

# Tái bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm ở Việt Nam sau khi gia nhập WTO

Nguyễn Thị Chính

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

**Tóm tắt:** Ở Việt Nam, hoạt động tái bảo hiểm diễn ra ngày càng phát triển. Tuy nhiên, thị trường bảo hiểm với hai công ty tái bảo hiểm là VINARE và PVI RE chưa đáp ứng được hết nhu cầu tái bảo hiểm của các công ty bảo hiểm trong nước. Mặt khác, do tái bảo hiểm là hoạt động rất phức tạp, nên các công ty bảo hiểm trong nước cũng phải tái bảo hiểm ra thị trường quốc tế. Bài viết đánh giá thực trạng hoạt động tái bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm ở Việt Nam, qua đó đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển thị trường bảo hiểm ở Việt Nam trong thời gian tới.

**Từ khoá:** Bảo hiểm, tái bảo hiểm, môi giới tái bảo hiểm.

## 1. Khái quát về hoạt động tái và môi giới tái bảo hiểm ở Việt Nam sau khi gia nhập WTO

Năm 2007 là năm đầu tiên nước ta thực hiện các cam kết khi trở thành một trong 150 thành viên của tổ chức Thương mại quốc tế WTO. Trong bối cảnh đó, nền kinh tế Việt Nam có cơ hội mở cửa và hội nhập quốc tế sâu rộng; đồng thời, cũng có nhiều thách thức cho phát triển nền kinh tế - xã hội nói chung và ngành bảo hiểm nói riêng.

Năm 2007 tăng trưởng GDP đạt 8,5% đầu tư trực tiếp nước ngoài tương đương 20,3 tỉ USD, đầu tư toàn xã hội đạt 40% GDP, vốn ODA đạt 5,4 tỉ USD xuất khẩu đạt 48 tỉ USD. Các ngành công nghiệp vận tải biển và đóng tàu, hàng không dân dụng, dệt may, giày da có những bước phát triển đột phá. Thị trường tài chính tiền tệ tiếp tục phát triển theo xu thế ổn định sau một thời gian phát triển nóng như: tín dụng ngân hàng, chứng khoán, quỹ đầu tư, bảo hiểm. Đây là những tiền đề cơ bản tạo điều kiện thuận lợi cho ngành bảo hiểm Việt Nam phát triển, các doanh nghiệp bảo hiểm tiếp tục nâng cao năng lực hoạt động, chấp nhận cạnh tranh lành mạnh trong xu thế mở cửa hội nhập ngày càng sôi động.

Kể từ khi quy định các doanh nghiệp buộc phải tái ít nhất 20% qua Tổng Công Ty Cổ phần Tái bảo hiểm Việt Nam (Vinare) bị bãi bỏ đã khiến cho lĩnh vực này trở nên cạnh tranh hơn. Không chỉ nhận/nhượng tái trong nước, một số doanh nghiệp bảo hiểm đã mạnh dạn nhận/nhượng tái từ thị trường bảo hiểm nước ngoài. Nhiều doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đang tích cực tăng vốn với mục tiêu nâng tỷ lệ giữ lại và mở rộng hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm. Tuy nhiên, hoạt động này cũng đặt ra không ít vấn đề cần chấn chỉnh kịp thời.

Hoạt động tái bảo hiểm hiện chủ yếu diễn ra trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, khu vực có nhiều

doanh nghiệp trong nước tham gia. Theo số liệu của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, năm 2015, phí bảo hiểm giữ lại của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ là 1.085,956 tỷ đồng; phí nhận tái bảo hiểm 3.435,039 tỷ; nhượng tái là 4.302 tỷ đồng, trong đó phí tái trong nước 1.048,089 tỷ đồng tỷ, ngoài nước là 1.092,355 tỷ đồng.

Những nghiệp vụ chủ yếu nhượng tái bảo hiểm ra nước ngoài bao gồm: Bảo hiểm tài sản và thiệt hại, bảo hiểm cháy nổ và mọi rủi ro tài sản, bảo hiểm hàng hóa vận chuyển và bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu. Đây đều là những nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ khá phức tạp, khả năng xảy ra rủi ro lớn nên thị trường trong nước cần đến sự giúp đỡ tích cực của thị trường tái quốc tế.

Đối với hoạt động môi giới tái bảo hiểm: Hoạt động này được thực hiện bởi các công ty môi giới bảo hiểm. Sau khi Việt Nam ra nhập WTO, thị trường tái bảo hiểm càng trở nên sôi động, đồng thời đánh dấu sự ra đời của một số công ty môi giới bảo hiểm và tái bảo hiểm trong cả nước. Tính đến thời điểm 31/12/2016, tổng số doanh nghiệp tái bảo hiểm được Bộ Tài chính cấp giấy phép thành lập và hoạt động là 02 doanh nghiệp, tổng số doanh nghiệp môi giới bảo hiểm là 13 doanh nghiệp, trong đó có 11 doanh nghiệp đang hoạt động trên thị trường, 01 doanh nghiệp mới được cấp phép tháng 11/2016 (Công ty cổ phần môi giới bảo hiểm Sabrina) và 01 doanh nghiệp đã dừng hoạt động và đang hoàn tất thủ tục giải thể (Công ty cổ phần môi giới bảo hiểm Đại Việt).

Theo số liệu báo cáo ước cả năm 2016 của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, kết quả hoạt động của lĩnh vực môi giới bảo hiểm năm 2016:

- Tổng phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới năm 2016 ước đạt 7.170 tỷ đồng, giảm 2,4% so với năm 2015 (trong đó phí bảo hiểm gốc thu xếp qua môi giới ước đạt 4.229 tỷ đồng, tăng 12,4%, phí tái bảo hiểm thu xếp

qua môi giới ước đạt 2.941 tỷ đồng, giảm 17,9% so với năm 2015). Tỷ lệ phí bảo hiểm gốc thu xếp qua môi giới so với doanh thu phí bảo hiểm gốc lĩnh vực phi nhân thọ đạt 11,6%.

- Tổng hoa hồng môi giới bảo hiểm năm 2016 ước đạt 579 tỷ đồng, tăng 4,2% so với năm 2015 (trong đó hoa hồng môi giới bảo hiểm gốc ước đạt 491 tỷ đồng, tăng 6,6%, hoa hồng môi giới tái bảo hiểm ước đạt 88 tỷ đồng, giảm 7,2% so với năm 2015).

- Tỷ lệ hoa hồng môi giới bảo hiểm trên phí bảo hiểm thu xếp bình quân là 8,1%, trong đó tỷ lệ hoa hồng môi giới bảo hiểm gốc là 11,6%, tỷ lệ hoa hồng môi giới tái bảo hiểm là 3,0%.

- Tổng tài sản của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm tại thời điểm 31/12/2016 ước đạt 657 tỷ đồng (tăng 2,9% so cùng thời điểm năm 2015).

- Tổng nguồn vốn chủ sở hữu ước đạt 294 tỷ đồng (tăng 26,3% so với cùng kỳ năm 2015).

Thực tế, các doanh nghiệp môi giới ở Việt Nam còn non trẻ, chưa có bề dày kinh nghiệm trong hoạt động tái bảo hiểm quốc tế nên hoạt động môi giới tái bảo hiểm ở những công ty môi giới bảo hiểm mới chưa thực sự phát triển và được chú trọng. Nổi bật trong hoạt động môi giới tái bảo hiểm ở Việt Nam vẫn là Công ty TNHH Aon Việt Nam, với sự ra đời của bộ phận tái bảo hiểm chuyên biệt Aon Benfield Việt Nam vào năm 2005. Từ khi thành lập đến nay, Aon Benfield liên tục đứng đầu thị trường môi giới tái bảo hiểm Việt Nam.

## **2. Đánh giá thực trạng hoạt động tái và môi giới tái bảo hiểm ở Việt Nam**

### **2.1. Kết quả đạt được**

- Đối với hoạt động tái bảo hiểm: Nhìn chung, lượng phí bảo hiểm giữ lại cho thị trường bảo hiểm trong nước ngày càng tăng đồng nghĩa là việc giảm dần lượng phí bảo hiểm nhượng tái ra thị trường nước ngoài. Điều này củng cố thêm vai trò quan trọng của các công ty tái bảo hiểm trong nhiệm vụ điều tiết thị trường, nâng phần phí và dịch vụ bảo hiểm trong nước giữ lại, hạn chế tối đa lượng dịch vụ bằng ngoại tệ chảy ra thị trường nước ngoài.

Bên cạnh việc nhận/nhượng tái bảo hiểm trong nước, trong những năm gần đây một số doanh nghiệp bảo hiểm đã thúc đẩy nhận/nhượng tái bảo hiểm từ thị trường bảo hiểm nước ngoài, qua đó tạo nên kênh mới làm tăng doanh thu phí nhận tái bảo hiểm, cũng như tận dụng được năng lực của thị trường nước ngoài đối với những dịch vụ bảo hiểm đặc thù mà thị trường Việt Nam chưa có nhiều kinh nghiệm triển khai, hoặc năng lực của thị trường trong nước không đáp ứng được.

Việc thanh toán bồi thường, chi trả bảo hiểm cho các rủi ro gặp tổn thất thuộc trách nhiệm của hợp đồng nhận tái ngày càng được các công ty tái bảo hiểm tiến hành một cách nhanh chóng, kịp thời và đầy đủ. Để có được thành công đó là do các công

ty tái bảo hiểm đã trích lập đầy đủ các quỹ dự phòng theo quy định của pháp luật: dự phòng bồi thường, quỹ dự phòng tài chính và dự phòng dao động lớn...

Ngoài ra, những chỉ tiêu về khả năng thanh toán của các công ty tái bảo hiểm trong nước nhìn chung qua các năm là khá an toàn. Biên khả năng thanh toán của các công ty qua các năm không chỉ đáp ứng được mà còn lớn hơn so với yêu cầu về biên khả năng thanh toán tối thiểu do pháp luật nước ta về kinh doanh bảo hiểm quy định.

- Đối với hoạt động môi giới tái bảo hiểm: Hoạt động môi giới tái bảo hiểm có sự tiến bộ vượt bậc về cả số lượng và chất lượng. Không chỉ các công ty môi giới tái bảo hiểm nước ngoài mà những công ty trong nước cũng đã có sự quan tâm nâng cao chất lượng dịch vụ môi giới tái bảo hiểm, thể hiện ở việc đầu tư phát triển nguồn nhân lực, học hỏi kinh nghiệm từ các công ty đa quốc gia. Đặc biệt, các công ty môi giới tái bảo hiểm đã trở thành đối tác chiến lược của các công ty tái bảo hiểm trong nước. Từ đó, giúp công ty tái bảo hiểm trong nước phát triển và thị trường bảo hiểm trong nước hạn chế được mức phí bảo hiểm chảy ra thị trường quốc tế.

### **2.2. Hạn chế và nguyên nhân**

Bên cạnh những kết quả đạt được trên thị trường, cũng cần phải thừa nhận rằng các công ty tái và môi giới tái bảo hiểm vẫn tồn tại khá nhiều mặt hạn chế:

- Doanh thu phí nhận tái có xu hướng tăng nhưng thiếu tính ổn định. Trong đó, nguồn phí từ nhận tái bảo hiểm tự nguyện lại giảm cả về số tuyệt đối và tương đối. Mặt khác, doanh thu phí nhận tái giữa các nghiệp vụ có sự chênh lệch lớn. Phần lớn lượng phí nhận tái chỉ do một số ít nghiệp vụ mang lại. Chính vì thực trạng này mà khi doanh thu phí nhận tái của một trong những nghiệp vụ đó giảm sẽ ảnh hưởng lớn đến doanh thu phí nhận tái của cả công ty trong năm đó.

- Mặc dù mức phí bảo hiểm giữ lại có xu hướng tăng nhưng tỷ trọng của nó trong tổng doanh thu phí nhận tái còn quá khiêm tốn. Như ở VINARE trung bình trong 6 năm gần đây (2010 - 2015) mới chỉ chiếm 19,25%. Điều đó cũng có nghĩa là phần lớn dịch vụ khai thác được đều chuyển nhượng tái bảo hiểm, làm tăng chi nghiệp vụ tái bảo hiểm của VINARE, từ đó làm giảm kết quả kinh doanh nghiệp vụ.

- Tỷ lệ phí nhượng tái ra thị trường nước ngoài có xu hướng giảm song tỷ trọng của lượng phí này so với phí nhận tái qua các năm vẫn còn rất cao. Bình quân phí nhận tái nước ngoài của VINARE đạt 58,36% tổng phí nhận tái. Điều này cũng cho thấy năng lực nhận tái của thị trường bảo hiểm trong nước còn thấp, làm lãng phí một nguồn ngoại tệ lớn của đất nước.

- Trong khi phí nhượng tái nước ngoài vẫn chiếm tỷ trọng cao (khoảng 58,36%) trong doanh thu phí nhận tái thì nguồn thu phí nhận tái từ thị trường nước ngoài còn chiếm một tỷ lệ rất khiêm tốn, trung bình là 3,28%.

Đó là tình trạng mất cân đối giữa nhận và nhượng tái bảo hiểm nước ngoài của các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

- Đối với các công ty môi giới tái bảo hiểm, họ vẫn chưa thực sự ưu tiên với các công ty tái bảo hiểm trong nước, từ đó làm cho phần phí bảo hiểm chuyển nhượng ra thị trường nước ngoài tăng. Thực trạng này đã được hạn chế trong những năm gần đây bằng mối quan hệ hợp tác chiến lược giữa công ty tái bảo hiểm trong nước với các công ty môi giới tái bảo hiểm trong nước nhưng mức phí chuyển nhượng ra thị trường nước ngoài vẫn còn cao.

### 2.3. Nguyên nhân của các hạn chế

- Mặc dù khả năng tài chính của các công ty bảo hiểm được tăng cường đáng qua các năm từ nguồn vốn góp của các cổ đông, vốn tích lũy tuy nhiên vẫn còn quá nhỏ so với quy mô vốn cần có của một công ty chuyên tái bảo hiểm nói chung.

- Cạnh tranh không lành mạnh là một vấn đề nan giải của thị trường bảo hiểm Việt Nam. Hình thức là giảm phí kỹ thuật, mở rộng điều kiện điều khoản hợp đồng bất hợp lý trong khi công tác đánh giá rủi ro lại bị các doanh nghiệp bảo hiểm gốc xem nhẹ... làm không chỉ ảnh hưởng đến doanh thu phí nhận tái mà còn làm tăng trách nhiệm bồi thường của công ty bảo hiểm.

- Mặt khác, sự tăng trưởng nhanh về vốn dẫn đến hầu các công ty bảo hiểm gốc đều tăng mức giữ lại làm cho lượng dịch vụ tái bảo hiểm chuyển sang công ty nhận tái không tăng tương ứng với tốc độ tăng trưởng chung của toàn thị trường.

- Tình hình tổn thất trên thị trường bảo hiểm nhìn chung đang diễn biến theo chiều hướng xấu. Rủi ro xảy ra ngày càng nhiều với tổn thất ngày càng nghiêm trọng. Thêm vào đó, nước ta lại thường xuyên bị tàn phá bởi thiên tai như lũ lụt, hạn hán, mưa bão... lại là một trong những nước bị ảnh hưởng nhiều nhất bởi biến động khí hậu toàn cầu. Trong khi đó, khả năng đánh giá rủi ro, định phí của các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm trong toàn thị trường còn non trẻ. Thực trạng này ảnh hưởng lớn doanh thu phí và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong thị trường.

- Ở các công ty tái bảo hiểm trong nước vẫn chưa đưa ra được một "Quy trình hướng dẫn nghiệp vụ" cụ thể. Phần lớn hiện nay việc chấp nhận hợp đồng nhận tái là dựa trên kinh nghiệm của cán bộ làm tái bảo hiểm chứ không căn cứ theo số liệu thống kê của công ty về tình hình tổn thất, tỷ lệ bồi thường, hạn mức trách nhiệm, mức giữ lại... đối với từng rủi ro cụ thể. Một phần cũng do công tác thống kê trong toàn bộ thị trường bảo hiểm nói chung vẫn còn hạn chế. Điều này ảnh hưởng xấu đến kết quả kinh doanh nghiệp vụ của công ty khi mà tổn thất ngày càng có diễn biến thất thường và khó dự đoán.

- Đa phần cán bộ làm trong ngành tốt nghiệp ở các khối chuyên ngành khác nên cũng bị hạn chế trong

khâu đánh giá rủi ro hợp đồng nhận tái cũng như việc lựa chọn hình thức, phương pháp tái bảo hiểm phù hợp, an toàn và mang lại hiệu quả cao. Việc đào tạo chuyên ngành bảo hiểm, tái bảo hiểm cho đội ngũ cán bộ này là hết sức cần thiết song thị trường lại chưa có tổ chức đào tạo cán bộ chuyên về tái bảo hiểm.

- Bên cạnh đó, các công ty môi giới tái bảo hiểm phải đứng trên quyền lợi của các công ty bảo hiểm gốc. Do đó, họ sẽ lựa chọn những công ty tái có khả năng, tiềm lực và uy tín trên thị trường. Tuy nhiên, các công ty tái bảo hiểm trong nước chưa thực sự lớn mạnh trong thị trường tái bảo hiểm quốc tế cho nên các công ty môi giới thường ưu tiên lựa chọn các công ty tái nước ngoài. Từ đó, làm giảm lợi nhuận cho các công ty tái bảo hiểm trong nước.

### 3. Một số đề xuất

Để góp phần phát triển thị trường bảo hiểm ở Việt Nam trong thời gian tới, cũng như phát huy hơn nữa vai trò của hoạt động tái và môi giới tái bảo hiểm trong sự phát triển của thị trường bảo hiểm, tác giả bài viết có một số ý kiến đề xuất. Cụ thể như sau:

Thứ nhất: Cần phải phải có những chính sách của nhà nước khống chế hoạt động của công ty môi giới bảo hiểm nước ngoài và dẫn hướng tới việc tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng cho tất cả các công ty thuộc tất cả thành phần kinh tế ở Việt Nam. Hiện nay, ở Việt Nam theo quy định công ty môi giới bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài, hoạt động của các công ty môi giới nước ngoài tại Việt Nam bị hạn chế. Chắc chắn, khi nước ta gỡ bỏ những chính sách khống chế trên, các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm ngoài nước sẽ có nhiều hơn cơ hội để chứng minh năng lực cạnh tranh và phát huy thế mạnh.

Thứ hai: Môi giới bảo hiểm luôn góp phần tích cực thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm, do đó các doanh nghiệp bảo hiểm cần có nhận thức đúng đắn vai trò, sự quan trọng của môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm đặc biệt là những doanh nghiệp bảo hiểm gốc trong nước.

Thứ ba: Môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm là một kênh phân phối hiệu quả, luôn cần sự hỗ trợ, giúp đỡ từ các doanh nghiệp bảo hiểm, như cung cấp các văn bản có liên quan đến nghiệp vụ bảo hiểm gốc như các điều khoản, quy tắc, biểu phí và giải quyết bồi thường nhanh chóng vì có những trường hợp môi giới bảo hiểm sẽ kiểm tra, tư vấn cho khách hàng hoàn thiện hồ sơ bồi thường trước lúc chuyển cho doanh nghiệp bảo hiểm. Sự giúp đỡ, hỗ trợ từ phía các doanh nghiệp bảo hiểm là cần thiết để thúc đẩy hoạt động môi giới bảo hiểm phát triển.

Thứ tư: Các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước cần nỗ lực nâng cao tính chuyên nghiệp, khả năng cạnh tranh, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng phạm vi hoạt động không chỉ dừng lại trong lãnh thổ Việt Nam,

mà còn trong khu vực và toàn cầu. Thực tiễn đã chứng minh tầm quan trọng của hoạt động môi giới tái bảo hiểm trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Khi hoạt động bảo hiểm ngày càng phát triển với quy mô các hợp đồng ngày càng lớn thì nhu cầu tái bảo hiểm sẽ càng cao. Đây vừa là một cơ hội cũng vừa là thách thức với hoạt động môi giới tái bảo hiểm của các công ty môi giới bảo hiểm. Đứng trước những cơ hội và thách thức đó, các công ty môi giới bảo hiểm phải luôn nỗ lực phát triển nguồn nhân lực để sẵn sàng đáp ứng những nhu cầu đa dạng của thị trường để trở thành nhà môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm uy tín và chuyên nghiệp.

Thứ năm: Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm cần không ngừng nỗ lực gia tăng các dịch vụ có thể đem lại giá trị gia tăng cho công ty bảo hiểm gốc: tổ chức các hội thảo nâng cao nghiệp vụ, tư vấn nguồn nhân lực với sự tham gia, hỗ trợ của các chuyên gia làm môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm trên toàn thế giới. Đồng thời, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm cần tăng cường hoạt động quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, đặc biệt là hoạt động môi giới tái bảo hiểm. Thị trường môi giới tái bảo hiểm Việt Nam hiện nay dường như không có sự cạnh tranh gay gắt. Nhưng trong tương lai, khi Việt Nam ngày càng mở cửa hội nhập thì sự cạnh tranh sẽ là tất yếu. Chính vì thế, ngay từ bây giờ Aon Benfield cũng như các công ty môi giới bảo hiểm cần nỗ lực xây dựng hình ảnh và thương hiệu vững chắc trong lòng khách hàng. Đặc biệt, cần gây ấn tượng với khách hàng bằng việc tạo sự ra sự khác biệt. Để có

được sự khác biệt trên thị trường so với các công ty môi giới khác, doanh nghiệp cần chú trọng đến công tác quảng cáo. Trong những năm gần đây, các công ty môi giới bảo hiểm chưa chú trọng đến công tác này. Công tác hoạch định chiến lược quảng cáo hiệu quả, sáng tạo sẽ ảnh hưởng rất lớn tới hình ảnh, cũng như định vị thương hiệu trong mắt khách hàng. Hình thức quảng cáo có thể thông qua các hội thảo, hội nghị khách hàng. Đây là hình thức khá hiệu quả bởi công ty môi giới bảo hiểm sẽ có nhiều cơ hội để trực tiếp tiếp xúc với khách hàng từ đó có thể cung cấp đầy đủ thông tin nhất cho khách hàng của mình, qua đó khách hàng sẽ hiểu hơn về doanh nghiệp cùng với những dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp. Bên cạnh đó, hình thức quảng cáo sử dụng các phương tiện truyền thông: báo chí, báo mạng, truyền hình, phát thanh, hệ thống màn hình trong thang máy tại các tòa nhà: HCO, Corner Stone... cũng cần được sử dụng vì hình thức quảng cáo này dễ thu hút được sự chú ý của khách hàng đối với hình ảnh của doanh nghiệp./.

### Tài liệu tham khảo

1. Hồ Sỹ Sà (2014), Sách chuyên khảo Tái bảo hiểm, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân
2. Số liệu thị trường bảo hiểm Việt Nam, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (2007 - 2016).
3. Thông tin thị trường, Cục Quản lý Giám sát bảo hiểm (2016).

## Sự cần thiết phải công khai, minh bạch...

Tiếp theo trang 21

+ Công khai các báo cáo tài chính: Hệ thống báo cáo tài chính trong các doanh nghiệp sản xuất nói chung và tại các Công ty cổ phần nói riêng là một công cụ hữu ích nhất cho việc đánh giá, so sánh giữa các doanh nghiệp. Từ báo cáo tài chính cho thấy tất cả những gì mà công ty nợ và sở hữu, lợi nhuận và các khoản lỗ trong một khoảng thời gian nhất định cũng như vị thế của công ty thay đổi như thế nào từ những báo cáo cuối cùng của họ. Mặt khác báo cáo tài chính trong công ty cổ phần còn giúp cho các nhà đầu tư hiểu được các con số, các chỉ số tài chính đơn giản và có thể sử dụng các kiến thức đó để hỗ trợ cho việc ra quyết định tốt hơn khi thực hiện đánh giá, phân tích. Vì vậy, việc công khai, minh bạch thông tin trên hệ thống báo cáo tài chính là cần thiết và mang tính thời sự cấp bách. Nội dung công khai, minh bạch thông tin trên hệ thống báo cáo tài chính của các công ty cổ phần, bao gồm: Tình hình tài sản, cơ cấu tài; Tình hình nguồn vốn, cơ cấu nguồn vốn; Tình hình thanh toán và khả năng thanh toán; Tình hình thực hiện nghĩa vụ với

nhà nước, khả năng sinh lợi trên doanh thu, trên vốn chủ sở hữu, lãi trên cổ phiếu; Tình hình sản xuất và kết quả sản xuất, tình hình lưu chuyển các dòng tiền và khả năng tạo ra tiền của công ty; Những giải trình thuyết minh những chỉ tiêu cơ bản trên hệ thống báo cáo tài chính, như: Tỷ suất đầu tư, tỷ suất sinh lời, tỷ suất hoàn vốn, tỷ suất thanh toán nhanh, thanh toán hiện hành, tỷ suất quay vòng của vốn... Đây là những thông tin cơ bản mà cổ đông và nhà đầu tư cần biết để họ cùng tham gia giám sát cũng như họ có quyết định sáng suốt khi đầu tư, góp vốn với doanh nghiệp.

Như vậy, công khai, minh bạch thông tin trong các doanh nghiệp nói chung và tại các công ty cổ phần nói riêng được xác định là một trong những nguyên tắc cơ bản, nhằm mang lại lợi ích cho người lao động trong doanh nghiệp là một kênh phản biện của xã hội đối với các doanh nghiệp, từ đó góp phần hạn chế các hiện tượng tham ô, lãng phí, làm lành mạnh hóa môi trường kinh doanh, góp phần ổn định và phát triển xã hội./.