



# Các yêu cầu của nhà tái bảo hiểm trong giai đoạn thị trường biến động

Doãn Quỳnh Trang - VINARE

**T**rong vài năm gần đây, khi bắt tay đàm phán tái bảo hiểm, các công ty bảo hiểm nhận thấy họ phải chuẩn bị nhiều hơn và trả mức phí tái bảo hiểm cao hơn. Thị trường tái bảo hiểm ngày càng có ít các công ty tái bảo hiểm do tình trạng thua lỗ và sáp nhập lẫn nhau, do đó các công ty bảo hiểm gốc nhận thấy các nhà tái luôn yêu cầu nhiều thông tin về rủi ro hơn so với trước kia mỗi khi tiến hành đàm phán.

Điểm mấu chốt ở đây là thị trường tái bảo hiểm toàn cầu vẫn trong giai đoạn căng thẳng mặc dù đã được tăng vốn đáng kể đồng thời với việc tăng tỷ lệ phí.

## **Gánh nặng đối với nhà tái bảo hiểm**

Nguồn vốn đổ vào thị trường tái bảo hiểm chẳng khác nào đổ nước xuống giếng. Sở dĩ như vậy là do các công ty tái bảo hiểm cần tiền để chi trả cho các tổn thất xảy ra trước đó song song

với kết quả đầu tư yếu kém, theo Standard & Poor's.

Trong số 25 tập đoàn tái bảo hiểm hàng đầu đã có tới 12 tập đoàn trong tình trạng nợ tồn đọng nhiều và có thể phải chịu tình trạng kết quả tài chính âm trong nhiều năm tiếp theo. Từ đầu năm 2002 đã có 47 nhà tái bảo hiểm xuống hạng, trong khi đó chỉ có 3 nhà tái bảo hiểm trong tổng số 150 nhà tái lớn nhất thế giới được thăng hạng. Theo phân tích của Standard & Poor's và một số chuyên gia khác, các nhà tái bảo hiểm đang phải nỗ lực giải quyết 3 vấn đề nổi cộm trong hoạt động kinh doanh: một là các tổn thất dài hạn từ các dịch vụ tái bảo hiểm trách nhiệm; hai là kết quả đầu tư kém và ba là ảnh hưởng của sự kiện 11/9. Trong khi đó, về phương diện tài chính, họ phải đáp ứng những yêu cầu ngày càng tăng từ phía các cơ quan quản lý và các tổ chức xếp hạng như AM Best hay Standard & Poor's.

Từ đầu năm 2004 American Re và Employers Re đã buộc phải tăng quỹ dự phòng trên 2 tỷ USD, General Cologne Re, Scor Re và Converium cũng có mức tăng tương tự.

Vấn đề trước mắt là các công ty tái bảo hiểm lâu năm đang phải đối đầu với thị trường Bermuda đang phát triển mạnh mẽ. Thị trường này đã kết nạp thêm 8 thành viên mới trong giai đoạn 2001 - 2002. Các công ty Bermuda đã thực hiện thành công chính sách khai thác với kỷ luật chặt chẽ. Tuy nhiên, theo một số nhà quan sát, họ đang đứng trước yêu cầu tăng thị phần từ một số nhà đầu tư đã hết kiên nhẫn.

Với quỹ dự phòng phí không bị ảnh hưởng bởi các tổn thất trong quá khứ, các thành viên Bermuda có thể chấp nhận phí thấp để cạnh tranh với các công ty tái bảo hiểm đã thành danh mặc dù họ chưa có chủ trương như vậy. Tuy nhiên, áp lực hạ phí

## **BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI**

bắt đầu đề nặng lên các thành viên thị trường Bermuda vì tình hình lãi đầu tư không cao trong khi các cổ đông đòi hỏi tăng lợi nhuận.

### **Thay đổi luật chơi**

Áp lực đối với các nhà tái bảo hiểm đã khiến họ phải thay đổi luật chơi đối với các công ty gốc. Sự thay đổi đó là:

- Mức giữ lại của các công ty bảo hiểm phải cao hơn;
- Điều kiện điều khoản bảo hiểm khắt khe hơn;
- Chuyển cơ cấu tái bảo hiểm từ tỷ lệ sang phi tỷ lệ.

Ba quy tắc này dẫn đến kết quả là trách nhiệm của công ty bảo hiểm sẽ cao hơn khi có tổn thất, đồng thời đòi hỏi công ty gốc phải có chính sách đánh giá rủi ro hợp lý, tránh dựa dẫm vào tái bảo hiểm.

Xu hướng chi tiết hoá điều kiện điều khoản bảo hiểm đã xuất hiện từ khoảng 30 năm trở lại đây và hiện nay càng phải triển theo chiều hướng thắt chặt hơn. Ví dụ ngoài điểm loại trừ khủng bố thì hiện tại có thêm loại trừ hiểm hoạ công nghệ thông tin hay còn gọi là rủi ro không gian ảo.

### **Nhấn mạnh yêu cầu thông tin chi tiết về rủi ro**

Yêu cầu về chất lượng và số lượng thông tin từ phía công ty bảo hiểm ngày càng chặt chẽ hơn. Đòi hỏi của các nhà tái đặt ra là không chỉ nhiều thông tin chi tiết (số lượng) mà những thông tin đó phải được tổ chức như thế nào (chất lượng).

Ví dụ: Sự kiện 11/9 đã cho các công ty tái bảo hiểm thấy được khả năng xảy ra tích tụ tổn thất trách nhiệm đối với người lao động, không chỉ nhìn từ phía diện rủi ro khủng bố. Hệ quả là, nhà tái bảo hiểm cần biết số lượng người lao động được bảo hiểm tại một địa điểm thương mại cụ thể. Ngoài ra, nhà tái bảo hiểm cũng nhận thấy mình phải chịu tích tụ rủi ro lớn quá mức tại một địa điểm nhất định, trong khi các công ty bảo hiểm đã phân tán rủi ro hợp lý. Điều này xảy ra khi họ nhận tái một loại nghiệp vụ bảo hiểm từ nhiều công ty bảo hiểm khách nhau. Do vậy nhà tái bảo hiểm yêu cầu thông tin địa chỉ chính xác của địa điểm được bảo hiểm.

Một số nhà tái bảo hiểm điển hình là American Re đã áp dụng chính sách tăng phí đối với các rủi ro mà họ không thể đánh giá được số lượng nhằm hạn chế mức độ tích tụ. Hơn nữa các nhà tái còn yêu cầu thông tin về kết quả kinh doanh, và đòi hỏi thay đổi phương pháp làm việc của công ty bảo hiểm, theo đó thông tin của từng rủi ro cụ thể phải



được nêu ra, bảng risk profile phải được liệt kê chi tiết hơn cho từng loại sự kiện bảo hiểm.

Ngoài các vấn đề kỹ thuật liên quan đến hợp đồng tái bảo hiểm, nhà tái còn kiểm tra kỹ càng lịch sử, quá trình làm việc, chính sách đánh giá rủi ro chi tiết của một công ty bảo hiểm trước khi nhận tái. Thậm chí, nếu có thể, họ muốn biết lại lịch các chuyên viên đánh giá rủi ro làm việc tại công ty bảo hiểm và dành thời gian trao đổi tiếp xúc.

### **Sự lựa chọn ngày càng ít**

Từ góc độ công ty bảo hiểm, khả năng lựa chọn các nhà tái bảo hiểm ngày càng bị giới hạn. Việc tìm kiếm tái bảo hiểm tạm thời theo tỷ lệ gần như là không thể thực hiện được. Các nhà tái hiện nay đang dần chuyển sang

hướng nhận tái phí tỷ lệ và thị trường bảo hiểm ủng hộ hướng phát triển này.

Các công ty bảo hiểm nhỏ sẽ không có khả năng chào tái tạm thời, tuy nhiên các công ty bảo hiểm có doanh thu phí khoảng 10 - 15 triệu USD thì vẫn có nhiều cơ hội đàm phán hợp cố định tỷ lệ.

Mặc dù tỷ lệ phí tăng, nhưng phân thị trường các công ty bảo hiểm khu vực châu Á vẫn được coi là mảnh thị phần có lợi nhuận của một số nhà tái bảo hiểm hơn cả so với thời kỳ thị trường bảo hiểm ổn định.

Một xu hướng nữa là các công ty bảo hiểm sẽ phải tăng chi phí vì trong một thị trường biến động, việc thanh toán phí tái bảo hiểm phi tỷ lệ ước tính vào đầu năm nghiệp vụ cộng với phí điều chỉnh của năm trước luôn có chiều hướng tăng lên.

### **Cơ hội vẫn còn**

Số lượng các nhà tái bảo hiểm trên thị trường toàn cầu giảm có nghĩa là các công ty bảo hiểm gốc có ít sự lựa chọn hơn. Tuy nhiên có 2 điều không thể phủ nhận là:

- Nếu công ty bảo hiểm có kinh nghiệm hợp lý thì sẽ hấp dẫn hơn đối với nhà tái bảo hiểm. Nếu công ty gốc thể hiện rõ ràng chiến lược phát triển thị trường của công ty, chính sách đánh giá rủi ro tốt, tỷ lệ phí an toàn, thì việc tìm kiếm tái bảo hiểm là hoàn toàn có thể thực hiện được.
- Mặc dù điều kiện điều khoản ngày càng chặt chẽ và phức tạp, nhưng đối với các mối quan hệ đối tác bảo hiểm - tái bảo hiểm đã hình thành trong nhiều năm thì việc cải thiện điều kiện điều khoản tái bảo hiểm là vẫn có thể thực hiện được. ■

