

**Nghiên cứu khả năng cạnh tranh và tác động
của tự do hoá thương mại dịch vụ tài chính tại
Việt Nam: Ngành bảo hiểm**

Báo cáo Cuối cùng

Hà Nội, tháng 05 năm 2006



INVESTCONSULT GROUP

Lời nói đầu

Đề tài nghiên cứu "*Năng lực cạnh tranh và tác động của Tự do hoá Thương mại Dịch vụ ở Việt Nam: Ngành dịch vụ bảo hiểm*", là một trong những nghiên cứu được thực hiện trong khuôn khổ Dự án "**Tăng cường năng lực Quản lí và Xúc tiến hoạt động Thương mại Dịch vụ ở Việt Nam trong Bối cảnh Hội nhập - VIE/02/009**", do Chương trình Phát triển của Liên Hiệp Quốc (UNDP) tài trợ, Vụ Thương mại và Dịch vụ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) là cơ quan thực hiện.

Đề tài do nhóm nghiên cứu của InvestConsult Group thực hiện.

Nghiên cứu phân tích năng lực cạnh tranh, đánh giá các tác động của việc tự do hoá ngành dịch vụ bảo hiểm đối với nền kinh tế nói chung, với các doanh nghiệp bảo hiểm của Việt Nam và của người tiêu dùng nói riêng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng. Báo cáo cũng đưa ra những khuyến nghị nhằm cải thiện khung khổ pháp lí, chính sách điều tiết, thủ tục hành chính; chiến lược phát triển ngành dịch vụ bảo hiểm.

Xin chân thành cảm ơn Ông Trương Văn Đoàn, Thứ trưởng Bộ Kế Hoạch và Đầu tư, Ông Hồ Quang Minh, Vụ trưởng Vụ Kinh tế đối ngoại, Bộ Kế hoạch và Đầu tư ; Ông Thái Doãn Tửu, Phó Vụ trưởng Vụ Thương mại và Dịch vụ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Phó Giám đốc Dự án, Tiến sĩ Maria Cristina Hernandez, Cố vấn kĩ thuật cao cấp của Dự án đã tham gia góp ý xây dựng đề cương và hỗ trợ hoàn thiện Báo cáo.

Xin cảm ơn Ông Roodney Lester, chuyên gia bảo hiểm, Ông Lê Song Lai, Phó Vụ trưởng Vụ Bảo hiểm, Bộ Tài chính, Ông Phùng Đắc Lộc, Tổng Thư ký Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam. Ông Nguyễn Thiệu, Chuyên gia Ban nghiên cứu của Thủ tướng Chính phủ, Ông Nguyễn Đức Bình, Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện, Ông Mạc Văn Tiến, giáo viên kiêm giảng của trường Đại học Kinh tế quốc dân đã đóng góp nhiều nhận xét xác đáng, giúp cải thiện chất lượng bản báo cáo cuối cùng.

Đồng thời cũng xin cảm ơn Ông Richard Jones, tư vấn độc lập, về những đóng góp của ông, đặc biệt là đối với công việc hiệu đính bản báo cáo cuối cùng; Bà Đỗ Thị Nguyệt Nga, Ông Đặng Hữu Cự, Cán bộ của UNDP, đã hỗ trợ cho việc xuất bản báo cáo.

Xin chân thành cảm ơn đại diện của các cơ quan Chính phủ, Vụ Bảo hiểm, Bộ Tài chính, các công ty bảo hiểm các, các cá nhân, doanh nghiệp đã cung cấp những thông tin, dữ liệu và đóng góp ý kiến cho nghiên cứu này.

Nguyễn Chí Dũng
Vụ trưởng
Vụ Thương mại và Dịch vụ
Bộ Kế hoạch và Đầu tư
Giám đốc dự án VIE/02/009

LỜI CẢM ƠN

Bản báo cáo này là kết quả của *Nghiên cứu về khả năng cạnh tranh và tác động của tự do hoá thương mại dịch vụ tài chính tại Việt Nam: Ngành bảo hiểm*, nằm trong tổng thể của Dự án VIE/02/009 được tài trợ bởi UNDP và do Vụ thương mại và dịch vụ - Bộ Kế hoạch Đầu tư chủ trì. Nghiên cứu được thực hiện bởi INVESTCONSULT GROUP dưới sự chỉ đạo, giúp đỡ và hỗ trợ của nhiều cá nhân, tổ chức, cơ quan, ban ngành và các doanh nghiệp liên quan.

Chúng tôi xin được bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới ông Lê Song Lai, Phó Vụ Trưởng Vụ Bảo hiểm - Bộ Tài Chính, ông Phùng Đắc Lộc, Tổng thư ký Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, ông Nguyễn Thiệu, chuyên gia tư vấn Ban Nghiên cứu của Thủ tướng Chính phủ, ông Nguyễn Đức Bình, Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần bảo hiểm Bưu Điện, ông Mạc Văn Tiến, giáo viên kiêm giảng của trường Đại học Kinh tế Quốc dân và các doanh nghiệp bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm và các văn phòng đại diện của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài vì những đóng góp quý báu trong việc xây dựng Đề cương Báo cáo, nhận xét, góp ý cho các bản thảo báo cáo nhằm cải thiện và hoàn thiện báo cáo cuối cùng này. Chúng tôi cũng xin gửi lời cảm ơn chân thành tới chuyên gia bảo hiểm Roodney Lester, người đã đóng góp nhiều nhận xét xác đáng, giúp chúng tôi cải thiện chất lượng bản báo cáo cuối cùng này.

Trong quá trình thực hiện nghiên cứu, chúng tôi đã nhận được sự giúp đỡ nhiệt tình của của Ban Quản lý Dự án VIE02/009 trong việc liên lạc với các cơ quan hữu quan, các chuyên gia quốc tế, hỗ trợ chúng tôi các thông tin vô cùng quý giá và các hỗ trợ kỹ thuật cần thiết. Chúng tôi xin được cảm ơn vì sự hỗ trợ nhiệt tình và hiệu quả mà Quý Ban đã dành cho chúng tôi. Cũng nhân đây, chúng tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành tới Vụ Bảo hiểm, Bộ Tài chính và Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam vì sự hợp tác chặt chẽ và tạo điều kiện thuận lợi cho chúng tôi hoàn thành được bản Báo cáo này. Cuối cùng, xin chân thành cảm ơn các cá nhân, doanh nghiệp đã trực tiếp tham gia và hỗ trợ chúng tôi trong quá trình khảo sát thực tế để chúng tôi có thể hoàn thiện được bản Báo cáo cuối cùng này.

Danh mục các từ viết tắt

1. AFAS: Hiệp định khung ASEAN về dịch vụ
2. AFTA: Khu vực thương mại tự do Asean
3. ASEAN: Hiệp hội các nước Đông Nam Á
4. ATM: Máy rút tiền tự động
5. BTA: Hiệp định thương mại song phương
6. CPC: Phân loại sản phẩm tập trung
7. CPIC: Công ty bảo hiểm Trung quốc Thái Bình Dương
8. GATS: Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
9. GATT: Hiệp định chung về thuế quan và thương mại
10. GDP: Tổng sản phẩm quốc dân
11. GIC: Công ty bảo hiểm chung
12. IMF: Quỹ tiền tệ quốc tế
13. IBNR: Đã phát sinh nhưng chưa ghi sổ
14. IRDA: Cơ quan quản lý và phát triển bảo hiểm
15. CNTT: Công nghệ thông tin
16. MFN: Tối huệ quốc
17. ODA: Hỗ trợ phát triển chính thức
18. OECD: Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
19. OTC: Thị trường OTC
20. PICC: Công ty bảo hiểm nhân dân Trung hoa
21. SOCB: Ngân hàng thương mại quốc doanh
22. SOE: Doanh nghiệp nhà nước
23. SWOT: Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức
24. TAC: Ủy ban tư vấn giá
25. UNDP: Chương trình phát triển Liên hiệp quốc
26. USD: Đô la Mỹ
27. VAT: Thuế giá trị gia tăng
28. VND: Đồng Việt Nam Vietnamese Dong
29. WB: Ngân hàng thế giới
30. WTO: Tổ chức thương mại thế giới

Mục Lục

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Danh mục các từ viết tắt..... | ii |
| Danh mục các Bảng | i |
| Danh mục các Biểu | ii |
| Danh mục các Hộp | iii |
| Giới thiệu..... | 1 |
| Chương I: Các tiêu chuẩn Quốc tế..... | 4 |
| 1 Hoạt động của Thị trường..... | 4 |
| 2 Rỡ bỏ các quy định pháp lý và Tăng cường sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài tại các nước Châu Á..... | 5 |
| 2.1 Rỡ bỏ các quy định pháp lý | 5 |
| 2.2 Tăng cường sự tham gia của các nhà cung cấp bảo hiểm nước ngoài..... | 7 |
| 3 Hợp nhất, Kết hợp và Tập trung kinh tế | 7 |
| 4 Khung pháp lý thúc đẩy cạnh tranh | 9 |
| 5 Kết luận | 10 |
| Chương II. Thực trạng ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam | 11 |
| 1 Sự phát triển của ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam..... | 11 |
| 2 Hiện trạng ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam..... | 14 |
| 2.1 Bảo hiểm nhân thọ | 15 |
| 2.2 Bảo hiểm phi nhân thọ | 16 |
| 2.3 Tái bảo hiểm | 18 |
| 2.4 Môi giới bảo hiểm..... | 18 |
| 3 Kết luận | 19 |
| Chương III. Khung pháp lý | 20 |
| 1 Rỡ bỏ các rào cản pháp lý tại Việt Nam..... | 21 |
| 2 So sánh các quy định pháp lý Việt Nam với các chuẩn thể giới..... | 21 |
| 3 Một số quy định về ngành bảo hiểm còn chưa đầy đủ hoặc mâu thuẫn | 22 |
| 3.1 Các quy định chưa hợp lý..... | 22 |
| 3.2 Các quy định chưa đầy đủ | 22 |
| 3.3 Các quy định pháp lý chưa rõ ràng..... | 25 |
| 4 Mối tương quan giữa pháp luật Việt Nam về ngành bảo hiểm và các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã, đang và dự kiến tham gia | 25 |
| 5 Kết luận | 26 |
| Chương IV. Phân tích khả năng cạnh tranh của ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam | 27 |
| 1 Khái niệm cạnh tranh trong kinh doanh | 27 |
| 2 Phân tích khả năng cạnh tranh sử dụng mô hình Diamond..... | 27 |
| 2.1 Chiến lược, cơ cấu, cạnh tranh của Doanh nghiệp..... | 28 |
| 2.2 Điều kiện cầu | 34 |
| 2.3 Nhân tố điều kiện | 40 |
| 2.4 Các ngành liên quan và phụ trợ..... | 41 |
| 3 Phân tích SWOT | 44 |
| 3.1 Điểm mạnh..... | 45 |
| 3.2 Điểm yếu | 47 |
| 3.3 Cơ hội | 51 |
| 3.4 Thách thức | 52 |
| 4 Kết luận | 53 |
| Chương V. Tác động của tự do hoá ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam..... | 55 |
| 1 Tác động của tự do hoá ngành dịch vụ bảo hiểm từ trước tới nay | 55 |
| 1.1 Tác động lên nền kinh tế..... | 55 |
| 1.2 Tác động lên ngành dịch vụ bảo hiểm..... | 58 |
| 1.3 Tác động tới người sử dụng dịch vụ bảo hiểm..... | 61 |
| 1.4 Tác động tới các cơ quan quản lý bảo hiểm | 62 |
| 2 Dự đoán những tác động có thể trong bối cảnh hội nhập sâu hơn trong tương lai..... | 63 |
| 2.1 Những tác động chung | 63 |
| 2.2 Các tác động cụ thể của Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA)..... | 65 |
| 3 Kết luận | 67 |
| Chương VI. Khuyến nghị..... | 69 |
| 1 Các khuyến nghị đối với các nhà hoạch định chính sách và điều tiết thị trường | 69 |
| 1.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật bảo hiểm..... | 69 |
| 1.2 Lắp trống các phân đoạn thị trường bỏ ngõ | 70 |
| 1.3 Tăng cường năng lực làm luật, kiểm tra, giám sát của các cán bộ quản lý nhà nước | 70 |

| | | |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1.4 | Xây dựng hệ thống thu thập, lưu trữ, xử lý, chia sẻ số liệu thống kê bảo hiểm và cơ chế cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm | 71 |
| 1.5 | Tiếp tục hoàn thiện thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho toàn bộ nền kinh tế nói chung sự phát triển của ngành bảo hiểm nói riêng..... | 71 |
| 1.6 | Đào tạo nhân sự chất lượng cao phục vụ ngành bảo hiểm | 71 |
| 2 | Các khuyến nghị đối với các công ty bảo hiểm..... | 72 |
| 2.1 | Xây dựng chiến lược phát triển dài hạn..... | 72 |
| 2.2 | Xây dựng văn hoá phục vụ khách hàng | 72 |
| 2.3 | Nâng cao kỹ năng quản lý | 72 |
| 2.4 | Nâng cao kỹ năng bảo hiểm các rủi ro phức tạp | 73 |
| 2.5 | Xây dựng hệ thống thu thập, lưu trữ, xử lý số liệu thống kê | 73 |
| 2.6 | Ứng dụng công nghệ thông tin | 73 |
| 2.7 | Phát triển mạng lưới khách hàng truyền thống | 73 |
| 2.8 | Tăng cường khả năng tài chính..... | 73 |
| | Tài liệu Tham khảo | 75 |
| | Phụ lục 1: Ma trận các Khuyến nghị..... | 77 |
| | Phụ lục 2: Các quy định pháp lý của Việt Nam và các Khuyến nghị của OECD..... | 82 |
| | Phụ lục 3. Bản chào của Việt Nam trong khuôn khổ GATS và Cam kết của các nước trong khu vực | 86 |
| | Phụ lục 4. Tự do hoá bảo hiểm tại Trung Quốc | 90 |
| | Phụ lục 5. Tự do hoá bảo hiểm ở Ấn Độ..... | 96 |
| | Phụ lục 6. Phương pháp nghiên cứu | 98 |

Danh mục các Bảng

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Bảng 1: Các phương thức tiếp cận thị trường đối với các công ty bảo hiểm nước ngoài..... | 6 |
| Bảng 2: Biểu phí bắt buộc | 6 |
| Bảng 3: Sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ tại các nước Châu Á | 7 |
| Bảng 4: Tập trung kinh tế tại Châu Á | 8 |
| Bảng 5: Kết cấu thị trường bảo hiểm giai đoạn 1993 – 2005 | 11 |
| Bảng 6: Cơ cấu doanh nghiệp hoạt động trong ngành bảo hiểm Việt Nam năm 2005..... | 15 |
| Bảng 7: Số lượng các hợp đồng bảo hiểm khai thác mới 2001 – 2005 | 16 |
| Bảng 8: Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm và số tiền bảo hiểm khai thác mới năm 2004 – 2005 theo nghiệp vụ..... | 16 |
| Bảng 9: Cơ cấu số lượng và thị phần các doanh nghiệp phi nhân thọ năm 2005..... | 17 |
| Bảng 10: Hoạt động tái bảo hiểm năm 2004..... | 18 |
| Bảng 11: Loại hình công ty môi giới bảo hiểm | 19 |
| Bảng 12: Hoạt động môi giới bảo hiểm 2003 – 2004..... | 19 |
| Bảng 13: Tỷ lệ người đánh giá các công ty bảo hiểm là có uy tín | 29 |
| Bảng 14: Tỷ lệ khai thác một số loại sản phẩm bảo hiểm..... | 35 |
| Bảng 15: Phí bảo hiểm bình quân đầu người ở một số nước Châu Á | 36 |
| Bảng 16: Tỷ lệ khai thác một số sản phẩm bảo hiểm năm 2002 | 39 |
| Bảng 17: Thị phần của các tổ chức tín dụng..... | 42 |
| Bảng 18: Dự kiến khả năng khai thác bảo hiểm nhân thọ đến năm 2010 | 47 |
| Bảng 19: Mức độ tập trung thị trường ở Châu Á | 48 |
| Bảng 20: Vốn đăng ký của các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường cuối năm 2004 | 49 |
| Bảng 21: Các yếu tố quyết định việc lựa chọn nhà cung cấp | 62 |

Danh mục các Biểu

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Biểu 1: Tốc độ tăng trưởng trung bình của thị trường bảo hiểm thế giới 1994 - 2003 | 4 |
| Biểu 2: Doanh thu phí bảo hiểm/Đầu người và GDP/đầu người | 4 |
| Biểu 3: Doanh thu phí bảo hiểm của toàn thị trường bảo hiểm giai đoạn 1993 – 2004 | 11 |
| Biểu 4: Đóng góp của ngành bảo hiểm vào GDP của Việt Nam..... | 12 |
| Biểu 5: Tăng trưởng phí bảo hiểm bình quân đầu người và tăng trưởng GDP..... | 12 |
| Biểu 6: Tăng trưởng phí bảo hiểm phi nhân thọ và tăng trưởng GDP..... | 13 |
| Biểu 7: Chi tiêu bảo hiểm đầu người..... | 13 |
| Biểu 8: Tổng số tiền đầu tư của ngành bảo hiểm | 14 |
| Biểu 9: Tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP và chi tiêu bảo hiểm đầu người tại thị trường các nước Châu Á năm 2004 | 15 |
| Biểu 10: Tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP và chi tiêu bảo hiểm đầu người tại các nước Châu Á .. | 17 |
| Biểu 11: Thị phần bảo hiểm phi nhân thọ năm 2003 – 2004 | 17 |
| Biểu 12: Hệ thống pháp luật bảo hiểm Việt Nam | 20 |
| Biểu 13: Tỷ lệ bồi thường bảo hiểm phi nhân thọ | 31 |
| Biểu 14: Nhận thức của cá nhân về mức độ quan trọng của bảo hiểm..... | 34 |
| Biểu 15: Hiểu biết của các cá nhân được phỏng vấn về các công ty bảo hiểm | 35 |
| Biểu 16: Tăng trưởng tỉ lệ khai thác một số loại sản phẩm bảo hiểm..... | 36 |
| Biểu 17: Thời hạn hợp đồng bảo hiểm nhân thọ..... | 36 |
| Biểu 18: Lý do không sử dụng sản phẩm bảo hiểm..... | 37 |
| Biểu 19: Nhận thức về mức độ quan trọng của bảo hiểm | 38 |
| Biểu 20: Năm đầu tiên tham gia bảo hiểm của các doanh nghiệp..... | 38 |
| Biểu 21: Nhận thức về các công ty bảo hiểm phi nhân thọ..... | 39 |
| Biểu 22: Cơ cấu đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm..... | 43 |
| Biểu 23: Đóng góp vào GDP của ngành bảo hiểm | 55 |
| Biểu 24: Đầu tư trở lại nền kinh tế | 55 |
| Biểu 25: So sánh đầu tư trở lại nền kinh tế giữa các công ty bảo hiểm thuộc các hình thức pháp lý khác nhau..... | 56 |
| Biểu 26: Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm | 56 |
| Biểu 27: Đóng góp vào ổn định kinh tế - xã hội | 57 |
| Biểu 28: Lao động trong ngành bảo hiểm | 58 |
| Biểu 29: Số lượng doanh nghiệp bảo hiểm, môi giới bảo hiểm..... | 59 |
| Biểu 30: Xu hướng thị phần bảo hiểm nhân thọ | 60 |
| Biểu 31: Xu hướng thị phần bảo hiểm phi nhân thọ | 61 |
| Biểu 32: Xu hướng phí tái bảo hiểm buộc..... | 67 |

Danh mục các Hộp

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Hộp 1: Mô hình Diamond của Michael Porter về Lợi thế quốc gia..... | 28 |
| Hộp 2: Trả phí bảo hiểm thuận tiện..... | 29 |
| Hộp 3: Công nghệ thông tin trong ngành bảo hiểm | 32 |
| Hộp 4: Tỷ lệ tổn thất, tỉ lệ gộp và lợi nhuận..... | 33 |
| Hộp 5: Tại sao sử dụng Bancassurance | 46 |
| Hộp 6: Prudential với bancassurance tại Việt Nam..... | 46 |
| Hộp 7: Tăng trưởng về số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ trong quá trình mở cửa thị trường bảo hiểm Trung Quốc..... | 59 |

Giới thiệu

Bối cảnh Thực hiện Nghiên cứu

Quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính, bao gồm cả dịch vụ bảo hiểm diễn ra mạnh mẽ trong thập kỷ qua tại cả các nước phát triển và các nước đang phát triển. Đàm phán về tự do hoá dịch vụ tài chính được đưa vào vòng đàm phán Uruguay. Các quốc gia thành viên WTO đã đưa ra các cam kết cụ thể về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia nhưng các cam kết này được cho là chưa đủ để có thể kết thúc đàm phán và do đó quá trình đàm phán kéo dài tới cuối năm 1997, khi Hiệp định về các dịch vụ tài chính 1997 được ký kết. Đây là một bước tiến quan trọng trong quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính. Hơn 100 quốc gia, chiếm 95% các giao dịch về dịch vụ tài chính trên thế giới đã tham gia ký kết Hiệp định này.

Dịch vụ tài chính là một trong những lĩnh vực thu hút được nhiều sự chú ý nhất trong đàm phán WTO. Năm 2000, số lượng các bản cam kết trong lĩnh vực dịch vụ tài chính đứng thứ hai sau lĩnh vực du lịch. Đây cũng là lĩnh vực các nước phát triển đưa ra nhiều sức ép đối các nước đang phát triển, yêu cầu Chính phủ các nước đang phát triển gỡ bỏ các quy định cản trở các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài tiếp cận thị trường nội địa và các quy định cản trở các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài hiện đang hoạt động trên thị trường nội địa cạnh tranh bình đẳng với các doanh nghiệp bảo hiểm nội địa. Đáp lại các yêu cầu này, Chính phủ các nước đang phát triển cũng đã bắt đầu gỡ bỏ độc quyền nhà nước, cho phép các thành phần kinh tế khác tham gia thị trường, gỡ bỏ dần các quy định pháp lý để thị trường phát triển theo các quy luật cung cầu, tự do hoá thị trường bằng cách cho phép các nhà đầu tư nước ngoài vào cung cấp dịch vụ.

Tại Việt Nam, quá trình tự do hoá trong lĩnh vực bảo hiểm được bắt đầu từ năm 1993, khi Chính phủ ban hành Nghị định 100/1993/ND-CP, cho phép các thành phần kinh tế khác nhau tham gia cung cấp dịch vụ. Nhu cầu tự do hoá và gỡ bỏ dần các rào cản pháp lý điều chỉnh thị trường bảo hiểm Việt Nam không chỉ phát sinh do sức ép đàm phán gia nhập WTO, mà còn từ chính nhu cầu phát triển kinh tế của đất nước. Một thị trường bảo hiểm vận hành tốt đóng một vai trò hết sức quan trọng đối với phát triển kinh tế. Về mặt lý thuyết, bảo hiểm hỗ trợ phát triển kinh tế thông qua tăng cường ổn định tài chính, giảm thiểu các nguy cơ khủng hoảng, phân bổ hiệu quả hơn các nguồn vốn xã hội, tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại, huy động tiết kiệm toàn dân, quản lý rủi ro hiệu quả hơn... Bên cạnh đó, sự tham gia thị trường của các nhà bảo hiểm nước ngoài đem lại các lợi ích cho thị trường nội địa như cải thiện dịch vụ, tăng thêm giá trị gia tăng trên dịch vụ cho khách hàng, tăng tiết kiệm toàn dân, chuyển giao công nghệ và các kỹ năng quản lý, bổ sung vốn, tăng cường năng lực tài chính, nâng cao chất lượng quản lý nhà nước¹...

Trên thực tế, có rất nhiều các minh chứng về tác động tích cực của tự do hoá lĩnh vực bảo hiểm tại các nước đang phát triển. Tiến sĩ Boonysai, trong luận văn tiến sĩ của mình², nhận thấy tự do hoá và gỡ bỏ các quy định pháp lý điều chỉnh ngành bảo hiểm nhân thọ tại Triều Tiên và Philippines dường như đã thúc đẩy sự tăng trưởng và cải thiện hiệu suất hoạt động. Thêm vào đó, tự do hoá và gỡ bỏ các rào cản pháp lý điều chỉnh thị trường còn tạo ra một thị trường cạnh tranh như tăng cường hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nhờ tiết kiệm chi phí và điều chỉnh quy mô hoạt động³. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là tự do hoá không đem lại các tác động tiêu cực lên nền kinh tế. Về mặt lý thuyết, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài có thể chi phối thị trường nội địa và do đó tạo ra các tác động bất lợi ở cấp độ kinh tế vi mô (giảm lựa chọn, giảm giá trị dịch vụ đối với người tiêu dùng) hoặc các tác động ở cấp vĩ mô (không đóng góp vào phát triển kinh tế). Các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài cũng có thể tiến hành những đợt chuyển tiền ồ ạt ra nước ngoài. Và quan trọng hơn cả, nếu các quy định pháp lý về đảm bảo khả năng thanh toán của các doanh nghiệp bảo hiểm, cạnh tranh trên thị trường, bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng không chặt chẽ hoặc việc giám sát tuân thủ các quy định pháp luật của các doanh nghiệp bảo hiểm không được thực hiện nghiêm túc, tự do hoá rất có thể sẽ dẫn đến khủng hoảng ở các cấp độ vi mô và vĩ mô⁴.

Do đó, để chuẩn bị cho giai đoạn mới của quá trình tự do hoá khi Việt Nam trở thành thành viên WTO, một mặt, cần phải biết ngành bảo hiểm Việt Nam hiện đang hoạt động ra sao so với ngành bảo hiểm của các quốc gia khác, thị trường Việt Nam đã được mở cửa tới mức nào, các quy định pháp lý điều chỉnh thị

¹ Skipper, H. 1997

² Nghiên cứu, *Tác động của Tự do hoá và Gỡ bỏ các quy định pháp lý lên hiệu quả hoạt động của các Doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ*, đánh giá tác động của việc mở cửa thị trường và các nỗ lực gỡ bỏ các quy định pháp lý lên hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tại Triều Tiên, Philippines, Đài Loan và Thái Lan.

³ Skipper, H. 1997

⁴ Skipper, H. 1997

trường đã được gỡ bỏ tới mức nào, các quy định hiện giờ phù hợp ở mức độ nào so với các khuyến nghị về khung pháp lý tiêu chuẩn mà các tổ chức có uy tín đưa ra cho các nước đang phát triển như Việt Nam, và mặt khác, cần đánh giá lại các tác động của tự do hoá ngành bảo hiểm từ trước tới nay và dự đoán về các tác động sẽ có trong tương lai để có thể đề xuất được các biện pháp thúc đẩy các tác động tích cực và phòng ngừa các tác động tiêu cực.

Giới thiệu Nghiên cứu

Nhận thức được vai trò quan trọng của ngành bảo hiểm đối với phát triển kinh tế của Việt Nam và sức ép của quá trình tự do hoá trên thế giới, Chính phủ Việt Nam, phối hợp với UNDP và các bộ ngành đã lựa chọn ngành bảo hiểm là một trong một số ngành trọng điểm để tiến hành nghiên cứu về khả năng cạnh tranh và tác động của tự do hoá lên ngành (Dự án VIE/02/009).

Nghiên cứu này đánh giá các tác động tiềm năng và các thay đổi cần tiến hành đối với khung pháp lý, thủ tục hành chính và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Nghiên cứu này sẽ bao phủ cả các vấn đề liên quan đến lợi ích của người tiêu dùng, sự thích ứng của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt từ các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài và mức độ tự do hoá đóng góp vào sự tăng trưởng và ổn định kinh tế.

Mục tiêu Nghiên cứu

Nghiên cứu sẽ tiến hành phân tích đánh giá khả năng cạnh tranh của ngành dịch vụ bảo hiểm cũng như các tác động của tự do hoá đối với bản thân ngành bảo hiểm cũng như đối với các ngành sử dụng dịch vụ bảo hiểm, với người sử dụng dịch vụ bảo hiểm và đối với toàn bộ ngành kinh tế.

Các mục tiêu chính của nghiên cứu bao gồm:

- Đánh giá khả năng cạnh tranh hiện nay của ngành bảo hiểm, có xem xét đến xu hướng trên thị trường quốc tế;
- Đánh giá các ảnh hưởng của quá trình cải cách kinh tế và cam kết tự do hoá ngành bảo hiểm của Việt Nam lên nền kinh tế Việt Nam, ngành bảo hiểm và người sử dụng dịch vụ;
- Tìm hiểu về quá trình chuẩn bị của ngành bảo hiểm cho quá trình tự do hoá, tiếp nhận các cơ hội và đối đầu với các thách thức;
- Xác định và tìm hiểu các vấn đề pháp lý điều chỉnh hoạt động ngành bảo hiểm;
- Hỗ trợ các nhà hoạch định chính sách Việt Nam hoạch định chính sách đảm bảo việc thực hiện các cam kết, đồng thời phù hợp với mục tiêu phát triển của Việt Nam
- Tăng cường khả năng nghiên cứu và phân tích chính sách của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ, nói chung và thương mại dịch vụ, nói riêng.

Phạm vi Nghiên cứu

Nghiên cứu sẽ tập trung vào hai lĩnh vực:

- Đánh giá khả năng cạnh tranh hiện nay của ngành bảo hiểm Việt Nam
- Đánh giá các ảnh hưởng của tự do hoá ngành bảo hiểm lên nền kinh tế, các doanh nghiệp trong ngành bảo hiểm và người tiêu dùng dịch vụ bảo hiểm

Nghiên cứu bao gồm toàn bộ các dịch vụ bảo hiểm do các công ty bảo hiểm thương mại cung cấp. Các dịch vụ có thể được phân loại thành bốn nhóm sau:

- Bảo hiểm nhân thọ
- Bảo hiểm phi nhân thọ
- Tái bảo hiểm
- Môi giới bảo hiểm

Bảo hiểm bắt buộc bao gồm bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế do Bảo hiểm Xã hội Việt Nam cung cấp và quản lý không nằm trong phạm vi của nghiên cứu này.

Tự do hoá ngành bảo hiểm được phân tích từ hai góc độ:

- Tăng cường tiếp cận thị trường của thành phần kinh tế tư nhân Việt Nam; và
- Tăng cường tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia đối với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài.

Cơ cấu Báo cáo

Báo cáo gồm 6 phần, được cơ cấu như sau:

Giới thiệu: bối cảnh thực hiện nghiên cứu cũng như những mục đích mà cuộc nghiên cứu đề ra.

Chương 1 – Các chuẩn quốc tế: Chương này sẽ mô tả các benchmark trên thế giới trong ngành bảo hiểm. Các benchmark này sẽ được sử dụng để so sánh với thực trạng phát triển ngành bảo hiểm và khung pháp lý điều chỉnh hoạt động của thị trường bảo hiểm Việt Nam ở những phần dưới nhằm đánh giá khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm Việt Nam.

Chương 2 - Thực trạng ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam: mô tả sự phát triển, các đóng góp của ngành bảo hiểm vào sự phát triển kinh tế-xã hội; cấu trúc và các đặc điểm thị trường (đặc điểm các nhà cung cấp, vai trò của đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm).

Chương 3 – Khung pháp lý: trình bày các luật điều chỉnh chung và các luật điều chỉnh cụ thể hoạt động ngành bảo hiểm ở Việt Nam, tập trung vào sự phù hợp của các quy định của Việt Nam với các chuẩn mực quốc tế và sự chưa phù hợp hoặc chưa đầy đủ của các quy định trong một số lĩnh vực cụ thể... Phần này cũng sơ bộ so sánh các cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ BTA, GATS, AFAS với các quy định hiện thời của Việt Nam nhằm xác định những quy định cần điều chỉnh ngay.

Chương 4 - Phân tích khả năng cạnh tranh của ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam: Đây là chương trọng tâm của báo cáo. Việc phân tích sẽ chủ yếu dựa trên 2 mô hình phân tích cạnh tranh là Diamond của Michael Porter và SWOT. Dựa trên mô hình Diamond, khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm Việt Nam sẽ được phân tích từ 4 góc độ: (i) Chiến lược, cơ cấu, cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm, (ii) Các điều kiện về cầu, (iii) Các nhân tố hỗ trợ sự phát triển của ngành (nguồn nhân lực, nguồn tài chính), (iv) Các ngành liên quan (thị trường chứng khoán, ngành công nghệ thông tin, hệ thống ngân hàng). Việc phân tích sẽ tập trung vào so sánh hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam với hoạt động của các doanh nghiệp có vốn nước ngoài ở Việt Nam. Việc phân tích được tiến hành trong mối quan hệ với các nội dung phân tích ở trên về khung pháp lý và các cam kết quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm. Mô hình SWOT sau đó sẽ được sử dụng nhằm rút ra các kết luận về điểm mạnh, điểm yếu của ngành bảo hiểm Việt Nam, các cơ hội và thách thức trong quá trình hội nhập.

Chương 5 – Tác động của tự do hoá ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam: gồm 2 phần:

Phần 1: Đánh giá về các ảnh hưởng của quá trình tự do hoá thị trường đã thực sự diễn ra từ trước tới nay. Hai cột mốc cho quá trình tự do hoá này là sự mở cửa thị trường cho thành phần kinh tế tư nhân tham gia năm 1993 và cho thành phần kinh tế nước ngoài tham gia năm 1996. Các ảnh hưởng sẽ được phân tích từ cả góc độ kinh tế lẫn góc độ xã hội, lên nền kinh tế, ngành bảo hiểm và người tiêu dùng.

Phần 2: Dự đoán về các ảnh hưởng có thể có khi tự do hoá được mở rộng hơn dưới tác động của các cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ BTA (các cam kết hiện chưa có hiệu lực và sẽ có hiệu lực trong tương lai) và GATS. Chương này sẽ tập trung phân tích các ảnh hưởng có thể xảy ra khi các cam kết trong khuôn khổ BTA có hiệu lực. Kinh nghiệm Trung Quốc trong việc mở cửa thị trường sẽ được lồng ghép ở chương này để các người đọc tham khảo.

Chương 6 - Khuyến nghị: Phần này sẽ đưa ra các kiến nghị chính sách nhằm hỗ trợ ngành bảo hiểm Việt Nam đạt được các tiêu chuẩn quốc tế và khu vực; tận dụng các lợi ích của đầu tư nước ngoài và hạn chế các tác động tiêu cực. Ngoài ra, phần này sẽ đề xuất về vai trò của ngành bảo hiểm Việt Nam trong nền kinh tế nhằm đạt được các mục tiêu về tăng trưởng kinh tế và phát triển nhân lực.

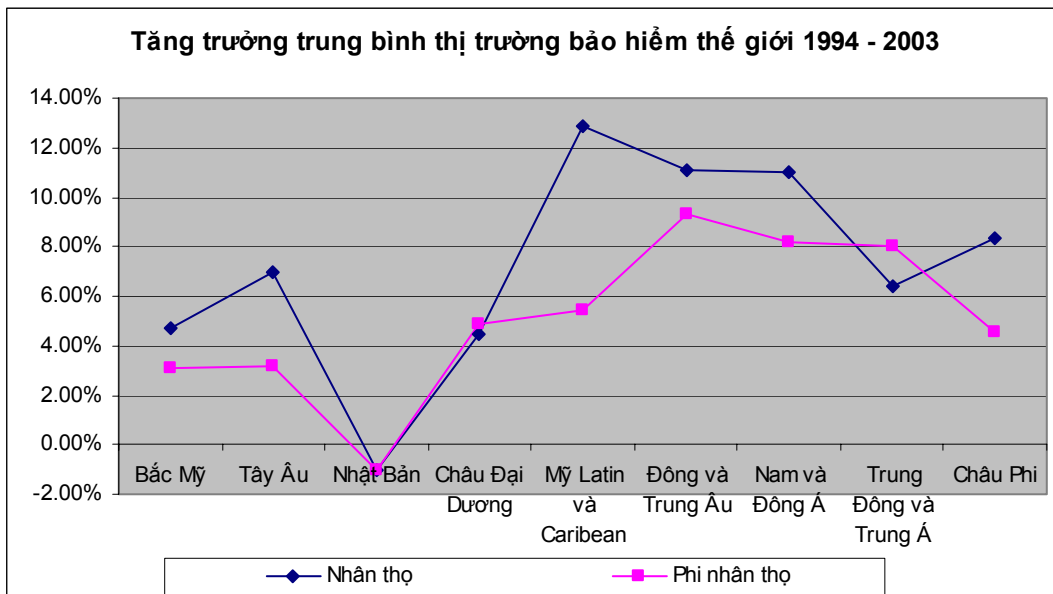
Chương I: Các tiêu chuẩn Quốc tế

Chương này mô tả các chuẩn mực quốc tế liên quan đến Hoạt động của Thị trường, Rỡ bỏ các quy định pháp lý điều chỉnh thị trường, Các xu hướng gần đây và Các quy định pháp lý nhằm thúc đẩy cạnh tranh, được rút ra từ việc đánh giá hoạt động của thị trường bảo hiểm của các nước, đặc biệt là các nước Châu Á. Các chuẩn mực này sẽ được sử dụng làm cơ sở phục vụ việc phân tích so sánh ở Chương II, là chương đánh giá về hoạt động của ngành bảo hiểm tại Việt Nam trong thập kỷ qua, Chương III, là chương đánh giá về khung pháp lý điều chỉnh ngành bảo hiểm của Việt Nam và Chương IV, là chương đánh giá về khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm Việt Nam.

1 Hoạt động của Thị trường

Thị phần thế giới và tăng trưởng phí bảo hiểm: Xét về quy mô hoạt động, các nước công nghiệp phát triển chi phối thị trường bảo hiểm. Năm 2004, các nước Tây Âu chiếm gần 37%, Hoa Kỳ chiếm gần 37% còn Nhật Bản chiếm trên 15% thị trường. Toàn bộ các thị trường mới phát triển chỉ chiếm 9% doanh thu toàn cầu, còn các nước ASEAN chỉ chiếm 0,85%. Tuy nhiên, trong thập kỷ qua, các nước mới phát triển đã đạt được tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm tương đối cao trong cả lĩnh vực nhân thọ và phi nhân thọ so với các thị trường đã bão hoà ở các quốc gia phát triển.

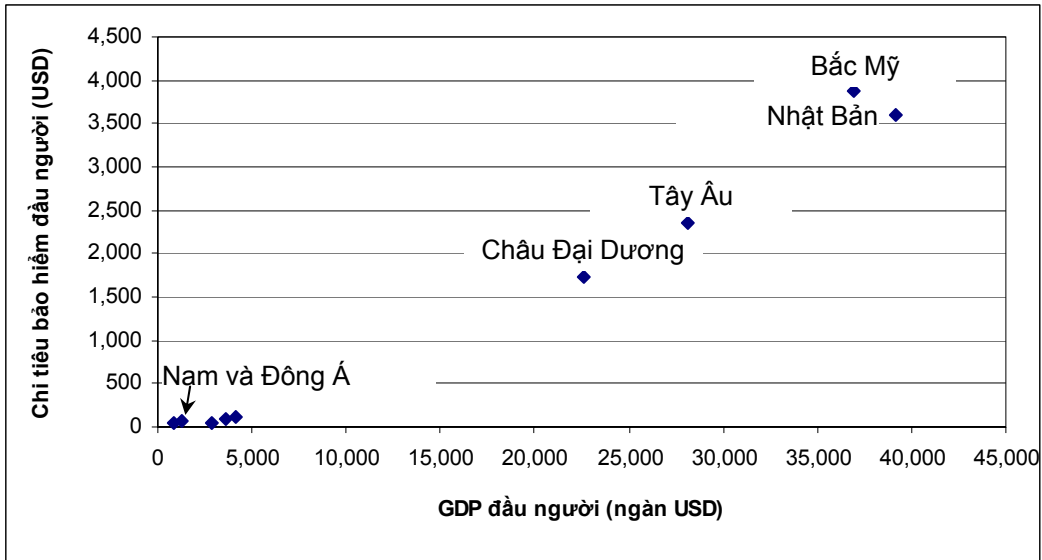
Biểu 1: Tốc độ tăng trưởng trung bình của thị trường bảo hiểm thế giới 1994 - 2003



Nguồn: Số liệu thống kê WTO

Đóng góp của ngành bảo hiểm: Năm 2004, doanh thu phí bảo chiếm tới 9,2% GDP tại Bắc Mỹ, 8,4% tại Châu Âu và 10,5% tại Nhật Bản. Số liệu cho thấy tỉ lệ này ở các quốc gia Đông và Nam Á tương đối thấp, khoảng 5,2%. Năm 2004 (so với năm 2000), Trung Quốc có tỉ lệ 3,26% (1,79%), Malaysia 5,40% (3,72%), Thái Lan 3,52% (2,53%) và Việt Nam chỉ có 2,02% (0,53%).

Biểu 2: Doanh thu phí bảo hiểm/Đầu người và GDP/đầu người



Nguồn: Swiss Re 2/2005

Tỉ lệ Doanh thu phí bảo hiểm trên GDP là một chỉ tiêu đánh giá tiềm năng phát triển ngành bảo hiểm. Tỉ lệ này thể hiện mối quan hệ giữa chi tiêu cho bảo hiểm (doanh thu phí bảo hiểm/đầu người) và sản xuất của hộ gia đình (GDP/đầu người). Sức mua của hộ gia đình tăng lên khi sản xuất của hộ gia đình tăng, và do đó tạo động lực cho người dân mua thêm bảo hiểm. Điều này thể hiện mối quan hệ tỉ lệ thuận giữa chi tiêu bảo hiểm đầu người và GDP đầu người. Tuy nhiên, tỉ lệ này khác nhau đáng kể giữa các nước với các mức GDP đầu người khác nhau. Khi GDP đầu người thấp (ở các nước kém phát triển), của cải chỉ đủ để đáp ứng các nhu cầu thiết yếu của con người và do đó nhu cầu mua bảo hiểm là rất thấp. Nhu cầu bảo hiểm chỉ tăng nhanh hơn một chút so với tốc độ tăng trưởng của cải. Khi GDP đầu người tăng lên (tại các nước đang phát triển như Trung Quốc, Ấn Độ, Việt Nam...), tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm cao hơn nhiều lần so với tốc độ tăng trưởng của cải. Tuy nhiên, tại các nước GDP đầu người rất cao (các nước Bắc Mỹ, Tây Âu hay Nhật Bản), tốc độ tăng trưởng nhu cầu bảo hiểm lại chỉ cao hơn một chút so với tốc độ tăng trưởng sản xuất do tại các thị trường này, bảo hiểm đã đạt tới mức độ bão hoà và đã đáp ứng⁵ được một tỉ lệ lớn các nhu cầu bảo hiểm. Số liệu thống kê cho thấy, trong những năm gần đây, tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm hàng năm tại các thị trường này cao gấp hai lần so với tốc độ tăng trưởng ở các nền kinh tế công nghiệp. Thêm vào đó, thị trường các nước đang phát triển có xu hướng giao động mạnh so với các nước OECD.

Phí bảo hiểm đầu người: Chi phí bảo hiểm đầu người tại các nước công nghiệp hoá cao hơn nhiều so với chi phí này tại các nước đang phát triển. Tại các nước Bắc Mỹ, Tây Âu và Nhật Bản, chi phí bảo hiểm đầu người dao động trong khoảng 2.300 đến 3.800 đô la Mỹ, tại các nước đang phát triển, chi phí này dưới 100 đô la Mỹ một người. Hoạt động bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ tại các khu vực khác nhau cũng rất khác nhau.

So với các khu vực khác, Bảo hiểm phi nhân thọ ở Châu Á kém phát triển hơn: Trừ Hàn Quốc và Malaysia, tại các thị trường Châu Á đang phát triển, tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ trên GDP thấp hơn so với tốc độ trung bình trên thế giới. Điều này phản ánh mức bảo hiểm thấp các rủi ro công nghiệp và thiên tai, một biểu hiện của việc quản lý rủi ro kém. Ngược lại bảo hiểm nhân thọ lại phát triển tốt.

2 Rỡ bỏ các quy định pháp lý và Tăng cường sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài tại các nước Châu Á

2.1 Rỡ bỏ các quy định pháp lý

Quá trình gỡ bỏ các quy định pháp lý và tự do hóa được tiến hành mạnh mẽ tại các nước Châu Á trong 10 năm qua. Các quy định pháp lý được gỡ bỏ chủ yếu liên quan tới Tham gia thị trường, Hệ thống phân phối, Sản phẩm và giá bán.

⁵ Milliman USA 2001

Rõ bỏ các quy định pháp lý về tham gia thị trường: Đa số các quốc gia đang phát triển đã cho phép nhà đầu tư nước ngoài tham gia thị trường ở một mức độ nào đó. Năm 2000, tất cả các nước đã cho các hãng bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường nội địa, mặc dù nhiều quốc gia vẫn còn duy trì hạn chế tỉ lệ nắm giữ vốn của các nhà đầu tư nước ngoài khi thành lập công ty bảo hiểm.

Bảng 1: Các phương thức tiếp cận thị trường đối với các công ty bảo hiểm nước ngoài

| | Liên doanh với tỉ lệ vốn chi phối của DN trong nước | Liên doanh với tỉ lệ vốn chi phối của bên nước ngoài | 100% vốn/Công ty con | Đại lý/Chi nhánh |
|-------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------|----------------------|------------------|
| Trung Quốc | () | X | x | () |
| Indonesia | | | () | x |
| Malaysia | (Bên nước ngoài tối đa 30%) | (x) (51% cho các LD đang hoạt động) | x | x |
| Philippines | | (Bên nước ngoài tối đa 51%) | x | x |
| Hàn Quốc | | | | |
| Đài Loan | | | | |
| Thái Lan | (Bên nước ngoài tối đa 25%) | X | x | x |
| Ấn Độ | (Bên nước ngoài tối đa 26%) | X | x | x |

Nguồn: Swiss Re Economic Research & Consulting

Ghi chú:: () : cho phép, () : cho phép nhưng hạn chế, **x**: không cho phép, **(x)**: ngoại lệ

Đối với Trung Quốc, khi Trung Quốc trở thành thành viên WTO, các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài sẽ được phép nắm giữ 50% vốn trong các liên doanh tại Trung Quốc và được quyền tự lựa chọn đối tác Trung Quốc. Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, Trung Quốc cho phép mở chi nhánh hoặc liên doanh với tỉ lệ nắm giữ vốn của bên nước ngoài là 51% khi Trung Quốc gia nhập WTO và cho phép thành lập công ty 100% vốn sau 2 năm gia nhập (nói cách khác là không duy trì các hạn chế về hình thức doanh nghiệp được thành lập). Giấy phép hoạt động sẽ được cấp hoàn toàn dựa trên các chỉ tiêu về đảm bảo khả năng tài chính và thanh toán, không áp dụng kiểm tra nhu cầu kinh tế hay hạn chế số lượng giấy phép được cấp.

Rõ bỏ các quy định pháp lý về hệ thống phân phối: Chính phủ các nước đang phát triển đã bắt đầu khuyến khích các doanh nghiệp bảo hiểm tự xây dựng chiến lược đại lý của mình, xây dựng bảng phí hoa hồng đại lý, thay thế cho bảng phí chung do Chính phủ ban hành mà mọi doanh nghiệp phải thống nhất áp dụng như trước kia. Ngoài ra, nhiều quốc gia đã cho phép thực hiện tele-marketing, đặc biệt đối với bảo hiểm ô tô và tai nạn con người. Vai trò của môi giới bảo hiểm đã được công nhận trên thị trường.

Một bước tiến quan trọng trong việc rõ bỏ các quy định pháp lý điều chỉnh hệ thống phân phối sản phẩm bảo hiểm là việc rõ bỏ các hạn chế về việc mở chi nhánh của các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài. Khi gia nhập WTO, Chính phủ Trung Quốc đã cam kết sẽ rõ bỏ mọi hạn chế về mặt địa lý sau ba năm gia nhập.

Rõ bỏ các quy định pháp lý đối với Sản phẩm bảo hiểm và giá sản phẩm: Đa số các quốc gia đã dần rõ bỏ các biểu phí bắt buộc đối với các loại sản phẩm bảo hiểm khác nhau và cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ tự xây dựng biểu phí của mình. Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, một số nước như Thái Lan, Philippines, vẫn quy định biểu phí bắt buộc đối với một số sản phẩm bảo hiểm như ô tô, xe máy, cháy nổ... Ấn Độ là quốc gia còn duy trì biểu phí bắt buộc đối với đa số các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ.

Bảng 2: Biểu phí bắt buộc

| Nước (2003) | Biểu phí bắt buộc |
|-------------|-------------------|
| Hàn Quốc | Không bắt buộc |

| | |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Trung Quốc | Quy định “Đăng ký và sử dụng” được áp dụng cho mọi loại hình bảo hiểm. Một số loại hình bảo hiểm bắt buộc, các sản phẩm nhân thọ mới và các loại hình bảo hiểm ảnh hưởng tới lợi ích công cộng phải áp dụng biểu phí bắt buộc. |
| Đài Loan | Không bắt buộc |
| Ấn Độ | Đa số các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ |
| Hong Kong | Không bắt buộc |
| Singapore | Không bắt buộc |
| Malaysia | Ô tô, xe máy và cháy nổ |
| Thái Lan | Cháy nổ, động đất, ô tô, xe máy, hàng hoá vận tải bằng đường biển, tai nạn con người |
| Indonesia | Không bắt buộc |
| Philippines | Ô tô, xe máy, an toàn |

Nguồn: Tập hợp từ nhiều nguồn khác nhau

2.2 Tăng cường sự tham gia của các nhà cung cấp bảo hiểm nước ngoài

Chính phủ các quốc gia đang phát triển đã đáp lại kêu gọi mở rộng tự do hoá của WTO bằng cách dỡ bỏ các rào cản tiếp cận thị trường đối với đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ tài chính⁶. Thị phần của các nhà cung cấp bảo hiểm nước ngoài (sở hữu toàn bộ hay một phần) đã tăng gấp ba trong khoảng thời gian 1990-1999 tại Châu Mỹ Latinh, 47% tại Trung Âu và 41% tại Đông Âu. Tốc độ trung bình tại Châu Á là 12%, thể hiện sự dè dặt và thận trọng hơn trong việc mở cửa thị trường so với các khu vực đang phát triển khác. Rõ ràng là các nước Đông Âu, sau đó là Châu Phi là các quốc gia cởi mở nhất trong việc cho phép cung cấp dịch vụ qua biên giới, mặc dù mức độ mở cửa của Châu Á cao hơn ở Châu Mỹ La tinh.

Bảng 3: Sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ tại các nước Châu Á

| | Nhân thọ | | | Phi nhân thọ | | | |
|--------------------|----------|--------|--------|--------------|--------|--------|--------|
| | 1997 | 1999 | 2003 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 |
| Trung Quốc | 0,80% | 1,70% | 2,00% | 0,40% | 0,70% | 0,70% | 1,00% |
| Ấn Độ | 0% | 0% | | 0% | 0% | 3% | |
| Indonesia | 23,40% | 46% | 48,00% | 20,30% | 28,90% | 27,00% | 25,00% |
| Nhật Bản | 3,80% | 8,90% | | 4,70% | 3,80% | 6,00% | |
| Malaysia | 57,60% | 64,60% | 71,00% | 9,60% | 14,20% | 23,00% | 25,00% |
| Philippines | 32,60% | 58,30% | 61,00% | 13,60% | 18,80% | 20,00% | 29,00% |
| Singapore | 52,50% | 54,60% | 58,00% | 57,30% | 56,70% | 52,00% | 53,00% |
| Hàn Quốc | 0,30% | 6,70% | 10,00% | 0,30% | 2,20% | 0,60% | 1,00% |
| Đài Loan | 24,90% | 29,90% | 33,00% | 7,80% | 9,30% | 11,00% | 12,00% |
| Thái Lan | 48,90% | 48,60% | 41,00% | 17,70% | 8,30% | 7,00% | 7,00% |
| Việt Nam | 0% | | 56,00% | 0,00% | 3,70% | 8,00% | 6,00% |

Nguồn: Số liệu thống kê WTO

Số liệu trên cho thấy thị phần của nhà đầu tư nước ngoài tăng dần tại đa số các quốc gia trong cả lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ. Thêm vào đó, ở mọi thị trường đang phát triển, nhà đầu tư nước ngoài tham gia sâu hơn vào lĩnh vực nhân thọ.

3 Hợp nhất, Kết hợp và Tập trung kinh tế

⁶ Oetzel, 2005

Xu hướng hợp nhất và tập trung kinh tế

Đầu năm 2004, 8% các công ty hàng đầu ở Châu Á chiếm 68% doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ của toàn thị trường Châu Á. 92% các công ty còn lại chỉ chiếm 32% thị phần. Xu hướng hợp nhất gần đây tại các thị trường Châu Á đã gây nên một sức ép lớn đối với các nhà cung cấp bảo hiểm nhỏ. Sau khủng hoảng tài chính Châu Á, một số các công ty bị suy yếu đã phải sát nhập để tồn tại.

Xu hướng này được thúc đẩy bởi một số Chính phủ, mong muốn ủng hộ các doanh nghiệp bảo hiểm mạnh trong nước để cạnh tranh lại các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài. Trường hợp này đặc biệt xảy ra ở Thái Lan và Hàn Quốc, nơi Chính phủ, ngay sau khi nhận thức được tình trạng mất khả năng thanh toán của các công ty, đã hết sức nỗ lực củng cố lại ngành bảo hiểm với các công ty lớn hơn.

Nhiều công ty nhỏ hiện đang chiếm một tỉ lệ nhỏ doanh thu bảo hiểm. Ví dụ, 79 trên 104 nhà cung cấp bảo hiểm tại thị trường bị phân chia Indonesia, có thị phần dưới 1%. Thị trường ngày càng bị phân chia mạnh đã buộc các đối tượng hoạt động trên thị trường phải tập trung vào một phân đoạn thị trường nào đó.

Bảng 4: Tập trung kinh tế tại Châu Á

| | Số DN bảo hiểm | | Thị phần 5 DNBH lớn nhất | | Chỉ số Herfindahl | |
|-------------|----------------|----|--------------------------|-------|-------------------|-------|
| | Phi NT | NT | Phi NT | NT | Phi NT | NT |
| Ấn Độ | 5 | 1 | 100% | 100% | 2524 | 10000 |
| Trung Quốc | 14 | 12 | 98.1% | 99.1% | 6398 | 5180 |
| Hàn Quốc | 15 | 27 | 73.4% | 82.1% | 1368 | 2126 |
| Nhật Bản | 60 | 45 | 53.1% | 61.2% | 828 | 1009 |
| Đài Loan | 28 | 31 | 47.6% | 78.5% | 805 | 1771 |
| Indonesia | 107 | 62 | 34.3% | 66.2% | 381 | 1317 |
| Thái Lan | 73 | 25 | 37.4% | 90.2% | 462 | 2975 |
| Singapore | 50 | 14 | 32.6% | 91.2% | 391 | 2380 |
| Philippines | 110 | 40 | 31.6% | 76% | 335 | 1615 |
| Malaysia | 53 | 18 | 30.3% | 72.6% | 352 | 1495 |
| Hong Kong | 137 | 55 | 24.8% | 61.5% | 251 | 963 |

Nguồn: Swiss Re 2001

* Chỉ số Herfindahl dưới 1000 cho thấy thị trường không tập trung; giữa 1000-1800 cho thấy một doanh nghiệp bảo hiểm hoặc một nhóm các doanh nghiệp bảo hiểm lớn có khả năng thực hiện việc kiểm soát thị trường (kiểm soát giá hoặc kênh phân phối).

Hong Kong duy trì một môi trường pháp lý mở, có một thị trường bảo hiểm tương đối cạnh tranh. Ngược lại, Singapore cũng là một nước có thị trường bảo hiểm phát triển, lại có chỉ số Herfindahl cao và có mức độ tập trung kinh tế rất lớn vào 5 doanh nghiệp bảo hiểm. Thái Lan cũng tương tự như Singapore. Trung Quốc và Việt Nam cũng là những nước có thị trường bảo hiểm tập trung, và một vài nhà cung cấp bảo hiểm có ảnh hưởng lớn tới thị trường. Tuy nhiên, so sánh thị trường bảo hiểm nhân thọ với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ cho thấy, trừ Trung Quốc và Việt Nam, các nước khác đều có chỉ số Herfindahl thấp và mức độ tập trung thấp.

Các nước có mức độ tập trung thị trường cao và chỉ số Herfindahl cao, có thể cần áp dụng một số biện pháp nhằm giảm thiểu, nếu không phải là loại bỏ, các nguy cơ cản trở cạnh tranh. Cấp phép cho các nhà cung cấp bảo hiểm có tiềm lực tài chính và kinh nghiệm chuyên môn cũng là một giải pháp. Một giải pháp khác là tạo ra một môi trường khuyến khích các công ty bảo hiểm nhỏ hoặc các công ty cung cấp dịch vụ tài chính sát nhập và hợp nhất với nhau (bao gồm cả việc phát triển mở rộng bancassurance).

Xu hướng kết hợp các dịch vụ tài chính

Song song với xu hướng hợp nhất là xu hướng kết hợp các dịch vụ tài chính, đã hình thành nên các tập đoàn tài chính lớn tại các nước Châu Á như Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản. Mỗi quan hệ chặt chẽ và hỗ trợ lẫn nhau giữa các dịch vụ bảo hiểm, ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác dẫn đến việc sáp nhập

giữa các ngân hàng, công ty bảo hiểm, quỹ đầu tư. Việc sáp nhập này thường đem lại các lợi ích chung cho các công ty trong cùng tập đoàn.

4 Khung pháp lý thúc đẩy cạnh tranh

Quá trình tự do hoá và dỡ bỏ các quy định pháp lý điều chỉnh thị trường không có nghĩa là buông lỏng quản lý. Trong thế giới cạnh tranh toàn cầu hôm nay, bản chất và đặc điểm của việc Chính phủ các nước can thiệp vào thị trường bảo hiểm phải được đánh giá lại nhằm đảm bảo sự can thiệp là cần thiết từ mọi khía cạnh và hướng tới các mục tiêu cụ thể. Lý do quan trọng nhất để Chính phủ can thiệp vào thị trường bảo hiểm là nhằm bảo vệ người tiêu dùng – theo thuật ngữ kinh tế, là điều chỉnh sự không hoàn thiện của thị trường. Để đạt được mục tiêu này, các quy định pháp lý điều chỉnh hoạt động bảo hiểm phải nhằm đảm bảo chất lượng và giá cả hợp lý của các sản phẩm bảo hiểm cung cấp bởi các công ty bảo hiểm có độ tin cậy cao. Do đó, vai trò quan trọng của Chính phủ là thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh nhằm đạt được các mục tiêu này, đồng thời bảo vệ người tiêu dùng khỏi các hoạt động thông đồng, cạnh tranh không lành mạnh. Thêm vào đó, Chính phủ còn đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo khả năng thanh toán và độ tin cậy của các công ty bảo hiểm⁷.

Các quy định pháp luật được mô tả dưới đây là các quy định nhằm đảm bảo phát triển một thị trường bảo hiểm cạnh tranh, có khả năng thanh toán tốt, được trích từ tài liệu Tự do hoá Thị trường bảo hiểm: Các vấn đề và sự quan tâm do OECD xuất bản.

Đảm bảo sự đầy đủ của các quy định pháp luật

- **Luật cạnh tranh:** Chính phủ cần ban hành và thực hiện các quy định tạo khung pháp lý cho một thị trường bảo hiểm cạnh tranh hình thành và phát triển.
- **Các quy định đảm bảo khả năng thanh toán:** Chính phủ cần ban hành và thực hiện các quy định nhằm đảm bảo khả năng thanh toán của các doanh nghiệp bảo hiểm và bảo vệ quyền lợi của cộng đồng. Bên cạnh các quy định về khả năng thanh toán, Chính phủ cần ban hành các quy định, tiến hành các thủ tục nhằm phát hiện và kiểm soát các công ty bảo hiểm có tình trạng tài chính không lành mạnh.
- **Hiệu quả của các quy định pháp lý:** Chính phủ cần thành lập một cơ quan quản lý nhà nước quản lý các hoạt động bảo hiểm, bảo vệ quyền lợi của cộng đồng và có đủ nguồn lực nhằm thực thi hiệu quả, không thiên vị các quy định pháp lý về bảo hiểm.
- **Phân giai đoạn tiến hành tự do hoá:** Chính phủ cần xây dựng và thực thi các quy định nhằm thúc đẩy cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm đồng thời bảo vệ người tiêu dùng.

Các quy định không được thiên vị

- Chính phủ cần đảm bảo các quy định về bảo hiểm và việc thực thi các quy định này phải được áp dụng một cách thống nhất và không thiên vị giữa các thành phần kinh tế khác nhau.

Hạn chế các quy định pháp lý

- **Hạn chế các quy định:** Chỉ ban hành các quy định pháp lý thật sự cần thiết nhằm bảo vệ người tiêu dùng.
- **Các quy định về phân phối và sản phẩm:** Ngoại trừ việc ban hành các quy định pháp lý và tiến hành giám sát các công ty bảo hiểm nhằm bảo vệ người tiêu dùng, Chính phủ cần để thị trường tự xác định (1) các dịch vụ tài chính cần được cung cấp, (2) phương thức cung cấp sản phẩm, (3) giá bán của sản phẩm.
- **Công bố thông tin cho người tiêu dùng:** Chính phủ cần đảm bảo người sử dụng sản phẩm bảo hiểm có thể tiếp cận với đầy đủ thông tin để họ có khả năng tự đánh giá về (1) tình trạng tài chính của công ty bảo hiểm và (2) quyền lợi và giá trị của các sản phẩm bảo hiểm.

Quy trình xây dựng luật cần minh bạch

- Chính phủ cần đảm bảo người tiêu dùng cá nhân, tổ chức, các doanh nghiệp bảo hiểm và các nhà cung cấp dịch vụ tài chính khác có thể tiếp cận các quy định pháp lý về bảo hiểm một cách dễ dàng.
- Khi soạn thảo các quy định pháp lý về bảo hiểm, Chính phủ cần (1) đảm bảo người tiêu dùng cá nhân, tổ chức, các doanh nghiệp bảo hiểm và các nhà cung cấp dịch vụ tài chính khác có thể tiếp cận các dự thảo này; (2) gửi dự thảo đi lấy ý kiến đóng góp; (3) dành đủ thời gian để các đối tượng quan tâm có thể đóng góp ý kiến; (4) đưa ra các lý do giải thích cho việc tiếp nhận hay không tiếp

⁷ Skipper, 2000

nhận các ý kiến đóng góp; (5) xây dựng một quy trình soạn thảo luật để tránh những quyết định độc đoán hoặc không chính đáng.

Các quy định pháp lý mô tả trên đây sẽ được sử dụng để làm chuẩn so sánh với các quy định pháp lý của Việt Nam nhằm đánh giá các quy định pháp lý của Việt Nam đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển một thị trường cạnh tranh và đảm bảo khả năng thanh toán ở mức độ nào.

5 Kết luận

Nhìn chung, việc mở cửa thị trường bảo hiểm và các dịch vụ tài chính là phù hợp với xu hướng cải cách kinh tế vĩ mô, tư nhân hóa và tự do hóa đang diễn ra tại nhiều nước đang phát triển (đặc biệt các nước Châu Á) trong thập kỷ qua.

Mặc dù vẫn còn sự bảo hộ đối với thị trường bảo hiểm trong nước, việc mở cửa thị trường đang trên đà phát triển từ cuối những năm 1990, chủ yếu để đáp ứng lại các ảnh hưởng xấu gây ra bởi Khủng hoảng tài chính Châu Á. Trong những năm gần đây, Chính phủ nhiều nước Châu Á đã điều chỉnh cách quản lý ngành bảo hiểm và đa số các nước đều đang trong quá trình phá bỏ cơ chế độc quyền nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh này. Điều này đã làm tăng vai trò của khu vực kinh tế tư nhân trong thị trường bảo hiểm trong nước. Quá trình tự do hóa, ở các mức độ khác nhau, đã cho phép các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường trong nước.

Ngoại trừ một số thị trường có mức độ tập trung lớn và chi phối bởi một số ít các doanh nghiệp lớn, tự do hóa chắc chắn sẽ làm tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm và lợi ích cho người tiêu dùng.

Tự do hóa khuyến khích các doanh nghiệp đa quốc gia tham gia thị trường. Đây là các doanh nghiệp vừa hoạt động độc lập vừa liên kết chiến lược với các doanh nghiệp lớn, chủ yếu là tư nhân trong nước. Các doanh nghiệp bảo hiểm này sẽ cung cấp nhiều sản phẩm mới và giới thiệu các phương thức phân phối sản phẩm mới có khả năng giảm thiểu chi phí giao dịch. Một ví dụ điển hình là Bancassurance.

Từ góc độ hoạch định chính sách, Chính phủ nhiều quốc gia đã đẩy mạnh khuyến khích tập trung thị trường bằng cách khuyến khích thành lập hoặc củng cố các doanh nghiệp trong nước nhằm tăng khả năng cạnh tranh lại các doanh nghiệp mới gia nhập thị trường, hoặc khuyến khích thành lập các liên doanh với các nhà cung cấp bảo hiểm nước ngoài.

Chương II. Thực trạng ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam

1 Sự phát triển của ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam

Trước năm 1975, trên thị trường miền Nam Việt Nam đã có một số công ty bảo hiểm. Tại miền Bắc, ngày 15/01/1965 Công ty Bảo hiểm Việt Nam (gọi tắt là Bảo Việt) được thành lập và trong những năm đầu, Bảo Việt chỉ cung cấp các sản phẩm bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, bảo hiểm vận tải biển... Sau năm 1975, Bảo Việt đã mở rộng phạm vi hoạt động vào miền Nam và dần dần trên phạm vi toàn quốc, trở thành công ty bảo hiểm lớn nhất Việt Nam và thống lĩnh toàn bộ thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Cho đến tháng 12 năm 1993, với sự ra đời của Nghị định 100/CP ngày 18 tháng 12 năm 1993 quy định về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có một bước chuyển biến lớn. Có thể nói đây là cột mốc quan trọng đánh dấu sự phát triển mới của ngành bảo hiểm Việt Nam. Đặc biệt, năm 1999 được coi là năm phát triển nhất của thị trường bảo hiểm với sự thành lập của 5 công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài. Từ năm 2003 đến nay, thị trường bảo hiểm Việt Nam liên tục có những biến động lớn với sự sắp xếp và chuyển đổi của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước:

- Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) được tổ chức lại theo mô hình tập đoàn kinh doanh với các đơn vị thành viên hạch toán độc lập: Bảo hiểm Việt Nam chuyên kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ và Bảo hiểm Nhân thọ Việt Nam chuyên kinh doanh bảo hiểm nhân thọ.
- Một số doanh nghiệp bảo hiểm và tái bảo hiểm nhà nước được chuyển đổi thành công ty cổ phần.
- Một số các công ty cổ phần bảo hiểm và môi giới bảo hiểm được thành lập.

Đến đầu năm 2006, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã sôi động hơn với sự tham gia của 31 doanh nghiệp đa dạng về loại hình và quy mô, hoạt động trong các lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Ngoài ra, còn có sự góp mặt của hơn 30 văn phòng đại diện của các tổ chức bảo hiểm nước ngoài.

Bảng 5: Kết cấu thị trường bảo hiểm giai đoạn 1993 – 2005

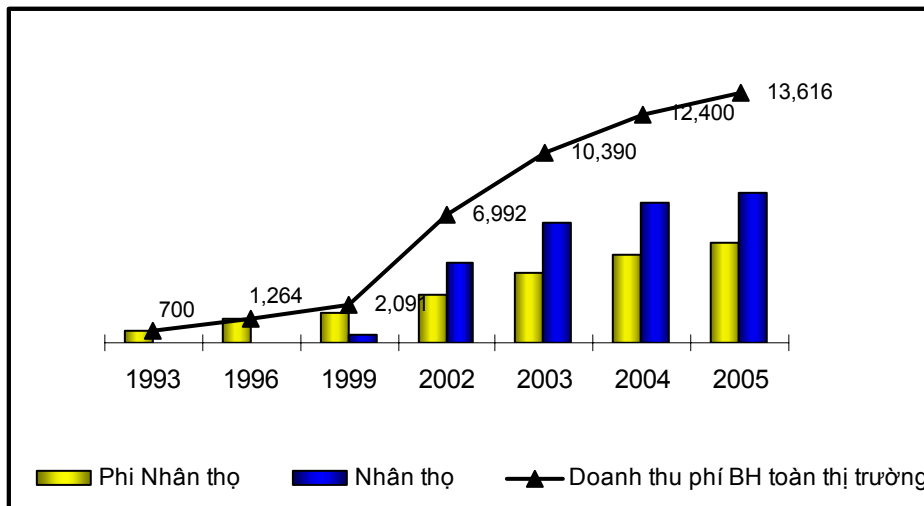
| Kết cấu thị trường | 1993 | 1996 | 1999 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--------------------------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Doanh nghiệp nhân thọ | | | 3 | 4 | 4 | 5 | 8 |
| Doanh nghiệp phi nhân thọ | 1 | 6 | 10 | 13 | 14 | 14 | 15 |
| Doanh nghiệp tái bảo hiểm | | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 6 | 7 |
| Tổng số doanh nghiệp | 2 | 8 | 15 | 20 | 24 | 26 | 31 |

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Trong hơn mười năm qua, từ năm 1993 đến 2004, thị trường bảo hiểm đã đạt tốc độ tăng trưởng cao với mức tăng trưởng bình quân doanh thu phí bảo hiểm khoảng 38%/năm. Bảo hiểm phi nhân thọ đạt tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 23%/năm. Bảo hiểm nhân thọ bắt đầu được cung cấp từ năm 1996 nhưng chỉ thực sự có những bước đột phá về tăng trưởng từ năm 1999 khi các tập đoàn bảo hiểm nhân thọ lớn đa quốc gia tham gia thị trường. Trong giai đoạn 1999-2004, bảo hiểm nhân thọ đạt mức tăng trưởng bình quân tới 81%/năm. So với tốc độ tăng trưởng bình quân của khu vực Nam và Đông Á trong cùng thời kỳ (11% nhân thọ và 8,2% phi nhân thọ), tốc độ tăng trưởng bình quân của thị trường Việt Nam lớn hơn rất nhiều. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam đang dần chậm lại, xuống mức tương đương tốc độ phát triển của khu vực (16% của Việt Nam so với 9% của khu vực Nam và Đông Á trong khoảng thời gian 2003 – 2004).

Biểu 3: Doanh thu phí bảo hiểm của toàn thị trường bảo hiểm giai đoạn 1993 – 2005

Đơn vị: Tỷ đồng

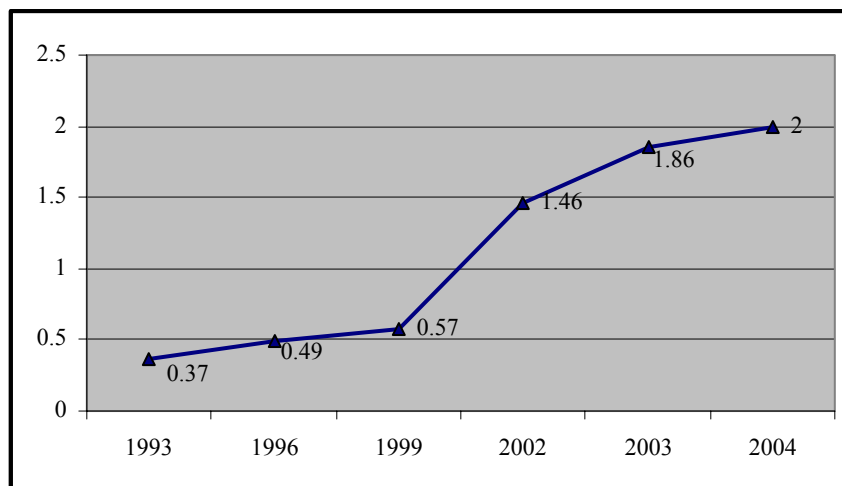


Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Tỷ lệ doanh thu của ngành bảo hiểm trên GDP tăng mạnh trong giai đoạn từ 1993 - 2004. Năm 1993, tỷ trọng doanh thu của ngành bảo hiểm trên GDP từ chỗ chỉ chiếm 0,37% đã tăng lên 2% GDP trong năm 2004. Đặc biệt trong 3 năm từ 1999 – 2002, tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm đã tăng gần 1% trên GDP.

Biểu 4: Đóng góp của ngành bảo hiểm vào GDP của Việt Nam

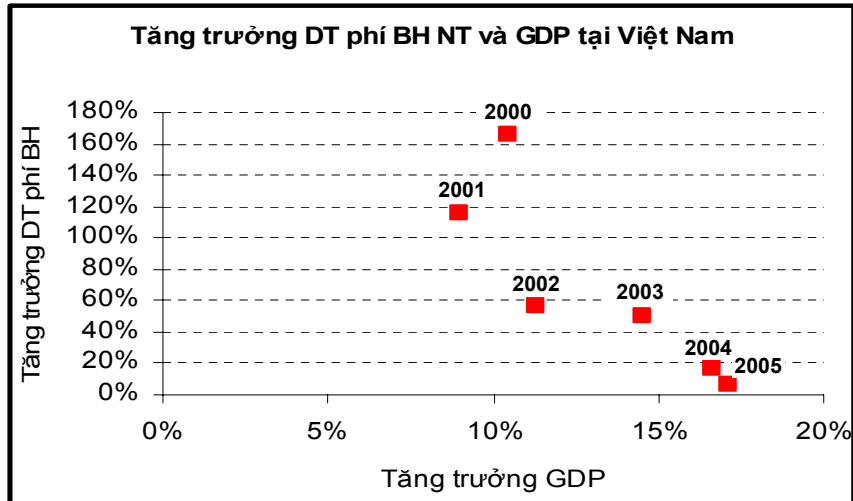
Đơn vị: %



Nguồn: Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2004 (BTC)

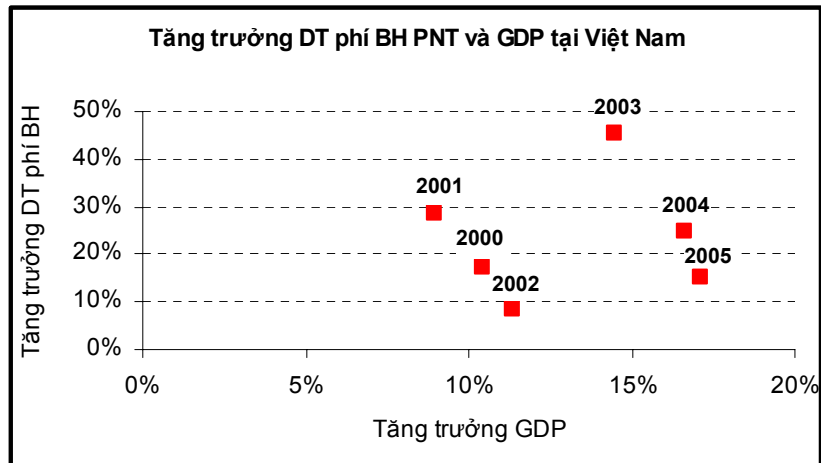
Việc tăng tỉ lệ doanh thu trên GDP cho thấy tốc độ tăng trưởng chi tiêu cho bảo hiểm cao hơn so với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế. Như phân tích ở phần trước, ở các nước đang phát triển như Việt Nam, nhu cầu bảo hiểm phát triển nhanh hơn sản xuất của hộ gia đình. Số liệu dưới đây cho thấy, trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm nhanh hơn so với tốc độ tăng trưởng GDP. Tuy nhiên, từ năm 2004, tốc độ tăng trưởng của chi tiêu bảo hiểm nhân thọ đã có xu hướng giảm sút, đặc biệt năm 2005, tốc độ tăng này chưa bằng một nửa so với tốc độ tăng trưởng GDP. Nguyên nhân của sự giảm sút này là do sự bão hoà của thị trường bảo hiểm nhân thọ. Còn đối với lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, tốc độ tăng trưởng của tỉ lệ doanh thu trên GDP ổn định hơn so với thị trường bảo hiểm nhân thọ, trừ năm 2002. Đến năm 2005, tỷ lệ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm đã giảm nhiều và thấp hơn so với tăng trưởng GDP.

Biểu 5: Tăng trưởng phí bảo hiểm nhân thọ và tăng trưởng GDP



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Biểu 6: Tăng trưởng phí bảo hiểm phi nhân thọ và tăng trưởng GDP



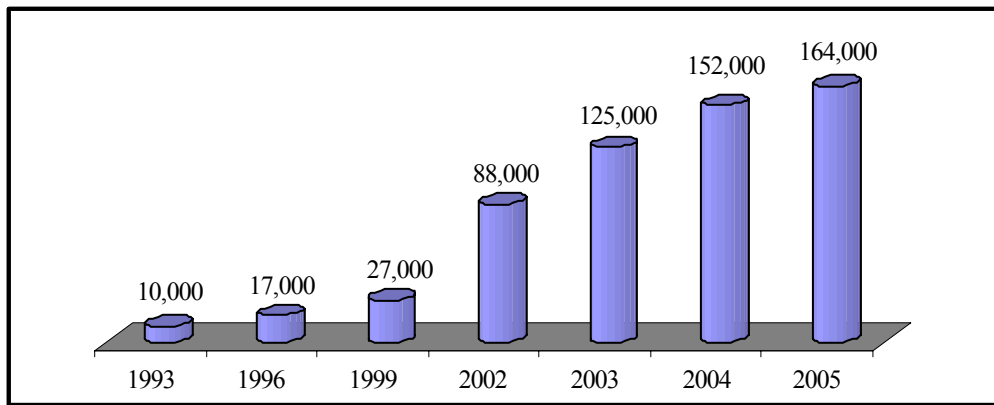
Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Mặc dù ngành bảo hiểm Việt Nam đã đạt được một số bước phát triển quan trọng, tỉ lệ phí bảo hiểm trên GDP vẫn còn thấp, so với tỉ lệ trung bình 3,31% của các nước ASEAN năm 2004.

Chi tiêu bảo hiểm đầu người cũng tăng nhanh trong những năm qua. Từ năm 1993 đến 2005, chi tiêu bảo hiểm đầu người đã tăng hơn 16 lần. Tuy nhiên, mức chi tiêu này của Việt Nam (khoảng 11 USD) vẫn thấp hơn nhiều so với mức chi tiêu trung bình của các nước ASEAN (54.4 USD) năm 2004.

Biểu 7: Chi tiêu bảo hiểm đầu người

Đơn vị: Đồng Việt Nam

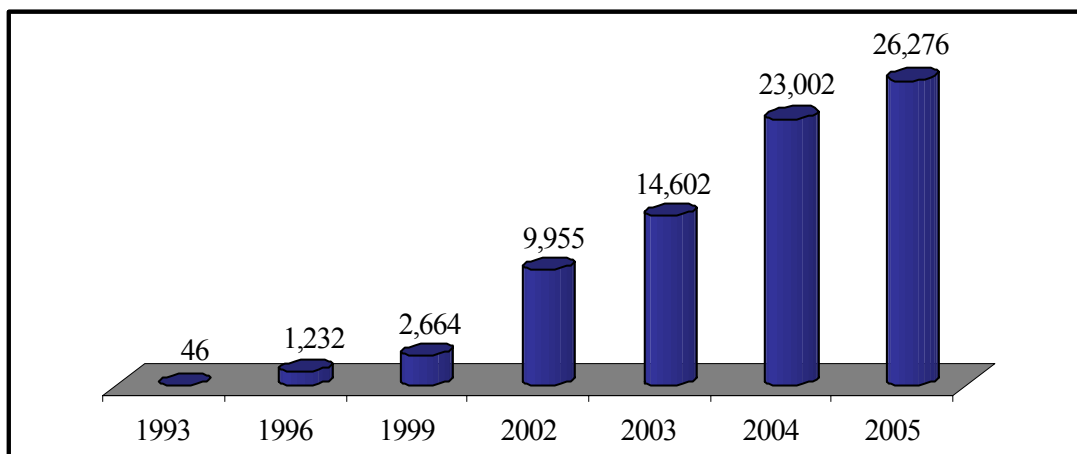


Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Trong hoạt động đầu tư, các doanh nghiệp bảo hiểm đã ngày càng khẳng định vai trò của mình là một kênh huy động vốn quan trọng, phục vụ cho phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Nếu năm 1999, tổng đầu tư trở lại nền kinh tế là 2.662 tỷ đồng thì sau 3 năm, đến năm 2002, tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế đã cao gấp 3,8 lần, tăng lên 9.995 tỷ đồng. Đặc biệt, chỉ trong vòng một năm, từ năm 2003 – 2004, tổng vốn đầu tư năm sau đã cao hơn năm trước gần 10 nghìn tỷ đồng. Cơ cấu đầu tư đã được chuyển mạnh từ đầu tư ngắn hạn sang đầu tư dài hạn dưới các hình thức: mua trái phiếu Chính phủ, đầu tư trực tiếp vào các cơ sở hạ tầng, phát triển sản xuất kinh doanh và phục vụ đời sống.

Biểu 8: Tổng số tiền đầu tư của ngành bảo hiểm

Đơn vị: Tỷ đồng



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Ngành dịch vụ bảo hiểm đã thu hút được một lực lượng lao động rất đông đảo. Cùng với sự phát triển về số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm cũng như sự mở rộng quy mô hoạt động của các công ty bảo hiểm, số lượng người làm việc trong ngành cũng tăng lên một cách đáng kể. Nếu năm 1993, số lượng lao động và đại lý là 1.000 thì năm 1999 đã tăng lên 30.000 và đặc biệt đến năm 2004, ngành đã giải quyết công ăn việc làm cho 136.900 lao động và đại lý bảo hiểm, tăng lên 136,9 lần so với năm 1993.

2 Hiện trạng ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam

Ngày 18/12/1993, Chính phủ Việt Nam ban hành Nghị định 100/1993/NĐ-CP về kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam, cho phép các thành phần kinh tế và các nhà đầu tư nước ngoài được phép kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam, đặt dấu mốc quan trọng cho sự hình thành thị trường bảo hiểm ở Việt Nam với sự đa dạng hoá về lĩnh vực hoạt động và sở hữu. Từ năm 1995, sự ra đời của một loạt các công ty bảo hiểm mới đã thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển một cách mạnh mẽ với sự góp mặt đông đảo của các công ty bảo hiểm nước ngoài.

Bảng 6: Cơ cấu doanh nghiệp hoạt động trong ngành bảo hiểm Việt Nam năm 2005

| Loại hình doanh nghiệp | Nhà nước | Cổ phần | Liên doanh | 100% vốn nước ngoài | Tổng |
|------------------------|----------|-----------|------------|---------------------|-----------|
| Bảo hiểm nhân thọ | 1 | | 1 | 6 | 8 |
| Bảo hiểm phi nhân thọ | 3 | 6 | 4 | 2 | 15 |
| Tái bảo hiểm | 1 | | | | 1 |
| Môi giới bảo hiểm | | 4 | | 3 | 7 |
| Tổng cộng | 5 | 10 | 5 | 11 | 31 |

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

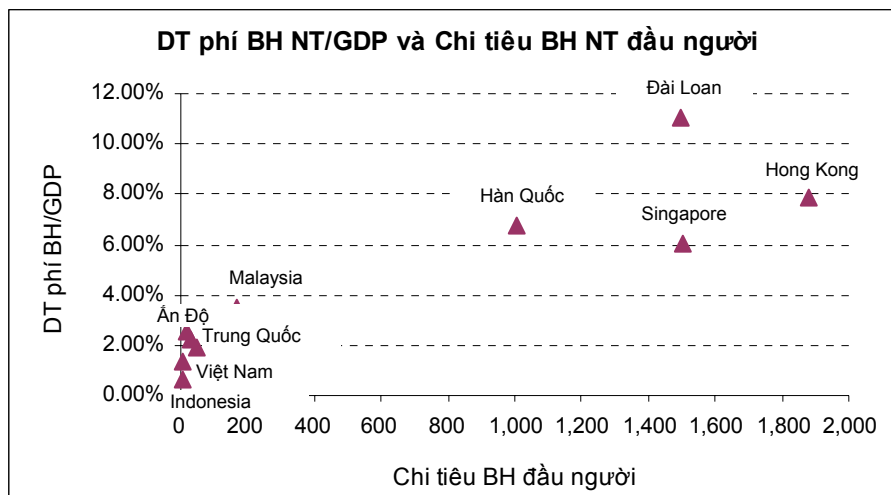
Trong tổng số các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm tại thị trường Việt Nam, số lượng các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiện đang chiếm hơn một nửa các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm trên thị trường Việt Nam (18/31 doanh nghiệp).

2.1 Bảo hiểm nhân thọ

Đánh giá hoạt động

Mặc dù tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm của bảo hiểm nhân thọ Việt Nam rất cao trong vòng 5 năm qua, tỉ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP và tỉ lệ chi tiêu bảo hiểm đầu người của Việt Nam vẫn tương đối thấp so với tỉ lệ này của các nước khác trong khu vực. Theo số liệu của Swiss Re 2004, Việt Nam xếp hạng trung bình về tỉ lệ doanh thu trên GDP, và đứng thứ 3 từ dưới lên về chi tiêu bảo hiểm đầu người ở Châu Á.

Biểu 9: Tỉ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP và chi tiêu bảo hiểm đầu người tại thị trường các nước Châu Á năm 2004



Thị phần

Thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam đang bị chi phối bởi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cả về số lượng doanh nghiệp và thị phần. Đến nay, trên lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ chỉ có duy nhất một công ty bảo hiểm nhân thọ Việt Nam là Bảo Việt Nhân Thọ, còn lại 7 công ty khác là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Đến hết năm 2005, thị phần của các công ty bảo hiểm nhân thọ trên thị trường như sau (chỉ tính trên 6 công ty bảo hiểm nhân thọ đã hoạt động):

- Doanh nghiệp nhà nước: 37,5%
- Công ty liên doanh: 3,5%
- Công ty 100% vốn ĐTNN: 59,0%

Sản phẩm bảo hiểm nhân thọ

Trong số các loại sản phẩm bảo hiểm được cung cấp trên thị trường, sản phẩm bảo hiểm nhân thọ là loại sản phẩm được người tiêu dùng cá nhân quan tâm nhiều nhất. So với các công ty bảo hiểm nhân thọ trong nước, các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài với lợi thế về vốn, kỹ thuật thiết kế và tính phí sản phẩm đã tạo ra các sản phẩm bảo hiểm đa dạng cả về mục đích bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm, chi phí bảo hiểm,... nhằm đáp ứng tối đa mọi nhu cầu khác nhau của người sử dụng. Đây cũng chính là một trong những lý do làm tăng thị phần của các công ty nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ.

Trong giai đoạn 5 năm từ 2001 – 2005, ba năm đầu của giai đoạn này là thời kỳ phát triển mạnh nhất của thị trường bảo hiểm nhân thọ, đặc biệt là năm 2003. Đây là thời điểm các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài mới vào Việt Nam và tập trung đưa ra thị trường nhiều loại sản phẩm mới, thu hút nhiều sự quan tâm của người tiêu dùng. Do đó, số lượng các hợp đồng mới trong giai đoạn này có xu hướng gia tăng. Đồng thời, trong giai đoạn này đã có sự thay đổi lớn trong xu hướng sử dụng các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ: người tiêu dùng đã sử dụng ngày càng nhiều các sản phẩm bảo hiểm bổ trợ. Từ năm 2004, số lượng các hợp đồng khai thác mới đã giảm nhiều do nguyên nhân từ sự bão hoà thị trường. Tuy nhiên, sản phẩm bổ trợ vẫn chiếm tỷ lệ nhiều hơn trong tổng cơ cấu sản phẩm bảo hiểm nhân thọ.

Bảng 7: Số lượng các hợp đồng bảo hiểm khai thác mới 2001 – 2005

| | Sản phẩm bảo hiểm chính | | | | | Sản phẩm bảo hiểm bổ trợ | | | | |
|------------------------------|-------------------------|-----------|-----------|---------|---------|--------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Số HĐ khai thác mới | 792.672 | 1.001.318 | 1.024.802 | 808.514 | 590.429 | 514.708 | 769.214 | 1.046.014 | 997.275 | 607.571 |
| Tỷ trọng trong cơ cấu SP | 60,63% | 56,55% | 49,49% | 44,85% | 49,28% | 39,37% | 43,45% | 50,51% | 55,15% | 50,72% |
| Tăng trưởng so với năm trước | | 26,27% | 2,35% | -21,11% | -26,97% | | 51,25% | 35,98% | -4,66% | -39,08% |

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Trong cơ cấu doanh thu phí của sản phẩm này, loại bảo hiểm hỗn hợp vẫn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, các nghiệp vụ khác như bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm sinh kỳ, bảo hiểm trả tiền định kỳ chỉ chiếm một tỷ trọng không đáng kể. Tuy nhiên, từ năm 2004, số lượng các hợp đồng mới, tổng số tiền bảo hiểm cũng như doanh thu phí bảo hiểm của các sản phẩm bảo hiểm đang suy giảm rõ rệt. Đây là dấu hiệu của một thị trường dần đi vào ổn định sau giai đoạn phát triển.

Bảng 8: Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm và số tiền bảo hiểm khai thác mới năm 2004 – 2005 theo nghiệp vụ

| Nghiệp vụ bảo hiểm | Phí bảo hiểm (%) | | Số tiền bảo hiểm (%) | |
|---------------------------|------------------|----------|----------------------|----------|
| | Năm 2004 | Năm 2005 | Năm 2004 | Năm 2005 |
| Bảo hiểm trọn đời | 2,09 | 0,63 | 1,87 | 1,40 |
| Bảo hiểm sinh kỳ | 2,79 | 0,26 | 0,4 | 0,12 |
| Bảo hiểm tử kỳ | 0,46 | 1,32 | 3,08 | 6,57 |
| Bảo hiểm hỗn hợp | 89,21 | 90,70 | 75,87 | 58,22 |
| Bảo hiểm trả tiền định kỳ | 2,69 | 3,73 | 0,06 | 1,19 |
| Sản phẩm bổ trợ | 2,76 | 3,36 | 18,72 | 32,50 |

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Lực lượng lao động

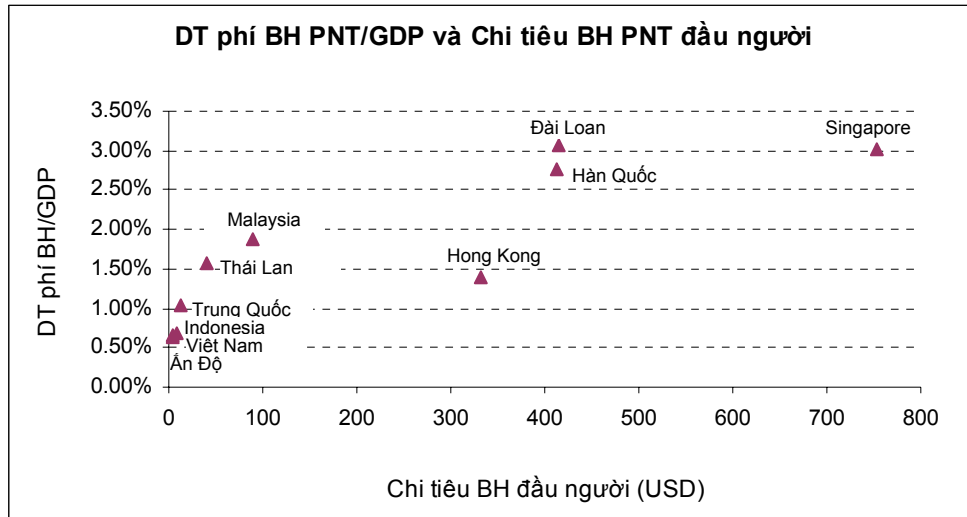
Số lao động có thu nhập ổn định trong ngành bảo hiểm đã tăng từ 125.700 người năm 2003 lên 136.900 người năm 2004. Tốc độ tăng trưởng về số lượng các đại lý bảo hiểm tăng mạnh trong giai đoạn 2000 - 2002, đặc biệt là đối với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, từ năm 2003 trở lại đây, tốc độ này đang giảm dần. Trong năm 2004, tốc độ tăng của đại lý bảo hiểm chỉ còn 1.38% so với 35.22% năm 2003. Đến năm 2005, tốc độ này đã chậm lại, chỉ còn -4.05%.

2.2 Bảo hiểm phi nhân thọ

Đánh giá hoạt động

Sau khi Nghị định 100/1993 được ban hành, một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đã được thành lập. Các công ty bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường Việt Nam từ năm 1996. Tuy nhiên, cả tỉ lệ phí doanh thu bảo hiểm trên GDP và chi tiêu bảo hiểm đầu người trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam đều ở mức thấp nhất so với các nước khác trong khu vực. Thêm vào đó, tỉ lệ này còn thấp hơn tỉ lệ trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ. Tuy nhiên, đây cũng là xu hướng chung của các nước đang phát triển. Tại các quốc gia này, do GDP đầu người thấp, một mặt, người dân chưa đủ khả năng tài chính để chi trả bảo hiểm cho tài sản của mình, mặt khác, họ cũng không có nhiều tài sản có giá trị cần được bảo hiểm.

Biểu 10: Tỉ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP và chi tiêu bảo hiểm đầu người tại các nước Châu Á



Thị phần

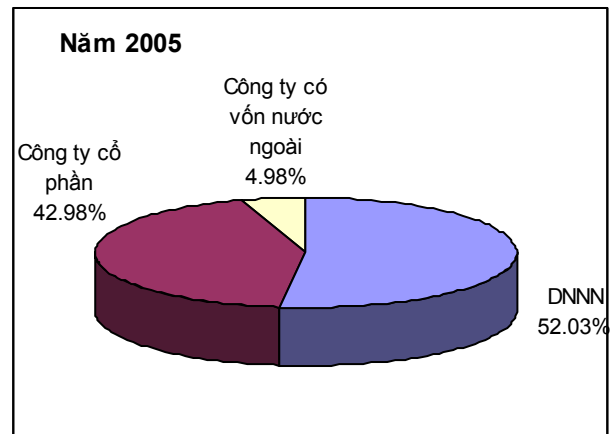
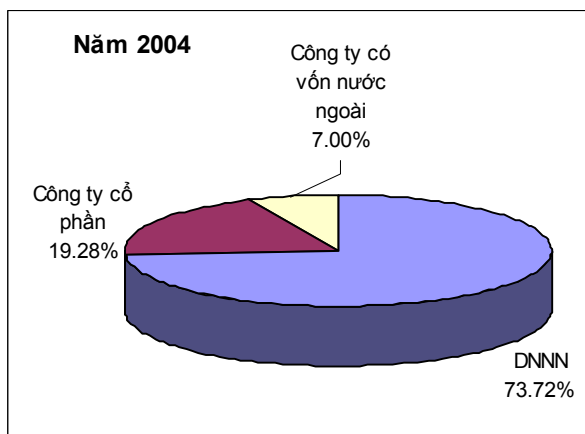
Nếu thị trường bảo hiểm nhân thọ bị thống lĩnh bởi các doanh nghiệp nước ngoài thì thị trường bảo hiểm phi nhân thọ là thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam. Tính đến cuối năm 2005, số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ là 15 doanh nghiệp, trong đó, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã chiếm đến gần một nửa. Tuy nhiên, thị phần các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trong nước chiếm đến 95% trong khi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chỉ chiếm 5%.

Bảng 9: Cơ cấu số lượng và thị phần các doanh nghiệp phi nhân thọ năm 2005

| Công ty bảo hiểm phi nhân thọ | Số lượng | Thị phần |
|-------------------------------|----------|----------|
| Doanh nghiệp nhà nước | 3 | 52.03% |
| Công ty cổ phần | 6 | 42.98% |
| Công ty có vốn ĐTNN | 6 | 4.98% |

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Biểu 11: Thị phần bảo hiểm phi nhân thọ năm 2004 – 2005



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Cơ cấu nghiệp vụ và doanh thu bảo hiểm phi nhân thọ

Cơ cấu nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ gồm 11 nghiệp vụ: sức khoẻ và tai nạn con người, tài sản và thiệt hại, hàng hoá vận chuyển, hàng không, xe cơ giới, cháy nổ, thân tàu và TNDS chủ tàu, trách nhiệm chung, rủi ro tài chính, thiệt hại kinh doanh và nông nghiệp. Tuy nhiên, tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm của các nghiệp vụ vẫn chủ yếu tập trung vào một số nghiệp vụ truyền thống như xe cơ giới, tài sản và thiệt hại, hàng hoá vận chuyển, cháy nổ, thân tàu và TNDS chủ tàu.

Năm 2005, doanh thu phí bảo hiểm trong nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới chiếm tỷ trọng lớn nhất (31,05%), tiếp đến là bảo hiểm tài sản và thiệt hại (19,98%), bảo hiểm sức khoẻ và tai nạn con người (16,25%), bảo hiểm cháy nổ (11,16%), bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự của chủ tàu (10,21%). Một số loại hình nghiệp vụ vẫn chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ, thậm chí còn giảm đi so với năm trước như bảo hiểm nông nghiệp (0,01%), bảo hiểm tín dụng rủi ro tài chính (0,00%) và đặc biệt bảo hiểm hàng không đã giảm đáng kể, từ 7,20% xuống chỉ còn 0,06%.

Nếu xét về mức độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm thì nghiệp vụ bảo hiểm trách nhiệm có tốc độ tăng trưởng cao nhất (164,28%), tiếp đến là bảo hiểm gián đoạn kinh doanh (35,54%), bảo hiểm xe cơ giới (18,07%), bảo hiểm sức khoẻ và tai nạn con người (15,28%), bảo hiểm thân tàu và chủ tàu (14,78%) Các nghiệp vụ như bảo hiểm rủi ro tài chính, bảo hiểm nông nghiệp và bảo hiểm hàng không đang suy giảm.

Bảo hiểm tương hỗ

Tổ chức bảo hiểm tương hỗ là một đặc trưng riêng của ngành dịch vụ bảo hiểm trong xu thế kinh tế hiện đại. Xuất phát từ tình hình thực tế khi các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ chưa đáp ứng được các nhu cầu bảo hiểm mang tính chất đặc thù trong các lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và ngư nghiệp khi mà ngành nông lâm ngư nghiệp ngày càng phát triển và đi vào chiều sâu, thì việc các doanh nghiệp kinh doanh trong các lĩnh vực này liên kết với nhau và hình thành nên tổ chức bảo hiểm tương hỗ để hỗ trợ nhau trong trường hợp phát sinh rủi ro là một vấn đề rất thiết thực. Tuy chưa xuất hiện một tổ chức bảo hiểm tương hỗ nào tại Việt Nam, nhưng với sự ra đời của các văn bản pháp luật (Nghị định 18/2005/NĐ-CP quy định về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ, Thông tư 52/2005/TT-BTC hướng dẫn việc thành lập tổ chức bảo hiểm tương hỗ trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và ngư nghiệp) đã tạo ra một khung pháp lý cho sự phát triển bảo hiểm tương hỗ tại Việt Nam.

2.3 Tái bảo hiểm

Năm 2004, tổng mức phí giữ lại trong nước của thị trường chiếm 86,19% tổng phí bảo hiểm gốc. Phí bảo hiểm nhận tái từ thị trường nước ngoài tăng từ 38 tỷ đồng năm 2003 lên 61 tỷ đồng năm 2004. Điều này xuất phát từ năng lực tài chính, năng lực kinh doanh, công tác đánh giá rủi ro và đề phòng hạn chế tổn thất của các doanh nghiệp bảo hiểm được cải thiện nên đã làm tăng mạnh doanh thu phí bảo hiểm, tăng năng lực giữ lại của thị trường. Hiện nay, chỉ có duy nhất một doanh nghiệp chuyên hoạt động trong lĩnh vực tái bảo hiểm là Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (Vinare), một công ty mới được chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước thành tổng công ty cổ phần trong năm 2004 nhận tái bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ từ các doanh nghiệp bảo hiểm.

Bảng 10: Hoạt động tái bảo hiểm năm 2004

Đơn vị: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2003 | Năm 2004 |
|-------------------------------------|--------------|---------------|
| Tổng phí bảo hiểm gốc | 10.390 | 12.400 |
| Nhận tái từ thị trường nước ngoài | 38 | 61 |
| Nhượng tái ra thị trường nước ngoài | 1.448 | 1.773 |
| Tổng phí bảo hiểm giữ lại | 8.980 | 10.688 |

Nguồn: Bộ Tài Chính

2.4 Môi giới bảo hiểm

Công ty môi giới bảo hiểm đầu tiên xuất hiện trên thị trường Việt Nam từ năm 1993. Tuy nhiên, trong một thời gian dài, chức năng của nghiệp vụ môi giới chưa thực sự phát huy vai trò của mình trong sự phát triển của ngành dịch vụ bảo hiểm. Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này chủ yếu là do cách nhìn nhận

chưa đúng về vai trò của môi giới bảo hiểm trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, mối quan hệ về lợi ích và trách nhiệm giữa các doanh nghiệp bảo hiểm và môi giới không rõ ràng.

Trong vài năm trở lại đây, khi các công ty bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm đã nhận thức đầy đủ hơn về vai trò của môi giới bảo hiểm, qua đó hình thành thói quen thu xếp bảo hiểm qua trung gian bảo hiểm thì ngành dịch vụ môi giới bảo hiểm đã có những bước phát triển đáng kể. Năm 2003 là năm đánh dấu sự phát triển vượt bậc của dịch vụ môi giới bảo hiểm với sự ra đời của một số các công ty môi giới Việt Nam và công ty môi giới có vốn đầu tư nước ngoài. Đặc biệt, năm 2004 là năm hoạt động đầu tư nước ngoài ở Việt Nam phát triển mạnh cả về chất và lượng. Đây là điều kiện thuận lợi cho các công ty môi giới hoạt động, nhất là các công ty môi giới có vốn đầu tư nước ngoài.

Bảng 11: Loại hình công ty môi giới bảo hiểm

| Loại hình công ty MGBH | Năm 2004 | Năm 2005 |
|---------------------------------------|----------|----------|
| Công ty MGBH trong nước | 3 | 4 |
| Công ty MGBH có vốn đầu tư nước ngoài | 3 | 3 |
| Tổng | 6 | 7 |

Bảng 12: Hoạt động môi giới bảo hiểm 2003 – 2004

| | Tổng phí bảo hiểm qua môi giới (tỉ VNĐ) | Tỷ trọng trên tổng phí bảo hiểm phi nhân thọ (%) |
|----------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Năm 2003 | 196 | 5,14 |
| Năm 2004 | 580 | 12,18 |

3 Kết luận

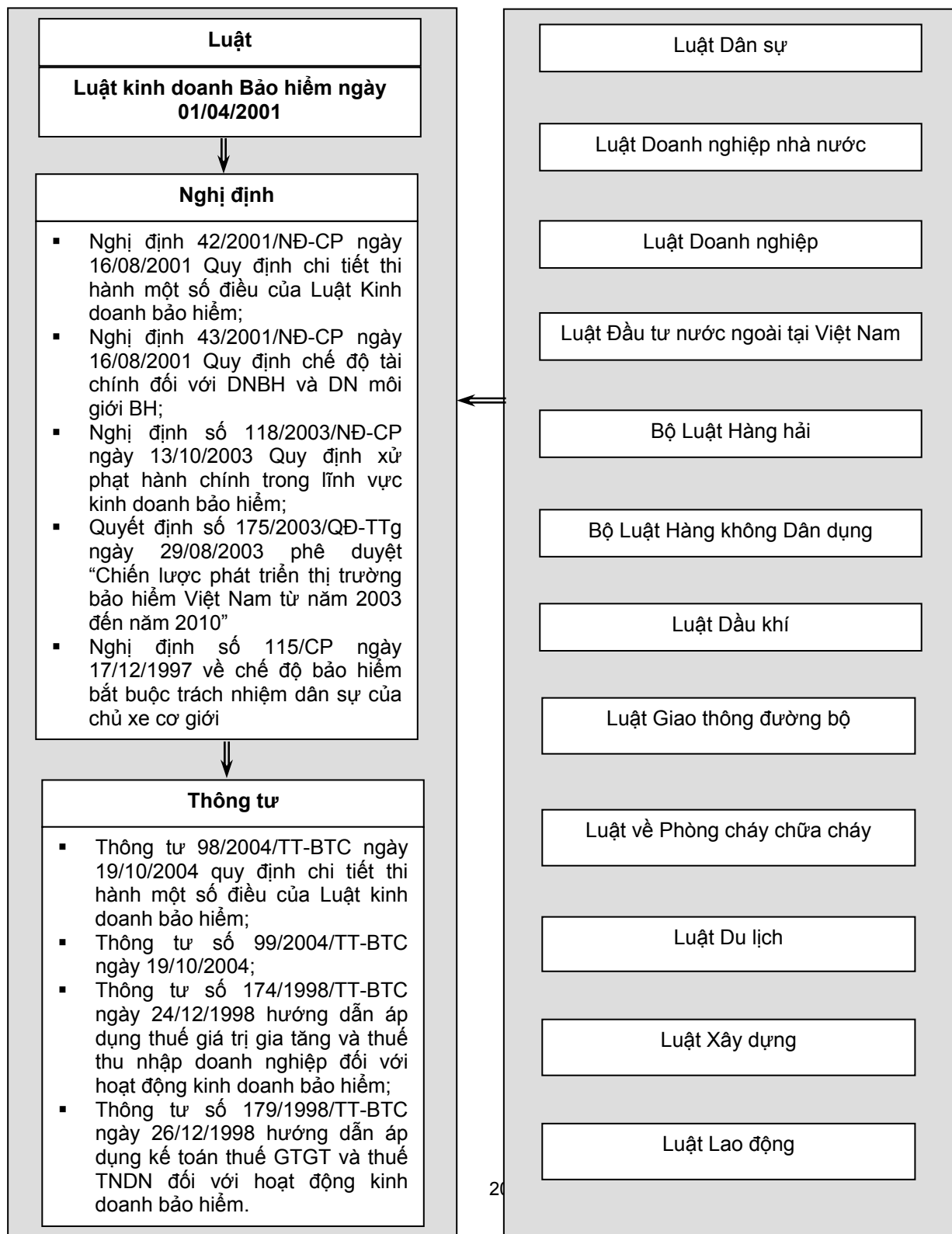
Luật Kinh doanh bảo hiểm 2000 đã thực sự tạo điều kiện cho sự phát triển ngành dịch vụ bảo hiểm của Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng bình quân bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ trong giai đoạn 1993-2004 cao hơn nhiều so với tốc độ bình quân của khu vực. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng đã dần chậm lại, đặc biệt là khu vực bảo hiểm nhân thọ. Tốc độ hiện nay đang giảm dần xuống tốc độ tăng trưởng trung bình của khu vực. Mặc dù có tốc độ tăng trưởng cao, tỉ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP và chi tiêu bảo hiểm đầu người ở cả khu vực nhân thọ và phi nhân thọ của Việt Nam là rất thấp so với mức trung bình của khu vực. Môi giới bảo hiểm được chính thức công nhận hoạt động trên thị trường, tuy nhiên sự đóng góp của khu vực này vào sự phát triển chung của ngành còn hạn chế. Chương tiếp theo sẽ phân tích kỹ sự phù hợp của các quy định pháp lý Việt Nam với các chuẩn quốc tế và đi sâu phân tích một số điều khoản chưa phù hợp, chưa đủ hoặc chưa rõ ràng. Trên cơ sở chương này và chương tiếp theo, Chương IV sẽ phân tích chi tiết khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm Việt Nam với việc sử dụng mô hình Diamond của Michael Porter.

Chương III. Khung pháp lý

Chương này sẽ mô tả ngắn gọn việc gỡ bỏ các rào cản pháp lý điều chỉnh hoạt động ngành bảo hiểm tại Việt Nam và đánh giá mức độ phù hợp của các quy định pháp lý Việt Nam với các quy định pháp lý mà OECD kiến nghị cho các nước đang phát triển. Chương này cũng sẽ đi sâu phân tích một số các quy định pháp lý hiện chưa phù hợp hoặc chưa rõ ràng cần được Chính phủ điều chỉnh để tạo ra một môi trường pháp lý thúc đẩy cạnh tranh tạo điều kiện cho ngành bảo hiểm phát triển. Chương này cũng sẽ so sánh các quy định pháp lý hiện giờ của Việt Nam với các cam kết của Việt Nam theo BTA và bản chào theo GATS để chỉ ra những điểm chưa phù hợp cần được điều chỉnh trong tương lai.

Hiện nay, tại Việt Nam, các hoạt động của ngành bảo hiểm được điều chỉnh bởi một loạt các văn bản luật và văn bản hướng dẫn thi hành, trong đó các văn bản quan trọng bao gồm:

Biểu 12: Hệ thống pháp luật bảo hiểm Việt Nam



1 Rỡ bỏ các rào cản pháp lý tại Việt Nam

Rỡ bỏ các rào cản cạnh tranh thị trường

So với các nước đang phát triển khác, Việt Nam đã gỡ bỏ tương đối các rào cản pháp lý hạn chế việc tiếp cận thị trường, trong cả lĩnh vực nhân thọ và phi nhân thọ. Trong khi nhiều quốc gia còn hạn chế các hãng bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường dưới hình thức liên doanh (với tỉ lệ vốn sở hữu thiểu số hay chi phối), Việt Nam đã cho phép thành lập công ty bảo hiểm và mỗi giới bảo hiểm 100% vốn nước ngoài. Trong bản chào của Việt Nam theo khuôn khổ GATS, phương thức 3 cũng được tự do hoá hoàn toàn với mọi loại hình dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan tới bảo hiểm.

Rỡ bỏ các rào cản pháp lý điều chỉnh hệ thống phân phối

Các công ty bảo hiểm tại Việt Nam, cả nhân thọ và phi nhân thọ, đều được chủ động phát triển hệ thống phân phối sản phẩm. Chính phủ cho phép các công ty bảo hiểm tự xây dựng chiến lược phát triển đại lý, xây dựng bảng phí hoa hồng đại lý. Tuy nhiên, các công ty bảo hiểm nước ngoài vẫn còn bị hạn chế trong việc mở chi nhánh. Mặc dù Việt Nam không quy định về vốn điều lệ tối thiểu cho việc thành lập chi nhánh mới như ở Trung Quốc, nhưng số lượng chi nhánh mới sẽ bị hạn chế theo từng năm sau khi công ty được thành lập.

Rỡ bỏ rào cản pháp lý đối với sản phẩm bảo hiểm và giá sản phẩm

Tương tự như các nước khác, các công ty bảo hiểm hoạt động tại Việt Nam được chủ động thiết kế sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và xác định giá cho các sản phẩm bảo hiểm, trừ một số sản phẩm bảo hiểm bắt buộc. Theo đánh giá của các công ty bảo hiểm, mặc dù các công ty vẫn phải nộp danh mục các sản phẩm bảo hiểm và biểu phí của các sản phẩm bảo hiểm liên quan đến sức khoẻ tính mạng con người lên Vụ Bảo hiểm (Bộ Tài Chính) để được phê chuẩn và trình sản phẩm và biểu phí của các sản phẩm bảo hiểm khác, thủ tục tương đối minh bạch.

2 So sánh các quy định pháp lý Việt Nam với các chuẩn thể giới

Khung pháp lý điều chỉnh hoạt động bảo hiểm tại Việt Nam đã được cải thiện đáng kể với sự ra đời của Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2000 và các văn bản hướng dẫn. So với các quy định do OECD khuyến nghị cho các nước đang phát triển để phát triển một thị trường cạnh tranh và đảm bảo khả năng thanh toán, khung pháp lý của Việt Nam là tương đối hoàn chỉnh. Phần dưới đây sẽ phân tích sơ bộ mức độ phù hợp của các quy định pháp lý Việt Nam với các chuẩn quốc tế, và so sánh chi tiết giữa các quy định hiện hành của Việt Nam với các khuyến nghị OECD được trình bày ở phụ lục.

Các quy định quan trọng

Vụ Bảo hiểm thuộc Bộ Tài chính là cơ quan quản lý nhà nước chịu trách nhiệm quản lý và giám sát mọi hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Các vấn đề quan trọng của ngành bảo hiểm như đảm bảo khả năng thanh toán, cạnh tranh lành mạnh, đạo đức nghề nghiệp đều được quy định tương đối chi tiết và cụ thể trong các văn bản pháp luật.

Đối với việc đảm bảo khả năng thanh toán, Chính phủ đã quy định cụ thể các yêu cầu đối với công ty bảo hiểm như vốn điều lệ tối thiểu, đặt cọc, trích lập dự phòng, biên khả năng thanh toán... Đa số các công ty bảo hiểm, bao gồm cả các công ty trong nước và các công ty có vốn nước ngoài, đều đánh giá các quy định pháp lý nhằm đảm bảo khả năng thanh toán của các công ty bảo hiểm hiện giờ là hợp lý, phù hợp với mức độ phát triển của thị trường. Tuy nhiên, các quy định về quản lý các công ty bảo hiểm lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán chưa được cụ thể. Việc bảo vệ quyền và lợi ích của các công ty bảo hiểm mất khả năng thanh toán chưa được quy định đầy đủ.

Đối với các quy định về cạnh tranh, Luật Cạnh tranh, có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 2005, đã đưa ra một khung pháp lý điều chỉnh cạnh tranh trên thị trường. Luật Cạnh tranh điều chỉnh hai hoạt động chính:

- Các hoạt động cản trở cạnh tranh (ví dụ thoả thuận nhằm hạn chế cạnh tranh, lạm dụng vị thế thống lĩnh thị trường, tập trung kinh tế); và
- Các hoạt động cạnh tranh không lành mạnh (ép buộc, nói xấu, quảng cáo và khuyến mãi nhằm cạnh tranh không lành mạnh...)

Luật Cạnh tranh cũng đưa ra khung pháp lý điều chỉnh việc miễn trừ khỏi sự áp dụng các quy định về cạnh tranh và thực thi các quy định về cạnh tranh. Luật Cạnh tranh điều chỉnh ngành dịch vụ bảo hiểm từ 2 góc độ:

- Thông qua việc áp dụng các nguyên tắc chung, ví dụ các công ty bảo hiểm không được phép giải thích sai các điều khoản bảo hiểm cho các khách hàng tiềm năng. Các nguyên tắc này là tương đối rõ ràng, và kinh nghiệm quốc tế cho thấy các nguyên tắc được áp dụng rộng rãi vào các hoạt động kinh doanh hàng ngày.
- Thông qua việc áp dụng các quy định cụ thể đặc thù của ngành bảo hiểm. Kinh nghiệm quốc tế cho thấy mặc dù, về mặt kỹ thuật, về một số khía cạnh cụ thể, ngành dịch vụ bảo hiểm vi phạm các quy định về cạnh tranh, một số miễn trừ được áp dụng như việc chia sẻ thông tin về tổn thất, các hợp đồng mẫu, các điều khoản bảo hiểm quy chuẩn⁸.

Các quy định không phân biệt đối xử

Các công ty bảo hiểm trong nước và nước ngoài đều được điều chỉnh bởi cùng một khung pháp lý. Các yêu cầu pháp lý về gia nhập thị trường như vốn tối thiểu, đặt cọc, thủ tục cấp phép, các quy định về đảm bảo khả năng thanh toán đều được áp dụng chung cho cả nhà đầu tư trong nước và nước ngoài. Tuy nhiên, trong một số lĩnh vực, nhà đầu tư nước ngoài bị hạn chế hơn nhà đầu tư trong nước. Hạn chế lớn nhất đối với các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài là họ chỉ được phép bán sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cho các tổ chức, dự án không sử dụng vốn ngân sách. Hạn chế này ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động của các công ty bảo hiểm nước ngoài và là sự bảo hộ tương đối lớn đối với các công ty bảo hiểm Việt Nam như phân tích ở các phần tiếp theo. Tuy nhiên, hạn chế này sẽ bị gỡ bỏ khi Việt Nam gia nhập WTO vì các hạn chế này không được quy định trong bản chào của Việt Nam theo khuôn khổ GATS.

Công bố thông tin

Mặc dù báo cáo tài chính của các công ty bảo hiểm bắt buộc phải được kiểm toán, nhưng các công ty bảo hiểm lại không có nghĩa vụ công bố tình hình tài chính của mình. Do đó, hiện nay, khách hàng chưa thể tiếp cận các thông tin cần thiết để đánh giá về khả năng tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm. Tuy nhiên, Chính phủ cũng đã đưa ra các chỉ số tài chính, và các công ty bảo hiểm buộc phải tính toán và báo cáo về các chỉ số tài chính này cho cơ quan quản lý nhà nước phục vụ mục tiêu quản lý và giám sát.

Quy trình làm luật minh bạch

Quy trình xây dựng luật của Việt Nam đã dần được cải thiện. Đa số các công ty bảo hiểm được phỏng vấn đều đã từng được tham khảo ý kiến về dự thảo luật hoặc các văn bản hướng dẫn luật bảo hiểm. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đóng vai trò chủ đạo trong việc tư vấn cho Chính phủ khi soạn thảo các quy định pháp lý điều chỉnh hoạt động của ngành.

3 Một số quy định về ngành bảo hiểm còn chưa đầy đủ hoặc mâu thuẫn

3.1 Các quy định chưa hợp lý

Liên quan tới thuế GTGT, có một số ý kiến và khuyến nghị từ phía các công ty bảo hiểm. Theo họ, quy định chỉ tái bảo hiểm ra nước ngoài mới không phải chịu thuế GTGT là chưa hợp lý. Tái bảo hiểm trong nước cũng nên được miễn thuế GTGT.

Đối với chi phí quảng cáo, giới hạn chi phí giành cho quảng cáo là 10% tổng chi phí là chưa hợp lý. Theo ý kiến của các công ty bảo hiểm, phần lớn chi phí của các công ty bảo hiểm là chi phí đền bù tổn thất. Do đó, quy định trần 10% trên tổng chi phí sẽ dẫn đến một thực tế là các công ty chịu tổn thất càng lớn thì sẽ được chi cho quảng cáo càng nhiều. Trong lĩnh vực bảo hiểm, trần chi phí quảng cáo nên được quy định theo tỉ lệ phần trăm của kết quả hoạt động kinh doanh.

3.2 Các quy định chưa đầy đủ

3.2.1 Điều kiện gia nhập thị trường

Liên quan tới các điều kiện gia nhập thị trường, các quy định về năng lực quản lý của đội ngũ lãnh đạo còn chưa cụ thể. Chưa có quy định là những vị trí lãnh đạo nào cần đáp ứng những quy định về trình độ, kinh nghiệm gì.

3.2.2 Các thuật ngữ bảo hiểm chuẩn

⁸ Phillips Fox, 2005

Tại Việt Nam, các điều khoản và điều kiện của hợp đồng bảo hiểm được xây dựng dựa trên thoả thuận của các bên phù hợp với quy định của pháp luật. Có nhiều ý kiến khác nhau về sự cần thiết của việc chuẩn hoá hợp đồng bảo hiểm. Ở nhiều nước OECD, các điều khoản và điều kiện của hợp đồng bảo hiểm được quy định cụ thể bởi luật pháp. Ở một số nước khác, các công ty bảo hiểm được miễn trừ khỏi Luật Cạnh tranh để có thể thoả thuận với nhau về các điều khoản và điều kiện chung của hợp đồng bảo hiểm. Thông thường, khách hàng không có đầy đủ thông tin về dịch vụ bảo hiểm và do đó họ không thể so sánh các hợp đồng bảo hiểm do các công ty bảo hiểm khác nhau cung cấp để xác định xem hợp đồng nào phù hợp hơn, hay một sản phẩm mới đưa ra trên thị trường có ưu việt hơn các sản phẩm khác. Do đó, cạnh tranh bị hạn chế nhiều. Hợp đồng chuẩn sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho khách hàng khi so sánh các bản chào khác nhau của các công ty bảo hiểm khác nhau.

Tuy nhiên, các hợp đồng chuẩn này cũng sẽ dễ dẫn đến tình trạng thông đồng giữa các công ty bảo hiểm. Hợp đồng chuẩn có thể tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng so sánh, nhưng cũng giúp các công ty bảo hiểm dễ dàng hơn trong việc tìm hiểu về đối thủ cạnh tranh. Thêm vào đó, hợp đồng chuẩn có ấn định mức phí bảo hiểm sẽ dẫn tới tình trạng không còn cạnh tranh về giá. Do đó, chuẩn hoá hợp đồng cũng gây cản trở cạnh tranh.

Tuy nhiên, mặc dù không nhất thiết phải quy định hợp đồng chuẩn với tất cả các điều khoản và điều kiện, nhưng việc quy định cụ thể các thuật ngữ sử dụng trong hợp đồng và các tài liệu kèm theo là hết sức quan trọng. Hiện nay ở Việt Nam, chưa có quy định pháp lý về việc sử dụng các thuật ngữ bảo hiểm mặc dù đây là những thuật ngữ rất phức tạp và rất khó hiểu đối với đa số người mua bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm cần được tự do đưa ra các điều khoản và điều kiện hợp đồng bảo hiểm do đây cũng là một trong các phương tiện quan trọng để cạnh tranh, nhưng họ cần bị bắt buộc sử dụng các thuật ngữ thống nhất, để khách hàng có thể hiểu rõ ràng ý nghĩa của các điều khoản và điều kiện, tránh sự hiểu sai, hiểu lầm trong tương lai. Cho đến nay, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đã xây dựng được 29 thuật ngữ bảo hiểm. Tuy chưa đủ, nhưng đây là một nỗ lực rất đáng khích lệ của Hiệp hội. Cần có quy định pháp lý buộc các doanh nghiệp bảo hiểm sử dụng các thuật ngữ này.

3.2.3 Các quy định về đầu tư

Các quy định pháp luật hiện hành cho phép các công ty bảo hiểm đầu tư vào trái phiếu, tiền gửi, bất động sản, cổ phiếu, cho vay. Tuy nhiên, phần lớn vốn nhàn rỗi được đầu tư vào trái phiếu Chính phủ và tiền gửi ngân hàng. Một trong những nguyên nhân cản trở các công ty bảo hiểm đầu tư vốn vào các hình thức đầu tư mang lại lợi nhuận cao hơn là sự chưa đầy đủ của khung pháp lý.

(a) Hoạt động tín dụng

Theo Luật kinh doanh bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm có thể sử dụng vốn nhàn rỗi để cho vay phù hợp với Luật các tổ chức tín dụng. Theo quy định trong Luật các tổ chức tín dụng, việc cấp phép cho phép các công ty bảo hiểm tiến hành hoạt động tín dụng thuộc thẩm quyền của Ngân hàng nhà nước Việt Nam. Tuy nhiên, cho đến nay, chưa có văn bản pháp quy nào của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định cụ thể về việc cấp phép cho các công ty bảo hiểm tiến hành hoạt động tín dụng. Do đó, trong lĩnh vực này, các doanh nghiệp bảo hiểm chưa có một hành lang pháp lý rõ ràng để tiến hành đầu tư.

(b) Đầu tư vào bất động sản

Hiện nay, các văn bản pháp quy điều chỉnh việc đầu tư bất động sản chỉ áp dụng đối với các nhà đầu tư trong nước, hoặc nhà đầu tư nước ngoài, chứ không điều chỉnh hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã được thành lập ở Việt Nam và có nguồn vốn để đầu tư như các công ty bảo hiểm. Do đó, mặc dù Luật kinh doanh bảo hiểm có cho phép các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài tiến hành kinh doanh, nhưng hành lang pháp lý hướng dẫn các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài tiến hành các hoạt động đầu tư này còn chưa rõ ràng.

(c) Đầu tư cổ phiếu

Hiện nay chưa có quy định cụ thể về việc các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã thành lập và hiện đang hoạt động theo pháp luật Việt Nam được coi là doanh nghiệp Việt Nam hay nhà đầu tư nước ngoài khi mua cổ phần của các doanh nghiệp Việt Nam. Nếu họ được coi là các doanh nghiệp Việt Nam, họ sẽ không bị hạn chế về tỉ lệ vốn chiếm giữ trong các doanh nghiệp Việt Nam, nhưng nếu họ bị coi là nhà đầu tư nước ngoài, họ chỉ có thể mua tối đa 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp Việt Nam, và 49% vốn điều lệ nếu doanh nghiệp đó được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Mặc dù, cho đến nay, đây chưa phải là nguyên nhân chính hạn chế đầu tư vào cổ phiếu của các công ty bảo hiểm nước ngoài, nhưng các quy định pháp lý cũng cần phải đầy đủ và rõ ràng nhằm loại bỏ sự mơ hồ trong cách hiểu và áp dụng luật tại các cơ quan chức năng khác nhau.

Và quan trọng hơn, các quy định về quản trị công ty, sự minh bạch về tài chính của các doanh nghiệp trong nước chưa thực sự đầy đủ, và việc giám sát thực hiện các quy định pháp luật còn bị lơ là. Hiện nay, chưa có cơ chế để các cơ quan chức năng giám sát việc tuân thủ pháp luật về quản trị công ty và bảo vệ cổ đông. Các công ty phải lập và nộp báo cáo tài chính cho cơ quan chức năng, nhưng chủ yếu vì mục đích thuế, chứ chưa phải nhằm bảo vệ cổ đông. Đây là một trong những yếu tố quan trọng nhất khiến sự tin tưởng của các nhà đầu tư vào các công ty Việt Nam là rất thấp và đa số chưa dám mạo hiểm đầu tư vốn vào các doanh nghiệp Việt Nam.

3.2.4 Tái bảo hiểm

Các quy định pháp lý về hạch toán trong lĩnh vực tái bảo hiểm của Việt Nam còn tương đối hạn chế. Các công ty chỉ có nghĩa vụ báo cáo về doanh thu phí bảo hiểm được tái cho các công ty khác và bồi thường nhận được từ việc tái bảo hiểm. Lợi nhuận và thiệt hại do tái bảo hiểm cũng như ảnh hưởng của tái bảo hiểm lên doanh thu phí bảo hiểm, trích lập dự phòng và bồi thường cũng cần phải được báo cáo riêng biệt.

Các quy định về công bố thông tin trên thế giới chặt chẽ hơn. Các công ty buộc phải công bố về chiến lược tái bảo hiểm, các loại hình rủi ro và các sản phẩm sẽ được tái bảo hiểm, phương thức hạch toán trong Thuyết minh báo cáo tài chính. Các thông tin này sẽ giúp khách hàng hiểu rõ hơn và đánh giá chính xác hơn tình trạng tài chính và mức độ rủi ro của công ty bảo hiểm.

3.2.5 Chi phí trả chậm

Theo quy định hiện hành thì Việt Nam hiện không quy định doanh nghiệp bảo hiểm phải ghi lại trong sổ sách các chi phí trả chậm, trong khi tại nhiều nước trên thế giới, việc này là yêu cầu bắt buộc. Điều này sẽ khiến cho kết quả tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm bị sai lệch, đặc biệt trong vài năm đầu hoạt động.

3.2.6 Bảo hiểm bắt buộc

Luật kinh doanh Bảo hiểm quy định 04 loại bảo hiểm bắt buộc, tuy nhiên, căn cứ vào nhu cầu của từng thời kỳ mà Chính phủ sẽ đệ trình về việc quy định thêm những loại bảo hiểm bắt buộc khác. Hiện nay, mới chỉ có các văn bản hướng dẫn cụ thể về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ phương tiện giao thông đường bộ, còn bảo hiểm cháy nổ sẽ áp dụng theo Luật phòng cháy chữa cháy. Chưa có quy định cụ thể hướng dẫn về bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với hoạt động tư vấn pháp luật, môi giới bảo hiểm. Do đó, về phía doanh nghiệp, những doanh nghiệp thật sự nghiêm túc, tuân thủ pháp luật mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp lại bị tăng chi phí so với các doanh nghiệp khác, về phía khách hàng, chưa có chuẩn để so sánh xem dịch vụ của doanh nghiệp nào được đảm bảo tốt hơn.

Theo Quyết định của Bộ Tài chính số 128/1999/QĐ-BTC ngày 25/10/1999 chủ tàu, thuyền có phương tiện khai thác được cấp giấy phép đánh bắt xa bờ có nghĩa vụ thực hiện chế độ bảo hiểm bắt buộc thân tàu. Người kinh doanh vận tải hàng hóa trên đường thủy nội địa bằng các phương tiện thủy nội địa có đăng ký, đăng kiểm cũng là đối tượng tham gia bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự. Ngoài ra, các dự án dầu khí, lĩnh vực xây dựng và lắp đặt, các dự án và công trình xây dựng có độ nguy hiểm cao đối với an ninh xã hội và môi trường cũng là những đối tượng tham gia bảo hiểm bắt buộc.

Các doanh nghiệp muốn kinh doanh bảo hiểm bắt buộc phải xin phê duyệt của cơ quan quản lý bảo hiểm là Bộ Tài chính. Luật kinh doanh Bảo hiểm quy định các doanh nghiệp bảo hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được phép bán sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp nói chung, chứ không chỉ rõ ra là trong lĩnh vực nào. Tuy nhiên, cho đến nay chưa có doanh nghiệp nào thuộc khối này được phép bán bảo hiểm bắt buộc.

3.2.7 Công ty bảo hiểm rút lui khỏi thị trường và việc quản lý các công ty không có khả năng thanh toán

Một lĩnh vực nữa còn thiếu những quy định pháp luật cụ thể là việc bảo vệ quyền lợi của khách hàng khi công ty bảo hiểm quyết định chấm dứt hoạt động trên thị trường hoặc công ty bảo hiểm bị rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Việc một công ty bảo hiểm rút lui khỏi thị trường không thể đơn giản như các doanh nghiệp trong các ngành công nghiệp, dịch vụ khác do khách hàng của các công ty bảo hiểm đã thực hiện nghĩa vụ thanh toán nhưng chưa nhận được hàng hoá, dịch vụ thực tế, mà mới chỉ nhận được những lời hứa. Việc chuyển giao lời hứa từ một công ty sang một công ty khác không thể đơn giản như việc chuyển giao các tài sản hữu hình. Trong trường hợp xấu hơn, công ty không chủ động chấm

dứt hoạt động mà trở nên mất khả năng thanh toán. Mặc dù cho đến nay, tại Việt Nam chưa có công ty nào rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán, nhưng vấn đề này cũng cần phải được quy định đầy đủ và chi tiết trong các văn bản pháp lý. Khác với các ngành khác, việc phá sản của một công ty bảo hiểm sẽ ảnh hưởng tới toàn ngành, nếu như không phải là toàn bộ nền kinh tế. Các quy định pháp luật hiện nay đã quy định về biên khả năng thanh toán và quy định các biện pháp khôi phục khả năng thanh toán, nhưng chưa quy định chi tiết việc quản lý các công ty mất khả năng thanh toán và việc áp dụng các biện pháp khôi phục.

3.2.8 Điều tra tư nhân và điều tra dân sự

Đây là một trong những vấn đề còn thiếu của hệ thống quy định pháp luật của Việt Nam đối với ngành bảo hiểm, khiến cho doanh nghiệp bảo hiểm khó có thể kiểm soát được tình trạng trục lợi bảo hiểm trước khi ký kết hợp đồng. Hiện nay, Pháp lệnh về điều tra mới chỉ điều chỉnh hoạt động điều tra của các cơ quan điều tra Nhà nước có thẩm quyền đối với những sự kiện có yếu tố hình sự, mà chủ yếu sẽ diễn ra ở thời điểm xuất hiện sự kiện bảo hiểm. Trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm có nhu cầu cần điều tra trước khi ký kết hợp đồng bảo hiểm đối với cả các sự kiện có yếu tố dân sự. Hiện pháp luật đã bắt đầu cho phép điều tra tư nhân nhưng thực tế mới chỉ là việc cho phép doanh nghiệp khu vực tư nhân mở rộng về quyền kinh doanh, còn các yếu tố khác vẫn còn chưa được pháp chế hóa hoàn chỉnh, chẳng hạn như về thủ tục điều tra, quyền và tư cách pháp lý của điều tra viên cũng như giá trị pháp lý của kết quả điều tra. Điều này sẽ dẫn đến hệ quả là gây trở ngại cho việc nâng cao tính chủ động về thị trường của các doanh nghiệp bảo hiểm.

3.2.9 Các vấn đề khác

Ngoài ra, còn một số vấn đề khác liên quan đến quy trình hạch toán mà các quy định hiện hành chưa đề cập đến, điển hình là quy trình hạch toán đối với các sản phẩm bảo hiểm trong đầu tư, niên kim, bảo hiểm nhóm và bảo hiểm liên quan đến sức khỏe con người. Những sản phẩm này thường có những yêu cầu về quy trình hạch toán khác với các sản phẩm bảo hiểm truyền thống nhưng lại chưa được quy định cụ thể trong các văn bản pháp lý hiện hành.

3.3 Các quy định pháp lý chưa rõ ràng

3.3.1 Chấm dứt hợp đồng

Các vấn đề liên quan tới hợp đồng bảo hiểm được quy định tại Chương II của Luật kinh doanh bảo hiểm. Tuy nhiên, một số quyền lợi của người sử dụng bảo hiểm chưa được các quy định hiện hành bảo vệ. Vẫn còn sự không thống nhất giữa Luật kinh doanh bảo hiểm và một số quy định pháp luật khác, đặc biệt là các quy định về chấm dứt hợp đồng bảo hiểm. Nhiều ý kiến đã được đưa ra về vấn đề này.

Liên quan tới việc chấm dứt hợp đồng bảo hiểm, theo Điều 19 - Luật kinh doanh bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng và thu phí bảo hiểm cho tới thời điểm chấm dứt hợp đồng nếu người mua bảo hiểm cố ý cung cấp sai thông tin nhằm giao kết được hợp đồng bảo hiểm để hưởng bồi thường. Trong trường hợp công ty bảo hiểm cố tình cung cấp sai thông tin khi giao kết hợp đồng, người sử dụng dịch vụ bảo hiểm cũng có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng và doanh nghiệp bảo hiểm phải thanh toán mọi thiệt hại mà người sử dụng dịch vụ bảo hiểm phải chịu do được cung cấp sai thông tin.

Trong khi đó, theo Điều 22 của Luật kinh doanh bảo hiểm, một trong những trường hợp khiến hợp đồng bảo hiểm trở nên vô hiệu là khi người sử dụng dịch vụ hoặc công ty bảo hiểm có hành vi lừa dối khi giao kết hợp đồng bảo hiểm. Do đó, việc cung cấp sai thông tin nhằm giao kết hợp đồng bảo hiểm có thể dẫn tới hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng bảo hiểm, hoặc hợp đồng vô hiệu. Tuy nhiên, hậu quả pháp lý của việc đơn phương chấm dứt hợp đồng và hợp đồng vô hiệu là hoàn toàn khác nhau. Các điều khoản không rõ ràng này có thể dẫn tới việc áp dụng luật khác nhau hoặc tranh chấp giữa công ty bảo hiểm và người mua bảo hiểm.

4 Mối tương quan giữa pháp luật Việt Nam về ngành bảo hiểm và các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã, đang và dự kiến tham gia

Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức ASEAN từ 7/1995, đã ký kết Hiệp định về quan hệ thương mại với Hoa Kỳ (BTA) từ 7/2000 và bắt đầu đàm phán gia nhập WTO từ khoảng 10 năm nay. Để có thể đàm phán thành công trong việc gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải đưa ra cam kết về tiến độ và

điều kiện mở cửa phù hợp với quy định khung của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS), bao gồm các Cam kết sàn và Cam kết cho từng lĩnh vực dịch vụ cụ thể.

Ở góc độ pháp luật quốc gia, về cơ bản, ngành bảo hiểm Việt Nam đã tương đối mở so với BTA và Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) trong khuôn khổ WTO. Trên thực tế, tính mở cửa của ngành bảo hiểm là rất sớm bởi có yếu tố tái bảo hiểm, mà tái bảo hiểm chủ yếu điều chỉnh bằng thông lệ quốc tế, ít khi điều chỉnh bằng pháp luật quốc gia. Nhiều ý kiến cho rằng, Việt Nam chưa chú ý đến ngành bảo hiểm, do đó tiến độ mở cửa của ngành bảo hiểm là sớm nhất so với các ngành khác, trong khi ngành bảo hiểm lại là lĩnh vực nhạy cảm. Tuy nhiên, nếu không sớm mở cửa thì thị trường bảo hiểm Việt Nam đã không sôi động và hấp dẫn các nhà đầu tư như hiện nay.

Cam kết của Việt Nam theo Hiệp định BTA và việc gia nhập WTO và Hiệp định GATS

Việc ký kết Hiệp định thương mại BTA đã tạo bước đệm cho Việt Nam đàm phán gia nhập WTO và GATS. Với BTA, Việt Nam đã có thời gian rà soát và điều chỉnh hệ thống pháp luật cho ngày một tương thích để năm 2006 sẽ chính thức có hiệu lực (đối với những vấn đề có tiến độ mở cửa muộn nhất). Ngược lại, BTA cũng đã tạo trần cho cam kết của Việt Nam đối với GATS, buộc Việt Nam phải cam kết ở mức cao hơn so với BTA bởi Hoa Kỳ cũng là một trong các nước thành viên của WTO.

Với cam kết trên thì việc đối chiếu với pháp luật Việt Nam cũng sẽ được phân tích dựa theo từng phương thức cung cấp dịch vụ.

| | Cam kết của Việt Nam đối với BTA | | Quy định pháp luật của Việt Nam |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tiếp cận thị trường | (1) (2) (3) (4) | ↔ ↔ ↔ ↔ | (1) (2) (3) (4) |
| Đối xử quốc gia | (1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế trừ các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết chung. | | (1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Doanh nghiệp có vốn nước ngoài còn chịu hạn chế: ▪ bị hạn chế về nội dung, phạm vi hoạt động khi bán sản phẩm bảo hiểm cho doanh nghiệp quốc doanh, các công trình có vốn ngân sách nhà nước; ▪ việc mở chi nhánh chỉ được thực hiện sau một thời gian nhất định với số lượng nhất định. (4) Phải có giấy phép lao động |

Ghi chú: ↔ : tương thích

- (1): Cung cấp qua biên giới (2): Sử dụng ở nước ngoài
(3): Hiện diện thương mại (4): Hiện diện thể nhân

Hiện nay, Việt Nam mới đang ở trong giai đoạn đàm phán gia nhập WTO và các cam kết của Việt Nam mới ở dạng bản chào nên chưa được công bố một cách chính thức. Tuy nhiên, cũng có thể tiên liệu được rằng các cam kết của Việt Nam trong bản chào này sẽ gần giống với bản cam kết trong BTA trong đó có tính đến nỗ lực của Việt Nam nhằm gia nhập WTO vào thời điểm 2006.

5 Kết luận

Hệ thống luật về ngành bảo hiểm của Việt Nam đã tương đối bao quát các vấn đề cần quản lý trong ngành. Đa số các khuyến nghị của OECD cho các nước đang phát triển như Việt Nam đã được điều chỉnh bởi luật pháp Việt Nam.

Tuy nhiên vẫn còn một số các quy định, chưa thật sự phù hợp khi áp dụng vào thực tế (ví dụ các quy định về thuế VAT, chi phí quảng cáo...), chưa đủ chi tiết, cụ thể (các quy định về bảo hiểm bắt buộc, tái bảo hiểm) hoặc chưa rõ ràng (ví dụ chấm dứt hợp đồng trước thời hạn).

Việc xây dựng pháp luật về ngành bảo hiểm chưa thống nhất tập trung vào một đầu mối mà vẫn dàn trải cho nhiều ngành khác (ví dụ các quy định về bảo hiểm cháy nổ do ngành công an phụ trách, các quy định về bảo hiểm vận tải biển do Bộ Giao thông Vận tải phụ trách), gây khó khăn, phức tạp cho các công ty bảo hiểm và người mua bảo hiểm trong việc áp dụng luật.

Trong môi trường pháp lý này, khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm Việt Nam sẽ được phân tích chi tiết từ 4 góc độ (i) Chiến lược công ty, (ii) Điều kiện cầu, (iii) Các điều kiện nhân tố (nguồn nhân lực, nguồn tài chính), (iv) Các ngành liên quan và phụ trợ (thị trường chứng khoán, công nghệ thông tin, hệ thống ngân hàng). Đây là 4 nhân tố quyết định khả năng cạnh tranh của quốc gia theo mô hình Diamond.

Chương IV. Phân tích khả năng cạnh tranh của ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam

1 Khái niệm cạnh tranh trong kinh doanh

Cạnh tranh được coi là nền tảng của chủ nghĩa tư bản vì cạnh tranh có khả năng kích thích sự đổi mới, nâng cao hiệu năng cũng như làm giảm giá cả. Cạnh tranh còn được xem như hình mẫu để chủ nghĩa tư bản điều chỉnh lại chính mình. Theo lý thuyết vi mô, không có một hệ thống phân phối nguồn lực nào hiệu quả hơn cạnh tranh lành mạnh. Chính cạnh tranh khiến những doanh nghiệp thương mại phải phát triển sản phẩm, dịch vụ và công nghệ mới. Và điều này mang lại cho khách hàng nhiều cơ hội chọn lựa hơn với những sản phẩm tốt hơn. Việc người tiêu dùng có nhiều sự lựa chọn hơn làm giảm giá thành sản phẩm (điều này được thể hiện rõ nếu chúng ta so sánh mức giá cạnh tranh này với giá thành sản phẩm trong trường hợp không có cạnh tranh (độc quyền) hay cạnh tranh yếu (thị trường có một vài hàng hóa có ảnh hưởng nhưng không có tác động trọng yếu đến mức làm thay đổi giá cả thị trường).

Tuy nhiên, trong một số trường hợp, cạnh tranh có thể dẫn đến sự lãng phí những nguồn lực và những chi phí có thể bị đội lên. Tương tự, những ảnh hưởng về mặt tâm lý của cạnh tranh có thể dẫn đến những tác hại không lường trước.

Cạnh tranh kinh tế được phân thành 3 loại. Loại cạnh tranh hẹp nhất đó là cạnh tranh trực tiếp (còn được gọi là cạnh tranh hạng mục hay cạnh tranh thương hiệu). Ở hình thức cạnh tranh này, các sản phẩm có các chức năng giống nhau sẽ cạnh tranh với nhau. Hình thức tiếp theo đó là cạnh tranh thay thế, các sản phẩm có thể thay thế nhau cạnh tranh với nhau. Hình thức cạnh tranh phổ biến nhất đó là cạnh tranh về giá. Ở hình thức cạnh tranh này, điều quan trọng là bạn phải làm thế nào để người tiêu dùng muốn dùng số tiền nhàn rỗi của họ để mua sản phẩm của bạn. Cạnh tranh không nhất thiết phải giữa các công ty mà có thể trong chính công ty, giữa các bộ phận hay giữa các nhân viên trong công ty.

Một điều cần chú ý đó là trong cạnh tranh kinh doanh ở hầu hết các quốc gia luôn tồn tại những giới hạn và hạn chế. Cạnh tranh thường phụ thuộc vào các ràng buộc pháp lý. Các ràng buộc pháp lý thường tạo ra sự công bằng và bình đẳng trong cạnh tranh. Những quy định này bao gồm việc chống độc quyền và lừa đảo giá. Dựa trên chính sách kinh tế tương ứng, sự cạnh tranh lành mạnh là nhằm tới một phạm vi cạnh tranh lớn hơn hoặc nhỏ hơn nhưng phải được điều tiết bởi chính sách cạnh tranh và luật cạnh tranh. Chúng ta rất khó nhận ra tính cạnh tranh giữa các quốc gia nhưng sự cạnh tranh lại thể hiện rất rõ ràng nếu ta nhìn vào tổng thể nền kinh tế thế giới, nơi những quốc gia như Mỹ, Nhật, Liên minh châu Âu và những con hổ Đông Á đều cố gắng làm tốt hơn các quốc gia khác để có thể đạt được vị thế kinh tế vượt trội trong thị trường toàn cầu.

Khái niệm trên đây là tiền đề để dẫn dắt và sẽ được mở rộng hơn trong phần dưới đây đề đi sâu vào nghiên cứu và phân tích khả năng cạnh tranh ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam với mô hình Diamond của Micheal Porter.

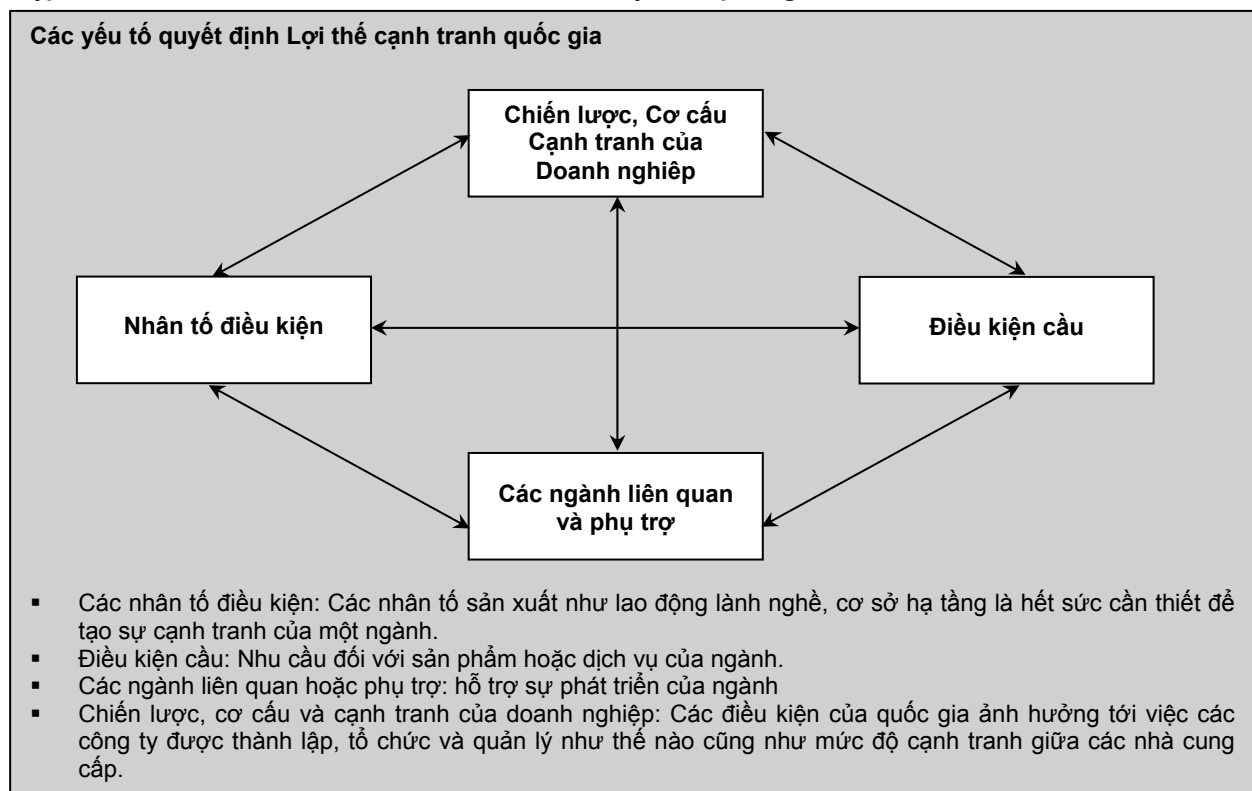
2 Phân tích khả năng cạnh tranh sử dụng mô hình Diamond

Ở chương trước, môi trường pháp lý của Việt Nam đã được so sánh với các chuẩn do OECD khuyến nghị nhằm phát triển một thị trường cạnh tranh và đảm bảo khả năng thanh toán tại các nước đang phát triển và đi sâu vào một số quy định hiện chưa phù hợp, chưa cụ thể hoặc chưa rõ ràng của luật pháp Việt Nam về bảo hiểm. Môi trường pháp lý này, cùng với 4 nhân tố (i) Chiến lược, cơ cấu, cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm, (ii) Các điều kiện về cầu, (iii) Các nhân tố hỗ trợ sự phát triển của ngành (nguồn nhân lực, nguồn tài chính), (iv) Các ngành liên quan (thị trường chứng khoán, ngành công nghệ thông tin, hệ thống ngân hàng) được phân tích ở chương này, sẽ ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm Việt Nam. Chiến lược, cơ cấu, cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ phân tích sâu tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam và các doanh nghiệp có vốn đầu tư

nước ngoài nhằm đánh giá lợi thế cạnh tranh và điểm yếu của từng nhóm trên thị trường. Điều kiện cầu sẽ đi sâu phân tích tiềm năng phát triển của ngành bảo hiểm từ góc độ người tiêu dùng, mà trong đó hiểu biết về bảo hiểm, chi tiêu bảo hiểm đầu người là những nhân tố ảnh hưởng chính. Nguồn nhân lực, khả năng tài chính, sự phát triển của các ngành liên quan như thị trường chứng khoán, ngành thống kê... cũng sẽ được phân tích nhằm thấy được các nhân tố này sẽ thúc đẩy hay cản trở khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm Việt Nam như thế nào.

Các yếu tố này tạo ra một môi trường, mà trong đó các doanh nghiệp được thành lập và học cách cạnh tranh. Mỗi điểm của hình kim cương và tổng thể cả hình kim cương ảnh hưởng tới khả năng cạnh tranh quốc tế: sự sẵn có các nguồn lực và kỹ năng cần thiết để có lợi thế cạnh tranh trong ngành; thông tin hình thành nên các cơ hội mà các công ty cần nắm bắt và phương hướng sử dụng nguồn lực và kỹ năng; mục tiêu của các chủ doanh nghiệp, nhà quản lý và các cá nhân trong công ty; và quan trọng nhất, áp lực buộc các công ty phải đầu tư và đổi mới.

Hộp 1: Mô hình Diamond của Michael Porter về Lợi thế quốc gia



2.1 Chiến lược, cơ cấu, cạnh tranh của Doanh nghiệp

Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét một số vấn đề chung về ngành.

2.1.1 Một số khía cạnh ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp

2.1.1.1 Chiến lược phát triển dài hạn

Ngành bảo hiểm Việt Nam hiện đang trải qua các giai đoạn phát triển tương tự ngành bảo hiểm Trung Quốc thời kỳ trước khi gia nhập WTO (1996 – 2001) và những năm đầu sau khi trở thành thành viên WTO. Trong thời kỳ này, đa số các công ty bảo hiểm đều tập trung vào phát triển doanh thu. Tại Trung Quốc, trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các công ty bảo hiểm trong nước áp dụng chiến thuật “biến người” - tuyển rất nhiều đại lý và thay đổi đại lý rất nhanh. Cuối năm 2001, số lượng đại lý bảo hiểm trong lĩnh vực nhân thọ của Trung Quốc đã vượt con số một triệu người. Tương tự ở Việt Nam, trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các công ty bảo hiểm cạnh tranh nhau bằng cách tuyển nhiều đại lý, còn trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, các công ty bảo hiểm cạnh tranh nhau bằng cách giảm phí bảo hiểm. Rõ ràng rằng đây không thể là cách các công ty bảo hiểm tồn tại và phát triển. Giảm giá nhằm thu hút khách hàng là cần thiết nhưng tiến hành giảm giá phải nhằm thực hiện một chiến lược phát triển rõ ràng, nếu không trong tương lai, các công ty bảo hiểm sẽ không còn tiềm lực để phát triển.

2.1.1.2 Uy tín của các công ty bảo hiểm

Ai cũng thấy rằng các công ty nhà nước trong nền kinh tế bao cấp không hoạt động theo quy luật và nguyên tắc của nền kinh tế thị trường. Các công ty hoạt động thường không chỉ nhằm phục vụ khách hàng mà còn phục vụ các mục đích chính trị. Mục tiêu cũng như các hạn chế hoạt động của các công ty nhà nước rất khác so với các công ty phương Tây. Hàng hoá và dịch vụ khan hiếm là một hiện tượng phổ biến. Các nhà cung cấp dịch vụ không cần tìm đến khách hàng. Ngược lại, khách hàng luôn phải đi tìm hàng hoá và dịch vụ. Vì lý do này và một số các lý do khác mà khách hàng luôn không cảm thấy thoải mái. Trên thực tế, ngành bảo hiểm, ngân hàng cùng với một số ngành khác bị coi là những bộ máy quan liêu. Dễ dàng trả phí bảo hiểm nhưng lại khó nhận đủ tiền bồi thường.

Từ khi có nền kinh tế thị trường, cạnh tranh đã nâng cao nhận thức. Tuy nhiên, thuyết phục khách hàng mua bảo hiểm vẫn còn là một khó khăn lớn. Bên cạnh những yếu điểm trên, nền kinh tế thị trường cũng có những yếu điểm của nó. Đào tạo, quản lý đại lý bảo hiểm không đúng cách để gây ra các ảo tưởng cho những khách hàng chưa có kinh nghiệm. Khi khách hàng nhận ra rằng họ không được hưởng những lợi ích mà họ mong đợi thì hình ảnh của cả ngành bảo hiểm sẽ bị ảnh hưởng.

Kết quả khảo sát cho thấy có 21,2% cá nhân được phỏng vấn đánh giá các công ty bảo hiểm nhân thọ (bao gồm cả công ty trong nước và nước ngoài) là “rất có uy tín” và 67,0% đánh giá các công ty bảo hiểm là “có uy tín”. Như vậy, tổng số khách hàng đánh giá các công ty bảo hiểm nhân thọ là “rất có uy tín” và “có uy tín” là 88,2%. Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, tỉ lệ này cũng tương tự. 62,7% số khách hàng được hỏi cho rằng các công ty bảo hiểm phi nhân thọ “có uy tín”.

Bảng 13: Tỉ lệ người đánh giá các công ty bảo hiểm là có uy tín

| Loại hình doanh nghiệp | % |
|------------------------------|-------|
| Công ty bảo hiểm nhà nước | 64.4% |
| Công ty cổ phần (trong nước) | 62.1% |
| Công ty 100% vốn nước ngoài | 75.0% |
| Công ty liên doanh | 55.6% |

Nguồn: Số liệu khảo sát

2.1.1.3 Văn hoá phục vụ khách hàng

Không nên nhầm lẫn giữa “uy tín” với sự hài lòng của khách hàng. Những người được phỏng vấn có suy nghĩ đơn giản có thể nhầm lẫn giữa uy tín với hình ảnh của công ty mà hình ảnh của công ty thì gắn liền với mức độ và tần suất quảng cáo. Điều này đặc biệt đúng trong giai đoạn đầu phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam. Khách hàng chưa thực sự hiểu và chưa có kinh nghiệm thực tiễn về việc sử dụng dịch vụ của các công ty, và do đó những điều họ biết về công ty chủ yếu thông qua quảng cáo.

Trong tương lai, sự hài lòng của khách hàng sẽ là tiêu chí tốt hơn để đánh giá về khả năng cạnh tranh của các công ty. Rõ ràng các công ty bảo hiểm cần phải nỗ lực nhằm nâng cao sự hài lòng của khách hàng. Về phương diện này, các công ty nước ngoài rất có lợi thế cạnh tranh. Họ có văn hoá là luôn đặt mục tiêu phục vụ khách hàng ở vị trí hàng đầu. Chiến lược hoạt động ở mọi cấp của họ thể hiện rất rõ điều này. Ngoài ra, họ còn có kỹ năng để phục vụ khách hàng. Các công ty nước ngoài biết rõ hơn ai hết làm cách nào để khách hàng cảm thấy thuận tiện khi hỏi thông tin, thanh toán phí bảo hiểm, tiến hành thủ tục yêu cầu bồi thường. Các công ty trong nước cũng hiểu rằng điều này rất quan trọng nhưng họ lại không đưa ra được chiến lược cũng như chưa xây dựng được quy trình thực hiện phù hợp. Nhân viên bán hàng của các công ty trong nước học hỏi rất nhanh trong việc hỗ trợ khách hàng. Nhưng việc học hỏi này chỉ dừng lại ở từng cá nhân nhân viên bán hàng. Một nhân viên bán hàng có thể hỗ trợ được một vài khách hàng chứ không thể hỗ trợ được tất cả các khách hàng. Do đó, các công ty trong nước cần ngay lập tức có những bước đi mạnh dạn hơn trong vấn đề này. Cần có sách lược cho toàn công ty và các bộ phận tác nghiệp cần được củng cố nhằm hỗ trợ bộ phận bán hàng thực hiện tốt công việc của mình.

Hộp 2: Trả phí bảo hiểm thuận tiện

Hãy cùng xem ví dụ dưới đây. Một khách hàng muốn tìm một cách nào thuận tiện để thanh toán phí bảo hiểm. Một nhân viên tốt là người có thể đến tận nơi để thu phí. Tuy nhiên, đây là sáng kiến của một cá nhân. Nhân viên này sẽ không thể hỗ trợ các khách hàng khác theo cách như vậy. Ngược lại, khách hàng có thể muốn trả tiền bằng chuyển khoản qua ngân hàng vì thấy cách này an toàn và tiện lợi hơn. Trong trường hợp này, công ty bảo hiểm phải hiểu rằng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng thì không chỉ dừng ở việc thanh toán phí bảo hiểm. Hơn thế nữa, công ty bảo hiểm phải tìm cách nào đó để khách hàng có thể theo dõi được các khoản thanh toán của mình một cách tiện lợi, phải đưa giấy biên nhận cho khách trong thời gian ngắn nhất. Nếu khách hàng không tin tưởng vào việc ghi chép sổ sách hay công ty bảo hiểm không thông báo cho khách hàng biết đã nhận được khoản thanh toán thì rất có thể khách hàng sẽ quay trở lại cách thanh toán bằng tiền mặt. Như vậy, việc nhận thanh toán bằng chuyển khoản qua ngân hàng cần được chuẩn hoá ở cấp độ công ty. Hệ thống máy tính, sổ sách kế toán của công ty phải có khả năng xử lý được việc này; đồng thời phải thoả thuận với nhiều ngân hàng để thực hiện được giao dịch này. Đây không chỉ là vấn đề về từng nhân viên bán hàng mà là cả hệ thống văn hoá phục vụ khách hàng.

Một điều thú vị từ kết quả khảo sát là các công ty trong nước cung cấp các dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt hơn các công ty nước ngoài. Kết quả khảo sát cho thấy 82% người trả lời đánh giá dịch vụ khách hàng của các công ty nhà nước “rất tốt” và “tốt” trong khi chỉ có 68% người trả lời đánh giá các công ty nước ngoài là “rất tốt” và “tốt”. Điều này có vẻ như mâu thuẫn với các phân tích ở trên. Tuy nhiên, trên thực tế các công ty nước ngoài đều có một chiến lược rõ ràng trong công tác chăm sóc khách hàng. Các công ty trong nước có thể có dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt và đội ngũ nhân viên bán hàng tốt nhưng họ cần phải cải thiện hệ thống phục vụ khách hàng cũng như các bộ phận tác nghiệp hỗ trợ cho hệ thống phục vụ khách hàng.

2.1.1.4 Các công ty bảo hiểm trong nước thiếu chuyên môn quản lý bảo hiểm

Dorfmann và Ennsfelner đã quan sát ngành bảo hiểm của các nền kinh tế đang chuyển đổi⁹. Các kết luận của Dorfmann và Ennsfelner cũng phù hợp với Việt Nam. Quá trình phát triển ngắn của ngành bảo hiểm phần nào giải thích cho việc thiếu kinh nghiệm quản lý. Đây là một thực tế chứ không phải sự phê phán các nhà quản lý của các công ty bảo hiểm trong nước. Nhân viên cấp dưới có thể học các kỹ năng làm việc cơ bản rất nhanh và thực tế là đúng như vậy. Nhưng kỹ năng của một nhà quản lý cấp cao cần phải có một thời gian học hỏi và va chạm thực tiễn dài hơn. Điều này đúng cả trong công tác quản lý nói chung và trong ngành bảo hiểm.

Các nhà quản lý các công ty bảo hiểm trong nước có thể đã ở vị trí quản lý trong một thời gian dài, nhưng họ lại thiếu kinh nghiệm về kinh tế thị trường. Cách quản lý theo kiểu xã hội chủ nghĩa vẫn là gốc rễ trong các công ty trong nước. Đưa ra quyết định chậm, phạm vi trách nhiệm không rõ ràng, thang lương, thưởng không được xây dựng dựa trên thành quả làm việc, hạn chế quyền tự quyết ở các cấp thấp hơn... chỉ là một vài ví dụ điển hình. Đây là hiện tượng phổ biến trong mọi ngành ở Việt Nam, chứ không phải chỉ riêng ngành bảo hiểm.

Ngoài ra các kỹ năng quản lý nói chung, các nhà quản lý còn cần những kỹ năng chuyên ngành bảo hiểm. Thông thường các nhà quản lý, đặc biệt các nhà lãnh đạo, không cần đến các kỹ năng kỹ thuật chuyên ngành cụ thể. Quan trọng hơn là kỹ năng lãnh đạo và khả năng tư duy chiến lược. Tuy nhiên, họ cũng phải hiểu ngành của mình, các yếu tố ảnh hưởng, xu hướng phát triển, lợi thế cạnh tranh trong ngành. Tất cả các điều này đều phải dựa vào kiến thức và kinh nghiệm. Môi trường kém cạnh tranh trước đây ít tạo cơ hội cho các nhà lãnh đạo của các công ty trong nước thực hành và học hỏi.

Sự tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài không chỉ làm tăng cạnh tranh mà nó còn làm thay đổi phương thức cạnh tranh. Cuộc cạnh tranh giờ đây đã được Tây hoá hơn. Việt Nam đang trên đường hội nhập với thế giới và phải chơi theo luật lệ đã định sẵn. Các công ty Việt Nam phải bắt đầu lại từ đầu. Bảo hiểm không phải là một ngoại lệ.

Trước đây, chúng ta đã cố gắng để tiếp thu “công nghệ” (cách thức kinh doanh bảo hiểm) từ các công ty bảo hiểm nước ngoài bằng cách cho phép họ tham gia thị trường dưới hình thức là công ty liên doanh. Người ta hy vọng rằng khi công ty liên doanh hoạt động dưới sự quản lý của các nhà quản lý Việt Nam và nước ngoài thì đây sẽ là cách nhanh nhất để học hỏi các công nghệ về bảo hiểm. Chưa thể đánh giá

⁹ Dorfmann M. & Ennsfelner K., p8.

được hiệu quả của phương thức này. Nhưng có lẽ là phương thức này cũng không đạt được hiệu quả như ý muốn vì mỗi đối tác trong liên doanh lại theo đuổi những mục tiêu khác nhau.

Khi thị trường đã hoàn toàn mở cửa cho các đối thủ nước ngoài, các công ty trong nước nên xem xét việc tuyển các chuyên gia nước ngoài quản lý công ty của mình bởi cuộc cạnh tranh sẽ phải thay đổi theo hướng Tây hoá. Sự thành công của công ty bảo hiểm còn quan trọng hơn quốc tịch của giám đốc điều hành hay nhà quản lý rất nhiều. Và sau đó, khi chuyên gia nước ngoài rời vị trí của mình, các kiến thức, hệ thống và cơ chế mà họ xây dựng sẽ vẫn được duy trì ở công ty. Đây là một đề xuất khác thường nhưng nó là một trong ít cách các công ty trong nước có thể nhanh chóng đổi đầu với cuộc cạnh tranh đang ngày càng khốc liệt.

Rõ ràng, nếu chỉ muốn nâng cao khả năng cạnh tranh của mình, thì một vài kỹ năng là đủ; nhưng nếu muốn cạnh tranh và vượt trội hơn đối thủ thì cần phải trở thành một người thành thạo.

2.1.1.5 Thiếu kỹ năng tính phí bảo hiểm

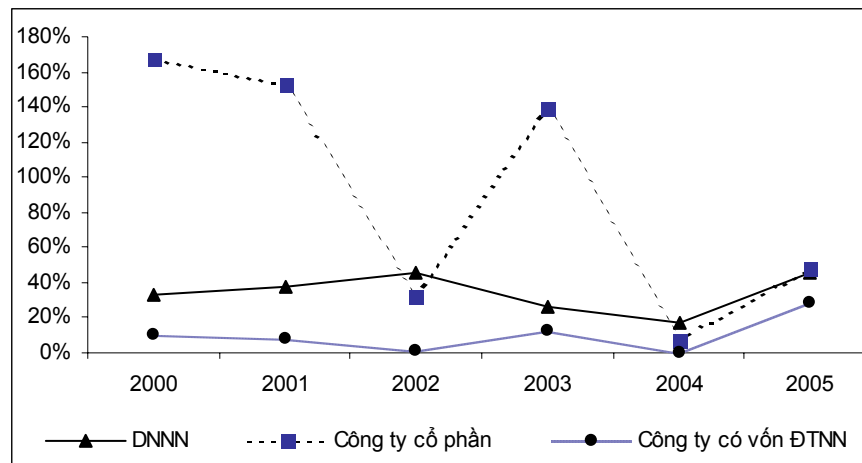
Một trong những yếu điểm của các công ty bảo hiểm trong nước là thiếu kỹ năng tính phí bảo hiểm. Các chuyên gia tính phí bảo hiểm có các kỹ năng toán học cần thiết cho ngành bảo hiểm. Bên cạnh những tính toán khác, các chuyên gia tính phí phải xác định được mức phí bảo hiểm và mức dự phòng. Các công ty bảo hiểm sẽ không thể cạnh tranh nếu thiếu các chuyên gia này. Các công ty bảo hiểm xác định mức phí bảo hiểm thật chính xác bởi nếu giá đưa ra quá thấp, công ty sẽ không có lãi, mà nếu giá đưa ra quá cao, công ty sẽ khó có thể bán được sản phẩm. Để có thể xác định được chính xác mức phí bảo hiểm cho một sản phẩm, các công ty bảo hiểm cần rất nhiều dữ liệu được thu thập qua hàng thập kỷ, thậm chí hàng thế kỷ. Cần phải có một hệ thống được thiết kế riêng để thu thập, lưu trữ và xử lý các thông tin cần thiết. Theo kết quả nghiên cứu, thì chưa có công ty trong nước nào xây dựng được một hệ thống lưu trữ số liệu thống kê như vậy. Thông thường, chỉ có dữ liệu tài chính như tổng phí bảo hiểm, tổng thanh toán bồi thường được tập hợp cho từng năm, từng địa bàn hay loại hình bảo hiểm. Những thông tin này là chưa đủ. Chúng ta lấy ví dụ về bảo hiểm ôtô phân theo độ tuổi, giới tính, nghề nghiệp, loại xe... Chủ xe sẽ phải đóng một khoản phí bảo hiểm tương ứng với tất cả các nhân tố kể trên. Đây cũng là một phương diện của việc đối xử công bằng giữa các khách hàng. Lái xe càng ẩu thì phải chịu mức phí bảo hiểm càng cao. Cách xác định phí bảo hiểm này sẽ phân loại các khách hàng theo mức độ rủi ro của họ và cũng là cách khuyến khích họ áp dụng các biện pháp để giảm thiểu rủi ro.

Kinh doanh bảo hiểm dựa trên xác suất theo nguyên tắc số lớn các rủi ro tương đồng. Các công ty lớn như Bảo Việt, Bảo Minh và Prudential có thể có kho dữ liệu khách hàng đủ lớn để có thể đưa ra các thống kê đủ sức tin cậy. Đây là lợi thế cạnh tranh của họ và vì thế các công ty này sẽ không muốn chia sẻ các số liệu thống kê của mình với các đối thủ cạnh tranh. Các công ty nhỏ hơn sẽ gặp khó khăn hơn trong việc thu thập các dữ liệu đáng tin cậy trong thời gian ngắn. Sẽ hiệu quả hơn cho toàn bộ thị trường nếu các công ty cùng thu thập và chia sẻ các dữ liệu thống kê.

Trong mọi trường hợp, các công ty bảo hiểm nước ngoài đều thu thập số liệu thống kê ngay khi họ bắt đầu bán sản phẩm bảo hiểm và chi trả tiền bồi thường. Hệ thống của họ được thiết kế để thực hiện chức năng quan trọng này. Đối với đa số các công ty bảo hiểm trong nước, chức năng này hoặc bị bỏ qua, hoặc chưa được thực hiện có hệ thống.

Mặc dù việc bồi thường tổn thất còn phụ thuộc vào nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan, nhưng phân nào cũng phụ thuộc vào khả năng đánh giá rủi ro và quản lý rủi ro của công ty bảo hiểm. Số liệu thống kê cho thấy, các công ty bảo hiểm trong nước, đặc biệt các công ty bảo hiểm cổ phần luôn có tỉ lệ bồi thường bảo hiểm cao hơn nhiều so với các công ty bảo hiểm nước ngoài. Thêm vào đó, tính thất thường về tỉ lệ bồi thường của các công ty bảo hiểm cổ phần cũng phần nào phản ánh sự thiếu kinh nghiệm và kỹ năng trong lĩnh vực này.

Biểu 13: Tỉ lệ bồi thường bảo hiểm phi nhân thọ



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

2.1.1.6 Công nghệ thông tin

Các công ty bảo hiểm trong nước lạc hậu hơn rất nhiều so với các đối thủ nước ngoài trong lĩnh vực này. Hiện nay, chưa có công ty trong nước nào có phần mềm bảo hiểm riêng của mình mặc dù họ cũng đã ý thức về tầm quan trọng của vấn đề này. Trong khi đó, đa số các công ty nước ngoài đều có hệ thống công nghệ thông tin tiên tiến. Họ không chỉ có khả năng tài chính để đầu tư hàng triệu đô la vào một phần mềm, mà họ còn được thừa hưởng sự hỗ trợ kỹ thuật từ công ty mẹ trong việc chọn lựa các phần mềm chuẩn và hoạt động có hiệu quả.

Đây thực sự là khó khăn đối với các công ty trong nước có quy mô nhỏ. Trước hết đây là một khoản chi phí rất lớn. Vấn đề này có hai mặt. Thứ nhất, các công ty trong nước quy mô nhỏ không đủ khả năng tài chính cho khoản đầu tư ban đầu này. Thứ hai, khoản đầu tư này chỉ khả thi nếu doanh số của công ty đủ lớn để bù đắp chi phí đã bỏ ra này. Nói cách khác, các công ty nhỏ sẽ khó có thể đạt được kinh tế quy mô. Ví dụ, một hệ thống công nghệ thông tin có thể có giá tới 1,5 triệu USD. Nếu một công ty biết rằng họ sẽ ký được 1,5 triệu hợp đồng bảo hiểm trong vòng 3 năm tới, họ sẽ tính phí 1 USD cho mỗi hợp đồng. Còn nếu công ty đó biết rằng họ sẽ chỉ có thể ký được 300.000 hợp đồng trong 3 năm tới thì họ sẽ phải tính phí tới 5USD cho mỗi hợp đồng.

Mặc dù rất khó khăn, các công ty trong nước cũng phải tìm cách để có trang bị cho mình một hệ thống công nghệ thông tin phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Trong môi trường cạnh tranh ngày nay, công nghệ thông tin không chỉ phục vụ tốt việc chăm sóc khách hàng mà còn làm cho hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn.

Hộp 3: Công nghệ thông tin trong ngành bảo hiểm

Không cần phải nói về tầm quan trọng của công nghệ thông tin bởi đó là xương sống trong hoạt động của một công ty. Tuy nhiên, hãy xem xét các vấn đề sau liên quan đến công nghệ thông tin trong ngành bảo hiểm:

- Các công ty bảo hiểm thu thập, lưu trữ và xử lý một khối lượng lớn thông tin về khách hàng, thông tin về rủi ro;
- Việc ký kết hợp đồng bảo hiểm, trả lời yêu cầu khách hàng, ghi lại các thay đổi về hợp đồng bảo hiểm... đều phải thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác;
- Các thông tin về thiệt hại và các số liệu thống kê khác cần được xử lý để hỗ trợ cho việc xác định phí bảo hiểm cho từng sản phẩm và trích lập dự phòng;
- Một khối lượng lớn các thông tin bảo hiểm khác như lịch sử bão lụt, núi lửa, lượng mưa trung bình, loại hình xây dựng, loại xe, độ tuổi của lái xe... phải luôn có sẵn và phải được xử lý nhanh chóng để hỗ trợ cho việc ra quyết định chấp nhận đơn xin bảo hiểm;
- Lực lượng đại lý có thể lên tới hàng chục ngàn người bán các loại bảo hiểm khác nhau, hưởng hoa hồng theo các cơ chế khác nhau. Hoạt động bán hàng và hoa hồng đại lý cần được ghi chép lại một cách chính xác.
- Vẫn còn...

2.1.2 Tính hai mặt của cuộc cạnh tranh

Hiện nay, các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước cạnh tranh chủ yếu trên hai mặt – quan hệ cá nhân và giá rẻ. Hãy xem xét các vấn đề dưới đây:

2.1.2.1 Liên quan đến các rủi ro lớn và phức tạp

Ví dụ về các rủi ro lớn và phức tạp là các nhà máy điện, các thiết bị khai thác dầu khí, hàng không.... Những rủi ro nhỏ hơn như trách nhiệm sản phẩm, trách nhiệm nghề nghiệp lại hết sức phức tạp. Các công ty bảo hiểm nước ngoài có khả năng đánh giá được các rủi ro này, trong khi các công ty bảo hiểm trong nước lại không có chuyên môn, số liệu thống kê và khả năng tính toán tài chính để có thể nhận bảo hiểm các rủi ro này. Hiện nay, đa số các rủi ro này vẫn được bảo hiểm bởi các công ty bảo hiểm trong nước. Các công ty bảo hiểm trong nước lại tìm kiếm khả năng tái bảo hiểm các rủi ro này ra nước ngoài. Và điều này làm cho một lượng lớn phí bảo hiểm bị chuyển ra nước ngoài. Các công ty bảo hiểm trong nước chỉ còn giữ lại một lượng nhỏ phí bảo hiểm và do đó họ thực chất hoạt động như các công ty môi giới bảo hiểm hơn là các nhà cung cấp bảo hiểm. Do đó, đối với việc bảo hiểm các rủi ro này, quan hệ cá nhân được coi là quan trọng hơn nghiệp vụ chuyên môn. Quan hệ cá nhân không xấu, nhưng qua thời gian, nghiệp vụ chuyên môn chắc chắn sẽ trở thành lợi thế cạnh tranh chính. Hiệp định BTA đã bắt đầu có hiệu lực. Sắp tới, khi Việt Nam gia nhập WTO, các điều khoản về mua sắm của Chính phủ, hạn chế trong đối xử quốc gia cũng sẽ được áp dụng. Các điều khoản này sẽ không cho phép Chính phủ ưu đãi, bảo hộ các công ty trong nước, nói chung và các công ty nhà nước, nói riêng. Nếu các công ty trong nước không có hành động tức thời, chắc chắn họ đánh mất cơ hội thị trường quan trọng.

Ngoài ra, hiện tượng “lại quả” cho khách hàng để có được hợp đồng xảy ra khá phổ biến, đặc biệt là đối với các công ty nhà nước. Vấn đề này được nhiều công ty bảo hiểm đề cập đến trong quá trình nghiên cứu. Tuy nhiên, hiện tượng “lại quả” không chỉ là vấn đề của riêng ngành bảo hiểm, mà là hiện tượng chung của toàn bộ nền kinh tế.

Chịu áp lực về doanh thu phí bảo hiểm, một số công ty bảo hiểm đã đua nhau giảm phí bảo hiểm để giành được hợp đồng và sau đó không thể tái bảo hiểm được ra nước ngoài. Do đó, họ phải tự chịu rủi ro quá giới hạn an toàn hoặc tái bảo hiểm cho các công ty có mức độ tín nhiệm thấp. Đây là tình huống rất nguy hiểm, không chỉ với các công ty gặp phải vấn đề này mà còn đối với toàn ngành bảo hiểm. Để giải quyết tận gốc vấn đề này, các công ty trong nước phải có kế hoạch dài hạn nhằm nâng cao kỹ năng bảo hiểm, tuyển dụng và đào tạo nhân sự, thu thập số liệu thống kê và tăng cường năng lực tài chính của mình.

2.1.2.2 Với các rủi ro nhỏ và ít phức tạp hơn

Đây chủ yếu là các rủi ro như rủi ro xe cơ giới, tai nạn cá nhân... Loại rủi ro này không yêu cầu phải tái bảo hiểm ra nước ngoài. Các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước có thể giữ lại toàn bộ phí bảo hiểm từ các hợp đồng này.

Hộp 4: Tỷ lệ tổn thất, tỉ lệ gộp và lợi nhuận

Tỷ lệ tổn thất = Chi phí bồi thường/Tổng doanh thu phí bảo hiểm

Tỉ lệ chi phí = Các chi phí hoạt động khác/Tổng doanh thu phí bảo hiểm

Tỉ lệ gộp = Tỷ lệ tổn thất + Tỉ lệ chi phí

Nếu Tỉ lệ gộp nhỏ hơn 100% công ty bảo hiểm có lợi nhuận được gọi là lợi nhuận này được gọi là lợi nhuận bảo hiểm.

Bên cạnh lợi nhuận bảo hiểm, các công ty bảo hiểm còn thu được lợi nhuận đầu tư bằng cách sử dụng phí bảo hiểm chưa sử dụng để đầu tư. Ngoài ra, ngày càng có nhiều công ty cạnh tranh thu phí bảo hiểm thấp để tỉ lệ gộp của họ trong khoảng 100%. Nói cách khác, họ không kiếm nhiều tiền trong cung cấp bảo hiểm mà nó được bù bằng lợi nhuận đầu tư. Các công ty trong nước không có tỉ lệ gộp nhưng tỷ lệ tổn thất rất thấp 28% .

Theo số liệu do Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam công bố, tỷ lệ thiệt hại được tính bằng tỉ lệ các khoản chi trả bồi thường trên tổng doanh thu phí bảo hiểm trong năm 2004 là 28%. Chỉ số này là tương đối thấp so với tiêu chuẩn quốc tế. Nói cách khác, lợi nhuận bảo hiểm là tương đối lớn và điều này có thể giải thích tại sao các công ty có thể hạ phí bảo hiểm. Cho đến nay, việc giảm giá phí bảo hiểm đã có vẻ ổn định. Sự cạnh tranh đang mang lại lợi ích cho khách hàng. Nhưng đến khi nào việc giảm giá bắt đầu vượt giới hạn cho phép? Trong trường hợp này, kỹ năng bảo hiểm chuyên nghiệp đóng vai trò hết sức quan trọng. Hiện nay, các công ty trong nước dường như tập trung vào bán hàng nhiều hơn là tập trung vào bảo hiểm. Giảm giá để cạnh tranh khách hàng đã trở thành chuyện bình thường. Thậm chí ngay cả khi nhân

viên cân nhắc một rủi ro, cũng chủ yếu là dựa vào kinh nghiệm và cảm nhận cá nhân hơn là tuân theo các quy tắc bảo hiểm.

2.2 Điều kiện cầu

Điều kiện cầu được đánh giá dựa trên các tiêu thức: Nhận thức của khách hàng về mức độ quan trọng của dịch vụ bảo hiểm, về các công ty bảo hiểm hiện đang hoạt động trên thị trường, Kinh nghiệm sử dụng dịch vụ của người tiêu dùng, Thực trạng khai thác bảo hiểm và Tiềm năng khai thác bảo hiểm trong tương lai.

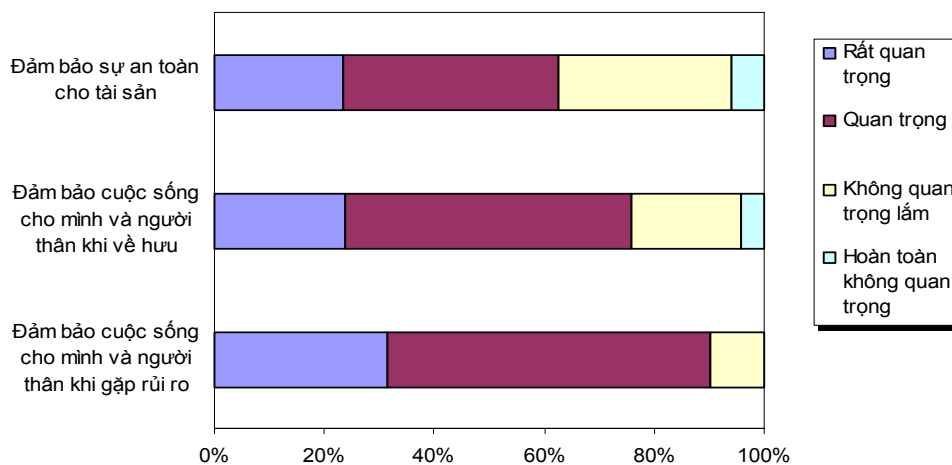
2.2.1 Người tiêu dùng cá nhân

2.2.1.1 Người tiêu dùng có nhận thức tốt về bảo hiểm nhân thọ, nhưng chưa chú trọng tới bảo hiểm phi nhân thọ

Cùng với việc thu nhập được nâng cao và đời sống ngày càng được cải thiện, nhận thức của người dân về vai trò của các sản phẩm bảo hiểm nhìn chung cũng có những thay đổi tích cực. Ngoài ra, cũng phải công nhận rằng quá trình cạnh tranh giữa các công ty bảo hiểm cũng đóng góp phần nào trong sự chuyển biến đó.

Do đối tượng của nghiên cứu là những người đã từng sử dụng dịch vụ bảo hiểm, nên nghiên cứu không đánh giá chung về nhận thức của họ đối với bảo hiểm, mà đi sâu vào đánh giá nhận thức của họ về tầm quan trọng của bảo hiểm trong việc rào chắn rủi ro trong những trường hợp khác nhau. Kết quả nghiên cứu cho thấy các cá nhân có xu hướng coi trọng sự đảm bảo an toàn cho cuộc sống bản thân và gia đình hơn nhu cầu đảm bảo đối với các tài sản. Các đối tượng là cán bộ các cơ quan nhà nước, cán bộ trong các doanh nghiệp có nhận thức về vai trò của bảo hiểm tốt hơn nông dân, công nhân và lao động tự do.

Biểu 14: Nhận thức của cá nhân về mức độ quan trọng của bảo hiểm



Nguồn: Số liệu khảo sát

Có hai thái cực về nhận thức của các đối tượng được phỏng vấn về các sản phẩm bảo hiểm. Bảo hiểm nhân thọ được các đối tượng phỏng vấn biết đến và hiểu đúng nhiều nhất trong khi chỉ có khoảng 6% nông dân biết đến bảo hiểm nông nghiệp. Thực tế cho thấy thị trường bảo hiểm nhân thọ hiện đang hết sức sôi động với sự tham gia của nhiều nhà cung cấp và các chiến dịch quảng bá công chúng rộng rãi, dồn dập. Trong khi đấy, các nhà cung cấp bảo hiểm phi nhân thọ chủ yếu tập trung vào khách hàng là các tổ chức. Ngoài bảo hiểm trách nhiệm đối với người thứ ba đối với chủ xe cơ giới là loại hình bảo hiểm bắt buộc nên có nhiều khách hàng cá nhân, các loại hình bảo hiểm khác chưa thực sự được người dân quan tâm.

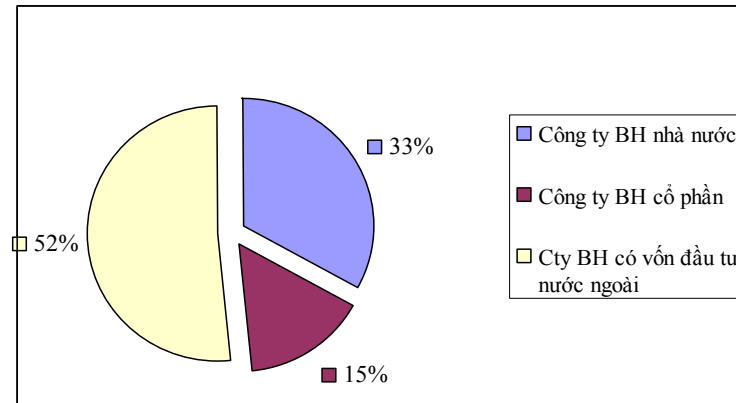
Đối với bảo hiểm nông nghiệp, đây là một loại hình bảo hiểm hết sức cần thiết và có ý nghĩa kinh tế, xã hội hết sức quan trọng, nhưng do nhiều lý do chủ quan, và khách quan khác nhau, thị trường bảo hiểm nông nghiệp chưa thực sự tồn tại. Xét về mặt cầu, người nông dân chưa thực sự hiểu vai trò cũng như nguyên tắc hoạt động của bảo hiểm nông nghiệp. Thêm vào đó, hoạt động nông nghiệp ở quy mô nhỏ, chủ yếu ở cấp độ hộ gia đình, với khả năng tài chính hết sức hạn chế, người nông dân cho dù thực sự

hiểu và có nhu cầu được bảo hiểm nông nghiệp, cũng chưa thể tham gia. Xét về mặt cung, các khó khăn về mặt kỹ thuật trong việc xác định rủi ro, phòng ngừa rủi ro, giám định thiệt hại, thu phí bảo hiểm... đã cản trở các nhà cung cấp thực hiện thành công loại hình bảo hiểm này.

2.2.1.2 Người tiêu dùng chủ yếu biết đến các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm nhân thọ

Nhận thức của các đối tượng được phỏng vấn về các doanh nghiệp bảo hiểm cũng tương ứng với tương quan hiện hành giữa các các doanh nghiệp trên thị trường. Các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được biết đến nhiều nhất hoặc do (i) có thời gian hoạt động lâu dài gần như độc quyền trên thị trường, hoặc do (ii) đầu tư nhiều cho công tác quảng bá hình ảnh... Trong khi đó, doanh nghiệp bảo hiểm cổ phần được biết đến ít nhất chủ yếu vì tất cả các công ty cổ phần đều hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, trong khi đó vai trò của bảo hiểm phi nhân thọ lại chưa thực sự được người tiêu dùng hiểu rõ và đánh giá cao, đồng thời các nhà cung cấp bảo hiểm phi nhân thọ cũng chưa tập trung phát triển dịch vụ của mình cho các khách hàng cá nhân.

Biểu 15: Hiểu biết của các cá nhân được phỏng vấn về các công ty bảo hiểm



Nguồn: Số liệu khảo sát

2.2.1.3 Người tiêu dùng chưa thực sự có kinh nghiệm sử dụng dịch vụ bảo hiểm

Kết quả nghiên cứu cho thấy người mua bảo hiểm không nghiên cứu kỹ tất cả các điều khoản của hợp đồng bảo hiểm. Đối với những người có nghiên cứu hợp đồng bảo hiểm, thì đa số tập trung vào nghiên cứu các điều khoản liên quan tới trách nhiệm của công ty bảo hiểm và các điều kiện về chấm dứt hợp đồng trước thời hạn. Xét về mặt lý thuyết, đây là hai yếu tố quan trọng nhất của một giao kết bảo hiểm vì người sử dụng dịch vụ nào cũng quan tâm tới việc (i) công ty bảo hiểm sẽ có trách nhiệm gì đối với mình và (ii) nếu cần phải chấm dứt hợp đồng trước thời hạn mình sẽ bị thiệt hại gì, bởi thời gian đóng phí bảo hiểm tương đối dài nên ít ai có thể đảm bảo chắc chắn mình có thể thực hiện hợp đồng cho đến khi hết hạn. Trên thực tế, có những quy định còn quan trọng hơn quy định về trách nhiệm của công ty bảo hiểm, đó là các quy định về phạm vi miễn trách và quy trình bồi thường. Thực tế cho thấy rất nhiều cá nhân mua bảo hiểm vì lý do tiết kiệm hơn là rào chắn rủi ro. Do không cho rằng mình sẽ có thể gặp rủi ro trong tương lai, đa số người mua bảo hiểm đều không chú ý nhiều đến các phạm vi miễn trách đối với công ty bảo hiểm và quy trình đòi bồi thường. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến một số tranh chấp giữa người tiêu dùng và công ty bảo hiểm khi có tổn thất xảy ra. Thêm vào đó, người mua bảo hiểm cũng rất ít để ý đến các quy định về trách nhiệm của mình, dẫn đến tình trạng người mua bảo hiểm do sơ suất không thực hiện đúng các nghĩa vụ quy định trong hợp đồng nên không được nhận tiền bồi thường.

2.2.1.4 Việc khai thác bảo hiểm còn ở mức độ thấp

Số liệu thống kê cho thấy mức độ khai thác bảo hiểm còn thấp, đặc biệt đối với bảo hiểm nhân thọ và tai nạn con người, chỉ đạt mức 3.61% Tổng tiết kiệm và 12% Số lao động trong nền kinh tế. Kết quả khảo sát cũng cho thấy, trung bình mỗi cá nhân chỉ mua 1 sản phẩm bảo hiểm.

Bảng 14: Tỷ lệ khai thác một số loại sản phẩm bảo hiểm

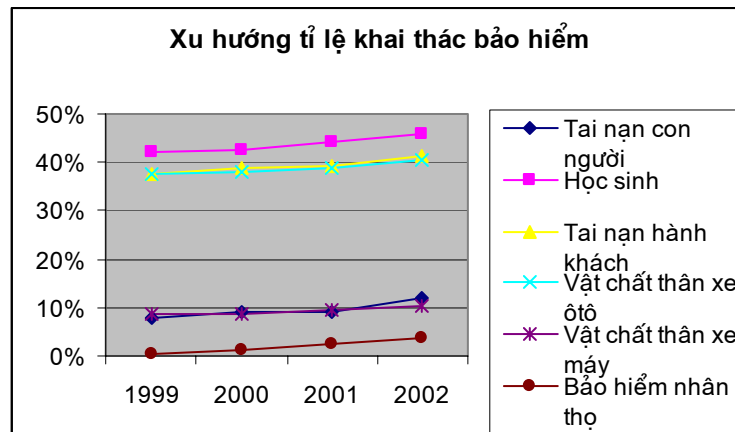
| Sản phẩm bảo hiểm | Tỷ lệ khai thác |
|-------------------|----------------------|
| Nhân thọ | 3.61% Tổng tiết kiệm |

| | |
|--------------------|-----------------------------------------|
| Tai nạn con người | 12% Số lao động trong nền kinh tế |
| Tai nạn học sinh | 45.86% Tổng số học sinh |
| Tai nạn hành khách | 41.15% Số lượng hành khách |
| Vật chất thân xe | 40.4% Xe ô tô các loại và 10.53% xe máy |

Nguồn: Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010

Tuy mức độ khai thác bảo hiểm còn thấp, tỉ lệ này cũng đang tăng dần.

Biểu 16: Tăng trưởng tỉ lệ khai thác một số loại sản phẩm bảo hiểm



Nguồn: Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam 2003-2010

Tỉ lệ khai thác bảo hiểm tăng phần nào góp phần tăng phí bảo hiểm trên đầu người. Từ năm 2002 đến 2005, tỉ lệ này đã tăng gần gấp đôi, từ 88.000 đồng lên 164.000 đồng. Tuy nhiên, so với các nước khác trong khu vực, phí bảo hiểm bình quân đầu người vẫn là rất thấp.

Bảng 15: Phí bảo hiểm bình quân đầu người ở một số nước Châu Á

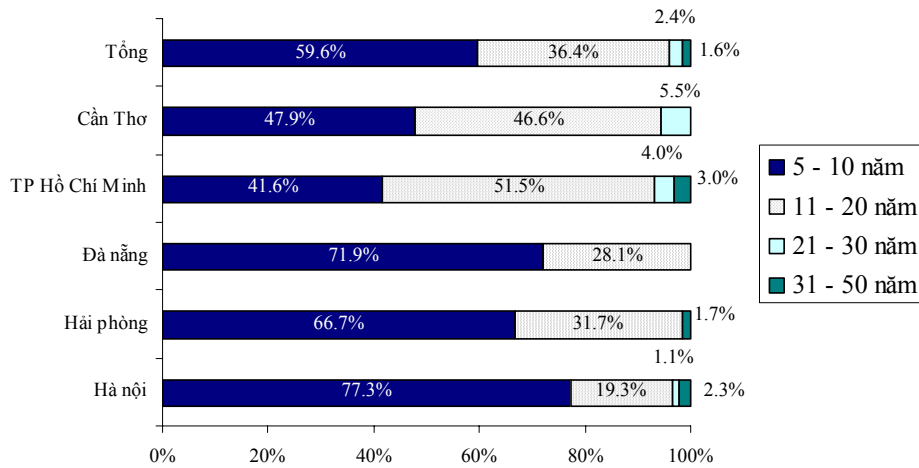
Đơn vị: USD

| Nước | Toàn ngành | Bảo hiểm nhân thọ | Bảo hiểm phi nhân thọ |
|-------------|------------|-------------------|-----------------------|
| Nhật Bản | 3.874,8 | 3044,0 | 830,8 |
| Singapore | 1849,3 | 1483,9 | 365,5 |
| Hàn Quốc | 1419,3 | 1006,8 | 412,5 |
| Malaysia | 256,5 | 167,3 | 89,2 |
| Thái Lan | 92,1 | 50,8 | 41,3 |
| Trung Quốc | 40,2 | 27,3 | 12,9 |
| Philippines | 15,6 | 9,4 | 6,2 |
| Indonesia | 15,5 | 7,4 | 8,1 |
| Việt Nam | 11 | 7,3 | 3,7 |

Nguồn: Swiss Re Sigma No. 2/2005

So song với việc tăng tỉ lệ khai thác là thời hạn hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cũng phần nào được cải thiện. Mặc dù hiện nay, thời hạn hợp đồng bảo hiểm vẫn chủ yếu là từ 5-10 năm, nhưng số lượng hợp đồng có thời hạn 10-20 năm cũng không phải quá nhỏ, chiếm 36% số hợp đồng theo kết quả khảo sát.

Biểu 17: Thời hạn hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

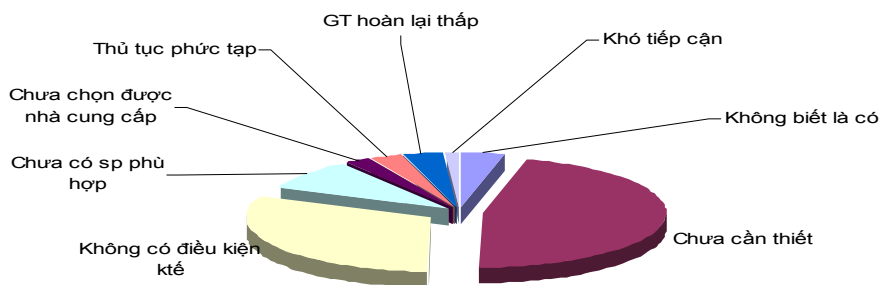


Nguồn: Số liệu khảo sát

2.2.1.5 Thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam còn nhiều tiềm năng khai thác nhưng cần có những bước đột phá mới từ phía nhà cung cấp dịch vụ

Số liệu thống kê cho thấy, sau cơn bão phát triển bảo hiểm nhân thọ trong khoảng 2000 đến 2003, thị trường bắt đầu bình ổn và có phần nào đi xuống. Số hợp đồng bảo hiểm nhân thọ khai thác mới giảm từ 1.024.802 năm 2003 hợp đồng xuống còn 808.514 hợp đồng năm 2004 và tỉ trọng hợp đồng mới trong tổng hợp đồng giảm từ 60,63% năm 2001 xuống còn 44,85% năm 2004. Sự xuất hiện ồ ạt của các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài như Prudential, AIA, Manulife năm 1999 đã tạo ra làn sóng phát triển cho thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam những năm 2000-2003. Sự ra đời của Prevoir, ACE, New York Life trong nửa đầu năm 2005 có thể sẽ lại tạo ra một làn sóng phát triển mới cho bảo hiểm nhân thọ Việt Nam trong một vài năm tới. Tuy nhiên, làn sóng phát triển sau này (nếu có) chắc chắn sẽ khác làn sóng năm 2000-2003. Những người có thu nhập tương đối tốt và ổn định đã là những người tiên phong trong việc sử dụng bảo hiểm, và đa số họ đã mua sản phẩm của một trong các công ty được cấp phép trước đây. Kết quả khảo sát cho thấy chỉ có 12% sẵn sàng mua thêm sản phẩm bảo hiểm mới, do đó đa số các đối tượng này chắc sẽ không còn là khách hàng tiềm năng trong những năm tới. Kết quả khảo sát cũng cho thấy, đa số các cá nhân chưa sử dụng dịch vụ bảo hiểm là do (i) chưa thực sự cần thiết hoặc (ii) chưa đủ khả năng tài chính trong đó lý do chưa đủ khả năng tài chính phổ biến nhất đối với đối tượng có thu nhập trung bình.

Biểu 18: Lý do không sử dụng sản phẩm bảo hiểm



Nguồn: Số liệu khảo sát

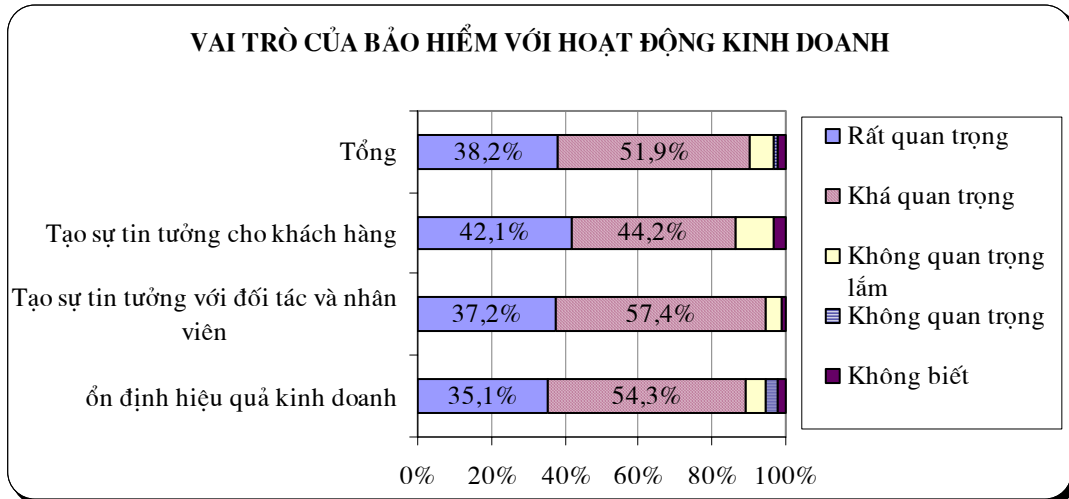
Do đó để tạo ra sự phát triển mới trong bảo hiểm nhân thọ Việt Nam, cần có tính mới trong việc cung cấp dịch vụ của các công ty bảo hiểm, đặc biệt trong việc định hướng khách hàng mục tiêu.

2.2.2 Doanh nghiệp

2.2.2.1 Đa số các doanh nghiệp đều nhận thức được tầm quan trọng của bảo hiểm đối với hoạt động sản xuất kinh doanh

Đa số các doanh nghiệp có nhận thức rõ về tầm quan trọng của bảo hiểm trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trên cả 3 tiêu thức: Ổn định hiệu quả kinh doanh, Tạo sự tin tưởng cho khách hàng, Tạo sự tin tưởng với đối tác và nhân viên. Chỉ có 9.9% doanh nghiệp được khảo sát cho rằng bảo hiểm không quan trọng hoặc họ không có ý kiến.

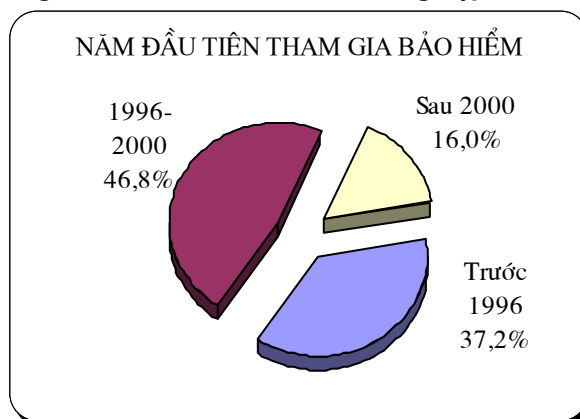
Biểu 19: Nhận thức về mức độ quan trọng của bảo hiểm



Nguồn: Số liệu khảo sát

Việc nhận thức tốt vai trò của bảo hiểm đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn thể hiện ở chỗ ngày càng nhiều doanh nghiệp tham gia bảo hiểm (không kể bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế) ngay sau khi thành lập. Kết quả khảo sát cho thấy phần lớn doanh nghiệp đã tham gia bảo hiểm từ trước năm 2000 (37,2% trước 1996 và 46,8% trong giai đoạn 1996-2000). So sánh tiêu chí này với tiêu chí năm thành lập cho thấy số lượng doanh nghiệp nhận thức được tầm quan trọng của bảo hiểm và tham gia bảo hiểm ngày càng tăng. Có 58,6% doanh nghiệp được thành lập trước 1996, nhưng chỉ có 37,2% tham gia bảo hiểm trước 1996. Trong khi đó, chỉ có 31,0% doanh nghiệp được thành lập trong giai đoạn 1996-2000 nhưng tỉ lệ doanh nghiệp tham gia bảo hiểm là 46,8%.

Biểu 20: Năm đầu tiên tham gia bảo hiểm của các doanh nghiệp



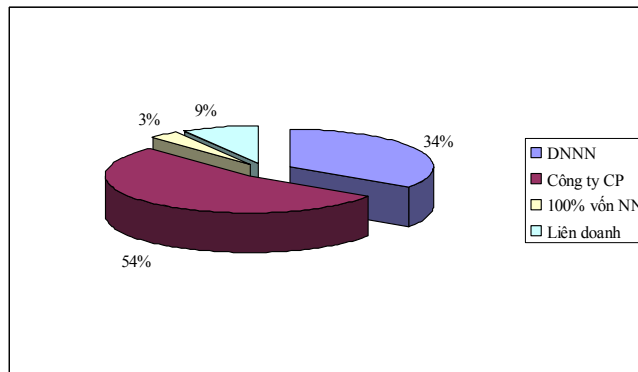
Nguồn: Số liệu khảo sát

2.2.2.2 Các doanh nghiệp trong nước được khách hàng biết đến nhiều hơn

Nhận thức của các công ty được khảo sát cũng trùng hợp với đặc điểm thị trường bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam hiện nay. Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nhà nước và cổ phần được biết đến nhiều nhất trong khi các doanh nghiệp được khảo sát có rất ít thông tin về các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có vốn đầu tư nước ngoài. Tương ứng với đó, nhìn chung các doanh nghiệp khảo sát đánh

giá các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trong nước hơn so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trên cả 3 tiêu chí: uy tín, mức độ an toàn tài chính và khả năng tiếp cận khách hàng.

Biểu 21: Nhận thức về các công ty bảo hiểm phi nhân thọ



Nguồn: Số liệu khảo sát

Có nhiều nguyên nhân để lý giải cho thực tế này, nhưng chủ yếu vẫn do các công ty bảo hiểm phi nhân thọ còn bị hạn chế nhiều về lĩnh vực hoạt động cũng như đối tượng khách hàng. Xét về lĩnh vực hoạt động, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy nổ là loại hình bảo hiểm bắt buộc nên số lượng khách hàng của các nghiệp vụ bảo hiểm này là tương đối lớn. Trong khi đó, các nghiệp vụ bảo hiểm này chủ yếu do các doanh nghiệp trong nước cung cấp. Do đó, việc các khách hàng chủ yếu chỉ biết đến các doanh nghiệp trong nước là lẽ đương nhiên. Thêm vào đó, các công ty bảo hiểm nước ngoài hiện chưa được phép cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp nhà nước, hay các dự án có sử dụng vốn ngân sách nhà nước. Trên thực tế đây là mảng thị trường rất màu mỡ, và hiện là đặc quyền của các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt các doanh nghiệp nhà nước. Việc các công ty bảo hiểm nước ngoài chưa được đặt chân vào mảng thị trường này cũng là nguyên nhân chính cho việc tên tuổi họ ít được biết đến trên thị trường, ngay cả đối với các doanh nghiệp có vốn nước ngoài ở Việt Nam.

2.2.2.3 Mức độ khai thác bảo hiểm còn rất thấp

Nhìn chung, mức độ khai thác bảo hiểm phi nhân thọ còn rất thấp, đặc biệt đối với các nghiệp vụ như xây lắp, hàng hoá xuất khẩu, nông nghiệp. Số liệu thống kê về tỉ lệ khai thác nghiệp vụ bảo hiểm xây lắp cho thấy đa số các công trình xây lắp sử dụng vốn trong nước không được bảo hiểm. Tới trên 90% vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài được bảo hiểm trong khi chỉ có khoảng 7.17% vốn đầu tư trong nước được bảo hiểm. Đây là một con số đáng báo động không phải vì nó ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của ngành bảo hiểm, mà chủ yếu là các rủi ro lớn của xã hội không được rào chắn. Phần lớn vốn đầu tư trong nước trong xây lắp là vốn ngân sách hoặc vốn ODA cho các công trình xây dựng lớn, cơ sở hạ tầng. Việc các công trình này hoặc không hoặc được bảo hiểm nhưng không đầy đủ là một rủi ro lớn không chỉ đối với ổn định kinh tế mà cả ổn định xã hội.

Bảng 16: Tỉ lệ khai thác một số sản phẩm bảo hiểm năm 2002

| Sản phẩm bảo hiểm | Tỷ lệ khai thác |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Xây lắp | 7.17% vốn đầu tư từ trong nước và 90.91% vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài |
| Dầu khí | 41.27% tổng giá trị đầu tư cho ngành dầu khí |
| Hàng xuất khẩu | 6.55% kim ngạch xuất khẩu |
| Hàng nhập khẩu | 30.67% kim ngạch nhập khẩu |
| Nông nghiệp: | 1% cây trồng, vật nuôi |

Nguồn: Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010

Đối với hoạt động xuất nhập khẩu, tỉ lệ khai thác thấp lại không phải do hàng hoá xuất nhập khẩu không được bảo hiểm, mà chủ yếu do các hợp đồng bảo hiểm được đối tác nước ngoài ký kết với các công ty bảo hiểm nước ngoài. Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam có thói quen “Mua CIF Bán FOB” do đó trách nhiệm bảo hiểm hàng hoá trên đường vận chuyển chủ yếu thuộc về đối tác nước ngoài, đặc biệt trong trường hợp xuất khẩu hàng. Thêm vào đó, ngành bảo hiểm Việt Nam mới phát triển. Trước đây các

công ty bảo hiểm Việt Nam còn chưa đủ tiềm lực nên chủ hàng, bao gồm cả chủ hàng Việt Nam lẫn các chủ hàng nước ngoài đều chưa yên tâm giao kết bảo hiểm với các công ty bảo hiểm của Việt Nam. Do đó, mặc dù còn tiềm năng phát triển, việc gia tăng mức độ khai thác các nghiệp vụ cũng sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

2.3 Nhân tố điều kiện

2.3.1 Cơ chế và tư duy của các cơ quan quản lý nhà nước

Vấn đề cơ chế, nhận thức, tư duy của các cơ quan quản lý nhà nước về trách nhiệm của mình trong việc hỗ trợ phát triển kinh tế và tháo gỡ các khó khăn cho các doanh nghiệp không phải là vấn đề của riêng ngành bảo hiểm, mà là vấn đề của toàn nền kinh tế. Trong hoạt động bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm không chỉ làm việc và chịu sự quản lý của các cơ quan chuyên trách trong lĩnh vực bảo hiểm, mà còn làm việc và chịu sự quản lý của rất nhiều những cơ quan chức năng có liên quan khác (ví dụ như y tế, an ninh, giao thông, hải quan, xây dựng...) khi bảo hiểm cho các rủi ro trong các lĩnh vực khác nhau, và đặc biệt khi tiến hành giám định tổn thất để bồi thường khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra. Mặc dù công cuộc cải cách pháp luật, cải cách hành chính ở Việt Nam đã phần nào cải thiện được môi trường kinh doanh cho các doanh nghiệp, nhiều cán bộ tại các cơ quan quản lý nhà nước vẫn còn mang nặng tư duy “xin – cho” đối với các doanh nghiệp. Nhận thức về trách nhiệm của mình là phải hỗ trợ doanh nghiệp tháo gỡ các khó khăn cho doanh nghiệp còn rất hạn chế. Điều này đã tạo ra nhiều cản trở cho các doanh nghiệp bảo hiểm trong quá trình hoạt động của mình.

Để có thể tính được phí bảo hiểm, đánh giá được chính xác các tổn thất khi các sự kiện bảo hiểm xảy ra, các doanh nghiệp bảo hiểm rất cần số liệu thống kê, hồ sơ điều trị y tế, hồ sơ về tai nạn giao thông... Tuy nhiên, hiện nay các doanh nghiệp bảo hiểm chưa thể tiếp cận với các thông tin này một cách chính thống. Một phần do thiếu cơ chế, một phần do chính tư duy của các cơ quan chức năng, nên việc cung cấp các thông tin này cho doanh nghiệp vẫn mang tính chất “giúp” doanh nghiệp, chứ chưa phải là thực hiện trách nhiệm của mình.

2.3.2 Nguồn nhân lực

Mặc dù Bảo hiểm Việt Nam được thành lập từ năm 1965 nhưng thị trường bảo hiểm mới bắt đầu hình thành từ năm 1993 và sự cạnh tranh rõ rệt mới xuất hiện từ giai đoạn 1999-2000. Do đó, công tác tăng cường năng lực cho đội ngũ cán bộ chưa được quan tâm đúng mức trong thời gian dài. Kết quả là chất lượng đội ngũ cán bộ tại các công ty bảo hiểm trong nước chưa hoàn toàn tương xứng với các yêu cầu công việc đặt ra, kể cả ở cấp độ nghiệp vụ chuyên môn lẫn quản lý.

Trong thời gian gần đây, các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước đã có sự quan tâm tới việc phát triển nguồn nhân lực, thể hiện thông qua việc cử cán bộ tham gia các khoá đào tạo tổ chức trong và ngoài nước. Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong nước lại vấp phải tình trạng chảy máu chất xám do các ràng buộc về cơ chế quản lý hành chính, chế độ tiền lương, cơ hội thăng tiến v.v khiến các doanh nghiệp này kém hấp dẫn hơn so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài thường xây dựng bộ máy quản lý trong đó các vị trí thường được tiêu chuẩn hóa về trình độ, năng lực v.v. Các vị trí quản lý chủ chốt thường do chuyên gia nước ngoài hoặc Việt kiều/nhân lực cao cấp của Việt Nam đảm nhiệm. Chế độ lương thưởng và các hỗ trợ khác đối với người lao động tại các công ty nước ngoài cũng hấp dẫn hơn chế độ của các doanh nghiệp trong nước. Do đó các công ty có vốn đầu tư nước ngoài đã và đang lôi kéo được nguồn nhân lực có chất lượng cao từ thị trường nhân lực trong nước và trong đó có cả các nhân viên từ các công ty bảo hiểm trong nước. Ngoài ra, các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài có chiến lược phát triển nhân sự rõ ràng. Cán bộ tại các công ty này có cơ hội tham gia các khoá đào tạo ngắn/dài hạn về nghiệp vụ chuyên môn, kỹ năng quản lý v.v và cả các chương trình đào tạo toàn cầu theo hệ thống của công ty mẹ. Mục tiêu của các chính sách này nhằm xây dựng lực lượng nhân sự ổn định và phát huy tối đa năng lực của cán bộ.

Cũng giống như các thị trường bảo hiểm mới phát triển khác, việc dịch chuyển về nhân sự một cách không lành mạnh không chỉ theo hướng từ các công ty bảo hiểm trong nước sang các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài mà còn xuất hiện giữa các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài. Để hạn chế tình trạng này, đã có 5 doanh nghiệp cam kết không sử dụng các biện pháp lôi kéo nhân viên không lành mạnh. Tuy nhiên, điều đó dường như là chưa đủ do toàn thị trường hiện tại có 31 doanh nghiệp bảo hiểm, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Ngoài ra, các doanh nghiệp mới xuất hiện tại thị trường bảo hiểm Việt Nam chưa bị ràng buộc bởi cam kết này.

Vấn đề chung về nhân sự mà thị trường bảo hiểm Việt Nam đã và đang phải giải quyết là sự thiếu hụt của các chuyên gia trong các chuyên ngành đặc thù của bảo hiểm như tính toán bảo hiểm (actuary). Tính toán bảo hiểm có nhiệm vụ tính toán rủi ro, tính toán dự phòng và tái bảo hiểm cho các sản phẩm bảo hiểm. Tính toán bảo hiểm cũng tham gia vào quá trình xác định vị thế và xây dựng chiến lược kinh doanh cho công ty bảo hiểm. Mặc dù có vai trò rất quan trọng như vậy tuy nhiên toàn thị trường mới chỉ có một số ít người được đào tạo cơ bản về tính toán bảo hiểm và khả năng áp dụng còn rất hạn chế vì hoạt động tính toán cần sự hỗ trợ của một cơ sở dữ liệu thống kê đầy đủ về bảo hiểm.

2.3.3 Hoạt động đào tạo

Hoạt động đào tạo chính quy và chuyên sâu về bảo hiểm thương mại được thực hiện tại một số trường đại học và học viện có đào tạo về tài chính với khả năng đào tạo hàng năm khoảng 300-400 sinh viên trong đó chủ yếu là tại Đại học kinh tế quốc dân (Hà Nội), Đại học kinh tế quốc dân TPHCM và Học viện Tài chính. Tuy nhiên, những kiến thức ít liên quan hoặc mang tính bổ trợ cho chuyên ngành còn chiếm tới 70-75% khối lượng đào tạo. Đối với các môn học chuyên ngành liên quan trực tiếp đến bảo hiểm thương mại thì các kiến thức được giảng dạy chủ yếu dừng lại ở mức cơ bản, ít được cập nhật và liên hệ với thực tế. Do đó, theo đánh giá của các nhà tuyển dụng trong ngành bảo hiểm, sinh viên tốt nghiệp ngành bảo hiểm có chất lượng trung bình và thường phải được đào tạo lại, bổ sung kinh nghiệm thực tế trước khi có thể phù hợp với yêu cầu công việc ở cấp cơ sở. Đối với các chuyên môn khác phục vụ cho sự phát triển của ngành bảo hiểm như tin học, kế toán, quản trị doanh nghiệp v.v chất lượng nhân sự được đào tạo cũng ở mức trung bình và có thể phục vụ trong ngành bảo hiểm. Nhìn chung hoạt động đào tạo trong nước có khả năng đáp ứng nhu cầu nhân lực cho ngành bảo hiểm đối với đội ngũ cán bộ tác nghiệp ở mức trung bình.

Để đáp ứng nhu cầu nhân lực đối với ngành chuyên môn sâu, từ 10/2002 ở Việt Nam cũng đã có chương trình đào tạo về tính toán bảo hiểm với quy mô 15-20 sinh viên/năm. Đây là chương trình hợp tác giữa trường Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh (khoa Toán), Đại học Claude Bernard Lyon 1, Học viện tài chính và Bảo hiểm (ISFA), Hiệp hội phát triển quốc tế nghề chuyên viên tính toán rủi ro và bảo hiểm Pháp (D.I.A.F), Liên doanh các công ty bảo hiểm Pháp (F.F.S.A) và các tập đoàn bảo hiểm và tài chính Pháp như Prévoir, Groupama v.v. Sau 2 năm đào tạo tại Việt Nam, sinh viên sẽ tiếp tục sang Pháp học 9 tháng tại Học viện tài chính và bảo hiểm (I.S.F.A) và thực tập, làm luận văn tốt nghiệp trong vòng 6 tháng tại một công ty bảo hiểm nhằm giúp trang bị đầy đủ kiến thức và kỹ năng làm việc sau khi tốt nghiệp.

Ngoài ra, nhằm nâng cao năng lực của hệ thống bảo hiểm Việt Nam góp phần phát triển bền vững thị trường bảo hiểm, nâng cao chất lượng của các hoạt động kinh doanh bảo hiểm, Dự Án trung tâm Đào tạo bảo hiểm Việt Nam đã được triển khai trong giai đoạn 2004-2007 với tổng kinh phí 2.260.000 EUR trong đó AFD tài trợ 2.100.000 EUR. Mục tiêu của dự án là tập trung nâng cao năng lực thể chế, thực hiện các hoạt động đào tạo phục vụ công tác phát triển nguồn nhân lực. Thông qua dự án này, Việt Nam sẽ có một Trung tâm đào tạo bảo hiểm với lực lượng giảng viên được đào tạo ở trình độ cao, chương trình giảng dạy đồng bộ, tài liệu giảng dạy đầy đủ và trang thiết bị giảng dạy hiện đại, đạt trình độ khu vực và quốc tế vừa bổ sung vừa làm chuẩn mực phát triển cho các cơ sở đào tạo bảo hiểm trong cả nước. Sau khi dự án kết thúc, Trung tâm đào tạo bảo hiểm này sẽ vẫn tiếp tục hoạt động phục vụ công tác đào tạo cán bộ bảo hiểm do đó sẽ có tác dụng lâu dài trong việc góp phần đáp ứng yêu cầu nâng cao năng lực nguồn nhân lực cho ngành bảo hiểm Việt Nam.

2.4 Các ngành liên quan và phụ trợ

2.4.1 Thị trường tài chính

Cùng với quá trình phát triển của nền kinh tế, thị trường tài chính của Việt Nam cũng đã được cải cách và dần dần được hoàn thiện. Bắt đầu từ việc chuyển hệ thống ngân hàng 1 cấp thành ngân hàng 2 cấp từ năm 1990 nhằm tách bạch chức năng của ngân hàng trung ương với chức năng kinh doanh của các ngân hàng thương mại, các cải cách tiếp theo trong hệ thống ngân hàng và tiền tệ, chứng khoán và bảo hiểm v.v đã góp phần hình thành một thị trường tài chính Việt Nam tương đối hoàn chỉnh. Bên cạnh các công ty bảo hiểm, các định chế tài chính đáng chú ý đến thị trường tài chính Việt Nam bao gồm các tổ chức tín dụng và các định chế trên thị trường chứng khoán.

2.4.1.1 Hệ thống các tổ chức tín dụng

Cho đến năm 2005, hệ thống các tổ chức tín dụng tại Việt Nam bao gồm các ngân hàng thương mại quốc doanh (6), ngân hàng thương mại cổ phần (37), chi nhánh ngân hàng nước ngoài (28), ngân hàng

liên doanh (5) công ty tài chính (5) công ty cho thuê tài chính (9) và văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài (43), quỹ tín dụng nhân dân (901). Với cấu trúc như vậy, hệ thống các tổ chức tín dụng của Việt Nam được đánh giá là đang tiến gần tới hệ thống tương tự như của các thị trường mới nổi hay các nước mới phát triển.

Hệ thống các tổ chức tín dụng là xương sống của thị trường tài chính, nắm giữ trên 80% tài sản của toàn hệ thống tài chính. Các ngân hàng thương mại quốc doanh giữ vai trò chủ đạo và thường xuyên chiếm trên 75% tổng dư nợ trong toàn nền kinh tế trong những năm gần đây. Các ngân hàng nước ngoài mặc dù có tiềm lực tài chính nhưng do bị giới hạn về phạm vi hoạt động nên chỉ chiếm khoảng 10% tổng dư nợ. Khách hàng của các ngân hàng thương mại quốc doanh chủ yếu là các doanh nghiệp nhà nước trong khi các ngân hàng khác phục vụ thành phần kinh tế tư nhân mới nổi lên, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và cá nhân.

Bảng 17: Thị phần của các tổ chức tín dụng

Đơn vị: %

| Năm | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Huy động vốn | | | | | |
| Ngân hàng thương mại quốc doanh | 77 | 80.1 | 79.3 | 78.1 | 75.2 |
| Ngân hàng thương mại cổ phần | 11.3 | 9.2 | 10.1 | 11.2 | 13.2 |
| Ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài | 10.3 | 10 | 9.4 | 9.3 | 9.7 |
| Các tổ chức khác | 1.4 | 0.7 | 1.2 | 1.4 | 1.9 |
| Cho vay | | | | | |
| Ngân hàng thương mại quốc doanh | 76.7 | 79 | 79.9 | 78.6 | 76.9 |
| Ngân hàng thương mại cổ phần | 9.2 | 9.3 | 9.5 | 10.8 | 11.6 |
| Ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài | 12.3 | 10.5 | 8.8 | 8.9 | 9.5 |
| Các tổ chức khác | 1.8 | 1.2 | 1.8 | 1.7 | 2 |

Nguồn: Ngân hàng nhà nước Việt Nam

Tiềm lực tài chính của các ngân hàng Việt Nam được đánh giá là còn yếu. Tổng vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại quốc doanh là các ngân hàng lớn nhất mặc dù tăng 3.5 lần trong giai đoạn 2001-2005 nhưng mới chỉ đạt 21.000 tỷ. Với mức vốn điều lệ như trên, các ngân hàng thương mại quốc doanh Việt Nam mới chỉ tương đương các ngân hàng trung bình trong khu vực Đông Nam Á. Các ngân hàng thương mại cổ phần khác có mức vốn trung bình 200-300 tỷ VND. Điều này ảnh hưởng đáng kể đến khả năng cho vay do quy định tỷ lệ dự trữ 15% và không được cho vay vượt quá 15% vốn điều lệ cho 1 khách hàng. Tuy nhiên, các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam dường như không bị cản trở bởi các quy định nói trên do được hậu thuẫn bởi tiềm lực tài chính dồi dào từ ngân hàng mẹ.

Đối với việc hiện đại hóa ngành ngân hàng, sau khi kết thúc giai đoạn I Dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán mà kết quả là việc triển khai hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng IBPS, giai đoạn mở rộng của Dự án này được phê chuẩn và tiếp tục triển khai trong giai đoạn 2005-2008. Ngoài ra, các ngân hàng thương mại cũng đã triển khai các dịch vụ hiện đại như ngân hàng điện tử, ATM v.v. Hiện tại trên toàn quốc đã có khoảng 1.100 máy ATM, 6.000 điểm chấp nhận thẻ (POS) phục vụ cho khoảng 1,5 triệu người Việt Nam tham gia các giao dịch thanh toán có sử dụng thẻ. Việc áp dụng các công nghệ hiện đại trong ngành ngân hàng đã mở ra triển vọng hợp tác giữa ngành ngân hàng với các ngành khác như bưu chính viễn thông, điện lực, bảo hiểm v.v. trong việc thực hiện các hoạt động thanh toán.

2.4.1.2 Thị trường chứng khoán

Thị trường chứng khoán được hình thành và đi vào hoạt động từ năm 2000 và cho tới tháng 7/2005 đã có 29 loại cổ phiếu, 1 chứng chỉ quỹ đầu tư và 237 loại trái phiếu được giao dịch trên thị trường chứng khoán tập trung, 13 công ty chứng khoán, 5 công ty quản lý quỹ, 5 ngân hàng lưu ký chứng khoán hoạt động trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Tổng giá trị niêm yết đạt khoảng 32.000 tỷ đồng trong đó có hơn 29.000 tỷ đồng trái phiếu, trên 1.500 tỷ đồng cổ phiếu và khoảng 300 tỷ đồng chứng chỉ quỹ đầu tư. Các nhà đầu tư đã mở khoảng 24.000 tài khoản trong đó có khoảng 250 nhà đầu tư là tổ chức. Cùng với sự gia tăng về số lượng, chất lượng các loại hình dịch vụ và tiện ích phục vụ người đầu tư cũng được nâng cấp và đa dạng hóa. Các mô hình đầu tư mới như quỹ đầu tư chứng khoán, hợp đồng mua lại trái phiếu, cổ phiếu có kỳ hạn v.v cũng đã xuất hiện trên thị trường giúp nhà đầu tư có sự lựa chọn phong

phủ hơn. Ngoài ra, thị trường chứng khoán thứ cấp (OTC) cũng đã được thành lập tại Hà Nội từ tháng 7/2005 với 6 công ty đăng ký tham gia giao dịch.

Mặc dù có nhiều bước phát triển song thị trường chứng khoán Việt Nam chưa phát huy hết vai trò huy động vốn trung và dài hạn trong nền kinh tế. Tổng giá trị chứng khoán niêm yết cho đến năm 2005 mới chỉ tương đương 0.9% GDP trong khi mục tiêu là 2-3% vào năm 2005. Mức vốn điều lệ trung bình của các công ty đã niêm yết mới đạt 51.7 tỷ đồng và mới chỉ có rất ít các công ty trong các lĩnh vực hấp dẫn của nền kinh tế được niêm yết.

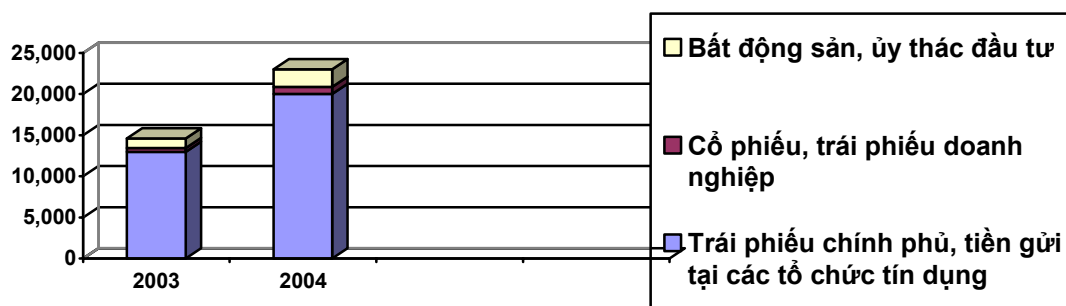
Việc phát triển thị trường chứng khoán được trông đợi rất nhiều vào việc tạo thêm hàng hóa cho thị trường mà chủ yếu là cổ phiếu của các công ty cổ phần và trái phiếu chính phủ. Cho tới hết năm 2004 đã có 2.307 doanh nghiệp được cổ phần hóa với tổng vốn điều lệ đăng ký trên 22.000 tỷ đồng trong đó có 1.224 công ty có đủ điều kiện tham gia thị trường chứng khoán (tập trung và phi tập trung). Đối với trái phiếu, cho đến hết năm 2004 tổng khối lượng phát hành đạt 48.027 tỷ VND. Khối lượng trái phiếu dự định phát hành bằng đồng nội tệ trong năm 2005 là 38.000 tỷ VND trong đó có 50% sẽ được phát hành thông qua thị trường chứng khoán sẽ nâng tổng số trái phiếu có khả năng niêm yết và giao dịch thông qua thị trường chứng khoán tập trung lên khoảng 40.000 tỷ đồng. Chiến lược phát triển thị trường chứng khoán đến năm 2010 đặt ra mục tiêu tăng tổng giá trị niêm yết trên thị trường đạt 10% GDP, tương đương 150.000-160.000 tỷ VND.

Việc phát triển của thị trường chứng khoán của Việt Nam còn có mối liên hệ chặt chẽ với các tổ chức các tổ chức tín dụng. Các tổ chức tín dụng không những thành lập các công ty chứng khoán (7/13 công ty) hỗ trợ việc tạo và lưu thông hàng hóa trên thị trường chứng khoán mà đã chủ động thành lập công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán. Ngược lại, sự hoạt động của thị trường chứng khoán cũng sẽ chia sẻ phần nào gánh nặng của các tổ chức tín dụng trong việc huy động các nguồn vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế.

2.4.1.3 Ảnh hưởng của thị trường chứng khoán lên hoạt động tái đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm

Trong năm 2004, tổng số tiền các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế là 8.400 tỷ VNĐ, nâng tổng số tiền đầu tư của toàn ngành bảo hiểm đến cuối năm 2004 lên 23.002 tỷ VNĐ, tăng 60% so với năm 2003. Đến năm 2005, tổng vốn đầu tư vào nền kinh tế là 26.276 tỷ VNĐ, tăng hơn 14% so với năm 2004. Trong cơ cấu đầu tư của ngành bảo hiểm, trái phiếu chính phủ và tiền gửi tại các tổ chức vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn trong khi các khoản đầu tư còn lại vào cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, bất động sản và ủy thác đầu tư v.v. mới chỉ chiếm khoảng 12%. Mặc dù đây là một cơ cấu đầu tư an toàn và có tính thanh khoản cao nhưng chưa phải là có hiệu quả nhất.

Biểu 22: Cơ cấu đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm



Nguồn: Bộ tài chính

Các công ty bảo hiểm thuộc sở hữu nhà nước và các công ty cổ phần bảo hiểm có danh mục đầu tư đa dạng trong khi các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài hầu như chỉ đầu tư vào trái phiếu và tiền gửi tại các tổ chức tín dụng (chi tiết xem phụ lục kèm theo). Nhìn chung việc các doanh nghiệp bảo hiểm tập trung vốn vào trái phiếu chính phủ và tiền gửi, đặc biệt là các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được giải thích bởi các lý do sau đây:

- Thị trường chứng khoán chưa thật sự là một công cụ đầu tư hấp dẫn. Như đã phân tích ở trên, hàng hóa trên thị trường chứng khoán chưa phong phú và chưa có nhiều công ty thuộc các thành phần kinh tế trọng điểm tham gia niêm yết trên thị trường chứng khoán. Một số vụ việc liên quan đến thông tin về một số các công ty được niêm yết mặc dù không ở mức độ nghiêm trọng nhưng cũng đã đặt ra

các câu hỏi về tính minh bạch và độ tin cậy của thông tin trên toàn thị trường. Trong tổng số khoảng 24.000 tài khoản đã được mở chỉ có khoảng 1.000 tài khoản có giao dịch thường xuyên. Cho đến tháng 9/2005, trên thị trường chứng khoán mới có 2 công ty bảo hiểm thành lập công ty quản lý quỹ với số vốn rất khiêm tốn so với tiềm lực của công ty.

- Sự không đồng bộ trong các quy định pháp luật hiện hành khiến các công ty bảo hiểm chưa thể cho vay vốn trực tiếp. Theo quy định tại Luật kinh doanh bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm được sử dụng vốn nhàn rỗi của mình để đầu tư ở Việt Nam trong nhiều lĩnh vực trong đó có việc cho vay theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng. Trong khi đó, theo Luật các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp muốn thực hiện hoạt động cho vay phải là tổ chức tín dụng và phải được Ngân hàng Nhà nước cấp giấy phép hoạt động cho vay. Hiện tại Chính phủ chưa có nghị định hướng dẫn về việc cho vay của các doanh nghiệp bảo hiểm nên Ngân hàng Nhà nước chưa thể cấp giấy phép cho các doanh nghiệp bảo hiểm để thực hiện hoạt động cho vay.
- Mặc dù cùng huy động nguồn vốn từ trong nước nhưng sự phân biệt về tư cách pháp nhân giữa nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài khiến các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài gặp nhiều khó khăn trong hoạt động đầu tư tại Việt Nam.

2.4.2 Thống kê và Công nghệ thông tin

2.4.2.1 Thống kê

Hiện tại công tác thống kê trong ngành bảo hiểm mới chỉ đạt tới mức độ theo dõi về hoạt động kinh doanh trong nội bộ doanh nghiệp và được tổng hợp thành thông tin hoạt động của thị trường bảo hiểm về các mặt doanh thu, bồi thường, thị phần v.v trong các ấn phẩm của Bộ Tài Chính hoặc Hiệp Hội bảo hiểm Việt Nam. Trong khi còn phải nhiều thực hiện nhiệm vụ khác liên quan đến thị trường bảo hiểm và với nguồn lực hiện tại, có thể nói việc thống kê chi tiết và toàn diện hơn về thị trường bảo hiểm nằm ngoài khả năng của các cơ quan này. Sự thiếu hụt của các số liệu thống kê về rủi ro, trực lợi bảo hiểm v.v khiến các doanh nghiệp bảo hiểm gặp những khó khăn nhất định trong quá trình hoạch định chính sách và ra quyết định.

Hiện tại, Bộ Tài chính đang có kế hoạch kết hợp với Hiệp Hội bảo hiểm Việt Nam xây dựng các biểu mẫu báo cáo thống nhất nhằm xây dựng cơ sở dữ liệu về thị trường bảo hiểm Việt Nam. Tuy nhiên để có thể triển khai thực hiện hoạt động này cần sự hợp tác của các doanh nghiệp bảo hiểm và huy động được nguồn lực nhất định.

2.4.2.2 Công nghệ thông tin

Việc áp dụng công nghệ thông tin trong các doanh nghiệp bảo hiểm không chỉ dừng lại ở phần nổi bề ngoài là việc xây dựng các website giới thiệu về doanh nghiệp và dịch vụ v.v mà công nghệ thông tin đã từng bước được áp dụng trong các hoạt động quản lý đi vào chiều sâu như quản lý nội bộ trực tuyến, quản lý hệ thống đại lý, quản lý hồ sơ thông qua sao chép hình ảnh, theo dõi khách hàng và việc giải quyết các yêu cầu của khách hàng, kế toán và quản lý tài chính, giải pháp phần mềm tích hợp doanh nghiệp (ERP) v.v.

Việc ứng dụng công nghệ thông tin tại các doanh nghiệp bảo hiểm có một số đặc điểm sau:

- Công nghệ thông tin được áp dụng bắt đầu từ các nghiệp vụ có khả năng quy chuẩn cao như kế toán và quản lý tài chính và dần phát triển sang các lĩnh vực khác nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động quản lý doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh như quản lý hồ sơ, quản lý trực tuyến v.v
- Các doanh nghiệp bảo hiểm có số lượng khách hàng và đại lý lớn như Bảo Việt, Prudential, Manulife v.v có hệ thống quản lý được tin học hóa tương đối cao. Điều này được xuất phát từ chính yêu cầu công việc của các doanh nghiệp này.
- Các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài áp dụng công nghệ thông tin sớm và sâu hơn các công ty Việt Nam do được thừa hưởng hệ thống tổ chức quản lý từ các công ty mẹ. Chẳng hạn Manulife là công ty đầu tiên khai trương website đầu tiên tại Việt Nam hay Samsung cử hẳn người sang xây dựng hệ thống phần mềm tin học quản lý khi thành lập liên doanh với Vinare tại Việt Nam. Việc áp dụng công nghệ thông tin giúp các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài có khả năng cập nhật và truy cập thông tin nhanh và chính xác hơn các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước.

3 Phân tích SWOT

3.1 Điểm mạnh

3.1.1 Môi trường chính trị, kinh tế vĩ mô ổn định

Môi trường chính trị Việt Nam luôn duy trì được sự ổn định và nền kinh tế luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao trong các năm qua. Đây là điều kiện hết sức quan trọng cho sự phát triển của ngành bảo hiểm, một ngành rất nhạy cảm với các bất ổn về chính trị, kinh tế, xã hội.

3.1.2 Môi trường pháp lý ngày càng minh bạch và tiệm cận với các tiêu chuẩn quốc tế

Đánh dấu cho việc hình thành thị trường bảo hiểm bằng Nghị định 100//NĐ-CP năm 1993, khung pháp lý điều chỉnh hoạt động bảo hiểm đã được chỉnh sửa nhiều lần, ngày càng tiệm cận hơn với các tiêu chuẩn quốc tế. Đánh giá khung pháp lý bảo hiểm của Việt Nam từ các góc độ như cấp phép, giám sát và quản lý, đảm bảo khả năng thanh toán, đầu tư, tái bảo hiểm, cạnh tranh, hợp đồng... cho thấy khung pháp lý của Việt Nam đã bao quát gần như toàn bộ các lĩnh vực cần sự điều tiết của pháp luật và cơ quan quản lý nhà nước. Luật kinh doanh bảo hiểm ra đời năm 2000, và các văn bản dưới luật đã tạo nên một khung pháp lý tương đối minh bạch, công bằng cho mọi đối tượng tham gia thị trường. Đây là kết quả của nỗ lực của các nhà hoạch định chính sách, các hiệp hội, các doanh nghiệp, người tiêu dùng, một phần vì sự phát triển lành mạnh của bản thân thị trường bảo hiểm Việt Nam, một phần nhằm đáp ứng các đòi hỏi của các hiệp định quốc tế mà Việt Nam đã tham gia trong xu thế hội nhập.

3.1.3 Các công ty bảo hiểm đã phần nào đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng và ngày càng có uy tín

Kết quả nghiên cứu cho thấy, các công ty bảo hiểm hiện đang hoạt động trên thị trường đều được người tiêu dùng đánh giá tương đối cao về cả uy tín, mức độ an toàn tài chính, chất lượng dịch vụ. Nhìn chung, các công ty bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ, đã đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng, đưa ra thị trường nhiều loại sản phẩm với các đặc tính, mức phí khác nhau đáp ứng yêu cầu, khả năng tài chính của nhiều đối tượng trong xã hội. Đây là một yếu tố hết sức quan trọng cho sự phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam vì bảo hiểm là một ngành đặc thù. Sản phẩm của ngành là những lời hứa, do đó các công ty bảo hiểm sẽ không thể tồn tại nếu không chiếm được lòng tin của khách hàng.

3.1.4 Mỗi nhóm công ty bảo hiểm đều có những thế mạnh riêng tạo nên lợi thế cạnh tranh

Công ty bảo hiểm nhà nước

- Với thời gian hoạt động trên thị trường từ rất lâu, thương hiệu của khối doanh nghiệp nhà nước đã được nhiều khách hàng biết đến. Đó là một điểm mạnh nổi bật và là điều kiện quan trọng để ổn định và phát triển.
- Bên cạnh đó, khối doanh nghiệp nhà nước còn nhận được các hỗ trợ của Chính phủ. Sự đảm bảo đó là một lợi thế trong việc tạo tâm lý an tâm đối với người sử dụng dịch vụ.
- Do có nhiều yếu tố thuận lợi, đến nay hệ thống chi nhánh của khối doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước đã trải rộng trên cả nước và là khối doanh nghiệp bảo hiểm có hệ thống đại lý và chi nhánh lớn nhất. Lợi thế này là tiền đề quan trọng cho việc mở rộng hoạt động kinh doanh bao gồm cả việc mở rộng hệ thống sản phẩm nhằm đáp ứng mọi nhu cầu của người sử dụng dịch vụ.
- Một điểm mạnh quan trọng nữa là sự hiểu biết về tâm lý, thói quen và văn hoá của người tiêu dùng trên cả nước. Yếu tố này có ý nghĩa lớn trong việc thiết kế sản phẩm và là một thành tố quan trọng trong việc xây dựng chiến lược marketing.

Công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài

- Văn hoá phục vụ khách hàng đã được chuẩn hoá ở mọi cấp độ trong công ty. Các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, đặc biệt trong lĩnh vực nhân thọ, được đánh giá cao về khả năng tiếp cận và chăm sóc khách hàng. Đó là một lợi thế quan trọng vì việc xây dựng được hệ thống này nó đòi hỏi một quá trình nhất định.
- Hầu hết các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài đều có một quá trình hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm từ rất lâu đời trên bình diện quốc tế nên trình độ nghiệp vụ và kinh nghiệm rất tốt.
- Việc vận dụng công nghệ thông tin trong quá trình quản lý và hoạt động của các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài được đánh giá là rất tốt. Mức độ chuẩn hoá cao, khả năng xử lý, khai thác thông tin tốt hơn đã tạo những lợi thế quan trọng trong hoạt động kinh doanh và quản lý.
- Với lịch sử phát triển lâu đời, các công ty bảo hiểm nước ngoài rất có kinh nghiệm trong việc phát triển mạng lưới phân phối sản phẩm, đặc biệt trong lĩnh vực nhân thọ. Bancassurance đã được

Prudential phát triển ở Việt Nam, và ở một chừng mực nào đó, kênh phân phối mới này đã đạt được một số thành công. Prevoir cũng đã đưa ý tưởng phân phối sản phẩm bảo hiểm thông qua bưu điện vào Việt Nam. Mặc dù Prevoir cần thời gian để thực hiện kế hoạch và đánh giá kết quả, tất cả các kênh phân phối mới này đều chứng minh lợi thế cạnh tranh của các công ty bảo hiểm nước ngoài.

Hộp 5: Tại sao sử dụng Bancassurance

- ❖ Tăng cạnh tranh, giảm biên lãi suất => phát triển và đa dạng hoá sản phẩm mới => phương thức quan trọng để tăng lợi nhuận và năng suất.
- ❖ Ý muốn đầu tư của khách hàng đang thay đổi, dịch chuyển từ tiền gửi đơn thuần sang bảo hiểm và các sản phẩm khác tương tự => Ngân hàng phải có khả năng cung cấp các dịch vụ này cho khách hàng.
- ❖ Cơ sở dữ liệu khách hàng, quan hệ lâu năm với khách hàng, hệ thống chi nhánh rộng khắp là lợi thế của ngân hàng trong việc phân phối sản phẩm bảo hiểm một cách hiệu quả so với các kênh phân phối khác.
- ❖ Sự kết hợp các dịch vụ ngân hàng với các sản phẩm bảo hiểm sẽ cung cấp các giải pháp toàn diện hơn so với các dịch vụ ngân hàng hay các sản phẩm bảo hiểm thuần túy truyền thống.
- ❖ Đối với các công ty bảo hiểm: bancassurance cung cấp một nguồn khách hàng mới, cơ hội phát triển các sản phẩm mới và tiết kiệm chi phí từ kinh tế quy mô.

Nguồn: Ngân hàng thương mại Việt Nam

Hộp 6: Prudential với bancassurance tại Việt Nam

Hoạt động bancassurance tại Việt Nam

- ❖ Đã hình thành quan hệ hợp tác với 2 ngân hàng. Cả hai sự hợp tác đều đem lại lợi nhuận
- ❖ Thiết lập 4 phương thức hoạt động
- ❖ Đạt được 2000 khách hàng thông qua bancassurance
- ❖ Phát triển đội ngũ bán hàng theo hướng ảm nhận vai trò nhà quản lý
- ❖ Hạ tầng kỹ thuật tối thiểu hỗ trợ giảm chi phí
- ❖ Phương thức kết hợp marketing trực tiếp có hiệu quả

Thành công của Prudential với bancassurance tại Việt Nam

- ❖ Hiệu quả cao hơn hiệu quả của đại lý
 - Hình thức FSC (Chuyên viên tư vấn tài chính) hiệu quả hơn đại lý 15%
 - Hình thức marketing trực tiếp từ xa hiệu quả hơn đại lý 200%
- ❖ Hiện đóng góp 1% hiệu quả hoạt động của Prudential Việt Nam
 - Tạo ra 0.5% thị phần
 - Sẽ đóng góp 5% hiệu quả hoạt động của Prudential Việt Nam trong năm 2005

Khó khăn phát triển bancassurance tại Việt Nam

- ❖ Khách hàng chưa quen với việc mua bảo hiểm qua ngân hàng
- ❖ Ngân hàng cũng chưa quen với văn hoá bán hàng
- ❖ Cần nhạy cảm với sự năng động của chi nhánh
- ❖ Cần lấy chữ ký nên hoạt động marketing từ xa gặp khó khăn
- ❖ Rào cản ngôn ngữ
- ❖ Quy định pháp lý chưa rõ ràng

Nguồn: Prudential Việt Nam

Công ty cổ phần

Điểm mạnh của các công ty cổ phần tập trung chủ yếu vào việc hiểu biết tâm lý và văn hoá của khách hàng, có mạng lưới đại lý được xây dựng qua nhiều năm, có cơ chế linh hoạt và mạng lưới quan hệ tốt với các doanh nghiệp Việt Nam.

3.1.5 Thị trường bảo hiểm Việt Nam còn nhiều tiềm năng phát triển

Thị trường bảo hiểm Việt Nam, đặc biệt thị trường bảo hiểm nhân thọ có những bước phát triển đột phá từ năm 2000, vừa nhờ sự ra đời của Luật kinh doanh bảo hiểm, tạo môi trường pháp lý rõ ràng, minh bạch, vừa nhờ sự thành lập của một số các công ty bảo hiểm nhân thọ có vốn nước ngoài như Prudential, AIA, Manulife. Điều đó cho thấy, tiềm năng khai thác bảo hiểm ở Việt Nam là rất lớn. Người tiêu dùng, chỉ trong thời gian ngắn đã nhận thức được tầm quan trọng của bảo hiểm và sẵn sàng chi trả để được bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm hiện có mặt trên thị trường đã có công khai phá thị trường bảo hiểm Việt Nam, nhưng chưa thể khai thác hết tiềm năng của thị trường với 80 triệu dân, hơn 100 ngàn doanh nghiệp. Số liệu thống kê cho thấy Tỷ lệ tiết kiệm trên GDP của Việt Nam năm 2002 là 22,5%. Tỷ lệ

này là tương đối thấp so với các nước khác trong khu vực như Trung Quốc (40,1%), Hàn Quốc (33,6%), Singapore (51,7%), Malaysia (47,3%)¹⁰, nhưng lại tương đối với các nước có thị trường bảo hiểm phát triển như Anh, Bỉ, Canada, Australia. Khả năng khai thác bảo hiểm nhân thọ đến năm 2010 theo Chiến lược phát triển bảo hiểm nhân thọ Việt Nam được mô tả ở bảng sau.

Bảng 18: Dự kiến khả năng khai thác bảo hiểm nhân thọ đến năm 2010

| Chỉ tiêu đánh giá | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Tỷ lệ tiết kiệm trên GDP (%) | 27% | 28% | 28% | 29% | 30% |
| Thị trường tiềm năng % của tiết kiệm | 11,50% | 13% | 13,50% | 14% | 15% |
| Phí bảo hiểm tiềm năng (tỉ đ) | 22.560 | 28.009 | 31.791 | 36.478 | 43.250 |
| Tỷ lệ phí có thể khai thác (% của phí tiềm năng) | 69% | 68% | 72% | 73% | 71% |
| Phí bảo hiểm nhân thọ trên đầu người (US\$) | 10,85 | 13,16 | 15,60 | 18,05 | 20,65 |
| Phí bảo hiểm nhân thọ/người (nghìn đồng) | 184,41 | 223,69 | 265,24 | 306,93 | 351,00 |
| Tỷ lệ phí khai thác tổng tiết kiệm (%) | 7,89% | 8,82% | 9,68% | 10,25% | 10,72% |

Nguồn: Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam 2003-2010

3.2 Điểm yếu

3.2.1 Các quy định pháp luật vẫn còn thiếu, chồng chéo, mâu thuẫn, chưa theo kịp tốc độ phát triển của ngành bảo hiểm

Hệ thống pháp luật bảo hiểm chưa thực sự hoàn thiện và đồng bộ. Vẫn còn tồn tại sự chồng chéo, mâu thuẫn giữa các văn bản khác nhau. Cùng một vấn đề như bảo hiểm bắt buộc, cạnh tranh, quan hệ hợp đồng vừa được quy định trong pháp luật bảo hiểm, vừa được quy định trong các văn bản chuyên ngành khác nhưng lại chưa có các quy định rõ ràng về nguyên tắc áp dụng khiến cho cả việc thực thi pháp luật lẫn giám sát thực thi pháp luật đều gặp khó khăn. Nhiều vấn đề quan trọng trong bảo hiểm như bảo hiểm bắt buộc, quản lý đại lý, thu thập, lưu trữ và báo cáo số liệu thống kê, kiểm soát việc tái bảo hiểm ra nước ngoài, bảo vệ quyền lợi khách hàng... vẫn chưa được quy định cụ thể và có cơ chế giám sát việc thực hiện.

3.2.2 Cơ chế cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm tại các cơ quan quản lý nhà nước chưa rõ ràng và nhận thức về trách nhiệm của mình trong việc hỗ trợ doanh nghiệp của các cơ quan quản lý nhà nước còn hạn chế

Một trong những yếu tố quan trọng nhất đối với sự phát triển lành mạnh của thị trường bảo hiểm là sự đầy đủ và chính xác của thông tin. Thông tin không đầy đủ và chính xác rất dễ dẫn đến các hiện tượng trục lợi bảo hiểm, thiếu chính xác trong đánh giá rủi ro, thiếu chính xác trong giám định, bồi thường... Hiện nay, một mặt, cơ chế về việc các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm còn chưa rõ ràng, mặt khác các cán bộ quản lý nhà nước vẫn mang tư duy “xin – cho” với doanh nghiệp, chưa thật sự nhận thức được trách nhiệm hỗ trợ các doanh nghiệp của mình. Điều này phần nào gây khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp trong việc đánh giá rủi ro, giám định tổn thất, bồi thường.

3.2.3 Thị trường chưa phát triển cân xứng, mức độ tập trung thị trường cao

Thị trường bảo hiểm Việt Nam, tuy có sự phát triển vượt bậc trong những năm qua, nhưng đã thể hiện rõ sự phát triển bất cân xứng và mức độ tập trung thị trường cao. Trong lĩnh vực nhân thọ, hiện nay có 8 doanh nghiệp cung cấp dịch vụ nhưng tới 7 doanh nghiệp là có vốn đầu tư nước ngoài. Về mặt thị phần, thị trường chủ yếu bị chi phối bởi Bảo Việt Nhân Thọ (38%) và Prudential (trên 40%). 6 công ty còn lại chỉ chiếm hơn 20% thị phần.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ cũng có tình trạng tương tự. Mặc dù thị trường này không bị mất cân đối về số lượng các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau, nhưng lại mất cân đối lớn về mặt thị phần. Tại thời điểm cuối năm 2004, 3 công ty bảo hiểm phi nhân thọ nhà nước chiếm trên 70% thị phần, trong khi 7 công ty bảo hiểm phi nhân thọ có vốn nước ngoài chỉ chiếm 7% thị phần. Đầu năm

¹⁰ Swiss Re Sigma Số 9/2000

2005, Công ty bảo hiểm thành phố Hồ Chí Minh (Bảo Minh) đã cổ phần hoá, bổ sung thị phần của mình (22%) vào khối các công ty cổ phần nên thị phần của doanh nghiệp nhà nước giảm xuống còn trên 50%, trong đó Bảo Việt Việt Nam chiếm giữ gần 40% thị trường.

So với các quốc gia trong khu vực, mặc dù đã có nhiều cải thiện so với năm 2003, mức độ tập trung thị trường của Việt Nam vẫn là tương đối lớn.

Bảng 19: Mức độ tập trung thị trường ở Châu Á

| | Số DNBH | | Thị phần 5 DNBH lớn nhất | | Chỉ số Herfindahl | |
|------------------------|-----------|----------|--------------------------|-------------|-------------------|--------------|
| | PNT | NT | PNT | NT | PNT | NT |
| Ấn Độ | 5 | 1 | 100% | 100% | 2524 | 10000 |
| Trung Quốc | 14 | 12 | 98.1% | 99.1% | 6398 | 5180 |
| Việt Nam (1999) | 10 | 4 | 94.8% | 100% | 3908 | 10000 |
| Việt Nam (2004) | 14 | 5 | 90.4% | 100% | | |
| Hàn Quốc | 15 | 27 | 73.4% | 82.1% | 1368 | 2126 |
| Nhật Bản | 60 | 45 | 53.1% | 61.2% | 828 | 1009 |
| Đài Loan | 28 | 31 | 47.6% | 78.5% | 805 | 1771 |
| Indonesia | 107 | 62 | 34.3% | 66.2% | 381 | 1317 |
| Thái Lan | 73 | 25 | 37.4% | 90.2% | 462 | 2975 |
| Singapore | 50 | 14 | 32.6% | 91.2% | 391 | 2380 |
| Phillipines | 110 | 40 | 31.6% | 76% | 335 | 1615 |
| Malaysia | 53 | 18 | 30.3% | 72.6% | 352 | 1495 |
| Hong Kong | 137 | 55 | 24.8% | 61.5% | 251 | 963 |

Nguồn: Swiss Re 2001

Ghi chú: Chỉ số Herfindahl dưới 1000 thể hiện thị trường không tập trung; 1000-1800 thể hiện một hoặc một nhóm doanh nghiệp bảo hiểm lớn có khả năng chi phối thị trường ở mức độ nào đó (giá hoặc kênh phân phối).

Số liệu cho thấy, Việt Nam có chỉ số Herfindahl lớn nhất trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, cao gấp đôi chỉ số của Trung Quốc là quốc gia đứng thứ hai về mức độ tập trung thị trường bảo hiểm nhân thọ. Đối với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, Việt Nam đứng sau Trung Quốc, nhưng chỉ số Herfindahl của Việt Nam cũng cao gần gấp 5 lần chỉ số của Thái Lan, là quốc gia đứng ngay sau Việt Nam.

Bên cạnh đó, việc tồn tại các doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động chuyên sâu trong các ngành dầu khí, bưu chính viễn thông, xăng dầu v.v. trên thị trường cũng phần nào hạn chế sự cạnh tranh về bảo hiểm trong các ngành nói trên, và ở khía cạnh nào đó các doanh nghiệp bảo hiểm này vẫn độc quyền phục vụ các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực của mình.

3.2.4 Các công ty bảo hiểm trong nước chưa có chiến lược phát triển dài hạn, thiếu kinh nghiệm quản lý, kỹ thuật chuyên ngành lẫn khả năng ứng dụng công nghệ thông tin

Về chiến lược phát triển: Các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, đặc biệt là các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ chưa có chiến lược phát triển rõ ràng. Trừ Bảo Việt, được Chính phủ định hướng phát triển thành tập đoàn tài chính lớn của Việt Nam, các công ty bảo hiểm trong nước khác đều cạnh tranh trên cơ sở đối phó, chủ yếu dựa vào quan hệ cá nhân hơn là có một chiến lược lâu dài. Các công ty đều chưa đầu tư thích đáng vào phát triển nguồn nhân lực và cơ sở vật chất.

Về mặt tổ chức và quản lý: nhìn chung các công ty bảo hiểm trong nước cả nhân thọ lẫn phi nhân thọ có bộ máy tổ chức cồng kềnh, công nghệ quản lý lạc hậu hơn nhiều so với các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài. Ngoài việc thiếu những quy định cụ thể về phạm vi công việc, giới hạn trách nhiệm, hiệu quả hoạt động, lương, thưởng..., đa số các doanh nghiệp trong nước còn chưa chuẩn hoá được tác phong phục vụ khách hàng, văn hoá ứng xử với khách hàng, mà chủ yếu dựa vào sự nhanh nhạy của từng nhân viên. Điều này không chỉ ảnh hưởng tới chất lượng phục vụ khách hàng mà còn ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của chính công ty bảo hiểm.

Về mặt nhân sự: Các công ty bảo hiểm trong nước có sự thiếu hụt về đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm trong ngành bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm trong nước, đặc biệt các công ty nhà nước còn phải thường xuyên đối mặt với tình trạng chảy máu chất xám do các quy định về chế độ lương, thưởng đối với người lao động phải tuân thủ các quy định của nhà nước. Ngoài ra, nhân sự phục vụ các lĩnh vực chuyên môn như tính phí bảo hiểm, quản lý rủi ro, thẩm định về bảo hiểm còn quá ít về số lượng và chưa có khả năng đảm nhiệm các công việc phức tạp, đòi hỏi chuyên môn sâu.

Ứng dụng công nghệ thông tin: mức độ ứng dụng công nghệ thông tin còn hạn chế đối với hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước và đặc biệt là các doanh nghiệp vừa. Công nghệ thông tin chủ yếu mới được áp dụng trong việc quản lý hồ sơ khách hàng. Rất nhiều hoạt động mà trong đó sự áp dụng của công nghệ tin học còn bỏ ngỏ hoặc ở mức độ cơ bản như tính phí bảo hiểm, trích lập dự phòng nghiệp vụ, quản lý đại lý. Chưa có công ty trong nước ngoài nào đầu tư được hệ thống phần mềm chuyên biệt phục vụ cho hoạt động quản lý của công ty mình.

3.2.5 Các công ty bảo hiểm trong nước chưa có tiềm lực tài chính mạnh

Quy mô và khả năng bổ sung tài chính của các công ty bảo hiểm trong nước còn hết sức hạn chế, đặc biệt là các doanh nghiệp cổ phần. Các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước mặc dù có quy mô tài chính lớn hơn nhưng chỉ tương đương mức trung bình trong khu vực. Theo kinh nghiệm phát triển của ngành bảo hiểm, để phát triển an toàn thì thị trường phải có số vốn “phát triển” bao gồm 40% doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ thực giữ lại và 10% tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ cao hơn vốn tối thiểu. Dự kiến yêu cầu về vốn tối thiểu cho thị trường Việt Nam trong năm 2005 và 2010 là khoảng 2.600 tỷ và 9.100 tỷ. Số vốn phát triển tương ứng là khoảng 4.187 tỷ và 13.970 tỷ. Trong khi đó, vốn thực có cho đến năm 2002 mới đạt 1.515 tỷ đồng.

Bên cạnh đó, số liệu về vốn đăng ký của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đang hoạt động trên thị trường cũng cho thấy đa số các công ty mới chỉ đáp ứng được vốn điều lệ tối thiểu theo quy định của pháp luật. Trừ Bảo Việt và Bảo Minh, một công ty nhà nước và một công ty nhà nước được cổ phần hoá, có vốn đăng ký trên 1.000 tỉ, đa số các công ty khác có số vốn đăng ký chỉ khoảng 70 đến 100 tỉ đồng. Các công ty bảo hiểm phi nhân thọ có vốn đầu tư nước ngoài cũng có số vốn đăng ký tương đối khiêm tốn, tuy nhiên việc duy trì một lượng vốn khiêm tốn này phần nhiều là do họ còn bị hạn chế về phạm vi hoạt động hơn là do không có khả năng tài chính. Trong tương lai gần, khi các rào cản pháp lý được gỡ bỏ, việc các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài tiến hành tăng vốn để cạnh tranh hơn trên thị trường là điều chắc chắn.

Bảng 20: Vốn đăng ký của các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường cuối năm 2004

| | DNNN | DN cổ phần | DN có vốn nước ngoài | Tổng số |
|---------------------|------|------------|----------------------|---------|
| Nhân thọ | | | | |
| Trên 50 triệu USD | 1 | | 1 | 2 |
| 10 – 12 triệu USD | | | 3 | 3 |
| Phi nhân thọ | | | | |
| Trên 50 triệu USD | 1 | 1 | | 2 |
| 5 – 7 triệu USD | 1 | 3 | 7 | 11 |
| 12 – 15 triệu USD | | 1 | | 1 |

Nguồn: Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2004 – Bộ Tài chính

3.2.6 Hiện tượng cạnh tranh dựa trên quan hệ, giảm phí còn phổ biến

Hiện tượng cạnh tranh dựa trên quan hệ đặc biệt phổ biến đối với các rủi ro lớn, sử dụng vốn ngân sách nhà nước. Các công ty bảo hiểm trong nước với cơ cấu linh hoạt giành lợi thế hơn hẳn các công ty có vốn nước ngoài về phương diện này. Quan hệ cũng có thể được coi là một lợi thế cạnh tranh, nhưng nếu quan hệ không đi đôi với chất lượng dịch vụ thì lại trở thành một biểu hiện của cạnh tranh không lành mạnh. Thực tế cho thấy, có những doanh nghiệp bảo hiểm mới được thành lập, có năng lực tài chính, trình độ chuyên môn cũng như kinh nghiệm còn hạn chế, nhưng lại nhận được những hợp đồng bảo hiểm cho các công trình lớn, phức tạp do có những quan hệ đặc biệt, còn các doanh nghiệp lớn, có đủ cả khả năng tài chính lẫn trình độ lại không nhận được những hợp đồng này. Điều này một mặt tạo nên

sự cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường, mặt khác dẫn đến một lượng lớn phí bảo hiểm phải tái ra nước ngoài.

Bên cạnh đó, từ góc độ của chính các công ty bảo hiểm, về lâu dài, nếu các công ty bảo hiểm chỉ dựa vào thể mạnh quan hệ thì rất có thể sẽ phải đối mặt với hai khả năng rủi ro: (i) mất thị trường vì mất các quan hệ cá nhân hoặc (ii) vi phạm pháp luật vì các hoạt động cạnh tranh không lành mạnh.

3.2.7 Người tiêu dùng cá nhân còn rất thiếu kinh nghiệm sử dụng bảo hiểm

Ở bất cứ quốc gia nào, bất kể có thị trường bảo hiểm đã phát triển hay mới hình thành, việc bảo vệ người tiêu dùng luôn được các nhà hoạch định chính sách, điều tiết thị trường đặt lên hàng đầu. Ở những nước có thị trường bảo hiểm mới hình thành như Việt Nam, thì đòi hỏi này càng cao vì người tiêu dùng, đặc biệt tiêu dùng cá nhân còn rất thiếu kinh nghiệm sử dụng bảo hiểm. Hơn nữa, bảo hiểm là một lĩnh vực đặc biệt. Tình trạng thông tin bất cân xứng trong ngành bảo hiểm được thể hiện rõ ràng hơn các ngành khác. Người tiêu dùng cá nhân không có khả năng tiếp cận với nhiều nguồn thông tin, trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm lại có rất nhiều thông tin.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam được coi là bắt đầu hình thành từ năm 1993, nhưng bảo hiểm nhân thọ trên thực tế chỉ bắt đầu được cung cấp từ năm 1996, và chỉ thực sự bắt đầu phát triển từ năm 2000, khi có sự tham gia thị trường của một số nhà cung cấp nước ngoài. Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, đa số các cá nhân chỉ sử dụng sản phẩm bảo hiểm bắt buộc là bảo hiểm trách nhiệm đối với bên thứ ba của chủ xe cơ giới. Loại hình bảo hiểm bắt buộc này được pháp luật quy định chặt chẽ về biểu phí, quy định về bồi thường... nên hầu như không có tranh chấp xảy ra. Vấn đề quan trọng hơn là bảo hiểm nhân thọ. Với kênh phân phối chính là các đại lý cá nhân, các doanh nghiệp bảo hiểm đã rất thành công trong việc phát triển mạng lưới khách hàng thông qua mạng lưới đại lý này. Tuy nhiên, đây cũng chính là gốc rễ của nhiều tranh chấp bảo hiểm. Các đại lý, để bán được hàng thường không giải thích kỹ về các điều khoản như phạm vi miễn trách, quy trình đòi bồi thường, chấm dứt hợp đồng trước thời hạn... Từ phía người mua bảo hiểm, do chưa có kinh nghiệm, nhiều khi tin tưởng tuyệt đối ở đại lý và cũng không nghiên cứu kỹ các điều khoản của hợp đồng bảo hiểm hoặc cũng có nghiên cứu nhưng do quá nhiều thuật ngữ chuyên môn, nên cũng không hiểu rõ và cũng không có ý định bỏ thời gian tìm hiểu hoặc yêu cầu đại lý giải thích rõ ràng hơn. Các công ty bảo hiểm nhân thọ đều có các quy định đối với đại lý của mình, nhưng trên thực tế việc giám sát hoạt động của đại lý không phải đơn giản, và hơn nữa khi tranh chấp xảy ra, hoặc đại lý đó đã không còn làm việc nữa, hoặc nếu còn cũng khó bắt lỗi được đại lý vì thời gian đã qua lâu, khách hàng cũng không còn nhớ chính xác những giới thiệu, giải thích của đại lý.

3.2.8 Thị trường chứng khoán chưa đóng góp được nhiều cho sự phát triển của ngành bảo hiểm

Đối với ngành bảo hiểm, thị trường chứng khoán vừa đóng vai trò là kênh huy động vốn, vừa đóng vai trò là nơi đầu tư vốn nhàn rỗi của các doanh nghiệp bảo hiểm. Cho đến nay, một phần do các hạn chế của quy định pháp luật, một phần do sự hạn chế về khả năng tài chính cũng như sự minh bạch của tình hình tài chính doanh nghiệp, mà chưa một doanh nghiệp bảo hiểm nào được niêm yết trên thị trường chứng khoán, do đó thị trường chứng khoán Việt Nam chưa thực hiện được vai trò huy động vốn cho các công ty bảo hiểm. Về mặt đầu tư, thị trường chứng khoán với quá ít sản phẩm, hàng hoá niêm yết, việc công bố thông tin còn chậm, chưa cập nhật, chính xác, mức độ minh bạch của thị trường còn ở mức trung bình khiến các sản phẩm, hàng hoá có độ rủi ro cao hơn như cổ phiếu của các công ty niêm yết chưa đủ sức hấp dẫn các công ty bảo hiểm, đặc biệt các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài. Hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm chủ yếu tập trung vào trái phiếu chính phủ, tiền gửi ở các tổ chức tín dụng. Mặc dù đây là các hình thức đầu tư an toàn, nhưng mức độ sinh lời thấp, làm giảm hiệu quả hoạt động, cũng như hạn chế chức năng tài chính trung gian của các doanh nghiệp bảo hiểm.

3.2.9 Nguồn nhân lực mới chỉ đáp ứng nhu cầu phát triển của ngành bảo hiểm ở mức trung bình

Bảo hiểm mặc dù tồn tại ở Việt Nam từ rất lâu, nhưng bảo hiểm hoạt động theo nguyên tắc của kinh tế thị trường chỉ mới xuất hiện ở Việt Nam từ sau năm 1993. Do đó, mặc dù ngành giáo dục, đào tạo của Việt Nam cũng đã hết sức nỗ lực để cung cấp nguồn lực phục vụ cho sự phát triển của ngành, mức độ đáp ứng này mới chỉ ở mức trung bình. Do các đặc thù nghề nghiệp, sự liên kết giữa đào tạo và thị trường là yếu tố hết sức quan trọng trong giáo dục nghiệp vụ bảo hiểm. Chịu các hạn chế chung của một nền giáo dục lý thuyết, đào tạo nghiệp vụ bảo hiểm tại các trường đại học, nhìn chung, vẫn bị rơi vào tình trạng xa rời thực tế. Thêm vào đó, các doanh nghiệp bảo hiểm của Việt Nam chưa có đủ khả năng tài chính để có thể đầu tư dài hạn cho các cán bộ của mình. Phần lớn cán bộ bảo hiểm tại các công ty bảo

hiểm Việt Nam đều vừa học, vừa làm, do đó nhiều khi làm theo thói quen, làm theo kinh nghiệm tích lũy được từ các lĩnh vực khác, hay các va chạm thực tế tương tự. Thiếu đào tạo bài bản về nghiệp vụ, các cán bộ bảo hiểm của Việt Nam có thể vẫn xử lý được các tình huống thường ngày, nhưng chưa thể tự xử lý được các nghiệp vụ khó. Để đối phó với tình trạng thiếu nhân lực chuyên môn cao, đa số các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước đều tìm cách học và làm theo các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài ở những việc như thiết kế sản phẩm, định phí bảo hiểm... Các biện pháp đối phó này có thể giúp cho các doanh nghiệp tồn tại nhưng không thể tạo đà cho các doanh nghiệp phát triển.

3.2.10 Việc thu thập, lưu trữ và xử lý số liệu thống kê rất chưa được hệ thống hoá, ở cả cấp độ doanh nghiệp, lẫn cấp độ ngành

Hoạt động dựa trên nguyên tắc số lớn, ngành bảo hiểm sẽ không thể phát triển bền vững nếu thiếu sự hậu thuẫn của số liệu thống kê. Để có thể thu thập, lưu trữ được kho dữ liệu phục vụ cho toàn ngành, cần có sự nỗ lực và kết hợp nỗ lực của mọi thành phần, mọi cấp, không chỉ các cơ quan thống kê, mà cả các doanh nghiệp, cơ quan quản lý nhà nước, cơ quan lập pháp. Các doanh nghiệp bảo hiểm lớn như Bảo Việt, Prudential sẽ không mặn mà với việc chia sẻ thông tin với các doanh nghiệp khác. Tuy nhiên, việc thu thập, lưu trữ, chia sẻ số liệu không chỉ là quyền lợi, mà còn là trách nhiệm của các doanh nghiệp. Tất nhiên, do số liệu thống kê cũng là một trong những yếu tố quan trọng của việc tạo ra lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp, sử dụng các quy định pháp luật và biện pháp hành chính nhằm buộc mọi doanh nghiệp chia sẻ mọi số liệu thống kê của mình sẽ gây ảnh hưởng tới tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp. Do đó, việc thu thập, lưu trữ, xử lý và chia sẻ số liệu cần được hệ thống hoá, phân cấp rõ ràng, xác định giới hạn trách nhiệm của từng cấp ngành, nhằm đảm bảo số liệu đầy đủ phục vụ cho mục đích đảm bảo an toàn và phát triển bền vững của thị trường.

3.3 Cơ hội

3.3.1 Tăng cường ổn định tài chính cho cá nhân, doanh nghiệp và toàn xã hội

Cuộc sống của các cá nhân và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thường bị gián đoạn bởi những điều xảy ra ngoài dự kiến. Những điều xảy ra đến bất ngờ này có thể có ảnh hưởng tốt hoặc xấu. Nhưng thường là các ảnh hưởng xấu. Chẳng hạn một ai đó trúng xổ số thì đó sự kiện vừa bất ngờ vừa vui. Nhưng tai nạn ô tô lại hoàn toàn khác. Và tai nạn ô tô thường xảy ra nhiều hơn là trúng xổ số. Để giảm bớt tính nghiêm trọng do các tác động tiêu cực gây ra, người ta lập ra nhiều loại dự phòng. Có quỹ dự phòng dầu khí chiến lược, quỹ dự phòng ngoại tệ, quỹ dự phòng lương thực và thuốc men. Các cá nhân cũng lập dự phòng cho mình bằng cách tiết kiệm thu nhập cho các chi tiêu đã lên kế hoạch và chưa lên kế hoạch trong tương lai. Mỗi loại dự phòng được trích lập cho một mục đích cụ thể và theo một cách riêng. Ví dụ, Chính phủ lập dự phòng lương thực và thuốc men nhằm cứu trợ khi xảy ra thiên tai, trong khi các công ty trích lập dự phòng để đề phòng các gián đoạn kinh doanh do mất cân bằng cung cầu. Bảo hiểm cũng chỉ là một loại dự phòng tài chính. Mục đích của nó là nhằm cung cấp các phương tiện tài chính trong trường hợp xảy ra rủi ro bất ngờ. Kinh nghiệm các nước phát triển cho thấy, khi nền kinh tế phát triển đến một mức độ nào đó, mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của con người, và doanh nghiệp đều không thể tiến hành nếu không được bảo hiểm rủi ro. Thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển là cơ sở để phát triển các ngành kinh tế khác.

3.3.2 Tăng cường huy động tiết kiệm để đầu tư cho nền kinh tế

Vai trò chủ yếu của bảo hiểm là rào chắn rủi ro, nhưng bảo hiểm nhân thọ, ngoài chức năng chính này, còn là một công cụ tiết kiệm của nhiều gia đình. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, nhiều khách hàng cá nhân mua bảo hiểm nhân thọ với mục tiêu tiết kiệm hơn là vì mục tiêu được bảo vệ khi có rủi ro xảy ra. Nhiều sản phẩm bảo hiểm nhân thọ trở nên rất hấp dẫn vì người mua bảo hiểm đạt được cả hai mục tiêu một lúc (i) được bảo đảm cuộc sống nếu rủi ro xảy ra và (ii) được nhận lại số tiền với lãi suất khi hợp đồng đáo hạn và rủi ro không xảy ra. Tất nhiên, có nhiều người, nếu không mua bảo hiểm, sẽ gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi. Trong trường hợp này, tổng tiết kiệm huy động được cho đầu tư là không đổi. Tuy nhiên, cũng có rất nhiều người, sẽ giảm chi vào các khoản khác để có tiền thanh toán phí bảo hiểm hàng tháng. Trong trường hợp này, tiết kiệm được tăng lên và do đó vốn để đầu tư cho nền kinh tế cũng tăng lên.

3.3.3 Vốn đầu tư trở lại nền kinh tế được sử dụng hiệu quả hơn

Các doanh nghiệp bảo hiểm, cũng giống các công ty chứng khoán hay các quỹ đầu tư chứng khoán, có khả năng thu thập thông tin, phân tích thông tin và do đó thường ra các quyết định đầu tư hợp lý hơn các nhà đầu tư cá nhân. Các công ty bảo hiểm thường có một bộ phận chuyên trách về đầu tư, do đó có thể

theo dõi thường xuyên danh mục đầu tư của mình, tiến hành các điều chỉnh hoặc can thiệp kịp thời nhằm tối đa hoá lợi nhuận đầu tư, do đó tăng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư. Mặc dù hiện nay tại Việt Nam, hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm, đặc biệt các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài còn nhiều hạn chế, chưa thực sự đem lại nhiều hiệu quả, nhưng đa số các công ty đều bắt đầu chú ý tới việc thành lập một bộ phận chuyên trách đầu tư, nhằm tăng cường hiệu quả của vốn nhân rồi. Với sự phát triển của thị trường cổ phiếu, sự phù hợp hơn của các quy định pháp luật liên quan tới đầu tư, sự chuyên nghiệp hơn của các doanh nghiệp bảo hiểm, sự tham gia sâu hơn của các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài, chắc chắn vốn đầu tư được huy động qua kênh các công ty bảo hiểm sẽ được sử dụng hiệu quả hơn.

3.4 Thách thức

3.4.1 Thị trường bảo hiểm phát triển mạnh có thể dẫn đến tình trạng vượt quá khả năng kiểm soát của cơ quan chức năng

Các công ty nước ngoài thường hoạt động ở những thị trường phát triển hơn trong một thời gian dài. Họ không những chỉ giàu kinh nghiệm hơn các công ty trong nước mà còn hơn cả các cơ quan quản lý nhà nước. Do đó để có thể dự liệu được sự phát triển của thị trường để đưa ra được các quy định phù hợp nhằm điều tiết thị trường, đảm bảo sự an toàn cho các đối tượng tham gia thị trường, các cơ quan quản lý phải được nâng cao năng lực tương xứng với nhu cầu đòi hỏi của thị trường. Thị trường phát triển quá mức kiểm soát của cơ quan chức năng, hay các cơ quan chức năng không đủ khả năng đánh giá và giám sát các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt khi các doanh nghiệp có vốn nước ngoài du nhập vào Việt Nam những tập quán bảo hiểm quốc tế, kinh doanh những dịch vụ ở Việt Nam không cấm nhưng người tiêu dùng chưa có kinh nghiệm, áp dụng những phương thức kinh doanh không phù hợp với văn hoá của Việt Nam... đều có thể sẽ dẫn đến sự phát triển méo mó hay cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường. Các nhà quản lý cần được tăng cường năng lực hơn nữa để không chỉ theo kịp sự phát triển của thị trường, mà sẽ có thể định hướng được sự phát triển cho thị trường nhằm các mục tiêu kinh tế, xã hội của quốc gia.

3.4.2 Thị trường bảo hiểm Việt Nam hoà nhập hơn với thị trường bảo hiểm khu vực, do đó cũng dễ bị ảnh hưởng hơn bởi các nguy cơ khủng hoảng khu vực

Phân tích về sự phát triển của thị trường bảo hiểm Châu Á ở trên cho thấy các quốc gia có thị trường bảo hiểm mở như Thái Lan, Hàn Quốc là những quốc gia chịu hậu quả nghiêm trọng nhất của cuộc Khủng hoảng Tài chính Châu Á và mất nhiều thời gian nhất để phục hồi. Các quốc gia vẫn còn hạn chế sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường như Trung Quốc, Việt Nam lại được bảo vệ an toàn hơn khi khủng hoảng xảy ra.

Đây chính là tính hai mặt của thị trường mở cửa và hội nhập sâu. Bảo hiểm là lĩnh vực hết sức nhạy cảm, kinh doanh dựa trên lòng tin của khách hàng, do đó, cũng giống ngân hàng, khi các khách hàng (chủ yếu của bảo hiểm nhân thọ) ồ ạt rút vốn, ngay lập tức cả ngành bảo hiểm bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Thêm vào đó, với chức năng là lá chắn rủi ro, khi khủng hoảng xảy ra, bất cứ ngành nào chịu thiệt hại thì ngành bảo hiểm cũng bị ảnh hưởng theo. Hội nhập với khu vực cũng có nghĩa thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ đập cùng nhịp với thị trường bảo hiểm các nước trong khu vực, nên cũng đồng nghĩa với việc trở nên dễ bị tổn thương hơn bởi các nguy cơ ở cấp độ quốc tế và khu vực.

3.4.3 Mức độ tập trung thị trường cao dễ dẫn đến hiện tượng thông đồng giữa các công ty bảo hiểm lớn, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh lành mạnh của thị trường

Như trên đã phân tích Việt Nam là một trong những nước dẫn đầu khu vực về mức độ tập trung thị trường. Mặc dù độc quyền nhà nước đã bị xoá bỏ trong ngành bảo hiểm ở Việt Nam, việc một số công ty lớn có khả năng chi phối toàn bộ thị trường tiềm ẩn nguy cơ hạn chế cạnh tranh do các công ty này có thể thoả thuận với nhau để chia sẻ thị trường. Mặc dù hiện tượng này chưa xuất hiện ở Việt Nam, nhưng đây là một nguy cơ luôn thường trực tiềm ẩn và nếu quản lý nhà nước bị buông lỏng, cộng với việc cạnh tranh gia tăng khi có sự tham gia của các gương mặt mới, hiện tượng này rất có thể sẽ xảy ra. Các thoả thuận có vẻ thông thường giữa các công ty bảo hiểm này như thoả thuận về form mẫu hợp đồng, thoả thuận về biểu phí, chia sẻ thông tin, đồng bảo hiểm cho các rủi ro lớn, phức tạp... đều có thể dẫn đến hạn chế cạnh tranh, gây thiệt hại đối với quyền lợi của người tiêu dùng.

3.4.4 Khoảng cách giàu nghèo ngày càng tăng

Đây là một trong các mối quan tâm, lo ngại của nhiều quốc gia các nước có nền kinh tế chuyển đổi. Vai trò của bảo hiểm là rào chắn rủi ro, do đó các nhóm dân cư càng nghèo, nhu cầu được bảo vệ càng cao. Tuy nhiên mục đích của bảo hiểm thương mại là sinh lợi, chứ không phải làm từ thiện, do đó, bảo hiểm thương mại không thể thực hiện được vai trò rào chắn rủi ro của mình cho các nhóm dân cư nghèo. Ở một nước đang phát triển như Việt Nam, với thu nhập đầu người trung bình chỉ vào khoảng trên US\$400/năm, bảo hiểm thương mại chỉ có thể rào chắn được rủi ro cho một tỷ lệ nhất định các cá nhân có thu nhập trung bình khá trong xã hội. Và do đó, nghịch lý là những người có thu nhập khá lại được bảo vệ tốt hơn những người có thu nhập thấp và dễ bị tổn thương. Bảo hiểm thương mại càng phát triển, mức độ được bảo vệ này càng gia tăng. Người có thu nhập sẽ có khả năng mua nhiều loại bảo hiểm hơn, với chi phí bảo hiểm ngày một cao hơn, và do đó ngày càng được bảo vệ tốt hơn. Ngược lại, người có thu nhập thấp thì mãi luôn không thể có khả năng tài chính để được bảo vệ. Mặc dù đây là quy luật tất yếu của kinh tế thị trường, vấn đề xã hội cũng cần được quan tâm đúng mức.

Một ví dụ điển hình cho thách thức này là việc phát triển bảo hiểm nông nghiệp ở Việt Nam. Cho đến nay, cả hai công ty bảo hiểm có cung cấp sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp cho nông dân là Bảo Việt Việt Nam và Groupama. Cả hai tổ chức này đều chịu thua lỗ nghiêm trọng khi cố gắng phát triển sản phẩm này. Không một ai có thể nghi ngờ về tầm quan trọng của bảo hiểm nông nghiệp đối với nền kinh tế Việt Nam, một nền kinh tế với trên 70% dân số hoạt động nông nghiệp và trên 30% GDP là từ sản xuất nông nghiệp. Tiềm năng khai thác rõ ràng là rất lớn nhưng trên thực tế thị trường cho loại sản phẩm bảo hiểm này chưa hội đủ các điều kiện về cung cầu để có thể hình thành. Người nông dân rất cần được bảo vệ cho các hoạt động sản xuất nông nghiệp của mình, nhưng với khả năng tài chính quá hạn hẹp, đa số đều không muốn phải chi phí thêm cho bảo hiểm. Từ góc độ nhà cung cấp, cả Bảo Việt Việt Nam lẫn Groupama đều chưa đánh giá hết các khó khăn của hoạt động bảo hiểm này, từ những khâu đáng lẽ là hết sức đơn giản như xác định đối tượng được bảo hiểm hay cách thức thu phí của các hộ nông dân... Với xu hướng như hiện nay, bảo hiểm nông nghiệp chưa thể phát triển tại Việt Nam nếu được cung cấp như các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ khác.

4 Kết luận

Thị trường bảo hiểm Việt Nam được hình thành từ năm 1993 sau khi có sự ra đời của Nghị định 100/1993/NĐ-CP. Ngay sau khi được hình thành, thị trường đã mở cửa cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tham gia. Aon là doanh nghiệp môi giới bảo hiểm đầu tiên đặt chân lên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Sau đó là sự xuất hiện của Công ty liên doanh bảo hiểm quốc tế Việt Nam, được thành lập năm 1996. Trong suốt thời kỳ từ 1993 đến 1999, tất cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập ở Việt Nam đều hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ. Năm 1999 là năm bùng nổ số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài ở Việt Nam, trên cả thị trường phi nhân thọ và nhân thọ (3 công ty bảo hiểm nhân thọ và 2 công ty bảo hiểm phi nhân thọ). Thị trường bảo hiểm nhân thọ phát triển đặc biệt nhanh từ sau năm 2000, một phần do sự góp mặt của một loạt các tên tuổi bảo hiểm nhân thọ của thế giới như Prudential, Manulife, AIA, mặt khác là sự ra đời của Luật kinh doanh bảo hiểm. Sau 5 năm phát triển, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã gạt hái được nhiều thành tựu kinh tế - xã hội đáng kể, khẳng định vai trò rào chắn rủi ro, huy động vốn đầu tư cho nền kinh tế.

Sở dĩ ngành bảo hiểm Việt Nam có được những bước đi vững chắc như vậy, phải kể đến vai trò của sự ổn định chính trị và kinh tế vĩ mô, sự cải thiện khung pháp lý theo chiều hướng ngày càng minh bạch và tiệm cận với chuẩn mực quốc tế. Các doanh nghiệp bảo hiểm, bao gồm cả nhân thọ và phi nhân thọ đều biết tận dụng các lợi thế cạnh tranh của mình để giành chỗ đứng trên thị trường. Khách hàng, cả cá nhân và tổ chức đều đánh giá cao uy tín của các công ty bảo hiểm. Tốc độ phát triển của thị trường bảo hiểm, đặc biệt bảo hiểm nhân thọ mặc dù đã bắt đầu chững lại sau làn sóng phát triển những năm 2000-2003, nhưng còn nhiều tiềm năng phát triển. Sự góp mặt của những tên tuổi mới trên thị trường bảo hiểm nhân thọ hứa hẹn đem lại làn sóng phát triển mới cho thị trường. Thị trường bảo hiểm phát triển vừa tăng cường ổn định tài chính cho các cá nhân, tổ chức và toàn nền kinh tế, vừa tăng cường huy động tiết kiệm cho đầu tư, vừa tăng cường hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

Tuy có những bước phát triển khá mạnh mẽ và vững chắc, ngành bảo hiểm Việt Nam vẫn tồn tại nhiều yếu điểm:

- Các quy định pháp luật vẫn còn thiếu, chồng chéo, mâu thuẫn, chưa theo kịp tốc độ phát triển của ngành bảo hiểm
- Cơ chế để các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm chưa rõ ràng, nhiều cán bộ quản lý nhà nước vẫn còn thái độ "xin - cho" đối với các doanh nghiệp, chưa thực sự nhận thức được trách nhiệm của mình trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp bảo hiểm.
- Thị trường chưa phát triển cân xứng, mức độ tập trung thị trường cao

- Các công ty bảo hiểm trong nước còn thiếu chiến lược phát triển dài hạn, kinh nghiệm quản lý, kỹ thuật chuyên ngành và khả năng ứng dụng công nghệ thông tin
- Các công ty bảo hiểm trong nước chưa có tiềm lực tài chính mạnh
- Hiện tượng cạnh tranh dựa trên quan hệ, giảm phí còn phổ biến
- Người tiêu dùng cá nhân còn rất thiếu kinh nghiệm sử dụng bảo hiểm
- Thị trường chứng khoán chưa đóng góp được nhiều cho sự phát triển của ngành bảo hiểm
- Nguồn nhân lực mới chỉ đáp ứng nhu cầu phát triển của ngành bảo hiểm ở mức trung bình
- Việc thu thập, lưu trữ và xử lý số liệu thống kê rất chưa được hệ thống hoá, ở cả cấp độ doanh nghiệp, lẫn cấp độ ngành

và đang đối mặt với các thách thức ngày càng lớn. Thị trường bảo hiểm phát triển mạnh có thể dẫn đến tình trạng vượt quá khả năng kiểm soát của cơ quan chức năng. Các cơ quan chức năng có thể không đủ khả năng đánh giá và giám sát các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt khi các doanh nghiệp có vốn nước ngoài du nhập vào Việt Nam những tập quán bảo hiểm quốc tế, kinh doanh những dịch vụ ở Việt Nam không cấm nhưng người tiêu dùng chưa có kinh nghiệm, áp dụng những phương thức kinh doanh không phù hợp với văn hoá của Việt Nam. Ngành bảo hiểm Việt Nam hội nhập sâu với ngành bảo hiểm khu vực cũng khiến thị trường bảo hiểm Việt Nam dễ bị ảnh hưởng hơn bởi các nguy cơ khủng hoảng trên khu vực, và trên thế giới. Mức độ tập trung thị trường cao như hiện nay có thể dẫn đến hiện tượng thông đồng giữa các công ty bảo hiểm lớn, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh lành mạnh của thị trường. Và bảo hiểm phát triển mạnh cũng có thể làm gia tăng khoảng cách giàu nghèo tại Việt Nam. Người có thu nhập sẽ có khả năng mua nhiều loại bảo hiểm hơn, với chi phí bảo hiểm ngày một cao hơn, và do đó ngày càng được bảo vệ tốt hơn. Ngược lại, người có thu nhập thấp thì mãi luôn không thể có khả năng tài chính để được bảo vệ. Mặc dù đây là quy luật tất yếu của kinh tế thị trường, vấn đề xã hội cũng cần được quan tâm đúng mức.

Chương V. Tác động của tự do hoá ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam

1 Tác động của tự do hoá ngành dịch vụ bảo hiểm từ trước tới nay

Phần này trình bày bức tranh tổng thể về quá trình mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam và tác động của quá trình lên kinh tế, ngành bảo hiểm và người sử dụng dịch vụ. Những phân tích, đánh giá về tác động của quá trình tự do hoá ngành bảo hiểm được xem xét trong mối quan hệ chặt chẽ với sự gia nhập của các công ty mới và mở rộng của các công ty cũ.

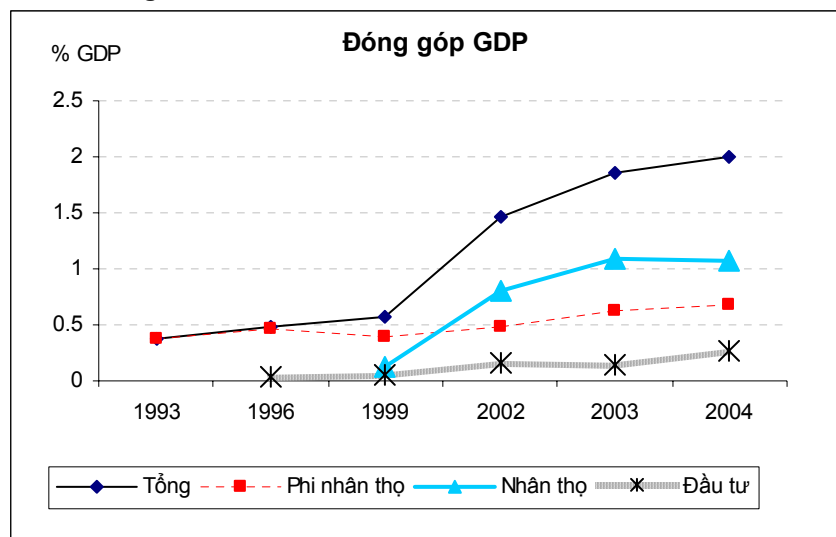
1.1 Tác động lên nền kinh tế

1.1.1 Đóng góp vào sự phát triển kinh tế

1.1.1.1 Bảo hiểm đóng góp vào sự tăng trưởng 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 vào GDP năm 1993 của ngành chiếm 0,37% GDP. Tỷ lệ này tăng dần đến năm 1999 với tổng số 15 doanh nghiệp bảo hiểm. Kể từ năm 2000, thị trường bảo hiểm Việt Nam đánh dấu những thay đổi đáng kể về quy mô và số lượng doanh nghiệp. Mức đóng góp vào GDP của ngành bảo hiểm cũng tăng mạnh mà nguyên nhân chủ yếu là do tăng trưởng của bảo hiểm nhân thọ và hoạt động đầu tư của các công ty bảo hiểm. Điều này có thể thấy rõ trên biểu đồ: trong khi tỷ lệ đóng góp vào GDP của bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng đều đặn qua các năm từ 0,37% GDP năm 1993 đến 0,67% năm 2004 thì bảo hiểm nhân thọ có sự tăng đột biến bắt đầu từ năm 1999 với 0,12% GDP lên 1,07% GDP vào năm 2004. Một điều đáng lưu ý là trong số các công ty bảo hiểm nhân thọ được thành lập vào thời gian này (bao gồm Manulife-1999, Bảo Minh CMG-1999, Prudential-1999, và AIA-2000) thì có tới 3 công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, và duy nhất Bảo Minh CMG là công ty liên doanh.

Biểu 23: Đóng góp vào GDP của ngành bảo hiểm

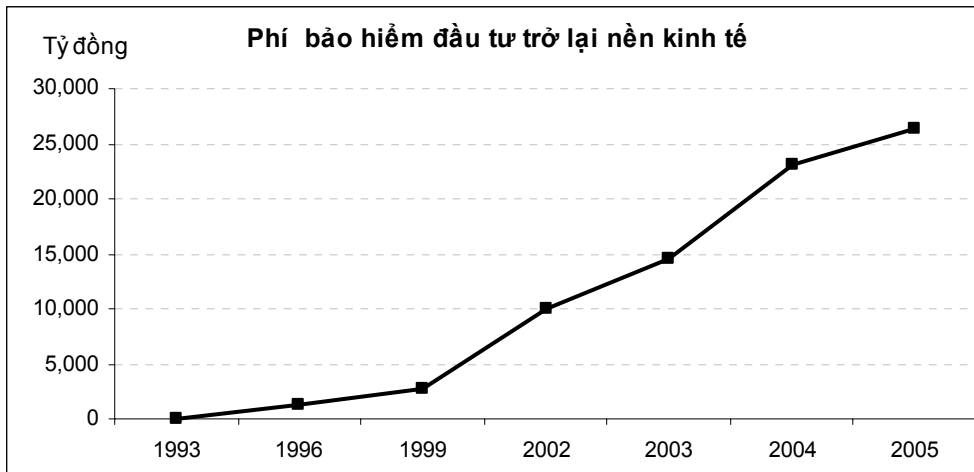


Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

1.1.1.2 Bảo hiểm huy động vốn đầu tư cho nền kinh tế

Biểu đồ dưới đây thể hiện khá nổi bật vai trò của ngành bảo hiểm như là một kênh huy động vốn đầu tư mạnh. Tốc độ tăng trưởng rất nhanh này có sự đóng góp quan trọng của các công ty bảo hiểm nước ngoài.

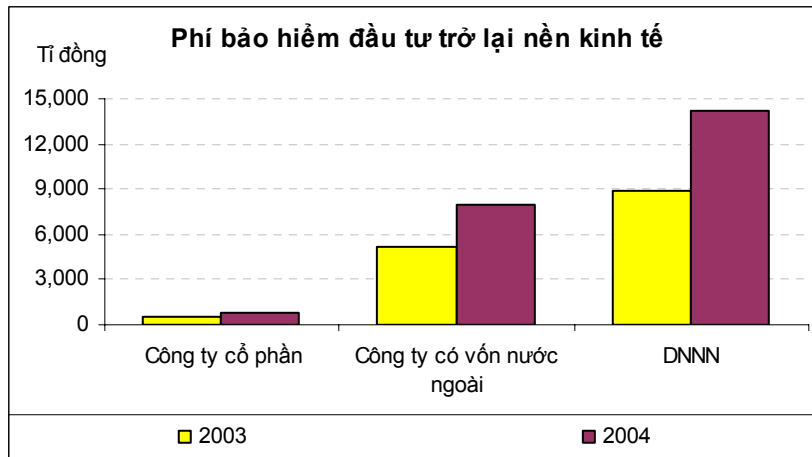
Biểu 24: Đầu tư trở lại nền kinh tế



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Xét về cơ cấu vốn đầu tư trở lại nền kinh tế, các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài chiếm khoảng 35.35% (2003) và 34,91% (2004).

Biểu 25: So sánh đầu tư trở lại nền kinh tế giữa các công ty bảo hiểm thuộc các hình thức pháp lý khác nhau

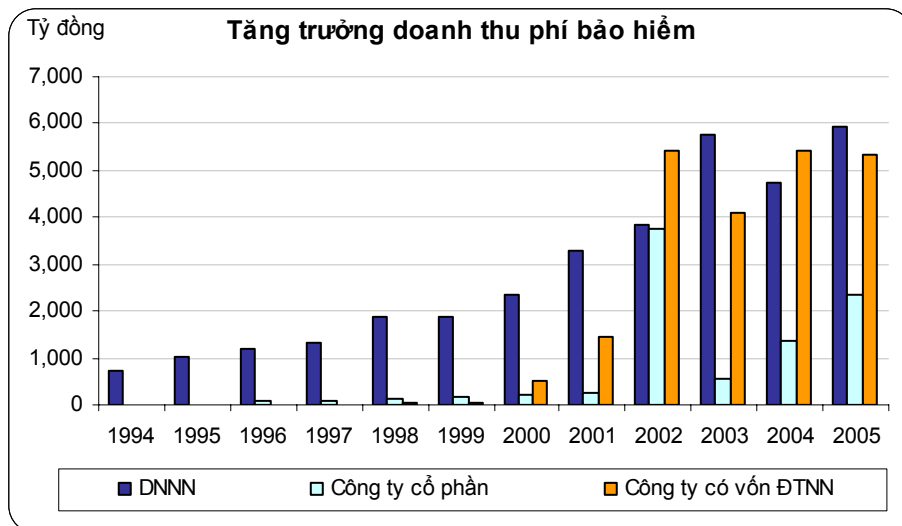


Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

1.1.2 Đóng góp vào ổn định kinh tế - xã hội

Với chức năng ổn định kinh tế - xã hội, ngành bảo hiểm đã có những bước tiến ấn tượng với mức tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm tăng 14,59 lần trong thời kỳ 1994-2004. Mức tăng trưởng này đặc biệt nhanh kể từ năm 1999 nhờ vào hiệu quả của những chính sách mở cửa.

Biểu 26: Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm

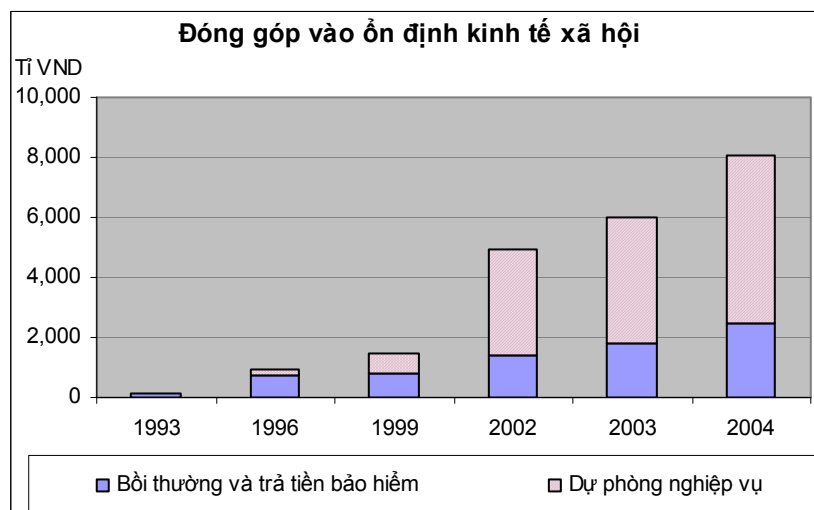


Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Tính đến cuối năm 2004, cả nước có 6.549.905 triệu người tham gia BHNT, chiếm 8,09% dân số. Riêng trong giai đoạn 2000 - 2004, doanh thu phí BHNT tăng bình quân 40% mỗi năm, đạt 7.710,4 tỷ đồng vào cuối năm 2004, xấp xỉ 1,25% GDP. Tuy nhiên, từ năm 2004 -2005, tốc độ tăng trưởng này đã giảm nhiều, doanh thu phí BHNT năm 2005 chỉ tăng khoảng 6,5% so với năm 2004. Đến nay đã có trên 100 sản phẩm BHNT trên thị trường VN, từng bước đáp ứng nhu cầu phong phú của nhiều đối tượng khách hàng trong việc bảo vệ bản thân, bảo vệ gia đình lẫn nhu cầu tích lũy tài chính cho những dự án, mục tiêu trong tương lai.

Trị giá bồi thường và bổ sung dự phòng nghiệp vụ tăng rất nhanh trong giai đoạn 1999-2004. Trong giai đoạn này, trong khi mức phí bảo hiểm thay đổi không đáng kể, trị giá bồi thường tăng 1,676 tỷ đồng với mức tăng bình quân hàng năm đạt 62.48% cho thấy các chủ thể trong xã hội được bảo vệ tốt hơn trước rủi ro.

Biểu 27: Đóng góp vào ổn định kinh tế - xã hội



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Mức bổ sung dự phòng nghiệp vụ cũng tăng đặc biệt nhanh trong thời gian trên nhờ vào sự tham gia thị trường của các công ty bảo hiểm mới, đặc biệt là các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài. Chỉ trong vòng 5 năm từ 1999 đến 2004, quỹ dự phòng nghiệp vụ toàn thị trường tăng 698.58% lên 4925 tỷ đồng. Con số này có ý nghĩa rất quan trọng trong việc đảm bảo sự phát triển ổn định và lâu dài của thị trường bảo hiểm.

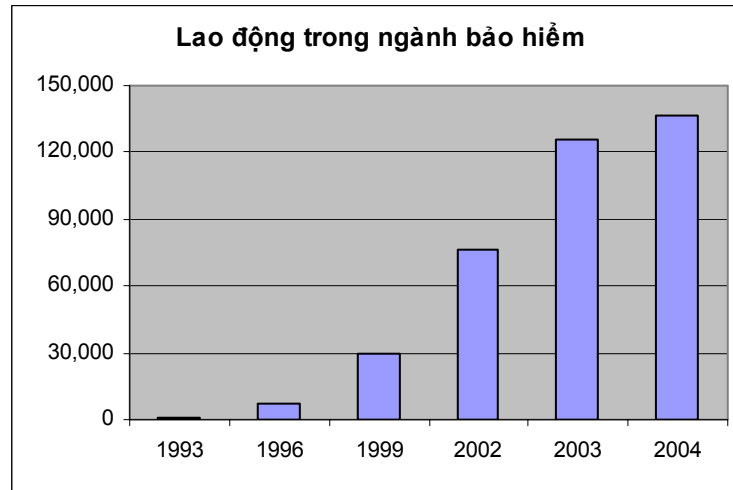
Tóm lại, quá trình từng bước mở cửa thị trường bảo hiểm của Việt Nam đã đem lại những thay đổi rõ rệt cho nền kinh tế. Quá trình đó tạo điều kiện thuận lợi hơn cho việc gia nhập thị trường của các công ty

bảo hiểm trong và ngoài nước, giúp thị trường bảo hiểm Việt Nam tiếp cận gần hơn với thị trường bảo hiểm khu vực và quốc tế, đồng thời đóng góp vào GDP, tăng nguồn vốn đầu tư, và góp phần ổn định kinh tế-xã hội.

1.1.3 Tạo công ăn việc làm

Số lượng 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 2004, số lượng lao động ngành bảo hiểm đã tăng 137 lần so với năm 1993. Tỷ lệ tăng trung bình 12.45 lần mỗi năm.

Biểu 28: Lao động trong ngành bảo hiểm



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

1.1.4 Hệ thống pháp luật được điều chỉnh tạo khung pháp lý minh bạch, công bằng hơn và tiệm cận hơn với các chuẩn quốc tế

Hệ thống văn bản pháp luật ngành bảo hiểm đã từng bước hoàn chỉnh. Luật kinh doanh bảo hiểm ra đời đã thay thế cho Nghị định 100/CP ngày 18/12/1993 và thống nhất quản lý hoạt động bảo hiểm. Các văn bản dưới luật đã cụ thể hoá các quy định trong từng lĩnh vực hoạt động của hoạt động bảo hiểm, phù hợp hơn với các yêu cầu quốc tế.

1.1.5 Xuất hiện các biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh giữa các công ty bảo hiểm, gây ảnh hưởng tới môi trường đầu tư

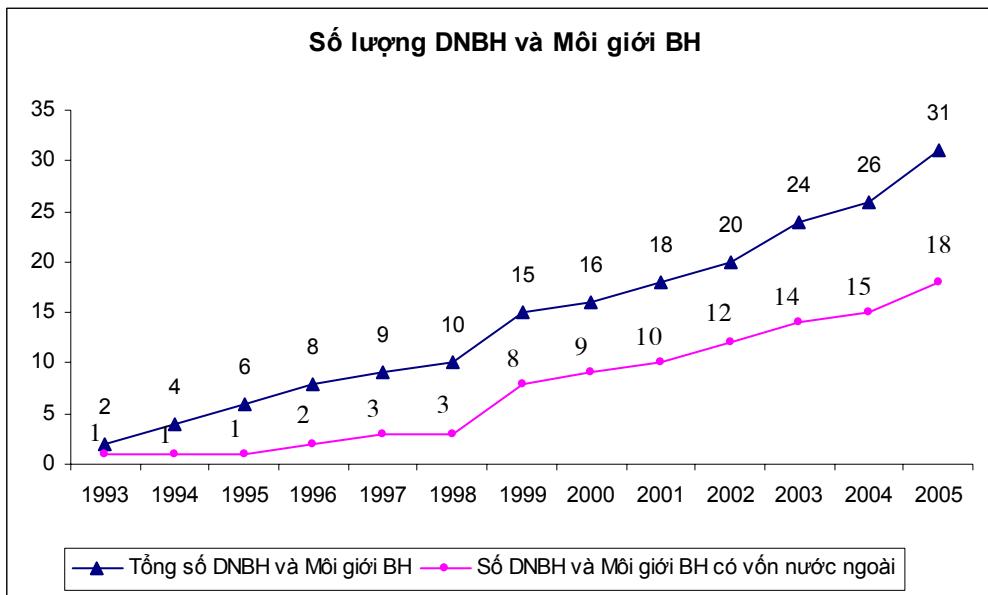
Sự xuất hiện của nhiều doanh nghiệp bảo hiểm có làm cho thị trường sôi động hơn, đem lại nhiều đóng góp hơn cho sự phát triển kinh tế, xã hội, nhưng ở một mức độ nào đó, sự cạnh tranh khốc liệt này đã khiến một số doanh nghiệp áp dụng các biện pháp cạnh tranh không lành mạnh như giảm phí bảo hiểm quá nhiều, lôi kéo khách hàng, đại lý, nhân viên của nhau, sử dụng thư tay để giành hợp đồng bảo hiểm... Các biểu hiện này chưa trở nên quá trầm trọng và đã được ngăn chặn bằng cả các biện pháp hành chính, lẫn sự thoả thuận với nhau của các doanh nghiệp bảo hiểm dưới sự chủ trì của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam. Theo đánh giá của các chuyên gia trong ngành, các biểu hiện này nay đã được hạn chế nhiều và bản thân các doanh nghiệp cũng tự nhận thấy cần lành mạnh hoá thị trường để cùng phát triển. Tuy nhiên, các nhà hoạch định chính sách cần bám sát thị trường hơn nữa, để có những quy định pháp lý phù hợp nhằm phòng ngừa các biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh hơn là tìm cách giải quyết khi các hành động này đã xảy ra. Trong tương lai, với sự gia nhập thị trường của nhiều doanh nghiệp hơn nữa, các biểu hiện này có thể tái phát và có thể sẽ gây ra các tác hại trầm trọng hơn nhiều, ảnh hưởng không chỉ hình ảnh của ngành bảo hiểm Việt Nam, mà cả ngành tài chính Việt Nam, và ổn định kinh tế, xã hội.

1.2 Tác động lên ngành dịch vụ bảo hiểm

1.2.1 Tạo sự sôi động cho thị trường bảo hiểm

Kể từ khi những chính sách mở cửa được lần lượt ban hành, số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm mới gia nhập thị trường không ngừng tăng lên. Đáng chú ý nhất sự gia tăng số lượng các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là thời điểm 1999 với sự tham gia của 5 công ty có vốn đầu tư nước ngoài.

Biểu 29: Số lượng doanh nghiệp bảo hiểm, môi giới bảo hiểm



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Đây là ảnh hưởng đầu tiên và cũng đáng chú ý nhất của quá trình tự do hoá, không phải chỉ riêng ở Việt Nam mà còn ở nhiều quốc gia đang tiến hành tự do hoá khác như Trung Quốc. Số các công ty bảo hiểm nhân thọ tại Trung Quốc đã tăng gấp 3 lần trong vòng 10 năm kể từ khi chấm dứt thời kỳ độc quyền năm 1995.

Hộp 7: Tăng trưởng về số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ trong quá trình mở cửa thị trường bảo hiểm Trung Quốc

| | 1980-1995 Giai đoạn I | 1996-2001 Giai đoạn II | 2002-2004 Giai đoạn III | 2005- Giai đoạn IV |
|-------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|
| DN mới thành lập | 4 | 10 | 14 | 19 |
| DN trong nước | 3 | 3 | 3 | 15 |
| DN nước ngoài | 1 | 7 | 11 | 4 |
| Tổng số DN | 4 | 14 | 28 | 47 |
| DN trong nước | 3 | 6 | 9 | 24 |
| DN nước ngoài | 1 | 8 | 19 | 23 |

Nguồn: Công ty bảo hiểm Bình An– Trung Quốc

Việc tham gia thị trường của những công ty bảo hiểm mới, đặc biệt là các công ty bảo hiểm nước ngoài đã khiến thị trường sôi động hơn rất nhiều. Doanh thu phí bảo hiểm tăng rất nhanh và liên tục. Nổi bật hơn cả là tăng trưởng phí bảo hiểm của các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài. Thành công nhanh của các công ty trên đã cho thấy tiềm năng rất lớn của thị trường đồng thời thức tỉnh các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước.

Một ý nghĩa hết sức quan trọng của việc mở cửa thị trường là phá vỡ thể độc quyền bằng việc gia tăng nhanh chóng số lượng nhà cung cấp dịch vụ. Thực tế, quá trình mở cửa thị trường bảo hiểm của Việt Nam đã đạt được mục tiêu này, đẩy thị trường bảo hiểm tiến gần hơn đến một thị trường cạnh tranh lành mạnh.

Không chỉ dừng ở đó, một thị trường với nhiều nhà cung cấp sẽ kích thích việc mở rộng danh mục sản phẩm, giúp ngành bảo hiểm thực hiện tốt hơn chức năng huy động vốn và bảo vệ các đối tượng trong nền kinh tế trước rủi ro.

1.2.2 Tăng cường trao đổi kiến thức và kỹ năng chuyên ngành

Các công ty bảo hiểm trong nước đã có điều kiện tiếp thu ở một mức độ nhất định những kiến thức và kỹ năng chuyên ngành của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Đây là một quá trình chuyển giao dần dần và diễn ra khá dài thông qua nhiều hình thức truyền đạt. Diễn biến thực tế thị trường bảo hiểm trong thời gian vừa qua cho thấy các công ty bảo hiểm nước ngoài có rất có lợi thế hơn các công ty trong nước về khả năng xác định và quản trị rủi ro, quản lý hợp đồng, thực hiện các chiến dịch marketing.

Bên cạnh đó, sức ép cạnh tranh lớn hơn buộc các công ty bảo hiểm trong nước phải chủ động điều chỉnh mô hình và chính sách quản lý, đào tạo nhân viên, ứng dụng công nghệ thông tin nhằm tạo được lợi thế với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài.

1.2.3 Biến động về nhân sự giữa các công ty bảo hiểm

Một thực tế đã diễn ra khi sự gia tăng của số lượng doanh nghiệp bảo hiểm nhanh hơn gia tăng nguồn nhân lực trong ngành đã dẫn đến sự di chuyển nhân sự giữa các công ty bảo hiểm. Những công ty bảo hiểm mới gia nhập thị trường, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ, đã có nhiều ưu đãi hấp dẫn nhằm lôi kéo nhân viên từ các công ty cũ. Hiện tượng này đã không chỉ làm biến động cơ cấu nhân sự của các công ty bảo hiểm trong nước mà còn giúp các công ty bảo hiểm nước ngoài mới thành lập giành được những thông tin nhạy cảm về đối thủ cạnh tranh thông qua nhân viên của các công ty đó.

Các công ty bảo hiểm trong nước, nếu không có những điều chỉnh liên quan đến chính sách nhân sự sẽ bị mất lợi thế quan trọng trước các công ty 100% vốn nước ngoài hoặc liên doanh. Về các nhân sự cao cấp, các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài có đội ngũ nhân viên hơn hẳn về chuyên môn nhờ quá trình phát triển lâu đời và hệ thống đào tạo hoàn chỉnh. Đối với các nhân viên cấp thấp hơn, họ sử dụng nhân viên của các công ty bảo hiểm trong nước bằng các chính sách ưu đãi và hấp dẫn. Sự kết hợp giữa đội ngũ nhân viên mới này với các nhân viên cao cấp giỏi từ nước ngoài đã tạo cho các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài lợi thế về nhân sự.

Để hạn chế hiện tượng di chuyển nhân viên giữa các công ty, một số công ty bảo hiểm đã ký cam kết với nhau về việc không sử dụng các biện pháp nhằm lôi kéo nhân sự của nhau. Tuy nhiên, cam kết đó chỉ là thoả thuận với nhau nên mang ý nghĩa ràng buộc thấp.

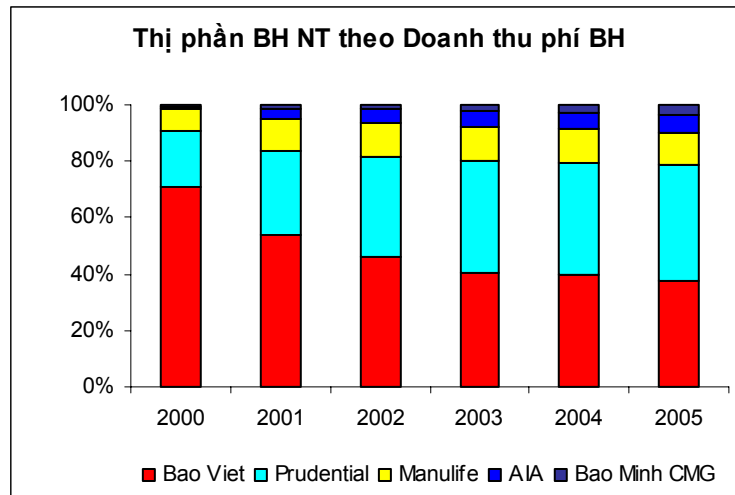
1.2.4 Chuyển đổi cơ cấu các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước để tăng khả năng cạnh tranh

Một phần thực hiện Chương trình cải cách doanh nghiệp nhà nước, một phần đổi mới để tăng khả năng cạnh tranh, đa số các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước đều đã tiến hành chuyển đổi, hoặc theo hướng cổ phần hoá như Bảo Minh, Bảo hiểm bưu điện... hoặc theo hướng tập đoàn công ty mẹ, công ty con như Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam. Theo đánh giá của các doanh nghiệp được chuyển đổi, hoạt động sản xuất kinh doanh đều phát triển theo hướng tích cực. Ngoại trừ Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam cho đến nay vẫn được duy trì là doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước, định hướng phát triển thành một tập đoàn tài chính hoạt động trên nhiều lĩnh vực, các công ty bảo hiểm nhà nước khác đều được cổ phần hoá nhằm tạo cơ chế linh hoạt cho các công ty trong việc huy động vốn, quản lý điều hành.

1.2.5 Doanh thu phí bảo hiểm của doanh nghiệp thuộc mọi hình thức pháp lý đều tăng nhưng thị phần của khối doanh nghiệp nhà nước bị thu hẹp

Các doanh nghiệp trong nước bị chia sẻ thị trường là tác động rõ ràng nhất ở mọi nước bắt đầu tiến hành mở cửa thị trường. Bảo hiểm cũng không phải là một ngoại lệ. Số liệu thống kê cho thấy thị phần của Bảo Việt Nhân Thọ giảm dần từ trên 70% thị trường năm 2000 xuống còn 40% thị trường năm 2004. Song song với quá trình này là sự gia tăng nhanh chóng thị phần của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là Prudential.

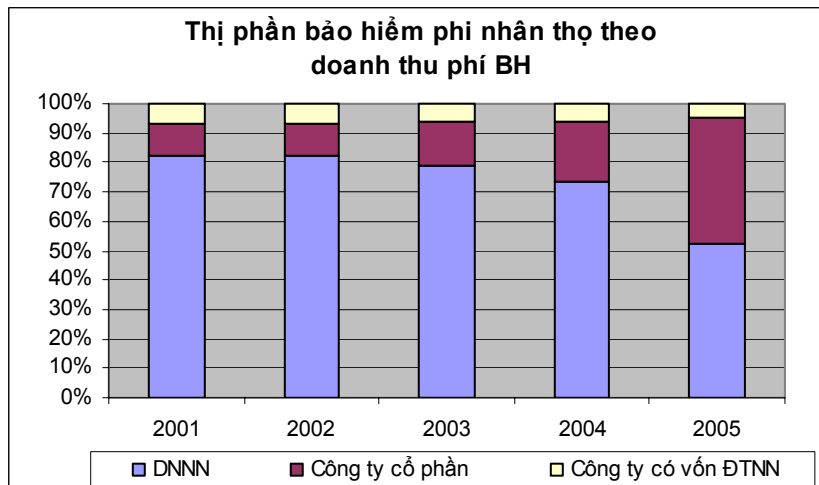
Biểu 30: Xu hướng thị phần bảo hiểm nhân thọ



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Bảo hiểm phi nhân thọ cũng có bức tranh tương tự, nhưng tốc độ giảm thị phần của các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước chậm hơn nhiều so với bảo hiểm nhân thọ.

Biểu 31: Xu hướng thị phần bảo hiểm phi nhân thọ



Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Tuy nhiên, mặc dù thị trường bị thu hẹp, các doanh nghiệp đều đạt tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm cao.

1.3 Tác động tới người sử dụng dịch vụ bảo hiểm

1.3.1 Tăng thêm sự lựa chọn sản phẩm bảo hiểm

Tính đến năm 2004, thị trường bảo hiểm đã có trên 650 sản phẩm bảo hiểm thuộc tất cả các loại hình bảo hiểm, trong đó có nhiều sản phẩm đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng hoá của nền kinh tế và các tầng lớp dân cư như các sản phẩm bảo hiểm kết hợp con người, tài sản và trách nhiệm, các sản phẩm bảo hiểm năng lượng, điện tử, bảo hiểm nhân thọ mang tính đầu tư. Việc mở rộng địa bàn và đa dạng hoá sản phẩm đã giúp các doanh nghiệp thực hiện mục tiêu tăng trưởng bền vững trong các năm tới.

1.3.2 Chất lượng dịch vụ được cải thiện

Kết quả khảo sát 95 doanh nghiệp cho thấy chất lượng dịch vụ được cải thiện đáng kể. Những thủ tục liên quan trong quá trình ký hợp đồng đã quan tâm nhiều hơn đến sự thuận tiện cho khách hàng. Tỷ lệ khách hàng đánh giá "thuận tiện" chiếm 82,0%. Tỷ lệ ý kiến đánh giá "rất thuận tiện" chiếm tỷ lệ trung bình 13,4%. Như vậy, tổng số ý kiến ủng hộ ("rất thuận tiện" và "thuận tiện") chiếm tỷ lệ 95,4% (82,0% + 13,4%).

Đánh giá về dịch vụ chăm sóc khách hàng, 80,8% ý kiến cho là "tốt" và "rất tốt", trong khi tỷ lệ ý kiến đánh giá "không tốt" rất thấp, chưa đến 5%. Có thể nói rằng chính sức ép về cạnh tranh và tiến trình hội nhập quốc tế đang đến gần là động lực thúc đẩy các công ty bảo hiểm cải thiện chất lượng dịch vụ nhằm chiếm lĩnh và duy trì thị phần trong tương lai.

Thiết kế một sản phẩm bảo hiểm là cả một quá trình phức tạp và tốn nhiều thời gian. Thực tế các loại sản phẩm hiện có trên thị trường Việt Nam được đánh giá là tốt (78,5%) và rất tốt (7,6%). Có thể nói rằng đại bộ phận (86.1%) sản phẩm bảo hiểm đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

1.3.3 Phí dịch vụ hợp lý hơn

Thị trường bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua đã chứng kiến những biến động về phí dịch vụ. Sự tăng nhanh về số lượng công ty bảo hiểm kết hợp với sự mở rộng lĩnh vực và địa bàn kinh doanh không ngừng của các công ty đã đẩy mức độ cạnh tranh lên cao hơn. Trong khi chưa kịp điều chỉnh các yếu tố có tính bền vững và quá trình để duy trì và mở rộng thị phần, nhiều công ty bảo hiểm đã sử dụng biện pháp cạnh tranh bằng cách giảm phí dịch vụ, một công cụ rất nhạy cảm và có hiệu quả tức thời. Tuy nhiên, kết quả điều tra cho thấy phí dịch vụ thấp không phải là tiêu chí quan trọng nhất trong việc ra quyết định lựa chọn nhà cung cấp thậm chí gây phản tác dụng vì nếu mức phí bảo hiểm thấp hơn mức phí nhượng tái bảo hiểm thì sẽ có nhiều nguy cơ doanh nghiệp phải đối mặt với tình hình bất ổn về tài chính và rủi ro.

Bảng 21: Các yếu tố quyết định việc lựa chọn nhà cung cấp

| | |
|----------------------------------------|-------|
| Mức độ an toàn tài chính | 29,0% |
| Dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt | 12,6% |
| Được người quen, đối tác giới thiệu | 11,0% |
| Hoạt động lâu năm trên thị trường | 10,5% |
| Có tính chuyên nghiệp cao | 10,5% |
| Mức phí bảo hiểm cạnh tranh | 9,5% |
| Là doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam | 9,0% |
| Có uy tín lớn | 5,3% |
| Có vốn nước ngoài | 1,1% |
| Có mạng lưới kinh doanh tại nhiều nước | 1,1% |

Nguồn: Số liệu khảo sát

Tuy nhiên, những biến động trên chỉ là biểu hiện trong ngắn hạn. Về lâu dài, kết quả của quá trình mở cửa giúp phá vỡ thế độc quyền trên thị trường và từng bước đưa phí bảo hiểm về một mức hợp lý và có xu hướng ổn định, gần với tỷ lệ của thế giới. Điều này tăng tính công bằng giữa người sử dụng và người cung cấp dịch vụ.

1.3.4 Nhận thức về bảo hiểm được cải thiện

Cùng với quá trình mở cửa, hoạt động của các công ty bảo hiểm đã góp phần quan trọng vào việc tăng cường nhận thức của người dân về vai trò, chức năng của bảo hiểm. Việc nhận thức đầy đủ về bảo hiểm và hoạt động bảo hiểm sẽ là điều kiện quan trọng để thực hiện thành công các mục tiêu, chiến lược ngành bảo hiểm đã đề ra.

1.3.5 Người tiêu dùng thiếu kinh nghiệm bị ảnh hưởng

Như đã phân tích ở trên, người tiêu dùng cá nhân rất thiếu kinh nghiệm sử dụng bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ, do đó sẽ rất dễ bị ảnh hưởng khi có quá nhiều điều mới du nhập thị trường. Mặc dù các tranh chấp lớn về quyền lợi bảo hiểm rất hy hữu kể từ khi thị trường bảo hiểm nhân thọ được hình thành, số lượng khách hàng bị thất vọng hay bất ngờ khi biết các quyền lợi của mình không được như mình mong đợi chắc không phải là con số quá nhỏ, dù con số này không được thống kê.

1.4 Tác động tới các cơ quan quản lý bảo hiểm

1.4.1 Thành lập cơ quan quản lý bảo hiểm độc lập

Trước khi mở cửa thị trường, trong giai đoạn 1975-1989, Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam không chỉ giữ vị trí độc quyền trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam, mà còn đóng vai trò quản lý nhà nước và điều tiết thị trường bảo hiểm. Từ đầu thập niên 1990, và đặc biệt là từ sau khi ra đời Nghị định 100/1993-NĐ-CP, vai trò quản lý nhà nước đã được tách khỏi Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam và Bộ Tài Chính (Vụ Tài chính và Ngân hàng) bắt đầu đảm đương nhiệm vụ này. Năm 2003, Vụ Bảo hiểm thuộc Bộ Tài Chính đã được thành lập, chịu trách nhiệm hỗ trợ Bộ Tài Chính giám sát việc thành lập và hoạt động của các công ty bảo hiểm, môi giới bảo hiểm và tái bảo hiểm cũng như tất cả các hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Với sự ra đời của một cơ quan chuyên trách quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm, khung pháp lý điều chỉnh các hoạt động bảo hiểm đã dần dần được cải thiện với bước ngoặt là sự ra đời của Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 và các văn bản hướng dẫn.

1.4.2 Áp dụng các chuẩn quốc tế trong giám sát thị trường

Song song với việc thành lập Vụ Bảo hiểm như một cơ quan quản lý nhà nước chuyên trách trong lĩnh vực bảo hiểm, đã có rất nhiều nỗ lực trong việc nâng cao năng lực của các cán bộ nhà nước, nghiên cứu các chuẩn mực quốc tế và kinh nghiệm của các nước khác trong lĩnh vực quản lý và điều tiết thị trường. Kết quả là các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm đã chuyển dần từ quản lý thị trường bằng các thủ tục hành chính sang quản lý bằng các tiêu chí thận trọng nhằm đảm bảo khả năng thanh toán và cạnh tranh lành mạnh trên thị trường. Các quy định pháp lý điều chỉnh các hoạt động bảo hiểm đã ngày càng phù hợp hơn với các chuẩn mực quốc tế, vừa tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của các công ty bảo hiểm, vừa bảo vệ người tiêu dùng.

2 Dự đoán những tác động có thể trong bối cảnh hội nhập sâu hơn trong tương lai

2.1 Những tác động chung

2.1.1 Thị trường bảo hiểm và hệ thống pháp luật bảo hiểm Việt Nam tiếp cận gần hơn các chuẩn mực của thị trường quốc tế

Quá trình hội nhập đòi hỏi Việt Nam phải điều chỉnh hệ thống pháp luật theo quy định của WTO và BTA. Việc điều chỉnh đó không chỉ diễn ra trong ngành bảo hiểm mà tất cả lĩnh vực tài chính nhằm cải thiện môi trường cho hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm. Phí dịch vụ bảo hiểm, với sự tham gia ngày càng tăng của các công ty bảo hiểm nước ngoài và sự thông thoáng hơn trong các quy định về tái bảo hiểm ra nước ngoài, sẽ được duy trì sát với mức phí chung của thế giới. Điều này tạo ra nhiều lợi ích cho cả khách hàng và các công ty bảo hiểm. Đối với khách hàng, họ được sử dụng dịch vụ với mức giá hợp lý và công bằng hơn. Đối với các công ty bảo hiểm, mức phí như vậy giúp họ dễ dàng thực hiện các nghiệp vụ nhượng, tái nhằm hạn chế và san sẻ rủi ro trong quá trình kinh doanh.

2.1.2 Huy động thêm vốn đầu tư nước ngoài

Để thị trường phát triển bền vững, thị trường đó phải có đủ tiềm lực vốn đầu tư. Trong bối cảnh hiện nay, các doanh nghiệp trong nước, bao gồm cả doanh nghiệp nhà nước lẫn các công ty cổ phần đều gặp khó khăn trong việc tăng vốn. Doanh nghiệp nhà nước bị phụ thuộc nhiều vào các kế hoạch ngân sách. Các doanh nghiệp nhà nước mới cổ phần hoá như Bảo Minh, Vinare tương đối có tiềm lực, trong thời gian ngắn có thể niêm yết trên thị trường chứng khoán để thuận tiện hơn trong việc huy động vốn. Còn các doanh nghiệp bảo hiểm cổ phần hoàn toàn tư nhân sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc huy động những nguồn vốn lớn. Do đó, việc bổ sung vốn cho thị trường từ đầu tư nước ngoài là một trong những giải pháp. Từ nguồn vốn mới này, vốn đầu tư cho toàn bộ nền kinh tế sẽ được tăng thêm thông qua các hoạt động đầu tư vốn nhân rồi của các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài.

2.1.3 Rủi ro được quản lý tốt hơn tạo thêm sức hấp dẫn cho môi trường đầu tư của Việt Nam

Với hàng trăm năm hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm, các công ty bảo hiểm nước ngoài có tên tuổi có bề dày kinh nghiệm trong việc đánh giá rủi ro và quản lý rủi ro. Việc đánh giá rủi ro và quản lý rủi ro không chỉ diễn ra khi công ty ký kết hợp đồng bảo hiểm với khách hàng, mà còn diễn ra khi công ty bảo hiểm tiến hành đầu tư vốn nhân rồi của mình. Số liệu thống kê cũng cho thấy các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam có tỉ lệ bồi thường thiệt hại rất thấp và ổn định, trong khi các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt các công ty tư nhân có tỉ lệ này cao và thất thường. Sự tham gia của các doanh nghiệp có tên tuổi này vào thị trường bảo hiểm Việt Nam chắc chắn sẽ cung cấp cho nền kinh tế Việt Nam, nói chung, và các cá nhân cũng như doanh nghiệp Việt Nam, nói riêng, các công cụ rào chắn rủi ro hữu hiệu. Rủi ro được quản lý tốt sẽ tạo tâm lý yên tâm cho cả các cá nhân, lẫn các doanh nghiệp, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, cải thiện môi trường đầu tư.

2.1.4 Bỏ ngỏ một số phân đoạn thị trường¹¹

Năm 2000, Công ty Swiss Re đã công bố báo cáo kết quả nghiên cứu kinh tế và tư vấn với tên gọi “Thị trường đang phát triển: ngành bảo hiểm trước xu hướng toàn cầu hoá”. Báo cáo viết “Nhiều người lo ngại rằng các công ty nước ngoài có thể lựa chọn cung cấp dịch vụ cho một số phân đoạn thị trường và do đó sẽ có một vài nhóm khách hàng không được phục vụ. Các công ty bảo hiểm nước ngoài thường tập trung nhiều hơn đến các nhóm khách hàng có khả năng tài chính nên có thể sẽ không cung cấp các sản phẩm bảo hiểm cho một số nhóm khách hàng nào đó, đặc biệt là các nhóm có thu nhập thấp”.

Đây là một trong số những lý do nhiều nước đưa ra nhằm phản đối việc cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường. Tuy nhiên, bỏ ngỏ một số phân đoạn thị trường là thách thức của quá trình phát triển của toàn ngành bảo hiểm, chứ không phải chỉ là tác động của việc cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài tiếp cận thị trường. Trên thực tế, ngoại trừ các doanh nghiệp nhà nước có thể được giao trọng trách cung cấp các dịch vụ nhằm phục vụ một nhóm đối tượng nào đó vì mục tiêu xã hội, hơn là các mục tiêu kinh tế, các doanh nghiệp bảo hiểm tư nhân trong nước cũng sẽ không tập trung vào các nhóm đối tượng này nếu họ không nhận thấy có nhóm đối tượng này có tiềm năng khai thác, và mang lại lợi nhuận.

Thực tế cho thấy, đối xử bình đẳng giữa các thành phần kinh tế không chỉ là hành động một chiều xoá bỏ các bảo hộ của Chính phủ đối với khối doanh nghiệp nhà nước, mà là hành động có đi có lại, gỡ bỏ các trách nhiệm xã hội khỏi vai của các doanh nghiệp nhà nước để họ có khả năng cạnh tranh bình đẳng với các thành phần kinh tế khác. Do đó, trong bảo hiểm, cần tách bạch giữa kinh doanh bảo hiểm vì mục tiêu thương mại và cung cấp dịch vụ bảo hiểm vì mục tiêu xã hội. Một doanh nghiệp có quá nhiều mục tiêu phải hướng tới, thì sẽ không thể thực hiện trọn vẹn bất cứ mục tiêu nào.

2.1.5 Thị phần và ưu thế của các công ty nước ngoài

Đây là vấn đề được đề cập tới nhiều nhất trong bối cảnh tự do hoá. Mặc dù các công ty trong nước cũng nhận thấy lợi ích của việc tham gia của các công ty nước ngoài vào thị trường bảo hiểm Việt Nam, đa số vẫn cảm thấy không thoải mái khi thấy thị phần của mình đang bị thu hẹp dần. Toàn thị trường đang tăng trưởng và mọi công ty đều đang phát triển. Tuy nhiên, các công ty đều mong muốn phát triển cả về quy mô lẫn thị phần. Chính phủ cũng cảm thấy lo lắng khi thị phần đang dịch chuyển dần từ các công ty trong nước sang các công ty nước ngoài.

Các công ty bảo hiểm nước ngoài tìm kiếm thị trường mới và các thị trường đang phát triển thì cần có các nhà cung cấp dịch vụ. Việc các công ty bảo hiểm trong nước sẽ phải chia sẻ “chiếc bánh” thị trường cho các đối thủ nước ngoài là không thể tránh khỏi. Điều này nên được nhìn nhận như một sự phát triển tự nhiên của sự phân chia lao động ở cấp độ quốc tế. Các nước đang phát triển xuất khẩu may mặc, nông sản sang các nước phát triển và nhập khẩu các sản phẩm công nghệ cao như máy bay, vũ khí, máy tính, ngân hàng và các sản phẩm bảo hiểm.

Tuy nhiên, liệu các công ty bảo hiểm nước ngoài có chi phối thị trường bảo hiểm trong nước? Hiện nay, các công ty bảo hiểm nước ngoài chỉ chiếm khoảng 5% thị phần bảo hiểm phi nhân thọ. Điều này một phần là do cho đến nay, các công ty bảo hiểm nước ngoài vẫn mới chỉ được phép cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn nước ngoài hoặc vốn tư nhân. Khi các rào cản này bị xoá bỏ, chắc chắn tình hình sẽ khác. Tuy nhiên, các công ty trong nước sẽ tiếp tục chiếm lĩnh thị trường trong tương lai gần bởi sẽ không nhiều công ty bảo hiểm nước ngoài quan tâm đến bảo hiểm mô tô xe máy hiện chiếm đến 29% tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2005¹². Nhưng bức tranh bảo hiểm nhân thọ lại hoàn toàn khác. Hiện nay, có đến 7 công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài và chỉ một công ty trong nước. Một mình Prudential cũng đã vượt qua Bảo Việt Nhân thọ. Đến hết năm 2005, các công ty trong nước chỉ chiếm 38%¹³ thị phần. Xu hướng gần đây cho thấy con số này sẽ còn tiếp tục giảm.

2.1.6 Tăng cường xu hướng Hợp nhất, Sáp nhập và Liên kết dịch vụ tài chính

Trong những năm qua, xu hướng hợp nhất, sáp nhập và liên kết các dịch vụ tài chính ngày càng gia tăng trên thế giới và các nước trong khu vực. Tại Việt Nam, các hoạt động này diễn ra khá sôi nổi trong vòng

¹¹ Skipper H.

¹² Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, số. 04/2005. Con số bảo hiểm xe cơ giới bao gồm bảo hiểm mô tô xe máy, ô tô, xe tải và các loại xe chuyên dụng khác.

¹³ Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, số 04/2005

2 năm qua. Trong lĩnh vực ngân hàng, đã có một số ngân hàng cổ phần nhỏ sáp nhập với nhau hoặc các ngân hàng cổ phần sáp nhập với các công ty trong lĩnh vực khác hình thành nên những ngân hàng cổ phần lớn hơn, các ngân hàng nước ngoài mua lại cổ phần của các ngân hàng thương mại cổ phần hiện đang hoạt động trên thị trường... Trong lĩnh vực bảo hiểm, Bảo Việt đã được tái cơ cấu trở thành Tập đoàn tài chính lớn, với các công ty con hoạt động trong các lĩnh vực tài chính khác nhau như bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, quản lý quỹ, ngân hàng... Gần đây, chủ đầu tư nước ngoài trong Công ty liên doanh bảo hiểm BIDV-QBE cũng đã bán lại phần vốn góp của mình cho BIDV và chuyển công ty liên doanh thành công ty 100% vốn đầu tư trong nước. Đồng thời, chủ đầu tư nước ngoài này cũng mua lại công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài Allianz của chủ đầu tư Đức. Trong thời gian tới, cùng với sự thành lập mới của các công ty bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, chắc chắn sẽ có nhiều trường hợp mua bán, sáp nhập có sự tham gia của nhà đầu tư nước ngoài. Các hoạt động này đòi hỏi có sự kết hợp và phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan quản lý nhà nước khác nhau nhằm đảm bảo việc giám sát chặt chẽ thị trường.

2.1.7 Phát triển các kênh phân phối phi truyền thống

Về dài hạn, các kênh phân phối sản phẩm phi truyền thống sẽ phát triển. Bancassurance và bán sản phẩm bảo hiểm qua bưu điện đã được đưa vào Việt Nam bởi Prudential và Prevoir. Bancassurance đã đạt được một số kết quả tích cực trong những năm qua và chắc chắn sẽ nên thông dụng hơn khi xu hướng kết hợp các dịch vụ tài chính ngày càng gia tăng. Thương mại điện tử và marketing từ xa cũng sẽ phát triển trong thời gian tới khi Internet trở nên phổ biến hơn và người tiêu dùng trở nên hiểu biết và quen thuộc hơn với bảo hiểm.

2.2 Các tác động cụ thể của Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA)

Trong quá trình tự do hoá thương mại dịch vụ bảo hiểm, BTA và bản chào của Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới cho tới giờ là các cam kết cao nhất của Chính phủ Việt Nam trong việc mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm. Phần phân tích sau đây sẽ chủ yếu dựa trên các cam kết mà Chính phủ Việt Nam đã đưa ra trong BTA và có tham chiếu đến bản chào của Việt Nam trong khuôn khổ GATS. Do Việt Nam chưa trở thành thành viên chính thức của Tổ chức thương mại thế giới, các bản chào của Việt Nam chưa phải là các cam kết cuối cùng. Tuy nhiên, theo quy chế tối huệ quốc, các cam kết của Việt Nam sau này chỉ có thể ở mức độ cao hơn chứ không thể thấp hơn những gì Việt Nam đã cam kết trong khuôn khổ BTA. Thêm vào đó, cho đến giờ bản chào của Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm trong khuôn khổ GATS cũng tương đồng với những gì Việt Nam đã cam kết trong BTA.

Trên thực tế, ngành bảo hiểm của Việt Nam đã mở cửa từ rất sớm. So với một số quốc gia trong khu vực, Chính phủ Việt Nam tương đối cởi mở trong việc cho phép các nhà cung cấp nước ngoài tham gia thị trường. Từ khi chưa ký kết BTA hay đưa ra các bản chào trong khuôn khổ GATS, Chính phủ Việt Nam đã cho phép nhà đầu tư nước ngoài được thành lập doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam, mức độ cao nhất về tiếp cận thị trường ở Phương thức 3. Về đối xử quốc gia, tuy còn một số hạn chế đối với doanh nghiệp có vốn nước ngoài, nhưng chủ yếu đối với bảo hiểm phi nhân thọ. Do đó, tác động của việc tự do hoá đã có thể đánh giá bằng kinh nghiệm thực tế, chứ không chỉ dự đoán như ở một số ngành khác. Các tác động này đã được phân tích kỹ ở phần trước.

Phân phân tích này cũng chỉ tập trung vào các cam kết của Việt Nam cho phép tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia cao ở mức cao hơn các quy định pháp luật hiện giờ.

2.2.1 Cam kết của Việt Nam ở Phương thức 1: Cung cấp qua biên giới

Công ty bảo hiểm ở nước ngoài được phép:

- Cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam
- Cung cấp dịch vụ bảo hiểm trong lĩnh vực vận tải quốc tế

Cho tới nay, theo quy định trong Luật kinh doanh bảo hiểm, các cá nhân, tổ chức có nhu cầu bảo hiểm chỉ được tham gia bảo hiểm tại doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động ở Việt Nam. Cam kết trên của Chính phủ Việt Nam đã cho phép các công ty bảo hiểm ở nước ngoài tham gia vào một mảng thị trường bảo hiểm Việt Nam. Cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm vận tải quốc tế có thể sẽ không gây quá nhiều ảnh hưởng tới hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, do từ trước tới nay, hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam chủ yếu vẫn được bảo hiểm bởi các công ty bảo hiểm ở nước ngoài (do hàng hoá chủ yếu được nhập khẩu vào Việt Nam theo giá CIF, và xuất khẩu từ Việt Nam theo giá FOB). Tuy nhiên, việc cho phép các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam mua bảo hiểm của các

công ty bảo hiểm ở nước ngoài có thể sẽ gây ảnh hưởng lớn tới các doanh nghiệp bảo hiểm hiện đang hoạt động ở Việt Nam, và có lẽ nhóm doanh nghiệp bị ảnh hưởng nhiều nhất chính là các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài ở Việt Nam. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt các công ty con của các tập đoàn xuyên quốc gia khi được tự do lựa chọn nhà cung cấp bảo hiểm, rất có thể sẽ lựa chọn sử dụng dịch vụ của các công ty bảo hiểm ở nước ngoài theo công ty mẹ. Hiện nay khách hàng chủ yếu của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có vốn nước ngoài chính là các doanh nghiệp có vốn nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam, do đó nếu một số lượng lớn các doanh nghiệp có vốn nước ngoài chuyển từ các nhà bảo hiểm hiện đang hoạt động tại Việt Nam sang các công ty bảo hiểm ở nước ngoài, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có vốn nước ngoài ở Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng lớn. Song song với việc giảm doanh thu phí bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm hiện đang hoạt động ở Việt Nam là việc giảm đóng góp của ngành bảo hiểm vào GDP, giảm mức đầu tư trở lại nền kinh tế.

Đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, với việc mở cửa này, họ sẽ có nhiều lựa chọn hơn khi có nhu cầu được bảo hiểm. Nhiều doanh nghiệp có thể tiết kiệm được chi phí bảo hiểm do cùng tham gia bảo hiểm với công ty mẹ hoặc các công ty khác trong cùng tập đoàn. Tuy nhiên, việc sử dụng dịch vụ mua ở nước ngoài cũng không hoàn toàn đơn giản, đặc biệt đối với các rủi ro lớn, phức tạp. Đối với các rủi ro này, quy trình xác định rủi ro, đòi bồi thường có thể sẽ phức tạp hơn nhiều so với việc mua bảo hiểm trong nước. Chi phí bảo hiểm có thể sẽ cao hơn do nhà cung cấp dịch vụ sẽ phải chi phí nhiều hơn khi cử chuyên gia sang Việt Nam để xác định rủi ro, đánh giá tổn thất...

Việc mở cửa thị trường này sẽ tạo thêm cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, đặc biệt các công ty môi giới có vốn nước ngoài do họ có mạng lưới, hiểu biết và kinh nghiệm với rất nhiều doanh nghiệp bảo hiểm ở nước ngoài, do đó có thể tiếp cận tốt với các doanh nghiệp có vốn nước ngoài tại Việt Nam để giới thiệu dịch vụ.

Công ty môi giới bảo hiểm ở nước ngoài được phép cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm cho các doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam. Theo quy định pháp luật hiện giờ, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam vẫn được tự do tái bảo hiểm cho các doanh nghiệp tái bảo hiểm nước ngoài (tuy nhiên, vẫn phải đảm bảo tỉ lệ tái bảo hiểm cho Vinare), do đó việc cung cấp dịch vụ môi giới tái bảo hiểm theo phương thức 1 cũng không bị hạn chế. Do đó, cam kết này cũng sẽ không có ảnh hưởng nhiều tới thị trường của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm trong nước. Đối với hoạt động môi giới bảo hiểm, tuy không có quy định cấm cá nhân, tổ chức Việt Nam sử dụng dịch vụ môi giới của các công ty môi giới bảo hiểm ở nước ngoài, nhưng do cá nhân, tổ chức Việt Nam chưa được phép mua dịch vụ của các công ty bảo hiểm ở nước ngoài, dịch vụ môi giới bảo hiểm cũng chưa thể được cung cấp theo phương thức 1. Thị trường bảo hiểm cho các doanh nghiệp có vốn nước ngoài và vận tải quốc tế được mở cửa theo phương thức 1 sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm ở nước ngoài tiếp cận với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam để giới thiệu các dịch vụ bảo hiểm ở nước ngoài. Đây là một trong những thách thức lớn đối với các doanh nghiệp môi giới trong nước do mạng lưới quan hệ với các doanh nghiệp bảo hiểm ở nước ngoài, kiến thức cũng như kinh nghiệm về bảo hiểm ở nước ngoài còn hết sức hạn chế, nếu không nói là hoàn toàn chưa có.

2.2.2 Phương thức 3: Hiện diện thương mại

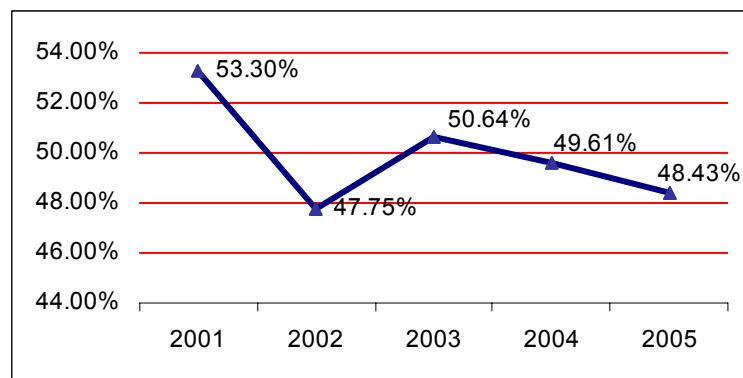
Các hạn chế hiện giờ về đối xử quốc gia sẽ bị xoá bỏ, có nghĩa là các giới hạn về lĩnh vực hoạt động, đối tượng phục vụ của các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài sẽ bị xoá bỏ. Các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài sẽ được phép:

- Cung cấp bảo hiểm cho các doanh nghiệp nhà nước hay các dự án sử dụng vốn ngân sách nhà nước.
- Cung cấp sản phẩm bảo hiểm bắt buộc bao gồm trách nhiệm đối với bên thứ ba của chủ xe cơ giới, bảo hiểm xây lắp, bảo hiểm dầu khí, bảo hiểm cho các dự án và công trình có nguy cơ gây nguy hiểm cho cộng đồng và môi trường.

Trong tương lai gần, việc xoá bỏ các rào cản pháp lý này của Chính phủ Việt Nam sẽ chưa gây ảnh hưởng lớn tới các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, do trong hầu hết các lĩnh vực bảo hiểm này, việc giành được hợp đồng phụ thuộc rất nhiều vào quan hệ giữa công ty bảo hiểm và chủ dự án. Các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài, mới tham gia vào thị trường này chưa thể có được mạng lưới quan hệ tốt với các chủ dự án như các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước. Tuy nhiên, lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước sẽ dần mất đi nếu không được tăng cường bằng chất lượng dịch vụ.

Các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài sẽ vẫn phải tái bảo hiểm cho tối thiểu Vinare 20% các trách nhiệm bảo hiểm đã giao kết. Tuy nhiên, tái bảo hiểm bắt buộc này sẽ được xoá bỏ vào năm 2006 theo BTA, và 1 năm sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới theo bản chào của Việt Nam trong khuôn khổ GATS. Quy định bắt buộc tái bảo hiểm cho Vinare, một mặt sẽ tạo doanh thu cho Vinare, giảm thiểu việc chuyển phí bảo hiểm ra nước ngoài thông qua các hợp đồng tái bảo hiểm cho các công ty tái bảo hiểm ở nước ngoài, góp phần tăng đóng góp của bảo hiểm vào GDP và đầu tư trở lại nền kinh tế. Tuy nhiên, đây cũng là một áp lực lớn với Vinare. Để có thể nhận tái tất cả các trách nhiệm bảo hiểm đã giao kết này, Vinare phải được tăng cường về cả khả năng tài chính, lẫn kỹ năng chuyên môn và kinh nghiệm quản lý. Nếu không đủ khả năng giữ lại phí bảo hiểm của các hợp đồng này mà phải tái bảo hiểm lại cho các công ty ở nước ngoài, thì cuối cùng phí bảo hiểm cũng vẫn không được giữ lại trong nước, mà bị chuyển ra nước ngoài. Khi các quy định về tái bảo hiểm cho Vinare được xoá bỏ, Vinare sẽ mất sự đảm bảo về một lượng phí lớn của tái bảo hiểm bắt buộc. Để đối mặt với thách thức này, Vinare cũng đã được tổ chức lại trong năm 2004 để có khả năng huy động vốn tốt hơn, cơ chế tổ chức quản lý linh hoạt hơn. Trong những năm gần đây, tỉ lệ phí nhận tái bảo hiểm bắt buộc trên tổng phí đã bắt đầu giảm, nhường chỗ cho phí nhận tái bảo hiểm tự nguyện.

Biểu 32: Xu hướng phí tái bảo hiểm bắt buộc



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

3 Kết luận

Trên thực tế, ngành bảo hiểm của Việt Nam đã mở cửa từ rất sớm. So với một số quốc gia trong khu vực, Chính phủ Việt Nam tương đối cởi mở trong việc cho phép các nhà cung cấp nước ngoài tham gia thị trường. Từ khi chưa ký kết BTA hay đưa ra các bản chào trong khuôn khổ GATS, Chính phủ Việt Nam đã cho phép nhà đầu tư nước ngoài được thành lập doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam, mức độ cao nhất của Phương thức 3. Về đối xử quốc gia, tuy còn một số hạn chế đối với doanh nghiệp có vốn nước ngoài, nhưng chủ yếu đối với bảo hiểm phi nhân thọ. Do đó, tác động của việc tự do hoá đã có thể đánh giá bằng kinh nghiệm thực tế, chứ không chỉ dự đoán như ở một số ngành khác.

Số liệu thống kê cho thấy nhờ có sự tham gia của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ nước ngoài từ năm 1999, mà thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam sôi động hẳn lên từ sau năm 2000. Kết quả của việc ra đời nhiều công ty bảo hiểm là sự tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm, tăng trưởng đóng góp của ngành bảo hiểm vào GDP, vốn đầu tư trở lại nền kinh tế và chi phí bảo hiểm trên đầu người. Về mặt xã hội, ngành bảo hiểm cũng đã tạo ra một lượng lớn công ăn việc làm (trên 130.000 việc làm), chủ yếu thông qua việc tuyển dụng đại lý bảo hiểm nhân thọ. Một phần nhờ sự tham gia thị trường của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, một phần vì sức ép của các cam kết thương mại, Chính phủ Việt Nam đã hết sức nỗ lực trong việc hoàn thiện hệ thống pháp luật bảo hiểm, nhằm tạo ra một môi trường pháp lý minh bạch, công bằng cho mọi đối tượng tham gia thị trường, và cũng là đảm bảo sự phát triển bền vững và lành mạnh của thị trường. Mặc dù sức ép cạnh tranh cũng đã gây ra một số biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh như giảm phí dịch vụ quá mức, lôi kéo khách hàng của nhau, lôi kéo đại lý bảo hiểm. Thậm chí một số trường hợp trục lợi bảo hiểm lớn cũng đã xảy ra. Tuy nhiên, các cơ quan quản lý nhà nước, kết hợp với Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và các doanh nghiệp bảo hiểm đã hạn chế được tình trạng này.

Thị trường phát triển kéo theo sự phát triển về quy mô của mọi doanh nghiệp trên thị trường. Tuy nhiên, thị phần của các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt các doanh nghiệp nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ đang bị dịch chuyển dần sang các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Prudential sau 6

năm có mặt ở Việt Nam, đã giành tới 40% thị trường từ Bảo Việt Nhân Thọ. Bức tranh bảo hiểm phi nhân thọ có phần trái ngược, với sự chiếm ưu thế vẫn nghiêng hẳn về phía các công ty bảo hiểm nhà nước, và nhà nước được cổ phần hoá. Sau gần 10 năm phát triển tại Việt Nam, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có vốn đầu tư nước ngoài (6 doanh nghiệp trên tổng số 15 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ) hiện mới chỉ chiếm khoảng 5% thị phần. Các rào cản pháp lý vẫn là nguyên nhân chính hạn chế sự phát triển của các doanh nghiệp này.

Sự gia nhập thị trường của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài phần nào tăng cường sự trao đổi kiến thức và kỹ năng chuyên ngành, nhưng ngược lại cũng tạo nên sự biến động nhân sự bất lợi cho các công ty bảo hiểm trong nước. Hiện tượng chảy máu chất xám từ các công ty bảo hiểm trong nước sang các công ty bảo hiểm nước ngoài đang hết sức phổ biến, là vấn đề đau đầu của các nhà quản lý công ty bảo hiểm trong nước.

Trước những biến chuyển của thị trường, các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước đã tiến hành chuyển đổi cơ cấu nhằm tăng sức cạnh tranh. Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam phát triển theo mô hình tập đoàn, công ty mẹ, công ty con. Các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước khác tiến hành cổ phần hoá. Kết quả hoạt động bước đầu của các công ty tiến hành chuyển đổi cơ cấu cho thấy hiệu quả cao hơn trong kết quả kinh doanh.

Đối tượng được hưởng lợi nhiều nhất của quá trình tự do hoá này là các khách hàng sử dụng bảo hiểm, cả các khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức do sản phẩm trở nên đa dạng hơn, chất lượng dịch vụ tốt hơn và phí bảo hiểm hợp lý hơn. Tuy nhiên, các khách hàng cá nhân phần nào ảnh hưởng nhiều bởi thiếu kinh nghiệm về các hợp đồng bảo hiểm. Nhiều đại lý do mong muốn bán được dịch vụ cũng đã gây các hiểu lầm cho khách hàng về các quyền lợi bảo hiểm.

Khi BTA có hiệu lực và Việt Nam gia nhập WTO, các tác động đã có sẽ có thể được nâng lên ở mức độ cao hơn, khi sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường bảo hiểm Việt Nam nhiều hơn, sâu hơn và rộng hơn. Bên cạnh các tác động tích cực như Thị trường bảo hiểm và hệ thống pháp luật bảo hiểm Việt Nam tiếp cận gần hơn các chuẩn mực của thị trường quốc tế, Huy động thêm vốn đầu tư nước ngoài, Rủi ro được quản lý tốt hơn tạo thêm sức hấp dẫn cho môi trường đầu tư của Việt Nam, là các tác động tiêu cực như tồn tại các phân đoạn thị trường không được phục vụ (ví dụ bảo hiểm cho các nhóm có thu nhập thấp), các công ty có vốn nước ngoài có khả năng chi phối thị trường.

Chương VI. Khuyến nghị

1 Các khuyến nghị đối với các nhà hoạch định chính sách và điều tiết thị trường

1.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật bảo hiểm

Hệ thống pháp luật bảo hiểm cần được rà soát nhằm điều chỉnh các quy định chưa phù hợp, bổ sung còn quy định còn thiếu hoặc chưa rõ ràng, cụ thể:

1.1.1 Điều chỉnh những quy định chưa hợp lý và chưa rõ ràng

Cần nghiên cứu lại các quy định về thuế VAT. Mục tiêu phát triển của ngành bảo hiểm không phải chỉ nhằm tăng doanh thu phí bảo hiểm, mà quan trọng hơn là tăng tỉ lệ doanh thu phí bảo hiểm giữ lại trong nước, để đầu tư trở lại nền kinh tế. Do đó, việc áp dụng thuế suất VAT 0% đối với việc tái bảo hiểm trong nước cũng là một cách khuyến khích các công ty bảo hiểm giữ lại phí bảo hiểm trong nước.

Vấn đề về chi phí quảng cáo cũng cần được cân nhắc. Có thể việc quy định trần chi phí quảng cáo 10% trên tổng chi phí như áp dụng đối với các ngành công nghiệp, dịch vụ khác là chưa hợp lý. Một công ty bảo hiểm với kỹ năng đánh giá và quản lý rủi ro tốt thường có chi phí bồi thường thấp hơn. Với trần chi phí quảng cáo 10% trên tổng chi phí, các công ty được quản lý tốt sẽ bị kém lợi thế hơn do giới hạn chi phí quảng cáo của họ sẽ thấp hơn các đối thủ cạnh tranh khác.

Các quy định về chấm dứt hợp đồng và hợp đồng vô hiệu cần được rà soát lại nhằm đảm bảo việc áp dụng các quy định được rõ ràng và chính xác. Hậu quả pháp lý của việc đơn phương chấm dứt hợp đồng và hợp đồng vô hiệu hoàn toàn khác nhau, do đó việc cung cấp sai thông tin để giao kết hợp đồng bảo hiểm không thể dẫn đến hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng hoặc hợp đồng vô hiệu.

1.1.2 Bổ sung các quy định còn thiếu

Yêu cầu trình độ, kinh nghiệm của lãnh đạo công ty bảo hiểm cần được quy định rõ ràng. Cần phải có quy định cụ thể những vị trí nào cần đáp ứng tối thiểu những yêu cầu gì về trình độ, kinh nghiệm.

Mặc dù việc chuẩn hoá các điều khoản và điều kiện của hợp đồng bảo hiểm có thể gây hạn chế cạnh tranh trên thị trường, nhưng việc chuẩn hoá các thuật ngữ sử dụng trong hợp đồng bảo hiểm và các tài liệu đi kèm là hết sức quan trọng. Các công ty bảo hiểm cần phải sử dụng cùng một thuật ngữ bảo hiểm (có thể do Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam xây dựng) nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho người mua bảo hiểm đọc, hiểu và so sánh được các hợp đồng bảo hiểm của các công ty bảo hiểm khác nhau và tránh việc hiểu sai, hiểu lầm trong tương lai.

Cần ban hành các văn bản hướng dẫn liên quan tới các hoạt động cho vay, đầu tư vào bất động sản, cổ phiếu của các công ty bảo hiểm, đặc biệt các công ty có vốn nước ngoài nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư vốn nhân rồi của các công ty bảo hiểm, và nhờ đó một mặt, tăng lượng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế, mặt khác tăng lợi nhuận của các công ty bảo hiểm và người mua bảo hiểm. Bên cạnh đó, các quy định liên quan tới quản trị công ty, minh bạch tài chính cần phù hợp với chuẩn quốc tế và việc tuân thủ các quy định pháp luật cần được giám sát chặt chẽ bởi các cơ quan quản lý nhà nước, tạo lòng tin cho các công ty bảo hiểm khi đầu tư vào các công ty của Việt Nam.

Cần phải ban hành những quy định pháp lý chặt chẽ hơn liên quan tới các hoạt động tái bảo hiểm của các công ty bảo hiểm. Các văn bản pháp lý hiện nay có quy định các tiêu chuẩn mà công ty tái bảo hiểm nước ngoài phải đáp ứng, nhưng không quy định về việc các công ty bảo hiểm trong nước phải công bố thông tin về công ty nhận tái bảo hiểm của họ. Việc cung cấp thông tin về hoạt động tái bảo hiểm của các công ty bảo hiểm không chỉ hỗ trợ bảo vệ người mua bảo hiểm, mà còn hỗ trợ các cơ quan chức năng phát hiện các trường hợp công ty bảo hiểm ký kết hợp đồng bảo hiểm chỉ nhằm để tái ra nước ngoài "fronting business". Mặc dù loại hình kinh doanh này không bị cấm ở Việt Nam, hoạt động kinh doanh cần được quản lý và giám sát chặt chẽ. Loại hình kinh doanh này cung cấp cho nền kinh tế Việt Nam một số sản phẩm bảo hiểm cần thiết, nhất là trong những trường hợp công ty bảo hiểm trong nước chưa có khả năng thực hiện, tuy nhiên loại hình kinh doanh này cũng có thể gây ảnh hưởng xấu tới quyền lợi của người mua bảo hiểm bởi các công ty bảo hiểm chịu trách nhiệm pháp lý về trách nhiệm đã cam kết nhưng lại không có đủ năng lực để bảo hiểm những rủi ro này. Nếu loại hình kinh doanh này phát triển nhiều, sự phát triển lành mạnh của thị trường có thể sẽ bị ảnh hưởng.

Mọi quy định pháp lý về bảo hiểm bắt buộc nên được quy định rõ ràng trong một số văn bản pháp luật nhất định. Cần có sự kết hợp giữa các cơ quan chức năng khác nhau để đảm bảo hệ thống văn bản điều chỉnh hoạt động bảo hiểm của các ngành khác nhau như xây dựng, vận tải biển, cháy nổ... để hiểu hơn, rõ ràng hơn và việc thi hành luật được chặt chẽ hơn.

Vấn đề một công ty bảo hiểm rút lui khỏi thị trường hoặc trở nên mất khả năng thanh toán cần được quy định chi tiết và cụ thể hơn. Các quy định hiện hành có đề cập tới việc chuyển giao các hợp đồng bảo hiểm, nhưng không đề cập cụ thể tới trường hợp một công ty bảo hiểm chủ động chấm dứt hoạt động trên thị trường. Luật cũng liệt kê những biện pháp nhằm phục hồi khả năng thanh toán của một công ty bảo hiểm, việc thành lập ban giám sát nhằm kiểm soát các công ty mất khả năng thanh toán, nhưng chưa quy định cụ thể các biện pháp này cần được thực hiện thế nào, ban giám sát được thành lập và hoạt động ra sao. Luật cũng dẫn chiếu đến Luật Phá sản Doanh nghiệp, nhưng công ty bảo hiểm không giống như bất kỳ công ty nào khác. Quyền lợi của người mua bảo hiểm phải được ưu tiên bảo vệ. Áp dụng thủ tục phá sản doanh nghiệp thông thường, thứ tự ưu tiên nhận thanh toán có thể không đảm bảo được quyền lợi của người mua bảo hiểm. Do đó cần rà soát kỹ các văn bản pháp lý có liên quan để đảm bảo các nguyên tắc của Luật Phá sản Doanh nghiệp vẫn được tuân thủ, trong khi quyền lợi của người mua bảo hiểm vẫn được bảo vệ tối đa.

Cần xây dựng hành lang pháp lý đầy đủ cho các hoạt động điều tra tư nhân và điều tra dân sự để các doanh nghiệp bảo hiểm có điều kiện chủ động hơn về mặt thị trường. Các kết quả của hoạt động điều tra tư nhân và điều tra dân sự cần phải được pháp chế hóa cụ thể để có giá trị pháp lý làm cơ sở cho các doanh nghiệp bảo hiểm chủ động đánh giá và xử lý những trường hợp có dấu hiệu trục lợi bảo hiểm trước khi vụ việc bị coi là mang yếu tố hình sự. Sở dĩ cơ chế này là cần thiết vì trong ngành bảo hiểm, để thực hiện hoạt động điều tra cần phải có những kỹ năng và chuyên môn phù hợp. Hệ quả của việc xây dựng cơ chế này một mặt sẽ giúp các doanh nghiệp bảo hiểm tránh được những trường hợp trục lợi bảo hiểm, mặt khác nếu ở một mức độ có thể chấp nhận được thì doanh nghiệp bảo hiểm sẽ có cách xử lý mà vẫn đạt được mục đích giao kết hợp đồng với khách hàng đó.

1.2 Lắp trống các phân đoạn thị trường bỏ ngõ

Chính phủ phải chịu trách nhiệm lấp trống các phân đoạn thị trường bỏ ngõ. Với xu hướng như hiện nay, việc kinh doanh các sản phẩm dịch vụ phục vụ một nhóm đối tượng đặc biệt, như nông dân, người nghèo chưa thể đem lại hiệu quả kinh tế. Đối với bảo hiểm nông nghiệp chủ yếu phục vụ nông dân, Bảo Việt Việt Nam và Groupama đã không thành công do nhiều khó khăn về kỹ thuật và kinh tế.

Do đó, nhằm đảm bảo người nghèo và những nhóm bị thiệt thòi được bảo vệ, các hình thức bảo hiểm khác như bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội hay bảo hiểm tương hỗ cần được tăng cường nhằm tăng hiệu quả hoạt động. Đặc biệt đối với bảo hiểm nông nghiệp, Chính phủ cần có những nghiên cứu kỹ hơn, xây dựng các dự án thí điểm nhằm tìm ra phương thức thích hợp cho việc cung cấp loại hình dịch vụ bảo hiểm này. Chính phủ cũng có thể xem xét bắt buộc các hộ gia đình có vay vốn ngân sách hoặc vốn ODA phát triển nông nghiệp theo các dự án hỗ trợ tín dụng phát triển nông nghiệp phải mua bảo hiểm nông nghiệp.

1.3 Tăng cường năng lực làm luật, kiểm tra, giám sát của các cán bộ quản lý nhà nước

Như phân tích ở trên, việc phát triển mạnh của thị trường bảo hiểm có thể vượt khả năng kiểm soát của các cơ quan quản lý nhà nước. Thực tế cho thấy sự phát triển của thị trường, sự gia tăng cạnh tranh giữa các công ty bảo hiểm, việc đưa vào các sản phẩm mới, các thuật ngữ mới, các phương thức kinh doanh mới, một mặt sẽ đóng góp vào sự phát triển của nền kinh tế, của ngành và của người tiêu dùng, nhưng mặt khác cũng làm nảy sinh các biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường, sự mâu thuẫn giữa các công ty bảo hiểm và người mua bảo hiểm.

Do đó, để có thể điều tiết thị trường một cách hiệu quả và bảo vệ quyền lợi của các khách hàng thiếu kinh nghiệm, song song với việc tổ chức các khoá đào tạo hay gửi cán bộ đi đào tạo ở trong nước, nước ngoài, các cơ quan quản lý cần phải tăng cường trao đổi kinh nghiệm với các cơ quan quản lý nhà nước ở các nước khác, tăng cường đối thoại với hiệp hội bảo hiểm và với các doanh nghiệp bảo hiểm. Cho đến nay, công việc này đang được thực hiện tương đối tốt và cần tiếp tục duy trì. Việc tuyển dụng các nhân viên trước đây từng làm việc ở các công ty bảo hiểm nước ngoài vào làm việc trong các cơ quan quản lý nhà nước cũng nên được khuyến khích. Bên cạnh đó, việc đầu tư cơ sở hạ tầng, ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý cần được chú trọng, nhằm đảm bảo việc cập nhật và xử lý kịp thời các diễn biến trên thị trường.

1.4 Xây dựng hệ thống thu thập, lưu trữ, xử lý, chia sẻ số liệu thống kê bảo hiểm và cơ chế cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm

Khác với các ngành khác, ngành bảo hiểm hoạt động dựa trên số liệu thống kê được thu thập trong một thời kỳ dài. Một mặt, ngành bảo hiểm với lịch sử phát triển ngắn chưa thể xây dựng một cơ sở dữ liệu đầy đủ phục vụ hoạt động của các công ty bảo hiểm và các cơ quan quản lý nhà nước. Mặt khác, hoạt động thu thập số liệu thống kê tại Việt Nam chưa được thực hiện tốt so với các quốc gia khác. Đồng thời cơ chế để các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm cũng chưa rõ ràng.

Do đó, đây là một đòi hỏi cấp bách của ngành bảo hiểm Việt Nam. Tuy nhiên, việc xây dựng được hệ thống này là hết sức khó, không chỉ từ góc độ tài chính, mà còn từ góc độ mức độ tự nguyện của các doanh nghiệp tham gia thị trường. Bộ Tài Chính có thể giao cho Hiệp hội Bảo hiểm khởi xướng dự án này. Cần xác định rõ các loại thông tin, số liệu cần được thu thập, lưu trữ, mức độ xử lý và chia sẻ thông tin giữa các nhóm đối tượng khác nhau trên thị trường. Trách nhiệm thu thập, lưu trữ và cung cấp thông tin, số liệu của các doanh nghiệp bảo hiểm có thể được quy định trong các văn bản pháp quy liên quan. Cần có cơ chế rõ ràng về việc các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Cần cân nhắc việc tách bạch giữa quản lý nhà nước và dịch vụ công. Có rất nhiều thông tin mà chỉ các cơ quan quản lý nhà nước mới có thể thu thập (số liệu thống kê trên cả nước, hồ sơ về tai nạn giao thông, cháy nổ...) và các doanh nghiệp bảo hiểm cũng sẵn sàng chi trả để có được các thông tin này phục vụ cho hoạt động của mình. Do đó việc tách quản lý nhà nước khỏi dịch vụ công vừa đảm bảo các cơ quan quản lý nhà nước có ngân sách để thu thập thông tin, vừa tạo cơ chế để các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin và doanh nghiệp bảo hiểm được tiếp cận thông tin một cách chính thống.

1.5 Tiếp tục hoàn thiện thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường chứng khoán nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho toàn bộ nền kinh tế nói chung sự phát triển của ngành bảo hiểm nói riêng

Ngành bảo hiểm có mối quan hệ mật thiết với thị trường chứng khoán. Ở đa số các nền kinh tế có ngành bảo hiểm phát triển, các công ty bảo hiểm đều được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Đối với ngành bảo hiểm, thị trường chứng khoán vừa đóng vai trò là kênh huy động vốn, vừa đóng vai trò cung cấp các cơ hội đầu tư. Tại Việt Nam, một phần do môi trường pháp lý, một phần do sự hạn chế về khả năng tài chính và sự minh bạch tài chính của các công ty, chưa có công ty bảo hiểm nào được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Do đó, thị trường chứng khoán Việt Nam chưa thực sự thực hiện được vai trò huy động vốn của mình. Đối với đầu tư, trên thị trường còn quá ít sản phẩm, hoạt động cập nhật thông tin còn yếu, sự minh bạch thấp nên việc đầu tư cổ phiếu chưa thu hút được nhà đầu tư, đặc biệt các nhà đầu tư nước ngoài. Do đó, đa số các công ty bảo hiểm tập trung vào trái phiếu Chính phủ, tiền gửi ngân hàng. Một số nghiên cứu khác cho thấy, trong tương lai, tại Việt Nam, ngân hàng sẽ không còn đủ sức đáp ứng nhu cầu vốn của doanh nghiệp, và thị trường vốn cần phải được cải thiện nhằm đảm bảo đủ vốn cho sự phát triển của nền kinh tế.

Do đó, trong bối cảnh phát triển này, sự cải thiện của thị trường chứng khoán, việc cải thiện các quy định pháp lý, nỗ lực của các công ty bảo hiểm cần phải được tiến hành đồng thời nhằm dẫn vốn từ các công ty bảo hiểm tới các nhà đầu tư thông qua thị trường chứng khoán, và mặt khác, biến thị trường chứng khoán thành nơi cung cấp các cơ hội đầu tư tốt cho các công ty bảo hiểm.

1.6 Đào tạo nhân sự chất lượng cao phục vụ ngành bảo hiểm

Nguồn nhân lực hiện nay mới chỉ đáp ứng được nhu cầu của thị trường ở mức độ trung bình. Phân tích cho thấy vẫn còn khoảng cách tương đối lớn giữa kiến thức sinh viên được học ở trường đại học và công việc thực tế khi đi làm. Sẽ không thực tế khi yêu cầu các sinh viên mới tốt nghiệp có thể đảm đương ngay các công việc, tuy nhiên nghiên cứu cho thấy chương trình đào tạo tại các trường đại học vẫn còn chưa bám sát nhu cầu của ngành, vẫn còn nặng các môn học về bảo hiểm bắt buộc, trong khi nhu cầu về kiến thức về bảo hiểm thương mại lớn hơn rất nhiều.

Do đó, việc đào tạo nhân sự cho ngành bảo hiểm vẫn phải được cải cách cơ bản từ các trường đại học. Chính Phủ (thông qua Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Tài chính) cần chỉ đạo các tổ chức đào tạo này chủ động tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp bảo hiểm để sinh viên có nhiều cơ hội thực hành hơn, nội dung giảng dạy phù hợp hơn với nhu cầu của ngành. Việc liên kết đào tạo với các tổ chức đào tạo bảo hiểm, hiệp hội bảo hiểm của nước ngoài cũng cần được khuyến khích hơn nữa.

2 Các khuyến nghị đối với các công ty bảo hiểm

2.1 Xây dựng chiến lược phát triển dài hạn

Ngành bảo hiểm Việt Nam hiện đang trải qua các giai đoạn phát triển tương tự ngành bảo hiểm Trung Quốc thời kỳ trước khi gia nhập WTO (1996 – 2001) và những năm đầu sau khi trở thành thành viên WTO. Trong thời kỳ này, đa số các công ty bảo hiểm đều tập trung vào phát triển doanh thu. Tại Trung Quốc, trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các công ty bảo hiểm trong nước áp dụng chiến thuật “biển người” - tuyển rất nhiều đại lý và thay đổi đại lý rất nhanh. Cuối năm 2001, số lượng đại lý bảo hiểm trong lĩnh vực nhân thọ của Trung Quốc vượt con số một triệu người. Tương tự ở Việt Nam, trong lĩnh vực nhân thọ, các công ty bảo hiểm cạnh tranh nhau bằng cách tuyển nhiều đại lý, còn trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, các công ty bảo hiểm cạnh tranh nhau bằng cách giảm phí bảo hiểm. Nhận thức được vấn đề này, từ năm 2003, các công ty bảo hiểm lớn trong nước của Trung Quốc đã bắt đầu chú trọng tới việc tuyển dụng, lựa chọn và đào tạo. Và từ năm 2005, bắt đầu thời kỳ hoàn toàn mở cửa, các công ty bảo hiểm Trung Quốc bắt đầu “thay đổi chiến lược hoạt động, hướng tới sự phát triển liên tục lâu dài, thay vì tìm kiếm lợi nhuận trước mắt”. Một mặt, các công ty tập trung giá tăng giá trị cho sản phẩm, và mặt khác nỗ lực ổn định tăng trưởng hàng năm về doanh thu và lợi nhuận¹⁴.

Học hỏi kinh nghiệm của các công ty bảo hiểm Trung Quốc, các công ty bảo hiểm Việt Nam cần xây dựng chiến lược phát triển lâu dài. Doanh thu phí bảo hiểm là một chỉ số quan trọng về phát triển, nhưng trong bối cảnh hiện nay của các công ty bảo hiểm Việt Nam, có thể chỉ số này không quan trọng bằng chỉ số phát triển nguồn nhân lực (ví dụ, sự cải thiện trình độ chuyên môn, kỹ năng quản lý...) hoặc các chỉ số về hiệu quả hoạt động (chuẩn hoá các quy trình, tiết kiệm thời gian cho từng công việc...), bởi đây là những cơ sở vững chắc cho sự phát triển trong tương lai. Tất nhiên, không có doanh thu cao, không công ty nào có thể đầu tư, kể cả để phát triển nguồn nhân lực hay phục vụ những mục đích khác. Tuy nhiên, các công ty cần tự xác định cho mình một thể cân bằng để không bị kiệt sức khi bước vào một giai đoạn mới của cạnh tranh.

Dưới đây là một số khuyến nghị cụ thể nhằm cải thiện khả năng cạnh tranh của các công ty bảo hiểm.

2.2 Xây dựng văn hoá phục vụ khách hàng

Các phân tích cho thấy nhiều công ty bảo hiểm trong nước chưa xây dựng được văn hoá phục vụ khách hàng, trong khi các công ty nước ngoài, thừa hưởng văn hoá này từ công ty mẹ, đang phát triển nó rất thành công tại Việt Nam. Trong khi các công ty nước ngoài chuẩn hoá mọi quy trình công việc, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi có thắc mắc, khi thanh toán phí bảo hiểm, khi yêu cầu thông tin, khi yêu cầu bồi thường... Ngược lại, các công ty trong nước mặc dù hiểu tầm quan trọng của các quy trình này, lại chưa có một chiến lược phù hợp và một kế hoạch hành động để thực hiện nó. Các công ty nước ngoài yêu cầu nhân viên của mình làm theo những quy trình cụ thể khi phục vụ khách hàng, còn các công ty trong nước lại phụ thuộc vào sự năng động của các cá nhân nhân viên trong việc phục vụ khách hàng. Điều này cũng gây ra một số vấn đề, bởi không phải mọi nhân viên nào đều năng động như nhau khi làm việc với khách hàng. Do đó, nếu có một nhân viên nào đó không năng động, sẽ không có cơ chế để buộc họ phải tuân theo và việc chăm sóc khách hàng sẽ không được đảm bảo.

Do đó, các công ty trong nước cần nâng cấp hệ thống và chương trình đào tạo của mình nhằm cung cấp tốt hơn các dịch vụ chăm sóc khách hàng. Nhân viên bán hàng có thể hỗ trợ rất tốt khách hàng, nhưng như thế vẫn chưa đủ. Các công ty cần phải đặt mình vào vị trí của khách hàng để đánh giá phương thức phục vụ khách hàng của mình nhằm xác định những khâu cần cải thiện hơn nữa. Mục tiêu không phải chỉ là phục vụ tốt khách hàng mà là ngày càng nâng cao hiệu quả công việc.

2.3 Nâng cao kỹ năng quản lý

Các nhà quản lý các công ty bảo hiểm trong nước có thể đã ở vị trí quản lý trong một thời gian dài, nhưng họ lại thiếu kinh nghiệm về kinh tế thị trường. Cách quản lý theo kiểu xã hội chủ nghĩa vẫn là gốc rễ trong các công ty trong nước. Đưa ra quyết định chậm, phạm vi trách nhiệm không rõ ràng, thang lương, thưởng không được xây dựng dựa trên thành quả làm việc, hạn chế quyền tự quyết ở các cấp thấp hơn... chỉ là một vài ví dụ điển hình. Đây là hiện tượng phổ biến trong mọi ngành ở Việt Nam, chứ không chỉ riêng ngành bảo hiểm. Ngoài ra các kỹ năng quản lý nói chung, các nhà quản lý còn cần những kỹ năng chuyên ngành bảo hiểm. Thông thường các nhà quản lý, đặc biệt các nhà lãnh đạo,

¹⁴ Ping An Insurance Company – Presentation delivered in Vietnam Insurance Outlook 2005

không cần đến các kỹ năng kỹ thuật chuyên ngành cụ thể. Tuy nhiên, họ cũng phải hiểu ngành của mình, các yếu tố ảnh hưởng, xu hướng phát triển, lợi thế cạnh tranh trong ngành.

Do đó, các công ty trong nước cần tập trung vào những kế hoạch đào tạo dài hạn. Lương, thưởng, chức vị phải gắn với kết quả công việc. Các công ty cũng thể xem xét việc tuyển dụng các chuyên gia nước ngoài vào các vị trí quản lý, bán cổ phần cho các nhà đầu tư nước ngoài nhằm đưa kinh nghiệm và kỹ năng của họ vào điều hành kinh doanh. Các công ty trong nước cần chú trọng tới việc xây dựng kế hoạch chiến lược xem xét liệu sự tham gia của đối tác nước ngoài vào điều hành kinh doanh có mang lại lợi ích cho doanh nghiệp. Nếu có lợi ích, các công ty phải nỗ lực tìm kiếm đối tác chiến lược nhằm thiết lập mối quan hệ hợp tác lâu dài.

2.4 Nâng cao kỹ năng bảo hiểm các rủi ro phức tạp

Hiện nay các công ty trong nước dựa vào các công ty tái bảo hiểm nước ngoài và đối thủ cạnh tranh nước ngoài để thực hiện bảo hiểm cho các rủi ro lớn và phức tạp như các nhà máy điện, các giếng dầu, hàng không, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp... Hiện nay mặc dù không có khả năng bảo hiểm những rủi ro này, các công ty trong nước vẫn có thể giành được hợp đồng bởi phần lớn các dự án này được tài trợ bởi vốn ngân sách, và chỉ các công ty bảo hiểm trong nước được cung cấp các dịch vụ bảo hiểm cho những dự án này. Sau khi ký kết hợp đồng, các công ty bảo hiểm trong nước tái lại cho các công ty tái bảo hiểm ở nước ngoài và phần lớn doanh thu phí bảo hiểm đều được tái ra nước ngoài. Các công ty bảo hiểm trong nước chỉ lưu lại một phần phí nhỏ.

Khi các rào cản đối với các nhà cung cấp nước ngoài được xoá bỏ theo yêu cầu của tự do hoá thì các công ty trong nước sẽ mất phần đoạn thị trường này. Do đó, các công ty trong nước cần ngay lập tức học hỏi các kỹ năng (thông qua đào tạo, tuyển dụng các chuyên gia nước ngoài), thu thập số liệu thống kê để chuẩn bị cho tương lai bởi những công việc này đòi hỏi rất nhiều thời gian.

2.5 Xây dựng hệ thống thu thập, lưu trữ, xử lý số liệu thống kê

Mặc dù hoạt động thống kê chỉ có thể được tiến hành nếu có sự phối hợp ở mọi cấp, từ Chính phủ, xuống ngành, xuống các công ty, và cần có một tổ chức đứng ra điều phối hoạt động thu thập số liệu này ở mọi cấp, các công ty bảo hiểm cần tích cực trong hoạt động này bởi đây là vấn đề thiết yếu đối với mọi công ty.

2.6 Ứng dụng công nghệ thông tin

Các công ty bảo hiểm trong nước bị tụt hậu rất xa so với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin. Cho tới nay, chưa có một công ty bảo hiểm trong nước nào có phần mềm bảo hiểm chuyên biệt mặc dù các công ty đều nhận thấy tầm quan trọng của yếu tố này. Các công ty trong nước cần giải quyết vấn đề này ngay lập tức. Cần phải có một chiến lược công nghệ thông tin rõ ràng nhằm thích ứng với những thay đổi trong tương lai. Trong môi trường kinh doanh ngày nay, công nghệ thông tin là xương sống của mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh. Công nghệ thông tin hỗ trợ giảm chi phí lao động, làm cho hoạt động hiệu quả hơn và góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Việc đầu tư hàng triệu đôla vào một hệ thống công nghệ thông tin thực sự là một thử thách đối với các công ty nhỏ, nhưng các công ty cần nỗ lực hơn nữa nhằm tìm ra hướng đi thích hợp cho mình.

2.7 Phát triển mạng lưới khách hàng truyền thống

Hiện nay các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước hoạt động tốt hơn các đối thủ cạnh tranh nước ngoài một phần nhờ sự bảo hộ của Chính phủ, một phần dựa vào mạng lưới khách hàng đã được xây dựng. Các công ty bảo hiểm Việt Nam cần nỗ lực tận dụng kiến thức thị trường và các mối quan hệ nhằm phát triển một mạng lưới khách hàng truyền thống. Đây là một yếu tố quan trọng hỗ trợ các công ty bảo hiểm có thêm nguồn lực để thực hiện các kế hoạch phát triển chiến lược để cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài có tiềm lực.

2.8 Tăng cường khả năng tài chính

Tác động đầu tiên của sự tự do hoá bất kỳ thị trường bảo hiểm nào là sự gia tăng về mặt số lượng các công ty bảo hiểm. Thị trường bảo hiểm Việt Nam không phải là một ngoại lệ. Mặc dù việc gia tăng số lượng công ty bảo hiểm có thể dẫn tới gia tăng cạnh tranh, nhiều công ty quy mô nhỏ sẽ không thể cải thiện được năng lực của toàn ngành. Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài đều thuộc các tập đoàn tài chính lớn với khả năng tài chính dồi dào. Để đối mặt với sự cạnh

tranh này, tập đoàn Bảo Việt đã được tái cơ cấu để trở thành một tập đoàn tài chính. Về một khía cạnh nào đó, quyết định tái cơ cấu Bảo Việt dường như là một nỗ lực nhằm tăng cường sự tham gia của nội lực trên thị trường. Tuy nhiên, Bảo Việt là một trường hợp đặc biệt, có được sự hỗ trợ lớn của Chính phủ để phát triển thành tập đoàn tài chính của Việt Nam. Các công ty bảo hiểm nhà nước khác, hay các công ty nhà nước đã được cổ phần hoá hay các công ty 100% vốn trong nước không có được sự hỗ trợ này, do đó họ cần phải có chiến lược riêng của mình để có khả năng tài chính vững chắc hơn, không chỉ để đối mặt với các thách thức của thị trường, mà còn để mở rộng và phát triển. Tuy nhiên, các minh chứng thực tế cho thấy các công ty nhỏ sẽ bị đẩy ra khỏi thị trường hoặc chỉ giữ được một phần phí doanh thu bảo hiểm rất nhỏ. Ví dụ, 79 trong số 104 công ty bảo hiểm ở thị trường Indonesia chỉ chiếm chưa đến 1% thị phần¹⁵.

Trong những năm qua, sau khủng hoảng tài chính Châu Á, xuất hiện xu hướng kết hợp các dịch vụ tài chính khác nhau và hình thành nên những tập đoàn tài chính khổng lồ. Xu hướng đã diễn ra ở các nước như Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc. Mối quan hệ gắn bó và hỗ trợ lẫn nhau giữa bảo hiểm, ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác đã dẫn tới việc sáp nhập các ngân hàng, công ty bảo hiểm và quỹ đầu tư, đem lại lợi ích chung cho mọi công ty trong tập đoàn.

Do đó, các công ty bảo hiểm trong nước của Việt Nam cần nghiên cứu nghiêm túc khả năng sáp nhập hoặc liên kết với các ngân hàng Việt Nam, hiện cũng đang đối mặt với cạnh tranh từ phía các ngân hàng nước ngoài. Kinh nghiệm Trung Quốc cho thấy, các liên minh giữa các công ty bảo hiểm trong nước, các ngân hàng sẽ, một mặt, hỗ trợ cải thiện khả năng tài chính của các ngân hàng và công ty bảo hiểm, và mặt khác tạo điều kiện thuận lợi cho việc kết hợp các dịch vụ tài chính với nhau, tạo ra các sản phẩm ngân hàng và bảo hiểm hấp dẫn hơn đối với khách hàng. Đây là một cách để phát triển bancassurance ở Việt Nam, một phương thức kinh doanh đã được thực hiện rất thành công tại Singapore, Trung Quốc. Hơn nữa, đây là cách duy nhất để Việt Nam có những tập đoàn tài chính lớn, có thể niêm yết trên thị trường chứng khoán. Kinh nghiệm Trung Quốc cũng cho thấy đa số các công ty bảo hiểm trong nước đều lấy việc niêm yết trên thị trường chứng khoán là chiến lược phát triển lâu dài. Ở Việt Nam, các công ty nhà nước đã được cổ phần hoá như Bảo Minh hay Vinare sẽ không gặp khó khăn gì trong việc niêm yết và hoạt động hiệu quả trên thị trường chứng khoán, nhưng những công ty bảo hiểm nhỏ khác thì không đơn giản như vậy.

¹⁵ Swiss RE: Emerging Insurance Markets: Lessons Learned from the Crises: July 2003

Tài liệu Tham khảo

1. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, *Bản tin hàng năm 2001, 2002, 2003, 2004*
2. Trung tâm nghiên cứu rủi ro và bảo hiểm (Trường đại học Nottingham), *Phân tích sự phát triển của bảo hiểm ở Ấn Độ*, 2005
3. CIRC and OECD, *Thị trường bảo hiểm và Nền kinh tế mới*, Hội nghị các chuyên gia lần 2 về các quy định và giám sát bảo hiểm, Tianjin 9-10 tháng 7 năm 2001
4. CIRC and OECD, Ts. Gerry Dickinson, *Tổng quan thị trường bảo hiểm Trung Quốc và những thách thức*, Hội nghị các chuyên gia lần 2 về các quy định và giám sát bảo hiểm, Tianjin 9-10 tháng 7 năm 2001
5. David F. Snyder, *Lợi ích xã hội của tự do hóa thị trường bảo hiểm và làm thế nào để đạt được*.
6. Deepak Bhattasali, Shantong Li, Will Martin, *Trung Quốc và WTO: Gia nhập, Đổi mới chính sách, và Chiến lược giảm nghèo*, 2004
7. *Hiệp định chung về thương mại dịch vụ*
8. Tổng cục thống kê Việt Nam, *Niên giám thống kê 2003*
9. Guy Carpenter & Company Inc., *Tự do hóa ngành bảo hiểm Ấn Độ*, 2004
10. Harold D. Skipper, *Liên kết dịch vụ tài chính toàn thế giới: Triển vọng và Khó khăn*
11. Harold D. Skipper, *Công ty bảo hiểm nước ngoài tại các thị trường đang phát triển: Vấn đề và Sự quan tâm*, 1997
12. Harold D. Skipper, *Bảo hiểm trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ*, 2001
13. Harold D. Skipper, C. V. Starr, J. Mack Robinson, *Tự do hóa thị trường bảo hiểm: vấn đề và sự quan tâm*, 2000
14. Hiệp hội quốc tế cơ quan giám sát bảo hiểm, *Nguyên tắc giám sát các công ty bảo hiểm quốc tế và bảo hiểm nhóm và hoạt động qua biên giới*
15. Li Wenjun, *Kinh tế Trung Quốc*, tập 37, số 1 tháng Một – Hai năm 2004: *Tự do hóa dịch vụ tài chính tại Trung Quốc*, tháng Một – Hai 2004
16. Mark S. Dorfman, Karl C. Ennsfellner, *Tài liệu IIF số 2, Sự phát triển của bảo hiểm tư nhân tại các nền kinh tế kế hoạch hóa cũ: nước Slovenia*, 1998
17. Milliman USA, *Phát triển thị trường bảo hiểm ở Châu Á*, 2001
18. Nobuo Hara, Hiệp hội biển và cháy nổ Nhật Bản, *Chức năng quản lý của Hiệp hội ngành bảo hiểm*, Tianjin 9-10 tháng 7 năm 2001
19. OECD (Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế), *Bảo hiểm và quỹ hưu trí tư nhân cho các nền kinh tế đang phát triển*
20. *Nguyên tắc cần nhớ: các phần của khả năng thanh toán*, Hội nghị các chuyên gia lần 2 về các quy định và giám sát bảo hiểm, Tianjin 9-10 tháng 7 năm 2001
21. *Một số tài liệu chọn lọc về ý nghĩa của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ*
22. STAR-Vietnam, *Đánh giá ảnh hưởng kinh tế của Hiệp định thương mại Việt Mỹ*, 2003
23. Swiss Re, Sigma No.4/2000, *Các thị trường mới nổi: Ngành bảo hiểm trước toàn cầu hóa*
24. Swiss Re, Sigma No.7/2003, *Các thị trường mới nổi: Bài học từ khủng hoảng tài chính*
25. Swiss Re, Sigma No. 2/2005, *Ngành bảo hiểm thế giới năm 2004: Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm và hoạt động tốt hơn của các công ty bảo hiểm*
26. Hiệp định chung về thuế quan và thương mại 1947 và 1994
27. UNDP-PMRC, *Báo cáo nghiên cứu các văn bản pháp quy liên quan tới thành lập và hoạt động của doanh nghiệp với các hướng dẫn của Luật Doanh nghiệp thống nhất và Luật Đầu tư*
28. UNCTAD, *Vấn đề chính sách trong thương mại quốc tế số 19, Thương mại dịch vụ - Cơ hội tiếp cận thị trường và lợi ích của tự do hóa đối với các nền kinh tế đang phát triển*, 2002
29. Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Việt Nam, *Thông tin thị trường bảo hiểm – tái bảo hiểm Việt Nam*

30. *Hiệp định thương mại Việt Mỹ*
31. Bộ Tài chính, *Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2005*
32. W. Jean Kwon, *Tiến tới tự do hóa thương mại dịch vụ: Thị trường bảo hiểm mới nổi ở Châu Á*
33. WTO – Tổng quan thị trường – Châu Á, *Thị trường quốc tế, Thị trường mới nổi và Xu hướng dịch vụ bảo hiểm tại Châu Á*
34. Số liệu thống kê WTO

Phụ lục 1: Ma trận các Khuyến nghị

| Vấn đề | Các đơn vị liên quan | Khuyến nghị |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Các quy định pháp lý | | |
| Quy định về thuế | Bộ Tài chính | Cần nghiên cứu lại các quy định về thuế VAT. Mục tiêu phát triển của ngành bảo hiểm không phải chỉ nhằm tăng doanh thu phí bảo hiểm, mà quan trọng hơn là tăng tỉ lệ doanh thu phí bảo hiểm giữ lại trong nước, để đầu tư trở lại nền kinh tế. Do đó, việc áp dụng thuế suất VAT 0% đối với việc tái bảo hiểm trong nước cũng là một cách khuyến khích các công ty bảo hiểm giữ lại phí bảo hiểm trong nước. |
| Quy định về chi phí quảng cáo | Bộ Tài chính | Vấn đề về chi phí quảng cáo cũng cần được cân nhắc. Có thể việc quy định trần chi phí quảng cáo 10% trên tổng chi phí như áp dụng đối với các ngành công nghiệp, dịch vụ khác là chưa hợp lý. Một công ty bảo hiểm với kỹ năng đánh giá và quản lý rủi ro tốt thường có chi phí bồi thường thấp hơn. Với trần chi phí quảng cáo 10% trên tổng chi phí, các công ty được quản lý tốt sẽ bị kém lợi thế hơn do giới hạn chi phí quảng cáo của họ sẽ thấp hơn các đối thủ cạnh tranh khác. |
| Chấm dứt hợp đồng bảo hiểm | Chính phủ, Bộ Tài chính, Bộ Tư pháp | Các quy định về chấm dứt hợp đồng và hợp đồng vô hiệu cần được rà soát lại nhằm đảm bảo việc áp dụng các quy định được rõ ràng và chính xác. Hậu quả pháp lý của việc đơn phương chấm dứt hợp đồng và hợp đồng vô hiệu hoàn toàn khác nhau, do đó việc cung cấp sai thông tin để giao kết hợp đồng bảo hiểm không thể dẫn đến hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng hoặc hợp đồng vô hiệu. |
| Quy định về năng lực của các vị trí quản lý trong công ty bảo hiểm | Bộ Tài chính | Yêu cầu trình độ, kinh nghiệm của lãnh đạo công ty bảo hiểm cần được quy định rõ ràng. Cần phải có quy định cụ thể những vị trí nào cần đáp ứng tối thiểu những yêu cầu gì về trình độ, kinh nghiệm. |
| Thuật ngữ bảo hiểm | Bộ Tài Chính, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam | Mặc dù việc chuẩn hoá các điều khoản và điều kiện của hợp đồng bảo hiểm có thể gây hạn chế cạnh tranh trên thị trường, nhưng việc chuẩn hoá các thuật ngữ sử dụng trong hợp đồng bảo hiểm và các tài liệu đi kèm là hết sức quan trọng. Các công ty bảo hiểm cần phải sử dụng cùng một thuật ngữ bảo hiểm (có thể do Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam xây dựng) nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho người mua bảo hiểm đọc, hiểu và so sánh được các hợp đồng bảo hiểm của các công ty bảo hiểm khác nhau và tránh việc hiểu sai, hiểu lầm trong tương lai. |
| Việc đầu tư của các công ty bảo hiểm | Chính phủ, Bộ Tài chính | Cần ban hành các văn bản hướng dẫn liên quan tới các hoạt động cho vay, đầu tư vào bất động sản, cổ phiếu của các công ty bảo hiểm, đặc biệt các công ty có vốn nước ngoài nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư vốn nhân rồi của các công ty bảo hiểm, và nhờ đó một mặt, tăng lượng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế, mặt khác tăng lợi nhuận của các công ty bảo hiểm và người mua bảo hiểm. Bên cạnh đó, các quy định liên quan tới quản trị công ty, minh bạch tài chính cần phù hợp với chuẩn quốc tế và việc tuân thủ các quy định pháp luật cần được giám sát chặt chẽ bởi các cơ quan quản lý nhà nước, tạo lòng tin cho |

| Vấn đề | Các đơn vị liên quan | Khuyến nghị |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | các công ty bảo hiểm khi đầu tư vào các công ty của Việt Nam. |
| Hoạt động tái bảo hiểm của các công ty bảo hiểm | Chính phủ, Bộ Tài chính | Cần phải ban hành những quy định pháp lý chặt chẽ hơn liên quan tới các hoạt động tái bảo hiểm của các công ty bảo hiểm. Các văn bản pháp lý hiện nay có quy định các tiêu chuẩn mà công ty tái bảo hiểm nước ngoài phải đáp ứng, nhưng không quy định về việc các công ty bảo hiểm trong nước phải công bố thông tin về công ty nhận tái bảo hiểm của họ. Việc cung cấp thông tin về hoạt động tái bảo hiểm của các công ty bảo hiểm không chỉ hỗ trợ bảo vệ người mua bảo hiểm, mà còn hỗ trợ các cơ quan chức năng phát hiện các trường hợp công ty bảo hiểm ký kết hợp đồng bảo hiểm chỉ nhằm để tái ra nước ngoài “fronting business”. Mặc dù loại hình kinh doanh này không bị cấm ở Việt Nam, hoạt động kinh doanh cần được quản lý và giám sát chặt chẽ. Loại hình kinh doanh này cung cấp cho nền kinh tế Việt Nam một số sản phẩm bảo hiểm cần thiết, nhất là trong những trường hợp công ty bảo hiểm trong nước chưa có khả năng thực hiện, tuy nhiên loại hình kinh doanh này cũng có thể gây ảnh hưởng xấu tới quyền lợi của người mua bảo hiểm bởi các công ty bảo hiểm chịu trách nhiệm pháp lý về trách nhiệm đã cam kết nhưng lại không có đủ năng lực để bảo hiểm những rủi ro này. Nếu loại hình kinh doanh này phát triển nhiều, sự phát triển lành mạnh của thị trường có thể sẽ bị ảnh hưởng. |
| Bảo hiểm bắt buộc | Chính phủ, Bộ Tài chính, Bộ Giao thông vận tải, Bộ Xây dựng | Mọi quy định pháp lý về bảo hiểm bắt buộc nên được quy định rõ ràng trong một số văn bản pháp luật nhất định. Cần có sự kết hợp giữa các cơ quan chức năng khác nhau để đảm bảo hệ thống văn bản điều chỉnh hoạt động bảo hiểm của các ngành khác nhau như xây dựng, vận tải biển, cháy nổ... để hiểu hơn, rõ ràng hơn và việc thi hành luật được chặt chẽ hơn. |
| Đảm bảo khả năng thanh toán và quản lý các công ty có nguy cơ mất khả năng thanh toán | Chính phủ, Bộ Tài chính, Tòa án tối cao | Vấn đề một công ty bảo hiểm rút lui khỏi thị trường hoặc bị mất khả năng thanh toán cần được quy định chi tiết và cụ thể hơn. Các quy định hiện hành có đề cập tới việc chuyển giao các hợp đồng bảo hiểm, nhưng không đề cập cụ thể tới trường hợp một công ty bảo hiểm chủ động chấm dứt hoạt động trên thị trường. Luật cũng liệt kê những biện pháp nhằm phục hồi khả năng thanh toán của một công ty bảo hiểm, việc thành lập ban giám sát nhằm kiểm soát các công ty mất khả năng thanh toán, nhưng chưa quy định cụ thể các biện pháp này cần được thực hiện thế nào, ban giám sát được thành lập và hoạt động ra sao. Luật cũng dẫn chiếu đến Luật Phá sản Doanh nghiệp, nhưng công ty bảo hiểm không giống như bất kỳ công ty nào khác. Quyền lợi của người mua bảo hiểm phải được ưu tiên bảo vệ. Áp dụng thủ tục phá sản doanh nghiệp thông thường, thứ tự ưu tiên nhận thanh toán có thể không đảm bảo được quyền lợi của người mua bảo hiểm. Do đó cần rà soát kỹ các văn bản pháp lý có liên quan để đảm bảo các nguyên tắc của Luật Phá sản Doanh nghiệp vẫn được tuân thủ, trong khi quyền lợi của người mua bảo hiểm vẫn được bảo vệ tối đa. |
| Hành lang pháp lý về điều tra tư nhân và điều tra dân sự | Quốc hội, Chính phủ, Bộ Tài chính | Cần xây dựng hành lang pháp lý đầy đủ cho các hoạt động điều tra tư nhân và điều tra dân sự để các doanh nghiệp bảo hiểm có điều kiện chủ động hơn về mặt thị trường. Các kết |

| Vấn đề | Các đơn vị liên quan | Khuyến nghị |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | quả của hoạt động điều tra tự nhân và điều tra dân sự cần phải được pháp chế hóa cụ thể để có giá trị pháp lý làm cơ sở cho các doanh nghiệp bảo hiểm chủ động đánh giá và xử lý những trường hợp có dấu hiệu trục lợi bảo hiểm trước khi vụ việc bị coi là mang yếu tố hình sự. |
| Lắp trống các phân đoạn thị trường bỏ ngõ | Chính phủ, Bộ Tài chính, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam | Nhằm đảm bảo người nghèo và những nhóm bị thiệt thòi được bảo vệ, các hình thức bảo hiểm khác như bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội hay bảo hiểm tương hỗ cần được tăng cường nhằm tăng hiệu quả hoạt động. Đặc biệt đối với bảo hiểm nông nghiệp, Chính phủ cần có những nghiên cứu kỹ thêm, xây dựng các dự án thí điểm nhằm tìm ra phương thức thích hợp cho việc cung cấp loại hình dịch vụ bảo hiểm này. Chính phủ cũng có thể xem xét bắt buộc các hộ gia đình có vay vốn ngân sách hoặc vốn ODA phát triển nông nghiệp theo các dự án hỗ trợ tín dụng phát triển nông nghiệp phải mua bảo hiểm nông nghiệp. |
| Năng lực làm luật, kiểm tra, giám sát của các cơ quan chức năng | Chính phủ, Bộ Tài chính, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam | Để có thể điều tiết thị trường một cách hiệu quả và bảo vệ quyền lợi của các khách hàng thiếu kinh nghiệm, song song với việc tổ chức các khoá đào tạo hay gửi cán bộ đi đào tạo ở trong nước, nước ngoài, các cơ quan quản lý cần phải tăng cường trao đổi kinh nghiệm với các cơ quan quản lý nhà nước ở các nước khác, tăng cường đối thoại với hiệp hội bảo hiểm và với các doanh nghiệp bảo hiểm. Cho đến nay, công việc này đang được thực hiện tương đối tốt và cần tiếp tục duy trì. Việc tuyển dụng các nhân viên trước đây từng làm việc ở các công ty bảo hiểm nước ngoài vào làm việc trong các cơ quan quản lý nhà nước cũng nên được khuyến khích. Bên cạnh đó, việc đầu tư cơ sở hạ tầng, ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý cần được chú trọng, nhằm đảm bảo việc cập nhật và xử lý kịp thời các diễn biến trên thị trường. |
| Xây dựng hệ thống thu thập, lưu trữ, xử lý, chia sẻ số liệu thống kê bảo hiểm và cơ chế cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm | Các nhà tài trợ, Bộ Tài chính, Tổng Cục Thống kê, Hiệp hội Bảo hiểm, Các công ty bảo hiểm | Đây là một đòi hỏi cấp bách của ngành bảo hiểm Việt Nam. Tuy nhiên, việc xây dựng được hệ thống này là hết sức khó, không chỉ từ góc độ tài chính, mà còn từ góc độ mức độ tự nguyện của các doanh nghiệp tham gia thị trường. Bộ Tài Chính có thể giao cho Hiệp hội Bảo hiểm khởi xướng dự án này. Cần xác định rõ các loại thông tin, số liệu cần được thu thập, lưu trữ, mức độ xử lý và chia sẻ thông tin giữa các nhóm đối tượng khác nhau trên thị trường. Trách nhiệm thu thập, lưu trữ và cung cấp thông tin, số liệu của các doanh nghiệp bảo hiểm có thể được quy định trong các văn bản pháp quy liên quan. Cần có cơ chế rõ ràng về việc các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Cần cân nhắc việc tách bạch giữa quản lý nhà nước và dịch vụ công. Có rất nhiều thông tin chỉ các cơ quan quản lý nhà nước mới có thể thu thập (số liệu thống kê trên cả nước, hồ sơ về tai nạn giao thông, cháy nổ...) và các doanh nghiệp bảo hiểm cũng sẵn sàng chi trả để có được các thông tin này phục vụ cho hoạt động của mình. Do đó việc tách quản lý nhà nước khỏi dịch vụ công vừa đảm bảo các cơ quan quản lý nhà nước có ngân sách để thu thập thông tin, vừa tạo cơ chế để các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin và doanh nghiệp bảo hiểm được tiếp cận thông tin một cách chính thống. |
| Hoàn thiện thị trường tài chính, đặc | Chính phủ, Bộ Tài chính (đặc biệt là Ủy ban Chứng khoán | Sự cải thiện của thị trường chứng khoán, việc cải thiện các quy định pháp lý, nỗ lực của các công ty bảo hiểm cần phải được tiến hành đồng thời nhằm dẫn vốn từ các công ty bảo |

| Vấn đề | Các đơn vị liên quan | Khuyến nghị |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| biệt là thị trường chứng khoán | Nhà nước), các công ty bảo hiểm | hiểm tới các nhà đầu tư thông qua thị trường chứng khoán, và mặt khác, biến thị trường chứng khoán thành nơi cung cấp các cơ hội đầu tư tốt cho các công ty bảo hiểm. |
| Đào tạo nhân sự chất lượng cao phục vụ ngành bảo hiểm | Các nhà tài trợ, Bộ Tài chính, các trường Đại học, Hiệp hội Bảo hiểm, các công ty bảo hiểm | Việc đào tạo nhân sự cho ngành bảo hiểm vẫn phải được cải cách cơ bản từ các trường đại học. Chính Phủ (thông qua Bộ Giáo dục và Đào tạo, Bộ Tài chính) cần chỉ đạo các tổ chức đào tạo này chủ động tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp bảo hiểm để sinh viên có nhiều cơ hội thực hành hơn, nội dung giảng dạy phù hợp hơn với nhu cầu của ngành. Việc liên kết đào tạo với các tổ chức đào tạo bảo hiểm, hiệp hội bảo hiểm của nước ngoài cũng cần được khuyến khích hơn nữa. |
| Xây dựng chiến lược phát triển dài hạn | Hiệp hội Bảo hiểm, các công ty bảo hiểm | Các công ty bảo hiểm Việt Nam cần xây dựng chiến lược phát triển lâu dài. Doanh thu phí bảo hiểm là một chỉ số quan trọng về phát triển, nhưng trong bối cảnh hiện nay của các công ty bảo hiểm Việt nam, có thể chỉ số này không quan trọng bằng chỉ số phát triển nguồn nhân lực (ví dụ, sự cải thiện trình độ chuyên môn, kỹ năng quản lý...) hoặc các chỉ số về hiệu quả hoạt động (chuẩn hoá các quy trình, tiết kiệm thời gian cho từng công việc...), bởi đây là những cơ sở vững chắc cho sự phát triển trong tương lai. Tất nhiên, không có doanh thu cao, không công ty nào có thể đầu tư, kể cả để phát triển nguồn nhân lực hay phục vụ những mục đích khác. Tuy nhiên, các công ty cần tự xác định cho mình một thể cân bằng để không bị kiệt sức khi bước vào một giai đoạn mới của cạnh tranh. |
| Xây dựng văn hoá phục vụ khách hàng | Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các công ty bảo hiểm | Các công ty trong nước cần nâng cấp hệ thống và chương trình đào tạo của mình nhằm cung cấp tốt hơn các dịch vụ chăm sóc khách hàng. Nhân viên bán hàng có thể hỗ trợ rất tốt khách hàng, nhưng như thế vẫn là chưa đủ. Các công ty cần phải đặt mình vào vị trí của khách hàng để đánh giá phương thức phục vụ khách hàng của mình nhằm xác định những khâu cần cải thiện hơn nữa. Mục tiêu không phải chỉ là phục vụ tốt khách hàng mà là ngày càng nâng cao hiệu quả công việc. |
| Nâng cao kỹ năng quản lý trong ngành bảo hiểm | Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các công ty bảo hiểm Insurers | Các công ty trong nước cần tập trung vào những kế hoạch đào tạo dài hạn. Lương, thưởng, chức vị phải gắn với kết quả công việc. Các công ty cũng thể xem xét việc tuyển dụng các chuyên gia nước ngoài vào các vị trí quản lý, bán cổ phần cho các nhà đầu tư nước ngoài nhằm đưa kinh nghiệm và kỹ năng của họ vào điều hành kinh doanh. Các công ty trong nước cần chú trọng tới việc xây dựng kế hoạch chiến lược xem xét liệu sự tham gia của đối tác nước ngoài vào điều hành kinh doanh có mang lại lợi ích cho doanh nghiệp. Nếu có lợi ích, các công ty phải nỗ lực tìm kiếm đối tác chiến lược nhằm thiết lập mối quan hệ hợp tác lâu dài. |
| Nâng cao kỹ năng bảo hiểm các rủi ro phức tạp | Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các công ty bảo hiểm | Các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước hiện đang được Chính phủ bảo hộ, nhưng sự bảo hộ này sẽ sớm được bãi bỏ. Do đó, các công ty trong nước cần ngay lập tức học hỏi các kỹ năng (thông qua đào tạo, tuyển dụng các chuyên gia nước ngoài), thu thập số liệu thống kê để chuẩn bị cho tương lai bởi những công việc này đòi hỏi rất nhiều thời gian. |
| Xây dựng hệ thống thu thập, lưu | Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, | Mặc dù hoạt động thống kê chỉ có thể được tiến hành nếu có sự phối hợp ở mọi cấp, từ |

| Vấn đề | Các đơn vị liên quan | Khuyến nghị |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| trữ, xử lý số liệu thống kê | các công ty bảo hiểm | Chính phủ, xuống ngành, xuống các công ty, và cần có một tổ chức đứng ra điều phối hoạt động thu thập số liệu này ở mọi cấp, các công ty bảo hiểm cần tích cực trong hoạt động này bởi đây là vấn đề thiết yếu đối mọi công ty. |
| Ứng dụng công nghệ thông tin | Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các công ty bảo hiểm | Các công ty bảo hiểm trong nước bị tụt hậu rất xa so với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin. Cho tới nay, chưa có một công ty bảo hiểm trong nước nào có phần mềm bảo hiểm chuyên biệt mặc dù các công ty đều nhận thấy tầm quan trọng của yếu tố này. Các công ty trong nước cần giải quyết vấn đề này ngay lập tức. Cần phải có một chiến lược công nghệ thông tin rõ ràng nhằm thích ứng với những thay đổi trong tương lai. Trong môi trường kinh doanh ngày nay, công nghệ thông tin là xương sống của mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh. Công nghệ thông tin hỗ trợ giảm chi phí lao động, làm cho hoạt động hiệu quả hơn và góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Việc đầu tư hàng triệu đôla vào một hệ thống công nghệ thông tin thực sự là một thử thách đối với các công ty nhỏ, nhưng các công ty cần nỗ lực hơn nữa nhằm tìm ra hướng đi thích hợp cho mình. |
| Phát triển mạng lưới khách hàng truyền thống | Các công ty bảo hiểm | Hiện nay các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước hoạt động tốt hơn các đối thủ cạnh tranh nước ngoài một phần nhờ sự bảo hộ của Chính phủ, một phần dựa vào mạng lưới khách hàng đã được xây dựng. Các công ty bảo hiểm Việt Nam cần nỗ lực tận dụng kiến thức thị trường và các mối quan hệ nhằm phát triển một mạng lưới khách hàng truyền thống. Đây là một yếu tố quan trọng hỗ trợ các công ty bảo hiểm có thêm nguồn lực để thực hiện các kế hoạch phát triển chiến lược để cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài có tiềm lực. |
| Tăng cường khả năng tài chính | Các công ty bảo hiểm | Các công ty bảo hiểm trong nước của Việt Nam cần nghiên cứu nghiêm túc khả năng sáp nhập hoặc liên kết với các ngân hàng Việt Nam, hiện cũng đang đối mặt với cạnh tranh từ phía các ngân hàng nước ngoài. |

Phụ lục 2: Các quy định pháp lý của Việt Nam và các Khuyến nghị của OECD

Năm 1997, Văn phòng Ủy ban Bảo hiểm đã xuất bản “Các nguyên tắc chi tiết về các quy định và giám sát thị trường bảo hiểm của các nền kinh tế đang phát triển”. Bảng dưới đây mô tả sự phù hợp và chưa phù hợp giữa các khuyến nghị này và các quy định pháp lý điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam.

| | Khuyến nghị của OECD | Quy định pháp lý của Việt Nam |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Thủ tục cấp phép | Yêu cầu về mặt pháp lý: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hình thức kinh doanh ▪ Phê chuẩn điều lệ ▪ Phê chuẩn các điều khoản và điều kiện chung của hợp đồng bảo hiểm ▪ Phê chuẩn các nghiệp vụ bảo hiểm | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Các hình thức doanh nghiệp bao gồm: doanh nghiệp nhà nước, công ty cổ phần, công ty liên doanh, công ty 100% vốn nước ngoài và tổ chức bảo hiểm tương hỗ; ▪ Điều lệ công ty bảo hiểm phải tuân theo các quy định pháp lý (Luật Doanh nghiệp Nhà nước, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư nước ngoài) và phải nộp cho các cơ quan có thẩm quyền phê duyệt; ▪ Luật Kinh doanh Bảo hiểm không quy định chi tiết các điều khoản và điều kiện của hợp đồng bảo hiểm; tuy nhiên, hợp đồng bảo hiểm phải tuân theo Bộ Luật Dân sự và Luật Thương mại; ▪ Các công ty bảo hiểm phải nộp mẫu hợp đồng bảo hiểm với các điều khoản và điều kiện để phê duyệt; ▪ Người nộp đơn phải nêu rõ nghiệp vụ bảo hiểm mà họ sẽ tham gia trong hồ sơ xin cấp phép |
| | Các quy định về hoạch toán kế toán <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nộp Bảng cân đối kế toán, Báo cáo thu thập và các tài liệu khác chứng minh nhà đầu tư có đủ khả năng đáp ứng yêu cầu về vốn tối thiểu | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tình hình tài chính của người nộp đơn được xem xét một cách cẩn thận thông qua các báo cáo tài chính. Các công ty bảo hiểm không chỉ phải đáp ứng yêu cầu về mức vốn tối thiểu mà còn phải trả một khoản phí đặt cọc. |
| | Yêu cầu kỹ thuật <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nộp biểu phí bảo hiểm xin phê chuẩn ▪ Nộp các cơ sở kỹ thuật sử dụng trong việc xác định phí bảo hiểm, trích lập dự phòng, tái bảo hiểm | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Các công ty bảo hiểm phải nộp cho các cơ quan chức năng biểu phí bảo hiểm để phê duyệt. Tuy nhiên, không có quy định pháp lý về việc giải trình phương thức tính phí bảo hiểm. |
| | Yêu cầu quản lý <ul style="list-style-type: none"> ▪ Chứng minh rằng ban lãnh đạo công ty đáp ứng các yêu cầu về trình độ, kinh nghiệm và chủ đầu tư có uy tín | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Luật Kinh doanh Bảo hiểm yêu cầu chứng minh trình độ, kinh nghiệm của ban lãnh đạo nhưng không quy định rõ yêu cầu trình độ, kinh nghiệm cụ thể cho từng vị trí. ▪ Khi thẩm định hồ sơ cấp phép của các công ty bảo hiểm nước ngoài, uy tín, danh tiếng của nhà đầu tư được xem xét một cách thận trọng, tuy nhiên khi thẩm định hồ sơ của các nhà đầu tư trong nước, vấn đề này chưa được chú trọng. |
| Giám sát | Giám sát việc tuân thủ các quy định pháp lý: tuân thủ các quy định pháp lý hiện hành, điều lệ công ty, các điều khoản và điều kiện chung của hợp đồng bảo hiểm. | Bộ Tài chính thực hiện quyền và chức năng giám sát các doanh nghiệp bảo hiểm thông qua các báo cáo định kỳ và thanh tra tại doanh nghiệp (công tác thanh tra được thực hiện không quá một lần trong một năm ở một doanh nghiệp). |

| Khuyến nghị của OECD | | Quy định pháp lý của Việt Nam |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Giám sát vấn đề về tài chính: vốn chủ sở hữu, dự phòng nghiệp vụ, giám sát các hoạt động kinh doanh; | Bên cạnh các báo cáo tài chính hàng năm mà tất cả các công ty hoạt động ở Việt Nam phải nộp lên các cơ quan chức năng, các công ty bảo hiểm còn phải lập các báo cáo riêng với các chỉ số được Bộ Tài chính quy định nhằm phản ánh tốt hơn tình trạng tài chính, việc tuân thủ các quy định về dự phòng nghiệp vụ... Tuy nhiên, vẫn có một số vấn đề chưa được quy định phải báo cáo nên các báo cáo này phần nào chưa phản ánh hoàn toàn chính xác tình trạng tài chính của doanh nghiệp; ví dụ lãi và lỗ trong tái bảo hiểm và ảnh hưởng của tái bảo hiểm đối với doanh thu phi bảo hiểm; quỹ dự phòng và tiền bồi thường không được báo cáo độc lập. |
| | Kiểm toán giữa kỳ và báo cáo tài chính hàng năm | Tất cả các công ty bảo hiểm có nghĩa lập báo cáo tài chính hàng năm và các báo cáo này phải được kiểm toán bởi các tổ chức kiểm toán độc lập. |
| | Giám sát hoạt động tính phí bảo hiểm: tính phí bảo hiểm, dự phòng kỹ thuật hoặc toán học | Nghị định 99/2004/TT-BTC quy định chi tiết các phương pháp trích lập quỹ dự phòng nhưng không quy định phương pháp tính phí bảo hiểm |
| Đầu tư | Đa dạng hoá, rủi ro và tính thanh khoản <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mức trần được xác định đối với các dự án đầu tư được chấp thuận theo từng loại hình đầu tư và theo tỷ trọng ▪ Cần có sự phân biệt rõ ràng giữa việc đầu tư bằng dự phòng nghiệp vụ và đầu tư bằng vốn, và giữa vốn tối thiểu và vốn nhàn rỗi | Luật Kinh doanh bảo hiểm có quy định rõ mức trần áp dụng đối với từng loại hình đầu tư bằng vốn nhà rỗi. |
| Mất khả năng thanh toán và quản lý ở các công ty gặp khó khăn | Cần có các quy định pháp lý rõ ràng về quy trình xử lý các công ty bảo hiểm không còn khả năng thanh toán bao quát các vấn đề liên quan đến việc quản lý các công ty mất khả năng thanh toán này, bao gồm các tiêu chuẩn cần sử dụng để xác định sự mất khả năng thanh toán, cơ sở để chọn lựa giữa việc khôi phục khả năng thanh toán và giải thể, các biện pháp khôi phục có thể sử dụng, việc thu hồi giấy phép kinh doanh, các điều kiện để chuyển giao hợp đồng bảo hiểm cho một công ty đang hoạt động bình thường (thường dẫn đến việc các quyền lợi của người mua bảo hiểm phải được bảo vệ), vai trò của ban thanh lý và đánh giá mức bồi thường của các chủ nợ. | Luật cũng như các văn bản dưới luật hiện hành đã quy định rõ biên khả năng thanh toán và đưa ra một số các biện pháp nhằm khôi phục biên khả năng thanh toán nhưng chưa quy định cụ thể phương thức quản lý các công ty mất khả năng thanh toán hoặc có nguy cơ mất khả năng thanh toán và phương thức áp dụng các biện pháp khôi phục khả năng thanh toán. Thêm vào đó, việc bảo vệ quyền và lợi ích của người mua bảo hiểm trong trường hợp các công ty bảo hiểm bị mất khả năng thanh toán vẫn chưa được quy định một cách chi tiết và đầy đủ. |

| Khuyến nghị của OECD | | Quy định pháp lý của Việt Nam |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kênh bán các sản phẩm bảo hiểm | Trong nhiều trường hợp, chỉ có các đơn vị trung gian liên hệ với khách hàng, do đó phải có các quy định pháp lý về đơn vị trung gian. Các quy định này phải bao quát các vấn đề như đăng ký, năng lực kinh doanh và các tiêu chuẩn về đạo đức, cùng các quy định về an toàn tài chính (bao gồm cả bảo hiểm trách nhiệm). | Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định các vấn đề liên quan đến đại lý bảo hiểm như: điều kiện để được làm đại lý bảo hiểm, lĩnh vực hoạt động của đại lý, hợp đồng đại lý và các trách nhiệm của đại lý. Hoạt động môi giới bảo hiểm cũng được điều chỉnh bởi Luật Kinh doanh bảo hiểm. Kinh doanh môi giới bảo hiểm phải được sự phê chuẩn của Bộ Tài chính và phải đáp ứng mức vốn tối thiểu cũng như các yêu cầu khác như năng lực, kinh nghiệm của nhà quản lý như đối với các công ty bảo hiểm. Thêm vào đó, các công ty môi giới bảo hiểm phải mua bảo hiểm trách nhiệm. |
| Luật Hợp đồng | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cần phân biệt rõ ràng giữa các hợp đồng bảo hiểm thanh toán theo thiệt hại thực tế và các hợp đồng thanh toán một khoản cố định và các hậu quả pháp lý kèm theo (sự khác biệt về số tiền bồi thường trong trường hợp có tổn thất). ▪ Cần chú ý tới tầm quan trọng của việc xác định chính xác thời điểm hợp đồng bảo hiểm được ký kết và có hiệu lực, thời hạn hợp đồng, chứng minh hợp đồng. ▪ Cần có các quy định về cố ý gây tổn thất hoặc trục lợi bảo hiểm, cơ sở của miễn trách. ▪ Cần có quy định về quyền của các bên thứ ba đối với bồi thường hoặc liên quan tới công ty bảo hiểm. ▪ Phương thức giải quyết tranh chấp. | Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định về các loại hợp đồng bảo hiểm khác nhau, chứng minh về hợp đồng, nhưng không quy định chi tiết về cố ý gây tổn thất hoặc trục lợi bảo hiểm, tạo cơ sở miễn trách. Bộ luật Dân sự và Bộ luật Hàng hải cũng quy định về Hợp đồng bảo hiểm. |
| Bảo hiểm bắt buộc | Bảo hiểm bắt buộc nên được áp dụng trong các trường hợp sau: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Liên quan chặt chẽ tới xã hội hơn là các cá nhân ▪ Trong các lĩnh vực cụ thể mà bảo hiểm bắt buộc là cần thiết do mức độ rủi ro cao hoặc tính chất nghiêm trọng của tổn thất (ví dụ trách nhiệm bảo hiểm xe cơ giới hay tai nạn nghề nghiệp); ▪ Trong các lĩnh vực mà việc thanh toán phí bảo hiểm được chia đều cho tất cả những người mua bảo hiểm trong nhóm. | Bảo hiểm bắt buộc bao gồm: Luật kinh doanh bảo hiểm đưa ra 4 loại bảo hiểm bắt buộc; tùy theo từng thời kỳ, Chính phủ sẽ xem xét để quy định thêm các loại bảo hiểm bắt buộc khác. Hiện tại, bảo hiểm bắt buộc áp dụng đối với các nhóm đối tượng sau: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Chủ tàu thuyền sử dụng các phương tiện được phép đánh bắt xa bờ phải có trách nhiệm tuân theo chế độ bảo hiểm bắt buộc cho tàu thuyền. ▪ Doanh nghiệp hoạt động kinh doanh vận chuyển hàng hải bằng các phương tiện hàng hải trong nước là đối tượng phải mua bảo hiểm bắt buộc như trách nhiệm dân sự. ▪ Ngoài ra, các dự án dầu khí, xây dựng và lắp đặt, các công trình xây dựng và dự án có rủi ro cao đối với an ninh xã hội và môi trường đều là những đối tượng phải mua bảo hiểm bắt buộc. |

| Khuyến nghị của OECD | | Quy định pháp lý của Việt Nam |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tính phí | Cần có quy định pháp lý về việc chỉ định nhân viên tính phí bảo hiểm. | Luật yêu cầu các công ty bảo hiểm nhân thọ chỉ định nhân viên tính phí bảo hiểm. |
| Tái bảo hiểm | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tái bảo hiểm bắt buộc ▪ Kiểm toán báo cáo tài chính và thuyết minh báo cáo tài chính (cụ thể các hợp đồng tái bảo hiểm) của các công ty tái bảo hiểm. ▪ Tập hợp thông tin về các công ty tái bảo hiểm, khả năng thanh toán và tính thanh khoản (bao gồm cả các thông tin thông qua các tổ chức định mức tín nhiệm), và tác động tổng hợp về việc tái bảo hiểm các rủi ro, chú ý đến các giao dịch lớn liên quan tới bồi thường, hoa hồng và phí môi giới. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Luật quy định rõ các trường hợp tái bảo hiểm bắt buộc. ▪ Luật đưa ra các tiêu chí mà các công ty tái bảo hiểm nước ngoài phải đáp ứng, nhưng chưa có các quy định cụ thể về việc các công ty bảo hiểm tại Việt Nam phải cung cấp thông tin về các công ty tái bảo hiểm nước ngoài của họ. |

Phụ lục 3. Bản chào của Việt Nam trong khuôn khổ GATS và Cam kết của các nước trong khu vực

Nhìn chung, bản chào của Việt Nam trong khuôn khổ GATS tương đối mở hơn so với các cam kết của các nước ASEAN. Bảng dưới đây tóm lược bản chào của Việt Nam và cam kết của các nước Indonesia, Thái lan và Singapore.

| | Bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm | Tiếp cận thị trường | | | | Đãi ngộ quốc gia | | | |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------|
| | | (1) | (2) | (3) | (4) | (1) | (2) | (3) | (4) |
| Việt Nam | Tất cả các dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm, không bao gồm các dịch vụ bảo hiểm y tế và dịch vụ đại lý bảo hiểm | Không một hạn chế nào đối với: - Dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam; - Dịch vụ tái bảo hiểm; - Dịch vụ bảo hiểm trong lĩnh vực vận tải quốc tế; - Dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm; - Dịch vụ tư vấn, giải quyết bồi thường và đánh giá rủi ro. | Không một hạn chế nào | - Bên nước ngoài trong liên doanh chỉ được sở hữu tối đa 70%. - 01 năm sau khi gia nhập được phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài. - Công ty 100% vốn nước ngoài không được phép tham gia kinh doanh bảo hiểm bắt buộc. 02 năm sau khi gia nhập, hạn chế này sẽ bị bãi bỏ. | Chưa cam kết trừ những cam kết đã đưa ra tại phần cam kết chung. | Không một hạn chế nào | Không một hạn chế nào | Không một hạn chế nào | Chưa cam kết, trừ những cam kết đã đưa ra tại phần cam kết chung. |

| | Bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm | Tiếp cận thị trường | | | | Đãi ngộ quốc gia | | | |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| | | (1) | (2) | (3) | (4) | (1) | (2) | (3) | (4) |
| Indonesia | Tất cả các dịch vụ bảo hiểm và liên quan đến bảo hiểm. Đối với các dịch vụ phụ trợ bảo hiểm chỉ bao gồm các dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm. | Chưa cam kết, trừ dịch vụ tái bảo hiểm (nhà cung cấp dịch vụ tái bảo hiểm ở các nước thành viên khác phải được định giá tín nhiệm tối thiểu BBB bởi Standard and Poor hoặc một tổ chức tương đương). | Tuỳ thuộc vào dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm | Như được cam kết tại Các biện pháp Chung và Các điều kiện chung. (Ví dụ: Bên nước ngoài chỉ được sở hữu tối đa 80%) | Chưa cam kết, trừ giám đốc, tư vấn kỹ thuật hoặc chuyên gia kỹ thuật. | Chưa cam kết, trừ các dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm | Chưa cam kết, trừ các dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm | Như đã quy định cụ thể tại Các điều kiện chung | Như đã quy định cụ thể tại Các biện pháp chung. |

| | Bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm | Tiếp cận thị trường | | | | Đãi ngộ quốc gia | | | |
|-----------|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| | | (1) | (2) | (3) | (4) | (1) | (2) | (3) | (4) |
| Singapore | Tất cả các dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến bảo hiểm | Chưa cam kết, trừ tái bảo hiểm, nhượng bảo hiểm, trung gian bảo hiểm và các dịch vụ bảo hiểm phụ trợ | Không một hạn chế nào, trừ các dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ (bảo hiểm bắt buộc Trách nhiệm của chủ xe cơ giới đối với bên thứ ba và Bồi thường cho người lao động chỉ có thể được mua tại các công ty bảo hiểm có giấy phép tại Singapore) và Môi giới bảo hiểm (Các đại lý không được phép làm đại lý cho các công ty bảo hiểm chưa đăng ký) | Tuỳ thuộc vào các dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến bảo hiểm (Bên nước ngoài chỉ có thể mua cổ phần đến mức tỷ lệ cho phép) | Chưa cam kết, trừ phi như đã quy định tại phần cam kết chung. | Chưa cam kết, trừ tái bảo hiểm và nhượng bảo hiểm. | Không một hạn chế nào | Không một hạn chế nào, trừ việc chưa cam kết đối với môi giới bảo hiểm. | Chưa cam kết, trừ những cam kết đã đưa ra ở phần cam kết chung. |

| | Bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm | Tiếp cận thị trường | | | | Đãi ngộ quốc gia | | | |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| | | (1) | (2) | (3) | (4) | (1) | (2) | (3) | (4) |
| Thái lan | Tất cả các dịch vụ bảo hiểm và liên quan đến bảo hiểm. Các dịch vụ phụ trợ bảo hiểm (không bao gồm quỹ hưu trí) | Không một hạn chế nào, trừ các dịch vụ phụ trợ bảo hiểm (không bao gồm dịch vụ quỹ hưu trí) là chưa cam kết. | Không một hạn chế nào, trừ dịch vụ phụ trợ bảo hiểm (không bao gồm dịch vụ quỹ hưu trí) là chưa cam kết. | Tùy thuộc vào các dịch vụ bảo hiểm và liên quan đến bảo hiểm (Ví dụ: bảo hiểm nhân thọ và dịch vụ phụ trợ: phần góp vốn của bên nước ngoài giới hạn tới 25% trong tổng số vốn đăng ký. | Chỉ có các cán bộ quản lý cao cấp, các chuyên gia và các hỗ trợ viên kỹ thuật được Ủy ban Bảo hiểm phê chuẩn. | Không một hạn chế nào | Tùy thuộc vào các dịch vụ bảo hiểm và liên quan đến bảo hiểm. (Ví dụ: Phí bảo hiểm nhân thọ được khấu trừ thuế một phần nhất định trong khi bảo hiểm phi nhân thọ chưa có cam kết). | Tùy thuộc vào các dịch vụ bảo hiểm và liên quan đến bảo hiểm. (Ví dụ: Bảo hiểm nhân thọ: Không một hạn chế nào; Dịch vụ phụ trợ: không hạn chế miễn là phần góp vốn của bên nước ngoài không vượt quá 49%). | Không một hạn chế nào |

Phụ lục 4. Tự do hoá bảo hiểm tại Trung Quốc

Giới thiệu

Phụ lục này mô tả quá trình phát triển bảo hiểm tại Trung Quốc, vai trò của bảo hiểm trong quá trình đàm phán gia nhập tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và các ảnh hưởng mà các thành viên trong WTO tác động lên hoạt động bảo hiểm tại Trung Quốc.

Bảo hiểm trở thành một trong những vấn đề được tranh cãi nhiều nhất trong việc Trung Quốc gia nhập WTO. Đây vừa là kết quả của quá trình phát triển lịch sử vừa là tiềm năng phát triển thị trường. Các quy định mới điều chỉnh hoạt động bảo hiểm tại Trung Quốc trong khuôn khổ WTO sẽ cho phép các công ty bảo hiểm được tự do hơn trong việc xâm nhập và hoạt động tại thị trường này.

Sau 15 năm đàm phán không mệt mỏi giữa Trung Quốc và các thành viên của WTO, vào ngày 12 tháng 11 năm 2001, tại hội nghị Bộ trưởng Thương mại tại Doha, Qatar, các bộ trưởng Thương mại đến từ 142 nước đã nhất trí phê chuẩn Trung Quốc trở thành thành viên. Sau một thời gian dài đàm phán, mà theo đó Trung Quốc phải thoả mãn các đối tác thương mại của mình, nhất là Mỹ và Châu Âu, Trung Quốc đã sẵn sàng để mở cửa nền kinh tế của mình cho cạnh tranh quốc tế. Theo một nhà kinh tế học, trở thành thành viên chính thức tại của WTO tại Doha không chỉ đơn giản là một thắng lợi của Trung Quốc mà còn là một thành tựu to lớn cho toàn hệ thống thương mại của thế giới.

Từ khi vào WTO, ngành bảo hiểm của Trung Quốc đã có những thay đổi quan trọng. Ngành bảo hiểm đã phát triển từ một thị trường khép kín từ đầu những năm 1990 trở thành một thị trường mà tới hơn một nửa số công ty bảo hiểm là các công ty bảo hiểm nước ngoài. Thị trường phát triển mạnh mẽ và được khuyến khích bởi cải cách về pháp luật, tái cơ cấu hệ thống an sinh xã hội, tiết kiệm cao và chi tiêu bảo hiểm thấp. Tuy nhiên, so với các nước phương tây, quy mô thị trường thực tế vẫn còn nhỏ và doanh số còn khá thấp.

Những thay đổi khi trở thành thành viên của WTO

Trở thành thành viên của WTO, một số thay đổi đã diễn ra tại Trung Quốc.

- Trung Quốc cho phép các công ty bảo hiểm tài sản và thương tật nước ngoài thực hiện bảo hiểm các rủi ro lớn trên toàn quốc ngay sau khi Trung Quốc gia nhập WTO;
- Trung Quốc sẽ mở rộng phạm vi hoạt động cho các công ty bảo hiểm nước ngoài bao gồm bảo hiểm y tế theo nhóm và bảo hiểm hưu trí, đại diện đến 85 phần trăm tổng số doanh thu phí bảo hiểm trong giai đoạn hơn năm năm sau khi gia nhập WTO;
- Trung Quốc sẽ cho phép bên nước ngoài sở hữu 50 phần trăm vốn và xoá bỏ yêu cầu về liên doanh đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài và dỡ bỏ dần hạn chế về việc mở chi nhánh;
- Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, Trung Quốc sẽ cho phép bên nước ngoài sở hữu 51 phần trăm vốn khi gia nhập WTO, và
- Trung Quốc sẽ cấp giấy phép kinh doanh bảo hiểm hoàn toàn dựa trên các tiêu chí về đảm bảo khả năng tài chính mà không tiến hành đánh giá nhu cầu kinh tế hay hạn chế số lượng giấy phép. Trung Quốc đưa ra các cam kết mở cửa thị trường trong Hiệp định song phương Hoa Kỳ - Trung Quốc và Hiệp định song phương Châu Âu - Trung Quốc nhằm gia nhập WTO. Những hạn chế trong tiếp cận thị trường như hạn chế cấp phép cũng đã được nêu trong các hiệp định này. Các công ty sẽ có thể có được cấp phép nếu họ có hơn 30 năm kinh nghiệm ở một nước thành viên của WTO; đã có một văn phòng đại diện tại Trung Quốc trong hai năm liên tiếp; và tài sản trên thế giới trên 5 tỉ USD.

Các cam kết WTO khác bao gồm: việc thành lập chi nhánh trong nước được cho phép cùng với việc xoá bỏ dần các hạn chế về địa lý; tái bảo hiểm, bảo hiểm chính sách và bảo hiểm rủi ro thương mại lớn có thể được phép cung cấp trên cả nước khi gia nhập WTO; các sản phẩm bảo hiểm y tế, hưu trí và bảo hiểm nhóm được phép bán trong hai và 3 năm sau khi gia nhập WTO; dịch vụ môi giới bảo hiểm cũng sẽ được cho phép hoạt động.

Thượng Hải và Quảng Châu sẽ là hai thành phố đầu tiên được mở cửa hoàn toàn cho các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài khi gia nhập WTO. Một số thành phố khác cũng sẽ được mở cửa trong vòng 2 năm kể từ khi gia nhập. Đó là các thành phố Bắc Kinh, Thành Đô, Đại Liên, Trùng Khánh, Thẩm Quyển, Phúc Châu, Tô Châu, Hạ Môn, Ninh Ba, Thẩm Dương, Vũ Hán và Thiên Tân. Một năm sau, toàn bộ hạn chế về địa lý sẽ được dỡ bỏ.

Dựa vào kinh nghiệm, có thể Trung Quốc sẽ thực hiện kế hoạch này nhanh hơn nhưng việc quyết định có thể còn tùy thuộc vào các hoạt động của các công ty nước ngoài được phép có mặt tại thị trường.

Hiện nay, các công ty bảo hiểm không phải của Trung Quốc không được hưởng cách tiếp cận thị trường như các công ty của Trung Quốc. Ví dụ, Chính phủ yêu cầu các công ty bảo hiểm nước ngoài tuân thủ lịch biểu chặt chẽ trước khi họ có thể xâm nhập thị trường. Trước khi đi vào hoạt động chính thức, các công ty nước ngoài phải thành lập văn phòng đại diện. Theo luật định Trung Quốc, các văn phòng đại diện chỉ được phép tiến hành các hoạt động tư vấn và nghiên cứu thị trường. Sau khi văn phòng đại diện đã hoạt động được 2 năm, công ty bảo hiểm mới có thể hoạt động kinh doanh chính thức nếu họ được phép nâng cấp lên thành các chi nhánh dịch vụ chính thức.

Các quy định này vốn nhằm bảo hộ ngành bảo hiểm trong nước và sẽ được thay thế để phù hợp với việc mở cửa và sự công bằng theo yêu cầu đối với thành viên của WTO.

Tổng quan thị trường

Thị trường bảo hiểm Trung Quốc hiện còn nhỏ, chưa phát triển hết, không chỉ về quy mô mà còn về các sản phẩm và cơ sở hạ tầng cơ bản, nhiều địa bàn ở Trung Quốc còn chưa có các công ty bảo hiểm.

Nhìn chung, bảo hiểm không phải là một khái niệm được rộng rãi người dân Trung Quốc hiểu và chấp nhận. Điều này giải thích tại sao chi tiêu bảo hiểm còn thấp. Tuy nhiên, nếu so các vùng khác nhau của Trung Quốc, xu hướng phát triển tại các trung tâm đô thị vẫn rất hứa hẹn. Ví dụ, Thượng Hải có tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm khoảng 42% từ năm 2001 đến 2002. Các công ty nước ngoài đóng vai trò ngày càng quan trọng trong ngành bảo hiểm tại Thượng Hải, năm 2001 chiếm 13,6% tổng doanh thu phí bảo hiểm thành phố và 12% doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ.

Thị trường bảo hiểm Trung Quốc đã đạt được tỉ lệ tăng trưởng cao, trung bình từ 10-25% từ đầu những năm 1990 chủ yếu do thiếu mạng lưới an sinh xã hội. Tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 1996 là 9,6 tỉ USD và gần 20 tỉ USD năm 2000 và đã tăng lên 47 tỉ USD năm 2003. Thị phần của Trung Quốc trong ngành bảo hiểm thế giới là 2,03%, gần gấp đôi so với 1,03% năm 2000.

Doanh thu phí bảo hiểm tính trên đầu người là 36 USD năm 2003 (bảo hiểm nhân thọ \$25,1 và bảo hiểm phi nhân thọ \$11,2), so với \$15,2 năm 2003. Tổng doanh thu phí bảo hiểm tính trên GDP là 1,93% so với 11 % ở Nhật, 8% ở Mỹ, 2,03% ở các nước ASEAN và 8,8% mức trung bình của thế giới.

Sự tham gia của các công ty bảo hiểm nước ngoài

Mặc dù các công ty bảo hiểm nước ngoài hiện nay chiếm tới hơn một nửa số công ty bảo hiểm tại Trung Quốc, họ chỉ chiếm một thị phần rất nhỏ. Sự tăng trưởng của các công ty này bị cản trở bởi sự hạn chế về địa lý và sản phẩm cũng như yêu cầu về vốn tối thiểu 200,000,000 NDT (24 triệu USD) cho mỗi chi nhánh được thành lập. Việc yêu cầu về vốn là một vấn đề đặc biệt bởi nó làm giảm hiệu quả hoạt động so với các công ty bảo hiểm trong nước, những công ty được cấp phép hoạt động trên khắp đất nước nhưng không phải đáp ứng yêu cầu này.

Thậm chí khi Trung Quốc đã cam kết mở cửa thị trường, các quy định pháp lý hiện hành vẫn hạn chế quyền cung cấp bảo hiểm của các công ty bảo hiểm nước ngoài trong ở một số lĩnh vực cụ thể. Đây là một phần của quá trình cải cách. Tuy nhiên, hiện nay, khung pháp lý vẫn góp phần bảo hộ các công ty nhà nước và trong nước trên thị trường.

Lịch sử phát triển của ngành bảo hiểm

Ngành bảo hiểm Trung Quốc đã được quốc hữu hoá trong những năm 1950 và dường như không hoạt động trong vòng 1 thập kỷ diễn ra cuộc Cách mạng Văn hoá. Khi ngành bảo hiểm được hoạt động trở lại vào năm 1978, Công ty bảo hiểm Nhân dân Trung Quốc (PICC) độc quyền toàn ngành. Sự thống lĩnh của PICC bắt đầu bị rở bỏ vào năm 1988 khi hai công ty bảo hiểm trong nước, Công ty TNHH Bảo hiểm Bình An Trung Quốc (PIAC) và Công ty Bảo hiểm Thái Bình Dương Trung Quốc (CPIC) được cấp phép hoạt động địa phương. Ngày nay, nhiều công ty bảo hiểm trong nước tham gia chiếm cạnh tranh trên thị trường.

Năm 1990, Chính phủ Trung Quốc với mong muốn tham gia vào Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) đã tuyên bố sẽ mở cửa thị trường bảo hiểm cho người nước ngoài. AIG là công ty đầu tiên được cấp phép vào năm 1992. Từ đó đến nay, các công ty bảo hiểm nước ngoài tiếp tục được cấp phép nhưng với số lượng hạn chế; tuy nhiên, quá trình cấp phép kéo dài rất lâu và các công ty bảo hiểm nước ngoài chỉ được phép lập chi nhánh hay liên doanh ở một số địa bàn nhất định.

Lĩnh vực tái bảo hiểm cũng do một công ty bảo hiểm nhà nước thống lĩnh, Công ty Tái bảo hiểm Trung Quốc nắm độc quyền đến tận giữa năm 2002, khi một công ty bảo hiểm nước ngoài được cấp phép.

Môi trường pháp lý

Ngày 18 tháng 11 năm 1998, Ủy ban Nhà nước đã thành lập Ủy ban Điều hành Bảo hiểm Trung Quốc (CIRC). Dưới sự điều hành trực tiếp của Ủy ban Nhà nước, CIRC là cơ quan quản lý nhà nước duy nhất về hoạt động bảo hiểm của Trung Quốc và chịu trách nhiệm đáp ứng các cam kết WTO của Trung Quốc nhằm đưa ra các quy định riêng cho từng ngành dịch vụ. Hiệp hội Bảo hiểm Trung Quốc được thành lập vào cuối năm 2000 tại Bắc Kinh. Mặc dù thế mạnh của nó như một hiệp hội ngành chưa rõ ràng, mục tiêu của hiệp hội là điều phối và đưa ngành bảo hiểm vào khuôn khổ pháp luật.

Luật Bảo hiểm 1995 là một đóng góp quan trọng vào cuộc cải cách ngành bảo hiểm của Trung Quốc. Luật đã đưa ra khung pháp lý rộng nhằm đẩy mạnh sự phát triển bằng cách đưa ra các quy định liên quan đến việc hình thành và hoạt động các công ty bảo hiểm tại đại lục. Luật này đã được nâng cấp vào năm 2002; với các bổ sung sửa đổi có hiệu lực từ tháng 1 năm 2003, đánh dấu một bước ngoặt đầy ý nghĩa trong việc mở cửa hoàn toàn thị trường bảo hiểm.

Luật Bảo hiểm tập trung vào hai lĩnh vực quan trọng nhất: hợp đồng và quản lý theo pháp luật. Luật quy định chi tiết các quyền và đặc quyền của người sử dụng và các công ty bảo hiểm. Về quản lý theo pháp luật, Luật quy định chi tiết về quyền và trách nhiệm của các công ty bảo hiểm cũng như các cơ quan ngành.

Luật Bảo hiểm năm 1995 và các sửa đổi bổ sung chưa điều chỉnh nhiều hoạt động của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Tuy nhiên, Luật có điều chỉnh các công ty này với điều 148 quy định việc thành lập công ty liên doanh, công ty 100% vốn nước ngoài và chi nhánh của các công ty bảo hiểm ở nước ngoài chịu sự điều chỉnh của Luật Bảo hiểm, ngoại trừ những trường hợp có quy định cụ thể trong các văn bản pháp quy khác.

Các sửa đổi bổ sung gần đây của Luật Bảo hiểm thể hiện sự thay đổi các quy định theo hướng thị trường và dựa trên chính sách. Ví dụ, các công ty ngày nay có thể đưa ra các điều khoản riêng và tự xác định phí bảo hiểm, trong khi trước đây, CIRC quy định các điều kiện này. Các sửa đổi bổ sung này cho phép CIRC giám sát khả năng thanh toán của các công ty theo các tiêu chuẩn đã định sẵn và bảo vệ tốt hơn người mua bảo hiểm bằng cách buộc các công ty bảo hiểm phải có nghĩa vụ đào tạo và quản lý đại lý của mình.

Nhằm bổ sung và cụ thể hoá Luật Bảo hiểm, nhiều quy định khác nhau đã được ban hành, bao gồm các quy định về việc nhận vốn nước ngoài của các công ty trong nước, các công ty môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm và công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài.

Quy định của Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa về Quản lý các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài là văn bản đầu tiên mà các nhà đầu tư nước ngoài phải tham khảo khi có ý định thành lập công ty bảo hiểm tại Trung Quốc. Quy định đưa ra các tiêu chí cho các công ty nước ngoài có kế hoạch hoạt động tại Trung Quốc và giao nhiệm vụ cho CIRC giám sát, quản lý và cấp phép cho các công ty bảo hiểm nước ngoài.

Theo Quy định này, một công ty bảo hiểm nước ngoài có ý định thành lập liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hay chi nhánh của công ty bảo hiểm ở nước ngoài thì phải đáp ứng các điều kiện sau:

- Có ít nhất 30 năm kinh nghiệm trong ngành bảo hiểm;
- Đã thành lập văn phòng đại diện tại Trung Quốc trong ít nhất hai năm tính đến khi nộp hồ sơ; và
- Có tài sản trị giá tối thiểu 5 tỉ USD trong năm trước khi nộp hồ sơ.

Số vốn đăng ký tối thiểu của liên doanh hay doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài là 200.000.000 NDT (24.150.000 USD), hoặc bằng loại tiền tệ có khả năng chuyển đổi dễ dàng khác có giá trị tương đương. Chi nhánh của công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài phải đảm bảo số vốn hoạt động tối thiểu 200.000.000 NDT hay bằng loại tiền tệ có khả năng chuyển đổi dễ dàng khác như của công ty mẹ có giá trị tương đương. Theo các chuẩn mực quốc tế, thì yêu cầu về vốn tối thiểu này là quá lớn, hạn chế một cách có hiệu quả việc thị trường Trung Quốc phát triển mạnh, thành thị trường của các công ty quốc gia đã thành lập lâu đời. Các công ty tái bảo hiểm thậm chí phải đáp ứng các yêu cầu nghiêm ngặt hơn về vốn, 300.000.000 NDT hoặc khoảng 35 triệu USD.

Các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài không được phép cùng lúc hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm tài sản. Tuy nhiên, sửa đổi pháp luật gần đây đã đưa ra một ngoại lệ, cho

phép các công ty bảo hiểm tài sản tham gia vào hoạt động cung cấp dịch vụ bảo hiểm chéo các sản phẩm bảo hiểm y tế ngắn hạn và bảo hiểm thương tật nếu được CIRC cho phép.

Cấp phép hoạt động bảo hiểm

Bên cạnh cầu về nghiêm ngặt về vốn và kinh nghiệm như mô tả ở trên, nhà đầu tư nước ngoài còn phải:

- Đến từ một nước hay một lãnh thổ có hệ thống pháp luật bảo hiểm vững chắc và nơi mà công ty bảo hiểm đó đã tuân thủ tốt các quy định pháp luật của quốc gia hay lãnh thổ đó;
- Đáp ứng các tiêu chuẩn về đảm bảo khả năng thanh toán của quốc gia hay lãnh thổ nơi công ty đó đăng ký hoạt động;
- Có giấy tờ chứng minh các cơ quan chức năng tại bản địa chấp thuận việc công ty bảo hiểm xin được cấp phép hoạt động tại Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa; và
- Đáp ứng các quy định khác của CIRC.

Quy trình xin giấy phép hoạt động bảo hiểm phải qua một số bước. Trước hết, CIRC xem xét sơ bộ hồ sơ xin cấp phép và quyết định trong vòng 6 tháng chấp nhận hay không đơn xin phép. Nếu hồ sơ sơ bộ được chấp nhận, CIRC sẽ cấp cho chủ đầu tư form mẫu xin giấy phép chính thức và chủ đầu tư phải hoàn thiện bộ hồ sơ chính thức và nộp lên trong vòng 1 năm, cùng với các tài liệu văn bản liên quan. Sau khi hồ sơ chính thức được nộp, hồ sơ sẽ được đánh giá và được phê chuẩn hoặc từ chối trong vòng 60 ngày. Nếu được chấp thuận, CIRC sẽ cấp giấy phép. Trong trường hợp hồ sơ sơ bộ hay hồ sơ chính thức bị từ chối, CIRC sẽ phải thông báo cho chủ đầu tư bằng văn bản nêu rõ lý do từ chối đơn xin phép trong vòng 60 ngày. Nếu được phê chuẩn thì sẽ cho phép, còn nếu từ chối cả bộ hồ sơ sơ bộ và chính thức, CIRC phải thông báo với các bên nộp đơn trong việc viết và cung cấp lý do.

Sau khi hồ sơ chính thức được phê chuẩn, chủ đầu tư sẽ phải đăng kí tại cơ quan quản lý ngành và thương mại để lấy giấy phép kinh doanh. Nếu bộ đơn xin đăng ký kinh doanh bị từ chối, chủ đầu tư sẽ không được nộp lại đơn trong vòng sáu tháng.

Đối với cả công ty bảo hiểm trong nước và nước ngoài, việc Trung Quốc gia nhập WTO đã có một tác động hết sức quan trọng đối với công tác cấp phép của CIRC. Xu hướng cấp phép gần đây đã phản ánh cam kết của Trung Quốc trong việc mở cửa lĩnh vực bảo hiểm; tuy nhiên, việc tăng mạnh số giấy phép được cấp đã làm đảo lộn một số vấn đề. Đối với các công ty bảo hiểm nước ngoài, điều lo lắng đầu tiên là chiếm lĩnh thị trường của các công ty trong nước, do họ phải chịu chi phí thành lập thấp hơn nhiều.

Những cản trở trong việc phát triển thị trường

Cho đến gần đây, các công ty bảo hiểm vẫn chỉ được phép đầu tư vốn mình vào một số lĩnh vực đầu tư hạn chế, ảnh hưởng tới sự tăng trưởng bền vững. Những hạn chế này đã dẫn đến kết quả là một phần đáng kể phí bảo hiểm bị đầu tư cả vào tiền gửi ngân hàng hoặc tiết kiệm ngân hàng. So với phương Tây, các quỹ này thường được đầu tư vào cổ phiếu, đem lại lợi nhuận cần thiết để thanh toán lãi trên phí bảo hiểm cũng như những chi phí khác và tạo ra thêm lợi nhuận.

Nhằm cố gắng giải quyết vấn đề này, Ủy ban Chứng Khoán Trung Quốc (CSRC) đã từng bước cho phép đưa các quỹ bảo hiểm vào tham gia thị trường cổ phiếu. Tuy nhiên, những thị trường này còn sơ khai và không ổn định, chỉ có một ít công ty lớn để đầu tư. Vì vậy, chúng không hấp dẫn lắm đối với các công ty bảo hiểm.

Khả năng thanh toán của công ty là vấn đề chính trong ngành bảo hiểm của Trung Quốc, với mức vốn thấp của các công ty trong nước. Việc thiếu hụt khả năng thanh toán trở nên trầm trọng hơn khi các cơ hội đầu tư của các công ty bảo hiểm rất hạn chế. Những thay đổi pháp luật gần đây đưa ra yêu cầu nghiêm ngặt hơn về sự minh bạch liên quan tới việc nắm giữ cổ phần và cho phép đa dạng hoá hơn các hình thức đầu tư.

Khi cạnh tranh trên thị trường ngày càng tăng, các công ty bảo hiểm trong nước nhanh chóng mở rộng thị phần của mình mà không chú ý đến chất lượng, trong một số trường hợp đã sử dụng những cách thức không nghiêm túc như sử dụng sự can thiệp của chính phủ. Việc thiếu các chuyên gia bảo hiểm có kiến thức sâu và nhiều kinh nghiệm thị trường càng làm vấn đề thêm trầm trọng. Trong lịch sử, công ty nhà nước chiếm độc quyền đã tạo ra những dịch vụ không có cạnh tranh. Tuy nhiên, khi các nhà cung cấp bảo hiểm nước ngoài, với phương châm vì khách hàng phục vụ, thâm nhập thị trường, các nhà bảo hiểm trong nước đã buộc phải nâng tiêu chuẩn của mình lên.

Dịch vụ chất lượng thấp và sự thiếu hiểu biết của người dân về vai trò của bảo hiểm đã dẫn đến khủng hoảng về lòng tin trong ngành bảo hiểm của Trung Quốc. Nhiều người đã miễn cưỡng mua bảo hiểm, sự hoài nghi càng gia tăng qua những báo cáo về sự khó khăn trong quá trình đòi đền bù. Những điều tiếng

này đã ảnh hưởng tới các nhà bảo hiểm nước ngoài cả tiêu cực lẫn tích cực: tích cực ở chỗ, họ sẽ tạo ra sự khác biệt bởi danh tiếng sẵn có của họ, tiêu cực ở chỗ có thể họ cũng bị đánh đồng như những công ty bảo hiểm khác.

Sự cản trở quá trình phát triển của thị trường cũng chính là trở ngại trong việc tạo dựng một môi trường pháp lý toàn diện cho các nhà cung cấp bảo hiểm. Việc soạn thảo luật bảo hiểm và các quy định đã bị chậm lại, và chỉ có Quy định của CHND Trung Hoa về quản lý các công ty có vốn đầu tư nước ngoài được ban hành năm 2002. Trước đó, Luật Bảo hiểm năm 1995 là quy định pháp lý quan trọng nhất điều chỉnh hoạt động của ngành bảo hiểm, tuy nhiên, văn bản này chưa điều chỉnh một cách toàn diện hoạt động của các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài. Mãi đến năm 2002 văn bản này mới được sửa đổi.

Kết luận

Cam kết tuân thủ theo yêu cầu của WTO của Trung Quốc là nghiêm túc, với nhiều cải cách đã được thực hiện trong ngành bảo hiểm kể từ khi Trung Quốc gia nhập WTO. Tuy nhiên, mặc dù có các cải cách này, thị trường bảo hiểm vẫn chưa phát triển đầy đủ và các quy định cũng chưa được ban hành đầy đủ. Thị trường vẫn bị thống lĩnh bởi các công ty trong nước và nhà nước, có lợi thế là ít chịu các rào cản trong hoạt động kinh doanh.

Bất chấp những thử thách đó, các công ty bảo hiểm nước ngoài vẫn tiếp tục vào thị trường với ý niệm rằng cải cách đang tiếp tục được thực hiện và tốc tăng trưởng của ngành là 12% hàng năm sẽ đem đến nhiều cơ hội. Những sửa đổi mới trong Luật Bảo hiểm cho phép các công ty bảo hiểm tự do hơn khi tiếp cận thị trường và tiến hành các hoạt động kinh doanh, cho phép các công ty bảo hiểm tài sản cung cấp các sản phẩm bảo hiểm y tế ngắn hạn và bảo hiểm thương tật là những dấu hiệu cho thấy ngành bảo hiểm đang tiến dần tới các chuẩn mực quốc tế. Tuy nhiên, một số công ty bảo hiểm nước ngoài mong muốn những tiêu chuẩn này được đáp ứng trước khi họ tiến hành đầu tư vào thị trường Trung Quốc.

Chiến lược của Bảo hiểm nhân thọ Trung Quốc qua các thời kỳ của quá trình tự do hoá thương mại

| Giai đoạn | Chiến lược |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Giai đoạn I: Độc quyền nhà nước 1980-1995 | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ba doanh nghiệp trong nước bắt đầu chuyển đổi từ hoạt động kinh doanh đa nghiệp vụ sang chuyên doanh ❖ Nhanh chóng mở rộng các chi nhánh tới các thành phố ❖ Sản phẩm bảo hiểm nhân thọ chủ yếu là bảo hiểm hỗn hợp với lãi suất 7.5% ❖ Ngoại trừ Bình An và AIA, các công ty khác chủ yếu bán sản phẩm trả phí một lần |
| Giai đoạn II: Bắt đầu mở cửa 1996-2001 | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Tăng tốc độ phát triển bảo hiểm nhân thọ cá nhân. Các công ty trong nước đã tiến hành chiến lược “biển người”. Cuối năm 2001, số đại lý đã vượt quá con số 1 triệu người. Quy mô kinh doanh đã vượt quá bảo hiểm cho khách hàng tổ chức ❖ PICC, Bình An và CPIC đã thành lập xong các chi nhánh tại các thành phố khắp Trung Quốc ❖ Các công ty mới được thành lập lần ạt mạnh mẽ ❖ Các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ cá nhân đang dần chuyển thành các sản phẩm dài hạn. Bình An và CPIC đã tung các sản phẩm toàn cầu vào thị trường cho nhóm đối tượng có thu nhập cao ❖ Bảo hiểm đối với khách hàng tổ chức bắt đầu phát triển với các sản phẩm bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm y tế hàng năm. |
| Giai đoạn III: Giai đoạn sau gia nhập WTO 2002-2004 | <p>Bảo hiểm nhân thọ cá nhân:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Công ty bảo hiểm lớn trong nước thực hiện sách lược “biển người” – thuê nhiều người và doanh thu nhiều. Sự phát triển về nhân lực giảm dần. Do đó, họ bắt đầu chú tâm vào tuyển dụng, lựa chọn và đào tạo ❖ Công ty bảo hiểm nước ngoài đã xác định được vị trí cho mình tại các thành phố lớn đặc biệt là Thượng Hải, Quảng Châu, Thẩm Quyển nơi có thị phần lớn. Trong đó, AIA chiếm ưu thế hơn hẳn. ❖ Các sản phẩm “participated” được tập trung nhiều nhất, sau đó là các sản phẩm về bệnh hiểm nghèo. Các sản phẩm phổ thông dần được bán nhiều hơn ❖ Cross-selling đã có những thành công ban đầu <p>Bảo hiểm nhân thọ nhóm:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Chi phối số lượng hợp đồng bảo hiểm ngắn hạn trả phí một lần (short-term |

| | |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>single premium policies). Phát triển bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm y tế hàng năm</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Thực hiện cross-selling, môi giới và các kênh đại lý <p>Bancassurance:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Bancassurance phát triển nhanh chóng tại toàn mạng lưới ngân hàng ở Trung Quốc ❖ Tập trung vào các sản phẩm tiết kiệm ngắn hạn trả phí một lần. Đối với những trường hợp cho lợi nhuận thấp, điều chỉnh quy mô và bắt đầu chú ý tới thay đổi sản phẩm. |
| <p>Giai đoạn IV: Tự do hoá hoàn toàn 2005-</p> | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Các công ty bảo hiểm trong nước: chịu sự ảnh hưởng của các công ty đã được niêm yết trên thị trường (như Nhân thọ Trung Quốc và Bình An) và các công ty sẽ được niêm yết, các công ty bảo hiểm trong nước thay đổi đường lối hoạt động, chuyển hướng sang mục tiêu phát triển dài hạn thay vì chạy theo doanh thu phí bảo hiểm. Một mặt, họ cố gắng làm nổi bật các giá trị của phương thức kinh doanh mới, mặt khác, họ nỗ lực đảm bảo tăng trưởng lợi nhuận ổn định hàng năm. ❖ Các công ty bảo hiểm nước ngoài: mở rộng chi nhánh ra các thành phố ven biển và thành phố hạng trung cũng như các thành phố lớn trong đại lục. Đồng thời, tận dụng những lợi thế của mình, xâm nhập vào các công ty nước ngoài tại Trung Quốc nhằm cung cấp phúc lợi cho người lao động. ❖ Trên cơ sở mở rộng các kênh đầu tư, sẽ có rất nhiều sản phẩm gắn liền với đầu tư được tung ra. ❖ Cross-selling sẽ được thực hiện rộng rãi trên quy mô rộng <p>Bảo hiểm nhân thọ cá nhân:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Tăng cường công tác tuyển chọn và đào tạo đại lý mới. Nâng cao hiệu quả công việc, tỉ lệ đại lý ở lại làm việc. Chú trọng dịch vụ khách hàng và xây dựng thương hiệu. Nâng cao hình ảnh của đại diện bán hàng trong con mắt công chúng ❖ Xúc tiến kinh doanh sản phẩm nhân thọ dài hạn. Đẩy mạnh việc phát triển các sản phẩm bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm y tế hàng năm bằng các hợp đồng phụ ❖ Các sản phẩm gắn liền với đầu tư sẽ dần được bán nhiều hơn ❖ Các công ty vừa và nhỏ sẽ sử dụng các công ty môi giới và đại lý. <p>Bảo hiểm nhân thọ nhóm:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Phúc lợi lao động sẽ là dòng sản phẩm chính trong bảo hiểm nhân thọ nhóm ❖ Hoạt động môi giới, đại lý sẽ tăng trưởng mạnh <p>Bancassurance</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Tìm ra cách phối hợp với các ngân hàng ❖ Từng bước thay đổi sản phẩm |

Nguồn: Công ty bảo hiểm Bình An – Trung Quốc

Phụ lục 5. Tự do hoá bảo hiểm ở Ấn Độ¹⁶

Thị trường trước thời kỳ tự do hoá

Từ năm 1972 đến 1999, ngành bảo hiểm phi nhân thọ của Ấn Độ hoạt động theo cơ chế độc quyền nhà nước với Công ty Bảo hiểm Chung (GIC) và 4 công ty con trực thuộc – Công ty Ấn Độ Mới, Công ty Phương Đông, Công ty Ấn Độ Thống nhất và Công ty Bảo hiểm Quốc gia. Bên cạnh việc điều hành hoạt động ngành bảo hiểm nói chung, GIC đã bố trí các chương trình tái bảo hiểm thông qua việc nhượng tái bảo hiểm giữa các công ty con cho nhau hoặc bằng cách cùng bảo hiểm.

Phí bảo hiểm, các điều khoản và điều kiện mà công ty bảo hiểm cung cấp cho khách hàng là do Ủy ban Tư vấn Thuế (TAC) quy định. Phí bảo hiểm được quy định chung cho tất cả các công ty bảo hiểm, không có sự khác nhau về sản phẩm và mức trách nhiệm được giới hạn trong hầu hết mọi nghiệp vụ bảo hiểm. Cơ cấu độc quyền và đóng cửa thị trường đối với các công ty tư nhân trong nước và nước ngoài cho thấy các công ty bảo hiểm trong nước có thể phát triển mạnh mà không cần đối đầu với bất kỳ thử thách nào từ bên ngoài.

Ban hành Luật Cơ quan Quản lý và Phát triển Bảo hiểm

Việc ban hành Luật Cơ quan quản lý và phát triển bảo hiểm (IRDA) năm 1999 đã khởi động quá trình tự do hoá thị trường. Luật thể sự nhất trí của Chính phủ Ấn Độ, sau nhiều năm cân nhắc, mở cửa thị trường cho các công ty tư nhân Ấn Độ và nước ngoài có thể hỗ trợ nền kinh tế đáp ứng nhu cầu về bảo hiểm đang ngày càng tăng, tạo ra sự tăng trưởng tại các vùng nông thôn và phát triển Ấn Độ thành một trung tâm tái bảo hiểm khu vực.

Thành lập Ban quản lý ngành mới

Cơ quan quản lý và phát triển bảo hiểm (IRDA) được giao nhiệm vụ quản lý và giám sát sự phát triển cân đối của ngành bảo hiểm và tái bảo hiểm Ấn Độ.

Sự tham gia thị trường của các công ty tư nhân

Các công ty tư nhân giờ đây có thể hoạt động trong ngành bảo hiểm Ấn Độ. Tuy nhiên, họ phải được IRDA cấp phép trước khi tiến hành hoạt động kinh doanh. Để hồ sơ xin phép được xem xét, công ty bảo hiểm tư nhân trong nước phải đăng ký kinh doanh theo Luật Công ty năm 1956 và phải có khoảng 20 triệu USD vốn đầu tư. Các quy định cấp phép cụ thể mà các công ty Ấn Độ phải thực hiện được quy định trong Quy định về đăng ký công ty bảo hiểm Ấn Độ. Thêm vào đó, IRDA yêu cầu mỗi công ty bảo hiểm hoạt động tại Ấn Độ phải đảm bảo cung cấp một tỉ lệ nhất định dịch vụ bảo hiểm tại các vùng nông thôn. Đối với một công ty bảo hiểm chung, tỉ lệ này là 2% tổng doanh thu phí bảo hiểm trong năm hoạt động đầu tiên, 3% trong năm thứ 2 và 5% trong các năm tiếp theo. Hơn nữa, một công ty bảo hiểm Ấn Độ mới ra đời sẽ chỉ được phép đầu tư vốn của người mua bảo hiểm tại thị trường trong nước.

Rỡ bỏ rào cản đối với đầu tư nước ngoài

Các công ty bảo hiểm toàn cầu hiện nay đã được phép lập và đăng ký một công ty trong nước để kinh doanh bảo hiểm tại Ấn Độ. Tuy nhiên, các quy định nêu rõ họ đáp ứng yêu cầu vốn tối thiểu 20 triệu USD và chiếm giữ vốn tối đa 26% ở các công ty bảo hiểm trong nước này. Do đó, để tham gia thị trường, các công ty bảo hiểm nước ngoài phải thành lập liên doanh với một đối tác của Ấn Độ mà có thể đáp ứng 74% số vốn tối thiểu. Hạn chế về tỉ lệ vốn nắm giữ của các nhà đầu tư nước ngoài cũng áp dụng cho các công ty tái bảo hiểm toàn cầu mong muốn hoạt động kinh doanh tại Ấn Độ, nhưng yêu cầu về vốn tối thiểu để thành lập một công ty trong nước là sấp xỉ 45 triệu USD.

Từ khi IRDA ban hành các quy định này, 8 công ty bảo hiểm phi nhân thọ toàn cầu và 13 công ty bảo hiểm nhân thọ đã tham gia thị trường. Mặt khác, chưa có công ty tái bảo hiểm toàn cầu nào thành lập công ty trong nước. Thay vào đó, hầu hết các công ty tái bảo hiểm quốc tế hàng đầu đều hoạt động từ các văn phòng ở nước ngoài thông qua việc chia sẻ rủi ro tái bảo hiểm bởi GIC. Bản đề xuất gần đây đã đề cập đến việc tăng đầu tư trực tiếp nước ngoài lên 49%. Thêm vào đó, các công ty toàn cầu cũng thúc đẩy để có thể lập chi nhánh tại Ấn Độ. Những thay đổi này có thể làm tăng đáng kể sự hiện diện của các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm nước ngoài ở Ấn Độ.

Chương trình Môi giới bảo hiểm của IRDA năm 2002 đã cho phép các công ty môi giới bảo hiểm và tái bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường, nhưng cũng chịu sự hạn chế về tỉ lệ vốn chiếm giữ như các

¹⁶ Phần giới thiệu về tự do hoá ngành bảo hiểm ở Ấn Độ này dựa trên báo cáo của Guy Carpenter & Company Inc., Tự do hoá ngành bảo hiểm Ấn Độ, năm 2004 và bài Phân tích về phát triển bảo hiểm ở Ấn Độ của Đại học Nottingham.

công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm. Do đó, các công ty môi giới nước ngoài cũng phải thành lập liên doanh với đối tác Ấn Độ để thành lập một công ty môi giới Ấn Độ.

Thay đổi cục diện

Trong những năm kể từ khi Luật IRDA khởi xướng cải cách thị trường, ngành bảo hiểm đã trải qua nhiều thay đổi đáng kể. Việc gia nhập thị trường của nhiều công ty tư nhân Ấn Độ và các công ty nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ đã mang lại nhiều sự lựa chọn hơn về loại hình sản phẩm và dịch vụ. Sự cải thiện nhận thức của khách hàng về lợi ích và tầm quan trọng của bảo hiểm và tái bảo hiểm đã làm tăng số lượng người mua bảo hiểm; các kênh phân phối mới – trong đó có các công ty môi giới, bảo hiểm qua ngân hàng, internet và các công ty đại lý – đã tạo ra thêm nhiều cách để có thể đưa sản phẩm và dịch vụ tới người tiêu dùng.

Đến cuối năm 2003, có 13 công ty bảo hiểm nhân thọ có điều lệ hoạt động, một nhà nước (độc quyền cũ) and 12 công ty tư nhân. Tất cả các công ty tư nhân đều có đối tác nước ngoài trong kinh doanh bảo hiểm nhân thọ. Hầu hết các công ty bảo hiểm hỗn hợp đều có đối tác nước ngoài. Có 13 công ty bảo hiểm hỗn hợp hoạt động tại Ấn Độ tính đến cuối năm 2003. Bốn công ty thuộc khối nhà nước – các công ty con trước đây của Công ty bảo hiểm chung hoạt động như những công ty quốc hữu hoá. Còn lại là các công ty thuộc khối tư nhân.

Các kênh phân phối

Công ty bảo hiểm nhân thọ có truyền thống bán sản phẩm bảo hiểm nhân thọ thông qua các đại lý của mình (xây dựng lực lượng nhân viên bán hàng không phải là một đặc điểm truyền thống của thị trường bảo hiểm nhân thọ Ấn Độ). Tất cả các công ty bảo hiểm nhân thọ đều có các động đại lý hoạt động theo chế độ hưởng hoa hồng và phần lớn các công ty khu vực tư nhân đều sử dụng kênh phân phối này. Tuy nhiên, hiện nay do ngân hàng đã có thể bán bảo hiểm, việc bán bảo hiểm qua ngân hàng đã có những tác động lớn trong việc bán các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ. Hầu hết các công ty bảo hiểm khu vực tư nhân đã hình thành một liên minh với các ngân hàng, với một số công ty bảo hiểm sử dụng dịch vụ bán bảo hiểm qua ngân hàng như một kênh bán hàng chủ yếu trong kinh doanh. Ví dụ, trong năm 2003, trên một nửa số hợp đồng bảo hiểm của Công ty bảo hiểm nhân thọ SBI và công ty bảo hiểm nhân thọ Aviva là thông qua ngân hàng. Các công ty bảo hiểm tư nhân bán khoảng hơn 30% số hợp đồng thông qua ngân hàng (năm 2004). Tại Ấn Độ, các ngân hàng hiện đang được sử dụng như một kênh phân phối sản phẩm bởi luật hiện hành không cho phép nhân viên ngân hàng nhận hoa hồng khi bán các hợp đồng bảo hiểm.

Xu hướng giá và sản phẩm

Ủy ban tư vấn thuế (TAC) vẫn quy định mức phí cho các dòng sản phẩm bảo hiểm như cháy nổ, hàng không, kỹ thuật, xe cơ giới, thân tàu và bồi thường lao động. Thị trường có thể tự xác định giá cho các dòng sản phẩm không phải tuân theo mức phí bảo hiểm bắt buộc, bao gồm bảo hiểm trách nhiệm, và các dòng sản phẩm cá nhân như bảo hiểm y tế. Tất cả các sản phẩm không phải tuân theo mức phí bảo hiểm bắt buộc phải được nộp lên và được phê chuẩn của IRDA.

Các yêu cầu về tái bảo hiểm

Tất cả các công ty bảo hiểm Ấn Độ phải nhượng tái 20% cho mỗi hợp đồng bảo hiểm trong nước cho công ty tái bảo hiểm quốc gia, GIC và phải khai thác hết khả năng của các công ty trong nước trước khi tìm kiếm các công ty nước ngoài để tái bảo hiểm. Thêm vào đó là một số hạn chế nhất định về giới hạn tỉ lệ rủi ro nhượng tái cho một công ty tái bảo hiểm nước ngoài nào đó. Bên cạnh việc tái bảo hiểm bắt buộc cho các công ty nội địa, GIC xúc tác việc hình thành liên minh thị trường nhằm đảm bảo khối lượng lớn doanh thu phí bảo hiểm được giữ lại tại Ấn Độ. Bên cạnh đó, tất cả các công ty bảo hiểm Ấn Độ phải có chương trình tái bảo hiểm được IRDA phê chuẩn. Chương trình tái bảo hiểm này sẽ tiếp tục được thực hiện nhằm các mục tiêu: (a) tối đa hoá phần phí bảo hiểm được giữ lại trong nước; (b) phát triển đầy đủ khả năng; (c) đảm bảo sự bảo vệ tốt nhất có thể đối với chi phí tái bảo hiểm phải chịu; (d) đơn giản hoá công tác quản lý kinh doanh.

Cơ chế đầu tư

Cơ chế đầu tư trong ngành bảo hiểm Ấn Độ luôn có sự hạn chế về số lượng. Ít nhất là một nửa số đầu tư phải được đầu tư trực tiếp vào chứng khoán chính phủ (trái phiếu) hoặc đầu tư cơ sở hạ tầng (cũng theo hình thức trái phiếu chính phủ). Đây là những cơ hội đầu tư “an toàn” vì chúng được bảo lãnh bởi Chính phủ. Tất nhiên, điều này cũng có nghĩa rằng các đầu tư này đem lại lợi nhuận thấp. Chính phủ (cấp liên bang và bang) đã sử dụng bảo hiểm như một kênh huy động vốn. Nhưng không may, phần lớn số vốn huy động được này được sử dụng vào chi tiêu, nên đã làm tăng nợ chính phủ.

Phụ lục 6. Phương pháp nghiên cứu

1. Tiếp cận nghiên cứu

Hai mô hình phân tích Diamond và SWOT được lựa chọn làm cách phân tích chủ yếu trong nghiên cứu này. Sử dụng cách tiếp cận này, khả năng cạnh tranh của ngành bảo hiểm ở cả cấp độ chính phủ và công ty sẽ được phân tích. Kết quả phân tích này, cùng với các phân tích về tác động của quá trình tự do hoá được sử dụng để dự đoán về khả năng cạnh tranh của ngành trong tương lai. Dựa trên cách tiếp cận này, nhóm nghiên cứu xác định các thông tin cần thu thập.

2. Nghiên cứu tại bàn và thu thập dữ liệu

Nghiên cứu tại bàn

Nhóm nghiên cứu đã rà soát lại các thông tin liên quan đến cuộc nghiên cứu thu thập từ nhiều nguồn khác nhau, bao gồm:

- Văn bản pháp luật:
 - Các quy định của WTO
 - Các hiệp định song phương/đa phương mà Việt Nam tham gia
 - Các hiệp ước quốc tế trong ngành bảo hiểm mà Việt Nam tham gia (IAIS, Diễn đàn cơ quan quản lý bảo hiểm ASEAN...)
 - Luật trong nước, các quy định và chính sách trong ngành bảo hiểm
 - Các cam kết của các nước trong lĩnh vực bảo hiểm
- Các báo cáo và nghiên cứu
 - Các báo cáo và thông tin về lĩnh vực bảo hiểm
 - Kinh nghiệm của các quốc gia trong quá trình tự do hoá ngành bảo hiểm và/hoặc trong một số lĩnh vực dịch vụ khác.
- Số liệu thống kê

Tham khảo ý kiến của các chuyên gia trong ngành

Các chuyên gia hỗ trợ trong việc xác định thông tin cần thu thập cho nghiên cứu và phân tích.

Phòng vấn sâu

Thực hiện phỏng vấn sâu với:

Các cơ quan quản lý nhà nước và các đơn vị liên quan

- Bộ Tài chính
- Bộ Thương mại
- Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Các công ty bảo hiểm

Số lượng các công ty/chi nhánh bảo hiểm được phỏng vấn:

| TT | Loại dịch vụ | Số lượng |
|----|-----------------------|-----------|
| 1 | Tái bảo hiểm | 1 |
| 2 | Bảo hiểm nhân thọ | 2 |
| 3 | Bảo hiểm phi nhân thọ | 5 |
| 4 | Môi giới bảo hiểm | 2 |
| | Tổng | 10 |

Hai văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm nước ngoài:

| TT | Khu vực | Số lượng |
|----|-------------------|----------|
| 1 | Liên minh Châu Âu | 1 |
| 2 | Mỹ | 1 |
| | Tổng | 2 |

Các thành viên trong nhóm nghiên cứu đã thực hiện phỏng vấn dựa trên tài liệu hướng dẫn đã được thiết kế sẵn. Những tài liệu này được thiết kế rõ ràng và chi tiết cho từng đối tượng được phỏng vấn.

Phòng vấn bằng bảng hỏi

Phòng vấn bằng bảng hỏi được thực hiện đối với các khách hàng cá nhân và các công ty sử dụng dịch vụ bảo hiểm.

Phân bố khách hàng cá nhân được phỏng vấn:

| TT | Thành phố | Theo thiết kế | Thực hiện |
|----|----------------|---------------|------------|
| 1 | Hà Nội | 80 | 89 |
| 2 | Hải Phòng | 60 | 60 |
| 3 | Đà Nẵng | 60 | 60 |
| 4 | TP Hồ Chí Minh | 100 | 100 |
| 5 | Cần Thơ | 60 | 58 |
| | Tổng | 360 | 367 |

Phân bố các công ty sử dụng bảo hiểm được phỏng vấn:

| TT | Thành phố | Theo thiết kế | Thực hiện |
|----|----------------|---------------|-----------|
| 1 | Hà Nội | 20 | 20 |
| 2 | Hải Phòng | 15 | 15 |
| 3 | Đà Nẵng | 15 | 15 |
| 4 | TP Hồ Chí Minh | 30 | 30 |
| 5 | Cần Thơ | 15 | 15 |
| | Tổng | 95 | 95 |

Tiêu chí chọn mẫu

Mẫu được chọn phải đại diện về:

- Hình thức pháp lý đối với các công ty sử dụng dịch vụ bảo hiểm
 - Khu vực sinh sống (khu vực nội thành và ngoại thành) đối với khách hàng cá nhân
- Bên cạnh đó, đối với cả hai nhóm khách hàng trên, mẫu phải thoả mãn các điều kiện về đa dạng nhà cung cấp dịch vụ và sản phẩm dịch vụ sử dụng.

Chọn mẫu

Do không thể tạo lập một cơ sở dữ liệu bao gồm tất cả những người mua bảo hiểm để tiến hành chọn mẫu do danh sách khách hàng, ở một góc độ nào đó, là thông tin bí mật của các công ty bảo hiểm. Hầu hết các công ty bảo hiểm đều không thể cung cấp danh sách khách hàng của mình cho nhóm nghiên cứu.

Do không có cơ sở dữ liệu này, không thể cố định tỉ lệ cho từng nhóm trả lời phỏng vấn (theo hình thức pháp lý, quy mô doanh nghiệp đối với các khách hàng công ty và khu vực sinh sống đối với khách hàng cá nhân). Ngoài ra, bởi có nhiều tiêu chí được sử dụng để chia nhóm các mẫu nhằm phục vụ cho việc so sánh sau này (ví dụ so sánh giữa nhóm các công ty lớn và nhỏ có sử dụng bảo hiểm, nhóm công ty tư nhân với nhóm công ty nước ngoài có sử dụng bảo hiểm), nên không thể cố định tỉ lệ số người trả lời phỏng vấn cho mỗi nhóm. Do vậy, nhóm nghiên cứu đã áp dụng nguyên tắc đối với mỗi tiêu chí, mẫu phải thoả mãn tính đại diện đã đưa ra ở trên, tổng số người trả lời phải không được ít hơn 30 nhằm đảm bảo độ tin cậy của số liệu.

Hội thảo lấy ý kiến

Nhằm đảm bảo nghiên cứu đáp ứng các yêu cầu của các bên liên quan, đề cương của báo cáo nghiên cứu được đưa ra trao đổi với các bên liên quan tại Hội thảo lấy ý kiến được tổ chức vào tháng 3 năm 2005. Báo cáo sơ bộ lần thứ 1 đã được thảo luận với các bên liên quan trong Hội thảo lấy ý kiến được tổ chức vào tháng 11 năm 2005. Sau đó dự thảo báo cáo lần 2 đã được gửi tới chuyên gia của Ngân hàng thế giới để lấy ý kiến đóng góp.

3. Nhập và phân tích số liệu

- Kiểm tra và đánh mã số phiếu phỏng vấn;
- Nhập số liệu (kiểm tra chéo bằng phần mềm nhập số liệu);
- Trình bày các bảng biểu;
- Phân tích số liệu thô;
- Phân tích;
- Kiểm tra với các nguồn thông tin khác, bao gồm phỏng vấn sâu và các thông tin và số liệu thứ cấp.