



Bản tin thị trường bảo hiểm toàn cầu

Trưởng Ban biên tập:
Phó Trưởng Ban biên tập:
Biên tập viên:

ThS. Ngô Việt Trung
ThS. Đỗ Anh Trường
ThS. Trần Thị Diệu Hằng, ThS. Trần Thanh Hà, ThS. Bùi Hữu Phú, ThS. Phạm Thu Phương,
ThS. Nguyễn Thanh Nga, ThS. Bùi Thanh Hải, Đỗ Văn Kiểu, Nguyễn Thị Vân Anh

Trị sự:

Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm
Tòa soạn: 28 Trần Hưng Đạo – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Điện thoại: 22202828, Fax: 22202875, Email: cucqlgsbh@mof.gov.vn

Xuất bản hàng tháng theo Giấy phép xuất bản số: 20/GP-XBBT ngày 25/5/2010 của Bộ Thông tin và Truyền thông
In tại Công ty in Tài chính

BẢN TIN

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM TOÀN CẦU

CỤC QUẢN LÝ, GIÁM SÁT BẢO HIỂM - BỘ TÀI CHÍNH



HỘI NGHỊ THƯỜNG NIÊN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM NĂM 2015:

“Phát huy vai trò của bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam”



Bộ trưởng Đinh Tiến Dũng chỉ đạo Hội nghị.

Ngày 26-27/3/2015, tại trụ sở Bộ Tài chính, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Cục QLBH) đã tổ chức Hội nghị thường niên thị trường bảo hiểm năm 2015, Bộ trưởng Đinh Tiến Dũng đã đến dự và phát biểu chỉ đạo tại Hội nghị. Tham dự Hội nghị có đại diện nhiều bộ, ngành; đại diện các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) tại thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Đây là diễn đàn nhằm đối thoại, giải đáp thắc mắc giữa cơ quan quản lý nhà nước với Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, các DNBH trên tinh thần cởi mở, thẳng thắn và có trách nhiệm, vì mục tiêu chung phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam hiệu quả, an toàn, lành mạnh, bền vững.

Tại Hội nghị, thay mặt Cục QLBH, Cục trưởng Phùng Ngọc Khánh trình bày báo cáo tổng kết

đánh giá về thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2015. Theo đó, trong bối cảnh thế giới diễn ra khá phức tạp, kinh tế toàn cầu phục hồi chậm hơn dự báo; mức tăng trưởng suy giảm; xung đột xảy ra nhiều nơi trên thế giới.

Trong nước, mặc dù kinh tế vĩ mô cơ bản ổn định, lạm phát được kiểm soát, tăng trưởng kinh tế có bước phục hồi nhưng môi trường kinh doanh và năng suất, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế và tăng trưởng tín dụng đạt thấp... trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu, rộng với việc thực hiện các Hiệp định tự do hóa thương mại song phương, đa phương và chuẩn bị thành lập Cộng đồng kinh tế ASEAN vào cuối 2015..., thị trường bảo hiểm Việt Nam trong giai đoạn này cũng gặp phải nhiều khó khăn, thách thức.

Khắc phục khó khăn, thị trường bảo hiểm trong nước cũng đạt được một số kết quả đáng khích lệ trên các lĩnh vực như: Hoàn thiện khuôn khổ pháp luật kinh doanh bảo hiểm; Tăng trưởng về quy mô thị trường theo mục tiêu Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011-2020; Nâng cao năng lực tài chính, hiệu quả hoạt động của DNBH; Đa dạng hóa và linh hoạt sản phẩm bảo hiểm; Tăng cường và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, chuyên nghiệp đối với mạng lưới hoạt động; Chủ động hội nhập và hợp tác quốc tế...

Báo cáo tổng kết cũng khẳng định vai trò quan trọng của bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam trong các lĩnh vực như:

Góp phần thực hiện chính sách ổn định kinh tế vĩ mô

Trong giai đoạn 2011-2014, thị

trường bảo hiểm nhân thọ đã huy động trên 85.000 tỷ đồng vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế, qua đó góp phần kiềm chế lạm phát, tăng tích lũy cho nền kinh tế. Hầu hết các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng, công trình kinh tế lớn của Nhà nước đã được các DNBH bảo vệ về mặt tài chính trong trường hợp xảy ra sự kiện bảo hiểm mà không cần phải sử dụng đến nguồn kinh phí hỗ trợ thiệt hại từ NSNN, góp phần thực hiện chính sách tài khóa. Bên cạnh đó, bảo hiểm góp phần bổ sung nguồn vốn đầu tư dài hạn cho nền kinh tế với tổng số dư đầu tư trở lại nền kinh tế đạt 130.000 tỷ đồng cho đến hết năm 2014. Trong đó, tổng số dư đầu tư của các DNBH vào trái phiếu Chính phủ đạt 70.000 tỷ đồng, góp phần ổn định các kế hoạch phát hành trái phiếu của Chính phủ.

Góp phần hỗ trợ cho các chính sách an sinh xã hội

Cho đến hết năm 2014, thị trường bảo hiểm đã tạo lập công ăn việc làm cho trên 400.000 lao động. Ngoài ra, hiện nay gần 10 triệu người có bảo hiểm y tế, sức khỏe; 12 triệu học sinh được bảo hiểm sức khỏe, tai nạn; 18 triệu lượt khách được bảo hiểm trách nhiệm hàng không; trên 12 triệu lượt khách được bảo hiểm tai nạn đường sắt; 1.620 triệu lượt khách được bảo hiểm trách nhiệm hành khách vận chuyển đường bộ. Những người được bảo hiểm nói trên đã có thể tự thu xếp, bảo vệ về mặt tài chính, và được bảo hiểm chi trả bồi thường khi không may xảy ra tai nạn, ốm đau, mà không cần tới sự hỗ trợ tài chính từ ngân sách nhà nước.

Bảo vệ tài chính cho các nhà đầu tư

Cho đến nay, thị trường bảo hiểm đã và đang bảo vệ cho hầu hết tất cả các loại hình tài sản; mọi ngành kinh tế với đa dạng loại hình bảo hiểm từ bảo hiểm tài sản thiệt hại, bảo hiểm hàng hóa vận chuyển, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm hàng hải cho



Hội nghị chuyên đề lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ.

đến bảo hiểm bảo lãnh, bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính, gián đoạn kinh doanh, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thủy sản...

Theo báo cáo của các DNBH, tổng giá trị kinh tế tài sản được bảo hiểm của khu vực doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế lên tới gần 10 triệu tỷ đồng. Có thể nói, bảo hiểm đã thể hiện vai trò là một công cụ, giải pháp tài chính hữu hiệu giúp cho các nhà đầu tư yên tâm sản xuất kinh doanh mà không cần sử dụng đến các giải pháp tín dụng và dự phòng tài chính khác.

Thúc đẩy hội nhập, hợp tác kinh tế quốc tế

Ngay từ khi hình thành, các công ty tái bảo hiểm quốc tế đã có quan hệ chặt chẽ với thị trường bảo hiểm trong nước, qua đó không chỉ cung cấp các giải pháp bảo vệ tài chính cho các DNBH mà còn thực hiện các hoạt động tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật, quản lý rủi ro và bồi thường cho người tham gia bảo hiểm trong nước. Thông qua các hoạt động hội nhập và hợp tác quốc tế góp phần xây dựng hình ảnh môi trường đầu tư lành mạnh, thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào các lĩnh vực liên quan khác.

Góp phần thực hiện các chương trình mục tiêu, nhiệm vụ cấp bách của Chính phủ

Một số chương trình như bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thủy sản đang được triển khai tại nhiều

địa phương đã kịp thời hỗ trợ nông dân, ngư dân. Bên cạnh đó góp phần thực hiện Nghị quyết số 26-NQ/TW của Ban chấp hành TW khóa X về nông nghiệp, nông dân và nông thôn; góp phần khuyến khích khai thác hải sản xa bờ nhằm hỗ trợ ngư dân bám biển, bảo vệ chủ quyền biển đảo Tổ quốc theo Nghị định số 67/2014/NĐ-CP của Chính phủ.

Bảo hiểm cũng đóng góp tích cực trong việc thực hiện các nhiệm vụ kinh tế-xã hội mang tính chất cấp bách, đột xuất của Chính phủ. Điển hình, sau các vụ gây mất trật tự xảy ra ngày 13-15/5/2014 tại Bình Dương, Đồng Nai, Hà Tĩnh, qua đó khẳng định sự quyết tâm của Chính phủ trong việc đảm bảo môi trường đầu tư an toàn và thuận lợi cho các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài.

Với những kết quả đạt được như trên, thị trường bảo hiểm đang ngày càng khẳng định được vai trò trong nền kinh tế - xã hội, góp phần thực hiện thành công các giải pháp chủ yếu về chỉ đạo, điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội.

Hội nghị cũng thẳng thắn chỉ ra những tồn tại, hạn chế của thị trường bảo hiểm trong nước, theo đó, mặc dù thị trường bảo hiểm tăng trưởng cao, ổn định nhưng quy mô vẫn còn nhỏ so với tiềm năng, tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm thấp; hệ thống pháp luật kinh doanh bảo hiểm vẫn còn chưa phù hợp;

một số chính sách về quản lý tài chính, thuế, đầu tư vẫn chưa thực sự khuyến khích doanh nghiệp mua bảo hiểm...; số lượng sản phẩm bảo hiểm tuy nhiều song chưa đa dạng; kênh phân phối bảo hiểm còn thiếu chuyên nghiệp...

Phát biểu tại Hội nghị, thay mặt Lãnh đạo Bộ Tài chính, Bộ trưởng Đinh Tiến Dũng hoan nghênh và đánh giá cao những kết quả của thị trường bảo hiểm và khẳng định vai trò quan trọng của thị trường bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế - xã hội đất nước.

Bộ trưởng cho rằng, năm 2015 có thể coi là năm bản lề thực hiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011-2020 theo Quyết định số 193/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, theo đó mục tiêu tổng quát “Phát triển thị trường bảo hiểm phù hợp với định hướng phát triển nền kinh tế - xã hội và tài chính quốc gia trong từng thời kỳ; bảo đảm thực hiện các cam kết quốc tế mà Việt Nam là thành viên. Tăng cường tính an toàn, bền vững và hiệu quả của thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức, cá nhân; góp phần ổn định nền kinh tế và bảo đảm an sinh xã hội. Tiếp cận các chuẩn mực, thông lệ quốc tế về kinh doanh bảo hiểm và từng bước thu hẹp khoảng cách phát triển với các quốc gia trong khu vực.”

Để thực hiện tốt mục tiêu chiến lược đề ra trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, mức độ cạnh tranh ngày càng cao; nắm bắt được các cơ hội phát triển, tiếp tục khẳng định vai trò của bảo hiểm đối với phát triển kinh tế - xã hội, Bộ trưởng đề nghị Hội nghị tập trung vào một số vấn đề:

- Thứ nhất, các chương trình truyền thông, quảng bá nâng cao nhận thức của người dân, của cộng đồng, doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước về ý nghĩa, vai trò của bảo hiểm; xây dựng và thực hiện cơ chế

chính sách; công tác hỗ trợ pháp lý; cung cấp thông tin, hồ sơ, tài liệu; quản lý, giám sát; phòng chống trục lợi bảo hiểm,...

- Thứ hai, đánh giá công tác quản trị, điều hành của doanh nghiệp, cụ thể là: công tác quản lý tài chính; tuân thủ pháp luật; đa dạng hóa sản phẩm; chuyên nghiệp hóa kênh phân phối; giảm thiểu cạnh tranh không lành mạnh; tăng cường tự chủ, tự chịu trách nhiệm của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật.

- Thứ ba, đánh giá lại mô hình, điều lệ, quy chế hoạt động, tổ chức nhân sự, điều hành của Hiệp hội bảo hiểm trong việc đáp ứng được yêu cầu của công tác quản lý, giám sát của nhà nước và đòi hỏi của thị trường.

- Thứ tư, tổ chức công tác quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo hướng chú trọng quản lý, giám sát, quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm tại địa bàn.

- Thứ năm, hoàn thiện hệ thống pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm; đánh giá tác động các quy định tại các Nghị định của Chính phủ về kinh doanh bảo hiểm, đề xuất, kiến nghị với cơ quan có thẩm quyền.

Bộ trưởng khẳng định Bộ Tài chính luôn lắng nghe ý kiến từ các doanh nghiệp bảo hiểm, sẵn sàng phối hợp để tháo gỡ những khó khăn vướng mắc nhằm thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm ngày càng lớn mạnh, góp phần vào sự phát triển kinh tế xã hội Việt Nam.

Để có được sự thành công của Hội nghị ngày 27/3/2015, chiều 26/3/2015, Cục QL BH đã tổ chức các Hội nghị chuyên đề đối với 3 lĩnh vực: bảo hiểm nhân thọ; bảo hiểm phi nhân thọ và tái bảo hiểm và lĩnh vực môi giới bảo hiểm. Đây được coi là các diễn đàn quan trọng giữa những nhà quản lý bảo hiểm và DNBH tại Việt Nam. Kết quả các

Hội nghị chuyên đề cụ thể như sau:

Tại các Hội nghị chuyên đề, đại diện Lãnh đạo Cục QL BH đã báo cáo tổng kết đánh giá đối với từng lĩnh vực cụ thể trong hoạt động nghiệp vụ bảo hiểm, đồng thời nêu phương hướng hoạt động đối với các lĩnh vực bảo hiểm trong thời gian tới.

Đối với lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, Hội nghị đã tổng kết thị trường bảo hiểm nhân thọ giai đoạn 2011-2014, trong đó khẳng định vai trò của thị trường bảo hiểm nhân thọ đối với sự phát triển kinh tế - xã hội. Kết quả tổng kết cho thấy, trong giai đoạn 2011-2014, thị trường bảo hiểm nhân thọ duy trì tốc độ tăng trưởng cao (bình quân 21%/năm), qua đó đã huy động trên 85.000 tỷ đồng vốn nhân rồi trong nền kinh tế, phần lớn thông qua hình thức phí bảo hiểm vào các hợp đồng bảo hiểm tiết kiệm và đầu tư dài hạn (thời hạn trên 10 năm), qua đó góp phần kiềm chế lạm phát, tăng tích lũy tiết kiệm cho nền kinh tế.

Bên cạnh việc ghi nhận kiến nghị của các DNBH nhân thọ như: xây dựng và thực hiện một chương trình quảng bá toàn ngành; xây dựng cơ sở dữ liệu chung cho toàn ngành bao gồm thông tin về các đối tượng/tổ chức liên quan hành vi rửa tiền, thông tin về các đối tượng trục lợi bảo hiểm; có thêm bộ phận giải quyết đối với các tranh chấp... Hội nghị cũng thẳng thắn nhìn nhận những hạn chế, tồn tại cần phải khắc phục nhằm phát triển thị trường bảo hiểm nhân thọ trong giai đoạn 2015-2020.

Tại Hội nghị tổng kết bảo hiểm phi nhân thọ và tái bảo hiểm, theo báo cáo, trong giai đoạn 2011 - 2014, mặc dù bối cảnh kinh tế trong và ngoài nước vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức song các DNBH phi nhân thọ và tái bảo hiểm đã có nhiều nỗ lực trong việc duy trì ổn định hoạt động kinh doanh.

Trong đó: Doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng bình quân 11%/

năm, đạt 27.307 tỷ đồng năm 2014; tổng số tiền đầu tư tăng trưởng bình quân 4%, đạt 25.678 tỷ đồng năm 2014; tổng số tiền bồi thường bảo hiểm giai đoạn 2011 - 2014 là 38.944 tỷ đồng, riêng trong năm 2014 bồi thường bảo hiểm là 10.685 tỷ đồng. Các DNBH phi nhân thọ đã chủ động, tích cực tham gia thực hiện các chương trình bảo hiểm lớn của nhà nước như bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thủy sản, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu... Đặc biệt, đối với vụ gây rối tại Bình Dương, Đồng Nai, Hà Tĩnh, các DNBH phi nhân thọ đã chủ động giải quyết bồi thường, tạm ứng bồi thường số tiền 430 tỷ đồng cho 370 DN bị thiệt hại, góp phần duy trì môi trường đầu tư an toàn và củng cố lòng tin của các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam theo đúng chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và Bộ Tài chính.

Hội nghị nhìn nhận kết quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc của cả thị trường chưa cao, tính chuyên nghiệp của các DNBH phi nhân thọ còn hạn chế, hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh vẫn còn tồn tại. Nguyên nhân do nhiều DNBH chưa tập trung vào hiệu quả kinh doanh mà chú trọng mở rộng thị phần; chất lượng công tác quản trị điều hành còn hạn chế.

Bên cạnh đó, Hội nghị ghi nhận các kiến nghị của các DNBH phi nhân thọ, trong đó tập trung vào các nhóm kiến nghị như: tiếp tục hoàn thiện cơ chế chính sách; tăng cường khả năng hỗ trợ của cơ quan quản lý nhà nước đối với các DNBH phi nhân thọ; phát huy hơn nữa vai trò của Hiệp hội bảo hiểm.

Đối với lĩnh vực môi giới bảo hiểm, Hội nghị đã đánh giá tình hình hoạt động môi giới bảo hiểm giai đoạn 2011-2014. Đây là giai đoạn tăng trưởng khá ấn tượng của lĩnh vực môi giới bảo hiểm với tổng phí bảo hiểm thu xếp là 21.165 tỷ đồng, chiếm 22,7% tổng số phí bảo hiểm gốc phi nhân thọ cùng giai



Hội nghị chuyên đề lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ.



Hội nghị chuyên đề lĩnh vực môi giới bảo hiểm

đoạn (11,6% nếu chỉ tính riêng phí bảo hiểm gốc thu xếp), tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm thu xếp bình quân 28,8%. Nghiệp vụ bảo hiểm được thu xếp qua môi giới chủ yếu là bảo hiểm phi nhân thọ và nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe, nghiệp vụ nhân thọ không đáng kể. Phí tái bảo hiểm được thu xếp chủ yếu cho các sản phẩm bảo hiểm tài sản kỹ thuật, bảo hiểm năng lượng, bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm hàng không... với giá trị bảo hiểm thường lớn và kỹ thuật phức tạp.

Bên cạnh việc ghi nhận các kiến nghị của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm như: Sửa đổi, bổ sung cơ chế chính sách nhằm thúc đẩy các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm phát triển hiệu quả, tăng cường quản

trị kinh doanh của doanh nghiệp và đơn giản hóa thủ tục hành chính... Hội nghị cũng tập trung thảo luận phương hướng hoạt động môi giới bảo hiểm giai đoạn 2015-2020, đặc biệt là vai trò của lĩnh vực môi giới bảo hiểm đối với thị trường bảo hiểm nói riêng và kinh tế - xã hội Việt Nam nói chung.

Qua đánh giá, cho thấy thị trường bảo hiểm ngày càng trở thành nhân tố quan trọng đóng góp vào sự phát triển kinh tế - xã hội, thể hiện vai trò trong ổn định kinh tế vĩ mô; thực hiện chính sách an sinh xã hội; đẩy mạnh an ninh kinh tế, an ninh chính trị; bảo vệ tài chính, đảm bảo môi trường đầu tư lành mạnh, ổn định; thúc đẩy hợp tác kinh tế quốc tế.



Tổng quan thị trường bảo hiểm

Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường 3 tháng đầu năm 2015 ước đạt 14.380,34 tỷ đồng, tăng 18,76% so với cùng kỳ năm 2014, trong đó doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 7.542 tỷ đồng, tăng 10,69% so với cùng kỳ năm 2014 và doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ ước đạt 6.838,34 tỷ đồng, tăng 29,15% so với cùng kỳ năm 2014.

Bảo hiểm phi nhân thọ

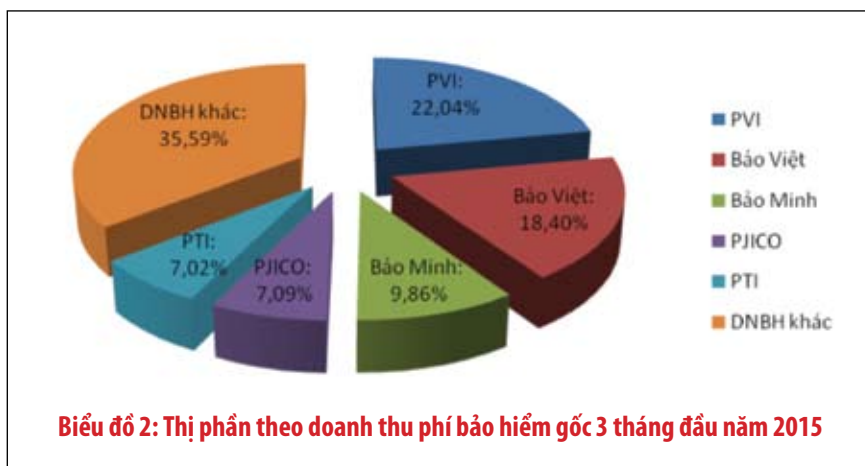
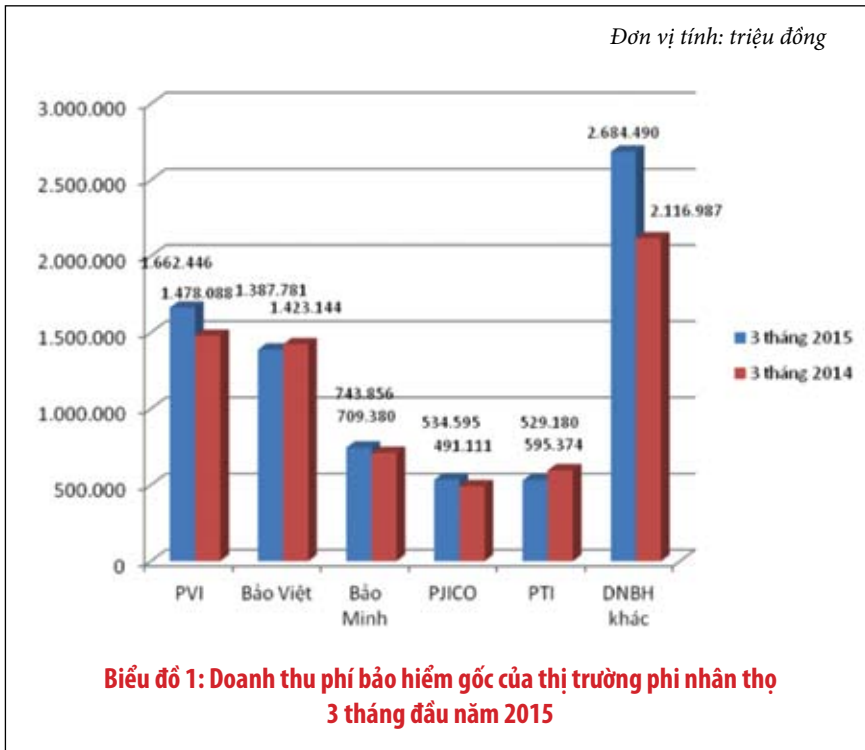
Tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ 3

tháng đầu năm 2015 ước đạt 7.542 tỷ đồng, tăng 10,69% so với cùng kỳ năm 2014. Dẫn đầu thị trường về doanh thu phí gốc là PVI với doanh thu ước đạt 1.662 tỷ đồng, tăng 12,47% so với cùng kỳ năm 2014, chiếm 22,04% thị phần. Tiếp đến là Bảo Việt với doanh thu ước đạt 1.388 tỷ đồng, giảm 2,48% so với cùng kỳ năm 2014, chiếm 18,40% thị phần, Bảo Minh đứng thứ ba với doanh thu ước đạt 744 tỷ đồng, tăng 4,86% so với cùng kỳ năm 2014, chiếm 9,86% thị phần, PJICO đứng thứ tư với doanh thu ước đạt 535 tỷ đồng, tăng 8,85% so với cùng kỳ

năm 2014, chiếm 7,09% thị phần, PTI đứng thứ năm với doanh thu ước đạt 529 tỷ đồng, giảm 11,12% so với cùng kỳ năm 2014, chiếm 7,02% thị phần.

Ngoài các DNBH dẫn đầu thị trường nêu trên, một số DNBH có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm gốc trên 50% so với cùng kỳ năm 2014 như VASS (248 tỷ đồng, tăng 6,28 lần), Phú Hưng (12 tỷ đồng, tăng 2,46 lần), VBI (87 tỷ đồng, tăng 2,39 lần), ACE (26 tỷ đồng, tăng 2,15 lần), MIC (344 tỷ đồng, tăng 63,91%).

Một số DNBH khác có doanh



thu phí bảo hiểm gốc giảm so với cùng kỳ năm 2013 là AAA (53 tỷ đồng, giảm 59%), VNI (69 tỷ đồng, giảm 10,7%), GIC (125 tỷ đồng, giảm 5,5%), Liberty (114 tỷ đồng, giảm 4%).

Xét theo nghiệp vụ, bảo hiểm xe cơ giới chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu (2.336 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 30,98%), tiếp theo là bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người (1.606 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 21,29%), bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại (1.390 tỷ đồng,

chiếm tỷ trọng 18,43%), bảo hiểm cháy nổ (649 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 8,61%), bảo hiểm thân tàu và TNDs của chủ tàu (616 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 8,16%).

Bồi thường

Số tiền thực bồi thường bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ 3 tháng đầu năm 2015 ước đạt 2.804 tỷ đồng, tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc là 37,17%, cao hơn tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc cùng kỳ năm 2014 (33,24%).

19/30 DNBH có tỷ lệ thực bồi

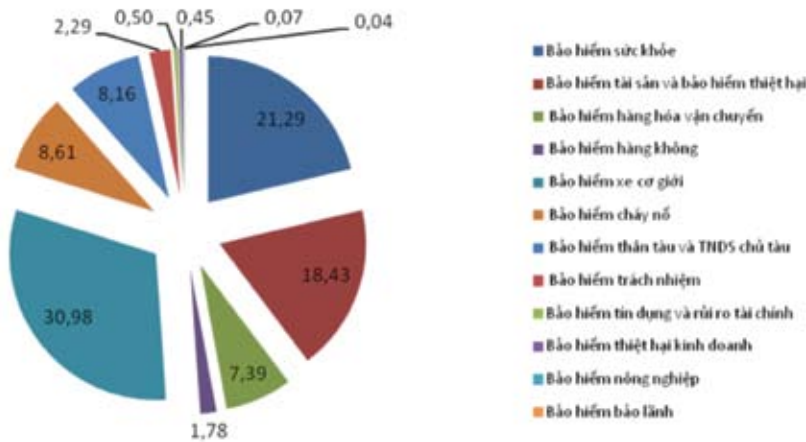
thường bảo hiểm gốc thấp hơn tỷ lệ bồi thường của toàn thị trường. 11 DNBH còn lại có tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc cao hơn tỷ lệ bồi thường của toàn thị trường, trong đó có 6 DNBH tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc trên 50% là UIC (203,33%), Cathay (136,85%), Phú Hưng (89,8%), BSH (60,31%), Fubon (58,14%), Liberty (56,65%). Tỷ lệ thực bồi thường của UIC cao là do năm 2015 bắt đầu thanh toán dẫn cho 2 vụ cháy lớn trong năm 2014 là vụ cháy Nhà máy mực in Sakata ở Bình Dương vào tháng 9/2014, ước số tiền bồi thường là 150 tỷ đồng và vụ cháy nhà kho Công ty Nippon Express ở Nội Bài, Hà Nội vào tháng 10/2014, ước số tiền bồi thường là 230 tỷ đồng. Tỷ lệ thực bồi thường của Cathay cao là do tháng 3/2015, Cathay đã bồi thường cho Công ty cổ phần Công nghiệp Đông Hưng trong vụ việc xảy ra tại Bình Dương vào ngày 13/5/2014 với số tiền 9,9 tỷ đồng.

Bảo hiểm nhân thọ

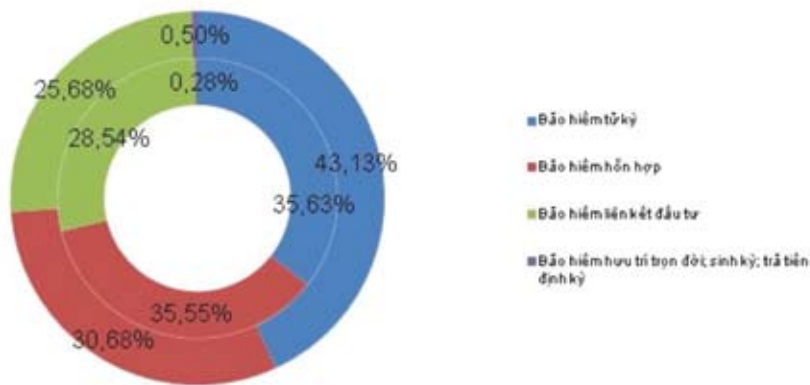
Tình hình khai thác mới

Doanh thu phí khai thác mới 3 tháng đầu năm 2015 ước đạt 2.084,84 tỷ đồng, tăng 41,52% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, doanh thu phí của nghiệp vụ bảo hiểm hỗn hợp vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất 43,06%, bảo hiểm liên kết đầu tư chiếm tỷ trọng 40,1%, bảo hiểm tử kỳ chiếm tỷ trọng 5%, bảo hiểm hưu trí chiếm tỷ trọng 2,2%, các nghiệp vụ còn lại (trộn đời, sinh kỳ, trả tiền định kỳ) chiếm tỷ trọng 0,17% và sản phẩm bổ trợ chiếm tỷ trọng 9,46%.

Số lượng hợp đồng khai thác mới (hợp đồng bảo hiểm chính) ước đạt 300.253 hợp đồng, tăng 40,97% so với cùng kỳ năm 2014. Trong đó, bảo hiểm tử kỳ là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (43,13%), tiếp theo là sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp (30,86%) và bảo hiểm liên kết đầu tư (25,68%), các sản phẩm còn lại



Biểu đồ 3: Tỷ trọng doanh thu theo nghiệp vụ bảo hiểm 3 tháng đầu năm 2015



Biểu đồ 4: Tỷ trọng hợp đồng KTM 3 tháng đầu năm 2015 so với năm 2014

chiếm tỷ trọng 0,5%.

Về thị phần doanh thu khai thác mới: Nhóm dẫn đầu thị phần doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới bao gồm: Bảo Việt Nhân thọ (22,88%), tiếp đến là Prudential (22,34%), Manulife (12,84%), AIA (12,12%), Dai-ichi (9,56%), Generali (5,34%), ACE (4,41%). Các doanh nghiệp chiếm thị phần nhỏ: Hanwha Life (3,01%), PVI (2,66%), Prévoir (2,58%), Aviva (0,31%), Cathay (0,73%). Các doanh nghiệp còn lại chiếm thị phần doanh thu phí 1,22%.

Hợp đồng có hiệu lực

Tổng doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ 3 tháng đầu năm 2015 ước

đạt 6.838,34 tỷ đồng (tăng 29,15% so với năm 2014). Số lượng hợp đồng có hiệu lực (theo hợp đồng chính) ước đạt 5.826.036 hợp đồng, tăng 12,3% so với cùng kỳ năm trước.

Thị phần tổng doanh thu phí bảo hiểm đến hết tháng 3/2015 của các doanh nghiệp cụ thể như sau: Prudential 29,9%, Bảo Việt Nhân thọ 29%, Manulife 11,7%, AIA 9,9%, Dai-ichi 8%, ACE 3,9%, Hanwha Life 1,9%, Generali 1,7%, Prévoir 1,6%, các doanh nghiệp còn lại chiếm thị phần nhỏ không đáng kể.

Môi giới bảo hiểm

Tổng phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới bảo hiểm Quý I năm 2015 ước đạt 1.610 tỷ đồng (trong đó,

môi giới bảo hiểm gốc đạt 904 tỷ đồng, môi giới tái bảo hiểm đạt 706 tỷ đồng), tăng 6% so với cùng kỳ năm 2014.

Phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới chủ yếu tập trung ở nghiệp vụ bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại (chiếm 57,2% tổng số phí thu xếp qua môi giới), bảo hiểm chăm sóc sức khỏe (chiếm 22,4%).

Thị phần phí bảo hiểm thu xếp tập trung chủ yếu ở 3 doanh nghiệp (Aon, Gras, Marsh), chiếm 88,2%; khối các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (5 doanh nghiệp) chiếm 93,1%, khối các doanh nghiệp trong nước chỉ chiếm 6,9%.

Hoa hồng môi giới bảo hiểm Quý I năm 2015 ước đạt 119 tỷ đồng (trong đó, hoa hồng môi giới bảo hiểm gốc đạt 110 tỷ, hoa hồng môi giới tái bảo hiểm đạt 9 tỷ đồng), tăng 3% so với cùng kỳ năm 2014.

Thị phần hoa hồng môi giới bảo hiểm cũng tập trung chủ yếu ở 3 doanh nghiệp (Aon, Marsh, Gras) chiếm 78,6%, khối các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài chiếm 86%, khối các doanh nghiệp trong nước chỉ chiếm 14%.

Kết quả kinh doanh và tình hình tài chính

Tổng doanh thu của các doanh nghiệp MGBH (bao gồm cả doanh thu từ hoa hồng môi giới bảo hiểm, hoạt động tài chính và thu nhập khác) Quý I năm 2015 ước đạt 121 tỷ đồng, giảm 1,9% so với cùng kỳ năm 2014. Trong đó, thị phần của khối các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài chiếm 87%, khối các doanh nghiệp trong nước chỉ chiếm 13%.

Tổng tài sản của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm tại 31/3/2015 ước đạt 565 tỷ đồng, tăng 5,1% so với cùng thời điểm năm 2014.

Nguồn vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm tại 31/3/2015 ước đạt 180 tỷ đồng, tăng 5,2% so với cùng thời điểm năm 2014.

Kết quả 8 tháng triển khai thực hiện chính sách bảo hiểm theo quy định tại Nghị định số 67/2014/NĐ-CP



Phó Thủ tướng Chính phủ
Vũ Văn Ninh chủ trì Hội nghị.

Ngày 07/7/2014, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 67/2014/NĐ-CP về một số chính sách phát triển thủy sản. Để tổ chức thực hiện chính sách bảo hiểm theo Nghị định số 67/2014/NĐ-CP, Bộ Tài chính đã phối hợp với các Bộ, ngành liên quan ban hành đầy đủ các văn bản hướng dẫn thực hiện về bảo hiểm, chấp thuận doanh nghiệp bảo hiểm triển khai, chấp thuận quy tắc, điều khoản, biểu phí bảo hiểm cũng như các hướng dẫn về tài chính, ngân sách. Bộ Tài chính và Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã phối hợp chặt chẽ trong quá trình chỉ đạo thực hiện, giải quyết khó khăn, vướng mắc tại từng địa phương, cơ sở.

Qua 8 tháng triển khai, việc thực hiện chính sách bảo hiểm theo Nghị định số 67/2014/NĐ-CP đã đạt được kết quả nhất định được ngư dân hưởng ứng và tham gia, cụ thể như sau:

- Tổng số phí bảo hiểm là 46,2

tỷ đồng. Tổng số tiền bảo hiểm là 2.983,6 tỷ đồng. Tổng số tàu tham gia bảo hiểm thân tàu, ngư lưới cụ là 1.837 tàu; tổng số lượng thuyền viên được bảo hiểm là 23.604 thuyền viên.

- Hiện nay, đã xảy ra một số vụ tổn thất tàu cá. Các DNBH đang phối hợp với các cơ quan chức năng tổ chức giám định thiệt hại, xác định phạm vi bảo hiểm, để xem xét, giải quyết bồi thường bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm và quy định của pháp luật.

Mặc dù số lượng tàu và thuyền viên tham gia bảo hiểm chưa nhiều (khoảng 6,4% tổng số tàu trên 90CV) song đây là kết quả ban đầu đáng được ghi nhận, tạo đà cho thời gian triển khai tiếp theo.

Thực tiễn triển khai chính sách bảo hiểm theo Nghị định số 67/2014/NĐ-CP cho thấy đây là chủ trương đúng đắn của Đảng và Nhà nước nhằm hỗ trợ cho ngư dân cả về con người và tài sản để yên tâm bám biển, phát triển hoạt động

khai thác thủy sản, góp phần bảo vệ chủ quyền biển đảo. Công tác triển khai đã được Thủ tướng Chính phủ chỉ đạo quyết liệt và đồng bộ, nhất quán từ Trung ương đến địa phương. Các Bộ, ngành đã có sự phối hợp tương đối chặt chẽ trong việc chia sẻ thông tin cũng như chỉ đạo, hướng dẫn thực hiện. Các doanh nghiệp bảo hiểm, tái bảo hiểm (Bảo Việt, Bảo Minh, PJICO, PVI, Vinare) đã có nhiều nỗ lực để thực

hiện nhiệm vụ được giao. Các cơ quan thông tấn, báo chí đã vào cuộc, theo sát chương trình nhằm tuyên truyền chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước và các cơ chế chính sách.

Để đánh giá 8 tháng triển khai thực hiện Nghị định số 67/2014/NĐ-CP (trong đó có việc tổ chức thực hiện chính sách bảo hiểm), ngày 24/4/2015, Văn phòng Chính phủ đã tổ chức Hội nghị trực tuyến toàn quốc về tình hình triển khai thực hiện Nghị định số 67/2014/NĐ-CP ngày 07/7/2014 của Chính phủ về một số chính sách phát triển thủy sản. Tham dự và chủ trì Hội nghị có đồng chí Vũ Văn Ninh, Phó Thủ tướng Chính phủ. Trên cơ sở kết luận, chỉ đạo Hội nghị của Phó Thủ tướng Vũ Văn Ninh, Bộ Tài chính sẽ phối hợp chặt chẽ với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố liên quan chỉ đạo các doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp tái bảo hiểm triển khai thực hiện.

Cục QL BH tiếp đoàn công tác của WB về đề xuất hỗ trợ kỹ thuật cho lĩnh vực bảo hiểm

Ngày 30/3/2015, tại trụ sở Bộ Tài chính, Cục trưởng Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Cục QL BH) Phùng Ngọc Khánh đã tiếp và làm việc với Đoàn công tác của World Bank (WB) do Bà Serap Gonulal, chuyên gia về lĩnh vực bảo hiểm làm trưởng đoàn.

Tại buổi làm việc, Đoàn công tác WB đã trao đổi về đề xuất hỗ trợ kỹ thuật cho lĩnh vực bảo hiểm. Đoàn công tác đã giới thiệu ngắn gọn về các cấu phần trong chương trình hỗ trợ kỹ thuật như tái cấu trúc thị trường, phát triển sản phẩm, công tác quản lý giám sát, công tác đào tạo...

Ông Phùng Ngọc Khánh cảm ơn WB về những đóng góp, hỗ trợ tích cực của WB trong thời gian qua. Hai bên cùng trao đổi và thống nhất với nhau



Lãnh đạo Cục QL BH chụp ảnh lưu niệm cùng với Đoàn công tác WB.

về quy mô của Chương trình hỗ trợ kỹ thuật tổng thể cho lĩnh vực bảo hiểm, trong đó một cấu phần quan trọng xuyên suốt chương trình hỗ trợ là thực hiện việc đánh giá về công tác báo cáo và hệ thống công nghệ thông tin của Cục QL BH, thị trường bảo hiểm để đưa ra đề xuất trong việc thiết kế và phát triển một hệ thống công nghệ thông tin phục vụ công tác quản lý, giám sát.

Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm gặp gỡ và làm việc với Viện Bảo hiểm, Tài chính Úc và New Zealand (ANZIIF)

Nhân chuyến thăm và làm việc với các đơn vị chủ chốt của ngành bảo hiểm tại Việt Nam vào cuối tháng 3 và đầu tháng 4/2015, Viện Bảo hiểm, Tài chính Úc và New Zealand (ANZIIF) đã có cuộc gặp gỡ và trao đổi với Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Cục QL BH) với mục tiêu tìm hiểu thị trường bảo hiểm và nhu cầu đào tạo của thị trường Việt Nam, hướng tới việc hợp tác nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực cho ngành bảo hiểm Việt Nam.

Tại buổi làm việc, Bà Prue Willsford – Tổng Giám đốc điều hành và Ông Ngô Việt Trung – Phó Cục trưởng Cục QL BH đã cùng nhau trao đổi thông tin về tình



Lãnh đạo Cục QL BH chụp ảnh lưu niệm cùng ANZIIF.

hình thị trường bảo hiểm tại Việt Nam và những thách thức của thị trường. Hai bên cũng chia sẻ thông tin về công tác đào tạo nguồn nhân lực bảo hiểm tại Việt Nam và Úc.

Trong quá trình trao đổi, hai bên đều thể hiện rõ thiện chí cùng nhau xây dựng những chương trình đào tạo phù hợp với nhu cầu của thị trường bảo hiểm Việt Nam, đồng

thời sẽ cùng hợp tác để tổ chức các chương trình đào tạo, cũng như chia sẻ kinh nghiệm trong lĩnh vực nghiên cứu và đào tạo bảo hiểm.

Kết thúc buổi làm việc giữa hai bên, đại diện ANZIIF và Cục QL BH đều thống nhất sẽ đi đến ký kết biên bản hợp tác (MOU) nhằm tạo tiền đề cho những hoạt động hợp tác tiếp theo.



Toàn cảnh buổi làm việc.

Cục QL BH tiếp Tổng giám đốc Tập đoàn Aviva

Ngày 03/4/2015, tại trụ sở Bộ Tài chính, Cục trưởng Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Cục QL BH) Phùng Ngọc Khánh đã tiếp và làm việc với ông Mark Wilson, Tổng Giám đốc Tập đoàn Aviva nhằm tìm hiểu về tiềm năng phát triển bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam và cơ hội đầu tư đến năm 2020.

Tập đoàn Aviva là một Tập đoàn bảo hiểm đa quốc gia có trụ sở chính tại Vương quốc Anh. Tổng tài sản của Aviva tính đến cuối năm 2014 đạt 285,7 tỷ Bảng (tương đương 421,6 tỷ USD). Aviva hiện đang có mặt trên 16 Quốc gia ở ba Châu lục: Châu Âu, Châu Mỹ và Châu Á. Tại khu vực Châu Á, Aviva có mặt tại 7 quốc gia với tổng số khách hàng lên tới 3 triệu khách hàng, chiếm 10,3% tổng số khách hàng. Tại khu vực Châu Á, Aviva tập trung chủ yếu vào bảo hiểm nhân thọ, năm 2014, khu vực Châu

Á đã đóng góp 87 triệu bảng Anh vào tổng số lợi nhuận hoạt động của Tập đoàn, tương đương khoảng 3% tổng lợi nhuận hoạt động. Tổng doanh thu khai thác hợp đồng bảo hiểm mới của bảo hiểm nhân thọ năm 2014 đạt 127 triệu Bảng, tương đương 12,57% tổng doanh thu khai thác hợp đồng bảo hiểm mới của toàn tập đoàn, tăng 23% so với năm 2013.

Tại buổi tiếp, ông Phùng Ngọc Khánh đánh giá cao kết quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm của Vietinbank Aviva trong năm vừa qua. Ông tin rằng, với bề dày kinh nghiệm của mình, Tập đoàn Aviva sẽ dẫn dắt Vietinbank Aviva ngày càng lớn mạnh và đóng góp nhiều hơn đối với sự phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam. Ông đánh giá thị trường bảo hiểm nhân thọ là tiềm năng và ngày càng hấp dẫn hơn với các nhà đầu tư trong, ngoài nước cũng như hấp dẫn với các đối tượng khách hàng.

Cũng tại buổi tiếp, Ông Mark Wilson, Tổng Giám đốc Tập đoàn

Aviva cho biết, hiện nay chiến lược phát triển sản phẩm của Công ty Vietinbank Aviva Việt Nam chủ yếu là tập trung vào sản phẩm hỗn hợp, chiếm 95% thị phần. Công ty cũng phối hợp chặt chẽ với Ngân hàng Vietinbank triển khai bán hàng qua kênh Bancassurance. Theo đó, Công ty thiết kế phát triển sản phẩm theo từng đối tượng khách hàng khác nhau. Trong thời gian tới, Công ty dự định nghiên cứu, tìm hiểu và đánh giá nhu cầu thị trường để phát triển dòng sản phẩm bảo hiểm hưu trí và tập trung vào các thành phố lớn ở Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Công ty cũng bày tỏ mong muốn chính phủ có những chính sách hỗ trợ phát hành loại hình trái phiếu dài hạn kỳ hạn lên đến 20 năm. Bên cạnh đó, phía Công ty cũng chia sẻ về những khó khăn và thách thức của Vietinbank Aviva trong thời gian qua với vị thế là một doanh nghiệp nhỏ trong việc bắt kịp với thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Bảo hiểm rủi ro thiên tai

Chương trình hỗ trợ kỹ thuật về “Giải pháp Tài chính đối với rủi ro thảm họa và các Giải pháp bảo hiểm” do Ngân hàng thế giới phối hợp cùng với Cơ quan Kinh tế Liên Bang Thụy Sĩ (SECO) thực hiện cho các nước thu nhập trung bình trong đó có Việt Nam, tập trung vào các giải pháp bảo vệ ngân sách nhà nước khỏi những tác động của thiên tai bằng những công cụ trước và sau khi xảy ra thiên tai để khắc phục những tổn thất do thiên tai gây ra trong đó bảo hiểm được coi là công cụ chuyển giao rủi ro hiệu quả. Trên cơ sở yêu cầu của Bộ Tài chính, hỗ trợ kỹ thuật dành cho Việt Nam được chính thức triển khai từ tháng 3/2014 và dự kiến kéo dài trong 2 năm (đến 2016) bao gồm các hợp phần chính: Đánh giá giải pháp tài chính đối với rủi ro thiên tai; Bảo vệ của ngân sách Nhà nước đối với thiên tai; Bảo hiểm rủi ro thảm họa đối với tài sản thương mại.

Trong khuôn khổ triển khai hỗ trợ kỹ thuật, trong thời gian từ ngày 6-10/4/2015 Đoàn công tác của Ngân hàng thế giới do ông Olivier Mahul làm Trưởng đoàn đã làm



Toàn cảnh buổi làm việc.

việc với Bộ Tài chính (Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm) và một số đơn vị có liên quan (Trung tâm dự báo khí tượng thủy văn quốc gia, Văn phòng thường trực Ban chỉ đạo phòng chống thiên tai, Viện khoa học đo đạc bản đồ). Tham gia Đoàn công tác còn có đại diện Impact Forcasting, công ty được Ngân hàng thế giới lựa chọn để triển khai xây dựng mô hình rủi ro thiên tai cho Việt Nam.

Tại các buổi làm việc, các bên đã tiến hành rà soát tiến độ công việc đã triển khai, bao gồm rà soát công tác thu thập dữ liệu, thông tin phục

vụ cho việc xây dựng hồ sơ tổng thể rủi ro thiên tai quốc gia; sự cần thiết của việc xây dựng mô hình đánh giá rủi ro (Cat Risk Modelling) đối với Chính phủ, các cơ quan ban ngành cũng như các doanh nghiệp bảo hiểm. Kết thúc đợt làm việc, Đoàn công tác của Ngân hàng thế giới và Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm đã thống nhất về việc cần tiếp tục đánh giá về nhu cầu hỗ trợ thiên tai từ các cơ quan chuyên môn phía Việt Nam, từ đó có đề xuất về lĩnh vực ưu tiên cũng như xác định đầu ra của hỗ trợ kỹ thuật trong thời gian tiếp theo.

Thông tin vụ sập giàn giáo ở dự án Formosa thuộc Khu kinh tế Vũng Áng, Hà Tĩnh

Tối ngày 25/3/2015, tại công trường cảng nước Sơn Dương thuộc Khu kinh tế Formosa Vũng Áng, Hà Tĩnh xảy ra vụ tai nạn sập giàn giáo làm 13 người chết và 29 người bị thương. Toàn bộ các công nhân thi công tại công trường do Công ty cổ phần xây dựng và cung ứng lao động quốc tế (NIBELC) quản lý và được NIBELC mua bảo hiểm tai nạn con người 24/24 tại PJICO.

Ngay sau khi xảy ra tai nạn, đại diện Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm đã tham gia đoàn công tác cùng với PJICO đến hiện trường. Trưa ngày 27/3/2015, tại Bệnh viện Đa khoa tỉnh Hà Tĩnh, trước sự chứng kiến

của đại diện Cục QL BH, PJICO cùng với NIBELC đã tổ chức trao số tiền tạm ứng cho mỗi công nhân tử nạn là 25 triệu đồng/1 người. Riêng đối với 29 công nhân bị thương, đoàn công tác thăm hỏi, đồng thời tùy theo mức độ thương tật, trước mắt, PJICO tạm ứng số tiền tối đa 5 triệu đồng mỗi trường hợp. Tổng số tiền tạm ứng bồi thường bảo hiểm đợt trên là 395 triệu đồng.

Qua buổi trao tiền tạm ứng bồi thường bảo hiểm, đại diện NIBELC và người nhà nạn nhân trân trọng cảm ơn sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của cơ quan quản lý bảo hiểm, ghi nhận và đánh giá cao tinh thần trách nhiệm làm việc PJICO trong nỗ lực chia sẻ khó khăn và bù đắp một phần mất mát đối với công nhân và gia đình họ, đồng thời cũng thể hiện quyết tâm đồng lòng nhanh chóng vượt qua khó khăn, sớm khắc phục hậu quả để ổn định công việc và cuộc sống.

Công ty TNHH bảo hiểm Bảo Việt Tokio Marine

Ngày 03/4/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 4320/BTC-QLBH chấp thuận việc bổ nhiệm bà Thân Hiền Anh giữ chức danh Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH bảo hiểm Bảo Việt Tokio Marine.

Công ty cổ phần bảo hiểm AAA

Ngày 18/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3507/BTC-QLBH chấp thuận việc thay đổi địa điểm đặt trụ sở Chi nhánh Sóc Trăng của Công ty cổ phần bảo hiểm AAA như sau:

Địa chỉ cũ: Số 29 đường Phú Lợi, khóm 2, phường 2, thành phố Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng.

Địa chỉ mới: Số 47 đường Lê Duẩn, phường 3, thành phố Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng.

Công ty cổ phần bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp

Ngày 19/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3568/BTC-QLBH chấp thuận việc thay đổi địa điểm đặt trụ sở Chi nhánh Cần Thơ của Công ty cổ phần bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp như sau:

Địa chỉ cũ: Số 146 Trần Văn Hoài, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ.

Địa chỉ mới: Số 481 đường 30 tháng 4, phường Hưng Lợi, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ.

Công ty cổ phần bảo hiểm Hàng Không

Ngày 20/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3660/BTC-QLBH chấp thuận việc thay đổi địa điểm đặt Chi nhánh Nghệ An của Công ty cổ phần bảo hiểm Hàng Không như sau:

Địa chỉ cũ: Số 134A Lê Hồng Phong, thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An.

Địa chỉ mới: Số 4 Đại lộ Lê Nin, phường Hưng Dũng, thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An.

Công ty TNHH bảo hiểm phi nhân thọ MSIG

Ngày 06/4/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 4354/BTC-QLBH chấp thuận việc thay đổi địa chỉ đặt trụ sở Văn phòng đại diện tại thành phố Đà Nẵng của Công ty TNHH bảo hiểm phi nhân thọ MSIG như sau:

Địa chỉ cũ: Phòng 903B, tầng 9, tòa nhà HAGL Đà Nẵng, số 01 đường Nguyễn Văn Linh, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng.

Địa chỉ mới: Phòng 903B, tầng 9, tòa nhà HAGL Đà Nẵng, số 115 đường Nguyễn Văn

Linh, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng.

Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội

Ngày 06/4/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 4335/BTC-QLBH chấp thuận việc thay đổi địa điểm đặt trụ sở Công ty bảo hiểm BSH Quảng Ninh trực thuộc Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội như sau:

Địa chỉ cũ: Tầng 4 Tòa nhà liên cơ quan 2, số 8 đường Chu Văn An, phường Hồng Hải, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh.

Địa chỉ mới: Số 8 đường Chu Văn An, phường Hồng Hải, thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh.

Công ty TNHH Manulife (Việt Nam)

Ngày 20/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3643/BTC-QLBH chấp thuận cho Công ty TNHH Manulife (Việt Nam) triển khai sản phẩm bảo hiểm tử kỳ có hoàn phí. Sản phẩm cung cấp các quyền lợi đối với khách hàng có độ tuổi từ 18 tuổi đến 50 tuổi với thời hạn bảo hiểm từ 10-15 năm:



Quyền lợi tử vong: Khi tham gia bảo hiểm khách hàng có thể được lựa chọn phương thức thanh toán quyền lợi tử vong theo hướng nhận quyền lợi một lần tương đương 500 lần phí bảo hiểm hàng tháng hoặc nhận quyền lợi hàng tháng bằng 10 lần phí bảo hiểm hàng tháng và trả trong 5 năm.

Quyền lợi hoàn phí: Vào thời điểm đáo hạn hợp đồng nếu trước đó không xảy ra sự kiện bảo hiểm, khách hàng sẽ được nhận quyền lợi hoàn phí bằng 100% phí bảo hiểm đã đóng.

Quyền lợi chấm dứt hợp đồng: Từ năm thứ 10, khách hàng có thể chấm dứt hợp đồng và nhận lại 70% tổng phí bảo hiểm đã đóng.

Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Vietinbank Aviva

● Ngày 27/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3995/BTC-QLBH chấp thuận cho Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Vietinbank Aviva triển khai sản phẩm bảo hiểm tử kỳ và bảo hiểm bệnh hiểm nghèo mở rộng năm 2015.

Sản phẩm bảo hiểm tử kỳ: Là sản phẩm bảo trợ dành cho người được bảo hiểm từ 06 tháng đến 70 tuổi. Tuổi tối đa khi kết thúc thời hạn hợp đồng là 80 tuổi. Bên mua bảo hiểm của sản phẩm này là bên mua bảo hiểm của sản phẩm chính. Thời hạn bảo hiểm từ 1 năm đến 22 năm. Sản phẩm cung cấp quyền lợi bảo hiểm tử vong và thương tật toàn bộ vĩnh viễn.

Sản phẩm bảo hiểm bệnh hiểm nghèo mở rộng 2015: Là sản phẩm bảo trợ dành cho người được bảo hiểm từ 18-60 tuổi. Tuổi tối đa khi kết thúc thời hạn hợp đồng là 70 tuổi. Bên mua bảo hiểm của sản phẩm này là bên mua bảo hiểm của sản phẩm chính. Thời hạn bảo hiểm từ 1 năm đến 22 năm. Công ty sẽ chi trả 100% số tiền bảo hiểm của sản phẩm bảo trợ trong trường hợp người được bảo hiểm mắc một trong các bệnh hiểm nghèo: Ung thư nghiêm trọng, nhồi máu cơ tim, tai biến mạch máu não, suy thận mạn hoặc suy gan giai đoạn cuối.

● Ngày 10/4/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 4672/BTC-QLBH chấp thuận cho Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Vietinbank Aviva triển khai sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp dành cho trẻ em với quyền lợi học vấn đảm bảo kết hợp tài chính và miễn đóng phí. Sản phẩm cung cấp các quyền lợi bảo hiểm bao gồm: quyền lợi giáo dục nhận định kỳ; quyền lợi tử vong và thương tật toàn bộ vĩnh viễn đối với bên mua bảo hiểm và người được bảo hiểm; quyền lợi miễn thu phí. Ngoài ra, sản phẩm còn cung cấp thêm quyền lợi phẫu thuật, quyền lợi tân khoa dành cho người được bảo hiểm; quyền lợi tử vong do tai nạn giao thông công cộng, quyền lợi bảo hiểm bệnh ung thư đối với bên mua bảo hiểm.

Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Vietcombank Cardif

Ngày 24/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3830/BTC-QLBH chấp thuận cho Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Vietcombank Cardif triển khai sản phẩm bảo hiểm tử kỳ nhóm dành cho thẻ tín dụng. Sản phẩm cung cấp quyền lợi bảo hiểm tử vong và thương tật toàn bộ vĩnh viễn. Trong trường hợp người được bảo hiểm tử

vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn, Công ty sẽ chi trả cho bên mua bảo hiểm (tổ chức tín dụng) số tiền bảo hiểm bằng dư nợ thẻ tín dụng thực tế của người được bảo hiểm. Trường hợp bên mua bảo hiểm lựa chọn số tiền bảo hiểm bằng dư nợ thẻ tín dụng cao nhất trong kỳ, sau khi chi trả cho tổ chức tín dụng dư nợ thẻ tín dụng thực tế, Công ty sẽ chi trả phần còn lại cho người thụ hưởng.

Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ ACE

Ngày 10/4/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 4671/BTC-QLBH chấp thuận cho Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ ACE sửa đổi bổ sung sản phẩm bảo hiểm liên kết chung - quyền lợi toàn diện năm 2013. Theo đó, Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ ACE mở rộng thời hạn bảo hiểm của Quyền lợi bảo hiểm miễn khoản khấu trừ hàng tháng từ 65 thành 75 tuổi và bổ sung tỷ lệ phí bảo hiểm tương ứng với nhóm tuổi bổ sung.

Công ty cổ phần bảo hiểm nhân thọ Phú Hưng

Ngày 25/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3897/BTC-QLBH chấp thuận cho Công ty cổ phần bảo hiểm nhân thọ Phú Hưng thay đổi địa điểm đặt chi nhánh tại Hà Nội như sau:

Địa chỉ cũ: Lầu 9, tòa nhà Charmvit Grand Plaza, 117 Trần Duy Hưng, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, Hà Nội.

Địa chỉ mới: tại Tầng 14, tòa nhà Cornerstone, 16 Phan Chu Trinh, phường Phan Chu Trinh, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Việt Nam

Ngày 06/4/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 4389/BTC-QLBH chấp thuận cho Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Việt Nam thay đổi địa điểm văn phòng đại diện tại Yên Bái như sau:

Địa chỉ cũ: 45B Đinh Tiên Hoàng, thành phố Yên Bái, tỉnh Yên Bái.

Địa chỉ mới: Tòa nhà số 1082, đường Điện Biên, tổ 35, phường Đồng Tâm, thành phố Yên Bái, tỉnh Yên Bái.

Công ty TNHH bảo hiểm Hanwha Life

Ngày 24/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 3829/BTC-QLBH chấp thuận Ông Back Jong Kook thay thế ông Park Jae Hong giữ chức vụ

Chủ tịch Hội đồng thành viên của Công ty TNHH bảo hiểm Hanwha Life Việt Nam kể từ ngày 24/3/2015.

Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Generali Việt Nam

Ngày 24/3/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 61/GPĐC9/KDBH chấp thuận cho Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Generali Việt Nam tăng vốn điều lệ lên 1.441 tỷ đồng.

Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ AIA (Việt Nam)

Ngày 06/4/2015, Bộ Tài chính có Công văn số 16/GPĐC7/KDBH chấp thuận cho Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ AIA (Việt Nam) tăng vốn điều lệ lên 1.264,3 tỷ đồng.

Công ty cổ phần MGBH Á Đông

Ngày 03/4/2015, Bộ Tài chính đã cấp giấy phép điều chỉnh số 25/GPĐC5/KDBH cho Công ty cổ phần MGBH Á Đông tăng vốn điều lệ lên 10,5 tỷ đồng.

Prudential

Ngày 28/3/2015, đại diện Prudential Việt Nam đã trao tặng 24 suất học bổng “Pru - Hiếu học”, với mỗi suất 500.000 đồng, tổng trị giá là 12 triệu đồng cho học sinh nghèo có hoàn cảnh khó khăn vượt khó học giỏi của thị trấn Tân Minh và xã Tân Phúc, huyện Hàm Tân, tỉnh Bình Thuận.



Dai-ichi

● Ngày 18/3/2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã phối hợp với chính quyền địa phương tổ chức lễ khánh thành cầu Ba Xưa tại xã Thông Hòa, huyện Cầu Kè, tỉnh Trà Vinh. Cầu Ba Xưa được xây dựng với tổng kinh phí 73 triệu đồng.

● Ngày 22/03/2015, Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Nhật Bản (“Dai-ichi Life Nhật Bản”),



Dai-ichi Life Việt Nam đã phối hợp cùng Hội Bảo trợ Bệnh nhân nghèo TP. Hồ Chí Minh, Hội Bảo trợ Người Tàn Tật và Trẻ Em Mồ Côi tỉnh Bình Thuận và Bệnh viện Đa khoa Khu vực Bắc Bình Thuận, tỉnh Bình Thuận, triển khai đợt mổ mắt từ thiện đầu tiên trong năm 2015 cho 162 bệnh nhân nghèo bị đục thủy tinh thể với số tiền tài trợ trị giá 18.000 đô la Mỹ, dự kiến mang lại ánh sáng cho gần 500 bệnh nhân mù nghèo tại Bình Thuận, Kiên Giang, Bạc Liêu và Long An.



● Ngày 27 và 28/3/2015, Dai-ichi Life Việt Nam đã phối hợp với chính quyền địa phương tổ chức lễ khánh thành cầu Bàn Lồ tại huyện Hàm Yên, tỉnh Tuyên Quang và cầu Cổng Mạ 2 tại thị trấn Khánh Yên, huyện Văn Bàn, tỉnh Lào Cai. Hai công trình được xây dựng với tổng kinh phí 173 triệu đồng, do Dai-ichi Life Việt Nam tài trợ và nhân dân địa phương cùng đóng góp.

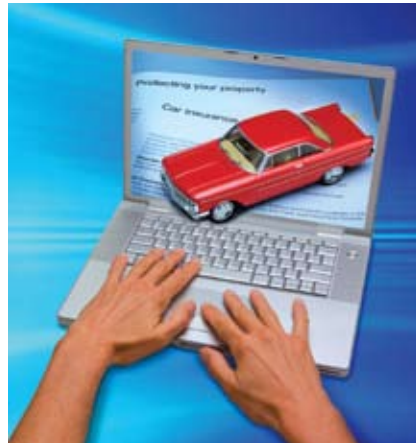


Trung Quốc: Những sản phẩm bảo hiểm online không chính thống khiến cơ quan quản lý bận rộn (16/4/2015)

Ủy ban giám sát bảo hiểm Trung Quốc (CIRC) đã đưa ra cảnh báo nguy cơ cho người tiêu dùng về các sản phẩm “bảo hiểm” không chính thống được cung cấp trên nền tảng đầu tư trực tuyến.

Ngày 09/4, theo trang web WantChinaTimes, Cục Bảo vệ người tiêu dùng bảo hiểm thuộc CIRC đã ban hành một cảnh báo nguy cơ đối với bảo hiểm với biến động giá cổ phiếu đưa ra bởi một nền tảng đầu tư mạng xã hội. Các cảnh báo sau một thông báo của nền tảng đầu tư trực tuyến sẽ ra mắt với “giá cổ phiếu rơi xuống mức giới hạn thấp hơn hàng ngày”.

CIRC nói trong lời cảnh báo của mình rằng cơ quan đã không nhận được một ứng dụng từ bất kỳ công



ty bảo hiểm để phát triển bảo hiểm nói trên, mặc dù chính nền tảng đầu tư mạng xã hội cho rằng họ đang đàm phán với một công ty bảo hiểm để khởi động các chính sách mới. CIRC đang điều tra vụ việc.

Tháng trước, CIRC đã ban hành cảnh báo nguy cơ đối với một dịch vụ ứng dụng di động giới thiệu bảo hiểm rủi ro cho lái xe ngày 12 tháng 3. Mạng thông điệp “Tôi trả tiền phạt nếu xe của bạn được một tấm vé”, các dịch vụ thu hút một

phản ứng mạnh từ các thuê bao. Sản phẩm có phí bảo hiểm 1 nhân dân tệ với số tiền bồi thường là 100 nhân dân tệ (US\$16,10) cho tài xế bị phạt vì đậu xe bất hợp pháp.

CIRC đã chỉ ra rằng các sản phẩm trực tuyến đã không có gì liên hệ với một sản phẩm bảo hiểm thực sự.

Nhiều dịch vụ bảo hiểm trực tuyến không chính thống khác đã nổi lên trong những năm qua, như bảo hiểm cho việc không nhìn thấy mặt trăng vào Lễ hội Trung thu, không có được một biển số xe mong muốn, và điều kiện sương mù kéo dài lâu hơn một khoảng thời gian nhất định. Nhiều dịch vụ trong số đó bị CIRC đình chỉ.

Những người trong cuộc cho rằng rất nhiều các dịch vụ bảo hiểm trực tuyến được thiết kế để thu hút lưu lượng truy cập đến các nền tảng mạng xã hội hoặc lấy trộm thông tin cá nhân của khách hàng như số điện thoại di động để sử dụng vì mục đích thương mại khác.

Australia: Nhiều nhà hoạch định tài chính đề xuất sản phẩm bảo hiểm niên kim

Một cuộc khảo sát được tiến hành với các nhà hoạch định tài chính đã cho thấy 38% trong số họ đề xuất sản phẩm bảo hiểm niên kim (hay còn gọi là bảo hiểm trả tiền định kỳ) cho các khách hàng của mình trong năm 2014, tăng 6% so với mức 32% của năm 2013 và mức 27% của năm 2012.

Ông Recep Peker, một nhà phân tích cao cấp của công ty dịch vụ nghiên cứu Investment Trends, công ty đã thực hiện cuộc khảo sát nói trên, cho biết: “Ngoài việc đã gia tăng sử dụng, ý định sẽ sử dụng bảo hiểm niên kim cũng tăng lên, với 59% số nhà hoạch định tài chính có ý định giới thiệu sản phẩm niên kim trong năm tới, tăng từ mức 45% tổng số người có dự định như vậy trong các nghiên cứu trước đây”.

“Với việc đề xuất các sản phẩm bảo hiểm niên kim, các nhà hoạch định tài chính đang tìm cách đáp ứng mối quan tâm của khách hàng về các rủi ro, như rủi ro tuổi thọ.

Mối quan tâm của khách hàng tăng lên sẽ thúc đẩy các nhà hoạch định tài chính tiếp tục đề xuất các sản phẩm bảo hiểm niên kim trong môi trường lãi suất thấp hiện nay” ông nói.

Công ty nghiên cứu này cũng tìm thấy một xu hướng tăng trong việc sử dụng các sản phẩm bảo hiểm niên kim trọn đời.

“Đây là những sản phẩm đảm bảo thu nhập được nhiều người lựa chọn, theo kết quả của cuộc khảo sát, có tới 39% các nhà hoạch định tài chính nói rằng họ có ý định sử dụng chúng trong năm 2015, so với 31% đề xuất sản phẩm niên kim dài hạn (năm năm trở lên) và 21% đề xuất sản phẩm niên kim ngắn hạn (ít hơn năm năm)” theo Investment Trends cho biết.

“Trong năm 2014, có 19% trong số các nhà hoạch định tài chính sử dụng sản phẩm bảo hiểm niên kim trọn đời, so với 20% sử dụng sản phẩm niên kim dài hạn và 17% sử dụng sản phẩm niên kim ngắn hạn.”

Các kết quả nói trên được dựa trên một cuộc khảo sát đối với 617 nhà hoạch định tài chính trong khoảng thời gian giữa tháng Mười và tháng Mười Hai năm 2014.



Ấn Độ: Hệ thống bancassurance sẽ chuyển trọng tâm vào các nhà phân phối

Kiến trúc mở trong bancassurance sẽ đảo ngược động thái hướng tới khách hàng làm trung tâm và buộc các công ty bảo hiểm là nhà phân phối trọng tâm, đặc biệt là khi nói đến các ngân hàng lớn, theo HDFC Giám đốc điều hành bảo hiểm nhân thọ Amitabh Chaudhry.

“Có những nhánh thứ cấp mà nhiều người không hiểu,” ông cho biết, trong một cuộc phỏng vấn với The Economic Times. Ông đã đề cập đến khả năng tác động của các quy định được đề xuất bởi các quy định bảo hiểm và phát triển của Ấn Độ (IRDA) liên quan đến các đại lý là công ty (đại lý tổ chức).

Các quy tắc được đề xuất sẽ yêu cầu số lượng các công ty bảo hiểm mà một ngân hàng làm đại lý và bán các hợp đồng bảo hiểm lên tới ba công ty bảo hiểm nhân thọ, ba công ty bảo hiểm phi nhân thọ và ba công ty bảo hiểm sức khỏe. Điều này trái ngược với quy định bancassurance hiện nay, theo đó một ngân hàng được phép phân phối các sản phẩm của một công ty bảo hiểm nhân thọ, một công ty bảo hiểm phi nhân thọ và một công ty bảo hiểm y tế độc lập.

“Bây giờ công ty bảo hiểm tiến thêm một bước kết hợp với đối tác ngân hàng của mình vì công ty bảo hiểm sẽ mở thêm nhiều chi nhánh và triển khai các nguồn lực cần thiết. Công ty bảo hiểm có thể tiếp cận các thị trấn và làng mạc nhỏ thông qua các ngân hàng. Khi đó, các ngân hàng sẽ buộc phải chia sẻ một phần

của chiếc bánh với ba công ty bảo hiểm theo quy định được đề xuất”, ông Chaudhry nói.

Ông bổ sung: “Có thể có một số thành phần là các công ty bancassurance thuần túy nơi các đối tác nước ngoài đã gia nhập vào (theo quan hệ đối tác) trên tiền đề cơ sở hạ tầng của ngân hàng đang có sẵn và có thể đã trả tiền phí cho các đối tác Ấn Độ. Nếu cơ sở hạ tầng này đột nhiên không có sẵn, các đối tác sẽ cần phải xem xét lại mô hình kinh doanh của họ và đánh giá lại các kế hoạch tương lai hoạt động kinh doanh của mình”.

ICICI Lombard giám đốc điều hành Bhargav Dasgupta, đưa ra một điểm nữa trong các quy định bancassurance được đề xuất, cho biết: “Những quy định đang được đề xuất là một đại lý tổ chức không thể bán bất cứ cái gì ngoài những hợp đồng lẻ. (Tuy nhiên) các ngân hàng lại có nhiều khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) và có thể cung cấp những sản phẩm mang cơ sở rủi ro, đáng nhẽ là ngân hàng nên được phép làm”.



Hàn Quốc: Các công ty bảo hiểm làm việc với Lloyd về vụ chìm phà

Hai công ty bảo hiểm Hàn Quốc và Hiệp hội Vận chuyển Hàng hải Quốc gia đang lên kế hoạch đàm phán với Lloyd về các yêu cầu khiếu nại bồi thường tái bảo hiểm liên quan đến vụ chiếc phà xấu số Sewol bị chìm vào tháng Tư năm ngoái ở ngoài khơi bờ biển phía tây nam của quốc gia này, khiến cho 304 người thiệt mạng.

Một phái đoàn gồm các cán bộ điều hành cao cấp của Samsung Fire & Marine Insurance, công ty Tái bảo hiểm Hàn Quốc Korea Re và Hiệp hội Vận chuyển Hàng hải Quốc gia (KSA) đã khởi hành đi London để gặp gỡ các đối tác của họ ở Lloyd, thị trường bảo hiểm lớn nhất thế giới, theo tin từ tờ Korea Times.

Công ty Chonghaejin Marine, điều hành chiếc phà Sewol, đã mua bảo hiểm cho hành khách của mình từ KSA, với mức đền bù lên đến

KRW 350 triệu KRW (tương đương 320.000 USD) cho mỗi hành khách trong trường hợp thảm họa và thiên tai. KSA ký hợp đồng tái bảo hiểm với Samsung và Re Hàn Quốc để phòng ngừa rủi ro và hai công ty này lại mua dịch vụ tái bảo hiểm từ Lloyd.

“Chúng tôi sẽ nộp đơn khiếu nại đòi bồi thường với Lloyd. Nếu các cuộc đàm phán diễn ra suôn sẻ, chúng tôi sẽ nhận được thanh toán đầy đủ” theo ông Cho Seong-yun, một nhà quản lý cấp cao tại KSA, cho biết.

Tổng số các khoản thanh toán bảo hiểm đầy đủ của hành khách cho 304 trường hợp tử vong này lên tới 106,4 tỷ KRW. Ông Cho nói rằng KSA đợi cho đến bây giờ để hội đàm với Lloyd vì cần thiết phải đợi có báo cáo của chính phủ Hàn Quốc về sự cố này, là một phần của các văn bản pháp luật cần thiết để yêu cầu bồi thường.

Tuy nhiên, quá trình sẽ không dễ dàng cho các bên của Hàn Quốc có được các khoản thanh toán đầy đủ từ Lloyd, theo các chuyên gia trong

ngành cho biết. Lloyd dự kiến sẽ lập luận rằng công ty điều hành chiếc phà Sewol phải chịu trách nhiệm cho thảm họa vì đã không điều hành hoạt động của chiếc phà này theo đúng các quy định thích hợp.

Báo cáo của chính phủ Hàn Quốc cho biết rằng chiếc phà Sewol, chở tới 476 người, đã bị quá tải, và công ty điều hành chiếc phà này đã tiến hành thay đổi cấu trúc của chiếc phà nặng tới 6.825 tấn để có thể chở được nhiều hành khách và hàng hóa hơn.

Bộ Đại dương và Thủy sản Hàn Quốc đã công bố hồi đầu tháng này rằng chính phủ sẽ phải trả từ 820 triệu KRW tới 1,1 tỷ KRW cho các thành viên gia đình của mỗi nạn nhân. Bộ này đã ước tính rằng hoạt động cứu hộ để trục vớt chiếc phà bị chìm sẽ có chi phí khoảng 110 triệu USD. Bởi vì công ty điều hành chiếc phà Sewol là Chonghaejin Marine đã không còn tồn tại sau thảm họa, người dân nộp thuế của Hàn Quốc dự kiến sẽ phải gánh chịu các chi phí nói trên.



Quản lý giám sát trung gian bảo hiểm tại Việt Nam

Sau gần 30 năm đổi mới chính sách phát triển kinh tế, nền kinh tế Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu về tăng trưởng kinh tế, ổn định về chính trị xã hội. Nhiều ngành nghề, lĩnh vực có tốc độ tăng trưởng nhanh chóng, từng bước khẳng định vai trò, vị trí quan trọng đối với nền kinh tế, trong đó có ngành bảo hiểm. Nhiều năm qua, ngay cả trong những thời điểm kinh tế suy thoái nặng nề, ngành bảo hiểm vẫn không ngừng tăng trưởng, đóng góp đáng kể vào việc giảm thiểu các rủi ro trong sản xuất kinh doanh và đời sống xã hội, cải thiện môi trường đầu tư, giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước, thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội. Song hành với sự phát triển và hội nhập của nền kinh tế Việt Nam, sự phát triển của lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm đã tạo ra hoạt động dịch vụ tài chính mới, trong đó có hoạt động trung gian bảo hiểm. Hoạt động trung gian bảo hiểm với vai trò làm cầu nối giữa người mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) ngày càng trở nên quan trọng trong việc thúc đẩy các giao dịch bảo hiểm, nâng cao hiệu quả hoạt động của DNBH cũng như đem lại nhiều lợi ích cho bên mua bảo hiểm, qua đó, thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển.

Theo quy luật chung, yêu cầu về hiệu quả kinh tế và chất lượng cung ứng dịch vụ đòi hỏi tính chuyên môn hóa trong từng khâu của hoạt động kinh doanh, hoạt động phân phối các sản phẩm bảo hiểm. Hiện nay, hoạt động kinh doanh bảo hiểm cũng không nằm ngoài quy luật này.

Thực tế cho thấy, hoạt động trung gian bảo hiểm ngày càng phổ biến và quan trọng. Đây là một trong những hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm chính và phát triển mạnh tại các quốc gia trên thế giới.

Tại Việt Nam, các ngành dịch vụ tài chính nói chung, ngành bảo hiểm nói riêng so với các ngành, lĩnh vực khác trong nền kinh tế còn khá mới mẻ. Để phát huy hơn nữa vai trò của các kênh phân phối qua trung gian bảo hiểm, việc nghiên cứu toàn diện các vấn đề liên quan đến trung gian bảo hiểm là rất cần thiết. Do hoạt động trung gian bảo hiểm có những đặc thù riêng, việc phát triển và quản lý hoạt động trung gian bảo hiểm đòi hỏi phải có nghiên cứu sâu sắc và toàn diện nhằm đề xuất cơ chế, chính sách quản lý, giám sát hoạt động trung gian bảo hiểm phù hợp với yêu cầu phát triển trong thời gian tới.

Trong khuôn khổ Bản tin số này, Ban Biên tập giới thiệu với độc giả một số vấn đề liên quan đến “Quản lý, giám sát trung gian bảo hiểm tại Việt Nam”.

Khái quát về trung gian bảo hiểm

Sự cần thiết, chức năng của trung gian bảo hiểm

a) Sự cần thiết hình thành trung gian bảo hiểm

Như bất kỳ quá trình kinh doanh hoạt động dịch vụ nào khác, các sản phẩm bảo hiểm cũng được đưa tới khách hàng là các chủ hợp đồng bảo hiểm bằng các kênh phân phối khác nhau. DNBH có thể trực tiếp phân phối các sản phẩm bảo hiểm của mình thông qua mạng lưới nhân viên bán hàng, bán hàng qua điện thoại,

bán trực tuyến qua mạng internet,... Đồng thời, DNBH cũng có thể phân phối các sản phẩm bảo hiểm qua các kênh trung gian như các đại lý bảo hiểm, các nhà môi giới,...

Trong nền kinh tế thị trường, sự phân công lao động ngày càng trở nên sâu sắc, quá trình chuyên môn hóa các khâu trong quá trình sản xuất kinh doanh các sản phẩm dịch vụ cũng ngày càng rõ rệt. Vai trò của các nhà phân phối trung gian trở nên quan trọng hơn cả đối với nhà sản xuất và người tiêu dùng. Thậm chí, đối với nhiều sản phẩm hàng hóa, tỷ trọng giá trị sản xuất sản phẩm càng ngày càng khiêm tốn so với giá bán sản phẩm hàng hóa đó.

Đối với lĩnh vực bảo hiểm, từ góc nhìn lý luận và thực tế lịch sử hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhiều năm qua cho thấy, vai trò phân phối của trung gian bảo hiểm quan trọng đối với các DNBH cũng như các chủ hợp đồng bảo hiểm. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm là hoạt động kinh doanh dựa trên đánh giá các loại rủi ro liên quan đến đối tượng bảo hiểm. Vì vậy, hoạt động của các DNBH tập trung chủ yếu vào những công việc liên quan tới đánh giá rủi ro, bù đắp rủi ro cam kết với khách hàng như: Cấp đơn bảo hiểm, giám định bồi thường, tính toán dự phòng, bảo đảm biên khả năng thanh toán,... Phân phối sản phẩm qua các trung gian bảo hiểm sẽ được ưu tiên và đem lại lợi ích lớn hơn việc gia tăng đầu tư và tập trung nhân lực cho quá trình phân phối sản phẩm trực tiếp. Mặt khác, những người mong muốn mua các sản phẩm bảo hiểm gặp khó khăn trong quá trình tìm

hiểu xem sản phẩm bảo hiểm nào phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính do các sản phẩm bảo hiểm rất đặc thù so với các sản phẩm dịch vụ hàng hóa thông thường. Kết cấu hợp đồng, các khái niệm, ngôn ngữ trình bày của hợp đồng bảo hiểm khó hiểu đối với khách hàng, do đó hình thành nhu cầu tự thân được giải thích kỹ lưỡng về các sản phẩm bảo hiểm, được tư vấn cặn kẽ về sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu bảo hiểm và khả năng tài chính của từng khách hàng.

Khi nền kinh tế càng phát triển, mức sống ngày càng cao, con người đã được đáp ứng những nhu cầu thiết yếu về ăn, mặc, ở, đi lại thì nhu cầu được bảo vệ cũng gia tăng, nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm cũng tăng theo, các sản phẩm bảo hiểm phát triển theo xu hướng tinh vi hơn, phức tạp hơn, đáp ứng nhu cầu của thị trường. Theo đó, vai trò phân phối của trung gian bảo hiểm càng trở nên cần thiết. Tuy nhiên, tùy vào mức độ phức tạp của sản phẩm bảo hiểm mà sự cần thiết cũng như mức độ hỗ trợ của khâu trung gian trong mua, bán sản phẩm bảo hiểm có sự khác nhau. Cụ thể như sau:

- Đối với thị trường bán lẻ các sản phẩm bảo hiểm cá nhân:

Một số người mua bảo hiểm (cá nhân và tổ chức) liên hệ trực tiếp với đại diện của công ty bảo hiểm, tiếp cận một số thông tin về sản phẩm bảo hiểm quan tâm, biểu phí bảo hiểm và tự quyết định việc họ cần mua loại bảo hiểm gì, của công ty nào. Tuy nhiên, sản phẩm bảo hiểm (SPBH) là loại hình sản phẩm có đặc thù riêng, được diễn giải bằng những thuật ngữ chuyên ngành, gắn với nhiều giả thiết mô tả về phạm vi bảo hiểm, phạm vi loại trừ có thể xảy ra trong tương lai sau khi bên mua và DNBH đã ký kết hợp đồng, kết cấu lại chặt chẽ, được trình bày theo lối trình bày văn bản luật, do đó, đối với không ít

cá nhân, tổ chức nhận thấy sự khó hiểu của SPBH.

Để người mua bảo hiểm hiểu rõ đặc tính của từng SPBH, phân tích được nhu cầu của cá nhân, tổ chức cần mua bảo hiểm để tư vấn cho họ lựa chọn SPBH phù hợp nhất, đòi hỏi phải xuất hiện các cá nhân, tổ chức chuyên nghiệp hóa về kênh phân phối SPBH. Điều này cũng tạo nhiều thuận lợi cho việc phân phối SPBH của DNBH.

Các tổ chức, cá nhân chuyên nghiệp hóa tham gia quá trình phân phối SPBH chính là các trung gian bảo hiểm. Các tổ chức, cá nhân vì vậy có thể sử dụng các dịch vụ của trung gian bảo hiểm.

- Đối với thị trường bảo hiểm thương mại và công nghiệp:

Đối với các DNBH phi nhân thọ, bảo hiểm công nghiệp và thương mại chiếm tỷ trọng khá cao. Đối với người mua bảo hiểm thương mại do có vị trí khá khác biệt bởi họ có thể phải quản lý nhiều nhà máy, dự án, công trình..., ở nhiều nơi trên thế giới, mỗi loại hình đối tượng bảo hiểm (tài sản, lợi ích kinh tế, trách nhiệm) tồn tại nhiều hình thức rủi ro khác nhau.

Chính vì vậy, họ thực sự cần kiến thức chuyên môn để xem xét những nhu cầu bảo hiểm và tìm được một công ty bảo hiểm tốt nhất trên thị trường. Do vậy, phần lớn bảo hiểm thương mại, dưới hình thức này hay hình thức khác, thực chất được tiến hành bởi trung gian bảo hiểm. Từ góc độ này thì sự ra đời và phát triển của trung gian bảo hiểm càng trở nên tất yếu và nhanh chóng hơn.

b) Chức năng hoạt động của trung gian bảo hiểm

Hai chức năng cực kỳ quan trọng của trung gian bảo hiểm là giảm thiểu chi phí tìm kiếm thông tin (về sản phẩm, về khách hàng) và giảm thiểu tính bất đối xứng về thông tin giữa các chủ thể chính hoạt động trên thị trường bảo hiểm.

Về việc giảm thiểu chi phí tìm kiếm: Nếu không có trung gian bảo hiểm, khách hàng phải tự tìm kiếm sản phẩm bảo hiểm phù hợp, tốn kém về thời gian cũng như tài chính. Với sự hỗ trợ của các nhà trung gian bảo hiểm, khách hàng có đầy đủ thông tin, sự tư vấn về sản phẩm bảo hiểm, giảm thiểu chi phí tìm kiếm DNBH và HDBH. Bên cạnh đó, DNBH cũng được giảm thiểu chi phí tìm kiếm khách hàng.

Về việc giảm thiểu tính bất đối xứng về thông tin: Người mua bảo hiểm và DNBH không có đủ những thông tin liên quan đến đối tác, nghĩa là không có đủ thông tin liên quan đến việc sắp xếp hợp đồng. Sự mất cân xứng này gây khó khăn trong việc đàm phán mức giá hợp lý, những điều khoản thích hợp và những điều kiện của hợp đồng. Cụ thể hơn, người mua biết được những rủi ro được bảo hiểm, nhưng có thể không biết “sức khỏe tài chính” của DNBH hoặc những điều kiện cơ bản của thị trường. Mặt khác, những DNBH có thể có thông tin tài chính về thị trường và công ty nhưng không nắm bắt hết được những rủi ro của các khách hàng tiềm năng. Trong khi đó, các trung gian bảo hiểm chào bán và cung cấp những thông tin cho người mua và các DNBH tạo thuận lợi trong ký kết hợp đồng bảo hiểm.

Phân loại trung gian bảo hiểm

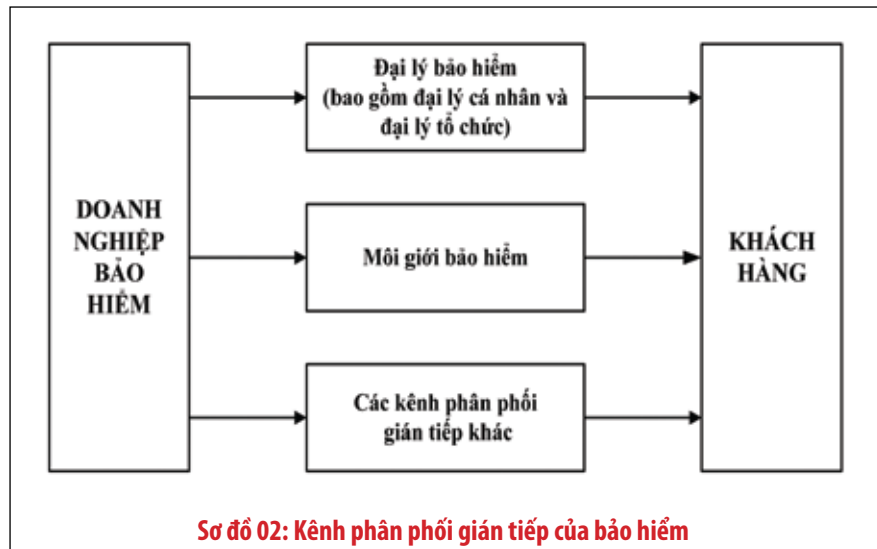
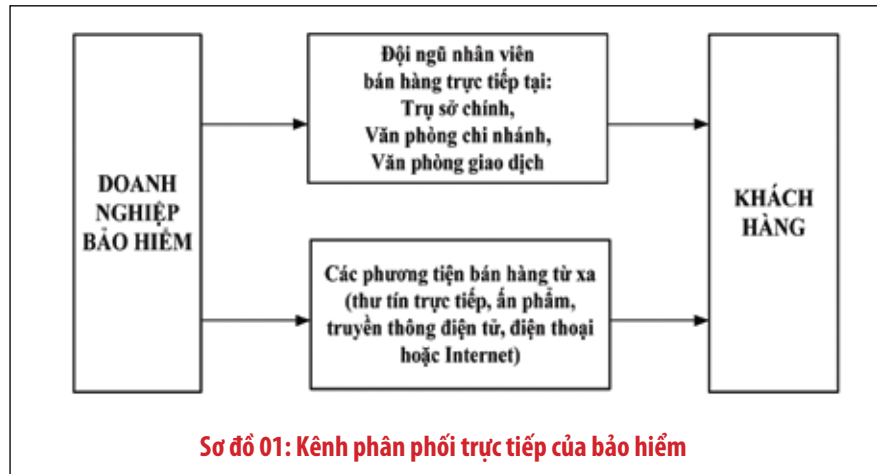
Theo Hiệp hội các cơ quan giám sát bảo hiểm quốc tế (IAIS), trung gian bảo hiểm được phân loại tùy thuộc vào việc trung gian bảo hiểm đó nhận ủy quyền (đại diện) cho bên nào (khách hàng hay DNBH). Khi trung gian bảo hiểm đại diện cho DNBH thì hoạt động với tư cách là ĐLBH, còn được gọi là bên sản xuất bảo hiểm (producer); còn khi đại diện cho khách hàng, trung gian bảo hiểm hoạt động với tư cách là môi giới bảo hiểm (MGBH), còn được gọi là “tư vấn tài chính độc lập”.

Mặc dù việc phân loại trung gian bảo hiểm về truyền thống cơ bản chỉ bao gồm ĐLBH và MGBH, song trên thực tế pháp luật của các nước trên thế giới có xu hướng mở rộng phạm vi điều chỉnh của khái niệm trung gian bảo hiểm cùng với sự phát triển ngày càng tinh vi của thị trường bảo hiểm, có thể bao gồm nhân viên trực tiếp giới thiệu, chào bán sản phẩm bảo hiểm của DNBH, các bên thứ ba khác chỉ thực hiện một trong số các nội dung dịch vụ trước đây do ĐLBH hoặc MGBH thực hiện như giám định tổn thất (claim adjuster), bên thứ ba quản lý hợp đồng (TPA), các nhà đánh giá rủi ro (risk surveyor)...

Là một doanh nghiệp, DNBH cũng tiến hành tiêu thụ sản phẩm của mình thông qua các kênh phân phối. Có nhiều tiêu thức để phân loại kênh phân phối, tuy nhiên cách thức phân loại đơn giản và phổ biến nhất là theo mức độ tham gia của DNBH vào quá trình phân phối. Theo đó kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm (SPBH) được chia thành:

- Kênh phân phối trực tiếp: Là hệ thống bán bảo hiểm trong đó người tiêu dùng mua bảo hiểm trực tiếp từ doanh nghiệp, DNBH trực tiếp phân phối SPBH đến tay khách hàng mà không thông qua các trung gian phân phối. Theo đó, DNBH sử dụng đội ngũ nhân viên bán hàng được trả lương trong hệ thống mạng lưới kinh doanh bao gồm trụ sở chính, các văn phòng chi nhánh, văn phòng kinh doanh tại các khu vực mà họ muốn kinh doanh để trực tiếp giới thiệu và bán sản phẩm cho khách hàng tiềm năng; hoặc sử dụng các phương tiện bán hàng từ xa khác như: Thư tín trực tiếp, ấn phẩm, truyền thông điện tử, điện thoại hoặc Internet để tiếp cận khách hàng. Theo kênh trực tiếp, chính các nhân viên của DNBH sẽ thực hiện các bước đầu tiên và bước cuối cùng của quy trình bán SPBH.

- Kênh phân phối gián tiếp



(phân phối qua trung gian): Kênh phân phối gián tiếp là việc khách hàng mua SPBH của DNBH thông qua bên trung gian thứ ba.

Bên trung gian thứ ba này có thể bao gồm môi giới bảo hiểm (broker), đại lý bảo hiểm (agent) và các kênh phân phối khác. Các trung gian bảo hiểm thực hiện việc cung cấp thông tin, đưa ra những lời khuyên cùng với nhiều dịch vụ khác liên quan đến việc mời chào, thương lượng và bán bảo hiểm.

Cùng với quá trình phát triển, nhiều trung gian bảo hiểm chuyên nghiệp đã và đang phát triển nhiều dịch vụ mà không chỉ dừng lại ở việc đóng vai trò làm cầu nối giữa DNBH và khách hàng, thực hiện các dịch vụ liên quan đến cung cấp thông

tin, tư vấn sản phẩm bảo hiểm, thu xếp giao kết hợp đồng bảo hiểm... mà còn cung cấp những dịch vụ tư vấn đánh giá, triển khai những công cụ, cơ chế tài trợ (financing) tổn thất, thiệt hại do rủi ro khác (ngoài bảo hiểm), tư vấn chiến lược quản lý, quản trị rủi ro...

Vai trò của trung gian bảo hiểm

a) Vai trò của trung gian bảo hiểm đối với nền kinh tế

Trong nền kinh tế quốc dân, trung gian bảo hiểm giữ vai trò thúc đẩy quá trình tiếp cận các sản phẩm bảo hiểm, cũng chính là thúc đẩy việc tiếp cận các công cụ, cơ chế quản lý, quản trị rủi ro khác của cá nhân, doanh nghiệp và cả nền kinh tế, góp phần phát huy vai trò của

bảo hiểm, tạo điều kiện thúc đẩy sản xuất kinh doanh, đầu tư và tăng trưởng kinh tế. Đồng thời, cũng với chức năng thúc đẩy quá trình tiếp cận lẫn nhau giữa DNBH và khách hàng, trung gian bảo hiểm đã tạo điều kiện cho DNBH cắt giảm chi phí, giảm phí bảo hiểm. Xét trên bình diện toàn bộ nền kinh tế, với tư cách là một khoản chi phí hình thành giá thành sản phẩm dịch vụ, khi chi phí bảo hiểm giảm đi sẽ góp phần tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

b) Vai trò đối với thị trường bảo hiểm

Trung gian bảo hiểm có nhiều vai trò tích cực trong việc thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm, tác động tới toàn bộ các tác nhân hoạt động trên thị trường bảo hiểm. Cụ thể:

- Về tiếp cận thị trường: Trung gian bảo hiểm mang đến nhiều cách thức tiếp cận thị trường, tiếp cận khách hàng ngoài phương thức phân phối trực tiếp truyền thống. Nó góp phần mở rộng thị trường bảo hiểm thông qua việc tăng cường nhận thức của khách hàng đối với những sản phẩm, lựa chọn bảo hiểm có trên thị trường.

- Cung cấp thông tin: Trước hết, trung gian bảo hiểm cung cấp thông tin đến khách hàng một cách hiệu quả nhất. Theo đó, trung gian bảo hiểm cung cấp cho khách hàng những thông tin cần thiết để đưa ra quyết định mua, giải thích những lợi ích mà khách hàng cần, hay đưa ra các lựa chọn về nhà cung ứng (DNBH), các điều khoản hợp đồng và phí. Bên cạnh đó, trung gian bảo hiểm còn cung cấp thông tin cho thị trường, thông tin liên quan đến ký kết hợp đồng, phí bảo hiểm và bồi thường.

- Góp phần phân tán những rủi ro của DNBH: Trung gian bảo hiểm với kinh nghiệm và quan hệ kinh doanh với nhiều đối tác kinh doanh

bảo hiểm, khách hàng thuộc nhiều lĩnh vực và trên nhiều địa bàn khác nhau có thể hỗ trợ DNBH phân tán rủi ro thông qua việc tạo điều kiện cho DNBH đa dạng hóa khách hàng, lĩnh vực và nhượng bớt trách nhiệm bảo hiểm. trung gian bảo hiểm chuyên nghiệp đem lại các giao dịch có chất lượng và hỗ trợ để DNBH đảm bảo được những rủi ro mà họ bảo hiểm.

c) Vai trò đối với khách hàng về quản trị rủi ro

Ngoài các hoạt động và dịch vụ có liên quan đến trung gian, cầu nối bảo hiểm, trung gian bảo hiểm còn được hiểu theo nghĩa rộng hơn, bao gồm cả việc cung cấp dịch vụ quản trị rủi ro. Theo đó, hàng loạt dịch vụ đa dạng phong phú về quản lý rủi ro trên cơ sở có thu phí cũng như các dịch vụ tư vấn được trung gian bảo hiểm cung cấp. Cụ thể, trung gian bảo hiểm có thể cung cấp dịch vụ tư vấn, hỗ trợ khách hàng quản trị rủi ro của họ, bao gồm xác định rủi ro, đánh giá, định lượng, quản lý, giám sát và giảm thiểu khả năng xảy ra rủi ro cũng như hậu quả do rủi ro gây ra thông qua các công cụ chuyển giao rủi ro. Bên cạnh các phương pháp khác để cải thiện hậu quả của rủi ro đó (ví dụ, sử dụng các công cụ phái sinh, công cụ tài chính trên thị trường vốn để bù đắp tổn thất khi xảy ra sự kiện rủi ro, hoặc trích lập dự phòng chi trả tổn thất ở mức độ thích hợp), mua bảo hiểm được coi là một cách thức truyền thống để chuyển giao rủi ro cho khách hàng.

Đại lý bảo hiểm (ĐLBH)

Khái niệm, nội dung hoạt động của đại lý bảo hiểm

a) Khái niệm đại lý bảo hiểm

Theo Tiến sỹ David Bland (Nguyên tắc bảo hiểm và thực hành, Học viện bảo hiểm Hoàng gia Anh quốc) , “ĐLBH là một người được trả tiền để làm việc cho một DNBH bán các sản phẩm của công

ty cho người mua”. ĐLBH là những cá nhân hoặc tổ chức làm trung gian giữa DNBH và người mua bảo hiểm, đại diện cho DNBH và hoạt động vì quyền lợi của DNBH.

Hiểu theo cách thông thường, ĐLBH là người trung gian được DNBH ký HĐĐL để thực hiện việc bán các sản phẩm bảo hiểm của doanh nghiệp cho người mua. ĐLBH có thể là tổ chức hoặc cá nhân. Đại lý được hưởng hoa hồng do DNBH chi trả liên quan đến các dịch vụ bảo hiểm được thực hiện thông qua đại lý.

b) Nội dung hoạt động

ĐLBH có thể thực hiện toàn bộ hoặc một số các nội dung hoạt động đại lý cụ thể sau:

- Giới thiệu, chào bán sản phẩm: ĐLBH đại diện cho DNBH tiếp cận các khách hàng tiềm năng nhằm giới thiệu, trình bày, giải đáp, thuyết phục khách hàng mua các SPBH đáp ứng nhu cầu bảo vệ trước rủi ro trong đời sống và sản xuất kinh doanh.

- Thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm: Thực hiện các nhiệm vụ cung cấp các mẫu đơn liên quan, thu thập thông tin liên quan phục vụ quá trình thẩm định rủi ro, chuẩn bị HĐBH, thu xếp ký kết...

- Thu phí bảo hiểm: Thông báo phí bảo hiểm, trực tiếp thu phí lần đầu, định kỳ...

- Thu xếp giải quyết bồi thường: Tiếp nhận yêu cầu bồi thường, hướng dẫn thủ tục yêu cầu bồi thường, tổ chức chi trả tiền bồi thường...

- Thực hiện các hoạt động khác: Quản lý HĐBH, tiếp nhận, hỗ trợ trả lời thắc mắc liên quan đến HĐBH, thẩm định tổn thất...

c) Phân loại đại lý bảo hiểm

Về phân loại đại lý, tùy theo tiêu chí, mục tiêu, ĐLBH có thể được phân loại theo nhiều hình thức khác nhau:

- Theo mức độ độc lập với DNBH: ĐLBH có thể được phân

chia thành đại lý độc quyền “captive hoặc tied agent” (bao gồm đại lý với quyền lựa chọn ưu tiên là những đại lý độc quyền nhưng có thể được bán một số sản phẩm bảo hiểm của DNBH khác), đại lý là đại diện bán hàng chỉ cho 01 DNBH; và đại lý độc lập (đại diện cho nhiều DNBH).

- Theo hình thức tổ chức/pháp lý: Có thể phân chia thành đại lý cá nhân và đại lý tổ chức (bao gồm đại lý tổ chức chuyên nghiệp hoặc đại lý tổ chức kiêm nhiệm như ngân hàng, gara ô tô, cây xăng, siêu thị, bưu điện...).

- Theo mức độ chuyên trách: ĐLBH có thể phân chia thành đại lý toàn thời gian và đại lý bán thời gian; hoặc đại lý chuyên trách và đại lý bán chuyên trách.

- Theo mức độ quản lý: Đại lý thông thường và tổng đại lý (ngoài việc chào bán, giới thiệu SPBH, tổng đại lý chủ yếu thực hiện nhiệm vụ quản lý, đào tạo, mở rộng mạng lưới đại lý...)

Vai trò của đại lý bảo hiểm

Là chủ thể trung gian giữa DNBH và bên mua bảo hiểm, ĐLBH có vai trò quan trọng. Cụ thể như sau:

a) Vai trò của ĐLBH đối với người mua bảo hiểm

Đại lý là người được doanh nghiệp ủy quyền thực hiện việc tư vấn và chào bán các sản phẩm bảo hiểm của doanh nghiệp cho khách hàng nên họ trở thành người trung gian rất quan trọng làm cầu nối giữa khách hàng và DNBH.

SPBH có tính chất phức tạp và đặc thù, các hợp đồng bảo hiểm cũng có tính chuyên ngành, đặc thù cao nên không phải khách hàng nào cũng dễ dàng tìm hiểu SPBH hay hiểu rõ nội dung quan trọng của hợp đồng bảo hiểm, nhận thức được sự cần thiết tham gia bảo hiểm hay xác định được loại SPBH phù hợp nhất với điều kiện tài chính và nhu cầu cụ thể của mình. Hợp đồng bảo hiểm là loại hợp đồng được soạn sẵn và chứa đựng nhiều thuật ngữ,

điều khoản mang tính chất kỹ thuật chuyên ngành bảo hiểm khiến khách hàng khó hiểu nếu không có sự giải thích, tư vấn cụ thể. Do vậy, với thế mạnh trong việc hiểu thấu đáo về các SPBH và sự chuyên nghiệp trong hoạt động trung gian bảo hiểm, ĐLBH hỗ trợ cho khách hàng, từ việc tư vấn, lựa chọn loại hình bảo hiểm, giải đáp các thắc mắc về điều kiện, điều khoản bảo hiểm, cho đến việc thu xếp ký hợp đồng bảo hiểm và giúp đỡ họ trong khâu giải quyết quyền lợi bảo hiểm, các khoản chi trả khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

Thông qua các hoạt động tư vấn của mình, ĐLBH giúp khách hàng có được những biện pháp phòng ngừa và chuyển giao rủi ro cho DNBH nhằm đảm bảo an toàn về tài chính và ổn định sản xuất kinh doanh.

b) Vai trò của ĐLBH đối với DNBH

ĐLBH có vai trò quan trọng trong việc tư vấn cho DNBH loại sản phẩm bảo hiểm bán ra, đối tượng hướng tới của SPBH, số lượng SPBH cung ứng, và nguồn khách hàng mới phát triển thêm cho DNBH. Đại lý cũng là người trực tiếp tiếp nhận các thông tin phản hồi về sản phẩm bảo hiểm từ phía khách hàng. Vì vậy những ý kiến đóng góp của đại lý với DNBH về các vấn đề chính sách sản phẩm, phát hành và quản lý hợp đồng... rất có giá trị thực tế, giúp DNBH nghiên cứu, điều chỉnh kịp thời để nâng cao tính cạnh tranh.

Bên cạnh đó, hình ảnh, tác phong, kỹ năng tư vấn, tính chuyên nghiệp của đội ngũ đại lý có ảnh hưởng rất lớn đến hình ảnh và thương hiệu của doanh nghiệp bởi khách hàng thường đánh giá DNBH thông qua cảm nhận từ những cuộc tiếp xúc với các đại lý của doanh nghiệp đó. Hầu hết DNBH đều cố gắng truyền tải đến khách hàng hình ảnh, uy tín và thương hiệu của mình qua đội ngũ đại lý. Những doanh nghiệp có đội ngũ ĐLBH càng lớn, càng

chuyên nghiệp thì thương hiệu của họ càng được nhiều người biết đến.

c) Đối với thị trường bảo hiểm

Các ĐLBH bằng hoạt động của mình hỗ trợ cho thị trường phát triển thông qua việc thúc đẩy thông tin và nhận thức lẫn nhau bên trong thị trường. Cụ thể, ĐLBH nâng cao được nhận thức của khách hàng đối với những sản phẩm, lựa chọn bảo hiểm có trên thị trường bảo hiểm, thúc đẩy hoạt động mua bảo hiểm, góp phần mở rộng thị trường bảo hiểm thông qua việc tăng cường hiểu biết của khách hàng về các SPBH. Đồng thời, thông qua quá trình hoạt động, ĐLBH cũng là kênh thu thập thông tin về thị trường. Nhờ đó, thị trường bảo hiểm có được thông tin minh bạch, cụ thể, góp phần cho thị trường phát triển lành mạnh.

d) Vai trò của ĐLBH đối với xã hội

Với đội ngũ đông đảo, được đào tạo khá bài bản, ĐLBH góp phần nâng cao nhận thức về ý nghĩa và vai trò của bảo hiểm đối với mỗi cá nhân, gia đình và xã hội. Bằng chính những hợp đồng bảo hiểm mà đại lý tư vấn cho khách hàng, nó không chỉ giúp khách hàng giảm bớt những khó khăn về tài chính khi có rủi ro xảy ra mà còn góp phần không nhỏ trong việc ổn định và an sinh xã hội. Nhìn rộng ra, ĐLBH thực hiện trách nhiệm vì cộng đồng, đem lại sự hỗ trợ từ số đông khách hàng tham gia đóng phí bảo hiểm để hỗ trợ, chia sẻ rủi ro cho số ít khách hàng không may gặp phải rủi ro, tổn thất như một gia đình không may mất đi người lao động chính hay nhiều doanh nghiệp tham gia bảo hiểm sẽ có được nguồn tài chính để khắc phục hậu quả như: Cháy, nổ, chìm thuyền, thiệt hại tài sản và tính mạng nhân công. Sự ổn định về kinh tế, tài chính của cá nhân, gia đình và doanh nghiệp sẽ góp phần làm ổn định trật tự an toàn xã hội.

(Tiếp kỳ sau)