

# Thị trường bảo hiểm Việt Nam

## với việc gia nhập

# WTO

---

### Phùng Khắc Lộc

Tổng Thư ký - Hiệp hội BH Việt Nam

---



### Những cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam tại WTO

+ Doanh nghiệp bảo hiểm tại nước ngoài được phép cung cấp vào Việt Nam các dịch vụ bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài và người nước ngoài tại Việt Nam. Ngoài ra họ còn được cung cấp dịch vụ tái bảo hiểm, vận tải quốc tế, môi giới bảo hiểm, tư vấn, tính toán, đánh giá rủi ro và

giải quyết bồi thường cho thị trường bảo hiểm Việt Nam.

+ Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc cho đến ngày 01/01/2008 thì bãi bỏ hạn chế này.

Theo cam kết trên có thể hiểu các doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh và bảo hiểm nhân thọ không bị hạn chế được đối xử

quốc gia (doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam được làm gì thì họ được làm cái đó). Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài chỉ bị hạn chế sản phẩm bảo hiểm bắt buộc đến 01/01/2008 nhưng thực tế doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam hưởng lợi không nhiều vì mới có sản phẩm bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, sản phẩm bảo hiểm bắt buộc người kinh doanh vận tải hành khách và hàng dễ cháy dễ nổ trên đường thủy nội địa. Các sản phẩm bảo hiểm bắt buộc khác như cháy nổ, người Việt Nam du lịch lữ hành quốc tế, xây dựng lắp đặt, người sử dụng lao động trong hoạt động xây dựng, công trình dầu khí, công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh cộng đồng và môi trường đang chuẩn bị dự thảo và ban hành, nếu có thực hiện sẽ vào nửa cuối năm 2007.

Điều đáng lo ngại nhất là các doanh nghiệp bảo hiểm tại nước ngoài không cần thành lập doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam cũng có thể vươn cánh tay của mình vào khai thác thị trường bảo hiểm Việt Nam theo cam kết WTO nói trên.

### Các cam kết của Việt Nam tại Hiệp định Thương mại Việt Mỹ

Doanh nghiệp bảo hiểm Mỹ không hoạt động tại Việt Nam được cung cấp:

- Dịch vụ bảo hiểm cho các xí nghiệp nước ngoài và người nước ngoài làm việc tại Việt Nam;

- Các dịch vụ tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm;
- Các dịch vụ bảo hiểm trong vận tải quốc tế;
- Các dịch vụ tư vấn, giải quyết khiếu nại, đánh giá rủi ro;

Doanh nghiệp bảo hiểm Mỹ thành lập và hoạt động tại Việt Nam: Việc thành lập chi nhánh phụ thuộc vào tiến trình xây dựng Luật Kinh doanh bảo hiểm. 3 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được thành lập công ty liên doanh phía Mỹ không quá 50% vốn. 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ. Các công ty có vốn Hoa Kỳ không được kinh doanh các dịch vụ đại lý bảo hiểm. Các công ty có vốn Hoa Kỳ không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc (hạn chế này sẽ bãi bỏ với công ty liên doanh là 3 năm, công ty 100% vốn Hoa Kỳ là 6 năm sau khi hiệp định có hiệu lực). Phải tái bảo hiểm bắt buộc 20% nếu có tái bảo hiểm và sẽ bãi bỏ việc này sau 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực.

Trên đây là 4 rào cản chính đối với các doanh nghiệp bảo hiểm Mỹ đang hoạt động tại Việt Nam cũng như các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam trước khi Việt Nam gia nhập WTO. Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ có hiệu lực từ 10/12/2001 và đến 10/12/2006. Cơ bản hết lộ trình 5 năm thực hiện rào cản nói trên. Như vậy nội dung cam kết tại WTO cơ bản giống cam kết tại BTA hay nói một cách khác các cam kết tại WTO là bước phát triển tiếp theo đi tiếp tục thực hiện và được mở rộng áp dụng với tất cả các nước thành viên WTO. Điều này cũng có thể hiểu rằng các

doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam đã biết được các cam kết này và đã có thời gian chuẩn bị ít nhất là 5 năm vừa qua.

**Việt Nam đã thực hiện quá trình hội nhập và mở cửa thị trường bảo hiểm từng bước trong thời gian qua để các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam dần dần thích ứng**

Từ năm 1994 đến 1998 ngoài Bảo Việt, nhà nước đã cấp phép hoạt động cho Bảo Minh, VINARE, Bảo Long, PJICO, PVI, PTI và Bảo Việt được tiến hành thí điểm Bảo hiểm Nhân thọ. Cùng thời gian này, chúng ta cấp phép cho 03 công ty liên doanh gồm VIA (Bảo Việt và công ty của Nhật), UIC (Bảo Minh và công ty của Nhật) và công ty môi giới Inchinbrok

Giai đoạn 1998-2004 lần đầu tiên cấp phép cho 01 công ty bảo hiểm cổ phần ngoài quốc doanh (Viễn Đông) và 02 công ty phi nhân thọ 100% vốn nước ngoài (Alianz, Group Pama), 04 công ty bảo hiểm nhân thọ (Bảo Minh CMG, Prudential, Manulife, AIA) và tiếp tục cấp phép cho các công ty liên doanh khác: BIDV-QBE, SVI, IAI.

Giai đoạn 2005-2006 được đánh giá là có lộ trình mở cửa nhanh nhất với sự cấp phép hoạt động cho các công ty trong nước: BIC, AAA, Toàn Cầu, Bảo Nông, Bảo Tín và các công ty bảo hiểm nước ngoài AIG, QBE, ACE, Liberty (phi nhân thọ), ACE Life, Prevoir, New york Life (Nhân thọ).

**Đánh giá chung về quá trình mở cửa hội nhập thị trường**

Thị trường bảo hiểm có lộ trình mở cửa nhanh: 16/30 doanh nghiệp có vốn nước ngoài trong đó 9/22 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ và 7/8 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Đảm bảo tỉ lệ hài hoà giữa doanh nghiệp bảo hiểm trong nước với doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài.

Doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài tại Việt Nam góp phần gián tiếp phát triển FDI, cung cấp thêm nhiều sản phẩm bảo hiểm mới tăng sự lựa chọn cho khách hàng và tăng doanh thu bảo hiểm toàn thị trường.

Doanh nghiệp bảo hiểm trong nước học tập được kinh nghiệm phát triển sản phẩm, phát triển kênh phân phối (qua môi giới và đại lý bảo hiểm) kinh nghiệm quản lý rủi ro, sử dụng công nghệ thông tin và thái độ phục vụ chăm sóc khách hàng.

Như vậy thị trường bảo hiểm đã mở cửa nhanh nhưng hợp lý để các doanh nghiệp bảo hiểm làm quen với hội nhập hợp tác quốc tế và tạo ra sự cạnh tranh để từng doanh nghiệp tự nâng cao năng lực cạnh tranh của mình nhằm đem lại lợi ích tốt hơn cho người tham gia bảo hiểm.

**Sự chuẩn bị của thị trường bảo hiểm Việt Nam trước thời điểm gia nhập WTO.**

Thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện có 30 doanh nghiệp bảo hiểm và 8 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm hoạt động tạo ra 3 phân đoạn thị trường: Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ và môi giới bảo hiểm, vừa hợp tác vừa cạnh tranh gay gắt với nhau để phát triển.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam



có tốc độ tăng trưởng cao 20%/năm đảm bảo cơ bản nhu cầu bảo vệ rủi ro, tấm lá chắn cho nền kinh tế - xã hội và rất hấp dẫn với các nhà tài chính nước ngoài đang hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm tại Việt Nam. Doanh thu phí bảo hiểm năm 2006 đạt 17.860 tỉ VND, trong đó, nhân thọ đạt 8.500 tỉ VND, phi nhân thọ đạt 6.360 tỉ VND, bồi thường và trả tiền bảo hiểm ước đạt 7.500 tỉ VND.

Số lượng sản phẩm bảo hiểm ngày càng tăng, có 550 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, hơn 150 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ để khách hàng lựa chọn, phát triển nhanh kênh phân phối sản phẩm (8 công ty môi giới, 66.000 đại lý bảo hiểm nhân thọ, 50.000 đại lý bảo hiểm phi nhân thọ) tuyên truyền giới thiệu doanh nghiệp bảo hiểm và sản phẩm bảo hiểm, đưa sản phẩm bảo hiểm đến tận tay người tiêu dùng.

Năng lực tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm được nâng lên rõ rệt: 90% doanh nghiệp bảo hiểm có vốn chủ sở

hữu cao gấp nhiều lần vốn pháp định. Các quỹ dự phòng nghiệp vụ, tổng tài sản và đầu tư vào nền kinh tế tăng nhanh, luôn đảm bảo khả năng thanh toán của các doanh nghiệp bảo hiểm.

Các doanh nghiệp bảo hiểm đã chú trọng đến đầu tư phát triển công nghệ thông tin để quản lý bảo hiểm, đào tạo phát triển nguồn nhân lực, xây dựng đội ngũ cán bộ bảo hiểm chuyên nghiệp, đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp và tích cực xây dựng thương hiệu, hình ảnh uy tín của doanh nghiệp bảo hiểm.

Chế độ quản lý nhà nước về hợp đồng kinh doanh bảo hiểm ngày càng hoàn thiện với sự ra đời của Luật kinh doanh bảo hiểm (2000), NĐ 42, NĐ 43 (2001), thông tư 98, 99 (2004) hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm, NĐ 118 xử phạt vi phạm trong kinh doanh bảo hiểm, QĐ 53 các chỉ tiêu giám sát doanh nghiệp bảo hiểm, QĐ 175 Thủ tướng phê duyệt chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm 2003-2010.

Môi trường pháp lý, môi trường kinh doanh ngày càng thuận lợi với sự ra đời của một số Bộ Luật, Luật, Văn bản pháp quy liên quan đến bảo hiểm như Luật Hàng hải, Luật hàng không, Luật giao thông đường bộ, Luật giao thông đường thủy, Luật PCCC, Luật Dân sự.

Ban hành một số sản phẩm bảo hiểm bắt buộc như bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, bảo hiểm bắt buộc người kinh doanh vận tải thủy nội địa, bảo hiểm bắt buộc cháy nổ, bảo hiểm bắt buộc người Việt Nam du lịch lữ hành quốc tế, bảo hiểm bắt buộc xây dựng-lắp đặt, bảo hiểm bắt buộc người sử dụng lao động trong hợp đồng xây dựng, bảo hiểm bắt buộc một số ngành nghề đặc thù...

### **Những cơ hội đối với các doanh nghiệp bảo hiểm khi Việt Nam gia nhập WTO**

Nền kinh tế sẽ phát triển với tốc độ trên 8%/năm, tăng thêm tiềm năng cho ngành bảo hiểm phát triển. Theo chiến lược phát triển kinh tế xã hội Việt Nam đến năm 2010 GDP đạt 1.000-1.100 USD/người, đầu tư toàn xã hội 39% - 40% GDP, ODA 11 tỷ USD, FDI 25 tỷ USD, xuất khẩu 69 tỷ USD, nhập khẩu 70 tỷ USD, du lịch quốc tế 6 triệu lượt người, du lịch nội địa 23 triệu lượt người, dầu thô 20 triệu thùng, khí 12 tỷ m<sup>3</sup>, thép 6,5 triệu tấn, xi măng 50 triệu tấn, tàu biển 5 triệu tấn, tàu cá 500.000 chiếc, tàu sông 500.000 chiếc....

Lộ trình cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước sẽ kết thúc vào năm 2009, số lượng các doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài tăng trong đó tập quán mua bảo



hiểm để an toàn trong sản xuất kinh doanh của nhà đầu tư nước ngoài sẽ lan rộng trong khối các tổ chức kinh tế xã hội.

Trình độ dân trí ngày càng nâng lên, thu nhập ngày càng cao kèm theo nhu cầu về bảo hiểm con người chăm sóc sức khoẻ y tế xã hội ngày càng tăng.

Chế độ quản lý nhà nước về bảo hiểm ngày càng hoàn thiện hơn làm cơ sở pháp lý vững chắc cho doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động lành mạnh và người dân tin tưởng hơn doanh nghiệp bảo hiểm.

### **Những thách thức đối với các doanh nghiệp bảo hiểm khi Việt Nam gia nhập WTO**

Dịch vụ bảo hiểm là một trong những dịch vụ nói chung và dịch vụ tài chính nói riêng có lộ trình mở cửa hội nhập quốc tế nhanh nhất nhưng chưa được sự quan tâm ủng hộ nhiều của các ngành các cấp, chưa thấy hết được vai trò của ngành bảo hiểm: không những bồi thường kịp thời đầy đủ tổn thất do thiên tai, tai nạn,

sự cố bất ngờ xảy ra mỗi năm hàng ngàn tỉ đồng mà còn đầu tư vào nền kinh tế (năm 2006 ước 35.000 tỉ VND) thu hút hàng trăm ngàn lao động, nộp ngân sách nhà nước trên 1.000 tỉ VND mỗi năm tương đương với ngân sách địa phương top 10 của cả nước. Ngành bảo hiểm đang cần một thái độ ủng hộ quan tâm hơn nữa của các cơ quan công quyền.

Sự cạnh tranh sẽ diễn ra trên quy mô rộng và mức độ gay gắt hơn. Trước hết là cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam cả về sản phẩm bảo hiểm, chất lượng phục vụ, nguồn nhân lực và phát triển kênh phân phối sản phẩm. Thứ hai là cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam với các doanh nghiệp bảo hiểm tại nước ngoài về cung cấp sản phẩm bảo hiểm trong khuôn khổ đã cam kết tại WTO. Thứ ba là cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm với các dịch vụ tài chính khác như thu hút tiền gửi tiết kiệm, chứng khoán, kinh doanh bất động sản...

Trình độ dân trí ngày càng tăng làm cho sự lựa chọn về doanh nghiệp bảo hiểm ngày càng khắt khe hơn: doanh nghiệp bảo hiểm có thương hiệu mạnh, có uy tín, thực hiện đúng cam kết về phương thức, cách thức, thời hạn bồi thường, đem lại nhiều giá trị dịch vụ gia tăng cho khách hàng sẽ được lựa chọn thay cho cách hạ phí bảo hiểm và khuyến mại trước đây.

Số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài được phép hoạt động tại Việt Nam ngày càng gia tăng, số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước mới được thành lập ngày càng nhiều, họ có chiến lược chiếm lĩnh thị trường, tăng thị phần bảo hiểm bằng nhiều hình thức trong đó có quảng cáo tiếp thị và chấp nhận lỗ kỹ thuật trong thời gian dài (thậm chí đến trên 5 năm) tạo ra sự cạnh tranh không cân sức nhưng được phép với các doanh nghiệp bảo hiểm còn lại.

Chế độ quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng hoàn thiện chặt chẽ hơn vừa phát huy tính tự chủ tự chịu trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm vừa đảm bảo quyền và lợi ích chính đáng của người tham gia bảo hiểm ngày một rõ ràng và tốt hơn.

### **Những biện pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh, hội nhập và hợp tác của doanh nghiệp bảo hiểm**

+ Tăng cường trang bị và ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý hợp đồng bảo hiểm, khách hàng tham gia bảo hiểm, rủi ro và đối tượng được bảo hiểm, giám định giải quyết bồi thường và nhất là tiến tới thương mại điện tử bán hàng qua mạng.  
+ Phát triển nhiều sản phẩm mới



ngoài những sản phẩm bảo hiểm truyền thống cần tập trung phát triển sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, y tế chất lượng cao, bảo hiểm trách nhiệm (trách nhiệm nghề nghiệp, trách nhiệm đối với sản phẩm, trách nhiệm pháp lý...) và các sản phẩm phục vụ phát triển nông thôn. Các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ cần tăng thêm sản phẩm liên kết đầu tư, bảo hiểm hưu trí và chăm sóc y tế.

+ Phát triển kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm qua đại lý và môi giới bảo hiểm đi liền với tinh giản biên chế cán bộ bảo

hiểm khai thác trực tiếp.

+ Đào tạo phát triển nguồn nhân lực, có chế độ chính sách hợp lý để giữ được đội ngũ cán bộ bảo hiểm chuyên nghiệp.

+ Tạo ra nhiều dịch vụ gia tăng ngoài việc được bảo hiểm như được khám chữa bệnh tại cơ sở y tế và bác sỹ nổi tiếng theo giá ưu đãi, được sửa chữa xe (không thuộc trách nhiệm bồi thường của bảo hiểm) tại cơ sở uy tín và được giảm giá...

+ Cải cách hành chính, đơn giản hoá thủ tục bán bảo hiểm, giám định tổn thất và bồi thường nhanh gọn chính xác.



+ Chú trọng đến công tác đầu tư tài chính từ quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm nhằm đem lại bảo tức ngày một tốt hơn cho khách hàng.

+ Tiếp tục xây dựng thương hiệu, văn hoá doanh nghiệp và phong cách phục vụ tốt.

Làm tốt được các công việc trên, doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam sẽ chứng minh rằng việc mua bảo hiểm tại các doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam sẽ được phục vụ tốt hơn, đảm bảo quyền lợi tốt hơn so với mua bảo hiểm của hãng bảo hiểm không có mặt tại Việt Nam. Điều này sẽ hướng sự lựa chọn của khách hàng tới các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam.

Việc hội nhập mở cửa thị trường bảo hiểm với tốc độ nhanh, ngành bảo hiểm rất cần sự trợ giúp kỹ thuật của Nhà nước thông qua việc kêu gọi tài trợ của nước ngoài để:

- Xây dựng Học viện bảo hiểm để đào tạo cán bộ cao cấp, trung cấp cho ngành bảo hiểm Việt Nam.

- Xây dựng phần mềm quản lý bảo hiểm trong đó có quản lý hợp đồng bảo hiểm, khách hàng bảo hiểm, rủi ro được bảo hiểm, bồi thường bảo hiểm, phân tích tính phí bảo hiểm, thương mại điện tử, qua đó cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm cũng có thể cập nhật có tính nhạy cảm cao,

- Nhanh chóng hoàn thiện hành lang pháp lý và sân chơi cho các Doanh nghiệp bảo hiểm nhất là trong các loại hình bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm tài sản hàng hóa để gây độc hại môi trường, dễ cháy nổ, bảo hiểm hưu trí, bảo hiểm y tế...■