

LỜI MỞ ĐẦU

Kể từ sau Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI, Việt Nam bước sang một thời kỳ phát triển mới. Sự chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường đã đem lại nhiều thành tựu kinh tế - xã hội to lớn cho đất nước. Nhiều lĩnh vực kinh tế được đẩy mạnh, đời sống nhân dân cũng ngày càng được nâng cao. Trong quá trình phát triển đó, bảo hiểm đã và đang chứng minh được vai trò tích cực của mình đối với hoạt động sản xuất - kinh doanh nói riêng cũng như với cuộc sống nói chung. Đồng thời, bảo hiểm cũng đã trở thành một ngành kinh doanh giàu tiềm năng phát triển, thu hút rất nhiều lao động.

Ngành bảo hiểm nước ta mới thực sự bắt đầu phát triển từ cách đây khoảng 10 năm khi thể độc quyền kinh doanh bảo hiểm được xoá bỏ theo nghị định 100 CP được Chính phủ ban hành ngày 18/12/1993. Kể từ đó đến nay, ngành bảo hiểm đã có những bước tiến đáng kể và nếu được phát triển đúng hướng, ngành sẽ góp phần rất tích cực vào công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong thế kỷ mới. Việc tìm hiểu thực trạng tình hình kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam để từ đó, đưa ra được những giải pháp nhằm phát triển ngành bảo hiểm trong giai đoạn tới là rất cần thiết.

Nhận thức rõ tầm quan trọng đó, và với lòng yêu thích môn học Bảo hiểm, em xin được chọn nghiên cứu đề tài “Bảo hiểm Việt Nam - thực trạng và giải pháp phát triển” cho bài khoá luận tốt nghiệp của mình, với nội dung:

Chương I: Khái quát chung về bảo hiểm

Chương II: Thực trạng hoạt động bảo hiểm ở Việt Nam thời gian qua

Chương III: Một số giải pháp nhằm phát triển ngành bảo hiểm Việt Nam

Do những hạn chế về kiến thức thực tế cũng như nguồn tài liệu, bài khoá luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong sẽ nhận được ý kiến chỉ bảo, đóng góp từ phía các thầy cô và các bạn để hoàn thiện hơn nữa đề tài nghiên cứu của mình. Em xin được chân thành cảm ơn các thầy cô giáo trường Đại học Ngoại Thương, đặc biệt là thầy giáo TS. Vũ Sĩ Tuấn đã tận tình giúp đỡ em hoàn thành bài khoá luận tốt nghiệp này. Ngoài ra, em cũng rất cảm ơn gia đình, bạn bè đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình nghiên cứu.

Hà Nội, tháng 12/2003

CHƯƠNG I : KHÁI QUÁT CHUNG VỀ BẢO HIỂM

I. KHÁI NIỆM CHUNG VỀ BẢO HIỂM

1. Nguồn gốc của bảo hiểm

Ngày nay, bảo hiểm đã trở thành một ngành kinh doanh phát triển rất mạnh, với tốc độ tăng trưởng trung bình khá cao. Đặc biệt, ở một số nước trên thế giới, bảo hiểm đã trở thành một phần không thể thiếu trong kinh doanh cũng như trong cuộc sống nói chung. Vậy bảo hiểm có nguồn gốc như thế nào?

Bảo hiểm có nguồn gốc từ rất xa xưa trong lịch sử văn minh nhân loại. Tuy nhiên, bảo hiểm thực sự xuất hiện từ khi nào thì người ta vẫn chưa có được câu trả lời chính xác. Ý tưởng về bảo hiểm được coi là đã xuất hiện từ khá lâu, khi mà người xưa đã nhận ra lợi ích của việc xây dựng một kho thóc lúa dự trữ chung phòng khi mất mùa, chiến tranh... Như vậy, ngay từ xa xưa, con người đã có ý thức về những bất trắc có thể xảy đến với mình, và tìm cách phòng tránh chúng.

Ý tưởng về sự **rủi ro** (risk) được hình thành một cách rõ nét vào khoảng thế kỷ XV, khi châu Âu mở những cuộc thám hiểm, khai phá tới các miền đất ở châu Á, châu Mỹ. Nhu cầu giao thương giữa các châu lục trở nên mạnh mẽ, ngành hàng hải ngày càng phát triển. Những đội tàu buôn lớn ra đi, và trở về với sự giàu có từ nguồn hàng dồi dào, hấp dẫn từ những miền đất mới. Tuy nhiên, đồng hành với đó cũng là những trường hợp rủi ro không quay về được do nhiều nguyên nhân như: dông bão, lạc đường, cướp biển... Những nhà đầu tư cho những chuyến đi mạo hiểm như vậy đã cảm thấy sự cần thiết phải cùng nhau chia sẻ rủi ro để tránh tình trạng một số người bị mất trắng khoản đầu tư của mình do một hiện tượng ngẫu nhiên khiến tàu của họ bị thiệt hại hoặc mất tích. Để thực hiện điều này, người ta có hai lựa chọn: thành lập liên doanh để cùng “lời ăn, lỗ chịu”, hoặc tham gia bảo hiểm. Ở trường hợp thứ hai, một số cá nhân hay công ty sẽ nhận được phí bảo hiểm (premium) bằng tiền mặt, đổi lại là lời cam kết sẽ trả một khoản bồi thường (indemnity) cho chủ tàu trong trường hợp tàu bị mất tích. Những người bảo hiểm (the insurers) đã tạo ra một quỹ chung mà họ cam kết sử dụng để thanh toán cho người được bảo hiểm (the insured) khi rủi ro xảy ra.

Vào thời kỳ đầu, khi tổn thất xảy ra, người nhận bảo hiểm phải bán một số tài sản, hoặc rút tiền từ tài khoản ngân hàng để thanh toán cho người được bảo hiểm. Tuy nhiên, một số nhà kinh doanh đã nhanh chóng nhận ra rằng rất nhiều thành viên của cộng đồng không muốn nhận bảo hiểm cho những rủi ro lớn như vậy. Và khái niệm góp vốn chung đã được hình thành cùng với việc kêu gọi mọi người mua cổ phần của các công ty bảo hiểm. Chỉ cần các khai thác viên chuyên nghiệp tính toán một cách đầy đủ, chính xác trong việc lựa chọn rủi ro để bảo hiểm và số phí bảo hiểm phải đóng cho mỗi loại rủi ro cụ thể thì quỹ này sẽ luôn có khả năng bồi thường tổn thất cho người được bảo hiểm nếu xảy ra rủi ro. Đồng thời, các cổ đông cũng vẫn có lãi cổ phần ở mức đủ để họ hài lòng với việc đầu tư của mình.

Bảo hiểm hình thành do sự tồn tại các loại rủi ro và sự đòi hỏi con người phải có những biện pháp để phòng, ngăn chặn việc xảy ra rủi ro, đồng thời, khắc phục, hạn chế những hậu quả của rủi ro. Bắt đầu từ bảo hiểm hàng hải, rồi tới những loại bảo hiểm khác như bảo hiểm hỏa hoạn, bảo hiểm nhân thọ..., bảo hiểm ngày nay đã phát triển nhanh chóng trên nhiều mặt và dần dần đóng vai trò rất quan trọng đối với con người.

2. Định nghĩa

Mặc dù bảo hiểm đã có nguồn gốc và lịch sử phát triển khá lâu đời, nhưng do tính đặc thù của loại hình dịch vụ này, cho đến nay vẫn chưa có một định nghĩa thống nhất về bảo hiểm. Theo các chuyên gia bảo hiểm, một định nghĩa đầy đủ và thích hợp cho bảo hiểm phải bao gồm việc hình thành một quỹ tiền tệ (quỹ bảo hiểm), sự hoán chuyển rủi ro và phải bao gồm cả sự kết hợp số đông các đơn vị đối tượng riêng lẻ, độc lập chịu cùng một rủi ro như nhau tạo thành một nhóm tương tác.

Có rất nhiều định nghĩa khác nhau về bảo hiểm. Theo Dennis Kessler, "*bảo hiểm là sự đóng góp của số đông vào sự bất hạnh của số ít.*" Còn theo Monique Gaullier, "*bảo hiểm là một nghiệp vụ qua đó, một bên là người được bảo hiểm cam đoan trả một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm thực hiện mong muốn để cho mình hoặc để cho người thứ ba trong trường hợp xảy ra rủi ro sẽ nhận được một khoản đền bù các tổn thất được trả bởi một bên khác: đó là người bảo hiểm. Người bảo hiểm nhận trách nhiệm đối với toàn bộ rủi ro và đền bù các thiệt hại theo các phương pháp của thống kê.*"

Các định nghĩa trên hoặc quá thiên về góc độ xã hội, hoặc quá thiên về góc độ kinh tế, kỹ thuật, ít nhiều cũng còn thiếu sót, chưa phải là một khái niệm bao quát, hoàn chỉnh. Nói một cách chính xác, bảo hiểm là một dịch vụ tài chính, dựa trên cơ sở tính toán khoa học, áp dụng biện pháp huy động nhiều người, nhiều đơn vị cùng tham gia xây dựng quỹ bảo hiểm

bằng tiền để bồi thường thiệt hại về tài chính do tài sản hoặc tính mạng của người được bảo hiểm gặp phải tai nạn rủi ro bất ngờ. Tập đoàn bảo hiểm AIG (Mỹ) định nghĩa: “*Bảo hiểm là một cơ chế, theo cơ chế này, một người, một doanh nghiệp hay một tổ chức chuyển nhượng rủi ro cho công ty bảo hiểm, công ty đó sẽ bồi thường cho người được bảo hiểm các tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm và phân chia giá trị thiệt hại giữa tất cả những người được bảo hiểm*”.

Theo Luật kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam (ban hành ngày 09/12/2000) thì “*kinh doanh bảo hiểm là hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm nhằm mục đích sinh lợi, theo đó doanh nghiệp bảo hiểm chấp nhận rủi ro của người được bảo hiểm, trên cơ sở bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm để doanh nghiệp bảo hiểm trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.*”

Như vậy, để có một khái niệm chung nhất về bảo hiểm, chúng ta có thể đưa ra định nghĩa: “*Bảo hiểm là một sự cam kết bồi thường của người bảo hiểm với người được bảo hiểm về những thiệt hại, mất mát của đối tượng bảo hiểm do một rủi ro đã thoả thuận gây ra, với điều kiện người được bảo hiểm đã thuê bảo hiểm cho đối tượng bảo hiểm đó và nộp một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm*”.

3. Bản chất của bảo hiểm

Bằng sự đóng góp của số đông người vào một quỹ chung, khi có rủi ro, quỹ sẽ có đủ khả năng trang trải và bù đắp cho những tổn thất của số ít. Mỗi cá nhân hay đơn vị chỉ cần đóng góp một khoản tiền trích từ thu nhập cho các công ty bảo hiểm. Khi tham gia một nghiệp vụ bảo hiểm nào đó, nếu gặp tổn thất do rủi ro được bảo hiểm gây ra, người được bảo hiểm sẽ được bồi thường. Khoản tiền bồi thường này được lấy từ số phí mà tất cả những người tham gia bảo hiểm đã nộp. Tất nhiên, chỉ có một số người tham gia bảo hiểm gặp tổn thất, còn những người không gặp tổn thất sẽ mất không số phí bảo hiểm. Như vậy, có thể thấy, *thực chất của bảo hiểm là việc phân chia tổn thất của một hoặc một số người cho tất cả những người tham gia bảo hiểm cùng chịu*. Do đó, một nghiệp vụ bảo hiểm muốn tiến hành được phải có nhiều người tham gia, tức là, bảo hiểm chỉ hoạt động được trên cơ sở luật số đông (the law of large numbers), càng nhiều người tham gia thì xác suất xảy ra rủi ro đối với mỗi người càng nhỏ và bảo hiểm càng có lãi.

Với hình thức số đông bù cho số ít người bị thiệt hại, tổ chức bảo hiểm sẽ giúp giảm thiểu thiệt hại kinh tế của từng cá nhân hay đơn vị khi gặp rủi ro, tiết kiệm được nguồn chi cho ngân sách nhà nước. Như vậy, thực chất mối quan hệ trong hoạt động bảo hiểm không chỉ

là mối quan hệ giữa người bảo hiểm và người được bảo hiểm, mà suy rộng ra, nó là tổng thể các mối quan hệ giữa những người được bảo hiểm trong cộng đồng xoay quanh việc hình thành và sử dụng quỹ bảo hiểm. Quỹ bảo hiểm được tạo lập thông qua việc huy động phí bảo hiểm, số người tham gia càng đông thì quỹ càng lớn. Quỹ được sử dụng trước hết và chủ yếu là để bù đắp những tổn thất cho người được bảo hiểm, không làm ảnh hưởng đến sự liên tục của đời sống xã hội và hoạt động sản xuất - kinh doanh trong nền kinh tế. Ngoài ra, quỹ còn được dùng để trang trải chi phí, tạo nên nguồn vốn đầu tư cho xã hội. Bảo hiểm thực chất là hệ thống các quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình phân phối lại tổng sản phẩm xã hội dưới hình thái giá trị, nhằm hình thành và sử dụng quỹ bảo hiểm cho mục đích bù đắp tổn thất do rủi ro bất ngờ xảy ra với người được bảo hiểm, đảm bảo quá trình tái sản xuất được thường xuyên, liên tục.

4. Các nguyên tắc cơ bản của bảo hiểm

Hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày nay đã đạt đến trình độ phát triển cao ở nhiều nước trên thế giới, với rất nhiều loại hình, cũng như đối tượng được bảo hiểm ngày càng rộng mở và trở nên hết sức phong phú. Tuy nhiên, hoạt động bảo hiểm vẫn được tiến hành trên cơ sở một số nguyên tắc cơ bản của nó.

4.1. Nguyên tắc chỉ bảo hiểm sự rủi ro, không bảo hiểm sự chắc chắn (fortuity not certainty)

Nguyên tắc này chỉ ra rằng người bảo hiểm chỉ bảo hiểm một rủi ro, tức là bảo hiểm một sự cố, một tai nạn, tai họa, xảy ra một cách bất ngờ, ngẫu nhiên, ngoài ý muốn của con người chứ không bảo hiểm một cái chắc chắn xảy ra, đương nhiên xảy ra, cũng như chỉ bồi thường những thiệt hại, mất mát do rủi ro gây ra chứ không bồi thường cho những thiệt hại chắc chắn xảy ra, đương nhiên xảy ra.

Như vậy, người ta chỉ bảo hiểm cho những gì có tính chất rủi ro, bất ngờ, không lường trước được, nghĩa là không bảo hiểm cái gì đã xảy ra hoặc chắc chắn sẽ xảy ra. Bởi lẽ, bảo hiểm được thực hiện chính là nhằm giải quyết hậu quả của những sự cố rủi ro ngoài ý muốn của con người, những rủi ro mà con người không thể hạn chế được hoặc chỉ hạn chế được phần nào. Người khai thác không nhận bảo hiểm khi biết chắc chắn rủi ro được bảo hiểm sẽ xảy ra, ví dụ như xe cơ giới không đảm bảo an toàn kỹ thuật, con tàu không đủ khả năng đi biển... Người ta cũng không bảo hiểm cho những gì đã xảy ra, ví dụ như bảo hiểm cho tàu, xe sau khi chúng đã gặp tai nạn.

4.2. Nguyên tắc trung thực tuyệt đối (utmost good faith)

Tất cả các giao dịch kinh doanh cần được thực hiện trên cơ sở tin cậy lẫn nhau, trung thực với nhau. Tuy nhiên, trong bảo hiểm, điều này được thể hiện trên một nguyên tắc chặt chẽ hơn, và ràng buộc cao hơn về mặt trách nhiệm. Theo nguyên tắc này, hai bên trong mối quan hệ bảo hiểm (người bảo hiểm và người được bảo hiểm) phải tuyệt đối trung thực với nhau, tin tưởng lẫn nhau, không được lừa dối nhau. Các bên chịu trách nhiệm về tính chính xác, trung thực của thông tin cung cấp cho bên kia. Doanh nghiệp bảo hiểm có trách nhiệm giữ bí mật về thông tin do bên mua bảo hiểm cung cấp. Nếu một bên vi phạm thì hợp đồng bảo hiểm trở nên không có hiệu lực. Nguyên tắc này thể hiện như sau:

- *Người bảo hiểm* phải công khai tuyên bố những điều kiện, nguyên tắc, thể lệ, giá cả bảo hiểm... cho người được bảo hiểm biết. Ví dụ, trong bảo hiểm hàng hải, mặt 1 của đơn bảo hiểm bao gồm các nội dung như điều kiện bảo hiểm, giá trị bảo hiểm, số tiền bảo hiểm, tỷ lệ bảo hiểm..., mặt 2 bao gồm quy tắc, thể lệ bảo hiểm của công ty bảo hiểm có liên quan. Khi giao kết hợp đồng bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm có trách nhiệm cung cấp đầy đủ thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm, giải thích các điều kiện, điều khoản bảo hiểm cho bên mua bảo hiểm. Người bảo hiểm cũng không được nhận bảo hiểm khi biết đối tượng bảo hiểm đã đến nơi an toàn.

- *Người được bảo hiểm* phải khai báo chính xác các chi tiết liên quan đến đối tượng bảo hiểm. Họ cũng phải thông báo kịp thời những thay đổi về đối tượng bảo hiểm, về rủi ro, về những mối đe dọa nguy hiểm hay làm tăng thêm rủi ro...mà mình biết được hoặc đáng lẽ phải biết. Người được bảo hiểm cũng không được mua bảo hiểm cho đối tượng bảo hiểm khi biết đối tượng bảo hiểm khi biết đối tượng bảo hiểm đó đã bị tổn thất.

Sở dĩ có nguyên tắc này là vì trong giao dịch bảo hiểm, chỉ có người chủ (hoặc người quản lý, sử dụng) mới biết được tất cả mọi yếu tố của đối tượng bảo hiểm, biết rủi ro mình yêu cầu bảo hiểm, còn người bảo hiểm thường không biết rõ rủi ro mà chỉ dựa vào những thông tin do người yêu cầu bảo hiểm cung cấp để xét đoán mức độ rủi ro và quyết định thái độ của mình đối với rủi ro: nhận hay không nhận bảo hiểm, nhận bảo hiểm theo điều kiện, điều khoản như thế nào và tính tỉ lệ phí bảo hiểm bao nhiêu... Do đó, người yêu cầu bảo hiểm phải có trách nhiệm khai báo mọi yếu tố liên quan một cách đầy đủ và trung thực và phải khai báo sự phát sinh các yếu tố quan trọng, có ảnh hưởng đến đối tượng được bảo hiểm trong suốt thời gian hợp đồng có hiệu lực hoặc khi tái tục hợp đồng.

Ví dụ, một người mua bảo hiểm thiệt hại do hoả hoạn, lụt lội, trộm cắp cho một ngôi nhà và biết rằng vùng đó thường có nguy cơ xảy ra bão lụt nhưng khi mua bảo hiểm lại không khai báo gì về điều đó. Khi bão đến gây ra thiệt hại cho ngôi nhà, người đó cũng không được bảo hiểm bồi thường. Một ví dụ khác là khi tàu, xe đã gặp tai nạn, chủ tàu, chủ xe mới tham gia bảo hiểm để được bồi thường, bằng cách mua bảo hiểm ghi lùi lại ngày tháng trước tai nạn, hoặc tìm cách để có hồ sơ tai nạn ghi ngày tháng xảy ra sau ngày mua bảo hiểm. Trong trường hợp đó, người bảo hiểm sau khi biết người được bảo hiểm không khai báo thật, có quyền huỷ bỏ hợp đồng bảo hiểm hoặc không bồi thường tổn thất xảy ra.

4.3. Nguyên tắc quyền lợi có thể được bảo hiểm (*insurable interest*)

Quyền lợi có thể được bảo hiểm, hay lợi ích bảo hiểm, là quyền sở hữu, quyền chiếm hữu, quyền sử dụng, quyền tài sản; quyền, nghĩa vụ nuôi dưỡng, cấp dưỡng đối với đối tượng được bảo hiểm. Như vậy, quyền lợi có thể được bảo hiểm là lợi ích hoặc quyền lợi liên quan đến, gắn liền với, hay phụ thuộc vào sự an toàn hay không an toàn của đối tượng bảo hiểm. Người nào có quyền lợi có thể được bảo hiểm ở một đối tượng bảo hiểm nào đó có nghĩa là quyền lợi của người đó sẽ được đảm bảo nếu đối tượng đó được an toàn, và ngược lại, quyền lợi của người đó sẽ bị phương hại nếu đối tượng bảo hiểm đó gặp rủi ro. Nói khác đi, người có quyền lợi có thể được bảo hiểm là người bị thiệt hại về tài chính khi đối tượng bảo hiểm gặp rủi ro. Người có quyền lợi có thể được bảo hiểm là người có một số quan hệ với đối tượng bảo hiểm được pháp luật công nhận. Đó có thể là người chủ sở hữu của đối tượng bảo hiểm đó, người chịu trách nhiệm quản lý tài sản hoặc người nhận cầm cố tài sản. Quyền lợi có thể được bảo hiểm có ý nghĩa rất to lớn trong bảo hiểm, có quyền lợi có thể được bảo hiểm thì mới được ký kết hợp đồng bảo hiểm. Khi xảy ra tổn thất, người được bảo hiểm đã phải có quyền lợi có thể được bảo hiểm rồi mới được bồi thường.

Nguyên tắc quyền lợi có thể được bảo hiểm chỉ ra rằng, người được bảo hiểm muốn mua bảo hiểm phải có lợi ích bảo hiểm. Quyền lợi có thể được bảo hiểm có thể là quyền lợi đã có hoặc sẽ có trong đối tượng bảo hiểm. Trong bảo hiểm hàng hải, quyền lợi có thể được bảo hiểm không nhất thiết phải có khi ký kết hợp đồng bảo hiểm, nhưng nhất thiết phải có khi xảy ra tổn thất.

4.4. Nguyên tắc bồi thường (*indemnity*)

“Bồi thường” có thể được hiểu là “sự bảo vệ hoặc đảm bảo cho thiệt hại hoặc tổn thất phát sinh từ trách nhiệm pháp lý”. Ở đây, “đảm bảo” và “bảo vệ” rất phù hợp với ý nghĩa của

bảo hiểm. Mục đích của bảo hiểm chính là nhằm khôi phục vị trí tài chính như ban đầu cho người được bảo hiểm ngay sau khi tổn thất xảy ra. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, có rất nhiều trường hợp các công ty bảo hiểm không thể khôi phục được hoàn toàn vị trí tài chính ban đầu cho người được bảo hiểm mà chỉ có thể cố gắng khôi phục được gần như thế.

Theo nguyên tắc bồi thường, khi có tổn thất xảy ra, người bảo hiểm phải bồi thường như thế nào đó để đảm bảo cho người được bảo hiểm có vị trí tài chính như trước khi có tổn thất xảy ra, không hơn không kém. Các bên không được lợi dụng bảo hiểm để trục lợi. Trong bảo hiểm, số tiền bồi thường mà một công ty bảo hiểm trả cho người được bảo hiểm trong một rủi ro được bảo hiểm không vượt quá số tiền bảo hiểm, không được lớn hơn thiệt hại thực tế. Người được bảo hiểm cũng không thể được bồi thường nhiều hơn thiệt hại do tổn thất, không được kiếm lời bằng con đường bảo hiểm, tối đa người được bảo hiểm cũng chỉ được bồi thường đầy đủ, chứ không thể nhiều hơn thiệt hại.

Ở đây, ta thấy có mối liên hệ giữa bồi thường và quyền lợi được bảo hiểm. Khi xảy ra trường hợp phải bồi thường, số tiền trả cho người được bảo hiểm không được vượt quá mức độ quyền lợi của người đó. Tuy nhiên, đôi khi, người được bảo hiểm chỉ được nhận số tiền ít hơn giá trị lợi ích của họ. Cùng với quyền lợi được bảo hiểm, nguyên tắc bồi thường phụ thuộc chủ yếu vào việc đánh giá tài chính, và như vậy, khi xem xét giá trị sinh mạng, hoặc bồi thường thương tật con người, chúng ta không thể đưa ra được số tiền chính xác.

4.5. Nguyên tắc thế quyền (subrogation)

Theo nguyên tắc thế quyền, người bảo hiểm sau khi bồi thường cho người được bảo hiểm, có quyền thay mặt người được bảo hiểm để đòi người thứ ba có trách nhiệm bồi thường cho mình. Tất cả các khoản tiền nào có thể thu hồi được để giảm bớt thiệt hại đều thuộc quyền sở hữu của người bảo hiểm, tức là người đã trả tiền bồi thường tổn thất. Khi số tiền phải bồi thường càng lớn thì việc áp dụng nguyên tắc thế quyền càng quan trọng và có ý nghĩa. Thế quyền có thể được thực hiện trước hoặc sau khi bồi thường tổn thất. Trong trường hợp này, người bảo hiểm được thay mặt người được bảo hiểm để làm việc với các bên liên quan. Để thực hiện được nguyên tắc này, người được bảo hiểm phải cung cấp các biên bản, giấy tờ, chứng từ, thư từ... cần thiết cho người bảo hiểm.

Điều cần chú ý là, người được bảo hiểm cũng có thể được bồi thường từ một nguồn khác ngoài nguồn bồi thường từ công ty bảo hiểm, nhưng trong trường hợp đó, bất cứ số tiền nào mà người được bảo hiểm thu được cũng phải đặt dưới danh nghĩa của công ty bảo hiểm

đã thực hiện bồi thường. Do mối quan hệ chặt chẽ giữa thế quyền và bồi thường, một công ty bảo hiểm không được phép thu nhiều hơn số tiền họ đã bồi thường. Người bảo hiểm chỉ được thực hiện thế quyền ở mức độ tương đương với số tiền đã trả hoặc sẽ trả. Điều này cũng có nghĩa là không chỉ người được bảo hiểm mà cả công ty bảo hiểm đều không được phép thu lời từ việc thực hiện quyền của mình.

5. Các loại hình bảo hiểm

Trải qua quá trình phát triển lâu dài, bảo hiểm ngày nay đã bao gồm nhiều hình thức hết sức đa dạng, phong phú. Tuy nhiên, dựa trên cơ sở các tiêu chí khác nhau, chúng ta lại có được các loại hình khác nhau của bảo hiểm. Người ta có thể phân loại dựa trên cơ chế hoạt động, tính chất, đối tượng của bảo hiểm, cũng như có thể dựa theo quy định của pháp luật.

5.1. Căn cứ vào cơ chế hoạt động của bảo hiểm

Theo tiêu chí này, bảo hiểm có thể phân ra thành:

* *Bảo hiểm xã hội (social insurance)*: là chế độ bảo hiểm của nhà nước, của đoàn thể xã hội hoặc của các công ty nhằm trợ cấp cho các viên chức nhà nước, người làm công... trong trường hợp ốm đau, bệnh tật, bị chết hoặc tai nạn trong khi làm việc, về hưu.

Bảo hiểm xã hội (BHXH) là một trong những loại hình bảo hiểm ra đời khá sớm và đến nay đã được thực hiện ở tất cả các nước trên thế giới. So với các loại hình bảo hiểm khác, đối tượng, chức năng và tính chất của BHXH có những điểm khác biệt. BHXH có một số đặc điểm: có tính chất bắt buộc; hoạt động theo những luật lệ quy định chung; không tính đến những rủi ro cụ thể; không nhằm mục đích kinh doanh... Quỹ BHXH là quỹ tài chính độc lập, tập trung nằm ngoài ngân sách Nhà nước, hình thành chủ yếu từ các nguồn đóng góp hay ủng hộ của người lao động, người sử dụng lao động, nhà nước, các tổ chức, cá nhân từ thiện... Theo khuyến nghị của Tổ chức lao động quốc tế (ILO) trong công ước 102 tháng 6/1952 tại Gionevơ, quỹ BHXH được sử dụng để trợ cấp cho:

- Chăm sóc y tế
- Trợ cấp ốm đau
- Trợ cấp thất nghiệp
- Trợ cấp tuổi già
- Trợ cấp tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp
- Trợ cấp gia đình
- Trợ cấp sinh đẻ

- Trợ cấp khi tàn phế
- Trợ cấp cho người còn sống (trợ cấp mất người nuôi dưỡng)

Còn theo điều 2 Điều lệ BHXH Việt Nam, BHXH nước ta hiện nay bao gồm 5 chế độ:

- Trợ cấp ốm đau
- Trợ cấp thai sản
- Trợ cấp tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp
- Trợ cấp hưu trí
- Trợ cấp tử tuất

* *Bảo hiểm thương mại (commercial insurance)*: là loại hình bảo hiểm mang tính chất kinh doanh, kiếm lời. Khác với BHXH, loại hình bảo hiểm này có những đặc điểm: không bắt buộc, có tính đến từng đối tượng, từng rủi ro cụ thể; nhằm mục đích kinh doanh.

Bảo hiểm thương mại hiện nay cũng có rất nhiều loại nghiệp vụ:

- Bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu
- Bảo hiểm thân tàu
- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu
- Bảo hiểm vật chất xe cơ giới
- Bảo hiểm hàng không
- Bảo hiểm hoả hoạn và các rủi ro đặc biệt
- Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh
- Bảo hiểm rủi ro xây dựng và lắp đặt
- Bảo hiểm thiệt hại máy móc
- Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp
- Bảo hiểm tai nạn con người
- Bảo hiểm sinh mạng cá nhân
- Bảo hiểm cây trồng
- Bảo hiểm chăn nuôi
- Bảo hiểm sắc đẹp

.....

5.2. Căn cứ vào tính chất của bảo hiểm

Theo tiêu chí phân loại này, chúng ta lại có hai loại bảo hiểm:

* *Bảo hiểm nhân thọ (life insurance)*: là loại nghiệp vụ bảo hiểm cho trường hợp người được bảo hiểm sống hoặc chết. Thực chất đây là bảo hiểm tính mạng hoặc tuổi thọ của

con người nhằm bù đắp cho người được bảo hiểm một khoản tiền khi hết thời hạn bảo hiểm hoặc khi người được bảo hiểm bị chết hoặc bị thương tật toàn bộ vĩnh viễn. Nói cách khác, bảo hiểm nhân thọ là việc bảo hiểm các rủi ro có liên quan đến sinh mạng, cuộc sống và tuổi thọ của con người. Đối tượng tham gia bảo hiểm nhân thọ rất rộng, bao gồm nhiều người ở các lứa tuổi khác nhau.

Bảo hiểm nhân thọ ngày nay phát triển với tốc độ ngày càng nhanh, với doanh thu phí bảo hiểm ngày càng lớn, có lẽ bởi vai trò to lớn của nó. Đối với mỗi cá nhân, mỗi gia đình, bảo hiểm nhân thọ giảm bớt khó khăn về tài chính khi gặp rủi ro, góp phần ổn định cuộc sống. Trên phạm vi rộng, nó góp phần huy động vốn đầu tư từ các nguồn nhàn rỗi, góp phần thực hành tiết kiệm, chống lạm phát và tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động.

Bảo hiểm nhân thọ bao gồm các nghiệp vụ:

- Bảo hiểm trọn đời
- Bảo hiểm sinh kỳ
- Bảo hiểm tử kỳ
- Bảo hiểm hỗn hợp
- Bảo hiểm trả tiền định kỳ

.....

* *Bảo hiểm phi nhân thọ (non-life insurance)*: là loại nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, trách nhiệm dân sự và các nghiệp vụ bảo hiểm khác không thuộc bảo hiểm nhân thọ.

Bảo hiểm phi nhân thọ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh. Các nghiệp vụ của bảo hiểm phi nhân thọ cũng hết sức phong phú. Theo Luật kinh doanh bảo hiểm Việt Nam (ban hành 09/12/2000) thì bảo hiểm phi nhân thọ gồm:

- Bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn con người
- Bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại
- Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt và đường không
- Bảo hiểm hàng không
- Bảo hiểm xe cơ giới
- Bảo hiểm cháy, nổ
- Bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự của chủ tàu
- Bảo hiểm trách nhiệm chung

- Bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính
- Bảo hiểm thiệt hại kinh doanh
- Bảo hiểm nông nghiệp

.....

Ngoài ra, bảo hiểm phi nhân thọ cũng còn một số loại nghiệp vụ khác như: bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm dầu khí, bảo hiểm du lịch, bảo hiểm trách nhiệm của người sử dụng lao động...

5.3. Căn cứ vào đối tượng bảo hiểm

Nếu xem xét theo đối tượng bảo hiểm, có thể phân chia như sau:

* *Bảo hiểm con người (insurance of the person)*: là loại bảo hiểm mà đối tượng bảo hiểm là tuổi thọ, tính mạng, sức khỏe và tai nạn của con người. Bảo hiểm con người bao gồm các loại sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người bao gồm các loại như bảo hiểm an sinh giáo dục, bảo hiểm trả tiền định kỳ, bảo hiểm tiết kiệm và đầu tư, bảo hiểm chi phí khám chữa bệnh và chăm sóc sức khỏe, bảo hiểm tai nạn học sinh, lao động... Bên mua bảo hiểm có thể mua bảo hiểm cho chính bản thân mình hoặc vợ, chồng, con, cha, mẹ; anh, chị, em ruột; người có quan hệ nuôi dưỡng và cấp dưỡng; và người khác nếu bên mua bảo hiểm có quyền lợi có thể được bảo hiểm.

Trong bảo hiểm tai nạn con người, người thụ hưởng nhận được số tiền trong phạm vi số tiền bảo hiểm, căn cứ vào thương tật thực tế của người được bảo hiểm và thoả thuận trong hợp đồng bảo hiểm. Còn trong bảo hiểm sức khỏe con người, người được bảo hiểm được nhận số tiền trong phạm vi số tiền bảo hiểm, căn cứ vào chi phí khám bệnh, chữa bệnh, phục hồi sức khỏe của người đó do bệnh tật hoặc tai nạn gây ra và thoả thuận trong hợp đồng bảo hiểm.

* *Bảo hiểm tài sản (property insurance)*: là loại bảo hiểm mà đối tượng bảo hiểm là tài sản (cố định hay lưu động) của người được bảo hiểm (tập thể hay cá nhân) bao gồm vật có thực, tiền, giấy tờ trị giá được bằng tiền và các quyền tài sản. Nhóm các loại sản phẩm bảo hiểm tài sản bao gồm bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy, bảo hiểm hàng hoá, bảo hiểm nhà, bảo hiểm công trình... Có 3 loại hợp đồng bảo hiểm tài sản là hợp đồng bảo hiểm tài sản trên giá trị, hợp đồng bảo hiểm tài sản dưới giá trị và hợp đồng bảo hiểm trùng.

5.4. Căn cứ vào quy định của pháp luật

Nếu xét trên cơ sở quy định của pháp luật, các loại hình bảo hiểm lại có thể được phân chia thành bảo hiểm bắt buộc và bảo hiểm tự nguyện.

* *Bảo hiểm bắt buộc*: là loại bảo hiểm do pháp luật quy định về điều kiện bảo hiểm, số tiền bảo hiểm tối thiểu mà tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm có nghĩa vụ thực hiện. Loại bảo hiểm này chỉ áp dụng với một số loại bảo hiểm nhằm mục đích bảo vệ lợi ích công cộng và an toàn xã hội.

Các nước có những quy định khác nhau về các loại hình bảo hiểm bắt buộc. Theo Luật kinh doanh Bảo hiểm Việt Nam được ban hành ngày 09/12/2000, các loại hình bảo hiểm sau là bắt buộc:

- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của người bảo hiểm hàng không đối với hành khách
- Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với hoạt động tư vấn pháp luật
- Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp của doanh nghiệp môi giới bảo hiểm
- Bảo hiểm cháy, nổ

Tuy nhiên, căn cứ vào nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của từng thời kỳ, Chính phủ trình Ủy ban thường vụ Quốc hội quy định loại bảo hiểm bắt buộc khác.

* *Bảo hiểm không bắt buộc*: là những loại bảo hiểm khác, không thuộc bảo hiểm bắt buộc.

II. SỰ CẦN THIẾT CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI

1. Sự cần thiết của bảo hiểm

Ngày nay, bảo hiểm đã trở thành một ngành kinh doanh hết sức phát triển và dần trở nên một khái niệm quen thuộc với hầu hết mọi người. Ở nhiều quốc gia, mua bảo hiểm từ lâu đã là một việc làm không thể thiếu đối với người dân. Bảo hiểm trở nên thực sự cần thiết như vậy cũng bởi rất nhiều lý do.

1.1. Sự tồn tại của các loại rủi ro

Trong cuộc sống sinh hoạt nói chung cũng như trong những hoạt động sản xuất - kinh doanh phục vụ cuộc sống, con người luôn gặp phải những tai họa, tai nạn, sự cố bất ngờ, ngẫu nhiên xảy ra, gây thiệt hại về tài sản và con người. Những tai họa, tai nạn, sự cố bất ngờ, ngẫu nhiên ấy gọi là rủi ro. Từ thời nguyên thủy xa xưa đến thời đại khoa học kỹ thuật phát triển ngày nay, con người vẫn luôn phải đối mặt với những rủi ro tồn tại trong cuộc sống. Chúng diễn ra thường xuyên, liên tục và thường đặt con người vào thế bị động. Hậu quả để lại thường là những thiệt hại về vật chất và tinh thần khó khắc phục, thậm chí có khi không thể

khắc phục nổi. Có nhiều loại rủi ro xuất hiện, chi phối cuộc sống của con người. Đó có thể là các rủi ro do thiên nhiên, rủi ro mang tính kỹ thuật hoặc rủi ro do môi trường xã hội gây ra.

* *Các rủi ro xảy ra do môi trường thiên nhiên* là các rủi ro do các hiện tượng trong tự nhiên như động đất, núi lửa phun, bão, lụt, sóng thần... Các rủi ro này thường mang tính bất ngờ, gây ra tác hại to lớn trên phạm vi rộng và để lại những hậu quả nặng nề, lâu dài. Ngày nay, những tiến bộ khoa học kỹ thuật đã giúp con người phần nào hạn chế được những tổn thất do thiên tai gây ra. Bằng các phương tiện thông tin liên lạc, các phương pháp dự báo hiện đại, người ta có thể biết trước được thời gian hay địa điểm mà một cơn bão sẽ tràn tới hay một trận động đất sẽ đi qua. Tuy vậy, các thảm họa thiên nhiên vẫn luôn là nỗi kinh hoàng, là mối đe dọa cho cuộc sống con người, gây ra những thiệt hại nghiêm trọng về người và tài sản. Đặc biệt, trong những thập kỷ gần đây, cùng với những biến đổi mang tính toàn cầu về môi trường, những thảm họa lớn như những trận bão lụt, động đất, cháy rừng tự nhiên... xảy ra ngày càng nhiều với tính chất ngày càng nghiêm trọng. Hàng năm, thiên tai gây tổn thất hàng chục tỷ USD về vật chất, cướp đi sinh mạng hàng chục nghìn người, thiệt hại tinh thần không thể tính được. Theo báo cáo Sigma của Swiss Re, tổn thất từ các thảm họa do thiên nhiên và con người gây ra trong năm 2002 là 40 tỷ USD và 19.000 người chết, trong đó, nặng nề nhất là hai trận lụt lớn ở Châu Âu vào tháng 6 và tháng 8 với tổn thất về tài sản ước tính là 3,2 tỷ USD. (Nguồn: www.baoviet.com.vn, ngày 12/11/2003)

Chỉ tính riêng vài năm trở lại đây, những cơn bão, lũ quét ở Việt Nam có xu hướng gia tăng cả về số lượng cũng như mức độ tàn phá, gây ra những thiệt hại nặng về người và của. Tháng 10/1997 cơn bão quốc tế Linda tràn vào các tỉnh nam trung bộ và nam bộ nước ta đã gây hậu quả nặng nề, 445 người chết, hơn 3000 người mất tích, thiệt hại ước tính trên 7000 tỉ VND (Nguồn: Báo Doanh nghiệp số tháng 8/2000). Thiên tai đã làm cho hàng trăm người bị chết, hàng nghìn người bị mất nhà cửa, tổn thất hàng nghìn tỷ đồng về tài sản, hậu quả của nó thậm chí vẫn còn nặng nề tới nhiều năm sau.

Như vậy, các rủi ro do môi trường thiên nhiên đã gây ra những thiệt hại nặng nề về người, về tài sản, trong đó có những cơ sở hạ tầng quan trọng với sự phát triển kinh tế - xã hội của các quốc gia. Các thiệt hại này thường đến bất ngờ và nhanh chóng làm tiêu tan những tài sản tích lũy của cả đời người và kết quả đầu tư bao năm của Nhà nước và nhân dân, ảnh hưởng sâu sắc đến nhiều mặt của đời sống xã hội.

* *Các rủi ro xảy ra do sự tiến bộ và phát triển của khoa học - kỹ thuật* là những rủi ro do chính con người gây ra trong quá trình sống và lao động sản xuất. Xét một cách toàn

diện, khoa học - kỹ thuật phát triển đem lại những sự thay đổi mang tính tích cực đối với quá trình phát triển chung của loài người, thúc đẩy sản xuất, tạo điều kiện thuận lợi, đem lại nhiều tiện ích cho cuộc sống của chúng ta. Tuy nhiên, đôi khi, chính những sản phẩm con người tạo ra được nhờ sự phát triển khoa học - kỹ thuật cũng gây hại cho chính con người.

Những phương tiện giao thông hiện đại, đầy tiện nghi cho phép sự di chuyển từ nơi này sang nơi khác với thời gian ngày càng rút ngắn, nhưng những sự cố về tai nạn giao thông cũng ngày một gia tăng, với tổng thiệt hại ngày một lớn. Vô số những vụ tai nạn ô tô, xe máy từng giờ, từng phút vẫn liên tục xảy ra khắp mọi nơi trên thế giới. Máy bay là một phát minh mang tính lịch sử của loài người, mở ra một kỷ nguyên chinh phục khoảng không, và được coi là an toàn hơn so với các loại phương tiện giao thông hiện đại khác. Tuy con số tử vong do tai nạn hàng không thấp hơn nhiều so với đường bộ, đường thủy... nhưng những vụ tai nạn này thường vô cùng thảm khốc và con người hiếm có cơ may sống sót. Ngay cả máy bay siêu thanh Concorde, vốn được coi là loại máy bay an toàn nhất, là sản phẩm đầy tự hào của khoa học hàng không Anh - Pháp, cũng không tránh khỏi một vụ tai nạn với 114 người thiệt mạng. Ngoài ra, hàng ngày, tai nạn trong lao động - sản xuất, rủi ro trong quá trình vận chuyển và tiêu thụ hàng hóa... vẫn luôn xảy ra. Những rủi ro này thường chỉ xảy ra trên phạm vi hẹp, có ảnh hưởng trực tiếp tới một hoặc vài cá nhân, đơn vị sản xuất kinh doanh. Nhưng nếu xét trên phạm vi toàn xã hội, những rủi ro này lại xảy ra với tần suất lớn và có tổng thiệt hại không phải nhỏ.

Ngoài ra, các vụ cháy, nổ do sự bất cẩn của con người hay do các yêu cầu về kỹ thuật phòng cháy không đảm bảo đã gây ra những tổn thất vô cùng to lớn. Những vụ nổ nhà máy điện nguyên tử không chỉ gây thiệt hại về người và của hết sức thảm khốc mà những hậu quả để lại cho môi trường xung quanh cũng rất nặng nề và lâu dài. Các vụ cháy nổ có tổn thất lớn xảy ra nhiều ở Mỹ, đất nước được coi là đầu tàu trong phát triển khoa học - kỹ thuật. Năm 1999, thiệt hại vụ nổ một nhà máy điện là 650 triệu USD, vụ nổ một nhà máy luyện nhôm là 275 triệu USD và vụ nổ một nhà máy lọc dầu là 247 triệu USD. (Nguồn: *Tạp chí Thông tin thị trường bảo hiểm và tái bảo hiểm số tháng 11/1999*)

Theo báo cáo Sigma của Swiss Re, các thảm họa do con người gây ra năm 2002 với các nguyên nhân chủ yếu là cháy, tai nạn hàng không và đổ vỡ đã làm các công ty bảo hiểm tổn thất khoảng 2 tỷ USD (Nguồn: www.baoviet.com.vn, ngày 20/10/2003). Tại Việt Nam, vụ cháy chợ Đồng Xuân trước đây đã đẩy hàng nghìn hộ kinh doanh và đại lý ở đây vào hoàn cảnh khó khăn. Mới đây, vụ cháy Trung tâm thương mại Quốc tế ITC ở thành phố Hồ Chí Minh cũng làm hàng trăm người chết và bị thương, tổn thất về tài sản là hàng chục tỷ đồng.

Cháy, nổ đã làm thiệt hại đến tài sản, nhà cửa, nhà xưởng, văn phòng..., cướp đi sinh mạng của bao người. Kinh doanh gián đoạn, sản xuất ngưng trệ và nền kinh tế bị ảnh hưởng không nhỏ.

Các tổn thất lớn trong ngành năng lượng trên thế giới

Năm	Nơi xảy ra tổn thất	Số tiền tổn thất (triệu USD)	Nguyên nhân
1997	Indonesia	75	Giếng phụt ngoài khơi
	Singapore	100	Tổn thất tàu chở dầu do đâm va
	Visakhopalam	52	Nổ tại nhà máy lọc dầu
	Nam Phi	151	Nổ tại nhà máy lọc dầu
	Malaysia	350	Nổ tại nhà máy lọc dầu
1998	Main Pass	15	Tổn thất trong quá trình khoan
	Mexico	30	Hư hỏng cơ trong quá trình khoan
	Biển Bắc	20	Hư hỏng cơ trong quá trình hoạt động
	Jamnagar	12	Hư hỏng cơ của hệ thống đường ống
	Louisiana, Mỹ	120	Hư hỏng của sà lan khoan
	Newfoundland	61	Cháy tại phân xưởng hydrocracking

Nguồn: Sedgwick, 2000

* Các rủi ro xảy ra do môi trường xã hội cũng là một trong các nguyên nhân gây nên những thiệt hại cho con người. Môi trường xã hội, với tất cả những tính chất phức tạp và đầy biến động của nó, luôn ẩn chứa những rủi ro bất ngờ. Nhân loại đang dần tiến lên một xã hội văn minh hơn, tiến bộ hơn, nhưng ở chỗ này hay chỗ khác, con người vẫn luôn bị đe dọa bởi những tai họa có hậu quả nguy hiểm chẳng kém thiên tai, hay những tác động tiêu cực của khoa học - kỹ thuật.

Những vấn nạn của xã hội như thất nghiệp, tội phạm... vẫn luôn là những nguy hiểm thường trực đối với loài người. Hàng năm, người lao động làm việc trong các ngành giao thông ở Châu Âu vẫn phải tổ chức những cuộc đình công đòi quyền lợi, gây bất tiện cho nhu cầu đi lại của người dân, cũng như gây tổn thất không nhỏ cho giới chủ. Ngoài ra, các cuộc khủng hoảng kinh tế - xã hội, những cuộc xung đột sắc tộc, tôn giáo... vẫn xảy ra ở nhiều nơi, đặc biệt là các cuộc chiến tranh với những hậu quả tàn khốc. Như vậy, những rủi ro xảy ra do

môi trường xã hội cũng là một mối nguy hiểm lớn có thể gây ảnh hưởng nguy hại đến con người.

1.2. Các biện pháp hạn chế rủi ro

Cho dù là vì nguyên nhân nào, rủi ro khi xảy ra thường đem lại cho con người những khó khăn trong cuộc sống, có thể gây ảnh hưởng xấu tới hoạt động sản xuất - kinh doanh của các cá nhân, tổ chức, tới đời sống xã hội... Để đối phó với các rủi ro, con người đã áp dụng nhiều biện pháp khác nhau nhằm hạn chế, cũng như khắc phục những hậu quả do rủi ro gây nên. Hiện nay, theo quan điểm của các nhà quản lý rủi ro, có hai nhóm biện pháp đối phó với rủi ro và hậu quả của nó: nhóm các biện pháp kiểm soát rủi ro và nhóm các biện pháp tài trợ rủi ro.

1.2.1. Nhóm các biện pháp kiểm soát rủi ro:

* *Tránh rủi ro (risk avoidance)*: nghĩa là không làm một việc gì đó quá mạo hiểm, không chắc chắn. Biện pháp này được sử dụng khá thường xuyên trong cuộc sống. Ở một chừng mực nào đó, cần trọng là tốt, nhưng biện pháp này cũng có nhược điểm là làm cho con người lúc nào cũng sợ sệt, không dám làm việc gì, mà như vậy cũng có nghĩa là không thu được gì. Khi tránh né rủi ro như vậy, người ta cũng đã tự loại trừ đi các cơ hội. Thực tế cho thấy, trong kinh doanh, công việc càng có mức độ rủi ro cao thì càng có khả năng thu lời lớn.

* *Ngăn ngừa, hạn chế rủi ro (risk prevention)*: là việc đưa ra những biện pháp nhằm đề phòng, ngăn ngừa, hạn chế rủi ro và các hậu quả của nó. Việc này thể hiện ở việc các cá nhân, tổ chức sử dụng các hệ thống phòng cháy, chữa cháy, hệ thống bảo vệ chống trộm cắp, các biện pháp an toàn lao động, các biện pháp hạn chế tai nạn giao thông... Tuy nhiên, các biện pháp này cũng không thể ngăn chặn hết được các rủi ro, bởi một trong các tính chất của rủi ro là tính không lường trước được.

1.2.2. Nhóm các biện pháp tài trợ rủi ro

* *Tự khắc phục rủi ro (risk assumption)*: là việc người gặp phải rủi ro tự chấp nhận, tự khắc phục khoản tổn thất do rủi ro đó gây ra. Biện pháp này thể hiện ở việc các cá nhân, tổ chức dự trữ một khoản tiền nhất định để khi có rủi ro xảy ra sẽ dùng khoản tiền đó bù đắp, giải quyết hậu quả. Nó còn được gọi là tự bảo hiểm (self insurance). Tuy nhiên, hạn chế của biện pháp này là ở chỗ không phải cá nhân, tổ chức nào cũng có, hoặc có đủ dự trữ về tài

chính để bù đắp những rủi ro với tổn thất mang tính thảm họa. Mặt khác, khi nhiều cá nhân, tổ chức đều dành ra những khoản lớn để dự trữ như vậy sẽ gây đọng vốn lớn trong xã hội.

* *Chuyển nhượng rủi ro (risk transfer)*: là khi cá nhân, tổ chức, trước khi rủi ro xảy ra, tự thấy mình không chịu được hậu quả của nó nên tìm cách san sẻ bằng cách chuyển nhượng rủi ro cho người khác bằng cách đóng một khoản tiền. Khi đã nhận tiền từ bên chuyển nhượng rủi ro, người khác đó phải bồi thường những thiệt hại do rủi ro đã thoả thuận gây ra. Biện pháp đó chính là bảo hiểm. Nó là biện pháp tối ưu trong các biện pháp đối phó với rủi ro bởi rất nhiều ưu điểm: không gây đọng vốn trong xã hội, phạm vi, khả năng bù đắp lớn... Chính thực tế phát triển mạnh mẽ của ngành bảo hiểm cũng đã chứng minh điều này.

Chính sự tồn tại của các loại rủi ro, cũng như nhu cầu cấp thiết phải có những biện pháp đối phó với rủi ro đã cho thấy sự cần thiết của bảo hiểm. Bảo hiểm đã tạo sự an toàn trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh và tự thân nó cũng đã, đang và vẫn sẽ là một ngành kinh doanh phát đạt. Khái niệm “bảo hiểm” trở nên gần gũi với mọi người, mọi tổ chức sản xuất - kinh doanh bởi tác dụng và vai trò của nó là rất to lớn.

2. Tác dụng và vai trò của bảo hiểm

Xem xét mối quan hệ giữa sự phát triển của ngành bảo hiểm trong tương quan chung với sự phát triển của toàn nền kinh tế ở nhiều nước, nhiều nhà kinh tế học đã khẳng định tác dụng to lớn, cũng như vai trò không thể thiếu của bảo hiểm đối với nền kinh tế. Thực tế cũng cho thấy, sự tồn tại của một thị trường bảo hiểm mạnh là một trong những yếu tố cơ bản của bất cứ nền kinh tế thành công nào. Trong cuốn "*Các nguyên tắc bảo hiểm*", hai tác giả người Mỹ là Mehr và Commack đã viết: "*Việc Anh Quốc nổi lên như một cường quốc thương mại và đồng thời loại hình bảo hiểm hoá hoạn cũng phát triển trong cùng một thời kỳ không phải là một sự trùng hợp ngẫu nhiên.*"

Tác dụng của bảo hiểm thể hiện rõ trên nhiều phương diện. Ngoài việc giúp bù đắp thiệt hại, khắc phục tổn thất, bảo hiểm còn sử dụng hiệu quả những khoản tiền nhàn rỗi, tạo được nguồn vốn lớn để đầu tư vào những lĩnh vực khác. Cũng nhờ bảo hiểm mà ngân sách nhà nước hàng năm có nguồn đóng góp không nhỏ, mọi người có được tâm lý an tâm trong kinh doanh, trong cuộc sống, công tác đề phòng và hạn chế tổn thất được tăng cường...

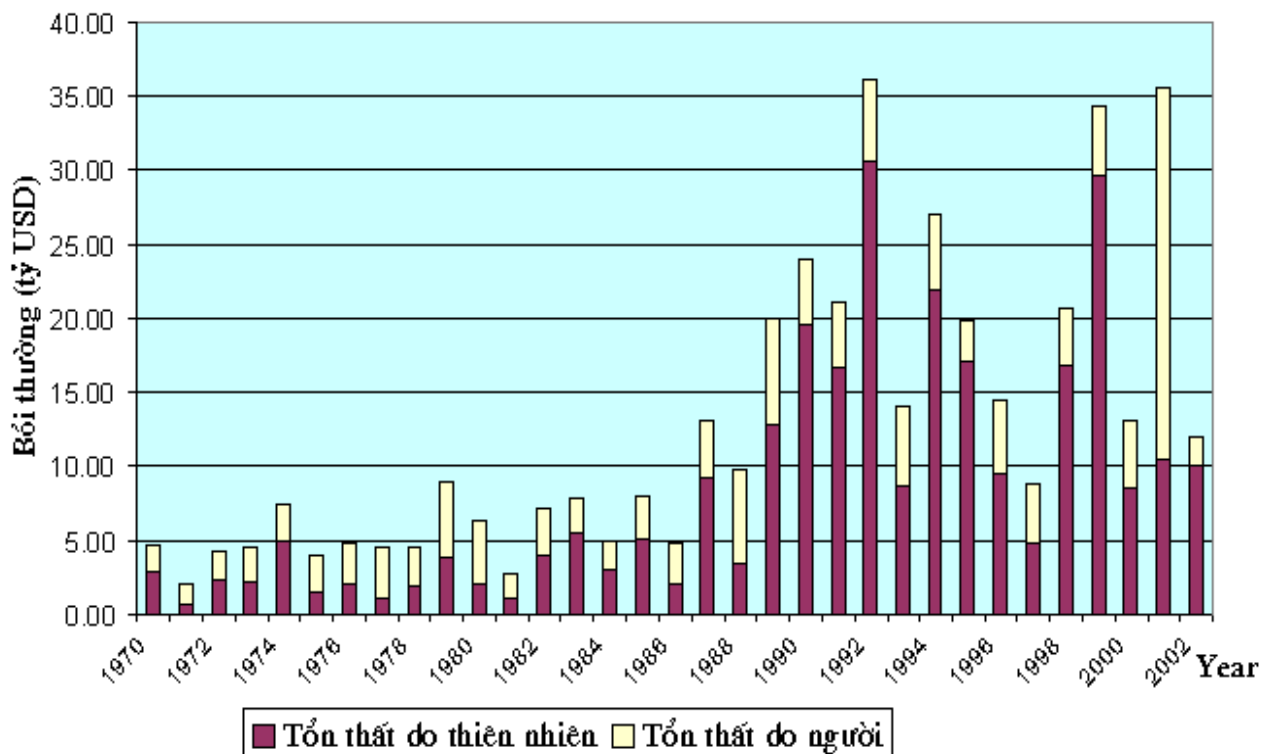
2.1. Bù đắp thiệt hại, khắc phục tổn thất

Bù đắp thiệt hại, khắc phục tổn thất là tác dụng chủ yếu của bảo hiểm và cũng xuất phát chính từ nhu cầu này mà bảo hiểm đã ra đời. Nói đến bảo hiểm là nói đến khả năng bồi thường khi có tổn thất xảy ra, và vai trò của các công ty bảo hiểm là cung cấp các loại dịch vụ

đặc biệt nhằm khôi phục khả năng vật chất, tài chính như trước khi xảy ra rủi ro, hoặc bồi thường cho người thụ hưởng trong hợp đồng bảo hiểm con người. Khi có tổn thất xảy đến với đối tượng được bảo hiểm thì nhiệm vụ cơ bản của bảo hiểm là khắc phục những hậu quả đó, ổn định đời sống và quá trình sản xuất - kinh doanh.

Việc mua bảo hiểm của các cá nhân, tổ chức cho phép họ chuyển rủi ro sang các công ty bảo hiểm. Các cá nhân khắc phục được khó khăn về tài chính, dễ dàng ổn định cuộc sống hơn, các tổ chức kinh doanh bảo toàn vốn, tài sản, giữ cho chu kỳ sản xuất - kinh doanh không bị gián đoạn dẫn đến phá sản khi gặp thiệt hại quá nặng nề. Chi phí bồi thường của các công ty bảo hiểm thường chiếm tỉ trọng lớn trong tổng chi phí hoạt động kinh doanh, khoảng 60 - 80%. Thậm chí, chi phí bồi thường còn có thể lớn hơn, nhất là với những rủi ro do thiên tai có sức tàn phá lớn trên diện rộng. Ở Mỹ, từ năm 1949 đến năm 1994, trung bình mỗi năm có tới 25 vụ thảm họa thiên nhiên, gây tổn thất 1,6 tỉ USD/năm (theo thời giá năm 1983), trong đó, lớn nhất là cơn bão Andrew và trận động đất Northridge đều có 15,5 tỉ USD tài sản được bảo hiểm. Trong vụ nổ máy bay Concorde, các công ty bảo hiểm đã phải bồi thường một số tiền là khoảng 350 triệu USD, trong đó khoảng 260 triệu USD là để bồi thường cho gia đình các hành khách và phi hành đoàn bị thiệt mạng và 30 triệu USD bảo hiểm máy bay. (Nguồn: Báo Doanh nghiệp số 8/2000)

Bồi thường tổn thất của các công ty bảo hiểm



Nguồn: www.baoviet.com.vn, 30/10/2003

2.2. Tăng cường công tác đề phòng và hạn chế tổn thất

Bên cạnh khả năng giải quyết các hậu quả của rủi ro, bảo hiểm còn góp phần thực hiện một nội dung trong các biện pháp kiểm soát rủi ro. Đó là đề phòng và hạn chế tới mức thấp nhất những tổn thất có thể xảy ra. Nhờ đó, những thiệt hại đáng tiếc về người và tài sản được giảm thiểu và những hậu quả về kinh tế - xã hội cũng được chủ động phòng tránh. Dựa trên cơ sở các rủi ro xảy ra hàng năm, các tổ chức kinh doanh bảo hiểm tiến hành nghiên cứu các rủi ro, thống kê các tai nạn, tổn thất, từ đó xác định các nguyên nhân chủ quan và khách quan dẫn đến thiệt hại. Những nghiên cứu này giúp các công ty bảo hiểm có thể đề ra được các biện pháp kiểm soát ngăn ngừa rủi ro hữu hiệu nhất nhằm giảm đến mức thấp nhất tổn thất có thể xảy ra.

Việc các công ty bảo hiểm tích cực thực hiện các biện pháp phòng tránh rủi ro không chỉ để giảm bớt chi phí bồi thường nhằm nâng cao lợi nhuận cho mình, mà quan trọng hơn, nó

góp phần giảm bớt những hậu quả đáng tiếc về vật chất cũng như tinh thần khi xảy ra tổn thất. Khi xây dựng các qui tắc, điều khoản, biểu phí... cũng như trong quá trình triển khai nghiệp vụ, kể từ khi đánh giá rủi ro, ký kết hợp đồng, quản lý hợp đồng cho đến lúc giám định tổn thất, giải quyết bồi thường, các tổ chức bảo hiểm luôn chú ý đến việc tăng cường áp dụng các biện pháp phòng tránh cần thiết. Việc đó không chỉ nhằm bảo vệ đối tượng bảo hiểm mà còn góp phần bảo đảm an toàn cho tính mạng, sức khỏe con người, của cải vật chất của toàn xã hội.

Các công ty bảo hiểm cũng luôn đôn đốc các cá nhân, tổ chức tham gia mua bảo hiểm tăng cường các biện pháp bảo vệ tài sản của chính mình. Đồng thời, họ cũng tuyên truyền, giáo dục mọi tầng lớp nhân dân chấp hành nghiêm chỉnh luật lệ an toàn giao thông, an toàn lao động... Do bảo hiểm không có nghĩa là đổ hết trách nhiệm cho người bảo hiểm nên ở các cơ quan, xí nghiệp thường có các qui tắc, qui định cho an toàn lao động, các qui định về phòng cháy chữa cháy, các thiết bị chống trộm, báo cháy...

2.3. Sử dụng hiệu quả những khoản tiền nhàn rỗi, tạo được nguồn vốn lớn để đầu tư vào những lĩnh vực khác

Trong cuộc sống cũng như trong kinh doanh, người ta luôn phải tính đến những rủi ro có thể gặp phải, và luôn muốn chủ động trong các tình huống xấu nhất. Việc tự khắc phục rủi ro đòi hỏi các cá nhân, tổ chức phải bỏ ra một khoản tiền lớn lập quỹ dự phòng. Xét trên toàn xã hội, tổng các quỹ dự phòng sẽ là một khoản tiền không nhỏ, có khả năng sinh lợi lớn nếu đem đầu tư. Do vậy, người ta có thể đóng cho các công ty bảo hiểm một khoản nhỏ hơn thay vì bỏ một khoản tiền lớn lập quỹ, và có thể dùng tiền đó nâng cao đời sống hoặc đầu tư kinh doanh. Bảo hiểm đã trở thành lựa chọn tối ưu trong môi trường đầy rủi ro hiện nay, đảm bảo mức độ an toàn tương đối về khả năng tài chính khi xảy ra rủi ro mà vẫn không gây đọng vốn.

Vốn là yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất - kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. Một nền kinh tế muốn tăng trưởng thì phải có một thị trường vốn phát triển lành mạnh, các kênh thu hút vốn đa dạng để có thể đáp ứng tối đa nhu cầu về vốn. Kinh nghiệm của nhiều quốc gia cho thấy, muốn tăng tốc nền kinh tế thì tỉ lệ tích lũy vốn trong nước thường phải chiếm khoảng 30% GDP. Ngày nay, các công ty bảo hiểm là một kênh huy động vốn không thể thiếu của nền kinh tế và đang ngày càng được khai thác một cách hiệu quả, do phạm vi

hoạt động rộng, các loại hình bảo hiểm phong phú. Thông qua các hợp đồng bảo hiểm, các công ty bảo hiểm đã tập trung lượng tiền phân tán rải rác thành những quỹ tiền tệ khá lớn. Quỹ bảo hiểm đã trở thành một định chế tài chính trung gian quan trọng trên thị trường vốn. Đặc biệt, thông qua loại hình bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm đã khuyến khích các tầng lớp nhân dân tăng cường tiết kiệm và qua đó đã thu hút được một khối lượng lớn vốn nhàn rỗi để đầu tư. Tổng giá trị đầu tư của các công ty bảo hiểm của Pháp năm 1998 lên đến 4.267,5 tỷ FFR, chiếm trên 20% tổng giá trị đầu tư trong nước. Ở Đài Loan năm 1995, riêng các công ty bảo hiểm nhân thọ đã đầu tư vào nền kinh tế 39 tỷ USD, chiếm 15% tổng thu nhập quốc dân. Trong các tổ chức tài chính trung gian, các công ty bảo hiểm nhân thọ có tổng giá trị tài sản lên tới hàng nghìn tỷ USD, chỉ đứng sau các ngân hàng thương mại. Ở những nước có thị trường bảo hiểm phát triển, nhìn chung, các công ty bảo hiểm là những chủ thể tham gia tích cực vào hoạt động đầu tư trên thị trường tài chính. (Nguồn: *Tạp chí Tài chính số 2/2001*).

2.4. Tăng thu cho ngân sách nhà nước

Qua quá trình phát triển lâu dài, bảo hiểm tự thân nó đã trở thành một ngành kinh doanh độc lập, có hạch toán thu chi, lỗ lãi rõ ràng. Vì vậy, các công ty bảo hiểm phải thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước như mọi doanh nghiệp khác hoạt động trong nền kinh tế. Hàng năm, thông qua việc nộp thuế, bảo hiểm đã đóng góp một phần không nhỏ vào ngân sách Nhà nước. Bên cạnh đó, bảo hiểm cũng góp phần tiết kiệm cho ngân sách thông qua việc thực hiện tốt khâu phòng ngừa và hạn chế tổn thất, giúp bảo vệ tối đa tài sản công cộng, giảm đến mức thấp nhất những thiệt hại đáng tiếc. Điều này giúp Nhà nước giảm bớt chi tiêu những khoản lớn để bù đắp cho những tổn thất như phải xây dựng lại đường xá, cầu cống, nhà xưởng, công trình... Ngoài ra, một thị trường bảo hiểm phát triển mạnh mẽ và ổn định sẽ thu hút các cá nhân và tổ chức mua bảo hiểm của các công ty bảo hiểm trong nước, góp phần tiết kiệm một lượng ngoại tệ lớn cho ngân sách Nhà nước.

2.5. Tạo tâm lý an tâm trong kinh doanh, trong cuộc sống

Khi kinh doanh ngày càng phát triển, đời sống xã hội ngày càng được nâng cao thì người ta càng có nhu cầu được đảm bảo an toàn cho tương lai. Môi trường kinh doanh cũng như môi trường xã hội đang dần xuất hiện những rủi ro mới. Những rủi ro do thiên nhiên như bão lũ, hạn hán, sóng thần, cháy rừng tự nhiên... đang trở nên hết sức phức tạp, khó dự đoán do môi trường thế giới đang thay đổi theo chiều hướng xấu. Chiến tranh, xung đột, khủng bố,

đình công... không những không giảm bớt mà lại ngày càng diễn biến phức tạp ở nhiều nơi trên thế giới. Trong tình hình như vậy, bảo hiểm chính là một giải pháp hữu hiệu, góp phần tích cực tạo ra tâm lý an tâm trong kinh doanh, trong cuộc sống cho con người.

CHƯƠNG II THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BẢO HIỂM Ở VIỆT NAM THỜI GIAN QUA

III. SO LƯỢC VỀ LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM

1. Lịch sử ra đời và phát triển của bảo hiểm trên thế giới

Khái niệm bảo hiểm đã hình thành từ lâu và ngành bảo hiểm trên thế giới đã có lịch sử phát triển khá lâu dài. Trước công nguyên, ở Ai Cập, những người thợ đẽo đá đã biết thành lập “quỹ tương trợ” để giúp đỡ nạn nhân trong các vụ tai nạn. Từ đó, các hoạt động mang tính chất của bảo hiểm phát triển dần theo sự phát triển của xã hội loài người. Bắt đầu bằng hình thức các quỹ dự trữ, tương trợ đơn giản, các loại hình bảo hiểm dần dần được hình thành và phát triển.

Bảo hiểm hàng hải được coi là có lịch sử phát triển sớm nhất trong các ngành bảo hiểm còn tồn tại đến ngày nay, và nó đã đặt nền móng cho sự phát triển của bảo hiểm sau này. Người ta cho rằng bảo hiểm hàng hải ra đời từ những người cho vay nặng lãi sống ở miền Bắc Italia, với hình thức cho vay kèm bảo hiểm. Một trong những đơn bảo hiểm đầu tiên được tìm thấy là đơn bảo hiểm cấp vào năm 1347 tại Genoa, Italia. Tuy nhiên, đến khoảng cuối thế kỷ XV, bảo hiểm hàng hải mới thực sự phát triển. Vào thời gian này, nhu cầu giao thương giữa Châu Âu và các lục địa tăng mạnh và hầu hết việc đi lại được thực hiện bằng đường biển. Những thỏa thuận bảo hiểm hàng hải xuất hiện đảm bảo bồi thường cho các khách hàng nếu tàu của họ gặp rủi ro. Từ Italia, bảo hiểm phát triển sang Anh một cách nhanh chóng và đầy đủ hơn. Ngay từ thế kỷ XVII, Anh đã có mẫu đơn bảo hiểm tàu và hàng (Lloyd's SG form) vẫn áp dụng cho đến ngày nay. Lloyd's ra đời năm 1720, và dần phát triển thành hãng bảo hiểm có uy tín vào bậc nhất.

Bảo hiểm hỏa hoạn ra đời sau bảo hiểm hàng hải và là lĩnh vực hoạt động chủ yếu của các công ty bảo hiểm trong thời kỳ đầu. Vào thế kỷ XVII, tại các thành phố đông đúc ở Châu Âu, nhà cửa chủ yếu được dựng bằng gỗ và lửa được dùng nhiều để sưởi ấm, chiếu sáng... Do vậy, rủi ro cháy là rất cao, đòi hỏi sự ra đời của các công ty bảo hiểm cung cấp các

dịch vụ cứu hoả và bồi thường thiệt hại xảy cho người được bảo hiểm khi xảy ra cháy. Sau đám cháy khủng khiếp ở thủ đô London kéo dài 5 ngày (năm 1666), những công ty bảo hiểm hoả hoạn đầu tiên đã xuất hiện ở Anh như: The Fire Office, Friendly Society Fire Office. Sau đó, một loạt các công ty bảo hiểm cháy khác tiếp tục ra đời ở Anh: Amicable (1696), Sun (1713), Union (1714), London (1714)... Sau đó, bảo hiểm cháy mở rộng ra các nước khác trên lục địa Châu Âu: ở Đức năm 1667, Pháp năm 1686. Sang thế kỷ XVIII, nhiều công ty bảo hiểm hoả hoạn nổi tiếng ở Mỹ cũng ra đời.

Bảo hiểm nhân thọ ra đời khá sớm sau bảo hiểm hàng hải nhưng do thiếu cơ sở khoa học nên bị nhà thờ cấm đoán. Đến thế kỷ 17, Ferma, Pascal và sau đó là Bernouli khai sinh và phát triển xác suất thống kê toán. Cơ sở khoa học của bảo hiểm đã được hình thành. Công ty bảo hiểm nhân thọ đầu tiên ra đời ở Anh vào năm 1762. Đến cuối thế kỉ XIX, đầu thế kỉ XX, nền kinh tế thế giới ngày càng phát triển, các nghiệp vụ bảo hiểm mới nối tiếp nhau ra đời để bảo đảm cho các rủi ro mới: bảo hiểm hàng không, bảo hiểm rủi ro xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm khai thác dầu khí... Bên cạnh các công ty bảo hiểm, các tổ chức tái bảo hiểm ra đời càng góp phần mang lại những bước phát triển ngày mạnh mẽ và vững chắc của bảo hiểm trên toàn thế giới.

2. Sự hình thành và phát triển ngành bảo hiểm ở Việt Nam

2.1. Quá trình hình thành và phát triển

Bảo hiểm Việt Nam ra đời khá muộn so với sự phát triển chung của ngành bảo hiểm thế giới do nhiều điều kiện chủ quan cũng như khách quan. Tuy nhiên, hiện nay, ngành bảo hiểm đang dần dần bắt kịp xu thế phát triển chung của bảo hiểm trong khu vực và quốc tế và ngày càng chứng tỏ vai trò không thể thiếu được của mình đối với nền kinh tế. Chúng ta có thể nhận thấy điều này khi theo dõi quá trình phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam từ những ngày đầu đến nay.

2.1.1. Trước năm 1986

Hoạt động bảo hiểm ở nước ta ít nhiều cũng đã có những bước phát triển ngay từ thời thực dân Pháp. Cho tới khi miền Bắc được giải phóng, đất nước bị chia cắt, hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở miền Nam khá phát triển dưới chế độ Ngụy quyền.

* Ở miền Nam trước năm 1975, có hơn 52 công ty trong và ngoài nước đã triển khai các loại hình nghiệp vụ khá đa dạng như bảo hiểm hỏa hoạn, bảo hiểm chuyên chở, bảo hiểm xe tự động, bảo hiểm sinh mạng, bảo hiểm tai nạn lao động... Các công ty hoạt động khá mạnh mẽ, đáp ứng được phần nào nhu cầu về bảo hiểm trên toàn thị trường miền Nam. Các công ty bảo hiểm trong nước thường được thành lập dưới dạng Hội vô danh và Hội tương hỗ. Các công ty nước ngoài thành lập ở Việt Nam dưới hình thức công ty chi nhánh. Hầu hết các công ty đều đặt trụ sở chính ở Sài Gòn. Mạng lưới trung gian bảo hiểm là môi giới và đại lý bảo hiểm được sử dụng phổ biến để kinh doanh bảo hiểm trên phạm vi toàn miền Nam. Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được trôi chảy, cạnh tranh lành mạnh, các công ty bảo hiểm đã sớm thành lập hiệp hội nghề nghiệp bảo hiểm của mình. Hiệp hội có chức năng thông tin tư vấn, đào tạo, tạo ra một môi trường hợp tác. Việc quản lý nhà nước đối với hoạt động bảo hiểm được thực hiện thông qua Bộ Tài chính. Các văn bản pháp luật điều chỉnh như Luật bảo hiểm cũng sớm ra đời. Ngoài ra, Hội đồng tư vấn bảo hiểm quốc gia cũng đóng vai trò khá quan trọng.

* Ở miền Bắc trước năm 1975, hoạt động bảo hiểm chỉ thực sự bắt đầu khi có sự ra đời của Bảo Việt. Để đáp ứng nhu cầu về bảo hiểm trong hoạt động ngoại thương, ngày 17/12/1964, Thủ tướng Chính phủ đã ra quyết định thành lập Công ty Bảo hiểm Việt Nam, gọi tắt là Bảo Việt. Đến ngày 15/01/1965, Bảo Việt chính thức đi vào hoạt động. Đây cũng là công ty bảo hiểm Nhà nước duy nhất đại diện cho ngành bảo hiểm Việt Nam. Từ ngày thành lập cho đến trước năm 1975, do những điều kiện khó khăn của chiến tranh, hoạt động của Bảo Việt ở miền Bắc chưa phát triển. Lúc bấy giờ, Bảo Việt chỉ có trụ sở ở Hà Nội và chi nhánh ở Hải Phòng thực hiện chủ yếu 3 nghiệp vụ: bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu, bảo hiểm thân tàu và tái bảo hiểm. Ti lệ tái bảo hiểm cho Trung Quốc, Bắc Triều Tiên và Ba Lan lúc đó cũng tương đối cao.

* Sau khi miền Nam hoàn toàn giải phóng, cũng như tất cả các ngành kinh tế khác, các công ty bảo hiểm cũ của miền Nam được tiến hành quốc hữu hoá. Công ty Bảo hiểm và Tái bảo hiểm Việt Nam được thành lập để thực hiện tiếp trách nhiệm của các công ty cũ đối với những người được bảo hiểm muốn tiếp tục hợp đồng. Đối với các công ty bảo hiểm nước ngoài, công ty có trách nhiệm thanh toán và đòi nợ theo đúng hợp đồng. Năm 1976, khi hoàn toàn thống nhất đất nước về mặt Nhà nước, công ty được chuyển thành chi nhánh của công ty bảo hiểm Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh. Thời kỳ này, Bảo Việt là công ty duy nhất hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam theo chế độ hạch toán kế toán kinh tế thống nhất

toàn ngành. Công ty trực thuộc Bộ Tài chính, có chức năng giúp Bộ Tài chính thống nhất quản lý công tác bảo hiểm Nhà nước và trực tiếp tiến hành nghiệp vụ bảo hiểm trong cả nước. Trong giai đoạn này, ở Việt Nam, Bảo Việt độc quyền kinh doanh bảo hiểm nên các sản phẩm của Bảo Việt chưa đa dạng, chủ yếu thực hiện các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ với khoảng 20 sản phẩm bảo hiểm. Có thể nói, thời gian này, hoạt động bảo hiểm ở nước ta vẫn chưa phát triển.

2.1.2. Từ năm 1986 đến nay

Năm 1986 đánh dấu một bước ngoặt trong sự nghiệp phát triển kinh tế của nước ta. Nghị quyết Đại hội Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ VI diễn ra vào năm này đã đưa ra chính sách đổi mới, tạo thuận lợi cho các thành phần kinh tế tham gia kinh doanh theo các quy định của pháp luật. Đồng thời, Việt Nam cũng đã tiến hành mở cửa nền kinh tế, thu hút đầu tư từ nhiều quốc gia, khu vực. Hoạt động sản xuất - kinh doanh từng bước phát triển, đời sống nhân dân được nâng cao đòi hỏi ngành bảo hiểm cũng phải đổi mới để đáp ứng nhu cầu, thích hợp với hoàn cảnh mới. Sự xuất hiện của các công ty bảo hiểm mới, công ty liên doanh, công ty cổ phần, công ty 100% vốn nước ngoài... sẽ có ý nghĩa rất lớn đối với quá trình phát triển bảo hiểm ở nước ta.

Ngày 18/12/1993, nghị định 100 CP về hoạt động kinh doanh bảo hiểm đã được Chính phủ ban hành, mở ra bước phát triển mới cho ngành bảo hiểm Việt Nam. Nó phá vỡ thế độc quyền đang tồn tại, tạo tiền đề cho sự ra đời của các tổ chức bảo hiểm với nhiều hình thức khác nhau thuộc mọi thành phần kinh tế. Mặc dù vậy, phải từ sau năm 1995, một loạt các công ty kinh doanh bảo hiểm mới ra đời: Bảo Minh, VINARE, PVI, PJICO... và các công ty liên doanh bảo hiểm như: UIC, VIA,... Ngoài ra, với khoảng 40 văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm nước ngoài và hơn 70.000 đại lý bảo hiểm thị trường bảo hiểm Việt Nam đang phát triển ngày một sôi động.

Việc mở cửa thị trường bảo hiểm cũng như sự xuất hiện của các công ty mới đã tạo điều kiện cho bảo hiểm phát triển mạnh mẽ trong một môi trường cạnh tranh ngày càng quyết liệt. Các công ty liên tục hoàn thiện những sản phẩm cũ, đồng thời nghiên cứu và giới thiệu những loại hình nghiệp vụ bảo hiểm mới đa dạng và hấp dẫn. Người tham gia bảo hiểm có thể tự do lựa chọn người bảo hiểm, loại hình dịch vụ bảo hiểm với mức phí cạnh tranh nhất. Trong tương lai, nhu cầu bảo hiểm sẽ ngày càng đa dạng hơn và số lượng, chủng loại sản phẩm chắc chắn sẽ còn được rộng mở. Không chỉ có vậy, để nâng cao tính cạnh tranh, công

tác chăm sóc khách hàng cũng ngày càng được chú trọng. Bảo hiểm Việt Nam được đánh giá là một thị trường vẫn đang rất giàu tiềm năng phát triển.

2.2. Vài nét về Luật kinh doanh Bảo hiểm của Việt Nam

Nền kinh tế thị trường mở ra nhiều cơ hội kinh doanh, nhưng đồng thời, nó cũng đặt ra yêu cầu phải có những biện pháp quản lý thích hợp: chặt chẽ mà vẫn đảm bảo tính linh hoạt. Theo dõi quá trình hình thành và phát triển của bảo hiểm Việt Nam, có thể thấy, ngành bảo hiểm hiện nay đã tiến bước sang một giai đoạn mới. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng trở nên sôi động hơn, mức độ cạnh tranh cũng dần quyết liệt hơn nhiều. Yêu cầu phải có một luật riêng điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm là vô cùng cấp thiết bởi hệ thống văn bản pháp lý liên quan vẫn chưa đầy đủ và đồng bộ.

Thấy rõ tầm quan trọng của bảo hiểm đối với nền kinh tế - xã hội, đặc biệt là sự cần thiết của việc quản lý các doanh nghiệp bảo hiểm, ngày 09/12/2000, Quốc hội khoá X, kỳ họp thứ 8 đã ban hành Luật kinh doanh Bảo hiểm (Luật KDBH). Đây là luật đầu tiên quy định về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, nhằm mục đích bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm, đẩy mạnh hoạt động bảo hiểm. Luật KDBH sẽ góp phần thúc đẩy và duy trì sự phát triển bền vững của nền kinh tế - xã hội, ổn định đời sống nhân dân, đồng thời tăng cường hiệu lực quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Kể từ khi có hiệu lực thi hành vào ngày 01/04/2001, Luật KDBH đã phát huy tác dụng và chúng tôi được vai trò của mình trong việc thực hiện các mục tiêu Nhà nước đã đề ra.

Luật KDBH gồm 9 chương 129 điều, với các nội dung chính như sau:

- Chương I (11 điều): Những quy định chung
- Chương II (45 điều): Hợp đồng bảo hiểm, trong đó:
 - + Mục I (18 điều): Quy định chung về hợp đồng bảo hiểm
 - + Mục II (9 điều): Hợp đồng bảo hiểm con người
 - + Mục III (12 điều): Hợp đồng bảo hiểm tài sản
 - + Mục IV (6 điều): Hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm dân sự
- Chương III (26 điều): Doanh nghiệp bảo hiểm, trong đó:
 - + Mục I (12 điều): Cấp giấy phép thành lập và hoạt động
 - + Mục II (4 điều): Tổ chức bảo hiểm tương hỗ
 - + Mục III (3 điều): Chuyển giao hợp đồng bảo hiểm

- + Mục IV (7 điều): Khôi phục khả năng thanh toán, giải thể, phá sản doanh nghiệp bảo hiểm
- Chương IV (10 điều): Đại lý bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, trong đó:
 - + Mục I (5 điều): Đại lý bảo hiểm
 - + Mục II (5 điều): Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm
- Chương V (11 điều): Tài chính, hạch toán kế toán và báo cáo tài chính
- Chương VI (15 điều): Doanh nghiệp bảo hiểm và môi giới bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài
- Chương VII (3 điều): Quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm
- Chương VIII (4 điều): Khen thưởng và xử lý vi phạm
- Chương IX (3 điều): Điều khoản thi hành

Luật KDBH đã quy định chi tiết về các loại hợp đồng bảo hiểm, về các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm được phép hoạt động ở Việt Nam, đồng thời đưa ra những nội dung cơ bản về công tác quản lý... Việc cấp giấy phép thành lập và hoạt động cho DNBH như điều kiện, hồ sơ, thời hạn cấp giấy phép... được đề cập đến một cách khá cụ thể. Luật cũng dành ra một chương quy định cụ thể về việc cấp phép, hình thức, nội dung hoạt động... của DNBH có vốn đầu tư nước ngoài.

Một điểm mà đáng lưu tâm ở Luật KDBH là các quy định về doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH). Xuất phát từ các đặc trưng riêng của hoạt động kinh doanh bảo hiểm, các DNBH được phép thành lập và hoạt động tại Việt Nam có các đặc trưng pháp lý riêng. Công ty trách nhiệm hữu hạn và doanh nghiệp tư nhân không được phép thành lập và hoạt động kinh doanh bảo hiểm vì hai loại hình doanh nghiệp này chưa đáp ứng được các yêu cầu về bộ máy quản lý và kiểm soát, về quy mô và khả năng huy động vốn để tham gia kinh doanh. Mặt khác, do tính chất pháp lý riêng, DNBH phải hoạt động ổn định, tồn tại lâu dài và không phụ thuộc vào sự thay đổi về chủ sở hữu. Như vậy, việc thành lập DNBH tại Việt Nam có những điểm khác biệt so với những quy định tại các luật khác như Luật Doanh nghiệp Nhà nước, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

Các quy định về vấn đề trên khá chi tiết và cụ thể cho thấy nỗ lực của Nhà nước trong việc tạo ra một môi trường pháp lý đầy đủ và hoàn thiện hơn. Qua hơn 2 năm đi vào thực hiện, Luật KDBH đã thực hiện tốt các chức năng của nó và đã đáp ứng được các yêu cầu cơ bản về mặt quản lý, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở nước ta. Tuy nhiên, do còn thiếu nhiều kinh nghiệm phát triển và quản lý, Luật KDBH vẫn còn nhiều chỗ chưa được phù hợp với thực tế. Việc sửa đổi, bổ sung sao cho hợp lý, kịp thời đòi hỏi rất nhiều nỗ

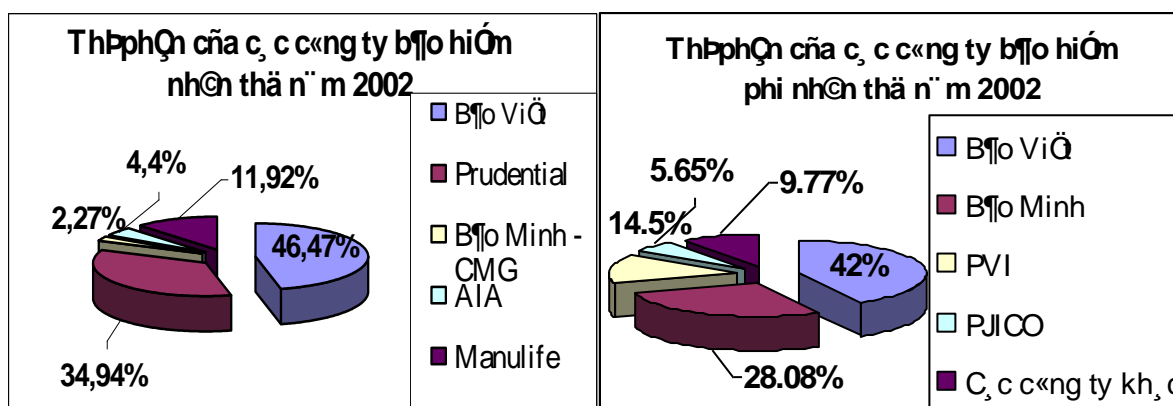
lực từ phía Nhà nước, các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, cũng như sự đóng góp ý kiến xác đáng từ các cá nhân, tổ chức có liên quan.

IV. II. CÁC TỔ CHỨC KINH DOANH BẢO HIỂM Ở VIỆT NAM

Thị trường kinh doanh bảo hiểm Việt Nam đã trở nên rất sôi động từ sau khi Nhà nước có chủ trương đa dạng hoá các loại hình công ty kinh doanh bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm mới lần lượt xuất hiện, phá bỏ tình trạng độc quyền kinh doanh trước đó. Hiện nay, trên thị trường đã có nhiều loại hình công ty hoạt động tích cực, tạo ra một môi trường cạnh tranh mới.

1. Các công ty kinh doanh bảo hiểm

Các công ty kinh doanh bảo hiểm, hay các doanh nghiệp bảo hiểm, là doanh nghiệp được thành lập tổ chức và hoạt động theo quy định của Luật KDBH và các quy định khác của pháp luật có liên quan để kinh doanh bảo hiểm, tái bảo hiểm. Theo Luật KDBH, doanh nghiệp bảo hiểm bao gồm doanh nghiệp bảo hiểm Nhà nước, công ty cổ phần bảo hiểm, tổ chức bảo hiểm tương hỗ, doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh, doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài.



***Nguồn:** Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Bảo Việt*

1.1. Doanh nghiệp nhà nước

1.1.1 Công ty bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt)

Bảo Việt được bắt đầu đi vào hoạt động từ 15/01/1965. Công ty có các đơn vị thành viên, các chi nhánh trên toàn quốc, đồng thời tham gia góp vốn vào nhiều công ty khác như

công ty liên doanh Bảo hiểm Quốc tế (VIA), công ty liên doanh bảo hiểm Bảo Việt - AON (AIB), công ty cổ phần chứng khoán Bảo Việt, quỹ đầu tư Quốc gia... Ngoài ra, Bảo Việt đã thành lập Công ty đại lý bảo hiểm tại Anh Quốc BAVINA (UK) Ltd và hiện có mối quan hệ với hơn 40 quốc gia trên khắp thế giới.

Với kinh nghiệm, uy tín và nỗ lực hoàn thiện không ngừng, Bảo Việt đang chứng tỏ mình vẫn là doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm hàng đầu tại Việt Nam hiện nay. Tổng doanh thu kinh doanh năm 2002 đạt 3.787 tỷ đồng, tăng 40% so với năm trước, trong đó, doanh thu phí bảo hiểm đạt 3.367 tỷ. Tổng giá trị tài sản của công ty đạt 6.726 tỷ đồng. Xét về hiệu quả kinh doanh, lợi nhuận trước thuế toàn tổng công ty ước đạt 129 tỷ, nộp ngân sách cũng đạt 110 tỷ đồng.

Đến hết 6 tháng đầu năm 2003, doanh thu phí đạt gần 800 tỷ đồng, thị phần bảo hiểm phi nhân thọ đạt 46%, thị phần bảo hiểm nhân thọ cũng đạt 42%. Công ty dự kiến tổng doanh thu năm 2003 sẽ đạt gần 5.000 tỷ đồng, trong đó bảo hiểm nhân thọ chiếm khoảng 2.800 tỷ đồng, bảo hiểm phi nhân thọ chiếm khoảng 1.600 tỷ đồng và đầu tư tài chính là 450 tỷ đồng. Vào thời điểm cuối năm 2003, tổng giá trị tài sản của Bảo Việt ước đạt hơn 8.000 tỷ đồng. Trong năm 2003, Bảo Việt tiếp tục tham gia vào các dự án đầu tư lớn như dự án xây dựng dàn khoan của Tổng công ty Dầu khí trị giá gần 2 triệu USD, góp vốn đầu tư xây dựng cao ốc Ký Con trị giá 1 triệu USD. Tới nay, thu từ hoạt động đầu tư đã lên tới 200 tỷ đồng, chiếm khoảng 10% tổng doanh thu của công ty. (Nguồn: Thông tin từ hoạt động kinh doanh của Bảo Việt - www.baoviet.com.vn, ngày 21/11/2003). Thời gian tới, công ty sẽ được Nhà nước đầu tư thêm về vốn để trở thành tập đoàn tài chính - bảo hiểm vững mạnh nhất Việt Nam.

1.1.2. Công ty bảo hiểm thành phố Hồ Chí Minh (Bảo Minh)

Công ty bảo hiểm thành phố Hồ Chí Minh (Bảo Minh) trước đây là một thành viên của Bảo Việt, được tách ra hoạt động độc lập vào năm 1995. Bảo Minh là doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước lớn thứ hai sau Bảo Việt, kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ và làm đại lý bồi thường và giám định tổn thất cho nhiều công ty bảo hiểm nước ngoài và hội P&I. Hiện nay, số vốn điều lệ của công ty là 67 tỷ đồng và sắp tới sẽ được tăng lên thành 70 tỷ đồng. Hiện nay, công ty có 22 chi nhánh và 6 văn phòng đại diện trên toàn quốc và có mối quan hệ hợp tác với nhiều công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm nước ngoài. Bảo Minh đã góp vốn thành lập hai công ty liên doanh bảo hiểm là UIC và Bảo Minh - CMG.

Năm 2002, tổng phí bảo hiểm gốc lĩnh vực tài sản - kỹ thuật và thiệt hại của Bảo Minh đạt gần 70 tỷ đồng, tăng hơn 143% so với năm 2001. Thị phần năm 2002 của công ty là 28,08%. (Nguồn: Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Báo Việt) Bảo Minh đã cùng với Bảo Việt, PJICO, Allianz đồng bảo hiểm một số công trình có giá trị lớn như công trình đường Hồ Chí Minh, cầu Mỹ Thuận với phí bảo hiểm 78,5 triệu đôla Australia, nhà máy nhiệt điện Phú Mỹ 3.250 triệu USD, thủy điện Đại Ninh 160 triệu USD... (Nguồn: www.vneconomy.com.vn, ngày 30/10/2003)

1.1.3. Bảo hiểm dầu khí Việt Nam (PVI)

PVI là công ty bảo hiểm chuyên ngành đầu tiên ở nước ta, trực thuộc Tổng công ty dầu khí Việt Nam (PetroVietnam), được thành lập năm 1996 với số vốn 20 tỉ đồng. Công ty chủ yếu hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong lĩnh vực thăm dò và khai thác dầu khí. Hiện nay, tại thị trường bảo hiểm Việt Nam, PVI là một trong 3 công ty đạt doanh thu trên 500 tỷ đồng/năm. Nếu tính các chỉ tiêu năng suất lao động, tỷ suất lợi nhuận và nộp ngân sách trên đầu người, PVI được đánh giá là doanh nghiệp dẫn đầu trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Thị phần năm 2002 của công ty đã đạt 14,5%. Tính đến hết tháng 9/2003, PVI đã đạt doanh thu 426 tỷ đồng, hoàn thành kế hoạch cả năm 2003 do PetroVietnam giao (Nguồn: PVI, 2003). Theo số liệu công bố mới nhất của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, trong 6 tháng đầu năm 2003, PVI là một trong những công ty có tốc độ tăng trưởng cao nhất thị trường, đồng thời dẫn đầu thị trường về bảo hiểm dầu khí, hàng hải, xây dựng lắp đặt.

1.2. Công ty cổ phần

1.2.1. Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO)

Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO) được thành lập ngày 15/06/1995. Các cổ đông sáng lập của công ty đều là những tổ chức kinh tế lớn của Nhà nước, có uy tín và tiềm năng: Petrolimex, Vietcombank, VINARE, Tổng công ty thép Việt Nam, công ty điện tử Hà Nội... Là công ty cổ phần bảo hiểm đầu tiên ra đời tại Việt Nam, tới nay, PJICO vẫn giữ vị trí thứ 3 về bảo hiểm phi nhân thọ. Hiện nay, PJICO đang nhận bảo hiểm hàng nghìn công trình lớn nhỏ, với tổng giá trị hàng trăm nghìn tỷ đồng, trong đó nhiều công trình có giá trị bảo hiểm lên tới hàng trăm triệu USD như toà nhà Deawoo, Diamond Plaza, cảng xăng dầu B12, trung tâm HITC. Công ty cũng nhận bảo hiểm cho hàng vạn xe cộ cùng hàng triệu người lao động, học sinh trong các hoạt động sản xuất, học tập. Theo báo cáo sơ kết 6 tháng đầu năm 2003 của PJICO, doanh thu phí bảo hiểm của công ty đạt 138 tỷ đồng, đạt 60% kế hoạch

cả năm. Tổng doanh thu kinh doanh (bảo hiểm gốc, tái bảo hiểm, đầu tư) của công ty đạt khoảng 160 tỷ đồng, đạt 52% kế hoạch đề ra.

1.2.2. Công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện (PTI)

Công ty cổ phần bảo hiểm bưu điện (PTI) chính thức đi vào hoạt động từ ngày 1/9/1998 với tổng số vốn đầu tư là 70 tỉ đồng, thời hạn hoạt động là 50 năm. PTI là công ty bảo hiểm cổ phần do Tổng công ty bưu chính viễn thông Việt Nam (VNPT) phối hợp cùng với 6 cổ đông khác: VNPT là cổ đông lớn nhất với số vốn góp chiếm 41%, Bảo Minh (10%), VINARE (8%), Ngân hàng Thương Mại cổ phần quốc tế Việt Nam, tổng công ty Xây dựng Hà Nội, Tổng công ty xuất nhập khẩu xây dựng Việt Nam và Công ty vật tư Bưu điện I. Lợi thế của PTI là có được sự tham gia của các công ty, tổng công ty có nguồn vốn dồi dào và các doanh nghiệp bảo hiểm và tái bảo hiểm giàu kinh nghiệm. Nếu như năm 2000, tổng thu phí của công ty mới đạt gần 73 tỷ đồng thì đến năm 2002 đã đạt gần 128 tỷ đồng, tăng 175%. Năm 2002, PTI chiếm 28,48% thị phần bảo hiểm gốc trong nghiệp vụ kỹ thuật. Hiện tại, công ty đang bảo hiểm cho hệ thống mạng điện thoại Cityphone với tổng giá trị bảo hiểm gần 177 tỷ đồng. Ngoài các đối tượng là đơn vị trong ngành, PTI đã phát triển dịch vụ bảo hiểm sang các ngành khác. (Nguồn: PTI, 2003)

1.2.3. Công ty cổ phần bảo hiểm Nhà Rồng (Bảo Long)

Công ty cổ phần bảo hiểm Nhà Rồng được thành lập ngày 11/7/1995, với số vốn pháp định ban đầu là 22 tỉ đồng. Bảo Long là công ty cổ phần thứ hai ở Việt Nam, với sự tham gia của Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng cổ phần hàng hải, Ngân hàng cổ phần Á Châu, Ngân hàng Tân Việt và các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu lớn như PETEC, FIDECO, Huy Hoàng, Thêu may Thanh Ngọc... Bảo Long chủ yếu nhận bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt, đường hàng không, bảo hiểm thân tàu, trách nhiệm dân sự chủ tàu và các sản phẩm bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tai nạn con người, hoả hoạn... Bảo Long còn nhận và nhượng tái bảo hiểm trong nước và nước ngoài. Với sự tham gia của nhiều ngân hàng và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu lớn, Bảo Long đã tạo được uy tín và đang ngày càng khẳng định vị thế của mình. Thị phần năm 2002 của công ty mới chỉ đạt 1,09% nhưng tiềm năng phát triển của công ty còn rất lớn. (Nguồn: Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Bảo Việt)

1.3. Công ty liên doanh

1.3.1. Công ty bảo hiểm nhân thọ Bảo Minh - CMG

Bảo Minh - CMG là liên doanh bảo hiểm nhân thọ duy nhất ở Việt Nam giữa Bảo Minh và CMG - Colonial Mutual Group - tập đoàn bảo hiểm lớn nhất của Úc. Công ty được chính phủ Việt Nam cấp giấy phép đầu tư vào cuối tháng 10 năm 1999, với số vốn điều lệ ban đầu là 6 triệu USD, nay đã được tăng lên 10 triệu USD. Bảo Minh - CMG đang dần trở thành một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ có sức cạnh tranh trên thị trường. Đầu năm 2002, công ty đã ký kết được hơn 15.000 hợp đồng mới với tổng doanh thu 45 tỷ đồng. (Nguồn: *Thời báo kinh tế Việt Nam 5/2002*). Thị phần và doanh thu của công ty vẫn liên tục tăng đều. Với uy tín và kinh nghiệm của hai đối tác là một công ty bảo hiểm Nhà nước và một công ty bảo hiểm quốc tế, Bảo Minh - CMG đang giành được thị phần ngày càng lớn trên thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam.

1.3.2. Công ty liên doanh bảo hiểm quốc tế (VIA)

VIA là công ty liên doanh bảo hiểm đầu tiên được hình thành bởi sự hợp tác giữa Bảo Việt, Tokyo Marine and Fire Insurance và Commercial Union Assurance trong đó, số vốn góp của Bảo Việt là 51% và mỗi công ty nước ngoài góp 24,5%. Năm 2001, Tokyo Marine and Fire Insurance mua lại toàn bộ cổ phần của Commercial Union Assurance. VIA bắt đầu hoạt động năm 1996 với tổng vốn đầu tư là 6 triệu USD, thời gian hoạt động là 25 năm. Với năng lực của các bên đối tác và sự cộng tác của các công ty tái bảo hiểm hàng đầu thế giới, hoạt động của VIA đã có nhiều bước phát triển mạnh trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Năm 2000, tổng doanh thu phí bảo hiểm của công ty là 3,6 triệu USD và tổng lợi nhuận là 340.000 USD. Thị phần năm 2002 của công ty là 1,41%. (Nguồn: *www.via.com.vn*, ngày 22/11/2003)

1.3.3. Công ty liên doanh bảo hiểm Việt - Úc (BIDV - QBE)

Công ty liên doanh bảo hiểm Việt - Úc được thành lập năm 1999, với tổng vốn đầu tư là 4 triệu USD, thời gian hoạt động là 20 năm. Đây là kết quả của sự hợp tác giữa QBE - tập đoàn bảo hiểm và tái bảo hiểm lớn nhất, có hoạt động hơn 100 năm của Úc và Ngân hàng Đầu tư và phát triển của Việt Nam, mỗi bên góp 50% số vốn. Với sự tham gia của hai đối tác tin cậy, công ty có thể kết hợp kỹ năng chuyên môn bảo hiểm hàng đầu của Úc và của thế giới với sức mạnh và uy tín của một ngân hàng lớn của Việt Nam. Đây là công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài đầu tiên được phép cung cấp trực tiếp các dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ cho khách hàng Việt Nam. Công ty ra đời nhằm đa dạng hoá sản phẩm hoạt động của Ngân hàng Đầu tư và phát triển, với cam kết đảm bảo an toàn cho vốn vay và hoạt động của các khách hàng tín dụng của ngân hàng. Các nghiệp vụ chủ yếu mà công ty cung cấp là: bảo hiểm cháy

và các rủi ro đặc biệt, bảo hiểm hàng hoá vận chuyển, bảo hiểm máy móc thiết bị xây dựng, bảo hiểm rủi ro trong xây dựng và lắp đặt...

1.3.4. Công ty bảo hiểm liên hợp (United Insurance Company of Vietnam - UIC)

Công ty bảo hiểm liên hiệp UIC được thành lập năm 1997 với số vốn điều lệ là 6 triệu USD, thời gian hoạt động là 25 năm. Đây là liên doanh giữa Công ty bảo hiểm thành phố Hồ Chí Minh và hai tập đoàn bảo hiểm lớn của Nhật là: Mitsui Marine and Fire Insurance Co và The Yasuda Fire and Marine Insurance Co, trong đó, Bảo Minh góp 51%, mỗi bên nước ngoài góp 24,5%. Với sự am hiểu thị trường bảo hiểm Việt Nam của Bảo Minh và kinh nghiệm hoạt động lâu năm, công nghệ bảo hiểm hiện đại, khả năng tài chính vững chắc của hai tập đoàn bảo hiểm lớn nhất Nhật Bản, UIC đang không ngừng phát triển. Thị phần của công ty tăng từ 1,62% năm 1998 lên 2% năm 2002. (Nguồn: Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam – Bảo Việt)

1.3.5. Công ty TNHH bảo hiểm Samsung - Vina

Công ty TNHH bảo hiểm Samsung - Vina được thành lập năm 2002, với số vốn điều lệ là 5 triệu USD, hoạt động trên lĩnh vực phi nhân thọ. Đây là liên doanh giữa công ty VINARE và công ty Samsung Fire Marine Insurance với tỷ lệ góp vốn mỗi bên là 50%. Công ty bảo hiểm Samsung - Vina, sẽ tận dụng được lợi thế là các khách hàng Hàn Quốc ở Việt Nam. Hiện nay, do Hàn Quốc đang đứng thứ tư về đầu tư vào Việt Nam với số vốn là khoảng 3,7 tỷ USD, công ty đang có tiềm năng phát triển rất lớn. Sắp tới, khi VINARE được cổ phần hoá, công ty bảo hiểm Samsung - Vina sẽ được củng cố và hoạt động của công ty sẽ tập trung vào các chiến lược kinh doanh có hiệu quả.

1.3.6. Công ty liên doanh TNHH bảo hiểm Châu Á - Ngân hàng Công thương (IAI)

IAI là liên doanh giữa Ngân hàng Công thương Việt Nam - một trong bốn Ngân hàng thương mại lớn nhất Việt Nam và công ty bảo hiểm Châu Á - một trong những công ty bảo hiểm lâu đời và uy tín nhất tại Singapore vừa chính thức khai trương hoạt động tại Việt Nam. Với số vốn điều lệ là 6 triệu USD trong đó mỗi bên đối tác góp 50%, IAI được phép khai thác và nhận bảo hiểm tất cả các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ. Ngoài ra, công ty cũng được phép nhượng và nhận tái bảo hiểm, quản lý rủi ro, giám định tổn thất, xét bồi thường, đòi người thứ ba bồi hoàn, tham gia đầu tư và các hoạt động khác theo quy định của pháp luật. Ngoài kinh nghiệm và uy tín của cả hai bên đối tác, mạng lưới 600 văn phòng, chi nhánh giao dịch và quỹ tiết kiệm trên toàn quốc của Ngân hàng Công thương cũng như mạng lưới kinh

doanh bảo hiểm rộng khắp khu vực Đông Nam Á của Công ty bảo hiểm Châu Á cho thấy IAI sẽ là một mô hình hợp tác hiệu quả và có một tiềm năng phát triển rất lớn.

1.4. Công ty 100% vốn nước ngoài

1.4.1. Công ty TNHH bảo hiểm Prudential

Prudential là tập đoàn bảo hiểm nhân thọ lớn nhất nước Anh và cũng là một trong những tập đoàn bảo hiểm nhân thọ lớn nhất thế giới, quản lý hơn 250 tỷ USD và khoảng 21.000 nhân viên trên toàn cầu. Prudential khai trương văn phòng đại diện thứ nhất tại Việt Nam từ năm 1995 và được chính phủ cấp giấy phép đầu tư vào tháng 10/1999. Hiện nay, Prudential đã có hơn 1,5 triệu khách hàng Việt Nam và với năng lực cạnh tranh của mình, thị phần bảo hiểm nhân thọ của công ty năm 2002 đã đạt 34,94%, chỉ sau Bảo Việt. (Nguồn: Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Bảo Việt)

Tháng 6/2001, Prudential Việt Nam đã tăng vốn từ 15 triệu lên 40 triệu USD, và tháng 10/2002 công ty tiếp tục tăng vốn lên 61 triệu USD. Với số vốn đầu tư ngày càng tăng, Prudential đang tạo ra một khả năng tài chính vững chắc để có thể đầu tư vào việc đa dạng hoá sản phẩm và xây dựng hệ thống phục vụ hiệu quả nhằm đáp ứng tốt hơn nữa yêu cầu của khách hàng. Prudential hiện có các văn phòng giao dịch, văn phòng đại lý và trung tâm phục vụ khách hàng tại 14 tỉnh, thành phố trên toàn quốc (Nguồn: prudential.com.vn, ngày 1/12/2003). Sự xuất hiện của Prudential trên thị trường bảo hiểm nhân thọ với những sản phẩm bảo hiểm nhiều ưu đãi, công tác chăm sóc khách hàng chu đáo đã tạo ra một không khí cạnh tranh mới.

1.4.2. Công ty TNHH bảo hiểm quốc tế Mỹ (AIA)

AIA là công ty thành viên 100% vốn của tập đoàn AIG – tập đoàn hàng đầu trên thế giới về bảo hiểm và dịch vụ tài chính, đồng thời là tập đoàn thẩm định hàng đầu trong lĩnh vực thương mại và công nghiệp tại Mỹ. AIA được thành lập năm 1931, là một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ hoạt động lâu đời nhất tại Châu Á. AIA đã có hoạt động tại Việt Nam từ trước năm 1975

và quay trở lại vào năm 1993. Công ty bảo hiểm quốc tế Mỹ AIA Việt Nam được chính phủ cấp phép thành lập ngày 22/02/2000, với số vốn điều lệ là 10 triệu USD và thời gian hoạt động là 50 năm. Năm 2002, công ty đã được Bộ Tài chính phê duyệt tăng vốn lên 25 triệu USD.

AIA là công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn nước ngoài đầu tiên được phép cung cấp sản phẩm nhóm tại thị trường Việt Nam: bảo hiểm nhân thọ nhóm, bảo hiểm tử vong và tàn tật do tai nạn, bảo hiểm hỗ trợ viện phí nhóm. AIA Việt Nam hiện đang hỗ trợ dự án đầu tư trị giá 580 triệu USD của AIG tại Khu công nghiệp Đình Vũ. Ngoài ra, công ty cũng đã chính thức tham gia đấu thầu trái phiếu chính phủ. Thị phần năm 2002 của công ty là 4,4%. (**Nguồn:** Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Bảo Việt)

1.4.3. Công ty TNHH bảo hiểm Manulife

Manulife Việt Nam vốn là công ty Chinfon - Manulife - liên doanh bảo hiểm giữa Chifon Global Group (Đài Loan), tập đoàn có số vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam và Manulife Financial (Canada). Liên doanh này được cấp giấy phép hoạt động vào năm 1999, sau đó Manulife tiến hành mua lại cổ phần của Chinfon. Công ty cung cấp cho khách hàng Việt Nam đầy đủ các dịch vụ bảo hiểm nhân thọ/tiết kiệm, thu nhập hưu trí. Các sản phẩm chính của công ty là bảo hiểm nhân thọ hỗn hợp, bảo hiểm giáo dục hỗn hợp, bảo hiểm bổ sung (trợ cấp y tế, tai nạn).

Đầu năm 2002, công ty đã có 4.600 đại lý và hơn 100.000 hợp đồng còn hiệu lực. Năm 2002, công ty đã xin phép Bộ Tài chính cho tăng vốn điều lệ từ 5 triệu USD lên 10 triệu USD. Việc tăng vốn này sẽ giúp tăng thêm sức mạnh cho công ty để cạnh tranh cùng các tập đoàn bảo hiểm nước ngoài khác như Prudential, AIA... Năm 2002, thị phần bảo hiểm nhân thọ của công ty là 11,92%, đứng thứ 3 tại Việt Nam. (**Nguồn:** Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Bảo Việt)

1.4.4. Công ty TNHH bảo hiểm Allianz

Allianz là công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài đầu tiên và duy nhất hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, được thành lập năm 1999, với số vốn điều lệ là 5 triệu USD. Đây vốn là liên doanh giữa Allianz và AGF, tuy nhiên, mới đây, Allianz đã mua lại toàn bộ phần vốn góp là 49% của AGF. Hoạt động của Allianz sẽ tạo những cơ hội hợp tác, chuyển giao công nghệ trên lĩnh vực bảo hiểm với các doanh nghiệp Việt Nam. Hiện nay, công ty cung cấp các dịch vụ chủ yếu sau: bảo hiểm tài sản và các bảo hiểm liên quan đến tài chính, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm phương tiện giao thông, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm thân tàu, tái bảo hiểm... Allianz chủ yếu tập trung vào đối tượng khách hàng là các tổ chức, cá nhân nước ngoài hoặc các dự án có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Trong 6 tháng đầu năm 2000, Allianz đã có được thị phần là 0,89% và thị phần năm 2002 là 2,62%. (**Nguồn:** Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Bảo Việt)

1.4.5. Công ty TNHH bảo hiểm tổng hợp Groupama Việt Nam

Groupama Việt Nam được thành lập năm 2002 với số vốn pháp định là 5 triệu USD, thời gian hoạt động là 30 năm. Đây là công ty 100% vốn nước ngoài được thành lập bởi Groupama - tập đoàn bảo hiểm tổng hợp của Pháp và cũng là một trong những công ty bảo hiểm lớn nhất Châu Âu. Groupama là công ty bảo hiểm nước ngoài đầu tiên được phép kinh doanh các sản phẩm bảo hiểm thiệt hại ở khu vực nông thôn Nam Bộ. Công ty cung cấp các dịch vụ về sản xuất nông nghiệp và cuộc sống nông thôn, bảo hiểm cây trồng, vật nuôi, tài sản, thiệt hại, vận tải hàng hoá, trách nhiệm công cộng tai nạn con người, đầu tư, giám định và phân bổ tổn thất...

Tuy mới áp dụng ở Việt Nam từ cuối năm 2002 đến nửa đầu năm 2003, Groupama Việt Nam đã thu hút được 1.850 hợp đồng bảo hiểm các loại vật nuôi. Thời gian đầu công ty chấp nhận lỗ hoặc hoà vốn để lấy niềm tin của nông dân do bảo hiểm nông nghiệp rất có tiềm năng ở Việt Nam. Trong năm 2003, Groupama Việt Nam đã mở rộng mạng lưới hoạt động tại 12 tỉnh đồng bằng sông Cửu Long và một số tỉnh miền Đông Nam bộ. Công ty đã ký hợp đồng với Ngân hàng Nông nghiệp - phát triển nông thôn trong việc thực hiện dự án bảo hiểm trọn gói 6 loại vật nuôi cho nông dân. (Nguồn: Thời báo Kinh tế Việt Nam số tháng 7/2003)

1.5. Tổ chức bảo hiểm tương hỗ

Theo Luật KDBH Việt Nam, tổ chức bảo hiểm tương hỗ là tổ chức có tư cách pháp nhân được thành lập để kinh doanh bảo hiểm nhằm tương trợ, giúp đỡ lẫn nhau giữa các thành viên. Thành viên của tổ chức bảo hiểm tương hỗ vừa là chủ sở hữu, vừa là bên mua bảo hiểm. Việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ do Chính phủ quy định.

Thực chất, đây là một hình thức bảo hiểm theo nhóm, trong đó các thành viên lập và duy trì một quỹ chung được sử dụng khi có tổn thất xảy ra với thành viên. Đây là mô hình được hình thành sớm nhất, tạo nền móng cho các tổ chức kinh doanh bảo hiểm và ngày nay phát triển rất mạnh trong các lĩnh vực như bảo hiểm nông nghiệp, hàng hải và bảo hiểm nhân thọ. Rất nhiều công ty bảo hiểm hàng đầu hiện nay là công ty bảo hiểm tương hỗ. Về bản chất kinh doanh, công ty bảo hiểm tương hỗ cũng hoạt động vì mục đích lợi nhuận, nhưng loại hình công ty này nhằm phục vụ lợi ích cho chính những thành viên của mình (chủ sở hữu công ty). Ngoài ra, nó còn đảm bảo được tính độc lập và ổn định do không bị mua đi bán lại trên thị trường chứng khoán (công ty bảo hiểm tương hỗ không phát hành cổ phiếu)

Tại Việt Nam, thị trường bảo hiểm chưa phát triển cao, các doanh nghiệp bảo hiểm tồn tại dưới nhiều hình thức sở hữu nhưng tổ chức bảo hiểm tương hỗ chưa thực sự hình thành.

Trong khi đó, mô hình tổ chức bảo hiểm tương hỗ ở Việt Nam rất phù hợp với tính chất và đặc thù của nền kinh tế do 80% dân số Việt Nam vẫn làm nông nghiệp. Bảo hiểm tương hỗ có ý nghĩa tích cực trong việc giúp những hộ làm nông nghiệp, thủy sản... có sự đảm bảo về tài chính trước rủi ro mất mùa, dịch bệnh, thiên tai... Hiện nay, Việt Nam mới thành lập tổ chức bảo hiểm tương hỗ dưới dạng quỹ bảo hiểm ngành trên các lĩnh vực nông nghiệp, thủy sản. Hiện nay, Quỹ bảo hiểm rủi ro tín dụng giữa các ngân hàng cũng đang được nghiên cứu để triển khai.

2. Tổ chức tái bảo hiểm

Cũng như hầu hết các công ty Trách nhiệm hữu hạn khác, nhiều công ty bảo hiểm được thành lập với một số vốn nhất định. Do vậy, các công ty chỉ có khả năng nhận bảo hiểm cho một số rủi ro giới hạn trong phạm vi số vốn này. Tuy nhiên, trên thực tế kinh doanh, công ty có thể nhận được đơn bảo hiểm với số tiền bảo hiểm vượt xa khả năng bồi thường của mình. Vì vậy, để có thể bảo hiểm cho những rủi ro lớn như vậy, các công ty bảo hiểm phải nhờ tới các công ty tái bảo hiểm khác trên thị trường. Các công ty tái bảo hiểm có ý nghĩa quan trọng trong việc ổn định kinh doanh cho các công ty bảo hiểm khi xảy ra rủi ro với các đối tượng có giá trị bảo hiểm lớn.

Theo Luật KDBH của Việt Nam, kinh doanh tái bảo hiểm là hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm nhằm mục đích sinh lợi, theo đó, doanh nghiệp bảo hiểm nhận một khoản phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm khác để cam kết bồi thường cho các trách nhiệm đã nhận bảo hiểm. Ở Việt Nam hiện nay, khi thị trường bảo hiểm đang trong quá trình hình thành và phát triển, số lượng công ty bảo hiểm trong nước còn ít, năng lực vốn còn hạn chế, lại chịu sự cạnh tranh từ các công ty bảo hiểm quốc tế, việc thành lập Công ty tái bảo hiểm quốc gia (VINARE) là rất cần thiết và hợp lý.

VINARE thành lập ngày 27/09/1994, chính thức đi vào hoạt động ngày 01/01/1995 với số vốn được cấp ban đầu là 40 tỷ đồng. Hiện nay, vốn điều lệ của công ty là 40,5 tỷ đồng, và sẽ được tăng lên thành 70 tỷ đồng trong hai năm 2003 - 2004. (Nguồn: *Thời báo Kinh tế Việt Nam số tháng 9/2003*). VINARE hoạt động trên các lĩnh vực bảo hiểm tai nạn cháy, nổ, bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển, bảo hiểm thân tàu, P&I, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm nhân thọ.

3. Các tổ chức trung gian bảo hiểm

Trong quá trình kinh doanh, để tăng cường hiệu quả hoạt động, các công ty bảo hiểm thường phải sử dụng các trung gian bảo hiểm gồm đại lý bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Các trung gian bảo hiểm được phép hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm, song họ không

tạo ra các sản phẩm bảo hiểm, không mua bán các sản phẩm bảo hiểm mà làm cầu nối giữa người được bảo hiểm, công ty bảo hiểm gốc, công ty tái bảo hiểm. Hoạt động của các trung gian bảo hiểm là rất cần thiết trong việc tạo sự gặp nhau giữa cung và cầu trên thị trường.

3.1. Đại lý bảo hiểm

Đại lý bảo hiểm là tổ chức, cá nhân được doanh nghiệp bảo hiểm uỷ quyền trên cơ sở hoạt động đại lý bảo hiểm, thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm. Nội dung hoạt động của đại lý bảo hiểm là: giới thiệu, chào bán bảo hiểm; thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm; thu phí bảo hiểm; thu xếp giải quyết bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm và thực hiện các hoạt động khác liên quan đến việc thực hiện hợp đồng bảo hiểm. Hiện nay, các doanh nghiệp bảo hiểm đều chú ý xây dựng hệ thống đại lý bảo hiểm bởi tầm quan trọng của nó. Đại lý bảo hiểm giúp doanh nghiệp bảo hiểm triển khai hoạt động trên một phạm vi rộng lớn, đưa sản phẩm bảo hiểm đến từng địa phương, cơ sở, đến tận đối tượng có nhu cầu bảo hiểm, từ đó góp phần làm tăng doanh thu, thị phần cho doanh nghiệp bảo hiểm. Đến nay, ở Việt Nam đã có 70.568 đại lý bảo hiểm nhân thọ và 10.548 đại lý bảo hiểm phi nhân thọ (*Nguồn: Thời báo Kinh tế Việt Nam số tháng 9/2003*). Đội ngũ đại lý này đang dần trở nên chuyên nghiệp hơn với chuyên môn, phong cách phục vụ, đạo đức nghề nghiệp được nâng cao.

3.2. Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm

Theo Luật KDBH Việt Nam, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm là doanh nghiệp thực hiện hoạt động môi giới bảo hiểm với các nội dung như cung cấp thông tin về loại hình bảo hiểm, điều kiện, điều khoản, phí bảo hiểm... cho bên mua bảo hiểm, đồng thời, tư vấn cho bên mua trong việc đánh giá rủi ro, lựa chọn loại hình bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm. Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm cũng tiến hành đàm phán, thu xếp giao kết và thực hiện các công việc khác liên quan đến việc thực hiện hợp đồng bảo hiểm theo yêu cầu của bên mua. Hiện trên thế giới có trên 85% các rủi ro công nghiệp được bảo hiểm qua môi giới. Môi giới bảo hiểm làm tăng thêm lợi ích cho cả người được bảo hiểm và các công ty bảo hiểm. Ở Việt Nam, sự góp mặt của các môi giới bảo hiểm đã ảnh hưởng tích cực tới sự phát triển của thị trường bảo hiểm. Chính các nhà môi giới đã đem lại dịch vụ cho các công ty bảo hiểm trong nước và góp phần thiết kế các sản phẩm mới.

Công ty liên doanh dịch vụ bảo hiểm Bảo Việt - AON (AIB) là doanh nghiệp môi giới bảo hiểm đầu tiên được cấp giấy phép hoạt động tại Việt Nam. Đây là công ty liên doanh

giữa Bảo Việt và tập đoàn bảo hiểm Inchcape của Anh (sau này thuộc tập đoàn bảo hiểm AON của Mỹ), được thành lập năm 1993 với số vốn điều lệ là 250.000 USD. AIB bắt đầu hoạt động từ tháng 6/1994 với nhiệm vụ thuyết phục các công ty có vốn đầu tư nước ngoài tham gia bảo hiểm tại các công ty bảo hiểm Việt Nam. Công ty đã góp phần không nhỏ trong việc giúp đỡ các nhà đầu tư vào Việt Nam, giúp tiết kiệm ngoại tệ của đất nước, đồng thời góp phần đáng kể vào việc phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Mới đây, Bộ Tài chính vừa cấp giấy phép thành lập và hoạt động cho Công ty cổ phần môi giới bảo hiểm Đại Việt. Đây là công ty môi giới bảo hiểm có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam hiện nay với số vốn điều lệ là 6 tỷ đồng. Các lĩnh vực hoạt động chính của công ty sẽ là môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm. Cụ thể là công ty sẽ cung cấp các dịch vụ môi giới bảo hiểm theo theo các nội dung quy định của Luật KDBH. Công ty cổ phần môi giới bảo hiểm Đại Việt sẽ cùng với AIB góp phần vào sự lớn mạnh của bảo hiểm Việt Nam. Tháng 9/2003, Gras Savoye, công ty môi giới bảo hiểm lớn nhất nước Pháp và lớn thứ 3 thế giới cũng đã chính thức hoạt động tại Việt Nam thay vì chỉ có văn phòng đại diện như trước kia.

4. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (AIV)

Trong bối cảnh ngành bảo hiểm Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ, các công ty đều phải rất nỗ lực để cạnh tranh để có thể tồn tại và lớn mạnh. Trong quá trình đó, các công ty bảo hiểm cũng gặp phải nhiều khó khăn chung buộc họ phải hợp tác với nhau để cùng giải quyết. Để đảm bảo thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển lành mạnh, Chính phủ và Bộ Tài chính đã cho phép thành lập Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam - một tổ chức phi chính phủ, đại diện cho các doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động trên thị trường. Hiệp hội được thành lập để các thành viên có thể cùng hợp tác, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của mình, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, góp phần xây dựng thị trường bảo hiểm Việt Nam ổn định và phát triển.

Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đã được thành lập ngày 24/09/1999 với 10 sáng lập viên là các công ty bảo hiểm hàng đầu trên thị trường Việt Nam như: Bảo Việt, Bảo Minh, VINARE, các công ty bảo hiểm cổ phần và liên doanh bảo hiểm... và đến nay, Hiệp hội đã được mở rộng lên thành 16 thành viên. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam có nhiệm vụ đại diện cho các hội viên, tham gia đóng góp ý kiến vào việc soạn thảo các chủ trương, chính sách pháp luật của Nhà nước về bảo hiểm và các vấn đề có liên quan. Đồng thời, Hiệp hội cũng đứng ra tổ chức tuyên truyền bảo hiểm trong và ngoài nước, thiết lập mối quan hệ với các cơ quan, đơn vị, tổ chức kinh tế và các đoàn thể có liên quan đến hoạt động của Hiệp hội, hợp tác với

các hiệp hội bảo hiểm các nước. Khi cần thiết, Hiệp hội thực hiện việc hoà giải tranh chấp giữa các hội viên, kiến nghị với các cơ quan chức năng của Nhà nước về việc xử lý các trường hợp vi phạm luật trong lĩnh vực bảo hiểm. Trong quá trình hoạt động của mình, Hiệp hội đã chứng tỏ vai trò là tổ chức đại diện cho tiếng nói và quyền lợi hợp pháp của các doanh nghiệp bảo hiểm, đồng thời, cũng là tổ chức đứng ra phối hợp hoạt động của các thành viên.

Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam ra đời hoàn toàn đúng lúc và đáp ứng sự cấp thiết của thị trường, đánh dấu một bước ngoặt lịch sử trên con đường phát triển bảo hiểm Việt Nam. Đây cũng là bước mở đầu cho sự tăng cường hợp tác chặt chẽ giữa các doanh nghiệp bảo hiểm, lành mạnh hóa và thúc đẩy thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển đúng đường lối, chính sách mà Nhà nước đã đề ra. Tuy nhiên, do mới được thành lập, lại chưa có kinh nghiệm quản lý, khả năng điều tiết của Hiệp hội còn rất hạn chế. Hiệp hội chưa xây dựng được các quy chế gắn kết quyền lợi của các thành viên cũng như chưa có một quy chế tự quản thích hợp. Tổ chức Hiệp hội cũng thiếu cơ quan giám sát thi hành các thoả thuận của các thành viên, dẫn tới hiện tượng vượt rào về mức phí thoả thuận cạnh tranh, tranh giành đại lý giữa các thành viên...

V. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM Ở VIỆT NAM THỜI GIAN QUA

Sau hơn 10 năm mở cửa thị trường, hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam đã bước sang một giai đoạn mới với những bước phát triển nhanh chóng. Thị trường bảo hiểm có sự tham gia ngày càng đông đảo của các công ty bảo hiểm. Số lượng công ty hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng tăng, với các loại hình sở hữu đa dạng. Số lượng các sản phẩm bảo hiểm tăng lên nhanh chóng ở cả bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ thuộc cả ba lĩnh vực bảo hiểm con người, bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm dân sự. Sự đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ cùng với việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng nhằm tạo ra tính cạnh tranh của các công ty đã và đang từng bước thoả mãn tốt hơn nhu cầu của các khách hàng.

Tổng hợp một số chỉ tiêu bảo hiểm chủ yếu

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	1993	1996	1999	2002	Tăng trưởng bình quân 1993

					- 2002
1. Doanh thu phí bảo hiểm	700	1.264	2.901	6.992	29,1%
- bảo hiểm phi nhân thọ	700	1.263	1.606	2.624	19,39%
- bảo hiểm nhân thọ		0,95	485	4.268	
2. Tỷ trọng phí bảo hiểm/GDP	0,37%	0,46%	0,52%	1,3%	
3. Vốn kinh doanh	145	397	980	1900	
4. Bồi thường bảo hiểm	120	760	789	1400	
5. Dự phòng nghiệp vụ	188	741	2.020	8.330	
6. Nộp ngân sách Nhà nước	68	82	145	290	17%

Nguồn: Tạp chí Tài chính số 11/2003

Doanh thu phí bảo hiểm thị trường tăng nhanh qua các năm với tỷ lệ đóng góp vào GDP ngày càng lớn, nộp ngân sách Nhà nước cũng ngày càng tăng. Sự phát triển của bảo hiểm cũng góp phần đem lại công ăn việc làm cho hàng vạn lao động. Sự tham gia của các tổ chức, cá nhân vào hoạt động bảo hiểm cũng ngày một tích cực. Các doanh nghiệp bảo hiểm còn đã lập được nguồn vốn lớn và dài hạn để đầu tư phát triển kinh tế - xã hội, trong đó, sự đóng góp của các công ty bảo hiểm nhân thọ chiếm tỷ lệ lớn. Hoạt động bảo hiểm thời gian qua đã thực sự đóng một vai trò tích cực trong việc ổn định nền kinh tế - xã hội, cũng như ổn định đời sống người dân, giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước.

1. Thực trạng các mặt hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam thời gian qua

Sau gần 20 năm mở cửa nền kinh tế và hơn 10 năm ngành bảo hiểm có những bước đổi mới và phát triển, ngành bảo hiểm Việt Nam đã thu được những thành tựu không nhỏ trên nhiều mặt, bên cạnh đó, cũng có những hạn chế cần được khắc phục. Để có được cái nhìn toàn diện, chi tiết hơn, chúng ta sẽ xem xét cụ thể các mặt của hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam thời gian qua.

1.1. Số lượng, loại hình sở hữu của các doanh nghiệp bảo hiểm

Kể từ sau khi Nghị định 100 CP về hoạt động kinh doanh bảo hiểm ra đời, ngành bảo hiểm Việt Nam đã có những bước phát triển mạnh mẽ. Hàng loạt các công ty bảo hiểm ra đời

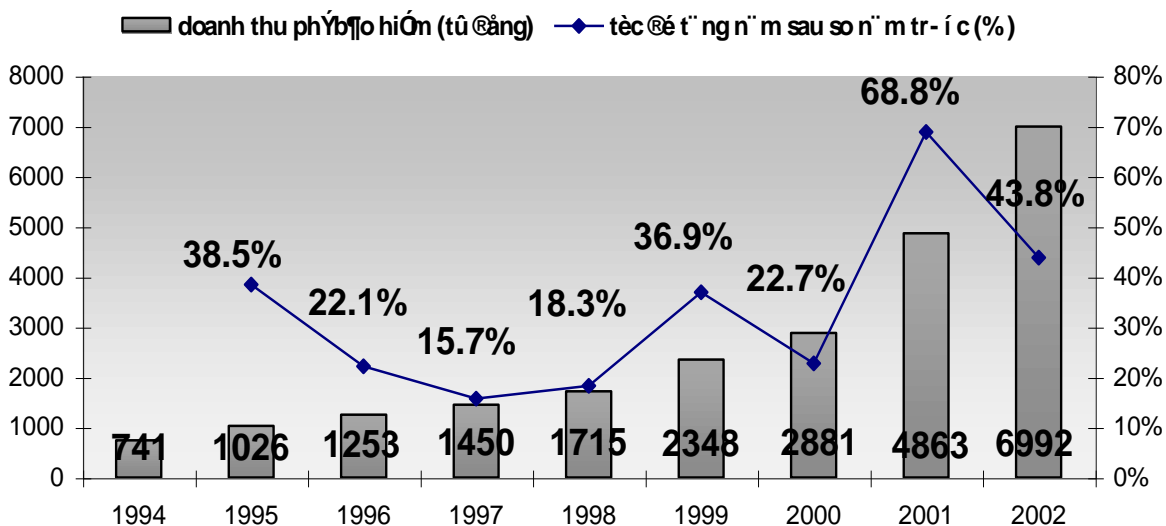
thuộc các loại hình sở hữu khác nhau đã tạo một diện mạo mới cho ngành bảo hiểm Việt Nam. Luật KDBH Việt Nam ra đời càng tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động kinh doanh của các công ty được diễn ra lành mạnh và đúng hướng.

Nếu như trước năm 1993, ở nước ta chỉ có Bảo Việt độc quyền kinh doanh, hoạt động dưới hình thức bao cấp thì đến hết năm 2002 đã có tới 23 doanh nghiệp thuộc nhiều loại hình sở hữu tham gia kinh doanh: các doanh nghiệp nhà nước là Bảo Việt, Bảo Minh, PVI và VINARE; các công ty cổ phần PJICO, PTI, Bảo Long; các doanh nghiệp liên doanh Bảo Minh - CMG, VIA, UIC, IAI, BIDV-QBE, Samsung - Vina và 5 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài gồm: Prudential, AIA, Manulife, Allianz, Groupama cùng với 5 công ty môi giới bảo hiểm: AIB, Đại Việt, Gras Savoye... Bên cạnh đó, sự hiện diện của hơn 40 văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm nước ngoài có uy tín càng đẩy mạnh sự phát triển của ngành bảo hiểm (Nguồn: Báo Đầu tư số tháng 11/2003).

1.2. Doanh thu phí bảo hiểm toàn ngành

Doanh thu phí bảo hiểm toàn ngành có những bước tăng trưởng mạnh mẽ kể từ khi Nhà nước quyết định mở cửa ngành bảo hiểm. Trong thời gian từ năm 1995 đến 2002, mức tăng trưởng bình quân doanh thu dịch vụ bảo hiểm là 29,1%/năm. Trong giai đoạn này, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng gần 6 lần, năm 2002 đạt 2.624 tỷ đồng. Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ năm đầu tiên hoạt động (1996) chỉ là chưa tới 1 tỷ đồng thì tới cuối năm 2002, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ của toàn thị trường đạt 4.368 tỷ đồng. Đây là một mức tăng rất cao trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới và khu vực đang lâm vào khó khăn. (Nguồn: Tạp chí Tài chính số 11/2003).

Tốc độ tăng doanh thu phí bảo hiểm 1994 - 2002



Nguồn: Tạp chí Tài chính 11/2002, 11/2003

Hiện nay, Việt Nam được đánh giá là một trong những thị trường bảo hiểm giàu tiềm năng và có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất, ổn định nhất trong khu vực. Qua hơn 10 năm phát triển, ngành bảo hiểm đạt tốc độ tăng trưởng rất cao do với các nước khác. Tuy nhiên, đến hết năm 2003, tỷ lệ tổng doanh thu phí bảo hiểm trên GDP mới chỉ đạt 1,3%. Nếu đem so với tỷ lệ trung bình 8% của thế giới hay 2,5 - 7% của các nước trong khu vực thì có thể thấy con số này là quá thấp. Tổng doanh thu phí bảo hiểm mới chỉ tương đương với 3,61% tổng số tiền tiết kiệm trong dân cư. Ngay cả lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ hiện đang phát triển với tốc độ cao cũng chỉ thu hút được 2% số dân tham gia trong khi tỷ lệ này ở Trung Quốc là 22%, ở Nhật Bản là gần 100%. Mức tham gia bảo hiểm trung bình chỉ đạt 1,5 USD/người trong khi các nước trong khu vực đạt con số cao hơn nhiều: Singapore đạt 1.320 USD/người, Thái Lan đạt 53,4 USD/người, Indonesia đạt 12,5 USD/người. (*Nguồn: www.baoviet.com.vn, ngày 2/12/2003*)

1.3. Các loại hình bảo hiểm, chất lượng dịch vụ và công tác bồi thường

Với sự gia nhập thị trường của các công ty bảo hiểm mới, số lượng sản phẩm bảo hiểm cũng tăng lên rõ rệt từ 20 sản phẩm năm 1993 đến nay đã là hơn 500 sản phẩm. Để tạo ra sức cạnh tranh cho mình, các công ty bảo hiểm đã không ngừng nghiên cứu nhằm hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ đã có, cũng như cho ra đời các loại hình dịch vụ mới để đáp ứng

ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Giờ đây, khách hàng có thể lựa chọn các sản phẩm bảo hiểm thích hợp nhất, với biểu phí và điều kiện bảo hiểm tối ưu.

Để thu hút thêm khách hàng, việc đẩy mạnh chất lượng dịch vụ là rất quan trọng. Các công ty bảo hiểm càng hiểu rõ hơn điều này, đặc biệt là trong môi trường đầy tính cạnh tranh như hiện nay. Sản phẩm có thể được cung cấp tới tận nơi cho khách hàng theo yêu cầu, cùng với đầy đủ dịch vụ chăm sóc và hỗ trợ. Các kênh tiếp thị và phân phối đang ngày càng hoàn thiện. Công tác giám định tổn thất và bồi thường cũng dần trở nên nhanh chóng, chính xác và thuận tiện. Các kênh thông tin hai chiều cũng được tạo lập để có thể tiếp thu những ý kiến phản hồi từ khách hàng. Bảo Việt luôn có bộ phận cơ động trực 24/24 để giám định tổn thất và giải quyết bồi thường khi có tai nạn xảy ra. Prudential hiện cũng đã có 47 trung tâm và điểm phục vụ khách hàng ở 33 tỉnh và thành phố. Ngoài ra, các công ty đều có những hình thức ưu đãi cho khách hàng như quà tặng, phiếu giảm giá, thẻ mua hàng, hoặc thậm chí, gửi thiệp, quà chúc mừng sinh nhật cho khách hàng... Những công ty lớn còn có thể tham gia vào nhiều hoạt động xã hội, từ thiện, tài trợ cho các cuộc thi... nhằm quảng bá và nâng cao hình ảnh của mình.

Công tác bồi thường của ngành bảo hiểm thời gian qua đóng một vai trò tích cực trong việc ổn định cuộc sống và kinh doanh. Tổng số tiền bồi thường của các doanh nghiệp bảo hiểm trong 10 năm qua là 7.600 tỷ đồng, trong đó có nhiều vụ tổn thất lớn như vụ phụt giếng khoan dầu Lan Tây, vụ cháy chợ Đồng Xuân, vụ tai nạn máy bay ở Camphuchia, những thiệt hại do cơn bão Linda... (Nguồn: Thời báo kinh tế Việt Nam số tháng 4/2003). Công tác bồi thường đã được từng bước nâng cao chất lượng với thời gian, thủ tục đòi bồi thường đã được giảm đi đáng kể. Tuy nhiên, thực tế cho thấy việc thực hiện vẫn còn nhiều bất cập. Khách hàng gặp rất nhiều phiền hà, cũng như mất nhiều thời gian trong việc đòi bồi thường cho những tổn thất xảy ra với mình, mặc dù nhiều trường hợp tổn thất xảy ra nằm trong các rủi ro được bồi thường. Nhiều doanh nghiệp kinh doanh đang mất lòng tin ở các công ty bảo hiểm Việt Nam bởi công tác bồi thường được thực hiện chưa tốt. Đó cũng chính là lý do tại sao khi mua bảo hiểm cho hàng hoá xuất nhập khẩu, cũng như mua bảo hiểm kỹ thuật cho các công trình xây dựng có vốn đầu tư lớn, các chủ hàng, cũng như các chủ đầu tư thường lựa chọn các công ty bảo hiểm nước ngoài lớn, có uy tín. Các công ty bảo hiểm Việt Nam chưa tận dụng được ưu thế về địa lý, sự hiểu biết về pháp luật cũng như quan hệ với khách hàng trong nước để giải quyết việc bồi thường tổn thất một cách thuận tiện, nhanh chóng. Để nâng cao ưu thế

cạnh tranh với các công ty nước ngoài, đây là một trong những nhược điểm lớn mà các công ty bảo hiểm Việt Nam cần phải sớm khắc phục.

1.4. Hệ thống đại lý

Sự phát triển của bảo hiểm cũng góp phần đem lại công ăn việc làm cho khoảng gần 77.000 lao động trong ngành, trong đó khoảng 50% đang làm việc cho các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Mạng lưới đại lý bảo hiểm được mở rộng và đã dần phủ kín toàn quốc. Bảo Việt đã có hệ thống đơn vị thành viên ở tất cả các tỉnh, thành phố trên cả nước gồm 61 công ty bảo hiểm phi nhân thọ, 56 công ty bảo hiểm nhân thọ, 5 chi nhánh bảo hiểm nhân thọ, 1 trung tâm đào tạo... với gần 5.000 nhân viên, trên 18.000 đại lý và cộng tác viên hoạt động trên khắp mọi miền đất nước (Nguồn: www.baoviet.com.vn, ngày 2/12/2003). Bằng cách mở rộng mạng lưới đại lý, ngành bảo hiểm đã góp phần tạo ra nhiều công ăn việc làm cho xã hội. Nếu như năm 2000, tính cả thị trường bảo hiểm nhân thọ mới có khoảng 17.000 đại lý thì đến năm 2002, số lượng đại lý của 5 công ty bảo hiểm nhân thọ đã vượt qua con số 70.000, trong đó, Prudential dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng đại lý, với gần 40.000 đại lý bảo hiểm đang hoạt động (Nguồn: www.prudential.com.vn, ngày 2/12/2003).

Tuy nhiên, đội ngũ cán bộ, đại lý bảo hiểm của các công ty vẫn chưa thực sự đáp ứng được những yêu cầu phát triển mới, chưa thể hiện được tính chuyên nghiệp cần phải có. Những lao động trong ngành bảo hiểm không chỉ cần vững về chuyên môn, nghiệp vụ mà do đặc thù nghề nghiệp, họ còn phải có nhiều phẩm chất cần thiết khác như trung thực, nhiệt tình, cởi mở... Trong chiến lược phát triển của các công ty bảo hiểm hiện nay, việc xây dựng một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp là một trong những ưu tiên hàng đầu. Tuy nhiên, công tác đào tạo về kiến thức chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp, phong cách phục vụ khách hàng còn chưa được chú trọng đúng mức. Khách hàng của bảo hiểm nhân thọ vẫn thường phàn nàn về hiện tượng một số đại lý đã tư vấn sai, hoặc qua loa, thông đồng với khách hàng che giấu bệnh tật, hoặc không chăm sóc khách hàng chu đáo khi hợp đồng đã được ký kết... Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, tình trạng đánh giá chưa chính xác các rủi ro, sách nhiễu khách hàng khi phải bồi thường tổn thất vẫn xảy ra. Đặc biệt, khi các công ty bảo hiểm đều chú trọng ứng dụng các công nghệ mới, mở rộng hình thức tiếp cận khách hàng như giao dịch qua mạng, qua hệ thống ngân hàng, nếu không có kiến thức rộng hơn cũng như không có tính chuyên nghiệp cao thì đội ngũ nhân viên, đại lý, tư vấn sẽ không thể đáp ứng được những đòi hỏi ngày càng khó tính của khách hàng.

1.5. Năng lực về vốn, công nghệ

Các công ty bảo hiểm hiện nay cũng đang gặp phải những khó khăn chung mà các công ty hoạt động trong các ngành nghề khác đang gặp phải. Đó chính là sự hạn chế năng lực về vốn, công nghệ, đặc biệt là ở nhiều công ty bảo hiểm Nhà nước hay các công ty cổ phần. Trừ các công ty 100% vốn nước ngoài có nguồn gốc từ những tập đoàn tài chính lớn trên thế giới, nguồn vốn của hầu hết các công ty bảo hiểm Việt Nam vẫn còn khá nhỏ bé trong khi đặc thù của kinh doanh bảo hiểm lại đòi hỏi tiềm lực tài chính vững mạnh. Tổng vốn của công ty bảo hiểm lớn nhất của Việt Nam là Bảo Việt cũng chưa tới 52 triệu USD trong khi một công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn nước ngoài khác là Prudential đã thực hiện việc tăng vốn lên 61 triệu USD vào năm 2002. Để có thể đứng vững trước môi trường cạnh tranh hiện nay, các công ty bảo hiểm Việt Nam cần phải có nguồn vốn lớn hơn.

Công nghệ bảo hiểm của các công ty Việt Nam còn khá lạc hậu so với khu vực và thế giới. Công nghệ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong nghiệp vụ bảo hiểm, quyết định tới 60 - 80% sự thành bại của các doanh nghiệp. Nó đơn giản hoá được một khối lượng công việc hành chính khổng lồ và nhiều nghiệp vụ phức tạp, tạo ra nhiều tiện ích cho khách hàng, cũng như hình thành nên các kênh thông tin đa chiều... Trong khi đó, việc ứng dụng các kỹ thuật, công nghệ mới chỉ được tiến hành ở một số công ty lớn, lại không được thường xuyên, và tính hiệu quả cũng chưa cao. Năm 2003, Bảo Việt đã dành khoảng 6 triệu USD, tương đương 70% lợi nhuận của công ty năm 2002 để đầu tư vào xây dựng mạng nội bộ, ứng dụng các tiện ích đa phương tiện... (Nguồn: www.vnexpress.net, ngày 5/12/2003). Một số công ty bảo hiểm hàng đầu khác như Bảo Minh, PVI... cũng đều có bộ phận phụ trách phát triển công nghệ và đang tích cực triển khai các dự án công nghệ thông tin. Tuy nhiên, việc ứng dụng vẫn gặp rất nhiều khó khăn do nhiều lý do: cơ sở hạ tầng viễn thông nước ta vẫn yếu kém, tiềm lực tài chính của các công ty còn hạn hẹp... Đặc biệt, do đặc thù của các nghiệp vụ bảo hiểm, mô hình ứng dụng công nghệ vào các công ty còn đòi hỏi sự điều chỉnh linh hoạt để phù hợp với mục đích và trình độ quản lý, sử dụng. Trong khi đó, với sự hỗ trợ từ AIG, AIA Việt Nam đã đưa vào sử dụng những phần mềm, phần cứng do công ty mẹ cung cấp, và hiện đang có một hệ thống liên lạc hiện đại không kém so với các chi nhánh AIA toàn cầu.

1.6. Quy tắc bảo hiểm áp dụng

Trong thời gian qua, Bộ Tài chính đã phối hợp với Bảo Việt ban hành nhiều quy tắc bảo hiểm áp dụng cho các lĩnh vực, tạo rất nhiều thuận lợi cho hoạt động kinh doanh

bảo hiểm ở Việt Nam. Trong số đó có thể kể đến “Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển” lần đầu tiên ra đời năm 1965, và được sửa đổi, bổ sung vào năm 1990. Ngoài ra, Việt Nam cũng đã ban hành được nhiều quy tắc khác như: các quy tắc về bảo hiểm thân tàu ở Việt Nam, Quy tắc bảo hiểm hàng hoá vận chuyển trong lãnh thổ Việt Nam năm 1992, Quy tắc về bảo hiểm hàng không năm 1991, Quy tắc và biểu phí bảo hiểm hỏa hoạn (1989, 1993, 1989)...

Các quy tắc và biểu phí áp dụng trong bảo hiểm ở Việt Nam hầu hết được xây dựng dựa trên quy tắc quốc tế hoặc quy tắc của các nước có nền bảo hiểm phát triển trên thế giới. Do vậy, Việt Nam có thể học hỏi được nhiều kinh nghiệm và cũng tạo được sự tương đồng nhất định với quy tắc của các nước. “Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển” chủ yếu dựa trên các điều kiện bảo hiểm A, B, C của Viện ILU nước Anh (Institute Cargo Clauses A, B, C). Quy tắc về bảo hiểm hàng không chủ yếu dựa theo các quy tắc của Anh, Mỹ, Quy tắc về bảo hiểm hỏa hoạn cũng được nghiên cứu dựa trên các quy tắc của Đức, Anh... Các quy tắc của Việt Nam cũng đã có những sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với điều kiện thực tế ở Việt Nam nhưng nhìn chung các quy tắc trên cũng không tránh khỏi nhiều chỗ thiếu sót. Mặt khác, hệ thống các quy tắc bảo hiểm ở Việt Nam vẫn chưa đầy đủ. Nhiều loại nghiệp vụ bảo hiểm vẫn chưa có quy tắc riêng để áp dụng, gây khó khăn không nhỏ cho cả bên bảo hiểm và bên được bảo hiểm. Điển hình là quy tắc bảo hiểm chiến tranh đình công với hàng hoá vận chuyển bằng đường hàng không vẫn chưa được nghiên cứu, áp dụng trong khi hiện nay đây là một quy tắc rất cần thiết.

1.7. Hoạt động đầu tư

Với sự phát triển nhanh trong thời gian qua, ngành bảo hiểm đang dần chứng tỏ được vai trò của mình như một kênh huy động vốn đầu tư, một trung gian tài chính có hiệu quả. Hoạt động đầu tư của các công ty đều được thực hiện theo nguyên tắc an toàn, hiệu quả, đáp ứng kịp thời các yêu cầu chi trả tiền bồi thường cho người tham gia bảo hiểm, đồng thời đem lại lợi nhuận hợp lý để trang trải cho các chi phí hoạt động và mở rộng phạm vi kinh doanh. Riêng công ty Bảo Việt cũng thời gian qua đã góp vốn vào thành lập nên 15 công ty cổ phần lớn, trong đó có các công ty như Công ty liên doanh bảo hiểm quốc tế, Công ty cổ phần Chứng khoán Bảo Việt, Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu... Nhiều dự án có giá trị kinh tế - xã hội cao cũng có sự tham gia góp vốn của các công ty bảo hiểm: Quỹ hỗ trợ đầu tư Quốc gia, Khu vui chơi giải trí dưới nước Hồ Tây, Khu công nghiệp Đình Vũ... Ngoài ra, các công ty bảo hiểm cũng góp vốn vào hàng trăm công trình xây dựng có giá trị đầu tư lớn.

Doanh thu phí, tốc độ tăng và đóng góp vào các quỹ đầu tư của các công ty bảo hiểm nhân thọ.

Năm	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Doanh thu phí (tỷ VND)	0,95	17,5	203	492	1.280	2.775	4645
Tốc độ tăng doanh thu phí (so với năm trước)		1,74%	1,06%	142%	160%	117%	167%
Quỹ đầu tư (tỷ VND)	0,7	15	178	582	1.654	4.001	6.700

(Quỹ đầu tư ước tính vào cuối mỗi năm tương ứng với quỹ dự phòng nghiệp vụ, không tính nguồn vốn điều lệ).

Nguồn: Tạp chí Tài chính 4/2002, 11/2003

Tuy nhiên, kết quả hoạt động đầu tư của các công ty bảo hiểm vẫn chưa thực sự xứng đáng với tiềm năng của mình. Hoạt động góp vốn liên doanh, cho vay theo pháp luật ngân hàng, đầu tư vào bất động sản có xu hướng giảm do lo sợ rủi ro tài chính trong lĩnh vực tín dụng - ngân hàng, và do sự giảm lợi nhuận trên thị trường bất động sản. Cơ cấu đầu tư của các công ty bảo hiểm vẫn còn khá đơn điệu, chủ yếu tập trung vào những công cụ đầu tư có tính thanh khoản cao nhưng hiệu quả không cao. Hình thức đầu tư phổ biến nhất hiện nay (chiếm tới hơn 50%) vẫn là gửi tiền vào các ngân hàng thương mại để hưởng lãi, trong khi ở các nước phát triển, tỷ lệ này là rất thấp (ở Anh, Pháp, Đức chỉ khoảng 1,1 - 1,9%). Kinh doanh chứng khoán mới chiếm khoảng hơn 30%, trong khi ở hầu hết các nước, đây là công cụ đầu tư được sử dụng rộng rãi nhất (ở Anh là hơn 51%, ở Pháp là hơn 87%) (*Nguồn: Tạp chí Tài chính 11/2002*). Ngoài các lý do khách quan như hạn chế của pháp luật về mức vốn đầu tư, tỷ lệ lập quỹ dự phòng theo pháp luật, môi trường đầu tư chưa thông thoáng, ổn định, thiếu các dự án khả thi, thị trường chứng khoán Việt Nam chưa phát triển... các công ty bảo hiểm cũng chưa có sự quan tâm thích đáng đến việc đẩy mạnh hoạt động đầu tư. Trừ Bảo Việt đã có đơn vị độc lập chuyên về đầu tư chứng khoán (Công ty cổ phần chứng khoán Bảo Việt), các công ty chủ yếu tiến hành hoạt động đầu tư thông qua các phòng ban ở hội sở chính.

lực tài chính của công ty bị giảm sút, sẽ gây tác động xấu trở lại khách hàng do hạ phí làm giảm khả năng thanh toán của công ty bảo hiểm khi xảy ra rủi ro. Vấn đề hạ phí sẽ có tác động rất xấu khi các công ty bảo hiểm nước ngoài với tiềm lực tài chính vững mạnh sẽ chấp nhận lỗ trong thời gian đầu để chiếm lĩnh thị trường rồi tiến tới lũng đoạn.

Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài hiện tỏ ra vượt trội về nhiều mặt, đặc biệt là có ưu thế về kinh nghiệm, uy tín, khả năng phát triển hệ thống đại lý, mở rộng thị trường... Các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước vốn chưa quen với việc môi trường cạnh tranh khốc liệt của cơ chế thị trường đã sử dụng nhiều biện pháp không lành mạnh như dùng mệnh lệnh hành chính để tác động đến thị trường, gây bất bình đẳng trong cạnh tranh và đi ngược lại những nguyên tắc của nền kinh tế thị trường. Ngoài ra, tình trạng đưa thông tin sai lệch gây tổn hại đến hình ảnh của đối thủ cạnh tranh nhằm lôi kéo khách hàng cũng thường xuyên xảy ra.

Hiện tượng "độc quyền công ty" hiện nay cũng diễn ra phổ biến với sự tham gia của các công ty cổ phần bảo hiểm. Hầu hết các cổ đông thành lập nên các công ty cổ phần bảo hiểm là các doanh nghiệp nhà nước đang nắm vai trò quan trọng trong nền kinh tế như: xăng dầu, dầu khí, bưu điện... Điều này dẫn tới một thực tế là các doanh nghiệp Nhà nước trực thuộc ngành, thuộc tổng công ty có cổ phần ở công ty bảo hiểm nào sẽ phải mua bảo hiểm tại đó. Bảo Việt đã phải chuyển bảo hiểm cho hành khách đường sắt cho PJICO vì Tổng công ty đường sắt Việt Nam là cổ đông của PJICO. Tình trạng này sẽ khiến các công ty bảo hiểm ý lại, không chịu khó tìm kiếm thêm thị trường và nâng cao chất lượng dịch vụ.

1.9. Công tác quản lý nhà nước và hệ thống văn bản pháp quy

Trước năm 1986, bảo hiểm cũng như các ngành kinh tế khác hoạt động theo cơ chế bao cấp, đồng nhất quản lý với kinh doanh. Đến năm 1992, để thích ứng với sự chuyển đổi của nền kinh tế, bộ phận quản lý Nhà nước chuyên trách về hoạt động kinh doanh bảo hiểm đã được thành lập, thuộc Vụ Tài chính các Ngân hàng và các tổ chức tài chính trực thuộc Bộ Tài chính. Mới đây, Bộ trưởng Bộ Tài chính vừa ban hành Quyết định số 134/2003/QĐ - BTC quy định nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Vụ bảo hiểm, có chức năng giúp Bộ trưởng Bộ Tài chính thống nhất quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm trên phạm vi cả nước. Hệ thống chỉ tiêu giám sát doanh nghiệp bảo hiểm cũng đã được ban hành. Đây là một công cụ hỗ trợ cơ quan quản lý bảo hiểm theo dõi, kiểm tra tình hình hoạt động kinh doanh, việc chấp hành cách chính sách, pháp luật Nhà nước của doanh nghiệp bảo hiểm.

Công tác quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm đã từng bước hoàn thành các mục tiêu của mình, trong đó, việc bảo vệ tối đa quyền lợi của người tham gia bảo hiểm rất được chú ý. Nhà nước buộc các công ty bảo hiểm đảm bảo khả năng tài chính bằng việc quy định mức vốn pháp định, tỷ lệ lập quỹ dự phòng... Việc quản lý nội dung, phạm vi hoạt động, quản lý đầu tư vốn của doanh nghiệp bảo hiểm cũng đang dần được tiến hành một cách đầy đủ và nghiêm túc. Các biện pháp phòng ngừa trong trường hợp mất khả năng thanh toán và việc chuyển giao hợp đồng bảo hiểm trong các trường hợp doanh nghiệp bảo hiểm giải thể hoặc phá sản đều chịu sự giám sát chặt chẽ của cơ quan chức năng là Bộ Tài chính. Công tác quản lý nhà nước cũng đã chú trọng đến việc tăng cường khả năng tài chính cho các doanh nghiệp bảo hiểm, khuyến khích việc tích lũy vốn để tái đầu tư, đảm bảo cho thị trường bảo hiểm phát triển ổn định.

Các văn bản pháp luật về kinh doanh bảo hiểm cũng đã từng bước được soạn thảo, thi hành. Việc xây dựng được hệ thống văn bản pháp lý vừa tạo điều kiện cho thị trường bảo hiểm phát triển đúng hướng vừa bảo đảm sự kiểm tra giám sát của nhà nước. Luật KDBH có hiệu lực vào 01/04/2000 điều chỉnh các mặt của kinh doanh bảo hiểm đã đặt nền móng cho quá trình hoàn thiện môi trường pháp lý cho ngành. Kèm theo luật là các nghị định, thông tư hướng dẫn thi hành với nhiều chi tiết cụ thể, giúp các đối tượng điều chỉnh của Luật khỏi lúng túng trong quá trình thực hiện. Ngày 29/08/2003, Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003 - 2010, đưa ra một số chỉ tiêu, giải pháp chủ yếu để thực hiện chiến lược về phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Tuy nhiên, do còn thiếu kinh nghiệm, quá trình thực hiện lại nảy sinh nhiều vấn đề mới, hệ thống pháp luật hiện nay chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu. Các văn bản pháp luật về kinh doanh bảo hiểm hiện có rất nhiều nhưng chưa đầy đủ, chưa thống nhất, đồng bộ. Luật KDBH không cho phép thành lập doanh nghiệp bảo hiểm là công ty Trách nhiệm hữu hạn, nhưng cho phép thành lập doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh và doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài mà theo quy định tại Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, hai loại hình doanh nghiệp trên cũng là công ty Trách nhiệm hữu hạn. Ngoài ra, quy định về hoạt động kinh doanh bảo hiểm và tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài chưa chi tiết và đầy đủ, chưa đảm bảo sự cạnh tranh lành mạnh, hợp pháp. Luật cần tạo sự yên tâm đầu tư và kinh doanh ở Việt Nam cho các công ty nước ngoài, song cũng cần bảo hộ một cách hợp lý cho các công ty trong nước, tránh cho ngành bảo hiểm nói riêng và thị trường tài chính nói chung bị thao túng.

Hoạt động kinh doanh bảo hiểm thời gian qua xảy ra nhiều hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh, gây tổn hại nhiều mặt cũng vì chúng ta thiếu một hành lang pháp lý điều chỉnh hoạt động cạnh tranh. Do chưa có Luật cạnh tranh, Nhà nước thiếu đi một công cụ hữu hiệu để quản lý và kiểm soát việc cạnh tranh, cũng như không có một chế tài xử phạt đối với các hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh gây tổn hại tới đối thủ, tới khách hàng, và tới nền kinh tế - xã hội. Khi những hành vi đó gây hậu quả xấu, cũng không có cơ sở cho việc tính toán để bù đắp thiệt hại. Như vậy, đây vẫn là một kẽ hở pháp luật cần phải loại bỏ để ngành kinh doanh bảo hiểm có thể tiếp tục đi lên và đóng góp nhiều hơn nữa cho sự phát triển của đất nước.

1.10. Hợp tác quốc tế

Ngành bảo hiểm Việt Nam tuy gần đây mới thực sự đạt được một số thành tựu, nhưng lại hứa hẹn rất nhiều tiềm năng. Các công ty bảo hiểm nước ngoài lớn trên thế giới đã nhìn thấy triển vọng của thị trường Việt Nam và các công ty này đã tạo một động lực phát triển mới. Việc cho phép các công ty bảo hiểm trong nước hợp tác liên doanh với các công ty bảo hiểm nước ngoài và thành lập các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài không chỉ góp phần thu hút vốn đầu tư mà còn thể hiện nỗ lực hợp tác của ngành bảo hiểm Việt Nam. Các công ty bảo hiểm nước ngoài với tiềm lực kinh tế vững chắc, kinh nghiệm, uy tín lâu năm, công nghệ bảo hiểm hiện đại, quan hệ rộng khắp với các tổ chức tài chính mạnh trên thế giới sẽ đáp ứng được các nhu cầu bảo hiểm mà các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước không có khả năng, đồng thời, tạo ra môi trường cạnh tranh. Qua đó, Việt Nam cũng học tập được những kinh nghiệm quản lý tiên tiến và công nghệ bảo hiểm hiện đại. Việc hợp tác quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm cũng nằm trong tiến trình hội nhập với khu vực và quốc tế theo các hiệp định quốc tế như Hiệp định khung về hợp tác dịch vụ ASEAN, WTO, Hiệp định Thương mại Việt Mỹ...

Hiện nay, các công ty bảo hiểm đều có mối quan hệ hợp tác bảo hiểm và tái bảo hiểm với các tập đoàn bảo hiểm hàng đầu thế giới như: Commercial Union, Tokyo Marine, Yasuda, Sedgwich, Willis Corroon, Munich Re, Swiss Re... Bộ Tài Chính cũng không ngừng mở rộng mối quan hệ hợp tác với các cơ quan quản lý bảo hiểm của EU, ASEAN, từ đó, từng bước chuẩn hóa môi trường kinh doanh bảo hiểm để phù hợp với tình hình chung của khu vực và thế giới. Nhiều nghị định, dự án hợp tác nhằm phát triển ngành bảo hiểm đã được ký kết với các tổ chức quốc tế đã và đang thu kết quả tốt như: Hiệp định hợp tác về triển khai dự án trợ giúp đào tạo, bồi dưỡng về bảo hiểm giữa Bộ Tài chính Việt Nam và Liên đoàn các công ty

bảo hiểm Pháp ngày 21/06/1993; dự án trợ giúp sự phát triển ngành bảo hiểm Việt Nam trong chương trình trợ giúp kỹ thuật cho Việt Nam chuyển sang nền kinh tế thị trường do ủy ban Châu Âu phối hợp với Bộ Kế hoạch đầu tư và Bộ Tài chính... Ngày 11/11/2003, Thỏa thuận hợp tác trong lĩnh vực quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm cũng đã được ký kết giữa Bộ Tài chính Việt Nam và Hiệp hội các nhà quản lý bảo hiểm liên bang Mỹ (NAIC) với những nội dung trợ giúp kỹ thuật theo định kỳ hoặc theo vụ việc.

Trong năm 2003, Việt Nam cũng đã đứng ra tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo quốc tế liên quan đến lĩnh vực bảo hiểm như diễn đàn bảo hiểm ASEAN, Hội nghị các nhà quản lý bảo hiểm ASEAN lần thứ 6 (AIRM6), Hội nghị hội đồng bảo hiểm ASEAN lần thứ 29 (AIC29) và Hội nghị lần thứ 4 hội đồng các cơ quan quốc gia ASEAN... Nội dung của các hội nghị tập trung vào việc tăng cường và nâng cao hiệu quả hợp tác giữa các nước ASEAN trong lĩnh vực bảo hiểm. Ngoài ra, Việt Nam đã lần đầu tiên tham gia vào “Chương trình bảo hiểm bắt buộc xe cơ giới ASEAN”. Đây là chương trình nhằm mục đích hợp tác, tạo điều kiện thuận lợi cho việc vận tải hàng hoá quá cảnh và liên quốc gia trong các nước ASEAN. Đây là những cơ hội rất tốt cho ngành bảo hiểm Việt Nam hội nhập vào kinh tế khu vực.

2. Nhận xét chung

Hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm đã làm cho thị trường bảo hiểm Việt Nam trở nên sôi động, hoạt động ngày càng mạnh mẽ. Tốc độ tăng doanh thu phí của bảo hiểm Việt Nam ở mức khá cao so với thế giới và khu vực. Một số công ty bảo hiểm tuy mới đi vào hoạt động nhưng cũng đã đạt được tốc độ tăng trưởng cao như Bảo Minh, Prudential, PJICO... Sự tăng trưởng mạnh mẽ đó đã làm cho số vốn đầu tư cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm tăng lên và theo đó khả năng giữ lại phí bảo hiểm trong nước cũng được nâng lên tương ứng. Qui định của nhà nước về tái bảo hiểm bắt buộc qua VINARE đã giúp mức phí giữ lại của toàn thị trường tăng đều qua các năm. Tổng mức phí giữ lại chiếm khoảng 70% tổng phí bảo hiểm gốc, giảm được một lượng không nhỏ phí bảo hiểm chảy ra nước ngoài.

Khả năng tài chính và uy tín của các công ty bảo hiểm trong nước ngày càng lớn mạnh. Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã có thể phục vụ các ngành kinh tế, các tầng lớp nhân dân với việc tham gia vào nhiều hợp đồng có mức trách nhiệm lớn, lên đến hàng tỷ USD như bảo hiểm trong các lĩnh vực hàng không, dầu khí... Nhiều công trình có trị giá bảo hiểm lớn như: nhà máy xi măng Chinfon, nhà máy điện Phú Mỹ, các toà nhà, khách sạn lớn cùng với hàng nghìn nhà xưởng, văn phòng... cũng được bảo hiểm rủi ro xây dựng, lắp đặt, bảo hiểm

hoả hoạn và bảo hiểm gián đoạn kinh doanh tại các công ty bảo hiểm Việt Nam. Hoạt động đầu tư của các công ty cũng đang tạo ra một nguồn vốn lớn cho xã hội.

Các công ty bảo hiểm Việt Nam cũng đang tích cực hợp tác, giúp đỡ nhau cùng có lợi. Các công ty bảo hiểm đã có được bản đồng thuận về khai thác bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt. Các công ty bảo hiểm gốc cũng cùng nhau đề nghị Bộ Tài chính sửa đổi biểu phí, qui tắc của bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới, theo đó Bộ Tài chính đã trình Chính phủ ban hành Nghị định 115/CP-1998 về bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới. Đặc biệt, sự ra đời của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đại diện cho các doanh nghiệp cũng thể hiện những bước tiến tích cực của bảo hiểm Việt Nam.

Ngành bảo hiểm tuy mới thực sự phát triển trong vài năm gần đây song cũng đã và đang phát triển với tính ổn định tương đối cao, từng bước hình thành một thị trường tài chính lành mạnh ở nước ta. Tuy nhiên, cũng cần phải nhận thấy rằng, thị trường bảo hiểm của Việt Nam vẫn chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu của quá trình phát triển kinh tế - xã hội. Năng lực hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm và môi giới bảo hiểm vẫn còn khá nhiều hạn chế. Công tác giải quyết bồi thường chưa được thực hiện tốt, chưa đảm bảo tối đa quyền lợi của khách hàng khi gặp thiệt hại. Các sản phẩm bảo hiểm tuy đã đa dạng hơn trước, nhưng vẫn còn hạn chế, chưa phát triển trong nhiều lĩnh vực quan trọng như thiên tai, nông nghiệp, tín dụng và rủi ro tài chính, hoạt động hành nghề y dược, luật sư...

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ cũng như bảo hiểm nhân thọ đều chưa phát triển xứng đáng với tiềm năng. Kim ngạch xuất khẩu của cả nước đạt hơn 11 tỷ USD trong nửa đầu năm 2003 nhưng số hàng hoá mua bảo hiểm trong nước chỉ đạt khoảng 5%. Tỷ lệ mua bảo hiểm trong nước cho hàng hoá nhập khẩu cũng chỉ chiếm 24% (Nguồn: *Thời báo Kinh tế Việt Nam số tháng 5/2003*). Có thể thấy, các công ty bảo hiểm Việt Nam đã mất một nguồn thu phí bảo hiểm rất lớn vào tay các công ty bảo hiểm nước ngoài, làm chảy mất một lượng ngoại tệ lớn và giảm đáng kể nguồn thu cho ngân sách Nhà nước. Theo tính toán của VINARE, trung bình mỗi năm hơn 70 triệu USD phí bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bị chuyển ra nước ngoài, làm ngân sách Nhà nước mất đi một khoản thu thuế lên tới 3 triệu USD/năm. Trong những năm gần đây, đầu tư nước ngoài vào Việt Nam tăng lên với rất nhiều công trình xây dựng có giá trị lớn, nhưng tổng doanh thu phí mà các công ty bảo hiểm Việt Nam tham gia cung cấp dịch vụ cho các công trình này chỉ chiếm khoảng 10 - 15%. (Nguồn: *www.vneconomy.com.vn, ngày 5/12/2003*). Bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt chưa thực sự

được đẩy mạnh trong khi hàng năm, ở nước ta, tai nạn do cháy nổ vẫn gia tăng với tốc độ cao một cách đáng báo động.

Ngay cả thị trường bảo hiểm nhân thọ gần đây trở nên rất sôi động, nay cũng đang có vài dấu hiệu chững lại. Năm 2003, do nhu cầu của khách hàng tăng chậm, các công ty không đưa ra nhiều sản phẩm bảo hiểm như năm trước. Năm 2002, trung bình một người dân mới chỉ bỏ ra 4 USD để mua bảo hiểm nhân thọ. Tỷ lệ dân chúng tham gia mua bảo hiểm mới chỉ đạt khoảng 2%, chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn. Với số dân 80 triệu người, trong đó khoảng 1/2 trong độ tuổi lao động thì tỷ lệ này là không tương xứng. (Nguồn: *www.vnexpress.net*, ngày 27/11/2003)

Hoạt động kinh doanh bảo hiểm thời gian qua cũng bộc lộ nhiều hạn chế như cạnh tranh không lành mạnh, đầu tư chưa hiệu quả... Bên cạnh yếu tố chủ quan từ các công ty, có thể thấy sự thiếu hoàn thiện của hệ thống văn bản pháp luật và công tác quản lý Nhà nước cũng đang ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển lành mạnh của ngành bảo hiểm. Để đạt được những bước tiến nhanh và bền vững, đồng thời hoàn thành mục tiêu đã được đề ra trong “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010”, ngành bảo hiểm Việt Nam vẫn còn phải khắc phục rất nhiều hạn chế.

CHƯƠNG III**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM**

VI. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA BẢO HIỂM VIỆT NAM**1. Vai trò của bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế Việt Nam**

Như đã trình bày ở phần II của chương I, bảo hiểm có ý nghĩa lớn đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của các quốc gia. Thực tế cho thấy, hầu hết những nền kinh tế đứng đầu hiện nay đều chú trọng phát triển ngành bảo hiểm. Với một nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam, bảo hiểm càng đóng một vai trò quan trọng trong việc xây dựng một nền tài chính vững mạnh, phục vụ cho công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Ngành bảo hiểm Việt Nam đã đóng góp tích cực vào việc ổn định nền kinh tế xã hội và đời sống nhân dân, giúp giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Mỗi năm, trung bình các doanh nghiệp bảo hiểm đã chi 1.200 tỷ để bồi thường cho các cá nhân, tổ chức gặp phải rủi ro. Năm 2002, chỉ riêng nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đã bồi thường thiệt hại cho khách hàng gần 3 triệu USD (chưa kể những tổn thất của công trình xây dựng đường Hồ Chí Minh). Trong số đó, các vụ tổn thất lớn là vụ cháy tại Công ty chế biến thực phẩm Hoàng Long ở Quảng Nam thiệt hại 560.000 USD, cháy phòng làm việc ở dự án cải tạo, nâng cấp hệ thống thoát nước Hà Nội thiệt hại 300.000 USD, cháy Bru điện Quy Nhơn thiệt hại 233.000 USD... Năm 2003, bảo hiểm kỹ thuật đã bồi thường nhiều tổn thất lớn, tổng giá trị lên đến khoảng 14 triệu USD: vụ rơi máy phát điện của nhà máy điện Phú Mỹ 3 thiệt hại 6 triệu USD, vụ cháy nhà máy chế biến thức ăn Interfood thiệt hại khoảng 6 triệu USD, thiệt hại cáp điện trong quá trình vận chuyển của nhà máy điện Phú Mỹ 3 thiệt hại khoảng 1 triệu USD, cháy nhà máy nhựa Phú Mỹ thiệt hại 500.000 USD, cháy nhà máy nhiệt điện Phả Lại 2 với số tiền bồi thường cũng lên tới khoảng 430.000 USD. (*Nguồn: Thời báo Kinh tế Việt Nam số tháng 9/2003*)

Ngoài tác dụng bồi thường, tạo sự ổn định về mặt kinh tế cho các cá nhân, tổ chức khi gặp phải những rủi ro, bảo hiểm còn là kênh huy động vốn hiệu quả cho nền kinh tế nước

ta. Ở Việt Nam, trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa, vốn bên ngoài tuy rất quan trọng nhưng đôi khi hạn chế và dễ bị tác động các yếu tố ngoại cảnh. Vì vậy, thu hút nguồn vốn trong nước là một việc làm hết sức cấp thiết. Bảo hiểm đã góp phần tích cực vào việc hình thành thị trường vốn ở Việt Nam. Các công ty bảo hiểm đã trở thành một trung gian tài chính của nền kinh tế, thu hút vốn, cung ứng vốn, góp phần đáp ứng các nhu cầu về vốn, thúc đẩy phát triển nhanh sự luân chuyển vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong nền kinh tế. Phạm vi cũng như hình thức đầu tư của bảo hiểm rất đa dạng. Các công ty có thể cấp các khoản vay khác nhau hoặc mua cổ phiếu, trái phiếu trên thị trường tự do, tạo vốn cho ngành công nghiệp và thương mại, đầu tư vào cơ sở vật chất kỹ thuật, gửi tiền vào ngân hàng hoặc tham gia góp vốn đầu tư vào các công ty...

Mặt khác, hàng năm, các công ty bảo hiểm cũng đã đem lại một khoản thu không nhỏ cho ngân sách Nhà nước. Nếu như năm 1993, nộp ngân sách của các doanh nghiệp bảo hiểm mới đạt 68 tỷ đồng thì đến năm 2002 đã là 290 tỷ đồng. Đóng góp vào GDP cũng tăng từ 0,37% (1993) lên 1,3% (2002) (Nguồn: *Tạp chí Tài chính 11/2003*). Nhiều công ty bảo hiểm tham gia rất tích cực vào hoạt động xã hội như ủng hộ các quỹ từ thiện, Bảo hiểm cũng có vai trò lớn trong việc tăng cường công tác đề phòng rủi ro, hạn chế tổn thất. Nhiều công ty bảo hiểm rất tích cực nâng cao hiểu biết và trang bị dụng cụ nhằm đảm bảo an toàn lao động, an toàn cháy nổ... cho các các nhân, tổ chức. Nhờ đó, hàng năm, chúng ta tránh được nhiều thiệt hại đáng tiếc về con người, về tài sản. Ngoài ra, bảo hiểm đã tạo ra tâm lý an tâm trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, trong đời sống nhân dân, mang lại chỗ dựa về tài chính khi xảy ra những tình huống ngoài ý muốn.

2. Định hướng phát triển ngành bảo hiểm Việt Nam thời gian tới

Để có được sự đi lên mạnh mẽ, ổn định cho ngành bảo hiểm, việc xây dựng định hướng phát triển cho ngành cần dựa trên chiến lược phát triển chung của ngành Tài chính. Bởi vì, bảo hiểm là một bộ phận không thể tách rời của ngành Tài chính, đồng thời, phát triển ngành bảo hiểm cũng là nhằm phát triển một nền tài chính vững mạnh.

2.1. Định hướng phát triển của ngành tài chính Việt Nam

Để hoàn thành thắng lợi nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2001 - 2010, mà trước mắt là hoàn thành kế hoạch 5 năm 2001 - 2005, nhiệm vụ đặt ra cho ngành tài chính là rất nặng nề. Để thực hiện những trọng trách mà Đảng và Nhà nước đã giao phó, cũng như để đóng góp nhiều hơn nữa cho công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, ngành Tài

chính đã đề ra các mục tiêu chiến lược cho giai đoạn tới. Đó là: *Xây dựng nền tài chính quốc gia có tiềm lực đủ mạnh, đảm bảo chiến lược tăng trưởng kinh tế nhanh, bền vững, phục vụ sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc; Hệ thống chính sách động viên, phân phối tài chính công bằng, ổn định tích cực, năng động, phù hợp nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, đủ sức phát triển nội lực, chủ động hội nhập, thu hút ngoại lực, quản lý và sử dụng có hiệu quả toàn bộ nguồn lực tài chính của đất nước; Xây dựng nền tài chính công khai, minh bạch, dân chủ, được kiểm toán, kiểm soát, làm cho tài chính trở thành thước đo hiệu quả quá trình hoạt động kinh tế của các chủ thể trong xã hội; Năng lực hiệu lực quản lý Nhà nước về tài chính được tăng cường, đổi mới và cải cách mạnh mẽ thủ tục hành chính, từng bước hiện đại hoá công nghệ quản lý tài chính, đội ngũ cán bộ tài chính thực sự là những cán bộ cần kiệm, liêm chính, chí công, vô tư; củng cố và nâng cao vị trí tài chính Việt Nam trong quan hệ quốc tế.*

Để thực hiện tốt tất cả các mục tiêu trên, ngành Tài chính đã đề ra các nhiệm vụ trọng tâm cho một số lĩnh vực hoạt động tài chính.

* *Huy động và phân phối sử dụng có hiệu quả vốn đầu tư:* Ngành Tài chính sẽ kiến nghị Nhà nước ban hành các cơ chế, chính sách để cải thiện môi trường đầu tư, khuyến khích mạnh mẽ mọi thành phần kinh tế đầu tư phát triển kinh doanh. Ngành sẽ tiến hành xây dựng hệ thống chính sách và cơ chế tài chính khuyến khích các vùng kinh tế trọng điểm, tạo động lực phát triển cho cả nước, phát triển mạnh mẽ thị trường vốn và thị trường các yếu tố sản xuất, xây dựng cơ chế, chính sách cho vay lại đối với khu vực tư nhân. Mặt khác, ngành Tài chính cũng sẽ tiến hành hoàn thiện chính sách quản lý tài chính, hoàn thiện hệ thống giám sát và chỉ tiêu đánh giá hiệu quả các dự án và các chương trình sử dụng vốn vay nước ngoài, đảm bảo khả năng thu hồi vốn trả nợ nước ngoài đúng thời hạn. Một nhiệm vụ khác rất quan trọng hiện nay là phải nghiên cứu, ban hành chính sách tài chính nhằm tạo ra sự bình đẳng trong cạnh tranh, khắc phục tình trạng phân biệt đối xử trong kinh doanh giữa đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài.

* *Hoàn thiện quản lý ngân sách Nhà nước:* Để thực hiện mục tiêu này, trong giai đoạn tới, ngành sẽ thực hiện nguyên tắc ưu tiên vốn ngân sách cho đầu tư phát triển: ưu tiên các công trình hạ tầng cơ sở không có khả năng thu hồi vốn, nhưng có tầm quan trọng đối với các hoạt động kinh tế, ưu tiên các công trình trọng điểm của Nhà nước. Cơ chế hỗ trợ trực tiếp từ Nhà nước sẽ bị xoá bỏ và Nhà nước sẽ thực hiện hỗ trợ đầu tư theo mục tiêu sản phẩm hoặc lĩnh vực quan trọng. Ngành Tài chính cũng sẽ cố gắng khống chế bội chi ngân sách Nhà nước

và xây dựng mức dự phòng tài chính ở mức hợp lý, đảm bảo đủ nguồn tài chính cho các hoạt động của bộ máy Nhà nước. Nguyên tắc quản lý ngân sách Nhà nước tập trung, thống nhất sẽ được thực hiện đồng thời với việc tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các cấp, các ngành. Việc thực hiện và cải tiến cơ chế điều tiết tỷ lệ nguồn thu tiếp tục được thực hiện, theo hướng phân định rõ ràng, cụ thể, ổn định lâu dài các nguồn thu, nhiệm vụ chi cho ngân sách địa phương.

* *Đổi mới và phát triển tài chính doanh nghiệp*: Ngành sẽ tiếp tục đổi mới cơ chế chính sách để hoàn thiện môi trường kinh doanh cho doanh nghiệp nhằm khuyến khích phát triển và đảm bảo quyền tự do kinh doanh, cạnh tranh bình đẳng trên thị trường cho mọi loại hình doanh nghiệp, thực hiện chế độ tự chủ tài chính của doanh nghiệp trong đầu tư, trong kinh doanh, trong phân phối và sử dụng kết quả tài chính, giảm sự can thiệp của Nhà nước vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sẽ được tạo nhiều điều kiện thuận lợi để nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh như đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội, hỗ trợ về tài chính, củng cố và hoàn thiện cơ chế giám sát tài chính...

* *Phát triển mạnh mẽ thị trường tài chính*: Hệ thống các thị trường tài chính sẽ được xây dựng và hoàn thiện nhằm hình thành một hệ thống thực hiện tài chính đồng bộ, vận hành theo các nguyên tắc thị trường với quy trình công nghệ hiện đại, chủ động hội nhập vào thị trường tài chính khu vực và thế giới theo cam kết lộ trình mở cửa dịch vụ tài chính của Chính phủ. Hoạt động phát hành trái phiếu Chính phủ, trái phiếu đầu tư sẽ được phát triển rộng rãi, đồng thời với phát triển quỹ đầu tư phát triển ở các tỉnh, thành phố. Các công ty, doanh nghiệp cổ phần được khuyến khích phát hành cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp và các công cụ vay nợ khác, khuyến khích niêm yết công khai trên Trung tâm giao dịch chứng khoán.

Ngoài ra, ngành Tài chính sẽ tiến hành cải cách lãi suất, mở rộng quy mô tín dụng, tăng tỷ lệ huy động vốn, xử lý cơ chế lãi suất nội và ngoại tệ một cách hợp lý, đồng thời, cơ cấu lại hệ thống ngân hàng, tiến tới thành lập Ngân hàng chính sách. Các định chế tài chính trên thị trường chứng khoán sẽ được hoàn thiện và thiết lập mới theo nhiều loại hình khác nhau, trong đó Nhà nước đóng vai trò chủ đạo.

Thị trường bảo hiểm sẽ được chú trọng đẩy mạnh phát triển với mức tăng trưởng bình quân 20 - 25%/năm trên cơ sở hoàn thiện và phát triển dịch vụ bảo hiểm theo hướng đa dạng hoá loại hình doanh nghiệp và loại hình sản phẩm: thành lập thêm các doanh nghiệp bảo hiểm với nhiều loại hình sở hữu, trong đó doanh nghiệp Nhà nước giữ vai trò chủ đạo, hoàn thiện và phát triển các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm, đặc biệt là những loại giàu tiềm năng. Hoạt động bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội sẽ được xã hội hoá nhằm giảm gánh nặng cho ngân sách

Nhà nước, đồng thời phát triển bảo hiểm tự nguyện bổ sung cho các đối tượng có yêu cầu cao hơn.

* *Chủ động hội nhập và mở rộng hợp tác quốc tế trong lĩnh vực tài chính:* Việc chủ động hội nhập quốc tế được thực hiện trên cơ sở giữ vững độc lập, chủ quyền quốc gia, an ninh kinh tế và tài chính theo lộ trình đã cam kết. Ngành Tài chính sẽ phấn đấu tạo cho cán cân thanh toán luôn thặng dư. Biểu thuế nhập khẩu sẽ tiếp tục được hoàn thiện theo lộ trình giảm thuế của các tổ chức kinh tế quốc tế và khu vực, đồng thời triển khai xác định giá trị hải quan và các chính sách thuế quan liên quan đến thuế chống bán phá giá, thuế đối kháng...

Lĩnh vực bảo hiểm sẽ được thực hiện mở cửa một cách thận trọng với việc quy định cụ thể nội dung, phạm vi và địa bàn hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài và văn phòng đại diện ở Việt Nam, tuy nhiên, cũng cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài góp vốn thành lập quỹ đầu tư. Việc mở cửa cho sự tham gia của nước ngoài vào thị trường dịch vụ tài chính Việt Nam được thực hiện từng bước, theo lộ trình mở cửa dịch vụ tài chính đã cam kết với các tổ chức quốc tế.

* *Tăng cường hệ thống giám sát tài chính:* Hệ thống kế toán, kiểm toán và hệ thống giám sát tài chính đủ mạnh sẽ được xây dựng và hoàn thiện. Bên cạnh việc xây dựng hệ thống khuôn khổ pháp lý thống nhất, đồng bộ, phù hợp với thông lệ quốc tế và Việt Nam, nghiệp vụ và khả năng hội nhập quốc tế cũng phải được nâng cao.

* *Tăng cường cải cách hành chính và nâng cao năng lực quản lý tài chính quốc gia:* Để thực hiện thắng lợi các mục tiêu và nhiệm vụ nêu trên, chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của Bộ Tài chính cần được hoàn thiện hơn nữa. Trong những năm tới, bộ máy Tài chính sẽ được thiết kế theo cơ cấu tổ chức phù hợp để hình thành các bộ phận nghiên cứu và ban hành chính sách, các tổ chức quản lý chuyên ngành và tổ chức sự nghiệp... Đồng thời, công tác cải cách hành chính và đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công chức sẽ được tiến hành sớm.

2.2. Định hướng phát triển cho bảo hiểm Việt Nam

Nhận thức được vai trò quan trọng của bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế đất nước, Nhà nước đã đề ra những định hướng cụ thể nhằm xây dựng một ngành bảo hiểm lớn mạnh, phục vụ đắc lực cho công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Ngày 29/08/2003, Thủ tướng Chính phủ đã ra quyết định số 175/2003/QĐ - TTG, phê duyệt “Chiến lược phát

triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 - 2010". Mục tiêu mà chiến lược đề ra là: *Phát triển thị trường bảo hiểm toàn diện, an toàn và lành mạnh nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm cơ bản của nền kinh tế và dân cư; bảo đảm cho các tổ chức, cá nhân được thụ hưởng những sản phẩm bảo hiểm đạt tiêu chuẩn quốc tế; thu hút các nguồn lực trong nước và nước ngoài cho đầu tư phát triển kinh tế - xã hội; nâng cao năng lực tài chính, kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh và hội nhập quốc tế.* Quyết định trên cũng khẳng định: *Nhà nước quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo pháp luật Việt Nam và phù hợp với các nguyên tắc, chuẩn mực quốc tế.*

Như vậy, thời gian sắp tới, ngành bảo hiểm sẽ phải phát huy tối đa các nguồn lực nhằm hoàn thành các chỉ tiêu chủ yếu mà Nhà nước đã giao phó: Tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng bình quân khoảng 24%/năm; trong đó, bảo hiểm phi nhân thọ tăng khoảng 16,5%/năm và bảo hiểm nhân thọ tăng khoảng 28%/năm; Tỷ trọng doanh thu phí của toàn ngành bảo hiểm so với GDP là 2,5% năm 2005 và 4,2% năm 2010. Ngoài ra, đến năm 2010, các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ phấn đấu tăng tổng dự phòng nghiệp vụ khoảng 12 lần; tăng tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế khoảng 14 lần so với năm 2002. Ngành cũng sẽ cố gắng tạo công ăn việc làm cho khoảng 150.000 người vào năm 2010 và nộp ngân sách Nhà nước giai đoạn 2003 - 2010 tăng bình quân 20%/năm. Để thực hiện được các mục tiêu, chỉ tiêu mà Nhà nước đặt ra, ngành bảo hiểm đã đề ra đường lối phát triển cụ thể.

2.2.1. Đẩy mạnh sự phát triển của thị trường bảo hiểm với mức tăng trưởng 24%/năm, đóng góp 2,5% trong GDP vào năm 2005 và 4,2% vào năm 2010

Thời gian qua, ngành bảo hiểm đã có những bước phát triển tương đối nhanh chóng và đạt kết quả cao. Đóng góp vào GDP của ngành ngày càng tăng. So với quốc tế và khu vực, tốc độ phát triển tuy cao, song tỷ lệ trong GDP vẫn còn thấp. Với quy mô dân số gần 80 triệu người, nền kinh tế tăng trưởng cao trong những năm gần đây với tốc độ cao, khoảng 7 - 7,5%/năm, rõ ràng tiềm năng phát triển của bảo hiểm Việt Nam vẫn còn rất lớn. Đặc biệt, trong những năm qua, được sự quan tâm của Đảng và Nhà nước, cơ sở hạ tầng kinh tế cũng như môi trường kinh doanh đã và đang được xây dựng và hoàn thiện. Chính vì vậy, ngành bảo hiểm đang có những tiền đề kinh tế, kỹ thuật rất thuận lợi để có thể đạt được những mục tiêu phát triển mà Chính phủ đã giao phó.

Bảo hiểm đang ngày càng chứng tỏ là một trung gian tài chính hiệu quả của nền kinh tế. Do vậy, đẩy nhanh tốc độ phát triển của ngành bảo hiểm cũng là nâng cao khả năng huy

động vốn cho một nền kinh tế đang rất cần những khoản đầu tư như nước ta. Việc hoàn thành các mục tiêu phát triển trên sẽ tạo thuận lợi cho các ngành kinh tế khác phát triển. Ngoài ra, việc thúc đẩy bảo hiểm phát triển cũng sẽ góp phần tăng thu ngân sách, giảm gánh nặng cho Nhà nước cũng như các cá nhân, tổ chức khi xảy ra những rủi ro, gây tổn thất về các mặt kinh tế và đời sống xã hội.

2.2.2. Hoàn thiện và phát triển các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm, tập trung phát triển các loại hình còn nhiều tiềm năng khai thác

Trong giai đoạn tới đây, việc hoàn thiện những sản phẩm bảo hiểm đã có, đồng thời nghiên cứu, phát triển thêm các nghiệp vụ bảo hiểm mới là việc làm rất quan trọng. Hầu hết các công ty bảo hiểm hiện nay đều cố gắng thực hiện chiến lược “đa dạng hoá sản phẩm” nhằm hướng tới phục vụ nhiều nhu cầu khác nhau của nhiều đối tượng khách hàng hơn nữa. Việc đa dạng hoá sản phẩm không chỉ là nghiên cứu, áp dụng những sản phẩm mới, mà đó cũng có thể là việc kết hợp các sản phẩm đã tồn tại để cho ra đời một loại hình mới đáp ứng tốt hơn yêu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng. Trong chiến lược phát triển ngành bảo hiểm, điều này có ý nghĩa rất lớn nhằm mở rộng thị phần của các công ty bảo hiểm nói riêng, và mở rộng phạm vi hoạt động của toàn ngành bảo hiểm nói chung, đưa bảo hiểm đến với đông đảo các cá nhân, tổ chức trong nền kinh tế cũng như toàn xã hội.

Mặt khác, khi kinh tế ngày càng phát triển, đời sống nhân dân ngày càng được nâng cao, nhiều sản phẩm bảo hiểm hiện nay không còn đáp ứng được những yêu cầu mới. Nhiều lĩnh vực có mức độ rủi ro cao, hậu quả kinh tế - xã hội lớn chưa được sự quan tâm đúng mức của bảo hiểm. Bảo hiểm trong nông nghiệp, bảo hiểm rủi ro nghề nghiệp... là rất cần thiết, và cũng có nhiều tiềm năng song vẫn mới được triển khai ở một mức độ rất hạn chế. Nhiều lĩnh vực bảo hiểm đã rất phổ biến ở các nước, nhưng ở Việt Nam vẫn còn là một khái niệm rất xa lạ như bảo hiểm sắc đẹp, bảo hiểm giọng hát, bảo hiểm mỹ thuật... Chính vì vậy, hoàn thiện và phát triển các nghiệp vụ bảo hiểm, trong đó tập trung vào những loại hình giàu tiềm năng là một nhiệm vụ mà ngành bảo hiểm Việt Nam cần quan tâm và tập trung các nguồn lực để thực hiện.

2.2.3. Xã hội hoá hoạt động bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo hướng giảm nhẹ gánh nặng cho ngân sách Nhà nước

Hiện nay ở Việt Nam có 3 hệ thống bảo hiểm tồn tại độc lập:

- Bảo hiểm xã hội, do cơ quan Bảo hiểm xã hội Việt Nam quản lý.

- Bảo hiểm y tế, do Bộ y tế quản lý.
- Bảo hiểm thương mại, do các doanh nghiệp bảo hiểm tiến hành dưới sự quản lý của Bộ Tài chính.

Do những đặc thù riêng, các dịch vụ bảo hiểm xã hội (BHXH) và bảo hiểm y tế (BHYT) đều do các tổ chức thuộc Nhà nước cung cấp và quản lý. Tuy nhiên, trước những yêu cầu phát triển mới, ngành BHXH và BHYT đều đang gặp phải nhiều khó khăn với những gánh nặng mà ngân sách Nhà nước rất khó có thể đáp ứng đầy đủ. Nhu cầu xã hội hoá một số lĩnh vực thuộc BHXH, BHYT đang được đặt ra hết sức cấp thiết từ nhiều phía, từ người được bảo hiểm cũng như cơ quan quản lý. Mặt khác, việc thực hiện xã hội hoá BHXH, BHYT với sự trợ giúp của các công ty bảo hiểm đáp ứng được yêu cầu không chỉ giảm nhẹ gánh nặng cho ngân sách Nhà nước mà còn mở ra một triển vọng phát triển mới. Các doanh nghiệp bảo hiểm có thể mở rộng phạm vi hoạt động, đồng thời, những người được bảo hiểm có thể được hưởng những chăm sóc tốt hơn, đầy đủ hơn.

Tuy nhiên, do có thể gây ra những tác động to lớn trên nhiều mặt nên việc xã hội hoá hai lĩnh vực bảo hiểm này cần phải được tiến hành một cách thận trọng trên cơ sở học hỏi kinh nghiệm ở các nước khác, đồng thời nghiên cứu một cách kỹ lưỡng tình hình cụ thể ở nước ta. Việc xã hội hoá chỉ nên thực hiện ở một số lĩnh vực ít gây ảnh hưởng lớn, đồng thời, chỉ nên giao cho những doanh nghiệp bảo hiểm lớn, có uy tín và trách nhiệm.

2.2.4. Đa dạng hoá loại hình doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm với nhiều hình thức sở hữu, trong đó doanh nghiệp Nhà nước đóng vai trò chủ đạo

Các loại hình doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam thời gian qua đã trở nên rất đa dạng với các doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, công ty liên doanh, công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài. Thời gian tới đây, các loại hình doanh nghiệp sẽ được đa dạng hoá với nhiều hình thức sở hữu hơn nữa. Trong Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010, Chính phủ cũng đã chú trọng tới việc phát triển và sắp xếp các doanh nghiệp bảo hiểm nhằm mục tiêu phát triển các loại hình doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm gốc, tái bảo hiểm, bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ theo hướng đa dạng hoá hình thức sở hữu, bao gồm doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và tổ chức bảo hiểm tương hỗ.

Theo hướng phát triển mới, các doanh nghiệp Nhà nước sẽ không được phép dùng vốn Nhà nước để thành lập thêm doanh nghiệp bảo hiểm mới hoặc các công ty bảo hiểm chuyên

ngành. Các doanh nghiệp Nhà nước hiện nay sẽ được sắp xếp lại để nâng cao năng lực tài chính, giữ vững thị trường lớn trên thị trường trong nước, tiến tới tham gia thị trường bảo hiểm khu vực và quốc tế. Bảo Việt sẽ trở thành doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước duy nhất kinh doanh bảo hiểm. Công ty sẽ được xây dựng thành một tập đoàn tài chính - bảo hiểm lớn mạnh nhất Việt Nam, hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm nhân thọ, đầu tư, chứng khoán, trong đó hoạt động chủ yếu là kinh doanh bảo hiểm. Vốn điều lệ của công ty sẽ được tăng từ 776 tỷ đồng như hiện nay lên mức 3000 tỷ đồng vào năm 2005 và 5000 tỷ đồng vào năm 2010. Bảo Việt sẽ thành lập Bảo Việt nhân thọ vào năm 2003 và Bảo Việt phi nhân thọ vào năm 2004. Đây sẽ là hai công ty hạch toán độc lập, trực thuộc Bảo Việt, do Bảo Việt đầu tư 100% vốn điều lệ. (Nguồn: Thời báo Kinh tế Việt Nam số tháng 10/2003)

Các công ty bảo hiểm Nhà nước khác như Bảo Minh, VINARE, PVI sẽ được tiến hành cổ phần hoá. Bảo Minh sẽ được chuyển thành công ty bảo hiểm cổ phần có vốn Nhà nước chi phối, chủ yếu kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Số vốn điều lệ của công ty cũng sẽ được tăng từ 67 tỷ hiện có lên 70 tỷ trong 2 năm tới. Công ty cũng sẽ phát hành cổ phiếu mới, trị giá tối thiểu 500 tỷ đồng (Nguồn: Thời báo Kinh tế Việt Nam số tháng 10/2003). Khi thị trường tiếp tục mở cửa, công ty hoạt động đơn ngành như PVI sẽ khó có khả năng cạnh tranh, do vậy PVI sẽ chuyển thành một cổ đông của Bảo Minh, phần vốn Nhà nước của PVI sẽ là cổ phần của PVI sẽ là cổ phần của Tổng Công ty dầu khí Việt Nam trong Bảo Minh. VINARE cũng sẽ được tiến hành cổ phần hoá thành công ty cổ phần, vốn do Nhà nước chi phối và sẽ là công ty hoạt động trên lĩnh vực tái bảo hiểm duy nhất tại Việt Nam. Việc cổ phần hoá VINARE sẽ được tiến hành theo hướng Nhà nước nắm cổ phần chi phối với sự tham gia góp vốn của các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động trên thị trường nhằm nâng cao mức giữ lại để hạn chế việc chuyển phí tái bảo hiểm ra nước ngoài, duy trì sự an toàn và ổn định của thị trường bảo hiểm Việt Nam. Đến năm 2005, VINARE sẽ đủ sức giữ vai trò điều tiết thị trường tái bảo hiểm Việt Nam, không phụ thuộc vào thị trường tái bảo hiểm quốc tế trong việc thu xếp các dịch vụ bảo hiểm phức tạp như tái bảo hiểm hàng không, dầu khí, năng lượng... Tới năm 2010, VINARE sẽ có đủ năng lực tài chính và năng lực kinh doanh để tham gia thị trường tái bảo hiểm quốc tế.

Việc sắp xếp lại, chuyển đổi hình thức sở hữu của các công ty Nhà nước sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc phát triển các loại hình công ty bảo hiểm mới. Việc giảm bớt sự chi phối của Nhà nước trong các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh hơn, khuyến khích sự thành lập của các công ty mới. Ngoài ra, hiện nay, loại hình tổ chức bảo hiểm tương hỗ đang rất cần được nghiên cứu, triển khai mạnh mẽ. Tính hiệu quả của

các tổ chức này đã được chứng minh bằng thành công ở nhiều quốc gia nhưng ở Việt Nam, đây vẫn còn là một khái niệm xa lạ với nhiều người. Việc không cho phép thành lập thêm các doanh nghiệp bảo hiểm chuyên ngành cũng sẽ tạo thuận lợi cho mô hình này phát triển.

VII. KINH NGHIỆM PHÁT TRIỂN NGÀNH BẢO HIỂM Ở MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI

Nền kinh tế Việt Nam mới bắt đầu phát triển từ sau khi Đảng và Nhà nước đề ra chính sách đổi mới cách đây chưa đầy 20 năm. Đi lên từ một nước nông nghiệp lạc hậu, nhiều lĩnh vực kinh tế vẫn còn rất mới mẻ với nước ta, do vậy, việc học hỏi kiến thức, kinh nghiệm từ các nước đi trước là hết sức quan trọng. Bảo hiểm là một ngành kinh tế mới mẻ, đang trong quá trình định hình, lại đóng vai trò quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân, do vậy, chúng ta cũng cần thận trọng nghiên cứu quá trình phát triển của ngành bảo hiểm ở các nước có nền bảo hiểm phát triển để từ đó có những áp dụng thích hợp vào điều kiện cụ thể ở Việt Nam.

1. Kinh nghiệm phát triển bảo hiểm ở các nước Châu Âu.

Các nước thuộc Liên minh Châu Âu (EU) có lịch sử rất lâu đời về phát triển bảo hiểm. Những đơn bảo hiểm đầu tiên được tìm thấy ở Châu Âu, và những nghiệp vụ bảo hiểm đầu tiên cũng được ra đời ở đây. Tính đến nay, qua nhiều bước phát triển thăng trầm, bảo hiểm đã khẳng định vai trò quan trọng trong nền kinh tế nhiều nước EU. Hàng năm, doanh thu từ phí bảo hiểm của các nước chiếm khoảng 8% GDP (tương đương 670 USD). Để có được sự phát triển mạnh mẽ và vững chắc đó, vai trò của hệ thống pháp luật cùng các hoạt động quản lý Nhà nước đóng một vai trò rất quan trọng.

Do các yếu tố lịch sử và truyền thống pháp lý khác nhau, ở Châu Âu tồn tại song song hệ thống pháp luật chung (Common Law) và hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa (Continental Law). Tuy nhiên, dù theo hệ thống pháp luật nào, các nước Châu Âu đều chú trọng xây dựng Luật bảo hiểm từ rất sớm. Đến nay, với mục tiêu xây dựng một thị trường bảo hiểm chung, về cơ bản, các nước EU đã thống nhất các quy định pháp luật về quản lý, giám sát, cấp giấy phép cho các công ty bảo hiểm... thông qua việc ban hành các chỉ thị về bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ mà tất cả các nước thành viên đều phải tuân thủ. Nhìn chung, hoạt động bảo hiểm ở hầu hết các nước EU đều chịu sự điều chỉnh của Luật về doanh nghiệp bảo hiểm (hay Luật về quản lý, giám sát bảo hiểm) và Luật về hợp đồng bảo hiểm. Một số loại bảo hiểm đặc thù như bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới, tái bảo

hiểm... thường được điều chỉnh bằng các văn bản luật riêng. Trong các chừng mực khác nhau và tùy theo trường hợp cụ thể, các luật khác liên quan đến bảo vệ người tiêu dùng, thương mại, lao động... cũng có thể được dẫn chiếu.

Các nước EU đều nhất trí rằng một thị trường cạnh tranh và ít có sự can thiệp của Nhà nước sẽ có lợi cho người tham gia bảo hiểm cũng như có lợi cho nền kinh tế. Tuy nhiên, nhận thức rõ tầm quan trọng của bảo hiểm đối với đời sống kinh tế - xã hội và sự phát triển của mỗi quốc gia, ngay từ khi mới ra đời, hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở các nước EU đã chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước. Ở nhiều nước, cơ quan quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm trực thuộc các bộ Tài chính, Kinh tế, Thương mại... như Bồ Đào Nha, Tây Ban Nha, Ý... hoặc Cơ quan quản lý Dịch vụ tài chính như Anh, có những nước dành cho cơ quan quản lý bảo hiểm vị trí độc lập và đặt dưới sự quản lý trực tiếp của Thủ tướng (Đức). Mục tiêu hoạt động của các cơ quan quản lý bảo hiểm là bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm và đảm bảo sự phát triển lành mạnh của thị trường bảo hiểm. Nguyên tắc hoạt động của các cơ quan này là “đầy đủ, khách quan, nhất quán và minh bạch”. Tại hầu hết các nước EU, ngân sách dành cho cơ quan quản lý bảo hiểm được hình thành từ các khoản đóng góp của các doanh nghiệp bảo hiểm, rất ít nước phải dùng đến tài trợ của ngân sách Nhà nước.

Tại các nước EU, doanh nghiệp bảo hiểm chỉ có thể kinh doanh dưới những hình thức pháp lý nhất định và phải có tư cách pháp nhân. Hình thức doanh nghiệp bảo hiểm ở các nước EU khá đa dạng về cơ cấu sở hữu và hình thức pháp lý. Về cơ bản, loại hình phổ biến nhất là công ty cổ phần bảo hiểm, tiếp đó là các Hội (hay công ty) bảo hiểm tương hỗ và các chi nhánh của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Tùy theo quy định của pháp luật mỗi nước, hoạt động kinh doanh bảo hiểm còn có thể tiến hành thông qua công ty bảo hiểm Nhà nước (Ý, Bồ Đào Nha), Lloyd's (Anh), hội hợp tác (Bi), các hội tiết kiệm (Thụy Điển)... Theo quy định của các luật về doanh nghiệp bảo hiểm, một công ty không được phép kinh doanh đồng thời cả bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ.

Tại tất cả các nước EU, một tổ chức nhất thiết phải có giấy phép mới được kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm. Giấy phép này có giá trị trong toàn bộ EU và được cấp cho từng loại nghiệp vụ bảo hiểm cụ thể (bao gồm cả nội dung kinh doanh bảo hiểm và kinh doanh tái bảo hiểm). Thông thường, giấy phép kinh doanh bảo hiểm được cấp vô thời hạn. Việc cấp giấy phép kinh doanh bảo hiểm ở các nước EU chỉ căn cứ vào các yêu cầu về tài chính, pháp lý, kế toán, kỹ thuật, nhân sự theo nguyên tắc thận trọng mà không phụ thuộc vào nhu cầu của nền kinh tế. Thời hạn xét cấp giấy phép được quy định là 6 tháng kể từ ngày nhận hồ sơ hợp

lệ. Trong các điều kiện cấp giấy phép, điều kiện về tài chính được đặt lên hàng đầu. Tại tất cả các nước EU, doanh nghiệp phải đáp ứng các yêu cầu về vốn pháp định, tùy thuộc vào loại nghiệp vụ. Tuy nhiên, số vốn pháp định nói trên sẽ được tăng lên do các yếu tố lạm phát và sự phát triển của thị trường. Ngoài ra, số vốn cổ phần đã đóng không được thấp hơn vốn pháp định và không thấp hơn 20 - 50% số vốn điều lệ của công ty. Các nước cũng quy định mức yêu cầu ký quỹ tương đương 25% vốn pháp định.

Doanh nghiệp bảo hiểm có nghĩa vụ đáp ứng các yêu cầu về biên khả năng thanh toán và trích lập đủ các khoản sự phòng nghiệp vụ cho toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, từ nhiều năm nay, các nước EU đã từ bỏ việc áp dụng chế độ tái bảo hiểm bắt buộc cho một tổ chức do Chính phủ chỉ định. Trừ các loại hình bảo hiểm bắt buộc, các bên tham gia bảo hiểm có toàn quyền thoả thuận các điều kiện của hợp đồng bảo hiểm, cũng như ấn định mức phí bảo hiểm thích hợp.

Hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm được EU kiểm soát khá chặt chẽ. Pháp luật các nước đều có sự phân định các loại tài sản mà một doanh nghiệp bảo hiểm có thể dùng để đầu tư, bao gồm: các quỹ dự phòng nghiệp vụ để chi trả các khiếu nại cho người được bảo hiểm và các tài sản dùng để thanh toán cho các chủ nợ khác. Do có các tính chất khác nhau, mỗi loại tài sản phải tuân theo các quy định riêng về đầu tư. Nguyên tắc của hoạt động đầu tư mà các doanh nghiệp đều phải tuân thủ là “đa dạng hoá, phân tán rủi ro và đảm bảo tính thanh khoản cao” nhằm đáp ứng các yêu cầu về độ an toàn và khả năng sinh lời. Mặc dù có mức độ tự do hoá cao, các nước EU vẫn chú trọng yêu cầu “nội địa hoá tài sản đầu tư”, theo đó, các tài sản tạo thành biên khả năng thanh toán phải được cất giữ lại một nước EU, nơi có hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Theo định kỳ, doanh nghiệp bảo hiểm phải báo cáo cho cơ quan quản lý bảo hiểm về cơ cấu tài sản và biến động trong danh mục đầu tư của mình.

Do những đặc thù riêng, hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm được kiểm soát chặt chẽ hơn qua việc quản lý các thoả thuận tái bảo hiểm của các công ty nhượng tái và hoạt động tái bảo hiểm của công ty bảo hiểm gốc trong nước. Các nước đều áp dụng những biện pháp cần thiết để đảm bảo rằng các công ty nhận tái bảo hiểm là các công ty có uy tín trên thị trường và có năng lực tài chính tốt, đảm bảo đáp ứng các trách nhiệm phát sinh theo hợp đồng tái bảo hiểm.

Tất cả các nước EU đều duy trì ít nhất một loại bảo hiểm bắt buộc. Đó là bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới đối với người thứ ba. Ngoài ra, ở một số nước, bảo hiểm trách nhiệm của người sử dụng lao động đối với người làm công, bảo hiểm trách nhiệm nghề

ng nghiệp cũng là bắt buộc. Thông thường, phí bảo hiểm bắt buộc chịu sự kiểm soát của cơ quan quản lý bảo hiểm.

2. Kinh nghiệm phát triển bảo hiểm ở Trung Quốc.

Trong những năm qua, ngành bảo hiểm Trung Quốc đã có những bước phát triển rất nhanh chóng và mạnh mẽ. Theo Ủy ban giám sát quản lý bảo hiểm Trung Quốc, trong thời gian qua, các công ty bảo hiểm trong nước của Trung Quốc đã tăng trưởng với tốc độ rất tốt. So với cùng kỳ năm 2002, tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng hơn 58%, trong đó bảo hiểm nhân thọ tăng hơn 84%. Theo dự đoán của nhiều chuyên gia, trong 5 năm tới, nhịp độ tăng trưởng của ngành bảo hiểm Trung Quốc có thể đạt tới 20 - 30%, và xu thế này có thể kéo dài trong 15 - 20 năm. Đến năm 2005, tổng doanh thu phí bảo hiểm thương nghiệp của Trung Quốc sẽ đạt tới 5000 tỷ NDT, chiếm 12% GDP, trong đó, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ sẽ đạt tới 3000 tỷ NDT, chiếm 6,8% GDP, sẽ vượt qua Anh, Đức, Pháp, về tổng doanh thu phí sẽ đứng thứ 5 thế giới. (Nguồn: www.vnn.vn, ngày 3/12/2003)

Sự ra đời của Công ty bảo hiểm Tân Cương vào giữa những năm 80 của thế kỷ XX và hàng loạt các công ty bảo hiểm mới cùng với sự tham gia của các tập đoàn bảo hiểm nước ngoài đã xoá bỏ tình trạng độc quyền của Công ty bảo hiểm nhân dân Trung Quốc (PICC), tạo môi trường cạnh tranh mới. Hệ thống thị trường bảo hiểm được xây dựng, trong đó không chỉ có sự tham gia của người bảo hiểm, người được bảo hiểm mà còn có các cơ quan môi giới bảo hiểm. Hiệp hội bảo hiểm Trung Quốc được thành lập với ính chất là một bộ máy tổ chức toàn quốc có tính tự nguyện. Hội những người tiêu dùng cũng được hình thành nhằm nâng cao hiểu biết, bảo vệ quyền lợi cho người được bảo hiểm. Hệ thống pháp lý giám sát, quản lý bảo hiểm chuyên nghiệp được xây dựng với Luật bảo hiểm và Ủy ban giám sát, quản lý bảo hiểm có chi nhánh ở các địa phương trong nước. Sau khi đã kiện toàn về pháp lý giám sát, quản lý bảo hiểm Trung Quốc mới tiến hành thị trường hoá tỷ lệ phí bảo hiểm để tránh gây rối loạn thị trường.

Trước thách thức cạnh tranh của hàng chục công ty bảo hiểm nước ngoài thâm nhập vào thị trường, Trung Quốc cũng đã tham khảo, học tập các kinh nghiệm thành công và các biện pháp quản lý tiên tiến của các công ty bảo hiểm nước ngoài để đổi mới các công ty bảo hiểm trong nước. Trung Quốc đã tiến hành cải cách mô hình tổ chức ở các công ty bảo hiểm và thực hiện những biện pháp quản lý mới. Cách thức tổ chức theo kiểu cũ với hình thức quản lý, phân cấp theo hệ thống dọc đã được thay thế bằng mô hình tổ chức mới có tính co giãn linh hoạt. Mô hình này có rất ít cấp quản lý, giảm bớt rất nhiều các cấp trung gian trong bộ

phận chức năng của doanh nghiệp. Nhiều ban, nhóm được hình thành với những cán bộ chuyên trách để tăng hiệu quả làm việc, đồng thời các công ty cũng tiến hành đào tạo hoặc tuyển dụng từ nước ngoài những nhân tài có phẩm chất tốt.

Việc học hỏi kinh nghiệm phát triển ở những nước có nền bảo hiểm phát triển như các nước EU cũng như từ Trung Quốc - nước có nhiều mặt tương đồng với Việt Nam là rất cần thiết. Để ngành bảo hiểm Việt Nam có được những bước tiến vững chắc, quá trình nghiên cứu sẽ đòi hỏi nhiều thời gian và công sức, cũng như việc áp dụng sẽ phải rất linh hoạt.

VIII. MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Để hoàn thành tốt những mục tiêu mà Chính phủ đã đề ra, ngành bảo hiểm sẽ phải nỗ lực rất nhiều để tăng tốc độ phát triển trong khi vẫn đạt hiệu quả cao. Điều này đòi hỏi sự nỗ lực từ rất nhiều phía: các cơ quan Nhà nước, các công ty bảo hiểm trên thị trường, cũng như những cá nhân, tổ chức khác có liên quan. Các bộ phận trên cần thực hiện tốt những chức năng, nhiệm vụ của mình, đồng thời, phải có được sự phối hợp chặt chẽ với nhau để có thể đạt được những mục tiêu mà chiến lược phát triển ngành bảo hiểm đã đề ra.

1. Về phía nhà nước

Ngành bảo hiểm nước ta vẫn còn rất non trẻ, mới thực sự bắt đầu phát triển trong vòng 10 năm trở lại đây nên. Đây lại là một ngành có nhiều đặc thù riêng và có ý nghĩa rất quan trọng đối với nền kinh tế. Do vậy, vai trò của Nhà nước trong quản lý, phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm là rất to lớn. Trong giai đoạn tới đây, Nhà nước cần thực hiện tốt công tác quản lý, tạo được môi trường pháp lý thuận lợi, đồng thời có những cơ chế, chính sách ưu đãi để ngành bảo hiểm có được những bước phát triển ổn định và đúng hướng.

1.1. Hoàn thiện công tác quản lý nhà nước

Luật KDBH đã có những quy định rất rõ ràng về các cơ quan quản lý Nhà nước và các nội dung quản lý về hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Theo điều 121, Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm với cơ quan chịu trách nhiệm chính trước Chính phủ là Bộ Tài chính. Các bộ, cơ quan ngang bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, ủy ban nhân dân các cấp trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình cũng có trách nhiệm quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm. Như vậy, để hoạt động kinh doanh bảo hiểm được diễn ra thuận lợi và đúng luật, các cơ quan kể trên sẽ phải hoàn thành tốt công tác quản lý, cụ thể là 10 nội dung quy định tại điều 120 của Luật KDBH.

Để tạo sự yên tâm cho các công ty kinh doanh bảo hiểm, Nhà nước cần phải tạo lập và duy trì một môi trường kinh doanh an toàn, ổn định, bình đẳng và thuận lợi. Điều này thể hiện trước hết ở việc xây dựng một khuôn khổ pháp lý phù hợp với sự vận động của cơ chế thị trường. Trong công tác quản lý, Nhà nước cần sử dụng các công cụ pháp lý một cách thích hợp và hiệu quả, đặc biệt cần phải hạn chế tối đa sự cạnh tranh không lành mạnh, kiểm soát độc quyền, đảm bảo một môi trường kinh doanh thuận lợi, bình đẳng. Nhà nước cũng phải có chủ trương đổi mới phương thức và nâng cao năng lực quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tiến dần tới thực hiện các nguyên tắc và chuẩn mực quản lý bảo hiểm quốc tế.

Việc thực hiện các chính sách vĩ mô cũng cần được tiến hành một cách tích cực và đảm bảo hiệu quả cao. Chức năng kinh doanh của doanh nghiệp và chức năng quản lý kinh tế của các cơ quan Nhà nước cần được phân biệt rõ ràng. Nhà nước giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm thông qua hệ thống các chỉ tiêu về hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm và kiểm tra, xử lý vi phạm theo pháp luật, không can thiệp hành chính vào hoạt động của các doanh nghiệp. Tới đây, Nhà nước sẽ chỉ đạo việc kiện toàn bộ máy tổ chức của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam để Hiệp hội thực hiện được vai trò cầu nối giữa doanh nghiệp và các cơ quan quản lý nhà nước.

Do tính chất quan trọng của ngành bảo hiểm đối với nền kinh tế, trong những trường hợp cần thiết, Nhà nước cũng cần phải tiến hành can thiệp và điều tiết thị trường. Việc duy trì vai trò chủ đạo của doanh nghiệp bảo hiểm Nhà nước vẫn hết sức quan trọng, nhằm tránh những tác động xấu của ngoại cảnh, cũng như tránh sự thâm tóm của các công ty nước ngoài. Việc thực hiện được công tác kiểm tra, giám sát chặt chẽ để nắm thế chủ động, trong khi vẫn tạo môi trường tự do kinh doanh là rất khó khăn, đòi hỏi nhiều kiến thức, kinh nghiệm về hoạt động bảo hiểm, cũng như sự linh hoạt trong việc áp dụng các công cụ quản lý Nhà nước. Trong bối cảnh Việt Nam đang tích cực hội nhập kinh tế quốc tế, từng bước phải mở cửa thị trường theo các hiệp định và cam kết quốc tế, ngành bảo hiểm đang đứng trước thách thức và vận hội mới, đòi hỏi công tác quản lý Nhà nước phải có những cải cách phù hợp. Do vậy, việc đào tạo và đào tạo lại nhằm nâng cao trình độ của đội ngũ quản lý Nhà nước về lĩnh vực bảo hiểm là rất cấp thiết.

1.2. Xây dựng hệ thống văn bản pháp lý đầy đủ, thống nhất

Luật KDBH được ban hành từ cuối năm 2000 và có hiệu lực từ 01/04/2001 đã tạo cơ sở pháp lý căn bản cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam. Cùng với Luật là rất

hiều văn bản dưới Luật hướng dẫn thi hành một cách cụ thể, tạo rất nhiều thuận lợi cho các đối tượng tham gia hoạt động bảo hiểm. Tuy nhiên, thực tế áp dụng trong thời gian qua cho thấy Luật và nhiều văn bản Luật vẫn còn nhiều chỗ chưa thống nhất, chưa đầy đủ, hoặc chưa thích hợp với điều kiện cụ thể của nước ta. Chính vì thế, tới đây, những nhà làm luật cần học hỏi thêm kinh nghiệm xây dựng luật của các nước, đồng thời có những nghiên cứu cụ thể các điều kiện của Việt Nam để có những điều chỉnh thích hợp hơn nữa.

Sự thiếu hụt một khung pháp lý điều chỉnh hoạt động cạnh tranh ở nước ta hiện nay đang gây rất nhiều khó khăn cho hoạt động kinh doanh của nhiều ngành nghề, trong đó bảo hiểm chịu tác động không nhỏ. Do vậy, nhiệm vụ quan trọng đặt ra trong thời gian tới là Chính phủ cùng các bộ, ngành liên quan tiến hành nghiên cứu, soạn thảo và trình Quốc hội thông qua Luật Cạnh tranh. Trước khi Luật Cạnh tranh được ban hành, các cơ quan quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, cụ thể là Bộ Tài chính, cần ban hành thông tư, chế tài cụ thể để quản lý, kiểm soát hoạt động cạnh tranh và xử lý vi phạm về cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm.

1.3. Tạo cơ chế, chính sách ưu đãi, tạo môi trường thuận lợi để phát triển hoạt động bảo hiểm

Ngoài việc tăng cường công tác quản lý Nhà nước, xây dựng môi trường pháp lý đầy đủ, thống nhất, Nhà nước sẽ phải tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách về hoạt động kinh doanh bảo hiểm để thị trường phát triển lành mạnh, an toàn, phù hợp với yêu cầu hội nhập, đồng thời vẫn bảo đảm tính chủ động và tự chịu trách nhiệm của các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm. Một chính sách phù hợp để khuyến khích việc tham gia bảo hiểm của các cá nhân, tổ chức, khuyến khích việc mở rộng thị trường, phạm vi hoạt động của các công ty bảo hiểm là rất cần thiết.

Trước hết, Nhà nước sẽ có chính sách khuyến khích người dân tham gia bảo hiểm nhân thọ như sử dụng các ưu đãi về thuế như thực hiện việc khấu trừ một phần phí bảo hiểm mà người được bảo hiểm phải đóng ra khỏi thu nhập chịu thuế. Chính sách ưu đãi về thuế cũng có thể áp dụng cho số tiền bảo hiểm mà người được bảo hiểm được nhận bằng cách miễn một phần hay toàn bộ thuế phải đóng.

Ngoài ra, Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp bảo hiểm bằng cách cho hưởng chính sách ưu đãi khi cung cấp các dịch vụ bảo hiểm trong các lĩnh vực có ý nghĩa kinh tế - xã hội cao như bảo hiểm nông, lâm, ngư nghiệp, dịch vụ bảo hiểm nhân thọ có tính chất đầu

tư dài hạn... đặc biệt là ưu đãi cho những doanh nghiệp bảo hiểm chú trọng mở rộng phạm vi hoạt động đến các vùng sâu, vùng xa. Doanh nghiệp bảo hiểm được phép thành lập quỹ đầu tư, quỹ tín thác và công ty quản lý quỹ theo qui định của pháp luật. Các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài sử dụng phí bảo hiểm thu được để đầu tư tại Việt Nam cũng được áp dụng các cơ chế, chính sách về đầu tư như các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước. Nhà nước cũng có thể ưu tiên các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ được đầu tư vào các dự án, công trình có độ an toàn về vốn lớn, lợi tức đầu tư cao... Ngoài ra, các doanh nghiệp bảo hiểm cần được khuyến khích hiện đại hoá công nghệ quản lý kinh doanh, đào tạo đội ngũ cán bộ có đủ trình độ theo các chuẩn mực quốc tế, được thuê chuyên gia trong nước và ngoài nước để quản lý một số lĩnh vực hoạt động theo đúng quy định của pháp luật.

2. Về phía các công ty bảo hiểm

Để phát triển ngành bảo hiểm Việt Nam, bên cạnh những điều kiện thuận lợi mà Nhà nước tạo ra, sự cố gắng hơn nữa của các công ty bảo hiểm trong việc phát huy nội lực, tranh thủ ngoại lực để tạo sức mạnh bền vững là điều kiện tiên quyết.

2.1. Nâng cao hơn nữa năng lực, tính cạnh tranh của các công ty bảo hiểm

Đối với một công ty bảo hiểm, năng lực về vốn, công nghệ, trình độ quản lý, kinh doanh... là những yếu tố rất quan trọng tạo nên sức mạnh. Nếu không tự hoàn thiện và nâng cao năng lực, các công ty bảo hiểm trong nước sẽ khó có thể đứng vững và thành công trong điều kiện cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt như hiện nay. Trong giai đoạn tới, khi Nhà nước thực hiện chủ trương cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước chỉ giữ lại Bảo Việt, các công ty này sẽ phải tự hoạt động, cạnh tranh theo cơ chế thị trường. Vì vậy, ngay từ bây giờ, các công ty bảo hiểm trong nước cần tự tạo cho mình một vị thế vững chắc, duy trì và mở rộng thị phần, tạo niềm tin ở khách hàng. Các công ty bảo hiểm không những phải đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, mà cũng phải chú trọng đến việc chăm sóc khách hàng, giải quyết nhanh chóng, hợp lý công tác bồi thường tổn thất trong các trường hợp xảy ra rủi ro được bảo hiểm. Việc tăng cường đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ, phong cách phục vụ, nâng cao đạo đức nghề nghiệp cho các cán bộ kinh doanh, đại lý môi giới bảo hiểm cũng rất cần thiết.

Các công ty bảo hiểm cũng cần nhanh chóng nắm bắt và ứng dụng các thành tựu của khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin vào quá trình khai thác và quản lý hoạt động kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí quản lý, hạ phí bảo hiểm một cách hợp lý. Hoạt động đầu tư cũng cần được đẩy mạnh một cách có hiệu quả, bằng

cách tận dụng tối đa các công cụ đầu tư tài chính, tham gia tích cực vào thị trường chứng khoán. Khi tham gia đầu tư vào các công trình, các dự án có vốn lớn, các công ty cần chú trọng công tác thẩm định để đảm bảo mức độ an toàn, tính thanh khoản cũng như khả năng sinh lời cho đồng vốn.

Hoạt động cạnh tranh trong thời gian tới báo hiệu sẽ rất sôi nổi, gay gắt. Tuy nhiên, trong quá trình củng cố chỗ đứng trên thị trường, các công ty cũng cần chú ý đến việc cạnh tranh một cách lành mạnh bằng chính chất lượng dịch vụ, uy tín nghề nghiệp, cùng với việc đầu tư hiệu quả, tiết kiệm chi phí hoạt động... Có như vậy, các công ty mới tạo được hình ảnh tốt, uy tín lớn đối với khách hàng. Với sự tham gia của nhiều công ty nước ngoài hơn trong thời gian tới, thị trường bảo hiểm hứa hẹn sẽ có những bước phát triển mới đòi hỏi tất cả các công ty phải có chiến lược phát triển cụ thể để có thể thích nghi với môi trường kinh doanh mới, chủ động hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, hướng tới nền kinh tế tri thức.

2.2. *Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại*

Trong tình hình cạnh tranh đang ngày càng mạnh mẽ, hoạt động xúc tiến thương mại là một trong những yếu tố cơ bản tạo nên thành công của một doanh nghiệp. Trong lĩnh vực bảo hiểm, yếu tố này có vai trò rất quan trọng, đặc biệt là ở Việt Nam hiện nay, khi mà nhận thức của người dân về sự cần thiết của bảo hiểm đối với nền kinh tế, cũng như đối với đời sống xã hội vẫn còn hạn chế. Đây là một cơ hội tốt để các doanh nghiệp bảo hiểm nâng cao hiểu biết của người dân về bảo hiểm, đồng thời xây dựng được hình ảnh của công ty mình trong những khách hàng tiềm năng. Việc quảng bá các sản phẩm bảo hiểm, khuếch trương hình ảnh của công ty thông qua quảng cáo, qua các hoạt động xã hội mang tính nhân đạo là những phương thức mà các công ty nên hướng tới. Thực tế là cũng đã có nhiều công ty bảo hiểm thành công bằng phương pháp này như Bảo Việt, Prudential, AIA...

Các công ty cũng nên thực hiện việc đa dạng hoá các kênh phân phối thông qua nhiều hình thức khác nhau. Một trong các phương pháp thường gặp hiện nay ở các công ty bảo hiểm là tiến hành qua hệ thống ngân hàng, qua các tổ chức tài chính. Qua đây, các công ty bảo hiểm sẽ có cơ hội tiếp cận với đông đảo các khách hàng giàu tiềm năng với khả năng tài chính cao và nhu cầu lớn. Ngoài ra, việc tiếp cận khách hàng bằng thư trực tiếp hoặc Internet cũng có thể mang lại hiệu quả rất cao. Trong xu thế thương mại điện tử đang ngày càng phát triển như hiện nay, việc bán bảo hiểm qua mạng đang ngày càng phổ biến. Hầu hết các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam đều đã có website riêng, song mới chỉ có một vài công ty cho phép khách hàng đăng ký mua bảo hiểm, cũng như thanh toán trực tuyến. Việc triển khai hình

thức này vẫn còn nhiều khó khăn, do hạ tầng thông tin nước ta còn yếu kém, việc thanh toán bằng tiền mặt vẫn rất phổ biến... song đây cũng là một phương thức hiệu quả mà các công ty bảo hiểm cần lưu tâm.

2.3. Tăng cường hợp tác trong nước, quốc tế

Để tăng cường sức mạnh trong môi trường kinh doanh mới, bên cạnh việc phát huy nội lực, các công ty bảo hiểm rất cần phải bắt tay hợp tác với nhau trong nhiều mặt. Thông qua Hiệp hội bảo hiểm, các thành viên có thể có những tác động tích cực nhằm mở rộng, định hướng cho thị trường, duy trì sự cạnh tranh lành mạnh, chống trục lợi bảo hiểm... tạo điều kiện phát triển có lợi cho toàn ngành. Các công ty trong Hiệp hội nên cùng nhau thiết lập những quy tắc kinh doanh lành mạnh cho các doanh nghiệp trong ngành, xử lý những trường hợp vi phạm. Ngoài ra, các công ty cũng có thể liên kết với nhau tạo ra một tiếng nói chung để đóng góp ý kiến, kiến nghị với các cơ quan quản lý Nhà nước những giải pháp phát triển chung cho ngành bảo hiểm cũng như cùng nhau có những bước đi thích hợp khi thị trường có những diễn biến xấu. Đồng thời, việc hợp tác chặt chẽ với nhau trong việc đào tạo cán bộ, đại lý, thu thập, sử dụng các số liệu thống kê liên quan, xây dựng, tăng cường uy tín và hình ảnh tốt đẹp của toàn ngành... sẽ giúp các công ty sử dụng tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả khai thác nguồn thông tin, nguồn nhân lực...

Không chỉ tăng cường hợp tác trong nước, các công ty bảo hiểm Việt Nam cũng phải đẩy mạnh hợp tác quốc tế. Các công ty có thể tạo lập, củng cố mối quan hệ với các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm có kinh nghiệm, uy tín trong khu vực và quốc tế nhằm hợp tác trong các lĩnh vực đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ cho nguồn nhân lực, trợ giúp về kỹ thuật, công nghệ, trao đổi thông tin... Việc thúc đẩy hợp tác quốc tế cũng sẽ mở ra những cơ hội kinh doanh mới cho cả hai phía, tạo thuận lợi cho ngành bảo hiểm Việt Nam vươn ra với thế giới.

3. VỀ PHÍA CÁC TỔ CHỨC KHÁC

Để hoàn thành các mục tiêu mà Chính phủ đề ra cho ngành bảo hiểm trong giai đoạn 2003 - 2010, bên cạnh các việc những nỗ lực từ phía Nhà nước, từ phía các doanh nghiệp bảo hiểm, sự tham gia của các tổ chức khác có liên quan sẽ có vai trò rất to lớn. Các doanh nghiệp thuộc nền kinh tế đều cần có nhận thức rõ ràng hơn về tầm quan trọng của bảo hiểm, đồng thời, tích cực chủ động tham gia mua bảo hiểm cho tài sản, con người, cũng như trách nhiệm dân sự. Nhiều lĩnh vực bảo hiểm thiết yếu như bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm trong nông nghiệp... chưa được các cá nhân, đơn vị quan tâm một cách đúng mức. Đặc biệt, với những lĩnh vực có tiềm năng lớn như bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu, bảo hiểm hàng không... các

công ty bảo hiểm rất cần sự hợp tác của các bên liên quan. Các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu cần nhận thức ý nghĩa của việc giành quyền mua bảo hiểm, để chuyển từ tập quán bán FOB, mua CIF sang bán CIF, mua FOB. Đồng thời, các doanh nghiệp này cũng nên chú trọng mua bảo hiểm ở những công ty trong nước, vừa tiết kiệm ngoại tệ, vừa thuận tiện trong giao dịch, trong giải quyết bồi thường, lại góp phần vào việc phát triển nền bảo hiểm Việt Nam.

Ngoài ra, sự phát triển của thị trường bảo hiểm cũng không thể tách rời khỏi sự phát triển chung của thị trường tài chính. Thời gian tới, thị trường chứng khoán, thị trường liên ngân hàng... phải được phát triển hơn nữa, đồng thời, các ngành bảo hiểm, ngân hàng, chứng khoán cần đẩy mạnh hợp tác. Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh bất động sản cũng phải được chuẩn hoá theo nguyên tắc kinh tế thị trường.

KẾT LUẬN

Bảo hiểm là một lĩnh vực tài chính rất quan trọng đối với các quốc gia nói chung và với Việt Nam nói riêng. Không chỉ là một biện pháp di chuyển rủi ro, bảo hiểm ngày nay đã trở thành một trong những kênh huy động vốn hiệu quả cho nền kinh tế. Thực tế hoạt động kinh doanh bảo hiểm thời gian qua đã cho thấy sự lớn mạnh không ngừng của ngành bảo hiểm và nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai. Tuy nhiên, để hoàn thành mục tiêu phát triển ngành bảo hiểm như đã được đề ra trong “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010”, ngành bảo hiểm Việt Nam vẫn còn nhiều việc phải làm, trong đó, cả Nhà nước, doanh nghiệp và các tổ chức, cá nhân liên quan đều phải hết sức nỗ lực và có sự phối hợp tích cực với nhau.

Với đề tài “Bảo hiểm Việt Nam - thực trạng và giải pháp phát triển”, em hy vọng có thể mang lại cái nhìn tổng thể nhất về thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay, cũng như đưa ra được những giải pháp thiết thực cho sự lớn mạnh của ngành. Những nghiên cứu của em có thể còn chưa hoàn toàn chính xác và đầy đủ, do vậy, em rất mong nhận được đóng góp nhiệt tình của thầy cô và các bạn. Một lần nữa, em xin được chân thành cảm ơn những người đã nhiệt tình giúp đỡ em hoàn thành bài khoá luận tốt nghiệp này, đặc biệt là thầy giáo TS. Vũ Sĩ Tuấn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bảo hiểm trong kinh doanh, TS. Hoàng Văn Châu, TS. Vũ Sĩ Tuấn, TS. Nguyễn Như Tiến, NXB Khoa học kỹ thuật, 2002
2. Bảo hiểm - nguyên tắc và thực hành, TS. David Bland, NXB Tài chính, 1998.
3. Giáo trình bảo hiểm, PGS.TS Hồ Sĩ Hà (chủ biên), NXB Thống kê, 2000.
4. Nghị định 100/1993/NĐ - CP của Chính phủ về hoạt động kinh doanh bảo hiểm
5. Luật kinh doanh bảo hiểm số 24/2000/QH10
6. Nghị định 42/2001/NĐ - CP của Chính phủ qui định chi tiết thi hành một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm
7. Thông tư 71/2001/TT - BTC của Bộ Tài chính qui định chi tiết thi hành một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm
8. Nghị định 77/2003/ NĐ - CP của Chính phủ về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Bộ Tài chính
9. Quyết định 153/2003/QĐ - BTC của Bộ Tài chính về việc ban hành hệ thống chỉ tiêu giám sát doanh nghiệp bảo hiểm
10. Quyết định 175/2003/QĐ - TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010”
11. Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2002 - Bảo Việt
12. Các công ty bảo hiểm trên thị trường Việt Nam - Bảo Việt, 2002
13. Giới thiệu Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm tại các nước thuộc Liên minh Châu Âu - Bảo Việt
14. Làm thế nào để bảo hiểm nhân thọ trở thành thói quen của người dân Việt Nam (Tạp chí bảo hiểm - số 3/2001)
15. Cải cách mô hình tổ chức của công ty bảo hiểm Trung Quốc (Tạp chí bảo hiểm - số 3/2001)
16. Tăng nhanh tốc độ thị trường hoá tỷ lệ phí bảo hiểm ở Trung Quốc (Tạp chí bảo hiểm - số 4/2001 và số 3/2002)
17. Nhìn lại thị trường bảo hiểm nhân thọ sau 5 năm hoạt động (Tạp chí bảo hiểm - số 1 và 2/2002)

18. Kinh doanh bảo hiểm - kênh huy động vốn đầu tư có hiệu quả (Tạp chí Tài chính - số 2/2001)
19. Nâng cao tiềm lực tài chính quốc gia, đảm bảo chiên lược thị trường kinh tế nhanh, bền vững (Tạp chí Tài chính - số 1/2001)
20. Luật KDBH - các đặc trưng cơ bản của các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm (Tạp chí Tài chính - số 5/2001)
21. Nhằm phát triển bền vững thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam (Tạp chí Tài chính - số 4/2002)
22. Bảo hiểm và thị trường chứng khoán (Tạp chí Tài chính - số 11/2002)
23. Bước đột phá của ngành bảo hiểm Việt Nam (Tạp chí Tài chính - số 11/2003)
24. “Xã hội hoá bảo hiểm xã hội (Thời báo Kinh tế Việt Nam - 6/1/2003)
25. Tiềm năng thị trường bảo hiểm còn lớn (Thời báo Kinh tế Việt Nam - 2/6/2003)
26. Doanh thu phí bảo hiểm đầu tư vào đâu (Thời báo Kinh tế Việt Nam - 23/6/2003)
27. Cạnh tranh bảo hiểm phi nhân thọ (Thời báo Kinh tế Việt Nam – 15/9/2003)
28. Thông tin từ các website:
 - + www.laodong.com.vn
 - + www.vnexpress.net
 - + www.vnn.vn
 - + www.vneconomy.com.vn
 - + www.mofa.gov.vn
 - + www.mof.gov.vn
 - + www.media.vdc.com.vn
 - + www.tintucvietnam.com
 - + www.vcci.com.vn
 - + www.saigonnet.vn
 - + www.vietlaw.gov.vn
 - + www.baoviet.com.vn
 - + www.prudential.com.vn
 - + www.pjico.com.vn
 - + www.aia.com.vn
 - + www.via.com.vn
 - + www.dddn.com.vn

+ www.bussiness.com.vn

+ www.aon.com.vn