

# MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM – THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

NGUYỄN TIẾN

Công ty CP Bảo hiểm Viễn Đông

Trong tham luận này, chúng tôi tạm chia quá trình phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam ra làm 3 giai đoạn:

- Giai đoạn 1: Xây dựng thị trường.
- Giai đoạn 2: Phát triển thị trường.
- Giai đoạn 3: Hội nhập.

Ở đây chúng tôi không đánh giá mà chỉ đưa ra những luận điểm để tham khảo về quan điểm và chiến lược của Chính phủ trong việc phát triển thị trường bảo hiểm xoay quanh vấn đề đánh giá tác động của việc mở cửa thị trường đối với ngành bảo hiểm Việt Nam nhằm tìm ra những giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm phù hợp với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước.

## I. GIAI ĐOẠN 1: XÂY DỰNG THỊ TRƯỜNG

Sau gần 10 năm mở cửa thị trường, hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng và phát triển nhanh chóng, đóng góp đáng kể cho việc giảm thiểu rủi ro trong sản xuất, kinh doanh và đời sống xã hội; cải thiện môi trường đầu tư; giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước, góp phần tăng trưởng, phát triển kinh tế xã hội.

Tuy nhiên để bảo hiểm thể hiện được vai trò tầm lá chắn giúp ổn định cho nền kinh tế trước các nguy cơ rủi ro bất ngờ, đồng thời huy động được nguồn lực trong nước đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư dài hạn cho nền kinh tế và đóng vai trò là dịch vụ tài chính liên kết toàn cầu nhằm giảm thiểu rủi ro cho các ngành kinh tế – xã hội, bảo vệ quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm, thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế, tăng cường trao đổi thương mại song phương và đa phương của Việt Nam, tăng cường vai trò cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm, đáp ứng được thách thức hội nhập quốc tế - đây chính là quan điểm của Chính phủ Việt Nam trong việc phát triển thị trường bảo hiểm – đòi hỏi phải xây dựng chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm từ năm 2003 – 2010.

## II. GIAI ĐOẠN 2: PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG

Ngày 29/08/2003 Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 175/2003/QĐ-TTg phê duyệt “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 – 2010”. Chiến lược này được xây dựng trên các cơ sở sau:

- Chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2001 – 2010: đưa GDP năm 2010 lên ít nhất gấp đôi năm 2000, tích lũy nội bộ nền kinh tế đạt trên 30% GDP. Trong thời kỳ 2001 - 2005 tăng trưởng GDP bình quân hàng năm là 7,5%. Để thực hiện mục tiêu này, thị trường bảo hiểm đóng vai trò quan trọng trong việc ổn định kinh tế vĩ mô, huy động nguồn vốn cho đầu tư phát triển kinh tế – xã hội.
- Chiến lược phát triển thị trường dịch vụ tài chính tiền tệ: để đạt được mục tiêu hoạt động ngành dịch vụ đạt nhịp độ tăng trưởng bình quân 7-8% năm và đến 2010 tỷ trọng các ngành dịch vụ chiếm 42-43% GDP đòi hỏi thị trường bảo hiểm phải nâng cao quy mô, trình độ và phát triển an toàn ổn định.
- Xu hướng toàn cầu hóa và khu vực hóa trong mọi lĩnh vực của đời sống kinh tế đang ngày càng được khẳng định. Đặc biệt từ khi các hiệp định về dịch vụ tài chính giữa nước ta với các nước, các tổ chức quốc tế và khu vực được thông qua. Việc mở cửa thị và tự do hóa trong lĩnh vực tài chính trong đó có bảo hiểm ngày càng trở nên cấp thiết. Việc từng bước hội nhập trong lĩnh vực bảo hiểm là một tất yếu khách quan.

Tuy nhiên bảo hiểm là một ngành dịch vụ tài chính mang tính toàn cầu, rủi ro bảo hiểm không giới hạn trong phạm vi một nước, các doanh nghiệp bảo hiểm phải thực hiện liên kết đồng bảo hiểm, tái bảo hiểm để phân tán rủi ro và cùng nhau gánh chịu những tổn thất xảy ra. Do vậy thị trường bảo hiểm các nước chịu sự tác động lẫn nhau, vừa hợp tác vừa cạnh tranh với nhau. Hơn nữa, theo yêu cầu thực hiện những cam kết trong quan hệ thương mại song phương và đa phương của Việt nam với các nước trong khối ASEAN, EU, Hoa Kỳ và tiến tới thực hiện các cam kết quốc tế khi Việt Nam gia nhập WTO thì việc hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ tạo ra cơ hội thách thức đòi hỏi thị trường bảo hiểm phải gia tăng năng lực cạnh tranh, phát triển phù hợp với tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 – 2010 đặt mục tiêu nhằm phát triển thị trường bảo hiểm một cách toàn diện, an toàn và lành mạnh đáp ứng yêu cầu cạnh tranh và hội nhập quốc tế, cụ thể là những mục tiêu sau đây:

- Tiếp tục xây dựng và phát triển thị trường bảo hiểm để bảo vệ nền kinh tế và huy động vốn cho đầu tư phát triển đáp ứng yêu cầu tăng trưởng kinh tế với tốc độ GDP bình quân 7,5%/năm.
- Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam có khả năng tài chính vững mạnh, năng lực kinh doanh và công nghệ quản lý hiện đại, đội ngũ cán bộ có trình độ.
- Người dân có điều kiện tiếp cận với các sản phẩm bảo hiểm với chất lượng phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hóa sản phẩm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm cơ bản của xã hội.
- Quản lý, giám sát phải được thực hiện dựa trên hệ thống các chỉ tiêu quản lý và chỉ tiêu tài chính khách quan, phù hợp với yêu cầu, thực tiễn kinh doanh bảo hiểm của nước ta và các nguyên tắc chuẩn mực quốc tế, công nghệ quản lý giám sát được hiện đại hóa, đội ngũ cán bộ có đủ tri thức và năng lực quản lý bảo đảm thị trường hoạt động an toàn hiệu quả.

Để thực hiện các mục tiêu trong chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 – 2010, theo chúng tôi, cần tập trung thực hiện những giải pháp như:

- Phát triển và nâng cao chất lượng sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ và nhân thọ trên cơ sở nhà nước ban hành cơ chế quản lý tài chính tạo động lực thúc đẩy các doanh nghiệp bảo hiểm, khuyến khích, hỗ trợ, mở rộng diện khai thác, phối hợp với doanh nghiệp bảo hiểm quản lý rủi ro, ban hành quy tắc, biểu phí, áp dụng các hình thức xử lý vi phạm.
- Phát triển các kênh phân phối. Trên thế giới, môi giới bảo hiểm thu xếp đến 90% tổng lượng dịch vụ bảo hiểm, căn cứ tình hình thực tế Việt Nam kiến nghị:

*Thứ nhất*, phải phát triển hoạt động môi giới bảo hiểm, bảo đảm hoạt động của các công ty môi giới là đại diện cho khách hàng và phục vụ vì lợi ích trước hết của khách hàng.

*Thứ hai*, phải phát triển và nâng cao chất lượng đào tạo đại lý bảo hiểm.

*Thứ ba*, phải phát triển thương mại điện tử: doanh nghiệp bảo hiểm được thực hiện bán sản phẩm bảo hiểm trên Internet với điều kiện đảm bảo đúng trách nhiệm thông tin cho người tiêu dùng và chế độ lưu giữ thông tin để tiện cho việc kiểm tra giám sát nhà nước.

- Nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế và hội nhập, để làm điều này cần:
  - Tăng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp: theo kinh nghiệm các nước có ngành bảo hiểm phát triển, để thị trường phát triển an toàn, hiệu quả thì thị trường phải có số vốn cao hơn số vốn tối thiểu, gọi là “vốn phát triển” (vốn phát triển được tính như sau: 40% doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ thực giữ lại và 10% tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ).
  - Nâng cao năng lực kinh doanh như: hiện đại hóa công nghệ thông tin, nâng cao trình độ cán bộ, nâng cao năng lực nhận tái bảo hiểm.
    - Đẩy mạnh hội nhập quốc tế trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, trong giải pháp này, cần:

*Một là*, tiếp tục mở cửa thị trường bảo hiểm phù hợp với tiến trình hội nhập thông qua việc xem xét cấp giấy phép cho doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài.

*Hai là*, thực hiện các cam kết quốc tế và mở rộng hợp tác quốc tế trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm nhằm giảm dần sự bảo hộ của nhà nước đối với các doanh nghiệp trong nước, tăng cường hợp tác quốc tế và liên kết trong khuôn khổ song phương và đa phương, khu vực và toàn cầu.

*Ba là*, khuyến khích các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước mở rộng hoạt động ra nước ngoài.

- Đổi mới và tăng cường quản lý nhà nước và kinh doanh bảo hiểm, như:
  - Hoàn thiện cơ chế chính sách: trong quá trình quản lý hoạt động kinh doanh bảo hiểm và tiến trình hội nhập còn nhiều vấn đề nảy sinh chưa được thể chế hóa như: quy định xử phạt hành chính, cơ chế khuyến khích phát triển sản phẩm, cung cấp dịch vụ qua biên giới ...
  - Đổi mới phương thức quản lý, hạn chế sự can thiệp của nhà nước vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đơn giản hóa thủ tục hành chính trong các khâu cấp giấy phép, thẩm định hồ sơ phê chuẩn, đăng ký sản phẩm, các thủ tục khác như thay đổi vốn, mở rộng nội dung và phạm vi hoạt động.
  - Thực hiện các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế, phù hợp với điều kiện hoàn cảnh thực tế của Việt Nam trong quá trình cấp giấy phép hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tiến hành giám sát doanh nghiệp bảo hiểm về việc thực hiện các quy định của nhà nước và của bản thân doanh

nghiệp về quản lý tài chính, kế toán, trích lập quỹ dự phòng, việc sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu. Theo dõi phương án tái bảo hiểm, các nhà nhận tái bảo hiểm quốc tế. Nghiêm cấm cạnh tranh bất hợp pháp, gây bất ổn thị trường. Quan hệ với các cơ quản lý bảo hiểm nước ngoài để nghiên cứu các chuẩn mực quốc tế nhằm từng bước áp dụng phù hợp với trình độ phát triển của thị trường, học hỏi kinh nghiệm quản lý, trao đổi thông tin, nắm bắt diễn biến thị trường bảo hiểm quốc tế, đặc biệt là các thông tin liên quan đến các công ty bảo hiểm, môi giới bảo hiểm nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam.

- Nâng cao năng lực cán bộ, công chức: kinh doanh bảo hiểm là một chuyên ngành tài chính, đòi hỏi cán bộ, công chức phải có hiểu biết nghiệp vụ sâu sắc, có tầm nhìn bao quát, biết phân tích dự báo tình hình, am hiểu thực tiễn hoạt động của các doanh nghiệp. Ngoài ra cán bộ, công chức phải xây dựng định hướng, các giải pháp phát triển và là người trực tiếp thực thi các giải pháp đó trong bối cảnh thị trường mở, hội nhập với thị trường quốc tế và khu vực.
- Nâng cao vai trò tự quản của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam nhằm thực hiện tốt vai trò tự quản, hỗ trợ cầu nối và đại diện cho doanh nghiệp bảo hiểm trước cơ quan quản lý nhà nước và công chúng.

### **III. GIAI ĐOẠN 3: HỘI NHẬP**

Trong giai đoạn hội nhập của ngành bảo hiểm, một số chỉ tiêu được đề ra là:

- Tổng doanh thu tăng bình quân: 24%/năm.

Tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình trong giai đoạn 1993 -2002 là 29,1% là cơ sở đề ra chỉ tiêu cho chiến lược. Chỉ tiêu tăng trưởng bình quân 24%/năm chỉ ra phạm vi quy mô của thị trường bảo hiểm phát triển đáng kể, từng bước đáp ứng được sự phát triển và ổn định nền kinh tế – xã hội.

- Tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm toàn ngành so với GDP đạt 2,5% năm 2005 và đạt 4,2% năm 2010.

Hiện nay nếu tính tỷ trọng phí bảo hiểm theo % GDP thì Việt Nam đứng hàng thứ 80 trên thế giới, đạt 1,3% (tạp chí Sigma số 6/2002). Nếu đạt được chỉ tiêu 4,2% năm 2010 chúng ta sẽ gần ngang với chỉ tiêu đạt được vào thời điểm hiện tại của Singapore - nghĩa là thị trường bảo hiểm sẽ đạt tốc độ tăng trưởng cao so với tốc độ tăng trưởng của GDP.

- Đến năm 2010, dự phòng nghiệp vụ các doanh nghiệp bảo hiểm tăng 12 lần.

Để đưa ngành bảo hiểm Việt Nam hội nhập vào ngành bảo hiểm thế giới, nhà nước cần quan tâm và tạo điều kiện cho ngành bảo hiểm Việt Nam phát triển. Muốn vậy việc áp dụng một chế độ quản lý tài chính phù hợp cho các doanh nghiệp bảo hiểm, trong đó quy định về trích lập quỹ dự phòng nghiệp vụ là một việc làm quan trọng. Vì nếu những quy định này phù hợp sẽ đảm bảo được khả năng chi trả của các doanh nghiệp bảo hiểm, tạo được uy tín đối với khách hàng, nâng cao khả năng cạnh tranh của từng doanh nghiệp từ đó tạo động lực thúc đẩy ngành bảo hiểm phát triển. Ngược lại sẽ làm mất niềm tin của khách hàng, làm ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp đó, cũng như ảnh hưởng đến sự phát triển chung của ngành bảo hiểm Việt Nam.

- Tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế tăng khoảng 14 lần so với năm 2002, tức là khoảng 93.800 tỷ đồng. Đây là nguồn vốn rất có ý nghĩa đối với việc đầu tư vào các cơ sở hạ tầng và lĩnh vực nền kinh tế đang có nhu cầu phát triển.
- Tạo việc làm cho khoảng 150.000 người vào năm 2010 - gấp 2 lần số lượng lao động hoạt động trong ngành bảo hiểm Việt Nam năm 2002.
- Tăng nộp ngân sách nhà nước giai đoạn 2003 – 2010, tăng bình quân 20%/năm so với 17% bình quân/ năm của giai đoạn 1993 – 2003.

### **IV. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

Một là, để phù hợp với con đường hội nhập của ngành bảo hiểm Việt Nam, Chính phủ cần có những điều chỉnh và dần nói lỏng và dần bãi bỏ những quy định:

- Đối với xu hướng toàn cầu hóa, các quy định xâm nhập thị trường được nói lỏng và thị trường bảo hiểm Việt Nam được mở cửa từng bước. Xét trên phương diện lợi ích quốc gia, chính phủ cần tạo điều kiện khuyến khích cho việc phát triển các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước (vốn của người Việt Nam) nhằm tăng cường sức mạnh của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sẵn sàng dành lấy ưu thế trong hội nhập. Hạn chế mở cửa đối với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài. Vì đây là lợi thế của người Việt Nam – ngành bảo hiểm cần nhiều chất xám phù hợp với tổ chức và điều kiện hiện nay của người Việt Nam.

- Đối với xu hướng tự do hóa các quy định hoạt động được nới lỏng trong một con đường phát triển không ngừng. Thời gian và thủ tục chấp nhận cấp phép cho sản phẩm mới được rút ngắn và sự kiểm soát phí bảo hiểm được nới lỏng từ từ.
- Di chuyển từ kiểm soát thâm nhập và kiểm soát hoạt động đi đến kiểm soát tài chính của các công ty bảo hiểm.

*Hai là*, kỷ luật thị trường cạnh tranh được đề cao, do đó những công ty bảo hiểm nào vi phạm các yêu cầu của thị trường sẽ bị trừng phạt nặng.

*Ba là*, sự hợp nhất và mua lại giữa các tổ chức tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán sẽ xảy ra ngày càng phổ biến, ranh giới giữa các ngành trong các lĩnh vực tài chính ngày càng mờ dần do đó đòi hỏi một hệ thống luật bao trùm tất cả phải được phát triển.

Sự so sánh sức mạnh và chuẩn bị tốt sẽ giúp cho ngành bảo hiểm Việt Nam sẽ đứng vững trong giai đoạn mới, với bối cảnh của môi trường kinh doanh mạnh mẽ, và xu hướng tự do hóa, toàn cầu hóa ngày càng có tác động mạnh đến kinh doanh bảo hiểm.