

TPP VÀ NHỮNG THÁCH THỨC ĐỐI VỚI NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM

Thạc sĩ Tôn Thị Thanh Huyền

Giảng viên Khoa Bảo hiểm Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Thị trường bảo hiểm hội nhập đang ngày càng sâu rộng hơn cùng với quá trình hội nhập của đất nước, với sự kiện nổi bật vào cuối 2015 là đàm phán thành công Hiệp định đối tác kinh tế xuyên Thái bình dương (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement – TPP). Tất yếu các DNBH cũng như thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ nhận được nhiều cơ hội từ bước hội nhập này. Tuy nhiên, bài viết chỉ tập trung vào những thách thức và một số đề xuất để vượt qua thách thức mà ngành bảo hiểm Việt Nam phải đối mặt.

1. Các cam kết TPP có tác động đến ngành bảo hiểm Việt Nam

Tiến trình hội nhập của Việt Nam với nền kinh tế khu vực và thế giới được đánh dấu lần đầu tiên vào năm 1995, khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của ASEAN. Từng bước, Việt Nam ký kết Hiệp định quan hệ thương mại với Hoa Kỳ (BTA) năm 2000 để đến 2006 chính thức gia nhập vào Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Bên cạnh đó, Việt Nam còn ký kết các Hiệp định thương mại tự do (FTA) với Hàn Quốc, Nga, và một số nước Đông Âu; với EU; với Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC). Kết thúc đàm phán TPP năm 2015 là một dấu mốc mới của quá trình hội nhập sâu rộng của Việt Nam vào nền kinh tế thế giới. So với các cam kết khi gia nhập WTO, các cam kết của Việt Nam để hội nhập kinh tế với 11 nước thành viên khác trong TPP (gồm Australia, Brunei, Chile, Malaysia, Mexico, New Zealand, Canada, Peru, Singapore, Hoa Kỳ và Nhật Bản) được đẩy lên mức độ cao hơn.¹ Mục tiêu chính của TPP là xóa bỏ các loại thuế và rào cản cho hàng hóa, dịch vụ xuất nhập khẩu giữa các nước thành viên. Đồng thời, với sân chơi chung mới chỉ của 12 nước - ít hơn nhiều so với WTO, nhiều luật lệ, quy tắc chung trong TPP dễ dàng thống nhất hơn và vượt qua cả phạm vi của WTO liên quan đến sở hữu trí tuệ, chất lượng thực phẩm, an toàn lao động...

¹ (Lương Văn Tự, 2015)

Đối với ngành bảo hiểm, tương tự như với WTO cách đây 10 năm, có nhiều lĩnh vực cam kết, TPP hiện nay có ảnh hưởng mạnh mẽ nhưng với mức độ sâu hơn đến hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm, của thị trường cũng như hoạt động chức năng của cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm.

- (1) Các cam kết về *mở cửa thị trường hàng hóa* với các quy định miễn giảm thuế; về *nguyên tắc đối xử quốc gia, nguyên tắc tối huệ quốc trong hoạt động đầu tư...* làm thay đổi kim ngạch xuất nhập khẩu cũng như thu nhập của Việt Nam theo hướng tích cực. Thậm chí, theo đánh giá của Viện Kinh tế Quốc tế Peterson (PIIE)², sau khi TPP được ký kết, ở vị thế kém nhất trong 12 quốc gia của Hiệp định nhưng Việt Nam sẽ là một trong những nước có thu nhập và xuất khẩu tăng mạnh nhất.
- (2) Đặc biệt, cam kết mạnh mẽ hơn về *mở cửa thị trường dịch vụ tài chính* trong TPP không chỉ gỡ bỏ những rào cản pháp lý để cho phép các công ty bảo hiểm của các nước thành viên TPP thành lập công ty, mở chi nhánh tại Việt Nam, đối xử như nhau với các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài (*nguyên tắc đối xử quốc gia, nguyên tắc đối xử tối huệ quốc, xâm nhập thị trường, minh bạch trong cấp phép hoạt động, ...*) mà còn thúc đẩy bán bảo hiểm qua biên giới và cung cấp dịch vụ tài chính mới.
 - Cam kết về *cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới* (Điều 11.6, Phụ lục 11-A) sẽ cho phép các nước TPP thực hiện cung cấp dịch vụ bảo hiểm gốc cho các rủi ro liên quan tới vận tải biển; vận tải hàng không thương mại quốc tế; hàng hoá được vận chuyển quá cảnh quốc tế; thực hiện tái và nhượng tái bảo hiểm qua biên giới; môi giới bảo hiểm qua biên giới; và cung cấp dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm qua biên giới (tư vấn, thống kê, đánh giá rủi ro; giải quyết khiếu nại bảo hiểm,..)
 - Theo *cam kết cung cấp dịch vụ tài chính mới* (Điều 11.7), nếu các DNBH trong nước được phép cung cấp SPBH mới thì các DNBH của các nước thành viên TPP cũng được bán các SPBH mới tương tự nếu việc cấp phép không đòi hỏi phải xây dựng mới hoặc sửa đổi luật hiện hành trong nước. Tuy nhiên, Việt Nam có thể quy định hạn mức tối đa

² Peterson Institute for International Economics, <https://piie.com/publications/working-papers/economic-effects-trans-pacific-partnership-new-estimates>

số lượng DNBH có thể tham gia vào chương trình thí điểm hoặc phạm vi áp dụng thí điểm (Phụ lục III- B3 của Chương 11)

- (3) Cam kết về *Thương mại điện tử* cho phép “chuyển giao thông tin xuyên biên giới bằng phương tiện điện tử” cùng với cam kết thương mại dịch vụ xuyên biên giới (đã nói ở trên) sẽ thúc đẩy các giao dịch kinh doanh bảo hiểm được cung cấp từ các nước trong TPP.
- (4) Các cam kết đảm bảo *không gây bất bình đẳng trong cạnh tranh*, tạo sân chơi bình đẳng cho các loại DNBH khác nhau. Đặc biệt đối với các doanh nghiệp sở hữu nhà nước³ thì không được sử dụng lợi thế của mình để tiến hành “các hoạt động chống cạnh tranh trong một thị trường không độc quyền trong lãnh thổ của mình”.
- (5) Về nhân sự trong lĩnh vực bảo hiểm, cam kết TPP yêu cầu không được có các rào cản pháp lý đối với nhân sự từ các nước thành viên làm việc ở vị trí là *cán bộ quản lý cấp cao hay thành viên ban giám đốc*.
- (6) *Minh bạch* trong quản lý là một đòi hỏi khác trong thực hiện Hiệp định TPP, theo đó các quy định luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm và các hướng dẫn phải được công bố công khai để các giúp cho các DNBH có thể tiếp cận và hoạt động hiệu quả trên thị trường bảo hiểm. Cam kết về minh bạch trong quản lý còn liên quan đến việc giải quyết cấp phép theo đúng thời hạn quy định (tối đa 120 ngày) và giải thích thỏa đáng khi có từ chối cấp phép.

Các cam kết trong Hiệp định có ảnh hưởng thay đổi cung cầu bảo hiểm, làm gia tăng áp lực cạnh tranh, và thay đổi trong cầu lao động bảo hiểm. Thu nhập và xuất nhập khẩu tăng mạnh kéo theo nhu cầu và khả năng tham gia bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu và các bảo hiểm khác sẽ tăng lên. Bên cạnh đó, từ phía cung bảo hiểm, số lượng DNBH tham gia thị trường sẽ tăng lên với sự có mặt của các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm có trình độ chuyên môn cũng như tiềm lực tài chính mạnh đến từ các nước thành viên TPP. Sản phẩm bảo hiểm có mặt trên thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ phong phú hơn, đáp ứng nhu cầu bảo hiểm tăng lên liên quan đến xuất nhập khẩu, hoạt động đầu tư cũng như nhu cầu bảo hiểm

³ Theo [Điều 17.1](#) (Chương 17, TPP), Doanh nghiệp thuộc sở hữu nhà nước là doanh nghiệp mà trong đó Nhà nước (i) trực tiếp sở hữu hơn 50% vốn cổ phần; hoặc (ii) kiểm soát, thông qua những ích lợi sở hữu, hơn 50% quyền bỏ phiếu; hoặc (iii) có quyền bổ nhiệm đa số thành viên của ban giám đốc hoặc bất kỳ cơ quan quản lý tương đương khác.

con người. Sự có mặt của các DNBH bảo hiểm nước ngoài sẽ có tác động mạnh đến cách thức tham gia thị trường của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước: hoặc là động lực ngày càng phải chuẩn hóa hoạt động để phù hợp với sân chơi ngày càng hội nhập, hoặc là sức cản lớn để có thể vươn lên đối với những doanh nghiệp yếu và không có những thay đổi thích ứng.

2. Thách thức đối với ngành bảo hiểm

Hiệp định đối tác Xuyên Thái bình dương (TPP) đi vào thực tế mang lại nhiều cơ hội cho ngành bảo hiểm nhưng không ít các thách thức. Ngành bảo hiểm được xem xét ở đây bao gồm các doanh nghiệp bảo hiểm, hoạt động của thị trường bảo hiểm và cả hoạt động chức năng của cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm.

Đối với các doanh nghiệp bảo hiểm

Do có những bảo hộ nhất định của Nhà nước đối với hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ từ trước đến nay, thách thức đến từ TPP có những mức độ khác nhau đối với các DNBH nhân thọ và DNBH phi nhân thọ. Nhìn chung, các thách thức chính hiện nay đối với các DNBH Việt Nam là:

(1) *Năng lực cạnh tranh của phần lớn các DNBH phi nhân thọ chưa cao*

Ở nước ta, phần lớn các DNBH nhân thọ (14/17) là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (Xem [Bảng 1](#)). Các doanh nghiệp này đều có công ty mẹ là các công ty bảo hiểm nhân thọ lớn từ các nước có ngành bảo hiểm phát triển như Anh, Mỹ, Nhật Bản, Canada,... Hoạt động quản trị, thiết kế sản phẩm, ứng dụng công nghệ, hay nhân lực,... của các DNBH nhân thọ này, do vậy, được hỗ trợ, hậu thuẫn rất nhiều từ các công ty mẹ. Điều này giúp cho đa số các DNBH nhân thọ ở Việt Nam hiện nay có được các lợi thế nhất định khi cạnh tranh trên thị trường kể cả khi Việt Nam đã tham gia TPP.

Bảng 1: Cơ cấu doanh nghiệp hoạt động trong ngành bảo hiểm Việt Nam, 2015

	Nhà nước/ TNHH của Việt Nam	Cổ phần	Liên doanh	100% vốn nước ngoài	Tổng
Bảo hiểm nhân thọ	1	2	3	11	17
Bảo hiểm phi nhân thọ	2 + 1 = 3	16	3	8	30
Tái bảo hiểm		2			2

Môi giới bảo hiểm		6		6	12
Tổng	4	26	6	25	61

Nguồn: Bộ Tài chính

Ngược lại, các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam dường như sẽ chịu nhiều sức ép cạnh tranh hơn khi thực hiện TPP. Trong khi chỉ một số ít công ty bảo hiểm phi nhân thọ tăng năng lực tài chính với vốn điều lệ hơn 1000 tỷ như Bảo Việt, PVI, BIC,... thì phần đông DNBH phi nhân thọ trên thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Có khoảng 15/30 DNBH phi nhân thọ có số vốn điều lệ từ 300-400 tỷ đồng,⁴ đáp ứng yêu cầu vốn pháp định. Tiềm lực tài chính chưa mạnh rõ ràng sẽ hạn chế nguồn lực cho các công ty bảo hiểm này trong việc tăng cường năng lực quản trị và do đó là năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp. Các yếu tố khác cản trở đến năng lực cạnh tranh của các DNBH phi nhân thọ ở nước ta còn liên quan đến việc thiếu đội ngũ nhân lực có trình độ và hệ thống thông tin quản lý yếu kém.

(2) Thiếu hụt đội ngũ nhân lực có trình độ chuyên môn cao

Một hạn chế mang tính thách thức đối với các DNBH phi nhân thọ hiện nay ở Việt Nam là thiếu một đội ngũ nhân lực bảo hiểm chuyên môn cao như chuyên gia định phí, chuyên gia đánh giá rủi ro một số ngành kỹ thuật công nghệ cao, chuyên gia phân tích mô hình hóa,... Sức cạnh tranh của các DNBH phi nhân thọ như thế sẽ nhanh chóng bị các công ty bảo hiểm nước ngoài với các lợi thế có được (tương tự như các DNBH nhân thọ nước ngoài trên thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay) lấn lướt và vượt qua một khi họ muốn tham gia vào thị trường Việt Nam. Thêm vào đó, số lượng DNBH từ các nước thành viên TPP tham gia thị trường Việt Nam tăng lên sẽ thu hút một lực lượng lao động bảo hiểm có trình độ hiện có trên thị trường, đặc biệt là cán bộ quản lý tầm trung và cao cấp với mức lương hấp dẫn. Điều này làm cho các DNBH trong nước, nhất là các DNBH nhỏ, sẽ chật vật thêm khi phải đáp ứng thực hiện các yêu cầu pháp lý về nhân sự trong DNBH mà buộc phải “theo cách đối xử như nhau” sau khi có TPP, đảm bảo không phân biệt DNBH trong nước và DNBH nước ngoài.

(3) Ứng dụng khoa học công nghệ hiện đại trong quản lý còn chậm

⁴ Số liệu tổng hợp từ 2013 đến 2016

Chưa tận dụng hết sự phát triển của KHCN hiện đại vào trong kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm để tối ưu hóa việc khai thác bảo hiểm và tương tác với khách hàng bảo hiểm là một thách thức khác đối với không ít các DNBH phi nhân thọ Việt Nam. Các cam kết trong TPP làm thay đổi mạnh cách thức kinh doanh trên thị trường bảo hiểm Việt Nam gắn với các giao dịch bảo hiểm qua thương mại điện tử, xuyên biên giới, các DNBH phi nhân thọ không thể chỉ mãi tập trung vào kênh phân phối truyền thống. Trong khi đó, thực tế so với đại lý BHNT, mạng lưới đại lý bảo hiểm phi nhân thọ không có tính ổn định, năng suất lao động thấp vì tính chuyên nghiệp chưa cao.

Hiện nay, vẫn còn có những DNBH phi nhân thọ chưa thực sự tích hợp được việc quản lý hồ sơ khách hàng; quản lý lý rủi ro gắn với việc cấp và quản lý các hợp đồng bảo hiểm. Trong khi đó, nhìn chung các công ty bảo hiểm nhân thọ trên thị trường đang thực hiện việc này tốt hơn. Đây là một trở ngại cho việc xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu đầy đủ, đáng tin cậy phục vụ cho việc phân tích và ra các quyết định quản lý, hỗ trợ cho việc kiểm soát trực lợi bảo hiểm. Trên thực tế, có không ít công ty bảo hiểm phải sử dụng một đội ngũ nhân lực tạm thời để hỗ trợ việc nhập dữ liệu các hợp đồng hay các hồ sơ bồi thường,...

(4) Chưa được đánh giá xếp hạng theo chuẩn quốc tế

Một thách thức phải kể đến đối với nhiều DNBH phi nhân thọ nữa liên quan đến việc đánh giá xếp hạng (rating). Hiện nay, Cục Quản Lý và Giám Sát Bảo Hiểm (ISA) đã đưa ra các chỉ tiêu để thực hiện đánh giá, xếp loại các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam.⁵ Đây là động thái tích cực và hỗ trợ rất nhiều cho các DNBH nhỏ trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh khi được xếp hạng tín nhiệm trên thị trường đạt loại tốt. Tuy nhiên, bước vào thị trường với nhiều đối thủ thay theo hướng tiệm cận gần hơn với thị trường quốc tế, việc xếp hạng tín nhiệm từ các tổ chức đánh giá xếp hạng có uy tín trên thế giới như A.M. Best, Standard & Poor's, hay Moody... là một điều mà các doanh nghiệp bảo hiểm cần phải thực sự quan tâm. Bởi có được các đánh giá này coi như doanh nghiệp đã chuẩn bị được một tâm thế sẵn sàng để bước vào quá trình hội nhập và quốc tế hóa thương hiệu. Thực tế hiện nay, mới chỉ có một số ít công ty bảo hiểm Việt Nam như PVI, PVIRE, VINARE, MIC,... đã được thực hiện được bước chuẩn bị này.

⁵ (ISA, Thông tư số 195/2014/TT-BTC, 2014)

Đối với thị trường bảo hiểm và cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm

Dưới tác động của TPP, thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ có những thay đổi để vươn lên một tầm cao mới. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều khó khăn chung của toàn thị trường cần phải khắc phục/ vượt qua để đạt được tầm cao đó.

(5) Hiểu biết của số đông khách hàng về bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm vẫn còn hạn chế

Sau khi Việt Nam tham gia Hiệp định, nhu cầu của khách hàng ngày càng cao về nhiều loại sản phẩm bảo hiểm khác nhau như bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, bảo hiểm công nghệ cao, bảo hiểm bảo lãnh, bảo hiểm liên quan đến thay đổi khí hậu,... Có thể nói, triển vọng về nhu cầu bảo hiểm ngày càng nhiều và hiểu biết của khách hàng bảo hiểm trong những năm gần đây đã có những thay đổi tích cực. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, số đông khách hàng của các công ty bảo hiểm trên thị trường, nhất là các khách hàng cá nhân vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm sử dụng dịch vụ bảo hiểm, chưa hiểu biết nhiều về các sản phẩm bảo hiểm cũng như về chính các công ty bảo hiểm. Khách hàng mua bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe chỉ vì sợ công an hỏi không có thì bị phạt. Có những khách hàng mua bảo hiểm vì bắt buộc (chẳng hạn như bảo hiểm cháy nổ) nhưng khi ký kết hợp đồng lại không đọc kỹ các điều khoản hợp đồng nên khi sự kiện bảo hiểm xảy ra, có tổn thất và không được bồi thường mới xem lại hợp đồng như thế nào.

(6) Mức độ tập trung thị trường cao

Đây là lợi thế cho một số ít các doanh nghiệp bảo hiểm nhưng lại là khó khăn, thách thức rất lớn đối với nhiều DNBH nhỏ hơn trên thị trường, đặc biệt là sau khi thực hiện TPP. Vị thế cạnh tranh yếu sẵn trên thị trường càng làm cho các doanh nghiệp có thị phần thấp càng phải chật vật hơn khi có thêm các doanh nghiệp có tên tuổi trên thế giới tham gia thị trường Việt Nam. Mức độ tập trung thị trường cao dễ dẫn đến sự “hợp tác” giữa các công ty bảo hiểm lớn, ảnh hưởng tới sự cạnh tranh lành mạnh của thị trường.

Bảng 2: Mức độ tập trung thị trường bảo hiểm ở một số nước trong TPP

	Phi nhân thọ		Nhân thọ	
	Số lượng DNBH	Chỉ số Herfindahl	Số lượng DNBH	Chỉ số Herfindahl
Chi Lê	21	916	28	712
Brunei	6	2434	3	N/A
Singapore	53	585	19	1466

Malaysia	26	586	15	1409
Việt Nam	29	1255	14	2349

Nguồn:

- Số liệu của Chi Lê năm 2007 (OECD, 2011)
- Số liệu của Brunei, Singapore, Malaysia, Việt Nam năm 2012/2013 (Tang & Kumar, 2014)

Theo đánh giá, Việt Nam có thị trường bảo hiểm với mức độ tập trung cao cả với bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ với chỉ số Herfindahl⁶ lần lượt là 2349 và 1255 năm 2013 (Xem Bảng 2).

(7) *Các quy định pháp luật trong việc đảm bảo cạnh tranh lành mạnh trên thị trường bảo hiểm còn chưa thực sự chặt chẽ*

Đề tạo ra một sân chơi công bằng và không gây bất lợi cho các DNBH có vị thế yếu trên thị trường, trước hết là giữa các DNBH trong nước với nhau trước khi có sự tham gia nhiều hơn của các DNBH nước ngoài, các quy định pháp luật về bảo hiểm đòi hỏi phải đủ chặt chẽ và có hiệu lực. Chẳng hạn, mức độ tập trung thị trường cao có liên quan đến việc nắm giữ cổ phần ở các công ty bảo hiểm phi nhân thọ hiện nay. Cục Quản lý Giám sát bảo hiểm đã quy định “Cổ đông và những người có liên quan của cổ đông đó được sở hữu tối đa 20% vốn điều lệ”⁷ nhằm phòng ngừa khả năng chi phối, “tạo ra sự lũng đoạn, gây rủi ro, mất an toàn cho hoạt động của các công ty cổ phần bảo hiểm” của một cổ đông nào đó do cổ đông (tổ chức) và những người có liên quan đến cổ đông đó (thành viên HĐQT, thành viên Ban kiểm soát của tổ chức) cùng nhau nắm giữ tỷ lệ cổ phần chi phối (vượt quá hạn mức). Tuy vậy, thực tế đã có xảy ra tình trạng như vậy.⁸ Ngoài ra, điểm ngoại trừ trong Điều 29 của Thông tư số 125/2012/TT-BTC⁹

⁶ **Chỉ số Herfindahl** dưới 1000 cho thấy thị trường không tập trung; giữa 1000-1800 cho thấy một DNBH hoặc một nhóm các DNBH lớn có khả năng thực hiện việc kiểm soát thị trường (kiểm soát giá hoặc kênh phân phối)

⁷ (ISA, Thông tư số 125/2012/TT-BTC, 2012)

⁸ (Kim Lan, Doanh nghiệp bảo hiểm muốn cổ đông tổ chức nắm trên 20% vốn, 2014)

⁹ “Một cổ đông là tổ chức được sở hữu tối đa 20% vốn điều lệ, trừ các trường hợp sau đây:

- Sở hữu cổ phần nhằm khôi phục khả năng thanh toán của doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, DN TBH trong trường hợp mất khả năng thanh toán.
- Sở hữu cổ phần nhà nước tại doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, DN TBH theo lộ trình tái cơ cấu.
- Sở hữu cổ phần của cổ đông chiến lược là tổ chức nếu cổ đông đó đáp ứng các điều kiện sau đây:
 - Có tổng tài sản tối thiểu tương đương 2 tỷ đô la Mỹ vào năm trước năm dự kiến là cổ đông nắm giữ trên 20% vốn điều lệ của DNBH;
 - Trong ba (03) năm liên tục trước năm dự kiến là cổ đông chiến lược hoạt động kinh doanh phải có lãi và không có lỗ lũy kế;

đường như tạo hướng mở cho DNBH nào muốn “lách luật” để cổ đông quan trọng của họ vẫn có thể nắm giữ tỷ lệ cổ phần chi phối (hơn 20% vốn điều lệ), từ đó tạo “cơ sở để phát huy vị thế, khai thác tiềm năng, nguồn lực của hệ thống”. Vấn đề đặt ra là liệu quy định này có phù hợp với các yêu cầu cam kết ở TPP hay không? Quy định này có tạo ra sự ỷ lại của một số DNBH vào sự “bọc lót” của cổ đông chi phối là các tổ chức kinh tế lớn hay không? Và sự ỷ lại như vậy liệu có giúp cho DNBH có thái độ và các bước đi chuẩn bị thực sự để bước vào một cuộc chơi cạnh tranh lành mạnh khi thị trường bảo hiểm đã dần từng bước hội nhập hơn vào thị trường bảo hiểm khu vực và thế giới?

(8) Hệ thống luật pháp về hoạt động kinh doanh bảo hiểm cần điều chỉnh, bổ sung để đảm bảo hài hòa với các cam kết và yêu cầu chung của hội nhập

Nhìn chung quy định pháp luật hiện hành về kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam về cơ bản phù hợp với phần lớn các cam kết trong Hiệp định TPP liên quan đến lĩnh vực bảo hiểm như quy định về cấp phép thành lập DNBH, nhận tái; quy định về đối tượng sử dụng dịch vụ qua biên giới tại Việt Nam; điều kiện thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ; điều kiện cung cấp dịch vụ bảo hiểm và môi giới bảo hiểm qua biên giới, không cho phép cá nhân nước ngoài hoạt động dịch vụ đại lý bảo hiểm tại Việt Nam,... (Chính phủ, 2011) (ISA, Thông tư số 124/2012/TT-BTC, 2012). Tuy vậy, liên quan đến việc cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho hoạt động bảo hiểm trên thị trường như dịch vụ tư vấn, đánh giá rủi ro; dịch vụ giám định, hỗ trợ giải quyết bồi thường, actuary,... các quy định hiện tại của Việt Nam còn sơ sài hoặc chưa có.

3. Một số khuyến nghị

Từ một số vấn đề mang tính trở ngại đối với ngành bảo hiểm trong quá trình hội nhập sau khi Việt Nam bước vào thực hiện Hiệp định TPP như đã bàn luận ở trên, bài viết đưa ra một số gợi ý mang tính khuyến nghị sau đây:

-
- Có kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, bảo hiểm tối thiểu năm (05) năm tính đến năm dự kiến là cổ đông chiến lược;
 - Không rút vốn khỏi DNBH trong thời hạn ba (03) năm kể từ năm dự kiến là cổ đông chiến lược”

(3.1) Bản thân các DNBH cần phải chủ động chuẩn bị cho quá trình hội nhập và đương đầu với cạnh tranh

Trước hết, mỗi doanh nghiệp công ty bảo hiểm phải xác định chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp một cách rõ ràng và xây dựng các bước đi thích hợp để thực hiện chiến lược. Nhìn chung, các DNBH lớn ở nước ta đều đã đưa ra tầm nhìn và chiến lược kinh doanh lâu dài cho doanh nghiệp mình. Trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm lớn có thể quan tâm đến việc chuẩn bị để tăng năng lực cạnh tranh và tư duy phát triển thị trường của mình không chỉ bó hẹp trong phạm vi quốc gia thì các doanh nghiệp bảo hiểm nhỏ đang trăn trở nhiều hơn với doanh thu và bài toán thị phần. Tuy nhiên, dù muốn hay không, các doanh nghiệp này đều cần xác định được hướng đi đúng cho mình trong bối cảnh thị trường mới và phù hợp với năng lực thực tế hiện tại của doanh nghiệp.

Trong chiến lược kinh doanh, vấn đề nhanh chóng áp dụng hiệu quả các ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, trong giao dịch kinh doanh bảo hiểm cần được xác định đầu tiên. Đặc biệt với các DNBH hướng đến phát triển bán lẻ, việc áp dụng mạnh mẽ hơn nữa công nghệ tin học là rất cần thiết để tạo thuận lợi cho việc cải tiến sản phẩm, quy trình quản lý, cũng như để hạn chế trục lợi. Chẳng hạn, các ứng dụng tương tác với khách hàng bảo hiểm và hỗ trợ khách hàng trong việc quản lý hợp đồng bảo hiểm của họ, tra cứu thông tin hay thanh toán phí bảo hiểm. Không thể thiếu sự chuẩn bị này khi các DNBH Việt Nam sẽ gặp các đối thủ có đầy kỹ nghệ quản lý và thành thạo việc sử dụng các hệ thống thông tin trong công tác quản trị doanh nghiệp.

Cùng với đó, chuẩn bị một đội ngũ nhân lực có năng lực thực sự (có đủ trình độ ngoại ngữ, kỹ năng mềm, trình độ CNTT cần thiết), đáp ứng tốt với các thay đổi phát triển của thị trường là một tất yếu trong chiến lược của các doanh nghiệp bảo hiểm. Chuẩn bị nhân lực không chỉ là tuyển dụng, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt ở các khâu chuyên môn còn thiếu và yếu như đánh giá rủi ro, định phí bảo hiểm, ... mà còn là việc xác định các biện pháp, các phương án thích nghi với một thị trường lao động bảo hiểm đầy biến động trong tương lai.

Cần chú ý rằng, việc tái cơ cấu, hợp nhất hay sáp nhập là xu hướng rất bình thường trong môi trường cạnh tranh khốc liệt. Đó hoàn toàn có thể là một lựa chọn thích hợp đối với các doanh nghiệp yếu để tồn tại rồi mới có thể nói đến phát triển. Nhìn một cách tích cực, quá trình

hợp nhất hay sáp nhập góp phần giúp các doanh nghiệp này mở mang và tích lũy kinh nghiệm từ các doanh nghiệp bảo hiểm mạnh trên thị trường. Tuy nhiên, các doanh nghiệp bảo hiểm này cần có phân tích kỹ lưỡng để có những quyết sách chiến lược phù hợp nhất.

(3.2) Cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm cần đẩy mạnh vai trò tạo môi trường kinh doanh hiệu quả và năng lực cạnh tranh cho tất cả các DNBH

Ngoài việc bổ sung, sửa đổi và hoàn thiện các quy định pháp luật bảo hiểm phù hợp với các cam kết bảo hiểm cũng như các chuẩn mực quốc tế trong kinh doanh bảo hiểm, Cơ quan Quản lý Giám sát bảo hiểm đóng vai trò quan trọng trong việc giảm mức độ tập trung trên thị trường bảo hiểm, hạn chế độc quyền “ngành”, tạo môi trường khuyến khích các công ty bảo hiểm nhỏ nâng cao năng lực cạnh tranh. Chẳng hạn, việc thoái vốn của các Tập đoàn, các Tổng công ty Nhà nước vẫn được thực hiện trên nguyên tắc thận trọng, không làm xáo trộn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các DNBH. Tuy nhiên, quy định về tỷ lệ nắm giữ vốn được phép của các cổ đông luôn cần được tôn trọng. Điều đó một mặt thúc cho các doanh nghiệp đang có lợi thế tích cực điều chỉnh cách thức quản trị, đa dạng và chuyên nghiệp hóa các kênh phân phối bảo hiểm (hạn chế và loại bỏ dần cách khai thác bảo hiểm chỉ dựa trên quan hệ hay giảm phí) để thích nghi nhanh chóng với môi trường cạnh tranh bình đẳng trước khi thị trường bảo hiểm mở cửa mạnh mẽ hơn. Mặt khác, thực hiện triệt để và có hiệu lực các quy định luật này sẽ tác động đến sự tin tưởng của các DNBH nhỏ vào chức năng và vai trò của cơ quan quản lý giám sát trong việc điều tiết thị trường bảo hiểm ngày càng phát triển lành mạnh hơn.

Từng bước, cơ quan quản lý giám sát bảo hiểm cần có các quy định vừa khuyến khích vừa đưa dần vào khuôn khổ việc ứng dụng công nghệ thông tin của các DNBH vào trong hoạt động quản lý một cách chuyên nghiệp. Chẳng hạn, quy định về thực hiện báo cáo các chỉ tiêu giám sát tài chính đều đặn phải được tuân thủ. Đáp ứng được yêu cầu đó, đòi hỏi các DNBH phải xây dựng được cơ sở dữ liệu cho việc tự đánh giá hoạt động, đánh giá năng lực tài chính một cách liên tục. Xây dựng hệ thống thông tin quản lý khi đó là một tất yếu đối với các doanh nghiệp.

(3.3) Tăng cường vai trò hỗ trợ của Hiệp hội Bảo hiểm đối với các DNBH

Hiệp hội bảo hiểm là nơi hỗ trợ và chia sẻ thông tin đáng tin cậy với các DNBH, đặc biệt là các thông tin liên quan đến thị trường trong nước trong quá trình hội nhập và thị trường bảo

hiểm của các nước thành viên (thông tin về môi trường đầu tư, về luật pháp bảo hiểm; về các loại sản phẩm bảo hiểm;...).

Hiệp hội bảo hiểm là kênh chuyển tải các thông tin cho khách hàng bảo hiểm, từ đó nâng cao hiểu biết của người dân nói chung và khách hàng bảo hiểm nói riêng về DNBH, về các sản phẩm bảo hiểm trên thị trường. Nếu như khách hàng tiếp cận thông tin từ chính các DNBH thì không hẳn có tính thuyết phục cao so với việc nhận được thông tin và các giải thích liên quan từ Hiệp hội bảo hiểm.

References

- Chính phủ. (2011, 12 28). Nghị định số 123/2011/NĐ-CP. *Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật KDBH và sửa đổi bổ sung một số điều của ND số 45/2007/NĐ-CP*. Hà Nội, Việt Nam: Chính phủ.
- ISA. (2012, 7 30). Thông tư số 124/2012/TT-BTC. *Hướng dẫn thi hành một số điều của Nghị định 45/2007/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật KDBH và Nghị định số 123/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật KDBH*. Hà Nội, Việt Nam: Cục Quản lý Giám sát bảo hiểm, Bộ Tài chính.
- ISA. (2012, 07 30). Thông tư số 125/2012/TT-BTC. *Hướng dẫn chế độ tài chính đối với DNBH, DN tái bảo hiểm, DN MGBH và chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài*. Hà Nội, Việt Nam: Cục Quản lý, Giám sát bảo hiểm (ISA), Bộ Tài chính.
- ISA. (2014, 12 17). Thông tư số 195/2014/TT-BTC. *Hướng dẫn đánh giá, xếp loại doanh nghiệp bảo hiểm*. Hà Nội, Việt Nam: Cục Quản lý và Giám sát Bảo hiểm (ISA), Bộ Tài chính.
- Kim Lan. (2014, 8 13). Doanh nghiệp bảo hiểm muốn cổ đông tổ chức năm trên 20% vốn. Hà Nội, Việt Nam. Retrieved 4 30, 2016, from <http://tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem/doanh-nghiep-bao-hiem-muon-co-dong-to-chuc-nam-tren-20-von-100743.html>
- Lương Văn Tự. (2015, 12 2). TPP: Thách thức với Việt Nam từ 10 cam kết cao. Hà Nội, Việt Nam. Retrieved 04 29, 2016, from <http://baochinhphu.vn/Viet-Nam-va-TPP/TPP-Thach-thuc-voi-Viet-Nam-tu-10-cam-ket-cao/242970.vgp>
- OECD. (2011). Chile - Review of the Insurance System. OECD.
- Tang, J., & Kumar, T. (2014). *Getting together - the ASEAN Economic Community*. Zurich: Swiss Re.