

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI
TRUNG TÂM HỖ TRỢ NGHIÊN CỨU CHÂU Á

ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC NĂM 2003

**NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA
DỊCH VỤ BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM
TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ
(BÁO CÁO TỔNG HỢP)**

Chủ nhiệm đề tài: TS. Vũ Quốc Bình
Viện nghiên cứu phát triển kinh tế xã hội Hà Nội

Hà nội -2004

Danh sách người thực hiện đề tài

1. TS. Vũ Quốc Bình, chủ nhiệm đề tài, trưởng phòng Quản lý khoa học và Hợp tác quốc tế, Viện nghiên cứu phát triển KTXH Hà Nội.
2. Ths. Nguyễn Thế Hùng, phó chủ nhiệm kiêm thư ký đề tài, giảng viên khoa kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội.
3. Ths. Hoàng Thanh Mai, giảng viên khoa kinh tế trường đại học Bách khoa Hà Nội.
4. Ths. Đỗ Thanh Hà, giảng viên Khoa Quản lý doanh nghiệp, Đại học quản lý kinh doanh Hà Nội
5. TS. Nguyễn Đình Quang, trợ lý tổng giám đốc Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam.
6. Ths. Lê Hồng Việt, phó trưởng phòng, Viện nghiên cứu phát triển KTXH Hà Nội.

Lời cảm ơn

Trong quá trình thực hiện đề tài, chúng tôi đã nhận được sự tài trợ và giúp đỡ quý báu của Trung tâm hỗ trợ nghiên cứu Châu á & Quỹ giáo dục cao học Hàn Quốc – The Korea Foudation for Advanced Studies, của Khoa kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội; Viện nghiên cứu phát triển KTXH Hà Nội, Trường đại học bách khoa Hà Nội, Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam; Công ty tái bảo hiểm Việt Nam

Chúng tôi xin trân trọng cảm ơn Trung tâm hỗ trợ nghiên cứu Châu á & Quỹ giáo dục cao học Hàn Quốc – The Korea Foudation for Advanced Studies đã tài trợ toàn bộ cho việc nghiên cứu đề tài.

Chúng tôi xin gửi lời cảm ơn đến Khoa kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội; Viện nghiên cứu phát triển KTXH Hà Nội, Trường đại học bách khoa Hà Nội đã tạo điều kiện về thời gian cho các thành viên của đề tài hoàn thành tốt công tác nghiên cứu.

Chúng tôi xin bày tỏ sự biết ơn đến Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam và Công ty tái bảo hiểm Việt Nam đã hợp tác chặt chẽ với các thành viên của đề tài về cung cấp số liệu và đóng góp ý kiến.

Cuối cùng, xin kính chúc sức khỏe và thành đạt.

Tóm tắt đề tài nghiên cứu khoa học

Tên đề tài: Nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

Mã số:

Chủ nhiệm đề tài: TS. Vũ Quốc Bình, trưởng phòng Quản lý khoa học và hợp tác quốc tế Viện nghiên cứu phát triển kinh tế xã hội Hà Nội

Cơ quan chủ trì đề tài: Viện nghiên cứu phát triển kinh tế xã hội Hà Nội

Cơ quan và cá nhân phối hợp:

- Ths. Nguyễn Thế Hùng, phó chủ nhiệm kiêm thư ký đề tài, giảng viên Khoa Kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội.
- Ths. Hoàng Thanh Mai, giảng viên Khoa Kinh tế trường đại học Bách khoa Hà Nội.
- Ths. Đỗ Thanh Hà, giảng viên Khoa Quản lý doanh nghiệp, Đại học quản lý kinh doanh Hà Nội
- TS. Nguyễn Đình Quang, trợ lý tổng giám đốc Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam.
- Ths. Lê Hồng Việt, phó trưởng phòng, Viện nghiên cứu phát triển KTXH Hà Nội.

1. Mục tiêu và nội dung của đề tài:

- + Làm rõ cơ sở lý luận của dịch vụ bảo hiểm và khả năng cạnh tranh.
- + Phân tích đánh giá thực trạng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.
- + Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của bảo hiểm.

2. Kết quả nghiên cứu khoa học:

- + Làm rõ khái niệm bảo hiểm và thị trường bảo hiểm với các yếu tố tác động đến cạnh tranh.
- + Phân tích đánh giá các kết quả đạt được của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế; Các hạn chế tồn tại, Các nguyên nhân cơ bản.
- + Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của bảo hiểm: về phía Nhà nước; về phía doanh nghiệp.

3. Tình hình sử dụng kinh phí

- + Kinh phí được cấp: 40.000.000 đ
- + Kinh phí đã sử dụng: 40.000.000 đ

Cơ quan chủ trì đề tài
Phó viện trưởng

Hoàng Ngọc Bắc

Chủ nhiệm đề tài

Vũ Quốc Bình

Nội dung báo cáo tóm tắt

1. Tổng quan về bảo hiểm

1.1. Khái niệm

Bảo hiểm là biện pháp chia nhỏ tổn thất của một người hay một số ít người cho nhiều người có cùng khả năng chịu rủi ro nào đó thông qua việc tổ chức ra một quỹ tài chính tập trung huy động từ các cá nhân, tổ chức tham gia bảo hiểm dưới dạng phí bảo hiểm, để bồi thường hoặc bù đắp những tổn thất do những rủi ro đó gây ra

Bảo hiểm được chia làm 3 loại hình bảo hiểm cơ bản: Bảo hiểm con người, bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm. Chức năng chính của bảo hiểm là: Khai thác phí bảo hiểm và xây dựng quỹ an toàn nhằm đáp ứng nhu cầu của người tham gia bảo hiểm; Giám định và bồi thường kịp thời, đúng mức độ tổn thất phù hợp với các điều kiện quy tắc của bảo hiểm và luật bảo hiểm. Bảo hiểm có vai trò lớn trong việc: Ngăn ngừa và bồi thường tổn thất; Tạo lập quỹ đầu tư; Đẩy mạnh hoạt động tín dụng; Góp phần ổn định tâm lý khách hàng.

Thị trường bảo hiểm chia làm 3 loại: Thị trường bảo hiểm nhân thọ; Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ; Thị trường tái bảo hiểm. Trong quá trình vận hành thị trường bảo hiểm chịu sự tác động của nhiều yếu tố: Điều kiện kinh tế- xã hội; Mạng lưới và công nghệ của các công ty bảo hiểm; Chính sách điều tiết của nhà nước về bảo hiểm; Môi trường pháp lý về bảo hiểm.

Trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, thị trường bảo hiểm Việt Nam có nhiều cơ hội và cũng nhiều thách thức phải vượt qua. Cần phân tích, làm rõ các điểm mạnh, điểm yếu của thị trường bảo hiểm với các bên tham gia và Nhà nước để từ đó đề xuất một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của bảo hiểm trong điều kiện hội nhập kinh tế.

1.2. Các giai đoạn phát triển

Thị trường bảo hiểm Việt nam trước 1993 chưa được hình thành. Chỉ có một công ty độc quyền cung cấp các loại dịch vụ bảo hiểm là Bảo Việt. Do không có

cạnh tranh nên số lượng dịch vụ bị hạn chế và chất lượng dịch vụ cũng ở mức thấp.

Chính phủ đã ban hành nghị định 100 CP ngày 18/12/1993 cho phép các công ty bảo hiểm thuộc mọi thành phần kinh tế được phép kinh doanh trên lãnh thổ Việt Nam. Luật kinh doanh bảo hiểm được Quốc hội khoá X thông qua năm 2000, có hiệu lực từ 01/04/2001, đã thực sự tạo hành lang pháp lý cần thiết cho mọi loại hình bảo hiểm phát triển và cạnh tranh lành mạnh.

Sau 10 năm mở thị trường bảo hiểm ra bên ngoài, tính đến 01/07/2005, đã có 29 doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế tham gia hoạt động dịch vụ bảo hiểm tại thị trường Việt Nam. Doanh nghiệp nhà nước chỉ còn 3; công ty cổ phần là 10; doanh nghiệp liên doanh là 6 và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là 10. Ngoài ra còn có hơn 30 văn phòng đại diện của các tổ chức bảo hiểm nước ngoài. Hình thức bảo hiểm cũng phong phú với các công ty bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm.

2. Một số kết quả về phát triển và cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm Việt nam

a/ Doanh thu tăng nhanh với tốc độ tăng trưởng cao

Thị trường bảo hiểm mấy năm gần đây đã đạt tốc độ tăng trưởng cao, bình quân từ 29 - 30%. Từ chỗ chỉ chiếm 0,37% GDP vào năm 1995, đến năm 2004 doanh thu ngành bảo hiểm đã chiếm 2% GDP. Số tiền nộp ngân sách nhà nước năm 2004 đạt khoảng 552 tỷ đồng, tăng so với 2003 là 20 %. Doanh thu phí bảo hiểm 6 tháng đầu năm 2005 đạt 7.428 tỷ đồng, tăng 15,4% so với cùng kỳ năm 2004, nhưng chỉ đạt 43,7% kế hoạch đề ra.

Thị phần doanh thu: trước đây khối doanh nghiệp nhà nước chiếm tuyệt đối. Tuy nhiên, đến 2003 chỉ còn 56%. Năm 2004 thị phần của các doanh nghiệp nhà nước tiếp tục giảm xuống còn 52,78%

b/ Sản phẩm bảo hiểm đa dạng với chất lượng được nâng cao

Sản phẩm bảo hiểm trước năm 1993 chủ yếu là sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ với 22 chủng loại. Đến năm 2002, thị trường đã có 500 loại sản phẩm bảo hiểm. Đến năm 2003, số sản phẩm đã tăng thêm 100 và trong năm 2004, số sản phẩm tung ra thị trường là 650.

c/ Tăng cường đầu tư lại nền kinh tế.

Đến cuối năm 2003, tổng số tiền đầu tư toàn ngành bảo hiểm đạt 14.602 tỷ đồng. Con số này đã lên đến 23.002 tỷ đồng vào cuối năm 2004.

Cơ cấu đầu tư: chủ yếu vẫn tập trung vào gửi tiền ở ngân hàng và mua trái phiếu chính phủ : Gửi ngân hàng (56%); Mua trái phiếu chính phủ (35%); Góp vốn liên doanh và đầu tư bất động sản (8,2%); Mua kỳ phiếu ngân hàng (0,3%); Mua cổ phiếu (0,5%).

d/ Góp phần giải quyết các vấn đề xã hội

Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, năm 2003, số tiền bồi thường cho khách hàng là 1.295 tỷ đồng. Trong năm 2004, con số tương ứng là 1.643 tỷ đồng. Đối với bảo hiểm nhân thọ, tiền bảo hiểm gốc được trả cho năm 2003 là 546 tỷ đồng, cho năm 2004 là 833,6 tỷ đồng.

Năm 2003, số lao động thống kê được trong ngành bảo hiểm đã là 125.700 người và năm 2004 con số này là 136.900 người.

3. Một số hạn chế, tồn tại của thị trường dịch vụ bảo hiểm Việt Nam

a/ Khả năng khai thác thị trường bảo hiểm tiềm năng còn hạn chế

Năm 2001, tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm với GDP của Việt Nam là 1,0%, của Trung Quốc là 2,0%, Thái Lan là 2,4%. Tỷ số dân tham gia bảo hiểm nhân thọ mới đạt 2%, trong khi ở Trung Quốc là 22%.

b/ Hội nhập một chiều, cạnh tranh thiếu lành mạnh

Sự độc quyền của Bảo Việt đến năm 2000 không còn, thị phần bảo hiểm rơi dần vào các công ty bảo hiểm nước ngoài giàu tiềm lực kinh tế và kinh nghiệm khai thác khách hàng như Prudential (Anh), AIA (Mỹ), Chinfon- Manulife (Canada). Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam thâm nhập chủ yếu mới dừng ở việc đặt văn phòng đại diện, thiết lập quan hệ với đối tác nước ngoài. Một số dịch vụ có được mang lại doanh thu phí khiêm tốn.

Việc cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm diễn ra chủ yếu thông qua việc hạ giá phí, tặng hoa hồng, tặng ưu đãi...

c/ Cơ cấu đầu tư chưa hợp lý, hiệu quả đầu tư chưa cao

Các doanh nghiệp bảo hiểm thuộc mọi hình thức sở hữu đều tập trung chủ yếu vào gửi tiền tại các ngân hàng để hưởng lãi suất. Tỷ lệ này là trên 50%, trong khi ở Anh, Mỹ, Đức chỉ khoảng 2%. Khoản đầu tư tiếp theo từ doanh thu phí là kinh doanh chứng khoán với 30%.

4. Một số giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh dịch vụ bảo hiểm

Việt Nam

4.1. Mục tiêu phát triển bảo hiểm đến năm 2010

Mục tiêu chính đặt ra là phát triển thị trường bảo hiểm với đầy đủ các yếu tố của thị trường, tăng tỷ trọng kinh doanh bảo hiểm trên tổng giá trị dịch vụ nói riêng và GDP nói chung; thực hiện hiệu quả chức năng phòng ngừa, khắc phục rủi ro cho các doanh nghiệp và nhân dân; huy động và đầu tư vốn hiệu quả trở lại vào nền kinh tế quốc dân. Một số mục tiêu cụ thể như sau:

+ Tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 24%/năm. Tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm so với GDP tăng lên khoảng 2,5% năm 2005 và đạt 4,2% vào năm 2010.

+ Tốc độ tăng trưởng nộp ngân sách Nhà nước đến năm 2010 đạt trung bình khoảng 20%. Nâng tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế từ 6.700 tỷ đồng năm 2002 lên 23.000 tỷ đồng năm 2005 và lên 90.000 tỷ đồng năm 2010.

4.2. Một số Giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm Việt Nam

a/ Giải pháp về phía Nhà nước

+ Nâng cao nhận thức về bảo hiểm:

Cần nâng cao nhận thức đối với cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp nhà nước về cạnh tranh trong kinh doanh, nâng cao nhận thức đối với người dân về vai trò các loại bảo hiểm thông qua báo, đài, tivi, qua các cuộc hội thảo...

+ Tăng cường quản lý nhà nước trong hoạt động bảo hiểm

Bổ sung và điều chỉnh những văn bản pháp lý cho phù hợp thực tế và luật pháp quốc tế. Thực hiện đúng lộ trình mở cửa như đã cam kết. Xây dựng cơ chế ưu đãi bảo hiểm nông nghiệp...Kiện toàn Vụ quản lý bảo hiểm về các

đơn vị trực thuộc, hoàn thiện chức năng nhiệm vụ bao gồm quản lý và giám sát.

+ Đổi mới và sắp xếp các doanh nghiệp bảo hiểm để nâng cao sức cạnh tranh với các doanh nghiệp ngoài nước tại Việt Nam và thế giới. Cần tiếp tục cổ phần hoá một số đơn vị trực thuộc Bảo Việt, Vinare để tăng cường sức cạnh tranh.

b/ Giải pháp về phía doanh nghiệp

+ Phát triển dịch vụ mới và nâng cao chất lượng hoạt động bảo hiểm, đặc biệt là chất lượng phục vụ sau khi bán

+ Đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Xây dựng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về một đại lý, từ đó làm căn cứ để tuyển đại lý. Xây dựng các quy trình tiếp cận khách hàng. Tăng cường công tác kiểm tra và thanh tra mọi hoạt động bảo hiểm, từ khâu tuyển, đào tạo, đến việc bán bảo hiểm và chi trả bồi thường.

+ Đẩy mạnh công tác phòng ngừa tổn thất

Định kỳ tuyên truyền cho khách hàng về các yếu tố và các biện pháp cần thiết để ngăn chặn, phòng ngừa các tổn thất về người và của. Tăng cường đầu tư vào các công trình phòng ngừa tai nạn, thiệt hại như trang bị các bình chữa cháy, các thiết bị cần thiết cho giao thông như biển báo tín hiệu, gương cầu lồi, làm dải phân cách

+ Tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam

Thành lập một hệ thống thông tin toàn thị trường làm cơ sở để đánh giá rủi ro, tính phí bảo hiểm; hệ thống phân tích, đánh giá rủi ro và phòng chống, giảm nhẹ tổn thất. Hợp tác trong việc phối hợp cùng giải quyết tai nạn; hợp tác trong việc đồng bảo hiểm, tái bảo hiểm. Đồng thời cùng phối hợp trong việc trợ giúp kỹ thuật, đào tạo để nâng cao năng lực nhận bảo hiểm, bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm. Sự hợp tác toàn diện từ phía Nhà nước và phía doanh nghiệp là nền tảng vững chắc cho việc nâng cao sức cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Project summary

Project Title: Improving the competitiveness of insurance services in Vietnam in the context of international economic integration

Principal Researcher: Dr. Vu Quoc Binh, department manager of science management and external relation, Hanoi Institute for socio-economic development studies.

Implementing Institution: Hanoi Institute for socio-economic development studies.

Cooperating Institution and member:

- MBA. Nguyen The Hung, deputy principal researcher as well as secretary of the project, lecturer , Faculty of Economics- Vietnam National University, Hanoi.
- MBA. Hoàng Thanh Mai, lecturer, Faculty of Economics and Management, Hanoi Polytechnical University.
- Dr. Nguyễn Đình Quang, assistant to General director of Vietnam Insurance corporation .

1. Objectives and Contents:

- + Clear making of theoretical fundament about Insurance Service and Competition.
- + Analyzing advantages and disadvantages in operation of Vietnamese insurance companies in the process of economic integration
- + Bring out some solutions to be a reference for policies makers, for insurance companies to improve their competition power.

2. Results obtained:

- + Clear making the category insurance market with effecting factors.
- + Evaluating achieved results of insurance services in Vietnam, short coming and causes.
- + Submit some solutions in the point of view of the State and insurance company.

3. Budget used

- a) Received budget: 40.000.000 VNĐ
- b) Spent Budget: 40.000.000 VNĐ

Implementing Institution
Deputy general director

Principal Researcher

Content project summary

1. General overview of insurance

1.1. Insurance category

Insurance is one method used to share the losses of some persons or organs to many persons or organs when risks occur by set up on central fund mobilized from persons or organs participating in insurance in order to compensate losses.

Insurance is classified in to 3 categories: people insurance, property insurance and responsibility insurance. The main function of insurance: Collecting of insurance fee and build up one save fund to meet requirements of insurance participants; Evaluating and compensate losses in time in the right level suitable with insurance conditions and law. Insurance plays a great role in avoiding and compensating of losses, in promoting of credit operation, in stabilization the customers' psychology.

The insurance market is classified in 3 categories: life insurance, non life insurance and re-insurance market. In the operation process, the insurance market is effected by some factors: Socio-economic conditions; operation net and technology of insurance companies; legal environment and the adjustment of the state.

In the economic integration, insurance market in Vietnam can obtain a lot of opportunities, but also has to face great challenges. It is really necessary to analyze the strengths and weaknesses of the insurance market with participants and the state, in order to suggest some basic solutions to promote their competitiveness.

1.2. The periods of development

The real insurance market was not formed before 1993. There is only the monopole company named Baoviet which provides customers with insurance services. Due to no competition there are limited services and the quality is poor.

In December 18th,1993, the government has issued Decision 100 CP allowing business for companies of all ownerships. The insurance law, passed by the national assembly in 2000 with validity from April 4th,2001, creates a necessary legal corridor for insurance development of all kinds and a sound environment of competition.

After 10 years of “ open-door” for abroad insurance providers, until July 1st,2005, there are 29 insurance companies operating in Vietnam’s market. State owned companies remain only 3; joint stock companies are 10; corporations are 6 and 100% foreign owned companies are 10. Besides, there are 30 representative offices of foreign insurance units. There are many several kinds of insurance with life insurance, non life insurance, re-insurance companies as well as insurance brokers.

2. Obtained results in insurance operating in Vietnam

a/ Turnover increases with high speed

In recent years the insurance market has gained high development speed, in average from 29% to 30%. The turnover of insurance to GDP in 1995 was only 0.37%, but came up to 2% in 2004. The insurance companies contributed to the state budget 552 billion VND in 2004, 20% more than 2003. In the first 6 months of 2005, the turnover reached 7,428 billion VND , 15.4% more than the same time of 2004, but achieved only 43.7% plan of 2005.

Market share: Before, the state owned companies controlled the total insurance market. But their market share remained only 56% in 2003 and 52.78% in 2004.

b/ Insurance products varied with increased quality

Before 1993, insurance products were mainly non life insurance with 22 categories. In 2002 the market was filled with 500 insurance products. In the year 2003 there were 100 products more and in 2004 customers were provided with 650 insurance products.

c/ Back investments into the economy

At the end of 2003, insurance companies invested back to the economy 14,602 billion VND. In 2004 the number was 23,002 billion VND already.

Investment structure: investment is concentrated mainly in the bank (56%) and in state bond (35%). The left invested capital was put in joint venture, fixed assets (8.2%), in fixed bank deposit (0.3%) and stock (0.5%)

d/ Contribution to solve social matters

In non life insurance, in 2003, customers have received compensation in worth of 1,295 billion VND. This number in 2004 was 1,643 billion VND. In life insurance, original insurance money was paid back to customers 546 billion VND in 2003 and 833.6 billion VND in 2004.

In insurance companies created 125,700 labor in 2003. The laborers working in insurance in 2004 were 136,900.

3. Some short comings of insurance market in Vietnam

a/ Limited exploitation of potential insurance market

In 2001, the ratio of insurance fee to GDP was 1.0%. This ratio was in China 2.0%, in Thailand 2.4%. There was only 2% of the population bought insurance while this percentage was 22% in China.

b/ One sided integration and unsound competition

The monopole of Baoviet ended in 2000, the insurance market was strongly shared by foreign companies which have strong financial power and operating experiences such as Prudential (England), AIA (United states), Chinfon-Manulife (Canada). State owned Vietnamese companies has been entering foreign market mainly by set up representative offices, established relationship with foreign partners. Some provided insurance services brought modest turnover.

The unsound competition between insurance companies were carried out mostly by price decreasing, commission increasing, offer favorable conditions.

c/ Investment structure was not proper, investment effect was not high yet

All insurance companies were concentrated in depositing in banks to get interest (50% of total investment), This ratio was in England, USA, German only 2%. The next investment is putting in the stock market (30%).

4. Recommendations to improve competitiveness of insurance in Vietnam

4.1. The target of insurance development up to 2010

The major target is to develop the insurance market completely with several market factors; to increase the ratio of insurance business to the total services in particular and to GDP in general; to take effectively the precautions; to compensate the losses of economic unit and citizen; to mobilize and invest back to the economy. There are some concrete following targets:

- + The development speed of insurance fee reaches annually 24% in average. The ratio of insurance fee to GDP increases up to 2.5% in 2005 and up to 4.2% in 2010.

- + Contribution to the state budget increases annually 20% up to 2010. The capital invested back to the national economy increases from 6,700 billion VND in 2002 up to 23,000 billion VND in 2005 and 90,000 billion VND in 2010.

4.2. Some recommendations to improve insurance competitiveness in Vietnam

a/ Solutions from state's side

- + Raising awareness about insurance competitiveness for managers of state owned companies. Raising awareness about insurance role for citizen through newspaper, tivi, seminars...

- + Adjustment of legal documents in order to suit the practice and international laws. Carry out the procedure of "open door policy" as committed. Setting up priority for agricultural insurance. Strengthen the organization of state management and other belonging units; complete the functions including managing and inspecting.

- + Renewing and rationing state owned insurance companies to improve competitiveness against foreign companies in Vietnam and worldwide. Further setting up joint stock companies belonging to Bao Viet and Vinare.

b/ Solutions from insurance company's side.

- + Creating new insurance products and increase quality of insurance operating, especially the quality of service after sale.

- + Training and re-training to improve the quality of human resource.

Setting up serious norm related insurance agents to be used as basic for contracting with agents. Setting up procedures in getting in touch with customers. Strengthen the checking and inspecting of insurance operation, from hiring, training to sale and losses compensation.

+ Strengthen losses precaution. Regularly propagandizing to customers about necessary methods to be used to prevent losses of life and assets. Stronger investment in precaution projects such as equipping fire extinguisher, signal board, convex mirror, road separating band.

+ Strengthen co-operation between insurance companies. Setting up a informatics network for insurance system as a basic for risk evaluation, fee calculation and precaution. Co-operating in solving accidents, in taking part in insurance and re-insurance. They can also co-operate in supporting technical assistance, training in order to improve ability in insurance receiving or compensating.

The total co-operation from state and company side is a solid basic for improving of competitiveness in insurance services in Vietnam in the economic integration process.

Mục lục

Lời mở đầu

Chương 1 Cơ sở lý luận về dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế

1.1. Tổng quan về Bảo hiểm

- 1.1.1. Khái niệm về dịch vụ bảo hiểm
- 1.1.2. Các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm cơ bản
- 1.1.3. Chức năng và vai trò của bảo hiểm

1.2. Yếu tố ảnh hưởng đến cạnh tranh trong thị trường bảo hiểm

- 1.2.1. Thị trường bảo hiểm
- 1.2.2. Các yếu tố tác động đến thị trường bảo hiểm và cạnh tranh
- 1.2.3. Xác định khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm

1.3. Hội nhập kinh tế quốc tế và ảnh hưởng đến cạnh tranh trong dịch vụ bảo hiểm

- 1.3.1. Sự tham gia của Việt Nam vào quá trình hội nhập kinh tế
- 1.3.2. Những cơ hội mở ra cho Việt Nam nói chung, hoạt động dịch vụ bảo hiểm nói riêng trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế
- 1.3.3. Những thách thức chủ yếu khi Việt Nam tham gia hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế

1.4. Kinh nghiệm quốc tế về phát triển dịch vụ Bảo hiểm

- 1.4.1. Kinh nghiệm từ Trung Quốc
- 1.4.2. Kinh nghiệm từ Thái Lan
- 1.4.3. Kinh nghiệm từ Malaysia
- 1.4.4. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam rút ra từ các nước

Chương 2 Thực trạng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam

2.1. Tổng quan về thị trường bảo hiểm Việt nam

2.2. Một số kết quả trong dịch vụ bảo hiểm Việt nam

- 2.2.1.. Doanh thu tăng nhanh với tốc độ tăng trưởng cao
- 2.2.2. Sản phẩm bảo hiểm đa dạng với chất lượng được nâng cao

2.2.3. Tăng cường đầu tư lại nền kinh tế.

2.2.4. Góp phần giải quyết các vấn đề xã hội

2.2.5. Quản lý nhà nước về bảo hiểm từng bước được hoàn thiện

2.3. Một số hạn chế, tồn tại của thị trường bảo hiểm Việt Nam

2.3.1. Khả năng khai thác thị trường bảo hiểm tiềm năng còn hạn chế

2.3.2. Hội nhập một chiều, cạnh tranh thiếu lành mạnh

2.3.3. Cơ cấu đầu tư chưa hợp lý, hiệu quả đầu tư chưa cao

2.4. Một số nguyên nhân của tồn tại, hạn chế

2.4.1. Nguyên nhân khách quan ngoài doanh nghiệp

2.4.2. Nguyên nhân chủ quan từ doanh nghiệp

Chương 3 Một số giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh Của dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam

3.1. Định hướng phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2001-2010, cơ hội thách thức đối với dịch vụ bảo hiểm

3.1.1. Hội nhập quốc tế với phát triển dịch vụ Bảo hiểm

3.1.2. Định hướng phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2001-2010

3.2. Mục tiêu và Quan điểm nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm

3.2.1. Mục tiêu phát triển bảo hiểm đến năm 2010

3.2.2. Quan điểm nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm

3.3. Một số Giải pháp nhằm nâng cao Khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam

3.3.1. Các giải pháp từ phía Nhà nước

3.3.2. Các giải pháp từ phía doanh nghiệp

Kết luận và kiến nghị

Danh mục các bảng , biểu

Danh mục các bảng	Trang
Bảng 1: Doanh thu phí bảo hiểm	
Bảng 2: Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ giai đoạn 1997-2004	
Bảng 3: Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ giai đoạn 1998-2004	
Danh mục các biểu	
Biểu đồ 1: Thị phần các công ty bảo hiểm nhân thọ năm 2004	
Biểu đồ 2: Phát triển sản phẩm bảo hiểm	
Biểu đồ 3: Phát triển nhân lực trong ngành bảo hiểm	

Lời mở đầu

Dịch vụ bảo hiểm là một loại hình dịch vụ tài chính chủ yếu liên quan đến hoạt động kinh doanh của tất cả các loại hình doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Trên thế giới, đặc biệt ở các nước phát triển, dịch vụ bảo hiểm đóng vai trò quan trọng trong lĩnh vực dịch vụ nói chung và dịch vụ tài chính nói riêng.

Nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam sẽ giúp các doanh nghiệp có khả năng tiếp cận và sử dụng hữu hiệu các công cụ hạn chế những rủi ro, thiệt hại trong quá trình sản xuất, kinh doanh của mình. Dịch vụ bảo hiểm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp phục hồi, ổn định kinh doanh cho dù gặp rủi ro và tổn thất lớn về tài sản. Tính hiệu quả của dịch vụ bảo hiểm sẽ tác động thúc đẩy các doanh nghiệp phát triển, góp phần làm tăng trưởng kinh tế. Đặc biệt, trong điều kiện thực hiện các điều khoản của AFTA và hội nhập kinh tế quốc tế, nâng cao năng lực cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm cùng với các dịch vụ tài chính khác và các ngành sản xuất là một vấn đề cấp bách. Việc cải thiện môi trường cạnh tranh nhằm đẩy mạnh hơn sự phát triển của thị trường bảo hiểm được đặt ra nghiêm túc với các cơ quan nhà nước và doanh nghiệp. Đây là vấn đề nằm trong chiến lược phát triển kinh tế của nhà nước Việt Nam và được các doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu quan tâm. Dịch vụ bảo hiểm, bên cạnh nhiều kết quả đáng kể, cũng bộc lộ một số hạn chế cần khắc phục để đáp ứng ngày một hiệu quả hơn nhu cầu của sự phát triển kinh tế và xã hội. Do vậy, việc nghiên cứu thực trạng cạnh tranh trong thị trường bảo hiểm, từ đó đề xuất một số giải pháp để nâng cao sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế là rất cần thiết.

Tổng quan tình hình nghiên cứu trong và ngoài nước

Trên thế giới, đặc biệt là các nước láng giềng có nhiều nét tương đồng với Việt Nam như Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia, Philippine đã có nhiều công trình nghiên cứu về sức cạnh tranh của bảo hiểm trong nền kinh tế chuyển đổi. Từ những kinh nghiệm đó có thể đúc rút một số bài học cho Việt Nam. Trong nước, cũng đã có một số ấn phẩm đề cập đến cạnh tranh trong bảo hiểm, nhất là trong giai đoạn mở cửa gần đây. Tuy nhiên, bảo hiểm được đề cập đến từ nhiều góc độ

khác nhau, chưa đưa ra được bức tranh tổng thể về sự phát triển thị trường bảo hiểm từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng XHCN với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế. Trong đề tài này, các điểm mạnh, điểm yếu của thị trường bảo hiểm đã được phân tích, làm rõ làm cơ sở cho đề xuất giải pháp.

Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu sử dụng trong đề tài là kế thừa các kết quả nghiên cứu đã có trên thế giới và các công trình nghiên cứu tại Việt nam. Đồng thời kết hợp điều tra thống kê thu thập và xử lý các số liệu thực tế. Sử dụng các phương pháp phân tích cạnh tranh hiện đại như phân tích SWOT. Các phương pháp áp dụng trong đề tài có kết hợp giữa phân tích định tính và định lượng, giữa phân tích tĩnh (mức độ cạnh tranh hiện tại) và phân tích động (khả năng cạnh tranh tương lai).

Chương 1

Cơ sở lý luận về dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

1.1. Tổng quan về Bảo hiểm

1.1.1. Khái niệm về dịch vụ bảo hiểm

Tuỳ thuộc vào quan niệm của từng lĩnh vực như luật, kinh tế, lịch sử, lý thuyết về rủi ro và xã hội học mà có nhiều khái niệm bảo hiểm khác nhau. Khái niệm về bảo hiểm chung bao hàm cả bảo hiểm thương mại và bảo hiểm xã hội, phân biệt bởi tính thương mại (kinh doanh rủi ro) và tính xã hội (cân bằng thu, chi). Trong khuôn khổ đề tài này, nhóm tác giả chỉ đưa ra một số khái niệm được thừa nhận rộng rãi nhất trên thế giới.

- Ủy ban thuật ngữ bảo hiểm của Hiệp hội bảo hiểm và rủi ro Hoa Kỳ định nghĩa: “Bảo hiểm là sự tập trung các tổn thất bất ngờ bằng việc chuyển giao những rủi ro gây ra chúng cho những người bảo hiểm khi họ cam kết bồi thường những tổn thất này, cung cấp các quyền lợi bằng tiền khác khi tổn thất xảy ra hoặc cung cấp các dịch vụ liên quan đến rủi ro”.

- Hiệp hội các nhà bảo hiểm Anh xác định: “Bảo hiểm là sự thoả thuận qua đó một bên (người bảo hiểm) hứa sẽ thanh toán cho bên kia (người được bảo hiểm hay người tham gia bảo hiểm) một khoản tiền nếu có sự cố xảy ra gây tổn thất tài chính cho người được bảo hiểm. Trách nhiệm thanh toán những tổn thất này được chuyển giao từ người tham gia bảo hiểm đến người bảo hiểm. Để chấp nhận trách nhiệm thanh toán này, người bảo hiểm đòi người được bảo hiểm một khoản tiền, đó là phí bảo hiểm”.

- Một số trường đại học và thị trường bảo hiểm Châu á sử dụng khái niệm: “Bảo hiểm là biện pháp chia nhỏ tổn thất của một người hay một số ít người cho nhiều người có cùng khả năng chịu rủi ro nào đó thông qua việc tổ chức ra một quỹ tài chính tập trung huy động từ các cá nhân, tổ chức tham gia bảo hiểm dưới dạng phí bảo hiểm, để bồi thường hoặc bù đắp những tổn thất do những rủi ro đó gây ra”.

Trong 3 định nghĩa nêu trên thì định nghĩa thứ 3 về bảo hiểm dễ hiểu và mang tính khái quát cao hơn và vì thế được sử dụng rộng rãi.

1.1.2. Các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm cơ bản

Theo đối tượng bảo hiểm được chia làm 3 loại hình bảo hiểm cơ bản: Bảo hiểm con người, bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm.

a/ Bảo hiểm con người: bảo hiểm rủi ro, tai nạn bất ngờ gây ra tử vong, đau ốm hay thương tật thân thể. Bảo hiểm con người có hai nghiệp vụ bảo hiểm chính là Bảo hiểm nhân thọ và Bảo hiểm phi nhân thọ con người (bảo hiểm tai nạn và thương tật con người)

b/ Bảo hiểm tài sản: bảo hiểm cho tài sản của tổ chức hay cá nhân chống lại những rủi ro, sự cố bất ngờ xảy ra gây hỏng hóc, thiệt hại hay phá hủy. Loại hình này có các nghiệp vụ bảo hiểm chính như sau:

- + Bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại; Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt, đường không;

- + Bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu; Bảo hiểm hàng không; Bảo hiểm xe cơ giới

- + Bảo hiểm cháy

- + Bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính

- + Bảo hiểm nông nghiệp...

c/ Bảo hiểm trách nhiệm: người bảo hiểm thay mặt người được bảo hiểm bồi thường cho bên thứ ba những thiệt hại về người và tài sản gây ra do lỗi của người được bảo hiểm và họ có trách nhiệm pháp lý bồi thường những thiệt hại.

Các loại hình bảo hiểm trên có thể chia nhỏ hơn thành nhiều nghiệp vụ nhỏ hoặc một vài nghiệp vụ có thể được nhóm vào với nhau, tùy theo thông lệ từng thị trường bảo hiểm.

1.1.3. Chức năng và vai trò của bảo hiểm

a/ Chức năng của bảo hiểm

- Khai thác phí bảo hiểm và xây dựng quỹ an toàn nhằm đáp ứng nhu cầu của người tham gia bảo hiểm.

- Giám định và bồi thường kịp thời, đúng mức độ tổn thất phù hợp với các điều kiện quy tắc của bảo hiểm và luật bảo hiểm.

Hoạt động bảo hiểm là quá trình phân phối lại giữa những người tham gia nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính phát sinh khi tai nạn, rủi ro bất ngờ xảy ra, gây tổn thất đối với người tham gia bảo hiểm. Phân phối trong bảo hiểm là phân phối không đều, không bằng nhau; là phân phối cho số ít người tham gia không may gặp rủi ro bất ngờ, gây thiệt hại đến sản xuất và đời sống trên cơ sở mức thiệt hại thực tế và điều kiện bảo hiểm. Tổ chức hay cá nhân có tham gia đóng góp vào quỹ bảo hiểm nhưng nếu không bị tổn thất thì không được phân phối. Nguyên tắc cơ bản của bảo hiểm là “Số đông bù số ít”.

b/ Vai trò của bảo hiểm

Thông qua các chức năng của mình, bảo hiểm góp phần tạo lập môi trường đầu tư an toàn nhằm thu hút vốn đầu tư vào nền kinh tế từ trong và ngoài nước; đồng thời cũng góp phần bảo đảm an ninh an toàn xã hội.

+ Ngăn ngừa và bồi thường tổn thất

Ngăn ngừa tổn thất: Các doanh nghiệp bảo hiểm triển khai các chương trình đề phòng và hạn chế tổn thất. Việc làm này làm vui lòng khách hàng vì nhận thấy một phần phí bảo hiểm được đầu tư trở lại để đảm bảo an toàn. Một lượng lớn cán bộ làm công tác ngăn ngừa tổn thất, bao gồm các kỹ sư an toàn, chuyên gia trong phòng cháy, tai nạn nghề nghiệp, chăm sóc y tế và trách nhiệm sản phẩm được huy động. Một số hoạt động ngăn ngừa tổn thất quan trọng được triển khai như:

- Cắm thêm biển báo, mở rộng vòng cua cho đường cao tốc nhằm giảm tai nạn giao thông.

- Trang bị phương tiện phòng chống cháy

- Trang bị phương tiện, thăm khám sức khỏe nhằm giảm các bệnh nghề nghiệp

Các hoạt động đề phòng, ngăn ngừa tổn thất giảm thiểu cả tổn thất trực tiếp và gián tiếp hay hậu quả, qua đó mang lại lợi ích cho cả người được bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm.

Bồi thường tổn thất: giúp các tổ chức kinh tế và cá nhân sớm khôi phục tình trạng tài chính của mình sau khi tổn thất xảy ra. Thông qua công tác bồi thường của bảo hiểm họ có thể duy trì, ổn định kinh tế do một phần hoặc toàn bộ tổn thất đã được phục hồi. Việc này giảm bớt sự trợ giúp của các quỹ phúc lợi xã hội, hay trợ cấp của chính phủ, cũng như sự hỗ trợ của người thân. Do hoạt động sản xuất kinh doanh sớm được phục hồi nhờ bồi thường tổn thất, Nhà nước cũng đỡ thất thu thuế.

+ Tạo lập quỹ đầu tư

Quỹ đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm được hình thành từ những khoản tiền thu phí nhân rồi, sau khi trích lập quỹ dự trữ để trả cho các hợp đồng đáo hạn và những tổn thất. Số tiền này được dùng để đầu tư cho những dự án trung và dài hạn: gửi tiền ngân hàng, mua trái phiếu chính phủ hoặc các chứng khoán có lãi suất cố định. Ngoài ra các doanh nghiệp bảo hiểm có thể đầu tư theo một số hình thức khác như: đầu tư vào cổ phiếu thường, đầu tư xây dựng và kinh doanh bất động sản, cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bảo lãnh phát hành chứng khoán, bảo trợ cho các dự án phát triển sản phẩm và công nghệ mới.

Những khoản đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm làm nguồn vốn của xã hội được gia tăng đáng kể, giúp cho các doanh nghiệp có thể đa dạng khoản vay và giảm chi phí vốn qua đó thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

+ Đẩy mạnh hoạt động tín dụng

Các ngân hàng hay công ty tài chính có thể hạn chế rủi ro, thu hồi các khoản nợ của tín dụng bằng cách yêu cầu người đi vay phải tham gia bảo hiểm tài sản thế chấp hoặc tham gia bảo hiểm nhân thọ bản thân họ với giá trị hợp đồng tương đương với khoản vay, với điều kiện người hưởng lợi là các tổ chức cho vay. Trong trường hợp tài sản thế chấp bị phá huỷ hoặc người đi vay chết hoặc bị thương tật không có khả năng thanh toán nợ thì các tổ chức tín dụng vẫn có thể thu hồi nợ trên cơ sở bồi thường của các doanh nghiệp bảo hiểm. Như vậy bảo hiểm giúp việc vay tín dụng của cá nhân và doanh nghiệp trở nên khả thi.

+ Góp phần ổn định tâm lý

Những người chủ tài sản một khi đã tham gia bảo hiểm tài sản của mình thì sẽ nhẹ đầu hơn vì yên tâm rằng họ sẽ được bồi thường nếu gặp tổn thất. Những người tham gia bảo hiểm tai nạn dài hạn sẽ không phải lo lắng nhiều đến thu nhập

của mình nếu không may bị ốm nặng hay gặp tai nạn bất ngờ. Khi những người trụ cột gia đình sở hữu các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ đủ lớn, họ sẽ ít lo lắng về mặt tài chính của những người ăn theo họ trong trường hợp họ không may qua đời sớm.

1.2. Yếu tố ảnh hưởng đến cạnh tranh trong thị trường bảo hiểm

1.2.1. Thị trường bảo hiểm

Thị trường bảo hiểm là nơi diễn ra việc mua và bán các sản phẩm bảo hiểm giữa các thành viên tham gia thị trường trên cơ sở các quy định cụ thể của các văn bản pháp lý của các cơ quan có thẩm quyền và nguyên tắc bảo hiểm. Sản phẩm bảo hiểm là loại sản phẩm dịch vụ đặc biệt, là sản phẩm vô hình không thể cảm nhận được hình dáng, kích thước, màu sắc... Sản phẩm bảo hiểm không được bảo vệ bản quyền, không được người mua mong đợi sự kiện bảo hiểm xảy ra để được bồi thường. Thị trường bảo hiểm nói chung được chia ra nhiều thị trường nhỏ mang tính đặc thù riêng:

Thị trường bảo hiểm nhân thọ: là nơi giao dịch các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ như: tử kỳ, trọn đời, niên kim và các sản phẩm hỗn hợp. Đây là kênh huy động vốn mạnh từ các hộ gia đình, đặc biệt là ở các nước phát triển nơi thu nhập cá nhân cao. Thị trường này mang lại doanh thu phí cao nhất và do đó có tầm quan trọng lớn nhất đối với thị trường tài chính. Người bán tham gia thị trường là doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ với tư cách là người bảo hiểm và các cá nhân, hộ gia đình với tư cách là người mua, người được bảo hiểm.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ: là nơi giao dịch các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ như: bảo hiểm tài sản, bảo hiểm trách nhiệm pháp lý và bảo hiểm con người. Các chủ thể tham gia thị trường này là các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ như: công ty bảo hiểm hàng hải và hoả hoạn hoặc công ty bảo hiểm tổng hợp tham gia với tư cách là người bảo hiểm và các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh doanh có tài sản, trách nhiệm hoặc thân thể muốn tham gia bảo hiểm tham gia với tư cách là người được bảo hiểm. Thị trường này có vai trò quan trọng trong việc ổn định kinh tế xã hội, giúp đỡ các cá nhân tổ chức khôi phục về tài chính, khôi phục sản xuất khi không may gặp rủi ro.

Thị trường tái bảo hiểm: thực chất là thị trường hỗn hợp cả phi nhân thọ và nhân thọ. Thị trường này là một thị trường đặc biệt: có phạm vi quốc tế, nơi các rủi ro có giá trị lớn hoặc giới hạn trách nhiệm cao được đem ra giao dịch. Thị

trường này là thị trường dành riêng cho các công ty bảo hiểm, trong đó người nhượng tái bảo hiểm là người được bảo hiểm và người nhận tái bảo hiểm là người bảo hiểm.

1.2.2. Các yếu tố tác động đến thị trường bảo hiểm và cạnh tranh

a/ Điều kiện kinh tế - xã hội

Kinh tế phát triển làm tăng quy mô các doanh nghiệp, nhiều yếu tố rủi ro xuất hiện, làm tăng nhu cầu được bảo hiểm. Thu nhập đầu người và dân trí là các yếu tố có tác động rất lớn đến thị trường bảo hiểm. Nếu thu nhập đầu người (mức sống) và dân trí hay nói cách khác nhận thức về lợi ích khi tham gia bảo hiểm cao thì thị trường bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ có cơ hội phát triển. Ngược lại nó sẽ là rào cản lớn nhất mà các công ty bảo hiểm khó có thể vượt qua để phát triển thị trường của mình.

b/ Mạng lưới và công nghệ của các công ty bảo hiểm

Mạng lưới đại lý với trình độ nghiệp vụ của cán bộ có ảnh hưởng lớn đến việc khai thác khách hàng. Với mạng lưới rộng khắp và công nghệ tiên tiến, việc phục vụ khách hàng được thực hiện một cách thuận tiện và chu đáo hơn. Người được bảo hiểm qua đó thấy được lợi ích của bảo hiểm sẽ mong muốn tham gia bảo hiểm nhiều hơn. Đây chính là yếu tố thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển và cũng là yếu tố quan trọng trong cạnh tranh dịch vụ bảo hiểm giữa các công ty.

c/ Chính sách điều tiết của nhà nước về bảo hiểm

Các chính sách về bảo hiểm thường là một bộ phận của chính sách tài chính tiền tệ quốc gia trong mỗi thời kỳ. Chính sách của Nhà nước về bảo hiểm thường bao gồm: quy định của Nhà nước về số lượng, lĩnh vực và loại hình doanh nghiệp bảo hiểm; quy định về đầu tư tài chính; quy định về tỷ lệ trích lập các quỹ; biểu phí và quy tắc cho một số loại hình bảo hiểm bắt buộc (hoả hoạn, trách nhiệm dân sự của chủ phương tiện giao thông). Yếu tố này được coi là yếu tố quyết định sự phát triển của thị trường bảo hiểm một cách lành mạnh, mở cửa thị trường đối với nước ngoài, song vẫn đảm bảo sự khuyến khích cần thiết cho bảo hiểm trong nước.

d/ Môi trường pháp lý về bảo hiểm

Môi trường pháp lý có tầm quan trọng đặc biệt đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm. Môi trường pháp lý chặt chẽ sẽ tạo được sân chơi bình đẳng cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Luật bảo hiểm quy định rõ quan hệ giữa công ty bảo hiểm, môi giới bảo hiểm và người được bảo hiểm, cũng như hình thức giao kết và nội dung của hợp đồng bảo hiểm. ở các nước phát triển, hệ thống luật pháp bao gồm các luật về bảo hiểm và hệ thống toà án về bảo hiểm được hình thành rất sớm và được bổ sung hoàn thiện qua nhiều thế kỷ đã tạo điều kiện thuận lợi cho thị trường bảo hiểm các nước này phát triển không ngừng.

1.2.3. Xác định khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm

Khả năng cạnh tranh của dịch vụ(sản phẩm) là cơ sở tạo nên khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp/ ngành. Do đó khi phân tích thường ghép với phân tích khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp/ ngành. Ngành được coi là ngành hàng gắn với các sản phẩm, dịch vụ nhất định.

Khả năng cạnh tranh của dịch vụ thể hiện ở 4 nhân tố: *chất lượng, giá cả, tổ chức tiêu thụ và uy tín của doanh nghiệp*. Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp/ngành là *khả năng doanh nghiệp có thể bù đắp được chi phí, duy trì được lợi nhuận* và được xác định bằng thị phần của sản phẩm, dịch vụ trên thị trường. Có những yếu tố sau xác định khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp:

- + Chất lượng, khả năng cung ứng
- + Các ngành dịch vụ (sản xuất) hỗ trợ cho doanh nghiệp
- + Nhu cầu đối với sản phẩm và dịch vụ ; yêu cầu của khách hàng về chất lượng sản phẩm và dịch vụ
- + Mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực doanh nghiệp tham gia, vị thế của doanh nghiệp

Có nhiều phương pháp phân tích về khả năng cạnh tranh ngành/doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải phương pháp nào cũng có thể áp dụng do điều kiện hạn chế về số liệu điều tra, thống kê. Trong phân tích về khả năng cạnh tranh của các dịch vụ bảo hiểm của đề tài, phương pháp được sử dụng là phương pháp SWOT (phân tích cơ hội, thách thức, điểm mạnh và điểm yếu). Ngoài ra cũng tính

đến những yếu tố tác động của hội nhập kinh tế quốc tế, đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp/ ngành.

Nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm thực chất là nâng cao chất lượng của dịch vụ, xây dựng được vị thế, uy tín của doanh nghiệp trên thương trường và thoả mãn tốt nhất những yêu cầu của thị trường trong dài hạn.

Phương pháp SWOT (strengths, weaknesses, opportunities and threats) xác định các: Cơ hội; Thách thức ; Điểm mạnh; Điểm yếu. Cơ hội và thách thức liên quan đến các yếu tố tác động từ môi trường bên ngoài đối với doanh nghiệp cùng các sản phẩm và dịch vụ. Còn điểm mạnh và điểm yếu liên quan đến các yếu tố bên trong doanh nghiệp.

1.3. Hội nhập kinh tế quốc tế và ảnh hưởng đến cạnh tranh trong dịch vụ bảo hiểm

1.3.1. Sự tham gia của Việt Nam vào quá trình hội nhập kinh tế

a/ Các chính sách cụ thể trong quá trình thực hiện AFTA của Việt Nam

Ngay từ khi trở thành thành viên chính thức của ASEAN, Việt Nam đã tham gia vào một loạt các chương trình hợp tác về thương mại và đầu tư :

- Ngày 15/12/1995, tại Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN lần V, Việt Nam đã ký Nghị định thư về việc thực hiện CEPT nhằm hoàn thành AFTA. Theo nghị định thư này, Việt Nam cam kết sẽ cắt giảm thuế quan nhập khẩu hàng hoá trong nội bộ các nước ASEAN xuống còn từ 0-5% trong vòng 10 năm từ 1/1/1996 đến 1/1/2006, đồng thời dỡ bỏ các hàng rào phi quan thuế nhằm thực hiện tự do hoá thương mại trong khu vực. Các nguyên tắc riêng của Việt Nam là: Không gây ảnh hưởng đến nguồn thu ngân sách, bảo hộ hợp lý cho nền sản xuất trong nước, tạo điều kiện khuyến khích việc chuyển giao kỹ thuật đổi mới công nghệ cho nền sản xuất trong nước và cùng hợp tác với ASEAN để thực hiện CEPT nhằm mở rộng thị trường cho xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài.

b) Các chương trình cụ thể của Việt Nam tham gia Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu á - Thái Bình Dương (APEC)

Từ khi là thành viên chính thức của APEC (tháng 11/1998), Việt Nam có được đầy đủ các quyền và lợi ích theo quy định chung của các thành viên tham gia và cũng phải thực hiện mọi nghĩa vụ của một thành viên APEC.

Tuy nhiên, so với IAP của các thành viên APEC khác, các hoạt động Việt Nam đưa ra trong IAP còn ở mức độ rất khiêm tốn. Chúng ta chưa có hoạt động cụ thể về thuế, phi thuế và dịch vụ, trong khi đó, 18 thành viên APEC đã thực hiện cam kết giảm thuế; 12 thành viên đã bổ sung cam kết trong lĩnh vực phi thuế; 17 thành viên thông báo bổ sung cam kết đối với chính sách cạnh tranh và nói lỏng quản lý...

Từ năm 1998, Việt Nam bước đầu tham gia vào các chương trình hành động tập thể của APEC. Hai lĩnh vực được ưu tiên tham gia của ta là thủ tục Hải quan và tiêu chuẩn và hợp chuẩn.

+ Về thủ tục hải quan: Việt Nam từng bước tham gia 12 khoản mục trong chương trình hành động tập thể (CAP) về hải quan của APEC bao gồm việc ký công ước HS (thực hiện từ 1/1/2000) nhằm hài hoà danh mục biểu thuế HS, xây dựng và hoàn thiện các văn bản hướng dẫn nguyên tắc xác định trị giá hải quan theo Hiệp định giá Hải quan của GATT, công khai hoá các quy trình, thủ tục, quy định Hải quan có liên quan đến xuất nhập khẩu, các vấn đề về xử phạt hành chính trong lĩnh vực hải quan...

+ Về tiêu chuẩn và hợp chuẩn: Tổng cục Tiêu chuẩn - Đo lường - Chất lượng Việt Nam đã chính thức tham gia Tiểu Ban tiêu chuẩn và sự phù hợp của APEC từ tháng 11/1998. Năm 1999, Tổng cục đã tiến hành đưa Danh mục các tiêu chuẩn ưu tiên hài hoà trong APEC vào kế hoạch xây dựng tiêu chuẩn Việt Nam. Ngoài ra, Việt Nam cũng đang tham gia tích cực vào việc xây dựng các thoả thuận: Thừa nhận lẫn nhau về đánh giá sự phù hợp, hợp tác phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật, đảm bảo công khai trong lĩnh vực được tiêu chuẩn và hợp chuẩn...

Ngoài hai lĩnh vực được ưu tiên nêu trên, các Bộ, ngành cũng đang chủ động và từng bước tham gia các kế hoạch hành động tập thể của APEC về: Quyền sở hữu trí tuệ, về vấn đề đi lại của doanh nhân, về xúc tiến thương mại, về thương mại điện tử...

c) Quá trình tiến tới tham gia WTO

Với nhận thức đầy đủ về lợi ích và nghĩa vụ của mình khi hội nhập WTO, bằng nhiều nỗ lực về mọi mặt, tháng 6/1994, Việt Nam được công nhận là quan sát viên của GATT (nay là WTO). Ngày 4/1/1995, ngày làm việc đầu tiên của WTO, Việt Nam đã đệ đơn xin gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới tới Tổng

giám đốc của WTO theo Điều 12 của Hiệp định WTO. Điều này chứng tỏ Việt Nam đã thực hiện xong bước đi đầu tiên của mình trong tiến trình gia nhập WTO. Ngày 30/1/1995, Ban công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam được thành lập bao gồm đại diện của một số Bộ, ngành kinh tế có liên quan đến tiến trình đàm phán.

Ngày 28/6/1996, Bản Bị vong lục về Chế độ ngoại thương của Việt Nam (trình bày theo mẫu hướng dẫn của WTO) đã được chính thức nộp tới Ban Thư ký WTO và luân chuyển tới các thành viên.

Ngày 7/5/1997, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định thành lập Đoàn đàm phán Chính phủ về việc gia nhập WTO của Việt Nam do một Thứ trưởng Bộ Thương mại làm trưởng đoàn. Chúng ta đã tiến hành xây dựng một số tài liệu theo quy định gia nhập của WTO như: Hiện trạng về hỗ trợ trong nước và trợ cấp xuất khẩu đối với hàng nông sản, thực trạng các doanh nghiệp thương mại Nhà nước, hiện trạng về hỗ trợ trong nước và trợ cấp công nghiệp...Chúng ta đã hoàn tất phần lớn các cuộc đàm phán với nhiều nước và đạt được sự ủng hộ vào WTO. Nếu thuận lợi, Việt Nam sẽ đạt được mục tiêu là gia nhập WTO vào cuối năm 2005.

1.3.2. Những cơ hội mở ra cho Việt Nam nói chung, hoạt động dịch vụ bảo hiểm nói riêng trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế

a/ Việt Nam được hưởng những ưu đãi thương mại, mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hoá và tránh tình trạng bị phân biệt đối xử.

Khi tham gia các tổ chức thương mại khu vực và quốc tế, ngoài các quy chế tối huệ quốc (MFN) và đãi ngộ quốc gia (NT), Việt Nam còn có cơ hội được hưởng mức thuế quan thấp của các nước, đồng thời tranh thủ những ưu đãi về thương mại, đầu tư và các lĩnh vực khác mà các nước thành viên của các tổ chức này dành cho nhau. Ngoài ra, Việt Nam sẽ có cơ hội được hưởng những đối xử ưu đãi về mức độ cam kết mở cửa và về thời hạn thực hiện các nghĩa vụ hoặc các điều kiện ưu đãi trong việc tiếp cận thị trường để bán các sản phẩm của mình.

Thương mại phát triển là yếu tố quan trọng giúp phát triển hoạt động dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam như bảo hiểm hàng hoá, bảo hiểm cháy...

b/ Việt Nam có thể tiếp thu những thành tựu khoa học kỹ thuật hiện đại và kinh nghiệm quản lý tiên tiến của các nước khác.

Khi hội nhập kinh tế với các nước trong khu vực và toàn cầu Việt Nam sẽ học tập được những kinh nghiệm phong phú của các nước đi trước, tạo điều kiện để phát triển, rút ngắn khoảng cách về trình độ phát triển kinh tế với các nước trong khu vực và trên thế giới. Chẳng hạn, quá trình hội nhập ASEAN sẽ giúp Việt Nam có thêm những kinh nghiệm quản lý quý báu trong một số lĩnh vực vốn là thế mạnh của một số nước như kinh nghiệm về tổ chức dịch vụ tài chính (trong đó có bảo hiểm) và các kinh nghiệm quản lý kinh tế vĩ mô và vi mô khác.

d/ Tăng thu hút đầu tư và sự chuyển giao kỹ thuật, công nghệ cao từ các nước, tạo thị trường và mặt hàng mới cho hoạt động xuất nhập khẩu.

Việc Việt Nam tham gia và chấp nhận các luật lệ chung của các thể chế kinh tế quốc tế, đặc biệt là WTO sẽ dần dần tạo lập và củng cố lòng tin của các nhà đầu tư quốc tế vào chính sách và cơ chế kinh tế của Việt Nam, tạo niềm tin để các nước công nghiệp phát triển tăng cường đầu tư vào Việt Nam. Mặt khác, thông qua quá trình hội nhập về thương mại, chúng ta có thêm nhiều cơ hội để tiếp cận các nguồn vay vốn ưu đãi, các khoản tín dụng, tài trợ của các tổ chức tài chính quốc tế như WB, IMF...

e/ Góp phần đẩy mạnh sản xuất, tạo việc làm cho người lao động.

Thông qua hoạt động hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, tổng vốn FDI vào Việt Nam tăng qua các năm. Đây là yếu tố quan trọng thúc đẩy kinh tế phát triển và giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Cùng với việc hội nhập sâu và toàn diện hơn nữa vào kinh tế khu vực và thế giới, lượng vốn FDI vào Việt Nam sẽ tăng nhanh. Đây cũng là cơ hội để Việt Nam có thể giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, giảm tỷ lệ người có sức lao động nhưng không có hoặc không đủ việc làm đang ở tình trạng báo động như hiện nay.

1.3.3. Những thách thức chủ yếu khi Việt Nam tham gia hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế

a/ Sự yếu kém về trình độ kinh tế và khả năng cạnh tranh của hàng hoá, dịch vụ Việt Nam

Trước xu thế của quá trình hội nhập kinh tế, nếu hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam không có sự thay đổi về chất (chất lượng cao, giá thành hạ, mẫu mã phong phú, đa dạng, điều kiện mua bán và thanh toán thuận lợi, các dịch vụ sau bán hàng chu đáo...) thì chắc chắn sẽ không có chỗ đứng ngay cả trên thị trường

nội địa. Điều đó cũng có nghĩa là các ngành sản xuất và dịch vụ non trẻ của Việt Nam sẽ khó có cơ hội vươn ra thị trường quốc tế trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

b/ Khả năng thích ứng với hoạt động kinh tế có tính chất toàn cầu của các doanh nghiệp Việt Nam khi hội nhập còn yếu

Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam được đánh giá là có quy mô nhỏ, vốn ít, khả năng tổ chức thị trường yếu, vẫn còn tư tưởng ỷ lại vào sự trợ giúp của Nhà nước... Trong điều kiện hội nhập khu vực và quốc tế ngày càng phát triển cả về bề rộng lẫn chiều sâu, nếu không nhanh chóng tổ chức, sắp xếp lại, tăng cường khả năng tích tụ và tập trung vốn, hoàn thiện cơ chế quản lý và các định chế tài chính... thì các doanh nghiệp Việt Nam sẽ khó có thể đứng vững trong cạnh tranh.

c/ Hệ thống pháp luật và các chính sách quản lý kinh tế của Việt Nam còn chưa hoàn chỉnh.

Tham gia hội nhập thương mại khu vực và quốc tế đòi hỏi các thành viên phải có hệ thống pháp luật hoàn chỉnh, các chính sách quản lý kinh tế vừa phù hợp với luật lệ quốc tế, vừa phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh và luật pháp của nước đó, đặc biệt là hệ thống chính sách về thuế quan và phi thuế quan.

Cho đến nay, hệ thống pháp luật của Việt Nam tuy có nhiều nỗ lực đổi mới nhưng vẫn còn nhiều điều bất cập, kỹ thuật xây dựng còn thô sơ, hệ thống chính sách chưa đồng bộ. Đặc biệt những biện pháp, chính sách tạo lợi thế cho kinh tế và thương mại nước nhà được các tổ chức quốc tế thừa nhận thì ta lại chưa có như: Chính sách thuế và phi thuế theo chế độ Đãi ngộ Tối huệ quốc (MFN), Chế độ đãi ngộ quốc gia (NT), quy chế xuất xứ... Trong khi đó một số biện pháp, chính sách không được thừa nhận, không phù hợp với nguyên tắc của các tổ chức này thì ta vẫn còn áp dụng như vấn đề hạn ngạch, đầu mối xuất khẩu. Hệ thống văn bản pháp lý liên quan đến dịch vụ bảo hiểm cũng còn cần tiếp tục xây dựng và hoàn chỉnh.

d/ Trong hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế Việt Nam gặp rất nhiều thách thức về nguồn nhân lực

Trong hội nhập thương mại khu vực và quốc tế, con người là yếu tố quyết định sự thất bại hay thành công của hội nhập. Hiện tại trình độ của cán bộ quản lý

và cán bộ nghiệp vụ của ta chưa đáp ứng được các yêu cầu do quá trình hội nhập đặt ra. Chúng ta chưa có được đội ngũ cán bộ tinh thông về chuyên môn, nghiệp vụ, giỏi về ngoại ngữ và năng lực quản lý, hiểu rõ về Việt Nam, về Hà Nội và phong tục tập quán của các đối tác để có phản ứng nhanh trước các vấn đề về hội nhập thương mại. Trong lĩnh vực bảo hiểm, điểm yếu về nguồn nhân lực cũng không phải là ngoại lệ.

e/ Việt Nam hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế trong điều kiện chưa có một hệ thống thông tin hiện đại để đáp ứng linh hoạt với những đổi thay của kinh tế thị trường và yêu cầu của quá trình hội nhập

Đây là thách thức không nhỏ của Việt Nam khi hội nhập thương mại khu vực và quốc tế. Nếu thiếu một hệ thống thông tin hiện đại, các doanh nghiệp sẽ không nắm bắt được tình hình và các diễn biến của thị trường quốc tế để có thể lựa chọn những cơ may cho chính mình. Vấn đề trước mắt là phải thiết lập hệ thống thông tin hiện đại để thông tin có thể đến với doanh nghiệp theo con đường ngắn nhất, tiết kiệm nhất và hiệu quả nhất.

Nhìn chung, thách thức trong quá trình hội nhập thương mại khu vực và quốc tế của Việt Nam còn rất nhiều nhưng tương lai vẫn đang ở phía trước. Để nâng cao hiệu quả của hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, nỗ lực cần được huy động từ cả phía Chính phủ và các doanh nghiệp trên cơ sở tận dụng triệt để các yếu tố ngoại lực từ các nước ngoài và các tổ chức kinh tế - thương mại khu vực và thế giới.

1.4. Kinh nghiệm quốc tế về nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ Bảo hiểm

1.4.1. Kinh nghiệm từ Trung Quốc

Trước năm 1995 Trung Quốc vẫn chưa có bộ Luật riêng về bảo hiểm, mặc dù hiện đã có 1 bộ luật về hàng hải và 1 bộ luật đối với đối với các nhà bảo hiểm nước ngoài ở Thượng Hải. Năm 1995 đại hội Đại biểu Nhân dân Trung Quốc lần đầu tiên thông qua Luật bảo hiểm. Luật bảo hiểm đã cung cấp 1 khung điều chỉnh và khung pháp lý sát với tiêu chuẩn quốc tế, mục tiêu trước mắt của bộ luật này là nhằm nâng cao khả năng chấp hành luật pháp và khả năng thanh toán của các công ty bảo hiểm. Sau năm 2000 mục tiêu sẽ là thiết lập ngành bảo hiểm lành mạnh với sự gia tăng về số lượng các công ty bảo hiểm trong và ngoài nước.

Ngành bảo hiểm chịu sự giám sát của Ủy ban giám sát và điều chỉnh tài chính (FSRD) thuộc Quốc vụ viện Trung Quốc. FSRD có trách nhiệm đưa ra và sửa đổi các điều khoản về bảo hiểm tỷ lệ thu phí bảo hiểm cũng như phê chuẩn việc thành lập các công ty bảo hiểm trong nước, ngoài nước và liên doanh bao gồm cả việc thành lập các chi nhánh của các công ty bảo hiểm. FSRD cũng đưa ra các điều kiện giám sát đối với việc thành lập mới các công ty bảo hiểm. Những điều kiện này bao gồm: điều lệ của công ty phải tuân theo luật bảo hiểm và luật công ty, vốn đăng ký tối thiểu là 200 triệu NDT, phải có chuyên gia cao cấp có kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm, 1 đơn xin theo mẫu trong đó có trình bày về đặc điểm sở hữu, vốn và phạm vi kinh doanh và một bản luận chứng kinh tế có tính khả thi.

Trước năm 1998 công ty bảo hiểm Nhân dân Trung Quốc (PICC 100% vốn nhà nước) là Công ty độc quyền kinh doanh bảo hiểm. Đến năm 1993 công ty này vẫn nắm giữ 95% hoạt động kinh doanh bảo hiểm của nhà nước. Theo luật bảo hiểm năm 1995 hoạt động của công ty PICC chỉ giới hạn trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm thương mại, hoạt động kinh doanh bảo hiểm xã hội trước đây của công ty này phải chuyển cho Bộ lao động. Bên cạnh công ty PICC và 17 công ty bảo hiểm nhân thọ thuộc khu vực và 2 công ty bảo hiểm hoạt động độc lập. Thị trường bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm rủi ro cho các hộ gia đình ở Trung Quốc còn rất hẹp, phần lớn khách hàng của bảo hiểm rủi ro là đoàn thể tổ chức. Hầu hết tài sản ở Trung Quốc được gửi tại các ngân hàng trong nước trong các tài khoản sinh lời, những khoản vốn đầu tư khác buộc phải phân đều trong những dự án đầu tư an toàn và được giới hạn trong các cam kết ngắn hạn.

Các tổ chức tài chính phi ngân hàng của nước ngoài ở Trung Quốc gồm có 6 công ty tài chính và 6 công ty bảo hiểm được cấp giấy phép đầy đủ. Các công ty bảo hiểm nước ngoài để có được giấy phép bảo hiểm do ngân hàng trung ương Trung Quốc cấp thường phải mất khoảng 3 năm. Việc nhấn mạnh tới khả năng thanh toán và kiểu đầu tư thận trọng đã ngăn cản các công ty nước ngoài đầu tư vào lĩnh vực có độ rủi ro cao và có nguồn thu vượt quá hợp đồng bảo hiểm cá nhân. 60 công ty bảo hiểm nước ngoài chưa được cấp giấy phép nhưng đã đặt văn phòng.

1.4.2. Kinh nghiệm từ Thái Lan

Các công ty bảo hiểm đã trải qua một giai đoạn phát triển nhanh gần như là tăng gấp đôi trong giai đoạn 1990 đến 1993. Tuy vậy tỷ lệ tài sản của họ trong tổng số tài sản tài chính vẫn ở mức thấp bởi vì hầu hết người Thái không có đủ tiền để mua được một lượng bảo hiểm đáng kể. Chẳng hạn như năm 1994 chỉ có 7,5% số người dân mua bảo hiểm nhân thọ. Một trở ngại nữa là họ vẫn thiếu đội ngũ cán bộ được đào tạo trong điều kiện thực tế.

Hầu hết các công ty bảo hiểm là công ty địa phương. Năm 1994 có 11 công ty bảo hiểm nhân thọ địa phương và 1 công ty bảo hiểm phi nhân thọ địa phương và 5 công ty bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài ở Thái Lan. Thị trường bảo hiểm nhân thọ vì thế mang tính tập trung cao hơn so với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

Năm 1992 Luật bảo hiểm đã được sửa đổi nhằm tạo ra các giải pháp giám sát tốt hơn và hình thành cơ chế trọng tài bảo hiểm. Mặc dầu vậy hầu hết các quy định vẫn còn tỏ ra cứng nhắc và lạc hậu. Chẳng hạn như mọi sự thay đổi về các mức phí bảo hiểm vẫn phải được Bộ thương mại thông qua Bộ này cũng yêu cầu phần lớn số tiền thu được phải đầu tư ở Thái Lan trong các lĩnh vực đầu tư được Bộ phê chuẩn. Hoạt động tái bảo hiểm ở nước ngoài cũng phải được các cơ quan chức năng thông qua.

Trong các công ty liên doanh bảo hiểm, phần sở hữu của người nước ngoài chỉ được phép tối đa là 25% tổng số cổ phần. Năm 1992 Luật bảo hiểm sửa đổi cho phép Bộ thương mại cấp giấy phép cho các công ty nước ngoài mà không cần sự phê chuẩn của nội các, nhưng đến năm 1995 chính sách của Chính phủ lại thay đổi trong khi Thái Lan tuyên bố họ sẽ mở cửa thị trường của mình theo yêu cầu của GATT/WTO thì những đề nghị mà họ đưa ra trong Hiệp định về dịch vụ tài chính của WTO năm 1997 lại không làm tăng khả năng tiếp cận những nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm nước ngoài. Trong Hiệp định, Thái Lan đã giới hạn mức sở hữu của người nước ngoài là 25% để hạn chế các công ty bảo hiểm nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Còn đối với các công ty con trong lĩnh vực dịch vụ bảo hiểm phụ trợ khác thì bên nước ngoài được phép sở

hữu tới 45%. Tuy nhiên Chính phủ cũng không đưa ra những lịch trình cam kết cụ thể nào về tiếp cận thị trường đối với lĩnh vực như quỹ hưu trí trong ngành bảo hiểm.

Cơ quan quản lý bảo hiểm của Thái Lan là Vụ Bảo hiểm thuộc bộ Thương mại. Cơ quan này có nghĩa vụ giám sát và kiểm soát hoạt động của thị trường bảo hiểm Thái Lan theo Luật bảo hiểm nhân thọ BE 2535 (1992) và Luật bảo hiểm phi nhân thọ B.E. 2535 (1992). Hai luật này cho phép bộ trưởng và vụ trưởng vụ Bảo hiểm quyền rất lớn trong kiểm tra, kiểm soát hoạt động của toàn ngành. Bộ trưởng chịu trách nhiệm về các chính sách vĩ mô bao gồm cấp giấy phép hoạt động và chính sách đầu tư. Vụ trưởng vụ Bảo hiểm chịu trách nhiệm quản lý tác nghiệp hàng ngày.

Giống như thị trường bảo hiểm của các nước đang phát triển, thị trường bảo hiểm Thái Lan vẫn còn nhiều khiếm khuyết cần khắc phục:

+ Bảo hiểm còn xa lạ với dân chúng: Thiếu kiến thức là trở ngại lớn nhất trong việc phát triển ngành bảo hiểm vì điều này sẽ dẫn tới hiểu lầm giữa người được bảo hiểm và các Công ty bảo hiểm và như vậy có thể ảnh hưởng đến hình ảnh và uy tín của ngành.

+ Thiếu tính chuyên nghiệp trong hoạt động bảo hiểm: Khai thác bừa bãi và giải quyết khiếu nại một cách không chuyên nghiệp cũng đã gây nhiều thiệt hại cả về uy tín và tiền bạc của ngành bảo hiểm.

+ Thiếu các cơ quan đào tạo về bảo hiểm: Hiện tại ở Thái Lan mới chỉ có Viện Nghiên cứu Bảo hiểm Thái Lan tổ chức đào tạo về bảo hiểm. Tuy nhiên họ không thể cung cấp những khoá học tập trung mà các khoá học thường được tổ chức vào buổi tối và rải rác trong năm, như vậy không đảm bảo chất lượng và thoả mãn nhu cầu của thị trường.

Trước tình hình trên, Vụ Bảo hiểm đã nỗ lực quảng bá bảo hiểm đến với quần chúng về các mặt như: Lợi ích của tham gia bảo hiểm, các hạn chế và loại trừ của bảo hiểm. Ngoài ra, vụ này cũng tăng cường giám sát các hoạt động tài chính và

chất lượng dịch vụ của các Công ty bảo hiểm. Công tác bồi thường của các Công ty bảo hiểm được đặc biệt quan tâm sau khi áp dụng Luật bảo vệ nạn nhân tai nạn xe cơ giới (doanh thu và số khiếu nại của các Công ty tăng lên đáng kể), nếu các Công ty cố tình trì hoãn việc thanh toán bồi thường hoặc bồi thường không đúng mức độ sẽ bị phạt, thậm chí thu giấy phép hoạt động.

1.4.3. Kinh nghiệm từ Malaysia

Thị trường bảo hiểm Malaysia có 67 Công ty bảo hiểm được phép kinh doanh bảo hiểm trên lãnh thổ Malaysia, bao gồm 58 Công ty bảo hiểm gốc và 9 Công ty tái bảo hiểm chuyên nghiệp. Các Công ty bảo hiểm này hoạt động thông qua 886 chi nhánh và 1,182 điểm kết nối điện tử đặt tại các văn phòng trung gian bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm trong nước bị buộc phải chuyển tối thiểu là 30% quyền sở hữu, quyền điều hành và quản lý cho Bumiputra. Ngân hàng trung ương đang khuyến khích các công ty bảo hiểm nâng cao hơn nữa vai trò của mình trên thị trường vốn và thiết lập các hoạt động ở Trung tâm tài chính Quốc tế hải ngoại Lambuan.

Thị trường bảo hiểm chủ yếu hoạt động dựa trên mạng lưới trung gian bảo hiểm với 110.000 đại lý trên toàn quốc và 37 công ty môi giới. Trong năm 1997, tổng phí bảo hiểm trên toàn thị trường đạt 11 tỷ RM tương đương 4% GDP.

Trong suốt cuộc khủng hoảng tài chính 1985- 1986, 30% các công ty bảo hiểm không đảm bảo được yêu cầu về khả năng thanh toán tối thiểu là 25% tổng số phí bảo hiểm. Do vậy để tăng thêm sự lành mạnh của ngành bảo hiểm, ngân hàng trung ương đã khuyến khích việc sáp nhập và không cấp thêm bất kỳ một giấy phép mới từ sau khi cuộc khủng hoảng xảy ra. Ngoài ra Chính phủ còn thành lập Quỹ bảo lãnh bảo hiểm (The insurance Guarantee Scheme Fund- igsf) để giải quyết các khoản nợ của các công ty bảo hiểm khi không có khả năng thanh toán cho những người mua bảo hiểm tư nhân theo các chính sách cụ thể. Ngân quỹ hoạt động của igsf là dựa vào các khoản phí thu từ các công ty bảo hiểm, mà theo quy định thì mỗi công ty bảo hiểm phải đóng cho igsf mức phí là 1% giá trị các khoản phí bảo hiểm mà họ thu được trong năm trước đó.

Hoạt động đầu tư của các công ty bảo hiểm đối với các khoản nợ không được bảo đảm cũng bị giới hạn ở mức 10% và với các khoản nợ được bảo đảm là 20% tổng giá trị tài sản của công ty bảo hiểm.

Yêu cầu về mức dự trữ đối với các công ty bảo hiểm là 20% tổng số phí bảo hiểm thu được. Tối thiểu là 80% quỹ bảo hiểm được đầu tư vào các tài sản của Chính phủ Malaysia, trong đó 25% phải được đầu tư vào chứng khoán Chính phủ Malaysia.

Giới hạn giao dịch ngoại hối đối với các ngân hàng trung ương là 80 triệu ringgit trừ khi ngân hàng nắm giữ một mức ngoại tệ tương đương. Các công ty bảo hiểm cũng bị cấm không được đầu tư vào chứng khoán nước ngoài trừ khi các khoản đầu tư này được thanh toán bởi một số lượng tài sản nợ nước ngoài tương đương.

Cổ phần nước ngoài trong các công ty bảo hiểm trong nước cũng bị giới hạn ở mức 49% tất nhiên cũng có một số ngoại lệ. Theo luật bảo hiểm năm 1996 các công ty có mức đầu tư vào lĩnh vực bảo hiểm trên 49% sở hữu thì sẽ phải giảm bớt để đảm bảo mức trần là 49% vào tháng 6/1998.

Trong các điều khoản đưa ra trong Hiệp định với WTO năm 1997, Malaysia đã đồng ý cho phép các hãng nước ngoài nắm tới 51% cổ phần trong các công ty bảo hiểm hợp danh vào 30/8/1998. Mặc dù những thay đổi này đưa ra sớm hơn luật bởi vì nó cho phép các công ty bảo hiểm duy trì quyền điều hành của mình đối với toàn bộ hoạt động ở Malaysia nhưng nó gây nhiều tranh cãi vì như vậy một số các hãng bảo hiểm quốc tế sẽ phải cắt giảm bớt tỷ lệ nắm giữ của mình ở Malaysia (được hoãn 5 năm kể từ 5/1998). Trong khi các điều khoản này ưu tiên cho phép một số công ty bảo hiểm có thể có sở hữu nước ngoài không chế nếu công ty này hợp danh đến 30/6/1998 thì một số hãng khác lại không có trên 30% sở hữu của người nước ngoài.

Các công ty bảo hiểm nước ngoài không được phép mở thêm các chi nhánh hay tham gia bảo hiểm trong các lĩnh vực hàng hải, hàng không và bất động sản. Họ cũng có những bất lợi so với các công ty bảo hiểm trong nước khi các nhà nhập khẩu yêu cầu giảm một nửa phí bảo hiểm vận tải hàng hải phải trả cho các

công ty bảo hiểm trong nước. Mặt khác họ không phải thoả mãn các yêu cầu về sự tham gia Bumiputra.

Malaysia sẽ cho phép những người quản lý nước ngoài được có quyền điều hành chính và cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài được sở hữu 51% theo Hiệp định dịch vụ tài chính WTO 1997. Tuy nhiên mức trần này đối với các công ty bảo hiểm nước ngoài vẫn là thấp hơn so với mức áp dụng hiện nay. Hơn nữa những nhượng bộ mà Malaysia chấp nhận trong Hiệp định này về việc cho phép các công ty bảo hiểm trực tiếp thành lập các chi nhánh mới sẽ chỉ áp dụng đối với các công ty mà phần sở hữu của bên nước ngoài thấp.

Cơ quan bảo hiểm của Malaysia trực thuộc và nằm trong ngân hàng Trung ương Malaysia (BNM). Cơ quan giám sát bảo hiểm này kiểm soát thị trường thông qua Luật bảo hiểm 1996. Theo luật này, cơ quan quản lý có quyền ra các thông tư, các hướng dẫn hành chính để thực hiện chức năng giám sát và điều tiết của mình. Trải qua cuộc đại khủng hoảng tài chính khu vực, Malaysia đã và đang tập trung vào giải quyết các vấn đề sau:

- + Củng cố ngành bảo hiểm: BNM cùng toàn ngành bảo hiểm đang tập trung củng cố thị trường thông qua sáp nhập những công ty bảo hiểm nhỏ thành một số công ty bảo hiểm lớn, với mục đích tạo cho các công ty bảo hiểm Malaysia đủ mạnh để chống lại những biến động kinh tế lớn của thị trường khu vực và nâng cao sức cạnh tranh trong xu hướng tự do hoá tài chính. Trong kế hoạch 5 năm của mình Malaysia đã đề ra mục tiêu cơ cấu lại ngành với 10 - 15 doanh nghiệp bảo hiểm có vốn lớn và trình độ quản lý cao.

- + Xây dựng hệ thống phát hiện và cảnh báo sớm: Để tăng cường hiệu quả của việc kiểm tra tài chính các Công ty bảo hiểm, BNM đã xây dựng một hệ thống thông tin. Hệ thống này phục vụ hai mục đích: Cung cấp thông tin giám sát và tài chính của các Công ty bảo hiểm và công cụ cảnh báo sớm tình trạng tài chính của họ.

+ Hạn chế sự chuyển phí bảo hiểm ra bên ngoài: Theo kế hoạch phục hồi kinh tế của Malaysia, một số giải pháp đã được đề cập trong đó có việc phát triển bảo hiểm hàng hải qua đó giảm chi phí nước ngoài từ bảo hiểm hàng hoá. Giải pháp này bao gồm việc xây dựng một hệ cơ sở dữ liệu khai thác trung tâm làm công cụ quảng bá các sản phẩm và phí bảo hiểm cạnh tranh nhằm khuyến khích việc tham gia bảo hiểm của các doanh nghiệp trong nước.

+Thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm nhân thọ: Trong điều kiện hiện nay, bảo hiểm nhân thọ là một kênh huy động vốn hiệu quả phục vụ cho đầu tư dài hạn vào nền kinh tế. Các giải pháp phát triển thị trường này bao gồm: Đưa các sản phẩm gắn kết với đầu tư, sử dụng liên kết ngân hàng, bảo hiểm làm kênh phân phối mở rộng, khuyến khích về thuế đối với các doanh nghiệp bảo hiểm và đa dạng hoá nghiệp vụ bảo hiểm thông qua việc phát triển quỹ hưu trí và niên kim.

+ Phát triển nguồn nhân lực: Tạo ra nguồn nhân lực dồi dào về số lượng và cao về kỹ thuật và độ lành nghề là đòi hỏi cấp thiết cho sự phát triển của thị trường bảo hiểm cả trong hiện tại và tương lai. Malaysia đã chú trọng công tác đào tạo nguồn nhân lực thông qua chương trình của Viện Nghiên cứu Bảo hiểm Malaysia và các hiệp hội bảo hiểm, đánh giá yêu cầu về nhân lực của ngành và tìm ra những kế sách cụ thể để thoả mãn những yêu cầu này.

1.4.4. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam rút ra từ các nước

Qua nghiên cứu thực tế hoạt động của thị trường bảo hiểm các nước trong khu vực, chúng ta có thể rút ra một số kinh nghiệm nâng cao sức cạnh tranh của thị trường bảo hiểm tại Việt Nam như sau:

+ Trên cơ sở định hướng phát triển kinh tế, nghiên cứu cho phép thành lập đa dạng các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm để khai thác tối đại tiềm năng thị trường, góp phần ổn định an ninh, an toàn xã hội.

+ Kiểm tra kỹ càng các doanh nghiệp nước ngoài về năng lực tài chính, kỹ thuật và chiến lược kinh doanh... trước khi cho phép tham gia thị trường nhằm

tránh hiện tượng các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước bị chèn ép. Chủ trương lấy doanh nghiệp trong nước làm nòng cốt.

+ Cải thiện môi trường đầu tư và xây dựng khung pháp lý phù hợp tạo điều kiện thuận lợi để bảo hiểm phát triển, bởi đây là kênh huy động vốn hiệu quả phục vụ nhu cầu đầu tư dài hạn của nền kinh tế.

+ Tích cực sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng để nêu bật vai trò và lợi ích cũng như các thủ tục tham gia các loại hình bảo hiểm thông dụng như: Bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm con người.

+ Thiết lập các trung tâm đào tạo chính quy trên cơ sở kết hợp giữa cơ quan quản lý nhà nước, các trường đại học và hiệp hội các nhà bảo hiểm để cung cấp nguồn nhân lực có kỹ năng, kỹ thuật cho thị trường, phục vụ sự phát triển thị trường hiện tại và tương lai.

+ Nâng cao vai trò và hiệu quả kiểm tra kiểm soát của cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm. Quy định rõ chức năng, nhiệm vụ và quy chế hoạt động của cơ quan này nhằm giám sát chặt chẽ hoạt động của các công ty bảo hiểm, đảm bảo quyền lợi hợp pháp của người tham gia bảo hiểm và tránh xáo trộn thị trường do phá sản hay giải thể các công ty bảo hiểm, ảnh hưởng xấu đến sự phát triển chung.

Chương 2

Thực trạng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam

2.1. Tổng quan về thị trường bảo hiểm Việt nam

Dịch vụ bảo hiểm là loại hình dịch vụ tài chính được coi là non trẻ và mới được thực sự hình thành ở Việt nam từ năm 1993 (theo nghị định 100/CP ngày 18/2/1993 do chính phủ ban hành). Theo mốc thời gian, có thể chia thị trường bảo hiểm Việt nam thành các giai đoạn phát triển như sau:

a/ Giai đoạn 1964 - 1974

Vào thời kỳ nền kinh tế tập trung bao cấp, do chính sách độc quyền của nhà nước đối với kinh doanh bảo hiểm, chỉ có một doanh nghiệp nhà nước được phép hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm là Công ty Bảo hiểm Việt nam (Bảo Việt). Theo quyết định số 179/CP của Chính phủ ngày 17/12/1964 Bảo Việt được thành lập và hoạt động từ ngày 15/1/1965 với số vốn điều lệ là 10 triệu đồng Việt Nam (tương đương 2 triệu \$) Nhiệm vụ của công ty là thành lập các quỹ dự trữ bắt buộc từ nguồn đóng góp của các đơn vị sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các thành viên trong xã hội với mục đích bồi thường cho cho các trường hợp rủi ro do thiên tai, tai nạn. Bảo Việt Hải Phòng, trực thuộc Bảo Việt Việt Nam cũng được thành lập và chính thức đi vào hoạt động vào tháng 5/1965.

Thời gian đầu (từ 1964 đến 1974), Bảo Việt chỉ phát triển các nghiệp vụ truyền thống như: bảo hiểm hàng xuất nhập khẩu, tàu biển và trách nhiệm của chủ tàu thông qua Trung Quốc, Liên Xô và các nước xã hội chủ nghĩa cũ ở Đông Âu.

b/ Giai đoạn 1975 - 1995

Hoạt động bảo hiểm Việt Nam thời kỳ 1975- 1985:

Sau khi miền Nam được giải phóng, công ty bảo hiểm tái bảo hiểm Việt Nam (BAVINA) thuộc Tổng nha tài chính Chính phủ lâm thời Cộng hoà miền Nam Việt Nam được thành lập (ngày 17/01/1976). Công ty này trở thành chi nhánh của Bảo Việt tại thành phố Hồ Chí Minh vào 01/03/1977 theo quyết định số 61/TCQĐ/TCCB. Tiếp đó Bảo Việt đã mở thêm một số chi nhánh ở các tỉnh, thành phố có cảng biển như Quảng Ninh, Đà Nẵng, Bình Định, Vũng Tàu để khai

thác dịch vụ tại chỗ về bảo hiểm hàng hoá xuất, nhập khẩu, bảo hiểm thân tàu. Vào năm 1980, được Bộ Tài chính cho phép, Bảo Việt đã mở rộng mạng lưới ra khắp các tỉnh, thành phố trong cả nước với các phòng bảo hiểm tại địa phương.

Trong thời gian này, bảo hiểm cây lúa được thí điểm, song nhiều năm sau đó vẫn chưa triển khai được ở diện rộng. Những quy tắc đầu tiên về bảo hiểm tai nạn lao động cũng được khởi thảo. Hoạt động chính của Bảo Việt vẫn là bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, song thiệt hại nhiều do phải đền bù cho chủ hàng vì mất cắp, hư hỏng hàng hoá do bốc xếp, tai nạn tàu khi đang hành trình trên biển.

Hoạt động bảo hiểm Việt Nam thời kỳ 1986- 1995

Từ khi nhà nước Việt nam thực hiện chính sách đổi mới kinh tế (1986), Bảo Việt đã lớn mạnh và phát triển cả về các nghiệp vụ chuyên môn và năng lực tài chính. Ngày 10/03/1988, Hội đồng bộ trưởng ban hành Nghị định số 30/HĐBT về chế độ bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới. Đây là cơ hội lớn đối với Bảo Việt để tăng doanh thu từ mọi miền của Tổ quốc và đã được khai thác triệt để thông qua phối hợp với Bộ giao thông và Công an.

Theo quyết định 27/TCQĐ-TCCB, ngày 17/12/1989, công ty bảo hiểm Việt nam được đổi tên thành Tổng công ty bảo hiểm Việt nam. Chi nhánh tại các tỉnh, thành phố trở thành các công ty trực thuộc. Bảo Việt đã mở rộng quy mô, tích cực mở rộng quan hệ với thị trường bảo hiểm và tái bảo hiểm trên thế giới bằng việc thiết lập quan hệ với hàng trăm công ty có uy tín ở các thị trường Anh, Đức, Nhật như Tokyo Marine & Fire Insurance Co., Mitsui Marine & Fire Insurance Co., Sedgwick Energy Ltd., Willis Faber, Munich Re, ...

Tuy nhiên, thị trường bảo hiểm Việt nam trước 1993 chưa được hình thành. Chỉ có một công ty độc quyền cung cấp các loại dịch vụ bảo hiểm là Bảo Việt. Do không có cạnh tranh nên số lượng dịch vụ bị hạn chế và chất lượng dịch cũng ở mức thấp. Vai trò của bảo hiểm thương mại trong giai đoạn này bị hạn chế do cơ chế kế hoạch hóa tập trung kìm hãm.

Do có sự chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang kinh tế thị trường có sự điều tiết của nhà nước, nền kinh tế Việt nam đã có chuyển biến và phát triển mạnh mẽ. Trong giai đoạn 1991-1995, tăng trưởng GDP bình quân đạt

8,2%/năm, lạm phát giảm từ 67% (1991) xuống 12,5% năm 1995 và chỉ còn 3,7% vào năm 1996. Đời sống của nhân dân được cải thiện rõ rệt. Trong tình hình như vậy, không thể tiếp tục duy trì độc quyền nhà nước trong kinh doanh bảo hiểm. Chính phủ đã ban hành nghị định 100 CP ngày 18/12/1993 cho phép các công ty bảo hiểm khác ra đời nhằm đáp ứng tốt hơn yêu cầu phát triển kinh tế và khai thác tốt hơn tiềm năng của ngành bảo hiểm. Các doanh nghiệp bảo hiểm được phép kinh doanh trên lãnh thổ Việt Nam bao gồm: doanh nghiệp nhà nước, công ty cổ phần, công ty bảo hiểm tương hỗ, công ty liên doanh bảo hiểm, công ty 100% vốn nước ngoài.

Nghị định 100 CP được thực hiện đã thực sự tạo ra một thị trường bảo hiểm tại Việt Nam. Hàng loạt các công ty trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ đã được thành lập và đi vào hoạt động: công ty bảo hiểm thành phố Hồ Chí Minh (Bảo Minh-11/1994), công ty tái bảo hiểm quốc gia Việt nam (Vina Re-9/1994), công ty bảo hiểm cổ phần xăng dầu (PJICO-1995),...

c/ Giai đoạn từ 1996 đến nay

Nền kinh tế mở cửa theo cơ chế thị trường, định hướng XHCN đã mang lại nhiều đổi thay tích cực cho sự phát triển kinh tế, tạo điều kiện tốt cho bảo hiểm phát triển mạnh hơn. Thách thức với Bảo Việt cũng lớn dần lên do có nhiều đối thủ cạnh tranh xuất hiện, đặc biệt khi các công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài chính thức bước vào hoạt động vào năm 1996.

Luật kinh doanh bảo hiểm được Quốc hội khoá X thông qua năm 2000, có hiệu lực từ 01/04/2001, đã thực sự tạo hành lang pháp lý cần thiết cho mọi loại hình bảo hiểm phát triển và cạnh tranh lành mạnh. Theo đánh giá của Bộ tài chính, thị trường bảo hiểm mấy năm gần đây đã đạt tốc độ tăng trưởng cao, bình quân từ 29 - 30%. Từ chỗ chỉ chiếm 0,37% GDP vào năm 1995, đến năm 2004 doanh thu ngành bảo hiểm đã chiếm 2% GDP. Sau 10 năm mở thị trường bảo hiểm ra bên ngoài, tính đến 01/07/2005, đã có 29 doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế tham gia hoạt động dịch vụ bảo hiểm tại thị trường Việt Nam. Doanh nghiệp nhà nước chỉ còn 3; công ty cổ phần là 10; doanh nghiệp liên doanh là 6 và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài là 10. Ngoài ra còn có hơn 30 văn phòng đại diện

của các tổ chức bảo hiểm nước ngoài. Hình thức bảo hiểm cũng phong phú với các công ty bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm.

Hoạt động của các công ty bảo hiểm đã phủ kín địa bàn cả nước, đáp ứng nhu cầu đa dạng và ngày càng cao của các loại khách hàng. Hơn nữa, phạm vi hoạt động bảo hiểm ra ngoài nước cũng phát triển mạnh với các hình thức như tái bảo hiểm, làm đại lý giám định... Hầu hết các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm và môi giới lớn trên thế giới đều có quan hệ làm ăn với các công ty bảo hiểm hoạt động tại Việt Nam.

2.2 . Một số kết quả về phát triển và cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam

2.2.1. Doanh thu tăng nhanh với tốc độ tăng trưởng cao

Từ khi được hình thành (1993) đến nay, thị trường bảo hiểm Việt nam đã có những bước phát triển đáng khích lệ đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế Việt nam trong quá trình chuyển đổi sang kinh tế thị trường. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm đã chứng tỏ được vai trò là công cụ tài chính quan trọng trong phát triển và ổn định kinh tế. Trong khi thị trường bảo hiểm quốc tế gặp nhiều khó khăn do sự trì trệ của kinh tế thế giới và tình hình bất ổn chính trị do khủng bố (sự kiện 11/9/2001) và chiến dịch chống khủng bố của Mỹ tại Afghanistan và Iraq thì thị trường bảo hiểm Việt nam tuy còn non trẻ nhưng đã liên tục phát triển và có tốc độ tăng trưởng tương đối cao.

Bảng 1: Doanh thu phí bảo hiểm (Đơn vị: tỷ đ)

	2000	2001	2002	2003	2004
1. Khối DNNN	2.359,4	3.283,0	4.714,5	5.866,5	6.561,3
2. Khối công ty cổ phần	196,2	256,0	343,4	550,6	918,7
3. DN có vốn nước ngoài	501,2	1.443,4	2.688,2	4.030,8	4.919,6
Tổng doanh thu phí	3.056,8	4.982,4	7.746,0	10.448	12.400
Tốc độ tăng trưởng (%)	46,15	63,0	55,5	34,9	18,7
Tỷ trọng phí/GDP (%)	0,68	0,99	1,4	1,72	1,74

--	--	--	--	--	--

Nguồn: Phòng tổng hợp Vinare

Doanh thu phí bảo hiểm 6 tháng đầu năm 2005 đạt 7.428 tỷ đồng, tăng 15,4% so với cùng kỳ năm 2004, nhưng chỉ đạt 43,7% kế hoạch đề ra.

Doanh thu hoạt động kinh doanh dịch vụ bảo hiểm tăng khá đều đặn qua các năm. Riêng khối DN có vốn đầu tư nước ngoài tăng rất mạnh về doanh thu và đạt tốc độ tăng trưởng rất cao. Tính 5 năm, tổng doanh thu phí đạt 38.633 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng trung bình hơn 40%/năm.

Trong giai đoạn phát triển ban đầu của mình, doanh thu phí bảo hiểm năm 1994 mới chỉ đạt 741 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 0,44% GDP; đến năm 2002 đạt 7746 tỷ, chiếm tỷ trọng 1,4% GDP. Đặc biệt, năm 2001 là năm có tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm cao nhất (63%) trong giai đoạn từ 1994 đến 2004. Lần đầu tiên, năm 2003, phí doanh thu bảo hiểm đạt vượt mức 10.000 tỷ đ, tăng 34,9% so với năm 2002. Sang năm 2004, tốc độ tăng trưởng của khối DNNN (12%) và khối DN có vốn đầu tư nước ngoài (22%) giảm hơn năm 2003, song khối công ty cổ phần lại đạt mức tăng trưởng ngoạn mục (70%). Nhìn chung, thị trường bảo hiểm hoạt động có hiệu quả tốt, trừ năm 1999 thu phí tăng không đáng kể so với năm 1998 do ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế khu vực.

Thị phần doanh thu: trước đây khối doanh nghiệp nhà nước chiếm tuyệt đối. Tuy nhiên, đến 2003 mặc dù các doanh nghiệp nhà nước vẫn chiếm đa số, nhưng thị phần chỉ còn 56%, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 39% và các doanh nghiệp cổ phần chỉ có 5%. Năm 2004 thị phần của các doanh nghiệp nhà nước tiếp tục giảm xuống còn 52,78% (Bảo Việt: 40,31%; PVI: 11,47%).

Ngành bảo hiểm Việt nam đã và đang có đóng góp ngày càng tăng vào ngân sách nhà nước. Số tiền nộp ngân sách nhà nước năm 2004 đạt khoảng 552 tỷ đồng, tăng so với 2003 là 20 %.

Dưới đây là vài nét về sự phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và nhân thọ thời gian qua.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ

Do đặc tính của nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ hoàn toàn do Bảo Việt chi phối suốt 20 năm rông từ ngày thành lập. Đến năm 2004 đã có 14 công ty thuộc mọi thành phần kinh tế tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng khá đều đặn theo tốc độ tăng trưởng GDP của cả nước, đạt trung bình 25%/năm. Trước năm 1999, kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ đối ngoại mang lại lợi nhuận cao. Năm 1999, do chịu ảnh hưởng khủng hoảng kinh tế khu vực, tổng phí bảo hiểm chỉ đạt 95% so với năm 1998, trong đó bảo hiểm hàng nhập khẩu giảm 10%, bảo hiểm dầu khí giảm 37,3% so với năm 1998. Từ năm 2000, kinh tế Việt Nam khởi sắc trở lại, GDP tăng trung bình 6-7%, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động bảo hiểm. Đặc biệt, năm 2002, tốc độ tăng doanh thu đạt mức cao nhất từ trước tới nay: 45,8%.

Bảng 2: Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ giai đoạn 1997-2004 (tỷ đ)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Doanh thu phí	1.406	1.664	1.593	1.786	2.162	3.153	3.976	4.727
Tốc độ % tăng trưởng	11,29	18,3	0,95	12,1	21,1	45,8	26,1	18,9

Nguồn: Phòng tổng hợp Vinare

Doanh thu phí 6 tháng đầu năm 2005 đạt 2.489 tỷ đồng, tăng trên 12% so với cùng kỳ năm 2004. Các doanh nghiệp trong nước vẫn chiếm tới 94,3% tổng doanh thu, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 5,7%.

Qua bản số liệu ta nhận thấy tốc độ tăng trưởng của phí bảo hiểm phi nhân thọ qua các năm không đồng đều và thậm chí thất thường. Tỷ trọng của phí bảo hiểm phi nhân thọ trên tổng doanh thu phí bảo hiểm giảm dần theo thời gian, từ 99,92 %– một tỷ lệ thống lĩnh thị trường xuống chỉ còn 37% năm 2003. Sự biến động này thể hiện sự phát triển của thị trường bảo hiểm, các loại hình bảo hiểm đã trở nên đa dạng hơn so với trước đây.

Sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ về cơ bản chịu sự tác động trực tiếp của sự phát triển kinh tế nói chung. Bên cạnh đó, sự rủi ro tăng cao

(qua khủng bố, sóng thần, động đất...) đã đẩy giá bảo hiểm lên cao. Các công ty được kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ bắt buộc cũng hưởng lợi nhiều từ doanh số tiêu thụ ô tô, xe máy tăng mạnh.

Các công ty đã vào cuộc cạnh tranh ngày càng quyết liệt để giành giật thị trường. Chiếm thị phần lớn hiện nay vẫn là các công ty Bảo Việt, Bảo Minh, song xu hướng thị phần Bảo Việt đang bị co lại, ngày một giảm. Các biện pháp cạnh tranh thường được áp dụng giữa các công ty là giảm tỷ lệ phí, giảm mức khấu trừ, tăng hoa hồng, mở rộng một số điều kiện, điều khoản với các mức độ khác nhau. Tuy nhiên, do thành phần kinh tế ngoài quốc doanh ngày càng lớn mạnh, nên yếu tố chính khách hàng quan tâm là uy tín và dịch vụ nhanh chóng, kịp thời, nhất là khi xảy ra bồi thường.

Thị trường bảo hiểm nhân thọ

Thị trường bảo hiểm nhân thọ xuất hiện chậm vào thời kỳ đầu, từ 1996 đến giữa năm 1999, chỉ có Bảo Việt được phép kinh doanh trong lĩnh vực này. Hội nhập quốc tế đòi hỏi sự mở cửa rộng hơn và vì thế đã xuất hiện đầu tư trực tiếp nước ngoài vào hoạt động bảo hiểm nhân thọ. Ngoài Bảo Việt, nay đã có Bảo Minh- CMG, Chinfon- Manulife, Prudential và AIA.

Kết quả khiêm tốn đầu tiên được ghi nhận vào năm 1996 với 1.200 hợp đồng và doanh thu phí chưa đến 1 tỷ đồng. Bước sang năm 1997, doanh thu phí đã đạt 17,5 tỷ đồng và năm 2001 doanh thu phí đã vọt lên đến 2.786 tỷ đồng với 1,6 triệu hợp đồng, vượt xa doanh thu phí của bảo hiểm phi nhân thọ cùng năm. Tính từ 1996 đến năm 2001, doanh thu phí tăng bình quân hàng năm là 2,5 lần. Nhưng từ 2002 đến nay, tốc độ tăng doanh thu phí đã sụt giảm đáng kể. Nếu như doanh thu phí năm 2003 là 6.442 tỷ đồng, thì năm 2004 con số này chỉ là 7.800 tỷ đồng, tăng 21%. Số hợp đồng khai thác mới trong năm 2004 đã giảm 16% so với 2003.

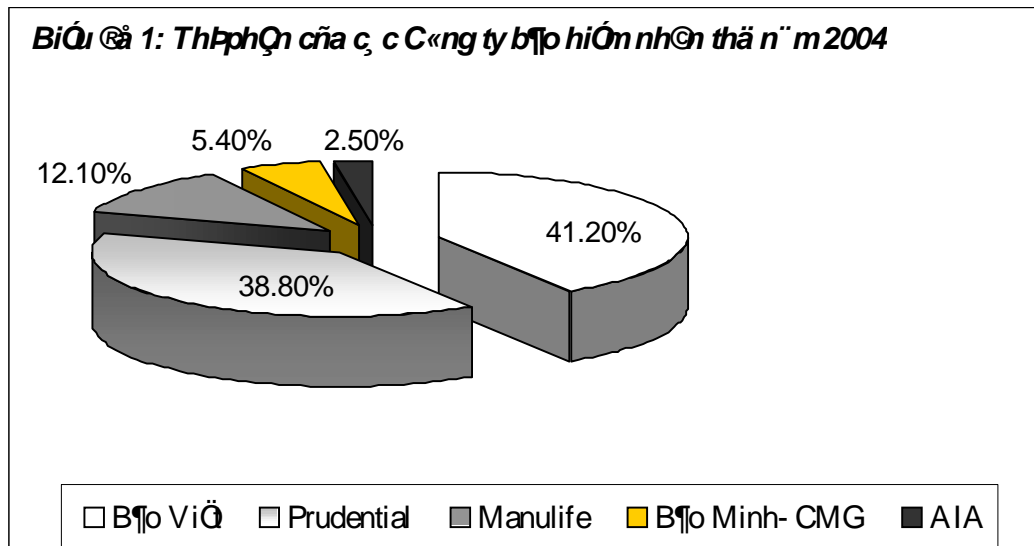
Bảng 3: Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ giai đoạn 1998-2004 (tỷ đ)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Doanh thu phí bảo hiểm	203	484	1.290	2.778	4.616	6.442	7.800

Tốc độ tăng trưởng (lần)	11,6	2,4	2,7	2,2	1,7	1,4	1,21
----------------------------	------	-----	-----	-----	-----	-----	------

Nguồn: Phòng tổng hợp Vinare

Sự phát triển mạnh mẽ của thị trường bảo hiểm nhân thọ là kết quả cạnh tranh của các công ty cổ phần và công ty có vốn đầu tư nước ngoài với uy tín và bề dày kinh nghiệm trong việc khai thác hợp đồng và chăm sóc khách hàng. Các công ty bảo hiểm nước ngoài đang dần lớn mạnh và thị phần của họ ngày càng mở rộng. Nếu đến năm 1999, Bảo Việt chiếm lĩnh 100% thị trường, thì sang năm 2001 thị phần Bảo Việt chỉ còn 71% và trong năm 2004 con số này chỉ còn là 41,2%. Các công ty Chinfon- Manulife, Prudential và AIA đã khai thác thị trường mới và thu hút chính khách hàng của Bảo Việt. Năm 2004, Prudential vươn lên vị trí thứ hai với 38,8%. Manulife từ 7,5% thị phần năm 2000 đã chiếm 12,1% thị phần vào năm 2004, khẳng định vị trí thứ ba. Trong 6 tháng đầu năm 2005, vị trí các doanh nghiệp có sự thay đổi: Prudential vươn lên vị trí dẫn đầu, chiếm 39,9% thị phần; Bảo Việt tụt xuống thứ hai với 38,4% thị phần; Manulife 10,8%; AIA vươn lên chiếm 7,7%; Bảo Minh- CMG chiếm 3,2%.



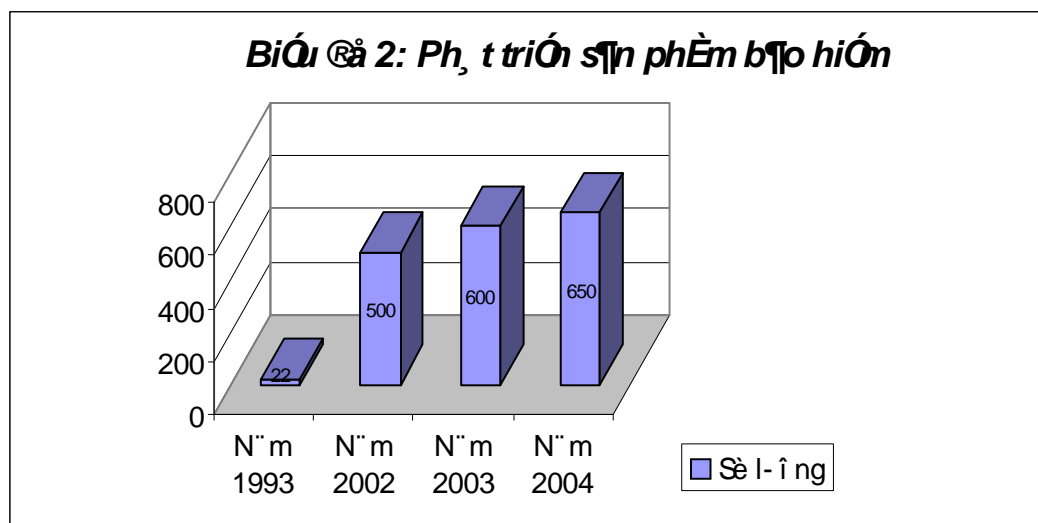
Nguồn: Phòng tổng hợp Vinare

Cơ cấu của phí bảo hiểm: cho đến hết 1997, tỷ trọng của phí bảo hiểm phi nhân thọ vẫn chiếm đại đa số là 98,78%. Bắt đầu từ năm 1998 đã có sự chuyển

dịch cơ cấu của phí bảo hiểm (90,3%) và đến 2003 đã có sự chuyển dịch cơ cấu đáng kể (phí bảo hiểm phi nhân thọ chỉ còn chiếm 47,6%).

2.2.2. Sản phẩm bảo hiểm đa dạng với chất lượng được nâng cao

Sản phẩm bảo hiểm cung cấp cho thị trường đến trước năm 1993 chủ yếu là sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ với 22 chủng loại. Mười năm sau đó, năm 2002, các công ty bảo hiểm đã tung ra thị trường gần 500 loại sản phẩm bảo hiểm thuộc cả 3 lĩnh vực là bảo hiểm con người, bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm. Đến năm 2003, số sản phẩm đã tăng thêm 100 và trong năm 2004, số sản phẩm tung ra thị trường là 650 (50 sản phẩm nhân thọ và 600 sản phẩm phi nhân thọ). Số lượng sản phẩm nhân thọ rất khiêm tốn so với bảo hiểm phi nhân thọ, song doanh thu phí lại lớn hơn nhiều. Năm 1993, doanh thu phí bảo hiểm con người đạt 150 tỷ đồng, chiếm 21,42% tổng doanh thu phí toàn thị trường. Năm 2002, tỷ trọng này đã là 69,78%. Sự chuyển dịch tỷ trọng thu phí từ bảo hiểm phi nhân thọ sang nhân thọ chính là sự chuyển dịch từ sản phẩm bảo hiểm ngắn hạn sang bảo hiểm dài hạn, mang lại lợi ích rất lớn cho việc huy động vốn cho đầu tư dài hạn. Bên cạnh những sản phẩm bảo hiểm truyền thống như bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm niên kim, các công ty bảo hiểm đã xây dựng một số sản phẩm đặc thù được thiết kế riêng cho từng nhóm khách hàng như sản phẩm hỗn hợp chăm sóc phụ nữ toàn diện, sản phẩm bảo hiểm bệnh hiểm nghèo trọn đời....



Nguồn: phòng tổng hợp Vinare

Chất lượng các sản phẩm bảo hiểm ngày càng được nâng cao theo hướng bổ sung nhiều quyền lợi hơn cho khách hàng, đổi mới và nâng cao phương thức phục vụ, chăm sóc khách hàng, giải quyết nhanh chóng quyền lợi cho khách hàng với các điều kiện thuận lợi nhất. Khách hàng được quyền tìm hiểu kỹ hơn về các sản phẩm, về trách nhiệm và quyền lợi của doanh nghiệp và người tham gia bảo hiểm. Hợp đồng bảo hiểm được diễn đạt rõ ràng, dễ hiểu, tránh sự hiểu lầm không đáng có. Các vụ khiếu nại, tranh chấp được giải quyết thoả đáng.

2.2.3. Tăng cường đầu tư lại nền kinh tế.

Thị trường bảo hiểm đã thúc đẩy sự hình thành và phát triển thị trường vốn. Doanh thu phí bảo hiểm tăng mạnh đã thể hiện được vai trò của bảo hiểm đối với thị trường tài chính và thị trường vốn ngày càng tăng. Thông qua việc huy động các nguồn vốn nhỏ, nhàn rỗi của các cá nhân, tổ chức trong xã hội tham gia bảo hiểm để tập trung tích tụ thành một nguồn vốn lớn đem đầu tư lại cho nền kinh tế. Hoạt động bảo hiểm đã tạo ra sự tích tụ lớn về tài chính và được các công ty bảo hiểm sử dụng để đầu tư trở lại nền kinh tế. Các khoản thu bảo hiểm đều có thời gian đáo hạn ít nhất là 5 năm, 10 năm và lâu hơn nữa, tạo điều kiện để các công ty bảo hiểm đầu tư vào các dự án trung và dài hạn trong các ngành sản xuất, kinh doanh, mua trái phiếu... Các lĩnh vực được lựa chọn để đầu tư hiện nay phổ biến là ngân hàng, du lịch, xây dựng văn phòng cho thuê, chứng khoán.

Năm 2001, tổng vốn điều lệ của các công ty bảo hiểm đã đạt 1.515 tỷ đồng, tăng 30 lần so với năm 1993; tổng dự phòng nghiệp vụ tăng 42 lần, từ 200 tỷ đồng lên 8.400 tỷ đồng. Tính đến tháng 12/2001, tổng vốn huy động của các doanh nghiệp bảo hiểm là 6.500 tỷ đ, phần đầu tư lại cho kinh tế xã hội đạt 4800 tỷ đ, chiếm 0,95% GDP. Năng lực đầu tư tài chính cũng tăng từ 150 tỷ đồng năm 1993 lên 6.700 tỷ đồng năm 2002. Đến cuối năm 2003, tổng số tiền đầu tư toàn ngành bảo hiểm đạt 14.602 tỷ đồng. Con số này đã lên đến 23.002 tỷ đồng vào cuối năm 2004, tăng 60% so với năm 2003.

Cơ cấu đầu tư: chủ yếu vẫn tập trung vào gửi tiền ở ngân hàng và mua trái phiếu chính phủ (chiếm 91% trong tổng số), các hình thức đầu tư khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ: Gửi ngân hàng (56%); Mua trái phiếu chính phủ (35%); Góp vốn liên doanh và đầu tư bất động sản (8,2%); Mua kỳ phiếu ngân hàng (0,3%); Mua cổ phiếu (0,5%). Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, các doanh nghiệp bảo hiểm chủ yếu đầu tư bằng gửi tiền vào ngân hàng (ngắn và trung hạn) – ngắn hạn: 56%, trung hạn 33% và còn lại đầu tư vào trái phiếu chính phủ. Đối với lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, tỷ lệ đầu tư ngắn hạn chỉ vào khoảng 12%, toàn bộ phần còn lại 88% được đầu tư trung hạn và dài hạn vào các lĩnh vực đầu tư khác.

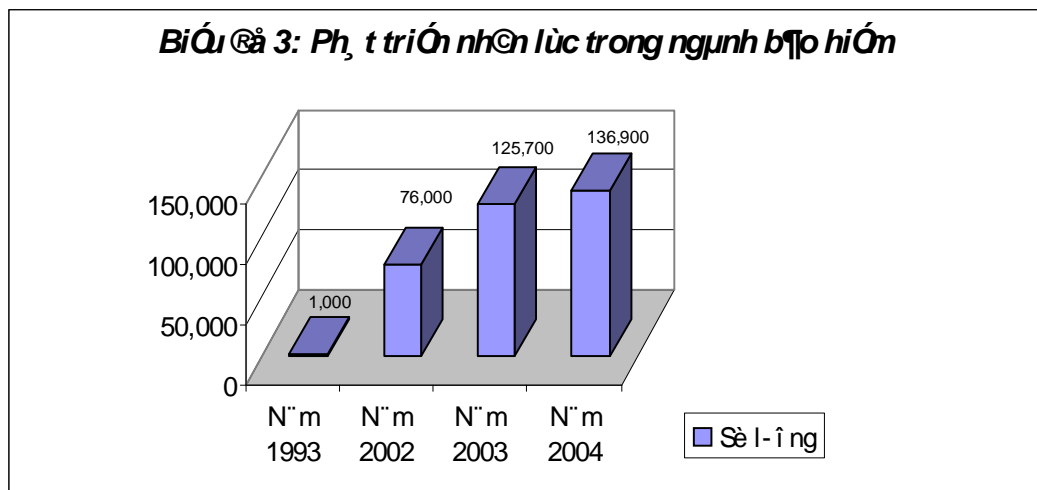
Lãi suất đầu tư: Lãi suất đầu tư trung bình đạt trên 7,8%. Lãi suất đầu tư ngắn hạn đạt khoảng 6,5 đến 7,5%, lãi suất đầu tư trung và dài hạn đạt trên 8,5%. Đầu tư vào trái phiếu chính phủ đạt tỷ lệ lãi suất bình quân cao nhất: từ 8 đến 9,5%. Những doanh nghiệp đầu tư đạt hiệu quả cao là Bảo Việt, Manulife và Prudential.

2.2.4. Góp phần giải quyết các vấn đề xã hội

Kinh tế phát triển tạo tiền đề tài chính cho hoạt động bảo hiểm phát triển và đến lượt bảo hiểm lại thúc đẩy, tạo sự ổn định cho phát triển kinh tế thông qua đền bù tổn thất và tạo một phần việc làm cho người lao động. Suốt nhiều năm qua, các công ty bảo hiểm đã khẳng định chất lượng dịch vụ bằng sự giải quyết nhanh chóng, đúng pháp luật các vụ bồi thường khi không may tai nạn, tổn thất xảy ra. Các cán bộ bảo hiểm đã thể hiện chuyên môn và tinh thần trách nhiệm ở tất cả các khâu trong quá trình giám định bồi thường: giám định tổn thất, báo cáo tổn thất, xử lý hậu quả, xem xét bồi thường, thanh toán bồi thường, để lại ấn tượng ngày càng tốt với bảo hiểm.

Đối với bảo hiểm phi nhân thọ, năm 2003, số tiền bồi thường cho khách hàng là 1.295 tỷ đồng, trong đó bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại là 1.065 tỷ đồng. Trong năm 2004 các con số tương ứng là 1.643 tỷ đồng và 1.398 tỷ đồng. Đối với bảo hiểm nhân thọ, tiền bảo hiểm gốc được trả cho năm 2003 là 546 tỷ đồng, cho năm 2004 là 833,6 tỷ đồng; giá trị hoàn lại được trả cho năm 2003 là 395,4 tỷ đồng, cho năm 2004 là 618,3 tỷ đồng.

Bảo hiểm phát triển tạo nhiều việc làm có thu nhập tốt cho xã hội. Số lượng lao động trực tiếp làm việc trong dịch vụ bảo hiểm đã tăng nhanh qua từng năm. Nếu như năm 1993, số lao động trong ngành bảo hiểm chỉ là 1.000 người thì đến năm 2002, số nhân viên và đại lý làm việc tại các công ty bảo hiểm đã là 76.000 người. Năm 2003, số lao động thống kê được trong ngành bảo hiểm đã là 125.700 người và năm 2004 con số này là 136.900 người (trong đó có 100.000 là đại lý bảo hiểm).



Nguồn: Phòng tổng hợp Vinare

Bảo hiểm không những chi trả cho những tổn thất không may, mà còn dùng một lượng tài chính nhất định chi cho các hoạt động phòng ngừa, hạn chế tổn thất. Đó là cung cấp các phương tiện phòng cháy, chữa cháy; xây dựng đường lánh nạn, đường hộ lan, biển báo ngăn ngừa tai nạn...

Các công ty bảo hiểm đã tham gia tích cực vào các hoạt động xã hội nhân đạo như gây quỹ khuyến học, quỹ ủng hộ người nghèo, nuôi dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng, tham gia các hoạt động cứu trợ...

2.2.5. Quản lý nhà nước về bảo hiểm từng bước được hoàn thiện

Môi trường pháp lý ngày một hoàn thiện. Thị trường bảo hiểm Việt Nam bước sang giai đoạn mới khi Chính phủ ban hành Nghị định 100/CP, ngày 18/12/1993 cho phép thành lập các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài. Mặc dù Nghị định 100/CP đã có hiệu lực, song phải đến năm 1996 thị trường bảo hiểm Việt Nam mới chính thức mở cửa cho doanh nghiệp nước ngoài

vào đầu tư. Năm 2000, quốc hội khoá X họp lần thứ 8 đã thông qua Luật kinh doanh bảo hiểm (có hiệu lực từ 01/04/2001), tạo hành lang pháp lý quan trọng cho các doanh nghiệp tham gia thị trường bảo hiểm một cách bình đẳng.

Hàng loạt các Nghị định hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm được ban hành. Đó là Nghị định 42/2001/NĐ- CP ngày 01/08/2001 quy định chi tiết một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm; thông tư 71/2001/TT-BTC, ngày 28/08/2001, hướng dẫn thi hành Nghị định 42. Ngày 01/08/2001, Chính phủ ban hành Nghị định 43/2001/NĐ-CP quy định chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Tiếp đó, ngày 28/08/2001, thông tư số 72/2001/TT-BTC hướng dẫn thi hành Nghị định 43. Nhà nước cũng đã ban hành một số chính sách ưu đãi, hỗ trợ thúc đẩy thị trường bảo hiểm. Theo luật thuế VAT, hiện nay bảo hiểm nhân thọ được miễn thuế.

Bộ máy quản lý giám sát hoạt động bảo hiểm được kiện toàn. Cơ quan quản lý giám sát (được đặt trong Bộ Tài chính) đã từng bước áp dụng các chuẩn mực quản lý về kinh doanh bảo hiểm nhằm duy trì sự phát triển lành mạnh và ổn định của thị trường bảo hiểm. Công tác quản lý giám sát cũng tập trung vào khả năng tổ chức của các doanh nghiệp tái bảo hiểm nhằm bảo đảm khả năng thanh toán của doanh nghiệp tái bảo hiểm.

Vai trò hiệp hội bảo hiểm Việt Nam bước đầu được khẳng định. Hiệp hội là cầu nối giữa các doanh nghiệp bảo hiểm và Nhà nước. Hiệp hội đã đóng góp ý kiến cho nhiều văn bản pháp lý quan trọng như Luật kinh doanh bảo hiểm, Nghị định 42, 43. Hiệp hội phát hành bản tin hàng quý về thị trường bảo hiểm Việt Nam và quốc tế cho các doanh nghiệp tham khảo. Hiệp hội là cơ quan đào tạo chung cho cán bộ các doanh nghiệp về triển khai thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp; biên soạn giáo trình đào tạo các đại lý bảo hiểm...

2.3. Một số hạn chế, tồn tại của thị trường bảo hiểm Việt Nam

2.3.1. Khả năng khai thác thị trường bảo hiểm tiềm năng còn hạn chế

Tốc độ tăng trưởng kinh tế cao liên tục trong nhiều năm tạo điều kiện tài chính cho các doanh nghiệp và nhân dân tham gia các loại hình bảo hiểm. Dân số

lớn với quá trình đô thị hoá nhanh là một thị trường tiềm năng cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Cơ hội lớn này chưa được các doanh nghiệp bảo hiểm khai thác triệt để. Tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm với GDP đã tăng nhanh, song còn thấp so với các nước khu vực. Năm 2001, tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm với GDP của Việt Nam là 1,0%, của Trung Quốc là 2,0%, Thái Lan là 2,4%, Đài Loan là 6,9%. Tỷ lệ trung bình thế giới năm 2001 là 8%.

Bảo hiểm nhân thọ: Mặc dù tốc độ tăng trưởng khá qua các năm (1998 là 203 tỷ đồng; năm 2000 là 1.290 tỷ đồng; năm 2001 là 2778 tỷ đồng) song với GDP mới đạt 0,55%. Tỷ số dân tham gia bảo hiểm nhân thọ mới đạt 2%, trong khi ở Trung Quốc là 22%. Năm 2001, doanh thu phí bảo hiểm đạt 2.778 tỷ đồng, nhưng cũng chỉ bằng 2,6% tổng số tiết kiệm của toàn xã hội. (chiếm 21% GDP). Năm 2002, sản phẩm “ Tai nạn học sinh” đạt mức khai thác cao nhất là 46% nhờ sự phối hợp tốt của các công ty bảo hiểm với ngành giáo dục. Một trong các nguyên nhân là trình độ chuyên môn của các đại lý chưa cao, không đồng đều, chưa đủ khả năng phân tích thấu đáo quyền lợi và nghĩa vụ của người tham gia bảo hiểm.

Bảo hiểm phi nhân thọ: Chưa sản phẩm bảo hiểm nào khai thác được 50% thị trường tiềm năng. Thực tế, từ năm 1995 đến 2004, các doanh nghiệp bảo hiểm chỉ khai thác được 23-25% kim ngạch nhập khẩu và 5-6% kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Thị trường bảo hiểm cháy phát triển nhanh trong những năm qua, nhưng xét về doanh thu phí tuyệt đối còn khiêm tốn so với các nước khu vực. Không ít các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, chưa tham gia bảo hiểm cháy. Giá trị tài sản tham gia bảo hiểm cháy mới đạt 70% giá trị tài sản doanh nghiệp. Các cơ quan hành chính, sự nghiệp, nhà ở của tư nhân hầu như chưa tham gia bảo hiểm. Bảo hiểm nông nghiệp được tiến hành rất chậm, kết quả rất hạn chế. Năm 2000, chỉ có 0,08% diện tích cây trồng và 0,1% tổng số vật nuôi được mua bảo hiểm. Việc bảo hiểm đối với cây công nghiệp và cây ăn quả vẫn còn nằm trong kế hoạch, chưa được triển khai.

Ngay đối với một số loại hình bảo hiểm mang tính bắt buộc, tỷ lệ tham gia bảo hiểm còn thấp. Số lượng xe ô tô tăng bình quân 9%/năm, số lượng xe máy

tăng bình quân 15,5%, nhưng tỷ lệ ô tô tham gia bảo hiểm bình quân mới đạt 35% và tỷ lệ xe máy tham gia bảo hiểm còn thấp hơn: 17,6%. Chỉ có khoảng 40% tổng số tàu biển tham gia bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu. Riêng bảo hiểm thân tàu sông, mới có 5% số tàu được khai thác. Các doanh nghiệp bảo hiểm mới thuyết phục được 25% tổng số tàu đánh cá xa bờ cả nước mua bảo hiểm thân tàu.

2.3.2. Hội nhập một chiều, cạnh tranh thiếu lành mạnh

Hội nhập kinh tế quốc tế là một xu thế tất yếu trong thời đại hiện nay. Một nền kinh tế đang phát triển như Việt nam không thể đứng ngoài xu thế này. Hội nhập kinh tế giúp chúng ta mở cửa với các nền kinh tế trên thế giới, mở rộng được thị trường xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ, thu hút đầu tư và chuyển giao công nghệ. Đây là cơ hội để các doanh nghiệp bảo hiểm Việt nam phát triển quan hệ, học tập kinh nghiệm quản lý và tiếp cận các phương thức kinh doanh tiên tiến của các công ty nước ngoài.

Chính phủ Việt nam đã cam kết mở cửa thị trường theo hiệp định thương mại Việt Mỹ. Theo cam kết:

a/ Sau 3 năm sẽ bỏ hạn chế gia nhập thị trường đối với liên doanh bảo hiểm có vốn Hoa kỳ. Đối với doanh nghiệp 100% vốn của Hoa kỳ thì sau 5 năm sẽ xóa bỏ hạn chế gia nhập thị trường

b/ Xóa bỏ tỷ lệ tái bảo hiểm bắt buộc sau 5 năm

c/ Sau 6 năm xóa bỏ hạn chế đối với phạm vi kinh doanh các loại bảo hiểm bắt buộc. Đồng thời các biện pháp hạn chế khác cũng đều sẽ được bãi bỏ (trừ biện pháp cấm mở chi nhánh hoạt động kinh doanh và cấm doanh nghiệp có vốn đầu tư Hoa kỳ không được cung cấp dịch vụ đại lý bảo hiểm)

Ngoài ra, trong đàm phán với ASEAN và tổ chức thương mại quốc tế WTO thì mức độ tự do hoá thị trường bảo hiểm đối với các quốc gia khác ít nhất cũng như các cam kết trong Hiệp định thương mại Việt- Mỹ. Như vậy, thị trường bảo hiểm gần như sẽ được mở cửa hoàn toàn trong khoảng thời gian 2 năm tới.

Tuy nhiên khi mở cửa để hội nhập kinh tế, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt nam sẽ phải *chịu sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng*. Với tiềm năng và tốc độ

tăng trưởng cao, thị trường bảo hiểm Việt nam đang trở thành nơi hấp dẫn các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài. Thế mạnh của họ là kinh nghiệm lâu đời trong kinh doanh, khả năng tài chính lớn, phạm vi hoạt động rộng, trình độ công nghệ và quản lý vượt trội. Điều này thật sự là thách thức lớn đối với các doanh nghiệp bảo hiểm Việt nam.

Trong hội nhập, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt nam sẽ phải cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp nước ngoài về về các mặt: *chất lượng, giá cả, sự đa dạng của của các loại hình dịch vụ và khả năng về vốn*. Các công ty bảo hiểm nước ngoài thường có lợi thế trong việc cung cấp các dịch vụ đa dạng, nhanh chóng và hiệu quả. Họ cũng có chiến lược đầu tư vào các chương trình quảng cáo cho sản phẩm mới và thường xuyên nâng cao chất lượng.

Nghị định 100/CP cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài được hoạt động tại Việt Nam, tạo động lực cho cạnh tranh và thực tế thị trường bảo hiểm Việt Nam, nhất là bảo hiểm nhân thọ, đã phát triển mạnh với những thành tích đáng kể. Sự độc quyền của Bảo Việt đến năm 2000 không còn, thị phần bảo hiểm rơi dần vào các công ty bảo hiểm nước ngoài giàu tiềm lực kinh tế và kinh nghiệm khai thác khách hàng như Prudential (Anh), AIA (Mỹ), Chinfon- Manulife (Canada) và công ty bảo hiểm liên doanh Bảo Minh- CMG. Chỉ trong một thời gian ngắn Prudential đã lôi kéo được một lượng lớn khách hàng, doanh thu phí bảo hiểm tăng vọt. Thị phần Prudential tăng nhanh cùng với Manulife, thị phần của các công ty bảo hiểm trong nước giảm. Năm 2000, Bảo Việt chiếm 71%, Prudential mới chiếm gần 20% thị phần bảo hiểm nhân thọ, nhưng đến năm 2003, thị phần của Bảo Việt giảm xuống còn 41,7%, thị phần Prudential tăng lên 37,7%.

Trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài thâm nhập mạnh vào thị trường Việt Nam, thì các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam như Bảo Việt, Bảo Minh lại chưa có sự chuẩn bị đầy đủ để tận dụng cơ hội của hội nhập mang lại là phát triển ra ngoài nước. Việc thâm nhập chủ yếu mới dừng ở việc đặt văn phòng đại diện, thiết lập quan hệ với đối tác nước ngoài. một số dịch vụ có được mang lại doanh thu phí khiêm tốn.

Việc cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm diễn ra chủ yếu thông qua việc hạ giá phí. Trước đây, việc hạ giá tập trung vào những hợp đồng lớn, khai thác chủ yếu từ những liên doanh có vốn đầu tư nước ngoài, từ những công trình lớn. Tuy nhiên, số lượng dịch vụ lớn có hạn và các doanh nghiệp bảo hiểm phải tái bảo hiểm trên thị trường quốc tế nên mức phí phải đảm bảo hợp lý cho cả hai bên. Với hợp đồng dịch vụ giá trị vừa hoặc nhỏ, các doanh nghiệp không mua tái bảo hiểm hoặc chịu sự ràng buộc gắn với hợp đồng cố định nên xu hướng giảm giá tăng. Đã có trường hợp tính phí bảo hiểm thấp hơn cả mức độ rủi ro. Hiện nay không có cạnh tranh trong dịch vụ bảo hiểm dầu khí, hàng không vì phí dịch vụ chịu sự định giá chung của thị trường bảo hiểm quốc tế. Cạnh tranh xảy ra gay gắt nhất tập trung ở thị trường bảo hiểm nhân thọ. Tuy nhiên, sự cạnh tranh về giá chỉ có tác dụng trong lúc ban đầu thâm nhập thị trường. Cạnh tranh thực sự về chất lượng bảo hiểm được thể hiện rõ nhất qua hoạt động giám định, bồi thường. Giám định có nhanh, chính xác, có gây phiền hà cho khách hàng hay không; đền bù có kịp thời, có đúng, đủ hay không sẽ được khách hàng khách quan đánh giá.

2.3.3. Cơ cấu đầu tư chưa hợp lý, hiệu quả đầu tư chưa cao

Trong thời gian qua, tất cả các doanh nghiệp bảo hiểm đều gặt hái nhiều kết quả trong thị trường tiềm năng mới được khai thác. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân khoảng 13%/năm. Tuy nhiên chủ yếu lợi nhuận thu được là từ hoạt động bảo hiểm thuần túy. Chi phí quản lý kinh doanh vẫn ở mức cao: từ 22% đến 26%/năm

Doanh thu phí bảo hiểm từ khách hàng có thể được đầu tư đa dạng vào nền kinh tế để thu lợi và đảm bảo khả năng chi trả khi xảy ra bồi thường: Gửi tiền vào ngân hàng, đầu tư vào chứng khoán, đầu tư vào bất động sản, góp vốn vào các doanh nghiệp lớn... Các doanh nghiệp bảo hiểm thuộc mọi hình thức sở hữu đều tập trung chủ yếu vào gửi tiền tại các ngân hàng để hưởng lãi suất. Tỷ lệ này là trên 50%, trong khi ở Anh, Mỹ, Đức chỉ khoảng 2%. Việc đầu tư này mang lại hiệu quả không cao, trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm phải đảm bảo lãi suất kỹ thuật dùng để tính phí, lãi suất cho khách hàng và trượt giá của thị trường chung. Khoản đầu tư tiếp theo từ doanh thu phí là kinh doanh chứng khoán với 30%. Đây

là khoản đầu tư chủ yếu nhất của các doanh nghiệp bảo hiểm phần lớn các nước trên thế giới: ở Pháp 87%, ở Anh 51%. Nguyên nhân chính là thị trường chứng khoán chưa phát triển ngang tầm phát triển của đất nước: số lượng các công ty niêm yết còn chưa nhiều; cơ chế thông tin công khai tài chính chưa được thực hiện tốt. Thị trường trái phiếu còn sơ khai, ít hàng hàng hoá, ít chủng loại và kỳ hạn: mới có trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 7, 10 và 15 năm, chưa có trái phiếu đô thị, trái phiếu công trình và trái phiếu công ty. Một số văn bản pháp lý cũng gây cản trở cho việc đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm. Theo quy định hiện hành, mức vốn đầu tư vào mỗi danh mục như mua chứng khoán, mua bất động sản, góp vốn liên doanh... không được phép vượt quá 25% tổng số vốn từ dự phòng nghiệp vụ của mỗi doanh nghiệp bảo hiểm. Tỷ lệ này là rất cao so với quy định ở các nước khu vực và thế giới. Nguyên nhân chủ quan từ phía doanh nghiệp bảo hiểm là năng lực đầu tư còn hạn chế; chưa có bộ phận chuyên nghiệp hoạt động đầu tư.

2.4. Một số nguyên nhân của tồn tại, hạn chế

2.4.1. Nguyên nhân khách quan ngoài doanh nghiệp

a/ Nguyên nhân khách quan chung

+ Kinh tế Việt nam phát triển chưa đồng đều giữa các miền, vùng; giữa thành thị với nông thôn; giữa các ngành kinh tế sản xuất kinh doanh và dịch vụ gây cản trở không nhỏ cho việc phát triển chiều rộng của các doanh nghiệp bảo hiểm. Địa bàn hoạt động chính của các doanh nghiệp bảo hiểm mới là Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, một số đô thị lớn; vùng nông thôn mới bước đầu được khai thác.

+ Nhận thức về bảo hiểm nói chung, nhận thức về bảo hiểm nhân thọ nói riêng còn hết sức hạn chế, dẫn đến tỷ lệ giao dịch thành công thấp. Phần lớn nhân dân còn chưa nhận thức đầy đủ ý nghĩa chính của bảo hiểm là khắc phục rủi ro, mà còn chú ý nhiều đến phần thu khi đáo hạn hợp đồng. Không ít lãnh đạo doanh nghiệp chưa coi bảo hiểm là một phần chi phí không thể thiếu trong giá thành (mặc dù đã được Nhà nước cho phép), là một đảm bảo cho sự ổn định sản xuất kinh doanh. Mục mua bảo hiểm còn xa lạ trong kế hoạch sản xuất kinh doanh của

phần lớn doanh nghiệp. Doanh nghiệp ngoài quốc doanh trông chờ vào sự may rủi, doanh nghiệp thuộc sở hữu Nhà nước lại trông chờ vào chính sách đãi ngộ, phúc lợi của Nhà nước khi gặp rủi ro như xin miễn giảm thuế, xin trợ cấp...

+ Thị trường tài chính, thị trường vốn còn kém phát triển với các công cụ tài chính, tiền tệ còn thiếu, chưa đa dạng là vật cản không nhỏ đối với sự phát triển của các doanh nghiệp bảo hiểm.

b/ Nguyên nhân khách quan từ phía Nhà nước

+ Cơ chế chính sách còn nhiều điểm chưa phù hợp cơ chế thị trường hiện nay. Hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động bảo hiểm chưa thực sự đồng bộ. Một số quy định trong quá trình thực hiện đã bộc lộ những thiếu sót; một số quy định chưa rõ ràng, có thể hiểu theo nhiều nghĩa, tạo kẽ hở cho các hành vi lợi dụng bảo hiểm; một số quy định chưa thực sự phù hợp tập quán quốc tế.

Một số vấn đề chưa có văn bản hướng dẫn thực hiện cụ thể: quy định bảo hiểm cháy bắt buộc vẫn chưa thực hiện được do thiếu Nghị định hướng dẫn và các văn bản pháp lý liên quan. Các khung xử phạt hành chính còn thấp nên chưa có tác dụng răn đe đối với các doanh nghiệp bảo hiểm. Cơ chế khuyến khích sản phẩm mới, cung cấp dịch vụ bảo hiểm ra nước ngoài còn chưa được hoàn thiện.

+ Tổ chức bộ máy nhà nước về hoạt động dịch vụ bảo hiểm còn chưa được kiện toàn, chưa có cơ quan quản lý ngang tầm phát triển của thị trường. Công tác quản lý, giám sát hoạt động thị trường bảo hiểm còn rất hạn chế: thiếu quy định, thiếu cán bộ giỏi chuyên môn.

+ Cơ sở vật chất phục vụ cho công tác quản lý bảo hiểm chưa đồng bộ, đặc biệt là hệ thống thông tin, gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc nghiên cứu, dự báo tình hình phát triển thị trường để đề ra các cơ chế chính sách thích hợp.

2.4.2. Nguyên nhân chủ quan từ doanh nghiệp

+ Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm ra các vùng nông thôn chưa được đẩy mạnh với các sản phẩm phù hợp với thu nhập và tập quán các vùng.

Công tác tuyên truyền với các đối tượng trên còn nhiều hạn chế, chủ yếu thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như Tivi, đài phát thanh, sách báo...Việc cử cán bộ đến các vùng nông thôn theo những chương trình tuyên truyền nhất định để giải thích, trao đổi ý kiến với nhân dân chưa được tiến hành tốt.

+ Vốn kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm còn ở mức khiêm tốn, kể cả các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, chưa tương xứng với tiềm năng của thị trường. Theo thống kê, hiện nay vốn kinh doanh của toàn thị trường mới đạt khoảng 1.500 tỷ đồng, tổng dự phòng nghiệp vụ đạt trên 3.500 tỷ đồng.

+ Công tác nghiên cứu, áp dụng sản phẩm mới chưa được đẩy mạnh. Hầu hết các doanh nghiệp tập trung khai thác các sản phẩm bảo hiểm truyền thống, tập trung vào các khách hàng thu nhập khá để giảm thiểu rủi ro ở mức cao nhất. Các sản phẩm mới như bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp còn chưa được nghiên cứu đầy đủ và triển khai. Phạm vi bảo hiểm, một số mức phí bảo hiểm và mức phí trách nhiệm bảo hiểm chưa phù hợp tiêu chuẩn quốc tế.

+ Chất lượng phục vụ khách hàng chưa được chú ý đúng mức. Một số trường hợp bồi thường không chính xác và kịp thời dẫn đến khiếu nại, tranh chấp. Các doanh nghiệp chưa tổ chức được các trung tâm chăm sóc khách hàng. Công tác phối hợp giữa các doanh nghiệp trong việc đề phòng hạn chế tổn thất, phối hợp giám định và giải quyết bồi thường cho khách hàng chưa được chú trọng đúng mức.

+ Trình độ cán bộ nghiệp vụ không đồng đều, công tác tuyển chọn đại lý làm chưa nghiêm túc. Hiện nay còn nhiều doanh nghiệp chưa đủ nhân lực và kỹ thuật để xử lý tốt những nghiệp vụ bồi thường lớn, phức tạp. Chất lượng công tác giám định chưa cao nên không ít trường hợp việc bồi thường chậm gây ảnh hưởng không tốt đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Một số doanh nghiệp còn chưa chuyên môn hoá trong bồi thường nên thiếu đồng bộ trong quy trình hướng dẫn thực hiện cũng như kiểm tra.

Sự phát triển mạnh bảo hiểm nhân thọ dẫn đến sự phát triển nhanh đội ngũ đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp và bán chuyên nghiệp. Tuy nhiên, công tác tuyển chọn và đào tạo đại lý chưa được chú trọng nên một số lượng không nhỏ đại lý chưa đáp ứng yêu cầu. Thực tế đã phát sinh nhiều tranh chấp không cần thiết giữa người tham gia bảo hiểm và doanh nghiệp gây ảnh hưởng không nhỏ cho ngành bảo hiểm.

+ Các doanh nghiệp nhà nước chưa chuyển biến kịp với tốc độ phát triển chung của thị trường bảo hiểm; tốc độ phát triển thấp hơn tốc độ phát triển chung. Tư duy và thói quen hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong môi trường bao cấp còn khá nặng. Các doanh nghiệp muốn hưởng đặc lợi thông qua tác động lên Chính phủ: yêu cầu Nhà nước hạn chế nội dung, phạm vi hoạt động và đối tượng khách hàng của các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài; duy trì chế độ tái bảo hiểm bắt buộc, ưu tiên bán các loại hình bảo hiểm bắt buộc cho doanh nghiệp nhà nước. Thực tế chứng minh tính cạnh tranh của các doanh nghiệp nhà nước không cao.

Đánh giá chung: Trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới, hoạt động dịch vụ bảo hiểm Việt Nam đã nắm bắt được nhiều cơ hội, vượt qua nhiều thử thách, phát triển mạnh mẽ. Các doanh nghiệp bảo hiểm đã tích tụ tài chính ngày một tăng và đã đầu tư trở lại nền kinh tế. Các doanh nghiệp khác và nhân dân đã tiếp cận nhanh với nhiều loại hình bảo hiểm mới giúp ổn định sản xuất kinh doanh và khắc phục tổn thất khi gặp rủi ro. Tuy nhiên, bên cạnh nhiều điểm mạnh, một số điểm yếu cũng bộc lộ cần sự nỗ lực từ phía Nhà nước, phía các doanh nghiệp bảo hiểm và các tổ chức kinh tế, cơ quan và nhân dân dân tham gia bảo hiểm.

Chương 3

Một số giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh

Cửa dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam

3.1. Định hướng phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2001-2010, cơ hội thách thức đối với dịch vụ bảo hiểm

3.1.1. Hội nhập quốc tế với phát triển dịch vụ Bảo hiểm

Hội nhập kinh tế khu vực và thế giới là một tất yếu khách quan, là một nhu cầu bức thiết của Việt Nam để phát triển kinh tế xã hội. Đảng ta đã chủ trương "Phải chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá theo hướng mở cửa và hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới".

ASEAN - Hiệp hội các quốc gia Đông Nam á là tổ chức hợp tác khu vực mà Việt Nam gia nhập đầu tiên từ sau khi có chủ trương "mở cửa". Khu vực mậu dịch tự do của ASEAN (AFTA) được hình thành nhằm mục đích nhất thể hóa và tự do hoá thương mại giữa các nước trong khối.

Từ năm 1986, Việt Nam đã tiến hành hàng loạt các cuộc tiếp xúc với các nước thành viên, các cơ quan thuộc ASEAN. Ngày 2/7/1992, Việt Nam đã trở thành quan sát viên và sau đó 3 năm (ngày 28/7/1995), Việt Nam được chính thức kết nạp làm hội viên đầy đủ của ASEAN. Tháng 1/1996, với việc tham gia Khu vực mậu dịch tự do ASEAN - AFTA, Việt Nam đã chính thức bước vào hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Bên cạnh việc tham gia vào AFTA, tháng 11 năm 1998, Việt Nam cũng trở thành thành viên của Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu á - Thái Bình Dương (APEC). Đến nay, APEC bao gồm 21 nước thành viên, trong đó có các nền kinh tế mạnh nhất thế giới như Mỹ, Nhật Bản, Canada và nhiều nước công nghiệp mới (NICs) và sẽ còn được tiếp tục mở rộng thêm số thành viên. Việt Nam cũng đang tích cực đàm phán để gia nhập WTO - Tổ chức thương mại thế giới - trong tương lai gần.

Quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới đặt ra yêu cầu đối với Việt Nam là phải từng bước điều chỉnh các văn bản pháp lý cho phù hợp với yêu cầu chung, phải mở cửa thị trường, trong đó có thị trường dịch vụ bảo hiểm đảm bảo các bên đều có lợi. Các công ty nước ngoài vào Việt Nam đều mong muốn được bảo hiểm bởi các công ty lớn, chuyên nghiệp, giúp họ tránh rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Như vậy việc liên doanh, liên kết giữa các công ty bảo hiểm

trong và ngoài nước là điều tất yếu. Các công ty bảo hiểm Việt Nam sẽ có điều kiện mở rộng thị trường, song cũng phải đối mặt với thách thức lớn trong cuộc cạnh tranh.

Tuy nhiên, các cam kết cụ thể của Việt Nam khi tham gia thị trường bảo hiểm thế giới còn phụ thuộc vào mức độ phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam và được thực hiện trên cơ sở có lựa chọn và có điều kiện nhằm mục đích thúc đẩy thương mại dịch vụ, tăng trưởng kinh tế một cách bền vững.

Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã tiến hành mua tái bảo hiểm với một số công ty bảo hiểm uy tín như Công ty bảo hiểm AIG của Mỹ, thị trường bảo hiểm Loyd's Luân Đôn. Ta cũng đã mở cửa thị trường bảo hiểm cho các công ty bảo hiểm nước ngoài có khả năng tài chính và kinh nghiệm dưới hình thức liên doanh hoặc công ty 100% vốn nước ngoài như Công ty AIG của Mỹ, công ty bảo hiểm nhân thọ Prudential của Anh, Mamulife của Canada. Tuy nhiên quá trình mở cửa được tiến hành theo một lộ trình nhất định, phù hợp với từng bước phát triển và hoà nhập của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam. Hiệp định Thương mại Việt Mỹ là một ví dụ điển hình về các bước mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam. Các doanh nghiệp Việt Nam vừa hội nhập vừa phải nâng cao tính cạnh tranh thông qua học hỏi kinh nghiệm, đào tạo cán bộ, cọ xát thực tế bảo hiểm quốc tế. Hiệp định thương mại Việt Mỹ đề cập đến các cam kết của Việt Nam về các loại hình dịch vụ bảo hiểm như bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm tai nạn con người; bảo hiểm phi nhân thọ; tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm cũng như các dịch vụ môi giới và đại lý bảo hiểm.

Hội nhập kinh tế với các nước khu vực và thế giới đã tạo ra nhiều cơ hội mới để phát triển thị trường bảo hiểm:

+ Kinh tế Việt Nam phát triển khá bền vững với mức tăng liên tục trong nhiều năm qua: 7-8%/năm góp phần tăng GDP, tăng thu nhập cho người lao động. Sức mua bảo hiểm vì thế tăng mạnh. Nhân dân, thông qua các kênh thông tin khác nhau nhận thức ngày một đúng đắn hơn về sự cần thiết của bảo hiểm. Đây là một điều kiện quan trọng thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển.

+ Nhà nước đã ban hành nhiều chính sách khuyến khích đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, chỉnh sửa, điều chỉnh một số các cơ chế, chính sách cho phù hợp với luật pháp quốc tế, tạo sân chơi bình đẳng cho mọi thành phần kinh tế cùng phát triển. Đây là điều kiện rất tốt để các nhà đầu tư bảo hiểm nước ngoài có năng lực tài chính lớn, giàu kinh nghiệm quản lý tham gia vào thị trường bảo hiểm Việt Nam.

+ Trong quan hệ hợp tác với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, công nghệ, kinh nghiệm kinh doanh được chuyển giao, con người được đào tạo nghiệp vụ. Các quy trình quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế được áp dụng giúp nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng yêu cầu bảo hiểm của các loại khách hàng.

Hợp tác giữa các doanh nghiệp bảo hiểm dưới các hình thức tái bảo hiểm, đồng bảo hiểm, hợp tác liên doanh sẽ được mở rộng hơn trong phạm vi quốc tế, góp phần nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp trong thị trường bảo hiểm Việt nam.

+ Sự hình thành và bước đầu phát triển của thị trường chứng khoán tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp bảo hiểm trong và ngoài nước đầu tư trở lại nền kinh tế, đẩy mạnh các hoạt động bảo hiểm.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam, bên cạnh những thuận lợi, cơ hội, cũng phải đối mặt với những thách thức tất yếu của hội nhập kinh tế:

+ Sức ép cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài ngày càng lớn đối với các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước. Hội nhập kinh tế với các cam kết của Việt Nam mở cửa dần từng bước thị trường bảo hiểm đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ngoài nước với khả năng tài chính lớn, trình độ công nghệ và quản lý vượt trội, kinh nghiệm lâu đời thâm nhập nhanh chóng. Con số các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường bảo hiểm đầy tiềm năng ngày một tăng theo xu thế tăng trưởng của ngành do hiệu lực Hiệp định thương mại Việt Mỹ và các hiệp định thương mại với các nước khác trên thế giới.

Các doanh nghiệp nhà nước Việt Nam còn thua kém các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài về khả năng tài chính, kỹ thuật, tính chuyên nghiệp. Cán bộ nghiệp vụ chưa được đào tạo chuyên sâu. Hiện nay chỉ có 10% cán bộ trong ngành

tốt nghiệp đại học về chuyên ngành bảo hiểm. Đây là một thách thức rất lớn, cần thời gian và tài chính mới dần khắc phục được.

+ Cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm thuộc mọi thành phần kinh tế với nhau. Trong bước đầu thâm nhập thị trường, các doanh nghiệp bảo hiểm đã không ngần ngại đưa ra nhiều biện pháp không lành mạnh để giành giật khách hàng. Đó là hạ giá phí bảo hiểm, tặng hoa hồng cho khách hàng, đặc biệt là đối với các cơ quan nhà nước và liên doanh, tặng điều kiện ưu đãi về mức bảo hiểm... Chất lượng chính của dịch vụ bảo hiểm là giám định và bồi thường lại chưa được quan tâm đúng mức.

+ Hệ thống văn bản pháp luật liên quan đến bảo hiểm chưa đủ điều kiện để hoàn thiện, điều chỉnh kịp thời các hoạt động phát sinh của bảo hiểm. Điều này, một mặt gây khó khăn cho các hoạt động bảo hiểm của các doanh nghiệp có uy tín; mặt khác lại tạo kẽ hở không đáng có cho một số doanh nghiệp, cá nhân lạm dụng để trục lợi.

3.1.2. Định hướng phát triển kinh tế-xã hội giai đoạn 2001-2010

Đại hội Đảng IX đã xác định rõ mục tiêu phát triển kinh tế xã hội 10 năm (2001-2010) là đưa nước ta ra khỏi tình trạng kém phát triển nhằm khắc phục nguy cơ tụt hậu xa hơn về kinh tế so với nhiều nước. Về kinh tế, phải phấn đấu đạt nhịp độ tăng trưởng sản phẩm trong nước (GDP) giai đoạn 2001-2005 bình quân 7,5%/năm, giai đoạn 2001-2010 tăng 7,2%/năm, để đến năm 2010 GDP tăng ít nhất gấp đôi so với năm 2000, bảo đảm GDP bình quân đầu người vào khoảng 700-750\$ đạt chuẩn vượt ngưỡng nước nghèo và kém phát triển.

Để đạt được mục tiêu chung trên, giá trị gia tăng của công nghiệp và xây dựng cần đạt bình quân trong 10 năm tới khoảng 10-10,5%, nông nghiệp tăng bình quân 4,0-4,5%/năm, hoạt động dịch vụ tính theo giá trị gia tăng đạt nhịp độ tăng trưởng 7-8%/năm. Đảng ta cũng xác định phải tăng nhanh tích lũy từ nội bộ nền kinh tế, dự kiến đến năm 2010 sẽ đạt trên 30% GDP; tăng nhanh tổng kim ngạch xuất khẩu lên gấp 2 lần nhịp độ tăng GDP.

Để kinh tế phát triển bền vững với nhịp độ tăng trưởng cao như vậy, các nhà đầu tư trong và ngoài nước càng phải lo bảo hiểm rủi ro cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Các yêu cầu bảo hiểm sẽ đa dạng hơn, số tiền được bảo hiểm sẽ ngày một lớn hơn. Đây là cơ hội cho sự phát triển thị trường bảo hiểm trong tất cả lĩnh vực như bảo hiểm tài sản, bảo hiểm trách nhiệm và bảo hiểm con người. Công nghệ thông tin sẽ được ứng dụng nhanh, hiệu quả hơn để quản lý chặt chẽ hợp đồng bảo hiểm, tính phí bảo hiểm chính xác, lập dự phòng nghiệp vụ, quản lý tài chính, kế toán.

Bên cạnh thuận lợi trên cũng phải nhìn nhận những thách thức hiện hữu đối với dịch vụ bảo hiểm. Đó là vốn kinh doanh bảo hiểm còn nhỏ bé, công nghệ chưa theo kịp thị trường bảo hiểm quốc tế, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm hạn chế của đội ngũ cán bộ, nhân viên trong ngành bảo hiểm. Các đối thủ lớn sẽ vào Việt Nam trong tương lai gần sẽ làm mức độ cạnh tranh gay gắt hơn, nhất là khi Việt Nam vào WTO (dự định năm 2005) và hội nhập khu vực AFTA (dự định năm 2006)

3.2. Mục tiêu và Quan điểm nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm

3.2.1. Mục tiêu phát triển bảo hiểm đến năm 2010

Mục tiêu chính đặt ra là phát triển thị trường bảo hiểm với đầy đủ các yếu tố của thị trường, tăng tỷ trọng kinh doanh bảo hiểm trên tổng giá trị dịch vụ nói riêng và GDP nói chung; thực hiện hiệu quả chức năng đề phòng, khắc phục rủi ro cho các doanh nghiệp và nhân dân; huy động và đầu tư vốn hiệu quả trở lại vào nền kinh tế quốc dân. Một số mục tiêu cụ thể như sau:

+ Tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 24%/năm. Tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm so với GDP tăng lên khoảng 2,5% năm 2005 và đạt 4,2% vào năm 2010.

Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng bình quân 16,5%/năm cho đến năm 2010, đạt 4.500 tỷ đồng năm 2005 và 9.000 tỷ đồng năm 2010. Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ tăng bình quân đến năm 2010 đạt 28%/ năm, từ 12.500 tỷ đồng năm 2005 lên 31.000 tỷ đồng năm 2010.

+ Tăng tỷ lệ giữ lại phí bảo hiểm: Với bảo hiểm phi nhân thọ 80%, bảo hiểm nhân thọ 90-95%.

+ Tốc độ tăng trưởng nộp ngân sách Nhà nước đến năm 2010 đạt trung bình khoảng 20%. Nâng tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế từ 6.700 tỷ đồng năm 2002 lên 23.000 tỷ đồng năm 2005 và lên 90.000 tỷ đồng năm 2010.

+ Phát triển mạng lưới phân phối sản phẩm một cách sâu rộng thông qua việc mở rộng hệ thống đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp và bán chuyên nghiệp. Tăng cường đội ngũ cán bộ và đại lý từ 76.000 người năm 2002 lên khoảng 110.000 người năm 2005 và 150.000 người vào năm 2010.

+ Nâng cao chất lượng giám định và bồi thường nhanh chóng, chính xác cho các doanh nghiệp và nhân dân. Nâng tổng dự phòng nghiệp vụ của các doanh nghiệp từ 8.400 tỷ đồng năm 2002 lên 25.000 tỷ đồng năm 2005 và lên 100.000 tỷ đồng năm 2010.

3.2.2. Quan điểm nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm

1. Nâng cao khả năng (sức) cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, đồng thời thực hiện sự hợp tác về nhiều mặt với các đối thủ nước ngoài về đào tạo cán bộ, trang thiết bị, tái bảo hiểm và một số nghiệp vụ khác theo hướng các bên đều có lợi. Không dựa hoàn toàn vào nước ngoài, song cần khai thác triệt để thế mạnh của họ về các loại hình bảo hiểm, cách thức xúc tiến thương mại thông qua liên doanh, liên danh, hợp tác trên từng lĩnh vực.

2. Khuyến khích các thành phần kinh tế khác ngoài quốc doanh tham gia thị trường bảo hiểm. Điều này sẽ giúp khách hàng có nhiều sự lựa chọn; khách hàng sẽ được phục vụ tốt hơn. Dịch vụ bảo hiểm qua đó sẽ đa dạng, phong phú, chất lượng được nâng cao. Tuy nhiên doanh nghiệp nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm cần luôn được đổi mới, theo sát thị trường chung, cần được đầu tư thích đáng để giữ vai trò then chốt trên thị trường bảo hiểm.

3. Tăng cường năng lực quản lý nhà nước trên lĩnh vực bảo hiểm.

Nhà nước một mặt tạo mọi điều kiện thuận lợi về mặt khung khổ pháp lý cho việc thành lập, hoạt động của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần. Mặt khác, Nhà nước với các cơ quan chức năng có thẩm quyền cần phát triển mạnh

hơn cơ chế giám sát, kiểm tra hoạt động của các công ty bảo hiểm để đảm bảo sự cạnh tranh lành mạnh, đảm bảo quyền lợi chính đáng của các tổ chức và cá nhân tham gia bảo hiểm.

3.3. Một số Giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm

3.3.1. Các giải pháp từ phía Nhà nước

a/ Nâng cao nhận thức về bảo hiểm

+ Nâng cao nhận thức đối với cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp nhà nước

Chuyển từ nền kinh tế bao cấp sang nền kinh tế thị trường, định hướng XHCN, có sự điều tiết của Nhà nước đòi hỏi sự chuyển biến mạnh mẽ về nhận thức của cán bộ lãnh đạo các doanh nghiệp trước những rủi ro kinh tế. Nhưng trên thực tế, sự ỷ lại Nhà nước còn rất lớn. Các cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp nhà nước (DNNN) không sợ thua lỗ, chỉ sợ vấp phải vòng lao lý, phải ra hầu toà. Nếu vì lý do khách quan mà doanh nghiệp gặp rủi ro bất ngờ, như cháy, nổ, lụt bão... giá cả thị trường xuống, gây thiệt hại đến sản xuất kinh doanh thì đã có Nhà nước chịu. Sau một thời gian nhất định, Nhà nước sẽ giãn nợ, khoan nợ và cuối cùng là xoá nợ. Doanh nghiệp không nhất thiết phải có tài sản thế chấp. Chỉ cần sự bảo lãnh của cấp trên, thực chất là tín chấp, là doanh nghiệp lại có thể vay ngân hàng để có thể tiếp tục hoạt động. Mỗi giám đốc hầu như chỉ lo cho thời gian đương nhiệm trước mắt. Nợ doanh nghiệp sẽ có giám đốc sau lo. Vì tồn tại một cơ chế như vậy, nên số DNNN tham gia các loại hình bảo hiểm chưa nhiều. Mặc dù có đến 40% giá trị tài sản của các DNNN là hiện vật dưới dạng hàng hoá tồn kho, tài sản cố định, công trình xây dựng dở dang, song giá trị tham gia bảo hiểm còn rất thấp. Bảo hiểm cháy được đón nhận nhiều hơn, song phần lớn được thực hiện chỉ ở những doanh nghiệp có hàng hoá dễ cháy.

Một số biện pháp chủ yếu đối với lãnh đạo các DNNN:

- Các cơ quan quản lý nhà nước đưa các chuyên đề bảo hiểm vào chương trình bồi dưỡng cán bộ lãnh đạo doanh nghiệp nhằm nâng cao nhận thức về lợi ích bảo hiểm trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Đưa việc đóng bảo hiểm đầy đủ cho cán bộ công nhân viên, mua bảo hiểm cho hoạt động sản xuất kinh doanh là một tiêu chí để đánh giá cán bộ lãnh đạo.

Vẫn còn một số DNNN không đóng bảo hiểm đầy đủ cho cán bộ công nhân viên, dẫn đến không ít trường hợp về hưu mà chưa được hưởng lương hưu.

- Tăng cường tuyên truyền quảng cáo dưới nhiều hình thức và gặp gỡ trực tiếp với các doanh nghiệp. Một khi nhận thức lãnh đạo DNNN chuyển biến, ấy là khi công ty bảo hiểm thành công trong xúc tiến thương mại.

+ Nâng cao nhận thức về bảo hiểm đối với các thành phần kinh tế khác

Từ khi có bổ sung Luật đầu tư nước ngoài năm 1996 về yêu cầu mua bảo hiểm, hầu hết các dự án đầu tư nước ngoài đã tham gia bảo hiểm tại các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam. Nhưng phần lớn các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngoài quốc doanh khác vẫn tránh né việc mua bảo hiểm để tiết kiệm chi phí. Họ chưa quen với việc mua bảo hiểm, họ chưa coi đây là một phần không thể thiếu của giá thành sản phẩm. Họ có hiểu phần nào vai trò của bảo hiểm, song vẫn hy vọng rằng 1% rủi ro có thể xảy ra sẽ không rơi vào đầu họ. Thực tế, nếu một đơn vị bị rủi ro lớn, mất khả năng thanh toán sẽ kéo theo thiệt hại hàng loạt đơn vị khác liên quan đến đầu ra và đầu vào của doanh nghiệp. Cùng nhau tham gia bảo hiểm là giúp nhau và là giúp cho chính mình. Ý thức chấp hành luật lao động về mua bảo hiểm cho người lao động của phần lớn lãnh đạo doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn hạn chế dẫn đến thiệt thòi lâu dài đối với người lao động.

Đối với những nhà lãnh đạo doanh nghiệp ngoài quốc doanh phải đi đôi tuyên truyền, vận động với thực hiện chế tài ở mức độ đủ mạnh để đưa việc được bảo hiểm vào nề nếp.

+ Nâng cao nhận thức đối với người dân về vai trò các loại bảo hiểm

Đa số người dân Việt Nam, ngay cả phần lớn người dân sống ở các đô thị chưa hiểu nhiều về các loại hình bảo hiểm ngoài bảo hiểm y tế và bảo hiểm xã hội. Không ít người lao động trẻ, sau khi làm việc vài năm ở một doanh nghiệp, đã xin rút tiền bảo hiểm thay vì giữ lại để đóng tiếp những năm sau. Họ nhận được một ít tiền song sẽ mất đi một số năm đóng bảo hiểm, số năm rất quan trọng góp phần quyết định chế độ trợ cấp sau này. Các cán bộ nghiệp vụ làm công tác bảo hiểm đã không giải thích đầy đủ cho họ, không đưa ra tư vấn hợp lý.

Gần đây, nhiều người dân biết nhiều hơn về bảo hiểm qua việc phải mua bảo hiểm ô tô, xe máy. Họ phải đóng khi đăng ký, còn sau đó chỉ có một tỷ lệ khiêm tốn duy trì mua bảo hiểm (với ô tô đạt khoảng 40%, với xe máy đạt khoảng 9%). Con số này nói lên ý thức còn rất hạn chế của người dân về tác dụng của bảo hiểm. Họ e ngại nhiều về các giấy tờ, thủ tục phiền toái khi đề nghị bồi thường theo hợp đồng bảo hiểm. Họ cho là tự giải quyết với nhau còn nhanh gọn hơn là tham gia bảo hiểm. Đây chính là một lỗ hổng cần bịt đối với các đại lý bảo hiểm. Phần lớn các nhân viên bán bảo hiểm chỉ tuyên truyền về tác dụng của bảo hiểm, mà chưa đề cập hoặc giải thích không cặn kẽ về các thủ tục cần tiến hành khi xảy ra rủi ro. Người dân chưa hiểu sự khác nhau khi mua bảo hiểm của công ty bảo hiểm Việt Nam và công ty bảo hiểm nước ngoài. Ai sẽ gánh chịu rủi ro, khi công ty bảo hiểm nước ngoài rút khỏi Việt Nam. Họ chưa biết nên mua một loại bảo hiểm nào đó của công ty nào là tốt nhất...

Để nâng cao nhận thức của người dân về các loại hình bảo hiểm, Nhà nước và các công ty bảo hiểm phải đẩy mạnh tuyên truyền hơn nữa qua nhiều hình thức phong phú từ thông qua báo, đài, tivi, qua các cuộc hội thảo. Các cuộc điều tra xã hội học nhằm nắm bắt nhu cầu và các băn khoăn của người dân cần được tiến hành thường kỳ. Kết quả các cuộc điều tra này sẽ giúp ích nhiều cho công tác tuyên truyền. Người dân được biết, được bàn và hiểu sẽ tham gia tích cực mua bảo hiểm. Các cuộc đền bù bảo hiểm điển hình nên tuyên truyền cho người dân biết để “trăm nghe không bằng một thấy”.

b/ Tăng cường quản lý nhà nước trong hoạt động bảo hiểm

+ Hoàn thiện khung khổ pháp lý

Để nâng cao sức cạnh tranh trong hoạt động bảo hiểm cần tiến hành đồng thời nhiều biện pháp từ phía Nhà nước, song biện pháp đầu tiên là phải rà soát lại các văn bản pháp lý đã được ban hành. Với những bước đi ban đầu vào nền kinh tế thị trường, lại thiếu kinh nghiệm trong thị trường bảo hiểm, nên những văn bản pháp lý không thể một lúc được sàng lọc, điều chỉnh cho phù hợp thực tế. Những văn bản pháp lý của nước ngoài được nghiên cứu, biên soạn cho Việt Nam đã dần bộc lộ một số điểm bất cập. Không ít văn bản hướng dẫn không sát thực tế,

không rõ ràng dẫn đến vướng mắc trong quá trình thực hiện. Hơn nữa, số lượng văn bản luật còn ít, chưa bao quát hết các vấn đề cần xử lý đối với nhiều loại hình kinh tế tham gia bảo hiểm. Còn thiếu các chế tài đủ mạnh để xử lý các vi phạm trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm đối với công ty bảo hiểm và cả đơn vị, cá nhân được bảo hiểm.

Cần tiến hành nghiên cứu trong và ngoài nước với một sự đầu tư thích đáng các văn bản liên quan cũng như thực trạng hiện nay và xu hướng phát triển trong thời gian dài từ 10-20 năm để điều chỉnh văn bản cũ và ban hành các văn bản mới tạo sự bình đẳng giữa các công ty bảo hiểm thuộc mọi thành phần kinh tế. Điều này rất quan trọng đối với các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước vì những trách nhiệm xã hội phải gánh vác. Sự đầu tư này có thể lớn, cần thu hút vốn nước ngoài cùng phối hợp, song sẽ tạo được môi trường lành mạnh, khuyến khích các thành phần tham gia bán và mua bảo hiểm. Rủi ro được hạn chế nhiều hơn, kinh tế sẽ tăng trưởng bền vững hơn.

Luật bảo hiểm dự thảo cần được lấy ý kiến rộng rãi của các cơ quan quản lý nhà nước, các công ty bảo hiểm và các đơn vị, cá nhân được bảo hiểm và nhanh chóng ban hành. Tinh thần là không cầu toàn. Luật có đưa vào đời sống kinh tế xã hội, qua sử dụng, mới bộc lộ điểm mạnh, điểm yếu để điều chỉnh, bổ sung.

Mức phí bảo hiểm cơ bản cần được sớm xác định dựa trên nghiên cứu mức độ tổn thất chung của toàn thị trường, tạo điều kiện cho các công ty bảo hiểm đưa ra mức phí bảo hiểm phù hợp cho khách hàng. Các công ty kinh doanh bảo hiểm cũng muốn sớm có văn bản pháp lý về đăng ký sản phẩm để được chủ động triển khai các sản phẩm bảo hiểm mới.

Cần có lịch trình cụ thể cho việc xoá bỏ chế độ tái bảo hiểm bắt buộc, nhất là khi Việt Nam đã hoà nhập kinh tế với khu vực và quốc tế. Đến nay, việc tái bảo hiểm bắt buộc đã có tác dụng nhất định là tạo dần thói quen cho việc mua lại bảo hiểm của các công ty bảo hiểm. Song hội nhập lại yêu cầu phải dỡ bỏ sự bắt buộc đó để các doanh nghiệp bảo hiểm được quyền lựa chọn công ty tái bảo hiểm cho mình. Công ty tái bảo hiểm Việt Nam phải nâng sức cạnh tranh lên cao hơn nữa để tồn tại và phát triển trong thị trường mở rộng song đầy cạnh tranh.

Nhà nước cần khuyến khích các hoạt động bảo hiểm trong lĩnh vực nông nghiệp thông qua việc miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho các công ty bảo hiểm trong một thời gian nhất định trước mắt, có thể đến hết 2010.

Cần tạo điều kiện ban đầu cho bảo hiểm nhân thọ phát triển như ưu tiên một số doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ nhà nước được đầu tư vào các công trình có độ an toàn về vốn cao. Đối với đại lý bảo hiểm nhân thọ cũng cần có những quy định chặt chẽ và cụ thể hơn về tiêu chuẩn, điều kiện, đào tạo, sát hạch, cấp chứng chỉ hành nghề.

+ Tách dần từng bước chức năng quản lý nhà nước ra khỏi chức năng kinh doanh bảo hiểm

Hiện nay, các tổng công ty bảo hiểm còn phụ thuộc nhiều vào sự nâng đỡ của Nhà nước, còn trông chờ nhiều vào các loại hình bảo hiểm bắt buộc theo quy định của Nhà nước. Việc tăng vốn, mở rộng phạm vi hoạt động còn được Nhà nước hỗ trợ. Lợi nhuận thu được chủ yếu là từ bảo hiểm thuần tuý, việc đầu tư vào các công trình hạ tầng, vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác ngoài bảo hiểm còn rất hạn chế (Có đến 83% tổng số tiền nhàn rỗi của các công ty bảo hiểm chỉ được đầu tư vào việc mua trái phiếu chính phủ, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng). Nhà nước còn can thiệp nhiều vào hoạt động kinh doanh của các công ty bảo hiểm, hạn chế sự chủ động trong thị trường bảo hiểm ngày càng gay gắt. Hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế đòi hỏi sự cạnh tranh bình đẳng, không có sự trợ giúp, ưu đãi đặc biệt mang tính phân biệt đối xử. Lúc đó, các công ty bảo hiểm Việt Nam sẽ ngày càng mất dần thị trường, cạnh tranh khó khăn với các liên doanh và các công ty nước ngoài. Đã đến lúc phải chịu đau để tách dần từng bước sự lệ thuộc của các công ty bảo hiểm trong nước, để họ chủ động hơn trong kinh doanh. Cơ quan nhà nước phải đứng tách ra để thực hiện nhiệm vụ quản lý chung, điều chỉnh các mối quan hệ theo văn bản pháp luật, đảm bảo cạnh tranh lành mạnh giữa các thành phần kinh tế. Đây là bước đi không dễ dàng vì nó ảnh hưởng trước mắt đến quyền lợi trực tiếp của các công ty bảo hiểm Việt Nam và của một số cơ quan quản lý nhà nước, song đây là bước đi cấp thiết giúp doanh nghiệp đứng vững và

phát triển trong nền kinh tế thị trường, trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

+ **Kiện toàn tổ chức, bộ máy cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm**

Từ một phòng nghiệp vụ quản lý bảo hiểm trong vụ Tài chính ngân hàng thuộc Bộ tài chính, nay trở thành Vụ quản lý bảo hiểm, đòi hỏi phải kiện toàn từng bước các bộ phận nghiệp vụ về bảo hiểm. Với số lượng các công ty bảo hiểm chưa nhiều, chưa cần thiết phải có đầy đủ các phòng ban thực hiện các chức năng quản lý nhà nước về bảo hiểm. Các phòng ban hiện nay chỉ nên ít về số lượng, song không được để “trống rỗng”. Vụ quản lý bảo hiểm là cơ quan giúp Bộ Tài chính ban hành chính sách, cơ chế; thẩm định, cấp phép hoạt động kinh doanh bảo hiểm; giám sát, thanh tra và xử lý vi phạm. Bên cạnh đó, vụ phải thường xuyên quan hệ với các cơ quan quản lý bảo hiểm nước ngoài, đặc biệt là các nước có nền kinh tế chuyển đổi như Việt Nam, để trao đổi thông tin, học hỏi kinh nghiệm. Để thị trường bảo hiểm phát triển một cách lành mạnh, bền vững, công tác giám sát, kiểm tra, thanh tra giữ vai trò ngày càng quan trọng. Nhiều vụ đổ bể của các công ty lớn như Enron của Mỹ đã làm xói mòn lòng tin của dân và các tổ chức kinh tế vì thông tin tài chính đưa ra sai lệch so với thực tế. Việc công khai hoá thông tin của không ít công ty tham gia thị trường chứng khoán Việt Nam cũng được thực hiện không nghiêm túc gây thiệt hại cho người mua. Việc đánh giá các chỉ tiêu tài chính, kinh tế của doanh nghiệp một cách thường xuyên, việc thanh tra định kỳ đột xuất của cơ quan quản lý bảo hiểm nhà nước cần thực hiện không phân biệt đối với các doanh nghiệp bảo hiểm trong và ngoài nước. Để làm được việc này, cần thiết lập các cơ quan đại diện quản lý bảo hiểm ở các trung tâm lớn như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng.

+ **Đẩy mạnh bồi dưỡng, đào tạo cán bộ quản lý nhà nước về bảo hiểm**

Cán bộ công tác trong vụ Quản lý bảo hiểm phải là những người am hiểu thực tế, có nhiều năm kinh nghiệm trong hoạt động bảo hiểm ở các công ty bảo hiểm Việt Nam, được đào tạo cơ bản, chuyên sâu về nghiệp vụ bảo hiểm. Có được những người như vậy, chính sách ban hành mới sát thực tế, giám sát, thanh tra vừa hiệu quả, vừa không gây phiền hà cho doanh nghiệp. Thông thoáng mà chặt.

Con em cán bộ trong ngành được ưu tiên tuyển chọn, song phải đáp ứng đủ điều kiện về năng lực chuyên môn và phẩm chất cán bộ công chức.

Cần có kế hoạch đào tạo cán bộ lâu dài, theo từng cấp, từng loại nhiệm vụ về nghiệp vụ, ngoại ngữ, tin học theo phương thức tại chức, thường xuyên để cập nhật kiến thức và thông tin trên lĩnh vực quản lý bảo hiểm. Không ít cán bộ quản lý tuổi trên, dưới 50 rất ngại ngoại ngữ và tin học, gây hạn chế đáng kể đối với tiếp xúc thông tin và làm việc trực tiếp với nước ngoài. Việc kiểm tra ngoại ngữ và tin học đối với các cán bộ này mỗi khi đề bạt nhiều khi chỉ là hình thức. Vì vậy, cần bố trí kế cận lớp cán bộ trẻ làm phó để vừa học hỏi kinh nghiệm vừa nhanh chóng tiếp cận thông tin quản lý bảo hiểm của khu vực và thế giới. Tuy nhiên vẫn cần thực hiện đào tạo từng bước, chậm nhưng chắc, đặc biệt là tin học văn phòng, giúp các cán bộ lãnh đạo vận hành bộ máy quản lý nhanh hơn, hiệu quả hơn.

Mời chuyên gia nước ngoài sang giảng, cử các cán bộ trẻ có năng lực đi nước ngoài thực tập để nâng cao kiến thức và kỹ năng nghiệp vụ là công tác không thể thiếu trong việc đào tạo cán bộ. Trong thực tế, việc này thực hiện chưa được tốt: Đi học trong nước thì cử cán bộ trẻ, đi thực tập nước ngoài thì cử cán bộ thuộc diện “đổi ngoại”, thậm chí, tỷ lệ “đổi ngoại” quá lớn. Như vậy, dẫn đến tình trạng: Người trong quy hoạch phát triển ít có điều kiện để thực tập nước ngoài, còn người được đi nước ngoài thì tiếp thu được ít hoặc trái lĩnh vực nên đi nước ngoài chỉ mang tính chất du lịch.

c/ Thành lập thêm các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm

Môi giới bảo hiểm giúp khách hàng lựa chọn được cho mình nhà bảo hiểm phù hợp nhất với yêu cầu bảo hiểm với mức phí hợp lý. Hiện nay mới chỉ có một công ty AONINCHINBROK làm môi giới bảo hiểm mà ít người biết đến. Hiện tượng khiếu kiện của nhiều khách hàng mua bảo hiểm đặt ra vấn đề bức thiết là cần sớm ra đời thêm các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm Việt Nam và các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài.

Đồng thời sớm ban hành quy định về bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với hoạt động môi giới bảo hiểm. Quy định này yêu cầu doanh nghiệp môi giới bảo hiểm phải chịu trách nhiệm khi cung cấp dịch vụ tư vấn cho bên mua bảo

hiểm, phải bồi thường cho người mua bảo hiểm nếu dịch vụ tư vấn không chính xác.

d/ Tiếp tục đổi mới và sắp xếp doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước.

Sự phát triển nhanh, mạnh của kinh tế Việt Nam thời gian qua đã mở ra một sự phát triển mới về dịch vụ bảo hiểm. Nhu cầu đa dạng hơn, cạnh tranh quyết liệt hơn, đòi hỏi các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước Việt Nam phải kiện toàn lại tổ chức cho phù hợp và hiệu quả. Để nâng cao năng lực tài chính, phát triển quy mô tài sản và tiền vốn, Nhà nước cần cổ phần hoá một số doanh nghiệp bảo hiểm, ngay cả doanh nghiệp có quy mô lớn.

Đến nay, ngoài Bảo Minh và Vinare đã cổ phần hoá, hoạt động trên lĩnh vực bảo hiểm trong cả nước vẫn còn 2 doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước có quy mô lớn là Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) và công ty bảo hiểm dầu khí (PJICO). Mặc dù 2 doanh nghiệp lớn này có mạng lưới rộng khắp toàn quốc với sự tăng trưởng nhanh liên tục trong nhiều năm qua, song để trở thành các tập đoàn tài chính bảo hiểm mạnh, đủ sức cạnh tranh khi hội nhập khu vực và quốc tế, quy mô tài sản của cả 2 doanh nghiệp trên phải được tăng gấp 2 lần. Điều này thật khó thực hiện trong thời gian 1-2 năm tới nếu chỉ trông chờ vào sự rót vốn của Nhà nước và huy động vốn thông qua bảo hiểm như hiện nay. Cổ phần hoá sẽ giúp các doanh nghiệp bảo hiểm nhanh chóng huy động được một lượng vốn lớn và trao đổi kinh nghiệm quản lý kinh doanh.

Bảo Việt có thể chuyển thành công ty cổ phần mà cổ đông chính là các khách hàng lớn hiện nay. Đó là các doanh nghiệp có quy mô lớn về tài sản trong các lĩnh vực kinh tế lớn như xây dựng, giao thông, hàng không... Thay vì mỗi ngành kinh tế tự lập cho mình một công ty bảo hiểm tài chính riêng thì nay họ có thể mua cổ phần của các doanh nghiệp bảo hiểm lớn Việt Nam để tham gia và thu lợi. Các công ty cổ phần hình thành từ công ty bảo hiểm lớn là Bảo Việt và các cổ đông sẽ tăng sức mạnh tài chính và hoàn thiện mạng lưới đại lý đủ khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài. Trên thế giới, để tăng sức cạnh tranh, không ít ngân hàng lớn, các tổ hợp công nghiệp quy mô lớn đã hợp nhất lại để tận dụng ưu thế của nhau, để cùng phát triển.

Các công ty bảo hiểm cổ phần cần nghiên cứu thúc đẩy quá trình tham gia vào thị trường chứng khoán của mình nhằm nâng cao uy tín và góp phần thúc đẩy thị trường vốn phát triển.

3.3.2. Các giải pháp từ phía doanh nghiệp

a/ Phát triển dịch vụ mới và nâng cao chất lượng hoạt động bảo hiểm

Nền kinh tế thị trường với định hướng XHCN đã tạo sự chuyển biến mạnh mẽ trong phát triển kinh tế nông nghiệp, ngư nghiệp và lâm nghiệp. Quy mô sản xuất kinh doanh ngày càng lớn, tính chất kinh tế hàng hoá nhiều thành phần ngày càng thể hiện rõ nét. Ngày càng có nhiều trang trại lớn thuộc nhiều mô hình xuất hiện và hoạt động khá hiệu quả. Song rủi ro cũng tăng mạnh, ví dụ như tôm, cá bị bệnh, bị ô nhiễm; gà bị cúm chết hàng loạt như thời gian qua. Nhà nước đã can thiệp và giúp đỡ về tài chính, song nếu các doanh nghiệp tự mua bảo hiểm thì sự hoạt động sản xuất sẽ mang tính ổn định, bền vững hơn. Các hoạt động bảo hiểm cho lĩnh vực rộng lớn đang phát triển này còn nhiều hạn chế. Một phần do doanh nghiệp chưa hiểu rõ vai trò quan trọng của bảo hiểm, chưa nhận thức được bảo hiểm là cần thiết, là không thể thiếu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, là một phần chi phí được hạch toán vào giá thành. Mặt khác, các công ty bảo hiểm chưa đầu tư đúng mức cho tuyên truyền, xúc tiến bảo hiểm để phát triển dịch vụ bảo hiểm mới trên những lĩnh vực này. Công việc này cần thời gian và sự kiên trì. Vất vả, tốn kém ban đầu, song hiệu quả sau này sẽ rất lớn.

Tuỳ theo mức độ phát triển kinh tế, trình độ nhận thức của các tổ chức kinh tế và các cá thể, các công ty bảo hiểm cần từng bước đưa các dịch vụ mới vào hoạt động. Kinh nghiệm phát triển thị trường mới của các nước cần được triệt để khai thác và áp dụng.

Nâng cao chất lượng phục vụ sau khi bán bảo hiểm cần được chú trọng đúng mức và đẩy mạnh. Phải giải toả tâm lý khách hàng: mua bảo hiểm thì dễ, đòi bảo hiểm khi gặp rủi ro thì khó, thông qua các việc làm cụ thể. Đó là công khai quy trình thẩm định, bồi thường và trả tiền bảo hiểm cho khách hàng ngay khi xúc tiến bán bảo hiểm. Các đại lý phải giải thích cặn kẽ các điều cần chú ý, các điều vướng có thể xảy ra khi mua bảo hiểm. Đến nay, hầu hết các đại lý chỉ thiên nói về

điều lợi khi mua bảo hiểm, còn đề cập rất ít đến những hạn chế của nó. Khách hàng hỏi đến đâu, giải thích đến đó. Do chạy theo thành tích, theo số lượng khách hàng mà ít chú ý đến chất lượng dịch vụ, nên thị trường bảo hiểm có phát triển song chưa thật bền vững. Nâng cao chất lượng hoạt động bảo hiểm sẽ tạo được lòng tin trong dân chúng và các tổ chức kinh tế, sẽ gây phản ứng dây chuyền tích cực, tạo đà phát triển cho các công ty bảo hiểm Việt Nam.

b/ Đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Các cán bộ, đại lý bảo hiểm là những người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng và có trách nhiệm giải thích cặn kẽ mọi điều liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người mua bảo hiểm. Họ phải xuất phát từ người mua bảo hiểm để nghiên cứu, tìm hiểu các quy định, các điều kiện tham gia bảo hiểm, giúp người mua bảo hiểm hiểu được và tránh được những khó khăn không đáng có trong quá trình mua và thụ hưởng bảo hiểm. Đạo đức nghề nghiệp phải được nâng cao, tôn trọng. Đây chính là điểm mấu chốt để hoạt động bảo hiểm được lâu dài, bền vững. Trên thực tế, còn không ít đại lý bảo hiểm chạy theo tiền hoa hồng, tìm mọi cách để bán bảo hiểm dẫn đến không ít khiếu kiện phàn nàn. Tháng 5/2004, tại Hải Phòng nhiều người đã gửi đơn và trực tiếp đến Báo An ninh nhân dân để “ tố cáo sự lừa đảo công ty bảo hiểm nhân thọ Manulife (Việt Nam)”. Họ cho rằng có sự tiền hậu bất nhất giữa lời nói của đại lý và nội dung hợp đồng. Nộp tiền xong mới nhận hợp đồng, nên khi phát hiện sai sót không lấy lại được tiền. Người mua bảo hiểm không những không được nhận tiền lãi mà còn mất một phần gốc. Ngôn từ dùng trong hợp đồng không rõ ràng, gây hiểu theo nhiều cách khác nhau. Điều này, nếu không chấn chỉnh sớm sẽ gây ảnh hưởng đến trật tự an ninh, gây ảnh hưởng không tốt đến những công ty bảo hiểm Việt Nam làm ăn nghiêm chỉnh. Tuy vậy, vẫn còn tồn tại không ít đại lý của các công ty bảo hiểm Việt Nam chưa tạo được niềm tin nơi khách hàng.

Có ba nguyên nhân chính lý giải phần nào những yếu kém về nguồn nhân lực. Thứ nhất: Việc tuyển lựa đại lý bán bảo hiểm được tiến hành nhiều khi mang tính hình thức; Các điều kiện để trở thành đại lý bảo hiểm quá đơn giản, không có nhiều ràng buộc về trách nhiệm. Thứ hai: Việc đào tạo chuyên môn cho các đại lý

được tiến hành không đầy đủ; Kiến thức và những kinh nghiệm truyền đạt hướng chủ yếu về lôi kéo khách hàng, chưa thực sự đứng trên quan điểm khách hàng. Thứ ba: Tỷ lệ hoa hồng dành cho đại lý quá cao, có nơi lên đến 20%, gây ảnh hưởng đến quyền lợi khách hàng tham gia bảo hiểm.

Một số giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cần được xem xét và áp dụng:

Một là: Xây dựng các tiêu chuẩn nghiêm ngặt về một đại lý, từ đó làm căn cứ để tuyển đại lý. Các tiêu chuẩn đó được biến thành các câu hỏi trắc nghiệm để kiểm tra các ứng viên. Không tuyển đại lý một cách ồ ạt, phải coi trọng chất lượng.

Hai là: Xây dựng các quy trình tiếp cận khách hàng. Định rõ các vấn đề nào đại lý nhất thiết phải trình bày, giải thích cho khách hàng, đặc biệt là nội dung hợp đồng. Hợp đồng phải được ký kết trước khi người mua bảo hiểm trả tiền.

Ba là: Tăng cường công tác kiểm tra và thanh tra mọi hoạt động bảo hiểm, từ khâu tuyển, đào tạo, đến việc bán bảo hiểm và chi trả bồi thường cho khách hàng. Từ đó đề xuất các biện pháp hiệu quả để chấn chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

c/ Đẩy mạnh công tác phòng ngừa tổn thất

Khách hàng, dù đó là một tổ chức kinh tế hay một cá nhân, khi tham gia bảo hiểm cũng không mong chờ rủi ro đến. Tuy nhiên, từ khi mua bảo hiểm, họ cũng ít chú ý hơn đến những thiệt hại vật chất có thể xảy ra đối với họ. Như vậy, trách nhiệm của công ty bảo hiểm càng tăng lên trong việc bảo vệ tài sản và tính mạng của khách hàng. Các công ty cần tiến hành nghiên cứu kỹ những rủi ro có thể xảy ra đối với khách hàng để từ đó đề ra những biện pháp phòng ngừa và hạn chế thiệt hại. Vừa có lợi cho khách hàng vừa giảm thiểu thiệt hại vật chất cho công ty. Dưới đây là một số giải pháp cơ bản:

+ Định kỳ tuyên truyền cho khách hàng về các yếu tố và các biện pháp cần thiết để ngăn chặn, phòng ngừa các tổn thất về người và của. Công ty có thể tiến hành bằng cách mở các lớp bồi dưỡng kiến thức, các hội thảo, phát tờ rơi hoặc thông qua các phương tiện thông tin đại chúng khác.

+ Tăng cường đầu tư vào các công trình phòng ngừa tai nạn, thiệt hại như trang bị các bình chữa cháy, các thiết bị cần thiết cho giao thông như biển báo tín hiệu, gương cầu lồi, làm dải phân cách...Số tiền đầu tư vào các công trình này nếu so với các thiệt hại phải đền bù thì không phải là lớn. Hơn nữa, việc làm này lại tạo thêm sự gắn kết giữa khách hàng và công ty bảo hiểm.

d/ Tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam

Trong thời gian qua, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã phối hợp khá tốt với nhau về mặt nghiệp vụ thông qua Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam như thoả thuận duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Tuy nhiên một số doanh nghiệp còn chưa tham gia thoả thuận bảo hiểm cháy, các nghiệp vụ bảo hiểm khác chưa có sự thoả thuận hợp tác.

Cần đặt ra mục tiêu là mở rộng phạm vi thoả thuận hợp tác trên nhiều lĩnh vực thiết yếu. Đó là thành lập một hệ thống thông tin toàn thị trường làm cơ sở để đánh giá rủi ro, tính phí bảo hiểm; hệ thống phân tích, đánh giá rủi ro và phòng chống, giảm nhẹ tổn thất. Đó là sự hợp tác trong việc phối hợp cùng giải quyết tai nạn; hợp tác trong việc đồng bảo hiểm, tái bảo hiểm. Đồng thời cùng phối hợp trong việc trợ giúp kỹ thuật, đào tạo để nâng cao năng lực nhận bảo hiểm, bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm.

Để thực hiện hợp tác tốt cần sớm xây dựng cơ chế phối hợp và cơ chế kiểm tra theo phương thức tự quản trong việc thực hiện các thoả thuận giữa các hội viên. Cơ quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm sẽ đứng ra xử lý các hành vi vi phạm pháp luật về kinh doanh bảo hiểm cũng như việc chấp hành không nghiêm chỉnh các quy chế hợp tác đã thoả thuận.

Kết luận

Bảo hiểm là một công cụ tài chính quan trọng, thực hiện chức năng đề phòng, hạn chế và khắc phục tổn thất khi rủi ro xảy ra. Bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ làm yên lòng các nhà đầu tư và nhân dân trong hoạt động sản xuất kinh doanh và trong đời sống. Tuy nhiên, bảo hiểm là một lĩnh vực nhạy cảm về chính trị và kinh tế, một lĩnh vực các nước công nghiệp phát triển có nhiều lợi thế cạnh tranh. Do đó, trong quá trình hội nhập kinh tế, bảo hiểm được mở cửa từng bước cho phù hợp với tốc độ phát triển kinh tế nói chung, phù hợp với sự trưởng thành của các doanh nghiệp nhà nước nói riêng.

Hội nhập kinh tế đã tạo rất nhiều điều kiện tốt để thị trường bảo hiểm phát triển: tăng trưởng kinh tế cao; chính sách được hoàn thiện; thu nhập nhân dân tăng cao; nhận thức về bảo hiểm thay đổi theo chiều hướng tích cực. Các doanh nghiệp bảo hiểm trong và ngoài nước thuộc mọi thành phần kinh tế đã đạt được những thành tích phi mã: trong 7 năm gần đây (1998 – 2004) doanh thu phí đạt tốc độ tăng trưởng bình quân 32%/năm. Các sản phẩm bảo hiểm ngày càng đa dạng hơn, chất lượng phục vụ được nâng cao. Sự phát triển nhanh của thị trường bảo hiểm đã tạo ra nhiều việc làm cho xã hội: Số lao động trong ngành bảo hiểm lên đến 136.900 người vào năm 2004. Các khoản thu của bảo hiểm đã được đầu tư lại nền kinh tế vào những dự án trung và dài hạn như ngân hàng, chứng khoán, bất động sản, góp vốn liên doanh...

Tuy nhiên, thị trường bảo hiểm thời gian qua cũng bộc lộ một số nhược điểm cần khắc phục. Đó là chưa khai thác hết tiềm năng thị trường bảo hiểm trong nước; việc mở cửa thị trường chủ yếu diễn ra một chiều từ phía bên ngoài; cạnh tranh quyết liệt song không lành mạnh; trình độ cán bộ, nhân viên bảo hiểm chưa theo kịp yêu cầu của thị trường; cơ cấu đầu tư lại nền kinh tế chưa hợp lý. Về phía Nhà nước, khung khổ pháp lý còn chưa hoàn chỉnh, một số quy định chưa phù hợp với mặt bằng quốc tế, cơ quan giám sát, quản lý chưa được kiện toàn về tổ chức và cán bộ.

Bảo hiểm đang đứng trước nhiều cơ hội và không ít thách thức trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới. Để bảo hiểm đóng góp tích cực hơn nữa trong công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, về phía Nhà nước cần hoàn thiện khung khổ pháp lý nói chung, khung khổ pháp lý liên quan đến bảo hiểm nói riêng; cần củng cố cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm và tăng cường công tác giám sát hoạt động bảo hiểm trong mọi lĩnh vực và loại hình. Về phía doanh nghiệp, cần hoàn thiện quy trình bán, giám định tổn thất và bồi thường bảo hiểm; nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ và các đại lý khai thác; nâng cao hiệu quả đầu tư vốn... Hoàn thiện ngành từ hai phía như vậy, sự phát triển trong tương lai của bảo hiểm sẽ ổn định, vững chắc và mạnh mẽ.

Kiến nghị

1. Kiến nghị với Nhà nước

- + Sớm ban hành luật đầu tư và luật doanh nghiệp chung cùng các nghị định và thông tư hướng dẫn thực hiện.
- + Điều chỉnh luật kinh doanh bảo hiểm theo hướng phù hợp thực tế hoạt động bảo hiểm trong điều kiện hội nhập kinh tế và luật pháp quốc tế.
- + Kiện toàn tổ chức cơ quan quản lý và giám sát bảo hiểm.

2. Kiến nghị với doanh nghiệp

- + Hoàn thiện và công khai quy trình bán, giám định, bồi thường bảo hiểm
- + Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ và đại lý thông qua cơ chế tuyển chọn nghiêm ngặt và đào tạo lại đội ngũ đang có.
- + Chấp hành nghiêm chỉnh luật cạnh tranh.

Tài liệu tham khảo

Tài liệu tiếng Việt

1. Dr. David Bland (1998), Bảo hiểm, nguyên tắc và thực hành. Nhà xuất bản Tài chính.
2. Quốc hội (29/12/2000) , Luật kinh doanh bảo hiểm số 24/2000 QH 10
3. Quốc hội (7/2001) Hiệp định thương mại Việt Mỹ.
4. F. Miskin (2001) “ Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính”, Nhà xuất bản Khoa học kỹ thuật.
5. Tính cạnh tranh: quan niệm và khung khổ phân tích- Võ Trí Thành, Dự án: Chính sách thương mại và tính cạnh tranh ở Việt nam, 2001
6. Tiếp cận và sử dụng các dịch vụ tài chính, VCCI, 2002
7. Cạnh tranh của hàng hóa và dịch vụ Việt nam, UB quốc gia về hợp tác kinh tế, 2003
8. Tạp chí bảo hiểm số 1+3/2001; 1+2/2002 và 3/2004
9. Thông tin thị trường bảo hiểm- tái bảo hiểm Việt Nam số3/2004 và 1/2005
10. Bản tin số 4/2003 của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam
11. Thị trường bảo hiểm Việt nam năm 2004-Bộ tài chính-NXB Tài chính
12. Nghị định 175/2003/ QĐ-TTg ban hành ngày 29/8/2003 về phê duyệt “ Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010.”

Tài liệu tiếng nước ngoài

13. Potjence Thanavarit (2000) The Thai insurance market and supervision- OECD report.
14. George E. Rejda (1989), Principles of insurance, third edition. Publisher Scott, Foresman and Company
15. S.R. Diacon (1992) “ Success in Insurance” third edition. Publisher John Muray Ltd.
16. Williams, Smith, and Young: Risk management and Insurance, 2003, 8th edition

Phiếu đăng ký
Kết quả Nghiên cứu Khoa học

Tên Đề tài: Nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế Mã số:		
Cơ quan chủ trì đề tài: Viện nghiên cứu phát triển kinh tế xã hội Hà Nội Địa chỉ: 409 Kim Mã, Hà Nội Điện thoại: 7.712601		
Cơ quan quản lý đề tài: Trung tâm hỗ trợ nghiên cứu Châu á, ĐHQGHN Địa chỉ: Phòng 504, Tầng 5, Nhà điều hành, ĐHQGHN Điện thoại: (844)7 682587 Fax: (844)7 682586 Email: arcvnu@fpt.vn		
Tổng kinh phí thực chi: 45.000.000 đồng Trong đó: từ kinh phí được Trung tâm Hỗ trợ Nghiên cứu Châu á tài trợ: 45.000.000đ		
Thời gian nghiên cứu: 12 tháng Thời gian bắt đầu: 10 năm 2003 Thời gian kết thúc: 10 năm 2004		
Các cán bộ phối hợp nghiên cứu (Họ và tên) 1. Ths. Nguyễn Thế Hùng, phó chủ nhiệm kiêm thư ký đề tài, giảng viên Khoa Kinh tế, Đại học quốc gia Hà Nội. 2. Ths. Hoàng Thanh Mai, giảng viên Khoa Kinh tế trường đại học Bách khoa Hà Nội. 3. TS. Nguyễn Đình Quang, trợ lý tổng giám đốc Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam.		
Số đăng ký Đề tài Ngày	Số chứng nhận đăng ký kết quả nghiên cứu Ngày	Tình trạng bảo mật ➤ <i>Phổ biến rộng rãi</i> ➤ <i>Phổ biến hạn chế</i> ➤ <i>Bảo mật</i>
Tóm tắt kết quả nghiên cứu: + Làm rõ khái niệm bảo hiểm và thị trường bảo hiểm với các yếu tố tác động đến cạnh tranh. + Phân tích đánh giá Các kết quả đạt được của dịch vụ bảo hiểm tại Việt nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế; Các hạn chế tồn tại, Các nguyên nhân cơ bản. + Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm: về phía Nhà nước; về phía doanh nghiệp.		

Kiến nghị về quy mô và đối tượng áp dụng kết quả nghiên cứu:

- + Các cơ quan quản lý, giám sát hoạt động bảo hiểm tại Việt Nam
- + Các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm
- + Các trường đại học, các viện nghiên cứu kinh tế

Chức vụ	Chủ nhiệm Đề tài	Thủ trưởng Cơ quan chủ trì đề tài	Chủ tịch Hội đồng đánh giá chính thức	Thủ trưởng Cơ quan quản lý Đề tài
Họ & tên	Vũ Quốc Bình	Hoàng Ngọc Bắc	Phạm Văn Hồng	Vũ Ngọc Tú
Học hàm, Học vị	Tiến sỹ kinh tế	Tiến sỹ kinh tế	PGS. TS	PGS. TS
Ký tên Đóng dấu				