

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

NGUYỄN THỊ LỆ TRÂM

**PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG
TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM
TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

HÀ NỘI - 2010

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

NGUYỄN THỊ LỆ TRÂM

**PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG
TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM
TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI**

Chuyên ngành : Quản trị kinh doanh

Mã số : 60.34.05

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

TS. TRẦN SĨ LÂM

HÀ NỘI - 2010

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I KHÁI QUÁT CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ	4
1.1. Tổng quan về thị trường BHPNT	4
1.1.1 Tổng quan về BHPNT.....	4
1.1.1.1 Khái niệm BHPNT.....	4
1.1.1.2 Đặc trưng của BHPNT	5
1.1.2 Tổng quan về thị trường BHPNT	8
1.1.2.1 Khái niệm, đặc điểm của thị trường BHPNT	8
1.1.2.2 Cơ chế hoạt động của thị trường BHPNT	9
1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT.....	10
1.2. Tổng quan về TBHPNT	12
1.2.1. Khái quát chung về TBHPNT	12
1.2.1.1 Khái niệm TBHPNT	12
1.2.1.2 Các hình thức TBHPNT.....	13
1.2.2 Vai trò của TBH đối với kinh doanh BHPNT	16
1.3. Tổng quan về thị trường TBHPNT	18
1.3.1 Tổng quan về thị trường TBHPNT.....	18
1.3.1.1 Khái niệm thị trường TBHPNT.....	18
1.3.1.2 Các chủ thể tham gia thị trường TBH.....	19
1.3.2. Cơ chế hoạt động của thị trường TBH.....	26
1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường TBHPNT	28
CHƯƠNG II THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM	35
2.1. Thực trạng phát triển thị trường BHPNT Việt Nam	35
2.1.1. Lịch sử trình hình thành và phát triển thị trường BHPNT Việt Nam	35
2.1.2. Giải pháp phát triển thị trường BH Việt Nam giai đoạn 2003 – 2010.....	37
2.1.2.1. Mục tiêu của Chiến lược phát triển thị trường.....	37
2.1.2.2. Giải pháp nhằm thực hiện Chiến lược phát triển thị trường BHPNT.....	38
2.1.3. Thực trạng phát triển thị trường BHPNT Việt Nam giai đoạn 2003-2008.....	40
2.1.3.1. Một số thành tựu của thị trường BHPNT Việt Nam	40
2.1.3.2. Một số hạn chế của thị trường BHPNT Việt Nam	46
2.2. Thực trạng phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam	49

2.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam.....	49
2.2.2. Các giải pháp phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam giai đoạn 2003-2010.....	50
2.2.3. Thực trạng phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam giai đoạn 2003-2008.....	53
2.2.3.1 Tổng quan về thị trường TBHPNT Việt Nam	53
2.2.3.2 Một số hoạt động kinh doanh chủ yếu trên thị trường TBHPNT Việt Nam	55
2.3. Đánh giá thực trạng phát triển của thị trường TBHPNT Việt Nam.....	63
2.3.1. Những thành tựu đã đạt được	63
2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại.....	64
CHƯƠNG III GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ THỂ GIỚI.	
3.1 Xu hướng phát triển của thị trường BH và TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thể giới	69
3.1.1 Các cam kết về BH của Việt Nam khi gia nhập WTO.....	69
3.1.2 Đánh giá ảnh hưởng của quá trình hội nhập đến thị trường BHPNT Việt Nam	70
3.1.2.1 Những ảnh hưởng tích cực	70
3.1.2.2 Những ảnh hưởng tiêu cực	70
3.1.3 Xu thế phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.....	71
3.1.3.1 Xu thế phát triển của Cung.....	71
3.1.3.2 Xu thế phát triển của Cầu.....	72
3.2 Những cơ hội và thách thức đối với thị trường BH và TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thể giới.....	73
3.2.1 Những cơ hội	73
3.2.2 Những thách thức	75
3.3 Giải pháp phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam.....	78
3.3.1 Phát triển mạnh mẽ thị trường BHPNT Việt Nam.....	78
3.3.2 Tăng năng lực tài chính của các doanh nghiệp BHPNT, TBH	80
3.3.3 Đào tạo, phát triển nguồn nhân lực TBH có trình độ cao	80
3.3.4 Xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, lành mạnh, hoàn thiện hệ thống pháp luật có liên quan đến TBH.....	82
3.3.5 Các giải pháp khác.....	82
KẾT LUẬN.....	88
TÀI LIỆU THAM KHẢO	91

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

STT	Tên bảng và biểu	Trang
1	Bảng 2.1: Tình hình tăng trưởng số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực BHPNT giai đoạn 2003- 2008	41
2	Bảng 2.2: Doanh thu phí BHPNT và tỷ trọng trên GDP giai đoạn 2003- 2008	42
3	Bảng 2.3: Doanh thu phí một số nghiệp vụ BHPNT có TBH giai đoạn 2003- 2008	42
4	Bảng 2.4: Phí bảo hiểm qua môi giới và hoa hồng môi giới giai đoạn 2003-2008	43
5	Bảng 2.5: Tình hình bồi thường và trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm giai đoạn 2003- 2008	44
6	Bảng 2.6: Tình hình nhận, nhượng TBHPNT của thị trường BH Việt Nam giai đoạn 2003- 2008	53
7	Bảng 2.7: Thu hồi bồi thường nhượng TBH từ thị trường nước ngoài giai đoạn 2003- 2008	55
8	Bảng 2.8: Doanh thu phí và phí nhượng TBH ra nước ngoài nghiệp vụ bảo hiểm hàng không giai đoạn 2003- 2008	56
9	Bảng 2.9: Doanh thu phí, phí nhượng TBH ra nước ngoài nghiệp vụ bảo hiểm dầu khí giai đoạn 2003- 2008	57
10	Bảng 2.10: Doanh thu phí và phí nhượng tái ra nước ngoài nghiệp vụ bảo hiểm thân tàu và P&I giai đoạn 2003 - 2008	59
11	Bảng 2.11: Doanh thu phí và phí nhượng tái bảo hiểm ra nước ngoài nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển giai đoạn 2003 - 2008	60
12	Bảng 2.12: Doanh thu phí, phí nhượng TBH ra nước ngoài nghiệp vụ bảo hiểm hỏa hoạn giai đoạn 2003 - 2008	61
13	Bảng 2.13: Doanh thu phí, phí nhượng TBH ra nước ngoài nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, kỹ thuật giai đoạn 2003 - 2008	63
14	Biểu đồ 2.1: Đầu tư trở lại nền kinh tế của ngành BH Việt nam giai đoạn 2003- 2008	44

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

1. BH	Bảo hiểm
2. BHTM	Bảo hiểm thương mại
3. BHPNT	Bảo hiểm phi nhân thọ
4. BHTNDS	Bảo hiểm trách nhiệm dân sự
5. DN	Doanh nghiệp
6. DNBH	Doanh nghiệp bảo hiểm
7. DNBHPNT	Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ
8. HHBHVN	Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam
9. KDBH	Kinh doanh bảo hiểm
10. KT-XH	Kinh tế - xã hội
11. PNT	Phi nhân thọ
12. TBH	Tái bảo hiểm
13. TNDS	Trách nhiệm dân sự
14. TBHPNT	Tái bảo hiểm phi nhân thọ
15. WTO	Tổ chức thương mại thế giới

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các kết quả nghiên cứu của Luận văn là trung thực, không sao chép của bất kỳ ai. Các số liệu trong Luận văn có nguồn gốc cụ thể, rõ ràng.

Hà Nội, ngày 22 tháng 02 năm 2010

Học viên

Đỗ Quốc Tuấn

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Tại Việt Nam, bảo hiểm phi nhân thọ (BHPNT) bắt đầu được hình thành từ năm 1965 với sự xuất hiện của Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt). Từ năm 1965 đến năm 1993 hoạt động bảo hiểm mang tính chất độc quyền Nhà nước với một doanh nghiệp Nhà nước duy nhất.

Nghị định 100/CP của Chính phủ ban hành ngày 18/12/1993 về kinh doanh bảo hiểm đã đánh dấu bước ngoặt đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ (thị trường BHPNT) Việt Nam: Độc quyền Nhà nước về bảo hiểm (BH) được xoá bỏ, hàng loạt các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ (DNBHPNT), tái bảo hiểm (TBH) ra đời và hoạt động bước đầu đã đáp ứng được nhu cầu về BH, TBH của các tổ chức, cá nhân trong xã hội. Tuy vậy, thị trường bảo hiểm (thị trường BH), TBH phi nhân thọ Việt Nam còn rất nhiều hạn chế cần khắc phục, đổi mới. Mặt khác trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và trong điều kiện Việt Nam gia nhập WTO, toàn bộ những hạn chế về thị trường BH, TBH phi nhân thọ sẽ dần bị xoá bỏ, các nhà BH, TBH nước ngoài sẽ có những điều kiện thuận lợi để đầu tư vào các lĩnh vực tài chính, BH,... Vì vậy, rất cần thiết phải đổi mới toàn diện, tạo nên bước đột phá trong thị trường BH, thị trường tái bảo hiểm (thị trường TBH) phi nhân thọ Việt Nam.

Xuất phát từ những lý do nêu trên, Tác giả đã chọn đề tài: ***“Phát triển thị trường tái bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới”*** làm đề tài Luận văn thạc sỹ Quản trị kinh doanh.

2. Tình hình nghiên cứu

Trước đây, đã có nhóm tác giả nghiên cứu về hoạt động TBH như đề tài “Giải pháp đẩy mạnh hoạt động tái bảo hiểm giữa các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam” của TS. Đoàn Minh Phụng - chủ nhiệm đề tài, Học viện Tài chính Hà

Nội (2005). Cho đến nay chưa có đề tài hay công trình nào nghiên cứu về thực trạng phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới. Do đó đề tài của Luận văn mà tác giả lựa chọn mang tính mới và không trùng lặp với bất cứ đề tài hay công trình nghiên cứu nào khác và được công bố trước đây.

3. Mục đích nghiên cứu của đề tài

Nghiên cứu thực trạng phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam trên cơ sở đó đưa ra các giải pháp phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới.

4. Nhiệm vụ nghiên cứu

- Hệ thống hóa lý thuyết chung về thị trường TBHPNT.
- Đánh giá thực trạng phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam giai đoạn 2003-2008.
- Đề xuất những giải pháp nhằm phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới.

5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- *Đối tượng nghiên cứu:* Là thị trường TBHPNT Việt Nam và các nhân tố ảnh hưởng đến thị trường TBHPNT trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới.
- *Phạm vi nghiên cứu:* Là một số loại hình dịch vụ chủ yếu của thị trường TBHPNT Việt Nam giai đoạn 2003-2008.

6. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp nghiên cứu của Luận văn dựa trên chủ nghĩa Mác- Lê nin về duy vật biện chứng và duy vật lịch sử. Luận văn cũng sử dụng các phương pháp nghiên cứu như tổng hợp, thống kê, phân tích định tính, định lượng, so sánh. Ngoài ra, Luận văn cũng tham khảo ý kiến của các chuyên gia về BH, TBH trong và ngoài nước; tổng hợp các ý kiến rộng rãi của giới nghiên cứu thông qua các hội thảo, hội nghị về BH, TBH.

7. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần Lời mở đầu, Kết luận, Tài liệu tham khảo, Luận văn được kết cấu thành 3 Chương như sau:

- Chương 1 - Khái quát chung về thị trường tái bảo hiểm phi nhân thọ.
 - Chương 2 - Thực trạng phát triển thị trường tái bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.
 - Chương 3 - Giải pháp phát triển thị trường tái bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới.
- Sau đây là nội dung của Luận văn

CHƯƠNG I

KHÁI QUÁT CHUNG VỀ THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ

1.1. TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG BHPNT

1.1.1 Tổng quan về BHPNT

1.1.1.1 Khái niệm BHPNT

BHPNT được sử dụng như một khái niệm tổng hợp mang ý nghĩa hàm chứa tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm thiệt hại (bảo hiểm tài sản, bảo hiểm TNDS) và các nghiệp vụ bảo hiểm con người không thuộc bảo hiểm nhân thọ (bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm bệnh tật, ốm đau...). Có một nghịch lý là sự xuất hiện tên gọi bảo hiểm phi nhân thọ không gắn trực tiếp với sự ra đời của những nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên như bảo hiểm thân tàu biển, bảo hiểm hàng hoá vận chuyển bằng đường biển, bảo hiểm hoả hoạn, mà lại bắt nguồn từ việc xuất hiện, phát triển của ngành bảo hiểm nhân thọ (life insurance). Trên phương diện ngôn ngữ, cách gọi “*phi nhân thọ*” hoàn toàn không tương xứng với vị thế độc lập; bề dày lịch sử hình thành, phát triển của các nghiệp vụ bảo hiểm thuộc lĩnh vực này và ít nhiều gây nên sự liên tưởng về một “mảng phụ” gắn vào “cây đại thụ” bảo hiểm nhân thọ. Tuy nhiên, phải chấp nhận một thực tế rằng rất khó có thể tìm được một tên chung cho tập hợp các nghiệp vụ quá đa dạng về đối tượng bảo hiểm, rủi ro bảo hiểm và kỹ thuật bảo hiểm. Một cách gọi khác như là bảo hiểm chung (general insurance) cũng được một vài tài liệu sử dụng, song phổ biến hơn vẫn là BHPNT. Đặc biệt, khái niệm đó đã có sự chấp nhận của hệ thống pháp luật về bảo hiểm của các quốc gia và trên thế giới. Luật kinh doanh bảo hiểm Việt Nam giải thích về thuật ngữ BHPNT “*Bảo hiểm phi nhân thọ là loại nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, trách nhiệm dân sự và các nghiệp vụ bảo hiểm khác không thuộc bảo hiểm nhân thọ*”

Khái niệm BHPNT được biết đến và được sử dụng như một tất yếu vì sự cần thiết phải tách bảo hiểm thương mại thành hai nhánh có sự khác nhau rõ rệt trong kỹ thuật quản lý hợp đồng bảo hiểm của DNBH cũng như yêu cầu của quản lý Nhà nước đối với hoạt động KDBH. Sự khác biệt giữa các nghiệp vụ được quản lý theo kỹ thuật phân chia (bảo hiểm thiệt hại, bảo hiểm con người phi nhân thọ) và các nghiệp vụ bảo hiểm phải quản lý theo kỹ thuật dồn tích (bảo hiểm nhân thọ) có một tầm quan trọng đặc biệt trong luật pháp về bảo hiểm mang tính quốc tế. Trên cơ sở phân tích đó, luật pháp sẽ có những quy định thích hợp và vấn đề chung nhất là khả năng cho phép một doanh nghiệp bảo hiểm chỉ kinh doanh một trong hai loại: nhân thọ hoặc phi nhân thọ hoặc cả hai phải được xác định rõ.

Như vậy, việc xác định khái niệm BHPNT gắn với yêu cầu quản lý Nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Thực tế, mục đích, nội dung, phương pháp quản lý không thể tách rời những đặc thù về kỹ thuật nghiệp vụ của loại nghiệp vụ bảo hiểm. BHPNT là cả một tập hợp lớn các nghiệp vụ hết sức đa dạng về nhiều mặt. Cách thức xác định giới hạn trách nhiệm bảo hiểm, kỹ thuật định phí bảo hiểm, phương pháp giám định tổn thất, biện pháp quản lý rủi ro, phòng chống gian lận, trục lợi... không giống nhau giữa bảo hiểm tài sản, bảo hiểm TNDS, bảo hiểm con người. Người ta cũng dễ dàng nhận biết những sắc thái riêng khi so sánh các nghiệp vụ bảo hiểm tài sản hoặc các nghiệp vụ bảo hiểm TNDS hoặc các nghiệp vụ bảo hiểm con người phi nhân thọ với nhau. Tuy nhiên, các nghiệp vụ BHPNT có nhiều điểm chung nhất là trên phương diện so sánh với bảo hiểm nhân thọ [19, tr.7- 9].

1.1.1.2 Đặc trưng của BHPNT

- Mục đích bảo hiểm

Bảo hiểm được biết đến trước hết như một phương pháp chuyển giao rủi ro hữu hiệu và mục đích của các nghiệp vụ BHPNT thể hiện rất thuần chất ý nghĩa của phương pháp đó. Lý do cơ bản và chính đáng cho việc tiếp cận các sản

phẩm BHPNT là chuyển giao các tổn thất tài chính có thể xảy ra và nhất là trong trường hợp được dự tính là vượt quá khả năng tự chống đỡ của bản thân người được bảo hiểm. BHPNT đã, đang và sẽ không bao giờ phục vụ cho nhu cầu làm giàu, sinh lợi tiền nhàn rỗi của dân chúng. Trong kỹ thuật bảo hiểm, các nguyên tắc bồi thường, thế quyền; các phương pháp xác định giới hạn trách nhiệm bảo hiểm, bồi thường bảo hiểm; các biện pháp chia sẻ trách nhiệm bồi thường đối với bảo hiểm trùng,... được coi trọng và thực hiện triệt để cũng phần lớn là bảo toàn ý nghĩa: giúp bên được bảo hiểm khắc phục hậu quả về mặt vật chất, tài chính của rủi ro hay sự kiện bảo hiểm.

- Sự chênh lệch về “giá trị” giữa các dịch vụ BHPNT

Trước sự đa dạng của đối tượng bảo hiểm, rủi ro bảo hiểm, thị trường tiềm năng,... các doanh nghiệp BHPNT buộc phải tận dụng mọi khả năng có thể, khai thác triệt để mọi cơ hội để thực hiện luật số lớn cho dù đó có là đề nghị về một hợp đồng bảo hiểm khiêm tốn với số tiền bảo hiểm vài chục nghìn VND hay những hợp đồng bảo hiểm có giới hạn trách nhiệm bảo hiểm được tính bằng vài chục triệu VND hay những hợp đồng bảo hiểm có giới hạn trách nhiệm bảo hiểm được tính bằng vài trăm triệu VND sự cố hoặc một hợp đồng bảo hiểm với mức trách nhiệm được tính bằng đơn vị nhiều tỷ VND. Cũng vì lẽ đó mà phương pháp đồng bảo hiểm và nhất là TBH được khai thác tối đa trong BHPNT. Nếu TBH nhân thọ gặp không ít khó khăn từ việc phải đáp ứng yêu cầu về môi trường đầu tư để có thể đảm bảo lãi suất đầu tư kỹ thuật trong cam kết của hợp đồng bảo hiểm gốc khi thực hiện tái bảo hiểm tài chính (bằng không chỉ có thể tái bảo hiểm đối với phần phí rủi ro; số tiền bảo hiểm rủi ro của hợp đồng bảo hiểm) vấn đề hóc búa đó đã không xuất hiện như một vật cản trong sự phối hợp, liên kết giữa người bảo hiểm gốc và người nhận TBH; giữa các người đồng TBH. Sự phát triển rất mạnh mẽ về quy mô, độ lưu hoạt, trình độ công nghệ bảo hiểm của thị trường TBH phi nhân thọ phần nào là một hệ quả tất yếu của sự đa dạng về nhu cầu bảo hiểm trong BHPNT.

- Mức độ ràng buộc về các cam kết trong hợp đồng BHPNT

Hợp đồng bảo hiểm bao hàm các cam kết đã thoả thuận giữa bên mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm trong một thời hạn nhất định. Các trường hợp huỷ bỏ, ngừng thực hiện cam kết phải tuân theo pháp luật về chấm dứt hợp đồng bảo hiểm. Thực tế, pháp luật trong tình huống này có thể là quy định chung của pháp luật về kinh doanh bảo hiểm hoặc thoả thuận cụ thể trong hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, đặc thù kinh doanh “bán lời hứa” của doanh nghiệp bảo hiểm trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm khiến luật pháp của các quốc gia thường phải can thiệp bằng cách đưa ra các quy định nhằm hạn chế tới mức thấp nhất các hậu quả của việc “rút lại lời hứa” của doanh nghiệp bảo hiểm. Các trường hợp được phép chấm dứt hợp đồng BHPNT được xác định rõ và thậm chí là khác nhau giữa các nghiệp vụ bảo hiểm. Trên cơ sở quy định chung, doanh nghiệp bảo hiểm không thể đưa vào hợp đồng các quy định quá trái ngược với quy định chung của thị trường. Cơ quan quản lý Nhà nước về bảo hiểm sẽ hạn chế sự tùy tiện trên bằng việc thẩm tra, xem xét sản phẩm bảo hiểm trước khi cho phép doanh nghiệp bảo hiểm được bán ra trên thị trường. Đối với bên mua bảo hiểm, sự ràng buộc về cam kết trước doanh nghiệp bảo hiểm cũng phải được xác định rõ và cũng giống như doanh nghiệp bảo hiểm, bên mua bảo hiểm có nghĩa vụ theo đuổi đến cùng, ngoại trừ lý do rơi vào các tình huống phải chấm dứt hợp đồng bảo hiểm theo quy định của pháp luật.

- Áp dụng kỹ thuật phân chia

Thời hạn các hợp đồng BHPNT ngắn và có sự khác nhau rõ rệt giữa các nghiệp vụ bảo hiểm. Đối với bảo hiểm xe cơ giới thời hạn hợp đồng bảo hiểm thông thường là một năm, trong khi đó, có những hợp đồng bảo hiểm hàng hoá vận chuyển kéo dài một vài tháng, thậm chí thời hạn bảo hiểm của bảo hiểm tai nạn hành khách có thể chỉ là vài giờ. Như vậy, thông thường thời hạn của các hợp đồng bảo hiểm là nằm gọn trong một năm tài chính (từ 01/01 đến 31/12) hoặc kéo dài qua 2 năm tài chính liên tiếp của doanh nghiệp bảo hiểm. Điều

đáng lưu ý là: trách nhiệm bồi thường (hoặc trả tiền bảo hiểm) của doanh nghiệp bảo hiểm vẫn có thể phát sinh sau thời điểm kết thúc thời hạn bảo hiểm.

Dự phòng nghiệp vụ là một loại nguồn vốn mà doanh nghiệp bảo hiểm vẫn sử dụng để đầu tư. Trong BHPNT, yếu tố lãi suất đầu tư không chi phối trực tiếp kỹ thuật tính phí bảo hiểm. Tuy nhiên các yêu cầu cao về độ thanh khoản của các tài sản đầu tư là vấn đề mà doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ phải đặc biệt lưu tâm. An toàn và duy trì thường trực khả năng thanh toán được đặt lên hàng đầu trong hoạt động đầu tư vốn của doanh nghiệp BHPNT, ngay cả trong bối cảnh hiện nay lợi nhuận từ hoạt động đầu tư đã chiếm phần chủ yếu trong kết quả kinh doanh của nhiều doanh nghiệp BHPNT [19, tr. 9- 12].

1.1.2 Tổng quan về thị trường BHPNT

1.1.2.1 Khái niệm, đặc điểm của thị trường BHPNT

Thị trường BHPNT theo nghĩa hẹp là sự tiếp xúc giữa những người có cùng mục đích giao dịch các sản phẩm BHPNT. Theo thuật ngữ bảo hiểm thì thị trường BHPNT là nơi gặp gỡ giữa cung và cầu của một sản phẩm BHPNT. Thị trường BHPNT không nhất thiết phải là một địa điểm cụ thể. Hay nói cách khác thị trường BHPNT không có không gian xác định.

Thị trường BHPNT có một số đặc điểm cơ bản sau đây:

- Thị trường BHPNT ra đời muộn hơn các thị trường khác, bởi lẽ khi nền kinh tế- xã hội chỉ phát triển đến một mức độ nào đó thì mới sinh ra nhu cầu BHPNT và từ đó mới hình thành thị trường BHPNT.

- Thị trường BHPNT có phạm vi và lĩnh vực hoạt động rất rộng lớn, bởi đối tượng rất đa dạng và phong phú, đó là các tài sản hữu hình và vô hình, toàn bộ các thành viên trong xã hội, các phát sinh trách nhiệm do mối quan hệ giữa con người với con người gây nên.

- Thị trường BHPNT mang tính đặc thù bởi sản phẩm của nó là sản phẩm “vô hình”, sản phẩm này luôn gắn liền với những rủi ro bất ngờ không thể dự

đoán trước được, chỉ khi gặp sự cố, rủi ro mà được bồi thường hay trả tiền bồi thường thì người mua mới dùng đến “giá trị của sản phẩm”. Mặt khác đây là dịch vụ đặc biệt hay là dịch vụ “an toàn”, vì thế ngoài ý nghĩa kinh tế nó còn có ý nghĩa nhân văn. Bởi vậy Nhà nước luôn can thiệp vào hoạt động của thị trường này (Qua quy định một số loại hình bảo hiểm bắt buộc, thậm chí còn quy định cả điều kiện, điều khoản, biểu phí,...) điều này chỉ có trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

- Trong điều kiện toàn cầu hoá hiện nay, các DNBH có xu hướng vừa liên kết vừa cạnh tranh để cùng nhau phát triển. Liên kết để tìm ra tiếng nói chung, tránh thiệt hại cho nhau, tăng cường sức mạnh cho thị trường, liên kết để trao đổi kinh nghiệm quản lý, công nghệ tiên tiến,... liên kết còn nhằm đảm bảo cho an toàn trong hoạt động kinh doanh thông qua hoạt động TBH và đồng bảo hiểm [17, tr.136-142].

1.1.2.2 Cơ chế hoạt động của thị trường BHPNT

- Chủ thể của thị trường BHPNT

Các chủ thể tham gia vào thị trường BHPNT gồm có: Người mua bảo hiểm: Là các tổ chức, cá nhân, các doanh nghiệp có nhu cầu mua bảo hiểm; Người bán bảo hiểm: Là các doanh nghiệp BHPNT; Các tổ chức trung gian là cầu nối giữa người mua và người bán (môi giới, đại lý bảo hiểm).

- Cung, cầu của thị trường BHPNT

Cầu của thị trường là tổng lượng các nhu cầu về sản phẩm bảo hiểm đã và sẽ được chấp nhận (mua) bởi một số khách hàng xác định. Cung của thị trường BHPNT là tổng các hợp đồng bảo hiểm cung ứng ra thị trường bảo hiểm. Trong thị trường BHPNT cung, cầu luôn luôn biến động. Thường thì cầu về bảo hiểm ngày càng tăng lên theo sự phát triển của kinh tế- xã hội.

- Cạnh tranh trong thị trường BHPNT

Ở thị trường BHPNT cạnh tranh thường quyết liệt hơn các thị trường khác. Bởi sản phẩm bảo hiểm là sản phẩm rất dễ bắt chước và có thể thay đổi

mức phí, điều kiện, điều khoản nên sản phẩm nào kinh doanh có hiệu quả là các DNBH thường chú trọng và khai thác triệt để. Do vậy thị trường này rất sôi động nhưng cũng rất dễ dẫn đến tình trạng cạnh tranh không lành mạnh. Mặc dầu vậy, để tồn tại trong cùng một thị trường thì nhiều khi các DNBH cũng vẫn phải liên kết với nhau qua nhiều hình thức (thường thì qua đồng bảo hiểm), tuy nhiên sự liên kết này là sự liên kết không bền vững.

- Giá cả của các sản phẩm bảo hiểm trên thị trường BHPNT

Giá cả của các sản phẩm bảo hiểm trên thị trường phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố và có thể thay đổi theo thời gian; Phụ thuộc vào quan hệ cung cầu trên thị trường, vào mức phí chuẩn để bù đắp chi phí và bồi thường; Phụ thuộc vào khách hàng tiềm năng, xác suất rủi ro, phụ thuộc vào trình độ quản lý, đầu tư tài chính của từng doanh nghiệp; Phụ thuộc vào giá cả của thị trường khu vực và trên toàn thế giới.

- Cơ chế điều tiết của thị trường BHPNT

Thị trường BHPNT chịu sự tác động của các quy luật cung- cầu, quy luật cạnh tranh, liên kết, quy luật “số đông bù số ít”, “phân tán rủi ro”. Các quy luật này đều biểu hiện sự hoạt động thông qua giá cả (Phí bảo hiểm). Hay nói cụ thể đó là một hệ thống hữu cơ của sự thích ứng lẫn nhau, điều tiết lẫn nhau giữa các yếu tố giá cả, cung- cầu, cạnh tranh,... [17, tr.146-151].

1.1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường BHPNT

- Môi trường pháp lý

Hệ thống chính sách, pháp luật tạo ra môi trường, điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động. Nó vừa đảm bảo cho các DNBH được cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng, đồng thời nó vừa đảm bảo quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm, từ đó thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển. Vì vậy, hoàn thiện hệ thống chính sách pháp luật về hoạt động kinh doanh bảo hiểm là điều kiện cần thiết để phát triển thị trường bảo hiểm.

- Môi trường kinh tế - xã hội

Kinh tế phát triển, đời sống kinh tế được nâng cao,... thì nhu cầu được bảo vệ càng trở nên quan trọng. Hay nói cách khác, kinh tế phát triển sẽ có ảnh hưởng tích cực đến thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Bên cạnh đó văn hoá cũng tác động đến thị trường BHPNT bởi nó ảnh hưởng đến hành vi, nhu cầu của người tiêu dùng.

- Số lượng và các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm

Số lượng, các loại hình DNBH, các kênh phân phối sản phẩm, sự phong phú của các sản phẩm bảo hiểm và chất lượng phục vụ của chúng,... quyết định quy mô của thị trường BHPNT.

- Năng lực và chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm

Năng lực tài chính, quy mô vốn, trình độ quản lý, khoa học công nghệ, trình độ cán bộ, marketing, phạm vi và phương thức hoạt động, chính sách khách hàng, sự hợp tác giữa các doanh nghiệp,... có ảnh hưởng rất lớn đến thị trường BHPNT.

- Mức sống và trình độ dân trí của xã hội

Trình độ dân trí và mức sống quyết định lượng khách hàng tiềm năng; Khách hàng tiềm năng bao gồm khách hàng đang mua bảo hiểm và lượng khách hàng sẽ mua bảo hiểm trong tương lai. Quy mô, số lượng, chất lượng của khách hàng tiềm năng có ảnh hưởng trực tiếp và quan trọng đến thị trường BH.

- Sự phát triển, hội nhập quốc tế

Chính sách mở cửa, hội nhập quốc tế cũng là những nhân tố tích cực ảnh hưởng đến sự phát triển thị trường BHPNT. Việc mở cửa, hội nhập tạo ra cơ hội để các doanh nghiệp bảo hiểm được tiếp cận với kinh nghiệm, công nghệ bảo hiểm tiên tiến, được trao đổi dịch vụ với thị trường quốc tế; Đồng thời cũng thu hút được đầu tư nước ngoài tham gia vào thị trường trong nước. Tuy vậy việc mở cửa, hội nhập cũng tạo ra nhiều thách thức cho thị trường BH trong nước [17, tr. 144 -146].

1.2. TỔNG QUAN VỀ TBHPNT

1.2.1. Khái quát chung về TBHPNT

1.2.1.1 Khái niệm TBHPNT

- Định nghĩa

Sự phát triển cung - cầu của thị trường bảo hiểm đã dẫn đến sự ra đời một loại quan hệ đặc biệt giữa các doanh nghiệp bảo hiểm - TBH. Trở thành một mắt xích không thể thiếu được trong dây chuyền chuyển giao rủi ro cũng như cấu trúc thị trường bảo hiểm của các quốc gia và toàn cầu, TBH là loại nghiệp vụ mà doanh nghiệp bảo hiểm sử dụng để chuyển nhượng và nhận lại một phần dịch vụ bảo hiểm trong quan hệ chuyển giao rủi ro với các doanh nghiệp bảo hiểm khác. Hay nói cách khác TBH là một hình thức bảo hiểm lại những những rủi ro đã được bảo hiểm hay tái bảo hiểm là bảo hiểm cho người bảo hiểm.

- Chức năng của TBHPNT

Chức năng chủ yếu của TBH chủ yếu nhằm đảm bảo sự kinh doanh cho công ty bảo hiểm gốc. Sự đảm bảo này phụ thuộc vào các dạng hợp đồng TBH và được thể hiện ở các mức độ khác nhau:

- + Có thể giảm một cách tuyệt đối sự chênh lệch của kết quả kinh doanh, trong lúc tỷ lệ phí và chi bồi thường vẫn giữ nguyên.
- + Có thể loại trừ được những tổn thất lớn.
- + Cũng có thể loại trừ được những tổn thất lớn và đồng thời cân bằng được chênh lệch do có nhiều tổn thất xảy ra.

TBH là nghiệp vụ tốn kém, vì trong TBH có cả phần chi quản lý và lợi nhuận cho công ty TBH. Nên phải sử dụng được tối ưu TBH để vừa ổn định kinh doanh vừa tiết kiệm được tài chính, có nghĩa là chỉ phân tán bớt rủi ro khi thực sự cần thiết.

Ngược lại, nhận TBH có chức năng hoàn toàn khác với TBH đi. Do ở đây công ty bảo hiểm xuất khẩu dịch vụ bảo hiểm nhằm ổn định kinh doanh cho các

công ty bảo hiểm khác. Vì vậy chức năng của nhận TBH giống với chức năng của bảo hiểm đối ngoại là kinh doanh dịch vụ bảo hiểm nhằm tăng thu ngoại tệ.

Đối với Nhà nước thì TBH có ba chức năng chủ yếu sau:

+ Đảm bảo tính ổn định và sự chắc chắn cho quá trình kinh doanh và sản xuất của các đơn vị kinh tế.

+ Đảm bảo sự ổn định của thị trường ngoại tệ.

+ Tăng thu nhập quốc dân.

- *Nhiệm vụ chủ yếu của TBHPNT*

Là phân chia các rủi ro đã được bảo hiểm của các công ty gốc cho một tập thể những công ty TBH và thông qua đó sẽ tận dụng được một cách tối ưu hóa các qui luật thống kê. Với nhiệm vụ trên, TBH ổn định kinh doanh cho các công ty bảo hiểm gốc và tạo điều kiện cho các công ty này có thể nhận bảo hiểm cho những rủi ro vượt quá khả năng tài chính của mình

- *Điều kiện để tiến hành nghiệp vụ TBHPNT*

+ Số lượng rủi ro phải đủ lớn để quy luật số đông phát huy được vai trò và qua đó yếu tố ngẫu nhiên được loại trừ.

+ Mức độ tổn thất có thể xảy ra từ các rủi ro được bảo hiểm không được phép chênh lệch quá lớn, cũng như không được phép có nhiều tổn thất quá lớn trong số hợp đồng bảo hiểm. Tình trạng này dẫn đến sự không đồng nhất trong hợp đồng bảo hiểm.

+ Khả năng thường xuyên xảy ra tổn thất, nếu không có điều kiện này thì không phát sinh nhu cầu bảo hiểm [19, tr. 225-226].

1.2.1.2 Các hình thức TBHPNT

Sự lựa chọn của người nhượng TBH không chỉ là loại hợp đồng TBH, một trong những vấn đề người nhượng TBH phải cân nhắc là sử dụng phương pháp TBH nào thích hợp với loại hợp đồng TBH. Thực tế, các phương pháp TBH hợp thành 2 dòng tái bảo hiểm cơ bản đó là TBH tỷ lệ và TBH phi tỷ lệ.

a) Phương pháp TBH tỷ lệ

- TBH tỷ lệ - số thành (quota share)

Việc phân định trách nhiệm của các bên trong hợp đồng số thành về cơ bản được thể hiện qua tỷ lệ giữ lại và tỷ lệ nhượng TBH mà hai bên đã thoả thuận. Người nhận TBH có thể nhận phần trách nhiệm theo tỷ lệ giống nhau đối với tất cả các rủi ro hoặc nhóm rủi ro cùng loại thuộc phạm vi hợp đồng TBH. Phương pháp phân định trách nhiệm khá đơn giản đó có điểm hạn chế lớn nhất là: phần trách nhiệm giữ lại của người nhượng TBH không giống nhau đối với các rủi ro khác nhau, những rủi ro nhỏ vẫn bị nhượng TBH. Tỷ lệ giữ lại và tỷ lệ nhượng TBH cố định cho mọi rủi ro sẽ có thể không phù hợp với khả năng thanh toán (bị chi phối bởi năng lực tài chính khó co giãn) của các bên nếu các rủi ro bảo hiểm có số tiền bảo hiểm quá chênh lệch. Tuy nhiên, điểm hạn chế trên sẽ giảm đi phần nào, trong những trường hợp TBH số thành có các tỷ lệ giới hạn trách nhiệm phân biệt theo các nhóm rủi ro cũng như khi được sử dụng cho loại nghiệp vụ thích hợp.

- TBH tỷ lệ - mức dôi (surplus)

Là một loại TBH tỷ lệ song giới hạn trách nhiệm của hợp đồng TBH mức dôi được thể hiện bằng mức giữ lại về số tiền bảo hiểm cho mỗi rủi ro (*1 line*) của người nhượng TBH và số *lines* ấn định của mỗi người nhận TBH. Tỷ lệ phân định trách nhiệm bồi thường cũng như phí bảo hiểm chỉ hình thành một khi người nhượng TBH căn cứ vào số tiền bảo hiểm của mỗi rủi ro và sắp xếp vào hợp đồng TBH. Mức giữ lại của người nhượng TBH và giới hạn trách nhiệm của các mức dôi có thể đồng nhất cho mọi rủi ro hoặc phân biệt đối với các nhóm loại rủi ro được phân chia theo những tiêu chí nhất định như là tỷ lệ phí bảo hiểm gốc; đặc tính của đối tượng bảo hiểm [19, tr. 230-232].

b) Phương pháp TBH phi tỷ lệ

- TBH phi tỷ lệ - vượt mức bồi thường (Excess of loss)

Người nhượng ấn định mức giữ lại về số tiền bồi thường trong một sự cố bảo hiểm. Giới hạn trách nhiệm của hợp đồng TBH được xác định bằng một hoặc nhiều lớp trách nhiệm (layer). Đáp ứng những yêu cầu khác nhau của việc phân tán rủi ro, hợp đồng TBH vượt mức bồi thường đã phát triển thành nhiều dạng với những điểm khác biệt nhất định, đó là: *Hợp đồng vượt mức bồi thường theo rủi ro (working cover)*; *Hợp đồng vượt mức bồi thường đảm bảo cho nghiệp vụ “excess line excess risk”*; *Hợp đồng vượt mức bồi thường cho thảm họa lớn (catastrophe cover)*; *Hợp đồng vượt mức bồi thường trên cơ sở rủi ro phát sinh (risks attaching basis)*; *Hợp đồng vượt mức bồi thường trên cơ sở tổn thất phát sinh (losses occurring basis)*.

Sự linh hoạt của TBH vượt mức bồi thường đã khiến cho phương pháp này được sử dụng phổ biến ở nhiều nghiệp vụ bảo hiểm, đặc biệt là loại bảo hiểm trách nhiệm dân sự, các trường hợp dễ bị tác động của những biến cố thảm họa, những hiện tượng tích tụ, tập trung, tích lũy rủi ro.

- TBH phi tỷ lệ - Stop loss

Người nhượng TBH xác định mức giữ lại về số tiền bồi thường cho cả năm hợp đồng không phải bằng một khoản tiền cụ thể mà thông qua một tỷ lệ % nhất định tính trên GNPI (Gross Net Premium Income). Trách nhiệm bồi thường của người nhận tái bảo hiểm cũng được thể hiện bằng tỷ lệ % tính trên GNPI, người nhận TBH chỉ can thiệp khi tỷ lệ bồi thường vượt quá ngưỡng giới hạn tỷ lệ giữ lại của người nhượng. Stop-loss thường được sử dụng đối với các nghiệp vụ có kết quả kinh doanh không ổn định giữa các năm như là bảo hiểm mưa đá.

- TBH phi tỷ lệ - Aggregate loss cover

Có thể coi là một dạng biến thể của stop loss với vai trò và lý do áp dụng tương tự, mức tự bồi thường và các lớp trách nhiệm là giới hạn số tiền chi trả của

các bên trước tổng số tiền bồi thường lũy kế từ tất cả các khoản bồi thường của các tổn thất thuộc phạm vi nghiệp vụ TBH trong một năm hợp đồng [19, tr. 233-237].

1.2.2 Vai trò của TBH đối với kinh doanh BHPNT

TBH không chỉ liên quan đến hoạt động của một DNBH mà còn ảnh hưởng tới sự phát triển của cả ngành kinh doanh bảo hiểm mỗi quốc gia và thế giới. Vai trò của TBH cần được nhìn nhận trên nhiều phương diện, đó là:

- Tăng khả năng chấp nhận bảo hiểm

Đối với một DNBH phi nhân thọ, dù năng lực tài chính có lớn đến mấy cũng vẫn là có giới hạn và không thể mạo hiểm để tất cả “*trúng vào một giỏ*” cho một dịch vụ bảo hiểm. Trước sự đa dạng, phức tạp của “*câu*” BHPNT; các phương pháp phân tán rủi ro cho phép các nhà bảo hiểm phối hợp hoạt động đáp ứng tối đa các nhu cầu bảo hiểm. Nhìn chung, các nhà bảo hiểm có thể sử dụng kỹ thuật đồng bảo hiểm hoặc phân chia rủi ro theo lớp, tuy nhiên với nhiều phương pháp TBH linh hoạt, việc sử dụng TBH vẫn phổ biến hơn cả. Thậm chí, trong một số trường hợp TBH là lối thoát duy nhất. Việc sử dụng TBH không thể thay thế trước các vấn đề đang có xu hướng gia tăng trong kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ như là: số tiền bảo hiểm lớn; bảo hiểm cho những loại trách nhiệm dân sự nguy hiểm; bảo hiểm cho những loại rủi ro tiềm ẩn nguy cơ phát sinh hiện tượng tích tụ, tập trung, tích lũy tổn thất; bảo hiểm các rủi ro “mới”, rủi ro bị tác động mạnh bởi sự biến động về môi trường kinh tế - xã hội, pháp lý rất khó định phí bảo hiểm,...

Qua TBH, người bảo hiểm có thể chấp nhận các yêu cầu bảo hiểm bằng năng lực bảo hiểm được nâng lên gấp bội bởi sự hậu thuẫn từ cam kết của các người nhận tái bảo hiểm. Tương tự, một thị trường bảo hiểm quy mô còn nhỏ so với tiềm năng nhu cầu cũng được hậu thuẫn bởi những thị trường khác.

- Trợ giúp các doanh nghiệp bảo hiểm, thị trường bảo hiểm

Trợ giúp các doanh nghiệp bảo hiểm phát triển qua việc tăng cường khả năng chấp nhận bảo hiểm và sự tư vấn kỹ thuật nghiệp vụ của những người nhận TBH.

BHPNT trên thế giới đã có bề dày lịch sử phát triển qua nhiều thế kỷ, tuy nhiên rất không đồng đều giữa các quốc gia. Những người nhận TBH lớn, chuyên nghiệp như là Swiss Re, Munich Re,... có một lợi thế đặc biệt về vị trí và cơ hội cho việc tập hợp các số liệu thống kê rủi ro, tổn thất và nắm bắt những diễn biến, thay đổi, xu hướng phát triển của thị trường bảo hiểm không bó hẹp trong phạm vi ranh giới một quốc gia. Cộng với kinh nghiệm kỹ thuật nghiệp vụ được tích lũy qua bề dày hoạt động hàng trăm năm, sự tư vấn của họ sẽ hết sức quý giá, nhất là đối với các DNBH, các thị trường bảo hiểm non trẻ. Tham gia vào thị trường TBHPNT, một thị trường không biên giới các DNBH, thị trường bảo hiểm được tiếp nhận sự chuyển giao công nghệ bảo hiểm và cũng bị buộc phải vượt lên để đạt các chuẩn mực, độ chuyên nghiệp và mặt bằng trình độ kỹ thuật nghiệp vụ BHPNT của thế giới.

- Bảo vệ sự ổn định trong kinh doanh

Cho dù việc vận dụng “quy luật số đông” đã cho phép người bảo hiểm bảo đảm được các biến cố ngẫu nhiên, song kinh doanh bảo hiểm không phải vì thế mà không còn bị chi phối bởi sự thất thường, đột biến của rủi ro. Những sai lệch về xác suất rủi ro, giá trị tổn thất thực tế so với các dự đoán dựa trên những số liệu thống kê từ quá khứ cũng không hiếm trong kinh doanh BHPNT. Sự sai lệch có thể đó ảnh hưởng rất lớn tới khả năng thanh toán, tình hình kinh doanh của người bảo hiểm. Những loại hợp đồng TBH đặc biệt như là hợp đồng Stop Loss, hợp đồng vượt mức bồi thường cho thảm họa lớn,... có thể giúp người bảo hiểm giảm nhẹ được những tác động bất lợi của sự biến động quá lớn của rủi ro, của hiện tượng tích tụ, tập trung, tích lũy tổn thất, của những thảm họa tự nhiên.

- *Mở rộng phạm vi phân tán rủi ro*

TBH tạo nên mối liên kết giữa nhiều DNBH, nhiều thị trường BHPNT lớn, nhỏ trên thế giới. Nhờ đó, những tổn thất lớn, những biến cố thảm họa ở một quốc gia được phân tán trên phạm vi quốc tế.

Tóm lại: Hoạt động kinh doanh bảo hiểm, TBHPNT là những hoạt động không thể thiếu được ở những quốc gia có nền kinh tế thị trường bởi không những nó đảm bảo sự an toàn, là bệ đỡ cho nền kinh tế khi gặp rủi ro, thiên tai bất ngờ mà nó còn là một kênh trung gian tài chính hữu hiệu của nền kinh tế; Và ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong GDP. Do hoạt động kinh doanh bảo hiểm, TBHPNT có tầm quan trọng như vậy nên ở bất kỳ quốc gia nào cũng được Nhà nước đặc biệt quan tâm và kiểm soát chặt chẽ [19, tr. 226 - 228].

1.3. TỔNG QUAN VỀ THỊ TRƯỜNG TBHPNT

1.3.1 Tổng quan về thị trường TBHPNT

1.3.1.1 Khái niệm thị trường TBHPNT

Thị trường tồn tại khi có sự trao đổi giữa người mua và người bán. Mặc dù sự trao đổi giữa hai bên tại một số địa điểm xác định là bình thường, nhưng đó không phải là điều kiện cần thiết để tồn tại thị trường. Điều kiện cần thiết đó là tồn tại các hình thức trao đổi giữa người mua tiềm năng và người bán hoặc là một cách trực tiếp, như bằng điện thoại, thư từ, fax hay qua mạng vi tính, hoặc là gián tiếp thông qua trung gian.

Sự phát triển của các công ty TBH trên thế giới đã dẫn đến phát triển các thị trường trực tiếp và đôi lúc có tính cạnh tranh cao hoạt động tại các thành phố mà có các công ty bảo hiểm gốc có thể thu xếp tái bảo hiểm. Ngoài ra, có một số trung tâm TBH quốc tế có rất nhiều dịch vụ được giao dịch từ thị trường nước ngoài. Giữa các công ty bảo hiểm và các nhà TBH tại một số thị trường trao đổi trực tiếp trong khi tại một số nước khác rất nhiều dịch vụ được giao dịch thông qua các đại lý môi giới TBH. Hình thức thông qua môi giới đóng vai trò quan

trọng trong việc thu xếp TBH trên phạm vi thế giới, nhất là đối với thị trường London nơi mà tất cả các dịch vụ được thu xếp bởi Lloyd's và trên 80% các dịch vụ tái bảo hiểm được thu xếp tại thị trường này qua tay của môi giới. Một đặc điểm của thị trường TBH là do cách thức các công ty bảo hiểm và các nhà TBH hoạt động, một công ty có thể giao dịch đồng thời vừa là người mua vừa là người bán TBH. Vì vậy các thị trường TBH có thể gồm từ một nhóm các công ty bảo hiểm trong nước thu xếp tất cả chương trình TBH của mình với các công ty TBH độc quyền trong nước cho đến hình thức phức tạp như thị trường TBH London [34, tr. 27-31].

1.3.1.2 Các chủ thể tham gia thị trường TBH

a) Người mua TBH

- *Các công ty bảo hiểm gốc*: Người mua TBH chủ yếu là các công ty bảo hiểm trực tiếp. Mức TBH của các công ty bảo hiểm trực tiếp hoạt động tại một quốc gia cần phụ thuộc một phần vào cấu trúc của thị trường bảo hiểm. Mức giữ lại cho thấy qui mô tổn thất hay tích tụ tổn thất từ một sự cố mà một công ty bảo hiểm có thể giữ lại một cách an toàn có xu hướng tăng trực tiếp với khối lượng các dịch vụ giao dịch và qui mô dự phòng liên quan đến doanh thu phí.

- *Các công ty captive*: Công ty captive là công ty được hình thành để bảo hiểm (hay tái bảo hiểm) tất cả hay một phần rủi ro của công ty mẹ.

- *Các công ty TBH*: Mặc dù các công ty TBH chủ yếu là nơi nhận TBH nhưng các công ty này cũng là người nhượng TBH khi chuyển nhượng TBH một phần các dịch vụ của công ty. Công ty TBH chuyển nhượng dịch vụ cũng giống như những công ty bảo hiểm gốc mua TBH, đó là công ty TBH không muốn giữ toàn bộ rủi ro đã nhận.

- *Công ty bảo hiểm và TBH Nhà nước*: Sau Chiến tranh thế giới II, tại Đông Âu và Liên Xô cũ các công ty bảo hiểm nhà nước trở nên thông dụng, các nền kinh tế XHCN tập trung quyết định sự thiết lập ngành bảo hiểm quốc gia.

Điển hình là sự thiết lập công ty bảo hiểm độc quyền trong nước và một công ty hay một phòng độc lập đảm nhiệm dịch vụ và TBH quốc tế.

Ở những nơi khác các công ty thuộc sở hữu nhà nước được thành lập để cung cấp bảo hiểm đối với một số rủi ro, thường là các điều khoản bảo hiểm bắt buộc do các công ty bảo hiểm tư nhân đảm nhiệm. Các công ty bảo hiểm nhà nước của các quốc gia khác cạnh tranh các dịch vụ trên thị trường (như Úc, Pháp, Italy và Bồ Đào Nha) tác động lên thị trường TBH dưới hai khía cạnh sau:

- + Có thể làm giảm khối lượng dịch vụ TBH mà nếu không thì có thể được thu xếp trên thị trường quốc tế hoặc là do nhận TBH bắt buộc từ các công ty gốc khác hoặc là trong trường hợp của các công ty bảo hiểm độc quyền nhà nước có mức trách nhiệm lớn hơn tổng mức trách nhiệm của các công ty nhà nước.

- + Có thể là người mua TBH duy nhất từ thị trường TBH thế giới của nước này, vì vậy có thể có nhiều kỹ năng hơn các công ty khác.

Các công ty TBH quốc gia là những người bán TBH nhưng các công ty này chuyển nhượng một phần các dịch vụ họ khai thác được, cũng giống như các công ty TBH khác các công ty TBH nhà nước cũng hoạt động như những người bán.

- *Liên minh khai thác*: Liên minh khai thác được hình thành để đảm nhiệm các dịch vụ bảo hiểm và TBH trực tiếp. Mục tiêu là giảm nhu cầu TBH do các thị trường TBH cung cấp bằng cách huy động năng lực bảo hiểm trong nước hoặc là để đảm nhiệm các dịch vụ trực tiếp hoặc là thông qua trao đổi TBH. Tuy nhiên, liên minh khai thác có thể tìm kiếm TBH bên ngoài và vì vậy phải được liệt kê theo những người mua TBH tiềm năng.

- *Liên minh và các công TBH khu vực*: Mặc dù vai trò chính của những tổ chức này là việc cung cấp năng lực TBH, vì vậy các tổ chức này sẽ được đề cập đến nhiều hơn với vai trò là người bán TBH, giống như các công ty TBH và các liên minh khai thác thuộc nhà nước, các tổ chức này cũng cần mua TBH để kiểm soát những rủi ro tích tụ [34, tr. 31- 41].

b) Người bán TBH

- *Các công ty TBH chuyên nghiệp:* Kể từ sau khi công ty bảo hiểm đầu tiên được thành lập vào năm 1842 chuyên cung cấp TBH, tại hầu hết các quốc gia đều thành lập các công ty TBH chuyên nghiệp. Đến năm 1965 có khoảng 200 công ty TBH hoạt động trên khắp thế giới, 1985 tăng lên thành 376 công ty; từ đó đến nay, số lượng các công ty TBH chuyên nghiệp không ngừng tăng nhanh, tăng nhanh nhất tại khu vực Bắc Mỹ và thế giới thứ ba, hiện nay trên thế giới có hàng nghìn công ty TBH chuyên nghiệp.

Đức là quê hương của công ty TBH đầu tiên với công ty TBH lớn nhất thế giới (Munich Re) và 4 trong số 20 công ty TBH đứng đầu thế giới. Thụy Sĩ cũng là một quốc gia châu Âu khác là quê hương của các công ty TBH và được hưởng môi trường chính trị thuận lợi hơn với những trung tâm tài chính phát triển cao; Swiss Re là công ty lớn nhất của đất nước này và là công ty tái bảo hiểm lớn thứ hai thế giới. Các công ty TBH của Mỹ được hoạt động tại một thị trường BHPNT lớn nhất thế giới, mà tại đó phí BHPNT chiếm đến 40% doanh thu phí BHPNT của toàn thế giới.

Rất nhiều các công ty TBH trên thế giới đã liên kết với các công ty bảo hiểm gốc. Một số công ty được thành lập bởi các công ty khai thác trực tiếp để đảm nhiệm các chương trình tái bảo hiểm. Một số các công ty khác đã mua lại các công ty bảo hiểm gốc. Trong một số trường hợp, những công ty TBH lớn mua cổ phần của một số công ty bảo hiểm gốc có mối quan hệ trao đổi kinh doanh gần gũi hoặc kinh doanh bảo hiểm gốc. Tuy nhiên, bắt đầu từ cuối những năm năm 90, xu thế các công ty TBH chỉ kinh doanh TBH đã dần chở nên phổ biến trên toàn thế giới.

- *Lloyd's of London:* Đặc điểm duy nhất của thị trường London đó là sự có mặt của Lloyd's of London, một tổ chức gồm các công ty bảo hiểm độc lập. Từ năm 1771 thành viên của Lloyd's được phân chia giữa các thành viên khai thác và các môi giới viên được kiểm soát bởi một Hội đồng được đề cử.

- *Các công ty bảo hiểm gốc:* Kinh doanh TBH bắt đầu với việc chuyển nhượng TBH giữa các công ty bảo hiểm gốc và các công ty này trong nhiều năm vẫn đảm nhiệm khối lượng lớn các dịch vụ tái bảo hiểm hơn là các công ty TBH. Xu hướng này mới chỉ đảo ngược lại trong một vài năm qua trên phạm vi toàn cầu, nhưng các công ty bảo hiểm gốc thông thường vẫn khai thác TBHPNT.

Sự tham gia của các công ty bảo hiểm gốc như là những người bán TBH không theo một mô hình thống nhất nào. Một số nhóm TBH được cung cấp như là một hình thức kinh doanh do một công ty con độc lập đảm nhiệm và ít bị can thiệp trực tiếp từ công ty mẹ. Ở mức độ khác, nhận TBH có thể nhiều hơn hoạt động khai thác gốc, nhận TBH bị hạn chế đối với nhận TBH tạm thời. Vì vậy, có thể kết luận rằng các đơn bảo hiểm của các công ty bảo hiểm gốc đối với kinh doanh TBH có sự khác biệt lớn. Trong khi đó, mặc dù các công ty bảo hiểm gốc thường có xu hướng yêu cầu hầu hết các dịch vụ TBH thông qua môi giới, thì các công ty TBH này phải có điều kiện phù hợp. Các công ty cần phải xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, hiểu biết chuyên môn TBH và phải làm việc khẩn cấp để thiết lập các mối quan hệ vững chắc với các chuyên gia môi giới đóng vai trò là lực lượng bán sản phẩm của công ty.

- *Các đại lý khai thác:* Giao dịch các dịch vụ TBH quốc tế cho phép các công ty bảo hiểm gốc với các dịch vụ chỉ giới hạn trong thị trường nội địa có thể sở hữu danh mục nghiệp vụ được phân phối theo khu vực địa lý. Tuy nhiên, việc giao dịch các dịch vụ quốc tế vẫn được tập trung nhiều tại một số trung tâm xác định để một công ty có thể tham gia ở bất kỳ mức độ nào vào các dịch vụ trong nước.

Việc sử dụng đại lý khai thác có uy tín hoạt động cho 2 hay nhiều hơn các công ty TBH có thể mang lại lợi ích cao. Cho phép đại lý khai thác các nghiệp vụ lớn có thể không được chào cho một công ty, chi phí quản lý có chiếm số lượng lớn, đại lý có thể có sự hiểu biết về sản phẩm và thị trường mà các công ty thiếu. Do đó, không chỉ các công ty bảo hiểm nước ngoài thuê các đại lý khai

thác, các công ty tái bảo hiểm được thành lập có thể chỉ định một đại lý khai thác các loại dịch vụ chuyên biệt mà đại lý đó am hiểu sâu sắc.

Ngoài ra cũng cần phải chú ý đến việc lựa chọn đại lý và thời hạn chỉ định, một sự lựa chọn không chính xác có thể gây ra hậu quả nghiêm trọng. Trước tiên, cần phải xem xét cẩn thận qui trình khai thác của một đại lý. Thứ hai, cần phải xem xét cẩn thận cấu trúc của đại lý, các nguồn lực và các loại nghiệp vụ cũng như tỷ lệ phí giữ lại. Cuối cùng, các điều khoản thỏa thuận và sự hiểu biết của mỗi bên về các điều khoản này phải được thống nhất.

- *Công ty bảo hiểm và TBH nhà nước*: Công ty bảo hiểm và TBH nhà nước khác nhau đáng kể về cách thức hoạt động và vị thế của công ty trong thị trường bảo hiểm trong nước. Thậm chí khi công ty không được phép độc quyền tất cả các chương trình TBH từ các công ty gốc hoạt động trong nước thì vẫn có hệ thống nhượng TBH bắt buộc. Đôi lúc các công ty bảo hiểm gốc được phép trao đổi TBH mức dôi nhưng phải được TBH cho công ty nhà nước mà công ty này có thể thu xếp TBH ra nước ngoài. Một hệ thống thay thế và thông dụng hơn đối với công ty nhà nước được phép hoặc TBH số thành lên tới 20% hoặc cao hơn tất cả các hợp đồng bảo hiểm được giao dịch trong nước, hoặc là với một tỷ lệ cố định của TBH mức dôi do các công ty bảo hiểm gốc TBH; có quyền từ chối đầu tiên trước khi thu xếp TBH ra nước ngoài. Kết quả là các công ty TBH quốc tế có thể bị loại trừ hoàn toàn không được tham gia TBH, trừ việc thông qua chuyển nhượng TBH từ công ty nhà nước, hoặc là phạm vi tham gia giảm xuống.

Các công ty nhà nước cần phải quan tâm hơn để tránh những rủi ro tích tụ, nhất là đối với những loại dịch vụ dễ bị rủi ro thiên tai. Mức trách nhiệm trên thị trường cao có thể gây ảnh hưởng không tốt đến nền kinh tế quốc gia trong trường hợp có tổn thất lớn xảy ra. Trong khi đó, mặc dù một trong số các mục tiêu phát triển đất nước là thiết lập các công ty nhà nước nhằm đảm bảo rằng các quỹ được tạo nên do hoạt động bảo hiểm được đầu tư trong nước để hỗ trợ cho

sự phát triển nền kinh tế, cần phải được quan tâm hơn để tránh sự tập trung quá mức của các hoạt động đầu tư.

- *Liên minh bảo hiểm và TBH*: Dưới hình thức thu xếp liên minh một nhóm các công ty bảo hiểm hình thành một tổ chức liên kết nhằm giải quyết bảo hiểm của những rủi ro cụ thể. Các liên minh được hình thành để đảm nhiệm các dịch vụ trên cơ sở bảo hiểm hoặc tái bảo hiểm. Liên minh TBH được hình thành trong nước và khu vực. Cơ cấu tổ chức có thể dưới hình thức hoặc là một liên minh, được quản lý bởi một trong số các công ty thành viên, hoặc là dưới hình thức một công ty TBH riêng biệt với các công ty thành viên tham gia như là những cổ đông. Việc hình thành các liên minh khu vực được Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển (UNCTAD) khuyến khích phát triển như là phương tiện xây dựng thị trường bảo hiểm nội địa tại các nước đang phát triển và giảm chi phí hối đoái do mua TBH bên ngoài.

- *Các công ty TBH khu vực*: Giống như các công ty TBH nhà nước, các công ty TBH khu vực được thành lập tại các nước đang phát triển thường chịu trách nhiệm về nhượng TBH bắt buộc của tất cả các nghiệp vụ được khai thác trong khu vực [34, tr. 41- 51].

c) Trung gian TBH - Môi giới TBH

Liên quan đến vấn đề môi giới TBH tồn tại hai khó khăn: thứ nhất là không có một định nghĩa nào được chấp nhận rộng rãi về môi giới tái bảo hiểm, thứ hai là cho dù định nghĩa nào được áp dụng thì cũng không có thông tin về số lượng các công ty tham gia hay lượng dịch vụ được xử lý.

Môi giới TBH được sử dụng để mô tả tất cả các công ty và các cá nhân là những trung gian trong việc thu xếp hợp đồng TBH chứ không phải là đại lý của công ty nhượng TBH hay của công ty TBH. Một số môi giới không chỉ đơn thuần tham gia thu xếp TBH cho khách hàng mà còn nhận dịch vụ TBH cho các công ty TBH. Trong một số trường hợp môi giới được ủy quyền từ công ty TBH cam kết TBH tự động đối với một loại bảo hiểm cụ thể và/hoặc loại rủi ro. Một

số môi giới đóng vai trò như đại lý khai thác, cam kết nhận và khai thác TBH thay mặt cho một hoặc một số công ty TBH. Hầu hết các môi giới đều thay mặt cho một hoặc bên khác trong hợp đồng TBH trong các hoạt động quản trị TBH.

Cách thức tổ chức dưới hình thức môi giới TBH trên thế giới khác nhau ở qui mô, địa điểm và loại dịch vụ. Đó là các doanh nghiệp trong nước cho đến các công ty đa quốc gia với các văn phòng hoạt động trên khắp thế giới, từ các công ty nhỏ cho đến các công ty có đến hàng trăm nhân viên, và từ các chuyên gia trong các nghiệp vụ cụ thể cho đến các tổ chức đảm nhiệm tất cả các nghiệp vụ TBH. Tại các công ty lớn hơn, giám đốc và nhân viên đồng thời đóng vai trò là các nhà môi giới sẽ nhận được sự hỗ trợ từ phí môi giới bồi thường, kế toán viên, chuyên gia tư vấn pháp luật và cán bộ nghiên cứu tham gia vào quá trình thu thập thông tin thị trường và các dữ liệu nghiệp vụ và các thông tin khác theo yêu cầu để tư vấn cho khách hàng về nhu cầu và các hình thức TBH phù hợp nhất và về thị trường.

- *Sử dụng môi giới:* Thông thường các công ty bảo hiểm gốc ở Anh thuê môi giới thu xếp một số đơn TBH trong nước và nước ngoài, chủ yếu là các hợp đồng vượt mức bồi thường và TBH tỷ lệ. Một số công ty nhỏ chỉ trao đổi thông qua môi giới, các công ty khác thu xếp các chương trình TBH thông qua các công ty TBH chuyên nghiệp.

Tại các nước Tây Âu vị thế của các môi giới TBH khác biệt giữa các quốc gia. Như môi giới tại Hà Lan đảm nhiệm tỷ lệ lớn các dịch vụ TBH, trong khi tại Đức, đất nước của rất nhiều các công ty TBH chuyên nghiệp, các văn phòng nhượng TBH có xu hướng làm việc trực tiếp với các công ty TBH. Ở những nơi khác trên thế giới mức độ tham gia thị trường của các môi giới cũng rất khác nhau. Tại những quốc gia thị trường độc quyền bởi các công ty TBH quốc gia thì môi giới không đóng vai trò gì trên thị trường.

- *Vai trò của môi giới TBH:* Tư vấn một cách chuyên nghiệp cho khách hàng về hình thức TBH phù hợp nhất, tỷ lệ giữ lại và mức trách nhiệm tương

xứng dựa trên kinh nghiệm và hiểu biết thị trường và thu xếp chương trình cho khách hàng với các thị trường an toàn với phí bảo hiểm hay điều khoản cạnh tranh.

- *Nhiệm vụ, chức năng của môi giới TBH*: Chuẩn bị nội dung điều kiện, điều khoản của hợp đồng TBH hay nếu được công ty TBH chuẩn bị thì môi giới có vai trò kiểm tra hợp đồng. Quản trị dịch vụ như thu phí và thanh toán phí. Đàm phán bồi thường và thu bồi thường. Đối với rất nhiều khách hàng, đặc biệt là ở các nước đang phát triển, môi giới có thể tham gia vào vào tìm kiếm và thu xếp sự trao đổi lẫn nhau giữa các dịch vụ và trong việc đào tạo cán bộ [34, tr. 51-60].

1.3.2. Cơ chế hoạt động của thị trường TBH

Thị trường TBH gồm những người mua TBH, những người bán TBH và các môi giới TBH. Cơ chế hoạt động của thị trường TBH thực chất là các hoạt động của ba đối tượng trên, cụ thể như sau: Hoạt động TBH có thể tiến hành trực tiếp giữa người nhượng TBH và người nhận TBH hoặc thông thường hơn là qua các nhà môi giới TBH.

Môi giới TBH là trung gian TBH được ủy thác của người nhượng TBH có thể tư vấn cho người nhượng TBH về việc lập kế hoạch TBH, thương lượng với người nhận TBH về các điều khoản của hợp đồng TBH, trong thời hạn hợp đồng có thể can thiệp vào việc lập các bảng thanh toán và chuyển cho người nhận TBH. Môi giới TBH được người nhận TBH trả môi giới phí được tính bằng tỷ lệ % thỏa thuận x số phí TBH. Với đặc thù nghề nghiệp, khả năng thu lượm thông tin, nắm bắt nhu cầu của thị trường, việc tham gia của môi giới TBH là rất hữu ích đối với thị trường TBH, đặc biệt là các doanh nghiệp bảo hiểm mới ra đời.

Trên một thị trường TBH có hàng chục, hàng trăm nhà nhận, nhượng, môi giới TBH với hàng chục vạn dịch vụ TBH hoạt động đan xen tạo thành một thị trường rất sôi động. Tuy nhiên cơ chế hoạt động của thị trường TBH nếu tách bạch ra thì rất đơn giản.

Có thể mô phỏng cơ chế hoạt động của một dịch vụ TBH tạm thời như sau: Người nhượng TBH hoặc môi giới TBH gửi văn bản chào TBH (Reinsurance slip) đến các nhà nhận TBH. Văn bản chào TBH có nêu các điểm cơ bản của nghiệp vụ bảo hiểm, rủi ro bảo hiểm. Chẳng hạn, khi chào TBH tạm thời cho một hợp đồng bảo hiểm thân tàu, đó sẽ là các thông tin về người nhượng TBH, người được bảo hiểm, tên tàu, số tiền bảo hiểm tàu, tuổi tàu và nơi đóng, phạm vi hoạt động của tàu, phí bảo hiểm gốc, phần giữ lại của người nhượng, tỷ lệ hoa hồng TBH. Người nhận TBH thể hiện việc chấp nhận bảo hiểm của mình bằng cách ký tắt vào bảng chào TBH và ghi rõ phần nhận TBH trong dịch vụ được chào.

So với bảo hiểm gốc, các nhà nhận TBH áp dụng nhiều kỹ thuật đồng bảo hiểm để chia sẻ rủi ro. Vì thế, thường xuất hiện tượng đồng TBH. Một trong số các bên nhận TBH, tiến hành đàm phán với bên nhượng và soạn thảo văn bản hợp đồng TBH, đó là người nhận TBH chính (leader). Các quyết định trong thỏa thuận của người nhận TBH chính nhìn chung là bắt buộc đối với các người đồng TBH khác.

Trong quá trình thực hiện hợp đồng TBH, người nhượng lập và chuyển cho người nhận TBH các bản thanh toán định kỳ (Boderreaux) theo thỏa thuận. Bảng thanh toán phí gồm các thông tin như: Số đơn bảo hiểm gốc, tên người được bảo hiểm, số tiền bảo hiểm, phí bảo hiểm và phần của người nhận TBH. Bảng thanh toán bồi thường gồm các thông tin về số đơn bảo hiểm bị tổn thất, ngày tháng xảy ra tổn thất, số tiền bồi thường, phần bồi thường của người nhận TBH,...

Những tranh chấp phát sinh trong hoạt động của thị trường TBH thường được giải quyết trước hết theo điều khoản trọng tài (Agreement to Arbitrate). Các bên sẽ thành lập hội đồng trọng tài. Hội đồng trọng tài thường có ba thành viên, mỗi bên chỉ định một thành viên là những chuyên gia có đủ kinh nghiệm và kiến thức về bảo hiểm và TBH. Hai thành viên đó sẽ chọn thành viên thứ ba- có

tư cách chủ tịch hội đồng trọng tài. Trình tự, thủ tục nguyên tắc xét xử do hội đồng trọng tài toàn quyền quyết định, không nhất thiết phải theo quy định của tòa án tư pháp. Phương pháp giải quyết tranh chấp này cần thiết cho lợi ích của các bên khi kinh doanh trong một lĩnh vực phức tạp và không biên giới như là TBH.

Đối với một số thị trường bảo hiểm, TBH ở các nước đang phát triển, trong giai đoạn đầu hình thành thị trường, nhà nước sở tại thường thành lập các công ty TBH quốc gia như: China Re (Trung quốc), Korea Re (Hàn quốc), Malaysia Re (Malaysia), Thai Re (Thái Lan), Vinare (Việt Nam),... và yêu cầu tất cả các công ty bảo hiểm phi nhân thọ có hoạt động nhượng TBH phải TBH bắt buộc một tỷ lệ % nào đó dịch vụ có TBH vào các công ty này, sau đó mới được nhượng TBH ra khỏi công ty,... Do vậy cơ chế hoạt động của thị trường TBH tại các quốc gia này còn bị ảnh hưởng bởi quy định TBH bắt buộc [19, tr.249-250].

1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường TBHPNT

- Sự phát triển của thị trường BHPNT

Sự phát triển của thị trường BHPNT là yếu tố quyết định đến sự phát triển của thị trường TBHPNT, bởi nếu thị trường BHPNT có phát triển thì mới có dịch vụ BHPNT, và đương nhiên khi khả năng tài chính của các DNBH, của thị trường BHPNT hạn chế, yêu cầu bức thiết phải nhượng TBH ra thị trường nước ngoài nhằm đảm bảo an toàn cho thị trường BHPNT, thì lúc đó cần đến hoạt động TBH, các nhà TBH. Bởi vậy, chỉ khi thị trường BHPNT phát triển thì mới tạo điều kiện để thị trường TBHPNT phát triển theo.

- Năng lực tài chính

Quy mô vốn chủ sở hữu của DNBH, TBH; lượng dự phòng nghiệp vụ, lượng tài sản và cơ cấu tài sản mà DNBH, TBH nắm giữ,... là những nhân tố quyết định đến chương trình, kế hoạch TBH của một DNBH, TBH, trong đó bao

gồm: Khả năng giữ lại, mức giữ lại, nhu cầu nhượng TBH, khả năng nhận TBH, loại hợp đồng TBH áp dụng, phương pháp TBH,....

Khi khả năng tài chính của DNBH, TBH mạnh, sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lượng cung khả năng của thị trường nhận TBH; thí dụ như thị trường Bắc Mỹ - Là thị trường BHPNT lớn nhất thế giới, do khả năng tài chính của thị trường này rất mạnh, nên hầu như thị trường này giữ lại toàn bộ phí nhượng TBH của thị trường khu vực; đồng thời thị trường này còn có lượng cung rất lớn về TBH - thường gấp hai đến ba lần số phí TBH thực tế, bởi vậy ngoài đảm bảo việc nhận TBH từ thị trường khu vực, họ có thể nhận TBH từ khắp thế giới, đặc biệt là thị trường hàng hải, hàng không, tài sản, dầu khí,... từ Nhật Bản, London, Châu Âu,...

TBH là phương pháp dàn trải rủi ro, bảo đảm an toàn cho các nhà bảo hiểm, thị trường BH khi xảy ra rủi ro, tổn thất lớn, các thảm họa,... do vậy bắt buộc các nhà nhận TBH phải có khả năng tài chính rất mạnh nhằm sẵn sàng khả năng chi trả những tổn thất nói trên.

Chính vì khả năng tài chính quyết định chính như vậy, nên ở tất cả các thị trường BH, TBH lớn, truyền thống; Nhà nước ở đó đều quy định vốn điều lệ cũng như quỹ dự phòng nghiệp vụ của các doanh nghiệp TBH rất cao, hơn hẳn các nhà bảo hiểm gốc. Điều đó trước hết nhằm đảm bảo an toàn cho thị trường BH, TBH, nói riêng và nền kinh tế của nước đó nói chung.

- Kinh nghiệm, trình độ lực lượng lao động tham gia thị trường TBH

Thị trường TBH thường xuất hiện sau và do nhu cầu của thị trường BH, mặt khác kỹ thuật TBH là kết tinh và đúc rút từ kỹ thuật bảo hiểm mà ra, do vậy kỹ thuật và công nghệ TBH rất phức tạp. Để đào tạo được một chuyên gia giỏi hoạt động trong lĩnh vực TBH, đòi hỏi cả một quá trình tương đối dài, trong một môi trường cạnh tranh mạnh,...

Yếu tố kinh nghiệm, trình độ kỹ thuật TBH của lực lượng lao động này liên quan chặt chẽ đến khả năng nắm bắt cơ hội nhận, nhượng TBH, khả năng

xây dựng chương trình TBH của cả một doanh nghiệp, uy tín trong thực hiện cam kết giải quyết bồi thường,... một vấn đề mà bất kỳ khách hàng nào cũng đặt ra đầu tiên khi tìm đến các nhà bảo hiểm gốc cũng như nhà TBH. Do vậy một DNBH, TBH hay cả thị trường BH, TBH có thể phá sản trong thời gian ngắn nếu không có sự điều hành của lực lượng lao động có kinh nghiệm khi gặp phải những rủi ro mang tính thảm họa xảy ra.

Đối với các thị trường TBH truyền thống, lớn, tiên tiến trên thế giới thì số lượng lao động, trình độ chuyên môn kỹ thuật TBH của thị trường này rất cao vì thế không thể phát triển quan hệ TBH một cách có hiệu quả với một trình độ lực lượng lao động non yếu so với mặt bằng trình độ của thị trường TBH quốc tế.

Đối với hầu hết các thị trường BH, TBH của các nước đang phát triển thì lực lượng này còn yếu về chuyên môn và thiếu về số lượng cộng với khả năng tài chính có hạn nên hàng năm họ thường TBH một lượng phí rất lớn ra nước ngoài mà chỉ nhận được sự an toàn khi tổn thất và một vài phần trăm hoa hồng rất nhỏ so với số phí nhượng TBH; điều này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến thị trường vốn nói chung và thị trường TBH trong nước nói riêng.

- Thương hiệu, vị thế của nhà TBH trên thị trường thế giới

Các yếu tố về năng lực tài chính, kinh nghiệm, trình độ kỹ thuật chuyên môn quyết định đến uy tín, tiếng tăm của các nhà bảo hiểm trên thị trường. Đây là một yếu tố khó cân đo đong đếm trực tiếp, nhưng lại ảnh hưởng cực kỳ lớn đến việc tạo dựng các quan hệ TBH. Thực tế, không phải ngẫu nhiên mà trong nhiều thế kỷ, khi muốn chào TBH, dù muốn hay không người ta buộc phải nghĩ đến ngay những tên tuổi sáng giá và đã trở nên quá quen thuộc như là Swiss Re, Munich Re, Lloyd's,... trên thị trường TBH quốc tế.

Do sự trỗi dậy của một số nền kinh tế kéo theo sự phát triển của một số thị trường BH, TBH mới như Nhật Bản, Hàn Quốc, Bắc Mỹ, Becmuda, Singapore,... nên thị trường BH, TBH đã bớt tập trung và dàn trải hơn. Tuy vậy, xu thế của các nhà nhận, nhượng TBH vẫn được tập trung cho các thị trường, các

doanh nghiệp nhận TBH được các nhà xếp hạng tài chính có uy tín trên thế giới (như SP) xếp hạng cao. Ngay tại Việt Nam, một thị trường BH, TBH còn rất non trẻ, nhằm đảm bảo an toàn cho thị trường trong nước; đòi được bồi thường khi nhận, nhượng TBH với nước ngoài, Bộ Tài chính Việt Nam cũng quy định: Chỉ nhận, nhượng TBH cho những công ty tái bảo hiểm quốc tế được xếp hạng từ BB+ trở lên.

- Môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý

Hoạt động kinh doanh nhận, nhượng TBH – đặc biệt là nhận, nhượng TBH với thị trường nước ngoài, phải tuân theo các quy định pháp lý chuẩn mực quốc tế nói chung. Do vậy, môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý vừa phải tuân thủ luật pháp của nước sở tại nhưng cũng phải tuân theo các tập quán quốc tế.

Tại các nước phát triển, nền kinh tế của họ là nền kinh tế thị trường, hệ thống pháp lý của họ tương đối hoàn chỉnh, do vậy hoạt động của thị trường BH, TBH có được môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý tốt tạo điều kiện cho thị trường này tự do cạnh tranh, phát triển. Mặc dù vậy, để bảo hộ thị trường trong nước, tại một số nước (Nhật Bản, Mỹ,...) vẫn có những hàng rào pháp lý lắt léo khiến các công ty nước ngoài khó thâm nhập vào được thị trường của họ.

Hoạt động TBH, nhất là tại những nước đang phát triển (Đặc biệt là tại các thị trường Châu Á, Đông Nam Á, Châu Phi, Nam Mỹ) vốn có một môi trường kinh doanh không mấy thuận lợi, hơn nữa hệ thống pháp lý vừa thiếu vừa không đồng bộ lại luôn chịu ảnh hưởng bởi áp lực về cạnh tranh trong một thị trường quốc tế không biên giới; do vậy thị trường TBH tại các nước này thường bị các nhà TBH quốc tế chèn ép, cạnh tranh không cân sức, mà phần thua thiệt thường là rơi vào các nhà TBH trong nước.

Để tồn tại và phát triển, các nhà TBH những nước này nhiều khi phải cần đến sự hỗ trợ của các rào cản pháp lý để tồn tại và lấy đà phát triển. Một hình thức đơn giản, nhưng hiệu quả là tại các nước này nhà nước thường thành lập

các công ty TBH quốc gia (Thai Re, Malaysia Re, China Re, Korea Re, Vinare,...) và yêu cầu các doanh nghiệp trong nước phải TBH bắt buộc một tỷ lệ phần trăm nào đó vào các công ty TBH này trước khi nhượng TBH ra nước ngoài.

Tuy nhiên, không thể không thừa nhận là những quy định bảo trợ sẽ ít nhiều có thể làm chậm khả năng trưởng thành trong cạnh tranh, trong khi đặc thù của quan hệ TBH không bao giờ có thể đóng khung môi trường kinh doanh bằng các đường biên giới và các nhà TBH trong nước cũng như quốc tế sẵn sàng lách rào cản nếu chúng quá cứng nhắc.

- Mức độ phát triển, hội nhập kinh tế thế giới

Việc phát triển, hội nhập kinh tế thế giới nói chung và thị trường BH, TBH nói riêng ảnh hưởng rất lớn đến thị trường TBH trong nước. Việc mở cửa hội nhập tạo cơ hội để thị trường trong nước tiếp cận với kinh nghiệm, công nghệ bảo hiểm, TBH nước ngoài; đồng thời qua đây cũng tạo ra và mở rộng ra thị trường nhận, nhượng lớn như: thị trường Đức, Thụy Sĩ,.. mạnh trong nghiệp vụ TBH kỹ thuật và tài sản,... thị trường Luân Đôn mạnh ở các nghiệp vụ hàng hải,...

Việc hội nhập kinh tế thế giới cũng là áp lực thị trường trong nước phải nhanh chóng trưởng thành về mọi mặt (khả năng tài chính, kỹ thuật, công nghệ TBH, đội ngũ cán bộ,...) để có thể cạnh tranh được với các nhà bảo hiểm, TBH quốc tế ngay tại thị trường BH, TBH trong nước trong giai đoạn trước mắt và ra thị trường quốc tế trong tương lai gần.

Việc hội nhập cũng yêu cầu thị trường BH, TBH trong nước phải hoàn thiện môi trường pháp lý cho phù hợp với tập tục và luật pháp quốc tế.... Phải tham gia vào các khối kinh tế, các liên minh bảo hiểm khu vực,...

Việc hội nhập cũng tạo điều kiện cho các nhà bảo hiểm, TBH nước ngoài đầu tư vào thị trường trong nước; nếu họ đầu tư vào thị trường BH trong nước điều đó có nghĩa là sẽ kéo theo số lượng các DNBH, TBH tăng lên, khả năng tài

chính, kỹ thuật công nghệ tiên tiến được đưa vào, năng lực thị trường được tăng cường, cung TBH tăng lên; đó là chưa kể đến việc góp phần tăng cường các mối liên hệ, thông tin,...tạo khả năng cho việc nhượng TBH các dịch vụ tạm thời lớn hay rất lớn nhanh chóng, thuận tiện, đảm bảo an toàn cho thị trường trong nước khi có tổn thất lớn xảy ra.

- Quy mô thị trường, số lượng các doanh nghiệp TBH chuyên nghiệp

Đối với các nhà TBH chuyên nghiệp, hoạt động nhận TBH là nghiệp vụ chính và chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh (nhiều nhà TBH không hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc) do đó khả năng cung TBH nhiều hơn các nhà bảo hiểm gốc đơn thuần. Ngược lại, các nhà bảo hiểm thì nhận, nhượng TBH chỉ là một trong số những nghiệp vụ của họ, nên khả năng cung của họ thường không cao. Nên số lượng các nhà TBH hoạt động, kinh doanh trên thị trường ảnh hưởng rất lớn đến khả năng cung TBH của thị trường.

Tính trên tổng thể, tỷ trọng cán cân nhượng và nhận TBH của một quốc gia là cơ sở quyết định khả năng cung (năng lực nhận TBH) của thị trường BH đó có tương xứng với lượng cầu của thị trường. Một thị trường bảo hiểm mới phát triển thường có sự phát triển quá nóng về doanh thu phí bảo hiểm gốc – vượt quá khả năng cung dịch vụ của thị trường sẽ dẫn đến nhu cầu TBH ra bên ngoài lệch xa với lượng dịch vụ bảo hiểm nhập khẩu qua TBH. Đương nhiên, khả năng cung dịch vụ TBH của một thị trường không là phép tính cộng đơn thuần khả năng cung của các DNBH có mặt trên thị trường. Dù có phụ thuộc trước hết vào số lượng các DNBH, nhất là các doanh nghiệp TBH chuyên nghiệp, điều đáng nói là năng lực tài chính (yếu tố cơ bản quyết định năng lực bảo hiểm) của toàn thị trường sẽ rất khó lớn mạnh khi không được tăng cường chủ yếu bằng các nguồn lực trong xã hội.

- Sự phát triển của hệ thống môi giới bảo hiểm, TBH

Môi giới TBH là trung gian bảo hiểm được sự uỷ thác của người nhượng TBH, tư vấn cho người nhượng TBH về việc lập kế hoạch TBH, thương lượng

với người nhận TBH về các điều khoản của hợp đồng TBH, trong thời hạn hợp đồng có thể can thiệp vào việc lập các bảng thanh toán và chuyển cho người nhận TBH. Với đặc thù nghề nghiệp, khả năng thu lượm thông tin, nắm bắt cung cầu của thị trường, việc tham gia của môi giới TBH là rất hữu ích đối với thị trường TBH. Mạng lưới môi giới bảo hiểm xuyên quốc gia thực sự cần thiết khi hoạt động TBH diễn ra trên phạm vi quốc tế. Mặt khác, so với bảo hiểm gốc người nhận TBH áp dụng nhiều hơn kỹ thuật đồng bảo hiểm để phân tán rủi ro, vì thế thường xuất hiện hiện tượng đồng TBH và vai trò của môi giới bảo hiểm càng có ý nghĩa đặc biệt trong trường hợp này [34, tr. 60-61], [20, tr.22-24].

Tóm lại, các nhân tố nói trên là những nhân tố chính, quan trọng luôn song hành và tác động mạnh mẽ vào sự hoạt động và sự phát triển của hoạt động TBH của bất kỳ DNBH, TBH hoặc thị trường BH, TBH nào, tuy nhiên mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố sẽ không giống nhau ở các thị trường BH trong từng giai đoạn phát triển với những đặc thù khác nhau.

*

* *

Trong Chương I, Luận văn đã đưa ra tương đối đầy đủ khái niệm, đặc điểm, vai trò của BHPNT, thị trường BHPNT, TBHPNT, thị trường TBHPNT, những yếu tố cấu thành thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT; đặc biệt là Luận văn đã nêu bật được những vấn đề lý thuyết chung về những nhân tố tác động và ảnh hưởng của nó đến việc phát triển, mở rộng thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT. Từ những vấn đề lý thuyết này làm cơ sở để đánh giá một cách khách quan và chân thực nhất thực trạng của thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT Việt Nam trong giai đoạn 2003-2008.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN

THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

2.1. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BHPNT VIỆT NAM

2.1.1. Lịch sử trình hình thành và phát triển thị trường BHPNT Việt Nam

Hoạt động bảo hiểm đã có ít nhiều ngay từ thời kỳ nước ta vẫn còn bị Pháp đô hộ và ở miền Nam dưới chế độ cũ. Song thời điểm đáng chú ý là sự ra đời và chính thức đi vào hoạt động của Công ty Bảo hiểm Việt Nam (nay là Tập đoàn tài chính - bảo hiểm Bảo Việt) ngày 15/1/1965. Trong thời gian từ năm 1965 đến 1993, trên thị trường bảo hiểm Việt Nam chỉ duy nhất có một công ty BHPNT hoạt động là Bảo Việt, Bảo Việt cũng chỉ thực hiện một số rất ít các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ như bảo hiểm hàng hóa xuất - nhập khẩu, bảo hiểm tàu biển,...

Nhu cầu về bảo hiểm, đặc biệt là các nghiệp vụ bảo hiểm phục vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài và việc hoạt động độc quyền Nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm đã không còn phù hợp nữa khi Nhà nước thực hiện chính sách mở cửa nền kinh tế và kêu gọi đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Ngày 18/12/1993, Chính phủ đã ban hành Nghị định 100/CP về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, chính thức mở cửa thị trường BH Việt Nam. Theo Nghị định 100/CP, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ dưới nhiều hình thức được thành lập tại Việt Nam: Doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp cổ phần, doanh nghiệp liên doanh, chi nhánh hoặc doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Đây là một bước ngoặt trong quá trình phát triển thị trường BHPNT ở nước ta, chấm dứt sự độc quyền của Nhà nước về bảo hiểm.

Ngay sau khi Nghị định 100/CP ban hành, hàng loạt doanh nghiệp BHPNT được thành lập như: Công ty bảo hiểm thành phố Hồ Chí Minh (Bảo Minh 28/12/1994), Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO -15/6/1995), Công ty cổ phần bảo hiểm Nhà Rồng (Bảo Long - 11/7/1995), Công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam (PVIC-1996), Công ty bảo hiểm quốc tế Việt Nam (VIA-1996), Công ty bảo hiểm Liên hợp (UIC- 1997),... Song song với việc thành lập các công ty BHPNT, hàng loạt văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm nước ngoài được phép đặt tại Việt Nam như: AIG (Mỹ), AGF, AXA-UAP, GAN (Pháp),... Đặc biệt, ngày 27/9/1994 Công ty tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (Vinare) được thành lập, đánh dấu bước phát triển quan trọng trong lĩnh vực bảo hiểm, TBH phi nhân thọ Việt Nam.

Ngày 09/7/1999 Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam được thành lập. Hiệp hội là cầu nối giữa các DNBH với cơ quan quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đồng thời duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh và thúc đẩy hợp tác trong kinh doanh giữa các DNBH Việt Nam.

Để tạo ra một khuôn khổ, hành lang pháp lý chặt chẽ nhằm nâng cao vai trò quản lý của Nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, TBH, ngày 22/12/2000 tại kỳ họp thứ 8, Quốc hội khoá X, Luật kinh doanh bảo hiểm đã được thông qua và có hiệu lực thi hành từ 01/4/2001. Luật kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn dưới Luật được ban hành sau đó cùng với các văn bản pháp lý khác đã tạo ra cơ chế pháp lý tương đối đồng bộ và ổn định để điều chỉnh những vấn đề phát sinh từ thực tiễn kinh doanh bảo hiểm và TBH.

Năm 2003, Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2008; Bộ Tài chính thành lập Vụ bảo hiểm, đồng thời ban hành hệ thống chỉ tiêu giám sát các DNBH nhằm đáp ứng yêu cầu mở cửa và phát triển thị trường.

Thực hiện chỉ đạo của Chính phủ về cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước, năm 2004, một số doanh nghiệp BHPNT hàng đầu của Việt Nam đã cổ

phần hóa: Tổng công ty bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt), Công ty bảo hiểm thành phố Hồ Chí Minh (Bảo Minh), Công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam (PVI), Công ty tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (Vinare). Việc cổ phần hóa các doanh nghiệp, tăng vốn cũng như ký kết hợp tác, bán cổ phần cho các đối tác chiến lược có uy tín trên thế giới nhằm tăng cường năng lực tài chính, khả năng cạnh tranh, tiếp thu các công nghệ bảo hiểm tiên tiến trên thế giới,... đã đưa thị trường BH Việt Nam lên một tầm cao mới.

Sự phát triển nhanh chóng, ổn định của thị trường BH, vai trò và vị thế của Việt Nam được nâng cao trên trường quốc tế và khu vực, thông qua các cơ chế hợp tác thương mại, dịch vụ tài chính đa phương và song phương với các nước ASEAN, Liên minh châu Âu, Hoa Kỳ, Nhật Bản, thị trường BH Việt Nam đã từng bước hội nhập với các nước trong khu vực và thế giới thông qua: Dẫn đầu các cơ quan quản lý bảo hiểm ASEAN, Hiệp hội các cơ quan quản lý bảo hiểm quốc tế (IAIS).

Việt Nam chính thức gia nhập WTO đầu năm 2007 với các cam kết đối với dịch vụ bảo hiểm có thể nói đã tạo một bước chuyển để thị trường BH Việt Nam phát triển mạnh mẽ và lành mạnh trong giai đoạn tới.

2.1.2. Các giải pháp phát triển thị trường BH Việt Nam giai đoạn 2003 - 2010

Ngày 29/8/2003, Thủ Tướng Chính Phủ đã có Quyết định số 175/2003/QĐ-TTg phê duyệt “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010”; định rõ các giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam.

2.1.2.1. Mục tiêu của Chiến lược phát triển thị trường

Phát triển thị trường BH toàn diện, an toàn và lành mạnh nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm cơ bản của nền kinh tế và dân cư; đảm bảo cho các tổ chức, cá nhân được hưởng thụ những sản phẩm bảo hiểm đạt tiêu chuẩn quốc tế; thu hút

các nguồn lực trong nước và nước ngoài cho đầu tư phát triển KT-XH; nâng cao năng lực tài chính, kinh doanh của các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh và hội nhập quốc tế. Nhà Nước quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo pháp luật Việt Nam và phù hợp với các nguyên tắc, chuẩn mực quốc tế.

- Nâng tỷ trọng dịch vụ bảo hiểm trên GDP và đẩy mạnh tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm

Tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng bình quân 24%/năm, trong đó bảo hiểm phi nhân thọ tăng bình quân khoảng 16,5%/năm cho đến năm 2010, tăng từ 2.600 tỷ VND (năm 2002) lên 4.500 tỷ VND (năm 2005) và đạt 9.000 tỷ VND (năm 2010). Tỷ trọng doanh thu phí của ngành bảo hiểm/GDP từ 1,3% năm 2002 lên 2,5% năm 2005 và 4,2% năm 2010.

- Ổn định kinh tế- xã hội và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế

Đáp ứng yêu cầu bồi thường và trả tiền bảo hiểm nhanh chóng và đầy đủ, đảm bảo ổn định tài chính cho nền kinh tế và cuộc sống dân cư trước các rủi ro. Tổng dự phòng nghiệp vụ của các doanh nghiệp từ 8.400 tỷ VND - năm 2002 lên 25.000 tỷ VND - năm 2005 và 100.000 tỷ VND - năm 2010. Nâng tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế hơn 3 lần, từ 6.700 tỷ VND- năm 2002 lên 23.000 tỷ VND- năm 2005 và 90.000 tỷ VND- năm 2010. Tạo công ăn việc làm cho khoảng 150.000 người vào năm 2010. Nộp Ngân sách Nhà nước tăng bình quân 20%/năm [24, tr. 19-22].

2.1.2.2. Giải pháp nhằm thực hiện Chiến lược phát triển thị trường BHPNT

- Phát triển và nâng cao chất lượng sản phẩm bảo hiểm

BHPNT góp phần ổn định kinh tế và xã hội, khôi phục tình hình tài chính của các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm sau khi xảy ra tổn thất hoặc thiệt hại tài chính, để các doanh nghiệp có thể tiếp tục hoạt động kinh doanh, người dân có thể đảm bảo tài chính ngay cả khi bị thiệt hại về tài chính do thiên tai, tai nạn

bất ngờ gây ra. BHPNT được coi là yếu tố thúc đẩy các hoạt động thương mại, hỗ trợ sản xuất các ngành hàng.

- Phát triển các kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm

Sản phẩm bảo hiểm được phân phối cho người tham gia bảo hiểm qua các kênh: DNBH trực tiếp, thông qua trung gian bảo hiểm là môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm (chiếm trên 90% tổng dịch vụ bảo hiểm), do vậy kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng của thị trường. Để đạt được mục tiêu phát triển thị trường cần phải: Phát triển hoạt động môi giới bảo hiểm; Phát triển và nâng cao chất lượng đào tạo đại lý bảo hiểm.

- Sử dụng tối đa, hiệu quả nguồn vốn đầu tư của các DNBH

Bảo hiểm là một tổ chức trung gian tài chính lớn của nền kinh tế, có chức năng huy động các nguồn vốn và cung ứng vốn trung, dài hạn cho đầu tư phát triển. Do vậy phải cấp phép các DNBH lập quỹ đầu tư, quỹ tín dụng, công ty quản lý quỹ; Khuyến khích đầu tư trung hạn, dài hạn; Các DNBH được phát hành thêm cổ phiếu, trái phiếu và tham gia vào thị trường chứng khoán, đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, xây dựng cơ sở hạ tầng,...

- Nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNBH Việt Nam để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế và hội nhập

Tăng trưởng vốn cho các DNBH; Nâng cao năng lực kinh doanh; Hiện đại hóa công nghệ thông tin, trình độ quản lý; Nâng cao trình độ cán bộ; Nâng cao năng lực nhận TBH,...

- Phát triển và sắp xếp các DNBH

Phát triển các loại hình doanh nghiệp kinh doanh BHPNT theo hướng đa dạng hình thức sở hữu nhằm thu hút các nguồn vốn đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, DNBH hoạt động an toàn, hiệu quả và có đủ năng lực cung cấp các dịch vụ có chất lượng, có tính cạnh tranh cao: Không sử dụng vốn Nhà nước để thành lập các DNBH Nhà nước hoặc công ty cổ phần bảo hiểm mang tính chất chuyên ngành, sắp xếp lại các DNBH Nhà nước hoặc bảo hiểm chuyên

ngành hiện có. Khuyến khích mọi thành phần kinh tế trong nước góp vốn tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Khuyến khích các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhằm thúc đẩy cạnh tranh, thu hút đầu tư nước ngoài, chuyển giao công nghệ,... Tiếp tục mở cửa thị trường BH theo lộ trình hội nhập mà Việt Nam đã cam kết trong các Hiệp định thương mại theo cam kết WTO,... [24, tr.22-31]

2.1.3. Thực trạng phát triển thị trường BHPNT Việt Nam giai đoạn 2003- 2008

Hệ thống pháp lý trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm từng bước được hoàn thiện theo hướng phù hợp với chuẩn mực quốc tế. Chính phủ phê duyệt chiến lược phát triển thị trường BH Việt Nam giai đoạn 2003-2010 làm tiền đề cho việc phát triển thị trường theo định hướng đã đề ra. Để tăng cường quản lý Nhà nước về kinh doanh bảo hiểm, Bộ Tài chính đã quyết định thành lập Vụ bảo hiểm (2003) đã ban hành hệ thống các chỉ tiêu giám sát các DNBH nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển và mở cửa thị trường BH.

Những điều kiện thuận lợi trên, cùng theo đà chuyển biến tích cực của kinh tế- xã hội, thị trường BHPNT Việt Nam có nhiều khởi sắc: Các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam phát triển cả về số lượng, qui mô, năng lực tài chính. Hình thức sở hữu đa dạng. Số lượng sản phẩm không ngừng gia tăng. Tốc độ tăng trưởng doanh thu đạt mức cao và ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong GDP. BHPNT ngày càng có nhiều đóng góp vào ổn định, tăng trưởng kinh tế, đầu tư trở lại nền kinh tế ngày càng lớn.

2.1.3.1. Một số thành tựu của thị trường BHPNT Việt Nam

- a) Thị trường BHPNT phát triển nhanh, hình thành đầy đủ các yếu tố thị trường, chất lượng sản phẩm và phục vụ được nâng cao*
 - *Tăng trưởng về quy mô, đa dạng hoá thành phần sở hữu, mở rộng nội dung và lĩnh vực hoạt động*

Tính đến 31/12/2008, tổng số DNBH hoạt động trong lĩnh vực BHPNT trên lãnh thổ Việt Nam là 38, trong đó: phi nhân thọ 27, môi giới 10 và 1 doanh nghiệp chuyên TBH thuộc đủ mọi thành phần kinh tế. Ngoài ra, sự có mặt của 42 văn phòng đại diện các tổ chức bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam cũng góp phần cải thiện môi trường đầu tư và tăng lòng tin của các nhà đầu tư nước ngoài khi đến làm ăn tại Việt Nam. Nội dung và lĩnh vực hoạt động của các DNBH được mở rộng trong hầu hết các lĩnh vực: bảo hiểm gốc, hoạt động TBH, môi giới bảo hiểm.

Bảng 2.1: Tình hình tăng trưởng số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực BHPNT giai đoạn 2003-2008

STT	Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	DN TBH	1	1	1	1	1	1
2	DNBH phi nhân thọ	14	14	16	21	22	27
3	DN môi giới BH	5	6	7	8	8	10
Tổng cộng		20	21	24	30	31	38

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

- Năng lực tài chính của các doanh nghiệp BHPNT được nâng cao

Năng lực tài chính của các doanh nghiệp BHPNT ở Việt Nam đã có sự chuyển biến đột phá. Đến 31/12/2008 vốn điều lệ của các doanh nghiệp BHPNT, TBH đã đạt 9.361 tỷ VND, tổng tài sản của các doanh nghiệp BHPNT, TBH đạt 23.705 tỷ VND.

- Doanh thu phí BHPNT ngày càng tăng, tỷ trọng trên GDP ngày càng lớn

Tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bình quân của thị trường BHPNT Việt Nam đạt từ 15- 30%/năm, đây là tốc độ tăng trưởng cao, cao hơn cả tốc độ tăng trưởng GDP và ngày càng chiếm tỷ trọng lớn/GDP: Nếu năm 2003, phí bảo hiểm chỉ đạt 0,54%/GDP thì đến năm 2008 đạt 0,9%/GDP. Ngày càng trở thành ngành công nghiệp không khói quan trọng của nền kinh tế Việt Nam.

Bảng 2.2: Doanh thu phí BHPNT và tỷ trọng trên GDP
giai đoạn 2003-2008

STT	Chỉ tiêu	ĐV	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Doanh thu Phí BH	Tỉ đồng	3.815	4.768	5.535	6.403	8.213	10.950
2	Tỷ trọng GDP	%	0,54	0,67	0,72	0,61	0,72	0,90

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Trong đó, các nghiệp vụ BHPNT có TBH đều có tốc độ tăng trưởng tốt: nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển tăng bình quân 18,61%, bảo hiểm thân tàu và P&I tăng bình quân 28,72%, bảo hiểm tài sản, kỹ thuật tăng 21,77%, cháy nổ tăng 20,58%,... Đồng thời các nghiệp vụ này chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong thị trường BHPNT như: bảo hiểm tài sản, kỹ thuật chiếm khoảng 20% tổng phí BHPNT của thị trường, bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu chiếm 11,71%, bảo hiểm hàng hoá vận chuyển 8,94%, bảo hiểm cháy nổ chiếm 7,73%, bảo hiểm hàng không chiếm 6,14%,...

Bảng 2.3: Doanh thu phí một số nghiệp vụ BHPNT có TBH
giai đoạn 2003- 2008

Đơn vị: tỉ đồng

STT	Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Bảo hiểm kỹ thuật	820	956	1.154	1.500	1.791	2.188
2	Bảo hiểm cháy	300	457	527	614	640	847
3	Bảo hiểm hàng không	190	336	327	332	321	672
4	Bảo hiểm thân tàu và P&I	375	453	516	637	809	1.282
5	Bảo hiểm hàng hóa	475	406	437	508	721	979
6	Bảo hiểm dầu khí	298	287	224	395	346	501

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

- Số lượng sản phẩm BHPNT tăng nhanh, chất lượng sản phẩm BHPNT được nâng cao và cải tiến

Tính đến năm 2008, tổng số sản phẩm bảo hiểm được triển khai, ứng dụng đã lên tới hơn 600 sản phẩm so với con số gần 300 sản phẩm BHPNT năm 2003.

Các DNBH đã chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, nghiên cứu thiết kế các sản phẩm bảo hiểm với giá phí phù hợp với từng đối tượng khách hàng bổ sung thêm quyền lợi cho các khách hàng tham gia bảo hiểm. Quy tắc điều khoản bảo hiểm được quy định rõ ràng về trách nhiệm và quyền lợi của DNBH, bảo vệ được quyền lợi của người tham gia BH.

Các DNBH đã quan tâm và đổi mới phương thức phục vụ, chăm sóc khách hàng, giải quyết bồi thường nhanh chóng, đầy đủ theo thoả thuận trong hợp đồng bảo hiểm giữa DNBH và người tham gia bảo hiểm.

- Hoạt động kinh doanh của môi giới BH bắt đầu phát triển

Hoạt động môi giới bảo hiểm chủ yếu ở các nghiệp vụ có TBH; phí bảo hiểm được thu xếp qua môi giới ngày càng chiếm tỷ trọng cao, tốc độ tăng trưởng nhanh, hoạt động môi giới ngày càng có vai trò quan trọng trong việc phát triển thị trường BHPNT Việt Nam.

**Bảng 2.4: Phí bảo hiểm qua môi giới và hoa hồng môi giới
giai đoạn 2003-2008**

Đơn vị: tỉ đồng

STT	Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới	196	580	908	1.159	1.311	1.860
2	Hoa hồng môi giới	13,5	39,6	68,9	97	125	174

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

b) Đóng góp tích cực vào việc ổn định kinh tế- xã hội, đầu tư trở lại nền kinh tế

- Bồi thường và trả tiền cho các rủi ro BH

Đáp ứng yêu cầu bồi thường và trả tiền bồi thường nhanh chóng đầy đủ, đảm bảo ổn định tài chính cho nền kinh tế và các tầng lớp dân cư trước các rủi ro, góp phần giảm nhẹ gánh nặng cho Ngân sách Nhà nước, trở thành tấm lá chắn hữu hiệu của nền kinh tế Việt Nam. Dự phòng nghiệp vụ được trích lập đầy đủ, tương ứng với phân trách nhiệm bảo hiểm giữ lại, nhằm đảm bảo khả năng thanh toán kịp thời, góp phần ổn định kinh tế- xã hội, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Để thấy rõ tình hình trên ta xem xét bảng số liệu sau:

Bảng 2.5 : Tình hình bồi thường và trích lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm giai đoạn 2003- 2008

Đơn vị: tỉ đồng

STT	Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Bồi thường BH gốc	1.295	1.643	2.168	2.488	3.238	4.598
2	Dự phòng nghiệp vụ	2.343	2.738	3.099	3.778	4.461	5.503

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Qua bảng số liệu trên cho thấy số tiền bồi thường và dự phòng nghiệp vụ tăng nhanh qua các năm: Tổng số tiền bồi thường qua 6 năm (2003- 2008) là 15.430 tỷ VND, tổng quỹ dự phòng nghiệp vụ đến 31/12/2008 là 5.503 tỷ VND, những con số trên cho thấy bảo hiểm phi nhân thọ ngày càng phục vụ đắc lực cho việc khắc phục những hậu quả do rủi ro gây ra, đồng thời nó cũng thể hiện năng lực và khả năng thanh toán của thị trường.

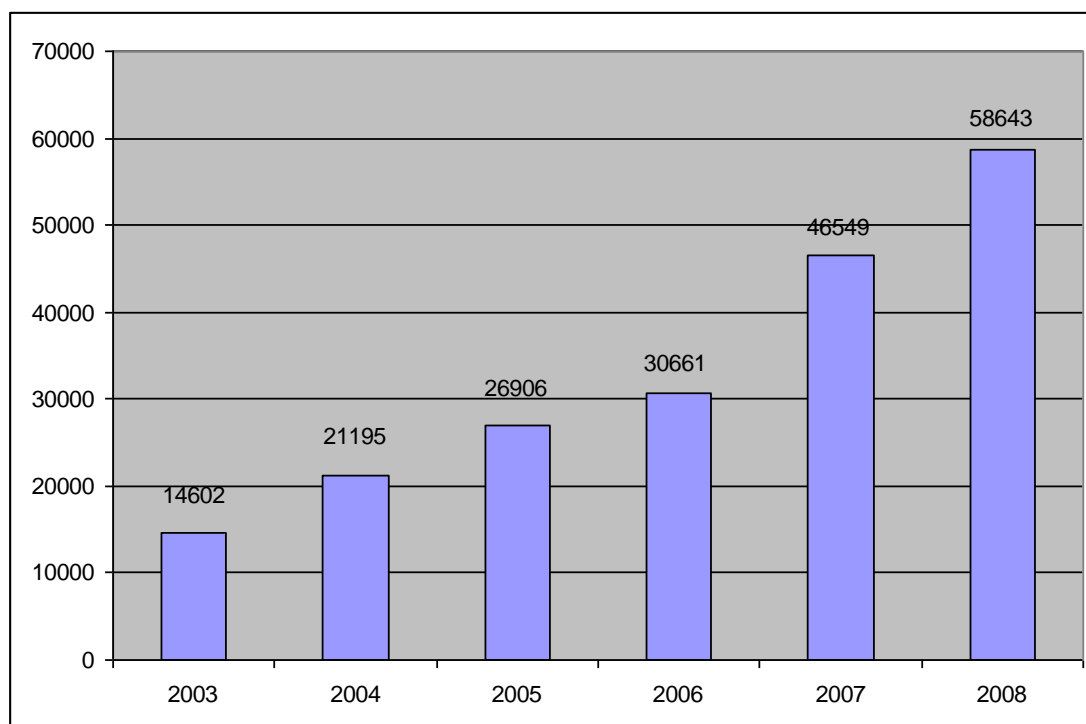
- Đầu tư trở lại nền kinh tế của ngành bảo hiểm ngày càng lớn

Tổng số tiền các DNBH đầu tư trở lại nền kinh tế tăng từ 14.602 tỷ VND năm 2003 lên 58.643 tỷ VND năm 2008. Đây là nguồn vốn rất có ý nghĩa đối với việc đầu tư vào các cơ sở hạ tầng là lĩnh vực nền kinh tế đang có nhu cầu phát

triển, trong bối cảnh vốn đầu tư dài hạn của các doanh nghiệp tiếp tục tăng mạnh. Bảo hiểm đang dần trở thành kênh trung gian huy động vốn hữu hiệu.

Biểu đồ 2.1: Đầu tư trở lại nền kinh tế của ngành bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003-2008

Đơn vị: tỉ đồng



Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

c) Thị trường BH Việt Nam từng bước hội nhập thị trường bảo hiểm quốc tế

Sự phát triển nhanh chóng, ổn định của thị trường BH Việt Nam trong thời gian qua, cũng như từng bước hội nhập với các nước trong khu vực và thế giới đã góp phần quan trọng để các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam tăng năng lực cạnh tranh, năng lực kinh doanh.

d) Quản lý nhà nước về thị trường BH từng bước được hoàn thiện

- Hệ thống luật pháp được hoàn thiện

Bên cạnh Luật kinh doanh bảo hiểm được ban hành năm 2001, Luật doanh nghiệp sửa đổi năm 2005 - Trong giai đoạn 2003-2008, hệ thống văn bản

pháp lý liên quan đến lĩnh vực KDBH tiếp tục được hoàn thiện. Tạo môi trường pháp lý ngày càng hoàn thiện cho các DNBH hoạt động.

- Phương thức quản lý được đổi mới

Công tác quản lý giám sát được thực hiện theo hướng hạn chế dần sự can thiệp hành chính vào hoạt động của DNBH, tăng quyền tự chủ và trách nhiệm của doanh nghiệp trong việc thực thi pháp luật. Việc giám sát của Nhà nước dựa trên các chỉ tiêu tài chính, kinh tế khách quan, chú trọng bảo đảm khả năng thanh toán của DNBH, bảo vệ quyền và các lợi ích chính đáng của người tham gia bảo hiểm.

- Năng lực quản lý giám sát và trình độ cán bộ, công chức quản lý đã được nâng cao

Năng lực tổ chức, cán bộ và bộ máy cơ quan quản lý Nhà nước về KDBH đã được củng cố, nâng cao. Việc chuyển đổi Vụ quản lý bảo hiểm thành Cục quản lý và Giám sát bảo hiểm tạo điều kiện phát huy vai trò quản lý của cơ quan Nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm.

e) Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đã góp phần thúc đẩy thị trường BH Việt Nam phát triển

HHBHVN ngày càng có vai trò quan trọng giúp cho cơ quan quản lý Nhà nước trong việc giám sát hoạt động của các DNBH, kết nối mối quan hệ giữa các DNBH với cơ quan quản lý, giữa DNBH với DNBH và giữa DNBH với người tham gia bảo hiểm, nhằm duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh, thúc đẩy sự hợp tác giữa các DNBH.

2.1.3.2. Một số hạn chế của thị trường BHPNT Việt Nam

a) Thị trường BHPNT Việt Nam chưa đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội

- Quy mô thị trường BHPNT còn nhỏ

Đến hết năm 2008, tổng doanh thu phí BHPNT Việt Nam chỉ vào khoảng 0,9% GDP. Chỉ tiêu này thấp hơn rất nhiều so với mục tiêu chiến lược mà chính

phủ đề ra cho thị trường BHPNT Việt Nam là chiếm 2,3% GDP vào năm 2010. Nhiều hoạt động sản xuất, kinh doanh có tỷ trọng tham gia bảo hiểm thấp. Thiên tai và tai nạn bất ngờ gây ra nhiều tổn thất to lớn về người và tài sản, nhưng trách nhiệm của bảo hiểm chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ.

- Các loại hình sản phẩm BHPNT chưa đa dạng

Đến năm 2008 đã có gần 600 sản phẩm BHPNT được đưa vào thị trường nhưng vẫn còn thiếu nhiều sản phẩm. Một số lĩnh vực bảo hiểm chưa được các doanh nghiệp bảo hiểm quan tâm hoặc Nhà nước không hỗ trợ như bảo hiểm thiên tai, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính, bảo hiểm hành nghề y- dược, luật sư,...

- Không khai thác, tận dụng hết tiềm năng thị trường BHPNT

Thị trường BHPNT Việt Nam còn nhiều tiềm năng, đặc biệt là các nghiệp vụ có TBH mới chỉ khai thác được một tỷ lệ thấp: Như bảo hiểm kỹ thuật, tài sản chỉ khai thác khoảng 15- 20% vốn đầu tư từ nguồn trong nước, 90- 95% vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài, bảo hiểm hàng xuất mới khai thác 6- 10% kim ngạch xuất khẩu, bảo hiểm hàng nhập chỉ khai thác 30- 35% kim ngạch nhập khẩu, bảo hiểm cháy nổ chỉ khai thác được 30-35% tổng tài sản doanh nghiệp, nhà xưởng,...

- Hoạt động đầu tư vào nền kinh tế còn nhiều bất cập

Danh mục đầu tư còn nghèo nàn, tỷ trọng đầu tư dưới hình thức gửi tiền tại các tổ chức tín dụng, trái phiếu công trái vẫn chiếm tới 70%. Tỷ trọng các nguồn vốn đầu tư ngắn hạn còn ở mức cao. Môi trường đầu tư chưa ổn định, tiềm ẩn nhiều rủi ro.

b) Quản trị doanh nghiệp, nguồn nhân lực, hệ thống IT,... còn nhiều hạn chế, vị thế của doanh nghiệp BHPNT trên trường quốc tế chưa được khẳng định

- Phát triển nguồn nhân lực còn yếu và thiếu

Nguồn nhân lực tiếp tục khan hiếm về số lượng cũng như yếu về chất lượng, cung không đủ cầu, đặc biệt thiếu nguồn nhân lực cao cấp và các chuyên

gia giỏi trong lĩnh vực tính phí bảo hiểm, thẩm định bảo hiểm, quản lý rủi ro và đầu tư,...

- Quản trị doanh nghiệp chưa chuyên nghiệp và hiệu quả thấp

Tổ chức bộ máy còn cồng kềnh, hệ thống quản trị doanh nghiệp còn có bất cập, hiệu quả hoạt động chưa cao. Do cạnh tranh, lạm phát, xu hướng tổn thất tăng cao với diễn biến khó kiểm soát, các tồn tại bất cập trong đánh giá rủi ro và định phí... trong các năm gần đây, tình trạng lỗ kinh doanh nghiệp vụ diễn ra tại hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ.

- Hệ thống IT chưa phát triển

Các công ty bảo hiểm hiện thiếu hụt một nền tảng công nghệ thông tin hiện đại. Công nghệ quản lý/quản trị kinh doanh chưa được hiện đại hóa. Hầu hết các doanh nghiệp chưa thiết lập được hệ thống phần mềm tin học tính phí bảo hiểm, thống kê, quản lý dữ liệu và trích lập dự phòng nghiệp vụ...

- Năng lực tài chính còn thấp

Năng lực tài chính của các DNBH còn hạn chế, không đáp ứng yêu cầu nâng cao năng lực nhận bảo hiểm.

- Các DNBH của Việt Nam chưa được xếp hạng bởi các tổ chức xếp hạng uy tín

Chưa có DNBH nào của Việt Nam được xếp hạng tín nhiệm bởi các công ty/tổ chức xếp hạng uy tín trên thế giới. Điều này đã gây cản trở cũng như ảnh hưởng lớn việc mở rộng qui mô, phạm vi và làm gia tăng chi phí hoạt động của các DNBH Việt Nam.

c) Tình hình tổn thất xấu, tỷ lệ bồi thường cao

Tình hình tổn thất của các nghiệp vụ BHPNT ngày càng lớn, đặc biệt là các nghiệp vụ có TBH như: bảo hiểm cháy, kỹ thuật, dầu khí,... đều có tỷ lệ tổn thất trên dưới 50%, riêng bảo hiểm thân tàu biển tính đến năm 2008 là năm thứ 10 liên tiếp nghiệp vụ này có tổn thất trên 100%. Hầu hết các nghiệp vụ BHPNT đều không có lãi nghiệp vụ.

d) Cạnh tranh không lành mạnh không thuyền giảm

Cạnh tranh không lành mạnh không thuyền giảm như: hạ tỷ lệ phí bảo hiểm, tăng chi hoa hồng bảo hiểm, đôi khi còn dùng các áp lực hành chính để giành dịch vụ, mà chưa quan tâm đến công tác đánh giá rủi ro, đề phòng và hạn chế tổn thất, giám định, bồi thường kịp thời và đầy đủ cho khách hàng.

Tóm lại: Trong giai đoạn 2003-2008, thị trường BHPNT Việt Nam đã hoạt động theo đúng định hướng của Chính Phủ và đã đạt được một số thành tựu nhất định, đánh dấu bước khởi đầu khá thuận lợi của quá trình hội nhập, tuy nhiên thị trường còn bộc lộ nhiều hạn chế khó tránh khỏi trong quá trình đổi mới và phát triển khi chập chững bước vào hội nhập nền kinh tế thế giới.

2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

2.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển thị trường TBH phi nhân thọ Việt Nam

- Giai đoạn trước 1994

Thị trường BHPNT Việt Nam trước năm 1994 chỉ duy nhất có 1 doanh nghiệp BHPNT hoạt động trên thị trường là Bảo Việt, giai đoạn này Bảo Việt chỉ tiến hành 2 nghiệp vụ bảo hiểm mang tính truyền thống là bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu và bảo hiểm tàu biển.

Mọi hoạt động TBH của Bảo Việt khi đó chủ yếu là TBH qua các công ty là Công ty bảo hiểm nhân dân Trung hoa – PICC của Trung Quốc, qua Công ty bảo hiểm Ingokstrac của Liên Xô và một số công ty thuộc khối Đông Âu. Các dịch vụ tái bảo hiểm của Bảo Việt khi đó không nhượng TBH ra các thị trường khác. Khi chiến tranh biên giới Tây Nam và phía Bắc Việt Nam xảy ra (1979), mọi hoạt động TBH từ Bảo Việt sang Trung Quốc bị gián đoạn, việc TBH từ Bảo Việt chỉ duy nhất qua công ty bảo hiểm Ingokstrac. Vì khả năng tài chính của Bảo Việt khi đó rất hạn chế, nên Bảo Việt không nhận TBH từ thị trường

nước ngoài. Do vậy có thể nhận định là ở Việt Nam giai đoạn trước 1994 gần như không tồn tại thị trường TBH.

- Giai đoạn từ 1994 đến nay

Ngay sau khi Nghị định 100/CP của Chính phủ được ban hành (tháng 12/1993), hàng loạt các doanh nghiệp BHPNT được thành lập, cùng với nó là hàng chục nghiệp vụ BHPNT được tiến hành nhằm đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế nói chung và các nhà đầu tư nước ngoài nói riêng,... thị trường BHPNT Việt Nam bắt đầu sôi động, các nghiệp vụ như cháy nổ, xây dựng lắp đặt, hàng không, dầu khí,... được đưa vào thị trường; Các công trình, nhà máy, công sở,... với giá trị ngày càng lớn thậm chí lên đến hàng chục triệu USD xuất hiện và được bảo hiểm đi liền với nó yêu cầu TBH cho những công trình này.

Một yêu cầu bức thiết là phải TBH ra thị trường nước ngoài đối với các dịch vụ vượt quá mức giữ lại của các DNBH cũng như thị trường BHPNT Việt Nam. Do vậy, tất cả các giấy phép hoạt động kinh doanh BHPNT Việt Nam do Bộ Tài chính cấp đều ghi rõ có chức năng hoạt động kinh doanh nhận, nhượng TBH.

Tại các doanh nghiệp BHPNT đều có Phòng, Ban, tổ, nhóm TBH đảm trách việc kinh doanh nhận, nhượng TBH cho doanh nghiệp của mình.

Nhưng có thể nói là việc thành lập công ty tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam Vinare vào ngày 27/9/1994 và quy định TBH bắt buộc là bước ngoặt cho sự hình thành và phát triển của thị trường TBH phi nhân thọ Việt Nam.

Việc nhận, nhượng TBH giữa các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam, giữa các DNBH, TBH trong nước với thị trường nước ngoài ngày càng gia tăng, tạo nên thị trường TBH Việt Nam tương đối sôi động, kéo theo sự quan tâm của hầu hết các doanh nghiệp nhận TBH hàng đầu thế giới như Munich Re- CHLB Đức, Swiss Re- Thụy Sĩ, Colonhe Re,...

2.2.2. Các giải pháp phát triển thị trường TBH phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2003- 2010

a) Các giải pháp tác động trực tiếp

Để phát triển thị trường TBH Việt Nam một cách an toàn, hiệu quả và theo đúng định hướng Chính phủ đề ra ngày 29/8/2003, Bộ Tài chính không cho phép thành lập thêm doanh nghiệp TBH trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Duy trì duy nhất Công ty tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (Vinare) hoạt động trên lĩnh vực TBH.

Cổ phần hoá Vinare, vốn Nhà nước chi phối, hoạt động lĩnh vực chuyên TBH duy nhất trên thị trường BH Việt Nam. Nâng cao năng lực nhận TBH của Vinare để đến 2005, Vinare đủ sức giữ vai trò điều tiết thị trường TBH Việt Nam, không để phụ thuộc vào thị trường TBH quốc tế trong việc thu xếp các dịch vụ TBH như hàng không, dầu khí, năng lượng,... Năm 2010, Vinare có đủ năng lực tài chính, năng lực kinh doanh để tham gia thị trường TBH quốc tế.

b) Các giải pháp tác động gián tiếp

- Phát triển thị trường BHPNT Việt Nam

Ngày 29/8/2003, Thủ Tướng Chính Phủ đã có Quyết định số 175/2003/QĐ-TTg phê duyệt “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010“. Chiến lược này đã được trình bày chi tiết trong Mục 2.1.2 của Luận văn. Tuy nhiên ở đây Luận văn muốn nhấn mạnh thêm rằng, vì thị trường TBH là một phần không thể tách rời của thị trường BHPNT. BHPNT chính là gốc rễ cho thị trường TBH có thể tồn tại và phát triển. Chính bởi vậy, khi Chính phủ đưa ra những giải pháp tác động trực tiếp đến thị trường BHPNT Việt Nam thì cũng là một cách gián tiếp thúc đẩy thị trường TBH phi nhân thọ phát triển. Thị trường BHPNT càng phát triển vững chắc thì sẽ kéo theo sự phát triển bền vững của thị trường TBHPNT.

Phát triển và nâng cao chất lượng sản phẩm, phát triển các kênh phân phối sản phẩm, tăng trưởng vốn cho các DNBH, nâng cao năng lực kinh doanh, hiện đại hoá công nghệ thông tin, trình độ quản lý, nâng cao trình độ cán bộ,... Những giải pháp trên nhằm phát triển thị trường BHPNT Việt Nam, qua đó cho phép và khuyến khích thị trường TBHPNT Việt Nam.

- Đa dạng hóa các sản phẩm bảo hiểm

Các sản phẩm BHPNT được thiết kế và hình thành ngày một đa dạng nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm của thị trường và phục vụ khách hàng được tốt hơn. Các sản phẩm mới ra đời dựa trên sự phát triển của thị trường TBH. Vì với những sản phẩm mới, số lượng khách hàng mua chưa nhiều nên không có số đông, nhưng nhiều khi vẫn phải phân tán rủi ro. Tức là các DNBH gốc chưa thể cấp đơn hay phát triển sản phẩm mới mà không cần có sự hỗ trợ của tái bảo hiểm. Ngoài ra, Công ty tái bảo hiểm cũng là nơi hỗ trợ trực tiếp các Công ty bảo hiểm gốc về mặt nghiệp vụ và kỹ thuật. Do vậy, đa dạng hóa sản phẩm cũng là cách thị trường BH nói chung và thị trường TBH nói riêng phát triển một cách vững mạnh hơn.

- Nghiêm túc thực hiện các cam kết WTO đối với dịch vụ bảo hiểm

Cho phép cung cấp bảo hiểm qua biên giới cho các doanh nghiệp FDI và cá nhân người nước ngoài làm việc tại Việt Nam; vận tải quốc tế, TBH và các dịch vụ tư vấn bảo hiểm.

Không hạn chế việc tiêu dùng dịch vụ bảo hiểm ở nước ngoài.

Cho phép thành lập công ty bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài kể từ khi gia nhập và cho phép thành lập chi nhánh của các Công ty bảo hiểm nước ngoài sau 5 năm đối với dịch vụ BHPNT.

Không hạn chế về số lượng chi nhánh trong nước, đối tượng cung cấp dịch vụ bảo hiểm. Xoá bỏ quy định tái bảo hiểm bắt buộc 20% các dịch vụ có TBH cho Vinare.

Từ ngày 01/01/2008, cho phép công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được cung cấp dịch vụ bảo hiểm bắt buộc bao gồm: BHTNDS của chủ xe cơ giới, bảo hiểm xây dựng - lắp đặt, các dự án dầu khí và các dự án có rủi ro tác động lớn tới môi trường và an ninh công cộng.

2.2.3. Thực trạng phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam giai đoạn 2003- 2008

2.2.3.1 Tổng quan về thị trường TBHPNT Việt Nam

Do định hướng của Chính phủ thị trường TBHPNT Việt Nam chỉ có duy nhất một công ty tái bảo hiểm và các phòng, ban, tổ nhóm thuộc các công ty bảo hiểm hoạt động trên lĩnh vực TBH, tuy nhiên thị trường TBH Việt Nam đã đảm nhận được tương đối tốt vai trò của mình trong việc nhận, nhượng TBH, nâng phần giữ lại phí của thị trường, đảm bảo thu hồi bồi thường nhượng TBH, đảm bảo an toàn cho thị trường BHPNT Việt Nam hoạt động ổn định trong cả giai đoạn.

Bảng 2.6: Tình hình nhận, nhượng TBHPNT của thị trường BH Việt Nam giai đoạn 2003 – 2008

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí BH gốc	3.815	4.764	5.535	6.403	8.211	10.950
2	Nhận TBH từ nước ngoài	38	61	98	112	120	130
3	Nhượng TBH ra nước ngoài	1.215	1.430	1.641	2.047	1.922	3.616
4	Phí giữ lại trong nước	2.600	3.334	3.894	4.356	6.289	7.334

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Đối với dịch vụ nhận từ thị trường nước ngoài, do bất cập nhất định trong hoạt động của mình (khả năng phân tích đánh giá rủi ro dịch vụ từ nước ngoài, hạn chế về năng lực tài chính, xếp hạng,...), việc khai thác dịch vụ từ thị trường nước ngoài cũng bị hạn chế. Tổng doanh thu phí nhận TBH từ thị trường nước ngoài chỉ đạt 559 tỷ VND, bằng 4,7% phí chuyển nhượng TBH ra nước ngoài và chiếm chưa đến 1,4% Tổng phí BHPNT của thị trường.

Đại đa số các DNBH Việt Nam tiến hành tăng vốn (theo yêu cầu của Bộ tài chính, do nhu cầu vốn trong kinh doanh, do sự bùng nổ của thị trường chứng khoán,...). Các DNBHPNT nâng mức giữ lại và thay đổi cấu trúc hợp đồng TBH, tối ưu hoá mức giữ lại, phù hợp với khả năng tài chính và thực tiễn kinh doanh; nên lượng phí giữ lại thị trường ngày càng gia tăng: Nếu như năm 2003, phí giữ lại chỉ đạt 2.600 tỷ VND, năm 2004 đạt 3.334 tỷ VND thì năm 2007 đã đạt 6.289 tỷ VND, năm 2008 đạt 7.334 tỷ VND. Tổng số phí giữ lại thị trường đạt 27.807 tỷ VND, chiếm 70,08 % Tổng phí BHPNT trên thị trường. Tốc độ tăng trưởng bình quân phí giữ lại đạt 23,57% năm.

Trong điều kiện năng lực tài chính cũng hạn chế ở hầu hết các DNBH, với trách nhiệm bảo hiểm ngày càng cao, việc chia sẻ rủi ro thông qua TBH là tất yếu. Đồng thời chuyển nhượng dịch vụ ra nước ngoài, trên cơ sở trao đổi dịch vụ, hợp tác các lĩnh vực và đảm bảo khả năng thu hồi bồi thường, đảm bảo an toàn cho hoạt động của thị trường BH trong nước. Trong 6 năm qua (2003-2008) thị trường BH đã chuyển nhượng 11.870 tỷ VND ra nước ngoài, chiếm 29,92% tổng lượng phí gốc, nhưng lại chiếm khoảng 50% tổng lượng phí của nghiệp vụ có TBH.

Do chất lượng hoạt động nhượng TBH rất tốt nên việc thu hồi bồi thường tổn thất nhượng TBH luôn được đảm bảo, tổng thu bồi thường nhượng TBH trong các năm qua đạt 3.464 tỷ VND.

Tỷ lệ bồi thường nhượng TBH bình quân chỉ là 27,57% tức là tỷ lệ bồi thường rất tốt trong cả một giai đoạn dài, hay các nhà nhận TBH quốc tế lãi gần 8.406 tỷ VND đây là nguồn tiền thất thoát không nhỏ của thị trường BH Việt Nam cần phải giảm dần bằng các hoạt động giữ lại của thị trường TBH Việt Nam để đầu tư trở lại nền kinh tế.

**Bảng 2.7: Thu hồi bồi thường nhượng TBH từ thị trường nước ngoài
giai đoạn 2003- 2008**

STT	Chỉ tiêu	Đ/vị	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Nhượng TBH ra nước ngoài	Tỷ VND	1.215	1.430	1.641	2.047	1.922	3.616
2	Bồi thường nhượng TBH	Tỷ VND	230	245	543	496	745	1.205
3	Tỷ lệ bồi thường nhượng TBH	(%)	8,9	7,1	33,1	24,2	38,7	33,3

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

2.2.3.2 Một số hoạt động kinh doanh chủ yếu trên thị trường TBHPNT Việt Nam

Thực chất của hoạt động kinh doanh nhận, nhượng TBH ở thị trường BH Việt Nam là hoạt động của nhóm các nghiệp vụ BHPNT có TBH chiếm tỷ trọng lớn trong thị trường BHPNT Việt Nam, mặt khác lượng phí nhận TBH từ thị trường nước ngoài rất nhỏ, do vậy trong Luận văn chỉ đề cập đến tình hình nhượng TBH ra nước ngoài của nhóm nghiệp vụ BHPNT có tỷ trọng doanh thu bảo hiểm lớn và tỷ lệ TBH ra nước ngoài cao đó là các nghiệp vụ tái bảo hiểm: hàng không, dầu khí, hàng hải, hỏa hoạn & các rủi ro đặc biệt, kỹ thuật, tài sản và thiệt hại.

a) Tình hình kinh doanh TBH nghiệp vụ bảo hiểm hàng không

Thị trường BH hàng không Việt Nam từ năm 2003 đến 2008 có sự tăng trưởng mạnh. Đội bay của Vietnam Airlines đã lên tới hàng chục chiếc với các máy bay tương đối hiện đại như Boeing 777, Airbus 320,... chủ yếu khai thác tuyến nội địa và các tuyến bay dài thì các công ty khác như Jetstar Pacific Airlines, các công ty bay dịch vụ VASCO, SFC chủ yếu khai thác các đường bay ngắn.

Giai đoạn 2003- 2008, do tình hình khai thác an toàn của các công ty hàng không, tỷ lệ phí có giảm, tuy nhiên do các đội bay đều được bổ sung và tăng cường nên tổng phí bảo hiểm của thị trường này liên tục tăng trưởng: Tổng phí thị trường BH hàng không Việt Nam năm 2007 đạt 17,5 triệu USD (Nếu kể cả phí bảo hiểm vệ tinh Vinasat I thì con số này là 38,8 triệu USD), năm 2008 tăng lên 19,6 triệu USD.

**Bảng 2.8: Doanh thu phí và phí nhượng TBH ra nước ngoài
nghịệp vụ BH hàng không giai đoạn 2003- 2008**

STT	Chỉ tiêu	Đ/vị	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí BH gốc	Tỷ VND	190	336	327	332	321	672
2	Phí TBH ra nước ngoài	Tỷ VND	182	326	314	320	288,5	589
3	Tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài	(%)	95,78	97,02	96,02	96,38	89,87	87

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Tuy tỷ lệ phí nhượng TBH ra nước ngoài giảm dần do khả năng tài chính của các DNBH trên thị trường tăng lên, khả năng giữ lại được tăng lên như: năm 2003, tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài là hơn 95,78% thì năm 2008 đã giảm chỉ còn hơn 87%, nhưng do trách nhiệm bảo hiểm quá lớn, năng lực của thị trường hạn chế, nên phí nhượng TBH ra nước ngoài ở nghịệp vụ này luôn chiếm tỷ trọng lớn, với tỷ lệ nhượng TBH bình quân là 93,68%/năm - tức lượng phí TBH ra nước ngoài rất lớn là 2.019 tỷ VND, tổng phí giữ lại trong nước chỉ đạt bình quân 6,32%. DNBH, TBH lớn như Bảo Việt, Bảo Minh, Vinare,... cũng chỉ giữ lại được một phần rất nhỏ, số còn lại đã chuyển hết ra nước ngoài, trong khi số phí nhận TBH từ nước ngoài bằng không.

Tình hình tổn thất của thị trường BH hàng không từ năm 2003 đến 2007 tương đối an toàn: như năm 2006 tổn thất khoảng 3,6 triệu USD, năm 2007 tổn thất là 4,2 triệu USD, nhưng năm 2008 lại là năm tổn thất lớn nhất trong lịch sử hàng không Việt Nam với con số tổn thất lên đến 35 triệu USD. Do nghiệp vụ chủ yếu nhượng TBH ra nước ngoài nên bồi thường của nghiệp vụ thường rơi vào trách nhiệm của các nhà nhận TBH quốc tế.

b) Tình hình kinh doanh TBH nghiệp vụ bảo hiểm dầu khí

Đặc trưng của thị trường BH dầu khí Việt Nam là hoàn toàn phụ thuộc vào thị trường BH dầu khí thế giới, trong những năm qua hầu hết các đơn bảo hiểm đều được tái tục hoặc mở rộng thời hạn bảo hiểm với các nhà đứng đầu bảo hiểm có mà không đấu thầu. Điều này làm nảy sinh một số vấn đề: Mặc dù do duy trì mối quan hệ lâu dài với các thị trường BH có uy tín để được hưởng những lợi ích mà chu kỳ thị trường thuận lợi mang lại như điều khoản giữ nguyên, phí bảo hiểm giảm thông qua các khoản chiết khấu do tiếp tục bảo hiểm, hoàn trả phí trong trường hợp không có tổn thất,... nhưng cũng dẫn đến tình trạng độc quyền trong lĩnh vực khai thác bảo hiểm dầu khí, chỉ có duy nhất một công ty bảo hiểm (PVI) nằm trong tập đoàn cấp đơn bảo hiểm cũng như nhượng TBH.

**Bảng 2.9: Doanh thu phí, phí nhượng TBH ra nước ngoài
nghiệp vụ BH dầu khí giai đoạn 2003- 2008**

STT	Chỉ tiêu	Đ/vị	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí BH gốc	Tỷ VND	298	287	224	395	346	501
2	Phí nhượng TBH ra nước ngoài	Tỷ VND	277	270	196	275	302	339
3	Tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài	(%)	92,95	94,07	87,5	69,62	87,28	67,66

Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Doanh thu phí bảo hiểm dầu khí rất thất thường, nhưng vẫn có mức tăng trưởng bình quân giai đoạn 2003- 2008 là 16,67%/năm. Tỷ lệ TBH ra nước ngoài của bảo hiểm dầu khí giảm dần như: năm 2003, 2004 lượng phí TBH ra nước ngoài là hơn 90%, đến năm 2005 chỉ còn 87,5%, năm 2008 còn 67,66%, song tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài bình quân vẫn là 83,18%/tổng phí- tức tổng phí nhượng TBH ra nước ngoài là 1.659 tỷ VND; trong khi tình hình tổn thất của thị trường BH dầu khí Việt Nam ở giai đoạn này rất tốt chỉ ở khoảng 25%; như vậy các nhà nhận TBH dầu khí của Việt Nam đã lãi riêng ở nghiệp vụ này gần 1.244 tỷ VND hay nói cách khác là một lượng phí rất lớn đã bị chuyển nhượng lãng phí ra nước ngoài.

c) Tình hình kinh doanh TBH nghiệp vụ bảo hiểm hàng hải

- Bảo hiểm thân tàu và P&I

Cùng với việc thực hiện Chiến lược phát triển Tổng công ty Hàng hải Việt Nam giai đoạn 2001- 2010 là sự phát triển lớn mạnh của Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Việt Nam: nhiều tàu được mua từ nước ngoài hoặc đóng mới trong nước đã đẩy tốc độ tăng trưởng của doanh thu phí, số lượng tàu cũng như số lượng GT tham gia bảo hiểm thân tàu và bảo hiểm P&I. Về chất lượng, các tàu biển Việt Nam được nâng cao rõ rệt trong những năm gần đây trước sức ép cạnh tranh của thị trường vận tải quốc tế, các quy định ngày càng xiết chặt của các chính quyền cảng và quy định của các tổ chức hàng hải quốc tế.

Các DNBH Việt Nam đã tận dụng tốt lợi thế sẵn nhà để cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho toàn bộ đội tàu biển. Tổng doanh thu phí bảo hiểm thân tàu và P&I liên tục tăng trưởng: năm 2003 đạt 375 tỷ VND, năm 2006 đạt 637 tỷ VND, năm 2007 đạt 809 tỷ VND, năm 2008 đạt 1.289 tỷ VND; như vậy mức tăng trưởng doanh thu phí đạt bình quân 28,72%/năm. Tuy vậy, tỷ lệ phí trung bình bảo hiểm thân tàu vẫn có chiều hướng giảm. Đặc biệt, các tàu mới đưa vào hoạt động trong thị trường được bảo hiểm với tỷ lệ phí quá thấp do đấu thầu cạnh tranh. Cạnh tranh trong bảo hiểm P&I vẫn gay gắt không chỉ diễn ra giữa các DNBH

với nhau mà trên thực tế còn là sự cạnh tranh của các Hội P&I, đặc biệt là Hội WOE và Hội London Steamship (LSSO).

**Bảng 2.10: Doanh thu phí và phí nhượng tái ra nước ngoài
nghiệp vụ BH thân tàu và P&I giai đoạn 2003-2008**

STT	Chỉ tiêu	Đ/vị	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí BH gốc	Tỷ VND	375	453	516	637	809	1.282
2	Phí nhượng TBH ra nước ngoài	Tỷ VND	240	135	183	295	439	619
3	Tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài	(%)	64	29,8	35,46	46,31	54,26	48,28

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Mặc dù doanh thu phí bảo hiểm của thị trường BH thân tàu và P&I tăng trưởng tốt, nhưng ngược lại tỷ lệ tổn thất của nghiệp vụ trong giai đoạn 2003-2008 đều trên 100%, đó là chưa tính đến chi phí kinh doanh như khai thác, quản lý, hạn chế tổn thất,... Do vậy các tàu biển Việt Nam vẫn nằm trong danh sách đen của Tokyo MOU.

Tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài của nghiệp vụ bảo hiểm thân tàu và P&I bình quân trong giai đoạn 2003- 2008 là 46,35%. Tổng phí gốc và vào khoảng 1.911 tỷ VND, nếu như việc nhượng tái bảo hiểm ra nước ngoài của các nghiệp vụ khác là không tốt đối với thị trường trong nước, thì ngược lại đối với nghiệp vụ tái bảo hiểm thân tàu và P&I, thị trường trong nước rất cần nhượng TBH ra nước ngoài với tỷ lệ cao do tổn thất của nghiệp vụ quá lớn trong khi tỷ lệ phí lại quá thấp.

Trước thực tế tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ này quá xấu trong những năm vừa qua, thị trường bảo hiểm quốc tế đang có xu hướng xem xét kỹ lưỡng hơn khi nhận tái bảo hiểm các dịch vụ hàng hải của Việt Nam. Nếu việc giảm phí vẫn tiếp tục diễn ra và tình hình tổn thất không được cải thiện ở một vài năm tới, khi

đó các doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam khó có thể TBH sang những thị trường có uy tín.

- Nghiệp vụ BH hàng hóa vận chuyển bằng đường biển

Giai đoạn 2003- 2008, là giai đoạn hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam có mức tăng trưởng rất lớn: Hàng xuất có mức tăng trưởng bình quân 25,63%/năm, hàng nhập có mức tăng trưởng bình quân 25,68%, đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam bảo hiểm được một tỷ lệ khá cao về kim ngạch hàng xuất nhập khẩu (Các DNBH ở Việt Nam đã bảo hiểm được khoảng 30-35% giá trị hàng nhập và khoảng 6-10% giá trị hàng xuất khẩu). Doanh thu phí bảo hiểm hàng hóa đạt 475 tỷ VND năm 2003, 508 tỷ VND năm 2006, 721 tỷ VND năm 2007, 979 tỷ VND năm 2008; như vậy mức tăng trưởng về phí đạt bình quân 18,61% năm. Tuy nhiên, tỷ lệ tăng trưởng về doanh thu phí bảo hiểm hàng hóa vận chuyển vẫn không bằng tốc độ tăng trưởng của hàng hóa xuất nhập khẩu là do các doanh nghiệp chủ yếu sử dụng cạnh tranh bằng việc hạ tỷ lệ phí, mở rộng điều kiện bảo hiểm, hạ mức khấu trừ,... để giành khách hàng vẫn còn phổ biến.

**Bảng 2.11: Doanh thu phí và phí nhượng TBH ra nước ngoài
nghiệp vụ BH hàng hóa vận chuyển bằng đường biển giai đoạn 2003-2008**

STT	Chỉ tiêu	Đ/vị	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí BH gốc	Tỷ VND	475	406	437	508	721	979
2	Phí nhượng TBH ra nước ngoài	Tỷ VND	210	107	95	180	223	307
3	Tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài	(%)	44,21	26,35	21,74	35,43	30,9	31,35

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Lượng phí nhượng TBH ra nước ngoài của nghiệp vụ này trong giai đoạn 2003- 2008 bình quân khoảng 31,66% Tổng phí gốc. Nghiệp vụ bảo hiểm hàng

hóa vận chuyển bằng đường biển có tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài ít hơn nhiều so với các nghiệp vụ có TBH khác, nhưng 1.122 tỷ VND vẫn bị nhượng ra nước ngoài.

d) Tình hình kinh doanh tái bảo hiểm nghiệp vụ bảo hiểm hỏa hoạn và các rủi ro đặc biệt

Bảng 2.12: Doanh thu phí, phí nhượng TBH ra nước ngoài nghiệp vụ BH hỏa hoạn giai đoạn 2003 – 2008

STT	Chỉ tiêu	Đ/vị	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí BH gốc	Tỷ VND	300	457	527	614	640	847
2	Phí nhượng TBH ra nước ngoài	Tỷ VND	205	257	278	357	451	517
3	Tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài	(%)	68,33	56,23	52,75	58,14	70,46	61,03

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Thị trường BH hỏa hoạn Việt Nam tiếp tục có sự phát triển mạnh và ổn định trong suốt những năm 2003- 2008, với mức độ tăng trưởng doanh thu phí bình quân khoảng 20,58%/năm: Năm 2003 đạt 300 tỷ VND, năm 2004 đạt 457 tỷ VND,... năm 2007 đạt 640 tỷ, năm 2008 đạt 847 tỷ VND. Tuy nhiên, tiềm năng của thị trường còn đồ ngỏ khá lớn, mặc dù Nghị định 135 về bảo hiểm bắt buộc cháy nổ đã được ban hành và có hiệu lực từ 2006, song cho đến nay, số phí bảo hiểm cháy nổ bắt buộc chỉ chiếm từ 5-7% tổng phí bảo hiểm cháy nổ của thị trường. Trong khi thị trường còn nhiều khoảng trống thì tình trạng cạnh tranh vẫn có chiều hướng diễn biến gay gắt, tỷ lệ phí liên tục giảm sút, nếu tính bình quân tỷ lệ phí năm 2008 so với năm 2003 giảm gần 3 lần. Đây là tình trạng đáng báo động, vì tần xuất xảy ra các vụ cháy nổ trên cả nước ngày càng có chiều hướng gia tăng. Tỷ lệ phí thấp, tỷ lệ tổn thất có xu hướng tăng cao vẫn là những tồn tại cơ bản của thị trường bảo hiểm hỏa hoạn Việt Nam trong thời gian qua và

điều này tiếp tục tạo ra những khó khăn cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam thu xếp TBH với thị trường bảo hiểm quốc tế.

Giai đoạn 2003- 2008, tỷ lệ phí nhượng TBH ra nước ngoài bình quân gần 60% tổng phí gốc và vào khoảng 2.065 tỷ VND. Đáng chú ý là tỷ lệ này có xu hướng ngày càng tăng: Nếu năm 2003 chỉ là gần 50% thì đến năm 2007 là trên 70%, năm 2008 là 61,15%. Sở dĩ có tình trạng này là do giá trị của các dịch vụ bảo hiểm hỏa hoạn ngày càng cao, mức độ rủi ro ngày càng tăng, tuy tất cả các công ty đều nâng mức giữ lại nhưng phần vượt quá lại rất lớn nên buộc phải nhượng TBH ra nước ngoài.

e) Tình hình kinh doanh TBH nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, kỹ thuật

Sự phát triển kinh tế, xã hội cũng như đầu tư trong nước và nước ngoài đã tạo ra một thị trường BH kỹ thuật Việt Nam đầy khả quan; là nghiệp vụ có tổng doanh thu phí đứng thứ hai trong thị trường BHPNT Việt Nam, như năm 2007 đạt 1.791 tỷ VND, năm 2008 đạt trên 2.188 tỷ VND, mức tăng bình quân đạt 21,77%/năm.

Tình trạng cạnh tranh không lành mạnh ở nghiệp vụ này có thể nói là mạnh nhất: hạ tỷ lệ phí (phí bình quân xây dựng cao ốc giảm khoảng 50% so với giai đoạn 1995- 2000), mở rộng điều kiện, điều khoản, nhiều dịch vụ BH được ký với những điều kiện mở rộng sang cả nghiệp vụ khác, hạ thấp hoặc không có mức khấu trừ,... đã gây khó khăn cho việc nhượng TBH ra thị trường nước ngoài, các DNBH Việt Nam phải giữ lại rất lớn hoặc TBH lòng vòng cho nhau. Một nguy cơ tiềm tàng rất lớn khi xảy ra tổn thất hoặc tích tụ rủi ro sẽ dẫn đến phá sản DNBH hoặc tác động xấu đến thị trường cũng như uy tín DNBH, thị trường BH Việt Nam. Munich Re và Swiss Re vẫn là hai công ty đứng đầu TBH chính tại thị trường bảo hiểm tài sản, kỹ thuật Việt Nam. Hai công ty này thông hiểu thị trường BH và đưa ra các bản chào phí rất cạnh tranh khiến việc thâm nhập thị trường của các công ty TBH khác là rất khó khăn.

**Bảng 2.13: Doanh thu phí, phí nhượng TBH ra nước ngoài
nghiệp vụ BH tài sản, kỹ thuật giai đoạn 2003 – 2008**

STT	Chỉ tiêu	Đ/vị	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Phí BH gốc	Tỷ VND	820	956	1.154	1.500	1.791	2.188
2	Phí nhượng TBH ra nước ngoài	Tỷ VND	210	598	635	1.020	1.371	1.415
3	Tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài	(%)	25,61	62,55	55,02	68	76,55	64,67

Nguồn: Cục bảo hiểm, Bộ Tài chính Việt Nam

Giai đoạn 2003- 2008, tỷ lệ phí bình quân chuyển ra nước ngoài đều chiếm trên 60% tổng phí BH gốc và tương đương khoảng 5.249 tỷ VND, như vậy đây là nghiệp vụ có phí nhượng TBH ra nước ngoài lớn nhất trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

2.3.1. Những thành tựu đã đạt được

- Thị trường tái bảo hiểm Việt Nam ngày càng phát triển

Từ một công ty TBH và một phòng TBH của Bảo Việt, hiện nay đã có thêm 26 phòng, Ban, tổ TBH của các doanh nghiệp BHPNT hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực TBH, đã tạo thành thị trường TBHPNT Việt Nam tương đối sôi động.

Các hoạt động nhận, nhượng TBH giữa các doanh nghiệp BHPNT với nhau và với Vinare, giữa các DNBH, TBH trong nước với các thị trường quốc tế ngày càng gia tăng, tạo nên mối quan hệ khăng khít giữa thị trường trong và ngoài nước.

- Vị thế của thị trường TBH Việt Nam dần được khẳng định trên thế giới

Qua hoạt động của thị trường TBHPNT Việt Nam, vị thế của thị trường TBH Việt Nam dần được hình thành và ngày càng có uy tín trên thị trường khu vực và quốc tế. Mạng lưới quan hệ trao đổi dịch vụ, thông tin, công nghệ...rộng khắp toàn cầu với các nhà bảo hiểm/tái bảo hiểm/môi giới bảo hiểm lớn và uy tín.

- Đảm bảo hoạt động an toàn cho thị trường BHPNT Việt Nam, nền kinh tế Việt Nam

Với đặc thù là sử dụng nguồn nhân lực có trình độ cao, bộ máy quản lý gọn nhẹ, mặc dù vốn của thị trường còn thấp,... nhưng các nhà TBH Việt Nam bằng các phương pháp TBH hợp lý, tính toán, đánh giá mức độ rủi ro, nâng dần mức giữ lại thị trường trong nước, trong 6 năm qua thị trường TBH Việt Nam đã giữ lại cho thị trường trong nước 27.807 tỷ VND, góp phần không nhỏ vào việc đầu tư trở lại nền kinh tế Việt Nam.

Nhượng phần vượt quá khả năng tài chính của thị trường trong nước ra nước ngoài, nhằm đảm bảo an toàn cho thị trường trong nước khi không may những rủi ro lớn xảy ra; trong 6 năm, đã nhượng 12.430 tỷ VND ra nước ngoài, thu hồi bồi thường đầy đủ 3.464 tỷ VND từ thị trường nước ngoài về cho thị trường trong nước, đảm bảo an toàn cho hoạt động của thị trường BHPNT Việt Nam nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung.

2.3.2. Những hạn chế còn tồn tại

- Khả năng về vốn hạn chế, năng lực TBH thấp nên tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài cao, tỷ lệ nhận TBH từ nước ngoài thấp

Tổng số vốn điều lệ của các doanh nghiệp BHPNT và TBH tính đến 31/12/2008 là 9.361 tỷ VND, tổng tài sản là 23.705 tỷ VND, tức rất nhỏ so với yêu cầu vốn của một công ty có hoạt động TBH trong điều kiện trách nhiệm rủi

ro được bảo hiểm ngày càng cao. Do vậy không thể nâng cao khả năng giữ lại phí bảo hiểm, tăng khả năng nhận TBH từ thị trường nước ngoài.

Năng lực TBH thấp cũng làm cho các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong việc thu xếp TBH ra nước ngoài đối với các rủi ro lớn như là hàng không, năng lượng, dầu khí.

- Nguồn nhân lực và trình độ chuyên môn hóa TBH còn hạn chế, kỹ thuật TBH phức tạp

Không xây dựng và phát triển nguồn nhân lực TBH được đào tạo chuyên sâu, bài bản; hiện nay cung không đủ cầu, thậm chí thiếu trầm trọng đội ngũ cán bộ làm TBH có kinh nghiệm trên thị trường.

Các dịch vụ TBH hàng không, dầu khí, kỹ thuật, hàng hải,...đều là các dịch vụ lớn, kỹ thuật phức tạp cần có sự tư vấn, trợ giúp hoặc được ký kết thông qua các môi giới, công ty TBH hoặc công ty bảo hiểm nước ngoài. Trong khi đó, trình độ nghiệp vụ của các DNBH Việt Nam còn hạn chế trong việc đánh giá rủi ro, đề phòng hạn chế tổn thất,...; kiến thức và thông tin về điều kiện, điều khoản bảo hiểm, phí bảo hiểm,... chưa được cập nhật. Những bất cập trên, cùng với việc hạn chế về vốn, đã làm cho các DNBH Việt Nam còn lệ thuộc nước ngoài. Nhiều dịch vụ bảo hiểm lớn và phức tạp bị các nhà nhận TBH nước ngoài gây sức ép để nhượng TBH cho họ với tỷ lệ cao.

- Vai trò hoạt động TBH chưa được quan tâm

Các doanh nghiệp bảo hiểm chưa thấy rõ vai trò, tác dụng của hoạt động kinh doanh TBH, mới chỉ thấy hoạt động TBH qua hoạt động nhượng TBH; đồng thời lại ưu tiên và tập trung vào khai thác nghiệp vụ bảo hiểm gốc. Nhưng cũng chưa khai thác hết tiềm năng thị trường, để cung cấp nguồn hàng cho hoạt động kinh doanh TBH.

- Một số quy định pháp lý làm hạn chế hoạt động thị trường

Theo quy định tại Nghị định 42/2001/NĐ-CP, các doanh nghiệp bảo hiểm phải thực hiện TBH bắt buộc cho Vinare 20% dịch vụ có TBH ra nước ngoài;

với tỷ lệ hoa hồng TBH bắt buộc thấp hơn TBH ra nước ngoài. Điều này đã làm hầu hết các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam, ngoài phần TBH bắt buộc qua Vinare, đều thực hiện TBH trực tiếp ra nước ngoài; Sau khi ban hành Thông tư 98/2004/TT-BTC (19/10/2004), Bộ Tài chính còn quy định các DNBH chỉ được phép giữ lại mức trách nhiệm tối đa trên mỗi rủi ro không quá 10% tổng nguồn vốn chủ sở hữu, phần vượt quá phải nhượng TBH; nhưng lại chưa có những quy định pháp lý nào khống chế tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài.

Theo định hướng của Chính phủ, trong giai đoạn 2003- 2010 không cho phép thành lập thêm doanh nghiệp hoạt động kinh doanh TBH, vì thế thị trường thiếu sự lựa chọn TBH trong nước, thiếu sự cạnh tranh mạnh mẽ đối với thị trường TBH Việt Nam.

- Thị trường TBH chưa thực sự hội nhập, quan hệ giữa các DNBH trong nước chưa chặt chẽ

Sự chênh lệch về đẳng cấp giữa các DNBH Việt Nam với các DNBH, TBH nước ngoài: Nếu như các nhà nhận TBH nước ngoài khi thâm nhập hoặc nhận TBH từ thị trường Việt Nam đều được các tổ chức xếp hạng uy tín thế giới xếp hạng từ BB+, AA, AAA trở lên thì ngược lại, ở Việt Nam không một doanh nghiệp nào được xếp hạng, chính điều này làm giảm cơ hội, hiệu quả trong việc tham gia nhận và trao đổi dịch vụ và thâm nhập thị trường quốc tế.

Mặt khác, quan hệ giữa các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam với nhau chưa chặt chẽ, tình trạng cạnh tranh không lành mạnh vẫn tiếp diễn, các thỏa thuận hợp tác không được thực hiện triệt để,... đã dẫn tới tình trạng không quan hệ mật thiết với nhau trong lĩnh vực TBH, ít quan tâm đến thị trường TBH trong nước.

- Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin còn thấp

Đối với hoạt động TBH việc nắm bắt thông tin, phân tích, đánh giá, tập hợp số liệu là vấn đề then chốt, tuy nhiên hệ thống tin học còn thiếu và chưa đồng bộ, chưa đáp ứng được các yêu cầu nghiệp vụ và kinh doanh TBH.

- Công cụ khai thác và quản lý rủi ro bảo hiểm khó khăn, khả năng nghiên cứu cung cấp sản phẩm/ dịch vụ TBH mới còn hạn chế

Việc tiếp cận và ứng dụng các phương thức quản lý rủi ro, đánh giá rủi và khai thác dịch vụ, các công cụ quản lý vốn, rủi ro hoạt động tài chính theo tiêu chuẩn quốc tế gặp khó khăn trong điều kiện thị trường Việt Nam cạnh tranh phi kỹ thuật, cạnh tranh không lành mạnh, tính minh bạch thấp.

Khả năng nghiên cứu cung cấp các sản phẩm/dịch vụ mới, phát triển các kênh phân phối còn hạn chế.

Tóm lại: Thị trường TBHPNT Việt Nam giai đoạn 2003-2008 còn bộc lộ những hạn chế và khiếm khuyết rất lớn nên chưa đảm đương tốt vai trò nhận, nhượng TBH cho thị trường BHPNT, thể hiện qua tỷ lệ giữ lại trong nước thấp, tỷ lệ nhượng TBH ra nước ngoài rất cao, không hạn chế được dòng ngoại tệ chuyển ra nước ngoài.

*

* *

Trong Chương II, Luận văn đã giới thiệu lịch sử hình thành và phát triển của thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT Việt Nam; Định hướng của Chính phủ phát triển thị trường BH Việt Nam giai đoạn 2003-2010 và các giải pháp nhằm thực hiện định hướng đó; Luận văn đã nêu lên thực trạng hoạt động của thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT Việt Nam; trong đó đã đánh giá một cách tổng quan thị trường TBHPNT Việt Nam; đánh giá một số nghiệp vụ TBH chủ yếu của thị trường TBHPNT Việt Nam; Qua đó Luận văn đã đánh giá thực trạng phát triển của thị trường TBHPNT Việt Nam, đã nêu được những thành tựu của thị trường, đồng thời nêu được những hạn chế còn tồn tại như: Nhiều quy định pháp lý gây hạn chế hoạt động thị trường; Khả năng về vốn của các doanh nghiệp

BHPNT, doanh nghiệp TBH hoạt động trong lĩnh vực TBH còn thấp; Năng lực TBH, cung TBH chưa đáp ứng được cầu của thị trường; Nguồn nhân lực và trình độ chuyên môn hóa TBH còn hạn chế; Vai trò hoạt động TBH chưa được quan tâm; Thị trường TBH chưa thực sự hội nhập; Quan hệ giữa các DNBH trong nước chưa chặt chẽ; Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin còn nghèo nàn và lạc hậu; Công cụ khai thác và quản lý rủi ro bảo hiểm khó khăn, khả năng nghiên cứu cung cấp sản phẩm/ dịch vụ TBH mới còn hạn chế,...

Để thị trường TBHPNT Việt Nam nhanh chóng phát triển toàn diện trong điều kiện hội nhập nền kinh tế thế giới, cần phải tìm ra các giải pháp nhằm phát huy những những mặt mạnh, khắc phục những mặt còn tồn tại nói trên.

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN

THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ VIỆT NAM

TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI

3.1 XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BH VÀ TBHPNT VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ

3.1.1 Các cam kết về BH của Việt Nam khi gia nhập WTO

Một số cam kết về thị trường BH khi Việt Nam gia nhập tổ chức WTO

- Cho phép cung cấp bảo hiểm qua biên giới cho các doanh nghiệp FDI và cá nhân người nước ngoài làm việc tại Việt Nam; dịch vụ bảo hiểm vận tải quốc tế bao gồm bảo hiểm cho các rủi ro liên quan tới vận tải biển quốc tế và vận tải hàng không thương mại quốc tế, với phạm vi bảo hiểm bao gồm bất kỳ hoặc toàn bộ các khoản mục hàng hoá vận chuyển, phương tiện vận chuyển hàng hoá và bất kỳ trách nhiệm nào phát sinh từ đó, và hàng hoá đang vận chuyển quá cảnh quốc tế; dịch vụ tái bảo hiểm, dịch vụ môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm, dịch vụ tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường.

- Không hạn chế việc tiêu dùng dịch vụ bảo hiểm ở nước ngoài.

- Cho phép thành lập công ty bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài kể từ khi gia nhập và cho phép thành lập chi nhánh của các công ty bảo hiểm nước ngoài sau 5 năm đối với dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Không hạn chế về số lượng chi nhánh trong nước, đối tượng cung cấp dịch vụ và quy định tái bảo hiểm 20% cho Vinare; từ 01/01/2008, cho phép công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được cung cấp dịch vụ bảo hiểm bắt buộc bao gồm: Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, các dự án dầu khí và các dự án có rủi ro tác động lớn tới môi trường và an ninh công cộng [32. tr.1049-1050].

3.1.2 Đánh giá ảnh hưởng của quá trình hội nhập đến thị trường BHPNT Việt Nam

Tác động của mở cửa thị trường BH, thực hiện các cam kết quốc tế trong quá trình tự do hoá thương mại dịch vụ tài chính nói chung và bảo hiểm nói riêng, có thể nhìn nhận từ ảnh hưởng tích cực và ảnh hưởng tiêu cực như sau:

3.1.2.1 Những ảnh hưởng tích cực

- Quá trình mở cửa hội nhập thị trường BH sẽ làm giảm chi phí dịch vụ, chất lượng dịch vụ, công nghệ về trình độ quản lý, trình độ quản lý cán bộ được nâng cao, năng lực của thị trường được mở rộng...Nếu thích ứng, các doanh nghiệp BHPNT sẽ trưởng thành, phát triển nhanh hơn. Theo các nhà phân tích, với triển vọng rất khả quan của tình hình phát triển KT-XH và dân số trên 85 triệu dân của Việt Nam. Thị trường BHPNT Việt Nam là “miền đất hứa” hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này. Rất có thể trong thời gian tới thị trường BH PNT sẽ có mức tăng trưởng mạnh mẽ.

- Dự báo trong thời gian tới, các doanh nghiệp BH PNT trong nước sẽ mở rộng phạm vi hoạt động ra nước ngoài với nhiều hình thức và bước đi khác nhau tùy theo điều kiện và khả năng của mình.

- Quá trình hội nhập, mở cửa thị trường BH sẽ có nhiều doanh nghiệp BHPNT ra đời. Các sản phẩm bảo hiểm đa dạng, phong phú hơn. Khách hàng sẽ có cơ hội lựa chọn các doanh nghiệp BH và các loại sản phẩm bảo hiểm nhiều hơn từ đó lợi ích của khách hàng sẽ tăng lên.

- Thị trường tài chính Việt Nam sẽ trở lên phong phú, sôi động hơn vì có những trung gian tài chính đặc lực là các doanh nghiệp BHPNT.

3.1.2.2 Những ảnh hưởng tiêu cực

- Việc thực hiện những cam kết đa phương, song phương cũng như cam kết khi gia nhập WTO điều đó cũng có nghĩa là các rào cản đối với các doanh nghiệp BH nước ngoài được nói lỏng và tiến tới xoá bỏ. Như vậy là cơ hội cho

các DNBH nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp BH lớn. Đây thực sự là thách thức đầy cam go cho các doanh nghiệp BH Việt Nam- vốn có năng lực tài chính nhỏ bé, năng lực, nguồn nhân lực còn thiếu và yếu,...

- Việc thực hiện các cam kết quốc tế, nếu không có chiến lược, chính sách phù hợp, hệ thống các quy định, cơ chế giám sát không theo kịp với mức độ mở cửa thị trường sẽ tác động không tốt đến thị trường BHPNT và ảnh hưởng tới nền kinh tế.

- Sau khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO, các doanh nghiệp BH sẽ được cung cấp các dịch vụ BH, TBH, môi giới BH, giải quyết khiếu nại, tư vấn BH và đặc biệt là được cung cấp các dịch vụ BH cho các dự án cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài qua biên giới, điều đó có nghĩa là các doanh nghiệp BH không cần có mặt tại Việt Nam cũng có thể cung cấp được các dịch vụ trên. Điều này sẽ gây áp lực không nhỏ cho các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam, nhất là các dịch vụ có TBH.

- Dưới tác động của cạnh tranh và xu thế hội nhập, xu thế hợp nhất, sáp nhập, mua bán doanh nghiệp BH sẽ diễn ra thường xuyên, với quy mô lớn hơn và tính chất sẽ phức tạp hơn. Tất yếu sẽ hình thành các tập đoàn tài chính lớn trên cơ sở tích hợp các dịch vụ tài chính.

3.1.3 Xu thế phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

3.1.3.1 Xu thế phát triển của Cung

- Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp BHPNT trong nước tiếp tục được thành lập dưới đầy đủ mọi thành phần sở hữu, đi đôi với nó là các dịch vụ, sản phẩm BHPNT ngày càng đa dạng, phong phú, có thể đáp ứng bất cứ yêu cầu nào của khách hàng tham gia BH. Thông thường đối với các thị trường mới đang phát triển như Việt Nam và với các dịch vụ truyền thống thì khả năng cung của thị trường BHPNT là thường gấp 2 đến 3 lần.

- Đối với các sản phẩm không truyền thống đối với thị trường trong nước, nhưng lại được phát triển ở những nước phát triển (BH trách nhiệm Luật sư, Giám đốc, BH tín dụng xuất khẩu,...) thì các doanh nghiệp BH 100% vốn nước ngoài hoặc các DNBH liên doanh sẽ dần dần đưa vào thị trường BH Việt Nam dưới nhiều hình thức, kể cả cung cấp dịch vụ qua biên giới.

- Đối với các dịch vụ chưa xuất hiện, nhưng cần có sự trợ giúp của Chính phủ như BH nông nghiệp, BH thiên tai, BH thảm họa,... thì Chính phủ sẽ nhanh chóng cho triển khai sớm, bởi những nghiệp vụ đó có tính nhân văn và xã hội rất cao, ảnh hưởng rất lớn đến đời sống của hàng triệu người.

Như vậy với xu thế phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới, cung của thị trường BHPNT Việt Nam sẽ rất phát triển, theo Cục quản lý và giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính thì năm 2003, thị trường BHPNT Việt Nam mới có khoảng 300 sản phẩm BHPNT, nhưng hiện nay đã có trên 700 sản phẩm BHPNT.

3.1.3.2 Xu thế phát triển của Cầu

- Cũng như cung của BHPNT, khi nền kinh tế và xã hội hội nhập thế giới và phát triển, nhu cầu được đảm bảo an toàn trong sản xuất, kinh doanh cũng như trong cuộc sống được tăng lên từ đó các yêu cầu được bảo hiểm cũng tăng theo nhanh chóng. Dự đoán các nghiệp vụ truyền thống sẽ có tốc độ tăng trưởng khoảng 15-20% trong vòng từ 5-10 năm tới.

- Do nhu cầu của nền kinh tế cũng như xã hội, chắc chắn cầu về các loại hình BHPNT mới sẽ tăng nhanh tại thị trường BHPNT Việt Nam (Thí dụ như BH vệ tinh, BH thiên tai, nông nghiệp,...).

Tóm lại: Trong điều kiện hội nhập nền kinh tế thế giới, các cam kết về BH chắc chắn sẽ phải thực hiện và điều đó sẽ ảnh hưởng cả theo chiều hướng tích cực và tiêu cực đối với thị trường BH nói chung và thị trường BHPNT nói riêng. Mặt khác thị trường BH, thị trường BHPNT cũng sẽ có xu hướng tích cực đi lên để hội nhập nền kinh tế thế giới

3.2 NHỮNG CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI THỊ TRƯỜNG BH VÀ TBHPNT VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ THẾ GIỚI

3.2.1 Những Cơ hội

- Kinh tế- xã hội, thị trường BHPNT Việt Nam tiếp tục phát triển mạnh

+ Kinh tế- xã hội Việt Nam sẽ tiếp tục phát triển với tốc độ nhanh, bền vững, tăng cường tiềm lực đất nước, dự kiến năm 2010 GDP tăng trưởng khoảng 6%, giai đoạn 2011- 2015 tăng trưởng bình quân 7-8 %/năm; tỷ lệ hộ nghèo theo tiêu chuẩn mới giảm 2-3 %/năm; Nền chính trị ổn định; Hoàn thiện thể chế nền kinh tế thị trường, tạo môi trường đầu tư kinh doanh bình đẳng, minh bạch, ổn định,... tháo gỡ các khó khăn thúc đẩy đầu tư, sản xuất kinh doanh phát triển,... những mặt trên sẽ tạo tiền đề và các cơ hội phát triển cho thị trường BH, TBH phi nhân thọ Việt Nam phát triển mạnh.

+ Tiềm năng thị trường BHPNT, thị trường TBH Việt Nam còn rất lớn: Mặc dù trong nhiều năm qua, tốc độ tăng trưởng bình quân của thị trường BHPNT khoảng 20%/ năm, nhưng còn nhiều nghiệp vụ của BHPNT mới chỉ chiếm khoảng 30-40% nhu cầu về BH điều đó chứng tỏ thị trường BHPNT còn đầy tiềm năng. Theo Cục Quản lý và giám sát bảo hiểm- Bộ Tài chính thì dự kiến trong năm 2010 thị trường BHPNT tăng khoảng 20%, trong đó BHPNT có TBH tăng khoảng 12-15%, giai đoạn 2011-2015, dự kiến tăng trưởng bình quân của thị trường BHPNT khoảng 20-25%/năm.

- Môi trường pháp lý kinh doanh BH, TBH ngày càng hoàn thiện, tạo điều kiện định hướng và kiểm soát thị trường phát triển lành mạnh, bền vững

Cục Quản lý và giám sát bảo hiểm sẽ ban hành và hoàn thiện nhiều chính sách, giải pháp theo hướng chuẩn hóa hệ thống luật pháp quốc tế tạo điều kiện quản lý và định hướng/giám sát thị trường BH Việt Nam nói chung và thị trường BHPNT nói riêng phát triển.

- Năng lực tài chính của các DNBH ngày càng cao

Theo quy định của Bộ Tài chính, vốn pháp định của các doanh nghiệp BH phải tăng lên trên 300 tỷ VND đối với doanh nghiệp BHPNT, 600 tỷ VND đối với doanh nghiệp BH nhân thọ và khả năng giữ lại lớn khoảng 10% vốn chủ sở hữu. Điều đó tạo điều kiện cho các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH của Việt Nam tăng được khả năng khai thác dịch vụ BH, tăng mức giữ lại cho thị trường BHPNT Việt nam.

- Thị trường bảo hiểm Việt Nam tiếp tục hội nhập thị trường BH khu vực và thế giới

+ Quá trình hội nhập là cơ hội cho giảm chi phí dịch vụ, chất lượng dịch vụ, công nghệ và trình độ quản lý của nguồn nhân lực được nâng cao, năng lực thị trường được mở rộng ngay trong nước cũng như có cơ hội để mở rộng phạm vi ra nước ngoài.

+ Hội nhập cũng làm cho nhiều doanh nghiệp BH ra đời, sản phẩm đa dạng, phong phú, khách hàng sẽ có cơ hội lựa chọn các doanh nghiệp và các loại sản phẩm, từ đó dẫn đến cơ hội cho thị trường tăng doanh thu mạnh mẽ.

+ Hội nhập cũng sẽ tạo cơ hội cho những trung gian tài chính là các doanh nghiệp BHPNT. Các nhà phân tích dự báo rằng, trong thời gian đầu khi các doanh nghiệp BH nước ngoài vào Việt Nam họ sẽ chỉ thu lời từ hoạt động đầu tư, còn trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm họ chỉ quảng bá thương hiệu, nâng cao chất lượng dịch vụ sản phẩm,...

- Quy mô, số lượng các doanh nghiệp BH, TBHPNT thọ tăng nhanh

Những năm qua, thị trường BHPNT, thị trường TBH Việt Nam phát triển mạnh, số lượng các doanh nghiệp BHPNT đạt 28 doanh nghiệp, 10 doanh nghiệp môi giới BH, 1 doanh nghiệp TBH, thời gian tới, chắc chắn số lượng các doanh nghiệp BH, TBH, môi giới BH sẽ tăng mạnh và sẽ xuất hiện nhiều chi nhánh các

doanh nghiệp BH, TBH lớn của các thị trường BH nổi tiếng trên thế giới, sẽ tạo ra một thị trường BH sôi động tại Việt Nam.

- Thị trường BH Việt Nam tiếp tục giành được sự quan tâm của các nhà đầu tư trong và ngoài nước

Do tiềm năng của thị trường BHPNT chưa được khai thác còn lớn và tiếp tục phát triển, môi trường đầu tư bảo hiểm, TBH vẫn là điểm đến hứa hẹn, điểm quan tâm lớn cho các nhà đầu tư, vì vậy chắc chắn các nhà đầu tư trong và ngoài nước sẽ tiếp tục đầu tư vào thị trường BH Việt Nam, điều này sẽ tạo cơ hội cho thị trường trong nước phát triển mạnh; có cơ hội để cạnh tranh và tiếp cận với kỹ thuật bảo hiểm, tái bảo hiểm, công nghệ quản lý tiên tiến, hiện đại; loại hình sản phẩm được đa dạng và đáp ứng được nhu cầu của nền kinh tế- xã hội.

3.2.2 Những thách thức

- Kinh nghiệm, trình độ của lực lượng lao động của thị trường TBH còn hạn chế

Hiện nay đội ngũ cán bộ, chuyên viên làm về TBH rất thiếu về số lượng và yếu về chất lượng. Để phát triển thị trường TBH phi nhân thọ trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới, tất yếu phải phát triển nguồn nhân lực này một cách bài bản và nhanh chóng nhằm đủ sức và kinh nghiệm nhằm đối chọi với đội ngũ đông đảo các nhà TBH sừng sỏ của thế giới.

- Thương hiệu, vị thế của các doanh nghiệp BH, TBHPNT Việt Nam đối với thị trường bảo hiểm khu vực và thế giới chưa cao

Mặc dù thị trường BH, TBH Việt Nam có bước phát triển mạnh về cơ cấu, năng lực tài chính,... tuy nhiên so với các doanh nghiệp BH, doanh nghiệp TBH ngay trong khu vực thì còn rất nhỏ bé về tài chính, lạc hậu về công nghệ quản lý,... và chưa có thương hiệu, hay vị thế gì, đặc biệt là không một doanh nghiệp BH, doanh nghiệp TBH nào của Việt Nam được các tổ chức xếp hạng uy tín trên thế giới xếp hạng, do vậy rất khó khăn cho các doanh nghiệp BH, TBH Việt

Nam trong việc cạnh tranh ngay tại thị trường BH Việt Nam, chứ chưa nói đến tầm khu vực và thế giới.

- Những áp lực từ yêu cầu để phát triển và hội nhập kinh tế thế giới

+ Yêu cầu ngày càng cao của khách hàng tham gia bảo hiểm và các công ty bảo hiểm gốc trong việc thu xếp các hợp đồng TBH cũng như các nghiệp vụ bảo hiểm mới, trong khi đó khả năng nghiên cứu, phát triển và giới thiệu các sản phẩm mới thực sự là thách thức với điều kiện hiện tại của thị trường BHPNT Việt Nam.

+ Áp lực về cạnh tranh từ các doanh nghiệp BH, TBH, công ty môi giới nước ngoài ngày càng lớn. Đặc biệt từ tháng 01/01/2008, thực hiện các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO và Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ, mọi hạn chế trong lĩnh vực KDBH đối với các nhà đầu tư nước ngoài được xóa bỏ. Đây là những thách thức lớn đầy cam go cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam vốn có năng lực tài chính nhỏ bé, trình độ công nghệ chưa phát triển, đội ngũ nhân lực vừa yếu vừa thiếu, chưa có doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nào của Việt Nam được xếp hạng bởi các tổ chức xếp hạng uy tín trên thế giới.

+ Các nhà nhận TBH quốc tế thắt chặt điều kiện nhận dịch vụ TBH do hệ quả của việc kinh doanh nghiệp vụ bị thua lỗ và dự trữ tài chính giảm bởi hệ quả của khủng hoảng toàn cầu chưa được cải thiện nhiều.

- Cạnh tranh tiếp tục diễn ra quyết liệt ở tất cả các dịch vụ BHPNT, TBH

Tình trạng cạnh tranh quyết liệt, thiếu lành mạnh giữa các công ty bảo hiểm, môi giới bảo hiểm vẫn không có xu hướng giảm bằng các biện pháp phi thị trường (giảm tỷ lệ phí bảo hiểm, mở rộng điều kiện, điều khoản, hạ thấp mức khấu trừ,...) đã làm cho thị trường BH, TBH Việt Nam không phát triển bình thường, khó nhượng TBH ra nước ngoài đối với các dịch vụ vượt quá khả năng thị trường.

- Tổn thất có chiều hướng gia tăng, hiệu quả kinh doanh nghiệp vụ chưa được cải thiện

+ Tổn thất có xu hướng gia tăng ở các nghiệp vụ BHPNT, đặc biệt là ở các nghiệp vụ lớn có TBH, trong khi tỷ lệ phí giảm là một nghịch lý đối với thị trường, làm giảm năng lực thị trường BH, TBH trong nước.

+ Hiệu quả kinh doanh nghiệp vụ thấp, số lượng các doanh nghiệp BHPNT bị lỗ kinh doanh nghiệp vụ có xu hướng tăng lên ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh nhà nhận TBH và ảnh hưởng đến quỹ dự trữ kỹ thuật của các doanh nghiệp BH, TBH gây khó khăn cho năng lực BH, TBH Việt Nam cũng như đầu tư trở lại nền kinh tế.

- Vấn đề quản lý, quản trị, kiểm soát và đánh giá rủi ro tại các doanh nghiệp BH gốc còn nhiều bất cập

Trong điều kiện thiếu hụt nguồn nhân lực cấp cao và những bất cập nhất định trong nội tại các công ty bảo hiểm gốc cũng là những thách thức, khó khăn cho hoạt động của thị trường TBH Việt Nam trong điều kiện hội nhập.

- Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin còn yếu và chưa đồng bộ

Nhiều doanh nghiệp BHPNT chưa xây dựng được hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, hoặc có thì không đồng bộ, đặc biệt là nhiều doanh nghiệp không có trung tâm dữ liệu, xử lý thông tin, ứng dụng tin học còn thiếu và chưa đồng bộ,... Do vậy việc quản lý dữ liệu thông tin khách hàng, quản lý các đơn bảo hiểm, thao tác nghiệp vụ trên hệ thống tin học, quản lý bồi thường, đánh giá rủi ro,... còn rất nhiều bất cập và khá rủi ro. Hiện nay, ít doanh nghiệp BHPNT Việt Nam ứng dụng hệ thống bán hàng qua mạng điều mà thị trường BH quốc tế đã làm từ lâu nay.

Tóm lại: Thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT Việt Nam có rất nhiều tiềm năng và cơ hội để phát triển; Mặc dầu vậy cũng còn rất nhiều thách thức để

biến những cơ hội và tiềm năng đó thành hiện thực trong điều kiện hội nhập nền kinh tế thế giới.

3.3 GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TBHPNT VIỆT NAM

Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng thị trường TBHPNT Việt Nam qua giai đoạn 2003-2008, những tác động của các cam kết đối với thị trường BH Việt Nam khi gia nhập WTO, những cơ hội và thách thức đối với thị trường TBHPNT Việt Nam, Luận văn đưa ra một số giải pháp nhằm tận dụng những thuận lợi của quá trình hội nhập mang lại để phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh của thị trường TBHPNT Việt Nam:

3.3.1 Phát triển mạnh mẽ thị trường BHPNT Việt Nam

- Nền kinh tế phát triển thì thị trường BH nói chung và BHPNT nói riêng mới phát triển, bởi vì nền kinh tế phát triển thì đi đôi với nó là sự cần thiết phải đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh trước mọi rủi ro chủ quan và khách quan, nhu cầu bảo hiểm tăng lên tạo cầu về BHPNT, do vậy sẽ kéo theo thị trường BHPNT phát triển. Điều đó có nghĩa là muốn thị trường BHPNT phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới thì tiên quyết là phải phát triển nền kinh tế Việt Nam.

- Tiếp tục hoàn thiện từng bước Luật KDBH và các văn bản hướng dẫn phù hợp với cam kết WTO, phù hợp với chuẩn mực quốc tế quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh BH. Cơ chế chính sách trong hoạt động kinh doanh BH, theo nguyên tắc đồng bộ, minh bạch, bình đẳng, công khai và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Nhằm tạo ra môi trường và hành lang pháp lý ổn định, thuận lợi, từ đó huy động tốt các nguồn lực trong và ngoài nước để thúc đẩy thị trường BHPNT phát triển toàn diện, vững chắc.

- Nhà nước cần tạo điều kiện thuận lợi để nhanh chóng phát triển nhanh về số lượng, nâng cao về chất lượng các doanh nghiệp BHPNT; đa dạng hoá các hình thức sở hữu và tổ chức kinh doanh: Doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp

cổ phần, doanh nghiệp liên doanh, doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, các tổ chức bảo hiểm tương hỗ, DNBH trách nhiệm hữu hạn, DNBH tư nhân,... Nhằm thu hút các nguồn vốn đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh BHPNT, xây dựng và phát triển thị trường BHPNT hoạt động an toàn, hiệu quả, đủ năng lực cung cấp các dịch vụ có chất lượng, có tính cạnh tranh cao. Nhà nước, Bộ Tài chính cần có cơ chế khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi để các DNBH có thể trở thành các tập đoàn tài chính bảo hiểm hoạt động đa ngành (bảo hiểm, tài chính, đầu tư, chứng khoán, ngân hàng,...). Ngược lại các ngân hàng lớn cũng có thể thành lập tập đoàn Ngân hàng tài chính bảo hiểm.

- Nâng cao trình độ dân trí, trình độ hiểu biết về bảo hiểm của toàn dân và của các doanh nghiệp: Cùng với việc phát triển kinh tế- xã hội, nâng cao đời sống nhân dân, nâng cao trình độ dân trí, Nhà nước cần có chính sách tuyên truyền, giáo dục, phổ biến những kiến thức cơ bản về ý nghĩa tác dụng của BHPNT đối với các tầng lớp nhân dân và toàn xã hội. Nhằm dần dần tạo thói quen và tập quán tham gia BHPNT trong các tầng lớp dân cư.

- Không ngừng nâng cao năng lực tài chính, kinh doanh của các doanh nghiệp BHPNT, tăng vốn chủ sở hữu qua việc cấp vốn bổ sung; cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước và phát hành thêm cổ phiếu, trái phiếu để thu hút thêm vốn của các công ty cổ phần. Tăng quy mô các quỹ dự phòng nghiệp vụ, tăng tỷ lệ giữ lại trong thị trường đối với các nghiệp vụ bảo hiểm có TBH, hoạt động kinh doanh có hiệu quả bảo hiểm gốc của các doanh nghiệp BHPNT.

- Nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ quản lý, trang thiết bị hiện đại cho các doanh nghiệp BHPNT,... nhằm làm cho mỗi doanh nghiệp BHPNT Việt Nam có năng lực cạnh tranh, khả năng hội nhập quốc tế sâu rộng, phù hợp với mô hình phát triển doanh nghiệp BHPNT theo chuẩn mực quốc tế.

- Khai thác triệt để tiềm năng thị trường BHPNT Việt Nam: Tiềm năng BHPNT Việt Nam còn rất lớn, mới chỉ có một phần nhỏ thị trường được các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam khai thác. Thực tế đã chứng minh rằng nhiều lĩnh

vực sản xuất kinh doanh có tỷ trọng tham gia bảo hiểm rất khiêm tốn, đặc biệt là các khu công nghiệp, những doanh nghiệp vừa và nhỏ, đồng thời sản phẩm bảo hiểm của các doanh nghiệp BHPNT mới chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu bảo hiểm của lĩnh vực này. Do vậy các doanh nghiệp BHPNT cần có chiến lược cụ thể khai thác tốt thị trường tiềm năng này nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh bảo hiểm cũng qua đó có nguồn cung cho thị trường TBH.

3.3.2 Tăng năng lực tài chính của các doanh nghiệp BHPNT, TBH

Đối với các doanh nghiệp BHPNT, TBH năng lực tài chính là vấn đề cực kỳ quan trọng, bởi nó quyết định đến khả năng nhận TBH của các doanh nghiệp: mức giữ lại, tỷ lệ giữ lại, chương trình nhận, nhượng TBH của doanh nghiệp. Thực tế hiện nay, năng lực tài chính của các doanh nghiệp BHPNT, TBH Việt Nam còn rất nhỏ so với yêu cầu của thị trường, lại càng bé hơn đối với các nhà nhận TBH nước ngoài kinh doanh ngay tại thị trường TBHPNT Việt Nam, đó chính là một trong những nguyên nhân trong thời gian vừa qua lượng phí giữ lại còn thấp, lượng phí nhượng TBH ra nước ngoài ở các nghiệp vụ có TBH còn trên 50% tổng phí nghiệp vụ, lượng phí nhận TBH từ nước ngoài còn rất nhỏ. Do vậy muốn phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới thì buộc phải tăng năng lực tài chính của các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH Việt Nam tức phải tăng quy mô vốn chủ sở hữu, tăng vốn pháp định, tăng các quỹ dự trữ kỹ thuật,... Đây là giải pháp cực kỳ quan trọng để phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới.

3.3.3 Đào tạo, phát triển nguồn nhân lực TBH có trình độ cao

- Hoạt động TBH có kỹ thuật và công nghệ rất cao, kỹ thuật đánh giá rủi ro phức tạp, đặc biệt đối với những rủi ro kỹ thuật,... mặt khác để đào tạo được một chuyên gia giỏi trong lĩnh vực TBH đòi hỏi phải là cả một quá trình dài, trong môi trường cạnh tranh, trong khi đó kinh nghiệm và trình độ của các

chuyên gia này quyết định hoạt động TBH của cả một doanh nghiệp. Để phát triển một thị trường TBH trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới thì trước tiên là phải đào tạo, phát triển nguồn nhân lực TBH có trình độ cao. Thực tế cho thấy, hiện nay ở Việt Nam nguồn nhân lực TBH vừa yếu lại vừa thiếu; do vậy khó có thể phát triển thị trường TBH Việt Nam cũng như quan hệ bình đẳng đối với các thị trường TBH truyền thống lớn trên thế giới. Để tăng năng lực TBH, tăng khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp BHPNT, TBH Việt Nam với các nhà TBH quốc tế cũng như cung ứng những dịch vụ TBH đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế, nhất thiết phải ngay lập tức đào tạo, phát triển nguồn nhân lực TBH có trình độ cao.

- Đào tạo, phát triển nguồn nhân lực TBH có trình độ cao là cả một quá trình lâu dài và phải qua một môi trường kinh doanh thực tế, cạnh tranh bình đẳng,.. Do vậy, cần phải xác định lại số lượng, chất lượng của đội ngũ cán bộ, từ đó có kế hoạch qui hoạch công tác cán bộ. Tùy theo đối tượng có thể thực hiện các hình thức đào tạo: đào tạo ngắn hạn, dài hạn, các lớp bồi dưỡng, tập huấn, khảo sát, hội thảo, tọa đàm,... Đào tạo, phát triển nguồn nhân lực cũng cần tính tới yếu tố văn hoá trong mỗi con người để hình thành và phát triển văn hoá riêng của mỗi doanh nghiệp.

- Cùng với đào tạo, phát triển nguồn nhân lực, các doanh nghiệp BHPNT, TBH Việt Nam cần có chiến lược thu hút và duy trì chất xám. Để duy trì được nguồn nhân lực hiện có và thu hút nhân tài, các doanh nghiệp BHPNT, TBH Việt Nam cần có một chiến lược lâu dài. Chiến lược này cần phải được thiết kế từ khâu tuyển dụng, đào tạo đến việc tạo môi trường làm việc làm sao cho mỗi nhân viên đều thấy trong đó “bóng dáng” của mình đồng thời với một chế độ lương, phúc lợi, ưu đãi và cơ hội thăng tiến phù hợp.

3.3.4 Xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, lành mạnh, hoàn thiện hệ thống pháp luật có liên quan đến TBH

- Cục quản lý và giám sát bảo hiểm- Bộ Tài chính cần tăng cường giám sát và quản lý thị trường BHPNT, thị trường TBH, tạo điều kiện sân chơi bình đẳng trong hoạt động TBH, đặc biệt phải có biện pháp chế tài nhằm hạn chế tình trạng các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam nhượng TBH ra nước ngoài với các điều kiện thuận lợi hơn nhượng TBH trong nước.

- Nhà nước cần có chính sách riêng, ưu tiên và hỗ trợ cho các doanh nghiệp BHPNT, TBH nhận TBH các nghiệp vụ BH không mang lợi nhuận cao như BH nông nghiệp, BH thiên tai, thảm họa,...đặc biệt có chính sách ưu tiên, hỗ trợ cho các doanh nghiệp BHPNT, TBH nghiên cứu, áp dụng sản phẩm TBH mới.

- Hiện nay tất cả các rào cản đã được xoá bỏ, vì vậy hệ thống chính sách pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh TBH phải được thay đổi kịp thời, phải thực hiện theo các chuẩn mực và nguyên tắc quốc tế; phải thể chế hoá các cam kết quốc tế bằng những văn bản pháp luật, đặc biệt là các cam kết đến thị trường TBH Việt Nam. Cần rà soát và bổ sung kịp thời những quy định còn thiếu như: các quy định về cung cấp dịch vụ qua biên giới,...Cần sửa đổi, thậm chí xoá bỏ những quy định, chính sách không còn phù hợp với sự phát triển của thị trường TBHPNT Việt Nam như: Thuế các dịch vụ TBH ra nước ngoài, quy định về vốn pháp định đối với các doanh nghiệp TBH, các quy định về mua, bán ngoại tệ đối với các dịch vụ TBH ra nước ngoài,...

3.3.5 Các giải pháp khác

- Đẩy mạnh khối lượng dịch vụ TBH trao đổi trực tiếp giữa các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH Việt Nam

Hiện nay hoạt động TBH giữa các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam mới chỉ diễn ra ở một số nghiệp vụ như: bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm hàng không, hoặc ở các hợp đồng có mức độ rủi ro cao,... khối lượng dịch

vụ giao dịch TBH trực tiếp giữa các doanh nghiệp BH PNT Việt Nam còn thấp so với dịch vụ TBH ra nước ngoài (chiếm khoảng 15%). Vấn đề này làm ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm của thị trường BH Việt Nam, làm “chảy máu” ngoại tệ ra nước ngoài, ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế đất nước. Vì vậy, với mục tiêu đẩy mạnh khối lượng dịch vụ giao dịch TBH trực tiếp giữa các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH Việt Nam để giảm thiểu lượng phí TBH ra nước ngoài, các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam cần phải:

- + Thay đổi thói quen nhượng TBH ra nước ngoài, từ bỏ quan điểm “sính ngoại” trong hoạt động kinh doanh TBH của các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam. Trước hết mỗi doanh nghiệp BHPNT Việt Nam cần phải tự hoàn thiện mình, nâng cao năng lực, khả năng và uy tín, chất lượng sản phẩm, thương hiệu của mình trên thị trường BH. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp BHPNT lớn cần xây dựng, phát triển kinh doanh theo hướng đa dạng hoá các hoạt động tài chính, phát triển thành những tập đoàn tài chính mạnh để các doanh nghiệp BHPNT mới, nhỏ hoàn toàn yên tâm khi chuyển TBH cho các doanh nghiệp BHPNT, TBH trong nước. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp BHPNT, TBH trong nước cần đẩy mạnh công tác tuyên truyền quảng cáo về các dịch vụ TBH của mình.

- + Các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH cần lựa chọn và sử dụng các phương thức TBH phù hợp với từng loại nghiệp vụ, từng hợp đồng bảo hiểm và thích ứng với điều kiện thực tế của thị trường bảo hiểm trong nước. Theo xu hướng phát triển của nền kinh tế thế giới, nhiều nghiệp vụ bảo hiểm mới ra đời, dẫn tới kỹ thuật TBH cũng ngày càng phát triển và phức tạp hơn. Để có thể phù hợp với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và phát triển ngành bảo hiểm Việt nam nói riêng, các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH trong nước cần phải vận dụng một cách linh hoạt và phù hợp các phương pháp TBH, điều này có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh TBH giữa các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH trong nước.

Trong bối cảnh thị trường TBH thế giới trong những năm vừa qua không ổn định, phí TBH tăng cao do chịu áp lực của rủi ro, thiên tai lớn thì việc lựa chọn và sử dụng các hình thức TBH phù hợp sẽ làm tăng khối lượng dịch vụ giao dịch TBH giữa các doanh nghiệp BHPNT trong nước.

+ Hạn chế tình trạng “lách luật” của một số nhà đầu tư nước ngoài trong việc yêu cầu các doanh nghiệp BHPNT Việt Nam phải TBH chỉ định cho các công ty bảo hiểm nước ngoài. Để hạn chế tình trạng trên, một mặt cần tăng cường công tác kiểm soát và quản lý nhà nước trong lĩnh vực KDBH, kinh doanh TBH, mặt khác chính bản thân các doanh nghiệp BHPNT cũng phải mềm dẻo và kiên quyết hơn trong việc đấu tranh với kiểu “lách luật” này.

+ Do sức ép cạnh tranh trên thị trường BH quốc tế và trong khu vực, đòi hỏi các doanh nghiệp BHPNT trong nước phải có mối quan hệ gắn bó, hợp tác với nhau nhiều hơn, chặt chẽ hơn nhằm giảm mức độ cạnh tranh không lành mạnh, giám sát chặt chẽ công tác giám định, đề phòng hạn chế tổn thất, giảm trực lợi bảo hiểm,.. tiến tới ổn định thị trường, kinh doanh đạt hiệu quả cao, vấn đề này càng cấp thiết hơn khi hiện nay Việt Nam đã gia nhập WTO, thị trường BH Việt Nam đã được tự do hóa hoàn toàn.

+ Hiệp hội BHVN với vai trò cầu nối giữa các doanh nghiệp BHPNT cần đưa ra những giải pháp phù hợp để các doanh nghiệp BHPNT trong nước hỗ trợ nhau trong kinh doanh thông qua việc nhượng, nhận TBH với nhau, tạo mối gắn kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp BHPNT trong nước.

- *Không ngừng xây dựng thương hiệu, vị thế TBH của Việt Nam trên trường quốc tế*

+ Cần phải nhanh chóng xây dựng thương hiệu, vị thế về TBH trên trường quốc tế: Để làm được điều này cần phải tăng năng lực kinh doanh TBH, xây dựng cho mỗi doanh nghiệp BHPNT, TBH những đối tác chiến lược về TBH, để tạo ra lợi thế trong giao dịch TBH tăng vị thế. Cần có sự biến đổi về chất của các doanh nghiệp BHPNT nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, khả năng hội nhập quốc tế

sâu rộng, phù hợp với mô hình phát triển doanh nghiệp BHPNT theo chuẩn mực quốc tế.

+ Nâng cao trình độ quản lý: Các doanh nghiệp BHPNT, TBH cần phải quan tâm chú trọng đến việc tiếp cận, học tập trình độ, công nghệ quản lý tiên tiến trên thế giới để có năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực TBH với thị trường BH quốc tế.

+ Tiến hành áp dụng công nghệ thông tin trong mọi hoạt động của các doanh nghiệp BHPNT, doanh nghiệp TBH. Đặc biệt là các doanh nghiệp BHPNT lớn, doanh nghiệp TBH phải xây dựng trung tâm dữ liệu, thực hiện các giải pháp công nghệ thông tin hiện đại, nhằm quản lý, đánh giá rủi ro, xây dựng chương trình TBH hàng năm,....

+ Để tăng cường nhận dịch vụ trong nước cũng như nhận được các dịch vụ từ nước ngoài, các doanh nghiệp BHPNT lớn và Vinare cần phải phấn đấu để được xếp hạng bởi các tổ chức đánh giá xếp hạng uy tín trên thế giới. Đồng thời phải phấn đấu là những nhà đứng đầu nhận TBH trong nước đối với các dịch vụ lớn, phấn đấu từng bước là nhà nhận TBH hàng đầu trong khu vực và thế giới.

- *Tiếp tục mở cửa thị trường, tăng cường hội nhập, hợp tác trong kinh doanh TBH, thực hiện đầy đủ các cam kết quốc tế về TBH*

+ Trong quá trình xem xét, cấp phép cho các doanh nghiệp TBH có vốn đầu tư nước ngoài tại VN phải đảm bảo đơn giản về thủ tục hành chính, bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh với các DNBH trong nước. Chú trọng tới các doanh nghiệp TBH nước ngoài có khả năng tài chính lớn, có trình độ công nghệ cao, có kinh nghiệm và uy tín trên thị trường BH quốc tế nhằm để họ đưa vào thị trường BH Việt Nam những kinh nghiệm này để tác động trực tiếp đến phát triển thị trường TBH Việt Nam.

+ Quan hệ hợp tác TBH ra nước ngoài cũng là điều kiện để thị trường BH, TBH Việt Nam tăng năng lực TBH và khả năng quan hệ với các đối tác nước ngoài, qua đây cần tranh thủ cập nhật những thông tin, học hỏi trình độ quản lý

hiện đại, phương pháp đào tạo nguồn nhân lực TBH, các kỹ năng cũng như các bí quyết về TBH mới,... đặc biệt từ những bạn hàng có khả năng tài chính lớn, có trình độ công nghệ tiên tiến, có kinh nghiệm lâu năm và uy tín trên thế giới. Mặt khác, cần tăng cường nhận, nhượng dịch vụ TBH với hình thức có đi có lại, nhằm tăng dần khả năng nhận TBH từ thị trường ngoài nước tương xứng với nhượng TBH ra nước ngoài. Tiến tới các doanh nghiệp BHPNT, TBH Việt Nam có thể mở chi nhánh hoặc văn phòng đại diện ở nước ngoài nhằm khai thác dịch vụ TBH tại nước ngoài.

+ Tăng cường hơn nữa hợp tác quốc tế song phương, đa phương, hợp tác khu vực với các tổ chức TBH quốc tế như Hiệp hội TBH châu Á, các thị trường TBH lớn tại châu Âu, châu Á, Bắc Mỹ,....

- Mở rộng và phát triển quy mô thị trường TBHPNT, đa dạng hoá các hình thức sở hữu doanh nghiệp TBH

+ Trong định hướng phát triển thị trường của Chính phủ đối với thị trường TBH PNT mới chỉ cho phép duy nhất một công ty TBH hoạt động là Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (Vinare), đối với thị trường này, Nhà nước nên quy định có thể cho phép thành lập thêm các công ty TBH, công ty môi giới TBH khác nữa dưới nhiều hình thức sở hữu, nhưng với điều kiện ngặt nghèo nhằm tăng tính cạnh tranh cũng như nâng khả năng cung TBH của thị trường TBHPNT Việt Nam.

+ Phát triển hệ thống trung gian môi giới TBH: Nghiên cứu thị trường BH của các nước phát triển cho thấy môi giới TBH có vai trò cực kỳ quan trọng trong việc thu xếp các hợp đồng TBH và thường chiếm từ 80-90% các dịch vụ TBH của các nước này. Vì vậy Nhà nước cần tạo điều kiện để hoạt động môi giới TBH, các doanh nghiệp môi giới TBH phát triển mạnh tại Việt Nam.

*

* *

Trong chương III, Luận văn đã nêu bật được các cam kết về BH, TBH của Việt Nam khi gia nhập WTO; Dự báo các ảnh hưởng của quá trình hội nhập đến thị trường BHPNT Việt Nam; Xu thế phát triển của thị trường BHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế; Đồng thời Luận văn cũng đã phân tích rõ những cơ hội và thách thức đối với sự phát triển thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới.

Trên cơ sở đó, Luận văn đã đưa ra được một số giải pháp nhằm phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam một cách toàn diện, nhanh chóng và vững chắc, thực hiện tốt nhất chức năng tầm lá chắn hữu hiệu của nền kinh tế Việt Nam khi hội nhập nền kinh tế thế giới.

KẾT LUẬN

Trong hơn 16 năm mở cửa thị trường BH Việt Nam đã đạt được nhiều thành tích: Quy mô thị trường được mở rộng nhanh chóng, đa dạng hoá các hình thức sở hữu doanh nghiệp, doanh thu ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trên GDP, xứng đáng là tấm lá chắn hữu hiệu của nền kinh tế, là kênh huy động vốn của nền kinh tế; bước đầu đã đáp ứng được nhu cầu về BH, TBH của các tổ chức, cá nhân trong xã hội.

Tuy vậy, thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT Việt Nam còn rất nhiều hạn chế cần khắc phục, đổi mới. Mặt khác trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế và trong điều kiện Việt Nam gia nhập WTO, toàn bộ những hạn chế về thị trường BH, TBH phi nhân thọ sẽ dần bị xoá bỏ, các nhà BH, TBH nước ngoài sẽ có những điều kiện thuận lợi để đầu tư vào các lĩnh vực tài chính, BH,... Nếu không đổi mới và phát triển toàn diện thì thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT sẽ không đáp ứng được các vai trò như trên đối với nền kinh tế và sẽ bị các nhà BH, TBH nước ngoài thôn tính ngay trên sân nhà. Vì vậy, rất cần thiết phải đổi mới toàn diện, tạo nên bước đột phá trong thị trường TBHPNT Việt Nam.

Với ý nghĩa như trên, Luận văn với đề tài: ***“Phát triển thị trường tái bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới”***, đã đạt được kết quả như sau:

- *Thứ nhất:* Luận văn đã đưa ra tương đối đầy đủ khái niệm, đặc điểm, vai trò, cơ chế hoạt động của BHPNT, thị trường BHPNT, TBHPNT, thị trường TBHPNT, những chủ thể và yếu tố cấu thành thị trường BHPNT, thị trường TBHPNT; đặc biệt là Luận văn đã nêu bật được những vấn đề lý thuyết chung về những nhân tố tác động và ảnh hưởng của nó đến việc phát triển thị trường TBHPNT.

- *Thứ hai:* Luận văn đã nêu được lịch sử hình thành và phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam; Các giải pháp của Chính phủ nhằm phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam; Luận văn đã trình bày thực trạng thị trường TBHPNT Việt Nam trong giai đoạn 2003-2008; Nêu bật được những thành tựu đã đạt được của thị trường TBHPNT Việt Nam, đồng thời cũng nêu ra được những hạn chế, khiếm khuyết và đi tìm nguyên nhân cho những hạn chế, tồn tại đó.

- *Thứ ba:* Luận văn đã phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến thị trường TBHPNT Việt Nam khi hội nhập kinh tế thế giới và xu thế phát triển của thị trường TBHPNT Việt Nam trong thời gian tới; Đồng thời Luận văn cũng đã nêu được những cơ hội và thách thức đối với thị trường TBHPNT Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

- *Thứ tư:* Luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm tận dụng những cơ hội cũng như khắc phục các thách thức của quá trình hội nhập mang lại để phát triển thị trường TBHPNT Việt Nam một cách toàn diện, nhanh chóng và vững chắc, thực hiện tốt nhất chức năng tầm lá chắn hữu hiệu của nền kinh tế Việt Nam trong điều kiện hội nhập nền kinh tế thế giới.

Trong quá trình nghiên cứu và xây dựng nội dung, tác giả đã nhận được nhiều sự động viên, hỗ trợ vật chất cũng như tinh thần của gia đình và bạn bè. Ngoài ra, Luận văn còn nhận được nhiều sự giúp đỡ, góp ý của Tổng công ty Cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, Cục Quản lý và Giám sát bảo hiểm và các Công ty BHPNT trong nước.

Do thời gian và kiến thức còn hạn chế, Luận văn không thể tránh khỏi những khiếm khuyết, rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô, đồng nghiệp và bạn đọc quan tâm.

Qua đây, tác giả xin gửi lời cảm ơn đặc biệt chân thành tới Thầy giáo hướng dẫn – TS. Trần Sĩ Lâm đã giành rất nhiều thời gian và tâm huyết hướng dẫn nghiên cứu để Luận văn được hoàn thành đúng tiến độ.

Xin trân trọng cảm ơn ./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. TÀI LIỆU TIẾNG VIỆT:

1. Bertini (2000), *Tài liệu dự án ASSURE* (Pháp)
2. Bộ Tài chính (2005), *Thị trường BH Việt Nam năm 2004*, NXB Tài chính, HN.
3. Bộ Tài chính (2006), *Thị trường BH Việt Nam năm 2005*, NXB Tài chính, HN.
4. Bộ Tài chính (2007), *Thị trường BH Việt Nam năm 2006*, NXB Tài chính, HN.
5. Bộ Tài chính (2008), *Thị trường BH Việt Nam năm 2007*, NXB Tài chính, HN.
6. Bộ Tài chính (2009), *Thị trường BH Việt Nam năm 2008*, NXB Tài chính, HN.
7. Hoàng Văn Châu (2006), *Giáo trình bảo hiểm trong kinh doanh*, NXB Lao động xã hội, Hà Nội.
8. Thái Văn Cách, Nguyễn Thị Quyên (1995) (dịch), *Marketing và việc áp dụng trong bảo hiểm*, NXB Tài chính, Hà Nội.
9. David Bland (1999), *Bảo hiểm Nguyên tắc và thực hành* - Học viện bảo hiểm Hoàng gia Anh, NXB Tài chính, HN.
10. Nguyễn Văn Định (2003), *Giáo trình quản trị kinh doanh bảo hiểm*, NXB Thống kê, HN
11. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2005), *Bản tin số 4 năm 2005*.
12. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2006), *Bản tin số 4 năm 2006*.
13. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2007), *Bản tin số 4 năm 2007*.
14. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2008), *Bản tin số 4 năm 2008*.
15. Trương Mộc Lâm, Đoàn Minh Phụng (2005), *Giáo trình nghiệp vụ bảo hiểm*, NXB Tài chính, HN.

16. Nguyễn Trọng Nghĩa (2005), *Vấn đề đầu tư đối với doanh nghiệp bảo hiểm*, Hội thảo khoa học: Giải pháp đầu tư hiệu quả vào nền kinh tế của DNBH.
17. Võ Thị Pha (2005), *Giáo trình lý thuyết Bảo hiểm* – NXB Tài chính, HN.
18. Phạm Thu Phương (2004), “Bảo hiểm Việt Nam sau 10 năm hoạt động”, *Tạp chí Nghiên cứu tài chính kế toán*.
19. Hồ Xuân Phương, Võ Thị Pha (1999), *Bảo hiểm*, NXB Tài chính, HN.
20. Đoàn Minh Phụng, Võ Thị Pha (2005), *Giải pháp đẩy mạnh hoạt động TBH giữa các DNBH Việt Nam*, đề tài khoa học Học viện Tài chính.
21. Quốc hội (2004), *Luật kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành*,
22. Bùi Tiến Quý, Mạc Văn Tiến, Vũ Quang Thọ (1997), *Một số vấn đề cơ bản về kinh tế bảo hiểm*, NXB chính trị quốc gia, Hà Nội.
23. Hồ Sĩ Sà (2000), *Giáo trình bảo hiểm*, NXB Thống kê, HN.
24. Thủ tướng Chính phủ (2003), *Quyết định số 175/2003/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược phát triển Thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 đến năm 2010*.
25. Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (2005), *Chiến lược phát triển giai đoạn 2005-2010*.
26. Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (2004), “Thị trường bảo hiểm, TBH Việt Nam năm 2003”, *Tạp chí thị trường bảo hiểm- tái bảo hiểm Việt Nam*.
27. Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (2005), “Thị trường bảo hiểm, TBH Việt Nam năm 2004”, *Tạp chí thị trường bảo hiểm- tái bảo hiểm Việt Nam*.
28. Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (2006), “Thị trường bảo hiểm, TBH Việt Nam năm 2005”, *Tạp chí thị trường bảo hiểm- tái bảo hiểm Việt Nam*.

29. Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (2007), “Thị trường bảo hiểm, TBH Việt Nam năm 2006”, *Tạp chí thị trường bảo hiểm- tái bảo hiểm Việt Nam*.
30. Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (2008), “Thị trường bảo hiểm, TBH Việt Nam năm 2007”, *Tạp chí thị trường bảo hiểm- tái bảo hiểm Việt Nam*.
31. Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (2009), “Thị trường bảo hiểm, TBH Việt Nam năm 2008”, *Tạp chí thị trường bảo hiểm- tái bảo hiểm Việt Nam*.
32. Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế thế giới (2006), *Các văn kiện gia nhập Tổ chức thương mại thế giới - WTO của Việt Nam*, HN.

II. TÀI LIỆU TIẾNG ANH:

33. Business Monitor International (2009), *Vietnam Insurance Report*. Mermaid House, 2 Puddle Dock, London, UK
34. Carter R.L. (1995), *Reinsurance*. Great Britain by Book craft, Bath, Avon.
35. Dennis Kessler (2004), *Insurance Operations and the Asset Meltdown*, Geneva Papers on Risk and Insurance.
36. McCord M.J (2005), *AIG Uganda Good and Bad Practices in Microinsurance*, Case Study No.9.ILO Social Finance Programme, Geneva.
37. Robert Kiln (1981), *Reinsurance in practice*. London Witherby & CO LTD.
38. United Nations (2007), *Trade and development aspects of insurance services and regulatory frameworks*, Conference on Trade and Development, New York and Geneva

III. TÀI LIỆU TỪ INTERNET:

39. <http://www.taichinhdientu.vn/home/khac-phuc-hau-qua-khung-hoang-tai-chinh>.
40. <http://www.gso.gov.vn>

41. <http://www.mof.gov.vn> (2006), “DNBH Việt Nam đã sẵn sàng với sân chơi WTO”.
42. <http://www.baohiem.pro.vn>, “Mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam- thực trạng và giải pháp”.
43. <http://www.webbaohiem.net>, “Thị trường bảo hiểm Việt Nam với việc gia nhập WTO”.
44. <http://www.vatgia.com>, “Hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sau khi gia nhập WTO”.
45. <http://www.thongtinphapluatdansu.wordpress>, “Thị trường bảo hiểm Việt Nam sau khi gia nhập WTO”.
46. <http://www.vinare.com.vn>
47. <http://www.baoviet.com.vn>
48. <http://www.hiephoibaohiem.com.vn>
49. <http://www.baominh.com.vn>
50. <http://www.pvi.com.vn>
51. <http://www.pti.com.vn>
52. <http://www.swissre.com>
53. <http://www.munichre.com>