

HỘI NHẬP CỦA NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH THÀNH LẬP CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN (AEC)

Bùi Duy Linh*

Huỳnh Lưu Đức Toàn**

Tóm tắt

Bài viết trình bày một cách tóm tắt về quá trình hình thành Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) cũng như đi sâu vào mảng hội nhập kinh tế về tài chính đặc biệt là mảng bảo hiểm và những cam kết của AEC trong vấn đề hội nhập, xoá bỏ rào cản trong ngành bảo hiểm. Tiếp theo đó, bài viết trình bày tóm tắt về ngành bảo hiểm Việt Nam: tổng quan, các quy định hiện hành của Chính phủ và các cơ quan quản lý ngành cũng như thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong 3 quý đầu năm 2014 và quá trình hội nhập cùng những cam kết của Việt Nam khi hội nhập AEC về bảo hiểm. Quan trọng hơn, bài viết đi sâu phân tích những cơ hội và thách thức cho ngành bảo hiểm Việt Nam cũng như đưa ra một số đề xuất cho Chính phủ, các cơ quan quản lý ngành và cho các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm. Quá trình hội nhập mở ra nhiều cơ hội cũng như thách thức mà ở đó, đòi hỏi cả phía các cơ quan quản lý và các doanh nghiệp đều phải nỗ lực để thay đổi và bắt kịp những xu thế chung của khu vực cũng như thế giới.

Từ khóa: ngành bảo hiểm, cộng đồng kinh tế, AEC, hội nhập.

Mã số: 60.280514; Ngày nhận bài: 28/05/2014; Ngày biên tập: 10/09/2014; Ngày duyệt đăng: 10/11/2014

Trong xu hướng toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế khu vực hiện nay, việc AEC sẽ được thành lập vào năm 2015 mở ra một chân trời mới cho các doanh nghiệp, công ty bảo hiểm ở Việt Nam trong việc mở rộng hoạt động kinh doanh khi các rào cản dần được xoá bỏ. Nhưng đồng thời cũng đặt ra những thách thức không dễ dàng trong việc hội nhập và cạnh tranh thành công do kinh nghiệm và năng lực của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam còn khá non trẻ, chưa hoàn thiện so với mặt bằng phát triển chung của các nước trong khu vực.



* ThS. Trường Đại học Ngoại thương; Email: duylinh24.ftu@gmail.com

** Giảng viên Khoa Tài chính – Đại học Ngân hàng TP.HCM

Điều đó đòi hỏi cần phải có một sự đổi mới về phương pháp và tư duy của ngành bảo hiểm Việt Nam nói chung và ở chính các doanh nghiệp bảo hiểm nói riêng. Bài viết phân tích những thực trạng, cơ hội và thách thức của ngành bảo hiểm Việt Nam khi hội nhập AEC cũng như đề xuất một số giải pháp để có thể cạnh tranh hiệu quả và hội nhập thành công ngành bảo hiểm.

1. Cộng đồng kinh tế AEC và hội nhập tài chính

1.1. Giới thiệu về Cộng đồng kinh tế ASEAN

Cộng đồng kinh tế ASEAN (ASEAN Economic Community) nhằm mục đích tạo dựng một thị trường thống nhất cho các quốc gia thành viên ASEAN, thúc đẩy dòng chu chuyển tự do của hàng hóa, dịch vụ, đầu tư, lao động có tay nghề trong ASEAN. Mục tiêu của AEC là thúc đẩy phát triển kinh tế một cách công bằng, thiết lập khu vực kinh tế có năng lực cạnh tranh cao, mà với năng lực cạnh tranh này, ASEAN có thể hội nhập đầy đủ vào nền kinh tế toàn cầu. Ý tưởng cho việc thành lập AEC được đưa ra lần đầu trong Hội nghị thượng đỉnh không chính thức các nước ASEAN lần thứ 2 tại Kuala Lumpur, Malaysia vào năm 1997. Tại đây, các nhà lãnh đạo ASEAN đã thông qua tầm nhìn ASEAN 2020 về phát triển kinh tế và hội nhập khu vực, hướng tới phát triển đồng đều và bền vững.

Tầm nhìn đã được cụ thể hóa thông qua tuyên bố của các nhà lãnh đạo ASEAN trong Hiệp định ASEAN II ngày 7 tháng 10 năm 2003 bao gồm ba trụ cột chính là cộng đồng an ninh ASEAN (ASC), cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) và cộng đồng văn hóa – xã hội ASEAN

(ASCC). Tại Hội nghị Thượng đỉnh ASEAN tại Cebu, Phillippines vào ngày 9 tháng 1 năm 2007, các nhà lãnh đạo ASEAN đã thông qua xây dựng Kế hoạch tổng thể và Lộ trình chiến lược thực hiện AEC với các biện pháp chi tiết và quyết định đẩy nhanh mục tiêu hình thành AEC vào năm 2015 (Nguyễn Hồng Sơn, 2009).

1.2. Vấn đề hội nhập tài chính trong Cộng đồng kinh tế AEC

Tự do hóa dịch vụ tài chính gắn liền với việc ra đời cộng đồng kinh tế AEC sẽ khiến cho hoạt động thương mại được tự do hơn thông qua tiếp cận rộng hơn với dịch vụ tài chính. Trong số đó, hoạt động hội nhập thị trường vốn và thị trường tài chính ASEAN vào năm 2015 được đề cập đến trong bản kế hoạch hành động AEC sẽ tạo ra hệ thống tài chính khu vực thông suốt với cơ chế tài khoản vốn tự do hơn. Các thị trường vốn được liên kết với nhau sẽ thúc đẩy hoạt động thương mại và đầu tư khu vực. Hội nhập tài chính ASEAN tạo điều kiện tự do hóa dịch vụ tài chính, tự do hóa tài khoản vốn và phát triển thị trường vốn. Ngoài mảng dịch vụ ngân hàng, trong AEC cũng đã bắt đầu đề cập đến việc hội nhập tài chính về lĩnh vực bảo hiểm.

Về mảng bảo hiểm nói chung, việc hội nhập tạo điều kiện cho việc trực tiếp được kinh doanh giữa các thị trường khác nhau trong khu vực, bao gồm các mảng bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và chuyển nhượng, trung gian bảo hiểm, dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm... Với dân số khoảng 600 triệu, tốc độ tăng trưởng GDP nhanh, cùng với quá trình tự do hóa thương mại, ASEAN đang tạo ra cơ hội thị trường mới cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm. (Enrst & Young, 2014)

1.3. Cam kết của AEC về hội nhập của ngành bảo hiểm

Trong Hội nghị thượng đỉnh Bảo hiểm ASEAN lần thứ nhất tại Singapore của Hội đồng Bảo hiểm ASEAN (AIC) và Ban thư ký ASEAN (ASEC) diễn ra từ ngày 3/9/2014 đến ngày 2/10/2014 đã thống nhất một số cam kết như sau:

Các nước đã cam kết mức độ tự do hoá cơ bản về lĩnh vực bảo hiểm để tiếp tục hướng tới mục tiêu tự do hoá toàn bộ vào năm 2020. Tuy nhiên, đối với cam kết Mode 1 (cung cấp dịch vụ qua biên giới), các nước còn hạn chế mở cửa như Brunei, Indonesia, Myanmar và Singapore hoặc chỉ mới mở cửa về dịch vụ MAT (vận chuyển hàng hải, hàng không quốc tế và hàng hoá quá cảnh); đối với cam kết Mode 3 (hiện diện thương mại), các nước đa số đều hạn chế về tỷ lệ vốn góp, không cho phép thành lập chi nhánh nước ngoài, sử dụng quyền xem xét đơn xin thành lập trên cơ sở lợi ích kinh tế; đối với Mode 4 (hiện diện thể nhân), các nước còn đóng cửa.

Về cơ bản, các cơ quan quản lý trong khu vực ủng hộ quá trình tự do hoá, liên kết khu vực trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội cũng đặt ra những thách thức đối với các cơ quan quản lý trong việc đảm bảo sự phát triển lành mạnh, ổn định của thị trường và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của người tham gia bảo hiểm với sự xuất hiện của các rủi ro có liên quan đến cung cấp dịch vụ qua biên giới, giám sát các tập đoàn đa quốc gia, chống rửa tiền qua hệ thống và giám sát năng lực tài chính của Doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài.

Để chuẩn bị cho tiến trình hội nhập, các cơ quan quản lý bảo hiểm khu vực tiếp tục rà

soát, hoàn thiện hệ thống khuôn khổ pháp luật và các công cụ giám sát, tăng cường nhân lực, điều chỉnh chính sách để thu hút nhân lực có chất lượng (*Hội nghị thượng đỉnh bảo hiểm ASEAN – Bộ tài chính – Cục quản lý, giám sát bảo hiểm*, 2014).

2. Hội nhập của ngành bảo hiểm của Việt Nam trong Cộng đồng kinh tế AEC

2.1. Khái quát về ngành bảo hiểm Việt Nam

2.1.1. Tổng quan

Ngành bảo hiểm Việt Nam hiện tại gồm có 29 doanh nghiệp bảo hiểm Phi nhân thọ, 16 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, 2 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 12 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm (*Danh mục doanh nghiệp, chi nhánh nước ngoài - Cục quản lý, giám sát bảo hiểm - 2014*).

2.1.2. Những quy định hiện hành của Chính phủ và các cơ quan quản lý

Năm 2000, Quốc hội ban hành Luật kinh doanh bảo hiểm số hiệu 24/2000/QH10 và những văn bản dưới luật nhằm định hình và giám sát cũng như bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các đơn vị trong ngành nghề này, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm, góp phần thúc đẩy và duy trì sự phát triển bền vững của nền kinh tế - xã hội, ổn định đời sống nhân dân; tăng cường hiệu lực quản lý Nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Năm 2010, Quốc Hội khóa 12 ban hành Luật số 61/2010/QH12 Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh Bảo hiểm cùng với các văn bản dưới luật hướng dẫn thi hành.

Vào tháng 2/2009, Vụ Bảo hiểm được nâng cấp thành Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm. Ngày 12/2/2009, Bộ trưởng Bộ Tài chính ký

Quyết định số 288/QĐ-BTC, sau được thay thế bằng Quyết định số 1313/QĐ-BTC ngày 11/6/2014, quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm là đơn vị thuộc bộ máy quản lý nhà nước của Bộ Tài chính, có chức năng giúp Bộ trưởng Bộ Tài chính thực hiện quản lý nhà nước đối với lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm trong phạm vi cả nước; trực tiếp quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm và các hoạt động dịch vụ thuộc lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật. (*Lịch sử hình thành và phát triển, 2014*)

Năm 2012, Thủ tướng Chính phủ phê duyệt bảo hiểm “Đề án tái cấu trúc thị trường chứng khoán và các doanh nghiệp bảo hiểm” nhằm nâng cao năng lực tài chính, quản trị doanh nghiệp, quản trị rủi ro và chất lượng theo Quyết định 1826/QĐ-TTg ngày 6 tháng 12 năm 2012. Do vậy, theo đúng lộ trình thực hiện từ năm 2012 đến 2015, những đơn vị bảo hiểm hoạt động kém hiệu quả (được đánh giá bằng việc lãi ít nhất trong 2 năm, nguy cơ mất khả năng thanh toán) sẽ phải tìm kiếm đối tác. Đây chính là “điểm mủ” cho những doanh nghiệp nước ngoài (cụ thể trong khối Cộng đồng kinh tế AEC) tìm kiếm những đối tác mất khả năng hoạt động và do đó, hoạt động hội nhập sẽ diễn tiến một cách nhộn nhịp và tập nập hơn. Những đối tác nước ngoài này có khuynh hướng mua lại những công ty bảo hiểm hoạt động thua lỗ và mất khả năng duy trì tiếp tục kinh doanh trong thời gian dài. Đây được xem như một định hướng đúng đắn cho ngành nghề hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

Bên cạnh đó, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (AVI) được thành lập theo quyết định

số 51/1999/QĐ-BTCCB ngày 9/7/1999. Đại hội lần thứ nhất 24/12/1999, điều lệ nhiệm kỳ được phê duyệt theo Quyết định 31/2000/QĐ-BTCCB ngày 3/5/2000 của Ban tổ chức cán bộ Chính phủ (nay là Bộ Nội vụ) với một số chức năng chính như: Đại diện các hội viên tham gia 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; góp ý kiến với các cơ quan quản lý Nhà nước trong việc nghiên cứu xây dựng chiến lược phát triển ngành bảo hiểm Việt Nam; thu thập và phản ánh với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền ý kiến của các hội viên về các vấn đề chính sách, chế độ áp dụng với ngành bảo hiểm; Tổ chức diễn đàn phổ cập pháp luật và chủ trương chính sách của Nhà nước; qua thực tiễn thực hiện, góp ý kiến nhằm hoàn thiện các văn bản pháp quy hiện hành về bảo hiểm và các vấn đề có liên quan; Xây dựng và thông qua nguyên tắc chung và nội dung phối hợp hoạt động giữa các hội viên, quy chế tự quản nhằm tạo lập môi trường cạnh tranh lành mạnh trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm;... (*Giới thiệu về Hiệp Hội Bảo hiểm Việt Nam, 2014*)

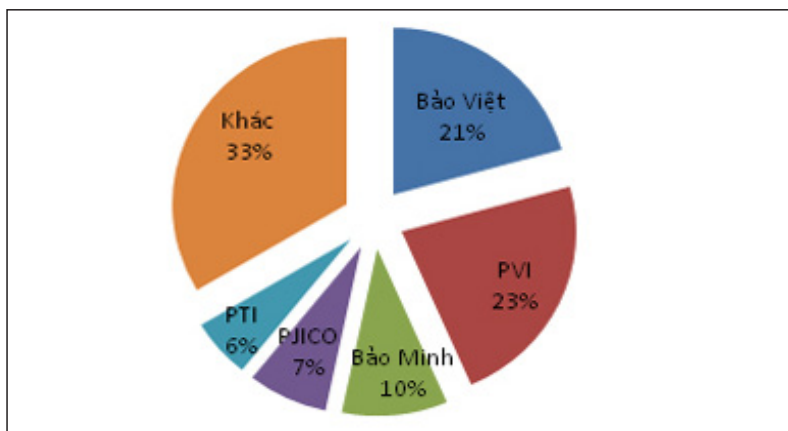
2.1.3. Thực trạng ngành Bảo hiểm hiện nay.

Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường 9 tháng đầu năm 2014 ước đạt 39.667 tỷ đồng, tăng 17,79% so với cùng kỳ năm 2013, trong đó doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 20.218 tỷ đồng, tăng 11% so với cùng kỳ năm 2013 và doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ ước đạt 19.449 tỷ đồng, tăng 25,79% so với cùng kỳ năm 2013.

Bảo hiểm phi nhân thọ

Tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ 9 tháng đầu năm 2014

Biểu đồ 1: Thị phần theo doanh thu phí bảo hiểm gốc 9 tháng đầu năm 2014



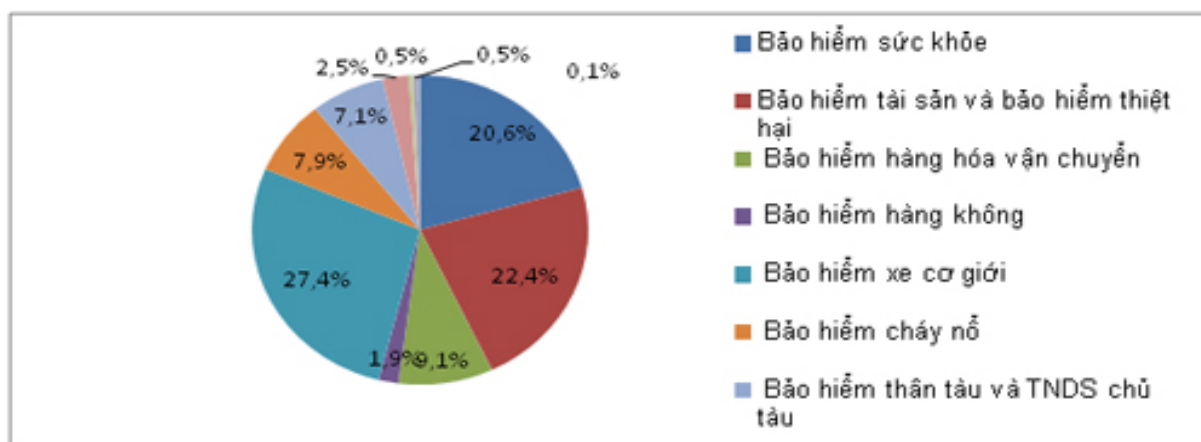
(Nguồn: Bộ Tài chính – Cục quản lý, giám sát bảo hiểm, 2014)

ước đạt 20.218 tỷ đồng, tăng 11% so với cùng kỳ năm 2013. Dẫn đầu thị trường về doanh thu phí gốc là PVI với doanh thu ước đạt 4.611 tỷ đồng, tăng 9% so với cùng kỳ năm 2013, chiếm 23% thị phần. Tiếp đến là Bảo Việt với doanh thu ước đạt 4.177 tỷ đồng, tăng 2% so với cùng kỳ năm 2013, chiếm 21% thị phần, Bảo Minh đứng thứ 3 với doanh thu ước đạt 1.984 tỷ đồng, tăng 19% so với cùng kỳ năm 2013, chiếm 10% thị phần, PJICO đứng thứ

4, doanh thu ước đạt 1.503 tỷ đồng, tăng 5% so với cùng kỳ năm 2013, chiếm 7% thị phần, PTI đứng thứ 5, doanh thu ước đạt 1.154 tỷ đồng, tăng 13% so với cùng kỳ năm 2013, chiếm 6% thị phần.

Ngoài các DNBH dẫn đầu thị trường nêu trên, một số DNBH có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm gốc trên 50% so với cùng kỳ năm 2013 như Phú Hưng (20 tỷ đồng, tăng 183%), VBI (154 tỷ đồng, tăng 75%).

Biểu đồ 2: Tỷ trọng doanh thu theo nghiệp vụ bảo hiểm 9 tháng đầu năm 2014



(Nguồn: Bộ Tài chính – Cục quản lý, giám sát bảo hiểm, 2014)

Một số DNBH khác có doanh thu phí bảo hiểm gốc giảm so với cùng kỳ năm 2013 là VNI (254 tỷ đồng, giảm 24%), ACE (60 tỷ đồng, giảm 12%), XTI (134 tỷ đồng, giảm 1%), Cathay (57 tỷ đồng, giảm 3%).

Xét theo nghiệp vụ, bảo hiểm xe cơ giới chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu (5.549 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 27,4%), bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại (4.521 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 22,4%), bảo hiểm sức khỏe (4.167 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 20,6%), bảo hiểm hàng hóa vận chuyển (1.837 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 9,1%).

Bồi thường

Số tiền thực bồi thường bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ 9 tháng đầu năm 2014 ước đạt 7.699 tỷ đồng, tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc là 38% thấp hơn tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc cùng kỳ năm 2013 (41%).

20/29 DNBH có tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc thấp hơn tỷ lệ bồi thường của toàn thị trường. 9 DNBH còn lại có tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc cao hơn tỷ lệ bồi thường

của toàn thị trường, trong đó có 7 DNBH tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc trên 50% là Fubon (197%), MSIG (75%), GIC (69%), Cathay (81%), XTI (54%), Liberty (51%), BVTM (126%).

Bảo hiểm nhân thọ

Tình hình khai thác mới

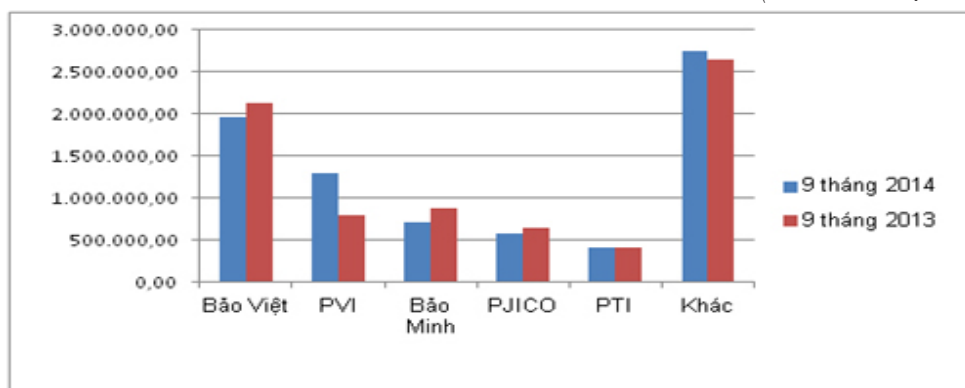
Tổng doanh thu phí khai thác mới 9 tháng đầu năm 2014 ước đạt 5.921,43 tỷ đồng, tăng 27,21% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, doanh thu phí của các hợp đồng bảo hiểm hỗ trợ chiếm khoảng 8,58% tổng doanh thu phí khai thác mới (cùng kỳ năm ngoái là 7,57%).

Số lượng hợp đồng khai thác mới (hợp đồng bảo hiểm chính) ước đạt 846.499 hợp đồng, trong đó bảo hiểm tử kỳ là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (35,01%), tiếp theo là sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp (33,88%) và bảo hiểm liên kết chung (30,09%), các nghiệp vụ còn lại có thị phần 1,02%.

Tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới chủ yếu vẫn là bảo hiểm hỗn hợp chiếm 47,67%, bảo hiểm liên kết đầu tư chiếm

Biểu đồ 3: Số tiền thực bồi thường bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ 9 tháng đầu năm 2014 so với cùng kỳ năm 2013

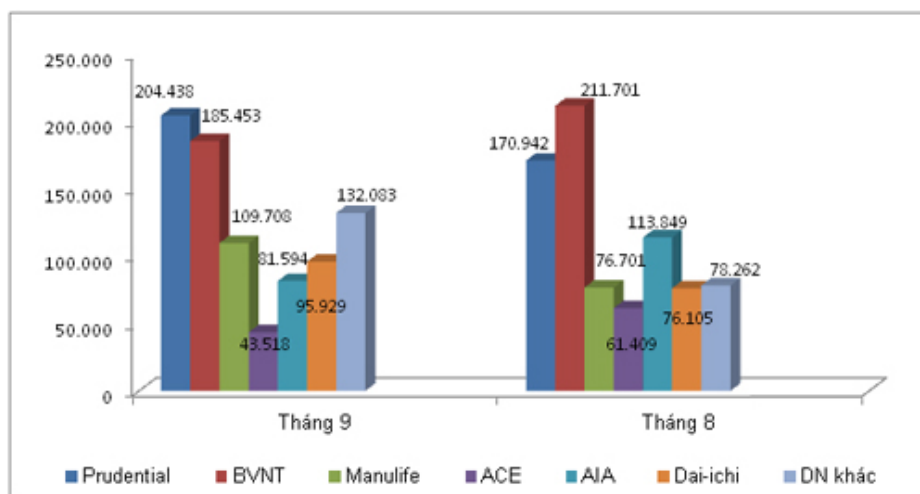
(Đơn vị: Triệu đồng)



(Nguồn: Bộ Tài chính – Cục quản lý, giám sát bảo hiểm, 2014)

Biểu đồ 4: Phí bảo hiểm khai thác trong tháng 9 và tháng 8 năm 2014

(Đơn vị: Triệu đồng)



(Nguồn: Bộ Tài chính – Cục quản lý, giám sát bảo hiểm, 2014)

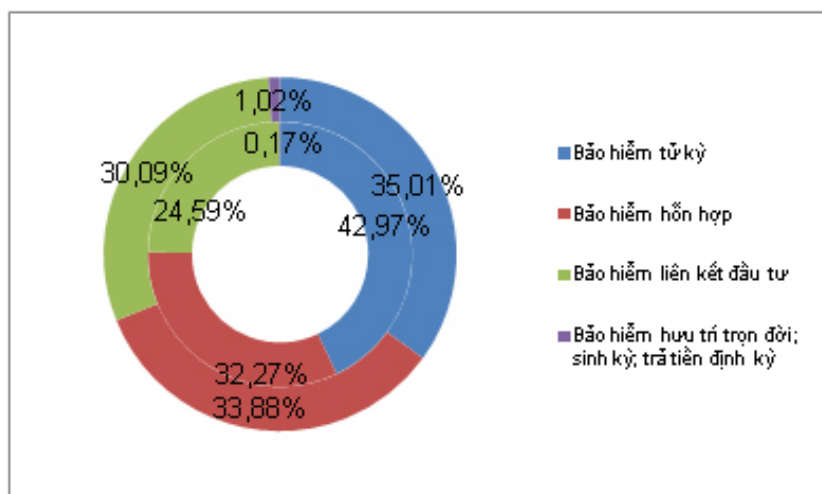
46,74%, bảo hiểm tử kỳ chiếm 3,3%, các sản phẩm còn lại chiếm 2,29%.

Chất lượng hợp đồng khai thác mới: Phí bảo hiểm bình quân hợp đồng khai thác mới ước đạt 6,39 triệu đồng. Phí bình quân của một

hợp đồng hỗn hợp ước đạt 8,99 triệu đồng, của một hợp đồng liên kết chung ước đạt 9,93 triệu đồng, hợp đồng tử kỳ ước đạt 0,66 triệu đồng. Các doanh nghiệp có phí bảo hiểm bình quân/1 hợp đồng khai thác mới cao là Bảo Việt, ACE, Dai-ichi, AIA, Manulife, Aviva.

Biểu đồ 5: Tỷ trọng hợp đồng KTM 9 tháng năm 2014 so với cùng kỳ năm 2013

(Đơn vị: Triệu đồng)



(Nguồn: Bộ Tài chính – Cục quản lý, giám sát bảo hiểm, 2014)

Về thị phần doanh thu khai thác mới: Nhóm dẫn đầu thị phần doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới dự kiến như sau: Bảo Việt Nhân thọ (25,1%), Prudential (24,16%), tiếp đến là Manulife (11,61%), AIA (10,91%); Dai-ichi (10,82%), ACE (5,82%). Các doanh nghiệp chiếm thị phần nhỏ: Prévoir (2,8%), Generali (2,47%), Hanwha Life (2,45%), các doanh nghiệp còn lại có thị phần dưới 1%.

Hợp đồng có hiệu lực

Tổng doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ 9 tháng đầu năm 2014 ước đạt 19.449 tỷ đồng (tăng 25,79% so với cùng kỳ năm 2013).

Số lượng hợp đồng có hiệu lực (theo hợp đồng chính) ước đạt 5.501.393 hợp đồng, tăng 9,98% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp chiếm tỷ trọng đa số (49,66%), sản phẩm liên kết đầu tư (21,78%), tiếp đến là sản phẩm tử kỳ (19,97%), các sản phẩm còn lại chiếm 8,59%.

Về thị phần doanh thu phí: thị phần tổng doanh thu phí bảo hiểm đến hết tháng 9/2014 của các doanh nghiệp nhìn chung không có sự thay đổi đáng kể so với cùng kỳ năm 2013. Thứ tự cụ thể như sau: Prudential 31,9%, Bảo Việt Nhân thọ 29,1%, Manulife 11,7%, Dai-ichi 8,7%, AIA 8,5%, ACE 4,7%, Hanwha Life 1,5%, Prévoir 1,4%, các doanh nghiệp còn lại chiếm thị phần nhỏ không đáng kể.

2.2. Việt Nam trong hội nhập Bảo hiểm AEC

2.2.1. Cam kết của Việt Nam trong Hội nghị thượng đỉnh ASEAN

Việt Nam cam kết khá cao so với các nước thành viên trong khu vực ASEAN khi thực

hiện tự do hoá theo các cam kết với WTO, bao gồm cam kết tất cả các phân ngành nhỏ của lĩnh vực bảo hiểm; mở cửa cung cấp dịch vụ cho người nước ngoài, dự án có vốn đầu tư nước ngoài và dịch vụ MAT đối với Mode 1; không hạn chế đối với Mode 2 (tiêu dùng ngoài nước); cho phép thành lập Chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm Phi nhân thọ theo Mode 3. (*Hội nghị thượng đỉnh bảo hiểm ASEAN*, 2014)

Đồng thời, trong cam kết của Việt Nam đối với cộng đồng AEC thì những tiểu ngành bảo hiểm sau được các quốc gia cam kết trong thời gian tới. Đây chính là điểm giúp thị trường bảo hiểm các nước tự do hoạt động và tạo thêm sự đa dạng hóa sản phẩm kinh doanh nhằm cung cấp nhiều dịch vụ đến với khách hàng.

Bảng 1 – Những dịch vụ bảo hiểm tự do hóa trong AEC đến năm 2015

STT	Ngành	Nước thành viên
1	Bảo hiểm nhân thọ	Indonesia, Philippines
2	Bảo hiểm phi nhân thọ	Brunei, Cambodia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore and Viet Nam
3	Tái bảo hiểm và chuyển nhượng bảo hiểm	Brunei, Cambodia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore and Viet Nam
4	Trung gian bảo hiểm	Cambodia, Malaysia, Indonesia, Philippines, Singapore and Viet Nam

5	Dịch vụ hỗ trợ ngành bảo hiểm	Brunei, Cambodia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore and Viet Nam
---	-------------------------------	--

(Nguồn: ASEAN Secretariat, 2008)

Như vậy, thông qua việc các cam kết của Việt Nam đối với dịch vụ bảo hiểm thì 4 trong số 5 tiểu ngành của AEC đã được Việt Nam chấp nhận đồng ý tự do hóa kinh doanh bao gồm: bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và chuyển nhượng bảo hiểm, trung gian bảo hiểm hoặc dịch vụ hỗ trợ ngành bảo hiểm. Chính sự “mở cửa” như vậy sẽ giúp cho ngành bảo hiểm của Việt Nam thu hút ngày càng nhiều các nhà đầu tư nước ngoài.

2.2.2. Việt Nam trong AIRM 16 tại Đà Nẵng

Trên cơ sở đề xuất của nước chủ nhà Việt Nam và được sự đồng thuận hưởng ứng của các nước thành viên, đại diện cơ quan quản lý bảo hiểm các nước đã chia sẻ cùng nhau về hệ thống cảnh báo sớm, giám sát từ xa và cảnh báo tại chỗ. Tại đây, các nước đã chia sẻ mô hình vốn và biên khả năng thanh toán đang áp dụng, giới thiệu về hệ thống chỉ tiêu giám sát hoặc hệ thống cảnh báo sớm của nước mình, bao gồm cả các chỉ tiêu định lượng và định tính và biện pháp của cơ quan quản lý khi các chỉ tiêu nằm ngoài các giới hạn thông thường. Ngoài ra, các nước còn chia sẻ về các cuộc kiểm tra tại chỗ, từ công tác chuẩn bị đến quá trình kiểm tra, đồng thời những lưu ý trong quá trình quản lý từ xa và thanh tra/kiểm tra tại chỗ.

Kết quả thảo luận, trao đổi cho thấy: ở các nước có mô hình vốn tối thiểu thì chỉ áp dụng nguyên tắc giám sát trên cơ sở tuân thủ pháp luật, ở các nước có mô hình vốn trên cơ sở

rủi ro sẽ áp dụng giám sát trên cơ sở rủi ro tương ứng.

Về cơ bản, các quốc gia đều sử dụng các hệ thống chỉ tiêu để đánh giá tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm để xem xét các bước quản lý, giám sát phù hợp sau đó. Trên cơ sở đó, các quốc gia đều có các hình thức, biện pháp nhắc nhở và can thiệp khi phát hiện các chỉ tiêu nằm ngoài giới hạn.

3. Cơ hội và thách thức cho ngành bảo hiểm Việt Nam

3.1. Cơ hội

Việc AEC sẽ được thành lập vào năm 2015 mở ra nhiều cơ hội và tiềm năng to lớn cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam.

Thứ nhất, có một thị trường rộng lớn, năng động. Việt Nam được xem là một trong những quốc gia có nền kinh tế và chính trị ổn định phát triển. Từng bước Việt Nam dịch chuyển từ một nền kinh tế nông nghiệp sang một nền kinh tế thương mại – dịch vụ. Tính từ đầu năm đến hết tháng 11/2014, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá cả nước đạt hơn 271 tỷ USD, tăng 12,7%, tương ứng tăng hơn 30,59 tỷ USD so với cùng kỳ năm 2013 (Tổng cục hải quan, 2014) đã cho thấy sự cần thiết khi phát triển ngành bảo hiểm sẽ giúp các doanh nghiệp xuất nhập khẩu phòng ngừa rủi ro và giảm thiểu những thiệt hại không đáng có trong quá trình kinh doanh của mình.

Thứ hai, cơ hội thu hút các nguồn đầu tư. Một trong những trụ cột chính của AEC chính là việc dịch chuyển tự do về vốn. Do đó, các công ty bảo hiểm nước ngoài sẽ đổ xô vào Việt Nam trong bối cảnh thành lập cộng đồng kinh tế ASEAN. Do vậy, Việt Nam

đang từng bước mở cửa chứ không thể vội vã cho dễ dàng gia nhập ngành kinh doanh nhạy cảm này. Chính vì điều này, Việt Nam sẽ dần dần thu hút được các hình thức: liên doanh, đầu tư gián tiếp nước ngoài, đầu tư trực tiếp nước ngoài và tận dụng các cơ hội đầu tư để thị trường diễn ra hoạt động nhịp nhàng và có tính cạnh tranh.

Thứ ba, cơ hội được học hỏi, giao lưu, nâng cao năng lực nội tại. Khi mở cửa ngành bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã và đang trở thành thành viên của các hiệp hội bảo hiểm trong khu vực và trên thế giới. Do đó, đây cũng là cơ hội để các doanh nghiệp, cơ quan quản lý ngành nhìn lại, trao đổi kinh nghiệm trong việc điều hành, nâng cao chất lượng dịch vụ, năng lực cạnh tranh của công ty để có thể cung cấp tốt nhất dịch vụ đến khách hàng.

3.2. Thách thức

Để hội nhập AEC thành công, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần nâng cao hơn nữa năng lực cạnh tranh. Để làm được điều đó một cách tốt nhất, các doanh nghiệp cần phải nhận thức được những áp lực cạnh tranh mà mình sẽ phải đối mặt khi hội nhập.

Thứ nhất là áp lực cạnh tranh từ các đối thủ trong ngành bảo hiểm trong nước. Năng lực hoạt động của những công ty bảo hiểm Việt Nam còn nhiều hạn chế, hiệu quả hoạt động chưa cao, thiếu hụt trong đội ngũ chuyên gia trong lĩnh vực thẩm định, tính phí bảo hiểm, quản lý rủi ro và đầu tư công nghệ thông tin còn sơ sài. Các doanh nghiệp này còn trông chờ nhiều vào sự hỗ trợ từ phía Chính phủ và Nhà Nước. Trong khi đó, đây là yếu tố không thể phát triển hơn được nữa trong bối cảnh cam kết hội nhập.

Thứ hai là áp lực cạnh tranh từ các đối thủ trong ngành trong khu vực. Quy mô hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm và quy mô thị trường còn khá nhỏ so với nhu cầu của khách hàng trong khu vực và nhu cầu kinh tế xã hội. Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường năm 2013 ước đạt trên 47 nghìn tỷ đồng, tăng khoảng 14,13% so với năm 2012; trong đó doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt gần 24,5 nghìn tỷ đồng, tăng khoảng 7% (Bùi Anh Dũng, 2014). Như vậy theo tính toán của nhóm tác giả, tổng doanh thu phí bảo hiểm trên GDP của nước ta là 1,3% năm 2013 với số liệu GDP là gần 3,6 triệu tỷ đồng trong khi đó mức trung bình của doanh thu phí bảo hiểm trên GDP của các nước trong khu vực ASEAN dao động từ 2,5% đến 7%. Do đó thông qua số liệu vừa rồi cho thấy hoạt động của các công ty đánh giá trên doanh thu phí còn tương đối thấp với toàn thị trường bảo hiểm.

Thứ ba là áp lực cạnh tranh từ các đối thủ tiềm năng. Các đối thủ tiềm năng chính là những sản phẩm thay thế không được cung cấp bởi các công ty bảo hiểm mà thay vào đó là những định chế tài chính khác. Với việc đa dạng hóa ngành kinh doanh, các định chế tài chính như ngân hàng, công ty quản lý quỹ, các công ty cho thuê tài chính sẽ dần dần lấn sân vào lĩnh vực bảo hiểm, đưa ra những gói dịch vụ đặc biệt cho khách hàng khi gửi tiền, giao dịch kí quỹ hoặc thương mại hàng hóa. Điều này cũng chính là các thách thức mà công ty bảo hiểm cần phải suy nghĩ đối phó.

Thứ tư là áp lực cạnh tranh trong rủi ro sản phẩm thay thế. Cơ cấu sản phẩm trong dịch vụ bảo hiểm của các công ty bảo hiểm của Việt Nam còn tương đối chênh lệch. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm của loại

hình dịch vụ bảo hiểm xe cơ giới – vốn được xem là sản phẩm bắt buộc theo luật định của Việt Nam là cao nhất (chiếm 15%). Những sản phẩm liên quan đến bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính được đánh giá là thấp nhất (chỉ chiếm 0,0014%). Những sản phẩm còn lại đều chia đều cho những sản phẩm dịch vụ như: bảo hiểm thiệt hại kinh doanh, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu... Trong số các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, Tổng công ty bảo hiểm Bảo Việt (23%), Tổng công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam PVI (21%), Tổng công ty cổ phần Bảo Minh (10%) là ba doanh nghiệp chiếm thị phần của thị trường lớn nhất tại biểu doanh thu bảo hiểm gốc trong năm 2013 (Bùi Anh Dũng, 2014). Hoạt động môi giới chưa thật sự được chú trọng, hoạt động bảo hiểm cũng chỉ dừng lại ở những thành phố lớn và những mảng truyền thống mà thiếu đi sự linh hoạt của những sản phẩm này. Những sản phẩm bảo hiểm bắt buộc nên thiếu tính “mới” hoặc độc đáo trong việc nâng cao sản phẩm bảo hiểm.

Thứ năm là áp lực cạnh tranh từ sức mạnh của khách hàng. Khách hàng được xem là một trong những yếu tố trọng tâm của thách thức đến từ ngành bảo hiểm bởi lẽ sự kì vọng và sự khắt khe của khách hàng ngày càng cao. Tính thỏa mãn các nhu cầu phòng vệ rủi ro của khách hàng cũng đang được nâng lên. Do đó, với các công ty bảo hiểm, áp lực cạnh tranh từ sức mạnh khách hàng chính là một phần ảnh hưởng không nhỏ đến với các công ty kinh doanh bảo hiểm. Điều này được thể hiện rõ nhất qua mức sống của khách hàng ngày càng cao, nhu cầu sử dụng các loại hình bảo hiểm nhân thọ cũng được cải tiến. Bên cạnh đó, kinh tế phát triển kéo theo sự phát

triển của bảo hiểm phi nhân thọ cho hàng hóa, cháy nổ, bảo hiểm nhà cửa thậm chí là những hợp đồng phái sinh bảo hiểm cũng có thể được ra đời để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

Thứ sáu là áp lực cạnh tranh từ các rào cản. Công tác quản lý giám sát của cơ quan Nhà nước chưa thật sự theo kịp với sự phát triển của thị trường. Việc kiểm tra giám sát chưa được thực sự quan tâm bởi các ban ngành như Cục bảo hiểm của Bộ Tài Chính cũng như các văn bản có liên quan chưa thực sự tạo được khung hành lang pháp lý chặt chẽ trong những khâu định giá, đánh giá rủi ro. Đồng thời, các quy định ràng buộc đối với người được bồi thường chưa thật đảm bảo quyền lợi người tiêu dùng.

4. Một vài đề xuất và kiến nghị

4.1. Đối với Nhà Nước

Cần hoàn thiện khung pháp lý, tăng cường năng lực quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm, đồng thời tạo ra một hành lang pháp lý bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm. Đứng trên phương diện quản lý Nhà Nước, các cơ quan cần phải đưa ra các cơ chế, chính sách, quy định rõ ràng và cụ thể về các vấn đề liên quan đến quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm của các doanh nghiệp bảo hiểm để nhằm chuyển đổi từ loại hình doanh nghiệp nhà nước sang công ty cổ phần. Các đơn vị này cũng có thể xây dựng được lộ trình xúc tiến hoạt động đầu tư từ các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sang thị trường nước ngoài, đặc biệt là trong các nước ASEAN như bằng cam kết phía trên. Khi tiến hành hoạt động đầu tư ra nước ngoài, doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam có thể hiểu được thị trường và đa dạng hóa sản phẩm.

Cần phải bổ sung thêm quy định hạn chế tỷ lệ phần trăm (%) cổ phần không chế của các doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài. Quy định chặt chẽ hơn về mặt quản lý nhằm tránh hiện tượng chuyển giá và trốn thuế.

4.2. Đối với các công ty, doanh nghiệp bảo hiểm

Chú trọng đẩy mạnh hoạt động phát triển hội nhập kinh tế của các công ty bảo hiểm từ góc độ vi mô. Cụ thể là các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần nâng cao lượng vốn để đảm bảo tính an toàn đáp ứng nhu cầu thị trường, đổi mới sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Chính những doanh nghiệp bảo hiểm là người tạo “thị trường” cho khách hàng khi phổ biến về những loại hình sản phẩm bảo hiểm mới như: bảo hiểm tín dụng, rủi ro tài chính. Đặc biệt trong bối cảnh thành lập cộng đồng kinh tế AEC, sản phẩm này nếu được khai thác tốt từ các nước bạn sẽ mang lại một nguồn doanh thu phí bảo hiểm tương đối lớn nhưng bên cạnh đó cũng đặc thù kinh doanh bảo hiểm là đảm bảo mặt vật chất cho khách hàng khi gặp sự cố rủi ro, nếu không đủ tiềm lực tài chính, sự rủi ro của những công ty có thể kéo theo hàng loạt các công ty bảo hiểm gặp rủi ro. Do đó, để đạt mục tiêu tăng doanh thu phí bảo hiểm của Việt Nam trên GDP lên mức 4-5% như các nước trong khu vực ASEAN thì cần có nhiều biện pháp đồng bộ và phối hợp để tăng vốn chủ sở hữu.

Tăng cường khả năng hội nhập, liên kết, thuê ngoài (outsourcing) nhằm hiện đại hóa những khâu còn yếu kém trong hoạt động cũng là một phần giải pháp. Có thể, những doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần nhắc đến vấn đề chuyển giao quy trình hay công

nghệ để nâng cao chất lượng quản lý, chất lượng sản phẩm vì hoạt động này sẽ có tính lâu dài và bền vững. Điều này có nghĩa là chính hoạt động thuê ngoài của những khâu như định giá, tính phí, thẩm định, bồi thường hoặc tư vấn bảo hiểm mà những công ty bảo hiểm Việt Nam chưa thực sự mạnh có thể tận dụng sức lực, vật lực và nhân lực để có thể khai thác những kỹ thuật và quy trình hiện đại nhằm tránh tổn thất trong việc thẩm định sai hoặc tính phí bảo hiểm không chính xác.

5. Kết luận

Có thể nhận thấy được, những cơ hội trong quá trình hội nhập ngành bảo hiểm trong Cộng đồng kinh tế ASEAN của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam là vô cùng quan trọng. Nếu có thể tận dụng được tất cả những cơ hội đó, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam hoàn toàn có đủ khả năng để phát triển và vươn ra đến tầm khu vực. Và cũng không hề ảo tưởng nếu kỳ vọng rằng đó sẽ là bước đệm quan trọng để các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam vươn ra tầm thế giới bằng cách học hỏi những kinh nghiệm trong công tác điều hành và quản trị.

Tuy nhiên, cùng với những cơ hội đó là những thách thức vô cùng to lớn trong việc cạnh tranh. Những thách thức này bắt nguồn từ chính những năng lực nội tại của các doanh nghiệp bảo hiểm trong quá trình hoạt động. Chính vì thế, để hội nhập thành công, cạnh tranh hiệu quả, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần phải nỗ lực hết mình để nâng cao năng lực, chất lượng cũng như tính hữu hiệu, hiệu quả trong các hoạt động kinh doanh của mình. Đồng thời, quan sát và học tập những kinh nghiệm, bài học của những doanh nghiệp bảo hiểm trong khu vực, những mô

hình hoạt động hiệu quả để áp dụng vào thực tiễn của doanh nghiệp. Và các doanh nghiệp bảo hiểm cũng cần nhận được sự hỗ trợ từ phía Chính phủ, các cơ quan quản lý và Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam trong các khía cạnh vĩ mô và các chính sách, hướng dẫn,... □

Tài liệu tham khảo

1. Thông tư 09/2006/TT-NHNN hướng dẫn hoạt động bán khoản phải thu từ hợp đồng cho ASEAN Secretariat (2008). *Asean Economic Community Blueprint*. Association of Southeast Asian Nations. Tiếp cận ngày 01 tháng 04 năm 2014 <http://www.asean.org/archive/5187-10.pdf> at 29th March 2014.
2. Barro, R. J. (2005). *Economic Growth in a Cross-Section of Countries version 2*. Quarterly Journal of Economics. 106(2). PP 417-453.
3. Bộ Tài chính – Cục quản lý, giám sát bảo hiểm (2014). *Lịch sử hình thành và phát triển. Danh mục doanh nghiệp, chi nhánh nước ngoài. Hội nghị thượng đỉnh bảo hiểm ASEAN. Tổng quan thị trường bảo hiểm 9 tháng đầu năm 2014*. Tiếp cận ngày 26 tháng 12 năm 2014. <http://www.mof.gov.vn/portal/page/portal/isa>
4. Bùi Anh Dũng (2014). *Thị trường bảo hiểm Việt Nam: Nhìn lại 2013, dự báo 2014*. Tạp chí tài chính ngày 17 tháng 04 năm 2014.
5. Ernst & Young. (2014). *2014 EY Asia-Pacific insurance outlook*, Continuous evolution. Jonathan Zhao. EYG No. EG0155.
6. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2014). *Giới thiệu Hiệp hội*. Tiếp cận ngày 26 tháng 12 năm 2014. <http://www.avi.org.vn/>
7. Nguyễn Hồng Sơn (2009). *Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC): Nội dung và lộ trình*. NXB Khoa học xã hội. Hà Nội.
8. Quốc hội Việt Nam. (2000). *Luật kinh doanh bảo hiểm*, số 24/2000/QH10 ngày 09/12/2000.
9. Quốc hội Việt Nam (2010). *Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm*, số 61/2010/QH12 ngày 24 tháng 11 năm 2010.
10. Tạp chí Tài chính – Bảo hiểm. (2014) *M&A thị trường bảo hiểm: Hứa hẹn sớm phát triển mạnh mẽ*. Số tháng 01/2014.
11. Tổng công ty cổ phần bảo hiểm Petro Limex (2014). *Giới thiệu về Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam*. Tiếp cận ngày 26 tháng 12 năm 2014. <http://thegioibaohiem.net/vi/tin-tuc/155/hiep-hoi-bao-hiem-viet-nam.html>
12. Tổng cục hải quan Việt Nam (2014) *Sơ bộ tình hình xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam tháng 11 và 11 tháng năm 2014*. Phân tích và báo cáo định kỳ.