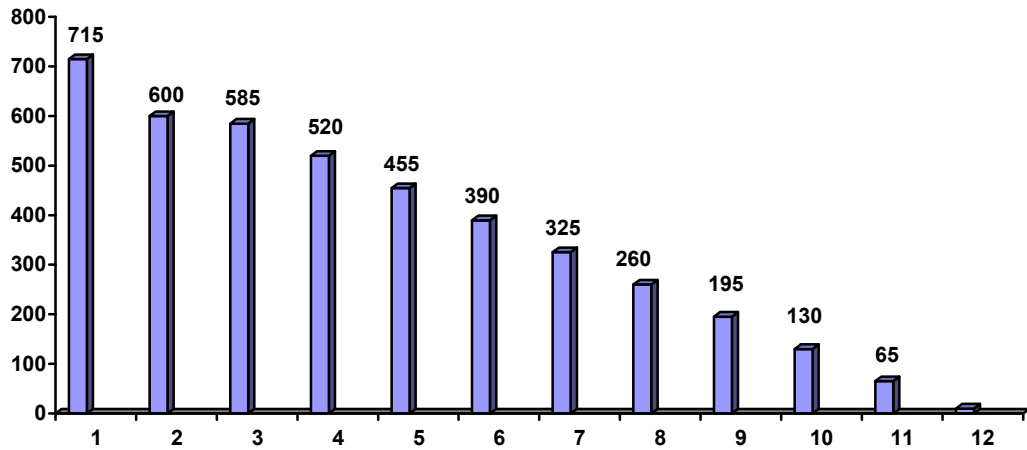
Ví dụ: Hoạt động bảo hiểm một chuyến tàu biển, thời hạn bảo hiểm thời gian từ 1/1 đến 31/12/2008, phí bảo hiểm là 1.000 triệu đồng, tỷ lệ phí thuần là 72%, chi phí 28%. Trong đó: chi phí ký hợp đồng là 22%, chi phí quản lý hợp đồng là 6%

THÁNG		T1	T2	T12
Phí Bảo hiểm 1.000 Tr.đ	Phí thuần 720 Tr.đ	60	60	60
	Chi phí	<u>Sử dụng hết ngay khi ký HĐ</u>			
	Chi phí ký HĐ 220 Tr.đ				
280 Tr.đ	Chi phí quản lý HĐ 60 Tr.đ	5	5	5

Như vậy theo sơ đồ này, phí thu được sử dụng hết như sau:

- Tháng 1 : Phí thu: 1.000 triệu đồng
 Chi : Chi phí ký hợp đồng **220 Tr.đồng**
 : Phân bổ phí thuần **60 Tr.đồng**
 : Chi phí quản lý **5 Tr.đồng**
 Phí còn lại sau khi phân bổ cho tháng 1: **715 Tr.đồng**
- Tháng 2 : Phí bảo hiểm đầu tháng: 715 Tr.đồng
 Chi : Chi quản lý 5 Tr.đồng
 : Phân bổ phí thuần 60 Tr.đồng
 Phí còn lại ở thời điểm đầu tháng 2: 650 Tr.đồng
-
- Tháng 12 : Phí bảo hiểm đầu tháng 11: 130 Tr.đồng
 Chi : Chi quản lý 5 Tr.đồng
 : Phân bổ phí thuần 60 Tr.đồng
 Phí còn lại ở thời điểm đầu tháng 11: 65 Tr.đồng

Như vậy sau mỗi tháng đều có một lượng phí tạm thời nhàn rỗi có thể mang đi đầu tư. Số phí có thể mang đi đầu tư ở từng tháng như sau:



Những vấn đề lý thuyết trên đây, đặt ra nhiệm vụ cho bộ phận đầu tư phải chọn phương pháp để trả lời cho được câu hỏi đặt ra: là vào thời gian nào đó lượng vốn của DNBH có thể sử dụng là bao nhiêu? Chỉ có như vậy thì phí bảo hiểm của DNBH mới thực sự được sử dụng hiệu quả.

b. Thực hiện chuyên môn hoá hoạt động đầu tư. Cần xây dựng bộ phận chuyên trách phụ trách vấn đề đầu tư dưới dạng công ty thành viên hoặc quỹ đầu tư chuyên nghiệp phù hợp với mô hình tổ chức và qui mô doanh nghiệp, thuê các chuyên gia giỏi đảm nhiệm công việc này.

c. Đa dạng hóa hoạt động đầu tư để nâng cao hiệu quả và hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro trong đầu tư. Các doanh nghiệp cần xây dựng danh mục đầu tư phù hợp với điều kiện và tính chất của hoạt động phi nhân thọ. Khi đầu tư cần tách bạch giữa vốn chủ sở hữu và quỹ dự phòng nghiệp vụ. Hoạt động đầu tư cần đảm bảo nguyên tắc an toàn, sinh lợi cũng như đáp ứng khả năng thanh toán thường xuyên đặc biệt là với nguồn vốn đầu tư từ dự phòng nghiệp vụ.

Mặc dù Nhà nước đã quy định tỷ lệ đầu tư tối đa phí bảo hiểm nhân rỗi vào từng lĩnh vực kinh tế. Nhưng trên thực tế để đầu tư mang lại hiệu quả cao và an toàn, không chỉ phụ thuộc vào năng lực của doanh nghiệp bảo hiểm mà còn phụ thuộc vào môi trường đầu tư của đất nước.

Cơ cấu đầu tư của bảo hiểm Việt Nam còn có nhiều sự khác biệt với cơ cấu đầu tư của các Công ty Bảo hiểm Châu Âu. Nếu tiền gửi ngân hàng của các công ty bảo hiểm Việt Nam chiếm từ 53% - 55% trong tổng vốn đầu tư thì các công ty bảo hiểm Châu Âu chỉ đầu tư theo hình thức tiền gửi ngân hàng khoảng từ 1-2%. Số vốn đầu tư cổ phiếu và trái phiếu chiếm tỷ trọng lớn (khoảng từ 80-90%) trong tổng vốn đầu tư của các công ty bảo hiểm Châu Âu, còn của các công ty bảo hiểm Việt Nam chỉ chiếm khoảng 40%. Tuy nhiên cơ cấu đầu tư này phù hợp với điều kiện của Việt Nam hiện nay, vì cơ cấu đầu tư này có sự an toàn và hiệu quả cao (90-95% là mua trái phiếu chính phủ, kho bạc và gửi tại ngân hàng có hiệu quả cao do lãi suất vay ngắn hạn của Việt Nam cao và những ưu tiên về thuế của Nhà nước cho việc mua trái phiếu kho bạc).

Một số loại hình đầu tư mà các công ty bảo hiểm quốc tế đã triển khai mà các DNBH Việt Nam cần tham khảo như:

- Một số Công ty Bảo hiểm Châu á đã thành công trong việc xây nhà bán trả chậm cho những người có thu nhập ổn định. Đầu tư vào lĩnh vực này có thể gặp rủi ro là giá nhà giảm, tuy nhiên mức rủi ro không cao.

- Cho vay tài sản thế chấp: Tỷ lệ lãi suất cho vay của các Công ty bảo hiểm cao, tuy nhiên việc triển khai phải thận trọng, có sự nghiên cứu khách hàng đầy đủ, số lượng tiền cho vay phải thấp hơn so với khả năng trả nợ của khách hàng

- Đầu tư chứng khoán: Ngoài một số hình thức đầu tư thông thường mà các DNBH đang tiến hành, đầu tư chứng khoán là một hình thức mới mẻ và

còn khá xa lạ với chúng ta song nó lại phù hợp với tình hình kinh tế hiện nay, nhất là khi Việt Nam đang cố gắng hội nhập kinh tế với các nước trên thế giới. Hiện nay, chỉ số chứng khoán trên cả hai sàn giao dịch Hà Nội và T.P. Hồ Chí Minh đang ở mức thấp, đây là cơ hội cho các nhà đầu tư trung và dài hạn.

d. Sử dụng tối đa nguồn vốn đầu tư. Theo phân tích chương 2, giá trị đầu tư trở lại nền kinh tế của toàn thị trường mới chỉ đạt cao nhất vào năm 2007 với 92,4% và thấp nhất năm 2004 với 83,5% nguồn vốn đầu tư có được từ vốn chủ sở hữu và quỹ dự phòng nghiệp vụ. Việc vẫn để tồn đọng vốn đầu tư nhàn rỗi sẽ làm giảm hiệu quả đầu tư do vậy các doanh nghiệp bảo hiểm cần tìm kiếm khai thác các danh mục đầu tư hiệu quả, sử dụng tối đa có thể nguồn vốn đầu tư của mình.

3.2.2. Các giải pháp hỗ trợ

3.2.2.1. Tăng doanh thu phí bảo hiểm

Tăng doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm là một giải pháp tổng thể liên quan đến tất cả các chính sách marketing, nhân lực, tổ chức, v.v. Tuy nhiên trong phạm vi giải pháp này của luận án chủ yếu đề cập đến chính sách marketing của doanh nghiệp. Kết quả chương 2 (bảng 2.5) cho thấy doanh thu của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đều tăng nhanh qua các năm, điển hình là trường hợp doanh thu phí của PVI năm 2007 tăng gấp ba lần so với năm 2002. Ngoài các yếu tố chủ quan, doanh thu phí tăng có sự tác động rất lớn của các yếu tố khách quan như tăng trưởng kinh tế của Việt Nam cao và ổn định trong thời gian qua, cơ cấu nền kinh tế có sự chuyển biến tích cực, thu nhập dân cư ngày càng được cải thiện. Trong điều kiện hiện nay, lạm phát gia tăng 2 chữ số (2007, 2008), nền kinh tế đang trong giai đoạn đình trệ thì việc tăng doanh thu phí trong thời gian tới sẽ là công việc hết sức khó khăn đối với các doanh nghiệp bảo hiểm bất chấp các nhận định đánh giá

của các chuyên gia kinh tế trong và ngoài nước rằng “Thị trường bảo hiểm Việt Nam là thị trường đầy tiềm năng”. Vì vậy để tăng doanh thu bảo hiểm các chính sách marketing của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ cần chuyên nghiệp và linh hoạt, cụ thể:

- Tiến hành phân đoạn thị trường theo nhiều tiêu chí khác nhau phục vụ cho việc nghiên cứu sản phẩm và tổ chức phân phối. Cần chú trọng hơn nữa vào thị trường cá nhân - một thị trường rất tiềm năng nhưng hiện đang bị bỏ ngỏ.

- Đa dạng hoá sản phẩm theo hướng đổi mới các sản phẩm hiện có và thiết kế thêm các sản phẩm mới phù hợp với sự thay đổi của nền kinh tế. Trên thực tế có rất nhiều lĩnh vực bảo hiểm thật sự tiềm năng nhưng đang bị bỏ ngỏ vì sản phẩm không phù hợp hoặc chưa linh hoạt (ví dụ như sản phẩm bảo hiểm hộ gia đình, bảo hiểm sức khoẻ, ...). Thiết kế thêm các điều khoản bảo hiểm bổ sung để mở rộng phạm vi bảo hiểm (các điều khoản này có thể bảo hiểm bổ sung có điều kiện hoặc không điều kiện).

- Đa dạng hoá kênh phân phối. Ngoài các kênh phân phối truyền thống như đại lý cá nhân, môi giới, phân phối trực tiếp các doanh nghiệp có thể xây dựng hệ thống các cộng tác viên bảo hiểm tổ chức hoặc cá nhân. Vấn đề là chọn đúng đối tượng làm cộng tác viên (quan hệ, tầm ảnh hưởng, tính ổn định, v.v.). Cần phát triển hệ thống bán bảo hiểm qua mạng. Số người sử dụng internet tại Việt Nam tăng theo cấp số nhân và họ thường là những đối tượng có trình độ văn hoá và nhận thức do vậy nếu tận dụng được kênh phân phối này có thể thuận tiện cả cho doanh nghiệp và người tham gia bảo hiểm.

- Cần có chính sách phí linh hoạt tuy nhiên không được phép hạ phí dưới mức an toàn phục vụ cho mục đích cạnh tranh không lành mạnh. Các doanh nghiệp cần căn cứ vào khả năng tài chính, tỉ lệ tổn thất tại doanh nghiệp và khả năng phân tán rủi ro để đưa ra biểu phí phù hợp nhất nhưng

đảm bảo tính cạnh tranh.

- Tăng cường công tác quảng cáo và xúc tiến bán hàng. Thực tế cho thấy sau khi một số doanh nghiệp thực hiện quảng cáo, khuyến mại mạnh vào năm 2003 (điển hình là PJICO) thì doanh thu của họ tăng đáng kể và tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của chi phí quảng cáo. Quảng cáo xúc tiến bán hàng có thể thực hiện dưới các phương thức sau:

+ Thực hiện các chương trình tuyên truyền quảng trên các phương tiện truyền thông dưới dạng các câu hỏi, trò chơi, tài trợ.

+ Áp dụng khuyến mại khi mua sản phẩm trọn gói hoặc bảo hiểm cam kết lâu dài.

+ Xây dựng hình ảnh doanh nghiệp thông qua công tác giới thiệu trước công chúng.

+ Quảng cáo thông qua các tờ rơi, các poster tại các địa điểm công cộng như trường học, bệnh viện, bãi đỗ xe, v.v.

3.2.2.2. Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ

Mặc dù các doanh nghiệp bảo phi nhân thọ Việt Nam đều đã được cổ phần hoá, song tổ chức bộ máy còn hết sức cồng kềnh, hiệu lực điều hành kém hiệu quả tất yếu dẫn đến sử dụng phí kém hiệu quả. Thời gian qua hầu hết các doanh nghiệp chỉ tập trung mở rộng địa bàn hoạt động để chiếm lĩnh thị phần, chạy theo doanh thu phí bảo hiểm. Hiện tượng này đã kéo theo một loạt các vấn đề như tuyển dụng thêm cán bộ; mở thêm các văn phòng đại diện, các chi nhánh; thành lập thêm những đơn vị hoạt động có liên quan (như chứng khoán, quản lý quỹ, đầu tư v.v...). Trong khi đó, năng lực quản lý tại một số DNBH, một số bộ phận chưa theo kịp với tốc độ phát triển của thị trường và những bất cập phát sinh là tất yếu. Một vấn đề cũng không thể bỏ qua đó là năng lực tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt

Nam dù đã được cải thiện, tăng vốn tuy nhiên nếu so sánh với các doanh nghiệp, tập đoàn bảo hiểm nước ngoài thì khả năng tài chính của ta vẫn còn quá khiêm tốn nếu không muốn nói là quá nhỏ bé. Vì vậy giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ là một giải pháp tổng thể, tác động cả gián tiếp lẫn trực tiếp đến hiệu quả sử dụng phí của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ cũng như góp phần nâng cao khả năng giữ lại và khả năng nhận tái của các doanh nghiệp bảo hiểm. Giải pháp này phải bao gồm một gói các biện pháp:

- Nâng cao năng lực tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ dưới hình thức niêm yết trên thị trường, phát hành thêm cổ phiếu, huy động vốn bằng các hình thức khác theo qui định của pháp luật. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có thể lập kế hoạch góp thêm vốn, tự bổ sung vốn sao cho phù hợp với qui mô của doanh nghiệp và yêu cầu phát triển của thị trường. Biện pháp này sẽ góp phần nâng cao khả năng nhận bảo hiểm và mức giữ lại của doanh nghiệp gián tiếp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Tổ chức cơ cấu lại bộ máy quản lý doanh nghiệp. Cần nhắc việc sát nhập các đơn vị thành viên trên cùng một địa bàn (ví dụ PVI hiện có 3 công ty thành viên trên cùng địa bàn Hà nội, hay Bảo Minh có 2 đơn vị thành viên trên địa bàn Hà nội,...). Cơ cấu lại bộ máy tổ chức quản lý để giảm tải sự chồng chéo và giảm chi phí hành chính, tùy vào đặc thù của mỗi doanh nghiệp có thể cơ cấu lại tổ chức các phòng ban cho phù hợp và đảm bảo nâng cao năng suất lao động, cải thiện hiệu quả chi phí quản lý.

- Nâng cao năng lực và trình độ chuyên môn tái bảo hiểm, xây dựng các đối tác tái bảo hiểm chiến lược để có được lợi thế về hoa hồng, chất lượng dịch vụ và phạm vi an toàn.

- Tăng cường năng lực quản lý và ứng dụng công nghệ trong quản lý và kinh doanh. Hiện tại hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ lớn của

Việt Nam đã xây dựng và áp dụng hệ thống tiêu chuẩn ISO 9000 phiên bản 1994 gồm ISO 9001, 9002 và ISO 9003 - hệ thống tiêu chuẩn về quản lý chất lượng theo các chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên để cạnh tranh và hội nhập tất cả các doanh nghiệp đều phải xây dựng và áp dụng hệ thống tiêu chuẩn này.

- Ứng dụng công nghệ thông tin trong mọi hoạt động của doanh nghiệp cũng được coi là biện pháp cấp thiết. Các doanh nghiệp cần đầu tư xây dựng trung tâm quản lý và xử lý dữ liệu, sử dụng các phần mềm tính phí, cấp đơn, quản lý hợp đồng, phần mềm kế toán, phần mềm quản lý đại lý, phát triển mạng lưới thương mại điện tử và liên kết trực tuyến phục vụ cho công tác liên lạc, trao đổi thông tin và đào tạo. Từng bước xây dựng các địa chỉ giao dịch bán hàng trực tiếp trên mạng nhằm giảm thiểu chi phí bán hàng tăng hiệu quả sử dụng chi phí.

- Tập trung xây dựng thương hiệu và uy tín doanh nghiệp. Đây là công việc lâu dài và tổng thể liên quan đến việc thực hiện tốt các công tác dịch vụ trước trong và sau bán hàng, quảng bá hình ảnh doanh nghiệp, sản phẩm và nâng cao hiểu biết của dân cư về bảo hiểm.

3.2.2.3. Cải thiện và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Như đã phân tích trong chương 2, hiệu quả tạo công ăn việc làm trong quá trình sử dụng phí bảo hiểm phi nhân thọ khá cao (1 tỉ đồng phí thu được tạo ra 1,612 chỗ làm việc cho người lao động - kết quả năm 2004). Tuy nhiên một trong những vấn đề tồn tại khi phân tích tổng thể thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam chính là chất lượng nguồn nhân lực liên quan đến trình độ chuyên môn, quản lý và năng lực của một bộ phận cán bộ nhân viên còn kém, đạo đức nghề nghiệp chưa được coi trọng. Nhân sự được đào tạo về bảo hiểm còn thiếu và yếu. Các yếu tố này tác động ngược trở lại làm cho hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm giảm sút.

Vấn đề nâng cao chất lượng nguồn nhân lực bảo hiểm không phải là

vấn đề mới nhưng nâng cao theo hướng nào và tiến trình thực hiện ra sao thì vẫn chưa được thống nhất. Trong nội dung giải pháp này luận án tập trung vào các vấn đề sau:

- Đào tạo chuyên môn về quản lý và nghiệp vụ cho các cán bộ quản lý. Có thể đào tạo trong nước hoặc ở nước ngoài. Các khoá đào tạo nên được đặt hàng trước nhằm đáp ứng đúng yêu cầu của doanh nghiệp và đối tượng được đào tạo. Các khoá đào tạo phải đa dạng phù hợp với từng đối tượng: mới vào nghề, đang làm việc, cán bộ chủ chốt.

- Thu hút lao động có trình độ, tuyển dụng lao động nước ngoài nhằm tận dụng kinh nghiệm và trình độ quản lý của họ.

- Có chế độ ràng buộc, giữ chân các cán bộ có trình độ, được đào tạo bài bản. Hiện nay xảy ra tình trạng rất nhiều lao động có trình độ, được doanh nghiệp đào tạo nhưng rời bỏ doanh nghiệp để làm việc tại các lĩnh vực khác hoặc làm việc cho các doanh nghiệp bảo hiểm khác trong và ngoài nước. Việc bỏ việc ngang không có kỷ luật của lao động Việt Nam không những làm mất uy tín của doanh nghiệp bảo hiểm mà còn làm phát sinh các chi phí đào tạo, tìm người thay thế hoặc gây ra khoảng ngắt quãng trong qui trình kinh doanh. Vì vậy doanh nghiệp cần có các thoả thuận ràng buộc về thời gian làm việc tối thiểu, có chế độ giữ chân lao động hợp lý.

- Nhanh chóng đầu tư đào tạo định phí viên. Theo qui định của Nghị định 45/NĐ-CP/2007, các doanh nghiệp bảo hiểm phải có định phí viên của doanh nghiệp trong khi đội ngũ định phí viên người Việt vẫn còn rất thiếu và yếu. Thuê định phí viên nước ngoài chi phí quá cao so với mặt bằng thu nhập trong nước. Vì vậy, việc đào tạo định phí viên là vô cùng cần thiết và quan trọng đối với mỗi doanh nghiệp bảo hiểm nói riêng và thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung. Phương thức đào tạo có thể cử cán bộ đi đào tạo tại nước ngoài hoặc đào tạo từ xa hoặc đào tạo từ cơ sở, nghĩa là chọn ứng viên

ngay tại các trường đại học.

- Cung cấp các khoá đào tạo nghiệp vụ cho đội ngũ đại lý bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm phi nhân thọ có thể là tổ chức hoặc cá nhân. Khác với đại lý nhân thọ được đào tạo rất bài bản và thường hoạt động chuyên nghiệp, các đại lý bảo hiểm phi nhân thọ thường là đại lý bán chuyên nghiệp mức độ chuyên tâm với nghề có thể chưa thật sự cao. Các khoá đào tạo thường quá ngắn và kiến thức quá nhiều do vậy không chuyển tải được hết kiến thức chuyên môn nghiệp vụ cho đại lý trong khi họ lại là những người đi khai thác trực tiếp. Vì vậy cần có các chương trình đào tạo bài bản cập nhật về kiến thức cho đội ngũ đại lý, cần giáo dục đạo đức nghề nghiệp và coi đây là vấn đề trọng.

3.2.2.4. Nâng cao chất lượng công tác thống kê và xây dựng mạng lưới kết nối thông tin giữa các doanh nghiệp

Đây là công tác mà rất nhiều các doanh nghiệp bảo hiểm không mấy mặn mà nhưng lại giữ vai trò then chốt liên quan đến việc định phí, dự báo thị trường và phòng chống trục lợi. Kinh nghiệm của các doanh nghiệp bảo hiểm lớn có thời gian hoạt động lâu dài trên thế giới cho thấy, công tác thống kê là chìa khoá cho doanh nghiệp bảo hiểm trong việc xác định phí bảo hiểm hợp lý và cạnh tranh cũng như là cơ sở để làm tốt công tác đánh giá rủi ro và đề phòng hạn chế rủi ro tổn thất.

Kết quả phân tích chương 2 cho thấy hiệu quả bồi thường và trích lập dự phòng của các doanh nghiệp bảo hiểm là cao, đảm bảo trong các trường hợp có dao động lớn, đảm bảo hồi thường cho khách hàng. Tuy nhiên xét trên khía cạnh kinh tế, việc trích lập dự phòng và bồi thường lớn lại là yếu tố làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp và ảnh hưởng đến tỉ lệ phí mà doanh nghiệp xác định từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng phí. Vì vậy để tính toán chính xác tỉ lệ phí, mức trích lập dự phòng, xu thế phát triển của thị trường công tác thống kê cần được quan tâm đúng mức. Doanh nghiệp bảo hiểm cần phải thực

hiện các công việc sau:

- Thành lập bộ phận thống kê trong doanh nghiệp. Tùy thuộc vào qui mô và phạm vi hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ mà bộ phận này sẽ chỉ có tại tổng công ty hoặc cả các công ty thành viên hoặc chi nhánh.

- Thống kê đầy đủ các số liệu về khách hàng, tình hình tổn thất, xác suất xảy ra tổn thất. Công tác thống kê cần được phân tổ và cập nhật hàng ngày, liên tục và chính xác. Việc cập nhật thông tin cũng cần được thực hiện theo ngành dọc trong bản thân doanh nghiệp theo thời gian định kỳ hàng tháng, hàng quý và hàng năm.

- Lập ngân hàng dữ liệu về khách hàng nhằm quản lý khách hàng tốt nhất và phục vụ cho công tác chăm sóc khách hàng cũng như phòng tránh trục lợi bảo hiểm.

- Thiết lập mạng thông tin liên ngành trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp. Tuy nhiên để thực hiện biện pháp này cần phát huy vai trò của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam và sự đồng lòng của mỗi doanh nghiệp.

3.2.3. Các giải pháp điều kiện

Để các các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có thể được thực hiện và thực hiện có hiệu quả cần có các điều kiện nhất định liên quan đến vĩ mô nền kinh tế, môi trường pháp luật, sự phát triển của nền kinh tế trong nước, khu vực và quốc tế. Vì vậy, luận án đưa ra một số kiến nghị sau:

3.2.3.1. Ổn định kinh tế vĩ mô

Kinh tế Việt Nam đang trải qua giai đoạn khó khăn nhất trong khoảng thời gian hơn 10 năm trở lại đây. Mặc dù tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2007 đạt 8,4%, cao nhất từ trước đến nay nhưng lạm phát đã tăng đến 2 chữ số. Tình hình kinh tế năm 2008 thậm chí khó khăn hơn khi lạm phát sáu tháng

đầu năm lên tới trên 18%. Dự báo của các nhà kinh tế cho thấy phải đến 2009 nền kinh tế mới có khả năng ổn định và phải 2010 mới có thể phục hồi.

Thực trạng nền kinh tế hiện nay xuất phát từ cả nguyên nhân khách quan và chủ quan. Các nguyên nhân khách quan liên quan đến sự biến động liên tục của giá dầu thô trên thị trường thế giới, thiên tai và dịch bệnh xảy ra tại nhiều quốc gia, sự suy thoái chung của kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên các nhân tố chủ quan lại là những nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng nóng của nền kinh tế Việt Nam hiện nay. Nếu so sánh kinh tế Việt Nam với kinh tế các nước trong khu vực và thế giới có thể thấy: lạm phát xảy ra tại tất cả các quốc gia, trong 6 tháng đầu năm 2008 tại các nền kinh tế phát triển như Mỹ, các nước EU lạm phát ở mức trên dưới 3%, tại các nước Đông Nam Á như Thái Lan, Indonesia,... lạm phát duy trì ở mức dưới 10%, Trung Quốc 6%.

Nguyên nhân chủ quan của sự bất ổn kinh tế Việt Nam chính là:

- Tình trạng nhập siêu quá cao;
- Điều hành kinh tế vĩ mô còn chủ quan, yếu: chính sách tiền tệ chủ quan, sự bung ra của hàng loạt các ngân hàng năm 2007 dẫn đến lượng cung tiền đồng quá lớn năm 2007. Đây được coi là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến lạm phát. Chính sách tài khoá chưa chặt chẽ, tình trạng lãng phí, đầu tư không hiệu quả và thiếu trọng điểm;
- Sự bung ra quá mạnh của các tập đoàn kinh tế trong nước vào các lĩnh vực không phải chuyên môn của họ;
- Sự đi xuống của thị trường chứng khoán, bất động sản.

Nhìn nhận thẳng vào vấn đề là cách tốt nhất để giải quyết khó khăn. Để nền kinh tế phục hồi tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế phát triển và phát triển thị trường bảo hiểm nói chung, bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng Chính phủ cần đưa ra các chính sách vĩ mô hợp lý để kiểm soát vĩ mô nền kinh tế, bao gồm:

- Kiểm soát chặt chẽ thị trường tài chính, tiền tệ.
- Điều chỉnh lãi suất và tỉ giá linh hoạt.
- Tiết kiệm và nâng cao hiệu quả đầu tư của Nhà Nước. Các công trình đầu tư từ nguồn vốn nhà nước cần trọng điểm và duy trì đúng tiến độ.
- Kiểm soát nhập siêu và khuyến khích xuất khẩu. Đây là động thái vô cùng quan trọng vì nó liên quan đến lượng cung cầu ngoại tệ của nền kinh tế và tác động trực tiếp đến tỉ giá.
- Kích thích sản xuất trong nước, khuyến khích sử dụng các nguồn nguyên liệu sẵn trong nước hạn chế nhập khẩu nguyên liệu. Nền kinh tế Việt Nam đã có những phát triển vượt bậc trong thời gian qua tuy nhiên nếu nhìn vào thực chất có thể thấy ta vẫn chủ yếu đi gia công cho nước ngoài (lĩnh vực may mặc, giày da,...), khai thác bán tài nguyên thiên nhiên (than, dầu thô, khoáng sản như quặng titan, boxit, crom,...), bán các sản phẩm nông sản thô chưa qua chế biến (cà phê, cao su, hồ tiêu, điều,...), ngay như ngành công nghiệp ô tô được ưu tiên phát triển nhưng vẫn chủ yếu là nhập linh kiện về lắp ráp. Chính những yếu tố này làm cho nền kinh tế Việt Nam phụ thuộc vào kinh tế nước ngoài không phát huy được nội lực. Để giải quyết vấn đề này không hề đơn giản mà cần có chính sách ưu tiên, hỗ trợ về cơ sở hạ tầng, pháp luật, thủ tục hành chính. Nếu làm được điều này nền kinh tế Việt Nam sẽ có cơ sở để phát triển ổn định và bền vững.

3.2.3.2. Tăng cường hiệu lực và hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm

Công tác quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng là nhân tố chính trực tiếp tác động đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam đã thay đổi rất nhiều từ khi tham gia đàm phán và trở thành thành viên WTO, qui mô thị trường tăng nhanh với gần 50 doanh nghiệp

bảo hiểm tính đến tháng 6 năm 2008 và con số này sẽ còn tăng hơn nữa trong thời gian tới. Do vậy tăng cường hiệu lực và hiệu quả quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm phải là công việc thường xuyên liên tục và cần được quan tâm đúng mức. Công việc này cần đảm bảo các yếu tố:

- Hoàn thiện hệ thống luật pháp liên quan đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Có thể nói thời gian qua Việt Nam đã làm được rất nhiều việc liên quan đến việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống luật pháp. Đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, sự ra đời của Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2001, các Nghị định 45/NĐ-CP/2007, Nghị định 46/NĐ-CP/2007, Nghị định 118/NĐ-CP/2003, các Thông tư 155/TT-BTC/2007, Thông tư 256/TT-BTC/2007 là nỗ lực không ngừng của Nhà nước và các cơ quan quản lý. Tuy nhiên hệ thống văn bản pháp luật này vẫn cần có sự điều chỉnh kịp thời để phù hợp với qui mô, tốc độ và điều kiện phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam. Đây chính là công việc mà Nhà nước nói chung và cơ quan quản lý Nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói riêng cần phải thực hiện.

- Trước hết cần củng cố kiện toàn bộ máy quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, bộ máy tổ chức phải phù hợp với qui mô của thị trường.

- Xác định cơ cấu cán bộ, nâng cao trình độ của cán bộ quản lý, tiến hành đào tạo và đào tạo lại cả trong và ngoài nước nhằm theo kịp tốc độ phát triển của thị trường và đảm bảo hòa nhập quốc tế.

- Công tác quản lý nhà nước phải được đơn giản hoá về thủ tục hành chính và là tác nhân kích hoạt sự phát triển lành mạnh của thị trường. Cần đảm bảo không xảy ra tình trạng quan liêu trong hoạt động kiểm tra, giám sát hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm. Áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong quản lý hoạt động kinh doanh bảo hiểm, học hỏi kinh nghiệm và trao đổi thông tin với các cơ quan quản lý các nước.

- Mỗi quan hệ giữa cơ quan quản lý và doanh nghiệp cần dựa trên tinh thần hợp tác và xây dựng, hạn chế sự can thiệp của Nhà nước vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, tạo quyền chủ động cho doanh nghiệp. Các chỉ tiêu giám sát phải đảm bảo tính trung thực, khách quan và công khai hoá.

- Thực hiện nghiêm chỉnh cam kết với WTO, xoá bỏ việc hạn chế về nội dung và phạm vi hoạt động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng.

3.2.3.3. Phát huy hơn nữa vai trò của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Hiệp hội bảo hiểm là tổ chức xã hội, giữ vai trò trung gian trong mối quan hệ tổng thể giữa cơ quan quản lý, doanh nghiệp và khách hàng. Vì vậy, trong thời gian tới, Hiệp hội cần tham mưu cho các cơ quan quản lý Nhà nước trong việc ban hành, sửa đổi Luật và các văn bản dưới luật nhằm đáp ứng kịp thời yêu cầu hội nhập. Hiệp hội bảo hiểm cũng cần phát huy tác dụng trong việc dung hoà giữa lợi ích kinh doanh của các doanh nghiệp với lợi ích khách hàng, khuyến cáo các doanh nghiệp có các hoạt động kinh doanh lành mạnh, loại bỏ các hoạt động cạnh tranh không lành mạnh, liên kết các doanh nghiệp trong việc đối phó với tình trạng trục lợi, thiếu nguồn nhân lực.

Môi trường vĩ mô ổn định và quản lý nhà nước có hiệu quả là các điều kiện tiên quyết để phát triển thị trường bảo hiểm nói chung và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng.

KẾT LUẬN

Bảo hiểm là hoạt động dịch vụ tài chính đặc biệt, chu trình kinh doanh sản phẩm bảo hiểm là chu trình kinh doanh ngược. Vì vậy, việc xác định phí đúng và thu được phí bảo hiểm đã khó, việc sử dụng phí như thế nào cho hiệu quả còn khó hơn.

Với mục đích đánh giá thực trạng hoạt động và hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói chung và của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng, luận án đã hệ thống hoá và làm rõ các vấn đề lý luận liên quan đến bảo hiểm và hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.

Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ là một nội dung mới và là một trong những cơ sở lý luận quan trọng – “xương sống” của bản luận án. Các chỉ tiêu được xây dựng một cách hệ thống và bài bản trên cơ sở phân tích chi tiết các yếu tố ảnh hưởng tới từng chỉ tiêu.

Bằng nguồn tài liệu thống kê cập nhật và phong phú kết hợp với hệ thống chỉ tiêu được xây dựng ở chương 1, toàn cảnh thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, thực trạng hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam được làm rõ ở chương 2. Qua tính toán, phân tích luận án làm rõ các mặt được, các mặt còn tồn tại trong kinh doanh bảo hiểm và sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam. Những nhận định về hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ Việt Nam là cơ sở để tác giả đề xuất những giải pháp và kiến nghị nhằm giúp các DNBH phi nhân thọ nước ta sử dụng phí có hiệu quả.

Trong chương 3, trên cơ sở các phân tích đánh giá tại chương 2, cũng

như những cơ hội và thách thức đối với vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ khi Việt Nam gia nhập WTO, luận án đã xây dựng ba nhóm giải pháp: Các giải pháp trực tiếp, các giải pháp hỗ trợ và các giải pháp điều kiện. Nhìn chung các giải pháp này chính là các giải pháp khắc phục các tồn tại hiện nay trong việc sử dụng phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

1. Trần Hùng Dũng (2002), "Một số suy nghĩ về giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của Công ty Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam". *Tạp chí Dầu khí*, số 8, 2002.
2. Trần Hùng Dũng (2008), "Phí bảo hiểm và hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm", *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, số 136, tháng 10/2008.
3. Trần Hùng Dũng (2008), "Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở nước ta hoạt động hiệu quả", *Tạp chí Cộng sản*, số 22 (10-2008).
4. Trần Hùng Dũng (2008), "Phí bảo hiểm và hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam", *Tạp chí Quản lý kinh tế*, số 22, 9+10/2008.
5. Trần Hùng Dũng (2008), "Thị trường bảo hiểm Việt Nam – hậu WTO", *Tạp chí nghiên cứu Tài chính kế toán*, số 10 (63) 2008.
6. Trần Hùng Dũng (2009), "Thị trường bảo hiểm Việt Nam trước cơn bão khủng hoảng tài chính hiện nay", *Tạp chí Cộng sản*, số 26 (2-2009).

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT

- 1 Báo Việt Việt Nam (2003), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 2 Báo Việt Việt Nam (2004), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 3 Báo Việt Việt Nam (2005), *Báo cáo tài chính năm 2005*.
- 4 Báo Việt Việt Nam (2006), *Báo cáo tài chính năm 2006*.
- 5 Báo Việt Việt Nam (2007), *Báo cáo tài chính năm 2007*.
- 6 Bộ Tài chính (2001), *Nghị định 43/2001/NĐ-CP Quy định chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm*.
- 7 Bộ Tài chính (2005), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2004*.
- 8 Bộ Tài chính (2006, 2007, 2008), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2005, 2006, 2007*.
- 9 Bộ Tài chính (2004), *Thông tư 99/2004/TT - BTC- Hướng dẫn thi hành Nghị định 43/2001/NĐ*.
- 10 Bộ Tài chính (2003), *Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến 2010*
- 11 Chính phủ (2004), *Báo cáo của Chính phủ tại kỳ họp thứ 5 Quốc hội khoá XI, NXB Chính trị quốc gia*.
- 12 Chính phủ (2008), *Báo cáo của Chính phủ về tình hình kinh tế, xã hội năm 2008 và nhiệm vụ năm 2009* (do Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng trình bày tại Kỳ họp thứ 4, Quốc hội khóa XII, ngày 16/10/2008)
- 13 Công ty bảo hiểm Dầu khí (2001), *Báo cáo tài chính năm 2001*.
- 14 Công ty bảo hiểm Dầu khí (2002), *Báo cáo tài chính năm 2002*.
- 15 Công ty bảo hiểm Dầu khí (2003), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 16 Công ty bảo hiểm Dầu khí (2004), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 17 Công ty bảo hiểm Dầu khí (2005), *Báo cáo tài chính năm 2005*.
- 18 Công ty bảo hiểm Dầu khí (2006), *Báo cáo tài chính năm 2006*.

- 19 Công ty bảo hiểm Dầu khí (2007), *Báo cáo tài chính năm 2007*.
- 20 Công ty bảo hiểm Thành phố HCM (2001), *Báo cáo tài chính năm 2001*.
- 21 Công ty bảo hiểm Thành phố HCM (2002), *Báo cáo tài chính năm 2002*.
- 22 Công ty bảo hiểm Thành phố HCM (2003), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 23 Công ty bảo hiểm Thành phố HCM (2004), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 24 Công ty bảo hiểm Thành phố HCM (2005), *Báo cáo tài chính năm 2005*.
- 25 Công ty bảo hiểm Thành phố HCM (2006), *Báo cáo tài chính năm 2006*.
- 26 Công ty bảo hiểm Thành phố HCM (2007), *Báo cáo tài chính năm 2007*.
- 27 Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu điện (2001), *Báo cáo tài chính năm 2001*.
- 28 Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu điện (2002), *Báo cáo tài chính năm 2002*.
- 29 Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu điện (2003), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 30 Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu điện (2004), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 31 Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu điện (2005), *Báo cáo tài chính năm 2005*.
- 32 Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu điện (2006), *Báo cáo tài chính năm 2006*.
- 33 Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu điện (2007), *Báo cáo tài chính năm 2007*.
- 34 Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu (2001), *Báo cáo tài chính năm 2001*.
- 35 Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu (2002), *Báo cáo tài chính năm 2002*.
- 36 Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu (2003), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 37 Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu (2004), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 38 Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu (2005), *Báo cáo tài chính năm 2005*.
- 39 Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu (2006), *Báo cáo tài chính năm 2006*.
- 40 Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu (2007), *Báo cáo tài chính năm 2007*.
- 41 Công ty bảo hiểm liên hiệp - UIC (2004), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 42 Công ty bảo hiểm liên hiệp - UIC (2005), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 43 Công ty bảo hiểm liên hiệp - UIC (2006), *Báo cáo tài chính năm 2005*.
- 44 Công ty LDBH Quốc tế Việt Nam - VIA (2004), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 45 Công ty LDBH Quốc tế Việt Nam - VIA (2005), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 46 Công ty LDBH Quốc tế Việt Nam - VIA (2006), *Báo cáo tài chính năm 2005*.

- 47 Công ty liên doanh bảo hiểm BIDV - QBE (2004), *Báo cáo tài chính năm 2003*.
- 48 Công ty liên doanh bảo hiểm BIDV - QBE (2005), *Báo cáo tài chính năm 2004*.
- 49 Công ty liên doanh bảo hiểm BIDV - QBE (2006), *Báo cáo tài chính năm 2005*.
- 50 Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng (2008), *Báo cáo giải trình và trả lời chất vấn của Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng tại kỳ họp thứ tư, Quốc hội khóa XII, ngày 13/11/2008*.
- 51 Đào Minh Dương (2005), "Bảo hiểm cháy 2001 – 2005", *Tạp chí thị trường bảo hiểm - Việt Nam* (3).
- 52 Đảng Cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ X*, NXB Chính trị quốc gia.
- 53 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2004), *Bài phát biểu của lãnh đạo Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam tại buổi họp báo ngày 29 tháng 4 năm 2004*.
- 54 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2006), *Báo cáo tổng quát về thị trường bảo hiểm Việt Nam*.
- 55 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2002), *Bản tin số 2*, 2002
- 56 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2003), *Bản tin số 2*, 2003
- 57 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2004), *Bản tin số 2*, 2004
- 58 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2005), *Bản tin số 2*, 2005
- 59 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2006), *Bản tin số 2*, 2006
- 60 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2007), *Bản tin số 4*, 2007
- 61 Trương Mộc Lâm; Đoàn Minh Phụng (2005), *Giáo trình nghiệp vụ bảo hiểm - NXB Tài chính*.
- 62 Lê Song Lai (2005), "Thực trạng và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp trên thị trường bảo hiểm Việt Nam", *Kỷ yếu hội thảo khoa học: "Giải pháp khuyến khích đầu tư hiệu quả vào nền kinh tế của các doanh nghiệp bảo hiểm"*
- 63 Moody's (2005), *Báo cáo tháng 8/2005*.
- 64 Lê Hoài Nam (2005), "Tổng quan bảo hiểm kỹ thuật giai đoạn 2001 - 2005", *Tạp*

- chí thị trường bảo hiểm - Tái bảo hiểm Việt Nam* (3), tháng 8/2005.
- 65 Philip Kotler (1994), *Marketing căn bản*, NXB Thống kê.
- 66 Võ Thị Pha (2005), *Giáo trình Lý thuyết bảo hiểm*, NXB Tài chính 2005.
- 67 Quốc hội (2004), *Luật doanh nghiệp nhà nước 2003*, NXB Chính trị quốc gia.
- 68 Quốc hội (2006), *Luật doanh nghiệp 2005*, NXB Chính trị quốc gia.
- 69 Quốc hội (2001), *Luật kinh doanh bảo hiểm*, NXB Chính trị quốc gia.
- 70 Quốc hội (2004), *Các Nghị quyết được thông qua tại kỳ họp thứ tư Quốc hội khoá XI*, NXB Chính trị Quốc gia.
- 71 Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (2008), *Giáo trình bảo hiểm*, NXB Đại học KTQD.
- 72 Phạm Thị Thắng cùng các tác giả (2003), *Chiến lược Marketing trong kinh doanh bảo hiểm ở nước ta hiện nay*, Đề tài khoa học.
- 73 Phí Trọng Thảo - Ngô Minh Cách (2002), *Marketing trong hoạt động khai thác bảo hiểm*, NXB Thống kê.
- 74 Tổng Công ty CP tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam (2004), *Tạp chí Thị trường bảo hiểm - Tái bảo hiểm Việt Nam* (11).
- 75 Tổng Công ty CP tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam (2005), *Tạp chí Thị trường bảo hiểm - Tái bảo hiểm Việt Nam* (1).
- 76 Tổng Công ty CP tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam (2006), "Dịch cúm gia cầm và những vấn đề liên quan đến bảo hiểm", *Tạp chí thị trường bảo hiểm - Tái bảo hiểm Việt Nam* (2).
- 77 Tập đoàn bảo hiểm AIG (2001), *Sản phẩm bảo hiểm của AIA*, NXB Tài chính.
- 78 Trịnh Quang Tuyên (2006), "Tổng quan thị trường bảo hiểm Việt Nam 2005", *Kỷ yếu hội thảo: "Phát triển bảo hiểm góp phần phát triển kinh tế xã hội" tháng 5/2006*.
- 79 VinaRe (2006), *Báo cáo tổng kết 10 năm thị trường bảo hiểm - tái bảo hiểm - Hội nghị Tái bảo hiểm lần thứ II*.

TIẾNG ANH

- 80 American International Group (2001), *Annual report 2000*
- 81 American International Group (2002), *Annual report 2001*
- 82 Asia Insurance Review 11/2004 (2004), *Union Insurance of Taiwan eyeing the Global in Maket*
- 83 Asia Insurance Review 11/2004 (2004), *Safety Insurance - a Revolution in the Making*
- 84 FFSA (2004), *French Insurance in 2003*
- 85 Milliman Global (2002), *A view from the top distribution across Europe*
- 86 QBE Insurance Group (2004), *Annual report 2003*
- 87 QBE Insurance Group (2005), *Annual report 2004*
- 88 QBE Insurance Group (2005), *10 year history*