

Thị trường bảo hiểm Việt Nam khi gia nhập

WTO

Phùng Khắc Lộc

Tổng Thư ký - Hiệp hội BH Việt Nam



Sự chuẩn bị của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam

Ngay từ khi thành lập do tính đặc thù của bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã buộc phải tiếp cận và hội nhập với thị trường bảo hiểm quốc tế thông qua nghiệp vụ tái bảo hiểm. Đối với những sản phẩm bắt buộc phải tái bảo hiểm ra nước ngoài thì hầu như có sự

thống nhất giữa các đơn bảo hiểm (quy tắc điều khoản) và biểu phí bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam với doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm quốc tế. Từ năm 1993 đến nay, sau gần 14 năm mở cửa, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã học tập được nhiều kinh nghiệm và tự nâng cao năng lực để cạnh tranh sòng phẳng với các doanh nghiệp bảo hiểm

nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam. Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đang từng bước chuẩn bị nâng cao năng lực của mình.

Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã làm quen với luồng gió bên ngoài vào khi Việt Nam từng bước mở cửa thị trường bảo hiểm

Lộ trình mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua được đánh giá là tương đối mạnh, trong số 25 doanh nghiệp bảo hiểm có tới 14 doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài (5 doanh nghiệp liên doanh, 9 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài), trong 17 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có 7 doanh nghiệp có vốn nước ngoài, 8 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ có tới 7 doanh nghiệp có vốn nước ngoài. Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam vẫn phát triển mạnh và luôn dẫn đầu thị trường như Bảo Việt Việt Nam, Bảo Minh, PV Insurance, PJICO (phi nhân thọ) và Bảo Việt nhân thọ (nhân thọ). Điều này chứng tỏ các doanh nghiệp Việt Nam đã thích nghi với mở cửa hội nhập, chấp nhận cạnh tranh sòng phẳng với doanh nghiệp nước ngoài. Các doanh nghiệp Việt Nam thích ứng dẫn tới việc bán bảo hiểm qua khâu trung gian, môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm và hợp tác với Ngân hàng Thương mại. Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam có đủ các sản phẩm bảo hiểm tương tự như các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam cung cấp. Quá trình cạnh tranh càng làm cho doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam trưởng thành, vững vàng và phát triển toàn diện hơn

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

Những thách thức của doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam khi Việt Nam gia nhập WTO.

* Dự báo khi Việt Nam gia nhập WTO, Chính phủ các nước cùng với doanh nghiệp bảo hiểm của họ sẽ gây sức ép với Việt Nam để được hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam, nhất là những doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài đáp ứng được đầy đủ điều kiện ghi trong luật kinh doanh bảo hiểm và chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam. Điều này thật dễ hiểu vì thị trường bảo hiểm Việt Nam đầy hứa hẹn khi nền kinh tế phát triển với tốc độ cao, các chỉ tiêu kinh tế xã hội giai đoạn 2006 - 2010 rất sáng sủa và hấp dẫn.

* Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sẽ không còn có sự bảo hộ của nhà nước nữa. Trong kinh doanh bảo hiểm không có sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp bảo hiểm trong nước với doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài.

* Một số doanh nghiệp bảo hiểm thuộc lĩnh vực sở hữu nhà nước sẽ tiến hành cổ phần hoá, trong đó sức ép chia lãi cho cổ đông không phải là nhỏ nếu kinh doanh bảo hiểm và đầu tư không có hiệu quả.

* Dự báo vấn đề chảy máu chất xám từ doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sang doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài với thu nhập cao hơn cũng là điều đáng quan tâm.

* Với khả năng tài chính rất mạnh, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài sẽ tìm mọi cách trong đó có tuyên truyền quảng cáo, khuyến mại, khuyến trương sản phẩm, hạ phí bảo



hiểm để gây uy tín và chiếm lĩnh thị trường.

Các biện pháp chủ yếu nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam

- Tiếp tục trang bị và ứng dụng công nghệ thông tin vào khâu khai thác, quản trị rủi ro, quản trị doanh nghiệp, trong đó quan trọng nhất là ứng dụng được thương mại điện tử. Người có nhu cầu về bảo hiểm có thể lựa chọn sản phẩm bảo hiểm của các doanh nghiệp

bảo hiểm trên mạng và khi chấp nhận sẽ được cấp đơn bảo hiểm, giấy chứng nhận bảo hiểm ngay lập tức. Từ đó việc quản lý đơn bảo hiểm, giấy chứng nhận bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm, khách hàng tham gia bảo hiểm, đối tượng được bảo hiểm, rủi ro được bảo hiểm, giải quyết tổn thất và bồi thường bảo hiểm được dễ dàng thuận tiện nhanh chóng.

- Tiếp tục xếp sắp lại bộ máy tổ chức hoạt động kinh doanh sao cho gọn nhẹ, tính chuyên nghiệp cao, có sự





liên kết và mang lại hiệu quả chung cho doanh nghiệp. Đồng thời phát triển mạnh việc bán bảo hiểm qua khâu trung gian như: môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, ngân hàng Thương mại.

- Tiếp tục đào tạo nâng cao trình độ cán bộ bảo hiểm và đại lý bảo hiểm trong đó có trang bị kiến thức bảo hiểm cho các cán bộ bảo hiểm đã tốt nghiệp cử nhân, kỹ sư từ chuyên ngành khác như công nghệ thông tin, ngoại ngữ, ô tô, tàu thủy, xây dựng, cháy nổ.... Nâng cao trình độ quản lý rủi ro, giám

định tổn thất, tính phí bảo hiểm, quản trị doanh nghiệp...

Những đòi hỏi của thị trường bảo hiểm đối với công tác đào tạo bảo hiểm

Nhu cầu của đào tạo cán bộ bảo hiểm là rất lớn. Song hiện nay, đào tạo cử nhân bảo hiểm tại các trường đại học mang nặng tính hàn lâm. Sinh viên được đào tạo bảo hiểm theo cách thức lấy toàn bộ nội dung chương trình đào tạo cử nhân sẵn có của trường trừ đi môn nghiệp vụ chính cộng thêm môn nghiệp vụ bảo hiểm, trong khi đó còn thiếu

rất nhiều môn bổ trợ cho nghiệp vụ bảo hiểm. Để hoàn thiện vấn đề này, các trường đại học có đào tạo bộ môn bảo hiểm cần phải làm ngay những công việc sau:

- Xây dựng ngay giáo trình đào tạo cử nhân bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ riêng rẽ vì 2 loại này có nhiều nét độc lập khác hẳn nhau thuận lợi cho việc tuyển dụng sau này. Tiến tới cần có đào tạo cử nhân môi giới, cử nhân tái bảo hiểm, cử nhân tính phí bảo hiểm, cử nhân đánh giá rủi ro cho các đối tượng bảo hiểm, cử nhân giám định tổn thất,

- Xây dựng được các môn bổ trợ nghiệp vụ với chương trình đào tạo cử nhân bảo hiểm như thị trường và kinh doanh chứng khoán, thị trường và kinh doanh bất động sản, tín dụng, đầu tư vào các dự án, kinh tế nông nghiệp, công nghiệp, giao thông vận tải, thương phẩm học, xuất nhập khẩu hàng hoá, tính phí bảo hiểm,...

- Xây dựng chương trình đào tạo theo tín chỉ để thuận tiện cho đào tạo lại cử nhân bảo hiểm văn bằng 2 hoặc cho cán bộ bảo hiểm đang làm vị trí này chuyển sang vị trí khác cần trang bị thêm kiến thức.

- Nhà trường, đặc biệt là Bộ môn Bảo hiểm cần gắn thực tế hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm và thị trường bảo hiểm hơn nữa cả từ khâu đào tạo, hướng dẫn học sinh thực tập, đề tài nghiên cứu khoa học và giới thiệu học sinh đã tốt nghiệp (sản phẩm đào tạo) cho các công ty bảo hiểm. ■