

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VỚI TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

NGUYỄN KIM PHÚ⁽¹⁾

Công ty Bảo hiểm Sài Gòn

Với số ít kiến thức và kinh nghiệm trong quá trình kinh doanh bảo hiểm tại Bảo Việt, chúng tôi xin đóng góp một phần nào nhận thức của cá nhân nhằm góp phần giúp cho buổi hội thảo được thành công và thị trường bảo hiểm Việt Nam ngày càng phát triển.

I. ĐÁNH GIÁ QUAN ĐIỂM CỦA CHÍNH PHỦ TRONG VIỆC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM

Cùng với sự mở rộng kinh tế thị trường, thu hút nguồn lực đầu tư của nước ngoài, phát triển kinh tế – xã hội, Chính phủ cũng rất quan tâm và đánh giá cao đến việc phát triển thị trường bảo hiểm một cách toàn diện, lành mạnh nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm cơ bản của nền kinh tế và dân cư và cũng khẳng định rằng việc phát triển ngành bảo hiểm phải đồng hành với sự phát triển nền kinh tế – xã hội là điều tất yếu.

Chính nhờ sự quan tâm của Chính phủ qua việc ban hành Nghị định 100/NĐ-CP đã chính thức chấm dứt sự độc quyền về bảo hiểm; điều này, cùng với sự ra đời của Luật bảo hiểm ra đời đã góp phần hình thành hàng loạt các công ty bảo hiểm trong và ngoài nước. Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã hình thành và đã có nhiều bước phát triển nhanh chóng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm hàng năm rất lớn, từ 1.352 tỷ đồng của năm 1997 tăng 1.867 tỷ đồng của năm 1998 và không dừng tại đó, đến cuối năm 2002 tổng phí thu của toàn thị trường là 6.680 tỷ đồng. Tuy vậy tỉ trọng doanh thu phí bảo hiểm hàng năm mới chỉ chiếm được 1,37% GDP, trong khi tỉ lệ này ở các nước khác thường chiếm từ 5% đến 15% GDP, chẳng hạn như Đài Loan là 6,50% và Anh là 12,5%. Do vậy Việt Nam được coi là thị trường đầy tiềm năng hấp dẫn những công ty bảo hiểm nước ngoài; điều này cũng là thách thức của các công ty bảo hiểm trong nước.

Những thành tựu mà ngành bảo hiểm Việt Nam đạt được rất đáng khích lệ, tuy nhiên theo đánh giá của nhiều nhà chuyên môn thì ngành bảo hiểm Việt nam còn yếu kém về vốn lẫn kỹ thuật chuyên môn. Chính vì vậy mà Chính phủ cũng rất quan tâm đến việc hạn chế phạm vi hoạt động của các công ty bảo hiểm nước ngoài vào các lĩnh vực bảo hiểm đòi hỏi nguồn vốn lớn và công nghệ, kỹ thuật bảo hiểm cao, nhằm bảo hộ cho các công ty bảo hiểm nội địa trong giai đoạn mới hình thành.

II. ĐÁNH GIÁ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM ĐẾN NĂM 2010.

Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm đến năm 2010 của Việt Nam được xây dựng với mục tiêu phát triển thị trường bảo hiểm một cách toàn diện và lành mạnh nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm cơ bản của nền kinh tế quốc dân; đảm bảo 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 và ngoài nước; 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. Dựa trên cơ sở tốc độ phát triển của cả nước nói chung và ngành bảo hiểm nói riêng, cùng với sự quan tâm của nhà nước trong việc giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo pháp luật Việt Nam và phù hợp với các nguyên tắc, chuẩn mực quốc tế. Chiến lược phát triển của thị trường bảo hiểm từ nay đến năm 2010 cố gắng phấn đấu đạt được một số chỉ tiêu chủ yếu như sau :

- a. Tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng bình quân 24% năm. Trong đó, bảo hiểm phi nhân thọ tăng 16,5%/năm và bảo hiểm nhân thọ tăng khoảng 28%/năm. Tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm của toàn ngành bảo hiểm so với GDP là 2,5% năm 2005 và 4,2% cho năm 2010.

Đến năm 2010, tổng dự phòng nghiệp vụ của các doanh nghiệp bảo hiểm tăng khoảng 12 lần, tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế tăng khoảng 14 lần so với năm 2002.

- b. Tạo công ăn việc làm cho khoảng 150.000 người vào năm 2010. Nộp ngân sách nhà nước giai đoạn 2003-2010 tăng bình quân khoảng 20%/năm.

Những chỉ tiêu nêu trên rất khả thi và có khả năng đạt ở mức cao hơn nữa nếu như chính sách thu hút đầu tư ngày càng ổn định và tạo niềm tin cho các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt nam (chủ yếu là khối cộng đồng kinh tế châu Âu và Bắc Mỹ).

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

III. TÁC ĐỘNG CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TỚI THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

Đứng trước tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, các công ty bảo hiểm trong nước không thể giữ mãi phong cách quản lý và điều hành kinh doanh theo truyền thống cũ để tồn tại trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt mà bắt buộc phải tự vận động xoay chuyển, đổi mới, nhạy bén với thị trường và nỗ lực hết mình trong việc xây dựng hoàn chỉnh qui trình quản lý phù hợp nhằm đuổi kịp những nhân tố đang thay đổi từng ngày, từng giờ trong xã hội. Cụ thể, những tác động trực tiếp ảnh hưởng đến quá trình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước như sau:

- **Tính cạnh tranh:** cạnh tranh sẽ chi phối toàn bộ thị trường, mối lo ngại nhất là những tập đoàn bảo hiểm lớn trên thế giới có nguồn vốn lớn và phương pháp quản trị kinh doanh tiên tiến, do vậy sẽ có sự đấu tranh sống còn giữa các nhà bảo hiểm.
- **Gia tăng nhu cầu của khách hàng:** cùng với sự phát triển của xã hội, dân trí ngày càng nâng cao thì sự am hiểu và nhận thức của khách hàng ngày càng sâu sắc và đa dạng. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp bảo hiểm cần phải đào tạo và xây dựng một đội ngũ nhân viên có kỹ năng nghiệp vụ và trình độ chuyên môn cao, đa dạng hóa sản phẩm và phải đảm bảo được tính hiệu quả trong kinh doanh.
- **Áp dụng công nghệ mới:** những thay đổi nhanh chóng trong lĩnh vực công nghệ thông tin đã tạo thế mạnh trong việc phát triển và thành công cho các doanh nghiệp tiếp cận nhanh nhất. Do vậy, nếu công ty chậm thay đổi hoặc ứng dụng không hợp lý thì tất yếu sẽ bị lạc hậu và bị loại bỏ.
- **Tính liên kết – cộng đồng:** trong xu hướng toàn cầu hóa kinh tế của các tập đoàn lớn trên thế giới, các doanh nghiệp trong nước cần phải liên kết lại, mọi thành viên cần phải có tinh thần tương trợ để cùng nhau tồn tại.

IV. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VỚI TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ.

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách, luật pháp trong nước nhằm tạo niềm tin cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước, đồng thời cũng tạo được một thị trường bảo hiểm cạnh tranh lành mạnh, bảo đảm tính chủ động và tự chịu trách nhiệm của các doanh nghiệp.
- Ưu tiên phát triển các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong nước, phát triển mạng lưới đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng các kênh phân phối khác.
- Doanh nghiệp bảo hiểm được thành lập quỹ đầu tư, tín dụng và được quản lý quỹ theo qui định nhà nước. Các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài buộc phải sử dụng phí bảo hiểm để đầu tư trong nước nhằm tạo một môi trường đầu tư vốn được bình đẳng và lành mạnh.
- Các doanh nghiệp bảo hiểm được bổ sung vốn điều lệ cho phù hợp với tính chất hoạt động, qui mô và phát triển kinh doanh của doanh nghiệp. Khuyến khích các doanh nghiệp trong nước hiện đại hóa công nghệ thông tin, nâng cao kiến thức quản lý tiên tiến, đào tạo đội ngũ nhân viên có đủ trình độ theo tiêu chuẩn quốc tế, được thuê chuyên gia trong và ngoài nước để quản lý một số lĩnh vực hoạt động theo đúng qui định của pháp luật.
- Khuyến khích các doanh nghiệp trong nước mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh, kể cả ở thị trường bảo hiểm quốc tế và khu vực, tham gia góp vốn vào các công ty bảo hiểm, môi giới, tái bảo hiểm đang hoạt động thành công ở nước ngoài và thành lập các công ty con kinh doanh bảo hiểm ở nước ngoài.
- Qui định các công ty bảo hiểm nước ngoài hoạt động kinh doanh tại Việt nam phải phù hợp với qui mô, yêu cầu phát triển của thị trường, lộ trình hội nhập và các cam kết quốc tế.
- Đổi mới phương thức quản lý nhà nước bằng cách giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm thông qua các hệ thống các chỉ tiêu kinh tế của các doanh nghiệp và kiểm tra, xử lý vi phạm theo pháp luật, không can thiệp hành chính vào hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

Kiện toàn, hoàn chỉnh bộ máy tổ chức của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam nhằm mục tiêu thực hiện được vai trò cầu nối giữa các doanh nghiệp bảo hiểm với các cơ quan quản lý nhà nước.