

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ VỐN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM VIỆT NAM

TRƯƠNG THỊ ĐÀM

Công ty Bảo hiểm TP. Hồ Chí Minh

Kinh doanh bảo hiểm là một ngành đã được hình thành từ lâu đời và phát triển mạnh mẽ trên thế giới. Ngày nay, ngành kinh doanh bảo hiểm đã có một vị trí khá quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Hoạt động của bảo hiểm thâm nhập vào mọi lĩnh vực, có ý nghĩa quan trọng thúc đẩy sự phát triển toàn bộ nền kinh tế - xã hội.

Trên thế giới những quốc gia có nền kinh tế công nghiệp phát triển, bảo hiểm là một tổ chức trung gian tài chính lớn, có chức năng huy động các nguồn vốn và cung ứng vốn trung, dài hạn cho đầu tư phát triển và ngành kinh doanh bảo hiểm đóng góp từ 5% đến 10% GDP của các nước đó.

So với thế giới, ngành bảo hiểm Việt Nam còn non trẻ, các công ty bảo hiểm trong nước chỉ thật sự hoạt động trong môi trường cạnh tranh những năm gần đây. Vai trò của các công ty bảo hiểm đối với sự phát triển của nền kinh tế còn hạn chế. Năm 2002, doanh thu phí bảo hiểm chiếm 1,32% GDP, ước năm 2003 chiếm 1,6% GDP.

Trong bối cảnh toàn cầu hoá hiện nay, đã và sẽ có thêm các tập đoàn bảo hiểm lớn, có nhiều kinh nghiệm lẫn nguồn tài chính vững mạnh đầu tư vào thị trường bảo hiểm Việt Nam. Làm thế nào để các công ty bảo hiểm trong nước có thể cạnh tranh và vẫn giữ vai trò chủ đạo trong nền kinh tế. Một trong các yếu tố có tính quyết định đó là hiệu quả của công tác huy động và đầu tư vốn của các công ty này. Do vậy, trong tham luận này, tác giả xin đề cập đến vấn đề: **“Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động và đầu tư vốn của các doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam”**.

I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

Thị trường bảo hiểm Việt Nam sau 10 năm hoạt động đã đạt được một số thành tựu sau:

- Góp phần duy trì sự phát triển ổn định của nền kinh tế - xã hội.
- Phạm vi, quy mô thị trường bảo hiểm được mở rộng.
- Thị trường bảo hiểm đã từng bước hội nhập quốc tế.
- Quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm được nâng cao.

Bên cạnh đó, thị trường Bảo hiểm Việt Nam vẫn còn một số tồn tại như:

- Quy mô của thị trường bảo hiểm còn nhỏ.
- Vai trò của bảo hiểm đối với nền kinh tế - xã hội còn hạn chế.
- Hoạt động tái bảo hiểm còn dựa vào chế độ bắt buộc.
- Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm còn thấp.
- Môi trường cạnh tranh chưa lành mạnh.
- Hoạt động môi giới chưa phát triển, chất lượng đại lý bảo hiểm chưa cao.
- Văn bản pháp quy còn thiếu và chưa đồng bộ (Luật cạnh tranh chưa được ban hành).

II. ĐẦU TƯ VỐN CỦA CÁC CÔNG TY BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ NHÀ NƯỚC.

Ngành kinh doanh bảo hiểm không giống như các ngành sản xuất kinh doanh khác. Khi một hợp đồng bảo hiểm đã được ký kết, nhà kinh doanh bảo hiểm tiến hành thu phí trước của khách hàng. Sau đó - bằng sự cam kết của mình thông qua hợp đồng bảo hiểm - các công ty sẽ thực hiện trách nhiệm đối với khách hàng. Chính vì lẽ ấy, người ta còn gọi kinh doanh bảo hiểm có “chu trình sản xuất ngược”. Nói cách khác, cùng với hoạt động kinh doanh các công ty bảo hiểm luôn phải quản lý một nguồn vốn lớn và ổn định. Đây là nguồn gốc hình thành nguồn vốn nhân rồi, hay còn gọi là các quỹ dự phòng nghiệp vụ trong các công ty bảo hiểm. Pháp luật cho phép các công ty bảo hiểm được sử dụng nguồn quỹ dự phòng này để đầu tư. Việc đầu tư nguồn vốn nhân rồi trong doanh nghiệp bảo hiểm vừa là quyền lợi, cũng đồng thời là trách nhiệm của các công ty bảo hiểm.

Theo xu hướng, kết quả kinh doanh của công ty bảo hiểm không phải là lợi nhuận do hoạt động này mang lại, mà chủ yếu là do kết quả của hoạt động đầu tư tài chính. Trong tình hình kinh doanh cạnh tranh ngày càng gay gắt, công ty nào sử dụng đồng vốn có hiệu quả và đạt được mức sinh lời cao nhất sẽ có ảnh hưởng tích cực đến kết quả hoạt động kinh doanh của toàn công ty. Kết quả này đảm bảo cho công ty có lợi nhuận để trích đủ các quỹ dự phòng nghiệp vụ và dự trữ tài chính theo quy định của luật pháp, đảm bảo cơ sở cho việc phát triển kinh doanh và ổn định thu nhập của cán bộ nhân viên.

Khi nghiên cứu các số liệu về tình hình đầu tư vốn của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, ta thấy một số thực trạng sau:

a. Về cơ cấu và xu hướng đầu tư

- Đầu tư dưới hình thức gửi tiền còn chiếm tỷ lệ cao
- Tỷ trọng nguồn vốn đầu tư ngắn hạn trong tổng vốn đầu tư cao.

b. Về quy mô đầu tư, Quy mô đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm còn nhỏ.

c. Về hiệu quả đầu tư, thực tế cho thấy quả đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm còn khiêm tốn do các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư chủ yếu dưới hình thức gián tiếp là gửi tiền ngân hàng.

d. Về trình độ chuyên môn trong lĩnh vực đầu tư: Nhìn chung, các doanh nghiệp bảo hiểm chưa chuyên môn hóa cao trong đầu tư, một số doanh nghiệp còn chưa đánh giá đúng vai trò to lớn của đầu tư vốn trong bảo hiểm.

Bốn thực trạng này có mối quan hệ với nhau. Do quy mô đầu tư còn nhỏ, trình độ chuyên môn trong lĩnh vực đầu tư chưa cao, dẫn đến các doanh nghiệp tập trung đầu tư bằng hình thức gửi tiền vào ngân hàng để có độ an toàn cao; từ đó dẫn đến hiệu quả đầu tư vốn thấp.

III. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ VỐN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM.

Muốn đạt được mức lợi nhuận cao nhất các doanh nghiệp bảo hiểm cần phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả huy động và đầu tư vốn của mình trên các lĩnh vực:

1. Nâng cao hiệu quả huy động vốn từ bên ngoài.
2. Nâng cao hiệu quả huy động vốn trong nội bộ doanh nghiệp.
3. Nâng cao hiệu quả việc sử dụng vốn.

Tất cả những giải pháp áp dụng phải tác động được vào ít nhất một trong 3 lĩnh vực trên. Tham luận cập nhật những giải pháp ở tầm vĩ mô và giải pháp đối với doanh nghiệp

a. Nhóm 1: Các giải pháp ở tầm vĩ mô

Về cơ chế chính sách

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách, hành lang môi trường pháp lý.
- Cần sớm nghiên cứu và ban hành Luật cạnh tranh để hạn chế tình trạng cạnh tranh không lành mạnh giữa các đơn vị.
- Nhà nước có chính sách khuyến khích người dân tham gia bảo hiểm.
- Phát triển mạng lưới bảo hiểm chuyên nghiệp, môi giới bảo hiểm và các kênh phân phối khác.
- Khuyến khích các doanh nghiệp bảo hiểm hiện đại hoá công nghệ thông tin.
- Thực hiện ưu đãi thuế thu nhập từ hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm.
- Phát hành thêm các trái phiếu Chính phủ.

Tăng cường vai trò quản lý của nhà nước

- Đổi mới phương thức và nâng cao năng lực quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam.
- Sắp xếp lại các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước hiện có.
- Khuyến khích các doanh nghiệp nhà nước mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh, kể cả thị trường khu vực và quốc tế.

b. Nhóm 2: Các giải pháp đối với doanh nghiệp bảo hiểm, bao gồm 2 lĩnh vực:

Lĩnh vực 1: nâng cao hiệu quả huy động vốn

Đối với nguồn vốn bên ngoài doanh nghiệp, vấn đề nâng cao hiệu quả huy động vốn cần đặt trong tâm vào:

Một là, nâng cao năng lực thị trường của các doanh nghiệp bảo hiểm. Doanh nghiệp phải phát huy được mọi tiềm năng, huy động được cao nhất mọi đối tượng tham gia bảo hiểm nhằm nâng cao doanh thu – cơ sở cho nguồn vốn đầu tư của doanh nghiệp, Nhà nước và các doanh nghiệp phải bằng mọi biện pháp nâng cao được năng lực kinh doanh bảo hiểm trên thị trường. Giải pháp đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp là nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

Hai là, đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm. Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp nghiên cứu triển khai các sản phẩm bảo hiểm mới, đặc biệt là các sản phẩm bảo hiểm phục vụ chương trình phát triển nông, lâm, ngư nghiệp. Phần đầu trong tương lai gần mỗi hộ gia đình trong cả nước ít nhất phải tham gia một loại sản phẩm bảo hiểm. Tiến đến mỗi cá nhân ở các thành phố lớn ít nhất phải chọn được cho mình một loại sản phẩm bảo hiểm. Còn các tổ chức, các doanh nghiệp thì xem bảo hiểm là một công tác không thể thiếu được khi lập kế hoạch hàng năm cho mình.

Ba là, sắp xếp lại các doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước. Hiện tại có 3 doanh nghiệp bảo hiểm Nhà nước kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ hoạt động trên thị trường. Tuy mỗi doanh nghiệp đều có thế mạnh riêng, nhưng trong kinh doanh các doanh nghiệp này còn cạnh tranh không lành mạnh lẫn nhau, làm suy yếu lẫn nhau thông qua việc hạ phí bảo hiểm, tăng chi hoa hồng và các khoản chi phí khác. Vì vậy các doanh nghiệp đều cùng tồn chi phí cho cùng một dịch vụ. Để các doanh nghiệp này mạnh cần phải sắp xếp lại, nâng cao năng lực và hạn chế những chi phí cạnh tranh không cần thiết.

Bốn là, kích thích nhu cầu tham gia bảo hiểm; bằng các biện pháp:

- Tăng cường tuyên truyền quảng cáo, thực hiện ở cả phía Nhà nước, các cơ quan quản lý bảo hiểm, Hiệp hội Bảo hiểm và doanh nghiệp.
- Phát triển các kênh phân phối (môi giới và đại lý chuyên nghiệp).

Bên cạnh việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn bên ngoài doanh nghiệp thì nguồn vốn bên trong doanh nghiệp cũng cần phải được huy động tối đa vào hoạt động của chính doanh nghiệp, điều này có nghĩa là phải:

Thứ nhất, giảm số dư nhàn rỗi. Thực hiện điều này, doanh nghiệp phải:

- Chấn chỉnh việc chấp hành quy chế tài chính về quản lý số dư.
- Kiểm tra, đơn đốc thường xuyên việc thanh quyết toán ấn chỉ của đại lý.

Thứ hai, phải quản lý nợ phí bảo hiểm hiệu quả hơn bằng việc thành lập Ban quản lý công nợ của công ty.

Thứ ba, phải phối hợp hiệu quả hơn với hệ thống ngân hàng thông qua các lĩnh vực:

- Sử dụng dịch vụ thu tiền hộ của hệ thống ngân hàng.
- Khuyến khích thanh toán qua ngân hàng.
- Sử dụng dịch vụ chuyển tiền tự động của ngân hàng.

Thứ tư, phải quản lý tốt tình hình luân chuyển vốn lưu động, bằng cách:

- Lập kế hoạch sử dụng các ấn chỉ hợp lý.
- Giảm thiểu các loại vật tư, hàng hoá tồn kho.

Lĩnh vực 2: Nâng cao hiệu quả công tác đầu tư, để làm được điều này, doanh nghiệp cần phải:

- *Xây dựng chiến lược đầu tư phù hợp*; điều này do bởi một chiến lược đầu tư đúng đắn sẽ có tác dụng làm tăng khả năng mang lại lợi nhuận của đồng vốn bỏ ra, tăng khả năng chi trả cho người được bảo hiểm, nâng cao phúc lợi trong xã hội.

- *Nâng cao tính chuyên nghiệp trong đầu tư* bằng các biện pháp:

+ Chú trọng nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ chuyên nghiệp, am hiểu về thị trường tài chính và đầu tư tài chính.

+ Mỗi công ty bảo hiểm nên thành lập một công ty đầu tư để nâng cao vai trò, trách nhiệm của công tác đầu tư.

- *Đa dạng hóa hình thức đầu tư*. Trước mắt, doanh nghiệp nên ưu tiên cho hình thức đầu tư hiện có nhiều ưu điểm về độ an toàn, tính thanh khoản và hiệu suất sinh lời là gửi tiền tại các tổ chức tín dụng. Về lâu dài, để chuẩn bị cho tương lai, các chuyên viên thực hiện công tác đầu tư phải tích cực tìm hiểu môi trường đầu tư cũng như tích lũy những kiến thức về đầu tư kinh doanh trên các lĩnh vực, nhất là kinh doanh trên thị trường chứng khoán ngay từ bây giờ

Áp dụng tiến bộ của khoa học công nghệ nhất là công nghệ thông tin trong lĩnh vực đầu tư, trên cơ sở thực hiện chiến lược đầu tư phát triển công nghệ của toàn hệ thống.