

Mở cửa thị trường bảo hiểm và những vấn đề đặt ra đối với doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam

TS. NGUYỄN THỊ THU HÀ*

Th.S. NGUYỄN ĐOÀN CHÂU TRINH**

Là một nền kinh tế đang phát triển, Việt Nam là thị trường tiềm năng cho các doanh nghiệp nước ngoài trong lĩnh vực tài chính, trong đó có dịch vụ bảo hiểm. Trong năm 2015, Việt Nam kết thúc đàm phán Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và chính thức cùng với các nước ASEAN thành lập Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) với các cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm. Bài viết này tập trung phân tích các cam kết về của Việt Nam về mở cửa thị trường bảo hiểm trong khuôn khổ hai hiệp định liên kết kinh tế quốc tế nêu trên trong sự đối sánh với các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) để làm rõ các vấn đề khác biệt và sự thay đổi trong môi trường kinh doanh dịch vụ bảo hiểm. Bên cạnh đó, bài viết cũng phân tích thị trường bảo hiểm của Việt Nam trong mối tương quan với các nước tham gia các hiệp định (TPP) và ASEAN để từ đó làm rõ vấn đề đặt ra đối với các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ bảo hiểm Việt Nam cũng như những và thách thức do các liên kết kinh tế này mang lại.

Từ khóa: Bảo hiểm, hội nhập, thị trường.

1. Cam kết của Việt Nam về mở cửa thị trường bảo hiểm trong TPP và AEC và WTO

Khi gia nhập WTO, Việt Nam đã cam kết mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm ở mức khá cao và cho đến nay, Việt Nam đã thực hiện đầy đủ cam kết về mở cửa thị trường bảo hiểm phù hợp cam kết gia nhập WTO, cụ thể: i) Việt Nam đã mở cửa thị trường đầy đủ đối với các phân ngành: bảo hiểm nhân thọ (trừ bảo hiểm y tế), bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và chuyên

nhượng tái bảo hiểm; trung gian bảo hiểm (môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm), các dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm (tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường); ii) Các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài không có hiện diện thương mại tại Việt Nam được cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới ở các trường hợp: cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và người nước ngoài làm việc tại Việt Nam, dịch vụ tái bảo hiểm, dịch vụ vận tải quốc tế (vận tải biển quốc tế, vận tải hàng không thương mại quốc tế và hàng hóa vận chuyển quá cảnh quốc tế), dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm, dịch vụ tư

*Trường Đại học Ngoại thương - Cơ sở II tại TP. Hồ Chí Minh

**Học viện Đại học Ngân hàng

vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường; iii) Phương thức cung cấp dịch vụ bảo hiểm thông qua tiêu dùng ngoài lãnh thổ và hiện diện thương mại hoàn toàn không bị hạn chế trong phạm vi các phân ngành cam kết mở cửa (Ban Công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam, 2007).

So sánh các cam kết WTO và cam kết TPP có thể thấy một số điểm đáng chú ý như sau:

Thứ nhất, đối với Hiệp định TPP, cách tiếp cận trong quá trình đàm phán là “chọn cho” đối với phạm vi các phân ngành cam kết và “chọn cho” đối với các nội dung cam kết cụ thể cho từng phân ngành; tuy nhiên, trong WTO các nội dung cam kết cụ thể cho từng phân ngành có thể thực hiện theo cách tiếp cận “chọn cho” hoặc “chọn bỏ” tùy từng trường hợp. Khi toàn văn nội dung của Hiệp định TPP được công bố, các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm có một số điểm khác biệt so với cam kết gia nhập WTO.

Thứ hai, phạm vi các phân ngành cam kết được mở rộng hơn so với WTO. Cam kết của Việt Nam bao gồm: Bảo hiểm trực tiếp (bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, không loại trừ bảo hiểm y tế); Tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm; Nghiệp vụ trung gian bảo hiểm như môi giới, đại lý bảo hiểm; Các dịch vụ phục vụ cho bảo hiểm như tư vấn, xác định phí bảo hiểm, đánh giá rủi ro, các dịch vụ giải quyết quyền lợi bảo hiểm, các nghiệp vụ thu các khoản chi phí bảo hiểm trả trước và các khoản phải hoàn trả lại từ người dân. Như vậy, so với cam kết WTO thì cam kết TPP rộng hơn, không hạn chế dịch vụ bảo hiểm y tế và mở rộng cho cả các dịch vụ mới được bổ sung. Đối với dịch vụ tài chính mới thì các bên phải cam kết cho phép bên kia được phép cung cấp dịch vụ tài chính mới đối với nước bên kia như các tổ chức tài chính của nước mình mà không ban hành thêm quy định pháp luật mới hoặc sửa đổi quy định pháp luật

hiện hành. Việc từ chối cấp giấy phép hoạt động cho dịch vụ tài chính mới chỉ có thể căn cứ vào lý do đảm bảo tính an toàn.

Thứ ba, cách tiếp cận đối với phương thức cung cấp dịch vụ qua biên giới là “chọn bỏ” thay vì “chọn cho” như trong WTO, sự hạn chế đối với phương thức này đã được thu hẹp hơn đến mức chỉ loại trừ dịch vụ bảo hiểm qua biên giới không cam kết tại Phụ lục Cung cấp dịch vụ qua biên giới của Việt Nam, còn lại các phân ngành trong phạm vi cam kết đều không hạn chế.

Thứ tư, về tiếp cận thị trường thì cam kết TPP tương tự như cam kết WTO sau khi đã dỡ bỏ các hạn chế sau 5 năm gia nhập. Theo nội dung cam kết, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài không được thành lập chi nhánh tại Việt Nam ngoại trừ chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ. Để được cấp giấy phép thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam, doanh nghiệp phi nhân thọ nước ngoài phải đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật Việt Nam trong đó bao gồm các điều kiện về: i) Năng lực hoạt động, năng lực tài chính và năng lực quản lý, giám sát chi nhánh tại Việt Nam của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ; ii) Khả năng hợp tác giữa cơ quan quản lý, giám sát bảo hiểm nước ngoài nơi doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài đóng trụ sở chính và cơ quan quản lý giám sát bảo hiểm Việt Nam về quản lý, giám sát chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài tại Việt Nam. Về hiện diện thể nhân thì Việt Nam cam kết cho phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm thông qua hiện diện thể nhân ngoại trừ dịch vụ đại lý bảo hiểm tại Việt Nam.

Thứ năm, về nghĩa vụ liên quan, các bên phải tuân thủ nguyên tắc đối xử quốc gia và nguyên tắc đối xử tối huệ quốc. Đối với phân ngành bảo hiểm, ngoài việc thỏa mãn các điều kiện chung để thành lập doanh nghiệp cung ứng dịch vụ bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và doanh nghiệp tái bảo hiểm thì các nhà đầu tư phải đáp ứng các điều kiện bổ sung được quy

định trong Nghị định 45/2007/NĐ-CP, Nghị định 124/2011/NĐ-CP về số năm kinh nghiệm, mức tổng tài sản, hoạt động kinh doanh có lãi và không vi phạm các quy định về hoạt động kinh doanh bảo hiểm của nước nơi doanh nghiệp đóng trụ sở chính. Đối với dịch vụ tái bảo hiểm, ngoài các điều kiện chung về cung

cấp dịch vụ này thì các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tái bảo hiểm nước ngoài phải đáp ứng thêm các điều kiện về hệ số tín nhiệm được quy định của Việt Nam như Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm số 61/2012/QH12 và Thông tư 124/2012/TT-BTC của Bộ Tài chính Việt Nam (xem Bảng 1).

Bảng 1: So sánh các cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ WTO và TPP

Nội dung	WTO	TPP
Các phân ngành cam kết	a. Bảo hiểm gốc bao gồm bảo hiểm nhân thọ (trừ bảo hiểm y tế) và bảo hiểm phi nhân thọ. b. Tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm. c. Trung gian bảo hiểm (như môi giới bảo hiểm và đại lý bảo hiểm). d. Dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm (như tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường).	Cam kết WTO + bảo hiểm y tế + các loại hình dịch vụ liên quan đến bảo hiểm mới.
Cung cấp dịch vụ qua biên giới	Không hạn chế đối với: - Dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam; - Dịch vụ tái bảo hiểm; - Dịch vụ bảo hiểm vận tải quốc tế - Dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm; - Dịch vụ tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường.	- Doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài khi cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới không cam kết tại Phụ lục “Cung cấp dịch vụ qua biên giới” của Việt Nam chỉ có thể thực hiện qua doanh nghiệp môi giới bảo hiểm được cấp phép thành lập và hoạt động tại Việt Nam; - Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm nước ngoài cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới không cam kết tại Phụ lục “Cung cấp dịch vụ qua biên giới” của Việt Nam chỉ có thể môi giới cho doanh nghiệp bảo hiểm hoặc chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài được cấp phép thành lập và hoạt động tại Việt Nam.
Tiêu dùng ở nước ngoài	Không hạn chế.	Không hạn chế.
Hiện diện thương mại	Các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài không được thành lập chi nhánh tại Việt Nam ngoại trừ chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài.	Các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài không được thành lập chi nhánh tại Việt Nam ngoại trừ chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài.
Hiện diện thể nhân	Chưa cam kết ngoại trừ cam kết chung.	Thể nhân nước ngoài không được phép cung cấp dịch vụ đại lý bảo hiểm tại Việt Nam.

Nguồn: Ban Công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam, Toàn văn nội dung Hiệp định TPP bản dịch tại Thuvienphapluat.vn.

Đối với AEC, các nước thành viên đều cam kết theo lộ trình sẽ mở cửa thị trường dịch vụ hoàn toàn vào năm 2020. Đến cuối năm 2015, các quốc gia thành viên đã cam kết mở cửa ở một số phân ngành dịch vụ bảo hiểm nhất định, tương ứng như phạm vi mở cửa các phân ngành của Việt Nam trong WTO (xem Bảng 2). Trong đó, Indonesia và Philippines là hai nước mở cửa thị trường mạnh mẽ nhất đó là: Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và chuyển nhượng tái bảo hiểm, trung gian bảo hiểm và dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm. Campuchia, Malaysia, Singapore và Việt Nam cũng đã cam kết mở cửa 4 phân ngành trừ bảo hiểm nhân thọ. Cùng với cam kết tự do hóa cả 4 phương thức bao gồm: Cung cấp dịch vụ qua biên giới

(phương thức 1); tiêu dùng ngoài lãnh thổ (phương thức 2); hiện diện thương mại (phương thức 3); hiện diện thể nhân (phương thức 4) thì sau AEC, các doanh nghiệp bảo hiểm từ các nước ASEAN có thể cung cấp dịch vụ bảo hiểm trực tiếp cho các cá nhân, tổ chức ở nước ASEAN khác; các cá nhân, tổ chức trong ASEAN có thể tự do mua các dịch vụ bảo hiểm ở các nước ASEAN khác; các doanh nghiệp bảo hiểm ASEAN được mở công ty, chi nhánh hoạt động ở nước ASEAN khác; các chuyên gia bảo hiểm có thể tự do kiếm việc làm, cung cấp dịch vụ ở các nước ASEAN khác theo lộ trình cam kết của từng quốc gia ASEAN và tiến tới tự do hóa toàn bộ ở tất cả các nước ASEAN vào năm 2020.

Bảng 2: Các quốc gia cam kết thực hiện mục tiêu tự do hóa ngành bảo hiểm vào năm 2015

Phân ngành	Quốc gia cam kết
Bảo hiểm nhân thọ	Indonesia, Philippines
Bảo hiểm phi nhân thọ	Brunei Darussalam, Campuchia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam
Tái bảo hiểm và chuyển nhượng tái bảo hiểm	Brunei Darussalam, Campuchia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam
Trung gian bảo hiểm	Campuchia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam
Dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm	Brunei Darussalam, Campuchia, Indonesia, Malaysia, Philippines, Singapore và Việt Nam

Nguồn: ASEAN Economic Community Blueprint.

So sánh những cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm trong TPP và AEC với các cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm của Việt Nam khi gia nhập WTO, chúng ta có thể thấy rằng thực chất các cam kết TPP hay AEC trong lĩnh vực bảo hiểm chỉ là các cam kết trong WTO mở rộng hay “WTO +”, trong đó vấn đề được mở rộng là môi trường cạnh tranh bình đẳng hơn và các dịch vụ bảo hiểm mới có thể thâm nhập thị trường thuận lợi hơn. Với những cam kết mở cửa thị trường ở tất cả các phân ngành bảo hiểm quan trọng và điều kiện tiếp cận thị trường rộng rãi đối với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài trong quá trình thực hiện cam kết gia

nhập WTO trong 8 năm qua, thị trường bảo hiểm Việt Nam ở các phân ngành dịch vụ bảo hiểm truyền thống quan trọng sẽ không bị tác động trực tiếp bởi quá trình thực hiện cam kết của TPP và AEC về lĩnh vực bảo hiểm. Tuy nhiên, cùng với quá trình thực hiện các cam kết về thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư... của các liên kết kinh tế quốc tế này, thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ có thêm nhiều cơ hội kinh doanh cho chính các loại hình dịch vụ bảo hiểm truyền thống và các loại hình dịch vụ bảo hiểm mới cũng sẽ ra đời và cùng với đó là sự gia tăng thâm nhập thị trường của các doanh nghiệp từ các quốc gia thành viên nhằm khai

thác tiềm năng thị trường bảo hiểm Việt Nam và khu vực.

2. Thị trường bảo hiểm Việt Nam

Về quy mô thị trường, thị trường bảo hiểm Việt Nam có quy mô không đáng kể so với 12 nước thành viên TPP trong cả hai lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ và bảo hiểm nhân thọ tại thị trường Việt Nam lần lượt là 1.293 và 1.290 triệu USD, chiếm khoảng 0,12% và 0,13% trong tổng doanh thu của các nước TPP (trừ Brunei không có số liệu thống kê). Trong khối ASEAN, thị trường bảo hiểm Việt Nam ở nhóm có quy mô nhỏ, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ đều thấp hơn Singapore, Thái Lan, Malaysia, Indonesia và Philippines; quy mô thị trường bảo hiểm Việt Nam chưa bằng 1/10 so với thị trường lớn nhất trong khu vực là Singapore. Các chỉ số tỷ

trọng doanh thu phí bảo hiểm trong GDP tính theo ngang giá sức mua (PPP) và doanh thu phí bảo hiểm bình quân đầu người tại Việt Nam cũng đều ở mức rất thấp so với hầu hết các nước thành viên trong hai liên kết kinh tế quốc tế (xem Bảng 3). Như vậy, với quy mô thị trường hạn chế, chi phí bảo hiểm của nền kinh tế còn khiêm tốn nhưng với tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế và tác động của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ là thị trường tiềm năng cho các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, do đó các áp lực cạnh tranh đối doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sẽ ngày càng lớn hơn. Tuy nhiên, quá trình hội nhập cũng đã mở ra cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cơ hội tiếp cận thuận lợi hơn với một thị trường bảo hiểm rộng lớn với 11 nước thành viên TPP và 9 nước thành viên AEC với doanh thu phí bảo hiểm hàng trăm tỷ USD.

Bảng 3: Quy mô thị trường bảo hiểm của các nước thành viên Hiệp định TPP và các nước ASEAN năm 2014

	Bảo hiểm phi nhân thọ			Bảo hiểm nhân thọ		
	Doanh thu (triệu USD)	Tỷ trọng trong GDP tính theo PPP (%)	Doanh thu bình quân đầu người (USD/người)	Doanh thu (triệu USD)	Tỷ trọng trong GDP tính theo PPP (%)	Doanh thu bình quân đầu người (USD/người)
Mỹ ^a	752.222	4,31	2.359	528.221	3,03	1.656
Nhật Bản ^a	108.174	2,25	851	371.588	7,73	2.924
Canada ^a	73.235	4,64	2.102	52.138	3,30	1.497
Australia ^a	31.924	2,90	1.418	56.151	5,10	2.495
Mexico ^a	14.645	0,68	122	12.597	0,59	105
New Zealand ^a	9.808	6,18	2.228	1.826	1,15	415
Chile ^a	4.513	1,10	260	6.401	1,56	369
Peru ^a	1.841	0,49	61	1.736	0,46	58
Singapore ^{ab}	11.458	2,57	2.058	15.543	3,49	2.792
Thái Lan ^b	8.400	0,85	124	13.297	1,34	196
Malaysia ^{ab}	5.633	0,75	187	10.231	1,37	340
Indonesia ^b	5.148	0,20	20	10.159	0,40	40
Philippines ^b	1.369	0,20	13	4.420	0,64	41
Việt Nam^{ab}	1.293	0,25	14	1.290	0,25	14

Nguồn: Insurance Information Institute, International Insurance Fact Book. 2016.

Về tốc độ tăng trưởng, thị trường bảo hiểm Việt Nam trong 5 năm qua luôn duy trì được tốc độ tăng trưởng khá cao về doanh thu phí bảo hiểm, đặc biệt là lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ. Trong năm 2015, thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng đến 29,5%, cao nhất trong 5 năm qua, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ cũng đạt mức tăng trưởng 14%. Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, các loại hình bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người, bảo hiểm tài sản và thiệt hại và bảo hiểm hàng hóa vận chuyển có tốc độ tăng trưởng tốt. Trong

thời gian tới, cùng với quá trình hội nhập trong khuôn khổ TPP và AEC cộng đồng kinh tế ASEAN, các dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ gia tăng do các cam kết mở cửa thị trường và sự di chuyển tự do về lao động sẽ làm gia tăng quy mô và tốc độ tăng trưởng của các loại hình bảo hiểm hiện có đồng thời sẽ có những nhu cầu mới về dịch vụ bảo hiểm theo tập quán của các doanh nghiệp, thể nhân nước ngoài có hoạt động kinh doanh tại Việt Nam ví dụ bảo hiểm trách nhiệm đối với sản phẩm, nghề nghiệp, môi trường...

Bảng 4: Tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ và nhân thọ tại thị trường Việt Nam giai đoạn 2011 – 2015

	2011	2012	2013	2014	2015
Bảo hiểm phi nhân thọ	17,56	10,33	7,00	12,48	14,00
Bảo hiểm xe cơ giới	13,00	1,59	7,70	13,13	-
Bảo hiểm tài sản và thiệt hại	24,00	7,00	11,00	7,86	-
Bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người	34,00	22,25	26,00	17,67	-
Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển	43,00	6,20	11,90	14,93	-
Bảo hiểm cháy nổ	-	-	-23,50	26,71	-
Bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu	-	-	-7,20	10,28	-
Bảo hiểm nhân thọ	16,20	14,80	23,10	14,89	29,50

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, Tổng quan thị trường Bảo hiểm Việt Nam 2011 – 2015.

Về sự phân chia thị phần tại thị trường bảo hiểm Việt Nam, trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ các công ty bảo hiểm nội địa đều là những doanh nghiệp dẫn đầu thị trường về doanh thu phí bảo hiểm gốc trong năm 2014 theo thứ tự là Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam (PVI) với doanh thu khoảng 5.722 tỷ đồng (20,89% thị phần), tiếp đến là Bảo Việt với 5.703 tỷ đồng (20,82% thị phần), Bảo Minh là 2.599 tỷ đồng (9,49%) (Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, 2015). Các số liệu này khẳng định vị thế vững chắc và năng lực cạnh tranh cao của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam về lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ. Đối với lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, trong 6 doanh

nh nghiệp chiếm thị phần trên 5% tại thị trường Việt Nam trong năm 2014, chỉ có Bảo Việt nhân thọ là doanh nghiệp xếp thứ hai với 23,71% thị phần, còn lại thị phần của thị trường bảo hiểm nhân thọ chủ yếu thuộc về các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài, trong đó cao nhất là công ty Prudential với 24,7%, tiếp theo là Dai-ichi (11,37%), Manulife (11,17%), AIA (10,39%) và Ace life (5,78%). Điểm yếu của các doanh nghiệp Việt Nam là quy mô nhỏ, năng lực cạnh tranh yếu, chiến lược kinh doanh không rõ ràng nên hạn chế khả năng đầu tư vào công nghệ hiện đại như hệ thống thông tin, khó duy trì được thị phần và năng lực cạnh tranh.

Bên cạnh đó, số lượng doanh nghiệp bảo hiểm được xếp hạng (rating) từ các tổ chức xếp hạng uy tín thế giới còn ít. Năm 2013, toàn thị trường bảo hiểm phi nhân thọ (BHPNT) có 4 doanh nghiệp được xếp hạng bởi công ty xếp hạng tín nhiệm A.M.Best với kết quả là Samsung Vina và Vinare được xếp hạng B++, PVI và PVIRE được xếp hạng B+ (Tốt). Năm 2014, PVI đã được nâng xếp hạng lên B++ và thêm BIC được xếp hạng B+. Tuy vậy, so với các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài thì mức xếp hạng này còn khá khiêm tốn. Đây chính là trở ngại lớn đối với các công ty không được xếp hạng khi muốn tham gia thị trường thế giới hoặc cung ứng dịch vụ cho các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam trong cả hoạt động bảo hiểm gốc và tái bảo hiểm. Do

vậy, trong tiến trình hội nhập TPP và AEC, các doanh nghiệp sẽ gặp nhiều thách thức mới từ sự cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm ASEAN khác ngay tại sân nhà, đặc biệt từ các nước có ngành bảo hiểm phát triển hơn như Singapore, Thái Lan, Malaysia, Indonesia, Philippines, Nhật Bản với lịch sử hoạt động lâu đời và tín nhiệm cao... khi các doanh nghiệp này thành lập công ty, mở chi nhánh tại Việt Nam, gia tăng bán bảo hiểm qua biên giới, triển khai các dịch vụ trung gian và phụ trợ bảo hiểm, tái bảo hiểm, tham gia các thị trường ngách mà các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam còn yếu như bảo hiểm rủi ro mạng, rủi ro đặc thù, các dịch vụ bảo hiểm mới đối với thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Bảng 5: Doanh thu bảo hiểm gốc, tốc độ tăng trưởng doanh thu và thị phần của các doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam năm 2014

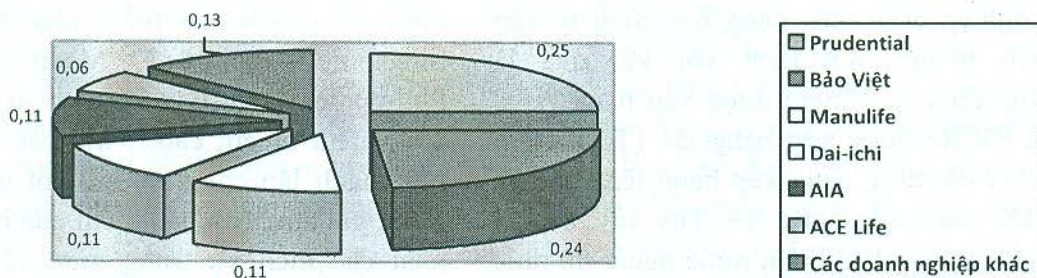
Doanh nghiệp	Doanh thu bảo hiểm gốc (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng (%)	Thị phần (%)
PVI	5.722	12,24	20,89
Bảo Việt	5.703	1,37	20,82
Bảo Minh	2.599	12,62	9,49
PJICO	2.123	7,45	7,75
PTI	1.719	17,47	6,28

Nguồn: Báo cáo tài chính các doanh nghiệp bảo hiểm.

Về khía cạnh công nghệ của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động quản trị kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế. Các nghiệp vụ kinh doanh thông thường như tạo lập đơn bảo hiểm, lập hóa đơn, tạo lệnh chuyển tiền, thanh toán, tạo lập và phát hành đơn bảo hiểm... chưa được thực hiện tự động trên hệ thống công nghệ thông tin. Bên cạnh hệ thống công nghệ thông tin cốt lõi cho hoạt động quản trị kinh doanh

bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cũng đang gặp nhiều khó khăn trong việc đầu tư phát triển các giải pháp thương mại điện tử đa kênh để mở rộng thị trường, tiếp cận khách hàng mới và giảm chi phí giao dịch. Với hệ thống thương mại điện tử đa kênh, khách hàng có thể tiếp cận với nhiều kênh bán hàng khác nhau của doanh nghiệp và được hỗ trợ nhiều hơn từ hệ thống công nghệ thông tin cho các giao dịch với doanh nghiệp bảo hiểm (Lê Đức Linh, 2014).

Hình 1: Thị phần của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ trên thị trường Việt Nam năm 2014 (%)



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam.

4. Một số vấn đề đặt ra đối với doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam

Trước thực trạng thị trường bảo hiểm Việt Nam trong bối cảnh từng bước thực thi các cam kết của Hiệp định TPP và AEC, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần lưu ý các vấn đề sau:

Thứ nhất, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần có kế hoạch duy trì quan hệ với khách hàng hiện tại, thực hiện chính sách hậu mãi, chăm sóc khách hàng hiện tại tốt hơn để vun đắp lòng trung thành của khách hàng hiện tại, qua đó có thể giữ được khách hàng trước áp lực cạnh tranh từ các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài. Đồng thời, các doanh nghiệp cũng cần tận dụng thời gian đầu hội nhập để tăng cường công tác quảng bá hình ảnh, thương hiệu công ty trong những năm sắp tới nhằm tạo ấn tượng, thu hút sự quan tâm của các khách hàng nội địa tiềm năng, từ đó tạo được nguồn khách hàng tiềm năng mới và phát triển được hoạt động kinh doanh.

Thứ hai, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần tập trung tham khảo kinh nghiệm nước ngoài, nghiên cứu cụ thể đặc tính nhu cầu và các yếu tố đặc trưng của khách hàng trên thị trường Việt Nam để thiết kế ra các sản phẩm bảo hiểm mới phù hợp với khách hàng nội địa

bởi vì sự am hiểu về thị trường là một thế mạnh của các doanh nghiệp trong nước. Đặc biệt là trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần đầu tư nhiều hơn vào khâu phân phối sản phẩm, phát triển hệ thống đại lý và chăm sóc khách hàng để cạnh tranh tốt hơn với các doanh nghiệp nước ngoài.

Thứ ba, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam nên đầu tư vào công tác dự báo thị trường, phát triển các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ phù hợp với thông lệ quốc tế, theo chuẩn quốc tế ở các loại hình dịch vụ bảo hiểm truyền thống lẫn các loại hình dịch vụ mới đã triển khai trên thế giới để đáp ứng tốt nhu cầu của các nhà đầu tư, doanh nghiệp nước ngoài. Khi các cam kết của Hiệp định TPP có hiệu lực và AEC đạt được các thỏa thuận hội nhập sâu rộng hơn, giao lưu thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và các đối tác sẽ được tăng cường, từ đó nhu cầu về dịch vụ bảo hiểm của doanh nghiệp nước ngoài có hoạt động kinh doanh của Việt Nam sẽ tăng lên đáng kể. Vì vậy, công tác dự báo và phát triển sản phẩm phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế sẽ giúp doanh nghiệp Việt Nam đón đầu xu hướng này, từ đó tiếp cận và đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp nước ngoài tốt hơn.

Thứ tư, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần nâng cao tiềm lực của mình cả về tài

chính, nhân lực và công nghệ. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp phải chủ động xây dựng kế hoạch mở rộng, thâm nhập thị trường nước ngoài thông qua các hình thức thành lập văn phòng đại diện, mở chi nhánh, công ty con hoặc mua lại cổ phần của các công ty bảo hiểm ở nước ngoài trong phạm vi các cam kết hội nhập. Bước đầu, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam có thể chọn một hoặc một vài thị trường bảo hiểm trong các nước thành viên TPP và khối ASEAN có mức độ phát triển về thị trường dịch vụ bảo hiểm chưa cao để thâm nhập trước như Lào, Campuchia, Myanmar. Từ đó, các doanh nghiệp đúc kết được kinh nghiệm và xây dựng chiến lược dài hạn để thâm nhập các thị trường bảo hiểm có mức độ phát triển cao hơn.

Cuối cùng, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam nên chú trọng đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động quản trị kinh doanh để

từ đó tiết kiệm chi phí quản lý, tạo dựng hình ảnh doanh nghiệp dịch vụ năng động, chuyên nghiệp hơn và đáp ứng kịp thời, nhanh chóng nhu cầu đa dạng từ khách hàng, tiếp cận với trình độ quản trị dịch vụ tiên tiến trên thế giới.

Hiệp định TPP và AEC với các cam kết mở cửa thị trường trong lĩnh vực bảo hiểm là sự bổ sung các cam kết gia nhập WTO, từ đó mang đến cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam các cơ hội để mở rộng thị trường, phát triển sản phẩm mới đồng thời cũng mang đến các thách thức với áp lực cạnh tranh gay gắt hơn từ các doanh nghiệp nước ngoài. Đứng trước xu thế hội nhập đó, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần lưu ý đầu tư cho công tác dự báo thị trường, củng cố thị phần hiện có, phát triển sản phẩm mới, có kế hoạch thâm nhập thị trường nước ngoài và đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý♦

Tài liệu tham khảo:

1. ASEAN Economic Community Blueprint
2. Ban Công tác về việc gia nhập WTO của Việt Nam (2007): *Biểu cam kết dịch vụ*.
3. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2015): *Tổng quan thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2014*.
4. Insurance Information Institute (2016): *International Insurance Fact Book 2016*.
5. Lê Đức Linh (2014): *Công nghệ thông tin cho ngành bảo hiểm, “cuộc chơi” tốn kém*, tinnhanhchungkhoan.vn.
6. Toàn văn nội dung Hiệp định TPP bản dịch tại Thuvienphapluat.vn (2015).