

# THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM THÊM NHỮNG GƯƠNG MẶT MỚI

*Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã trở nên sôi động hơn sau khi có thêm nhiều doanh nghiệp được cấp giấy phép vào cuối năm 2004 và đầu năm 2005. Một số công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài cũng đã và sẽ chính thức đặt văn phòng đại diện tại Việt Nam. Thị trường bảo hiểm đang đứng trước bước ngoặt cả về quy mô lẫn chất lượng.*



**T**rong năm 2004 đã có 2 công ty môi giới bảo hiểm 100% vốn nước ngoài được cấp giấy phép hoạt động là Aon và Marsh. Trong quý I/2005, Bộ Tài chính đã cấp giấy phép cho 2 công ty bảo hiểm là Công ty cổ phần bảo hiểm AAA và Prevoir Vietnam.

Công ty cổ phần bảo hiểm AAA có lĩnh vực kinh doanh chính là bảo hiểm phi nhân thọ với các cổ đông chính là Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Nam, Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội, Công ty TNHH Thái Bình, Công ty cổ phần tư vấn Á Châu.

Còn Prevoir Vietnam là công ty 100% vốn nước ngoài với vốn điều lệ 10 triệu USD do 3 chủ đầu tư của Pháp góp vốn. Lĩnh vực hoạt động chính của Prevoir



Vietnam là bảo hiểm và tái bảo hiểm nhân thọ. Prevoir Vietnam sẽ không sử dụng kênh phân phối bảo hiểm là các đại lý truyền thống mà thông qua mạng lưới bưu điện. Prevoir Vietnam hiện đang thương thảo hợp đồng với Tổng công ty Bưu chính viễn thông để sử dụng mạng lưới bưu

điện làm đại lý phân phối.

Cũng trong đầu năm nay, Bộ Tài chính đã có thông báo chấp thuận về nguyên tắc cấp giấy phép thành lập công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn nước ngoài cho tập đoàn bảo hiểm ACE của Mỹ. Dự kiến giấy phép chính thức sẽ được



trao cho công ty này vào tháng 5/2005.

Bên cạnh đó, Bộ Tài chính cũng đã cho phép Groupama mở rộng phạm vi hoạt động sang lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ thay vì bó hẹp ở bảo hiểm nông nghiệp như trước đây.

Trong quý I/2005 một số tập đoàn bảo hiểm nước ngoài cũng đã chính thức có mặt tại thị trường Việt Nam với mục đích thăm dò và chuẩn bị cho kế hoạch hoạt động chính thức. Ngày 16/3, Ping An, tập đoàn bảo hiểm nhân thọ lớn thứ hai Trung Quốc đã khai trương văn phòng đại diện tại Hà Nội. Great Eastern Life, tập đoàn bảo hiểm nhân thọ lớn nhất Singapore, cũng đã khai trương văn phòng đại diện tại Việt Nam vào ngày 2/3/2005.

Trước mắt, Ping An và Great Eastern sẽ tích cực tham gia các công tác xã hội và khảo sát thị trường. Trong buổi lễ khai trương, Ping An đã trao học bổng trị giá 18.600 USD cho Quỹ bảo trợ trẻ em Việt Nam. Ngay khi ra mắt, Great Eastern cũng đã tiến hành trao 30 suất học bổng trong năm học 2005

với tổng trị giá 60 triệu đồng cho các sinh viên có thành tích học tập xuất sắc của trường Đại học Kinh tế quốc dân và Học viện Tài chính. Dự kiến hai tập đoàn này cũng sẽ tham gia một số dự án trong lĩnh vực văn hoá, giáo dục và thương mại. Đây là những bước đi ban đầu để xác lập sự hiện diện và tiếp cận thị trường và con người Việt Nam.

Ông Tan Beng Lee, Tổng giám đốc Great Eastern Life, cho rằng Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng, đặc biệt là với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ. Đây cũng sẽ là một đích ngắm ưu tiên của Great Eastern tại khu vực Đông Nam Á.

Hội thảo “Triển vọng Bảo hiểm Việt Nam 2005” diễn ra trong 2 ngày 30-31/3 vừa qua đã thu hút tới 50 tập đoàn lớn trong và ngoài nước tới tham dự. Trong bài phát biểu quan trọng tại Hội thảo, Thứ trưởng Bộ Tài chính Lê Thị Băng Tâm tiếp tục khẳng định bảo hiểm không thuộc danh mục bảo hộ lớn của Việt Nam. Việc cấp phép sẽ được xem xét dựa trên các điều kiện về tài chính, nghiệp vụ chứ không hoàn toàn ở lộ trình mở

cửa. Bằng chứng là Việt Nam đã cấp phép cho một số công ty Mỹ trước thời hạn cam kết trong Hiệp định thương mại Việt-Mỹ tới gần 2 năm.

Trước áp lực cạnh tranh ngày càng lớn, các công ty bảo hiểm trong nước đã lên kế hoạch đối phó để giữ vững thị phần. Ông Trần Vĩnh Đức, Tổng giám đốc Bảo Minh, cho biết sau khi cổ phần hoá thành công, Hội đồng quản trị quyết định đến năm 2006 sẽ niêm yết trên thị trường chứng khoán để tăng nguồn vốn đầu tư. Ngoài ra, công ty sẽ tập trung phát triển một số thị trường trọng điểm chứ không hoạt động dàn trải ở tất cả các thành phố của Việt Nam. Đội ngũ nhân viên sẽ thường xuyên được nâng cao trình độ, nghiệp vụ để tối ưu hoá khả năng thuyết phục khách hàng, nhất là các doanh nghiệp trong nước.

Phó Tổng giám đốc Bảo Việt Việt Nam Nguyễn Xuân Thuỷ cũng cho biết tổng công ty sẽ đầu tư mạnh cho khâu thiết kế các sản phẩm mới và duy trì vị trí số một về thị phần bảo hiểm tại Việt Nam. Bên cạnh đó, Bảo Việt sẽ đẩy mạnh triển khai hoạt động Công ty quản lý quỹ và đầu tư, thành lập ngân hàng Bảo Việt và thực hiện một số dịch vụ tài chính khác.

Với những doanh nghiệp bảo hiểm nhỏ hơn, mở cửa không có nghĩa là họ sẽ bị tiêu diệt. Ông Nguyễn Tiến, Tổng giám đốc Công ty cổ phần bảo hiểm Viễn Đông cho biết sẽ nhắm đến các khách hàng vừa và nhỏ. Ngoài đảm bảo chất lượng tốt, Viễn Đông sẽ tận dụng khả năng am hiểu về văn hoá, phong tục Việt Nam để thu hút khách hàng. ■

*(Tổng hợp theo OnExpress và Thời báo Kinh tế)*