

# NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH MỞ CỬA, HỘI NHẬP

LÊ VĂN THÀNH <sup>(1)</sup>

Công ty Bảo hiểm TP. Hồ Chí Minh

## I. SƠ LƯỢC TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM

Doanh thu phí bảo hiểm của toàn thị trường bảo hiểm Việt Nam - tại thời điểm kết thúc năm 2002 - đạt 7.707 tỷ đồng trong đó doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 3.062 tỷ đồng và doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 4.645 tỷ đồng; như vậy, trong vòng 8 năm từ năm 1995 đến 2002, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam tăng 6 lần, còn doanh thu bảo hiểm nhân thọ - từ 1 tỷ đồng năm 1996 - đã tăng gấp vài ngàn lần.

Những con số nói trên chứng tỏ thị trường bảo hiểm tại Việt Nam đang rất có tiềm năng: từ chỗ chỉ có duy nhất một doanh nghiệp bảo hiểm, đến nay Việt Nam đã có 22 doanh nghiệp bảo hiểm thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động trên tất cả các lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm.

Hiện tại, thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng được đánh giá là bắt đầu tạo cơ hội cho sự cạnh tranh. Sự ra đời của công ty liên doanh bảo hiểm liên hiệp UIC, công ty bảo hiểm quốc tế VIA, tiếp theo là công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn nước ngoài Chinfon Manulife (nay là Manulife), Prudential và công ty 100% vốn nước ngoài trong bảo hiểm phi nhân thọ như Allianz, Công ty liên doanh bảo hiểm Việt - Úc, Công ty liên doanh bảo hiểm nhân thọ Bảo Minh - CMG và Groupama là một bước chuyển hết sức mạnh mẽ trong thị trường bảo hiểm Việt Nam ở cả hai lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Nhìn vào giới kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam, có thể thấy đủ các thành phần: 3 công ty bảo hiểm sở hữu nhà nước, 3 công ty bảo hiểm cổ phần, 4 công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài, 7 công ty liên doanh - trong đó có 4 công ty hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, 2 công ty môi giới bảo hiểm.

## II. THỰC TRẠNG CỦA VIỆC MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM - NHỮNG THUẬN LỢI VÀ THÁCH THỨC

### a. Những thuận lợi

*Một là*, việc mở cửa cho nước ngoài tham gia vào thị trường bảo hiểm Việt Nam đã đảm bảo đa dạng hóa lựa chọn và nâng cao chất lượng phục vụ người tiêu dùng. Việc này kích thích cải cách và đảm bảo cho người tiêu dùng tiếp cận công nghệ và sản phẩm tiên tiến nhất, duy trì tính ổn định và phát triển thị trường bảo hiểm, giúp cho người dân trong nước tự do lựa chọn các dịch vụ bảo hiểm từ người cung cấp tốt nhất. Bên cạnh đó, việc mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay cũng góp phần hạn chế dần sự bất cân xứng thông tin giữa người mua và người bán (bên cung cấp bảo hiểm), thậm chí ngay cả trong trường hợp bên cung cấp dịch vụ bảo hiểm là công ty 100% vốn nước ngoài.

*Hai là*, mở cửa thị trường bảo hiểm còn thúc đẩy tăng trưởng và tạo cơ hội tiếp cận sự phát triển của khoa học và kỹ thuật công nghệ mới, nhất là công nghệ thông tin; điều này tạo ra nhiều công cụ và giải pháp hữu ích, cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm có thể nắm bắt và ứng dụng trong hoạt động kinh doanh của mình nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của công tác quản lý, hạ thấp chi phí, mở rộng và đa dạng hoá các kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm.

*Ba là*, mở cửa thị trường bảo hiểm - với sự góp mặt của các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài và các doanh nghiệp bảo hiểm với một bên là các đối tác Việt Nam và một bên là các đối tác từ các quốc gia có nền tài chính và dịch vụ phát triển - đã góp phần tạo cho thị trường Việt Nam một sắc thái mới, năng động hơn, cạnh tranh hơn và thúc đẩy hoạt động của các công ty bảo hiểm. Đôi lúc, sự cạnh tranh đã lên tới đỉnh cao và không khoan nhượng.

### b. Những thách thức

Thứ nhất, với cam kết của Việt Nam sau khi hội nhập với AFTA, ký Hiệp định thương mại với Hoa Kỳ và sau khi hội nhập sâu hơn với kinh tế thế giới khi nhập WTO trong thời gian tới, thị trường bảo hiểm Việt Nam chắc chắn có những thay đổi mới; theo đó, Việt Nam sẽ tiếp tục phải mở cửa thị trường bảo hiểm với sự xuất hiện ngày một nhiều hơn các công ty và tập đoàn bảo hiểm lớn của nước ngoài. Điều này dẫn tới việc các công ty bảo hiểm trong nước sẽ phải đối mặt với cạnh tranh hết sức gay gắt. Áp lực cạnh tranh thể hiện trên các mặt: Chất lượng phục vụ, sản phẩm bảo hiểm, năng lực vốn, giá cả dịch vụ.

<sup>1</sup> Tựa bài này do Ban biên tập tự đặt theo nội dung trình bày.

- Giá phí bảo hiểm: Các công ty bảo hiểm Việt Nam sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh rất gắt gao trong vấn đề giá phí bảo hiểm và dịch vụ khách hàng. Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, việc giảm phí bảo hiểm trong nhiều sản phẩm đã là một vấn đề nóng từ nhiều năm nay và khiến cho các nhà kinh doanh bảo hiểm phải đau đầu cân nhắc; còn trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, ưu thế cạnh tranh trong cung cấp dịch vụ đang có vẻ nghiêng về các công ty bảo hiểm nhân thọ có vốn đầu tư nước ngoài có công nghệ tốt và rất chịu khó đầu tư vào việc tung ra các dịch vụ cũng như nâng cấp chất lượng dịch vụ. Song có thể nhìn thấy sự cạnh tranh sẽ tăng lên rất mạnh mẽ khi hội nhập xảy ra vì khi đó sẽ có nhiều các nhà bảo hiểm lớn trên thế giới vào kinh doanh tại Việt Nam hơn và họ sẽ dần dần được thế bình đẳng khi mà các lá chắn của sự bảo hộ từ nhà nước với ngành bảo hiểm trong nước có thay đổi. Hơn nữa họ mang theo vào Việt Nam một cung cách điều hành kinh doanh có hiệu quả hơn hẳn.

- Sản phẩm bảo hiểm: Các công ty bảo hiểm Việt Nam cũng sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh từ việc cung cấp ngày càng nhiều hơn các sản phẩm bảo hiểm khi có ngày càng nhiều các nhà bảo hiểm mới vào thị trường. Những nhà bảo hiểm này có ưu thế trong việc chỉ cần đưa ra sản phẩm mà họ đã bán sẵn trong khu vực vào để bán tại Việt Nam sau khi có chỉnh sửa chút ít, thay vì phải mất nhiều thời gian thiết kế các sản phẩm mới; đồng thời, họ cũng sẵn sàng cung cấp hàng loạt các sản phẩm dịch vụ tài chính tổng hợp. Các nhà bảo hiểm có kinh nghiệm cũng có thể nhìn thấy sự thay đổi của thị trường từ khía cạnh những người mua bảo hiểm khi mà sự hội nhập kinh tế đã trở thành một hiện thực quen thuộc. Khác với những năm đầu làm quen với khái niệm liên quan đến sản phẩm bảo hiểm và các dịch vụ kèm theo, khách hàng sẽ ngày càng hiểu rõ và nhận thức được nhiều hơn nhu cầu bảo hiểm của chính họ. Những nhu cầu mới nảy sinh kèm theo cáo rui ro mới.

- Công nghệ hiện đại: Sự đua tranh quyết liệt của các công nghệ được đưa vào áp dụng trong kinh doanh bảo hiểm và sự gia tăng quảng bá cho các thương hiệu mới và cũ có mặt trên thị trường.

- Ngoài ra, hoạt động bảo hiểm, nhất là bảo hiểm nhân thọ, còn phải chịu sự cạnh tranh từ các loại hình dịch vụ khác như ngân hàng, chứng khoán. Các hình thức tiết kiệm ngân hàng, đầu tư theo danh mục của các công ty chứng khoán ... đang tỏ ra chiếm ưu thế và hấp dẫn các nhà đầu tư hơn so với một số loại hình nghiệp vụ bảo hiểm tương tự, nhất là bảo hiểm nhân thọ.

### III. GIẢI PHÁP

Để cạnh tranh và phát triển trong hội nhập, các công ty bảo hiểm trong nước ở Việt Nam chắc chắn sẽ phải tìm tới việc liên kết, hợp nhất. Bởi vì chỉ có liên kết, hợp nhất với một chiến lược chắc chắn thì họ mới có thể giữ vững thị phần và phát triển liên tục. Đây là cách thức có vẻ hiệu quả hơn cả, theo các chuyên gia trong lĩnh vực bảo hiểm, các công ty thường tập trung vào việc tự gia tăng tài sản của bản thân công ty mà điều này thường cần quá nhiều thời gian, công sức và khó khả thi.

- Liên kết, hợp nhất giữa các nhà bảo hiểm với nhau: Một số nước trong khu vực như Malaysia đã làm điều này. Họ yêu cầu 56 công ty bảo hiểm trong nước sáp nhập lại thành 10-15 công ty bảo hiểm để đẩy mạnh sự tập trung hoá, có sức mạnh cạnh tranh trong hội nhập.

Theo chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010, việc phát triển và sắp xếp các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ hướng đến 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 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. Trong đó:

*Các doanh nghiệp nhà nước không được dùng vốn nhà nước để thành lập doanh nghiệp bảo hiểm mới hoặc công ty cổ phần bảo hiểm mang tính chuyên ngành, sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước hiện nay để nâng cao năng lực tài chính và năng lực hoạt động, giữ được thị phần lớn trên thị trường trong nước và tham gia thị trường bảo hiểm quốc tế.*

*Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) sẽ được xây dựng thành một tập đoàn tài chính đa năng hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, nhân thọ, đầu tư, chứng khoán; trong đó hoạt động chủ yếu là kinh doanh bảo hiểm và là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước duy nhất. Bảo Việt sẽ tăng vốn điều lệ từ 586 tỷ đồng (hiện nay) lên mức 3.000 tỷ đồng (năm 2005) và 5.000 tỷ đồng (năm 2010).*

*Các công ty bảo hiểm nhà nước khác như công ty bảo hiểm TP. Hồ Chí Minh, công ty tái bảo hiểm Quốc gia (Vinare) và công ty bảo hiểm dầu khí (PVI) sẽ tiến hành cổ phần hóa. Bảo Minh chuyển thành công ty bảo hiểm cổ phần có vốn nhà nước chi phối, chuyên kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ và thực hiện các hoạt động khác như đầu tư vốn, dịch vụ tài chính, trong đó bảo hiểm là hoạt động kinh doanh chủ yếu.*

*Công ty bảo hiểm Dầu khí (PVI) 100% vốn nhà nước, trực thuộc Tổng công ty Dầu khí Việt Nam hiện đang hoạt động đơn ngành, không có khả năng cạnh tranh khi thị trường tiếp tục mở cửa, hội nhập với quốc tế. Hoạt động của PVI ảnh hưởng đến việc giảm giá thành, hiệu quả kinh doanh của ngành dầu*

khí; vì vậy, PVI sẽ chuyển thành cổ đông của Bảo Minh. phần vốn nhà nước của PVI sẽ là cổ phần của Tổng công ty Dầu khí Việt Nam trong Bảo Minh.

Giống như Bảo Minh, công ty tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam cũng chuyển thành công ty cổ phần, do vốn nước chi phối, hoạt động chuyên lĩnh vực tái bảo hiểm duy nhất trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Đến năm 2010, Vinare có đủ năng lực tài chính, năng lực kinh doanh để tham gia thị trường tái bảo hiểm quốc tế. Đến năm 2005, Vinare đủ sức giữ vai trò điều tiết thị trường tái bảo hiểm Việt Nam, không để phụ thuộc vào thị trường tái bảo hiểm quốc tế trong việc thu xếp các dịch vụ tái bảo hiểm lớn và phức tạp như tái bảo hiểm hàng không, dầu khí, năng lượng ... ngay cả khi thị trường tái bảo hiểm quốc tế có sự biến động, thu hẹp năng lực nhận tái bảo hiểm. Nhà nước không đầu tư vốn để thành lập thêm doanh nghiệp tái bảo hiểm 100% vốn nhà nước.

- Liên kết với các tập đoàn tài chính khác, chẳng hạn như liên kết với ngân hàng, các tổ chức tín dụng có mạng lưới khách hàng rộng khắp cũng sẽ là một hình thức đáng quan tâm. Các ngân hàng và các nhà bảo hiểm có rất nhiều lựa chọn trong việc quyết định cách thức hợp tác như thế nào để hoạt động trên các thị trường tài chính.

Về lợi ích mang lại đối với các nhà bảo hiểm khi liên kết với ngân hàng tương đối rõ ràng; đó là: mang lại khả năng tiếp cận với cơ sở khách hàng to lớn của các ngân hàng, giảm sự phụ thuộc của họ vào các đại lý truyền thống bằng cách tận dụng nhiều kênh phân phối của các ngân hàng, chia sẻ các dịch vụ với các ngân hàng, phát triển các sản phẩm tài chính mới hiệu quả hơn khi hợp tác với các đối tác ngân hàng của mình, tạo thị trường một cách nhanh chóng mà không cần xây dựng mạng lưới đại lý, nhận được thêm vốn từ các ngân hàng để cải thiện khả năng thanh toán và mở rộng kinh doanh.

Ngoài việc mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp bảo hiểm, việc liên kết này còn mang lại lợi ích tích cực đối với khách hàng: nó mang lại hiệu quả của việc giảm chi phí phân phối của các nhà bảo hiểm và việc giảm chi phí này sẽ được chuyển lại cho khách hàng dưới hình thức phí bảo hiểm thấp hơn hoặc bổ sung thêm các dịch vụ phụ trợ miễn phí, từ đó các sản phẩm mới có thể sẽ được phát triển thích hợp hơn đáp ứng nhu cầu khách hàng. Mặt khác, các sản phẩm dịch vụ kết hợp này có thể không có sẵn nếu các ngân hàng và các nhà bảo hiểm hoạt động một cách độc lập. Ví dụ như bảo hiểm tiền gửi, bảo hiểm thủy chi. Sự thuận tiện của việc các nhà bảo hiểm liên kết với hệ thống ngân hàng mang lại cũng làm tăng thêm sự thoải mái của khách hàng; ví dụ như khách hàng có thể trả phí bảo hiểm cũng như rút tiền và trả nợ vay bằng các hợp đồng bảo hiểm thông qua hệ thống ATM của các ngân hàng.

Một điều quan trọng nữa, sự liên kết giữa các nhà bảo hiểm với ngân hàng là một bước chiến lược của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính trong việc chuyển đổi từ định hướng sản phẩm sang tập trung vào phân phối và các mối quan hệ với khách hàng.

- Một điều không kém phần quan trọng cho sự thành công của các công ty bảo hiểm nội địa đó là chính bản thân các công ty bảo hiểm phải hoàn chỉnh bản thân mình. Hơn bao giờ hết, để cạnh tranh trong hội nhập, các công ty bảo hiểm Việt nam sẽ phải quan tâm tới việc cải thiện năng suất và hiệu quả làm tốt công tác chuyên môn cũng như quảng bá mạnh mẽ thương hiệu của họ ra công chúng.

Doanh nghiệp bảo hiểm phải không ngừng nỗ lực để trở thành khác biệt so với các đối thủ cạnh tranh bằng cách cung cấp dịch vụ nổi trội, tập trung vào một thị trường hẹp hoặc kinh doanh có hiệu quả hơn các đối thủ. Việc này đòi hỏi doanh nghiệp phải có văn hoá, có sự đề cao tính chủ động và cải tiến liên tục ... nhiều hơn nữa.

- Tập trung việc quản lý và phát triển nguồn nhân lực: Thiếu nhân lực có trình độ và chuyên môn làm việc là tình trạng chung của nhiều công ty trong nước nói chung và đối với các doanh nghiệp bảo hiểm nói riêng. Hiện nay việc quản lý, phát triển nguồn nhân lực của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam còn chưa được quan tâm đầy đủ. Đa phần nhân viên và quản lý làm việc trong môi trường áp lực cao nhưng lại không được trang bị đầy đủ các làm việc hoàn chỉnh cũng như các kỹ thuật căn bản để có thể giải quyết vấn đề phát sinh một cách nhanh nhạy. Chủ yếu họ làm việc theo kinh nghiệm bản thân, kinh nghiệm của những người đi trước và thực hiện một cách khá máy móc. Mặt khác, các doanh nghiệp đa phần chỉ dừng lại ở việc trả lương thưởng, thực hiện các nghĩa vụ đối với người lao động do nhà nước qui định, dẫn đến việc chảy máu chất xám sang các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, có bề dày kinh nghiệm về thu hút, quản lý và phát triển nguồn nhân lực. Vì vậy trong tiến trình hội nhập đang đến, các doanh nghiệp bảo hiểm phải nhận thức được tầm quan trọng của việc quản lý và phát triển nguồn nhân lực. Tập trung nguồn kinh phí, xây dựng các chương trình đào tạo đội ngũ cán bộ có đủ trình độ theo các chuẩn mực quốc tế.

- Một trong những giải pháp lớn là việc sử dụng tối đa, có hiệu quả nguồn vốn đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm. Hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm hiện nay còn hạn chế; tư duy và thói quen hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong môi trường bao cấp vẫn còn. Đến năm 2002, tổng nguồn vốn đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm chỉ đạt mức 6.700 tỷ đồng nhưng tỷ trọng đầu tư dưới hình thức gửi tiền tại các tổ chức tín dụng và ngân hàng chiếm tới 80%. Tỷ trọng các nguồn vốn đầu tư ngắn hạn còn ở

mức cao, chiếm 70% trên tổng nguồn vốn đầu tư. Để sử dụng có hiệu quả nguồn vốn huy động được, các doanh nghiệp bảo hiểm cần:

- Xây dựng chiến lược đầu tư, danh mục đầu tư tài chính phù hợp trong mỗi giai đoạn, từng loại tài sản đầu tư như đầu tư trực tiếp, đầu tư gián tiếp, đồng thời chuyển dịch đầu tư một cách linh hoạt giữa các tài sản đầu tư này cho phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, với sự phát triển kinh tế và sự phát triển của thị trường vốn trong mỗi giai đoạn.
- Nâng cao tính chuyên nghiệp trong đầu tư. Vì với sự phát triển mạnh mẽ của các thị trường vốn, thị trường tài chính trong và ngoài nước cũng như sự phát triển của các công cụ tài chính tài sản tài chính ... thì việc có một đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp giỏi, am hiểu về thị trường tài chính và đầu tư tài chính để thực hiện các hoạt động đầu tư là rất cần thiết, nó góp phần đảm bảo thực hiện các hoạt động đầu tư an toàn, hiệu quả.
- Hiện đại hóa công nghệ trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm trên cơ sở thực hiện chiến lược đầu tư phát triển công nghệ của toàn hệ thống.
- Thành lập quỹ đầu tư, quỹ tín thác và công ty quản lý vốn đầu tư theo qui định của pháp luật để tạo cầu nối giữa các nguồn vốn ngắn hạn và nhu cầu vốn dài hạn trên thị trường. Xác định rõ nguồn vốn đầu tư, cơ cấu, lượng tiền tạm thời nhàn rỗi của doanh nghiệp trên cơ sở đó có kế hoạch đầu tư nhằm nâng cao năng lực đầu tư nguồn vốn này của các doanh nghiệp bảo hiểm.
- Tập trung các hình thức đầu tư dài hạn, phát hành thêm cổ phiếu, trái phiếu và tham gia thị trường chứng khoán, đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh và xây dựng phát triển cơ sở hạ tầng theo qui định của pháp luật, đảm bảo cho công tác quản lý, hạch toán hay việc thực hiện chi trả, thực hiện quyết định đầu tư ...
- Kiện toàn hệ thống phục vụ khách hàng, huấn luyện nâng cao tính chuyên nghiệp của hệ thống đại lý trên cơ sở người đại lý là cầu nối thực sự giữa khách hàng và công ty, họ phải hành động vì lợi ích của cả bảo hiểm bên chứ không phải của riêng mình. Các công ty bảo hiểm cũng phải tập trung đẩy mạnh tuyên truyền và tư vấn cho người dân hiểu rõ hơn về lợi ích của bảo hiểm là bảo vệ tài chính khi rủi ro xảy ra.
  - Công ty bảo hiểm nội địa cần ngay từ bây giờ phải chiếm lĩnh được thị trường và nắm bắt được nó, cần phải đi sâu vào khách hàng bằng các mạng lưới cung cấp sản phẩm bảo hiểm đến từng khách hàng - nhất là các khách hàng tiềm năng, ngoài các tập đoàn, công ty lớn thì đó là những khách hàng có số đông như người dân, các doanh nghiệp vừa và nhỏ - bởi sự xâm nhập vào các khách hàng rộng lớn này không phải dễ dàng đối với các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài vì họ chưa có mạng lưới rộng khắp.
  - Ngoài các nỗ lực của các doanh nghiệp bảo hiểm thì về phía nhà nước, cần tạo cơ chế, môi trường pháp lý phù hợp, cạnh tranh bình đẳng, đồng thời tiến hành quản lý giám sát chặt chẽ nhằm đảm bảo cho các doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động và phát triển ổn định, nâng cao năng lực tài chính, năng lực kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm.

#### IV. KẾT LUẬN

Mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam là một quá trình tất yếu trong hội nhập kinh tế quốc tế. Việc mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam mang lại rất nhiều lợi ích cho nền kinh tế. Tuy nhiên, trong điều kiện hệ thống dịch vụ bảo hiểm trong nước còn bộc lộ nhiều yếu kém, hệ thống luật lệ thiếu, không đồng bộ, cơ chế giám sát vẫn còn chưa hình thành, tính minh bạch trong xây dựng các chính sách vẫn còn nhiều hạn chế, trình độ của các chuyên gia hoạch định chính sách, trình độ quản lý yếu thì vấn đề mở cửa thị trường bảo hiểm đương nhiên sẽ dẫn đến nhiều rủi ro đáng kể. Mặc dù vậy chúng ta phải kiên quyết theo đuổi tiến trình theo Nghị Quyết đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX và chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2010 vừa được Chính Phủ ban hành ngày 29/8/2003:

*“... 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 nhu cầu cạnh tranh và hội nhập quốc tế cũng là những mục tiêu được đặt ra trong chiến lược này. Quyết định trên 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, đồng thời đưa ra một số chỉ tiêu và giải pháp chủ yếu để thực hiện chiến lược về phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam ...”*