TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

HỌC VIỆN TÀI CHÍNH

KỶ YẾU

HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA

VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ ỔN ĐỊNH XÃ HỘI VÀ PHÁT TRIỂN NỀN KINH TẾ

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
NĂM 2022

HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA

VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ ỔN ĐỊNH XÃ HỘI VÀ PHÁT TRIỂN NỀN KINH TẾ

----------*----------

1. BAN CHỈ ĐẠO

TT	Họ và tên	Chức vụ/Đơn vị	Nhiệm vụ
1	PGS.TS. Bùi Huy Nhượng	Phó Hiệu trưởng	Trưởng ban
2	TS. Nguyễn Thị Chính	Trưởng khoa, Khoa Bảo hiểm	Phó Trưởng ban
3	TS. Trịnh Mai Vân	Phó Trưởng phòng, Phòng Quản lý khoa học	Ủy viên
Trường mời			
1	PGS.TS. Trương Thị Thủy	Phó Giám đốc Học viện Tài chính	Đồng Trưởng ban

2. BAN TỔ CHỨC VÀ THƯ KÝ

TT	Họ và tên	Chức vụ/Đơn vị	Nhiệm vụ
1	TS. Nguyễn Thị Chính	Trưởng khoa, Khoa Bảo hiểm	Trưởng ban
2	TS. Trịnh Mai Vân	Phó Trưởng phòng, Phòng Quản lý khoa học	Ủy viên
3	PGS.TS. Phạm Thị Bích Chi	Trưởng phòng, Phòng Tài chính - Kế toán	Ủy viên
4	ThS. Bùi Đức Dũng	Trưởng phòng, Phòng Tổng hợp	Ủy viên
5	TS. Vũ Trọng Nghĩa	Trưởng phòng, Phòng Truyền thông	Ủy viên
6	TS. Nguyễn Đình Trung	Trưởng phòng, Phòng Quản trị thiết bị	Ủy viên

TT	Họ và tên	Chức vụ/Đơn vị	Nhiệm vụ
7	TS. Nguyễn Thị Hải Đường	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
8	ThS. Bùi Quỳnh Anh	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
9	TS. Phan Anh Tuấn	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
10	ThS. Nguyễn Thị Lệ Huyền	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
11	ThS. Trần Tiến Dũng	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
12	Nguyễn Thị Tâm	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
13	Nguyễn Thị Nhi	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
14	Bùi Huy Hoàn	Phòng Quản lý khoa học	Ủy viên
Trường mời			
1	PGS.TS. Đoàn Minh Phụng	Học viện Tài chính	Đồng Trưởng ban
2	PGS.TS. Hoàng Mạnh Cừ	Học viện Tài chính	Ủy viên

3. BAN BIÊN TẬP KỶ YẾU

TT	Họ và tên	Chức vụ/ Đơn vị	Nhiệm vụ
1	TS. Nguyễn Thị Chính	Khoa Bảo hiểm	Trưởng ban
2	TS. Nguyễn Thị Hải Đường	Khoa Bảo hiểm	Phó Trưởng ban
3	TS. Phan Anh Tuấn	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
4	ThS. Nguyễn Thị Lệ Huyền	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
5	ThS. Nguyễn Thành Vinh	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
6	ThS. Nguyễn Xuân Tiệp	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
7	ThS. Đặng Thị Minh Thủy	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
8	ThS. Lê Quý Dương	Khoa Bảo hiểm	Ủy viên
Trường mời			
1	PGS.TS. Ngô Thanh Hoàng	Học viện Tài chính	Đồng Trưởng ban
2	TS. Nghiêm Văn Bảy	Học viện Tài chính	Ủy viên
3	TS. Nguyễn Thị Thu Hà	Học viện Tài chính	Ủy viên

MỤC LỤC

STT	BÀI VIẾT	Trang
1	**ĐỀ DẪN HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA: "VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ ỔN ĐỊNH XÃ HỘI VÀ PHÁT TRIỂN NỀN KINH TẾ"** **TS. Nguyễn Thị Chính** *Trưởng khoa, Khoa Bảo hiểm* *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	1
2	**THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM: SỰ PHÁT TRIỂN, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC** **ThS. Ngô Việt Trung** *Cục trưởng, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm* *Bộ Tài chính*	5
3	**XÂY DỰNG CƠ SỞ DỮ LIỆU VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGÀNH BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM** **TS. Nguyễn Thanh Nga** *Viện trưởng, Viện Phát triển bảo hiểm Việt Nam* *Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, Bộ Tài chính*	13
4	**BẢO HIỂM Y TẾ BỔ SUNG Ở MỘT SỐ QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI VÀ GỢI Ý CHO VIỆT NAM** **TS. Nguyễn Thị Chính** *Trưởng khoa, Khoa Bảo hiểm* *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	19
5	**PHÁT TRIỂN CÁC LOẠI HÌNH BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ TRÊN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM** **PGS.TS. Đoàn Minh Phụng** *Trưởng khoa, Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm* *Học viện Tài chính*	31

6	**BẢO HIỂM – TRỤ CỘT CHÍNH ĐẢM BẢO AN SINH XÃ HỘI QUỐC GIA** **PGS.TS. Nguyễn Văn Định** *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	45
7	**ẢNH HƯỞNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH** **TS. Nguyễn Thị Hải Đường** *Trưởng Bộ môn, Bộ môn Kinh tế bảo hiểm* *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	49
8	**NHỮNG XU HƯỚNG VẬN ĐỘNG ĐANG LÀM THAY ĐỔI MÔI TRƯỜNG KINH DOANH** **TS. Nguyễn Quang Phi** *Chủ tịch HĐQT, Công ty Bảo hiểm Tokio Marine Việt Nam*	61
9	**TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM** **Viện Phát triển bảo hiểm Việt Nam**	67
10	**VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI Ở VIỆT NAM** **PGS.TS. Hoàng Mạnh Cừ** *Phó Trưởng khoa, Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm* *Học viện Tài chính*	73
11	**ĐÓNG GÓP CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ CỦA CÁC QUỐC GIA** **ThS. Nguyễn Thị Lệ Huyền** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	79
12	**MỘT SỐ ĐỀ XUẤT ĐỂ PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP TỪ THỰC TIỄN KINH DOANH CỦA CÔNG TY BẢO HIỂM AGRIBANK** **Phạm Trần Oánh** *Phòng Nghiên cứu phát triển và Truyền thông* *Công ty Cổ phần Bảo hiểm Agribank*	83

13	**MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CHO THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM** **Hoàng Tú Anh** *Trưởng ban Kinh doanh* *Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm PVI (PVI Re)*	89
14	**CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM** **Lê Thu Giang** *Khoa Quản lý đô thị - Trường Đại học Kiến trúc Hà Nội*	105
15	**VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ ỔN ĐỊNH XÃ HỘI VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ ĐỔI MỚI HIỆN NAY** **ThS. Nguyễn Thị Kim Hằng** *Khoa Khoa học Xã hội và Nhân văn - Trường Đại học Khánh Hòa*	113
16	**TRIỂN VỌNG THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM NĂM 2022 VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM** **ThS. Nguyễn Toàn Trí** *Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh* **ThS. Dương Thị Mộng Thường** *Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh*	123
17	**TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 VÀ TRIỂN VỌNG PHỤC HỒI CỦA NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM** **Trương Thị Nhi, Trần Thị Hồng Cúc** **Đoàn Thị Thanh Hòa** *Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh - Phân hiệu Vĩnh Long*	133
18	**TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM** **TS. Trịnh Chi Mai** *Khoa Tài chính - Học viện Ngân hàng*	147
19	**TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN CỦA BANCASSURANCE VỚI HOẠT ĐỘNG SỐ HÓA** **TS. Nguyễn Văn Thành** *Tập đoàn SOVICO*	157

20	**VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2010 - 2020 VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ LỰA CHỌN CÁC LOẠI HÌNH BẢO HIỂM** **ThS. Phan Thị Minh Châu** *Khoa Quản trị - Tài chính* *Trường Đại học Hàng hải Việt Nam*	165
21	**KIỂM ĐỊNH MỐI QUAN HỆ NHÂN QUẢ GIỮA BẢO HIỂM VÀ TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ: BẰNG CHỨNG THỰC NGHIỆM TẠI VIỆT NAM** **TS. Lê Thị Thúy Hằng** *Trường Đại học Tài chính - Marketing*	177
22	**THÁCH THỨC, TRIỂN VỌNG VÀ VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VIỆT NAM** **TS. Đinh Thiện Đức** **ThS. Trần Thị Dương Ngân** *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	189
23	**TÁC ĐỘNG CỦA DỊCH COVID-19 ĐẾN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN VỪA QUA** **ThS. Vũ Thanh Tùng** *Trường Đại học Tài chính - Marketing*	197
24	**SỰ PHÁT TRIỂN, CƠ HỘI, THÁCH THỨC CỦA NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH BIẾN ĐỘNG CỦA NỀN KINH TẾ - XÃ HỘI** **ThS. Nguyễn Thị Thanh Nhàn** *Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ BIDV Metlife*	221
25	**MỐI QUAN HỆ GIỮA PHÁT TRIỂN KINH TẾ VÀ BẢO HIỂM** **ThS. Nguyễn Xuân Tiệp** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân* **Đinh Trịnh Hà Thảo, Ngô Bảo Anh** *Viện Đào tạo Tiên tiến, Chất lượng cao và POHE* *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	229

26	**XU HƯỚNG CHUYỂN ĐỔI SỐ VÀ ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ BLOCKCHAIN TRONG KINH DOANH BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM** **TS. Hoàng Minh Tuấn** *Khoa Bảo hiểm, Trường Đại học Lao động - Xã hội*	237
27	**VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ** **TS. Nguyễn Ánh Nguyệt** *Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính*	245
28	**PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG INSURTECH TẠI VIỆT NAM** **TS. Nguyễn Thu Hà** *Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính* **Hà Phương Chi** *CQ56/15.06, Học viện Tài chính*	251
29	**ÁP DỤNG MÔ HÌNH ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN ĐỂ XÁC ĐỊNH LỢI SUẤT KỲ VỌNG CỦA CỔ PHIẾU: TRƯỜNG HỢP CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM** **PGS.TS. Cao Thị Ý Nhi** *Viện Ngân hàng - Tài chính* *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	257
30	**VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VÀ SỐ LIỆU THỰC TẾ TẠI THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM** **ThS. Đặng Thị Minh Thủy** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	265
31	**BẢO HIỂM THƯƠNG MẠI VỚI PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP BỀN VỮNG Ở VIỆT NAM** **ThS. Nguyễn Thị Thía** *Khoa Bảo hiểm, Trường Đại học Lao động - Xã hội*	275

32	**CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TỶ SUẤT SINH LỜI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM** **ThS. Lê Quý Dương** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân* **Lê Quý Sang** *Viện Đào tạo Quốc tế - Học viện Tài chính*	279
33	**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT BẢO HIỂM XÃ HỘI Ở VIỆT NAM** **ThS. Lâm Thị Thu Huyền** *Khoa Luật - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	285
34	**KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH NHẰM PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM CÂY LÚA Ở VIỆT NAM** **TS. Phan Anh Tuấn** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	291
35	**TÁC ĐỘNG CỦA SỰ HÀI LÒNG VÀ NIỀM TIN ĐẾN LÒNG TRUNG THÀNH CỦA KHÁCH HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM NHÂN THỌ** **TS. Mai Thị Hường, ThS. Tô Thị Hồng** *Khoa Bảo hiểm, Trường Đại học Lao động - Xã hội*	303
36	**THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP TẠI VIỆT NAM** **ThS. Bùi Thị Việt Anh** **ThS. Trần Thị Thủy, ThS. Thái Văn Tình** *Trung tâm Tư vấn Chính sách Nông nghiệp* *Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển Nông nghiệp nông thôn*	315
37	**TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI VÀ CÁC VẤN ĐỀ VỀ CƠ SỞ PHÁP LÝ CHO VIỆC TRIỂN KHAI BẢO HIỂM VI MÔ TẠI VIỆT NAM** **ThS. Nguyễn Thành Vinh** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	331

38	**NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM SỨC KHỎE PHI NHÂN THỌ TRONG BỐI CẢNH ĐẠI DỊCH COVID-19** **ThS. Nguyễn Thanh Vân** **Nguyễn Nam Khánh** *Ban Bảo hiểm y tế - Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt*	341
39	**BẢO HIỂM RỦI RO THIÊN TAI: CƠ HỘI CHO VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU** **Lê Hồng Ngọc** *Viện Địa lí nhân văn - Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam*	355
40	**PHÂN TÍCH NHỮNG ĐIỂM MỚI CĂN BẢN CỦA CHẾ ĐỘ BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ BẮT BUỘC CỦA CHỦ XE CƠ GIỚI HIỆN HÀNH, Ý NGHĨA TÍCH CỰC, HẠN CHẾ VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH** **ThS. Đoàn Thị Thu Hương** *Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính*	365
41	**PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM XÃ HỘI NHẰM GÓP PHẦN PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI Ở VIỆT NAM** **ThS. Bùi Quỳnh Anh** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	377
42	**BẢO HIỂM HƯU TRÍ VÀ HƯU TRÍ TỰ NGUYỆN BỔ SUNG TRONG VIỆC XỬ LÝ CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG TỚI LẬP KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH HƯU TRÍ** **PGS.TS. Nguyễn Đăng Tuệ** *Trường Đại học Bách khoa Hà Nội*	383
43	**BẢO HIỂM XÃ HỘI MỘT LẦN VÀ SỰ BỀN VỮNG CỦA HỆ THỐNG AN SINH XÃ HỘI Ở VIỆT NAM** **ThS. Nguyễn Xuân Tiệp** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân* **Phạm Huyền Trang, Lê Văn Duy** **Hoàng Minh Chiến, Vũ Mai Thanh** *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	397

44	**VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM THẤT NGHIỆP NHẰM HẠN CHẾ HẬU QUẢ CỦA DỊCH BỆNH COVID-19 Ở VIỆT NAM** **TS. Nguyễn Thị Thu Hà** *Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính*	411
45	**BẢO VỆ NGƯỜI NÔNG DÂN VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TRƯỚC BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU QUA BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP** **ThS. Phạm Thị Tuyết Giang** *Khoa Khoa học xã hội - Trường Đại học Đồng Tháp*	417
46	**MỐI QUAN HỆ GIỮA THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI, GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU VÀ HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CUNG ỨNG DỊCH VỤ BANCASSURANCE** **PGS.TS. Nguyễn Xuân Hưng, Đặng Thúy Quỳnh** **Đinh Thị Thảo Quyên, Đỗ Phương Thanh** **Phạm Thu Uyên, Mai Đức Dương** *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	435
47	**CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH CHIA SẺ TRI THỨC CHUYÊN MÔN GIỮA CÁC NHÂN VIÊN TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI** **TS. Phan Anh Tuấn** *Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân* **Lê Ngọc Ánh, Nguyễn Thị Linh Chi** *Lớp Bảo hiểm 61A - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân* **Nguyễn Thị Hồng Vân** *Lớp Bảo hiểm 61C - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	449
48	**CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI QUYẾT ĐỊNH MUA BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI VIỆT NAM** **TS. Nguyễn Thị Thu Hà** **ThS. Phí Thị Minh Nguyệt** *Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính*	459

49	**KINH NGHIỆM XÁC ĐỊNH HẠN MỨC BẢO HIỂM TIỀN GỬI VÀ KHUYẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM** **ThS. Nguyễn Trần Dương** *Ủy ban nhân dân huyện An Dương - Thành phố Hải Phòng*	473
50	**BÀN VỀ GIẢI PHÁP GIA TĂNG SỐ LƯỢNG NGƯỜI LAO ĐỘNG THAM GIA BẢO HIỂM XÃ HỘI TỰ NGUYỆN TẠI TỈNH VĨNH PHÚC HIỆN NAY** **ThS. Dương Thị Hợp** *Trường Cao đẳng Vĩnh Phúc*	481
51	**VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM TRONG VIỆC THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ RỦI RO KHÍ HẬU** **TS. Nguyễn Công Thành** *Khoa Môi trường, Biến đổi khí hậu và Đô thị* *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	491
52	**BẢO HIỂM VI MÔ - GIẢI PHÁP HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO NGƯỜI THU NHẬP THẤP** **ThS. Lương Tuấn Sơn** *Khoa Luật - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân*	499
53	**HOÀN THIỆN CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM NHẰM HẠN CHẾ TRANH CHẤP, TẠO ĐIỀU KIỆN CHO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH KINH DOANH BẢO HIỂM** **ThS. Võ Thị Hoài** *Khoa Luật - Trường Đại học Sài Gòn*	511
54	**ẢNH HƯỞNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM XÃ HỘI Ở VIỆT NAM** **ThS. Nguyễn Chu Du** *Trường Đại học Công đoàn*	519

ĐỀ DẪN HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA:
"VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ ỔN ĐỊNH XÃ HỘI VÀ PHÁT TRIỂN NỀN KINH TẾ"

Kính thưa các quý vị đại biểu, các nhà khoa học và các thầy, cô giáo!

Qua hơn hai năm đại dịch COVID-19 bùng phát trên toàn thế giới cũng như ở Việt Nam, nền kinh tế toàn cầu đã chịu những tác động tiêu cực vô cùng lớn, tốc độ tăng trưởng kinh tế của tất cả các quốc gia không chỉ bị chững lại, thậm chí nhiều quốc gia đã tăng trưởng âm. Đặc biệt, vấn đề an sinh xã hội (ASXH) đã có những diễn biến vô cùng phức tạp và ít nhiều đã ảnh hưởng đến sự ổn định về mặt xã hội ở hầu hết các quốc gia. Cho đến nay, đại đa số các quốc gia đã cơ bản khống chế được dịch bệnh và nền kinh tế thế giới đã dần trở lại trạng thái bình thường mới. Nhìn vào thực trạng này sẽ thấy rõ hơn vai trò của ngành Bảo hiểm và sự cần thiết phải phát triển tất cả các loại hình bảo hiểm nhằm góp phần ổn định xã hội và phát triển kinh tế - xã hội. Trong bối cảnh đó, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân phối hợp với Học viện Tài chính tổ chức Hội thảo khoa học quốc gia với chủ đề: "***Vai trò của ngành Bảo hiểm đối với sự ổn định xã hội và phát triển nền kinh tế***". Thay mặt Ban Tổ chức Hội thảo, tôi xin gửi tới quý vị đại biểu, các nhà khoa học, các thầy, cô giáo lời chào mừng trân trọng và lời cảm ơn chân thành nhất.

Kính thưa quý vị đại biểu, các nhà khoa học và các thầy, cô giáo!

Như chúng ta đã biết, trong các tài liệu học tập, giảng dạy và các công trình nghiên cứu khoa học có liên quan đến bảo hiểm đều khẳng định: bảo hiểm có hai vai trò rất lớn là vai trò kinh tế và vai trò xã hội.

- Vai trò kinh tế của bảo hiểm thể hiện ở những khía cạnh sau:

+ Bảo hiểm trực tiếp đảm bảo cho các khoản đầu tư của các cá nhân và doanh nghiệp trong nền kinh tế. Cho dù đầu tư lớn hay nhỏ, loại hình hay lĩnh vực đầu tư, từ đầu tư cho lĩnh vực dầu khí hay phóng vệ tinh viễn thông, chi đầu tư thương mại nhỏ lẻ..., chủ đầu tư không thể mạo hiểm ngồi nhìn số tiền đầu tư "tan thành mây khói" một khi không có bảo hiểm.

+ Các nhà bảo hiểm, cũng như các cơ quan bảo hiểm xã hội (BHXH) còn trực tiếp tiến hành đầu tư bằng các khoản tiền đóng góp của người tham gia bảo hiểm. Điều này có được là do cơ chế của bảo hiểm "đóng góp trước khi có rủi ro hay sự kiện bảo hiểm xảy ra". Ngoài ra, giữa thời điểm xảy ra tổn thất và thời điểm thanh toán tổn thất luôn có khoảng

cách, cho nên các khoản dự phòng của nhà bảo hiểm là rất lớn, nhất là dự phòng toán học trong bảo hiểm nhân thọ (BHNT). Bởi vậy, vai trò đầu tư của nhà bảo hiểm luôn được mọi người biết đến.

+ Nếu nhìn nhận trực diện về vai trò của bảo hiểm, người ta còn thấy ngay những khoản tiền bồi thường thuộc phạm vi bảo hiểm cho các cá nhân, doanh nghiệp khi đối tượng bảo hiểm của họ không may gặp phải rủi ro, tổn thất. Điều đó đã giúp họ kịp thời khắc phục hậu quả, khôi phục lại tài sản ban đầu để tiếp tục ổn định sản xuất, góp phần ổn định nền kinh tế nói chung...

- Vai trò xã hội của bảo hiểm bắt nguồn từ chính nguyên tắc hoạt động của bảo hiểm là bảo vệ con người, vì con người. Điều này thể hiện ở những khía cạnh sau:

+ Bảo hiểm là chỗ dựa tâm lý cho người tham gia trong mọi lúc, mọi nơi và mọi hoàn cảnh. Khi đã tham gia bảo hiểm, người tham gia sẽ yên tâm làm việc, mạnh dạn đầu tư, xóa bỏ tâm lý đắn đo khi chọn ngành nghề, cho dù đó là những ngành nghề nguy hiểm, độc hại... Vai trò này chính là niềm tự hào của tất cả các nhà bảo hiểm, các cơ quan bảo hiểm (nhận định của Giáo sư Jerime Yeatman, người Pháp).

+ Ngành Bảo hiểm hiện nay còn tạo ra khá nhiều việc làm cho nền kinh tế, từ đó góp phần giảm tải tình trạng thất nghiệp trong xã hội. Theo số liệu thống kê năm 2019, ở Mỹ có 2,17 triệu người lao động, ở Anh có 0,96 triệu người lao động, ở Trung Quốc có 4,13 triệu người lao động làm việc trong các lĩnh vực bảo hiểm khác nhau. Ở Việt Nam, năm 2021, số lao động làm việc trong lĩnh vực BHXH, bảo hiểm y tế (BHYT) và bảo hiểm thất nghiệp (BHTN) là gần 26 nghìn người. Số lao động làm việc trong lĩnh vực bảo hiểm thương mại (BHTM) xấp xỉ 0,6 triệu người.

+ Bảo hiểm còn góp phần rất lớn trong việc đảm bảo ASXH cho người dân và cho toàn bộ nền kinh tế - xã hội. Điều này thể hiện khá rõ trong hơn hai năm phòng, chống đại dịch COVID-19 vừa qua trên phạm vi toàn cầu, từng quốc gia và từng vùng lãnh thổ...

Mặc dù vai trò kinh tế và xã hội của bảo hiểm đã thể hiện khá rõ ở những khía cạnh nêu trên, song cho đến nay, nhận thức về vai trò đó vẫn chưa thực sự đầy đủ, đúng bản chất, thậm chí còn lệch lạc. Vì vậy, việc tuân thủ các chính sách pháp luật về BHXH, BHYT và BHTN nói chung của người lao động và người sử dụng lao động có lúc, có nơi vẫn còn hạn chế, thậm chí là tìm mọi cách trốn tránh tham gia cho dù đây là những loại hình bảo hiểm bắt buộc. Đối với lĩnh vực BHTM, việc tự giác tham gia còn hạn chế hơn rất nhiều. Những hạn chế này đều có nguyên nhân của nó, có những nguyên nhân thuộc về chính sách, pháp luật và tổ chức thực hiện chính sách pháp luật; có những nguyên nhân

khách quan và cả chủ quan... Chính vì vậy, trong buổi Hội thảo này, chúng ta cần tập trung thảo luận những nội dung chính sau đây:

Một là, làm rõ hơn nữa và có những minh chứng cụ thể, khách quan về sự cần thiết và vai trò của từng loại hình bảo hiểm.

Hai là, vai trò của BHTM với việc đảm bảo ASXH cho người già trong điều kiện già hóa dân số đang diễn ra nhanh chóng như hiện nay.

Ba là, vai trò của bảo hiểm đối với mỗi gia đình Việt Nam trong điều kiện kinh tế - xã hội có những biến động lớn do thiên tai, dịch bệnh và già hóa dân số.

Bốn là, cơ hội và thách thức đối với ngành Bảo hiểm ở Việt Nam sau đại dịch COVID-19.

Năm là, BHTM có được coi là trụ cột đảm bảo ASXH quốc gia?

Sáu là, kinh nghiệm quốc tế về phát triển các lĩnh vực bảo hiểm.

Bảy là, những nội dung nào trong chính sách, pháp luật về bảo hiểm ở Việt Nam cần bổ sung, hoàn thiện?

Tám là, những vấn đề đặt ra trong công tác tuyên truyền, phổ biến chính sách, pháp luật về bảo hiểm ở Việt Nam.

Chín là, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần phải làm gì để thể hiện và khẳng định vai trò to lớn của loại hình BHTM trong phát triển kinh tế và đảm bảo ASXH quốc gia?

Kính thưa quý vị đại biểu, các nhà khoa học và các thầy, cô giáo!

Với những nội dung trên, Ban Tổ chức Hội thảo rất mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp sôi nổi, thẳng thắn, đi vào trọng tâm và đảm bảo kết quả cao, đáp ứng mong muốn của Ban Tổ chức.

Thay mặt Ban Tổ chức, tôi xin kính chúc các quý vị đại biểu, các nhà khoa học, các thầy, cô giáo sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Chúc Hội thảo thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn!

THAY MẶT BAN TỔ CHỨC HỘI THẢO

Trưởng khoa Khoa Bảo hiểm

TS. NGUYỄN THỊ CHÍNH

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM: SỰ PHÁT TRIỂN, CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC

ThS. Ngô Việt Trung
Cục trưởng, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm
Bộ Tài chính

Tóm tắt

Cùng với thị trường tiền tệ, thị trường chứng khoán, thị trường bảo hiểm là một trong ba trụ cột quan trọng của thị trường tài chính. Thị trường bảo hiểm có vai trò ổn định sản xuất, đời sống, huy động nguồn vốn đầu tư cho nền kinh tế, góp phần thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Mỗi giai đoạn 10 năm, Thủ tướng Chính phủ đều ban hành Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm, theo đó, các cơ chế, chính sách sẽ thống nhất về định hướng để thị trường bảo hiểm phát huy tối đa vai trò đối với nền kinh tế từng thời kỳ. Trong quá trình thực thi chiến lược phát triển, thị trường bảo hiểm đã từng bước được dẫn dắt bằng những điều chỉnh linh hoạt, phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội của đất nước. Bài viết đề cập đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong những năm vừa qua, cơ hội và thách thức trong thời gian tới.

Từ khóa: Thị trường bảo hiểm, cơ hội, thách thức, sự phát triển

1. Sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam

Sau 10 năm triển khai Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011 - 2020 theo Quyết định số 193/QĐ-TTg ngày 15/02/2012 của Thủ tướng Chính phủ, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã đánh dấu bước phát triển vượt bậc về quy mô, chất lượng, hướng đến các chuẩn mực quốc tế về bảo hiểm. Công tác quản lý, giám sát đã phát huy vai trò quan trọng trong định hướng và triển khai các giải pháp phát triển thị trường, xây dựng thị trường bảo hiểm ngày càng chuyên nghiệp, an toàn, hiệu quả, đáp ứng nhu cầu tham gia bảo hiểm ngày càng đa dạng của người dân. Các kết quả cụ thể được thể hiện trên một số khía cạnh sau đây.

1.1. Về công tác xây dựng và hoàn thiện cơ chế chính sách

Trong giai đoạn 2011 - 2020, hệ thống pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm tiếp tục được xây dựng và hoàn thiện nhằm đáp ứng các nhu cầu thực tiễn của thị trường, đảm bảo tính tương thích với các cam kết quốc tế mà Việt Nam tham gia là thành viên. Trong giai đoạn 2011 - 2015 đã có 43 văn bản quy phạm pháp luật được ban hành (10 nghị định, 04 quyết định của Thủ tướng Chính phủ, 29 thông tư của Bộ Tài chính). Trong giai đoạn 2016 - 2020, các văn bản hướng dẫn thi hành trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm tiếp tục được hoàn

thiện với 24 văn bản quy phạm pháp luật (01 luật, 08 nghị định, 03 quyết định của Thủ tướng Chính phủ, 12 thông tư của Bộ Tài chính) đã được rà soát, sửa đổi bổ sung và ban hành mới.

1.2. Về kết quả hoạt động của thị trường bảo hiểm

Nhờ quá trình hoàn thiện hành lang pháp lý cho thị trường và tái cấu trúc doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH), 10 năm qua, thị trường bảo hiểm đã không ngừng hoàn thiện và lớn mạnh cả về quy mô, số lượng doanh nghiệp và chất lượng sản phẩm dịch vụ. Thị trường bảo hiểm được nâng cao tính an toàn, hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các DNBH. Thị trường bảo hiểm đã đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế - xã hội như: góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, tăng tích lũy cho nền kinh tế; góp phần bổ trợ cho các chính sách an sinh xã hội, tạo điều kiện cho người dân và doanh nghiệp có thể tự thu xếp để bảo vệ tài chính; khắc phục hiệu quả rủi ro mà không cần tới sự hỗ trợ tài chính từ ngân sách nhà nước; giúp cho các nhà đầu tư yên tâm sản xuất, kinh doanh mà không cần sử dụng đến các giải pháp tín dụng và dự phòng tài chính khác; thúc đẩy hội nhập, hợp tác kinh tế quốc tế; góp phần thực hiện các chương trình mục tiêu, nhiệm vụ cấp bách của Chính phủ. Những kết quả cụ thể trong quá trình phát triển thị trường bảo hiểm thể hiện như sau:

- Đến hết năm 2020, tổng số DNBH, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm tại thị trường bảo hiểm là 71 doanh nghiệp, trong đó có 31 DNBH phi nhân thọ, 18 NDBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm, 19 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài. Số lượng văn phòng đại diện của DNBH, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam là 21 văn phòng.

- Năm 2011, tổng tài sản của thị trường bảo hiểm là 106.246 tỷ đồng; năm 2020 đã tăng lên 573.225 tỷ đồng, tăng 440% so với năm 2011. Trong đó, tổng tài sản của DNBH nhân thọ là 473.733 tỷ đồng; tổng tài sản của DNBH phi nhân thọ là 99.491 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng bình quân tổng tài sản giai đoạn 2011 - 2020 đạt 19%/năm.

- Tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của thị trường bảo hiểm năm 2011 là 83.439 tỷ đồng; đến năm 2020, con số này là 468.563 tỷ đồng, tăng 462% so với năm 2011. Trong đó, tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của DNBH nhân thọ là 415.684 tỷ đồng; tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của DNBH phi nhân thọ là 52.879 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng bình quân tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế giai đoạn 2011 - 2020 đạt 20%/năm.

- Tổng dự phòng nghiệp vụ năm 2011 là 61.878 tỷ đồng, năm 2020 đạt 364.793 tỷ đồng, tăng 490% so với năm 2011. Trong đó, dự phòng nghiệp vụ của DNBH nhân thọ là 337.550 tỷ đồng; dự phòng nghiệp vụ của DNBH phi nhân thọ là 27.243 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng bình quân dự phòng nghiệp vụ giai đoạn 2011 - 2020 đạt 21%/năm.

- Năm 2011, doanh thu phí bảo hiểm là 36.552 tỷ đồng; năm 2020, doanh thu phí bảo hiểm đạt 185.960 tỷ đồng, tăng 409% so với năm 2011. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm

nhân thọ là 129.291 tỷ đồng, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ là 56.669 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng bình quân doanh thu phí bảo hiểm giai đoạn 2011 - 2020 đạt 20%/năm.

- Vốn chủ sở hữu của cả thị trường năm 2011 là 31.723 tỷ đồng; năm 2020 đạt 127.777 tỷ đồng, tăng 303% so với năm 2011. Trong đó, vốn chủ sở hữu của DNBH nhân thọ là 94.213 tỷ đồng; vốn chủ sở hữu của DNBH phi nhân thọ là 33.564 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng bình quân vốn chủ sở hữu giai đoạn 2011 - 2020 đạt 16%/năm.

- Chi trả bồi thường bảo hiểm và quyền lợi bảo hiểm năm 2011 là 15.971 tỷ đồng; đến năm 2020, tổng số tiền bồi thường và trả tiền bảo hiểm cả thị trường đạt 48.768 tỷ đồng, tăng 205% so với năm 2011. Tốc độ tăng trưởng bình quân số tiền chi trả bồi thường và trả tiền bảo hiểm giai đoạn 2011 - 2020 đạt 15%/năm.

1.3. Về phát triển sản phẩm bảo hiểm

Các sản phẩm bảo hiểm được phát triển phong phú, đa dạng số lượng và chất lượng, phục vụ nhu cầu đa dạng của người tham gia bảo hiểm. Bộ Tài chính khuyến khích các DNBH phát triển và đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm thông qua việc chuẩn hóa điều kiện và quy trình phê chuẩn sản phẩm, tổng kết đánh giá các chương trình thí điểm về bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu; rà soát, điều chỉnh cơ chế chính sách đối với bảo hiểm bắt buộc... Đến nay, một số sản phẩm có tính an sinh xã hội cao như: bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm vi mô, bảo hiểm thủy sản, bảo hiểm hưu trí đã được nhiều người biết đến.

1.4. Về phát triển kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm

Chất lượng và tính chuyên nghiệp của các kênh phân phối đều được nâng cao. Các DNBH đã tiến hành rà soát lại hệ thống đại lý và nâng cao điều kiện tuyển dụng, nâng hạng đại lý, chất lượng đào tạo đại lý. Từ đó, thị trường bảo hiểm đã hạn chế được tình trạng đại lý mạo danh, đại lý hoạt động mà không được đào tạo, không có chứng chỉ.

Việc đào tạo và cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm có sự phối hợp chặt chẽ giữa cơ quan quản lý và các tổ chức đào tạo (chủ yếu là DNBH). Trong giai đoạn 2011 - 2020, ngoài việc phê duyệt các chương trình đào tạo đại lý theo quy định, Bộ Tài chính (Viện Phát triển bảo hiểm Việt Nam - Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm) thực hiện vai trò chuẩn hóa chất lượng đào tạo đại lý cho thị trường thông qua công tác ra đề thi, giám sát thi đại lý, phê duyệt kết quả thi cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm. Việc thi, cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm được thực hiện quy củ với sự tham gia giám sát của cơ quan quản lý trên cả ba miền Bắc - Trung - Nam, bảo đảm chỉ những đại lý đáp ứng điều kiện về thời gian đào tạo, kết quả đào tạo mới được cấp chứng chỉ. Bên cạnh đó, Bộ Tài chính cũng phối hợp với các tổ chức đào tạo bảo hiểm quốc tế như: Học viện Bảo hiểm Tài chính Australia và New Zealand (ANZIF), các trường đại học, các DNBH để tổ chức các khóa đào tạo nhằm nâng cao kiến thức nghiệp vụ bảo hiểm cho thị trường, góp phần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Các kênh phân phối mới như: bán bảo hiểm qua ngân hàng (bancassurance), bán hàng qua điện thoại, qua hệ thống bưu điện... đã được các doanh nghiệp nghiên cứu và phát triển. Những năm gần đây, với sự phát triển mạnh mẽ của mạng Internet và độ bao phủ của điện thoại thông minh tại Việt Nam, hầu hết các DNBH đã khai thác lợi thế của việc chào bán, giới thiệu sản phẩm bảo hiểm qua các trang mạng của doanh nghiệp cũng như các đối tác bán bảo hiểm, đưa sản phẩm bảo hiểm tiếp cận gần và thuận lợi hơn tới công chúng.

Ngày 24/12/2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 165/2018/NĐ-CP quy định về giao dịch điện tử trong hoạt động tài chính, bao gồm cả lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Các quy định pháp lý này đã tạo nền tảng cho các DNBH nghiên cứu, xây dựng và phát triển các kênh phân phối dựa trên nền tảng công nghệ như: phân phối bảo hiểm trực tuyến, chào bán bảo hiểm qua các trang điện tử của sàn giao dịch...

1.5. Về công tác quản lý, giám sát thị trường

Trong thời gian qua, hoạt động quản lý, giám sát được tăng cường và chuẩn hóa dần theo các chuẩn mực quản lý, giám sát do Hiệp hội Các nhà quản lý bảo hiểm quốc tế (IAIS) ban hành. Cơ quan quản lý, giám sát bảo hiểm của Việt Nam tham gia tích cực Diễn đàn Các cơ quan quản lý bảo hiểm Đông Nam Á (AIRM) và Hiệp hội Các nhà quản lý bảo hiểm quốc tế (IAIS), qua đó chia sẻ thông tin và giới thiệu về hình ảnh đất nước, môi trường đầu tư của Việt Nam với bạn bè quốc tế. Kết quả công tác quản lý, giám sát thị trường đã nâng cao tính an toàn, hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các DNBH, từng bước nâng cao chất lượng công tác quản trị DNBH theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

Trong giai đoạn 2016 - 2020, Bộ Tài chính đã đưa vào vận hành Cơ sở dữ liệu bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, trang thông tin điện tử; xây dựng phần mềm dịch vụ công trực tuyến "Sửa đổi, bổ sung Giấy phép thành lập và hoạt động của DNBH, doanh nghiệp môi giới và văn phòng đại diện của DNBH nước ngoài tại Việt Nam". Trên cơ sở đó, Bộ Tài chính đã tổ chức triển khai thí điểm dịch vụ công trực tuyến mức độ 3 đối với 16 DNBH, doanh nghiệp môi giới, văn phòng đại diện của DNBH nước ngoài tại Việt Nam. Từ ngày 01/11/2019 đến ngày 31/3/2020, các doanh nghiệp được thực hiện nộp hồ sơ sửa đổi, bổ sung Giấy phép trực tuyến nhằm đơn giản hóa các thủ tục hành chính cho các DNBH.

2. Thị trường bảo hiểm Việt Nam đến năm 2030: Cơ hội và thách thức

Dự báo 10 năm tới, bối cảnh kinh tế trong nước và thế giới tiếp tục có những diễn biến khó lường, đại dịch COVID-19 có thể kéo dài ảnh hưởng sâu rộng đến đời sống và các hoạt động kinh tế - xã hội; căng thẳng địa chính trị toàn cầu và xu hướng phát triển không ngừng của khoa học công nghệ có thể làm thay đổi cục diện và cấu trúc thị trường tài chính. Bên cạnh đó, thị trường bảo hiểm Việt Nam còn chịu ảnh hưởng của điều kiện khí hậu ngày càng cực đoan và xu thế dân số già ngày càng gia tăng. Vì vậy, việc nhìn nhận những tồn tại, thách

thức cũng như cơ hội đối với thị trường bảo hiểm Việt Nam để cơ quan quản lý cũng như các DNBH và các bên liên quan đưa ra định hướng chiến lược, mục tiêu và giải pháp thực hiện mục tiêu nhằm phát triển, quản lý thị trường bảo hiểm một cách chủ động, tích cực, phù hợp với Chiến lược phát triển ngành Tài chính và Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội trong thời kỳ mới là vô cùng cần thiết.

2.1. Bối cảnh quốc tế và trong nước

Đại dịch COVID-19 bùng phát và diễn biến phức tạp, khó kiểm soát, gây ra suy thoái trầm trọng và khủng hoảng kinh tế toàn cầu, làm thay đổi sâu sắc trật tự, cấu trúc kinh tế, phương thức quản trị toàn cầu, cách thức hoạt động kinh tế và tổ chức đời sống xã hội. Bên cạnh đó, quá trình toàn cầu hóa tiếp tục phát triển về quy mô, mức độ và hình thức biểu hiện tùy thuộc lẫn nhau; việc hội nhập, cạnh tranh và hợp tác giữa các nước ngày càng trở thành phổ biến. Cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0 đang diễn ra mạnh mẽ trên phạm vi toàn cầu và có tác động sâu sắc trên nhiều lĩnh vực, mang lại nhiều cơ hội cũng như thách thức. Quá trình quốc tế hóa sản xuất và phân công lao động diễn ra ngày càng sâu rộng. Hoà bình, hợp tác, liên kết và phát triển vẫn là xu thế lớn nhưng cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn rất phức tạp, gay gắt; cục diện đa cực ngày càng rõ nét. Toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế tiếp tục tiến triển nhưng gặp nhiều trở ngại, thách thức; chủ nghĩa dân túy, bảo hộ có xu hướng tăng lên; sự điều chỉnh chính sách, quan hệ đối ngoại của các nước lớn trong khu vực và trên thế giới diễn biến khó lường.

Việt Nam đến nay đã ra khỏi tình trạng kém phát triển và bước vào nhóm nước đang phát triển có thu nhập trung bình; đồng thời, chuyển từ nền kinh tế có tốc độ phát triển nhanh nhưng thiếu bền vững sang phát triển vững chắc, tăng trưởng gắn liền với chất lượng cuộc sống và kinh tế xanh, chính sách tài khóa bền vững, thị trường tài chính, bao gồm: thị trường bảo hiểm, phát triển nhanh minh bạch, lành mạnh, gắn với chuẩn mực quốc tế và khu vực. Trong vòng 10 năm tới, theo Quỹ Dân số Liên hợp quốc (UNFPA), Việt Nam có tốc độ già hóa dân số nhanh nhất trong khu vực châu Á. Dự báo của Liên hợp quốc cho thấy, đến năm 2038, nhóm cao tuổi ở Việt Nam sẽ chiếm đến 20% tổng dân số. Điều này tạo nên những thách thức về phát triển kinh tế nói chung và bảo hiểm nói riêng.

2.2. Về thuận lợi - khó khăn, cơ hội - thách thức của thị trường bảo hiểm Việt Nam

2.2.1. Thuận lợi và cơ hội

Một là, nền kinh tế Việt Nam được dự báo tiếp tục tăng trưởng cao với tốc độ bình quân khoảng 7%/năm. GDP bình quân đầu người theo giá hiện hành đến năm 2030 đạt khoảng 7.500 USD; cơ cấu kinh tế được chuyển dịch: đến năm 2030, tỷ trọng công nghiệp chế biến, chế tạo đạt khoảng 30% GDP, kinh tế số đạt khoảng 30% GDP; tỷ lệ đô thị hóa đạt trên 50%; tuổi thọ bình quân đạt 75 tuổi, trong đó thời gian sống khỏe mạnh đạt tối thiểu 68 năm; tỷ lệ lao động

qua đào tạo có bằng cấp, chứng chỉ đạt 35% - 40%; tỷ trọng lao động nông nghiệp trong tổng lao động xã hội giảm xuống dưới 40%.

Hai là, thị trường Việt Nam còn nhiều tiềm năng để phát triển. Dân số Việt Nam đang trong độ tuổi vàng, là cơ hội phát triển rất nhiều sản phẩm bảo hiểm nhân thọ như: bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm liên kết chung, bảo hiểm hưu trí... Bên cạnh đó, kinh tế phát triển, đầu tư xây dựng mới ngày càng nhiều, lưu thông buôn bán giữa các địa phương, các quốc gia ngày càng gia tăng, tạo nhiều cơ hội cho việc phát triển các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ.

Ba là, việc hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng của Việt Nam sẽ tạo cơ hội thuận lợi cho thị trường bảo hiểm phát triển, là cơ hội để DNBH mở rộng kinh doanh và nhanh chóng tiếp cận thị trường bảo hiểm thế giới và khu vực.

Bốn là, Cách mạng công nghiệp 4.0 và các cải cách trong công nghệ được ứng dụng ngày càng rộng rãi trong các lĩnh vực, ngành nghề, thành phần kinh tế và xã hội, tạo cơ hội cho các DNBH và các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm tăng khả năng tiếp cận.

2.2.2. Những khó khăn và thách thức của thị trường bảo hiểm

Một là, tình hình biến đổi về thời tiết, khí hậu ngày càng khó dự đoán, trực tiếp ảnh hưởng đến các loại hình bảo hiểm như: bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm rủi ro thiên tai, BHNT...

Hai là, nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng chưa thực sự bền vững, chất lượng tăng trưởng, năng suất và sức cạnh tranh còn thấp, hiệu quả sử dụng nguồn lực còn hạn chế, kết cấu hạ tầng yếu kém.

Ba là, nhận thức của người dân và toàn xã hội về bảo hiểm vẫn còn hạn chế, thu nhập của người dân chưa cao, do đó nhu cầu tham gia bảo hiểm chưa được người dân coi là nhu cầu thiết yếu.

Bốn là, số lượng sản phẩm bảo hiểm hiện nay tuy nhiều song chưa đa dạng, đa số sản phẩm được thiết kế cố định, trọn gói, khó điều chỉnh, chia nhỏ theo nhu cầu đa dạng của bên mua bảo hiểm, chủ yếu đáp ứng nhu cầu của bộ phận người dân có thu nhập cao.

Năm là, kênh phân phối đại lý bảo hiểm còn thiếu chuyên nghiệp, thị trường bảo hiểm vẫn còn hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh, thiếu hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau trong chia sẻ thông tin phòng, chống gian lận bảo hiểm, làm giảm năng lực cạnh tranh của toàn thị trường.

Sáu là, năng lực tài chính, khả năng quản trị rủi ro, công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của các DNBH còn yếu, chưa được quan tâm đúng mức và chưa được thực hiện đều đặn, thường xuyên.

Bảy là, hệ thống pháp luật tuy được hoàn thiện, song một số quy định tại Luật Kinh doanh bảo hiểm đã có độ trễ so với sự phát triển của thực tiễn.

Bên cạnh đó, sự phát triển mạnh mẽ của thị trường bảo hiểm các nước trên thế giới và khu vực đã tạo khoảng cách với thị trường bảo hiểm Việt Nam, đặc biệt là khoảng cách giữa hệ thống pháp luật về kinh doanh bảo hiểm so với chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

2.2.3. Một số định hướng mang tính gợi mở

Từ những nội dung phân tích trên, tác giả bài viết mạnh dạn đưa ra một số định hướng mang tính gợi mở sau đây:

- Thị trường bảo hiểm thời gian tới cần nhằm vào các mục tiêu chủ yếu là: (i) hoàn thiện và đồng bộ hóa hệ thống pháp luật tiếp cận các chuẩn mực, thông lệ quốc tế về kinh doanh bảo hiểm và từng bước thu hẹp khoảng cách phát triển với các quốc gia trong khu vực; (ii) tăng cường tính an toàn, bền vững và hiệu quả của thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức, cá nhân, góp phần ổn định nền kinh tế và bảo đảm an sinh xã hội; (iii) tăng cường kết nối liên thông giữa BHXH và BHTM nhằm chia sẻ thông tin, phục vụ tốt hơn người dân và người tham gia bảo hiểm; (iv) mở rộng địa bàn, phạm vi hoạt động, sử dụng các công nghệ hiện đại nhằm tạo điều kiện cho các tổ chức cá nhân thuận tiện nhất trong việc tham gia bảo hiểm.

- Hệ thống cơ chế, chính sách về kinh doanh bảo hiểm cần được xây dựng đầy đủ, minh bạch, bình đẳng và đồng bộ, tạo thuận lợi cho sự phát triển của thị trường, bảo đảm thực hiện các nghĩa vụ cam kết quốc tế của Việt Nam: (i) phát triển các DNBH có năng lực tài chính vững mạnh, năng lực quản trị điều hành đạt chuẩn mực quốc tế, hoạt động hiệu quả, có khả năng cạnh tranh tích cực trên thị trường trong nước và khu vực; (ii) khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển công nghệ thông tin, đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm, bảo đảm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức và cá nhân; (iii) tạo thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân, đặc biệt là các đối tượng có thu nhập thấp được tham gia bảo hiểm; (iv) khuyến khích các sản phẩm bảo hiểm mang tính an sinh xã hội, bảo hiểm liên kết y tế. Đồng thời, cần đặt các mục tiêu cao hơn giai đoạn trước đối với một số chỉ tiêu của thị trường về mức tăng trưởng doanh thu ngành bảo hiểm, quy mô so với GDP cũng như tỷ lệ dân số tham gia bảo hiểm nhân thọ.

- Thị trường bảo hiểm phải phát triển đồng bộ, toàn diện, có kế hoạch, lộ trình cụ thể, có bước đi thận trọng, chắc chắn, được công bố công khai. Đồng thời, thị trường bảo hiểm phải vừa phát triển theo hướng tiếp cận với các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế tốt nhất, phù hợp với điều kiện thực tế; vừa thực hiện theo đúng quy định pháp luật và nguyên tắc thị trường, doanh nghiệp tự chịu trách nhiệm, cơ quan quản lý nhà nước thực hiện vai trò quản lý, giám sát, không làm thay doanh nghiệp.

Việc hoàn thiện pháp luật kinh doanh bảo hiểm được xác định bằng 7 nhóm chính sách lớn sau đây:

- Hoàn thiện các quy định về mô hình tổ chức, điều kiện thành lập, hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm;

- Hoàn thiện các quy định về mô hình quản lý tài chính đối với các DNBH;

- Hoàn thiện chế định hợp đồng bảo hiểm, bảo đảm nguyên tắc bình đẳng, minh bạch và an toàn cho các giao dịch bảo hiểm;

- Khuyến khích sử dụng, ứng dụng công nghệ thông tin, nhằm chuẩn mực hóa các hoạt động và giao dịch bảo hiểm trên thị trường, nâng cao hiệu quả hoạt động bảo hiểm;

- Bổ sung, hoàn thiện các quy định về phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm;

- Hoàn thiện các quy định về bảo đảm an toàn, đề phòng hạn chế tổn thất, phòng ngừa gian lận bảo hiểm, nâng cao hiệu quả giải quyết tranh chấp;

- Hoàn thiện quy định về nâng cao hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước; đồng thời tạo môi trường thuận lợi cho sự phát triển của thị trường.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính, *Niên giám thị trường bảo hiểm Việt Nam hàng năm (2011 - 2020).*
2. Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), *Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2011 - 2020.*
3. Đảng Cộng sản Việt Nam (2021), *Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2021 - 2030.*
4. Thủ tướng Chính phủ (2012), *Quyết định 193/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011 - 2020,* ban hành ngày 15/02/2012.
5. Thủ tướng Chính phủ (2012), *Quyết định số 1826/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án "Tái cấu trúc thị trường chứng khoán và doanh nghiệp bảo hiểm",* ban hành ngày 06/12/2012.
6. Thủ tướng Chính phủ (2019), *Quyết định 242/QĐ-TTg phê duyệt Đề án "Cơ cấu lại thị trường chứng khoán và thị trường bảo hiểm đến năm 2020 và định hướng đến năm 2025",* ban hành ngày 28/02/2019.
7. Thủ tướng Chính phủ (2020), *Quyết định số 149/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Chiến lược tài chính toàn diện quốc gia đến năm 2025, định hướng đến năm 2030,* ban hành ngày 22/01/2020.
8. Thủ tướng Chính phủ (2021), *Quyết định số 531/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược tổng thể phát triển khu vực dịch vụ của Việt Nam thời kỳ 2021 - 2030, tầm nhìn đến năm 2050,* ban hành ngày 01/4/2021.
9. Thủ tướng Chính phủ (2021), *Quyết định số 1658/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược quốc gia về tăng trưởng xanh giai đoạn 2021 - 2030,* ban hành ngày 1/10/2021.
10. Thủ tướng Chính phủ (2022), *Quyết định số 368/QĐ-TTg phê duyệt Chiến lược tài chính đến năm 2030,* ban hành ngày 21/3/2022.

XÂY DỰNG CƠ SỞ DỮ LIỆU VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGÀNH BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thanh Nga

Viện trưởng, Viện Phát triển bảo hiểm Việt Nam

Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, Bộ Tài chính

Tóm tắt

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã trải qua gần 30 năm hình thành và phát triển với tốc độ tăng trưởng nhanh, đóng góp đáng kể vào việc giảm thiểu các rủi ro trong sản xuất, kinh doanh và đời sống xã hội; cải thiện môi trường đầu tư; giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước; thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội... Trong giai đoạn dịch bệnh COVID-19 tác động tiêu cực đến nhiều lĩnh vực của nền kinh tế nhưng thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn giữ mức độ tăng trưởng ổn định. Năm 2021, tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt 214.958 tỷ đồng, tăng 15,59%; chi trả quyền lợi bảo hiểm đạt 49.561 tỷ đồng, tăng 1,68% so với cùng kỳ năm 2020.

Tuy nhiên, bên cạnh sự phát triển và tăng trưởng, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn đang phải đối mặt với những vấn đề bất cập như: trục lợi, gian lận bảo hiểm, sự cạnh tranh không công bằng về phí bảo hiểm giữa các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH), khó khăn trong công tác quản lý thông tin, dữ liệu kinh doanh bảo hiểm… Một trong những nguyên nhân dẫn đến những bất cập đó là việc thị trường đang thiếu cơ sở dữ liệu chung cho toàn ngành. Trong bài viết này, tác giả muốn chia sẻ về sự cần thiết phải xây dựng một cơ sở dữ liệu chung cho toàn ngành Bảo hiểm và định hướng xây dựng cơ sở dữ liệu này trong thời gian tới nhằm phát triển đồng bộ thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm, cơ sở dữ liệu

1. Khái quát về xây dựng cơ sở dữ liệu kinh doanh bảo hiểm ở một số quốc gia trên thế giới

Hiện nay, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam đã xây dựng cơ sở dữ liệu bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới và cơ sở dữ liệu về bồi thường bảo hiểm xe tự nguyện. Tuy nhiên, một thực tế đang diễn ra đó là các DNBH chưa thực sự tự nguyện chia sẻ thông tin nên việc thống kê không được đầy đủ và chính xác, dẫn đến các thông tin chiết xuất từ hệ thống không mang lại hiệu quả quản lý như kỳ vọng. Hệ thống AVICAD (hệ thống phần mềm quản lý đại lý bảo hiểm) cũng chỉ có dữ liệu đại lý của DNBH nhân thọ. Ngay tại cơ quan quản lý (Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm) cũng chưa có hệ thống dữ liệu chung toàn ngành. Hiện nay, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm đang triển khai Đề án "Xây dựng cơ sở dữ liệu

quản lý, giám sát". Tại các DNBH, hệ thống công nghệ thông tin đều đã được xây dựng nhằm phục vụ cho hoạt động của doanh nghiệp, nhưng trên bình diện chung toàn thị trường, mỗi DNBH đang sử dụng một hệ thống công nghệ thông tin khác nhau, không có sự liên thông dữ liệu chung, tình trạng phân tán dữ liệu, gây khó khăn cho công tác quản lý, chia sẻ dữ liệu, chia sẻ thông tin… trong toàn ngành dẫn đến tình trạng trục lợi bảo hiểm đã xảy ra.

Trên thực tế, các ngành nói chung và cụ thể như ngân hàng, chứng khoán đều xây dựng cơ sở dữ liệu chung phục vụ cho hoạt động của ngành, đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, việc xây dựng cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm của các nước trên thế giới cũng đã được triển khai thực hiện song hành cùng sự phát triển của thị trường bảo hiểm các nước. Luật pháp tại một số quốc gia cũng quy định rõ về trách nhiệm cung cấp dữ liệu về bảo hiểm của các đối tượng kinh doanh trên thị trường bảo hiểm nhằm tạo cơ sở cho công tác xây dựng cơ sở dữ liệu của ngành Bảo hiểm. Việc xây dựng cơ sở dữ liệu, đề xuất mức phí sàn, thống nhất phương pháp định phí bảo hiểm và phương pháp trích lập dự phòng thường do các hiệp hội ngành nghề lĩnh vực bảo hiểm thực hiện (Ủy ban Bảo hiểm NAIC - Hoa Kỳ; JAIL - Nhật Bản...). Tuy nhiên, tại một số quốc gia (điển hình là Hàn Quốc), các viện về bảo hiểm có nguồn gốc từ cơ quan Chính phủ là đơn vị chuyên biệt để xây dựng cơ sở dữ liệu.

1.1. Hàn Quốc

Hàn Quốc là quốc gia mà pháp luật có quy định cụ thể ngay tại cấp độ Luật về bảo hiểm đối với hoạt động định phí, cung cấp dữ liệu cho các cơ quan định phí và cơ quan quản lý, giám sát bảo hiểm. Luật Kinh doanh bảo hiểm Hàn Quốc quy định cụ thể về hoạt động và quyền hạn của tổ chức tính toán tỷ lệ phí bảo hiểm trực tiếp liên quan đến công tác thu thập dữ liệu và định phí bảo hiểm. Nghị định thi hành Luật Bảo hiểm của Hàn Quốc cũng quy định chi tiết việc tính toán và xác minh mức phí bảo hiểm ròng tham chiếu cho thị trường, quy định việc thu thập, cung cấp và quản lý các dữ liệu về tai nạn giao thông, bệnh tật. Trên cơ sở quy định của pháp luật, hệ thống cơ sở dữ liệu bảo hiểm của Hàn Quốc hiện được triển khai tại Viện Phát triển bảo hiểm Hàn Quốc (KIDI) như sau:

Viện Phát triển bảo hiểm Hàn Quốc (KIDI) được thành lập vào năm 1983 với mục đích thu thập và sử dụng dữ liệu bảo hiểm tài sản và thiệt hại (P&C). Ban đầu, KIDI thu thập dữ liệu của các dòng sản phẩm chính như: bảo hiểm ô tô (bao gồm cả bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc); bảo hiểm hỏa hoạn và bảo hiểm hàng hải. Mục đích chính của việc thu thập dữ liệu từ các DNBH là để hình thành một cơ sở dữ liệu, từ đó ngành công nghiệp bảo hiểm có thể áp dụng Luật số lớn để tính toán.

Trong những năm đầu tiên, số liệu thống kê chỉ được thu thập bằng các biểu mẫu đơn giản, giới hạn với một số sản phẩm bảo hiểm như đã đề cập ở trên. Sau đó, khi lượng dữ liệu tăng lên, KIDI đã đẩy mạnh áp dụng công nghệ để có thể thu thập dữ liệu theo từng trường hợp. Số lượng các dòng sản phẩm bảo hiểm được thu thập cũng được mở rộng, bao gồm: bảo hiểm

bồi thường người lao động, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm toàn diện… Cùng với đó, thông qua việc đổi mới hệ thống thông tin vào năm 1998, số liệu thống kê do máy tính xử lý đã được tiêu chuẩn hóa.

Cơ sở pháp lý để KIDI thiết lập một cơ sở dữ liệu cho việc định phí và phân tích thống kê là Luật Kinh doanh bảo hiểm. Luật này đặt cơ sở cho việc giám sát hoạt động kinh doanh của các DNBH và quy định vai trò của các cơ quan liên quan, trong đó có KIDI. Theo khoản 3, Điều 176 của Luật Kinh doanh bảo hiểm, KIDI có thể thu thập và cung cấp thông tin liên quan đến bảo hiểm và tổng hợp số liệu thống kê. Ngoài ra, theo khoản 5, Điều 176, KIDI có quyền tích hợp và tổng hợp một cách có hệ thống các số liệu thống kê liên quan đến bảo hiểm cho các hoạt động được định nghĩa trong Luật này và có thể yêu cầu dữ liệu từ các DNBH khi cần thiết. KIDI bắt đầu thu thập dữ liệu thô về bảo hiểm ô tô từ năm 1985. Dữ liệu thô của các dòng bảo hiểm tài sản và tổn thất được thu thập từ năm 1987. Ngày nay, dữ liệu bảo hiểm ô tô được phân thành hai loại là hợp đồng và yêu cầu bồi thường, được thu thập hàng tháng (tương tự đối với bảo hiểm hỏa hoạn). Dữ liệu bảo hiểm hàng hải được chia thành dữ liệu bảo hiểm thân tàu và dữ liệu bảo hiểm hàng hóa. Các dòng sản phẩm này cũng được thu thập dữ liệu hàng tháng, tách biệt giữa hợp đồng và yêu cầu bồi thường. Trong bảo hiểm tai nạn, nhiều loại dữ liệu khác nhau cùng được tổng hợp, ví dụ như bảo hiểm tai nạn nói chung và bảo hiểm du lịch nước ngoài. Bên cạnh đó, đối tượng thu thập dữ liệu còn có bảo hiểm bồi thường cho người lao động, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm toàn diện và bảo hiểm trộm cắp…

Ban đầu, KIDI thu thập dữ liệu từ các DNBH bằng các biểu mẫu đơn giản và lưu trữ trên các đĩa từ. Sau đó, phương pháp thu thập liên tục được phát triển. Ngày nay, Hàn Quốc sử dụng mạng nội bộ chuyên dụng INTAS – Information transmission automatic service (Dịch vụ truyền thông tin tự động) làm phương thức để trao đổi thông tin. Mạng nội bộ giúp ngăn chặn rò rỉ thông tin, tăng cường bảo mật, giảm chi phí và thời gian gửi dữ liệu so với mạng thông thường

Cơ sở dữ liệu tại Hàn Quốc được phân loại theo dòng sản phẩm bảo hiểm và được sử dụng để tính toán, xác minh phí bảo hiểm và quản lý chi phí sản phẩm bảo hiểm. Ngoài ra, cơ sở dữ liệu còn có tác dụng tham khảo cho việc thẩm định khi các DNBH lập hợp đồng hay làm dữ liệu chứng minh để kiểm tra các khoản thanh toán bồi thường. Cơ sở dữ liệu bảo hiểm tại Hàn Quốc cũng là nền tảng để các cơ quan quản lý, giám sát đưa ra các chính sách và cải tiến hệ thống khi cần thiết.

KIDI sử dụng cơ sở dữ liệu nêu trên để đưa ra nhiều loại số liệu thống kê liên quan đến hoạt động kinh doanh, phân loại rủi ro, định phí bảo hiểm... Bằng cách kết nối các DNBH với mạng thông tin bảo hiểm, KIDI cung cấp dữ liệu giúp các DNBH phân tích dữ liệu yêu cầu bồi thường, thông tin xếp hạng khách hàng, đánh giá rủi ro kết hợp, thậm chí cả lập hợp đồng bảo hiểm. Ngoài ra, KIDI sử dụng dữ liệu thu thập được để hỗ trợ quản lý yêu cầu thẩm định

của các DNBH. Dữ liệu về hợp đồng bảo hiểm và yêu cầu bồi thường được cung cấp trên hệ thống nhằm hỗ trợ DNBH kiểm tra xem một người có hợp đồng bảo hiểm trùng với cùng phạm vi bảo hiểm hay không và liệu người đó có gây ra nhiều vụ tai nạn để gian lận hay không? Ngoài ra, thông qua các phương pháp ngăn ngừa gian lận bảo hiểm như: phân tích chi phí y tế tại các cơ sở y tế hoặc các phương pháp phát hiện gian lận trong Hệ thống tổng hợp yêu cầu bảo hiểm (Insurance claims pooling system – ICPS), KIDI hỗ trợ các chuyên viên quản lý yêu cầu bồi thường của DNBH tìm ra hành vi gian lận một cách hiệu quả.

1.2. Nhật Bản

Hệ thống cơ sở dữ liệu hiện có tại Nhật Bản bao gồm dữ liệu bảo hiểm xe cơ giới và bảo hiểm phi nhân thọ khác, với mục tiêu tư vấn tính phí bảo hiểm thuần và phí bảo hiểm gộp cho các nghiệp vụ như: bảo hiểm xe cơ giới tự nguyện, bảo hiểm tai nạn cá nhân, bảo hiểm hỏa hoạn và chăm sóc sức khỏe, phí bảo hiểm bắt buộc xe cơ giới và động đất. Đồng thời, đây cũng là ngân hàng dữ liệu bảo hiểm phi nhân thọ cho thị trường. Liên quan đến việc cung cấp thông tin về bảo hiểm bắt buộc xe cơ giới, các DNBH có trách nhiệm cung cấp thông tin cần thiết để tính toán phí bảo hiểm. Các thông tin được thu thập trên hệ thống cơ sở dữ liệu tại Nhật Bản là các thông tin về hợp đồng bảo hiểm và chi trả quyền lợi bảo hiểm, ngoại trừ các thông tin cá nhân.

1.3. Đài Loan

Hệ thống dữ liệu bảo hiểm tại Đài Loan bao gồm các thông tin về hợp đồng bảo hiểm (bao gồm số hợp đồng bảo hiểm, mã sản phẩm, thời hạn bảo hiểm, quyền lợi bảo hiểm), thông tin về bồi thường bảo hiểm (bao gồm số hợp đồng bảo hiểm, mã số bồi thường, nguyên nhân tai nạn/rủi ro, ngày xảy ra tai nạn, ngày bồi thường, số tiền bồi thường). Mục tiêu xây dựng cơ sở dữ liệu nhằm phục vụ việc công bố thông tin tổng quan định kỳ về kinh doanh bảo hiểm và cung cấp tất cả các loại số liệu thống kê như: phí bảo hiểm, bồi thường, tỷ lệ tổn thất hoặc xảy ra sự kiện bảo hiểm; xây dựng bảng tỷ lệ tử vong cho bảo hiểm nhân thọ, tỷ lệ rủi ro và tỷ lệ tham chiếu của các sản phẩm bảo hiểm tài sản và thiệt hại chính nhằm tăng cường giám sát và hỗ trợ tính phí bảo hiểm. Để thu thập thông tin cho hệ thống dữ liệu, tại Đài Loan, các DNBH cần cung cấp thông tin định kỳ trực tuyến thông qua website. Hệ thống dữ liệu bảo hiểm tại Đài Loan hiện không kết nối, chia sẻ với các cơ sở dữ liệu khác.

1.4. Trung Quốc

Cơ sở dữ liệu thị trường bảo hiểm Trung Quốc bao gồm: hệ thống thông tin bảo hiểm chung, hệ thống ngăn chặn trục lợi bảo hiểm, hệ thống bảo hiểm bắt buộc xe cơ giới, hệ thống tăng giảm phí bảo hiểm xe cơ giới. Mục tiêu xây dựng cơ sở dữ liệu thị trường bảo hiểm tại Trung Quốc nhằm hỗ trợ các hoạt động toàn thị trường như: bồi thường, chi trả, quản lý hợp đồng, ngăn chặn trục lợi bảo hiểm và đưa ra đề xuất về tăng giảm phí bảo hiểm xe cơ giới.

2. Sự cần thiết phải xây dựng cơ sở dữ liệu kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam

Việc xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu thống nhất toàn ngành Bảo hiểm là một nhu cầu cấp thiết và gần như bắt buộc, nhất là trong thời đại công nghệ thông tin bùng nổ và xu hướng số hóa đang dần thay đổi ngành Bảo hiểm truyền thống. Đối với thị trường bảo hiểm, nếu hình thành được cơ sở dữ liệu chung về hoạt động kinh doanh bảo hiểm sẽ đáp ứng được các mục tiêu sau:

Thứ nhất, cơ sở dữ liệu kinh doanh bảo hiểm cung cấp số liệu thống kê của các DNBH, từ đó giúp các cơ quan quản lý nhà nước trong công tác quản lý, giám sát thị trường; có đánh giá, dự báo tình hình thị trường để có những chính sách, điều chỉnh kịp thời với những thay đổi của thị trường.

Thứ hai, việc xây dựng cơ sở dữ liệu cho ngành Bảo hiểm sẽ hỗ trợ các DNBH trong việc truy cập thông tin, số liệu thống kê của thị trường, đặc biệt là dữ liệu khách hàng của doanh nghiệp được thống nhất trên toàn hệ thống. Điều này sẽ giúp ích cho DNBH trong việc đánh giá thông tin khách hàng để đưa ra các chính sách và phí bảo hiểm phù hợp; phòng, chống gian lận; trục lợi bảo hiểm từ phía khách hàng.

Thứ ba, cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm với những thông tin được kết nối từ các DNBH trong thị trường, các cơ sở dữ liệu của ngành có liên quan sẽ hỗ trợ các DNBH trong hoạt động thẩm định rủi ro và giải quyết bồi thường bảo hiểm, đảm bảo việc chi trả bồi thường đúng với quyền lợi của người được bảo hiểm nhằm phòng tránh hiện tượng trục lợi, gian lận bảo hiểm cũng như việc quản lý số lượng lớn hợp đồng bảo hiểm của DNBH. Các dữ liệu về tỷ lệ tổn thất hoặc xảy ra sự kiện bảo hiểm, bảng tỷ lệ tử vong được xây dựng và lưu trữ trên hệ thống cơ sở dữ liệu sẽ là cơ sở xây dựng mức phí sàn làm mức phí tham chiếu, thống nhất cơ sở mức phí cho toàn thị trường, đảm bảo mức phí bảo hiểm phù hợp với thị trường bảo hiểm Việt Nam; giám sát mức độ đầy đủ về phí bảo hiểm cũng như giảm thiểu rủi ro trục lợi bảo hiểm. Ngoài ra, nó có vai trò quan trọng trong việc chuẩn hóa công tác thiết kế sản phẩm bảo hiểm, quản trị rủi ro thị trường; bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của khách hàng trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm; tăng cường tính minh bạch và chủ động của các bên tham gia thị trường.

Để góp phần thúc đẩy thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển, việc xây dựng một cơ sở dữ liệu chung cho toàn thị trường bảo hiểm là rất cần thiết, nhưng trước hết cần phải có hành lang pháp lý cho việc xây dựng cơ sở dữ liệu chung cho thị trường. Một trong những chính sách quan trọng của Dự thảo Luật Sửa đổi, bổ sung Luật Kinh doanh bảo hiểm (trình Quốc hội khóa XV, kỳ họp thứ 2) đã đưa ra việc ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động quản lý, giám sát và kinh doanh bảo hiểm. Dự thảo Luật đã có một nội dung quan trọng về cơ sở dữ liệu trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Trong bối cảnh thị trường bảo hiểm Việt Nam ngày càng tăng trưởng mạnh mẽ, việc xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu chung cho ngành Bảo hiểm với nội dung của dự thảo Luật có ý nghĩa rất lớn:

Thứ nhất, việc xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu chung cho ngành Bảo hiểm sẽ tạo ra một hành lang pháp lý theo hướng hoàn thiện các quy định của pháp luật về việc xây dựng cơ sở dữ liệu chung cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Việc xây dựng Luật Kinh doanh bảo hiểm (sửa đổi) bao gồm quy định về xây dựng cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm hướng theo thông lệ quốc tế nhằm hoàn thiện thể chế, ổn định môi trường pháp lý cho sự phát triển của hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đáp ứng yêu cầu hội nhập, nâng cao hiệu quả công tác quản lý nhà nước đối với thị trường bảo hiểm, bảo đảm cho thị trường bảo hiểm phát triển an toàn, bền vững, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, sự an toàn của hệ thống tài chính.

Thứ hai, hệ thống Cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm được xây dựng theo hướng kết nối, chia sẻ với cơ sở dữ liệu của các bộ, ngành có liên quan như: Cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư; Cơ sở dữ liệu của Bộ Công an, Bộ Giao thông vận tải; Cơ sở dữ liệu quốc gia về bảo hiểm và Cơ sở dữ liệu quốc gia về y tế… để tăng cường quản lý, giám sát và tiết kiệm chi phí...

Thứ ba, việc xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu thống nhất cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm đáp ứng các yêu cầu kịp thời, chính xác và phục vụ tốt cho hoạt động của các DNBH, nhằm phục vụ hiệu quả cho hoạt động của thị trường bảo hiểm. Cơ sở dữ liệu mang tính công khai, minh bạch sẽ góp phần đánh giá đúng về DNBH.

Để các quy định có tính khả thi cao, ngoài sự đầu tư của Nhà nước, định hướng của các cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm đòi hỏi có sự chung tay góp sức của tất cả DNBH trên thị trường. Các DNBH cần thực sự sẵn sàng cho việc xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu thống nhất, cơ sở dữ liệu chung ngành Bảo hiểm, góp phần thúc đẩy thị trường bảo hiểm ngày một phát triển hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính, *Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu.*
2. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính, *Niên giám thị trường bảo hiểm Việt Nam.*
3. *Đạo luật về Tổ chức xếp hạng bảo hiểm phi nhân thọ Nhật Bản.*
4. *Luật Bảo hiểm Đài Loan.*
5. *Luật Kinh doanh bảo hiểm Hàn Quốc.*
6. Tổ chức định phí bảo hiểm phi nhân thọ Nhật Bản (GIROJ), *Tài liệu về thu thập dữ liệu và định phí bảo hiểm.*
7. Viện Phát triển bảo hiểm Hàn Quốc (KIDI), *Tài liệu về thống kê dữ liệu và tính phí bảo hiểm Hàn Quốc.*
8. Viện Bảo hiểm Đài Loan (TII), *Tài liệu về thu thập dữ liệu bảo hiểm.*
9. Website Ủy ban Quản lý bảo hiểm Trung Quốc (CIRC).

BẢO HIỂM Y TẾ BỔ SUNG Ở MỘT SỐ QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI VÀ GỢI Ý CHO VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thị Chính
Trưởng khoa, Khoa Bảo hiểm
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Bảo hiểm y tế bổ sung đến nay đã có mặt ở hầu hết các quốc gia trên thế giới và được cung cấp bởi các công ty bảo hiểm thương mại, các công ty/tổ chức bảo hiểm không vì mục tiêu lợi nhuận, các chương trình tự bảo hiểm do doanh nghiệp/hiệp hội/đoàn thể cung cấp cho người lao động của họ, các tổ chức phi chính phủ hay các tổ chức địa phương triển khai bảo hiểm y tế cộng đồng (Mathauer và Kutzin, 2018). Theo các nghiên cứu Mathauer và Kutzin (2018), Saga và Thomson (2016), có ba hình thức bảo hiểm y tế bổ sung: (1) bảo hiểm y tế bổ sung thay thế; (2) bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ; (3) bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao. Nghiên cứu của Axelson và Guorsat (2019) đề cập thêm loại hình bảo hiểm y tế song trùng. Đối với hình thức bảo hiểm này, người được bảo hiểm vẫn phải đóng bảo hiểm y tế xã hội theo quy định.

Với mục đích tổng quan về kinh nghiệm triển khai bảo hiểm y tế bổ sung, bài viết tập trung nghiên cứu hai loại hình bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ và bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao ở các nước trên thế giới, từ đó có những gợi ý cho bảo hiểm y tế bổ sung ở Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm y tế bổ sung, bảo hiểm y tế, bổ trợ, nâng cao

1. Tổng quan tình hình thực hiện bảo hiểm y tế bổ sung ở các nước

Nghiên cứu của Wagstaff và Neelsen (2020) tại 111 quốc gia cho thấy bức tranh tổng thể về hệ thống chăm sóc sức khỏe của các khu vực trên thế giới. Theo đó, những nước có tỷ lệ bảo hiểm cho các dịch vụ chăm sóc sức khỏe ở mức 80% - 90% tập trung vào khu vực và các nước Tây, Trung Âu; Bắc Mỹ, Australia, Nam Phi, Hàn Quốc; Việt Nam, Thái Lan, một số ít nước ở khu vực Nam Mỹ và châu phi có tỷ lệ bảo hiểm cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe ở mức 50% - 59%; dịch vụ chăm sóc sức khỏe được chi trả từ tiền túi của người dân chiếm khoảng trên dưới 10% đến trên dưới 50% tổng chi cho chăm sóc sức khỏe (tùy mỗi nước). Hầu hết ở các nước, vai trò của bảo hiểm y tế bổ sung còn rất khiêm tốn. Mức chi trả của bảo hiểm trên dưới 1% tại một số nước phát triển và cao nhất khoảng 10% tại một số ít quốc gia khác.

Bảng 1. Tỷ lệ chi trả của hệ thống bảo hiểm công, bảo hiểm y tế tự nguyện và từ tiền túi của người dân trong tổng chi tiêu chăm sóc y tế ở một số nước

Đơn vị: %

TT	Quốc gia	Tỷ lệ chi trả của bảo hiểm y tế công/xã hội	Tự chi trả của người dân	Tỷ lệ chi trả của bảo hiểm y tế tự nguyện
1	Armenia	-	53,5	3,5
2	Áo	77,9	16,1	4,6
3	Bỉ	77,9	-	4,1
4	Bulgaria	54,6	44,2	0,2
5	Croatia	81,9	11,2	6,9
6	Cộng hòa Czech	84,5	14,3	0,2
7	Đan Mạch	86,8	13,4	1,8
8	Phần Lan	75,3	18,2	2
9	Pháp	78,2	6,3	13,3
10	Đức	77	13,2	8,9
11	Hy Lạp	61,7	34,9	3,4
12	Hungary	66	32,1	0,6
13	Iceland	81	17,5	Không đáng kể
14	Ireland	66,1	17,7	14
15	Italy	75,6	21,2	0,9
16	Latvia	63,2	35,1	1,6
17	Hà Lan	87	5,2	5,9
18	Na Uy	85,5	13,6	2
19	Thổ Nhĩ Kỳ	64,8	26,8	5,1
20	Trung Quốc			5,9
21	Australia	Bảo hiểm y tế toàn dân		8,7
22	Canada			12

TT	Quốc gia	Tỷ lệ chi trả của bảo hiểm y tế công/xã hội	Tự chi trả của người dân	Tỷ lệ chi trả của bảo hiểm y tế tự nguyện
23	Nhật Bản	Bảo hiểm y tế toàn dân		
24	New Zealand			5
25	Singapore			Không có số liệu cụ thể
26	Thụy Điển			<1

Nguồn: Mossialos và các cộng sự (2016); Sagan và Thomson (2016)

1.1. Về mức độ bao phủ của bảo hiểm y tế bổ sung

Nghiên cứu về Hệ thống chăm sóc sức khỏe toàn dân của Mossialos và các cộng sự (2016) và nghiên cứu về bảo hiểm y tế tự nguyện tại các nước của Sagan và Thomson (2016), hay nghiên cứu của Axelson và Goursat (2019) về vấn đề kinh nghiệm các nước và hàm ý sửa đổi Luật Bảo hiểm Y tế cho Việt Nam về bảo hiểm y tế bổ sung đều cho thấy, hầu hết các nước có hệ thống bảo hiểm y tế với sự kết hợp của bảo hiểm y tế xã hội/công và bảo hiểm y tế bổ sung, trong đó bảo hiểm y tế xã hội/công giữ vai trò chủ đạo; bảo hiểm y tế bổ sung trong hệ thống chăm sóc sức khỏe toàn dân tại hầu hết các nước có sự đóng góp nhất định và vai trò của loại hình này ngày càng tăng.

Về tình hình triển khai bảo hiểm y tế bổ sung, bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ có mặt tại hơn 50% số nước được nghiên cứu trong nghiên cứu của các nhóm tác giả Sagan và Thomson (2016), Mossialos và các cộng sự (2016), Axelson và Goursat (2019). Các chương trình bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ được cung cấp bởi nhiều loại hình công ty, tổ chức khác nhau, bao gồm: các công ty bảo hiểm thương mại, các công ty/tổ chức bảo hiểm phi lợi nhuận, quỹ ốm đau, các chương trình chăm sóc sức khỏe. Một số nước có các công ty bảo hiểm chuyên về bảo hiểm sức khỏe (bao gồm cả công ty hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận và công ty bảo hiểm phi lợi nhuận).

Bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao được triển khai ở hầu hết các nước, thường do các công ty bảo hiểm thương mại cung cấp.

1.2. Các đơn vị tham gia cung cấp bảo hiểm y tế bổ sung

Bảo hiểm y tế bổ sung chủ yếu được cung cấp bởi ba nhóm: các công ty bảo hiểm thương mại; các công ty bảo hiểm phi lợi nhuận hoặc các nhóm bảo hiểm tương hỗ; quỹ bảo hiểm y tế công và công ty bảo hiểm. Theo nghiên cứu của các nhóm tác giả Sagan và Thomson (2016), Mossialos và các cộng sự (2016), Axelson và Goursat (2019), gần như toàn bộ số nước được nghiên cứu có nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao là các công ty bảo hiểm thương mại, có một số công ty chuyên về bảo hiểm sức khỏe. Tại một số nước, các công ty bảo hiểm thương mại cũng tham gia cung cấp gói bảo hiểm y tế bổ sung

bổ trợ. Kết quả nghiên cứu của nhóm tác giả cũng cho thấy, khoảng gần 1/3 số nước được nghiên cứu có nhà cung cấp bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ là các công ty bảo hiểm phi lợi nhuận hoặc các nhóm bảo hiểm tương hỗ (New Zealand, Austrailia, Hà Lan, Italy, Hungary, Đức, Pháp, Czech, Bỉ). Các công ty bảo hiểm phi lợi nhuận hoặc nhóm bảo hiểm tương hỗ chủ yếu cung cấp bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ. Tại Hà Lan, bảo hiểm y tế bắt buộc được cung cấp bởi cả quỹ bảo hiểm y tế công và các công ty bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm tham gia cung cấp gói bảo hiểm bắt buộc theo quy định, đồng thời cung cấp bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ.

1.3. Phạm vi bảo hiểm

Tùy thuộc vào từng loại hình bảo hiểm y tế bổ sung được triển khai, phạm vi bảo hiểm có thể tập trung vào quyền lợi bảo hiểm liên quan đến các dịch vụ chăm sóc y tế hoặc các chi phí chăm sóc y tế, hoặc cả hai.

- *Phạm vi bảo hiểm của bảo hiểm y tế bổ trợ*

Tại Đức, Chính phủ Liên bang xác định các khoản phí dịch vụ y tế thông qua biểu phí quy định cụ thể cho các chương trình bảo hiểm y tế bổ sung, thay thế hay nâng cao (Blümel và Busse, 2016).

Tại Nhật Bản, các chương trình bảo hiểm cho người lao động làm công ăn lương, chương trình bảo hiểm y tế xã hội có thể bảo hiểm cho quyền lợi bảo hiểm y tế bổ trợ. Chương trình bảo hiểm y tế do Chính phủ quản lý (Chương trình bảo hiểm cho lao động làm công ăn lương tại khu vực tư nhân mà không phải là đối tượng của chương trình bảo hiểm y tế xã hội) người sử dụng lao động và người lao động cùng đóng phí và chỉ cung cấp một phạm vi/gói quyền lợi bảo hiểm duy nhất (Fukawa, 2002).

Bảo hiểm y tế bổ sung tại Pháp hầu hết là loại hình bảo hiểm y tế bổ trợ, bảo hiểm cho các khoản đồng chi trả của bảo hiểm y tế xã hội, các dịch vụ nha khoa, nhãn khoa. Loại hình này được cung cấp mang tính chất phi lợi nhuận thông qua các hội nghề nghiệp, một số công ty bảo hiểm tư hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận cũng được phép cung cấp loại hình bảo hiểm này cùng với bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao nhưng giới hạn dịch vụ (Durand-Zaleski, 2016).

Tại Đan Mạch, bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ được mua trên cơ sở cá nhân, bảo hiểm các chi phí đồng thanh toán theo quy định và là hình thức bảo hiểm phi lợi nhuận (Vrangbaek, 2016).

Chương trình bảo hiểm y tế công (Medicare) tại Mỹ bảo hiểm cho người từ 65 tuổi trở lên (từ năm 1972, mở rộng đối với người tàn tật vĩnh viễn dưới 65 tuổi hoặc người có bệnh thận). Medicare cung cấp phạm vi bảo hiểm truyền thống (thanh toán trên cơ sở phí của từng dịch vụ. Từ năm 1973, người đủ điều tham gia bảo hiểm theo điều kiện phần A (Medicare Part A) có thể tham gia Bảo hiểm y tế phần B (Medicare Part B) hoặc Bảo hiểm y tế phần C (Medicare Part C) với điều kiện đóng thêm phí theo quy định của Chính phủ. Đơn vị cung cấp

dịch vụ thường là Tổ chức duy trì sức khỏe (HMOs) hoặc Tổ chức chăm sóc sức khỏe được quản lý (Managed Care), các tổ chức này thường là phi lợi nhuận (Blümel và Busse, 2016; Jerda và Mc. Manara, 2017). Bảo hiểm y tế phần B (Medicare Part B) hoặc Bảo hiểm y tế phần C (Medicare Part C) là những phần bổ sung mang tính bổ trợ mở rộng quyền lợi cho các chi phí cứu thương, các dịch vụ y tế không được bảo hiểm trong Chương trình bảo hiểm A.

Tại Hà Lan, 84% dân cư mua bảo hiểm y bổ sung bổ trợ bảo hiểm cho chi phí chăm sóc nha khoa, thuốc thay thế, vật lý trị liệu, kính và thấu kính, thuốc tránh thai và toàn bộ chi phí đồng chi trả cho tiền thuốc (chi phí vượt giới hạn của loại thuốc tương tự chỉ định và được khuyến khích sử dụng). Phí bảo hiểm tự nguyện được các công ty bảo hiểm xác định trên cơ sở rủi ro, công ty bảo hiểm có thể cung cấp cả phạm vi bảo hiểm theo luật định hoặc tự nguyện (Wammes và các cộng sự, 2016). Tại Hà Lan, các công ty bảo hiểm chủ yếu là phi lợi nhuận. Người tham gia bảo hiểm có thể mua bảo hiểm bổ sung và bảo hiểm y tế công tại cùng một công ty bảo hiểm, điều kiện tiên quyết là bắt buộc phải tham gia bảo hiểm y tế công.

Có thể thấy phạm vi của bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ tập trung vào bảo hiểm cho các quyền lợi chi trả các dịch vụ hoặc chi phí chăm sóc y tế không được bảo hiểm bởi bảo hiểm y tế công/xã hội. Thông tin từ các nghiên cứu về phạm vi bảo hiểm của bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ các nước cho thấy phạm vi bảo hiểm của bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ tập trung vào một trong ba nhóm hoặc cả hai hoặc ba nhóm, bao gồm: (1) các khoản đồng chi trả (trong một số trường hợp có thể bao gồm cả mức khấu trừ đầu tiên); (2) các dịch vụ không được bảo hiểm bởi bảo hiểm y tế xã hội/bảo hiểm y tế công như: chăm sóc nha khoa, nhãn khoa; (3) các khoản chi phí điều trị vượt hạn mức chi trả nếu có (Mossialos và các cộng sự, 2016; Sagan và Thomson, 2016).

- Phạm vi bảo hiểm của bảo hiểm y tế nâng cao

Bảo hiểm y tế bổ sung mang tính bổ trợ là loại hình bảo hiểm mà người dân lựa chọn tham gia theo phương thức tự nguyện và được cung cấp bởi các công ty bảo hiểm thương mại hoặc các chương trình bảo hiểm, các công ty/chương trình bảo hiểm này về cơ bản hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận (Mossialos và các cộng sự, 2016; Wagstaff và Neelsen, 2020).

Tại Australia, bảo hiểm y tế tư nhân có hai gói bảo hiểm chủ yếu là bảo hiểm điều trị nội trú (khi vào viện điều trị, có thể sử dụng bảo hiểm y tế công hoặc bảo hiểm y tế bổ trợ) và gói bảo hiểm y tế chung (cung cấp phạm vi bảo hiểm bảo vệ các chi phí không được bảo hiểm bởi bảo hiểm y tế công như: bảo hiểm nha khoa, chỉnh hình, chăm sóc sức khỏe tại nhà, nhãn khoa). Bảo hiểm y tế tư nhân về cơ bản linh hoạt, 47% người dân Australia có bảo hiểm y tế tư nhân bảo hiểm điều trị nội trú (khi vào viện, họ có thể sử dụng dịch vụ của bảo hiểm y tế công hoặc bảo hiểm y tế bổ sung theo gói điều trị nội trú); gần 56% dân số tham gia gói bảo hiểm y tế chung. Các công ty bảo hiểm có thể là công ty hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận hoặc phi lợi nhuận (Glover, 2016).

Tại Mỹ, bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao thường được cung cấp qua các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ dưới hình thức các sản phẩm phụ/điều khoản bổ sung.

Bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao bảo hiểm cho khoảng 1,5 triệu người dân Đan Mạch (số liệu năm 2014) và do các công ty bảo hiểm hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận, cung cấp thông qua chương trình bảo hiểm của doanh nghiệp/người sử dụng lao động. Tuy nhiên, loại hình này về cơ bản không bảo hiểm cho đối tượng là sinh viên, người về hưu, người thất nghiệp và những người không tham gia thị trường việc làm (Vrangbaek, 2016).

Tóm lại, phạm vi bảo hiểm của các chương trình bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao thường bảo hiểm cho các dịch vụ không được bảo hiểm theo chương trình bảo hiểm y tế quốc gia/bảo hiểm y tế xã hội/công. Loại hình này chi trả cho các dịch vụ của các cơ sở y tế tư, các tình huống lựa chọn dịch vụ/bác sĩ (Mossialos và các cộng sự, 2016; Sagan và Thomson, 2016; Wagstaff và Neelsen, 2020). Tại các nước Australia, Ireland, Anh, Lào, bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao có thể bảo hiểm cho các dịch vụ y tế được bảo hiểm bởi bảo hiểm y tế xã hội/bảo hiểm y tế quốc gia (Sagan và Thomson, 2016; Axelson và Goursat, 2019).

1.4. Hạn mức bảo hiểm

Ở hầu hết các nước, công ty bảo hiểm áp dụng hạn mức trần đối với các khoản phí của người dùng (các khoản phí này bao gồm các khoản đồng chi trả, đồng thanh toán, khấu trừ) đối với bảo hiểm y tế bổ sung trong các chương trình bảo hiểm y tế nâng cao. Còn đối với các chương trình bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ, việc áp dụng hạn mức rất khác nhau. Tại Slovenia, bảo hiểm y tế bổ trợ bảo hiểm cho chi phí của người sử dụng bảo hiểm toàn bộ chi phí phát sinh không được thanh toán bởi bảo hiểm y tế công. Tại Pháp, các hợp đồng bảo hiểm quy định không thanh toán các khoản khấu trừ nhỏ (khấu trừ tiền thuốc, thăm khám bác sĩ đa khoa, chi phí vận chuyển y tế) hoặc các chí phí do người sử dụng dịch vụ lựa chọn ngoài phác đồ (Sagan và Thomson, 2016).

1.5. Cơ quan quản lý và các quy định pháp lý

Ở hầu hết các nước, cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm y tế bổ sung là Bộ Tài chính hoặc Cơ quan Quản lý, giám sát bảo hiểm hoặc Ngân hàng Trung ương, hoạt động giám sát tương tự như giám sát dịch vụ tài chính khác, thường không có quy định riêng đối với bảo hiểm y tế bổ sung (chủ yếu liên quan đến các gói bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao).

Một số ít quốc gia, Cơ quan quản lý bảo hiểm y tế bổ sung là Bộ Y tế và thường gắn liền với bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ bảo hiểm cho các chi phí người sử dụng dịch vụ (ví dụ như: Croatia, Ireland trước năm 2015, Italy, Slovenia, Tây Ban Nha), hay tại Slovakia có Cơ quan Giám sát chăm sóc sức khỏe quốc gia (Sagan và Thomson, 2016).

Phạm vi điều chỉnh của các quy định pháp lý đối với bảo hiểm y tế nâng cao: cơ quan quản lý nhà nước tập trung vào vấn đề đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm. Đối với bảo hiểm y tế bổ trợ, quy định của cơ quan quản lý chủ yếu nhằm cải thiện khả

năng tiếp cận dịch vụ, tập trung tại những nước có các quỹ tương hỗ/chương trình chăm sóc sức khỏe hoặc các công ty bảo hiểm phi lợi nhuận (Bỉ, Pháp, Ireland, Italy), hoặc các nước thực hiện bảo hiểm y tế bổ trợ bảo hiểm cho chi phí người sử dụng dịch vụ (Croatia, Pháp, Slovenia). Nhiều nghiên cứu quốc tế tại các nước châu Âu đã chỉ ra rằng, các quy định của cơ quan quản lý có xu hướng tăng cường nhiều hơn trong những năm gần đây (Sagan và Thomson, 2016; Mossialos và các cộng sự, 2016). Cụ thể:

- Quy định về tăng khả năng tiếp cận dịch vụ: Quy định đăng ký tham gia bảo hiểm y tế bổ sung mở được áp dụng tại các nước Bỉ và Croatia (bảo hiểm y tế bổ trợ bảo hiểm cho chi phí của người sử dụng được cung cấp bởi quỹ bảo hiểm y tế bắt buộc). Estonia quy định không giới hạn về tuổi khi tham gia bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ đối với những người được bảo hiểm bởi quỹ bảo hiểm y tế bắt buộc nếu họ được bảo hiểm 12 tháng trong thời gian 2 năm trước khi mua bảo hiểm; Ireland và Slovenia thực hiện bảo hiểm y tế bổ trợ bảo hiểm cho chi phí của người sử dụng dịch vụ; Hà Lan, Áo, Bỉ, Ireland bảo hiểm trọn đời cho người được bảo hiểm. Tại Hà Lan và Thụy Sĩ, các công ty bảo hiểm bị cấm chấm dứt hợp đồng bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ đối với khách hàng chuyển mua bảo hiểm bắt buộc sang công ty bảo hiểm khác (các công ty bảo hiểm tại các nước này cung cấp cả bảo hiểm y tế bắt buộc và bảo hiểm y tế bổ sung).

- Đối với bệnh có sẵn: Bỉ chỉ áp dụng đối với loại hình bảo hiểm bổ sung phi lợi nhuận; các hội tương hỗ không thể ấn định phí cao hơn đối với các tình trạng bệnh có sẵn của người được bảo hiểm. Ireland áp dụng thời gian chờ tối đa.

- Quyền lợi bảo hiểm: Pháp quy định các quyền lợi chi trả tiêu chuẩn hoặc tối thiểu, cấm áp dụng mức trần quyền lợi bảo hiểm đối với các hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm (trừ trường hợp chi phí bác sĩ liên quan đến việc đăng ký để tiếp cận các hợp đồng chăm sóc y tế).

- Phí bảo hiểm: Phí bảo hiểm được quy định các mức phí tính theo nhóm, áp dụng cho các chương trình bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ thuộc các quỹ bảo hiểm y tế bắt buộc và các nhà cung cấp bảo hiểm phi lợi nhuận. Tại Italy, người về hưu vẫn được bảo hiểm theo chương trình bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ với mức phí thấp hơn.

- Quy định miễn trừ phí hoặc được Chính phủ tài trợ: Tại Armenia, Chính phủ tài trợ cho nhóm công chức. Tại Croatia, Chính phủ cung cấp bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ bảo hiểm cho chi phí của người sử dụng dịch vụ, miễn phí cho nhóm hộ thu nhập thấp và yếu thế. Tại Pháp, Chính phủ cung cấp vourchers mua bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ bảo hiểm cho chi phí của người sử dụng dịch vụ cho nhóm hộ gia đình thu nhập thấp.

- Quy định về thuế: Nghiên cứu của Sagan và Thomson (2016) có 19/34 nước được nghiên cứu tại châu Âu đưa ra khuyến khích về thuế cho người mua bảo hiểm y tế tự nguyện, chủ yếu cung cấp cho người sử dụng lao động. Tại Australia, Chính phủ khuyến

khích việc tham gia bảo hiểm y tế bổ sung thông qua việc hoàn thuế đối với một mức thu nhập nhất định, một khoản tiền phạt nếu không có bảo hiểm y tế tư nhân.

2. Thực tế bảo hiểm y tế bổ sung ở Việt Nam

Bảo hiểm y tế bổ sung ở Việt Nam do các công ty bảo hiểm thương mại (công ty bảo hiểm nhân thọ và công ty bảo hiểm phi nhân thọ) đã và đang triển khai được hơn 10 năm qua (Hiện chưa có số liệu chính xác về số người tham gia bảo hiểm, số tiền chi trả của các công ty bảo hiểm cho chi phí y tế. Số liệu công bố của Cơ quan Quản lý, giám sát bảo hiểm Việt Nam hiện tại là số liệu tổng hợp). Các sản phẩm/gói bảo hiểm y tế và cơ chế bảo hiểm của các công ty bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ là khác nhau.

Hiện nay, trên thị trường bảo hiểm Việt Nam, có 29/32 công ty bảo hiểm phi nhân thọ cung cấp sản phẩm bảo hiểm chi phí y tế, sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe có bảo hiểm cho chi phí y tế. Về cơ bản, hai sản phẩm bảo hiểm chi phí y tế và bảo hiểm chăm sóc sức khỏe được thiết kế chi trả cho chi phí y tế điều trị nội trú theo chi phí thực tế phát sinh nhưng không vượt quá hạn mức bảo hiểm (hạn mức tối đa theo ngày và tối đa trong thời hạn bảo hiểm). Các sản phẩm bảo hiểm này không phân biệt chi phí điều trị tại bệnh viên công hay bệnh viện tư, người tham gia bảo hiểm có bảo hiểm y tế xã hội hay không có bảo hiểm y tế xã hội. Điều khoản thanh toán chi phí điều trị ngoại trú là điều khoản bổ sung của các đơn bảo hiểm này, bảo hiểm theo cơ chế thanh toán chi phí thực tế nhưng không vượt quá hạn mức/1 lần khám và hạn mức của hợp đồng bảo hiểm, đồng thời có giới hạn tổng số lượt thanh toán ngoại trú.

Sản phẩm bảo hiểm bệnh hiểm nghèo được cung cấp bởi một số công ty bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Hợp đồng bảo hiểm chi trả theo phương thức khoán theo hạn mức thỏa thuận trên hợp đồng.

Các công ty bảo hiểm nhân thọ thường cung cấp gói bảo hiểm chi phí y tế dưới hình thức điều khoản bổ sung của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, thường áp dụng theo hình thức trả khoán theo hạn mức. Một số ít công ty áp dụng thanh toán theo chi phí thực tế không vượt quá hạn mức theo ngày và theo đơn bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm nhân thọ thường chỉ bảo hiểm cho trường hợp điều trị nội trú.

Vấn đề đặt ra là với những người được bảo hiểm bởi bảo hiểm y tế xã hội và mua thêm bảo hiểm y tế thương mại (được người sử dụng lao động mua hoặc mua dưới hình thức hợp đồng bảo hiểm cá nhân) – tình huống song trùng, khi sử dụng dịch vụ chăm sóc y tế, họ chỉ sử dụng bảo hiểm y tế thương mại (do dịch vụ này thường nhanh chóng, thuận lợi về thủ tục, có thể tiếp cận dịch vụ nhanh hơn và lựa chọn dịch vụ) dù có thể sử dụng bảo hiểm y tế xã hội. Điều này làm lãng phí về nguồn lực từ phía người tham gia, tạo ra sự chênh lệch về môi trường làm việc giữa khu vực công và tư. Ngoài ra, quyết định thẩm định hồ sơ yêu cầu trả tiền bảo hiểm của các công ty bảo hiểm liên quan đến chi phí dịch vụ, thuốc cũng được

đặt ra do các khái niệm không thống nhất giữa các công ty bảo hiểm và khái niệm trong y khoa. Đồng thời, việc thiếu vắng các gói bảo hiểm với phí bảo hiểm hợp lý mà những người thu nhập thấp và trung bình có thể tiếp cận bảo hiểm cho các chi phí hoặc các dịch vụ mà bảo hiểm y tế xã hội không thanh toán khi sử dụng dịch vụ bảo hiểm y tế xã hội (không bao gồm trường hợp lựa chọn dịch vụ, lựa chọn bác sĩ, lựa chọn bệnh viện/nhà cung cấp) làm cho xu hướng tự chi trả của người dân khi sử dụng dịch vụ tăng. Trong khi đó, nếu có các gói bảo hiểm này hoàn toàn có thể góp phần giảm tỷ lệ tự chi trả của người dân khi sử dụng dịch vụ.

Từ thực tế nêu trên, có thể nói, việc thực hiện bảo hiểm y tế bổ sung ở Việt Nam hiện nay là cần thiết trong bối cảnh thu nhập người dân ngày càng được cải thiện, Đảng và Nhà nước ngày càng quan tâm đến vấn đề nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ và chất lượng chăm sóc sức khỏe toàn dân.[1]

3. Một số gợi ý đối với Việt Nam

Bảo hiểm y tế bổ sung dù được triển khai theo hình thức bổ trợ hay nâng cao đều có vai trò nhất định trong hệ thống chăm sóc sức khỏe của quốc gia. Mặc dù tỷ lệ chi trả của bảo hiểm y tế bổ sung tại rất nhiều nước ở mức dưới 5% tổng chi tiêu chăm sóc y tế nhưng không thể phủ nhận rằng ở rất nhiều nước, tỷ lệ này có xu hướng tăng trong những năm gần đây. Xu hướng tăng tỷ lệ chi của bảo hiểm y tế bổ sung trên tổng chi chăm sóc y tế thường tỷ lệ thuận với sự phát triển của nền kinh tế và sự xuất hiện của tầng lớp trung lưu do nhiều người có khả năng và sẵn sàng trả phí bảo hiểm và mong muốn tiếp cận dịch vụ nhanh hơn, có chất lượng tốt hơn (Mossialos và các cộng sự, 2016; Mathauer và Kutzin, 2018).

Việt Nam đã thực hiện bảo hiểm y tế toàn dân và đạt tỷ lệ bao phủ trên 90% dân số, từng bước đảm bảo mọi người dân đều có cơ hội tiếp cận dịch vụ chăm sóc y tế. Tuy nhiên, phạm vi bao phủ về dịch vụ và chi phí còn ở mức thấp – dưới 60% tổng chi tiêu chăm sóc y tế, tỷ lệ tự chi trả từ tiền túi của người dân ở mức gần 40% (Wagstaff và Neelsen, 2020).

Từ kinh nghiệm của các nước và mục tiêu phát triển nền kinh tế an toàn, bền vững của Việt Nam, thực hiện đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà nước (Nghị quyết số 20/NQ-TW), việc thực hiện và đa dạng các gói bảo hiểm y tế bổ sung là tất yếu, phù hợp với điều kiện của Việt Nam, góp phần giảm tỷ lệ chi từ tiền túi của người dân nói chung và giảm gánh nặng tài chính đặc biệt cho nhóm đối tượng có thu nhập thấp, thu nhập trung bình.

Trên thực tế, hình thức bảo hiểm y tế bổ sung nâng cao ở Việt Nam đã và đang triển khai, vận hành theo cơ chế thị trường nhưng chủ yếu mới phục vụ nhóm đối tượng có thu nhập cao, tầng lớp trung lưu; còn bảo hiểm y tế bổ sung mang tính bổ trợ cho bảo hiểm y tế xã hội, nhằm tăng khả năng tiếp cận cho nhóm đối tượng thu nhập thấp cũng như làm giảm tỷ lệ

[1] Nghị quyết số 20/NQ-TW ngày 25/10/2017 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về tăng cường công tác bảo vệ, chăm sóc nâng cao sức khỏe nhân dân trong tình hình mới.

tự chi từ tiền túi của người dân nói chung cho các chi phí và dịch vụ bảo hiểm mà bảo hiểm y tế xã hội không chi trả thì cần triển khai và đa dạng hóa. Khi triển khai, chúng ta cần tập trung vào các vấn đề sau:

- Loại hình và phạm vi bảo hiểm y tế bổ sung: Việc triển khai bảo hiểm y tế bổ sung mang tính bổ trợ. Phạm vi bảo hiểm theo hai hướng:

Một là, gói bảo hiểm y tế bổ trợ: bảo hiểm cho các chi phí của người sử dụng dịch vụ không được chi trả bởi bảo hiểm y tế xã hội (bảo hiểm cho các chi phí đồng chi trả, chi phí không được bảo hiểm hoặc vượt quá hạn mức của bảo hiểm y tế xã hội). Việc lựa chọn gói bảo hiểm này sẽ giảm tỷ lệ chi từ tiền túi của người dân và đảm bảo một mức độ nhất định sự công bằng trong việc sử dụng dịch vụ (cùng sử dụng dịch vụ y tế theo quy định của bảo hiểm y tế xã hội). Điều này cũng giảm thiểu vấn đề gây tranh cãi trong việc thiếu công bằng liên quan đến việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ/nhà cung cấp dịch vụ (Mathauer và Kutzin, 2018);

Hai là, gói bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ, bảo hiểm cho các chi phí và dịch vụ không được bảo hiểm bởi bảo hiểm y tế xã hội khi sử dụng bảo hiểm y tế xã hội. Theo đó, phạm vi bảo hiểm của gói bảo hiểm này sẽ rộng hơn do bảo hiểm thêm các dịch vụ không được bảo hiểm bởi bảo hiểm y tế xã hội.

- Cơ quan quản lý nhà nước là Bộ Y tế: Thực tế ở một số nước, Bộ Y tế chính là đơn vị quản lý nhà nước đối với loại hình bảo hiểm y tế bổ sung mang tính bổ trợ bảo hiểm cho chi phí và/hoặc dịch vụ của người sử dụng dịch vụ. Hơn nữa, việc quản lý sẽ thuận lợi do gói/các gói bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ gắn liền với việc sử dụng bảo hiểm y tế xã hội.

- Các vấn đề quản lý nhà nước: Để đảm bảo hiệu quả của bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ, cơ quan quản lý cần quy định quyền tiếp cận dịch vụ của người tham gia bảo hiểm, bao gồm giới hạn tuổi (một số nước quy định không có giới hạn tuổi đối với người tham gia bảo hiểm y tế bổ trợ nếu có bảo hiểm y tế xã hội), điều kiện tham gia bảo hiểm liên quan đến bệnh có sẵn, quyền lợi chi trả (hạn mức sàn hoặc trần). Quy định về phí (phí tính trên cơ sở rủi ro nhằm đảm bảo khả năng chi trả và hạch toán độc lập).

- Về đơn vị thực hiện bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ, tác giả đề xuất hai hướng liên quan đến đơn vị thực hiện bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ: (1) thành lập công ty bảo hiểm y tế phi lợi nhuận cung cấp loại hình bảo hiểm này, theo đó cần xác định đơn vị chủ quản, chi phí hành chính xây dựng và duy trì bộ máy, nhân sự; (2) lựa chọn một số công ty bảo hiểm thương mại có uy tín trên thị trường, trao quyền triển khai bảo hiểm y tế bổ sung bổ trợ cho họ. Việc lựa chọn công ty bảo hiểm có thể được đấu thầu lựa chọn, từ một đến ba năm một lần nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ bảo hiểm. Đương nhiên, họ có quyền cung cấp các gói bảo hiểm y tế nâng cao đi kèm gói bảo hiểm bổ trợ dưới hình thức tự nguyện. Với lựa chọn này, chúng ta cần có cơ chế chia sẻ thông tin, ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ cho công tác quản lý nhằm đảm bảo sự thống nhất và kiểm soát.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. A.Sagan & S. Thomson (2016), *Voluntary Health Insurance in Europe: Role and Regulation*, World Health Organization & The Observatory, pdf.
2. A.Wagstaff & S. Neelsen (2020), "A Comprehensive Assessment of Universal Health Coverage in 111 Countries: A Retrospective Obsercational Study", *The Lancet Global Health*, doi: 10.1016/S2214-109X(19)30463-2, pdf.
3. B.Rosen & R. Waitzberg (2016), "The Israeli Health Care System", from E. Mossialos et al. (2016), *International Profiles of Healthcare Systems, 2016*", 2016 International Symposium on Health Care Policy, the Commenwealth Fund, pfd, pp. 81 - 93.
4. H. Axelson & M.P. Goursat (2019), *Providing additional benefits coverage A review of country experiences to inform Viet Nam's revision of the Health Insurance Law*, ILO and Luxembourg Aid & Development.
5. Durand-Zaleski (2016), "The French Health Care System", 2016, from E. Mossialos et al (2016), "*International Profiles of Healthcare Systems, 2016*", 2016 International Symposium on Health Care Policy, the Commenwealth Fund, pfd, pp. 56 - 63.
6. Đảng Cộng sản Việt Nam (2017), *Nghị quyết số 20/NQ-TW của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về tăng cường công tác bảo vệ, chăm sóc nâng cao sức khỏe nhân dân trong tình hình mới*, ban hành ngày 25/10/2017.
7. K. Vrangbaek (2016), "The Danish Health Care System", 2016, from E. Mossialos et al (2016), *International Profiles of Healthcare Systems, 2016*, 2016 International Symposium on Health Care Policy, the Commenwealth Fund, pfd.
8. L. Glover (2016), "The Australian Health Care System", 2016, from E. Mossialos et al (2016), *International Profiles of Healthcare Systems, 2016*, International Symposium on Health Care Policy, the Commenwealth Fund, pfd.
9. M. Blümel & R. Busse (2016), "The German Health Care System", 2016, from from Mossialos et al. (2016), *International Profiles of Healthcare Systems, 2016*, International Symposium on Health Care Policy, the Commenwealth Fund, pfd.

10. Mathauer & J. Kutzin (2018), *Voluntary Health Insurance: Potentials and Limits in Moving toward UHC*, Health Financing Policy Brief N0 5, World Health Organization, pdf.
11. Wammes et al (2016), "The Dutch Health Care System", 2016, from E. Mossialos et al (2016), *International Profiles of Healthcare Systems, 2016*, 2016 International Symposium on Health Care Policy, the Commenwealth Fund, pfd.

PHÁT TRIỂN CÁC LOẠI HÌNH BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ TRÊN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

PGS.TS. Đoàn Minh Phụng

Trưởng khoa, Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính

Tóm tắt

Lịch sử phát triển của ngành Bảo hiểm thế giới đã chứng minh bảo hiểm trách nhiệm dân sự (TNDS) không chỉ là một công cụ đặc biệt hữu hiệu giúp các chủ thể kinh tế - xã hội đối phó với những rủi ro TNDS vốn luôn tiềm ẩn trong mọi mặt hoạt động của cuộc sống mà còn có ý nghĩa nhân đạo, đặc biệt giúp các nạn nhân bị thiệt hại kịp thời khắc phục khó khăn trong sản xuất và đời sống. Tuy nhiên, vì nhiều lý do, một bộ phận lớn các sản phẩm bảo hiểm TNDS, mà vai trò ổn định quá trình phát triển kinh tế cũng như ý nghĩa nhân đạo sâu sắc của nó đã được thừa nhận cả về mặt lý luận cũng như thực tiễn trên thế giới, lại hầu như chưa được chú trọng phát triển ở Việt Nam. Vậy đâu là nguồn cơn của thực trạng này và cần phải làm gì để các sản phẩm bảo hiểm TNDS phát huy được vai trò quan trọng của mình trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, góp phần xây dựng một xã hội công bằng, dân chủ và văn minh như định hướng phát triển đất nước mà Đảng và Nhà nước đã đề ra? Đó là một vấn đề nan giải nhưng nhất thiết phải được giải quyết và giải quyết càng sớm càng tốt.

Từ khóa: Bảo hiểm trách nhiệm dân sự, sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dân sự, thị trường bảo hiểm Việt Nam, pháp luật trách nhiệm dân sự

1. Mở đầu

Ở Việt Nam, vai trò kinh tế - xã hội của bảo hiểm đã dần được khẳng định thông qua sự hiện diện của các chương trình bảo hiểm mang tính phúc lợi cộng đồng như: bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế bắt buộc, cùng với các sản phẩm bảo hiểm thương mại như: bảo hiểm tài sản, bảo hiểm con người… Mỗi năm, các nhà bảo hiểm chi bồi thường hàng nghìn tỷ đồng, kịp thời hỗ trợ các nạn nhân gặp rủi ro ổn định cuộc sống. Đóng góp vào hàng nghìn tỷ đồng bồi thường đó, các sản phẩm bảo hiểm TNDS chủ sở hữu các phương tiện giao thông vận tải đã khẳng định vai trò quan trọng của mình thông qua các khoản bồi thường cho hàng chục nghìn nạn nhân của các vụ tai nạn giao thông đường bộ hàng năm, cũng như thay mặt các chủ tàu được bảo hiểm thực hiện các khoản bồi thường TNDS với giá trị lớn vượt quá khả năng gánh vác của bản thân chủ tàu đó... Tuy nhiên, ở Việt Nam, một bộ phận lớn các sản phẩm bảo hiểm TNDS hầu như chưa được chú trọng phát triển. Trong khi đó, hàng ngày,

chúng ta vẫn thấy xuất hiện trên các phương tiện truyền thông những thông tin đau lòng về chất lượng cuộc sống cũng như tính mạng, sức khỏe, tài sản của người dân bị ảnh hưởng nặng nề do hoạt động của các nhà máy công nghiệp; về những người lao động bị tai nạn, bị nhiễm bệnh nghề nghiệp do sự thiếu trách nhiệm của người sử dụng lao động; về tính mạng, sức khỏe của người tiêu dùng bị đe dọa do sử dụng sản phẩm bị lỗi, sản phẩm không đủ tiêu chuẩn… mà những nạn nhân đó không được nhận khoản bồi thường nào để bù đắp lại những mất mát của mình.

2. Các nhóm sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dân sự

Dựa trên nguồn phát sinh rủi ro, bảo hiểm TNDS có các nhóm sản phẩm cơ bản sau:

(i) Bảo hiểm trách nhiệm công cộng và bảo hiểm TNDS đối với thiệt hại về môi trường

Sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm công cộng bảo hiểm cho trách nhiệm pháp lý của người được bảo hiểm (NĐBH) về:

- Các thương tổn về người và thiệt hại về tài sản của bên thứ ba phát sinh từ hoạt động của NĐBH thỏa mãn các điều kiện của hợp đồng bảo hiểm (HĐBH).

- Các chi phí phải bồi thường cho bên thứ ba bị thiệt hại và các chi phí phát sinh được sự đồng ý của nhà bảo hiểm liên quan đến tổn thất nói trên.

- Sản phẩm bảo hiểm TNDS đối với thiệt hại môi trường tập trung bảo vệ TNDS đối với các thiệt hại môi trường bị gây ra một cách đột ngột, bất ngờ cũng như các thiệt hại diễn ra một cách từ từ theo thời gian, miễn là nguyên nhân của nó có thể quy kết cho các phương tiện, thiết bị hay hoạt động diễn ra tại cơ sở kinh doanh của NĐBH.

(ii) Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm

Loại hình bảo hiểm này bảo vệ cho trách nhiệm pháp lý của NĐBH về:

- Các thương tổn về người và thiệt hại về tài sản của bên thứ ba gây ra bởi các sản phẩm được bán, cung cấp, sửa chữa, phân phối hoặc sản xuất bởi NĐBH liên quan đến quá trình hoạt động của NĐBH và thỏa mãn các điều kiện của HĐBH.

- Các chi phí phải bồi thường cho bên thứ ba bị thiệt hại và các chi phí phát sinh được sự đồng ý của người bảo hiểm (NBH) liên quan đến tổn thất nói trên. Hạn mức trách nhiệm trong đơn này thường được quy định cho mỗi một sự cố xảy ra với một tổng hạn mức chung cho cả kỳ hạn hợp đồng.

Do tính chất phức tạp ngày càng cao của các sản phẩm đã qua chế biến, xử lý (chẳng hạn do ứng dụng công nghệ nano, công nghệ gen), các sản phẩm sản xuất hàng loạt, các nhà sản xuất càng có nhiều nguy cơ phải đối mặt với các tổn thất lớn ở những mức độ chưa thể biết trước, đặc biệt những tổn thất liên quan đến thương tổn về con người. Các loại sản phẩm đặc biệt rủi ro cao bao gồm: dược phẩm, hóa chất, thực phẩm, đồ uống; các loại thiết bị y tế (mô cấy), hàng điện tử (máy tính, máy móc, thiết bị) cũng có nguy cơ tương đối cao.

(iii) Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn

Sản phẩm này bảo hiểm cho TNDS của các chuyên gia đối với các thiệt hại gây ra cho khách hàng của họ, phát sinh từ sự vi phạm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn.

"Nghề nghiệp chuyên môn" bao gồm: kế toán, kiểm toán, kỹ sư, kiến trúc sư, tư vấn dự toán, tư vấn tài chính, môi giới bảo hiểm, môi giới tài chính, tư vấn quản lý, luật sư, môi giới bất động sản, giám định viên và chuyên viên định giá, bác sĩ…

"Vi phạm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn" bao gồm: các hành động bất cẩn, sai sót và nhầm lẫn, vi phạm quyền hạn, bội tín, phỉ báng, vi phạm quyền sở hữu trí tuệ.

HĐBH trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn cũng thường bảo vệ cho TNDS đối với thiệt hại của các bên bị hại do hành động gian lận và không trung thực của nhân viên NĐBH. Ngoài ra, hợp đồng này cũng bảo vệ các chi phí pháp lý và chi phí khác phát sinh để bảo vệ NĐBH trong trường hợp bị khiếu nại.

(iv) Bảo hiểm trách nhiệm người điều hành doanh nghiệp

Ở những nước phát triển, thông thường người điều hành doanh nghiệp sẽ phải chịu trách nhiệm khi sự bất cẩn trong quản lý của họ gây ra tổn thất cho các cổ đông, khách hàng hay người lao động của doanh nghiệp. Sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm người điều hành (D&O insurance) bảo hiểm cho trách nhiệm của bất cứ người điều hành nào đối với các khiếu nại của một bên thứ ba về các tổn thất gây ra bởi hành động sai sót của họ trong điều hành công việc. Nhà bảo hiểm cũng có thể bảo hiểm cho cả các chi phí phát sinh nhằm bảo vệ NĐBH chống lại các khiếu nại đó.

(v) Bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động

Sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động bảo vệ cho trách nhiệm pháp lý của người sử dụng lao động đối với thiệt hại cũng như các chi phí của người khiếu nại liên quan đến thương tổn thân thể hay bệnh tật của người lao động phát sinh từ và trong quá trình làm việc của họ.

(vi) Bảo hiểm TNDS chủ xe cơ giới

Bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới có mục đích bảo hiểm cho những rủi ro thuộc về TNDS của chủ xe cơ giới. Về nguyên tắc, người có quyền sở hữu đối với phương tiện xe cơ giới được gọi là chủ xe. Nhìn chung, họ là người đứng tên trong Giấy đăng ký xe và cả trong Giấy phép lưu hành xe. TNDS của chủ xe cơ giới là phần trách nhiệm theo quy định của luật pháp mà một người hay nhiều người phải bồi thường hậu quả của tai nạn đã gây ra cho một hoặc nhiều người khác trong những vụ tai nạn giao thông đường bộ.

(vii) Bảo hiểm TNDS chủ tàu biển

Hoạt động hàng hải có thể chia làm ba loại chính gồm: hoạt động của tàu buôn, hoạt động của tàu công vụ nhà nước và hoạt động của tàu quân sự và các tàu khác. Nội dung phần này chủ yếu đề cập đến bảo hiểm TNDS của các chủ tàu buôn.

Trong quá trình kinh doanh, khai thác tàu, chủ tàu thông thường phải chịu trách nhiệm phát sinh trong các trường hợp chủ yếu sau:

- TNDS phát sinh liên quan đến bản thân con tàu;

- Trách nhiệm đối với con người;

- Trách nhiệm đối với hàng hóa chuyên chở;

- Trách nhiệm của chủ tàu đối với các khoản tiền phạt của tòa án, chính quyền, cảng, hải quan áp dụng cho sự vi phạm những quy định về an toàn lao động, về hải quan, môi trường do sai sót, bất cẩn của đại lý tàu, thuyền viên hoặc người làm thuê cho chủ tàu trong quá trình thực hiện các tác nghiệp khai thác tàu.

(viii) Bảo hiểm TNDS chủ hãng hàng không

Sản phẩm này bảo vệ cho chủ hãng hàng không trước các rủi ro TNDS đối với hành khách, hành lý, bưu kiện, hàng hóa và người thứ ba khác phát sinh từ các vụ tai nạn máy bay và liên quan đến các hoạt động kinh doanh/cơ sở kinh doanh và hành động của người làm công của họ.

3. Khái quát về thực trạng phát triển các nghiệp vụ bảo hiểm trách nhiệm dân sự tại Việt Nam

Ở Việt Nam, sản phẩm bảo hiểm TNDS đầu tiên được triển khai trên thị trường là bảo hiểm TNDS chủ tàu biển được Bảo Việt cung cấp ngay từ những ngày đầu thành lập cùng với bảo hiểm thân tàu. Cùng với sự phát triển của các dòng sản phẩm bảo hiểm con người, bảo hiểm tài sản, đến nay, tất cả các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trên thị trường Việt Nam đều đã cung cấp hầu hết các sản phẩm liên quan đến bảo hiểm TNDS, bao gồm: bảo hiểm TNDS chủ xe cơ giới đối với người thứ ba; bảo hiểm TNDS chủ tàu biển (P&I), bảo hiểm TNDS chủ tàu thủy nội địa; bảo hiểm trách nhiệm dân sự của người vận chuyển hàng không; bảo hiểm trách nhiệm công cộng/bảo hiểm TNDS đối với người thứ ba; bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm; bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn: bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp kiến trúc sư/kỹ sư tư vấn, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp môi giới bảo hiểm, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp bác sĩ, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp luật sư…; bảo hiểm trách nhiệm người điều hành doanh nghiệp; bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động...

Doanh thu phí bảo hiểm các nghiệp vụ bảo hiểm TNDS chủ yếu và tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm TNDS trong tổng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ của thị trường như ở Bảng 1 và Bảng 2.

Bảng 1. Doanh thu phí bảo hiểm TNDS toàn thị trường giai đoạn 2017 - 2021

Đơn vị: triệu đồng

Các nghiệp vụ bảo hiểm	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	6 tháng năm 2021
Bảo hiểm TNDS chủ xe cơ giới	3.285.337	3.440.467	3.632.382	4.664.235	2.160.855
Bảo hiểm TNDS chủ tàu	1.191.122	1.201.300	1.198.545	1.157.800	657.670
Bảo hiểm TNDS chủ hãng hàng không	311.290	320.547	418.210	345754	178.000
Bảo hiểm trách nhiệm trong khám, chữa bệnh	48.673	58.034	67.623	74.145	47.863
Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp trong tư vấn đầu tư xây dựng	7.186	2.584	69.481	18.087	8.976
Bảo hiểm trách nhiệm chủ thầu đối với người lao động	6026	9.741	103.722	102.211	41.304
Các nghiệp vụ bảo hiểm trách nhiệm khác	865.550	947.261	875.509	895.670	591.178
Tổng	**5.715.274**	**5.979.934**	**6.365.472**	**7.257.902**	**3.685.846**

Nguồn: Vinare, PVI Re, các DNBH, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Bảng 2. Tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm TNDS trong tổng doanh thu toàn thị trường giai đoạn 2017 - 2021

Năm	Tổng doanh thu toàn thị trường (triệu đồng)	Tăng trưởng (%)	Doanh thu bảo hiểm TNDS (triệu đồng)	Tăng trưởng (%)	Tỷ trọng (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3)/(1)
2017	41.344.055	-	5.715.274	-	13,8
2018	46.652.682	12,8	5.979.934	4,6	12,8
2019	52.842.223	13,2	6.365.472	6,4	12,0
2020	56.347.969	6,6	7.257.902	14,0	12,8
6 tháng năm 2021	29.565.774	-	3.865.846	-	13,0
Tổng	**226.752.703**	**-**	**29.184.428**	**-**	**12,8**

Nguồn: Vinare, PVI Re, các DNBH, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam và tính toán của tác giả

Qua Bảng 1 và Bảng 2 có thể thấy, dòng sản phẩm bảo hiểm TNDS ở thị trường Việt Nam đem lại doanh thu còn khiêm tốn so với các dòng sản phẩm bảo hiểm con người và bảo hiểm tài sản. Bình quân các năm nghiên cứu, doanh thu của ngành Bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam chủ yếu mang lại từ bảo hiểm con người và bảo hiểm tài sản (trên 87%). Tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm TNDS/doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ trong 5 năm gần đây lần lượt đạt bình quân 12,8%, tương đối thấp so với tỷ lệ ở các thị trường bảo hiểm TNDS phát triển như: Mỹ (19,87%) và Anh (18,35%). Chỉ tính riêng năm 2020, tốc độ tăng trưởng của dòng sản phẩm bảo hiểm TNDS đều thấp hơn tốc độ tăng trưởng chung của toàn thị trường. Doanh thu của nghiệp vụ bảo hiểm TNDS chủ yếu được đem lại từ sản phẩm bảo hiểm TNDS chủ xe cơ giới; bảo hiểm TNDS chủ tàu và bảo hiểm TNDS của người vận chuyển hàng không. Các nghiệp vụ bảo hiểm TNDS khác trên thị trường bảo hiểm Việt Nam đều ở trong tình trạng kém phát triển.

Sở dĩ sự phát triển của các lĩnh vực bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn, bảo hiểm trách nhiệm người điều hành doanh nghiệp cũng như bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động ở Việt Nam chưa tương xứng với tiềm năng phát triển là do các nguyên nhân cơ bản sau đây:

Nguyên nhân từ phía xã hội

- Các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân chưa thực sự nhận thức được các rủi ro về TNDS mà họ có thể gặp phải trong quá trình hoạt động;

- Thói quen sử dụng sản phẩm bảo hiểm để bảo vệ mình trong quá trình hoạt động của các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân chưa cao;

- Nhận thức về quyền nhân thân của người dân còn thấp;

- Thói quen sử dụng công cụ pháp luật (khiếu nại/khiếu kiện) để bảo vệ quyền lợi cá nhân của dân chúng hầu như chưa có.

Nguyên nhân từ phía Nhà nước

- Hệ thống luật về TNDS chưa hoàn thiện;

- Công tác kiểm tra giám sát thi hành luật chưa hiệu quả cũng như các chế tài xử phạt chưa nghiêm;

- Nhà nước chưa có biện pháp kiểm tra, giám sát việc thực hiện đối với các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm bắt buộc;

- Nhà nước chưa có quy định về bảo hiểm bắt buộc trong một số lĩnh vực có rủi ro cao như:

+ Bảo hiểm trách nhiệm công cộng đối với chủ sở hữu một số nguồn nguy hiểm cao độ như: các nhà máy điện, các cơ sở khai khoáng, lọc hóa dầu… ;

+ Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm đối với các loại sản phẩm phổ biến và có nhiều khả năng gây ảnh hưởng tới sức khỏe con người như: dược phẩm, thực phẩm, thuốc lá…;

+ Bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động trong các ngành nghề rủi ro lao động hoặc nguy cơ mắc bệnh nghề nghiệp cao như: khai khoáng, xây dựng, dầu khí (đối với các giàn khoan)…;

+ Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn đối với các ngành nghề có khả năng gây ảnh hưởng trọng yếu tới quyền lợi của số đông dân chúng như lĩnh vực y tế, kiểm toán...;

+ Bảo hiểm trách nhiệm người điều hành doanh nghiệp đối với các lĩnh vực hoạt động nhạy cảm của nền kinh tế, có khả năng gây thiệt hại cho nhiều người nếu xảy ra sai sót như: lĩnh vực chứng khoán, ngân hàng, bảo hiểm và các công ty đại chúng lớn.

Về phía doanh nghiệp bảo hiểm

- DHBH chưa coi bảo hiểm TNDS là dòng sản phẩm quan trọng cả về mặt kinh tế lẫn ý nghĩa xã hội, thậm chí nhiều trường hợp các sản phẩm bảo hiểm TNDS được các DNBH sử dụng như một sản phẩm "khuyến mãi" kèm theo cho các gói sản phẩm bảo hiểm "chính" khác;

- DHBH chưa có chiến lược phát triển đối với dòng sản phẩm TNDS cả về mặt tìm hiểu thị trường mục tiêu, đào tạo con người, nghiên cứu sản phẩm cũng như các phương thức phân chia phân tán rủi ro.

4. Xu hướng phát triển của bảo hiểm trách nhiệm dân sự ở các thị trường mới nổi

Trong tương lai gần, các thị trường mới nổi sẽ phát triển mạnh các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dành cho đối tượng khách hàng là doanh nghiệp gồm: bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm, bảo hiểm trách nhiệm công cộng, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn, bảo hiểm trách nhiệm người điều hành doanh nghiệp và bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động, xuất phát từ các lý do sau:

- Mô hình tăng trưởng kinh tế hướng về xuất khẩu, trong đó thị trường xuất khẩu lớn nhất là Mỹ và Liên minh châu Âu (EU) đã, đang và sẽ thúc đẩy mạnh sự phát triển của bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm.

- Vốn đầu tư nước ngoài đổ vào các thị trường mới nổi ngày càng nhiều, trong đó chủ yếu là nguồn vốn phi chính phủ đi kèm với truyền thống được bảo vệ bởi các sản phẩm bảo hiểm TNDS đa dạng của các nhà đầu tư trực tiếp cũng như yêu cầu của các cổ đông/trái chủ được bảo vệ với tiêu chuẩn tương đương như ở đất nước của họ. Mặt khác, thị trường nội địa được mở cửa đối mặt với sự cần thiết phải áp dụng các quy tắc tiêu chuẩn về quản trị doanh nghiệp. Sự phát triển này sẽ khuyến khích nhận thức về TNDS, kéo theo sự gia tăng nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm TNDS cho khối doanh nghiệp.

- Sự thay đổi của các ngành công nghiệp trong nước, chẳng hạn như sự bùng nổ của các ngành công nghiệp chăm sóc sức khỏe, vốn là lĩnh vực tiềm ẩn nhiều khả năng bị khiếu nại liên quan đến sức khỏe con người. Đồng thời, các ngành công nghiệp công nghệ cao cũng đang phát triển với tốc độ hết sức nhanh chóng. Những ngành này được xem như là những nguồn rủi ro trách nhiệm mới, chưa được thử nghiệm và tất nhiên cũng rất nhạy cảm với các vụ khiếu kiện.

- Xu hướng xuất khẩu nguồn lực nhằm tìm kiếm những thị trường đầu tư mới đặt các doanh nghiệp liên quan trước nguy cơ phải đối mặt với các tranh cãi pháp lý nhưng mặt khác cũng mở ra những nhu cầu mới đối với các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm.

- Pháp luật về TNDS, nhất là pháp luật về trách nhiệm sản phẩm, pháp luật về doanh nghiệp và môi trường đang dần thay đổi theo hướng thắt chặt hơn do tác động của hội nhập kinh tế, đặc biệt là do ảnh hưởng của các quy định pháp luật nghiêm ngặt ở các thị trường xuất khẩu chính và các quốc gia xuất khẩu vốn, điển hình là Mỹ và EU, Nhật Bản, từ đó, thúc đẩy nhu cầu về bảo hiểm TNDS.

5. Một số gợi ý nhằm phát triển các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dân sự ở Việt Nam

5.1. Nâng cao kiến thức pháp luật trách nhiệm dân sự và thói quen sử dụng công cụ bảo hiểm của dân chúng

Đây là giải pháp cần có sự phối hợp tích cực giữa các cơ quan chức năng nhà nước và các DNBH. Các đề xuất chính bao gồm:

- Nâng cao nhận thức của người dân về TNDS nói chung, đặc biệt về quyền nhân thân và các công cụ để bảo vệ quyền cá nhân.

Nâng cao nhận thức của người dân về pháp luật TNDS là một vấn đề mang tầm quốc gia và cần được sự quan tâm thực hiện bởi các cơ quan chức năng nhà nước. Khi chúng ta thực hiện được điều này không chỉ góp phần thúc đẩy sự phát triển lành mạnh của thị trường bảo hiểm TNDS mà quan trọng hơn là sẽ góp phần thực hiện xây dựng một xã hội công bằng, văn minh, trong đó con người ý thức được và tôn trọng quyền lợi của nhau; đồng thời biết tự bảo vệ các quyền lợi chính đáng của mình thông qua các biện pháp thương lượng, khiếu nại, khiếu kiện; đảm bảo sự hoạt động ổn định của các doanh nghiệp, tổ chức trong nền kinh tế trước sự thay đổi phức tạp của môi trường pháp luật trong điều kiện toàn cầu hóa. Giải pháp này có thể được thực hiện thông qua các cách thức sau:

+ Tuyên truyền thông qua các mục giải đáp, tư vấn pháp luật trên báo chí, phương tiện truyền thanh, truyền hình;

+ Tuyên truyền thông qua xây dựng và xử lý các tình huống pháp luật trên báo chí, phương tiện truyền thanh, truyền hình;

+ Tận dụng sức mạnh tuyên truyền của kênh truyền hình thông qua các bộ phim xoay quanh nội dung TNDS và việc bảo vệ quyền cá nhân từ các tình huống thường gặp trong đời thường, ví dụ về cuộc đấu tranh của dân cư chống lại các nhà máy không thực hiện đúng các biện pháp xử lý chất thải nhằm bảo vệ môi trường sống hay về hành trình tìm kiếm sự công bằng cho các nạn nhân của một loại thực phẩm chứa chất gây ung thư…;

+ Có thể phối hợp với các trường đại học luật để đưa các tiết học thực hành xử lý tình huống của sinh viên thành các tiểu phẩm công chiếu trên truyền hình với thời lượng phát sóng nhất định.

- Tuyên truyền, phân tích cho các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân hiểu về các rủi ro TNDS có thể gặp phải trong quá trình hoạt động và chứng minh cho họ thấy vai trò của bảo hiểm trong quá trình chuyển giao các rủi ro đó.

Hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân Việt Nam, đặc biệt là khối doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp nhà nước, các tổ chức hoạt động phi lợi nhuận, các cá nhân hầu như không ý thức được các rủi ro TNDS họ có thể gặp phải trong quá trình hoạt động, vì vậy, cũng không quan tâm đến các biện pháp bảo vệ tương ứng. Để khai phá mảng thị trường tiềm năng này, các DNBH, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm Việt Nam cần thực hiện các biện pháp sau:

+ Tổ chức các buổi hội thảo về bảo hiểm TNDS cho các bộ phận khách hàng tiềm năng nhất và đưa thông tin tóm tắt về các buổi hội thảo này lên các phương tiện truyền thông.

+ Chuẩn bị các tài liệu thuyết trình đơn giản, dễ hiểu với các ví dụ sinh động, các dẫn chứng thuyết phục về sự cần thiết của bảo hiểm TNDS nói chung, về các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm nói riêng để chủ động tiếp cận tuyên truyền cho các nhóm đối tượng khách hàng phù hợp.

5.2. Hoàn thiện hệ thống pháp luật về trách nhiệm

- Hoàn thiện hệ thống quy định pháp luật: Do hệ thống pháp luật của Việt Nam là theo luật định nên để có thể điều chỉnh được mọi quan hệ xã hội phức tạp thì các văn bản luật cần phải đầy đủ, bao quát được mọi lĩnh vực đời sống. Một số nguyên tắc trong ban hành luật:

+ Các dự thảo luật phải được trưng cầu lấy ý kiến của các chủ thể kinh tế, xã hội và các ban, ngành liên quan, đặc biệt các chủ thể hoạt động trong ngành như: luật sư, các trường đại học luật, Tòa án nhân dân, Viện kiểm sát nhân dân, Sở Tư pháp và các đối tượng hoạt động trong lĩnh vực chuyên môn đó nhằm tránh sự áp đặt một chiều gây ra những phiền toái trong qúa trình thực hiện;

+ Đối với những lĩnh vực hoạt động mang tính quốc tế (chẳng hạn như hoạt động hàng hải), xuất - nhập khẩu nên tham gia ký kết các văn bản, Điều ước quốc tế hợp lý hoặc ban hành các quy định pháp luật phù hợp với xu hướng phát triển của luật pháp quốc tế để các chủ thể hoạt động trong đó không bị bỡ ngỡ khi hòa mình vào môi trường quốc tế;

+ Các quy định pháp luật phải công bằng và bám sát thực tiễn cuộc sống, đặc biệt là các khoản phạt phải thực sự hỗ trợ được các nạn nhân và mang tính răn đe, ngăn ngừa hành động tái phạm;

+ Đưa ra các quy định cưỡng chế thi hành nếu bên có lỗi không chịu thực hiện nghĩa vụ bồi thường, kể cả khi khiếu nại được giải quyết thông qua đàm phán.

- Ban hành các quy định về bảo hiểm trách nhiệm bắt buộc đối với các chủ thể hoạt động trong những lĩnh vực rủi ro cao, cụ thể:

+ Bắt buộc mua bảo hiểm trách nhiệm công cộng đối với chủ sở hữu các nguồn nguy hiểm cao độ bao gồm: "hệ thống tải điện, nhà máy công nghiệp đang hoạt động, vũ khí, chất nổ, chất cháy, chất độc, chất phóng xạ, thú dữ và các nguồn nguy hiểm cao độ khác do pháp luật quy định…";

+ Bắt buộc mua bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm đối với nhà sản xuất/cung cấp các sản phẩm liên quan trực tiếp và mật thiết với sức khỏe con người như: dược phẩm, thực phẩm, hóa mỹ phẩm;

+ Bắt buộc mua bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động đối với các doanh nghiệp hoạt động trong các nhóm ngành sản xuất, dịch vụ mà người lao động có nhiều nguy cơ gặp tai nạn lao động hoặc mắc bệnh nghề nghiệp như: ngành khai thác mỏ, dầu khí, năng lượng nguyên tử, hóa chất, chất nổ, chất độc, chất phóng xạ, vệ sinh môi trường…;

+ Bắt buộc mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp chuyên môn đối với các nhóm ngành mà chất lượng dịch vụ do họ cung ứng có khả năng ảnh hưởng trọng yếu đến quyền lợi của nhiều người trong xã hội như: bác sĩ, tư vấn đầu tư chứng khoán, kiểm toán, kế toán;

+ Bắt buộc mua bảo hiểm trách nhiệm người điều hành doanh nghiệp đối với các lĩnh vực hoạt động mà sai sót của người điều hành trong quá trình tác nghiệp có thể gây ảnh hưởng trên diện rộng cho các nhóm người trong xã hội như: ngân hàng, bảo hiểm, quỹ đầu tư, công ty chứng khoán, công ty kế toán chuyên nghiệp, công ty kiểm toán và các công ty đại chúng có quy mô lớn.

- Đẩy nhanh tiến độ hoàn thiện các quy định pháp luật/ban hành các văn bản pháp luật điều chỉnh các lĩnh vực tác động tới đời sống dân chúng như: pháp luật bảo vệ người lao động; pháp luật về doanh nghiệp…

5.3. Đảm bảo thực hiện pháp luật

- Trao quyền kiểm tra, xử phạt việc thực thi/không thực thi pháp luật của các chủ thể kinh tế - xã hội cho các cơ quan chức năng chủ quản, đặc biệt đối với các quy định về bảo hiểm trách nhiệm bắt buộc;

- Tạo điều kiện cho dân chúng dễ dàng tiếp cận với các tòa án nhằm bảo vệ quyền lợi bị xâm phạm như: giảm các thủ tục hành chính; bỏ quy định nộp tạm ứng án phí hoặc giảm mức án phí;

- Tăng tính chủ động trong vai trò điều hành phiên tòa của các quan tòa, thẩm phán: một thực tế không thể chối cãi là các quy định pháp luật dù đầy đủ đến đâu cũng không thể bao quát hết mọi tình huống có thể nảy sinh trong đời sống. Do vậy, cần trao quyền chủ động quyết định hơn nữa cho những người điều hành phiên tòa, miễn là hợp với những quy tắc đạo đức được thừa nhận;

- Đảm bảo tính công bằng, minh bạch, không thiên vị của các quan tòa trong xử án;

- Tăng cường kiểm tra thực hiện luật như: tăng cường biện pháp kiểm tra chéo giữa các cơ quan chức năng; đảm bảo vai trò giám sát thực hiện luật của Viện kiểm sát nhân dân các cấp, đặc biệt đối với quá trình xét xử của các tòa án; tăng cường vai trò đảm bảo thi hành án và cưỡng chế thi hành án của Sở Tư pháp.

5.4. Doanh nghiệp bảo hiểm cần xây dựng chiến lược phát triển lâu dài và hợp lý đối với dòng sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dân sự

Việc tập trung phát triển sản phẩm nào là tùy thuộc vào thế mạnh của từng doanh nghiệp. Tuy nhiên, đây là một mảng thị trường còn ở dạng tiềm năng trong khi sự cạnh tranh ở các mảng khác là rất gay gắt, thậm chí không lành mạnh. Do đó, chúng tôi cho rằng, doanh nghiệp nào đi tiên phong trong lĩnh vực này tất yếu sẽ giành được nhiều khả năng thành công.

- *Định hướng cơ bản*

Để phát triển mảng sản phẩm này, trước hết, DNBH cần phải quán triệt các quan điểm, các định hướng phát triển thông qua xây dựng một chiến lược phát triển lâu dài và hợp lý đối với bảo hiểm TNDS. Trong đó, phải xác định bảo hiểm trách nhiệm là một dòng sản phẩm quan trọng mà doanh nghiệp cần tập trung nguồn lực hợp lý để phát triển. Chiến lược phát triển của DNBH phải dựa trên hoàn cảnh cụ thể của thị trường nội địa nhưng có tính đến xu hướng phát triển của thế giới bởi một mặt, bảo hiểm vốn là một lĩnh vực hoạt động mang tính quốc tế; mặt khác xu thế toàn cầu hóa cùng với những thay đổi của thế giới sẽ tác động tới mọi mặt hoạt động của Việt Nam.

- *Xác định khách hàng mục tiêu*

Đối tượng khách hàng mục tiêu là các tổ chức kinh tế vì đây là nhóm chủ thể dễ gặp rủi ro trách nhiệm nhất do phạm vi hoạt động rộng, dễ trở thành mục tiêu của các khiếu nại, khiếu kiện và có khả năng tài chính để chi trả cho phí bảo hiểm.

- *Phát triển sản phẩm*

Trước mắt, DNBH cần tập trung triển khai các sản phẩm có tiềm năng cao mà nghiên cứu ở trên đã chỉ ra là bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm, bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp và bảo hiểm trách nhiệm người điều hành doanh nghiệp. Các sản phẩm được thiết kế phải phù hợp với thị trường Việt Nam và nên phân nhóm đối tượng khách hàng để đưa ra các sản phẩm phù hợp mang tính khả thi cao, trước mắt cần hướng đến khách hàng mục tiêu là nhóm khách hàng doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp xuất - nhập khẩu hoặc hoạt động liên quan nhiều đến yếu tố nước ngoài, đặc biệt là các công ty có vốn đầu tư nước ngoài và các công ty cổ phần, sau đó là nhóm khách hàng doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ, phạm vi hoạt động chủ yếu trong thị trường nội địa.

- Kênh phân phối

DNBH nên sử dụng kết hợp các kênh phân phối, trong đó hai kênh phân phối phù hợp với nhóm sản phẩm này là: môi giới bảo hiểm chuyên nghiệp và nhân viên của DNBH.

+ Môi giới bảo hiểm chuyên nghiệp: Môi giới bảo hiểm có ưu thế trong khai thác lĩnh vực này do đây là các sản phẩm có tính kỹ thuật cao, đòi hỏi người bán hàng phải có hiểu biết sâu rộng và kỹ năng thuyết trình tốt. Mặt khác, các môi giới thường có lợi thế trong tiếp cận với các nhóm khách hàng này.

+ Nhân viên của DNBH: Do đặc điểm của sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm và đối tượng khách hàng, nhân viên bán hàng trong trường hợp này phải là các nhân viên cao cấp, nắm vững sản phẩm và hiểu biết về các lĩnh vực hoạt động của khách hàng.

- Chương trình tái bảo hiểm

Vai trò của thị trường tái bảo hiểm đặc biệt quan trọng, do đó, DNBH có thể sử dụng công cụ này theo các bước như sau:

+ Giai đoạn đầu của quá trình phát triển: DNBH đang từng bước thăm dò thị trường và cố gắng để nắm bắt được kiến thức lý thuyết cũng như kinh nghiệm thực tế cơ bản nhất. Do vậy, trong thời gian này, sự hỗ trợ của thị trường tái bảo hiểm quốc tế thường trên phương diện hỗ trợ đào tạo cơ bản, cung cấp mẫu đơn, các tài liệu khai thác và năng lực tái bảo hiểm tạm thời cùng với việc xây dựng điều kiện điều khoản cho từng dịch vụ cụ thể.

+ Giai đoạn thứ hai: DNBH đã bắt đầu có kiến thức lý thuyết tương đối vững chắc về sản phẩm và kinh nghiệm sơ đẳng về đánh giá rủi ro, về thị trường. Khi đó, nhằm giảm chi phí quản lý và nâng cao tính chủ động trong khai thác, DNBH nên đàm phán với công ty tái bảo hiểm để xây dựng thỏa thuận tái bảo hiểm Facilities – công ty bảo hiểm gốc sẽ tiến hành thu thập thông tin, đánh giá sơ bộ rủi ro, đề xuất điều kiện điều khoản và mức phí hợp lý dựa trên mức độ rủi ro, khả năng tài chính của khách hàng, điều kiện thị trường và hỏi ý kiến của công ty tái bảo hiểm cho từng trường hợp cụ thể. Việc thanh toán tái bảo hiểm sẽ được thực hiện định kỳ thông qua các bảng kê thu - chi và các bản tóm tắt thông tin dịch vụ tương ứng.

+ Giai đoạn thứ ba: DNBH đã nắm được sản phẩm và khả năng đánh giá rủi ro cũng như hiểu biết về thị trường và kỹ năng khai thác. Lúc này, DNBH nên xây dựng các hợp đồng tái bảo hiểm cố định với hạn mức trách nhiệm phù hợp để tạo tính chủ động trong khai thác và giảm thiểu chi phí quản lý của cả hai bên. Đối với các dịch vụ rủi ro cao, hạn mức trách nhiệm lớn, có liên quan đến rủi ro Mỹ/Canada hoặc điều kiện điều khoản đặc biệt/phi tiêu chuẩn thì vẫn phải nhờ đến sự tư vấn khai thác và năng lực nhận tái tạm thời của thị trường quốc tế.

5.5. Phát triển nguồn nhân lực

Yếu tố cơ bản để thành công của mỗi một doanh nghiệp, một chiến lược, một chính sách cụ thể luôn là vấn đề con người, đặc biệt đối với lĩnh vực bảo hiểm phức tạp như bảo hiểm TNDS. Doanh nghiệp bảo hiểm cần phải đầu tư đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực với các giải pháp cụ thể như sau:

- Nâng cao kiến thức nghiệp vụ và kỹ năng khai thác cho đội ngũ khai thác viên:

+ Tự đào tạo: Hiện nay, ở Việt Nam, không có nhiều chuyên gia về mảng bảo hiểm trách nhiệm. Tuy nhiên, các DNBH Việt Nam có thể tận dụng kiến thức của các nhân viên cấp cao và các giảng viên Bộ môn Bảo hiểm của Học viện Tài chính và Trường Đại học Kinh tế Quốc dân để đào tạo các kiến thức cơ bản cho đội ngũ nhân viên khai thác trực tiếp thông qua các buổi hội thảo, các hội nghị chuyên đề, các bài viết trên tạp chí chuyên ngành...;

+ Xây dựng các chương trình hợp tác đào tạo cơ bản với các công ty môi giới bảo hiểm cũng như các công ty bảo hiểm nước ngoài, có thể là qua các buổi hội thảo tổ chức tại Việt Nam hoặc các chương trình thực tập nghề nghiệp tại các công ty mà DNBH có mối quan hệ hợp tác chiến lược lâu dài;

+ Tài trợ một phần hoặc toàn phần cho nhân viên tham gia các khóa đào tạo từ xa, chẳng hạn các chương trình đào tạo của Học viện Bảo hiểm Australia.

- Nâng cao trình độ và kiến thức pháp luật cũng như kinh nghiệm thực tế của đội ngũ nhân viên pháp lý của doanh nghiệp.

Tóm lại, bảo hiểm TNDS là loại hình bảo hiểm phức tạp nhưng có ý nghĩa kinh tế - xã hội sâu sắc và thực sự cần thiết cho sự phát triển ổn định, công bằng của đất nước. Để loại hình sản phẩm này phát triển đòi hỏi các DNBH cùng với các cơ quan chức năng nhà nước phải thực hiện đồng bộ các giải pháp kiên trì theo các quan điểm và định hướng phát triển đã nêu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chính phủ nước Cộng hòa XHCN Việt Nam (2008), *Nghị định số 103/2008/NĐ-CP của Chính phủ về bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới*, ban hành ngày 16/9/2008.
2. Chính phủ nước Cộng hòa XHCN Việt Nam (2021), *Nghị định số 03/2021/NĐ-CP của Chính phủ về bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới*, ban hành ngày 15/02/2021.
3. Đoàn Minh Phụng (2018), *Phát triển các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dân sự ở Việt Nam.*

4. Đoàn Minh Phụng (2021), *Chế độ bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới ở Việt Nam: Thực trạng và khuyến nghị chính sách.*
5. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2017 - 2021), *Số liệu thị trường từ năm 2017 đến năm 2021.*
6. Mai Cẩm Thúy (2013), *Phát triển các sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm dân sự trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.*
7. Quốc hội nước Cộng hòa XHCN Việt Nam (2000), *Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000,* Luật số 24/2000/QH10, ban hành ngày 09/12/2000.
8. Quốc hội nước Cộng hòa XHCN Việt Nam (2019), *Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm,* Luật số 42/2019/QH14, ban hành ngày 14/6/2019.
9. Quốc hội nước Cộng hòa XHCN Việt Nam (2015), *Bộ luật Dân sự năm 2015,* Luật số 91/2015/QH13, ban hành ngày 24/11/2015.
10. Quốc hội nước Cộng hòa XHCN Việt Nam (2015), *Bộ luật Hàng hải năm 2015,* Luật số 95/2015/QH13, ban hành ngày 25/11/2015.

BẢO HIỂM – TRỤ CỘT CHÍNH ĐẢM BẢO AN SINH XÃ HỘI QUỐC GIA

PGS.TS. Nguyễn Văn Định
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Trên thế giới cũng như ở Việt Nam, các loại hình bảo hiểm đã và đang triển khai có thể kể đến như: bảo hiểm xã hội (BHXH); bảo hiểm y tế (BHYT); bảo hiểm thất nghiệp (BHTN); bảo hiểm tiền gửi (BHTG) và bảo hiểm thương mại (BHTM). Trong đó, BHXH, BHYT, BHTN là những chính sách an sinh xã hội (ASXH) chủ yếu nằm trong hệ thống các chính sách xã hội của Nhà nước. BHTG và BHTM là những loại hình bảo hiểm kinh doanh, do các tổ chức, cá nhân và doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) thực hiện. Bởi vậy, có quan điểm cho rằng, chỉ có BHXH, BHYT và BHTN mới hợp thành trụ cột chính đảm bảo ASXH; còn BHTG và BHTM là những loại hình bảo hiểm kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận nên không có vai trò là trụ cột chính đảm bảo ASXH. Bên cạnh đó, lại có quan điểm cho rằng, đã là bảo hiểm thì tất cả đều hợp thành một trụ cột chính đảm bảo ASXH. Nội dung bài viết này mong muốn làm rõ thêm về từng quan điểm để có sự thống nhất trong nhận thức đối với vai trò của bảo hiểm hiện nay.

Từ khóa: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm tiền gửi, bảo hiểm thương mại, an sinh xã hội

1. Khái quát về các loại hình bảo hiểm

- BHXH là sự đảm bảo thay thế hoặc bù đắp một phần thu nhập của người lao động khi họ bị giảm hoặc mất thu nhập do ốm đau, thai sản, tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp, thất nghiệp, hết tuổi lao động, chết trên cơ sở đóng vào quỹ BHXH (Luật BHXH năm 2014). Đối tượng bảo hiểm ở đây là thu nhập của người lao động, còn đối tượng tham gia là người lao động và người sử dụng lao động. Khi tham gia, các bên phải đóng vào Quỹ BHXH. Quỹ này được Nhà nước bảo trợ, thậm chí còn hỗ trợ thêm. BHXH có nhiều đặc điểm, song nổi bật nhất là được thực hiện trên cơ sở đóng hưởng. Thời hạn dài, diễn ra liên tục từ khi người lao động tham gia đến khi chết.

- BHYT là một chính sách xã hội thường do Nhà nước tổ chức thực hiện nhằm huy động sự đóng góp của các cá nhân, tập thể để thanh toán chi phí y tế cho người tham gia, trên cơ sở đóng góp của người tham gia vào Quỹ BHYT. Nhà nước cũng bảo trợ và bù đắp cho Quỹ BHYT khi cần thiết. Đối tượng tham gia BHYT rất rộng, bao gồm: các cá nhân, các tổ chức, hiện nay ở nước ta là BHYT toàn dân. Đặc điểm nổi bật của BHYT về cơ bản cũng là có đóng có hưởng.

- BHTN là chính sách xã hội do Nhà nước tổ chức thực hiện nhằm huy động sự đóng góp của người lao động và người sử dụng lao động để hình thành Quỹ BHTN. Quỹ BHTN trợ cấp cho người lao động khi họ bị mất việc làm, góp phần ổn định thị trường lao động.

Quỹ BHTN cũng được Nhà nước bảo trợ và có thể đóng góp thêm. Đặc điểm nổi bật của BHTN cũng như BHXH là có đóng góp mới được thụ hưởng.

- BHTG là loại hình bảo hiểm nhằm bảo vệ an toàn tiền gửi cho những người gửi tiền tại các tổ chức tham gia BHTG, góp phần duy trì sự ổn định của các tổ chức tín dụng, đảm bảo sự phát triển an toàn lành mạnh cho các cá nhân, doanh nghiệp và cho toàn bộ nền kinh tế. Đối tượng tham gia BHTG là các tổ chức tín dụng. Tổ chức BHTG nhận bảo hiểm trách nhiệm cho các tổ chức tín dụng đối với các khoản tiền gửi. Đặc điểm nổi bật của loại bảo hiểm này cũng là có đóng vào Quỹ BHTG mới được chi trả bồi thường khi gặp rủi ro.

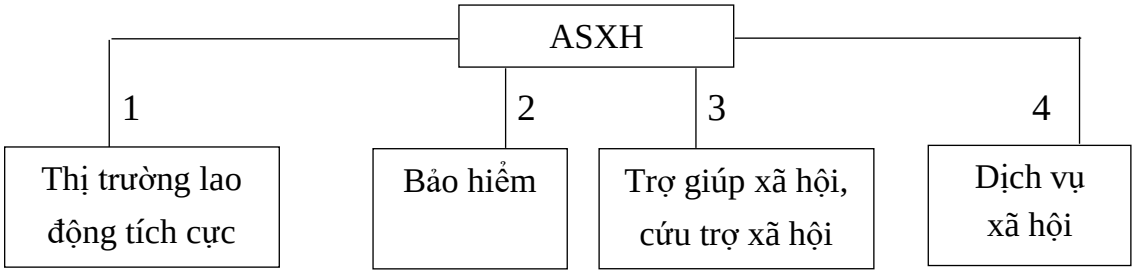
- BHTM là một hoạt động dịch vụ tài chính, thông qua đó, một cá nhân hay một tổ chức có quyền được hưởng bồi thường hoặc chi trả tiền bảo hiểm nếu rủi ro hay sự kiện bảo hiểm xảy ra nhờ vào khoản đóng góp phí bảo hiểm cho mình hay cho bên thứ ba. Khoản tiền bồi thường hay chi trả này do DNBH đảm nhận. DNBH có trách nhiệm trước rủi ro hay sự kiện bảo hiểm và bù trừ chúng theo quy luật thống kê. Đối tượng tham gia BHTM là các cá nhân, tổ chức và các doanh nghiệp. Khi tham gia, họ phải đóng góp phí bảo hiểm để hình thành quỹ. Đặc điểm chủ yếu của loại hình bảo hiểm này là kinh doanh kiếm lời cho nên "có đóng có hưởng" gắn liền với công tác bồi thường hoặc chi trả tiền bảo hiểm.

Theo quan điểm trên thế giới hiện nay, tất cả các loại hình bảo hiểm nêu trên hợp thành một trụ cột của ASXH. Điều này đã được chứng minh qua thời gian và thực tế cuộc sống.

2. Mối quan hệ giữa bảo hiểm với an sinh xã hội

Theo Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), "ASXH là sự bảo vệ mà xã hội cung cấp cho các thành viên của mình thông qua một số biện pháp được áp dụng rộng rãi để đương đầu với những khó khăn, các cú sốc về kinh tế và xã hội làm mất hoặc suy giảm nghiêm trọng thu nhập do ốm đau, thai sản, thương tật do người lao động mất sức lao động hoặc tử vong. Cung cấp chăm sóc y tế và trợ cấp cho các gia đình nạn nhân có trẻ em"[2]... Đặc điểm của ASXH là: diện bảo vệ rất rộng, các chính sách thiết kế đều liên quan đến rủi ro, đến việc đảm bảo an toàn cho người dân, nhất là những người yếu thế trong xã hội. ASXH thường do Nhà nước ban hành chính sách và tổ chức thực hiện chính sách. Ngày nay, mô hình ASXH trên thế giới khá đa dạng, nhưng đứng trên góc độ quản lý rủi ro để thiết kế, mô hình sau đây được áp dụng phổ biến, nhất là ở các nước Anglo-saxon.

Hình 1. Mô hình ASXH theo hướng quản lý rủi ro



Nguồn: Tác giả tổng hợp

[2] "ASXH ở nước ta: Một số vấn đề lý luận và thực tiễn", *Kỷ yếu Hội thảo khoa học* (Ban Tuyên giáo Trung ương - Tạp chí Cộng sản - Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội - Hội đồng Lý luận Trung ương), Hà Nội, 2012.

Mô hình ASXH theo hướng quản lý rủi ro bao gồm 4 trụ cột, trong đó: bảo hiểm và trợ giúp xã hội, cứu trợ xã hội luôn được coi là hai trụ cột chính. Mối quan hệ giữa bảo hiểm với đảm bảo ASXH luôn là mối quan hệ hai chiều, cụ thể:

- Nếu đảm bảo ASXH quốc gia sẽ góp phần to lớn vào việc ổn định thể chế chính trị, từ đó tạo tiền đề để phát triển kinh tế - xã hội. Khi kinh tế - xã hội phát triển, các loại hình bảo hiểm cũng phát triển theo. Điều này thể hiện rất rõ ở các khía cạnh sau:

+ Số người tham gia các loại hình bảo hiểm sẽ ngày càng đông, diện bảo vệ của bảo hiểm ngày càng rộng;

+ Kinh tế - xã hội phát triển thì thu nhập của các cá nhân, tổ chức và doanh nghiệp trong xã hội ngày càng cao, khả năng tham gia bảo hiểm, khả năng đóng phí bảo hiểm ngày càng lớn và các loại quỹ bảo hiểm ngày càng phát triển và tăng trưởng;

+ Kinh tế - xã hội phát triển còn kéo theo nhiều lĩnh vực trong nội tại nền kinh tế phát triển như: thu hút đầu tư nước ngoài, xuất nhập khẩu gia tăng, khả năng tích lũy của nền kinh tế lớn... Tất cả đều giúp cho các loại hình bảo hiểm phát triển;

+ Ngoài ra, nếu kinh tế - xã hội phát triển, ngân sách nhà nước sẽ có nhiều điều kiện hơn để bảo trợ và hỗ trợ cho các loại quỹ bảo hiểm khi cần thiết, nhất là Quỹ BHXH, Quỹ BHYT và Quỹ BHTN...

- Ngược lại, nếu các loại hình bảo hiểm phát triển thì mục tiêu đảm bảo ASXH sẽ được thực hiện tốt hơn bởi đối tượng tham gia các loại hình bảo hiểm rất lớn, rất rộng. Thậm chí, một cá nhân, một tổ chức có thể cùng một lúc tham gia nhiều loại hình bảo hiểm khác nhau. Khi không may gặp rủi ro hay sự kiện bảo hiểm, họ có thể cùng một lúc nhận được nhiều quyền lợi từ bảo hiểm chi trả hoặc bồi thường. Bên cạnh đó, nếu bảo hiểm phát triển còn góp phần tiết kiệm cho tương lai, từ đó góp phần đảm bảo ASXH lâu dài và bền vững... Đặc biệt, khi bảo hiểm phát triển, đối tượng tham gia sẽ tăng nhanh và Quỹ ASXH chỉ còn phải chi cho một số ít đối tượng rơi vào tình cảnh yếu thế trong xã hội như: trẻ mồ côi, người tàn tật, người già cô đơn không nơi nương tựa…

3. Các loại hình bảo hiểm hợp thành trụ cột chính đảm bảo an sinh xã hội quốc gia

Ngày nay, trên thế giới, bảo hiểm luôn được coi là trụ cột chính của hệ thống ASXH quốc gia, cho dù đó là BHTM hay BHTG. Tác giả đồng tình với quan điểm này bởi lẽ:

Thứ nhất, đối tượng tham gia các loại hình bảo hiểm rất lớn và ngày càng lớn, do kinh tế - xã hội ngày càng phát triển, từ đó, làm cho diện bảo vệ của các chính sách ASXH khác ngày càng giảm đi. Đây là điều kiện tiên quyết để nâng cao mức trợ giúp xã hội và thực hiện cứu trợ xã hội tốt hơn. Đồng thời, các dịch vụ xã hội cũng sẽ có điều kiện được mở rộng trên thực tế.

Thứ hai, bảo hiểm đóng vai trò điều tiết chính sách trong hệ thống các chính sách ASXH. Thật vậy, ASXH bao gồm rất nhiều chính sách xã hội hợp thành. Nếu nhìn vào mô hình trên, ta thấy có các chính sách như: trợ giúp xã hội, cứu trợ xã hội, thị trường lao động, dịch vụ trợ giúp pháp lý, dịch vụ vệ sinh môi trường... Một khi đối tượng tham gia và đối tượng thụ hưởng của các loại hình bảo hiểm ngày càng tăng thì các đối tượng khác ngoài bảo hiểm sẽ ngày càng giảm đi. Điều này trực tiếp ảnh hưởng đến việc điều tiết các chính sách

trong hệ thống ASXH như: điều tiết về đối tượng thụ hưởng, điều tiết mức thụ hưởng, điều tiết các điều kiện thụ hưởng...

Thứ ba, bảo hiểm kích thích nền kinh tế phát triển và tăng trưởng. Chúng ta đều biết, các loại quỹ bảo hiểm trong nền kinh tế rất lớn và chỉ đứng sau ngân sách nhà nước. Các quỹ này phần lớn được quản lý theo kỹ thuật tồn tích, nhất là Quỹ BHXH, Quỹ BHNT trong BHTM... Khi chưa sử dụng đến, các tổ chức, các DNBH phải tiến hành đầu tư để thu lãi. Bởi vậy, đầu tư là một trong những vai trò trọng yếu của ngành Bảo hiểm. Theo số liệu thống kê, đến cuối năm 2021 ở Việt Nam, Quỹ BHXH nhàn rỗi đem đầu tư là hơn 420 nghìn tỷ đồng (Tạp chí BHXH, số 04/2021). Quỹ BHTM đầu tư trở lại nền kinh tế bình quân hàng năm giai đoạn 2016 - 2021 là hơn 60 nghìn tỷ đồng (Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, 2016 - 2021). Ở các nước kinh tế phát triển như: Mỹ, Nhật Bản, con số ngày rất lớn vì thế bảo hiểm rất được coi trọng. Và như vậy, đầu tư từ các quỹ bảo hiểm trực tiếp kích thích nền kinh tế phát triển và tăng trưởng.

Thứ tư, với cơ chế và đặc điểm đóng hưởng, bảo hiểm còn góp phần giảm nhẹ gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Đây được xem là lý do chủ yếu để khẳng định bảo hiểm là trụ cột chính đảm bảo ASXH. Với cơ chế và đặc điểm này, người tham gia phải đóng phí bảo hiểm để hình thành quỹ bảo hiểm mà họ tham gia. Số người tham gia ngày càng đông, quỹ bảo hiểm ngày càng lớn thì khả năng chia sẻ rủi ro, san sẻ tài chính càng dễ dàng thực hiện. Cho dù nền kinh tế - xã hội có biến động như thế nào thì ngân sách nhà nước cũng sẽ được giảm tải. Chẳng hạn, trong hai năm dịch bệnh COVID-19 vừa qua, Chính phủ đã quyết định huy động hơn 38 nghìn tỷ đồng từ Qũy BHTN để trợ cấp cho người lao động bị thất nghiệp. Số tiền này cùng với ngân sách nhà nước góp phần ổn định cuộc sống hàng vạn người lao động và đảm bảo ASXH.

Thứ năm, tham gia các loại hình BHXH, BHNT trong BHTM còn góp phần thực hành tiết kiệm, mà đây là sự tiết kiệm có kế hoạch từ nội bộ ngân sách của mỗi cá nhân, gia đình; tiết kiệm từ khi còn trẻ, từ trong quá trình lao động. Đặc điểm này góp phần đảm bảo ASXH lâu dài bền vững, qua đó nâng cao nhận thức cho các cá nhân, gia đình và cho toàn xã hội về việc đảm bảo ASXH ngày nay.

Ngoài những lý do trên, vấn đề tạo thêm công ăn việc làm, ổn định tâm lý cho người tham gia và nâng cao sự tự tin trong cuộc sống... cũng là những minh chứng cho vai trò trụ cột chính của ngành Bảo hiểm trong hệ thống ASXH quốc gia.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *An sinh xã hội ở nước ta: Một số vấn đề lý luận và thực tiễn,* Kỷ yếu Hội thảo khoa học (Ban Tuyên giáo Trung ương - Tạp chí Cộng sản - Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội - Hội đồng Lý luận Trung ương), Hà Nội, 2012.
2. Bảo hiểm xã hội Việt Nam (2021), *Tạp chí Bảo hiểm xã hội,* số 04/2021.
3. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2016 - 2021), *Cổng thông tin điện tử của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam,* truy cập tại https://iav.vn/
4. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014*), Luật Bảo hiểm xã hội năm 2014,* Luật số 58/2014/QH13, ban hành ngày 20/11/2014, NXB Tư pháp.

ẢNH HƯỞNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH

TS. Nguyễn Thị Hải Đường
Trưởng Bộ môn, Bộ môn Kinh tế bảo hiểm
Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

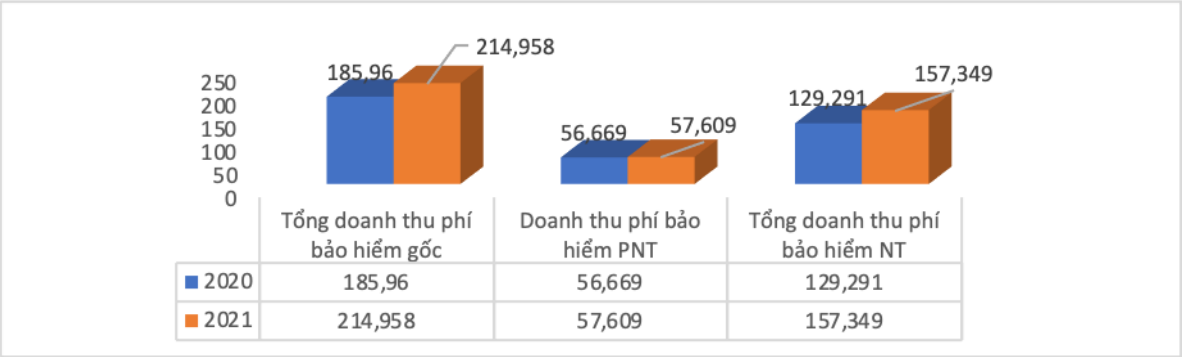
Bài viết tập trung phân tích tình hình phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong năm 2021, đánh giá tác động của đại dịch COVID-19 đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm. Trên cơ sở số liệu thứ cấp có sẵn, bài viết tính toán và phân tích ba chỉ tiêu lành mạnh tài chính trong Bộ chỉ số FSIs đối với khu vực bảo hiểm, đánh giá nguy cơ mất an toàn về tài chính và các yếu tố rủi ro tiềm ẩn của thị trường. Các khuyến nghị chính sách cũng sẽ được đề xuất theo hướng tăng khả năng thích ứng và lạnh mạnh năng lực tài chính của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Từ khóa: Tác động của đại dịch COVID-19, thị trường bảo hiểm Việt Nam, an toàn tài chính

1. Thị trường bảo hiểm Việt Nam trong bối cảnh tác động của đại dịch COVID-19

Thị trường bảo hiểm Việt Nam là một trong các thị trường mới nổi, được đánh giá có triển vọng và còn nhiều tiềm năng phát triển. Năm 2021, những khó khăn về kinh tế - xã hội, thương mại - dịch vụ và an sinh xã hội do tác động của đại dịch COVID-19 bùng phát đã có tác động nhất định đến ngành Bảo hiểm Việt Nam, tuy nhiên, thị trường vẫn ghi nhận những dấu hiệu tích cực.

Hình 1. Tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc thị trường bảo hiểm Việt Nam



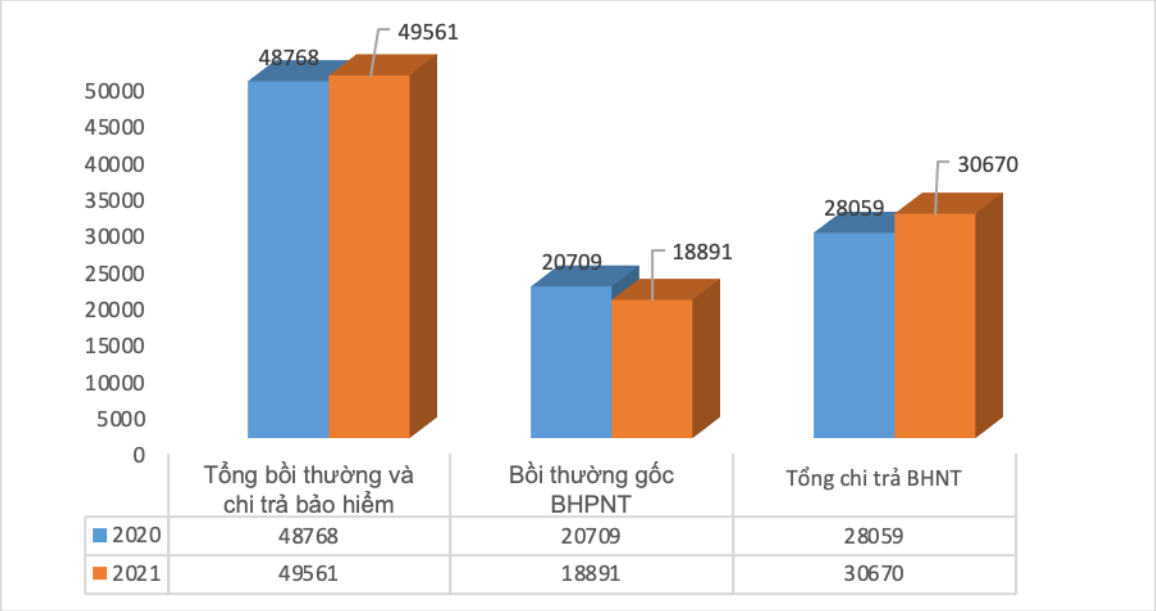
Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2021, 2022)

Theo số liệu của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm – ISA (2022), tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2021 đạt khoảng 217.338 tỷ đồng, tăng trưởng doanh thu phí 16,71% so với năm 2020.

Hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ năm 2021 có sự thích ứng nhanh với diễn biến kinh tế - xã hội trong bối cảnh ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19. Tổng doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ năm 2021 đạt khoảng 157.349 tỷ đồng, tăng trưởng 21,7% so với năm 2020. Doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới đạt 49.549 tỷ đồng, tăng 19,5% so với năm 2020. Các doanh nghiệp dẫn đầu về doanh thu phí khai thác mới vẫn tập trung vào nhóm 5 doanh nghiệp dẫn đầu thị trường là: Manulife, Prudential, Bảo Việt, Dai-ichi Life và AIA. Sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư (liên kết chung và liên kết đơn vị) tiếp tục duy trì là nhóm sản phẩm chiếm doanh thu chủ đạo trong tổng doanh thu bảo hiểm nhân thọ năm 2021 (68,2%).

Lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ chịu ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 do liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất, kinh doanh và dịch vụ của nền kinh tế nhưng doanh thu phí bảo hiểm gốc vẫn đạt khoảng 57.609 tỷ đồng, tăng trưởng 1,66% so với năm 2020. Đây là mức tăng trưởng thấp nhất từ trước đến nay của lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ.

Hình 2. Bồi thường và chi trả bảo hiểm gốc thị trường bảo hiểm Việt Nam

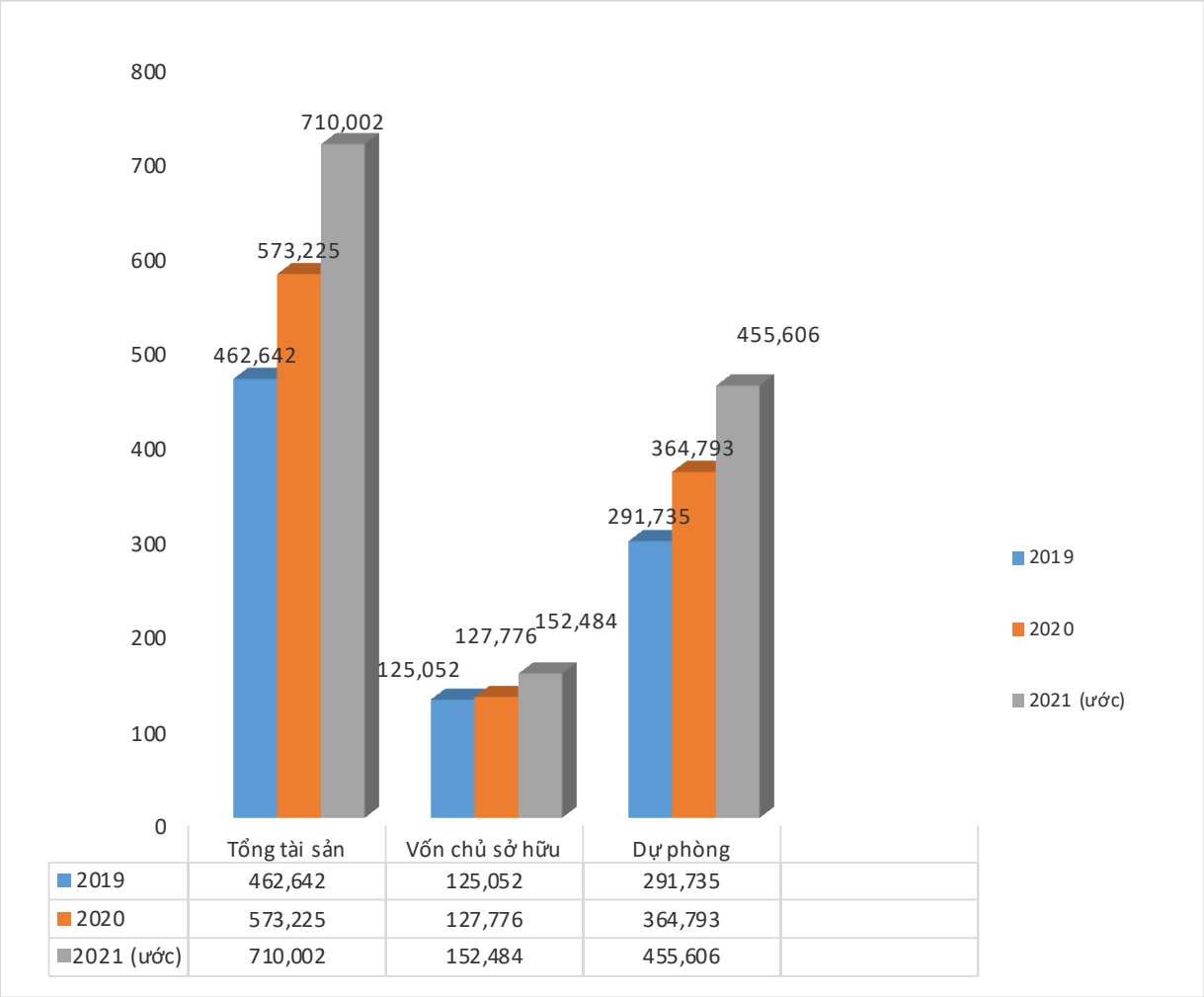


Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2021, 2022)

Về bồi thường và chi trả quyền lợi bảo hiểm, tổng số tiền bồi thường và chi trả quyền lợi bảo hiểm gốc toàn thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2021 là 52.169 tỷ đồng. Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, số tiền bồi thường bảo hiểm gốc bảo hiểm phi nhân thọ là 19.355 tỷ đồng, giảm 8,8% so với năm 2020 và tỷ lệ bồi thường gốc là 33,4%, thấp hơn tỷ lệ bồi thường gốc năm 2020 (37,2%). Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, chi trả quyền lợi bảo hiểm nhân thọ đạt 32.814 tỷ đồng, tăng 24,78% so với năm 2020 (Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, 2022). Tỷ lệ bồi thường bảo hiểm phi nhân thọ giảm có thể xuất phát từ việc các doanh

nghiệp bảo hiểm (DNBH) phi nhân thọ có sự kiểm soát tốt hơn chất lượng thẩm định rủi ro trong khâu khai thác, cải thiện hiệu quả bảo hiểm thông qua giảm tỷ lệ bồi thường.

Hình 3. Một số chỉ tiêu về năng lực tài chính thị trường bảo hiểm Việt Nam



Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2020, 2021, 2022)

Về dự phòng nghiệp vụ và đảm bảo khả năng thanh toán, tổng dự phòng nghiệp vụ toàn thị trường năm 2021 đạt 455.606 tỷ đồng, tăng trưởng 24,98% so với năm 2020. Trong đó, tổng dự phòng nghiệp vụ của các DNBH phi nhân thọ: 26.981 tỷ đồng, giảm 1,0 % so với cùng kỳ năm 2020; tổng dự phòng nghiệp vụ của các DNBH nhân thọ: 428.625 tỷ đồng, tăng trưởng 27% so với năm 2020. Các DNBH đều trích lập dự phòng nghiệp vụ vượt mức quy định tối thiểu. Đánh giá từ cơ quan quản lý, biên khả năng thanh toán của các DNBH trên thị trường luôn lớn hơn biên khả năng thanh toán tối thiểu quy định.

Có thể thấy, dù thị trường vẫn duy trì tăng trưởng 2 con số, nhưng đại dịch COVID-19 đã có tác động đến sự phát triển chung của thị trường bảo hiểm Việt Nam, đặc biệt là lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ. Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ năm 2021 chỉ đạt 1,7% so với 6,19% năm 2020 và 13,62% năm 2019. Đối với lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, do thị trường yếu tập trung vào nhóm khách hàng cá nhân và do tâm lý lo sợ rủi ro, tốc độ

tăng trưởng doanh thu phí duy trì ổn định, thậm chí tăng nhẹ so với năm 2021 (21,04% năm 2020, khoảng 21,7% năm 2021).

Đại dịch COVID-19 cũng tạo ra thay đổi theo hướng tích cực của thị trường. Các doanh nghiệp đã có sự chuyển hướng và nắm bắt nhanh việc ứng dụng công nghệ thông tin vào các khâu kinh doanh bảo hiểm như: khai thác, giám định và chi trả/bồi thường bảo hiểm, tạo điều kiên thuận lợi cho người dân trong tiếp cận dịch vụ bảo hiểm cũng như giảm chi phí kinh doanh.

Tác động của đại dịch COVID-19 đến nền kinh tế nói chung và ngành Bảo hiểm nói riêng cho thấy sự lệ thuộc lẫn nhau giữa các ngành, các lĩnh vực. Để nền kinh tế sự phát triển ổn định và bền vững, có khả năng đề kháng trước các cú sốc, các ngành cần có sự liên kết, kết hợp thành các chuỗi sản xuất, dịch vụ khép kín, bổ trợ cho nhau, trong đó bảo hiểm giữ vai trò là người bảo vệ tài chính cho các rủi ro của chuỗi.

2. Năng lực thị trường bảo hiểm và nguy cơ rủi ro

2.1. Số lượng doanh nghiệp bảo hiểm

Thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện có 73 doanh nghiệp, bao gồm: 31 DNBH phi nhân thọ và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm, 20 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm. Trong giai đoạn kinh tế ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19 (2020 - 2021), vẫn có một số DNBH mới được thành lập, bao gồm: Công ty Bảo hiểm phi nhân thọ HD, Công ty Bảo hiểm nhân thọ Shinhan Việt Nam, Công ty Môi giới bảo hiểm LK Việt Nam, Công ty Môi giới bảo hiểm Pan Việt Nam, Công ty Môi giới bảo hiểm Bee Việt Nam và Công ty Môi giới bảo hiểm Hưng Nghiệp.

Số lượng DNBH trên thị trường không quá lớn nhưng loại hình doanh nghiệp tương đối đa dạng, bao gồm: các DNBH cổ phần, các DNBH thuộc ngân hàng (còn gọi là bancassurer), các DNBH nước ngoài, liên doanh và các DNBH ngành. Sự đang dạng của các loại hình doanh nghiệp đảm bảo khai thác được các lợi thế của từng phân khúc thị trường nói riêng và toàn thị trường nói chung, đáp ứng nhu cầu bảo hiểm của nền kinh tế.

2.2. Quy mô thị trường

Quy mô thị trường bảo hiểm phát triển nhanh và ổn định trong giai đoạn 2015 - 2019 và có suy giảm đáng kể trong năm 2020 - 2021 do tác động của đại dịch COVID-19.

Bảng 1. Quy mô thị trường bảo hiểm Việt Nam (2019 - 2021)

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Doanh thu phí bảo hiểm gốc (tỷ đồng)	**160.184**	**185.960**	**214.958**
Nhân thọ (tỷ đồng)	106.819	129.291	157.349
Phi nhân thọ (tỷ đồng)	53.366	56.669	57.609

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm gốc (%)	**20,31**	**16,09**	**15,59**
Nhân thọ (%)	23,95	21,04	21,70
Phi nhân thọ (%)	13,62	6,19	1,66
Doanh thu phí bảo hiểm/GDP (%)	**3,07**	**3,55**	**-**
Nhân thọ (%)	1,77	2,08	-
Phi nhân thọ (%)	0,88	0,91	-

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2020 - 2022)

Số liệu từ "Niên giám thị trường bảo hiểm" qua các năm cho thấy, tốc độ tăng trưởng của thị trường bảo hiểm chỉ đạt 16,09% năm 2020 và 15,59% năm 2021. Đặc biệt, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ chịu tác động nghiêm trọng bởi đại dịch COVID-19, tốc độ tăng trưởng năm 2021 ở mức 1,66%, thấp nhất trừ trước đến nay.

Xét về quy mô của thị trường bảo hiểm trong nền kinh tế, tỷ lệ đóng góp của ngành Bảo hiểm vào GDP còn thấp. Theo số liệu năm 2020, mức đóng góp vào GDP của ngành Bảo hiểm là 3,55%, trong đó: bảo hiểm phi nhân thọ đóng góp 0,91% và bảo hiểm nhân thọ đóng góp 2,08%.

2.3. Quy mô và tiềm lực tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm

Năng lực tài chính là một trong những yếu tố cơ bản quyết định năng lực bảo hiểm của các DNBH nói riêng và thị trường bảo hiểm nói chung. Năng lực tài chính của các DNBH trên thị trường bảo hiểm Việt Nam về cơ bản ổn định và tăng trưởng tương xứng với sự phát triển và mở rộng về quy mô của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Bảng 2. Tổng tài sản, vốn chủ sở hữu của các DNBH ở Việt Nam (2019 - 2021)

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tổng tài sản các các DNBH (tỷ đồng)	**462.964**	**573.224**	**710.002**
Các DNBH nhân thọ (tỷ đồng)	370.343	473.733	605.349
Các DNBH phi nhân thọ (tỷ đồng)	92.331	99.491	104.653
Tăng trưởng tổng tài sản (%)	**17,14**	**23,82**	**23,86**
Các DNBH nhân thọ (%)	19,03	27,92	27,78
Các DNBH phi nhân thọ (%)	9,82	7,5	5,19

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Vốn chủ sở hữu các DNBH (tỷ đồng)	**95.576**	**127.776**	**152.484**
Các DNBH nhân thọ (tỷ đồng)	65.965	94.213	116.521
Các DNBH phi nhân thọ (tỷ đồng)	29.611	33.563	35.963
Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản (%)	**20,64**	**22,29**	**21,48**
Các DNBH nhân thọ (%)	17,81	19,89	19,25
Các DNBH phi nhân thọ (%)	32,07	33,73	34,36

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2020 - 2022)

Xem xét ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến thị trường bảo hiểm trong hai năm 2020 - 2021, tổng tài sản của các DNBH năm 2021 đạt 710.002 tỷ đồng, tăng trưởng 23,86% so với năm 2020, trong đó: tổng tài sản của các DNBH phi nhân thọ là 104.653 tỷ đồng, tăng trưởng 5,9%; tổng tài sản của các DNBH nhân thọ đạt 605.349 tỷ đồng, tăng trưởng 27,8%. Tăng trưởng tổng tài sản của nhóm các DNBH nhân thọ vẫn duy trì và ổn định. Đối với lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, mức tăng trưởng tổng tài sản của các DNBH phi nhân thọ giảm còn 7,75% năm 2020 và 5,19% năm 2021. Đặt trong bối cảnh tăng trưởng doanh thu của thị trường đi xuống, kéo theo mức tăng trưởng dự phòng nghiệp vụ giảm của lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ thì sự suy giảm của tổng tài sản của các DNBH là hợp lý.

Về vốn chủ sở hữu, một trong những chỉ tiêu quan trọng liên quan đến việc xác định mức giữ lại của các DNBH, vốn chủ sở hữu của toàn thị trường năm 2021 đạt 152.484 tỷ đồng, tăng 19,34% so với năm 2020. Trong đó, vốn chủ sở hữu của các DNBH phi nhân thọ đạt 26.981 tỷ đồng, tăng 7,2%, vốn chủ sở hữu của các DNBH nhân thọ đạt 116.521 tỷ đồng, tăng 23,7%. Bất chấp bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, việc duy trì mức tăng trưởng vốn chủ sở hữu của các DNBH thể hiện cam kết và nỗ lực của các doanh nghiệp trong việc nâng cao năng lực bảo hiểm của thị trường.

Tỷ lệ Vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản của thị trường bảo hiểm Việt Nam duy trì ổn định qua các năm. Tỷ lệ này là chấp nhận được với lĩnh vực bảo hiểm. Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, tỷ lệ này duy trì ổn định trên dưới 33% trong giai đoạn 2019 - 2021. Đây là tỷ lệ đạt mức cao, thể hiện sự độc lập nhất định của các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam. Đối với lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, xuất phát từ đặc thù của bảo hiểm nhân thọ là hầu hết các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ là sự kết hợp giữa bảo hiểm và tiết kiệm, khoản dự phòng

toán học lớn, vì vậy, tỷ lệ Vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản của các DNBH nhân thọ duy trì trên 15% và tăng đến trên 19% hai năm 2020 - 2021 là yếu tố tích cực.

2.4. Vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản đầu tư

Bảng 3. Vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản đầu tư của các DNBH (2019 - 2021)

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản đầu tư (%)	**25,26**	**27,27**	**26,42**
Nhân thọ	19,90	22,66	22,20
Phi nhân thọ	63,02	63,47	68,86

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2020 - 2022)

Tỷ lệ Vốn chủ sở hữu trên Tổng tài sản đầu tư của các DNBH phi nhân thọ duy trì ở mức trên 63% giai đoạn 2019 - 2020 và 68,86% năm 2021 là tỷ lệ cao, cho thấy doanh nghiệp có sự chủ động về vốn phục vụ các nghĩa vụ tài chính đối với khách hàng. Tỷ lệ này tăng từ 19,9% (năm 2019) lên 22,20% (năm 2021) trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ cũng thể hiện tính an toàn và chủ động về vốn của các DNBH nhân thọ.

2.5. Dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm và biên khả năng thanh toán

Dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm là phần trích lập dự phòng của các DNBH theo quy định về các khoản dự phòng bồi thường, dự phòng dao động lớn và dự phòng phí chưa được hưởng trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, thêm phần dự phòng toán học trong bảo hiểm nhân thọ.

Bảng 4. Dự phòng nghiệp vụ của các DNBH ở Việt Nam (2019 - 2021)

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
Tổng dự phòng nghiệp vụ (tỷ đồng)	**291.735**	**364.793**	**455.606**
Nhân thọ	267.564	337.550	428.625
Phi nhân thọ	24.171	27.243	26.981
Tốc độ tăng dự phòng nghiệp vụ (%)	**120,70**	**125,04**	**124,89**
Nhân thọ	121,48	126,16	126,98
Phi nhân thọ	112,66	112,71	99,04

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2020 - 2022)

Số liệu về dự phòng nghiệp vụ các các DNBH tại Việt Nam giai đoạn 2019 - 2021 cho thấy quy mô dự phòng tăng đều hàng năm với mức tăng cao hơn mức tăng trưởng của thị trường bảo hiểm. Riêng trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, năm 2021, do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, dự phòng nghiệp vụ giảm do doanh thu phí bảo hiểm giảm. Xem xét

đến khía cạnh đảm bảo khả năng thanh toán, các DNBH được đánh giá tuân thủ việc đảm bảo biên khả năng thanh toán của các doanh nghiệp cao hơn biên khả năng thanh thanh toán tối thiểu theo quy định (Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, 2022).

2.6. Tỷ lệ kết hợp

Để đánh giá khả năng kiểm soát chi phí trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ, nghiên cứu xem xét "tỷ lệ kết hợp" của 8 DNBH niêm yết trên các sàn: Sàn Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE), Sàn Giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) và Upcom (Thị trường của những công ty đại chúng chưa niêm yết). Tỷ lệ kết hợp được tính toán từ báo cáo tài chính của các doanh nghiệp. Đây là 8 doanh nghiệp đứng đầu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ về doanh thu với doanh thu chiếm trên 60% tổng doanh thu toàn thị trường (số liệu của Tập đoàn Bảo Việt (BVH) là số liệu hợp nhất của tập đoàn, vì vậy không thể tính toán tỷ lệ kết hợp đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ).

Bảng 5. Tỷ lệ kết hợp của các DNBH phi nhân thọ niêm yết

Đơn vị: %

TT	DNBH	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1	Bảo hiểm Dầu khí	0,73	0,72	0,74
2	Bảo hiểm Bưu điện	1,1	0,93	0,96
3	Bảo hiểm Bảo Minh	1,03	0,98	0,97
4	Bảo hiểm Petrolimex	0,88	0,89	0,94
5	Bảo hiểm BIDV	0,85	0,88	0,89
6	Bảo hiểm Agribank	0,53	0,56	0,63
7	Bảo hiểm Hàng không	1,07	1,08	1,13
8	Bảo hiểm Quân đội	0,89	0,94	0,96

Nguồn: Tính toán từ báo cáo tài chính kiểm toán của các DNBH niêm yết từ năm 2015 - 2020, năm 2021 là số liệu chưa kiểm toán

Số liệu cho thấy, tỷ lệ kết hợp của các DNBH phi nhân thọ niêm yếu có xu hướng giảm trong giai đoạn 2019 - 2021, thể hiện DNBH đã từng bước kiểm soát được chi phí kinh doanh bảo hiểm. Trong nhóm chỉ duy nhất Công ty Bảo hiểm Hàng không có tỷ lệ kết hợp lớn hơn 1 trong toàn giai đoạn và ở mức 1,13 năm 2021. Con số này cho thấy chi phí kinh doanh bảo hiểm của Công ty lớn hơn doanh thu thu được. Ngoài ra, 04 DNBH có tỷ lệ kết hợp trên 0,9. Điều này cho thấy chi phí kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp còn quá cao, là nguy cơ có thể dẫn đến lỗ từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (Agribank) và Tổng công ty Bảo hiểm Dầu khí (Bảo hiểm Petrolimex) kiểm soát chi phí tốt khi tỷ lệ kết hợp ở mức 0,63 và 0,74.

2.7. Tỷ suất lợi nhuận trên Tổng tài sản (ROA) của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ (2019 - 2020)

Tỷ suất lợi nhuận trên Tổng tài sản cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản của DNBH nhân thọ. Do tính chất của bảo hiểm nhân thọ là loại hình bảo hiểm dài hạn, các cam kết của DNBH đối với khách hàng là cam kết lâu dài, có thể hàng chục năm, vì vậy, hiệu quả sử dụng tài sản càng cao càng đảm bảo sự an toàn của doanh nghiệp cũng giúp doanh nghiệp đảm bảo cam kết với khách hàng trong tương lai.

Bảng 6. Lợi nhuận trên Tổng tài sản (ROA) của một số DNBH nhân thọ ở Việt Nam (2019 - 2021)

TT	DNBH	Năm 2019	Năm 2020
1	Manulife	2,86	-3,3
2	Daichi	5,38	4,39
3	AIA	5,26	6,39
4	Prudential	2,59	2,25
5	Chubb	5,26	6,46
6	Cathay	0,49	-7,97
7	FWD	2,11	5,44
8	Generali	0,05	-9,27
9	MB Ageas	10,02	6,02
10	BIDV Met life	-0,54	-0,36

Nguồn: Báo cáo tài chính của các DNBH (2020, 2021)

Nghiên cứu tập trung vào số liệu ROA của 10 doanh nghiệp đứng đầu về doanh thu và có tổng doanh thu phí chiếm trên 60% tổng doanh thu toàn thị trường bảo hiểm nhân thọ; hơn 1/3 số doanh nghiệp được nghiên cứu có Tỷ suất lợi nhuận trên Tổng tài sản âm trong cả giai đoạn. Tình hình năm 2019 có khởi sắc thì sang năm 2020, tỷ suất này lại đi xuống. Đặc biệt hai doanh nghiệp: Manulife, BIDV Met Life có ROA âm trong cả giai đoạn.

Đánh giá tổng thể, hiệu quả sử dụng tài sản để sinh lời giữa các DNBH nhân thọ trên thị trường có sự chênh lệch lớn. Một số doanh nghiệp có hiệu quả sử dụng tài sản âm kéo dài nhiều năm. Điều này có thể ảnh hưởng đến tính bảo toàn và an toàn của thị trường bảo hiểm nhân thọ.

2.8. Lợi nhuận trên Vốn chủ sở hữu (ROE) của các doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam (2019 - 2021)

Tỷ suất lợi nhuận trên Vốn chủ sở hữu đo lường lợi tức cho chủ sở hữu doanh nghiệp. Thông thường, các DNBH đặt mục tiêu từ 10% - 15%, tuy nhiên, ROE phụ thuộc vào mức độ rủi ro của hoạt động kinh doanh của DNBH.

Bảng 7. ROE của các DNBH trên thị trường bảo hiểm Việt Nam

DNBH	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
DNBH nhân thọ			
Manulife	12,3	-16,41	-
Daichi	13,71	12,27	-
AIA	20,14	23,95	-
Prudential	20,15	16,3	-
Chubb	15,89	18,85	-
Cathay	0,77	-16,42	-
FWD	5,38	12,86	-
Generali	0,22	-42,59	-
MB Ageas	22,98	17,43	-
BIDV Met life	-2,67	-2,21	-
DNBH phi nhân thọ			
Bảo hiểm BIDV	9,66	12,63	15,55
Bảo hiểm Agribank	29,58	30,7	23,98
Bảo hiểm Hàng không	1,02	1,13	1,56
Bảo hiểm Quân đội	11,49	12,86	13,67
Bảo hiểm Bảo Minh	8,04	8,54	10,81
Bảo hiểm Petrolimex	10,67	-	21,61
Bảo hiểm Petrolimex	6,15	12,35	12,76
Bảo hiểm Dầu khí	9,27	11,22	11,04

Nguồn: Báo cáo tài chính của các DNBH (2020 - 2022)

Xét trong giai đoạn 2019 - 2020, Tỷ suất lợi nhuận trên Vốn chủ sở hữu của hầu hết các DNBH nhân thọ được lựa chọn đều trên 10%. Đây là tỷ suất lợi nhuận khả quan đối với các DNBH. Tuy nhiên, thị trường tiềm ẩn các nguy cơ về an toàn khi một số doanh nghiệp bao gồm: BIDV Met Life, Generali, Cathay và Manulife có tỷ suất lợi nhuận âm và trong thời gian dài.

Đối với nhóm các DNBH phi nhân thọ, về cơ bản, Tỷ suất lợi nhuận trên Vốn chủ sở hữu có xu hướng tăng và duy trì ở mức trên 10% đến trên 20% trong giai đoạn 2019 - 2021. Đặc biệt, trong hai năm 2020 - 2021, bất chấp tác động của đại dịch COVID-19, ROE của các DNBH nhân thọ có xu hướng được cải thiện. Điều này có thể xuất phát từ việc các DNBH đã kiểm soát

được tỷ lệ bồi thường thấp trong giai đoạn này. Mặc dù vậy, nếu xem xét tương quan giữa "Tỷ lệ kết hợp" và ROE có thể thấy, lợi nhuận của hầu hết các DNBH vẫn đến chủ yếu từ hoạt động đầu tư và các hoạt động khác ngoài hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc.

3. Đánh giá chung và khuyến nghị

Nhìn chung, vai trò của khu vực bảo hiểm thương mại trong nền kinh tế còn rất khiêm tốn, chỉ ở mức 3,55% GDP năm 2020. Mặc dù vậy, quy mô thị trường về doanh thu vẫn không ngừng được mở rộng với tốc độ tăng trưởng ở mức trên 20%/năm.

Đại dịch COVID-19 có ảnh hưởng lớn đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ trong hai năm 2020 - 2021. Điều này được thể hiện qua tốc độ tăng trưởng chậm lại, dự phòng nghiệp vụ giảm nhẹ. Đây là kết quả tất yếu do các hoạt động sản xuất, kinh doanh trong giai đoạn này có sự đình trệ nhất định hoặc do đứt gãy chuỗi cung ứng tác động đến việc cung cấp dịch vụ bảo hiểm. Thị trường bảo hiểm nhân thọ không chịu tác động nhiều về kết quả kinh doanh bảo hiểm, doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng ở mức trên 20%, điều này có thể lý giải là do bảo hiểm nhân thọ vẫn chủ yếu tập trung vào thị trường khách hàng cá nhân, các yếu tố lo ngại về rủi ro, chi phí y tế trong điều kiện dịch bệnh đã thúc đẩy nhu cầu bảo hiểm trong dân cư.

Xét về tiềm lực và năng lực tài chính, tổng tài sản, vốn chủ sở hữu, dự phòng của các DNBH trong cả hai lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ tăng trưởng ổn định tương ứng với sự phát triển về quy mô của thị trường. Tỷ lệ Vốn chủ sở hữu trên Tài sản đầu tư duy trì hợp lý, thể hiện sự chủ động về vốn của các DNBH.

Tuy nhiên, xét về hiệu quả, thị trường bảo hiểm tiềm ẩn một số nguy cơ về an toàn:

Thứ nhất, "Tỷ lệ kết hợp" của rất nhiều doanh nghiệp còn ở mức cao (trên 0,9). Điều này cho thấy, việc kiểm soát chi phí kinh doanh bảo hiểm vẫn còn là bài toán khó đối với các DNBH phi nhân thọ.

Thứ hai, ROA của các một số DNBH nhân thọ âm cho thấy hiệu quả sử dụng tài sản thấp, đặc biệt, ROA của các doanh nghiệp này âm trong nhiều năm. Bảo hiểm nhân thọ là loại hình bảo hiểm dài hạn, vì vậy, nếu ROA âm trong nhiều năm có thể ảnh hưởng đến trách nhiệm của bảo hiểm đối với khách hàng trong tương lai và từ đó tiềm ẩn rủi ro đối với thị trường bảo hiểm.

Thứ ba, ROE của một số DNBH nhân thọ âm nhiều năm, thậm chí ở mức cao. Hiệu quả kinh doanh kém có thể dẫn đến sự bất ổn của các chủ sở hữu doanh nghiệp và tính ổn định trong hoạt động kinh doanh của DNBH. Điều này có thể gây ra tác động dây chuyền tác động chung đến thị trường bảo hiểm nhân thọ.

Thứ tư, mặc dù ROE của nhóm các DNBH phi nhân thọ cao và không ảnh hưởng nhiều bởi đại dịch COVID-19, nhưng "Tỷ lệ kết hợp" của rất nhiều doanh nghiệp ở mức trên 0,9. Điều này cho thấy chi phí của hoạt động kinh doanh bảo hiểm còn cao, đặc biệt là chi phí hành chính, chi phí khai thác. Hai chỉ tiêu này cũng cho thấy lợi nhuận của DNBH đến chủ yếu từ hoạt động đầu tư tài chính và các hoạt động phi bảo hiểm khác.

Từ kết quả phân tích trên, tác giả đề xuất một số khuyến nghị sau:

Thứ nhất, để thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế nói chung, thị trường bảo hiểm nói riêng sau tác động của đại dịch COVID-19, cần có một chính sách khôi phục và phát triển kinh tế tổng thể thúc đẩy sự phát triển của các ngành trong nền kinh tế, đảm bảo sự vận hành liền mạch của tất cả các khâu. Trong chính sách này, bảo hiểm cần được xác định là công cụ tài chính mang tính chất bảo vệ bảo toàn về tài chính cho các thành phần kinh tế trước các nguy cơ rủi ro thiên tai và tai nạn bất ngờ, giảm thiểu sự đình trệ.

Thứ hai, khuyến khích các DNBH phát triển các sản phẩm bảo hiểm nhóm cung cấp cho nhóm khách hàng doanh nghiệp, các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp. Đây là các thị trường bảo hiểm tiềm năng chưa được khai thác nhưng lại là những lĩnh vực có thể góp phần đảm bảo an sinh, giảm bớt gánh nặng cho các doanh nghiệp, người lao động và hỗ trợ phát triển ổn định khu vực nông nghiệp nông thôn.

Thứ ba, cần thay đổi cơ chế quản lý vốn và hoạt động tài chính của DNBH để đảm bảo an toàn cho thị trường, doanh nghiệp và bảo vệ quyền lợi của khách hàng tham gia bảo hiểm. Bên cạnh đó, cần xem xét áp dụng quản lý giám sát hoạt động kinh doanh của các DNBH theo hướng quản lý vốn trên cơ sở rủi ro. Hoạt động của DNBH cần được xem xét toàn diện, gắn liền với an toàn tài chính trên cơ sở xem xét tất cả các rủi ro có thể tác động đến hoạt động của doanh nghiệp, bao gồm: rủi ro kỹ thuật xuất phát từ loại hình và quy mô bảo hiểm mà DNBH cung cấp, rủi ro thị trường gắn với hoạt động đầu tư và tái bảo hiểm, rủi ro hoạt động, và một số rủi ro khác. Sự thay đổi này sẽ giảm thiểu rủi ro cho thị trường bảo hiểm nói chung và từng DNBH nói riêng, từ đó cải thiện ROA, ROE của các doanh nghiệp.

Thứ tư, để giải quyết vấn đề kiểm soát chi phí trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, giảm tỷ lệ kết hợp của các DNBH phi nhân thọ, gia tăng khả năng tiếp cận dịch vụ bảo hiểm của người dân, cần có chính sách khuyến khích và thúc đẩy ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Cơ quan quản lý cần có các hướng dẫn đối với việc phân phối sản phẩm bảo hiểm trên các nền tảng thương mại điện tử; xây dựng các cơ sở dữ liệu chung của ngành theo các lĩnh vực bảo hiểm phục vụ cho việc ban hành chính sách cũng như là cơ sở kỹ thuật cho việc phát triển sản phẩm, định phí phù hợp với thực tế thị trường bảo hiểm Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Báo cáo tài chính các doanh nghiệp bảo hiểm từ năm 2015 đến năm 2021.*
2. Bộ Tài chính (2019 - 2021), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam*, NXB Tài chính, Hà Nội.
3. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2022), *Tổng quan thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2021*, truy cập tại https://www.iav.vn/tieu-diem-thang/153948-153948-tong-quan-thi-truong-bao-hiem-viet-nam-nam-2021
4. Lisa M. Kozlowski & Patsy Leeuwenburg (2010), *Business and Financial Concepts for Insurance Professionals*, LOMA, US, PDF.

NHỮNG XU HƯỚNG VẬN ĐỘNG ĐANG LÀM THAY ĐỔI MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

TS. Nguyễn Quang Phi

Chủ tịch HĐQT, Công ty Bảo hiểm Tokio Marine Việt Nam

Tóm tắt

Thế kỷ 21 chứng kiến nhiều sự thay đổi nhanh chóng và đa chiều, tác động mạnh mẽ đến mọi khía cạnh của đời sống xã hội trên phạm vi toàn cầu. Vẫn biết thế giới và tự nhiên luôn vận động không ngừng, không phụ thuộc vào con người, thực tế là con người khó có thể tác động vào sự vận động của tự nhiên mà chỉ có thể và là cách tốt nhất để sinh tồn là học hỏi và thuận theo sự vận động của tự nhiên để sinh tồn và tiến hóa, thích nghi với tự nhiên. Tuy nhiên, những gì chúng ta đang chứng kiến là một sự vận động rất nhanh và phức tạp. Sự học hỏi, thích nghi trở nên khó khăn và phức tạp hơn nhiều với sự tác động của khoa học, kỹ thuật hiện đại, sự biến động đa hướng với các tác động sâu rộng và nhanh chóng.

Trong khuôn khổ bài viết này, tác giả chỉ tập trung vào một số xu hướng lớn đang hiện hữu và đang tác động sâu sắc đến mọi mặt đời sống đương đại của con người, đặc biệt là vấn đề kinh tế, tài chính. Những bình luận mang tính mở này hy vọng sẽ ít nhiều bổ sung cho các nhà hoạch định chính sách, các doanh nhân có cái nhìn sâu hơn về những xu hướng đang tác động và làm thay đổi mạnh mẽ môi trường kinh doanh toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng. Phạm vi bài viết cũng chỉ là những nhận định chủ yếu ở khía cạnh kinh tế, không nặng về những bình luận mặt trái, những can thiệp chính trị.

Việt Nam đang là một trong số những quốc gia có độ mở và hội nhập sâu rộng nhất thế giới. Nhận thức môi trường kinh doanh toàn cầu đang biến đổi nhanh chóng theo xu hướng chủ đạo nào là một yêu cầu bắt buộc với các nhà hoạch định chính sách cũng như giới doanh nhân để tồn tại và phát triển bền vững trong môi trường kinh doanh toàn cầu ngày nay.

Từ khóa: Xu hướng, vận động, thay đổi, môi trường kinh doanh, kỷ nguyên số, tài chính, bảo hiểm

1. Toàn cầu hóa thế hệ mới với những điều chỉnh khó lường và sự bất cân đối gia tăng

Toàn cầu hóa (TCH) là một xu hướng tất yếu không thể đảo ngược trong lịch sử phát triển của loài người. TCH thực tế đã tồn tại từ lâu cùng với sự phát triển của văn minh nhân loại. Có thể nói, ngay từ khi khái niệm "trao đổi hàng hóa" xuất hiện thì đây chính là phương thức sơ khai của TCH. Trong quá trình phát triển của loài người, tùy từng giai đoạn, trình độ, phương thức, cấu trúc xã hội mà TCH có phạm vi tác động, phương thức, mô hình và sự biểu hiện khác nhau.

Mặc dù TCH không hoàn toàn là tích cực khi mà sự giao lưu, trao đổi luôn đi kèm các hệ lụy xấu cho các cộng đồng khác nhau nhưng có thể nói, lịch sử chứng minh rằng, TCH, về tổng thể, là tốt khi nó giúp loài người trao đổi kiến thức, tiến bộ, giúp phân bổ và sử dụng tài nguyên hiệu quả hơn, tăng cường sản xuất, tạo công ăn việc làm…, do đó, việc đón nhận và chủ động với TCH là tất yếu. Vấn đề là nhận thức rõ mặt tích cực, tiêu cực của TCH để phát huy tối đa và hạn chế tối thiểu các tác động không mong muốn cho cộng đồng.

Trong hơn 100 năm qua, TCH đã diễn ra nhanh chóng trên phạm vi toàn cầu và tạo ra sự phát triển vượt bậc ở mọi khía cạnh. Những quốc gia tiên phong trong xu hướng này đã trở thành những nền kinh tế tiên tiến, giàu có và dẫn dắt toàn thế giới. Thời gian qua, TCH với trọng tâm là châu Âu và Mỹ đã tạo ra một nền kinh tế thế giới phát triển vượt bậc với việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên hiệu quả hơn, phân công lao động tốt hơn, năng suất lao động cao vượt bậc. Sự luân chuyển dòng vốn, công nghệ, lao động diễn ra sâu rộng, trên phạm vi toàn cầu đã giải phóng năng lực sản xuất, sáng tạo trên phạm vi toàn cầu.

Tuy nhiên, thế kỷ 21, với những diễn biến mới đang làm cho TCH chuyển dịch theo những xu hướng phi truyền thống và phức tạp hơn nhiều.

Sự dịch chuyển của trung tâm sản xuất thế giới sang châu Á, trọng tâm là Trung Quốc, ASEAN, Ấn Độ đang khẳng định châu Á là trung tâm mới và là động lực phát triển toàn cầu. Châu Á thực tế đang hội tụ đầy đủ các yếu tố để đón nhận sự dịch chuyển dòng vốn, công nghệ, lao động toàn cầu và là nơi có sự phát triển mạnh và năng động nhất thế giới. Mặc dù vậy, sự chuyển dịch này đang đi kèm với những thách thức không nhỏ cho trật tự thế giới vốn dẫn dắt bởi phương Tây trong nhiều thế kỷ qua.

Sự trỗi dậy của một Trung Quốc mới đang thách thức trật tự toàn cầu. Cùng với việc là động lực và nguồn cảm hứng cho sự phát triển toàn cầu trong nhiều thập kỷ qua, Trung Quốc đang ngày càng tự tin trong các vấn đề quốc tế và dường như đang cố gắng thay đổi trật tự thế giới theo hướng có lợi hơn cho mình. Điều này đã và đang thách thức vị thế của phương Tây và Mỹ trong một trật tự ổn định.

Một châu Âu già cỗi và tiềm tàng bất ổn với cuộc chiến Nga - Ukraine. Châu Âu hậu Chiến tranh lạnh là một khu vực ổn định và phát triển thịnh vượng. Sự phát triển ổn định trong môi trường hòa bình những thập kỷ qua đã tạo ra một cộng đồng châu Âu phát triển, đóng góp tích cực vào sự phát triển chung toàn cầu. Tuy nhiên, những gì diễn ra gần đây đang thách thức sự thịnh vượng của khu vực này – một khu vực vốn đã có những rạn nứt hệ thống trong những năm qua.

Một nước Mỹ bị thách thức với vai trò dẫn dắt toàn cầu. Hiện nay, trước một Trung Quốc mạnh mẽ hơn, một đồng minh châu Âu đang thiếu ổn định thì những vấn đề nội tại bên trong nước Mỹ đã tạo ra những tác động không nhỏ đến nỗ lực khẳng định và củng cố vị trí đứng đầu của quốc gia này trên toàn thế giới. Những cản trở trên sẽ làm cho nỗ lực duy trì trật tự thế giới theo truyền thống của Mỹ trở nên khó khăn và tốn kém hơn nhiều.

Đại dịch COVID-19 bùng phát làm gia tăng những khó khăn vốn có của thế giới. Nó tạo ra cuộc khủng hoảng y tế trầm trọng, nền kinh tế thế giới mất đi động lực tăng trưởng,

đứt gẫy chuỗi cung ứng toàn cầu, và tất nhiên, hậu quả của nó có thể kéo dài nhiều thập kỷ, ngay cả khi dịch bệnh đã qua đi.

Trước những biết đổi nêu trên, nhiều học giả bình luận rằng, TCH đã đến thời kỳ thoái trào và sự cạnh tranh toàn cầu sẽ dẫn đến sự phân cực, thậm chí, thời kỳ Chiến tranh lạnh sẽ quay trở lại? Tuy nhiên, có thể khẳng định rằng, TCH vẫn sẽ là xu hướng không thể đảo ngược nhưng với những tác động nêu trên, mô hình, cách thức của TCH sẽ biến đổi. Sự phân bổ dòng vốn, công nghệ, lao động… sẽ được định luồng với những tiêu chí phụ thêm chặt chẽ hơn, khó khăn hơn và bất cân đối hơn nhằm đảm bảo tính an toàn, hiệu quả và góp phần duy trì trật tự thế giới hiện có.

2. Khủng hoảng môi trường và biến đổi khí hậu

Bên cạnh những tác động từ TCH, biến đổi khí hậu (BĐKH) đang là một thách thức rất lớn trên phạm vi toàn cầu, đòi hỏi sự nhận thức, chung tay và hành động quyết liệt của tất cả các quốc gia trên thế giới. Cuối thế kỷ 20 đầu thế kỷ 21, thế giới đang chứng kiến những sự thay đổi bất thường với tần suất, mức độ tác động khốc liệt trên toàn cầu. Thiên tai, thời tiết khắc nghiệt, bất thường, không theo quy luật xuất hiện ở tất cả các quốc gia, đe dọa nghiêm trọng môi trường sống của loài người. Các nhà khoa học, các tổ chức quốc tế đã chỉ ra tác động khủng khiếp của BĐKH nếu chúng ta không hành động. Thế giới đã hành động và có kế hoạch, lộ trình, các cam kết cụ thể. Tuy nhiên, thực tế vẫn đang ở phía trước và phụ thuộc vào tất cả chúng ta. Việt Nam là quốc gia cam kết mạnh mẽ và có Chương trình hành động quyết liệt về vấn đề này. Tuy nhiên, cũng như nhiều quốc gia khác, Kế hoạch xanh hóa để cứu trái đất cũng đồng nghĩa với việc nói không với năng lượng trầm tích, chuyển đổi mô hình tăng trưởng, phương thức, công nghệ sản xuất, chuẩn mực hàng hóa… Đây là vấn đề tiêu tốn nhiều nghìn tỷ đô la Mỹ và là thách thức với cả các nước phát triển. Đối với các nước đang phát triển, nước nghèo, mục tiêu này sẽ càng trở nên khó khăn hơn.

Sự cam kết về BĐKH đồng nghĩa với tái cơ cấu nền kinh tế, đầu tư lớn, áp dụng chuẩn mức mới theo hướng xanh hóa, thân thiện với môi trường. Cái giá của một thế giới xanh là nhiều nghìn tỷ đô la Mỹ.

BĐKH đem lại nhiều thách thức nhưng cũng không ít cơ hội cho tất cả mọi người. Những ai nhận thức đúng, quyết tâm thay đổi và hành động hợp lý sẽ là chủ nhân của tương lai xanh toàn cầu. Đối với một số lĩnh vực, đây sẽ là những thay đổi khốc liệt. Than đá, dầu mỏ, công nghiệp, ô tô, xăng… sẽ là quá khứ? Lĩnh vực tài chính, bảo hiểm sẽ thay đổi trong mô hình quản trị, đánh giá rủi ro, phương thức, mô hình kinh doanh và hiệu quả hoạt động.

3. Kỷ nguyên số

Nền kinh tế số thực chất đã phát triển vượt bậc trong thời gian qua với sự xuất hiện của Internet, thương mại điện tử. Tuy nhiên, sự bứt phá thực sự chỉ bắt đầu khi những khái niệm về Big data (Dữ liệu lớn), IoT (Internet vạn vật), Blockchain (Cơ sở dữ liệu dạng chuỗi - khối), AI (Trí tuệ nhân tạo), Metaverse (Vũ trụ ảo)... Sự bùng nổ nhanh chóng của kỷ nguyên số trên phạm vi toàn cầu với sự xuất hiện của COVID-19, những khái niệm như: Work from home (làm việc từ xa), Online meeting (họp trực tuyến)… thậm chí còn chưa xuất hiện trước

COVID-19 thì nay là những việc bình thường. "Bình thường mới" đồng nghĩa với những thay đổi trong tư duy và hành động với tất cả mọi khía cạnh của cuộc sống, ngay cả những điều bình thường nhất mà ta nghĩ nó là tự nhiên. Vẫn biết đại dịch sẽ làm thay đổi thế giới mãi mãi ở một vài khía cạnh nhưng dịch bệnh trong kỷ nguyên số đang tạo ra sự thay đổi sâu rộng ở mọi khía cạnh của cuộc sống. Sự thay đổi về cách thức giao tiếp, cách thức sản xuất… sẽ tác động đến thế hệ hiện tại và rất khác với những gì chúng ta sống so với chỉ 10 năm trước đây.

Kỷ nguyên số đã tạo ra sự thay đổi môi trường làm việc nhanh chóng. Người sử dụng lao động nhận ra làm việc từ xa không những không làm giảm năng suất lao động (NSLĐ), mà thậm chí còn tăng hiệu quả sử dụng lao động hơn. Làm việc từ xa cũng đặt ra câu hỏi về sự cần thiết của việc có một văn phòng vật lý rộng, trung tâm với chi phí thuê, vận hành đắt đỏ? Hệ thống phương tiện, trang bị phục vụ cho vận hành truyền thống đang đòi hỏi sự đánh giá lại theo hướng hiệu quả, đáp ứng phương thức tương tác mới. Đối với người lao động, thời gian làm việc trở nên linh hoạt hơn, họ bắt đầu nghĩ tới việc giải phóng chính mình khỏi hàng giờ tắc đường, sự gò bó nơi công sở và dành thời gian cho gia đình. Với những ảnh hưởng tích cực đó, môi trường, cách thức làm việc sẽ thay đổi mãi mãi dựa trên nền tảng công nghệ.

Kỷ nguyên số cũng đang làm thay đổi nhanh chóng cách thức chúng ta sản xuất, phân phối, phục vụ khách hàng. Sự thay đổi này còn tác động mạnh mẽ hơn với các ngành Công nghiệp, Dịch vụ và Tài chính. Thương mại điện tử, mua sắm online, giao nhận hàng hóa, phục vụ, dịch vụ sau bán hàng đang thay đổi mạnh mẽ với tốc độ và quy mô không tưởng, đòi hỏi sự chuyển dịch nhanh chóng của tất cả các ngành nghề truyền thống.

Kỷ nguyên số kết hợp với tự động hóa, Robot sẽ tiếp tục làm cho phương thức sản xuất tất cả các sản phẩm thay đổi. Tự động hóa với số hóa tiếp tục làm NSLĐ tăng, giải phóng sức lao động thủ công.

Kỷ nguyên số kết hợp với tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ nano, công nghệ sinh học… đang tạo ra cuộc cách mạng trong khoa học, giải phóng tối đa năng lực sáng tạo của con người. Những dịch vụ mới xuất hiện, thay thế những dịch vụ truyền thống như: kỹ thuật chính xác, công nghệ sinh học, chăm sóc sức khỏe.

4. Thay đổi về cơ cấu dân số và sự cá biệt hóa nhu cầu

Chúng ta đều biết lao động là một trong số các nguồn lực để phát triển. Lao động dồi dào với trình độ cao, được đào tạo tốt đôi khi là yếu tố quyết định đối với sự phát triển của một quốc gia. Một cơ cấu dân số hợp lý sẽ giúp quốc gia đó có nguồn lực phát triển bền vững, an sinh xã hội ổn định, hài hòa. Đây là vấn đề của tất cả các quốc gia, không kể giàu nghèo. Những vấn đề quan trọng như: cơ cấu dân số hợp lý, tỷ lệ sinh, phân bổ… là những vấn đề đặc biệt quan trọng. Với từng quốc gia, phụ thuộc vào trình độ phát triển sẽ có một cơ cấu hợp lý khác nhau. Hiện tại, mặc dù công nghệ và tự động hóa làm thay đổi cơ cấu này nhưng vai trò quan trọng của nó trong sự phát triển bền vững của mỗi quốc gia vẫn còn nguyên giá trị.

Đối với các quốc gia đang phát triển, cơ cấu dân số càng quan trọng khi nó là yếu tố đầu vào quyết định sự bứt phá khỏi ngưỡng thu nhập trung bình. Chính vì vậy, khái niệm "cơ cấu dân số vàng" là một khái niệm rất được quan tâm. Bên cạnh cơ cấu dân số vàng thì chất lượng vàng như thế nào, điểm vàng có kết hợp được với cơ hội bứt phá hay không? Thời gian và tính bền vững của giai đoạn vàng... là rất quan trọng. Những yếu tố trên được tận dụng thế nào sẽ cho ra các kết quả khác nhau của từng quốc gia. "Giàu trước khi già" hay "Già trước khi giàu" hoàn toàn là lựa chọn của từng quốc gia.

Ngoài vấn đề là một nguồn lực quan trọng cho sự phát triển thì cơ cấu dân số kết hợp với văn hóa, mức sống sẽ là chỉ dấu cho tiềm năng phát triển của một loạt các ngành Công nghiệp, Dịch vụ.

Với mỗi một quốc gia, cơ cấu dân số cụ thể sẽ có những nhu cầu cụ thể về hàng hóa dịch vụ khác biêt. Ví dụ, quốc gia có cơ cấu dân số trẻ sẽ không nhiều nhu cầu chăm sóc sức khỏe người già, mà ở đó, nhu cầu cho giới trẻ sẽ có cơ hội phát triển. Ngay cả với cùng một sản phẩm, thương hiệu thì ở một quốc gia cụ thể cũng có những đặc thù riêng, dựa trên nhu cầu cụ thể do cơ cấu dân số quyết định. Định vị chiến lược này sẽ là chìa khóa thành công cho các doanh nghiệp hiểu biết và nhạy bén.

5. Những tác động riêng lẻ với đặc thù Việt Nam

Bên cạnh những xu hướng chung, toàn cầu nêu trên, với từng quốc gia, sự ảnh hưởng của các xu hướng trên sẽ có mức độ khác nhau. Đối với Việt Nam, những xu hướng trên cần được đặc biệt quan tâm trong việc hoạch định, xây dựng chiến lược, kế hoạch hành động, phân bổ nguồn lực hữu hạn hiệu quả nhằm đạt được mục tiêu phát triển dài hạn bền vững, hiệu quả cũng như tránh được những tác động tiêu cực, mặt trái không mong muốn.

Hội nhập sâu rộng là con đường Việt Nam đã lựa chọn, và thực tế, chúng ta là nước có độ mở nhất vào nền kinh tế thế giới. Với độ mở như vậy, cơ hội phát triển là rất lớn. Tuy nhiên, đi kèm với đó là sự thay đổi nội tại từ luật, môi trường kinh doanh, các chuẩn mực mới… là yêu cầu tất yếu.

Hội nhập của Việt Nam trong bối cảnh TCH với căng thẳng ở châu Âu, cạnh tranh địa vị chính trị Trung - Mỹ, châu Á là trung tâm với ASEAN, Trung Quốc, Ấn Độ, dịch bệnh làm đứt gẫy chuỗi cung ứng, dòng vốn, công nghệ đang dịch chuyển với những yêu cầu mới... là những vấn đề cần được theo dõi, phân tích, đánh giá thường xuyên để có chiến lược linh hoạt và phù hợp.

Cơ cấu dân số vàng cũng đang là một thế mạnh của Việt Nam khi chúng ta đang ở giai đoạn vàng với 65% dân số trong độ tuổi lao động. Lao động dồi dào, nền kinh tế hội nhập là cơ hội bứt phá cho Việt Nam để trở nên giàu có và phát triển. Tuy nhiên, theo đánh giá, cơ cấu vàng của Việt Nam sẽ kết thúc vào năm 2036. Khoảng thời gian vàng ngắn này rất quan trọng, cần phải được tận dụng hiệu quả, có chính sách hợp lý để phát triển bền vững trong dài hạn cũng như đối sách cho giai đoạn tiếp theo.

Châu Á đang là trung tâm và là động lực tăng trưởng của kỷ nguyên tiếp theo với ba trụ cột chính là: Trung Quốc, Ấn Độ, ASEAN. Việt Nam là một trong 10 thành viên tích cực

của ASEAN, cơ hội tận dụng nguồn lực đầu tư toàn thế giới vào châu Á của Việt Nam là rất lớn. Vấn đề là cách thức, chiến lược, cơ chế chính sách hợp lý để đón dòng vốn khổng lồ vào Việt Nam. Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng, bản thân châu Á và ASEAN cũng có những cạnh tranh nội bộ về thu hút nguồn lực. Việc hiểu được nhu cầu, thế mạnh của các thành viên trong khu vực, trong cộng đồng ASEAN để phát huy hết lợi thế cạnh tranh của Việt Nam là một bài toán cần lời giải.

Nguồn lực tiềm năng dồi dào nhưng cần một cơ chế chính sách, bộ lọc hợp lý để đảm bảo hiệu quả, xanh, bền vững, tránh là bãi rác của thế giới.

Sự chuyển dịch sản xuất theo Chiến lược China + 1 cũng đang là cơ hội cho Việt Nam. Tuy nhiên, châu Á là một cộng đồng với nhiều quốc gia tương đồng về trình độ phát triển; chọn 1 đôi khi là một cuộc đua không hề đơn giản.

Đô thị hóa ở Việt Nam đang được đánh giá là diễn ra nhanh chóng đang tạo ra những thay đổi lớn cho sự phát triển. Với tác động của đô thị hóa, Việt Nam sẽ là thị trường bùng nổ cho tất cả các nhu cầu, là thị trường tiềm năng cho tất cả các doanh nghiệp.

Với ngưỡng thu nhập ở mức trên 3.500 USD/người/năm, cùng với quy mô dân số trên 100 triệu người, cơ cấu dân số trẻ, đô thị hóa mạnh, Việt Nam đang được đánh giá là thị trường bắt đầu vào giai đoạn bùng nổ nhu cầu và là thị trường tiêu dùng tiềm năng lớn ở châu Á. Việc tận dụng, phát huy hết lợi thế này sẽ giúp Việt Nam đạt được mục tiêu trở thành nước phát triển trong tương lai.

Trên đây là một số chia sẻ cá nhân của tác giả về những xu hướng có thể tác động đa chiều đến môi trường kinh doanh của Việt Nam trong những năm tới. Những chia sẻ này chỉ ở mức gợi mở và mang tính bao quát nên chắc chắn không tránh được những băn khoăn. Tác giả rất mong nhận được những đóng góp, phản biện để có thể hoàn thiện nhằm giúp các bên liên quan có được những thông tin hữu ích phục vụ tốt cho việc hoạch định chiến lược tương lai cho sự phát triển nhanh và bền vững, đóng góp chung vào sự phát triển, thịnh vượng chung của Việt Nam trong môi trường thế giới đang biến đổi nhanh chóng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Kotler Philip (2009), *Marketing management*, Pearson Prentice Hall: New York.
2. Trần Thọ Đạt và Tô Trung Thành (2016), *An ninh tài chính - tiền tệ của Việt Nam trong bối cảnh mới*, Đề tài KX.01.15/11-15, Bộ Khoa học và Công nghệ, Việt Nam.
3. Li Zhongda và Liu Lu (2018), "Financial globalization, domestic financial freedom and risk sharing across countries", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 151 - 169.

TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM

Viện Phát triển bảo hiểm Việt Nam

Tóm tắt

Từ năm 2020 đến nay, cả thế giới đã và đang phải đương đầu với đại dịch COVID-19. Đại dịch đã gây ra những tác động không nhỏ đến các cá nhân, doanh nghiệp và nền kinh tế toàn cầu nói chung và Việt Nam nói riêng. Theo báo cáo của Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), kinh tế Việt Nam tăng trưởng chậm hơn trong năm 2021 do sự bùng phát trở lại của dịch COVID-19. Sự lây nhanh chóng của dịch COVID-19 và những bất ổn về kinh tế đã mang đến nhiều thách thức cho xã hội, dẫn tới những gián đoạn nghiêm trọng trong kinh doanh ở nhiều lĩnh vực. Ngành Bảo hiểm luôn có mối quan hệ chặt chẽ với tăng trưởng kinh tế, do vậy, đại dịch COVID-19 đã tác động đáng kể đến lĩnh vực bảo hiểm trên toàn cầu. Các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) vừa phải thích ứng với các quy tắc làm việc mới, thay đổi các quy định với chuyển đổi số, vừa phải nỗ lực cắt giảm chi phí và hoạt động hiệu quả hơn nhằm ứng phó với một số tác động trực tiếp dẫn đến giảm lợi nhuận và tăng trưởng. Đồng thời, đại dịch COVID-19 đã làm thay đổi sở thích của khách hàng (người tham gia bảo hiểm), gây ảnh hưởng gián tiếp đến lĩnh vực bảo hiểm. Tuy nhiên, ngoài những tác động tiêu cực, ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng đến nền kinh tế có thể đóng vai trò là chất xúc tác cho sự thay đổi tích cực trong ngành Bảo hiểm. Các DNBH đã nhanh chóng ứng phó kịp thời với khủng hoảng, tận dụng cơ hội chuyển mình, tái cấu trúc theo hướng phát triển bền vững hơn. Trong bài viết này, các tác động của đại dịch COVID-19 đối với thị trường bảo hiểm quốc tế và thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ được phân tích cụ thể thông qua tác động đối với cơ quan quản lý, giám sát bảo hiểm, DNBH và người tham gia bảo hiểm, từ đó, giúp các nhà quản lý, nhà quản trị doanh nghiệp và thị trường bảo hiểm có cái nhìn và định hướng phù hợp với những biến đổi của tình hình mới.

Từ khóa: Đại dịch COVID-19, bảo hiểm

1. Thị trường bảo hiểm trên thế giới

Theo báo cáo mới nhất của Deloitte, thị trường bảo hiểm toàn cầu chịu ảnh hưởng đáng kể bởi đại dịch COVID-19 khiến chuỗi tăng trưởng ấn tượng liên tục trong suốt 10 năm qua bị đứt gãy. Đại dịch đã tác động đến lĩnh vực bảo hiểm chủ yếu thông qua các khoản đầu tư và chi phí bồi thường của các DNBH. Các DNBH triển khai sản phẩm về sức khỏe có thể gặp phải rất nhiều yêu cầu bồi thường liên quan đến dịch COVID-19. Nhiều cơ quan quản lý,

giám sát ở các quốc gia đã thực hiện quản lý nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh bảo hiểm không bị gián đoạn và có biện pháp ứng phó linh hoạt với người tham gia bảo hiểm, ví dụ như: giảm thiểu các thủ tục y tế không cần thiết để tránh tình trạng quá tải cho các DNBH, gia hạn thanh toán phí, nới lỏng và giảm bớt những báo cáo trực tiếp không cần thiết nhằm tạo điều kiện cho các DNBH đảm bảo việc kinh doanh được liên tục. Hiệp hội Các nhà quản lý bảo hiểm quốc tế (IAIS) đã ban hành một tuyên bố công khai để mô tả các bước giải quyết tác động của dịch COVID-19 đối với lĩnh vực bảo hiểm. Ở một số quốc gia, Chính phủ đã có sự điều chỉnh về yêu cầu trích lập dự phòng đối với DNBH. Cụ thể, Cơ quan Quản lý bảo hiểm và Chế độ hưu trí theo việc làm châu Âu (EIOPA) đã khuyến khích sử dụng tính linh hoạt trong khuôn khổ của Luật Đảm bảo khả năng thanh toán II (Solvency II).

Các nghiệp vụ chủ yếu cũng đang bị ảnh hưởng đáng kể. Nghiệp vụ hàng hải và hàng không bị ảnh hưởng do việc di chuyển của người dân giảm; những nghiệp vụ khác như: xây dựng và năng lượng cũng chịu tác động của đại dịch dẫn tới doanh thu thấp do hoạt động không hiệu quả. Lợi nhuận của các DNBH từ những nghiệp vụ này đang bị ảnh hưởng tiêu cực.

Về phía người tham gia bảo hiểm, họ đã có nhiều thay đổi trong hành vi tiêu dùng. Người tham gia bảo hiểm mong muốn được thực hiện quy trình bán hàng và thẩm định không trực tiếp (không trực tiếp tiếp xúc). Theo khảo sát của Tập đoàn tái bảo hiểm Swiss Re (Thụy Sĩ) đối với hơn 7.000 người đến từ các thị trường bảo hiểm Australia, New Zealand, Trung Quốc, Hồng Kông, Ấn Độ, Indonesia, Nhật Bản, Singapore, Thái Lan, Malaysia, Việt Nam và Hàn Quốc, dịch COVID-19 đã khiến cho việc ứng dụng công nghệ số ngày càng gia tăng trong kinh doanh bảo hiểm. Nhiều người dân đã mua bao hiểm thông qua hình thức trực tuyến và quản lý sức khỏe thông qua các ứng dụng. Mặt khác, trong đại dịch, tỷ lệ thất nghiệp gia tăng đã khiến người mua bảo hiểm phải đánh giá lại các ưu tiên chi tiêu của họ. Người dân lo lắng về việc không có khả năng chi trả cho các hợp đồng bảo hiểm của mình.

2. Thị trường bảo hiểm trong nước

Thị trường bảo hiểm Việt Nam tính tới cuối năm 2021 có tổng số 76 doanh nghiệp, trong đó: 31 DNBH phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm, 24 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài. Số lượng văn phòng đại diện của DNBH, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam là 21 văn phòng. Tổng tài sản của thị trường bảo hiểm ở thời điểm cuối năm 2021 đạt khoảng 710.002 tỷ đồng, tăng 23,86% so với cùng kỳ năm 2020. Các DNBH đầu tư trở lại nền kinh tế đạt 577.069 tỷ đồng, tăng 22,24% so với cùng kỳ năm 2020. Tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm năm 2021 đạt 455.606 tỷ đồng, tăng 24,89% so với cùng kỳ năm 2020. Tại thị trường bảo hiểm Việt Nam, đại dịch COVID-19 bùng phát đã gây tác động mạnh nhất đối với doanh thu của DNBH theo các kênh phân phối. Khảo sát của Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam về top 10 công ty bảo hiểm uy tín năm 2021 cho thấy, doanh thu từ dịch vụ kỹ thuật số tăng mạnh nhất tại các DNBH. Kênh phân phối qua ngân

hàng ghi nhận doanh thu tăng trưởng ít hơn và doanh thu từ kênh đại lý bảo hiểm bị chững lại tại hơn một nửa các DNBH. Số liệu thống kê cho thấy, so với thời điểm trước khi đại dịch bùng phát, doanh thu từ kênh phân phối qua ngân hàng hiện đang gần bằng doanh thu từ kênh đại lý. Sự đa dạng trong các kênh phân phối là động lực gia tăng của ngành Bảo hiểm. Cùng với sự phát triển của Cách mạng công nghiệp 4.0, các kênh phân phối và dịch vụ kỹ thuật số đang dần thay thế các kênh truyền thống. Tuy nhiên, với những yêu cầu và quyết định có tính phức tạp thì kênh truyền thống như: đại lý bảo hiểm vẫn được khách hàng ưu tiên lựa chọn nhiều hơn. Mặc dù trên thế giới, ngành Bảo hiểm đang phải chịu nhiều tác động tiêu cực từ đại dịch còn Việt Nam lại có mức tăng trưởng ấn tượng. Các DNBH cũng đã giải quyết tốt quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng và được khách hàng tin cậy, đây là tấm lá chắn tài chính an toàn trước những rủi ro. Báo cáo của Vietnam Report cho rằng, ngành Bảo hiểm đã thể hiện tốt vai trò của mình như một "bộ giảm xóc" trước những rủi ro và tác động bất ngờ do đại dịch COVID-19 gây ra (chi trả quyền lợi bảo hiểm đạt 49.561 tỷ đồng, tăng 1,68% so với cùng kỳ năm 2020).

Ngoài ảnh hưởng chủ yếu tới kênh phân phối sản phẩm của các DNBH tại Việt Nam, đại dịch COVID-19 cũng dẫn đến những thay đổi không nhỏ đối với các thành phần chính của thị trường bảo hiểm.

a) Đối với cơ quan quản lý

Trong bối cảnh đại dịch diễn biến phức tạp tại cơ quan quản lý, cụ thể Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm đã kịp thời đưa các chính sách về khuyến khích sử dụng, ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, xây dựng cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp không bị gián đoạn. Hoạt động quản lý, giám sát được tăng cường và chuẩn hóa theo các chuẩn mực quản lý, giám sát do Hiệp hội Các nhà quản lý bảo hiểm quốc tế ban hành. Cơ quan quản lý, giám sát bảo hiểm Việt Nam tham gia tích cực Diễn đàn Các cơ quan quản lý bảo hiểm Đông Nam Á và Hiệp hội Các nhà quản lý bảo hiểm quốc tế, qua đó chia sẻ các thông tin về quản lý, giám sát trong lĩnh vực bảo hiểm, đặc biệt khi đại dịch COVID-19 đang diễn ra ở hầu hết các quốc gia. Trong bối cảnh đó, công tác quản lý, giám sát được thực hiện thường xuyên, kết hợp chặt chẽ giữa giám sát từ xa, thường xuyên trao đổi, đối thoại với doanh nghiệp dưới nhiều hình thức (họp trực tiếp, hội thảo, trao đổi qua thư điện tử), bám sát thực tiễn diễn biến thị trường, thanh tra, kiểm tra nhằm đánh giá, phát hiện các vướng mắc để có thể nắm bắt và có hướng điều chỉnh kịp thời những phát sinh trong thực tiễn hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Trên cương vị là cơ quan quản lý, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm đã kịp thời đưa ra phương án ứng phó linh hoạt trong tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp.

Bên cạnh đó, các chính sách về khuyến khích sử dụng, ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, xây dựng cơ sở dữ liệu về bảo hiểm, nhằm chuẩn hóa các hoạt động và giao dịch bảo hiểm trên thị trường, nâng cao hoạt động bảo hiểm cũng sẽ

được đưa vào thực hiện. Hiện tại, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm đang dự thảo sửa đổi Luật Kinh doanh bảo hiểm bao gồm các nội dung mới liên quan đến xây dựng cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, nhằm thúc đẩy DNBH, doanh nghiệp tái bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm có hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, ứng dụng trong tất cả các khâu có biện pháp bảo vệ thông tin, bảo mật thông tin khách hàng. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, cơ quan quản lý có cơ sở để thiết lập cơ chế chia sẻ thông tin giữa DNBH nhằm phòng, chống gian lận bảo hiểm, hỗ trợ và tư vấn pháp lý, giải quyết khiếu nại; cơ chế chia sẻ thông tin giữa cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm với các cơ sở dữ liệu chuyên ngành, cơ sở dữ liệu quốc gia. Việc triển khai hệ thống cơ sở dữ liệu về kinh doanh bảo hiểm tại Bộ Tài chính nhằm hệ thống hóa một cách đồng bộ, toàn diện toàn bộ dữ liệu ngành Bảo hiểm, vừa phục vụ công tác quản lý giám sát, vừa xây dựng cơ sở tính toán phí bảo hiểm thuần, phương pháp định phí bảo hiểm, phương pháp trích lập dự phòng nghiệp vụ, kiểm soát rủi ro và trục lợi bảo hiểm, giảm thiểu cạnh tranh không lành mạnh, đẩy mạnh tuyên truyền để thị trường bảo hiểm phát triển hiệu quả, minh bạch, bền vững.

b) Đối với doanh nghiệp bảo hiểm

Với vị trí là một ngành chịu tác động trực tiếp của cuộc Cách mạng công nghệ 4.0, đặc biệt trong tình hình dịch bệnh COVID-19 đang bùng phát, các DNBH đã ứng dụng công nghệ kỹ thuật số một cách linh hoạt và kịp thời, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho người tham gia bảo hiểm tiếp cận và sử dụng dịch vụ cũng như đảm bảo tăng trưởng ổn định của doanh nghiệp trong đại dịch. Trái ngược với nhiều ngành nghề khác bị ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19, năm 2021, ngành Bảo hiểm đã đạt được kết quả rất khả quan. Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường 11 tháng đầu năm 2021 đạt 191.010 tỷ đồng, tăng 15,76% so với cùng kỳ năm 2020, trong đó: doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 52.367 tỷ đồng, tăng 1,78% và doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 138.643 tỷ đồng, tăng 22,1%; hơn 1/2 số DNBH đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam đã tăng trưởng lợi nhuận nửa đầu năm 2021 ở mức 40 - 55% so với cùng kỳ năm 2020. Các DNBH cam kết bảo đảm cho rủi ro mắc COVID bằng những hợp đồng nhân thọ, sức khỏe bán ra thị trường, gia tăng quyền lợi nhằm đảo bảo nhu cầu bảo vệ sức khỏe ngày càng cao của người dân. Bên cạnh đó, ngành Bảo hiểm Việt Nam trong gần hai năm qua cũng đang tích cực tham gia vào cuộc đua chuyển đổi số để tìm cho mình một hướng đi phù hợp trong những năm tới, từ đó nâng cao trải nghiệm khách hàng và tạo nên động lực tăng trưởng mới cho doanh nghiệp để vượt qua những hạn chế trong đại dịch COVID-19. Nhiều DNBH đã đẩy mạnh đầu tư phát triển, ứng dụng công nghệ, đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng khi số hóa xuyên suốt các quy trình bảo hiểm, từ việc tư vấn, thẩm định, cấp Giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử, chữ ký số… cho đến giám định, bồi thường trực tuyến, rút ngắn thời gian chi trả quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng, hướng tới hệ sinh thái số đa dạng, toàn diện đối với khách hàng. Các kênh phân

phối và dịch vụ kỹ thuật số sẽ dần thay thế cho các kênh truyền thống, ngoại trừ những yêu cầu và quyết định có tính phức tạp. Hầu hết, các DNBH đều hướng tới xây dựng những nền tảng mới, ứng dụng công nghệ nhằm khắc phục tình trạng quá tải, tiết kiệm chi phí và giảm thiểu nhân lực trong khâu vận hành. Không chỉ loại bỏ những hạn chế của phương thức làm việc truyền thống giữa DNBH và khách hàng, việc ứng dụng công nghệ giúp nâng cao trải nghiệm cho người tham gia bảo hiểm, mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh, mang lại nhiều cơ hội cho ngành Bảo hiểm tại thị trường Việt Nam. Trong giai đoạn đầy cam go khi dịch bệnh bùng phát với nhiều thách thức có thể đưa thị trường đi xuống vì khủng hoảng kinh tế, nhưng lại là cơ hội để các doanh nghiệp bứt phá, cung cấp các sản phẩm đa dạng, phong phú, phù hợp với tình hình mới.

c) Đối với người tham gia bảo hiểm

Tác động của dịch COVID-19 đã cải thiện đáng kể nhận thức và hiểu biết của người dân về bảo hiểm. Đại dịch COVID-19 khiến con người không lường trước được các loại phí dịch vụ y tế và phí tang lễ trong trường hợp tử vong. Hầu hết số tiền này vượt quá khả năng tài chính của những người bị ảnh hưởng nên họ khó khôi phục kinh tế. Việc tham gia bảo hiểm chính là một giải pháp để giải quyết vấn đề này, nhiều người có ý thức hơn trong việc bảo vệ tài chính trước rủi ro sức khỏe. Nhu cầu tham gia bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm nhân thọ gia tăng nhanh chóng, cụ thể là nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ (16.785 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 32,05%) năm 2021. Tổng doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ tăng 22,1% so với cùng kỳ năm 2020. Số lượng hợp đồng có hiệu lực (hợp đồng chính) đạt 13.310.966 hợp đồng, tăng 14,2% so với cùng kỳ năm 2020. Xu thế thị trường bảo hiểm đang xuất hiện thêm các tiện ích cho khách hàng trong quá trình mua bảo hiểm, quản lý hợp đồng, khiếu nại quyền lợi bảo hiểm, đặc biệt là khả năng tương tác giữa DNBH với và khách hàng.

3. Kết luận

Nhìn chung, ngành Bảo hiểm trên toàn cầu đều bị tác động bởi đại dịch COVID-19 với nhiều cơ hội cũng như thách thức. Theo các chuyên gia, trong bối cảnh dịch bệnh, các DNBH vẫn đảm bảo năng lực tài chính, hiệu quả hoạt động, khả năng quản trị điều hành, quản trị rủi ro; theo đó, cùng với việc tăng tốc triển khai các hoạt động kinh doanh, chúng ta đều kỳ vọng rằng, các doanh nghiệp sẽ tiếp tục tăng trưởng. Mặc dù tình hình dịch COVID-19 diễn biến phức tạp, còn nhiều khó khăn, thách thức nhưng từ công tác xây dựng và hoàn thiện thể chế đến công tác phát triển thị trường và nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm, cũng như nhiều nhiệm vụ khác đều được cơ quan quản lý giám sát hoàn thành tốt. Nhận thức của người dân về bảo hiểm cũng được nâng cao sau đại dịch với nhu cầu tham gia bảo hiểm ngày một gia tăng. Các sản phẩm bảo hiểm ngày càng trở nên đa dạng, dễ tiếp cận và đáp ứng nhu cầu bảo vệ ngày càng cao của người tiêu dùng. Tất cả những yếu tố này đều góp phần tích cực giúp thị trường bảo hiểm chuyển mình và phát triển vững mạnh trong thời gian tới./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ashutosh Uniyal, Associate Vice President, Financial Services, ANZ, *Measuring the COVID footprint on the insurance industry*.
2. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2021), *Tổng quan thị trường bảo hiểm 11 tháng đầu năm 2021*.
3. Deloitte Global, *Understanding COVID-19's impact on the insurance sector*.
4. International Risk Management Institute (2020), *2020 Insurance Year in Review and the Impact of COVID-19.*
5. Life Insurance International, *COVID-19 impact on Insurance.*
6. Ngân hàng Phát triển châu Á (2021), *Báo cáo cập nhật Triển vọng Phát triển châu Á (ADO) năm 2021.*
7. OECD, *Insurance and COVID-19*, Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD.
8. *Pandemic's Effects on the Insurance Business May Be Long-Lasting.*
9. PricewaterhouseCoopers, *Insurance Consumer Survey*.
10. Prudential Vietnam, *Lợi thế khi mua bảo hiểm nhân thọ trong mùa dịch COVID-19.*
11. Swiss Re, *One year on: How COVID-19 has impacted consumer views on insurance in APAC.*
12. Tạp chí Ngân hàng, *Xu hướng thị trường bảo hiểm năm 2022 và một số khuyến nghị.*
13. Thời báo Tài chính Việt Nam, *Thị trường bảo hiểm 2021: Vượt thách thức COVID-19, duy trì tăng trưởng 2 con số.*
14. Tổng cục Thống kê, *Tác động của dịch COVID-19 đến tăng trưởng các khu vực kinh tế.*
15. Trung tâm Nghiên cứu Chính sách kinh tế châu Âu, *The impact of COVID-19 on insurers - Divya Kirti, Mu Yang Shin.*

VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM
ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI Ở VIỆT NAM

PGS.TS. Hoàng Mạnh Cừ
Phó Trưởng khoa, Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm
Học viện Tài chính

Tóm tắt

Hoạt động bảo hiểm kinh doanh có vai trò quan trọng đối với sự ổn định và phát triển kinh tế - xã hội. Ở Việt Nam, tuy đã đạt được những kết quả đáng kể, song hoạt động của thị trường bảo hiểm trong thời gian qua vẫn bộc lộ những hạn chế nhất định: quy mô thị trường còn nhỏ, vốn kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) còn hạn chế, văn bản pháp lý chi phối còn bất cập, cạnh tranh không lành mạnh vẫn còn tiếp diễn... Nhằm đáp ứng các yêu cầu, xu hướng mới trong điều kiện nước ta hiện nay thì cần phải thực hiện đồng bộ các giải pháp đẩy mạnh hoạt động bảo hiểm hơn nữa.

Từ khóa: Vai trò của bảo hiểm, bảo hiểm ổn định kinh tế - xã hội, bảo hiểm phát triển kinh tế - xã hội

1. Sự phát triển của thị trường bảo hiểm đã từng bước đáp ứng được yêu cầu ổn định và phát triển kinh tế - xã hội ở Việt Nam

Sau gần 30 năm mở cửa thị trường, hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng và phát triển nhanh, đóng góp đáng kể cho việc giảm thiểu rủi ro trong sản xuất, kinh doanh và đời sống xã hội, cải thiện môi trường đầu tư, giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước, góp phần tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội. Điều đó được thể hiện qua số liệu tại Bảng 1 sau đây.

Bảng 1. Tình hình phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2018 - 2021

TT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
1	Số lượng các doanh nghiệp	65	67	71	72
2	Doanh thu phí (tỷ đồng)	133.146	160.185	185.960	217.338
	- Bảo hiểm phi nhân thọ	46.970	53.366	56.669	57.880
	- Bảo hiểm nhân thọ	86.176	106.819	129.291	159.458
3	Tỷ trọng phí bảo hiểm/GDP (%)	2,36	2,65	2.98	3,37

TT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
4	Bồi thường, trả tiền (tỷ đồng)	39.260	43.761	48.768	52.169
5	Dự phòng nghiệp vụ (tỷ đồng)	241.092	291.735	364.793	449.669
6	Đầu tư trở lại nền kinh tế (tỷ đồng)	324.262	378.504	468.563	577.069
7	Giải quyết việc làm (người)	929.562	1.068.151	1.102.297	1.204.714*

(: Tính toán của tác giả)*

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính,

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Tính đến ngày 31/12/2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có 72 doanh nghiệp được phép hoạt động (trong đó có 32 DNBH phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm, 19 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm) và 01 chi nhánh nước ngoài. Trong những năm qua, mặc dù tình hình kinh tế có nhiều khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, song hoạt động bảo hiểm kinh doanh ở Việt Nam đã đạt được kết quả tương đối khả quan.

- Thị trường đạt tốc độ tăng trưởng cao so với tốc độ tăng GDP. Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường giai đoạn 2018 - 2021 tăng bình quân hơn 21%/năm. Cơ cấu tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm trong GDP cũng tăng nhanh, từ 2,36% GDP (năm 2018) lên 2,98% (năm 2020) và đạt 3,37% (năm 2021). Thị trường ngày càng được hoàn thiện với đầy đủ các yếu tố; số lượng và chất lượng sản phẩm ngày càng tăng nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu bảo hiểm của nền kinh tế, tổ chức và dân cư

- Hoạt động bảo hiểm đã đóng vai trò tích cực đến việc ổn định nền kinh tế - xã hội và đời sống nhân dân. Tổng số tiền bồi thường, trả tiền bảo hiểm trong 4 năm gần đây là 183.958 tỷ đồng, riêng năm 2021 là 52.169 tỷ đồng, trong đó có nhiều vụ tổn thất lớn như: vụ hỏa hoạn tại Công ty Cổ phần Bóng đèn Phích nước Rạng Đông, theo ước tính, số tiền bảo hiểm là 450 tỷ đồng, số tiền bồi thường thuộc phạm vi bảo hiểm khoảng 150 tỷ đồng (Công ty này đã mua bảo hiểm cháy nổ tại Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam – PVI); vụ tổn thất cháy kho hàng hóa gia dụng của Công ty Sunhouse miền Nam với tổng số tiền Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh chi trả trên 43 tỷ đồng… Việc giải quyết bồi thường tốt giúp các doanh nghiệp ổn định sản xuất, kinh doanh; giúp người dân sớm ổn định đời sống; giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước, tạo điều kiện phát triển kinh tế - xã hội.

- Các DNBH đã tạo lập nguồn vốn lớn và dài hạn cho đầu tư, phát triển kinh tế - xã hội: Tổng số tiền các DNBH đã huy động để đầu tư trở lại cho nền kinh tế lên đến 577.069 tỷ đồng năm 2021. Vốn đầu tư này chủ yếu từ dự phòng nghiệp vụ. Năm 2021, tổng dự

phòng nghiệp vụ của các DNBH đạt 449.669 tỷ đồng. Đây là nguồn vốn rất có ý nghĩa để đầu tư phát triển kinh tế.

- Hoạt động của thị trường bảo hiểm đã góp phần tăng thu cho ngân sách nhà nước, giải quyết công ăn việc làm cho xã hội và nâng cao nhận thức của người dân về bảo hiểm. Các DNBH đã đóng góp các khoản thuế vào ngân sách nhà nước. Số lượng lao động trong ngành Bảo hiểm đến năm 2020 đã lên tới 1.102.297 người (nhân viên và đại lý bảo hiểm). Nhận thức về vai trò, ý nghĩa của bảo hiểm đã được nâng cao. Nhiều cá nhân, tổ chức đã coi bảo hiểm là giải pháp ổn định tài chính mà không trông đợi vào các hoạt động cứu trợ hoặc bao cấp từ ngân sách nhà nước.

Như vậy, hoạt động bảo hiểm kinh doanh tại Việt Nam trong những năm qua đạt tốc độ tăng trưởng và phát triển nhanh, từng bước đáp ứng được yêu cầu phát triển và ổn định nền kinh tế. Tuy nhiên, so với tiềm năng phát triển của thị trường bảo hiểm và nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội trong bối cảnh hội nhập quốc tế và toàn cầu hóa, thị trường bảo hiểm còn bộc lộ một số vấn đề do những nguyên nhân nhất định.

2. Một số hạn chế và nguyên nhân

Quy mô thị trường còn nhỏ

Tuy đạt đạt được tốc độ tăng trưởng cao, song quy mô của thị trường bảo hiểm Việt Nam còn nhỏ. Quy mô thị trường bảo hiểm của các nước trong khu vực như: Indonesia, Thái Lan, Malaysia, Singapore... lớn hơn nhiều lần so với Việt Nam.

Tiềm năng thị trường còn chưa được khai thác hết

Thực tế những năm qua cho thấy, các DNBH trên thị trường bảo hiểm Việt Nam mới chỉ kinh doanh theo kiểu "hớt váng" chứ chưa đi vào chiều sâu, tiềm năng của thị trường chưa được khai thác hết. Cho đến nay, hầu hết các nghiệp vụ bảo hiểm còn bỏ ngỏ những bộ phận thị trường rất lớn.

Công tác phòng tránh rủi ro còn bất cập

Tuy các DNBH đã có nhiều nỗ lực nhằm khai thác dịch vụ mới song chưa quan tâm đầy đủ tới việc đánh giá rủi ro, chưa chú ý tới vấn đề phòng ngừa và hạn chế tổn thất. Vẫn có nhiều nghiệp vụ, nhiều DNBH tỷ lệ bồi thường, trả tiền bảo hiểm cao và vẫn còn nhiều vụ tổn thất lớn xảy ra.

Khả năng giữ lại thấp

Năng lực bảo hiểm của thị trường còn thấp. Tỷ lệ giữ lại của các nghiệp vụ có tái bảo hiểm của toàn thị trường trong những năm qua chỉ đạt 60% - 70% trên tổng doanh thu. Chẳng hạn đối với bảo hiểm hàng không, tỷ lệ tái bảo hiểm ra nước ngoài năm 2020 chiếm tới 81,8%. Do vậy, mặc dù đạt doanh thu phí bảo hiểm cao, song ở những nghiệp vụ có tỷ trọng doanh thu lớn, các DNBH lại phải chuyển phần lớn phí bảo hiểm tái ra nước ngoài.

Việc này đã làm hạn chế khả năng tài chính và khả năng cung ứng vốn cho nền kinh tế của các DNBH.

Hoạt động đầu tư còn hạn chế

Các DNBH đã góp phần đáng kể vào việc sớm hình thành thị trường vốn ở Việt Nam. Tuy nhiên, đầu tư của các DNBH ở Việt Nam còn đơn điệu, tập trung chủ yếu vào những công cụ đầu tư có tính thanh khoản cao để đáp ứng kịp thời các nhu cầu chi trả thường xuyên.

Cạnh tranh không lành mạnh vẫn tồn tại

Do còn thiếu văn bản pháp lý và chưa có những người thực sự giám sát, vì vậy, hiện t-ượng cạnh tranh không lành mạnh giữa các DNBH vẫn chưa được đẩy lùi. Tình trạng trên không chỉ gây ra hậu quả xấu cho các DNBH mà còn gây ra tâm lý e ngại ở khách hàng, hạn chế sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Hợp tác giữa các DNBH còn thiếu chặt chẽ

Khả năng hợp tác giữa các DNBH vì lợi ích chung của toàn thị trường còn rất hạn chế. Đối với một số nghiệp vụ, các DNBH đã ký được thỏa thuận hợp tác nhưng không thực hiện được, làm ảnh hưởng đến uy tín chung của thị trường, gây khó khăn cho công tác quản lý.

Sở dĩ có tình trạng trên là do các nguyên nhân chủ yếu sau:

- Nhiều doanh nghiệp và đại bộ phận dân cư còn hạn chế về khả năng tài chính để mua các loại bảo hiểm. Những khó khăn về kinh tế, hậu quả của những đợt hạn hán kéo dài, mưa báo triền miên, đại dịch SARS, cúm gà, COVID-19… ảnh hưởng lớn đến đời sống nhân dân. Những yếu tố trên đã làm sức mua xã hội tăng chậm và gây tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

- Nhận thức của người dân về bảo hiểm còn chưa đầy đủ. Nhiều người còn nhầm lẫn giữa bảo hiểm kinh doanh với bảo hiểm xã hội; tập quán mua bảo hiểm hầu như chưa có, nhiều trường hợp còn xem bảo hiểm là điều bắt buộc, trong tâm lý của khách hàng vẫn còn lo ngại trước các DNBH.

- Khả năng tài chính của các DNBH còn hạn chế. Hầu hết các DNBH phi nhân thọ đều có vốn nhỏ từ 300 - 500 tỷ đồng. Điều này đã hạn chế sự tin tưởng của khách hàng bảo hiểm, khiến các DNBH ở Việt Nam phải chuyển một phần lớn phí tái bảo hiểm ra nước ngoài.

- Thị trường dịch vụ tài chính chưa phát triển để hỗ trợ hoạt động đầu tư của các DNBH, môi trường đầu tư tại Việt Nam còn nhiều hạn chế và rủi ro, các công cụ tài chính - tiền tệ chưa phong phú, điều này rõ ràng đã làm ảnh hưởng tới khả năng đa dạng hóa đầu tư của các DNBH. Nhiều DNBH phi nhân thọ chỉ quan tâm tới hoạt động khai thác, chưa chú trọng tới hoạt động đầu tư.

- Năng lực hoạt động các DNBH còn hạn chế. Do chưa có bề dày hoạt động nên các DNBH ở Việt Nam còn thiếu đội ngũ cán bộ giỏi về nghiệp vụ bảo hiểm, tái bảo hiểm, tính phí và dự phòng nghiệp vụ, thẩm định bảo hiểm, quản lý rủi ro và đầu tư, thiếu kinh nghiệm quản trị, công nghệ bảo hiểm còn đơn điệu...

- Hệ thống pháp luật về bảo hiểm còn thiếu, quản lý của Nhà nước đối với thị trường bảo hiểm chưa đồng bộ, chưa nắm bắt kịp thời những vấn đề nảy sinh, do đó còn bị động khi định hướng cho thị trường bảo hiểm hoạt động ổn định và lành mạnh. Việc kiểm tra, giám sát còn nặng về hành chính. Bên cạnh đó, chính sự non nớt, yếu kém trong hoạt động kinh doanh đã làm cho các DNBH thực hiện các chính sách cạnh tranh không lành mạnh.

- Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam chưa xây dựng quy chế gắn kết quyền lợi các thành viên, chưa có thỏa thuận thống nhất các nguyên tắc cạnh tranh, hợp tác và xây dựng quy chế tự quản nhằm tạo lập môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Từ thực trạng trên cho thấy, thị trường bảo hiểm Việt Nam mới chỉ ở bước đầu của sự phát triển và còn nhiều bất cập về vốn, năng lực quản lý, trình độ nghiệp vụ, hệ thống luật pháp... Để bảo hiểm thực sự là "lá chắn kinh tế" trước các nguy cơ rủi ro bất ngờ, đồng thời huy động thêm nguồn lực trong nước đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư dài hạn cho nền kinh tế và đóng vai trò là dịch vụ tài chính liên kết toàn cầu, thúc đẩy hội nhập kinh tế quốc tế, đủ sức cạnh tranh một cách lành mạnh với thị trường bảo hiểm quốc tế, đòi hỏi phải có những giải pháp phù hợp.

3. Giải pháp nâng cao vai trò kinh tế – xã hội của bảo hiểm ở Việt Nam

Để giải quyết những vấn đề trên nhằm đảm bảo cho thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển ổn định, từng bước hội nhập với khu vực và thế giới, ngày càng phát huy vai trò kinh tế - xã hội của mình, theo chúng tôi, cần phải thực hiện đồng bộ một số giải pháp sau đây:

Thứ nhất, các DNBH cần tăng cường khả năng tài chính bằng cách tăng thêm vốn điều lệ hoặc sáp nhập với các doanh nghiệp khác. Có như vậy, năng lực bảo hiểm mới được nâng cao, tạo điều kiện mở rộng thị trường, tăng mức giữ lại ở thị trường trong nước, đảm bảo cung cấp vốn đầu tư phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước.

Thứ hai, những nỗ lực của các DNBH cần được phát huy hơn nữa, không chỉ tập trung vào việc đa dạng hóa sản phẩm, thiết lập kênh phân phối, đào tạo rèn luyện kỹ năng khai thác… mà còn cần phải chú ý tới hoạt động ứng dụng công nghệ 4.0; quan tâm công tác đánh giá rủi ro, đề phòng hạn chế. Làm được điều này, DNBH mới tiếp cận được mô hình quản trị hiện đại; hoạt động bảo hiểm mới thực sự thể hiện vai trò tích cực của mình trong việc đảm bảo an toàn xã hội.

Thứ ba, để ngăn chặn chiều hướng cạnh tranh không lành mạnh bằng cách giảm phí, các DNBH cần hợp tác chặt chẽ và phối hợp với nhau trong khai thác bảo hiểm thông qua Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Có như vậy mới duy trì được tốc độ tăng trưởng của thị trường

bảo hiểm một cách ổn định, đồng thời đảm bảo được quyền lợi của cả người bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm.

Thứ tư, khi thực hiện nghiệp vụ nhượng tái, các DNBH cần chú trọng vào khả năng tài chính và năng lực bảo hiểm của các công ty nhận tái bảo hiểm hơn là giá cả; còn khi thực hiện nhận tái, cần chú ý tới chất lượng dịch vụ bảo hiểm thông qua việc yêu cầu cung cấp thông tin; đồng thời, cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm cần phối hợp với các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước (Tổng Công ty cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam – VINARE, Tổng Công ty cổ phần Tái bảo hiểm PVI – PVI Re) có biện pháp kiểm soát và tư vấn cho các DNBH trong các nghiệp vụ nhượng và nhận tái bảo hiểm. Đây được coi là phương thức tốt nhất nhằm đảm bảo sự an toàn về tài chính cho các DNBH.

Thứ năm, Bộ Tài chính cần sớm hoàn thiện Dự thảo Luật Kinh doanh bảo hiểm trình Quốc hội thông qua và ban hành thông tư hướng dẫn thực hiện theo nghị định của Chính phủ một cách cụ thể, chi tiết. Điều đó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các DNBH trong công tác khai thác, mở rộng thị trường, chủ động trong kinh doanh, đảm bảo cạnh tranh lành mạnh.

Tuy còn có những vấn đề cần phải quan tâm, song những năm vừa qua được coi là những năm "được mùa" của thị trường bảo hiểm Việt Nam, nhất là trong điều kiện thị trường bảo hiểm thế giới có nhiều biến động và chịu ảnh hưởng nặng nề của đại dịch COVID-19. Điều đó khẳng định tiềm năng to lớn của thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng như sự cần thiết và vai trò quan trọng của nó trong nền kinh tế thị trường là không thể phủ nhận.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2018 - 2020), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam các năm 2018, 2019, 2020.*
2. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, *Tổng kết thị trường bảo hiểm năm 2021*.
3. https://www.pjico.com.vn/su-co-lon-lien-tuc-xay-ra-bao-hiem-kho-giu-ty-le-boi-thuong-dep.html
4. https://tuoitre.vn/bao-minh-chi-tra-boi-thuong-tren-43-ty-dong-cho-cong-ty-sunhouse-mien-nam-2021061818100935.htm

ĐÓNG GÓP CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ CỦA CÁC QUỐC GIA

ThS. Nguyễn Thị Lệ Huyền

Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Khi nói đến vai trò của các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH), người ta thường đề cập đến vai trò ổn định tài chính cho các tổ chức, cá nhân; huy động tiết kiệm cho đầu tư phát triển kinh tế; tạo việc làm cho người lao động; tăng thu và ổn định nguồn thu cho ngân sách nhà nước; bổ sung hoặc thay thế cho các chương trình an sinh xã hội; góp phần đề phòng, hạn chế tổn thất. Không chỉ vậy, các DNBH còn góp phần nâng cao hiệu quả của hệ thống tài chính thông qua giảm chi phí giao dịch, tạo ra tính thanh khoản và giúp tăng tính kinh tế theo quy mô của các khoản đầu tư; góp phần phân bổ có hiệu quả vốn đầu tư. Bài viết nhằm hệ thống hóa những đóng góp của ngành Bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế của các quốc gia.

Từ khóa: Doanh nghiệp bảo hiểm, phát triển kinh tế, ổn định tài chính

1. Giới thiệu

Theo tác giả Harold D. Skipper, Jr trong bài viết "*Liberalization of insurance market: Issues and concern*s", các DNBH là các trung gian tài chính. Vì vậy, có thể nói, các DNBH mang lại các lợi ích cho nền kinh tế một quốc gia tương tự như các trung gian tài chính khác, nhưng đồng thời, các DNBH cũng có vai trò quan trọng trong quản lý rủi ro cho các tổ chức và cá nhân. Điều này có nghĩa là các DNBH có đóng góp cho sự phát triển kinh tế một cách rất riêng, hoàn toàn khác với các trung gian tài chính khác.

2. Đóng góp của ngành Bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế của các quốc gia

Thứ nhất, bảo hiểm góp phần ổn định tài chính cho các tổ chức và cá nhân, từ đó ổn định việc làm cho người lao động, ổn định nguồn thu cho ngân sách nhà nước.

Thông qua hoạt động bồi thường, trả tiền bảo hiểm, các DNBH góp phần ổn định tài chính cho cho các tổ chức, cá nhân bị thiệt hại. Nếu không có bảo hiểm, các doanh nghiệp có thể bị khánh kiệt về tài chính, thậm chí phá sản. Ngoài việc trực tiếp gây thiệt hại cho riêng bản thân doanh nghiệp, những đóng góp trong tương lai của doanh nghiệp cho nền kinh tế cũng bị mất đi. Ví dụ, người lao động của doanh nghiệp bị mất việc làm, các nhà cung cấp cho doanh nghiệp bị mất bạn hàng, khách hàng của doanh nghiệp mất cơ hội mua sản phẩm từ doanh nghiệp, Chính phủ thiệt hại thuế doanh thu… Do vậy, sự ổn định mà các DNBH cung cấp cho các tổ chức và cá nhân sẽ khuyến khích các tổ chức và cá nhân tạo ra của cải với sự đảm bảo rằng, các nguồn lực của họ sẽ được bảo vệ.

Thứ hai, bảo hiểm góp phần phát triển sản xuất và thương mại.

Nhiều sản phẩm và dịch vụ chỉ được sản xuất và bán trên thị trường nếu được bảo hiểm đầy đủ. Việc có bảo hiểm bảo vệ cũng là điều kiện để tham gia vào một số hoạt động kinh doanh. Do hoạt động kinh doanh mới luôn tiềm ẩn nguy cơ thiệt hại nên các nhà đầu tư chỉ đầu

tư vốn khi tài sản cố định và toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp được bảo hiểm đầy đủ. Các doanh nhân sẽ sẵn sàng thành lập doanh nghiệp và mở rộng hoạt động kinh doanh nếu họ có được sự bảo vệ đầy đủ từ bảo hiểm. Trong nền kinh tế hiện đại, dựa trên sự chuyên môn hóa và nâng cao năng suất, thương mại sẽ ngày càng phát triển và do đó nhu cầu bảo hiểm cũng tăng lên. Như vậy, có thể khẳng định, ngành Bảo hiểm hỗ trợ cho nhiều hoạt động thương mại và kinh doanh trên toàn cầu.

Thứ ba, bảo hiểm góp phần tạo việc làm cho người lao động và tăng thu cho ngân sách nhà nước.

Khi nói đến đóng góp của ngành Bảo hiểm đối với nền kinh tế một quốc gia, không thể không nhắc đến vai trò tạo việc làm cho người lao động và tăng thu cho ngân sách nhà nước. Vai trò này càng thể hiện rõ ở các quốc gia có ngành Bảo hiểm phát triển. Ví dụ, tại Mỹ – quốc gia có ngành Bảo hiểm phát triển nhất thế giới, năm 2019 có 5.965 DNBH hoạt động (trong đó 2.496 DNBH tài sản và thiệt hại, 837 DNBH nhân thọ và niên kim, 952 DNBH sức khỏe, còn lại là các doanh nghiệp khác). Các DNBH này khai thác được tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc là 2.460,12 tỷ USD (chiếm 39,1% tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc toàn thế giới) và cung cấp chỗ làm cho 2.790.200 người lao động (chiếm 2,2% việc làm tại Mỹ). Trong đó, 1.598.500 người làm việc cho các DNBH và tái bảo hiểm; 1.191.700 người làm đại lý, môi giới bảo hiểm và các doanh nghiệp phụ trợ. Năm 2019, các DNBH tại Mỹ đóng góp 23,6 tỷ USD tiền thuế, chiếm 2,2% tổng số thuế các bang thu được[3]. Hoặc tại Nhật Bản – quốc gia có ngành Bảo hiểm đứng thứ ba thế giới, năm 2019, có 95 DNBH nhân thọ và phi nhân thọ hoạt động (trong đó có 53 DNBH và tái bảo hiểm phi nhân thọ, 42 DNBH nhân thọ). Các doanh nghiệp này sử dụng 329.249 lao động làm cán bộ quản lý và cán bộ khai thác trực tiếp cho các DNBH và sử dụng 3.054.063 người làm đại lý và đại diện bán hàng cho các tổ chức đại lý bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ.[4]

Thứ tư, bảo hiểm góp phần huy động vốn cho đầu tư phát triển kinh tế và nâng cao hiệu quả của hệ thống tài chính thông qua giảm chi phí giao dịch, tạo ra tính thanh khoản và giúp tăng tính kinh tế theo quy mô của các khoản đầu tư.

Với đặc thù phí bảo hiểm được thu trước, bồi thường, chi trả tiền bảo hiểm thực hiện sau, các DNBH là những trung gian tài chính huy động vốn cho nền kinh tế, đặc biệt là các DNBH nhân thọ. Do tính chất dài hạn của hợp đồng bảo hiểm, các DNBH nhân thọ trở thành những nhà đầu tư dài hạn trên thị trường vốn. Tính dài hạn của các nguồn tài chính mà DNBH nhân thọ và các quỹ hưu trí cung cấp là nguồn tài trợ dài hạn lý tưởng cho Chính phủ và các doanh nghiệp, không như nguồn tài trợ thường là ngắn hạn của các ngân hàng thương mại. Ví dụ, tại Mỹ, năm 2019, tổng giá trị các khoản đầu tư của các DNBH là 6.212,35 tỷ USD, trong đó của DNBH nhân thọ là 4.342,5 tỷ USD, DNBH phi nhân thọ là 1.869, 85 tỷ USD. Trong số đó, 500 tỷ USD được các DNBH đầu tư vào trái phiếu của các tiểu bang, từ đó giúp cho các tiểu bang có vốn xây dựng đường sá, trường học và các công trình công cộng khác.[5]

---

[3] Insurance Information Institute (2021), "2021 Insurance Fact Book", USA.
[4] The General Insurance Association of Japan (2021), "Fact book 2020-2021 General Insurance in Japan", Japan.
[5] Insurance Information Institute (2021), "2021 Insurance Fact Book", USA

Không chỉ đóng vai trò quan trọng là kênh dẫn vốn cho đầu tư của quốc gia, theo tác giả Harold D. Skipper, Jr trong bài "*Liberalization of insurance market: Issues and concern*s", các DNBH còn góp phần nâng cao hiệu quả của hệ thống tài chính theo ba cách sau đây:

Một là, bảo hiểm giúp làm giảm chi phí giao dịch do gắn kết người tiết kiệm và người đi vay. Cụ thể, khách hàng nộp các khoản phí bảo hiểm cho DNBH và DNBH đầu tư một phần số phí này dưới dạng các khoản cho vay cho các tổ chức. Khi thực hiện vai trò trung gian tài chính, các DNBH giúp chủ hợp đồng bảo hiểm giảm được thời gian và chi phí của việc trực tiếp cho vay hoặc đầu tư. Thêm vào đó, DNBH sẽ thu thập thông tin cho hoạt động đầu tư hiệu quả hơn so với các cá nhân tự thực hiện. Đến lượt mình, lãi từ hoạt động đầu tư sẽ được chuyển một phần cho chủ hợp đồng bảo hiểm dưới dạng phí bảo hiểm được giảm.

Hai là, bảo hiểm tạo ra tính thanh khoản. Cụ thể, DNBH đầu tư các quỹ mà khách hàng tin cậy giao phó vào các khoản cho vay dài hạn và các dạng đầu tư khác, nhưng khách hàng vẫn luôn tiếp cận được đến các khoản bồi thường trong khi những người đi vay không phải trả lại tiền vay ngay lập tức. Nói cách khác, nếu các cá nhân cho vay trực tiếp một phần của cải của mình với thời hạn dài, các tài sản không có tính thanh khoản (không có tính lỏng) sẽ chiếm tỷ trọng cao. Các DNBH giống như các trung gian tài chính sẽ làm giảm sự không có tính thanh khoản tồn tại trong việc cho vay trực tiếp.

Ba là, bảo hiểm giúp tăng tính kinh tế theo quy mô của các khoản đầu tư. Nhiều dự án đầu tư có vốn lớn, đặc biệt ở các quốc gia đang phát triển, sẽ hưởng tính kinh tế của quy mô, thúc đẩy chuyên môn hóa và khuyến khích các đổi mới sáng tạo về công nghệ, và do vậy, các dự án này rất quan trọng với sự phát triển kinh tế của quốc gia. Thông qua việc huy động phí bảo hiểm từ hàng triệu khách hàng, các DNBH có thể đáp ứng nhu cầu tài trợ vốn của các dự án lớn này, và do vậy đóng góp vào sự phát triển của kinh tế quốc gia thông qua việc mở rộng các dự án đầu tư và thúc đẩy hiệu quả kinh tế.

Thứ năm, bảo hiểm có vai trò thay thế hoặc bổ sung cho các chương trình an sinh của Chính phủ

Bảo hiểm, nhất là bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe, có vai trò thay thế hoặc bổ sung cho các chương trình an sinh của Chính phủ. Do vậy, bảo hiểm sẽ làm giảm áp lực của các chương trình phúc lợi xã hội, bảo tồn nguồn lực của Chính phủ cho các chương trình an sinh xã hội thiết yếu và giúp các cá nhân có thể tự thiết kế các chương trình an sinh xã hội theo mong muốn của riêng bản thân. Ví dụ, tại Mỹ, năm 2018, tổng chi phí cho chăm sóc y tế là gần 3.600 tỷ USD, trong đó: 34% là do các DNBH sức khỏe chi trả; chi cho chăm sóc y tế từ nguồn tài chính công (các chương trình bảo hiểm y tế công và các chương trình khác) chiếm 44%, chi trả từ tiền túi chiếm 10%, còn lại là từ nguồn đầu tư, các chương trình do bên thứ ba chi trả.[6]

Thứ sáu, bảo hiểm góp phần thúc đẩy các hoạt động hạn chế tổn thất.

DNBH có động lực kinh tế đối với việc giúp người được bảo hiểm phòng ngừa và giảm thiểu tổn thất, bởi vì giảm tổn thất của người được bảo hiểm sẽ giúp DNBH giảm được chi phí bồi thường. Ngoài ra, do có kiến thức chuyên sâu về các sự kiện, hoạt động, các quá trình gây ra tổn thất, DNBH sẽ có lợi thế so với các doanh nghiệp khác trong việc đánh giá và kiểm soát tổn thất. Về phía người được bảo hiểm, nếu phí bảo hiểm phải nộp hoặc việc

[6] Insurance Information Institute (2021), "2021 Insurance Fact Book", USA.

được tham gia bảo hiểm phụ thuộc vào tổn thất trong quá khứ và các hành vi hàm chứa rủi ro, thì đến lượt mình, người được bảo hiểm sẽ có động lực kinh tế để kiểm soát tổn thất.

Trong thực tế, các DNBH đã hỗ trợ cho rất nhiều chương trình kiểm soát tổn thất như: phòng ngừa tai nạn giao thông, phòng cháy, các hoạt động an toàn và sức khỏe nơi làm việc, phòng ngừa tổn thất công nghiệp, phổ biến kiến thức về kiểm soát tổn thất… Do vậy, các chương trình và hoạt động này giúp làm giảm tổn thất cho xã hội nói chung.

Thứ bảy, bảo hiểm giúp phân bổ vốn hiệu quả

Cũng theo tác giả Harold D. Skipper, Jr, trong bài "*Liberalization of insurance market: Issues and concern*s", với tư cách là nhà bảo hiểm – để ra quyết định có nhận bảo hiểm hay không và nhận bảo hiểm ở mức phí là bao nhiêu, DNBH sẽ thu thập các thông tin quan trọng nhằm đánh giá nguy cơ rủi ro của các nhà máy, dự án, các nhà quản lý. Với tư cách là người cho vay – chủ đầu tư, DNBH cũng sẽ sẽ thu thập các thông tin quan trọng nhằm đánh giá nguy cơ rủi ro của các dự án mà DNBH dự định đầu tư. Nói cách khác, DNBH có lợi thế trong việc thu thập và phân tích thông tin trước khi ra quyết định, trong khi những nhà đầu tư cá nhân có thể không có thời gian, nguồn lực và khả năng để tiến hành thu thập và phân tích những thông tin này. Chính vì vậy, các DNBH có thể phân bổ nguồn lực tài chính tốt hơn. DNBH sẽ lựa chọn chấp nhận bảo hiểm và cấp vốn cho các nhà máy, dự án, các nhà quản lý mà họ thấy hiệu quả nhất.

Thêm vào đó, DNBH sẽ luôn quan tâm và giám sát các nhà máy, dự án và các nhà quản lý mà họ đã cấp vốn và nhận bảo hiểm. DNBH khuyến khích các nhà quản lý hành động vì quyền lợi của các bên liên quan (khách hàng, cổ đông, người cho vay…). Bằng cách này, DNBH đưa tín hiệu cho thị trường rằng, đó là các nhà máy được quản lý tốt, có triển vọng và thúc đẩy phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính khan hiếm.

3. Kết luận

Từ những phân tích trên, có thể khẳng định vai trò to lớn của ngành Bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế của các quốc gia. Ngành Bảo hiểm không chỉ góp phần ổn định tài chính cho các tổ chức, cá nhân mà còn tạo việc làm cho người lao động, tăng thu cho ngân sách nước, giúp huy động các nguồn lực dài hạn…, do đó đóng góp vào tăng trưởng kinh tế và phân bổ nguồn lực hiệu quả. Chính vì vậy, các quốc gia đều chủ trương phát triển ngành Bảo hiểm nhằm phát huy những vai trò to lớn của ngành này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Center for Capital Markets Competitiveness, (2019), *"The role of Insurance Investments in the U.S economy"*, US Chamber of Commerce.
2. Insurance Information Institute (2021), *2021 Insurance Fact Book*, USA.
3. Harold D. Skipper, Jr, "*Liberalization of insurance market: Issues and concern*s", trong OECD (2001), "*Insurance Regulation and Supervision in the OECD countries*", Policy Issues in Insurance No.3, Paris.
4. The General Insurance Association of Japan (2021), *Fact book 2020 - 2021 General Insurance in Japan*.
5. The Life Insurance Association of Japan (2021), *Life Insurance Fact book 2021*.

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT ĐỂ PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP TỪ THỰC TIỄN KINH DOANH CỦA CÔNG TY BẢO HIỂM AGRIBANK

Phạm Trần Oánh
Phòng Nghiên cứu phát triển và Truyền thông
Công ty Cổ phần Bảo hiểm Agribank

Tóm tắt

Từ năm 2011, với Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, việc triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp (BHNN) đã được thực hiện tại nhiều địa phương trong cả nước. Để động viên, khuyến khích nhiều nguồn lực trong xã hội tham gia kinh doanh BHNN, đồng thời tiếp tục thực hiện chính sách BHNN, năm 2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 58/2018/NĐ-CP về BHNN; năm 2019, Thủ tướng Chính phủ tiếp tục ban hành Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg về thực hiện chính sách BHNN, cá nhân sản xuất nông nghiệp thuộc diện hộ nghèo, cận nghèo sẽ được hỗ trợ 90% phí BHNN. Tuy nhiên, đến nay, BHNN vẫn chưa thực sự phát huy hiệu quả, việc triển khai thực hiện BHNN vẫn gặp nhiều khó khăn, thách thức. Trong nội dung xây dựng Chiến lược phát triển nông thôn bền vững đến năm 2030, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lê Minh Hoan nhấn mạnh đến vai trò của Hợp tác - Liên kết - Thị trường giữa các chủ thể tham gia sản xuất nông nghiệp trong khu vực Nông nghiệp - Nông thôn - Nông dân. Thực tế, BHNN đóng góp phần quan trọng vào chuỗi liên kết Nhà nước, nhà ngân hàng, nhà doanh nghiệp và nhà nông, hình thành nên các gói sản phẩm, dịch vụ trong chuỗi liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị sản xuất hàng hóa đem lại giá trị gia tăng cao và tăng thu nhập cho người nông dân. Từ nghiên cứu thực tiễn kinh doanh của Công ty Cổ phần Bảo hiểm Agribank, bài viết đề xuất giải pháp phát triển BHNN ở Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm nông nghiệp, chuỗi liên kết, tín dụng

1. Mở đầu

Từ năm 2011, với Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ[7], việc triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp đã được thực hiện tại nhiều địa phương trong cả nước. Để động viên, khuyến khích nhiều nguồn lực trong xã hội tham gia kinh doanh bảo hiểm nông nghiệp, đồng thời tiếp tục thực hiện chính sách bảo hiểm nông nghiệp, ngày 18/4/2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 58/2018/NĐ-CP về BHNN; ngày 22/6/2019, Thủ tướng Chính phủ tiếp tục ban hành Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg về thực hiện chính sách BHNN. Theo đó, cá nhân sản xuất nông nghiệp thuộc diện hộ nghèo, cận nghèo sẽ được hỗ trợ 90%

[7] Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013.

phí BHNN. Tuy nhiên, đến nay, BHNN vẫn chưa thực sự phát huy hiệu quả, việc triển khai thực hiện BHNN vẫn gặp nhiều khó khăn, thách thức.

Trong nội dung xây dựng Chiến lược phát triển nông thôn bền vững đến năm 2030, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Lê Minh Hoan nhấn mạnh đến vai trò của phương thức "Hợp tác - Liên kết - Thị trường" giữa các chủ thể tham gia sản xuất nông nghiệp trong khu vực nông nghiệp - nông thôn - nông dân. Thực tế, BHNN đóng góp phần quan trọng vào chuỗi liên kết Nhà nước, nhà ngân hàng, nhà doanh nghiệp và nhà nông, hình thành nên các gói sản phẩm, dịch vụ trong chuỗi liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị sản xuất hàng hóa, đem lại giá trị gia tăng cao và tăng thu nhập cho người nông dân.

2. Vị trí của bảo hiểm nông nghiệp trong chuỗi liên kết của Nhà nước, Ngân hàng và Nhà nông trong sản xuất nông nghiệp

Nông nghiệp là lĩnh vực có độ rủi ro cao. Là một nước nông nghiệp, Việt Nam phải chịu những đợt thiên tai, dịch bệnh gây tổn thất lớn. Hàng năm, thiên tai, dịch bệnh đã cướp đi của người nông dân lượng tài sản ước tính 1,5% - 2% GDP. Các thiệt hại đó không chỉ ảnh hưởng nghiêm trọng tới sản xuất nông nghiệp mà còn ảnh hưởng tới đời sống người nông dân, tới chính sách an sinh xã hội của Chính phủ ở khu vực tam nông (Nông nghiệp - Nông thôn - Nông dân). Thông thường, lợi ích của bảo hiểm được nhìn nhận ở góc độ bảo vệ đối tượng tham gia mua bảo hiểm nhưng trên thực tế, ở khu vực nông nghiệp - nông thôn - nông dân, BHNN không chỉ bảo vệ cho đối tượng tham gia mua bảo hiểm, trong đó chủ yếu là bà con nông dân, BHNN còn đóng góp vai trò quan trọng trong nhiều mặt của đời sống kinh tế - xã hội, đóng góp vào chính sách an sinh xã hội của Nhà nước, giúp Nhà nước, trực tiếp là các chính quyền địa phương, giảm bớt gánh nặng chi tiêu của ngân sách, giảm bớt các khoản kinh phí cứu trợ nông dân chịu thiệt hại ở các vùng bị thiên tai, dịch bệnh.

Với nhiệm vụ chính là công cụ để phân tán, chia sẻ rủi ro, dùng kỹ thuật bảo hiểm, thông qua các sản phẩm bảo hiểm cho tính mạng, sức khỏe người vay hay tài sản hình thành từ vốn vay, tài sản thế chấp tiền vay để bảo vệ nguồn vốn ngân hàng khi cấp vốn cho khu vực nông nghiệp - nông thôn - nông dân, trong những năm qua, bảo hiểm đã có được những bước tăng trưởng ấn tượng. Thực tế, song song với những con số tăng trưởng về doanh thu, quỹ dự phòng, lợi nhuận, nộp ngân sách... là chiều sâu đóng góp vào phát triển kinh tế - xã hội trong lĩnh vực nông nghiệp và địa bàn nông thôn.

Về phía ngân hàng, trong thực tế, để có thể xuất vốn cho người nông dân vay, người nông dân phải có tài sản thế chấp, điều này khiến nhiều hộ dù có nhu cầu mở rộng sản xuất nhưng không thể vay được tiền. Bằng hợp đồng bảo hiểm, ngân hàng có thể yên tâm cho nông dân vay mà không cần thế chấp tài sản. Khi đó, người nông dân có khả năng trả nợ vì đã có hợp đồng bảo hiểm là biện pháp thế chấp hữu hiệu, đảm bảo cho nông dân vay tiền ngay cả khi gặp thiên tai, dịch bệnh. Do đó, với ngân hàng, tín dụng nông nghiệp có cơ hội thuận lợi để phát triển. Mặt khác, hàng năm, rủi ro thiên tai, dịch bệnh trong khu vực nông nghiệp - nông thôn gây tổn thất lớn đến vốn tín dụng nông nghiệp của ngân hàng, do vậy,

ngân hàng đều phải trích lập dự phòng rủi ro từ chi phí hoạt động. Thực chất đây là phương thức tự bảo hiểm của ngân hàng, chưa phải là phân tán rủi ro hoặc chia sẻ rủi ro cho các định chế tài chính khác, đặc biệt chi phí rủi ro hoàn toàn do ngân hàng ứng trước, sau đó phân bổ vào chi phí vay vốn cho người vay. Thông qua BHNN, quá trình phân tán hay chia sẻ rủi ro mới được thực hiện.

Về phía người nông dân, bảo hiểm góp phần khắc phục các rủi ro, tổn thất do thiên tai, dịch bệnh, giúp người nông dân có khả năng thanh toán khoản vay, đủ điều kiện để tiếp cận được khoản vay mới từ ngân hàng, giúp người nông dân có cơ hội tái đầu tư, sớm khôi phục sản xuất và ổn định đời sống. Với dịch vụ bảo hiểm, người nông dân có một điểm tựa để yên tâm mở rộng sản xuất, phát triển ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất lớn, góp phần giúp nông nghiệp, nông thôn phát triển, giúp nông dân giảm thiểu rủi ro. Mặt khác, khi tham gia bảo hiểm rủi ro, đòi hỏi người nông dân phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện bảo hiểm liên quan đến quản lý, giám sát rủi ro được bảo hiểm như: thiên tai, dịch bệnh, kể từ trước khi ký kết cho đến cả quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm. Quá trình này sẽ từng bước góp phần nâng cao nhận thức, năng lực quản lý, giám sát rủi ro cho các hộ nông dân.

3. Thực tiễn hoạt động của Bảo hiểm Agribank và những khó khăn khi triển khai bảo hiểm nông nghiệp

Bảo hiểm Agribank (Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng nông nghiệp – ABIC) đã đào tạo hơn 30.000 khai thác viên được Bộ Tài chính cấp chứng chỉ hành nghề, qua đó xây dựng được hệ thống kênh phân phối bán lẻ đến thôn, xóm, bản làng. Đối với bảo hiểm tính mạng, sức khỏe cho các hộ sản xuất và cá nhân vay vốn, hàng năm, Bảo hiểm Agribank đã bảo hiểm trên 2.500.000 lượt người vay, đạt trên 65% hộ nông dân có quan hệ tín dụng với Agribank. Đối với bảo hiểm tài sản hình thành từ vốn vay hay tài sản thế chấp tiền vay, từ năm 2010, Bảo hiểm Agribank đã bắt đầu triển khai bảo hiểm đàn bò sữa cho TH True Milk tại địa bàn tỉnh Nghệ An, bảo hiểm cây cao su ở các tỉnh: Lâm Đồng, Bình Định, Bình Thuận. Hiện nay, đối tượng bảo hiểm được mở rộng nhanh chóng bao gồm: bò sữa, bò thịt, dê, cây cao su, cây keo và cây bạch đàn. Đến nay, Bảo hiểm Agribank là đơn vị tiên phong triển khai kinh doanh các sản phẩm bảo hiểm bán lẻ vào khu vực nông nghiệp - nông thôn - nông dân dưới phương thức cung cấp Gói sản phẩm Tín dụng nông nghiệp và BHNN. Các sản phẩm bán lẻ đã mang lại thành công của Bảo hiểm Agribank và đạt tiêu chuẩn xếp loại 1A trong nhiều năm.

Tuy nhiên, mặc dù số lượng khách hàng ở khu vực này đông đảo, song trình độ dân trí, nhất là hiểu biết về bảo hiểm, chưa cao. Khó khăn lớn mà doanh nghiệp bảo hiểm gặp phải là thuyết phục khách hàng tham gia bảo hiểm. Nếu phí bảo hiểm quá cao thì khách hàng không đủ khả năng tài chính. Hoặc nếu năm thứ nhất không xảy ra tổn thất, không được bồi thường thì đến năm thứ hai, có khả năng khách hàng sẽ không tiếp tục tham gia bảo hiểm.

Qua thực tiễn triển khai các dịch vụ bảo hiểm vào khu vực nông nghiệp - nông thôn và nông dân, Bảo hiểm Agribank mới thành công về nhóm các sản phẩm bảo hiểm tính mạng và

sức khỏe cho người vay, còn nhóm các sản phẩm bảo hiểm cho tài sản hình thành từ vốn vay, tài sản đảm bảo tiền vay, tài sản thế chấp tiền vay chưa đạt được kỳ vọng, trong khi tiềm năng khai thác rất lớn.

Nguyên nhân là do Bảo hiểm Agribank gặp phải một số khó khăn khi triển khai thực tế như sau:

- Cung cấp gói sản phẩm nhiều tính năng cho một đối tượng khách hàng là xu thế của kinh tế hàng hóa, phân công lao động và xã hội hóa cao nhằm thỏa mãn cao nhất cho như cầu tiêu dùng cũng như nhu cầu tự bảo vệ, Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09/6/2015 của Chính phủ về chính sách tín dụng nông nghiệp cũng quy định lãi suất cho vay giảm khi bán gói bảo hiểm. Tuy nhiên, việc bán Gói sản phẩm Tín dụng nông nghiệp cùng BHNN dễ bị hiểu là hành vi ép buộc khách hàng (Công văn số: 7928/NHNN-TTGSNH ngày 30/10/2002 của Ngân hàng Nhà nước). Mặc dù trong suốt quá trình triển khai, Agribank và Bảo hiểm Agribank luôn tích cực vận động, tuyên truyền, giải thích, tư vấn cho khách hàng cũng như các tổ, hội và các cấp chính quyền địa phương hiểu mục đích, lợi ích của sản phẩm bảo hiểm và tính tự nguyện khi tham gia.

- Đơn bảo hiểm chưa được bổ sung là một trong các biện pháp bảo đảm tiền vay, các hộ vay vốn vẫn phải thế chấp bằng tài sản đảm bảo hoặc Giấy chứng nhận quyền sở dụng đất gây lãng phí trong nguồn lực xã hội. Ví dụ, một khoản vay tín dụng để nuôi trâu, bò thì ngoài đàn trâu bò hình thành từ vốn vay, hộ nông dân vẫn phải thế chấp bằng Giấy chứng nhận quyền sở hữu đất.

- Số lượng đơn BHNN đã cấp tại thị trường Việt Nam chưa đáp ứng được nguyên tắc số đông, xác suất rủi ro chưa được thống kê đầy đủ. Mặt khác, phương thức chăn nuôi của các hộ chủ yếu là nhỏ lẻ, manh mún, phân tán, chưa tuân thủ quy trình chuẩn nên mức độ rủi ro cao, do vậy, thị trường tái bảo hiểm hiện đang tính phí BHNN tại Việt Nam rất cao. Phí bảo hiểm làm tăng chi phí cho khoản vay và làm giảm tính hấp dẫn của sản phẩm BHNN.

4. Một số đề xuất

Để BHNN thực sự phát huy hiệu quả, đi vào cuộc sống, phát triển kinh tế - xã hội khu vực tam nông, chúng tôi có một số đề xuất như sau:

(i) Cần cơ chế đặc thù phát triển bảo hiểm nông nghiệp

Năm 2018, Ngân hàng Thế giới (WB) đã phát hành Báo cáo "Thực trạng tài chính nông nghiệp Việt Nam" có nhiều lưu ý về sử dụng công cụ quản lý rủi ro trong khu vực tam nông, trong đó, BHNN cần phân biệt hai nhóm rủi ro, rủi ro thảm họa cần được Nhà nước tham gia 100%, các hộ và doanh nghiệp tham gia rủi ro đơn lẻ.

Ví dụ về đầu tư bảo hiểm trong nông nghiệp của Israel, đất nước có ngành khoa học kỹ thuật nông nghiệp hàng đầu thế giới, hầu hết vốn đầu tư là từ Chính phủ, gồm cả đầu tư từ ngân sách và kêu gọi vốn đầu tư qua quỹ đầu tư mạo hiểm. Nguồn vốn đầu tư mạo hiểm cũng có thể đổ vào các quỹ đầu tư mạo hiểm tư nhân song cơ cấu quỹ đầu tư mạo hiểm của Chính phủ Israel chiếm quy mô lớn. Do Chính phủ trực tiếp đi kêu gọi vốn nên nguồn vốn đầu tư

thu được sẽ cao hơn, bởi nhà đầu tư tin tưởng và an tâm hơn về tính chắc chắn khi Chính phủ trực tiếp quản lý quỹ.

(ii) Về phương án triển khai bảo hiểm nông nghiệp gắn với tín dụng

Nghị định số 55/2015/NĐ-CP về chính sách tín dụng nông nghiệp cũng quy định lãi suất cho vay giảm khi bán gói bảo hiểm; Công văn số 477/KTHT-GN về việc cung cấp thông tin triển khai BHNN, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã gợi ý phương án "Ngân hàng giảm một phần lãi suất để trả phí bảo hiểm, khi người vay vốn được nhận thêm thẻ Bảo hiểm. Khi đó, ngân hàng được đảm bảo vốn vay vì trường hợp rủi ro xảy ra trong sản xuất có thiên tai dịch bệnh, người vay đã có bảo hiểm, không bị nợ xấu. Người vay được lợi vì được giảm lãi suất để mua bảo hiểm, được hỗ trợ từ bảo hiểm nếu có sự kiện bảo hiểm xảy ra. Ngoài ra, khi tham gia bảo hiểm, người sản xuất phải tuân thủ các quy định về kỹ thuật của cơ quan chuyên ngành nên sẽ giúp sản xuất có chất lượng, đảm bảo tính bền vững".

Bảo hiểm Agribank đã có Công văn số 6184/2020/CV-ABIC-TSKT ngày 25/12/2020 trình Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn kế hoạch phối hợp triển khai bán Gói sản phẩm Tín dụng nông nghiệp và BHNN. Trong đó, Công văn đã báo cáo thể hiện nhu cầu tham gia bảo hiểm, tính khả thi của phương án qua thực tế khảo sát và triển khai của Bảo hiểm Agribank tại một số địa bàn, những thuận lợi, khó khăn và đề xuất kiến nghị. Phương thức triển khai BHNN gắn với tín dụng nông nghiệp qua kênh phân phối Agribank là mô hình chứng minh đạt nhiều kết quả khả quan trong thực tiễn triển khai của Bảo hiểm Agribank 13 năm qua. Bảo hiểm Agribank đã phối hợp chặt chẽ với Agribank tuyên truyền, giải thích, tư vấn về sản phẩm bảo hiểm cũng như áp dụng các chính sách hỗ trợ khách hàng vay vốn tín dụng tại Agribank có tham gia bảo hiểm tại Bảo hiểm Agribank (Agribank có gói lãi suất ưu đãi một số địa bàn giảm lãi suất đến 1% so với các ngân hàng thương mại khác, Bảo hiểm Agribank giảm phí bảo hiểm 20%). Ngoài những nỗ lực từ chính sách, cần có sự liên kết các nhà: Nhà nước, nhà ngân hàng, nhà doanh nghiệp, nhà bảo hiểm và nhà nông, trong chuỗi liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị sản xuất hàng hóa đem lại giá trị gia tăng cao và tăng thu nhập cho người nông dân. Do đó, Bảo hiểm Agribank đề xuất kế hoạch phối hợp triển khai BHNN gắn với tín dụng nông nghiệp thông qua hoạt động của Agribank. Bảo hiểm Agribank kiến nghị coi phương thức triển khai bảo hiểm dưới hình thức gói tín dụng nông nghiệp của Agribank với các sản phẩm bảo hiểm của Bảo hiểm Agribank là mô hình để triển khai thành công bảo hiểm rủi ro trong khu vực nông nghiệp - nông thôn - nông dân bằng hình thức thương mại (không có hỗ trợ phí bảo hiểm từ ngân sách nhà nước.)

(iii) Về phương án triển khai bảo hiểm nông nghiệp gắn với chuỗi liên kết

Cũng theo Công văn số 477/KTHT-GN, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã gợi ý phương án "Phí bảo hiểm được lấy từ giá trị gia tăng khi tham gia chuỗi (khi đó, hộ nông dân ký hợp đồng sản xuất theo chuỗi với hợp tác xã, hoặc doanh nghiệp tiêu thụ thì nhận được thẻ Bảo hiểm). Phí bảo hiểm được tính ở một phần giá bán sản phẩm theo hợp đồng thỏa thuận giữa 2 bên (doanh nghiệp có thể ứng ra để mua bảo hiểm hoặc người sản xuất ứng ra mua)". Hiện nay, mô hình này đã được triển khai phổ biến và thành công ở các

nước phát triển có nền nông nghiệp tiên tiến, hiện đại, áp dụng hình thức sản xuất chuyên môn hóa - đại nông trường. Ở nước ta, sản xuất nông nghiệp đặc biệt tại khu vực nông thôn chủ yếu là hình thức nhỏ lẻ, manh mún, tự phát, không có nguồn cung ổn định, trồng trọt chăn nuôi theo tập quán, không theo quy chuẩn. Do vậy, việc áp dụng phương án triển khai BHNN gắn với chuỗi liên kết phù hợp hơn với mô hình trang trại trồng trọt, chăn nuôi theo quy chuẩn. Đối với các mô hình sản xuất cá thể, hộ gia đình, việc đưa phí bảo hiểm tính vào giá sản phẩm sẽ làm tăng giá thành sản phẩm, giảm sức cạnh tranh của sản phẩm nông nghiệp trên thị trường. Để áp dụng được phương án này, cần phải áp dụng đồng bộ, có sự giám sát, hỗ trợ từ các chính sách và cơ chế của Nhà nước như:

- Chuẩn hóa quy trình sản xuất, chăn nuôi trong khu vực nông nghiệp, đặc biệt chú trọng ứng dụng công nghệ cao, tiếp cận trình độ sản xuất của các nước có nền nông nghiệp phát triển;
- Hỗ trợ bao tiêu sản phẩm đầu ra và cung ứng nguyên liệu đầu vào;
- Hỗ trợ một phần chi phí quản lý rủi ro (trong đó có chi phí bảo hiểm);
- Quy định rõ vai trò của từng thành viên trong chuỗi sản xuất: nhà cung ứng nguyên liệu đầu vào, người nông dân, nhà bảo hiểm và nhà bao tiêu sản phẩm.

5. Kết luận

Nông nghiệp đóng vai trò là trụ đỡ của nền kinh tế thông qua việc bảo đảm vững chắc an ninh lương thực quốc gia, tạo sinh kế, việc làm và thu nhập ổn định cho người dân nông thôn, góp phần quan trọng ổn định chính trị - xã hội và phát triển đất nước. Với sự quan tâm của cả hệ thống chính trị, thị trường cho BHNN ở Việt Nam là rất rộng lớn và đầy tiềm năng phát triển. Hy vọng rằng, mô hình cung cấp Gói sản phẩm Tín dụng nông nghiệp và BHNN trong phương thức "Hợp tác - Liên kết - Thị trường" sẽ là một trong những giải pháp hữu hiệu để BHNN Việt Nam thực sự đi vào cuộc sống tại khu vực nông nghiệp - nông thôn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thủ tướng Chính phủ (2011), *Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013,* ban hành ngày 01/3/2011.
2. Thủ tướng Chính phủ (2013), *Quyết định số 358/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013,* ban hành ngày 27/02/2013.
3. Chính phủ (2015), *Nghị định số 55/2015/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.*, ban hành ngày 09/6/2015.

MỘT SỐ ĐỀ XUẤT CHO THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

Hoàng Tú Anh
Trưởng ban Kinh doanh
Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm PVI (PVI Re)

Tóm tắt

Việt Nam là điểm đến của nhiều nhà đầu tư nước ngoài nhờ vào tốc độ tăng trưởng GDP khá cao. Trong 5 năm gần đây, tăng trưởng phí bảo hiểm phi nhân thọ đều vượt mức tăng trưởng GDP với biên độ đáng kể. Theo số liệu từ Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ năm 2020 đạt 55.807 tỷ đồng, tăng 5,6% so với cùng kỳ năm 2019. Trong đó, tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm được các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) phi nhân thọ giữ lại chiếm khoảng 68%, đồng nghĩa với việc phần rủi ro các doanh nghiệp này tự chịu; 32% còn lại các DNBH nhượng lại cho các nhà tái bảo hiểm để san sẻ bớt rủi ro. Điều này hình thành nên một thị trường thứ cấp phía sau, đó là thị trường tái bảo hiểm.

Đà tăng trưởng khá khả quan của nền kinh tế cùng với sự linh hoạt của các DNBH trong việc đánh giá rủi ro đã thúc đẩy thị trường tái bảo hiểm Việt Nam thời gian gần đây trở nên sôi động. Quy mô thị trường tái bảo hiểm Việt Nam năm 2020 đạt mức 20.000 nghìn tỷ đồng, tăng 7,5% so với năm 2019. Các nhà tái bảo hiểm nước ngoài nắm giữ 83%, phần còn lại thuộc về Tổng Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam – VINARE (thành lập năm 1994) và Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm PVI – PVI Re (thành lập năm 2011). Tuy vậy, có một thực tế là thị phần của các nhà tái bảo hiểm nội địa vẫn luôn "lép vế" so với các doanh nghiệp tái bảo hiểm nước ngoài, cho dù có sự cải thiện. Thị trường Việt Nam vẫn đang thu xếp tái bảo hiểm theo các phương pháp truyền thống, chủ yếu là tái bảo hiểm tỷ lệ. Các hình thức hợp đồng chịu rủi ro chung (Pool), tái bảo hiểm tài chính hoặc chuyển giao rủi ro thay thế (ART) không phổ biến và chưa xuất hiện nhiều tại thị trường Việt Nam. Với sự phát triển của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói chung và tái bảo hiểm nói riêng, các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước còn rất nhiều dư địa để mở rộng và phát triển cũng như nâng cao thị phần.

Trước tình hình đó, các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước cần nâng cao vị thế, năng lực của mình qua việc đẩy mạnh tăng vốn, nâng mức xếp hạng tín nhiệm, cơ cấu tổ chức quản lý theo chuẩn quốc tế, xây dựng chương trình quản trị rủi ro doanh nghiệp chặt chẽ, đa dạng hóa danh mục rủi ro… Bên cạnh đó, sự hỗ trợ từ các cơ quan quản lý, bộ, ngành là yếu tố quan trọng góp phần giúp các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước nâng cao cơ hội cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài, đẩy mạnh phát triển thị trường bảo

hiểm/tái bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam và ngày càng chuyên môn hóa cao và chuyên nghiệp hơn.

Bài viết phân tích sơ bộ về thị trường tái bảo hiểm Việt Nam, nêu lên những thực trạng, tồn tại, qua đó kiến nghị một số giải pháp với các cơ quan quản lý và các DNBH/tái bảo hiểm trong nước.

Từ khóa: Tái bảo hiểm, thị trường tái bảo hiểm

1. Tổng quan thị trường tái bảo hiểm Việt Nam

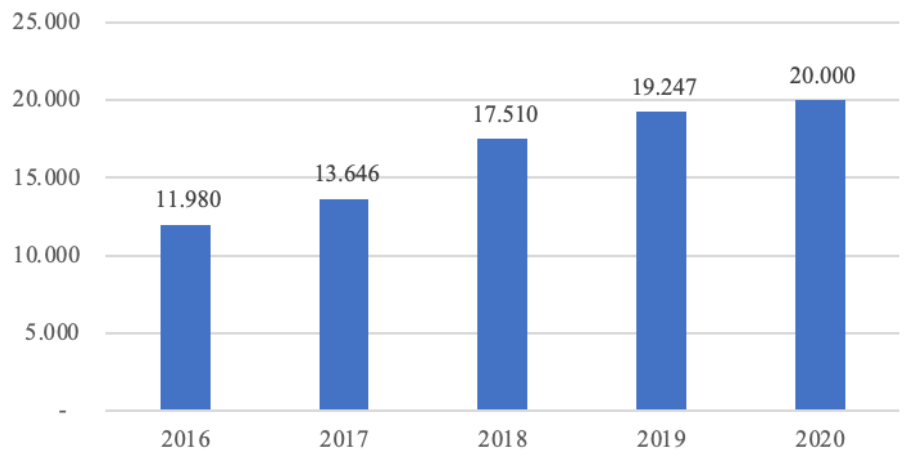
1.1. Quy mô thị trường

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam hiện vẫn còn nhiều tiềm năng để mở rộng phát triển. Năm 2020, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 55.807 tỷ đồng, tăng 5,6% so với cùng kỳ năm 2019. Các động lực chính thúc đẩy tăng trưởng phí bảo hiểm phi nhân thọ trong những năm gần đây là sự tăng trưởng GDP và hoạt động công nghiệp, thương mại liên quan; sự ra đời của các quy định bảo hiểm bắt buộc mới cùng với sự mở rộng của các quy định bảo hiểm bắt buộc hiện hành; cùng với đó là sự gia tăng của tầng lớp trung lưu – những người có khả năng và sẵn sàng mua bảo hiểm cho tài sản của họ. Với đà tăng trưởng khá khả quan của nền kinh tế cùng với sự linh hoạt của các DNBH trong việc đánh giá rủi ro đã thúc đẩy thị trường tái bảo hiểm Việt Nam thời gian gần đây trở nên sôi động.

Tại Việt Nam, tốc độ tăng trưởng phí nhượng tái đạt khoảng 15%/năm. Giai đoạn 2020 - 2024, nhu cầu về tái bảo hiểm trên thế giới cũng như tại Việt Nam tiếp tục tăng. Theo đó, mức phí tái bảo hiểm duy trì được tốc độ tăng trưởng 2 con số.

Hình 1. Phí nhượng tái thị trường Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020

Đơn vị: nghìn tỷ đồng



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Hoạt động tái bảo hiểm phát triển sẽ mở ra cơ hội cho các doanh nghiệp ở Việt Nam có thể tham gia vào quá trình tái bảo hiểm với các doanh nghiệp có nhiều năm kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm đến từ châu Âu. Đặc biệt, Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA) sẽ mở ra một dòng đầu tư lớn có chất lượng từ các quốc gia phát triển, nơi có nhiều DNBH sẽ phải chia sẻ với các doanh nghiệp Việt Nam, nơi khách hàng của họ đến Việt Nam đầu tư sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ.

1.2. Thị phần doanh thu

Trên thị trường Việt Nam, hiện có hai doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước là Tổng Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam – VINARE và Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm PVI – PVI Re.

VINARE được thành lập năm 1994 và cổ phần hóa và niêm yết trên thị trường chứng khoán năm 2006. Cổ đông chính của VINARE là Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC). Swiss Re là cổ đông lớn thứ hai và là đối tác chiến lược của VINARE.

PVI Re – công ty con của PVI Holdings, trực thuộc Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam, được thành lập năm 2011. PVI Re tăng vốn điều lệ lên 668 tỷ đồng thông qua cổ phần hóa vào tháng 10/2013. Đây là một mốc quan trọng trong hoạt động kinh doanh, đưa PVI Re trở thành Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm PVI.

Bảng 1. Doanh thu phí năm 2020 của VINARE và PVI Re

DOANH THU PHÍ NĂM 2020

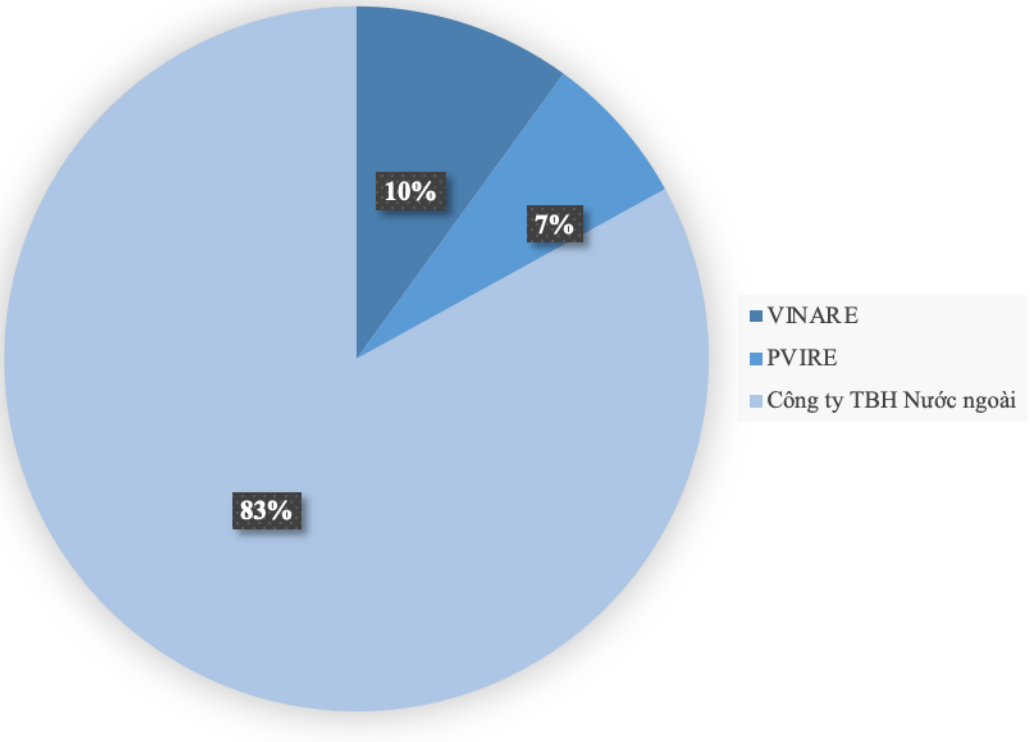
Công ty	**Doanh thu (tỷ đồng)**
VINARE	2.448
PVI Re	1.482

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Theo Báo cáo của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, nguồn doanh thu chính của VINARE và PVI Re chủ yếu là từ nguồn trong nước. Nguồn doanh thu nước ngoài của VINARE và PVI Re năm 2020 lần lượt là 17% và 8%.

Trên thực tế, ngoài hai doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước, các nhà tái bảo hiểm nước ngoài và các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài được cấp phép trong nước cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc cung cấp năng lực tái bảo hiểm cho thị trường Việt Nam. Các doanh nghiệp này với năng lực tái bảo hiểm lớn, kinh nghiệm lâu năm trên thị trường và nguồn lực công nghệ hiện đang cạnh tranh mạnh mẽ với các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước.

Hình 2. Cơ cấu thị trường tái bảo hiểm Việt Nam



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Để nâng cao năng lực cạnh tranh, bên cạnh việc tập trung tối đa vào những lợi thế vốn có như: sự hiểu biết thị trường trong nước, sự nhanh nhạy trước những thay đổi của chính sách, khả năng cung cấp cho khách hàng những sản phẩm tái bảo hiểm hiệu quả, phù hợp với đặc trưng của thị trường…, các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước cần khắc phục hai điểm yếu cố hữu về quy mô vốn và phương thức giao dịch.

Việc kiểm soát tốt dịch bệnh COVID-19 cùng với kinh tế vĩ mô ổn định đang giúp Việt Nam trở thành một trong những điểm đến của làn sóng dịch chuyển đầu tư từ nước ngoài. Theo đó, lĩnh vực tái bảo hiểm được cho là có cơ hội đón dòng vốn đầu tư nước ngoài mới, đặc biệt là từ các doanh nghiệp Hàn Quốc, Nhật Bản. Đây cũng là cơ hội cho VINARE và PVI Re trong việc thu xếp tái bảo hiểm các dịch vụ về tài sản, kỹ thuật, hàng hải… với nhóm khách hàng này.

1.3. Thu xếp tái bảo hiểm

Thị trường Việt Nam nhìn chung vẫn đang thu xếp tái bảo hiểm theo các phương pháp truyền thống; hiện chưa có động thái lớn nào trong việc thu xếp tái bảo hiểm phi tỷ lệ thay thế tái bảo hiểm tỷ lệ, một số DNBH lớn đang thu xếp các chương trình tái bảo hiểm vượt mức bồi thường (Excess of loss), đặc biệt là đối với bảo hiểm hàng hóa. Tuy nhiên, các hợp đồng tái bảo hiểm tỷ lệ vẫn chiếm ưu thế trong hầu hết các nghiệp vụ, ngoại trừ bảo hiểm xe cơ giới.

Trước kia, thông lệ thị trường thường hạn chế đồng bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm thường sẽ cấp đơn 100% và thu xếp tái bảo hiểm trên cơ sở tái bảo hiểm tạm thời. Tuy nhiên, hình thức đồng bảo hiểm đã trở nên phổ biến hơn, đặc biệt là đối với rủi ro trong lĩnh vực bảo hiểm tài sản và xây dựng lắp đặt. Xu hướng này cũng gia tăng khi người được bảo hiểm ngày càng có xu thế yêu cầu chương trình bảo hiểm cho hoạt động kinh doanh của họ phải được chia sẻ giữa các doanh nghiệp bảo hiểm. Thông thường, các nhà tái bảo hiểm trong nước và nước ngoài áp dụng giới hạn khoảng 50% năng lực hợp đồng tái bảo hiểm cố định đối với các rủi ro được đồng bảo hiểm nhằm hạn chế và kiểm soát mức độ tích tụ rủi ro.

Tổng hạn mức trách nhiệm cho một sự kiện tổn thất được áp dụng trong hầu hết các hợp đồng tái bảo hiểm tỷ lệ nghiệp vụ tài sản và xây dựng.

Bảo hiểm xe cơ giới thường được giữ lại và bảo vệ bởi các hợp đồng vượt mức bồi thường.

Trong khi tất cả các giao dịch bảo hiểm trực tiếp tại Việt Nam phải được thanh toán bằng Việt Nam đồng, hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm – nơi mà phần lớn dịch vụ được thu xếp ra nước ngoài – sẽ được quy định và giao dịch bằng USD (về hạn mức tái bảo hiểm, phí, bồi thường…).

Theo Báo cáo của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, hiện không có hợp đồng chịu rủi ro chung (Pool) được xây dựng tại Việt Nam.

Hiện tại, tái bảo hiểm tài chính hoặc chuyển giao rủi ro thay thế (ART) không phổ biến và chưa xuất hiện nhiều nhu cầu quan tâm tại thị trường Việt Nam, mặc dù các thỏa thuận đó có thể áp dụng trong trường hợp các doanh nghiệp nước ngoài được phép hoạt động trên thị trường.

2. Thực trạng thị trường tái bảo hiểm Việt Nam

2.1. Tỷ trọng tái bảo hiểm trong nước thấp

Theo Nghị định số 73/2016/NĐ-CP ngày 01/7/2016 của Chính phủ về quy định chi tiết thi hành Luật Kinh doanh bảo hiểm và Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm, trong trường hợp người được bảo hiểm không có các chỉ định về doanh nghiệp tái bảo hiểm, không có điều khoản nào cấm DNBH trong nước thu xếp tái bảo hiểm trên 90% tùy theo mức độ rủi ro.

Mặc dù Thông tư số 50/2017/TT-BTC ngày 15/5/2017 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 73/2016/NĐ-CP cũng quy định việc nhượng tái bảo hiểm không được phân biệt đối xử giữa các DNBH, chi nhánh nước ngoài tại Việt Nam và doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm nước ngoài, thị phần của các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước vẫn luôn "lép vế" so với các doanh nghiệp tái bảo hiểm nước ngoài, cho dù có sự cải thiện qua các năm gần đây. Năm 2020, thị phần của hai nhà tái bảo hiểm VINARE và PVI Re đã tăng lên

nhưng vẫn chỉ gần đạt 20% (VINARE 10% và PVI Re 7%). Điều này dẫn đến tình trạng phụ thuộc nhiều vào các nhà tái bảo hiểm nước ngoài, làm lệch cán cân lưu chuyển ngoại tệ.

Thực tế tình trạng này không chỉ xuất hiện tại thị trường Việt Nam mà còn diễn ra tại hầu hết các thị trường bảo hiểm đang phát triển trên thế giới.

Lý do thị phần của các nhà tái bảo hiểm trong nước còn khiêm tốn là do:

- Hai công ty tái bảo hiểm PVI Re và VINARE đều tập trung vào mảng bảo hiểm thương mại vốn chỉ chiếm khoảng 40% doanh thu thị trường bảo hiểm gốc, trong khi 60% còn lại là các sản phẩm bán lẻ (nghiệp vụ con người, xe cơ giới, sức khỏe) – vốn thuộc mức giữ lại của DNBH gốc và nếu có thu xếp tái bảo hiểm thì cũng chỉ dành cho một số thị trường quốc tế (ví dụ như nghiệp vụ xe cơ giới). Dù vậy, lợi nhuận từ nghiệp vụ này thường mỏng, thậm chí thua lỗ do có tỷ lệ tổn thất cao, chi phí khai thác lớn.

- Ngoài ra, do thị trường tái bảo hiểm Việt Nam chỉ có hai nhà tái bảo hiểm trong nước, lại không có lợi thế về vốn nên việc thu xếp tái bảo hiểm phụ thuộc nhiều vào các nhà tái bảo hiểm nước ngoài, đặc biệt trong các rủi ro có trách nhiệm bảo hiểm lớn, vượt quá khả năng giữ lại của các DNBH/tái bảo hiểm trong nước, nhất là các nghiệp vụ đặc thù như: hàng không, dầu khí; các yêu cầu cao về xếp hạng tín nhiệm (rating) của khách hàng bảo hiểm gốc…

2.2. Mức giữ lại của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước còn thấp

Mức giữ lại của các DNBH trong nước còn thấp dẫn đến nhu cầu thu xếp tái bảo hiểm nước ngoài cho các rủi ro có mức trách nhiệm lớn tăng lên.

Bảng 2. Tỷ lệ giữ lại của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam giai đoạn 2015 - 2019 (%)

Nghiệp vụ	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Tài sản	35,95	37,26	37,38	33,07	34,59
Xe cơ giới	96,96	90,67	87,53	79,78	81,58
Trách nhiệm	77,15	62,19	58,57	56,23	55,38
Tín dụng	46,15	27,98	48,57	70,35	78,22
Hàng hải - hàng không	51,67	53,41	54,86	52,89	49,85
Sức khỏe và tai nạn	98,08	98,08	92,17	87,80	85,24
Toàn thị trường phi nhân thọ	**72,72**	**73,53**	**72,31**	**67,61**	**68,00**

Nguồn: AXCO (2022)

Bảng 2 cho thấy chuyển động trong việc tính toán mức giữ lại trong một số nghiệp vụ qua các năm, trong đó nghiệp vụ có tỷ lệ giữ lại thấp nhất và ít biến động nhất là nghiệp vụ tài sản với tỷ lệ tái bình quân là 70%.

Nghị định số 73/2016/NĐ-CP với mục đích cải thiện mức giữ lại trung bình của thị trường bảo hiểm trong nước nhằm giảm sự phụ thuộc vào các nhà tái bảo hiểm nước ngoài, giảm khối lượng lưu chuyển ngoại tệ và cải thiện tốc độ giải quyết các khiếu nại liên quan đến tái bảo hiểm, quy định rằng:

- Mức trách nhiệm tối đa cho mỗi rủi ro hoặc tổn thất đơn lẻ mà DNBH được cấp phép trong nước có thể giữ lại được giới hạn bằng 10% vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

- Trường hợp DNBH, chi nhánh nước ngoài nhượng tái bảo hiểm theo chỉ định của người được bảo hiểm, tỷ lệ tái bảo hiểm chỉ định tối đa là 90% mức trách nhiệm bảo hiểm.

Quy định về tỷ lệ tái bảo hiểm tối đa được phép chấm dứt tình trạng tái bảo hiểm chỉ định trên thị trường khi một tổ chức lớn hoặc công ty đa quốc gia chỉ định tái bảo hiểm vượt quá 90% vào các thị trường tái bảo hiểm theo yêu cầu của họ, bao gồm các công ty tài chính lệ thuộc. Trong trường hợp người được bảo hiểm không có các chỉ định về doanh nghiệp tái bảo hiểm, không có điều khoản nào cấm DNBH trong nước thu xếp tái bảo hiểm trên 90% tùy theo mức độ rủi ro.

Điều 42 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP quy định DNBH, chi nhánh nước ngoài có thể nhận tái bảo hiểm trách nhiệm mà DNBH khác đã nhận bảo hiểm. Khi nhận tái bảo hiểm, DNBH, chi nhánh nước ngoài phải đánh giá rủi ro để bảo đảm phù hợp với khả năng thanh toán của DNBH, chi nhánh nước ngoài và không được nhận tái bảo hiểm đối với chính những rủi ro đã nhượng tái bảo hiểm.

2.3. Năng lực của các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước

2.3.1. Quy mô vốn

Nghị định số 73/2016/NĐ-CP quy định mức vốn pháp định của doanh nghiệp tái bảo hiểm:

- Kinh doanh tái bảo hiểm phi nhân thọ hoặc cả hai loại hình tái bảo hiểm phi nhân thọ và tái bảo hiểm sức khỏe: 400 tỷ đồng Việt Nam;

- Kinh doanh tái bảo hiểm nhân thọ hoặc cả hai loại hình tái bảo hiểm nhân thọ và tái bảo hiểm sức khỏe: 700 tỷ đồng Việt Nam;

- Kinh doanh cả 3 loại hình tái bảo hiểm nhân thọ, tái bảo hiểm phi nhân thọ và tái bảo hiểm sức khỏe: 1.100 tỷ đồng Việt Nam.

Trên thế giới, thị trường ngách đặc thù này đang là sân chơi của các tập đoàn tài chính lâu đời và có quy mô lên đến hàng trăm tỷ đô la Mỹ như: Swiss Re, Munich Re… Trong đó, không thể không nhắc tới tập đoàn có doanh thu lớn thứ hai nước Mỹ là Berkshire Hathaway

của tỷ phú, huyền thoại đầu tư Warren Buffett. Hiện nay, so với các nhà tái bảo hiểm nước ngoài trên thị trường, quy mô vốn của các công ty tái bảo hiểm trong nước còn rất khiêm tốn.

- Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm PVI (PVI Re) thành lập năm 2011 với vốn điều lệ 460 tỷ đồng và năm 2018 hoàn thành tăng vốn lên 728 tỷ đồng thông qua phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Cuối năm 2021, PVI Re đã hoàn thành xin ý kiến cổ đông bằng văn bản và đã được thông qua phương án tăng vốn điều lệ lên 1.044 tỷ đồng,

- Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (VINARE) hoàn tất đợt phát hành cổ phiếu thưởng trong năm 2021, tăng vốn điều lệ từ 1.310,7 tỷ đồng lên 1.507,3 tỷ đồng và đặt kế hoạch tăng vốn điều lệ lên 2.000 tỷ đồng vào năm 2024.

Nếu muốn nâng cao năng lực tài chính, cải thiện thị phần nhận tái bảo hiểm thì các doanh nghiệp không còn cách nào khác là phải tăng được vốn điều lệ. Đây cũng là "điều kiện cần" để các doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước được các tổ chức xếp hạng tín nhiệm quốc tế nâng mức xếp hạng tín nhiệm, tiếp cận với thị trường thế giới.

2.3.2. Xếp hạng tín nhiệm

Thị trường bảo hiểm Việt ngày càng lớn mạnh và hội nhập sâu rộng, theo đó, nhu cầu được xếp hạng tín nhiệm đang tăng lên trong các nhà bảo hiểm, bởi được xếp hạng tín nhiệm sẽ là cơ hội để doanh nghiệp hoàn thiện hơn nữa về năng lực tài chính, quản lý rủi ro, năng lực quản trị... Đây cũng là "tấm giấy thông hành" không thể thiếu nếu DNBH Việt Nam muốn tham gia sân chơi quốc tế. Tuy nhiên việc tiếp cận với thị trường tái bảo hiểm quốc tế vẫn còn nhiều hạn chế do rào cản về xếp hạng tín nhiệm. Hiện tại, cả VINARE và PVI Re đều đang được xếp hạng ở mức B++, trong khi các thị trường lớn đều yêu cầu mức A- (cao hơn B++ một bậc).

Xếp hạng tín nhiệm của các công ty tái bảo hiểm của Việt Nam cũng bị ảnh hưởng một phần bởi chỉ số Xếp hạng tín nhiệm quốc gia. Giai đoạn 2013 - 2021, xếp hạng tín nhiệm của Việt Nam luôn nằm trong nhóm có xu hướng tốt lên. Cụ thể là tăng từ B2 lên Ba3 theo đánh giá của Moody's, từ BB- lên BB theo đánh giá của S&P và từ B+ lên BB theo đánh giá của Fitch. Tuy nhiên, mức xếp hạng tín nhiệm quốc gia của Việt Nam vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực.

Bảng 3. Bảng xếp hạng quốc gia năm 2021 một số quốc gia châu Á

Nước	S&P	Moody's	Fitch
Ấn Độ	BBB-	Baa3	BBB-
Campuchia	N/A	B2	
Hàn Quốc	AA	Aa2	AA-
Indonesia	BBB	Baa2	BBB
Lào		Caa2	CCC
Malaysia	A-	A3	BBB+
Philippines	BBB+	Baa1	BBB
Singapore	AAA	Aaa	AAA
Thái Lan	BBB+	Baa1	BBB+
Trung Quốc	A+	A1	A+
Việt Nam	BB	Ba3	BB

Nguồn: Trading Economics

Trong phương pháp xếp hạng tín nhiệm của A.M. Best, rủi ro quốc gia là một trong các yếu tố được cân nhắc khi đánh giá một công ty. Rủi ro quốc gia đóng vai trò quan trọng trong việc thiết lập phạm vi xếp hạng cho những đánh giá cơ sở của công ty. Mức độ xem xét đối với rủi ro quốc gia (nghĩa là tác động tiềm tàng đối với các đánh giá về bảng cân đối kế toán, hiệu quả hoạt động và hồ sơ kinh doanh) được xác định riêng cho từng đơn vị xếp hạng dựa trên sức mạnh tài chính, vị thế thị trường và khả năng giảm thiểu hoặc quản lý rủi ro của đơn vị đó đối với rủi ro quốc gia. Các công ty kinh doanh hoặc có tài sản ở các quốc gia có rủi ro cao hơn phải chịu các điều kiện bên ngoài biến động hơn. Ở những nước này, một vị thế vốn mạnh ban đầu có thể suy giảm nhanh hơn; do đó, xếp hạng ban đầu của một DNBH với lượng vốn dồi dào hoạt động ở một quốc gia có rủi ro cao sẽ thấp hơn so với DNBH có lượng vốn tương tự ở một quốc gia có rủi ro thấp.

2.4. Nguồn nhân lực bảo hiểm/tái bảo hiểm còn thiếu về số lượng và chất lượng

Số lượng nhân sự cho ngành Bảo hiểm tăng lên đáng kể, hiện đạt khoảng hơn 1 triệu người, nhưng chất lượng nhân sự còn khiêm tốn. Do thiếu hụt nhân lực có trình độ chuyên môn nên nhiều DNBH/tái bảo hiểm hiện đang tuyển dụng nhân sự từ các chuyên ngành khác và đào tạo ngắn hạn kiến thức về bảo hiểm. Điều đó tiềm ẩn rủi ro cho chính doanh nghiệp và

cho cả thị trường nếu việc đào tạo trình độ chuyên môn trong doanh nghiệp không được chú trọng. Việc đào tạo không bài bản có thể khiến nhân sự không có hoặc chưa đủ kiến thức để đưa ra các giải pháp tháo gỡ khi gặp phải những vấn đề chưa được hướng dẫn; chưa kể tới nhiều trường hợp chưa hiểu rõ chế độ quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm hoặc nghiệp vụ bảo hiểm nên có thể gây hậu quả nghiêm trọng trong quá trình tác nghiệp.

Pháp luật bảo hiểm hiện hành có yêu cầu chứng chỉ đào tạo đối với chức danh quản trị, điều hành như: Chủ tịch, Tổng Giám đốc, chuyên gia tính toán, kế toán trưởng và trưởng bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ, nhưng chưa quy định chi tiết về khung năng lực của các vị trí. Điều 30 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP có quy định về tiêu chuẩn đối với người đứng đầu các bộ phận nghiệp vụ như sau:

- Có bằng đại học hoặc trên đại học;
- Đối với người đứng đầu bộ phận tái bảo hiểm phải có bằng cấp hoặc chứng chỉ đào tạo về tái bảo hiểm do các cơ sở đào tạo được thành lập và hoạt động hợp pháp trong và ngoài nước cấp;
- Có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực bảo hiểm hoặc lĩnh vực chuyên môn dự kiến đảm nhiệm;
- Cư trú tại Việt Nam trong thời gian đương nhiệm.

Do không có quy định tiêu chuẩn chuyên môn nghiệp vụ đối với các vị trí chức danh tại các bộ phận nghiệp vụ và trực tiếp phục vụ khách hàng nên nguồn nhân lực bảo hiểm/tái bảo hiểm chưa được chuẩn hóa, không phù hợp với thông lệ quốc tế. Đặc biệt, đối với ngành tái bảo hiểm, khi phần lớn các giao dịch tái bảo hiểm là thực hiện với thị trường tái bảo hiểm nước ngoài có nhiều năm kinh nghiệm, việc thiếu kiến thức chuyên môn sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu xếp tái bảo hiểm, kết quả đàm phán hợp đồng có nhiều điểm bất lợi cho doanh nghiệp.

Thêm vào đó, việc không có khung tiêu chuẩn, chưa có định hướng chiến lược rõ ràng và mang tính ổn định, thống nhất trong việc đào tạo nguồn nhân lực trong nội bộ một số doanh nghiệp phần nào ảnh hưởng đến định hướng phát triển chuyên môn nghề nghiệp của cán bộ, nhân viên và tính chuyên nghiệp của thị trường.

Ngoài ra, hiện nay, trên cả nước có khá ít cơ sở đào tạo cử nhân về ngành Bảo hiểm, số lượng sinh viên tốt nghiệp chưa đáp ứng được nhu cầu doanh nghiệp. Nhiều cơ sở giáo dục đã đưa chuyên ngành Bảo hiểm vào chương trình giảng dạy, tuy nhiên, do chỉ tiêu quá ít nên không đủ đáp ứng số lượng cán bộ được đào tạo đúng chuyên ngành cung ứng cho thị trường.

Tất cả những điều này dẫn đến việc tính chuyên nghiệp và ổn định của nguồn nhân lực bảo hiểm/tái bảo hiểm còn thấp so với yêu cầu của thị trường, kéo theo chất lượng dịch vụ cung cấp chưa cao, không đồng đều.

2.5. Quản trị rủi ro trong chương trình thu xếp tái bảo hiểm ở các doanh nghiệp

Thông tư số 50/2017/TT-BTC có hiệu lực vào ngày 01/7/2017 hướng dẫn thi hành Nghị định số 73/2016/NĐ-CP yêu cầu Hội đồng quản trị (Hội đồng thành viên, Chủ tịch công ty) hoặc Tổng Giám đốc (Giám đốc) của DNBH, Giám đốc chi nhánh nước ngoài có trách nhiệm phê duyệt Chương trình tái bảo hiểm phù hợp với năng lực tài chính, quy mô kinh doanh của doanh nghiệp, chi nhánh và các quy định pháp luật hiện hành; xem xét, đánh giá, điều chỉnh Chương trình tái bảo hiểm theo định kỳ hàng năm hoặc khi tình hình thị trường có sự thay đổi để đảm bảo an toàn, hiệu quả trong hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm. Các tiêu chí đánh giá bao gồm:

- Xác định khả năng chấp nhận rủi ro của DNBH, chi nhánh nước ngoài;
- Xác định mức giữ lại phù hợp với rủi ro bảo hiểm được chấp nhận, những giới hạn về mức giữ lại trên một đơn vị rủi ro và mức bảo vệ tối đa từ doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm;
- Xác định các loại hình và phương thức tái bảo hiểm phù hợp nhất với việc quản lý các rủi ro được chấp nhận;
- Phương thức, tiêu chuẩn, quy trình lựa chọn doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm, bao gồm cách thức đánh giá mức độ rủi ro và an toàn tài chính của doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm;
- Danh sách các doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm dự kiến sẽ nhận tái bảo hiểm, lưu ý đến sự đa dạng hóa và xếp hạng các nhà nhận tái bảo hiểm;
- Phương thức sử dụng khoản tiền đặt cọc của doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm (nếu có);
- Quản lý rủi ro tích tụ đối với những lĩnh vực, vùng địa lý và các loại sản phẩm đặc thù;
- Cách thức kiểm soát chương trình tái bảo hiểm, bao gồm hệ thống báo cáo và kiểm soát nội bộ.

Liên quan đến thu xếp tái bảo hiểm, Thông tư cũng quy định việc nhượng tái bảo hiểm không được phân biệt đối xử giữa các DNBH, chi nhánh nước ngoài tại Việt Nam và doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm nước ngoài.

Về cơ bản, luật hiện hành đã quy định các tiêu chí cần phải xem xét đánh giá khi thu xếp một chương trình tái bảo hiểm. Tuy nhiên, nhiều DNBH Việt Nam hiện nay chưa đặt chương trình thu xếp tái bảo hiểm vào mục quản trị rủi ro của doanh nghiệp. Thêm vào đó, một số vấn đề mà doanh nghiệp cũng cần lưu ý trong khi thu xếp nhưng chưa được đề cập trong các quy định của luật và cũng chưa được các DNBH quan tâm, bao gồm:

- Quy định về danh mục các nhà tái nhận tái bảo hiểm và môi giới an toàn;
- Đa dạng hóa danh mục tái bảo hiểm, và các nhà tái bảo hiểm phải đạt yêu cầu tối thiểu về năng lực tài chính thông qua chỉ số xếp hạng tín nhiệm;
- Luật tài phán trong hợp đồng khi xảy ra tranh chấp.

2.6. Môi trường pháp lý

2.6.1. Quy định về phí bảo hiểm

Hiện nay, Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định bảo hiểm bắt buộc chỉ áp dụng đối với một số loại bảo hiểm nhằm mục đích bảo vệ lợi ích công cộng và an toàn xã hội. Cũng theo Luật này, có bốn nhóm bảo hiểm bắt buộc chính gồm:

- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của người vận chuyển hàng không đối với hành khách;
- Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp đối với hoạt động tư vấn pháp luật;
- Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp của doanh nghiệp môi giới bảo hiểm;
- Bảo hiểm cháy, nổ.

Ngoài ra, còn có các loại bảo hiểm bắt buộc khác được quy định tại nhiều luật, quy định chuyên ngành như: bảo hiểm công trình trong thời gian xây dựng; bảo hiểm đối với người lao động thi công trên công trường; bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ phương tiện đối với hành khách và người thứ ba; bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp cho tư vấn đầu tư xây dựng, kiểm toán viên, luật sư, thẩm định giá, kinh doanh chứng khoán…

Mặc dù Nhà nước đã ban hành một số quy định về bảo hiểm bắt buộc, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn đang khá thả nổi, chưa có kiểm soát chặt chẽ về tỷ lệ phí dẫn đến tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, cung lớn hơn cầu, kéo theo tình trạng lỗ nghiệp vụ với các nhà tái bảo hiểm. Hậu quả là các DNBH Việt Nam bị các nhà tái bảo hiểm quốc tế áp đặt một số điều khoản bất lợi trong các hợp đồng tái bảo hiểm cố định, làm giảm tính hiệu quả khai thác của các DNBH trong nước đối với các dịch vụ có chất lượng rủi ro cao.

Sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường bảo hiểm gốc cũng đang tạo ra sức ép không nhỏ trong việc thu xếp tái bảo hiểm. Mức phí và mức khấu trừ quá cạnh tranh, điều kiện điều khoản được mở rộng dẫn đến việc đơn bảo hiểm không thể thu xếp tái bảo hiểm ra thị trường nước ngoài mà bắt buộc phải thu xếp tái bảo hiểm cho các DNBH trong nước để đảm bảo phân tán rủi ro. Trong trường hợp này, năng lực của thị trường bảo hiểm Việt Nam trên thực tế đã bị tận dụng để bảo hiểm cho các rủi ro không tốt và đối mặt với nguy cơ tích tụ rủi ro rất cao.

Thêm vào đó, các quy định về bảo hiểm bắt buộc mới chỉ áp dụng ở một số nghiệp vụ như: tài sản, kỹ thuật, xe cơ giới… và vẫn còn tồn tại nhiều bất cập như: nội dung quy định

về phí và mức khấu trừ áp dụng còn quá chung chung, thiếu chi tiết nên việc áp dụng còn cứng nhắc, chưa phản ánh hết mức độ rủi ro, từ đó khó áp dụng cho các DNBH; sự không đồng nhất giữa Luật Đấu thầu với các nghị định/thông tư liên quan đến bảo hiểm dẫn đến cạnh tranh không lành mạnh…

2.6.2. Quy định về tiêu chuẩn của các nhà nhận tái bảo hiểm nước ngoài

Điều 43 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP có quy định đối với doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm nước ngoài như sau:

- Doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm nước ngoài đang hoạt động hợp pháp và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về khả năng thanh toán theo quy định pháp luật của nước nơi doanh nghiệp đóng trụ sở chính.

- Doanh nghiệp đứng đầu nhận tái bảo hiểm và doanh nghiệp nhận tái bảo hiểm từ 10% tổng mức trách nhiệm của mỗi hợp đồng tái bảo hiểm phải được xếp hạng tối thiểu "BBB" theo Standard & Poor's hoặc Fitch, "B++" theo A.M.Best, "Baal" theo Moody's hoặc các kết quả xếp hạng tương đương của các tổ chức có chức năng, kinh nghiệm xếp hạng khác tại năm tài chính gần nhất so với thời điểm giao kết hợp đồng tái bảo hiểm.

- Trường hợp tái bảo hiểm cho công ty mẹ ở nước ngoài hoặc các công ty trong cùng tập đoàn mà công ty này không có đánh giá xếp hạng tín nhiệm theo quy định nêu trên thì DNBH, doanh nghiệp tái bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài phải nộp Bộ Tài chính văn bản của cơ quan quản lý bảo hiểm nước ngoài nơi công ty nhận tái bảo hiểm đóng trụ sở chính xác nhận công ty nhận tái bảo hiểm ở nước ngoài bảo đảm khả năng thanh toán tại năm tài chính gần nhất năm nhận tái bảo hiểm.

Theo quy định hiện hành, các nhà môi giới nước ngoài và công ty tái bảo hiểm nước ngoài được tham gia vào việc thu xếp các hợp đồng tái bảo hiểm cố định và hợp đồng tái bảo hiểm tạm thời mà không cần phải có đăng ký hoặc cấp phép kinh doanh với cơ quan quản lý sở tại. Việc quy định tiêu chuẩn của các nhà nhận tái bảo hiểm nước ngoài mới chỉ dừng đến quy định về năng lực xếp hạng tín nhiệm và chưa có sự kiểm tra giám sát thường xuyên tại các DNBH/tái bảo hiểm.

3. Một số kiến nghị

Từ những tồn tại nêu trên, tác giả đưa ra một số kiến nghị đối với các cơ quan quản lý nhà nước, các DNBH/tái bảo hiểm, các cơ sở đào tạo nhằm cải thiện thực trạng của thị trường tái bảo hiểm Việt Nam.

3.1. Kiến nghị đối với các cơ quan quản lý nhà nước

- Các cơ quan quản lý cần có quy định để kiểm soát tỷ lệ giữ lại và ưu tiên tái bảo hiểm nội địa thay vì để tình trạng tự do tái bảo hiểm ra nước ngoài như hiện nay; qua đó đảm

bảo cân đối dòng ngoại tệ chuyển ra nước ngoài và giảm sự phụ thuộc vào các công ty tái bảo hiểm nước ngoài.

Theo Hiệp định thương mại song phương (BTA) và Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), Việt Nam không được phép quy định tái bảo hiểm bắt buộc. Vì vậy, Điều 9 Luật Kinh doanh bảo hiểm bỏ cơ chế tái bảo hiểm bắt buộc trước khi tái bảo hiểm ra nước ngoài, DNBH phải tái bảo hiểm một phần trách nhiệm cho doanh nghiệp kinh doanh tái bảo hiểm trong nước. Tuy nhiên, để đảm bảo an toàn tài chính cho thị trường bảo hiểm Việt Nam khi không còn quy định tái bảo hiểm bắt buộc, cần thiết bổ sung quy định trường hợp tái bảo hiểm ra nước ngoài theo các tiêu chí như:

+ Doanh nghiệp tái bảo hiểm nước ngoài: Ngoài quy định DNBH phải tái bảo hiểm cho các DNBH, tổ chức bảo hiểm nước ngoài đạt hệ số tín nhiệm theo hướng dẫn của Bộ Tài chính, cần có các quy định cụ thể về tiêu chí áp dụng cho các nhà nhận tái bảo hiểm nước ngoài muốn nhận rủi ro tại Việt Nam. Doanh nghiệp nước ngoài phải được cấp phép bởi Bộ Tài chính hàng năm thông qua việc phê duyệt các hồ sơ bao gồm: Biểu mẫu tổng hợp thông tin tài chính doanh nghiệp, Giấy đăng ký kinh doanh, Báo cáo tài chính ba năm gần nhất, Chứng nhận xếp hạng tín nhiệm, thông tin và số liệu về quan hệ hợp tác kinh doanh với thị trường Việt Nam trong ba năm gần nhất (nếu có); tình trạng công nợ với các DNBH/tái bảo hiểm tại Việt Nam.

+ Nghiệp vụ bảo hiểm: Một số rủi ro khuyến khích ưu tiên tái bảo hiểm trong nước như: nghiệp vụ xe cơ giới, sức khỏe, tai nạn con người, bảo an tín dụng…

Đối với tái bảo hiểm trong nước, cần xây dựng các quy định cụ thể về năng lực của DNBH trong nước được nhận tái bảo hiểm như:

+ DNBH trong nước tham gia nhận tái bảo hiểm phải là doanh nghiệp thuộc nhóm 1 hoặc nhóm 2A theo quy định tại Thông tư số 195/2014/TT-BTC.

+ DNBH trong nước nhận tái bảo hiểm với tỷ lệ trên 10% mức trách nhiệm của rủi ro hoặc số tiền bảo hiểm thuộc trách nhiệm bảo hiểm của doanh nghiệp trên 10% vốn chủ sở hữu phải có xếp hạng tín nhiêm B+ trở lên theo A.M. Best hoặc có xếp hạng tương đương và thuộc nhóm 1 theo quy định tại Thông tư số 195/2014/TT-BTC.

+ DNBH trong nước muốn nhận tái bảo hiểm các hợp đồng cố định của DNBH khác phải có xếp hạng tín nhiêm B++ trở lên theo A.M. Best hoặc có xếp hạng tương đương và thuộc nhóm 1A theo quy định tại Thông tư số 195/2014/TT-BTC.

Các quỹ chia sẻ rủi ro (pool) cũng cần được khuyến khích thành lập với mục đích tăng kỹ năng khai thác và giữ lại các rủi ro tốt lại trong nước.

- Đề xuất tăng mức vốn pháp định của doanh nghiệp tái bảo hiểm lên 2.000 tỷ đồng để đảm bảo tài chính đủ mạnh, đáp ứng nhu cầu về năng lực tái bảo hiểm của thị trường trong nước cũng như mở rộng khai thác ra nước ngoài.

Doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm muốn nhận tái bảo hiểm phải có vốn điều lệ riêng cho hoạt động nhận tái bảo hiểm, tối thiểu phải tương đương vốn pháp định cho một doanh nghiệp tái bảo hiểm để đủ năng lực tài chính cho hoạt động kinh doanh khai thác bảo hiểm gốc và kinh doanh tái bảo hiểm.

- Các cơ quan quản lý cần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của thị trường bảo hiểm thông qua việc chuẩn hóa và đưa ra khung năng lực tiêu chuẩn cho DNBH/tái bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm theo hướng quy định tiêu chuẩn năng lực chuyên môn, bằng cấp chứng chỉ chuyên môn nghiệp vụ cho người làm tại các bộ phận nghiệp vụ bảo hiểm và trực tiếp phục vụ khách hàng, xây dựng hệ thống chứng chỉ chuyên môn phù hợp với lộ trình áp dụng khung tiêu chuẩn năng lực trong dài hạn.

Theo đó, tiêu chuẩn tối thiểu để đủ điều kiện làm việc tại tất cả các bộ phận nghiệp vụ bảo hiểm là phải có Chứng chỉ đào tạo cơ bản bảo hiểm/tái bảo hiểm do Bộ Tài chính cấp hoặc của các cơ sở đào tạo chính quy cấp quốc gia cấp. Tại các vị trí lãnh đạo cấp cao hơn cần có bằng cấp chuyên ngành Bảo hiểm/Tái bảo hiểm quốc tế.

- Lành mạnh hóa thị trường bảo hiểm với việc bổ sung phí tối thiểu áp dụng cho các nghiệp vụ khác ngoài các nghiệp vụ đã có quy định. Thêm vào đó, các cơ quan quản lý cần có thanh tra kiểm tra định kỳ các DNBH trong việc thực hiện các quy định. Việc quy định phí bảo hiểm tối thiểu sẽ giải quyết được bài toán về yêu cầu phí bảo hiểm phải đủ để trích lập dự phòng nghiệp vụ và thu xếp tái bảo hiểm; phải phù hợp với mức trách nhiệm, điều kiện, phạm vi bảo hiểm, đảm bảo thực hiện được các nghĩa vụ đã cam kết theo hợp đồng bảo hiểm và an toàn tài chính cho DNBH nói riêng và thị trường bảo hiểm nói chung.

- Xây dựng các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp tái bảo hiểm mở rộng phát triển ra thị trường nước ngoài như các chính sách về thuế thu nhập doanh nghiệp.

3.2. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp bảo hiểm

- Xây dựng các chính sách quản trị rủi ro chặt chẽ, trong đó cần quản lý danh mục các doanh nghiệp nhượng tái bảo hiểm nước ngoài;

- Xây dựng các phương án tái bảo hiểm đa dạng hơn để tăng mức giữ lại với các rủi ro tốt;

- Thận trọng với các hợp đồng nhận tái bảo hiểm vì tiềm ẩn nhiều rủi ro về thiếu nhân sự chuyên sâu trong lĩnh vực nhận tái bảo hiểm.

3.3. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp tái bảo hiểm

- Nỗ lực tăng vốn nhằm nâng cao năng lực tài chính, cải thiện thị phần nhận tái bảo hiểm và góp phần trong công tác nâng mức xếp hạng tín nhiệm, tiếp cận với thị trường thế giới;

- Nỗ lực nâng xếp hạng tín nhiệm của doanh nghiệp lên A-, giúp các doanh nghiệp tái bảo hiểm có nhiều cơ hội phát triển ra thị trường nước ngoài;

- Đẩy mạnh công tác nhận tái bảo hiểm nước ngoài nhằm đa dạng hóa danh mục rủi ro, tránh tích tụ và phụ thuộc vào thị trường trong nước.

3.4. Kiến nghị đối với các cơ sở đào tạo

- Tập trung đào tạo nguồn nhân lực theo các chứng chỉ quốc tế nhằm cung cấp nguồn nhân lực bảo hiểm/tái bảo hiểm không chỉ cho thị trường trong nước mà cho các thị trường trong khu vực;

- Thường xuyên phối hợp với các DNBH/doanh nghiệp tái bảo hiểm trong nước và quốc tế trong việc giảng dạy các sinh viên, cử nhân, học viên thạc sĩ để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty Dịch vụ thông tin bảo hiểm (2022), *Báo cáo AXCO năm 2022.*
2. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, *Số liệu các năm 2016 - 2020.*

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM

Lê Thu Giang

Khoa Quản lý đô thị - Trường Đại học Kiến trúc Hà Nội

Tóm tắt

Việt Nam là một thị trường tiềm năng, đầy hứa hẹn cho sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động kinh doanh bảo hiểm và các dịch vụ bảo hiểm. Với dân số đông, đời sống của người dân từng bước được cải thiện, yêu cầu nâng cao chất lượng sống cũng cũng đang được nâng lên một cách đáng kể. Nhu cầu mua bảo hiểm ở tất cả các hình thức đang gia tăng nhanh ở mọi đối tượng, thành phần và độ tuổi cư dân. Bảo hiểm là một ngành tuy mới mẻ đối với Việt Nam nhưng có tốc độ phát triển khá nhanh. Thu nhập từ bảo hiểm cho GDP luôn là 2 con số, lớn hơn khá nhiều quốc gia. Hơn nữa, ý thức về mua bảo hiểm, nhất là bảo hiểm y tế, bảo hiểm giáo dục, bảo hiểm nhân thọ… của người dân cũng ngày cào cao và phổ biến hơn. Đặc biệt gần đây, thị trường bảo hiểm Việt Nam ngày càng có nhiều công ty nước ngoài tham gia với các loại hình bảo hiểm đa dạng, phong phú. Vì vậy, ngành Bảo hiểm có rất nhiều cơ hội để phát triển.

Bài viết phân tích tình hình thị trường bảo hiểm Việt Nam trong năm 2021, đồng thời sẽ chỉ ra những cơ hội, thách thức và những định hướng trong năm 2022.

Từ khóa: Chính sách bảo hiểm, ngành Bảo hiểm**,** doanh nghiệp bảo hiểm, tăng trưởng kinh tế, dịch vụ bảo hiểm

1. Đặt vấn đề

Năm 2021, sự bùng phát trở lại và kéo dài của đại dịch COVID-19 đã tác động không nhỏ đến mọi mặt kinh tế - xã hội của Việt Nam. Mặc dù vậy, ngành Bảo hiểm cũng đã hoàn thành tốt nhiệm vụ, các chỉ tiêu quan trọng của thị trường bảo hiểm trong năm 2021 đều duy trì tăng trưởng 2 con số. Năm 2022 có những thời cơ để ngành Bảo hiểm đẩy mạnh phát triển với nhiều đột phá trên thị trường bảo hiểm về sản phẩm, kênh phân phối, dịch vụ khách hàng và ứng dụng công nghệ số. Điều đó giúp các doanh nghiệp đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của người dân về bảo vệ sức khỏe, mang đến những trải nghiệm tối ưu và duy trì sự tăng trưởng bền vững của ngành Bảo hiểm.

2. Thực trạng thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2021

Đại dịch COVID-19 đã tác động tiêu cực đến các cá nhân, doanh nghiệp, xã hội và thị trường trên phạm vi toàn cầu. Thị trường bảo hiểm thế giới năm 2021 cũng chịu ảnh hưởng

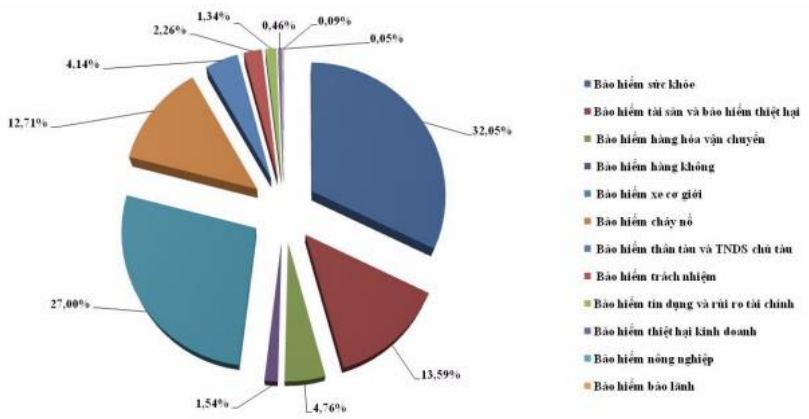
đáng kể bởi đại dịch COVID-19 khiến chuỗi tăng trưởng ấn tượng liên tục trong suốt 10 năm qua (tốc độ tăng trưởng hằng năm kép - Compounded Annual Growth Rate – CAGR, xấp xỉ 3,3%) bị đứt gãy. Ở chiều hướng ngược lại, thị trường bảo hiểm trong nước vẫn tăng trưởng ổn định với tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng khoảng 15,68% so với cùng kỳ năm 2020.

Thông tin từ Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) cho biết, tính tới cuối năm 2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện có 76 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 31 doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 24 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm) và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài.

Tính tới cuối năm 2021, tổng tài sản của thị trường bảo hiểm đạt 710.002 tỷ đồng, tăng 23,86% so với cùng kỳ năm 2020. Các DNBH đầu tư trở lại nền kinh tế đạt 577.069 tỷ đồng, tăng 22,24% so với cùng kỳ năm 2020. Tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm năm 2021 đạt 455.606 tỷ đồng, tăng 24,89% so với cùng kỳ năm 2020.

Cũng theo số liệu từ cơ quan quản lý, tổng nguồn vốn chủ sở hữu của các DNBH đạt 152.484 tỷ đồng, tăng 19,34% so với cùng kỳ năm 2020; tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt 214.958 tỷ đồng, tăng 15,59% so với cùng kỳ năm 2020; chi trả quyền lợi bảo hiểm đạt 49.561 tỷ đồng, tăng 1,68% so với cùng kỳ năm 2020.

Hình 1. Tỷ trọng doanh thu theo nghiệp vụ bảo hiểm 11 tháng đầu năm 2021



Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính

Đối với hoạt động môi giới bảo hiểm, trong năm 2021, tổng số phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới bảo hiểm đạt 12.715 tỷ đồng, tăng 14,8% so với năm 2020. Trong đó, phí bảo hiểm gốc thu xếp qua môi giới đạt 7.499 tỷ đồng, tăng 8,76% so với năm 2020; phí tái bảo hiểm thu xếp qua môi giới đạt 5.216 tỷ đồng, tăng 24,7% so với năm 2020.

Tổng doanh thu hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm năm 2021 đạt 990 tỷ đồng, tăng 7,5% so với cùng kỳ năm 2020; tổng doanh thu phí dịch vụ đạt 32 tỷ đồng; doanh thu tài chính và doanh thu khác đạt 17 tỷ đồng.

Tổng tài sản của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm đạt 1.161 tỷ đồng, tăng 16,38% so với năm 2020. Nguồn vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm đạt 615 tỷ đồng, tăng 34,66% so với năm 2020.

Bước sang năm 2022, mặc dù diễn biến của dịch COVID-19 vẫn còn phức tạp, đồng thời, sự phục hồi của nền kinh tế còn nhiều thách thức, khó khăn, tuy nhiên, thị trường bảo hiểm vẫn dự kiến khá tích cực. Theo đó, hầu hết các chỉ tiêu quan trọng đều dự báo, thị trường vẫn sẽ duy trì tăng trưởng 2 con số.

Theo đó, tổng tài sản thị trường bảo hiểm năm 2022 ước đạt 808.908 tỷ đồng, tăng 13,93% so với cùng kỳ năm 2021. Đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 677.036 tỷ đồng, tăng 17,32% so với năm 2021. Tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm ước đạt 533.758 tỷ đồng, tăng 17,15% so với năm 2021.

Tổng nguồn vốn chủ sở hữu các DNBH năm 2022 ước đạt 165.069 tỷ đồng, tăng 8,25% so với năm 2021; tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2022 ước đạt 253.730 tỷ đồng, tăng 18,04% so với năm 2021; chi trả quyền lợi bảo hiểm trong 2022 ước đạt 58.291 tỷ đồng, tăng 17,61% so với cùng kỳ năm 2020.

Dự kiến tổng số phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới bảo hiểm ước đạt 14.513 tỷ đồng, tăng 14,15% so với năm 2021. Doanh thu hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm năm 2022 ước đạt 1.107 tỷ đồng, tăng 11,8%.

Theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, năm 2022, Cục phối hợp hoàn thiện dự thảo Luật Kinh doanh bảo hiểm (sửa đổi) và trình Quốc hội thông qua tại kỳ họp tháng 5/2022; đồng thời, xây dựng nghị định, thông tư hướng dẫn Luật. Cũng trong năm 2022 sẽ tiếp tục hoàn thiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2021 - 2030 để trình Bộ Tài chính, trình Chính phủ ban hành.

Trong năm 2022, Cục sẽ trình Bộ Tài chính, trình Thủ tướng Chính phủ ban hành quyết định của Thủ tướng Chính phủ về thực hiện chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp cho giai đoạn sau năm 2021. Đồng thời, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm cũng tiếp tục hoàn thiện trình Chính phủ, trình Bộ Tài chính ban hành các nghị định, thông tư liên quan tới lĩnh vực bảo hiểm. Cơ quan quản lý tiếp tục tăng cường thực hiện đánh giá doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm theo định kỳ, kịp thời phát hiện sai phạm để báo cáo Bộ có phương án xử lý; thực hiện dự án "Hệ thống thông tin quản lý và giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm"; đẩy mạnh tuyên truyền để thị trường phát triển hiệu quả, minh bạch, bền vững.

Mặc dù tình hình dịch COVID-19 diễn biến phức tạp, còn nhiều khó khăn, thách thức nhưng Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm đã hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2021, từ công tác xây dựng và hoàn thiện thể chế đến công tác phát triển thị trường và nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm, cũng như nhiều nhiệm vụ khác.

3. Cơ hội và thách thức đối với ngành Bảo hiểm Việt Nam trong giai đoạn hiện nay

Bước sang năm 2022 sẽ có nhiều cơ hội tăng trưởng đối với các doanh nghiệp của ngành Bảo hiểm. Kết quả khảo sát của Vietnam Report đã chỉ ra ba động lực tăng trưởng chính của ngành Bảo hiểm đó là: nhận thức và hiểu biết của người dân về bảo hiểm ngày càng được cải thiện; công nghệ phát triển mạnh mẽ và được áp dụng trong tất cả các giai đoạn của chuỗi giá trị ngành Bảo hiểm; cùng với đó là sự đa dạng của các kênh phân phối bảo hiểm trong thời buổi hiện nay.

Qua khảo sát đánh giá, 70,6% số doanh nghiệp tham gia đều cho rằng, nhờ tác động của dịch COVID-19 đã cải thiện đáng kể nhận thức của người dân về bảo hiểm. Đây chắc chắn là yếu tố ảnh hưởng lớn đến kết quả và hoạt động kinh doanh trong 6 tháng cuối năm 2021 với kỳ vọng sẽ đạt 3,82 điểm trên thang điểm 5. Trong khi đó, tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm/GDP Việt Nam hiện còn thấp. Đến năm 2020, Việt Nam có 11% dân số tham gia bảo hiểm nhân thọ, doanh thu phí bảo hiểm bình quân GDP đến năm 2020 tối đa 3%. Với đà này, tới năm 2025, ước tính sẽ có 15% dân số sẽ tham gia bảo hiểm nhân thọ với doanh thu dự kiến đạt 3,5% GDP.

Cùng với sự phát triển của cuộc Cách mạng công nghiệp lần thứ tư, các kênh phân phối và dịch vụ kỹ thuật số sẽ dần thay thế cho các kênh truyền thống. Tuy nhiên, với những yêu cầu và quyết định có tính phức tạp thì kênh truyền thống như: đại lý bảo hiểm vẫn được khách hàng ưu tiên lựa chọn nhiều hơn. Trong đại dịch, một lượng lớn khách hàng đã chuyển sang sử dụng các dịch vụ kỹ thuật số và rất ít người sẽ quay lại thói quen như trước đây của họ.

Khảo sát của Vietnam Report đã chỉ ra rằng, từ khi đại dịch bùng phát, doanh thu từ kênh kỹ thuật số tăng mạnh nhất với 69,2% số DNBH. Kênh phân phối qua ngân hàng cũng chỉ ghi nhận doanh thu tăng trưởng khoảng 66,7%. Trong khi đó, doanh thu từ kênh đại lý bảo hiểm vẫn chững lại ở tỷ lệ 46,7% số DNBH. Như vậy, nhu cầu của người tiêu dùng đã thúc đẩy việc áp dụng kỹ thuật số trong nhiều năm, mang tới nhiều cơ hội đổi mới hơn, cạnh tranh hơn và kết quả tích cực hơn cho ngành Bảo hiểm. Theo kết quả khảo sát, có 88,2% số DNBH tham gia khảo sát của Vietnam Report hiện đang triển khai chương trình chuyển đổi số, trong khi 11,8% số doanh nghiệp còn lại đang có kế hoạch triển khai trong thời gian tới.

Kết quả khảo sát cũng chỉ ra rằng, DNBH Việt Nam đang tập trung sử dụng Insurtech (hay còn gọi là công nghệ bảo hiểm) để gia tăng hiệu quả phân phối sản phẩm sẵn có đến khách hàng, còn các DNBH nước ngoài tại Việt Nam thì thường ứng dụng phát triển sản phẩm và kết nối khách hàng.

Tỷ lệ DNBH tích cực đẩy mạnh triển khai phần mềm lõi bảo hiểm và phát triển các sản phẩm theo yêu cầu gia tăng khoảng 20% so với năm 2020. Công nghệ Chatbot và bảo hiểm ngang hàng dường như chưa được các DNBH chú trọng đầu tư.

Ngoài ra, các nhân tố kinh tế vĩ mô cũng tạo ra cơ hội cho ngành Bảo hiểm trong thời gian tới:

Một là, nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng cao, hàng hóa của Việt Nam sẽ có một thị trường rộng lớn tạo tiền đề cho các ngành nghề phát triển như: giao thông vận tải đường bộ, hàng không, xuất - nhập khẩu làm tiền đề cho bảo hiểm phát triển. Nền kinh tế tăng trưởng cao đòi hỏi nhu cầu vốn và nhu cầu bảo hiểm phải đáp ứng, từ đó làm tiền đề cho bảo hiểm nhân thọ, tín dụng ngân hàng, chứng khoán phát triển. Vốn tích lũy tích tụ từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm có nhiều cơ hội đầu tư sinh lãi cao, khuyến khích bảo hiểm phát triển.

Hai là, đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư trong nước phát triển nhanh chóng. Đây cũng là cơ sở để ngành Bảo hiểm phát triển, đồng thời cũng đòi hỏi ngành Bảo hiểm phải có sản phẩm bảo hiểm đáp ứng nhu cầu của tăng trưởng đầu tư nước ngoài và trong nước, nhất là những cơ sở đầu tư ngành nghề mới, công nghệ cao như: đóng tàu, xây dựng đường tàu điện ngầm, xây dựng ngành điện tử công nghệ thông tin, xây dựng nhà máy lọc dầu, điện nguyên tử, vệ tinh, sản xuất linh kiện máy bay… Đây là tiềm năng cho bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm phát triển.

Ba là, sự trợ cấp của Nhà nước ở một số lĩnh vực sẽ giảm dần. Cùng với việc xã hội hóa hoạt động thể dục - thể thao, y tế, văn hóa, giáo dục đã kích thích nhu cầu tham gia bảo hiểm như: tăng học phí, viện phí, xây dựng mức trần của bảo hiểm xã hội sẽ làm tăng thêm nhu cầu bảo hiểm nhân thọ. Bảo hiểm phi nhân thọ chăm sóc y tế, tai nạn con người. Sự trợ cấp của Nhà nước càng giảm thì sự lo lắng thiên tai, tai nạn xảy ra bất ngờ dẫn đến người ta phải nghĩ tới bảo hiểm.

Bốn là, pháp luật ngày càng hoàn thiện và mang tính tương thích với nhau nhằm bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của người tiêu dùng, của doanh nghiệp ngày một tốt hơn làm phát sinh theo nhu cầu bảo hiểm như: bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp bác sĩ, luật sư, tư vấn thiết kế…; bảo hiểm tài sản; bảo hiểm tài chính; bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm của các tổ chức sản xuất, kinh doanh; bảo hiểm trách nhiệm dân sự của các chủ doanh nghiệp… Luật Kinh doanh bảo hiểm được sửa đổi, bổ sung sẽ tăng cường hiệu lực quản lý nhà nước, phát huy tính chủ động, sáng tạo của DNBH, bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của người tham gia bảo hiểm là môi trường thuận lợi để thị trường bảo hiểm phát triển.

Năm là, tầng lớp dân cư có thu nhập cao ngày càng đông đảo, bao gồm giới chủ doanh nghiệp tư nhân, các chuyên gia giỏi trong doanh nghiệp Việt Nam và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các chủ hộ kinh doanh, các chủ trang trại đều có nhu cầu bảo hiểm nhân thọ cho mình và người thân.

Tuy nhiên, để hoàn thành mục tiêu phát triển ngành Bảo hiểm mà Nhà nước đã đề ra thì ngành Bảo hiểm Việt Nam vẫn còn đứng trước nhiều thách thức, đòi hỏi cả Nhà nước,

doanh nghiệp và các tổ chức, cá nhân liên quan đều phải hết sức nỗ lực và có sự phối hợp tích cực với nhau.

Năm là, số lượng các DNBH được cấp phép hoạt động ngày một gia tăng. Các tổ chức, các nhân trong và ngoài nước nếu đủ điều kiện theo luật định đều có quyền xin phép thành lập DNBH, trong đó có các DNBH nước ngoài theo đúng cam kết của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO). Điều này gần như đương nhiên vì tiềm năng và cơ hội phát triển của thị trường bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ còn đầy hứa hẹn, tốc độ tăng trưởng của ngành Bảo hiểm tương đối hấp dẫn, bảo hiểm còn được dùng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm vào đầu tư tài chính có khả năng sinh lời cao. Tuy nhiên, việc có nhiều DNBH ra đời làm cho sự cạnh tranh vốn đã gay gắt ngày càng gay gắt hơn. Sự chảy máu chất xám nguồn nhân lực chủ chốt sang DNBH mới cũng là điều đáng lo ngại.

Sáu là, kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm đã bộc lộ nhiều yếu kém. Bảo hiểm nhân thọ sau một thời gian tăng trưởng nhanh đi cùng với tăng trưởng mở rộng kênh phân phối qua đại lý, có nghĩa là cứ tăng đại lý là có tăng doanh thu nên nhiều doanh nghiệp chưa chú trọng đến chất lượng tuyển chọn đào tạo và sử dụng đại lý. Rất may, những năm gần đây, tăng trưởng bị chững lại, các DNBH đã nhận thức ra được vấn đề để quan tâm, đầu tư công sức hơn cho việc nâng cao chất lượng đại lý bảo hiểm. Bảo hiểm phi nhân thọ vẫn giữ cung cách khai thác chủ yếu từ cán bộ bảo hiểm, cạnh tranh về phí bảo hiểm, tăng hoa hồng, tăng hỗ trợ cho đại lý, chưa xây dựng được đội ngũ đại lý bảo hiểm phi nhân thọ mang tính chuyên nghiệp. Các doanh nghiệp môi giới cạnh tranh lẫn nhau, làm việc thiếu chuyên nghiệp, tự ý bổ sung điều kiện, điều khoản bảo hiểm, hạ phí bảo hiểm gây bất lợi cho DNBH và thị trường bao hiểm.

Bảy là, đầu tư công nghệ thiếu đồng bộ, kém hiệu quả. Hệ thống công nghệ thông tin của các DNBH chưa cập nhật được từng hợp đồng bảo hiểm phát sinh, chưa phân loại được khách hàng, rủi ro bảo hiểm, chưa phân tích đánh giá được nguyên nhân, mức độ rủi ro tổn thất, còn nhiều lỗ hổng để trục lợi bảo hiểm.

Tám là, cạnh tranh gay gắt chủ yếu bằng con đường hạ phí bảo hiểm, không chú trọng nhiều đến dịch vụ chăm sóc khách hàng. Phí bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay được hình thành chủ yếu qua con đường cạnh tranh hạ phí phi kỹ thuật mà không quan tâm đến đối tượng bảo hiểm như thế nào, mức độ rủi ro ra sao. Ví dụ, phí bảo hiểm một khách sạn 5 sao chỉ tương đương với phí bảo hiểm một chiếc xe ô tô trị giá 1 tỷ đồng là một điều phi lý mà trên thị trường vẫn có DNBH chấp nhận để giành được dịch vụ bảo hiểm. Một trong những nguyên nhân có nguồn gốc sâu xa là chế độ khoán tiền lương và chi phí theo doanh thu không chú trọng đến bồi thường có thể xảy ra (lời cam kết của DNBH đến khách hàng). Tình trạng này dẫn đến không những các DNBH cạnh tranh lẫn nhau mà còn có sự

cạnh tranh giữa các chi nhánh trong cùng một DNBH. Chính vì vậy, việc quan tâm chăm sóc khách hàng, cung cấp dịch vụ gia tăng bổ sung cho khách hàng cũng bị hạn chế.

Chín là, việc giải quyết bồi thường còn nhiều vướng mắc: Trước hết, việc đơn giản hóa hồ sơ, thủ tục bồi thường giảm phiền phức cho khách hàng chưa được cải thiện rõ rệt. Thứ hai, việc thu thập hồ sơ chứng từ để giải quyết bồi thường cho nạn nhân khi những hồ sơ chứng từ này buộc phải lấy từ cơ quan có thẩm quyền như: công an, bệnh viện còn nhiều vướng mắc. Thứ ba, việc tự quyết, tự chịu trách nhiệm của DNBH trong công tác giám định bồi thường tổn thất chưa được phát huy và hay bị hình sự hóa. Thứ tư, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tư vấn giám định và giải quyết bồi thường (trung gian giữa DNBH và khách hàng) chưa hoạt động có hiệu quả và phán quyết của họ nhiều khi không được pháp luật công nhận. Cuối cùng là giải quyết triệt để việc xử phạt thích đáng DNBH trong việc chậm trễ bồi thường cũng như xử phạt thích đáng các hành vi trục lợi bảo hiểm.

Các sản phẩm bảo hiểm tuy đã đa dạng hơn trước nhưng vẫn còn hạn chế, chưa phát triển trong nhiều lĩnh vực quan trọng như: thiên tai, nông nghiệp, tín dụng và rủi ro tài chính, hoạt động hành nghề y dược, luật sư, dịch vụ kế toán, kiểm toán… Bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt chưa thực sự được đẩy mạnh trong khi hàng năm ở nước ta, tai nạn do cháy nổ vẫn gia tăng với tốc độ đáng báo động. Bên cạnh yếu tố chủ quan từ các doanh nghiệp, có thể thấy sự thiếu hoàn thiện của hệ thống văn bản pháp luật và công tác quản lý nhà nước cũng đang ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển lành mạnh của ngành Bảo hiểm.

Như vậy, ngành Bảo hiểm Việt Nam năm 2021 đã đạt được những kết quả ấn tượng, tạo tiền đề phát triển trong những năm tiếp theo. Năm 2022 sẽ có rất nhiều cơ hội để phát triển, bứt phá nhưng cũng không ít rủi ro mà ngành cần quan tâm. Trong đó, dịch COVID-19 vẫn tiếp tục là mối đe dọa lớn nhất đối với sự phục hồi kinh tế. Mặc dù vậy, với những nỗ lực tích cực từ phía Chính phủ, DNBH và người dân, dự kiến thị trường bảo hiểm năm 2022 vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng khá.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Duy Thái (2022), *Thị trường bảo hiểm 2021: Vượt thách thức COVID-19, duy trì tăng trưởng 2 con số*, truy cập ngày 01 tháng 4 năm 2022 từ <https://thoibaotaichinhvietnam.vn/thi-truong-bao-hiem-2021-vuot-thach-thuc-COVID-19-duy-tri-tang-truong-2-con-so-98318.html>
2. Đinh Ngọc Linh, Trần Thị Quỳnh Hoa (2018), *Cơ hội và thách thức của ngành Bảo hiểm trong bối cảnh Việt Nam gia nhập CPTPP*.
3. Hoàng Văn Cương, Lê Thúy Nga (2021), *Cơ hội mới trong phục hồi kinh tế Việt Nam năm 2022*, truy cập ngày 20 tháng 02 năm 2022, từ < https://tuyengiao. vn/nghien-cuu/co-hoi-moi-trong-phuc-hoi-kinh-te-viet-nam-nam-2022-137055>
4. Nguyễn Hữu Quỳnh Như (2021), "Thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam: Thực trạng và giải pháp", *Tạp chí khoa học & Công nghệ Trường Đại học Duy Tân*, số 4(47), tr 102 - 108.
5. Ngọc Quỳnh (2021), *Dịch COVID-19: Bốn thách thức với ngành Bảo hiểm, truy cập ngày 25 tháng 3 năm 2022,* từ https://ncov.vnanet.vn/tin-tuc/dich-COVID-19-bon-thach-thuc-voi-nganh-bao-hiem/174f7ee7-ae50-4c30-86aa-cc0a01d20f61

VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ ỔN ĐỊNH XÃ HỘI VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ ĐỔI MỚI HIỆN NAY

ThS. Nguyễn Thị Kim Hằng

Khoa Khoa học Xã hội và Nhân văn - Trường Đại học Khánh Hòa

Tóm tắt

Trong giai đoạn hiện nay, việc ổn định xã hội vô cùng quan trọng, nó là tiền đề cho đổi mới và phát triển thành công. Bài viết phân tích vai trò cần thiết của bảo hiểm đối với sự ổn định xã hội thông qua việc góp phần nâng cao nhận thức của người dân về các yếu tố gây mất an toàn xã hội, tạo việc làm, xóa đói giảm nghèo, thúc đẩy sự bình đẳng xã hội, hạn chế xung đột. Từ đó, tác giả đề xuất một số ý kiến phát huy vai trò của bảo hiểm.

Từ khóa: Bảo hiểm, ổn định xã hội, đổi mới

1. Đặt vấn đề

"Ổn định xã hội là trạng thái thống nhất trên các lĩnh vực chủ yếu thuộc đời sống xã hội trong quá trình vận động, biến đổi theo những quy luật khách quan vốn có của xã hội. Nội hàm của khái niệm "ổn định xã hội" là trạng thái đối lập với rối loạn, khủng hoảng, mất ổn định, là điều kiện thuận lợi cho phát triển, tiến bộ xã hội" (Phan Huy Đường, 2015).

Trong quá trình đổi mới, "Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội" (bổ sung, phát triển năm 2011) đã xác định 8 mối quan hệ lớn cần phải giải quyết, trong đó mối quan hệ lớn đầu tiên là quan hệ giữa đổi mới, ổn định và phát triển. Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng (2016) bổ sung mối quan hệ lớn thứ 9; Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng (2021) bổ sung mối quan hệ lớn thứ 10 và đều giữ nguyên vị trí quan trọng đầu tiên của mối quan hệ giữa ổn định, đổi mới và phát triển.

Hơn 35 năm đổi mới, Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu trong phát triển kinh tế - xã hội nhưng cũng còn nhiều hạn chế. Các vấn đề xã hội phát sinh phức tạp và chưa được giải quyết triệt để như: khoảng cách giàu - nghèo và bất bình đẳng xã hội; tình trạng thiếu việc làm; bất ổn và xung đột xã hội gia tăng; dịch vụ y tế, chăm sóc sức khỏe yếu kém; môi trường bị ô nhiễm và suy thoái đến mức báo động... Trong bối cảnh đó, sự phát triển của ngành Bảo hiểm đã góp phần giải quyết các vấn đề xã hội, bảo vệ sự ổn định của xã hội.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm bảo hiểm và phân loại bảo hiểm

"Bảo hiểm là một hoạt động dịch vụ tài chính, thông qua đó, một cá nhân hay một tổ chức có quyền được hưởng bồi thường hoặc chi trả tiền bảo hiểm nếu rủi ro hay sự kiện bảo hiểm xảy ra nhờ vào khoản đóng góp phí bảo hiểm cho mình hay cho người thứ ba. Khoản tiền bồi thường hoặc chi trả này do một tổ chức đảm nhận, tổ chức này có trách nhiệm trước rủi ro hay sự kiện bảo hiểm và bù trừ chúng theo quy luật thống kê" (Nguyễn Văn Định, 2012).

Hiện nay, có rất nhiều loại bảo hiểm được khai thác phục vụ cho mọi mặt đời sống xã hội và được phân loại theo nhiều cách khác nhau. Với cách phân loại theo kỹ thuật bảo hiểm, bảo hiểm được chia ra làm hai loại: bảo hiểm phi nhân thọ (bảo hiểm đảm bảo cho các rủi ro có tính chất ổn định tương đối theo thời gian và thường độc lập với tuổi thọ con người) và bảo hiểm nhân thọ (bảo hiểm đảm bảo cho các rủi ro có tính chất thay đổi rõ rệt theo thời gian và đối tượng, thường gắn liền với tuổi thọ con người), tương ứng với hai kỹ thuật là "phân bổ" và "tồn tích vốn". Với cách phân loại theo đối tượng bảo hiểm, toàn bộ các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm được chia thành ba nhóm: bảo hiểm tài sản (đối tượng bảo hiểm là tài sản), bảo hiểm con người (đối tượng bảo hiểm là tính mạng, thân thể, sức khỏe của con người) và bảo hiểm trách nhiệm dân sự (đối tượng bảo hiểm là trách nhiệm phát sinh do ràng buộc của các quy định trong Luật Dân sự). Với cách phân loại theo phương thức quản lý, các nghiệp vụ bảo hiểm được chia làm hai hình thức là bắt buộc (bảo hiểm được hình thành trên cơ sở luật định nhằm bảo vệ lợi ích của nạn nhân trong các vụ tổn thất và bảo vệ lợi ích của toàn bộ nền kinh tế - xã hội) và tự nguyện (hợp đồng bảo hiểm được kết lập dựa hoàn toàn trên sự cân nhắc và nhận thức của người được bảo hiểm). Với cách phân loại theo mục đích hoạt động, các loại hình bảo hiểm được chia làm hai hình thức: bảo hiểm xã hội và bảo hiểm thương mại. Trong đó, bảo hiểm xã hội nhằm phục vụ cho các chính sách xã hội của Nhà nước, bảo hiểm thương mại nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Sự đa dạng của các loại hình bảo hiểm, trong đó có những bảo hiểm mang tính chất bắt buộc cho thấy ngành Bảo hiểm ngày càng phát triển và bảo hiểm đã trở thành một phần thiết yếu trong đời sống xã hội.

2.2. Vai trò ổn định xã hội của bảo hiểm ở Việt Nam trong thời kỳ đổi mới hiện nay

Khi bắt đầu thực hiện đổi mới, ngay từ Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI (1986), Đảng ta đã nhận thức được vai trò của sự ổn định chính trị - xã hội, coi đó như một điều kiện - tiền đề để đổi mới và phát triển thành công. "Ổn định và phát triển gắn liền với nhau trong quá trình vận động tiến lên, ổn định để phát triển và có phát triển mới ổn định được" (Đảng Cộng sản Việt Nam, 1986).

Các kỳ Đại hội tiếp theo, Đảng Cộng sản Việt Nam đều khẳng định vai trò quan trọng của việc đảm bảo sự ổn định xã hội, nó có ý nghĩa to lớn đối với việc thực hiện thắng lợi mục tiêu chiến lược "Dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh".

Bảo hiểm là một trong những công cụ thực hiện chính sách an sinh xã hội, góp phần vào sự ổn định xã hội. Vai trò ổn định xã hội của bảo hiểm được thể hiện như sau:

Thứ nhất, bảo hiểm góp phần nâng cao nhận thức của người dân về các yếu tố nguy hiểm, gây mất an toàn xã hội, qua đó góp phần duy trì sự phát triển ổn định của xã hội.

Bảo hiểm phối hợp với các cơ quan, tổ chức tham gia vào việc cảnh báo những yếu tố gây nguy hiểm, ngăn chặn những thiệt hại cho xã hội vì việc giảm tổn thất khiến số tiền bảo hiểm phải chi trả ít hơn và có thể tiết kiệm nhiều hơn (Santosh và Upinder, 2003).

Trong quá trình hoạt động, các cơ quan, doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) đã đăng tin trên các trang web, tổ chức những buổi hội nghị khách hàng, hội thảo bảo hiểm để thông tin tuyên truyền về những rủi ro, nguy hiểm trong cuộc sống như: tai nạn lao động, cháy nổ…

Dưới đây là một trích đoạn bài viết "Mua bảo hiểm tai nạn cho người lao động tại Điện Biên" đăng trên trang web Bảo hiểm trực tuyến https://ibaohiem.vn/

"Tai nạn lao động đã trở thành nỗi ám ảnh khi cướp đi tính mạng hoặc làm suy yếu khả năng lao động của người lao động. Không những thế, đằng sau mỗi vụ tai nạn lao động còn kéo theo nhiều tổn thất về kinh tế. Theo thống kê sơ bộ, năm 2018, thiệt hại về chi phí tiền thuốc, mai táng phí, bồi thường cho gia đình nạn nhân, người bị thương là gần 1.500 tỷ đồng; thiệt hại về tài sản là 5 tỷ đồng.

Tuy nhiên, nguy cơ mất an toàn lao động vẫn còn hiện hữu, nhiều vụ tai nạn lao động trên địa bàn tỉnh đã xảy ra mà không ít những trường hợp do chính người lao động chủ quan, không chú ý đến vấn đề bảo hộ lao động, bảo đảm an toàn cho chính mình.

Vậy làm gì để giảm thiểu tai nạn lao động? Để hạn chế được tai nạn lao động thì thực sự cần phải có sự chung tay của nhiều đối tượng. Về phía lãnh đạo của tỉnh cũng như lãnh đạo các doanh nghiệp sử dụng lao động sẽ phải tăng cường hơn nữa các công tác đảm bảo an toàn lao động. Về phía người lao động, đặc biệt là những lao động tự do cần phải tập trung cao độ khi làm việc, giảm thiểu mọi tác nhân gây mất tập trung, mất an toàn lao động.

Một vấn đề nữa đó chính là chủ doanh nghiệp sử dụng lao động và cá nhân người lao động cần phải chủ động thực hiện công tác sử dụng bảo hiểm tai nạn để được hỗ trợ, giảm nhẹ các tổn thất về tài chính khi tai nạn không may xảy ra…"

Như vậy, để thuyết phục khách hàng mua bảo hiểm, DNBH đã cung cấp thông tin về thiệt hại về người và của do tai nạn lao động, tuyên truyền về trách nhiệm giảm thiểu tai nạn lao động thuộc về lãnh đạo địa phương, doanh nghiệp sử dụng lao động và cá nhân người lao động.

Thông qua những trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, các DNBH yêu cầu người tham gia bảo hiểm có ý thức tăng cường áp dụng các biện pháp phòng tránh cần thiết để bảo vệ đối tượng bảo hiểm, góp phần đảm bảo an toàn cho tính mạng, sức khỏe con người, của cải và vật chất của xã hội. Ví dụ như yêu cầu những đối tượng khi tham gia bảo hiểm cháy, nổ phải thực hiện các quy định về phòng cháy, chữa cháy.

Thứ hai, bảo hiểm góp phần xóa đói giảm nghèo thông qua tạo việc làm và giảm thiểu tác động tiêu cực của rủi ro.

Lĩnh vực bảo hiểm sử dụng lao động trực tiếp với số lượng hàng triệu người trên toàn thế giới và nếu tính cả các nhà cung cấp dịch vụ phụ như: đại lý, nhà môi giới bảo hiểm, nhân viên hỗ trợ công nghệ thông tin, vận chuyển, kiểm toán viên và tư vấn tài chính… thì con số còn nhiều hơn nữa (Grant, 2012).

Bảo hiểm đã góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động. Năm 2020, thị trường bảo hiểm Việt Nam có 70 doanh nghiệp tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm (bao gồm 30 công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) 1 thành viên, 9 công ty TNHH 2 thành viên trở lên, 30 công ty cổ phần và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài tại Việt Nam). Tổng đại lý bảo hiểm năm 2020 đạt 1.066.835 đại lý, tăng 3,10% so với năm 2019. Trong đó, số lượng đại lý bảo hiểm nhân thọ là 895.438 người, tăng 2,87% so với năm 2019; số lượng đại lý bảo hiểm phi nhân thọ là 171.397 người, tăng 4,28% so với năm 2019 (Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, 2020). Như vậy, hoạt động bảo hiểm đã thu hút khoảng 1% dân số đất nước. Điều đó chứng tỏ hoạt động bảo hiểm là lĩnh vực thu hút lao động xã hội không nhỏ. Ngoài ra, thông qua đầu tư dưới nhiều hình thức, bảo hiểm còn gián tiếp tạo thêm nhiều việc làm cho các ngành khác như: giáo dục, xây dựng… Việc làm đem lại thu nhập cho người lao động, giúp họ có cơ hội thoát khỏi đói nghèo.

Xã hội luôn tiềm ẩn những rủi ro như: thiệt hại tài sản, ốm đau, tàn tật, tai nạn và cả cái chết. Rủi ro gây nên những hậu quả khó lường, ảnh hưởng đến sức khỏe, tài chính, đời sống của cá nhân và gia đình. Bảo hiểm là biện pháp giảm thiểu rủi ro tổn thất có hiệu quả vì hậu quả của rủi ro thông qua bảo hiểm sẽ được phân tán cho nhiều người cùng gánh chịu. Dựa trên nguyên tắc số đông bù số ít, bảo hiểm chia nhỏ tổn thất dẫn đến hậu quả lẽ ra rất nặng nề, nghiêm trọng với một hoặc một số người sẽ trở nên không đáng kể và có thể chấp nhận được đối với cả cộng đồng những người tham gia bảo hiểm. Bảo hiểm hỗ trợ tài chính, giảm thiểu tác động tiêu cực của các cú sốc kinh tế, tăng khả năng phục hồi sau rủi ro và bảo vệ họ khỏi đói nghèo và cơ cực (World Bank, 2012).

Ví dụ như trường hợp bồi thường bảo hiểm vào tháng 12/2020, Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bảo Long (Thành phố Hồ Chí Minh) đã thực hiện chi trả tiền bảo hiểm thân tàu với tổng số tiền bồi thường là 4 tỷ đồng cho hai tàu cá của ông Lê Vạn, số hiệu BĐ 96388 -TS ở phường Hoài Thanh và tàu cá của ông Võ Ngọc Đô, số hiệu BĐ 97486 - TS ở xã Hoài Hải,

tỉnh Bình Định bị chìm trên biển. Nhờ vậy mà họ sớm ổn định lại cuộc sống và khôi phục hoạt động sản xuất, kinh doanh. Nếu không có bảo hiểm thì chủ tàu sẽ bị thiệt hại rất lớn về tài sản, mất thu nhập, không trả nổi nợ (nếu có vay mượn), có khả năng sẽ phải bán nhà, lâm vào tình trạng đói nghèo, thậm chí có những hành vi trộm cắp, lừa đảo làm mất an ninh, trật tự xã hội do khó khăn về tài chính.

Thứ ba, bảo hiểm thúc đẩy sự bình đẳng về cơ hội tiếp cận các dịch vụ xã hội, hỗ trợ các đối tượng yếu thế trong xã hội.

Với nguyên tắc lấy số đông bù số ít của bảo hiểm, người tham gia bảo hiểm chỉ đóng một số tiền nhỏ nhưng khi gặp rủi ro sẽ nhận được số tiền bồi thường lớn hơn nhiều lần so với số tiền đã đóng. Khoản phí bảo hiểm nhỏ (so với những thiệt hại, tổn thất khi rủi ro xảy ra) giúp cho toàn bộ các thành viên trong xã hội có khả năng tiếp cận các dịch vụ xã hội, được bảo vệ trước những thiệt hại về tài chính (nếu có) khi gặp các vấn đề liên quan đến sức khỏe, lão hóa, tai nạn lao động, thất nghiệp…

Bảo hiểm xã hội (BHXH), bảo hiểm thất nghiệp (BHTN), bảo hiểm y tế (BHYT) đã góp phần vào việc phân phối lại thu nhập một cách công bằng, hợp lý giữa các tầng lớp dân cư, đồng thời giảm chi cho ngân sách nhà nước, bảo đảm an sinh xã hội bền vững. Phạm vi đối tượng tham gia BHXH được mở rộng và ngày càng tăng. Nếu như trước đây, đối tượng BHXH của nước ta chỉ bó hẹp trong phạm vi công nhân, viên chức nhà nước và lực lượng vũ trang thì hiện nay BHXH được mở rộng tới mọi đối tượng trong toàn xã hội. Chính sách BHXH dựa trên nguyên tắc "đóng - hưởng" đã tạo ra sự bình đẳng cho mọi người lao động cho dù họ làm việc ở các thành phần kinh tế, các ngành nghề, ở các địa bàn hoặc theo các hình thức lao động khác nhau khi tham gia BHXH.

Với BHYT, mọi người tham gia bảo hiểm, không phân biệt giàu - nghèo, có bệnh đều được điều trị. Đặc biệt, những năm qua, Nhà nước ta đã thực hiện chính sách BHYT miễn phí cho trẻ em dưới 6 tuổi, một số đối tượng chính sách, người nghèo và hỗ trợ BHYT cho các hộ cận nghèo. Điều này đã tạo điều kiện chăm sóc tốt hơn về y tế cho các tầng lớp dân cư trong xã hội. BHYT góp phần hạn chế những vi phạm pháp luật như: do tiền khám, chữa bệnh quá lớn không có điều kiện chi trả dẫn đến hành vi trộm cắp tài sản để kiếm tiền.

Những đối tượng yếu thế trong xã hội như: người nghèo, người có hoàn cảnh khó khăn, trẻ em… được nhà nước và DNBH quan tâm, hỗ trợ. Nghị quyết số 28-NQ/TW ngày 23/5/2018 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về cải cách chính sách BHXH đã chủ trương: hỗ trợ phù hợp từ ngân sách nhà nước cho nông dân, người nghèo, người có thu nhập thấp, lao động khu vực phi chính thức khi tham gia BHXH tự nguyện; rà soát, sửa đổi, hoàn thiện cách tính lương hưu, bảo đảm công bằng giữa nam và nữ, giữa khu vực nhà nước và khu vực ngoài nhà nước, kết hợp hài hòa các nguyên tắc đóng - hưởng và chia sẻ giữa

người có mức lương cao với người có mức lương thấp để thu hẹp khoảng cách về thu nhập trong các đối tượng hưởng chế độ hưu trí.

Các DNBH tham gia các hoạt động xã hội và ủng hộ nhân đạo dưới nhiều hình thức như: trao tặng học bổng trẻ em nghèo hiếu học; xây nhà tình nghĩa... (Công ty Prudential); chương trình học bổng "An sinh giáo dục - Xe đạp đến trường" của Tổng Công ty Bảo Việt Nhân thọ; học bổng "Thịnh trí thành tài cùng Cathay" của Bảo hiểm Nhân thọ Cathay Việt Nam; trao tặng thẻ BHYT cho người nghèo, tài trợ tiền xây dựng nhà tình thương, trung tâm y tế, trường học của Bảo hiểm Hanwha Life Việt Nam… Trong công tác phòng, chống dịch COVID-19, các đơn vị bảo hiểm như: BHXH Việt Nam, Bảo hiểm Quân đội, Bảo hiểm Bảo Việt, Bảo hiểm Nhân thọ Fubon Việt Nam, Bảo hiểm Bảo Minh… đã quyên góp nhiều tỷ đồng tiền mặt và trang thiết bị y tế.

Thứ tư, bảo hiểm tạo nên sự an tâm cho cá nhân, tổ chức tham gia bảo hiểm, góp phần làm giảm xung đột xã hội.

Trong thời kỳ đổi mới hiện nay, đời sống kinh tế - xã hội thay đổi nhanh chóng, cuộc sống nhiều áp lực, căng thẳng, tác động của ô nhiễm môi trường, biến đổi khí hậu đã tác động đến mâu thuẫn và xung đột xã hội có chiều hướng gia tăng, tính chất xung đột ngày càng phức tạp (Đào Quang Vinh, 2020). Bảo hiểm là chỗ dựa tinh thần, tạo sự ổn định về tài chính cho các cá nhân, tổ chức, góp phần làm giảm xung đột giữa người lao động và chủ sử dụng lao động, xung đột giữa các cộng đồng dân cư với các công ty, doanh nghiệp hủy hoại môi trường.

Bảo hiểm giúp giảm bớt gánh nặng kinh tế khi cá nhân hoặc tổ chức gặp rủi ro, tạo điều kiện cho các gia đình và doanh nghiệp ổn định tài chính. Tham gia và không tham gia bảo hiểm dẫn đến sự khác biệt giữa an ninh tài chính và nghèo đói hoặc phá sản. Bảo hiểm chu cấp cho một gia đình sau khi trụ cột gia đình qua đời, khuyến khích một người tìm kiếm sự trợ giúp y tế mà không sợ hãi chi phí, loại bỏ nguy cơ kiệt quệ nếu ai đó ngã bệnh trong thời gian dài, hỗ trợ chủ nhà hoặc chủ doanh nghiệp trong việc xây dựng lại tài sản của mình sau hỏa hoạn hoặc lũ lụt... Bảo hiểm có thể ngăn chặn sự gián đoạn kinh doanh có thể dẫn đến phá sản, do đó có thể dẫn đến việc mất mát và khó khăn về kinh tế cho người lao động (Grant, 2012). Như vậy, khi tham gia bảo hiểm, cá nhân và tổ chức đã chuyển phần rủi ro trong cuộc sống và hoạt động kinh doanh sang DNBH, nên giải tỏa được nỗi sợ hãi và lo lắng về những tổn thất có thể xảy ra. Áp lực tài chính giảm, sự an tâm góp phần hạn chế tình trạng dễ bị tổn thương về tâm lý, bị ức chế, từ đó hạn chế xung đột xã hội.

Trong thực tế lao động sản xuất, người lao động và người sử dụng lao động vốn có những mâu thuẫn nội tại, khách quan về tiền lương, thời gian lao động, điều kiện làm việc... Thông qua BHXH, những mâu thuẫn đó sẽ được điều hòa và giải quyết. Người sử dụng lao động đóng BHXH, đảm bảo những quyền lợi: ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, bệnh nghề

nghiệp, hưu trí và tử tuất cho người lao động. Khi ốm đau, người lao động sẽ được khám, chữa bệnh và được quỹ BHYT chi trả chi phí và được trợ cấp ốm đau, được nghỉ chăm con khi con ốm; khi thai sản được nghỉ khám thai, được nghỉ sinh đẻ và nuôi con, được nhận trợ cấp khi sinh con và trợ cấp thai sản; khi bị tai nạn lao động hoặc bệnh nghề nghiệp sẽ nhận được phần trợ cấp do giảm khả năng lao động do tai nạn, bệnh nghề nghiệp gây ra; được nghỉ dưỡng sức và phục hồi sức khỏe sau khi ốm đau hay điều trị thương tật; được hưởng trợ cấp thất nghiệp và được giới thiệu việc làm hoặc được học nghề để có cơ hội tìm kiếm việc làm mới; được chi trả lương hưu khi đã hết tuổi làm việc theo quy định của pháp luật nhằm đảm bảo khi về già có chi phí chi trả cho những nhu cầu sống cơ bản và chăm sóc sức khỏe; khi người lao động chết, người lo mai táng sẽ được nhận trợ cấp mai táng, thân nhân người lao động không có thu nhập hoặc có thu nhập hàng tháng thấp hơn mức lương cơ sở được hưởng trợ cấp tuất hàng tháng.

Ngoài tham gia BHXH bắt buộc theo quy định, nhiều công ty đã áp dụng chính sách mua bảo hiểm nhân thọ cho người lao động. Khi quyền lợi được quan tâm, đảm bảo, người lao động phấn khởi, có tâm lý ổn định, an tâm làm việc, gắn bó với công ty. Nếu công ty không đóng BHXH, khi người lao động bị tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp không có bảo hiểm chi trả, không có nguồn thu nhập, không có chi phí thuốc men… đời sống của họ bị ảnh hưởng thì mâu thuẫn giữa người sử dụng lao động và người lao động sẽ trở nên gay gắt, có thể dẫn đến xung đột, đình công gây thiệt hại đến lợi ích của các bên, làm ảnh hưởng đến tình hình kinh tế, an ninh, trật tự chung.

Những năm gần đây, thiên tai, biến đổi khí hậu, phá rừng, khai thác mỏ, rác thải công nghiệp, ô nhiễm môi trường… dẫn đến môi trường sống của người dân bị ảnh hưởng, gây tâm lý bức xúc. Chẳng hạn như các vụ việc: năm 2010, hàng trăm người dân xã Đại Sơn (huyện Đô Lương, tỉnh Nghệ An) vô cùng bức xúc trước tình trạng ô nhiễm môi trường ngày càng tiếp diễn và thêm phần trầm trọng đã kéo đến Công ty TNHH Chăn nuôi lợn Thái Dương đập phá máy móc nhà xưởng; hay năm 2021, Công ty TNHH Quang Sơn và Công ty TNHH Đại Hưng Phát chế biến hạt điều gây hôi thối, bụi thải và khí thải ở thôn Mậu Lâm Bắc, xã Hòa Quang Bắc, huyện Phú Hòa, tỉnh Phú Yên làm người dân phản ứng gay gắt, gửi đơn phản ánh đến nhiều cơ quan chức năng ở tỉnh Phú Yên và Bộ Tài nguyên và Môi trường.

Nếu những bức xúc của người dân không được giải quyết thỏa đáng sẽ dẫn đến mâu thuẫn, xung đột giữa các cộng đồng dân cư với các công ty hủy hoại môi trường, làm mất niềm tin của người dân vào năng lực quản lý của Nhà nước, ảnh hưởng đến sự ổn định xã hội.

Trước tình hình đó, tại Điều 31 Nghị định số 19/2015/NĐ-CP hướng dẫn Luật Bảo vệ môi trường đã quy định tổ chức, cá nhân hoạt động dầu khí, sản xuất, kinh doanh hóa chất, xăng dầu, sử dụng tàu biển chuyên dùng để vận chuyển dầu mỏ, chế phẩm từ dầu mỏ hoặc các hàng hóa nguy hiểm khác, lưu giữ, vận chuyển và xử lý chất thải nguy hại phải có trách

nhiệm mua bảo hiểm trách nhiệm bồi thường thiệt hại về môi trường. Bảo hiểm chi trả cho những tổn thất phát sinh, bồi thường thiệt hại do ô nhiễm đất, nước, không khí và thiệt hại về đa dạng sinh học.

2.3. Một số ý kiến đề xuất phát huy vai trò của bảo hiểm

Bảo hiểm có vai trò quan trọng trong việc thực hiện chính sách an sinh xã hội – một trong giải pháp bảo đảm sự ổn định xã hội. Tuy nhiên, công tác thông tin tuyên truyền về bảo hiểm còn hạn chế; việc mở rộng và phát triển đối tượng tham gia bảo hiểm còn chậm; các hành vi vi phạm pháp luật về bảo hiểm ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của người tham gia bảo hiểm chưa được xử lý triệt để; hệ thống chính sách, pháp luật về bảo hiểm chưa tạo động lực, sức hút đối với người tham gia bảo hiểm.

Để phát huy vai trò của bảo hiểm trong thời kỳ đổi mới hiện nay, tác giả đề xuất một số ý kiến như sau:

Đối với Nhà nước:

- Nhà nước cần có biện pháp hiện thực hóa chủ trương của Đảng về cải cách hệ thống BHXH đa tầng dựa trên nguyên tắc đóng - hưởng, chia sẻ - bền vững, hiện đại hóa quản lý BHXH theo hướng tinh gọn, chuyên nghiệp, hiệu quả.

- Nhà nước cần tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến làm rõ về lợi ích, tính ưu việt của chính sách BHXH tự nguyện, giúp người dân, người lao động tự do hiểu và tích cực tham gia.

- Nhà nước cần hoàn thiện quy định pháp luật về kinh doanh bảo hiểm, xử lý nghiêm những trường hợp doanh nghiệp vi phạm về BHXH.

Đối với DNBH:

- DNBH cần thực hiện tốt các nghĩa vụ như giải thích cho bên mua bảo hiểm về các điều kiện, điều khoản bảo hiểm, quyền, nghĩa vụ của bên mua bảo hiểm; trả tiền bảo hiểm kịp thời cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm; giải thích bằng văn bản lý do từ chối trả tiền bảo hiểm hoặc từ chối bồi thường; phối hợp với bên mua bảo hiểm để giải quyết yêu cầu của người thứ ba đòi bồi thường về những thiệt hại thuộc trách nhiệm bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm. "Những hiểu lầm về bảo hiểm gắn với một trách nhiệm thường được chia sẻ bởi người được bảo hiểm và người bảo hiểm, trong đó người trước không chịu khó đọc và người sau không giải thích đầy đủ" (Insurance Europe, 2015).

- DNBH cần kiểm tra, giám sát hoạt động của các đại lý bảo hiểm. Trong trường hợp đại lý bảo hiểm vi phạm hợp đồng đại lý bảo hiểm, gây thiệt hại đến quyền, lợi ích hợp pháp của khách hàng được bảo hiểm thì DNBH cần chủ động chịu trách nhiệm về hợp đồng bảo hiểm do đại lý bảo hiểm thu xếp giao kết.

- DNBH nên quan tâm phát triển các hoạt động từ thiện, chia sẻ, xây dựng cộng đồng, vừa tạo thương hiệu cho doanh nghiệp vừa tăng hiệu quả tuyên truyền về bảo hiểm, mở rộng và phát triển thị trường khách hàng.

- Việc đa dạng hóa sản phẩm của DNBH trên nền tảng số sẽ giúp khách hàng tiếp cận các sản phẩm bảo hiểm dễ dàng, thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng với chi phí hợp lý và dịch vụ tận tâm.

Đối với người mua bảo hiểm:

- Người mua bảo hiểm cần nhận thức sâu sắc rằng, tham gia BHXH là đóng góp cho bản thân mình, cho con cháu mình, đồng bào mình; là sự tiếp nối truyền thống tốt đẹp "tương thân tương ái", "lá lành đùm lá rách" của dân tộc, chia sẻ cho những người kém may mắn hơn mình.

- Trước khi mua bảo hiểm, người mua bảo hiểm nên nghiên cứu kỹ hợp đồng bảo hiểm, hiểu rõ quyền lợi và nghĩa vụ khi giao kết hợp đồng để lựa chọn sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu và điều kiện tài chính. Khi có rủi ro xảy ra, người mua bảo hiểm cần nắm vững quy trình, thủ tục bồi thường và khiếu nại (nếu có).

3. Kết luận

Bảo hiểm là trụ cột trong hệ thống chính sách an sinh xã hội, có vai trò quan trọng đối với sự ổn định xã hội. Phát triển các loại hình bảo hiểm, thực hiện tốt BHXH góp phần thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội, tạo điều kiện phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Với mục tiêu lấy người dân, doanh nghiệp làm chủ thể, trung tâm để phục vụ, ngành Bảo hiểm Việt Nam sẽ có sự tăng trưởng tích cực trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII (2018), *Nghị quyết số 28-NQ/TW ngày 23/5/2018 về cải cách chính sách bảo hiểm xã hội*, truy cập 06/4/2022 từ https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Bao-hiem/Nghi-quyet-28-NQ-TW-2018-cai-cach-chinh-sach-bao-hiem-xa-hoi-382542.aspx
2. Bảo hiểm trực tuyến, *Mua bảo hiểm tai nạn cho người lao động tại Điện Biên*, truy cập ngày 01/4/2022 từ https://ibaohiem.vn/mua-bao-hiem-tai-nan-cho-nguoi-lao-dong-tai-dien-bien/
3. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2020), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2020*, truy cập ngày 03/4/2022 từ https://mof.gov.vn/webcenter/portal/cqlgsbh
4. Đảng Cộng sản Việt Nam (1986), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI*, NXB Sự thật, Hà Nội.

5. Đào Quang Vinh (2020), *Giải quyết mâu thuẫn, xung đột xã hội hiện nay*, truy cập ngày 05/4/2022 từ http://hdll.vn/vi/nghien-cuu---trao-doi/giai-quyet-mau-thuan-xung-dot-xa-hoi-hien-nay.html.
6. Grant, *E*. (2012), *The Social and Economic Value of Insurance*, Zurich: The Geneva Association.
7. *Insurance Europe* (2015), *The Benefits of Insurance*, Brussels.
8. Nguyễn Văn Định (chủ biên) (2012), *Giáo trình Bảo hiểm*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
9. Phan Huy Đường (2015), *Chính sách xã hội: Các vấn đề và sự lựa chọn theo hướng phát triển bền vững*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.
10. Santosh, D. & Upinder, D. (2003), *Dimensions of insurance: A perceptual study* of *future managers*, *Journal of Risk Management and Insurance, 8 (5)*, pp. 51 - 60.
11. World Bank (2012), *Resilience, equity, and opportunity: The World Bank's social protection and labor strategy 2012 - 2022*, Washington: World Bank.

TRIỂN VỌNG THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM NĂM 2022 VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM

ThS. Nguyễn Toàn Trí
Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh
ThS. Dương Thị Mộng Thường
Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm Thành phố Hồ Chí Minh

Tóm tắt

Bài viết này được thực hiện nhằm phân tích, đánh giá thực trạng thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2021. Trên cơ sở nhận diện những thách thức và cơ hội đối với thị trường bảo hiểm trong nước, nhóm tác giả trình bày triển vọng thị trường trong năm 2022. Ngoài ra, bài viết còn đề xuất một số gợi ý chính sách phát triển thị trường bảo hiểm đối với Nhà nước và các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) Việt Nam.

Từ khóa: Dịch COVID-19, thị trường bảo hiểm, Bancassurance

1. Đặt vấn đề

Hiện nay, bảo hiểm là một trong những ngành dịch vụ có đóng góp to lớn trong nền kinh tế. Trải qua quá trình hình thành và phát triển, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã và đang từng bước chứng tỏ được vai trò quan trọng trong đời sống con người cũng như có tác động đến các lĩnh vực, ngành nghề khác trong xã hội. Theo các kết quả thống kê, mức đóng góp của doanh thu phí bảo hiểm chiếm 3,07% tổng sản phẩm nội địa (GDP). Trong tương lai, tỷ lệ này còn có thể tăng cao hơn nữa do tiềm năng thị trường chưa được khai thác hết. Thông qua quan sát số liệu, nhóm tác giả thấy rằng, tỷ lệ tăng trưởng của ngành Bảo hiểm trong nhiều năm trở lại đây tăng rất ấn tượng. Tuy nhiên, kể từ khi đại dịch COVID-19 diễn ra, tốc độ tăng trưởng của ngành có chững lại. Với mong muốn đánh giá thị trường bảo hiểm một cách toàn diện, nhóm tác giả sẽ trình bày bức tranh thị trường bảo hiểm năm 2021, lý giải nguyên nhân vì sao tốc độ tăng trưởng chững lại cũng như phác thảo xu hướng thị trường năm 2022; đồng thời, nhóm tác giả cũng đưa ra một số khuyến nghị đối với Nhà nước và các DNBH.

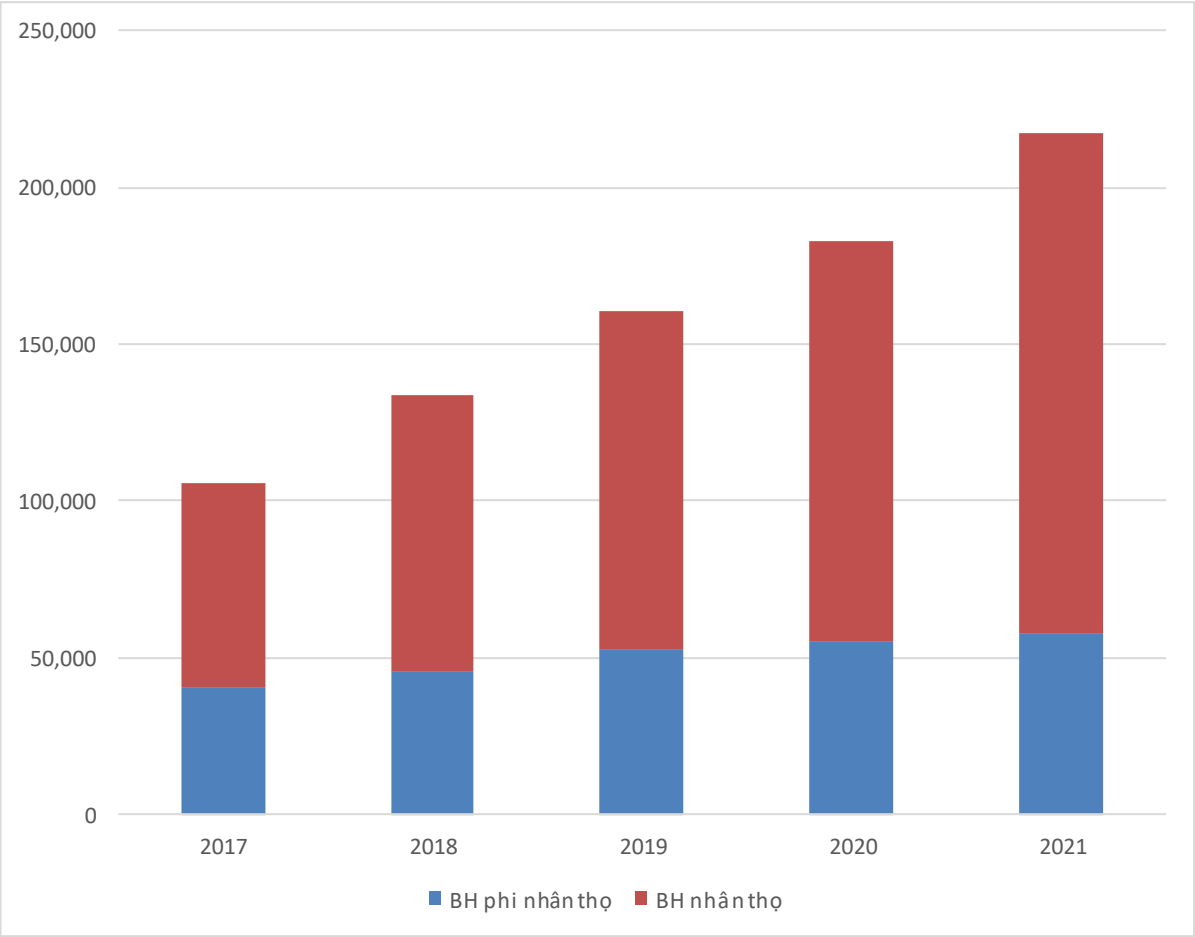
2. Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2021

2.1. Đánh giá mức độ tăng trưởng

Năm 2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam tiếp tục đà tăng trưởng tích cực trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19 bùng phát trở lại. Theo báo cáo từ Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam,

tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường của năm 2021 đạt 217.338 tỷ đồng, tăng 16,71% so với cùng kỳ năm trước.

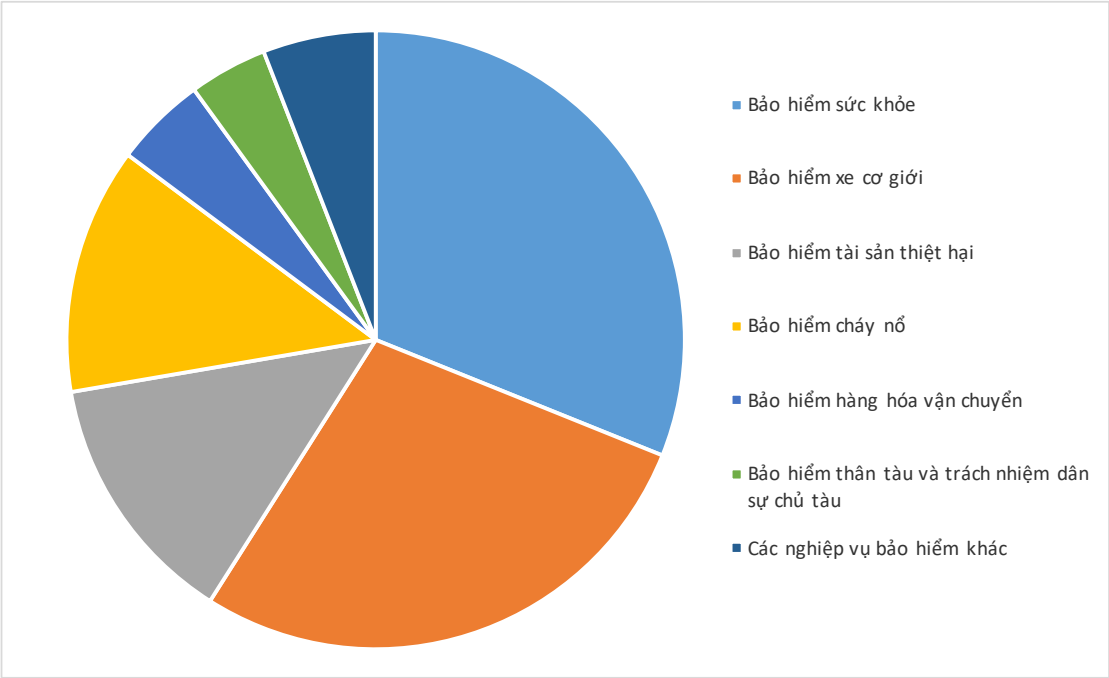
Hình 1. Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm giai đoạn 2017 - 2021



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các tác giả tổng hợp

Ở mảng bảo hiểm phi nhân thọ, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 57.880 tỷ đồng, tăng 3,9% so với năm 2020. Dẫn đầu thị phần là Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt, chiếm 15,48%; Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Dầu khí (PVI), Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI), Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Bảo Minh, Tổng Công ty Bảo hiểm PJICO lần lượt chiếm 14,45%; 10,02%; 7,64% và 5,53%. Về nghiệp vụ bảo hiểm, bảo hiểm xe cơ giới đạt 16.196 tỷ đồng trong tổng doanh thu bảo hiểm phi nhân thọ, giảm 6,3% so với cùng kỳ năm 2020. Doanh thu bảo hiểm sức khỏe đạt 18.021 tỷ đồng, tăng 2,7% so với cùng kỳ năm 2020. Bảo hiểm tài sản thiệt hại đạt doanh thu 7.684 tỷ đồng, tăng 4,8% so với cùng kỳ năm 2020. Doanh thu bảo hiểm cháy, nổ đạt 7.470 tỷ đồng, tăng 18,9% so với cùng kỳ năm trước. Như vậy, trong năm qua, mảng bảo hiểm phi nhân thọ đã có sự giảm tốc so với những năm trước. Nguyên nhân là do đợt bùng phát lần thứ tư của dịch bệnh kéo dài, các khu vực kinh tế trọng điểm trên cả nước bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Điều này khiến cho các nghiệp vụ bảo hiểm chiếm tỷ trọng cao trong mảng bảo hiểm phi nhân thọ cũng bị ảnh hưởng rất đáng kể. Chẳng hạn, bảo hiểm sức khỏe chỉ tăng nhẹ so với cùng kỳ năm trước, còn bảo hiểm xe cơ giới lại giảm mạnh.

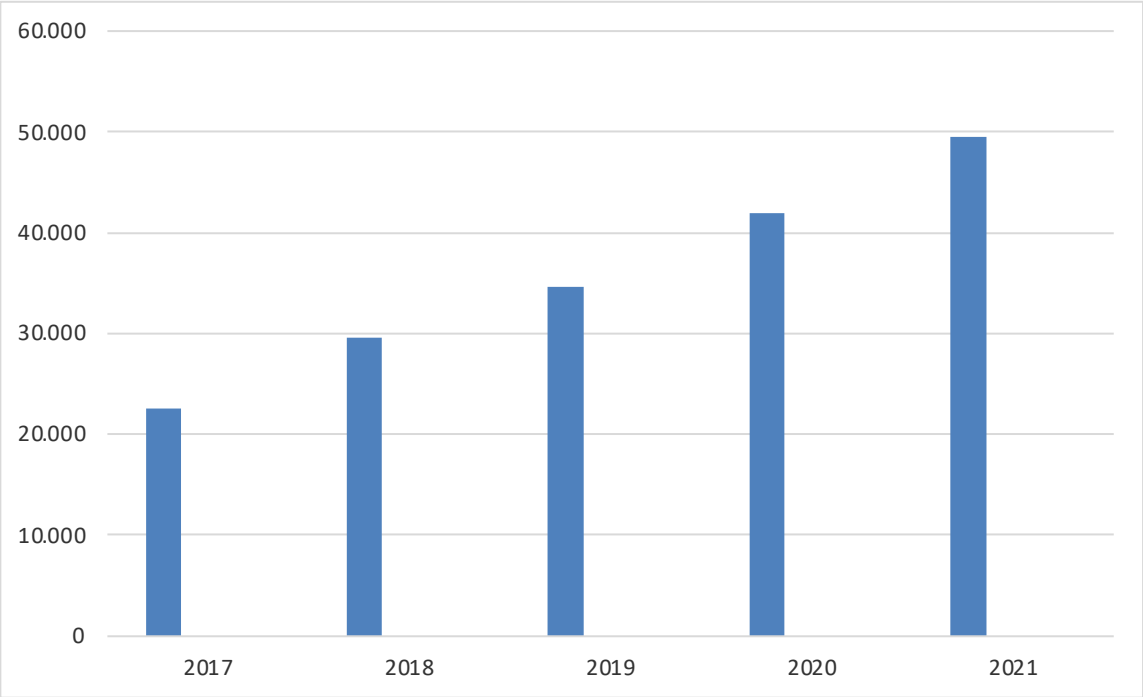
Hình 2. Tỷ trọng doanh thu bảo hiểm phi nhân thọ theo nghiệp vụ năm 2021



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các tác giả tổng hợp

Ở mảng bảo hiểm nhân thọ, tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt 159.458 tỷ đồng, tăng 22% so với cùng kỳ năm 2020. Doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới đạt 49.549 tỷ đồng, tăng 18,5% so với cùng kỳ năm 2020.

Hình 3. Doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới giai đoạn 2017 - 2021



Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, các tác giả tổng hợp

Có thể thấy rằng, mảng bảo hiểm nhân thọ vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng cao trên 20% trong nhiều năm liên tục. Tuy nhiên, trong hai năm (2020 - 2021), mức tăng trưởng

này có chững lại so với những năm trước do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19. Trong hoàn cảnh dịch bệnh kéo dài, xã hội giãn cách, các đại lý bảo hiểm truyền thống gặp nhiều khó khăn trong hoạt động nhưng bù lại, các kênh bán hàng như Bancassurance, Insurtech... lại có cơ hội phát triển nhanh. Mặt khác, năm 2021, do mặt bằng lãi suất được duy trì ở mức thấp nên sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư rất được khách hàng ưa chuộng. Sản phẩm này vừa có thể giúp khách hàng đề phòng, hạn chế rủi ro vừa có khả năng đầu tư sinh lợi. Chỉ trong 10 tháng đầu năm 2021, doanh thu khai thác mới của sản phẩm này đã tăng 35,3% so với cùng kỳ năm 2020.

Hình 4. Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm giai đoạn 2017 - 2021

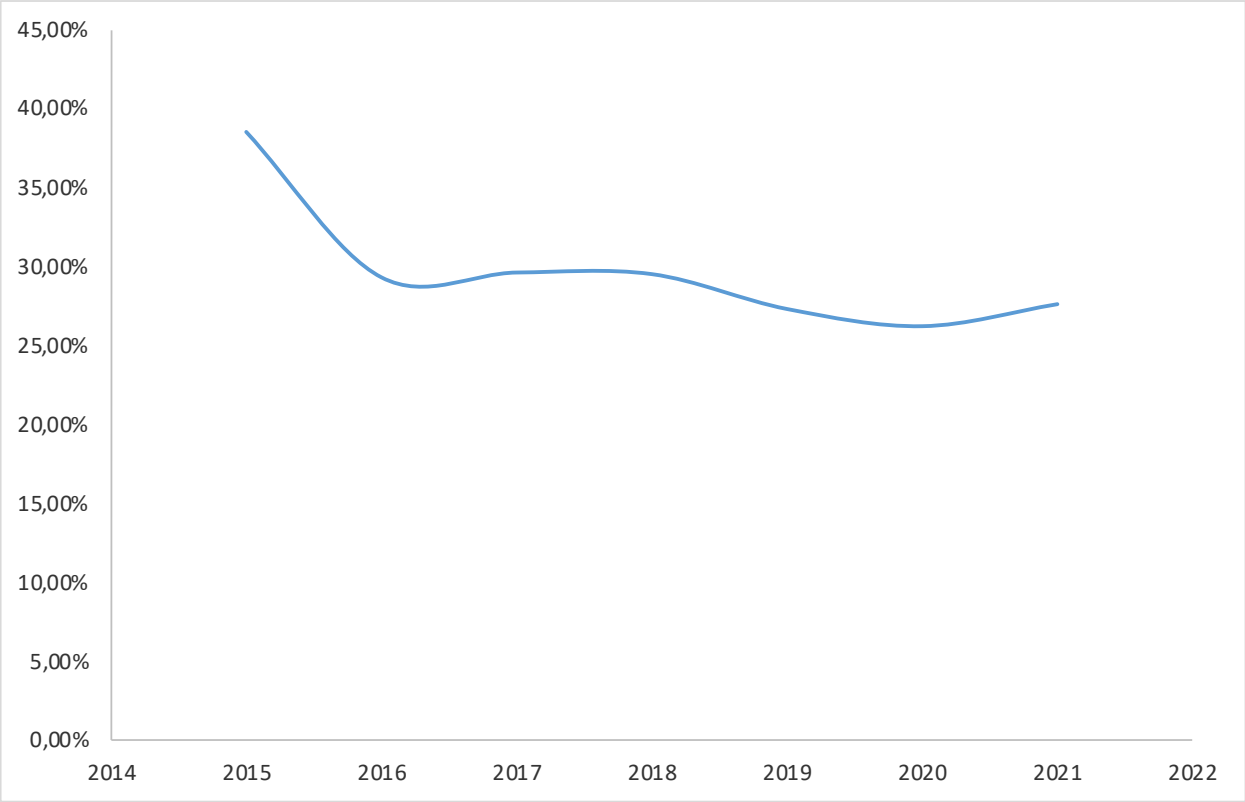
Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các tác giả tổng hợp

2.2. Tỷ lệ bồi thường và chi trả bảo hiểm

Đối với vấn đề bồi thường, năm 2021, tổng số tiền bồi thường và chi trả bảo hiểm trong toàn ngành là 52.169 tỷ đồng, trong đó, số tiền chi trả bảo hiểm nhân thọ tăng mạnh do số ca nhiễm bệnh và số ca tử vong vì dịch COVID-19 tăng. Với các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, các điều khoản loại trừ không được áp dụng đối với khách hàng mắc COVID-19. Như vậy, các DNBH phải có nghĩa vụ chi trả quyền lợi tử vong và các chi phí y tế liên quan đến điều trị khi khách hàng mắc COVID-19. Và mặc dù trong năm qua, các DNBH bị thiệt hại

lớn do phải chi trả quyền lợi bảo hiểm nhân thọ nhưng do doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng cao nên tỷ lệ chi trả, bồi thường bảo hiểm nhân thọ tính trên doanh thu phí chỉ tăng nhẹ so với 2020. Với các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, các DNBH đã áp dụng các điều khoản loại trừ ảnh hưởng của dịch COVID-19, nhờ đó tỷ lệ bồi thường bảo hiểm phi nhân thọ giảm, giúp các DNBH hạn chế được tổn thất.

Hình 5. Tỷ lệ bồi thường, chi trả bảo hiểm qua các năm (2014 - 2022)

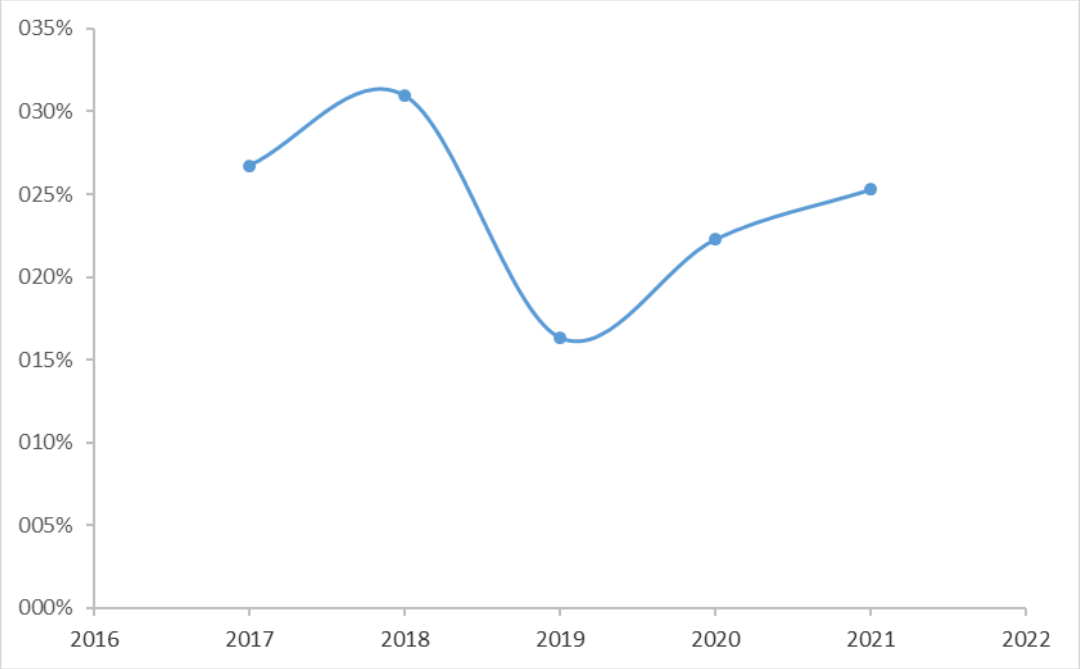


Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các tác giả tổng hợp

2.3. Cơ cấu danh mục đầu tư

Xem xét danh mục đầu tư của các DNBH, các tác giả nhận thấy phần lớn là các tài sản có rủi ro thấp như: trái phiếu Chính phủ, tiền gửi ngân hàng... Tuy nhiên, trong năm qua, do mặt bằng lãi suất huy động thấp nên các DNBH đã giảm tỷ trọng đầu tư vào tiền gửi. Thay vào đó, các DNBH đã cơ cấu lại danh mục đầu tư với các tài sản có khả năng sinh lợi cao hơn chẳng hạn như trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh. Ngoài ra, các DNBH cũng tranh thủ sự tăng trưởng của thị trường chứng khoán để tăng tỷ trọng đầu tư vào chứng chỉ quỹ, cổ phiếu... Nhưng nhìn chung, chiếm tỷ trọng cao nhất trong danh mục đầu tư vẫn là tiền gửi ngân hàng và trái phiếu – vốn là những tài sản ít rủi ro.

Hình 6. Tăng trưởng trong giá trị đầu tư ngành Bảo hiểm giai đoạn 2017 - 2021



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, các tác giả tổng hợp

3. Triển vọng thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2022

3.1. Mức tăng trưởng doanh thu phí được dự báo tăng mạnh

Theo nhận định của nhóm tác giả, bước sang năm 2022, doanh thu phí bảo hiểm sẽ đạt mức tăng trưởng cao trong bối cảnh nền kinh tế hồi phục. Dựa trên những kỳ vọng về sự hồi phục của tốc độ tăng trưởng kinh tế và sự cải thiện trong thu nhập bình quân đầu người, nhóm tác giả cho rằng, dự báo tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm năm 2022 là có cơ sở. Thật vậy, kể từ tháng 10 năm 2021, Việt Nam chính thức bước vào giai đoạn sống chung với dịch COVID-19 và tiến hành triển khai tiêm chủng bao phủ vắc-xin trên phạm vi cả nước. Trong suốt thời gian diễn ra dịch COVID-19, với sự nỗ lực phòng, chống dịch bệnh của người dân cùng các cơ quan ban, ngành và sự hỗ trợ từ Chính phủ, kinh tế Việt Nam vẫn đạt mức tăng trưởng dương. Theo đánh giá của các tổ chức quốc tế như: Ngân hàng Thế giới (World Bank), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), mức tăng trưởng kinh tế của Việt Nam năm 2022 được dự báo trong khoảng 6,5% - 6,6%. Nếu nền kinh tế tăng trưởng khả quan như dự báo thì tốc độ tăng trưởng của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong năm 2022 rất có thể được phục hồi như giai đoạn trước dịch.

Mặc dù Việt Nam đã tiến hành bao phủ vắc-xin nhưng trước diễn biến phức tạp của dịch bệnh cùng với sự xuất hiện của nhiều chủng mới, người dân đã dần thay đổi nhận thức trong vấn đề bảo vệ sức khỏe bản thân và gia đình. Do đó, nhận thức của người dân đối với các sản phẩm bảo hiểm cũng như sự cần thiết phải tham gia bảo hiểm cũng được nâng cao hơn trước.

Mặt khác, theo mục tiêu Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2022 của Chính phủ đề ra, thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam dự kiến sẽ đạt 3.900 USD (tăng khoảng 5,7%). Như vậy, khi thu nhập khả dụng được kỳ vọng tăng lên trong năm tới sẽ thúc đẩy nhu cầu của người dân đối với các sản phẩm bảo hiểm tích lũy và bảo hiểm liên kết đầu tư. Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ được dự báo sẽ tăng trưởng xấp xỉ 193.500 tỷ đồng, tương đương tốc độ tăng trưởng 22,5% so với năm 2021.

Bên cạnh đó, theo nhận định của nhóm tác giả, thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam hiện là một thị trường đầy tiềm năng vẫn chưa được khai thác hết. Tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam chỉ ở mức 1,6% GDP, trong khi ở các quốc gia phát triển thì tỷ lệ này trên 6%, chẳng hạn, tại Hồng Kông, tỷ lệ này là 19,7%. Mức chi tiêu bình quân cho bảo hiểm nhân thọ tính trên đầu người của Việt Nam là 56 USD, chênh lệch rất nhiều so với mức 2.331 USD tại một số quốc gia châu Á khác và 4.660 USD tại các nước phát triển. Theo thống kê của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, năm 2021, tỷ lệ tham gia bảo hiểm nhân thọ của người Việt là 11%.

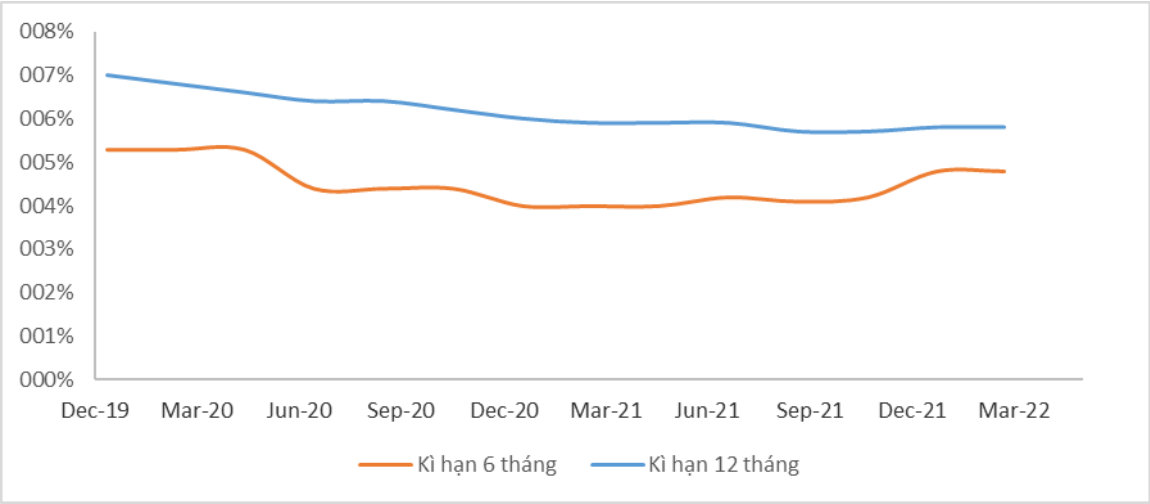
Ở mảng bảo hiểm phi nhân thọ, mảng này sẽ có sự tăng trưởng tích cực với doanh thu phí bảo hiểm dự báo 66.500 tỷ đồng, tăng 11% so với cùng kỳ năm 2021. Trong đó, mức tăng trưởng của bảo hiểm sức khỏe được kỳ vọng sẽ có nhiều bứt phá do những thay đổi trong ý thức của người Việt từ sau hậu quả của đại dịch COVID-19. Bên cạnh đó, nhu cầu đi lại của người dân sau giãn cách gia tăng, do vậy, nhu cầu bảo hiểm xe cơ giới được kỳ vọng sẽ tăng mạnh. Ngoài ra, các công ty bảo hiểm phi nhân thọ vẫn đang tiếp tục ứng dụng công nghệ trong quản lý và khai thác khách hàng, đồng thời bổ sung nguồn vốn cho hoạt động góp phần củng cố thêm cho sự tăng trưởng của ngành trong năm tới.

Mặt khác, việc Nhà nước bổ sung, sửa đổi các văn bản pháp lý liên quan đến lĩnh vực bảo hiểm sẽ tạo động lực để các DNBH tiếp tục tăng trưởng trong năm 2022. Cụ thể, Nghị định số 97/2021/NĐ-CP ngày 08/11/2021 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung Nghị định số 23/2018/NĐ-CP ngày 23/02/2018 quy định tăng tỷ lệ phí bảo hiểm cháy, nổ bắt buộc đối với hầu hết các loại tài sản và bổ sung thêm phí bảo hiểm đối với các cơ sở có nguy cơ cháy, nổ khác. Thông qua việc điều chỉnh, sửa đổi Nghị định của Chính phủ, các DNBH có kinh doanh sản phẩm bảo hiểm liên quan đến cháy, nổ có thể gia tăng nguồn thu, đồng thời hỗ trợ khách hàng giảm mức độ thiệt hại nếu gặp phải rủi ro cháy, nổ. Nghị định số 31/2021/NĐ-CP do Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành có quy định: ngành Bảo hiểm không bị hạn chế tỷ lệ sở hữu tối đa đối với nhà đầu tư nước ngoài. Như vậy, nhờ vào Nghị định này, các DNBH có thể tiếp cận nguồn vốn của nhà đầu tư nước ngoài, trao đổi kinh nghiệm và năng lực quản lý từ các DNBH nước ngoài, thúc đẩy hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong nước.

3.2. Lãi suất tiền gửi ngân hàng được dự báo tăng góp phần thúc đẩy gia tăng lợi nhuận từ hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm

Theo quan sát của nhóm tác giả, trong danh mục đầu tư của các DNBH, trái phiếu và tiền gửi ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn. Tuy nhiên, khi theo dõi mức lãi suất tiền gửi của các ngân hàng thương mại qua các năm gần đây, nhóm tác giả nhận thấy lãi suất tiền gửi trong năm 2021 của các kỳ hạn gần như ở mức thấp nhất. Tuy nhiên, kể từ tháng 01 năm 2022 trở lại đây, lãi suất tiền gửi đang có dấu hiệu tăng nhẹ. Nguyên nhân là do các ngân hàng đang tăng cường huy động nguồn vốn nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của các cá nhân và doanh nghiệp khi nền kinh tế đang dần hồi phục sau giãn cách. Theo nhóm tác giả, bước sang năm 2022, khi áp lực lạm phát gia tăng cùng với nhu cầu tăng trưởng tín dụng, mặt bằng lãi suất huy động của các ngân hàng sẽ khó có thể duy trì ở mức thấp như năm 2021. Mức lãi suất tiền gửi kỳ hạn 12 tháng của các ngân hàng thương mại được kỳ vọng vào khoảng 6% - 6,5%, đồng thời cũng cần có thêm thời gian để đạt được mức 7% như đầu năm 2020. Như vậy, nếu trong năm 2022, các ngân hàng thương mại điều chỉnh tăng lãi suất huy động tiền gửi thì các DNBH có thể gia tăng lợi nhuận từ hoạt động đầu tư, từ đó thúc đẩy hơn nữa sự tăng trưởng của ngành Bảo hiểm.

Hình 7. Lãi suất tiền gửi trung bình của các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam



Nguồn: Ngân hàng Nhà nước, các tác giả tổng hợp

4. Một số khuyến nghị

Dựa trên những kết quả đã đạt được trong năm qua cùng với triển vọng phát triển sắp tới của ngành Bảo hiểm, nhóm tác giả đưa ra một số khuyến nghị như sau:

4.1. Đối với mảng kinh doanh

Bên cạnh việc hợp tác với các doanh nghiệp trong cùng ngành để hỗ trợ, thúc đẩy nhau phát triển, các DNBH cần khai thác tối đa mối quan hệ với các doanh nghiệp ở những lĩnh vực khác như: bất động sản, ngân hàng... để khai thác cơ sở dữ liệu khách hàng. Các ngân hàng đã

và đang triển khai phân phối sản phẩm Bancassurance một cách mạnh mẽ. Tuy nhiên, theo quan sát thực tế của nhóm tác giả, có một số khía cạnh cần được quan tâm cải thiện như sau:

- Chất lượng phục vụ, chăm sóc khách hàng sau bán tại một số ngân hàng hiện nay chưa tốt. Các nhân viên kinh doanh bảo hiểm tập trung quá nhiều vào khai thác khách hàng mới mà chưa chú trọng đến khâu chăm sóc khách hàng cũ và khách hàng hiện hữu. Nếu khâu chăm sóc khách hàng sau bán được quan tâm, chú trọng hơn nữa thì đánh giá của khách hàng cũ và khách hàng hiện hữu sẽ có hiệu ứng lan tỏa đến những khách hàng đang và sẽ có ý định tham gia bảo hiểm.

- Chất lượng tư vấn của đội ngũ bán hàng cần được nâng cao. Một bộ phận cán bộ bán hàng chưa trung thực khi tư vấn hoặc tư vấn không đầy đủ các điều khoản liên quan đến sản phẩm khiến cho khách hàng hiểu nhầm, từ đó có ấn tượng không tốt đối với các sản phẩm bảo hiểm.

- Các sản phẩm bảo hiểm cần đa dạng hóa hơn nữa. Cụ thể, ở mảng bảo hiểm phi nhân thọ, các DNBH nên phát triển thêm các sản phẩm bảo hiểm mới gắn với lĩnh vực nông nghiệp, ngư nghiệp, lâm nghiệp. Nông nghiệp nước ta vốn bị ảnh hưởng nhiều bởi thiên tai, dịch bệnh, tuy nhiên, khi rủi ro xảy ra, những thiệt hại được bù đắp thông qua bảo hiểm vẫn còn hạn chế, riêng bảo hiểm ở lĩnh vực ngư nghiệp, lâm nghiệp là chưa có. Do vậy, việc phát triển thêm các sản phẩm bảo hiểm ở những lĩnh vực đặc thù này sẽ tạo điều kiện để người dân yên tâm sản xuất, giảm bớt gánh nặng hỗ trợ của Nhà nước.

- Về vấn đề hợp tác với các ngân hàng trong việc triển khai sản phẩm Bancassurance, đôi bên cần hướng đến dài hạn (long - term) cam kết lâu dài nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng đã mua các sản phẩm của DNBH. Chẳng hạn, việc ngân hàng thay đổi đối tác bảo hiểm sẽ gây không ít trở ngại đối với khách hàng đã tham gia bảo hiểm với hình thức thanh toán bằng thẻ tín dụng ngân hàng bên cạnh những sự bất tiện khác mà khách hàng có thể gặp phải.

4.2. Đối với mảng ứng dụng công nghệ

Các DNBH đã và đang ứng dụng chuyển đổi số vào trong lĩnh vực kinh doanh của mình cũng như đáp ứng nhu cầu được chi trả của khách hàng hiện hữu. Tuy nhiên, hoạt động chuyển đổi số cần được triển khai mạnh mẽ hơn nữa, nhất là trong khai thác dữ liệu khách hàng mới. Dựa trên tập dữ liệu khách hàng từ các đối tác liên kết, chẳng hạn như ngân hàng, các DNBH có thể tiến hành khảo sát nhu cầu, thói quen chi tiêu, tần suất giao dịch của khách hàng, phân loại khách hàng... để có thể giới thiệu sản phẩm phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

Ngoài ra, việc đưa những sản phẩm bảo hiểm lên các sàn thương mại điện tử cũng là một kênh phân phối tốt cần được đẩy mạnh hơn nữa trong tương lai. Thông qua sàn thương

mại điện tử, khách hàng có thể tiếp cận các sản phẩm bảo hiểm một cách nhanh chóng, tiết kiệm thời gian, sử dụng được nhiều tiện ích cũng như các phí ưu đãi.

4.3. Đối với công tác quản lý

Các cơ quan quản lý cần đẩy mạnh hơn nữa công tác kiểm tra, giám sát bán hàng và kết hợp các bộ phận có liên quan trong việc thu thập, xử lý thông tin khách hàng trước khi ký hợp đồng bảo hiểm nhằm hạn chế tối đa các hành vi trục lợi bảo hiểm hoặc dẫn đến sự nhập nhằng, tranh chấp có liên quan đến pháp lý giữa DNBH và khách hàng.

4.4. Về mặt pháp lý

Nhà nước cần ban hành Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi, trong đó bổ sung thêm quy định liên quan đến bảo hiểm nghĩa vụ tài chính của chủ đầu tư bất động sản đối với khách hàng khi chủ đầu tư không thực hiện đúng các điều khoản đã cam kết với khách hàng. Bên cạnh đó, Nhà nước cần để các DNBH được tự chủ hơn trong quá trình kinh doanh dưới sự giám sát của Nhà nước và các cơ quan quản lý.

Về phía các DNBH, cần có hệ số an toàn vốn để có thể kiểm soát rủi ro trong quá trình hoạt động. Mặt khác, việc công bố thông tin của các DNBH phải chú trọng tính minh bạch hơn nữa với khách hàng nhằm củng cố niềm tin của khách hàng khi tham gia bảo hiểm.

5. Kết luận

Thông qua bài viết này, nhóm tác giả đã tổng kết những kết quả đã đạt được của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong năm 2021, đưa ra nhận định đối với xu hướng thị trường trong năm 2022. Đồng thời, nhóm tác giả đã trình bày một số khuyến nghị trong công tác điều hành, quản lý của Nhà nước và trong kinh doanh của các công ty bảo hiểm góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành bảo hiểm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn (2020), *Giáo trình Bảo hiểm*, NXB Tài chính, Hà Nội.
2. TS. Phạm Thị Định (2015), *Giáo trình Kinh tế bảo hiểm*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
3. www.gso.gov.vn
4. www.iav.vn
5. www.mof.gov.vn
6. www.sbv.gov.vn
7. www.tapchitaichinh.vn

TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 VÀ TRIỂN VỌNG PHỤC HỒI CỦA NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM

Trương Thị Nhi, Trần Thị Hồng Cúc
Đoàn Thị Thanh Hòa
Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh - Phân hiệu Vĩnh Long

Tóm tắt

Đại dịch COVID-19 và các biện pháp được thực hiện nhằm hạn chế sự lây lan của dịch bệnh đã làm gián đoạn đáng kể hoạt động kinh tế ở các nước trên thế giới, gây ra cú sốc bất ngờ và không mong đợi cho nhiều lĩnh vực. Các doanh nghiệp trên nhiều lĩnh vực của nền kinh tế đã phải đối mặt với sự sụt giảm đáng kể về doanh thu do các chỉ thị của Chính phủ về việc đóng cửa doanh nghiệp hoặc cắt giảm hoạt động của doanh nghiệp nhằm làm chậm sự lây lan của virus giữa các nhân viên và khách hàng. Đối với ngành Bảo hiểm, sự gia tăng nhanh chóng các ca lây nhiễm đã làm suy yếu tài chính và cho đến nay, tác động của đại dịch đối với lĩnh vực này tại nhiều quốc gia vẫn chưa được ước tính. Tuy nhiên, đây cũng chính là cơ hội để củng cố những thay đổi tích cực về mô hình hoạt động của ngành Bảo hiểm trong điều kiện mới. Trên cơ sở phân tích, đánh giá triển vọng phục hồi thị trường bảo hiểm của các quốc gia trên thế giới, bài viết đưa ra những nhận định, khuyến nghị góp phần phục hồi và thúc đẩy sự phát triển ngành Bảo hiểm Việt Nam.

Từ khóa: Đại dịch COVID-19, bảo hiểm, Việt Nam

1. Giới thiệu

Dịch COVID-19 khởi nguồn từ cuối tháng 12 năm 2019 tại thành phố Vũ Hán thuộc tỉnh Hồ Bắc, Trung Quốc. Tháng 01 năm 2020 ghi nhận các ca ở Nhật Bản, Thái Lan, Mỹ, Việt Nam, Pháp… và sau đó lan ra toàn thế giới. Theo trang thống kê worldometers.info, tính đến 22h00 ngày 12/4/2022, thế giới đã ghi nhận tổng cộng 500.300.771 ca mắc COVID-19, trong đó có 6.207.045 ca tử vong; hơn 450 triệu ca đã bình phục, song vẫn còn gần 44.000 ca đang phải điều trị tích cực. Sự lan rộng và phức tạp của dịch COVID-19 đã tạo ra những thách thức cho nền kinh tế - xã hội toàn cầu (Goodell, 2020). Các ngành kinh tế trên toàn thế giới đã và đang đối mặt với những thách thức mà trước đây chưa từng thấy, khi làn sóng đóng cửa các doanh nghiệp cũng như mất việc làm trên diện rộng. Các lĩnh vực bảo hiểm bị ảnh hưởng nghiêm trọng bao gồm: gián đoạn kinh doanh (gián đoạn chuỗi cung ứng và không thể hoạt động bình thường do các biện pháp của Chính phủ), bảo hiểm tín dụng thương mại (bảo hiểm cho doanh nghiệp nếu khách hàng nợ tiền sản phẩm hoặc

dịch vụ chậm trễ thanh toán hoặc hoàn toàn không thanh toán), đi lại, trách nhiệm pháp lý trên mạng (do tăng cường làm việc tại nhà) và hủy bỏ sự kiện. Giải Wimbledon năm 2020, giải vô địch quần vợt lâu đời nhất thế giới được tổ chức tại London vào tháng 6 hàng năm, bị hủy bỏ vì đại dịch COVID-19. Bảo hiểm đại dịch cho sự kiện này dẫn đến khoản thanh toán 114 triệu bảng Anh do giải đấu năm 2020 bị hủy (Brodies LLP, 2020). Một ví dụ tiêu cực hơn về việc thanh toán bảo hiểm do sự kiện bị gián đoạn là việc hoãn Thế vận hội ở Tokyo. Với các nhà phân tích của Jefferies, ước tính chi phí được bảo hiểm cho sự kiện này là 2 tỷ USD (Tạp chí Bảo hiểm, 2020). Có thể thấy, đại dịch đã làm suy yếu nghiêm trọng về tài chính của một số doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) và cho đến nay, tác động của đại dịch đối với ngành Bảo hiểm tại nhiều quốc gia vẫn chưa được ước tính. Tuy nhiên, bảo hiểm đã và đang trở thành tia sáng, hy vọng để mọi người có phương tiện giảm thiểu các sự kiện không thể đoán trước trong cuộc sống. Đại dịch COVID-19 đã là chất xúc tác chính để nâng cao nhận thức về sức khỏe, tỷ lệ tử vong và mối quan tâm tài chính của người tiêu dùng. Chính điều này sẽ mang lại nhiều cơ hội phục hồi tích cực cho ngành này trong thời gian tới. Dự báo nhu cầu bảo hiểm toàn cầu sẽ tăng 3,9% vào năm 2022, mức phục hồi nhanh hơn nhiều so với cuộc Khủng hoảng tài chính toàn cầu (GFC) vào năm 2008. Sự phục hồi kinh tế và tốc độ tăng mạnh nhất trong 20 năm của các dòng thương mại bảo hiểm phi nhân thọ sẽ đẩy phí bảo hiểm lên trên 10% và nâng thị trường bảo hiểm toàn cầu lên hơn 7 nghìn tỷ USD vào cuối năm 2022.

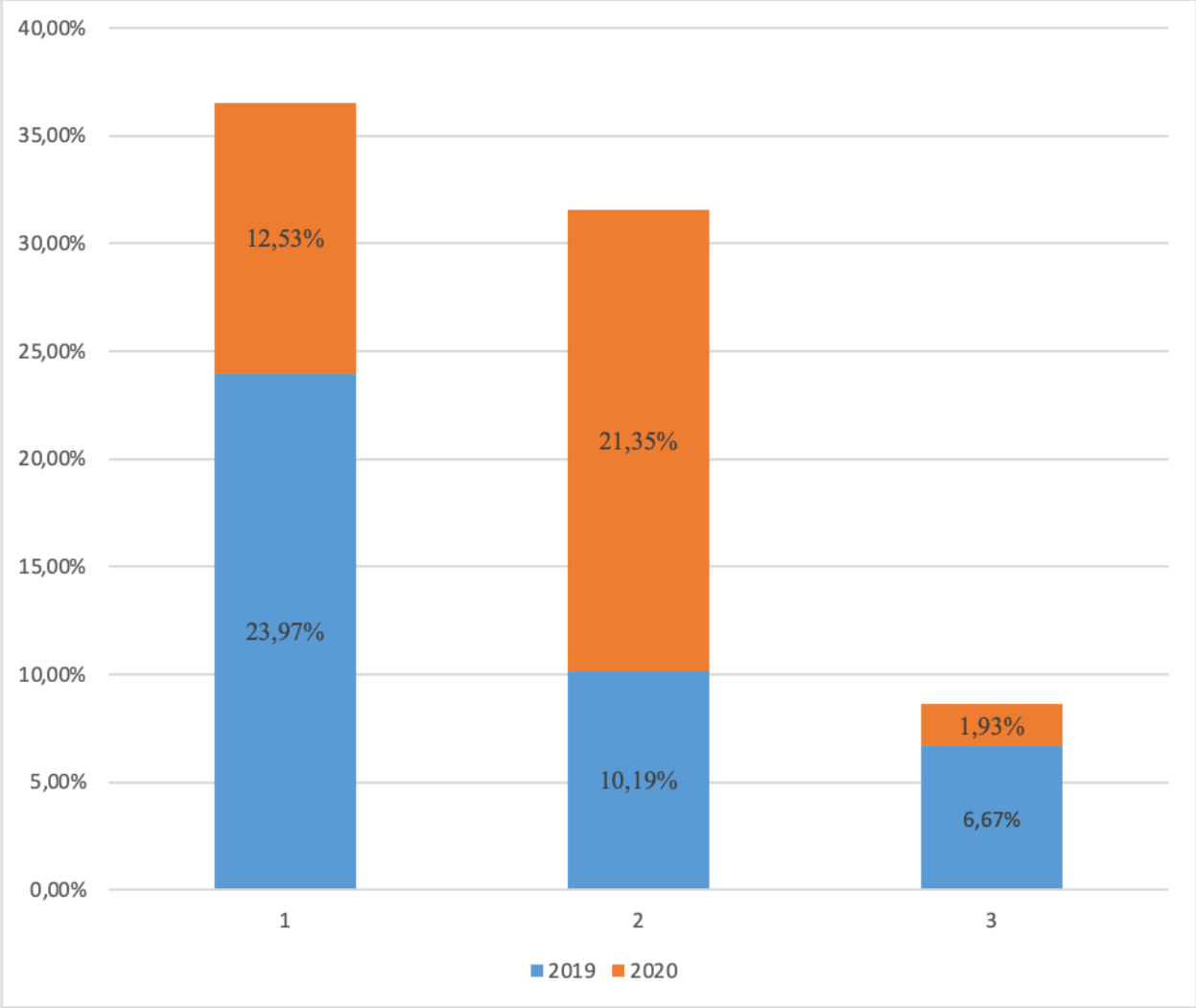
2. Tác động đại dịch COVID-19 và triển vọng phục hồi ngành Bảo hiểm của một số quốc gia trên thế giới

Một số nghiên cứu về tác động của đại dịch COVID-19 đến ngành Bảo hiểm cho thấy rằng, trong ngắn hạn, cú sốc này sẽ có những tác động tiêu cực ở những mức độ khác nhau, tùy thuộc vào khả năng dự báo, ứng phó và các biện pháp của các DNBH. Tuy nhiên, các nghiên cứu cũng đã đúc kết rằng, trong dài hạn, đại dịch COVID-19 sẽ mang lại những đòn bẩy mới, những cơ hội cũng như bổ sung kinh nghiệm cho việc ứng phó với bất thường có thể xảy ra trong tương lai.

2.1. Ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến thị trường bảo hiểm Trung Quốc

Kết quả phân tích dữ liệu thu thập từ 29 tỉnh, thành phố và khu tự trị của Trung Quốc đã chỉ ra rằng, đại dịch COVID-19 ảnh hưởng nghiêm trọng đến thị trường bảo hiểm trong ngắn hạn. Tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm gộp Quý I năm 2020 (6,27%) so cùng kỳ năm 2019 (15,8%) giảm 9,53% (Wang và các cộng sự, 2020). Trong khi đó, tốc độ tăng phí bảo hiểm hàng tháng trong Quý I năm 2020 cũng giảm đáng kể so cùng kỳ năm 2019.

Hình 1. Tốc độ tăng phí bảo hiểm hàng tháng của Quý I năm 2019 và năm 2020

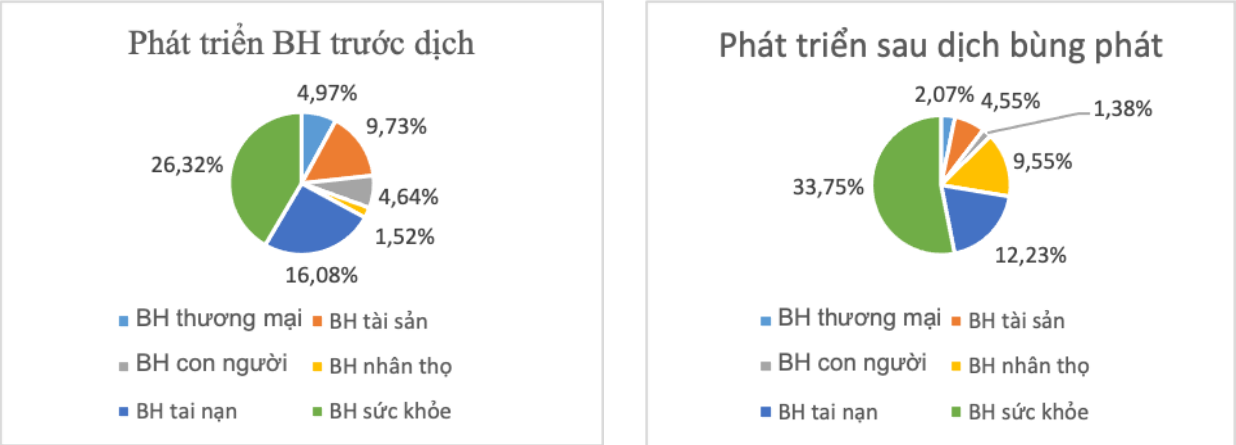


Nguồn: Yating Wang và các cộng sự (2020)

Trước đại dịch, kênh bán hàng ngoại tuyến (chẳng hạn như: đại lý bảo hiểm, ngân hàng bảo hiểm) là thu nhập chính của bảo hiểm thương mại, còn thu nhập từ kênh trực tuyến rất thấp. Khi đại diện bùng phát, với các biện pháp nghiêm ngặt của chính quyền các tỉnh Trung Quốc nhằm ngăn chặn, hạn chế sự lây lan của dịch bệnh theo phương chấm "Zero COVID" đã làm sụt giảm đáng kể phí, thu nhập của các DNBH. Bên cạnh đó, việc tạm ngừng sản xuất, giảm số lao động… dẫn đến giảm thu nhập của dân cư, điều đó sẽ trực tiếp kìm hãm nhu cầu mua bảo hiểm thương mại của hộ gia đình.

Khi so sánh tốc độ tăng trưởng hàng tháng của phí bảo hiểm gộp trước đại dịch (trước tháng 02 năm 2020) và sau khi đại dịch bùng phát (tháng 02 và tháng 3 năm 2020) của các loại bảo hiểm như: bảo hiểm thương mại, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm con người, bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm tai nạn có sự sụt giảm đáng kể so với trước đó, trong khi đó, chỉ phí bảo hiểm y tế tăng lên.

Hình 2. So sánh sự phát triển của các loại bảo hiểm trước và sau khi dịch COVID-19 bùng phát



Nguồn: Yating Wang và các cộng sự (2020)

Đối với thị trường bảo hiểm của Trung Quốc, thu nhập phí bảo hiểm chủ yếu từ bảo hiểm cá nhân (trong bảo hiểm con người thì bảo hiểm nhân thọ chiếm khoảng 80%, khoảng 20% là bảo hiểm sức khỏe và tai nạn), tỷ trọng bảo hiểm tài sản là tương đối thấp, trong đó thu nhập phí bảo hiểm ô tô chiếm 60% thu nhập phí bảo hiểm tài sản. Dịch COVID-19 đã làm giảm nhu cầu đi lại, nhu cầu mua xe mới giảm mạnh, nhiều gia đình không gia hạn bảo hiểm ô tô.

Thực nghiệm của nghiên cứu cũng chỉ ra rằng, mức độ tác động tiêu cực của dịch COVID-19 đến bảo hiểm thương mại có liên quan đến mức độ an sinh xã hội ở các khu vực, cụ thể: đối với những khu vực có mức độ an sinh xã hội cao hơn thì tác động tiêu cực đến bảo hiểm thương mại nhỏ hơn và ngược lại. Việc thiếu an sinh xã hội cho thấy khả năng quản lý rủi ro đối với đại dịch kém, điều này sẽ có tác động tiêu cực đến nhu cầu mua bảo hiểm. Mặt khác, kết quả nghiên cứu cũng chỉ ra khu vực có mức độ bảo hiểm kỹ thuật số cao thì bảo hiểm thương mại ở khu vực đó sẽ chịu tác động tiêu cực nhỏ, và ngược lại.

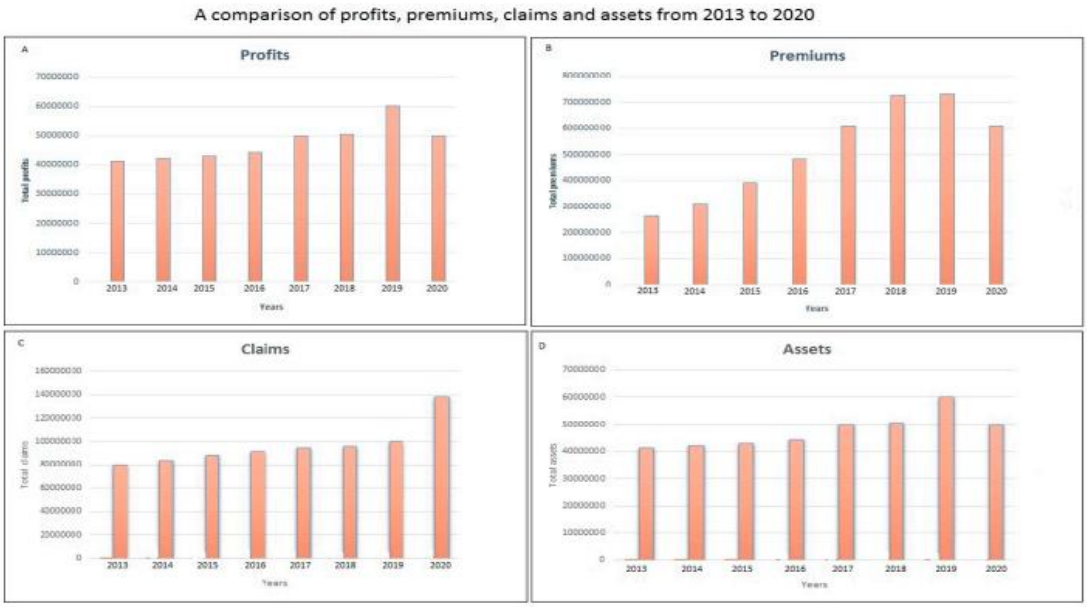
Như vậy, nghiên cứu phát hiện ra những tác động tiêu cực của dịch COVID-19 đến thị trường bảo hiểm Trung Quốc trong ngắn hạn, làm giảm tổng phí bảo hiểm của hầu hết các sản phẩm bảo hiểm, trong đó, tác động tiêu cực đến bảo hiểm con người lớn hơn tiêu cực đến bảo hiểm tài sản. Dịch COVID-19 cũng kích thích nhu cầu tiềm năng đối với sản phẩm chăm sóc sức khỏe, nó tác động đến hành vi tăng mua bảo hiểm thất nghiệp và tham gia bảo hiểm y tế của doanh nghiệp và người dân. Độ bao phủ của hệ thống an sinh xã hội có thể làm giảm tác động tiêu cực của dịch COVID-19 đến sự khẩn cấp sức khỏe cộng đồng bằng cách tăng cường năng lực quản lý rủi ro đối với hộ gia đình. Sự phát triển của fintech sẽ là một bổ sung hữu ích cho thị trường bảo hiểm truyền thống, giúp thị trường ứng phó với tác động tiêu cực của dịch COVID-19 đến con người.

2.2. Tác động của đại dịch COVID-19 đến ngành Bảo hiểm Ghana

Pius Babuna và các cộng sự (2020) tiến hành điều tra để đánh giá tác động của đại dịch COVID-19 đến ngành Bảo hiểm Ghana (Cộng hòa Ghana) từ tháng 3 đến tháng 6 năm 2020. Tốc độ lây lan và hậu quả liên quan đến sức khỏe, tính mạng của dịch COVID-19 so với các đại dịch trước đây như: Sars-Cov, H_1N_1 và MERS đã dẫn đến việc các quốc gia đóng cửa hoàn toàn, cấm tụ tập, cấm đi lại, đóng cửa văn phòng, đóng cửa toàn cầu của các doanh nghiệp dẫn đến đứt gãy chuỗi cung ứng, mất việc làm… Sự suy thoái kinh tế đã làm suy yếu tình hình tài chính của một số DNBH. Ngành bảo hiểm Ghana đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân (NIC, Ghana-National Insurance Commission, 2020). Ở Ghana có 141 công ty được quản lý, bao gồm: 24 công ty bảo hiểm nhân thọ, 29 công ty bảo hiểm phi nhân thọ, 3 công ty tái bảo hiểm và 85 công ty môi giới bảo hiểm với tổng tài sản là 6,2 tỷ Cedi Ghana (GH). Lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ đóng góp 1,3 tỷ GH, phi nhân thọ 2,4 tỷ GH và tái bảo hiểm là 0,7 tỷ GH. Năm 2018, tổng lợi nhuận hàng năm của ngành Bảo hiểm nước này là 202 triệu GH, trong khi phí bảo hiểm là 2,9 tỷ GH. Các DNBH trên thị trường Uzbekistan Quý I của giai đoạn 2016 - 2020 đã thực hiện chi trả để bù đắp cho tổn thất của các pháp nhân và cá nhân với số tiền 550,5 tỷ Som, trong đó, khoản chi trả cho bảo hiểm nhân thọ tự nguyện cùng kỳ trong giai đoạn này chiếm 81,1% (446,3 tỷ Som), còn lại là 18,9% của bảo hiểm bắt buộc. (Baratova và các cộng sự, 2021).

Các DNBH có dấu hiệu giảm lợi nhuận, tài sản và phí bảo hiểm (của 28 công ty bảo hiểm phi nhân thọ và cả các công ty bảo hiểm nhân thọ), nhưng khiếu nại, yêu cầu về bồi thường của khách hàng tăng lên khi so sánh từ tháng 3 đến tháng 6 trong giai đoạn 2014 - 2020.

Hình 3. So sánh lợi nhuận, phí bảo hiểm, tài sản và yêu cầu về bồi thường giai đoạn 2013 - 2020



Nguồn: Yating Wang và các cộng sự (2020)

Ở Ghana, bảo hiểm y tế quốc gia không cung cấp bảo hiểm cho người mắc COVID-19, tuy nhiên, cơ quan này hợp tác, hỗ trợ các nỗ lực của Chính phủ quyên góp cho Quỹ cứu trợ COVID-19 do Chính phủ thành lập với số tiền 250.000 GH để ứng phó với dịch COVID-19. Bên cạnh đó, dịch COVID-19 còn tác động tiêu cực làm giảm phí, lợi nhuận của bảo hiểm du lịch. Các yêu cầu bảo hiểm nông nghiệp và dầu mỏ cũng đang tăng lên trong ngắn hạn do gián đoạn chuỗi cung ứng và mất doanh thu. Nghiên cứu đã chỉ ra đại dịch COVID-19 đã bộc lộ những yếu kém của nền kinh tế Ghana và ngành Bảo hiểm. Các DNBH thừa nhận là chưa có sự chuẩn bị 100% để ứng phó của với khủng hoảng; cập nhật và cung cấp thông tin chưa đầy đủ về tỷ lệ lây nhiễm, số trường hợp mắc và số ca tử vong.

Đại dịch COVID-19 gây ra cú sốc bất ngờ cho nền kinh tế nói chung và cho ngành Bảo hiểm của Ghana nói riêng. Hầu hết các công ty bảo hiểm đã giảm thị phần, tổng phí bảo hiểm giảm 17,01% trong khi yêu cầu bồi thường lại tăng 38,4%. Từ tháng 3 đến tháng 6 năm 2020, thiệt hại tài chính do đại dịch đối với các công ty bảo hiểm là 112 triệu GH. Mặc dù có sự yếu kém với phản ứng ban đầu khi đại dịch bùng phát, tuy nhiên, các công ty bảo hiểm cũng đã nhanh chóng thích ứng để có những biện pháp phù hợp như: tổ chức làm việc online, có những tuyên bố và hành động cụ thể để làm an tâm khách hàng, đơn giản hóa giải quyết quy trình khiếu nại để làm cho các bên dễ tiếp cận với yêu cầu và quy tắc mới. Mặc dù có những thiệt hại về tài chính, nhưng dự báo phí bảo hiểm và lợi nhuận ngành Bảo hiểm của Ghana sẽ phục hồi và phát triển đầu năm 2021 mặc dù đại dịch vẫn còn. Để đạt kỳ vọng đó, đòi hỏi các công ty bảo hiểm khắc phục những mặt hạn chế như: phải học cách cung cấp thông tin trung thực và cập nhật cho khách hàng; luôn chuẩn bị sẵn sàng những kịch bản để ứng phó kịp thời và tiếp tục tạo môi trường, tạo sự tin tưởng với khách hàng của mình.

2.3. Tác động của đại dịch COVID-19 đến ngành Bảo hiểm Uzbekistan

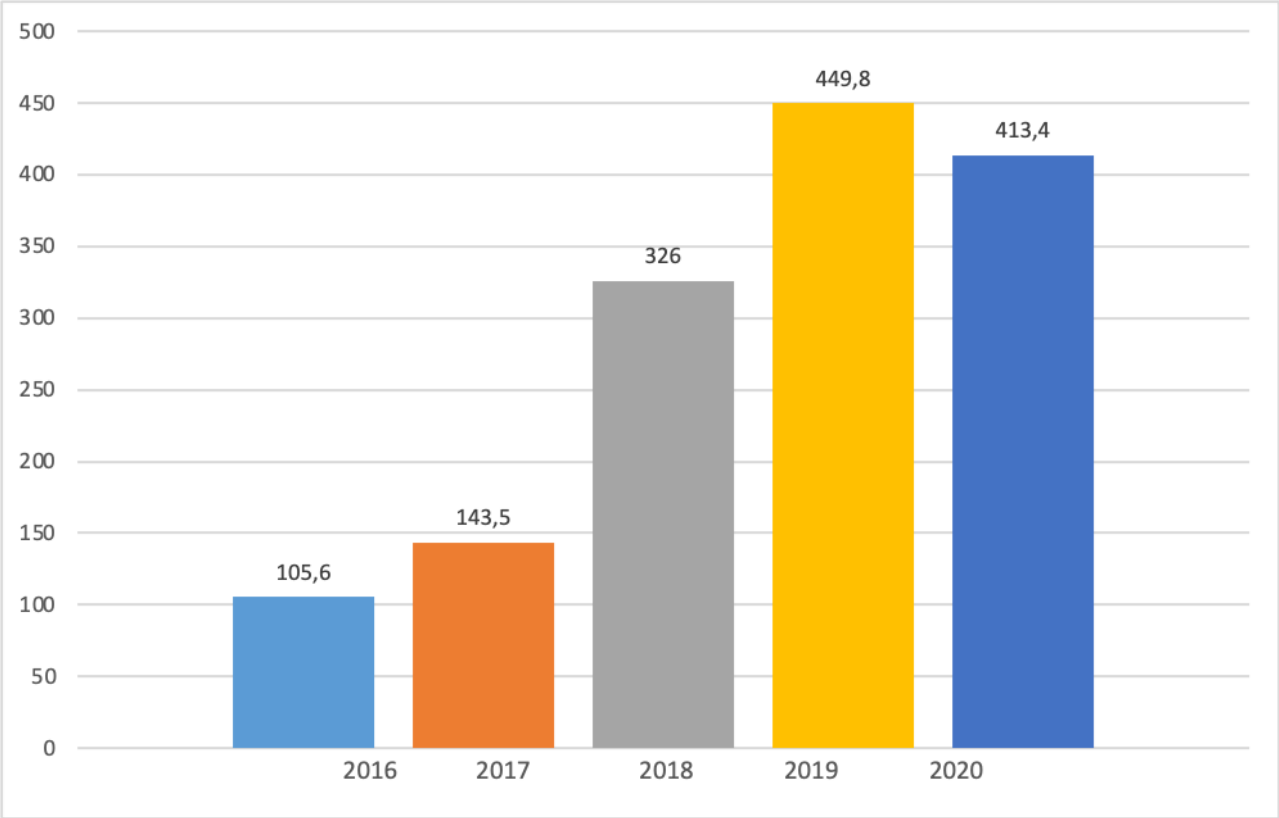
Nghiên cứu của Dinora Baratova và các cộng sự (2021) cho thấy, ở Uzbekistan, mạng lưới bảo hiểm nhân thọ chưa thể đóng vai trò quan trọng trong xã hội như các nước phát triển khác. Đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ tích lũy thì không có tính đại chúng. HA Eisenstein cho rằng, bảo hiểm nhân thọ là một hình thức tiết kiệm dài hạn đặc biệt, trong đó phí bảo hiểm là "một quỹ đơn giản được tích lũy trong tài khoản cá nhân của anh ta trong sổ bảo hiểm xã hội, cũng như của ngân hàng (DJ Keynes, 2019). Từ điển *Bách khoa toàn thư* của FA Brockhaus và IAEfron định nghĩa bảo hiểm nhân thọ: "Mục đích của bảo hiểm nhân thọ là bồi thường những thiệt hại vật chất gây ra cho các thành viên trong gia đình và người thân của anh ta do cái chết bất ngờ xảy ra, để chi tiêu cho các mục đích cụ thể sau khi chết hoặc để chu cấp cho người được bảo hiểm khi về già". Tuy nhiên, những người theo Lý thuyết phân bổ thiệt hại thì thuật ngữ "bồi thường thiệt hại vật chất" trong định nghĩa là không có sự chắc chắn.

Một số nghiên cứu về tác động các dịch bệnh đến hoạt động của ngành Bảo hiểm như T. Iminov và E.Kim cho thấy: "Việc áp dụng các biện pháp cách ly sẽ dẫn đến việc đóng cửa của hầu hết các doanh nghiệp, do đó nhân viên sẽ nghỉ việc không lương. Điều này tác động

tiêu cực đến việc ký kết các hợp đồng bảo hiểm mới và gia hạn các hợp đồng hiện có" (G.F. Shershenevich, 2003). Hay nghiên cứu của S. Nasretdinov và J. Jorabaev về hoạt động của các công ty bảo hiểm trong đại dịch COVID-19 chỉ ra rằng, ở thị trường bảo hiểm của Uzbekistan, chủ yếu là bảo hiểm của người nước ngoài, bảo hiểm tài sản đã giảm một phần. Việc chấm dứt các chuyến bay và chế độ làm việc của nhân viên và đại lý bảo hiểm trong điều kiện đại dịch đều chịu tác động tiêu cực (V. V. Shaxov, 2003).

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) trong nửa đầu năm 2020 của Uzbekistan lên tới 255252,6 tỷ Som Uzbekistan (UZS), tăng 0,2% so cùng kỳ năm 2019. Tăng trưởng GDP trong 6 tháng đầu năm 2019 là 6% so với cùng kỳ năm 2018. Tuy nhiên, trong 6 tháng đầu năm 2020, tăng trưởng GDP giảm 5,8% so với cùng kỳ năm 2019 (N. G. Adamchuk, 2003). Doanh số phí bảo hiểm tự nguyện Quý I tăng liên tục trong giai đoạn 2016 - 2019, trong đó Quý I năm 2019 là 449,8 tỷ Som, tăng vượt trội so với cùng kỳ 133,8 tỷ Som. Tuy nhiên, sang Quý I năm 2020 đã giảm 36,4 tỷ Som so cùng kỳ.

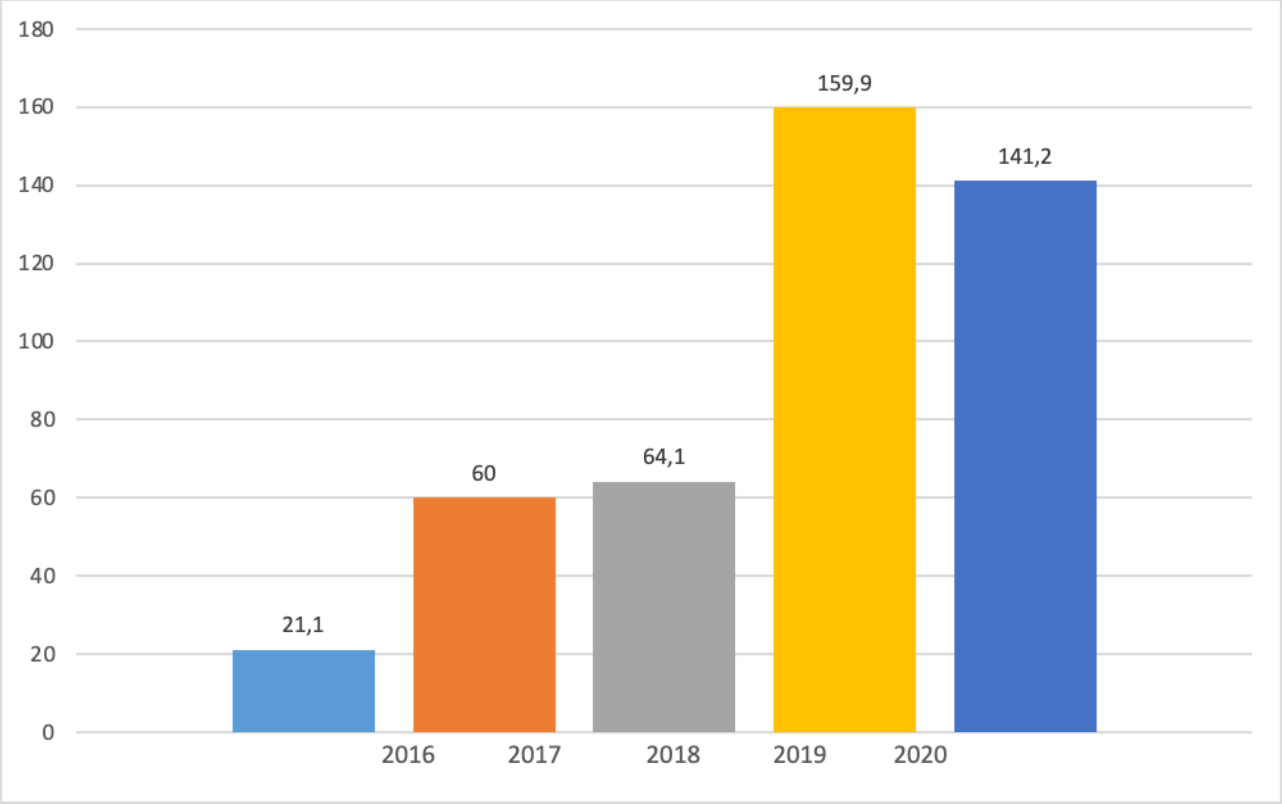
Hình 4. Phí bảo hiểm tích lũy trên thị trường Uzbekistan Quý I giai đoạn 2016 - 2020 (tỷ Som)



Nguồn: Dinora Baratova và các cộng sự (2021)

Các DNBH trên thị trường Uzbekistan trong Quý I của giai đoạn 2016 - 2020 đã thực hiện chi trả để bù đắp cho tổn thất của các pháp nhân và cá nhân với số tiền 550,5 tỷ Som, trong đó, khoản chi trả cho bảo hiểm nhân thọ tự nguyện cùng kỳ trong giai đoạn này chiếm 81,1% (446,3 tỷ Som) và còn lại là 18,9% của bảo hiểm bắt buộc (Baratova và các cộng sự, 2021).

Hình 5. Thanh toán bảo hiểm tích lũy trên thị trường Uzbekistan Quý I giai đoạn 2016 - 2020 (tỷ Som)



Nguồn: Dinora Baratova và các cộng sự (2021)

Từ số liệu Hình 5 cho thấy, Quý I năm 2019, mức thanh toán của bảo hiểm tích lũy tăng đột biến so với cùng kỳ năm 2019 là 159,9 tỷ Som, và Quý I năm 2020 là 141,2 tỷ Som.

Tác động của dịch COVID-19 đã làm giảm nhu cầu mua bảo hiểm nhân thọ, giảm số lượng bảo hiểm hợp đồng mới và do đó phí hợp đồng bảo hiểm cũng giảm mạnh trong khi khoản thanh toán cho khách hàng lại tăng lên. Như vậy, dịch COVID-19 đã ảnh hưởng tiêu cực đến thị trường bảo hiểm ở Uzbekistan, một số chỉ số của thị trường bảo hiểm đã bị sụt giảm. Tuy nhiên, nhóm nghiên cứu kỳ vọng với những giải pháp của Chính phủ, trong đó chiến dịch tiêm chủng vắc-xin cho người dân sẽ giảm khả năng lây lan của virus, nền kinh tế cũng như ngành Bảo hiểm sẽ phục hồi trong tương lai.

2.4. Tác động của đại dịch COVID-19 đến lợi nhuận của các bảo hiểm xuyên quốc gia

Farooq và cộng sự (2021) đã điều tra lợi nhuận bất thường từ 985 công ty bảo hiểm từ các quốc gia phát triển (Australia, Canada, Đức, Mỹ, Anh) và ba quốc gia đang phát triển (Brazil, Ấn Độ, Indonesia) chịu ảnh hưởng của dịch COVID-19. Nhóm tác giả nghiên cứu, phân tích tác động của dịch COVID-19 đối với lợi tức cổ phiếu trong ngắn hạn và dài hạn. Kết quả nghiên cứu tổng thể, sự bùng phát dịch COVID-19 đã ảnh hưởng đến lợi nhuận bất thường của lĩnh vực bảo hiểm. Các nhà đầu tư có thể nhìn nhận những hoạt động tiêu cực

trong tương lai của lĩnh vực bảo hiểm để đối phó với dịch bệnh. Số lượng yêu cầu bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm nhân thọ ngày càng tăng đã tác động đến lợi nhuận của lĩnh vực bảo hiểm vào cuối năm 2020.

Tại các quốc gia phát triển, công ty bảo hiểm từ Mỹ, Canada, Australia và Anh đã ghi nhận nhiều khoản thu nhập bất thường hơn, đặc biệt là sau ngày thứ 20 kể từ khi dịch bệnh bùng phát. Đức đã báo cáo các lợi nhuận bất thường trung bình hàng ngày sau khi dịch bùng phát trong khoảng thời gian ngắn từ t-1 đến t+10 và sau đó. Ngành Bảo hiểm của các quốc gia đã cảm nhận được sự tác động của dịch COVID-19 trong khoảng thời gian sau đó. Dịch COVID-19 ảnh hưởng đến lợi nhuận bất thường của lĩnh vực bảo hiểm từ các nước phát triển, vốn được coi là ít biến động hơn. Tuy nhiên, tình trạng này trong giai đoạn hậu COVID-19 trở nên nghiêm trọng hơn.

Ở các quốc gia đang phát triển, Ấn Độ, ban đầu, đã phản ứng tiêu cực nhưng sau 35 ngày dịch bệnh bùng phát, họ đã phản ứng tích cực. Tương tự ở Brazil, khi lĩnh vực bảo hiểm của quốc gia này phản ứng tiêu cực lúc đầu nhưng trở nên tích cực đáng kể sau 18 ngày dịch bệnh bùng phát. Lĩnh vực bảo hiểm của Indonesia đã không phản ứng đáng kể với sự kiện này. Thị trường Indonesia đối mặt với tác động lan tỏa từ các thị trường khác khi trường hợp mắc COVID-19 đầu tiên được báo cáo vào cuối tháng 3 năm 2020. Brazil cũng quan sát thấy ảnh hưởng tức thời của bệnh truyền nhiễm đối với lĩnh vực bảo hiểm của mình. Do đó, có thể kết luận rằng, lĩnh vực bảo hiểm từ các nước đang phát triển ghi nhận nhiều khoản thu nhập bất thường hơn ngay sau khi công bố dịch COVID-19 so với các nước phát triển. Hiệu ứng ban đầu này có thể là do thị trường chứng khoán biến động cao hoặc hiệu ứng lan tỏa trường hợp nhiễm COVID-19 đầu tiên được báo cáo muộn ở một số nước đang phát triển.

3. Thực trạng tác động của đại dịch COVID-19 và triển vọng phục hồi ngành Bảo hiểm Việt Nam

3.1. Thực trạng hoạt động của ngành Bảo hiểm Việt Nam

Bảng 1. Cơ cấu thị trường bảo hiểm Việt Nam

Loại hình	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021
DNBH phi nhân thọ	31	31	31
DNBH nhân thọ	18	18	19
Doanh nghiệp tái bảo hiểm	2	2	2
Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm	16	19	21
Tổng DNBH, môi giới bảo hiểm	67	70	73

Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm

Theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, đến hết năm 2019, thị trường bảo hiểm Việt Nam có 67 doanh nghiệp, trong đó có 31 DNBH phi nhân thọ, 18 DNBH nhân thọ, 16 doanh nghiệp

môi giới bảo hiểm, 2 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài. Ngày 23/01/2020, trường hợp đầu tiên mắc COVID-19 do virus SARS-CoV-2 gây ra được xác nhận tại Việt Nam, nền kinh tế - xã hội bị tác động bởi đại dịch. Năm 2021, dù diễn biến của đại dịch COVID-19 vẫn còn khá phức tạp, đồng thời sự phục hồi của nền kinh tế còn nhiều thách thức, khó khăn, tuy nhiên, thị trường bảo hiểm trong nước vẫn diễn biến khá tích cực, tăng trưởng và ổn định với tổng số lượng DNBH và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm tăng đều qua các năm. Cuối năm 2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện có 73 doanh nghiệp đang hoạt động.

Bảng 2. Doanh thu phí bảo hiểm

Đơn vị tính: tỷ đồng

Loại hình	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	So sánh 2020/2019	So sánh 2021/2020
Bảo hiểm phi nhân thọ	53.366	56.669	57.880	6,18%	2,13%
Bảo hiểm nhân thọ	106.819	129.291	159.458	21,03%	23,33%
Tổng doanh thu phí bảo hiểm	160.184	185.960	217.338	16,09%	16,87%

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Đại dịch COVID-19 đã tạo ra thách thức lớn nhưng cũng đem lại cơ hội cho thị trường bảo hiểm. Người dân nhận thức ngày càng tốt hơn về vai trò của bảo hiểm, đặc biệt trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tiếp tục duy trì đà tăng trưởng cao, ổn định, góp phần thực hiện mục tiêu chung của thị trường bảo hiểm Việt Nam là xây dựng nền tài chính quốc gia lành mạnh, đảm bảo giữ vững an ninh tài chính, ổn định kinh tế vĩ mô, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng dần qua các năm, năm 2020 tăng 6,18% so với cùng kỳ năm 2019 và năm 2021 tăng 2,13% so với cùng kỳ năm 2020.

Dịch bệnh cũng mang lại cơ hội thay đổi, đổi mới với các DNBH nhân thọ. Các DNBH nỗ lực cung cấp nhiều giải pháp bảo vệ khách hàng, giúp họ ứng phó với đại dịch COVID-19. Các thủ tục mua bảo hiểm cũng dễ dàng hơn. Khách hàng cũng nhận thức rõ về lợi ích của bảo hiểm nhân thọ, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ tăng 30.167 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ tăng 23,33% so với cùng kỳ năm 2020.

Với việc kiểm soát tốt dịch bệnh COVID-19 tại Việt Nam, Chính phủ đã và đang nỗ lực triển khai hàng loạt các chính sách hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn, khôi phục sản xuất, phát triển kinh tế, thị trường bảo hiểm vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng khá. Theo số liệu của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, năm 2020, tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt 185.960 tỷ đồng tăng 25.776 tỷ đồng, tỷ tệ tăng 16,09% so với cùng kỳ năm 2019. Năm 2021, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường đạt 217.338 tỷ đồng, tăng trưởng 16,87% so với cùng kỳ năm 2020.

3.2. Tác động của đại dịch COVID-19 và triển vọng phục hồi của ngành Bảo hiểm Việt Nam

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã phát triển đáng kể trong những năm gần đây song song với sự phát triển kinh tế của đất nước. Trước những năm 1990, phân khúc này chỉ bao gồm các DNBH phi nhân thọ với sự độc quyền của Tập đoàn Bảo hiểm quốc doanh Bảo Việt. Đến năm 1995, bảo hiểm nhân thọ mới xuất hiện tại Việt Nam. Do dân số đang già đi và thu nhập khả dụng ngày càng tăng, mọi người đã quan tâm hơn đến các sản phẩm chăm sóc sức khỏe và bảo hiểm các loại. Kết quả là cả lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ và đối tác bảo hiểm phi nhân thọ đều có doanh thu phí bảo hiểm tăng nhanh trong những năm gần đây.

Đại dịch COVID-19 cũng gây ra những tác động mạnh mẽ đến thị trường bảo hiểm Việt Nam. Tuy nhiên, sau giai đoạn suy giảm, số lượng DNBH và doanh thu phí bảo hiểm cũng bắt đầu phục hồi. Thị trường bảo hiểm Việt Nam là thị trường tiềm năng với tỷ lệ thâm nhập và phí bảo hiểm bình quân ở mức thấp, số người tham gia bảo hiểm nhân thọ chỉ khoảng 10 triệu người tương đương với khoảng 10% dân số. Năm 2020, số thu bảo hiểm xã hội ở Việt Nam đạt khoảng 263 nghìn tỷ đồng; tổng doanh thu phí bảo hiểm bằng văn bản nhân thọ đạt khoảng 129 nghìn tỷ đồng. Các danh mục bảo hiểm nhân thọ bao gồm hợp đồng liên kết đầu tư, bảo hiểm kỳ hạn, bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn, bảo hiểm niên kim, bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, bảo hiểm hưu trí và bảo hiểm trọn đời. Tổng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 56,7 nghìn tỷ đồng. Các doanh nghiệp dẫn đầu thị trường, còn được gọi là "bộ 5" bảo hiểm phi nhân thọ, bao gồm: Bảo Việt, PVI, PTI, Bảo Minh và PJICO. So với năm trước, bảo hiểm cháy, nổ; bảo hiểm hàng không; bảo hiểm sức khỏe; bảo hiểm rủi ro tài chính và tín dụng; bảo hiểm ô tô có mức tăng trưởng cao nhất.

Theo Cơ sở dữ liệu bảo hiểm toàn cầu của GlobalData, ngành Bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam được dự báo sẽ tăng trưởng từ 129,3 nghìn tỷ đồng (5,6 tỷ USD) vào năm 2020 lên 75,4 nghìn tỷ đồng (16,3 tỷ USD) vào năm 2025, tính theo tổng phí bảo hiểm bằng văn bản (GWP). Ngành công nghiệp này dự kiến sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng hàng năm vượt quá 20%, được thúc đẩy bởi sự gia tăng nhận thức và chuyển đổi kỹ thuật số trong ngành do đại dịch COVID-19. Việc sớm khôi phục lại các hoạt động kinh doanh theo các hạn chế COVID-19 đã tạo ra một môi trường kinh doanh ổn định cho các doanh nghiệp địa phương, bao gồm cả DNBH, vào năm 2020. Mặc dù ghi nhận mức tăng trưởng kinh tế thấp 2,9%, ngành Bảo hiểm nhân thọ Việt Nam tăng trưởng 21% vào năm 2020, nhờ tỷ lệ thâm nhập thấp và tầng lớp trung lưu mới nổi với thu nhập khả dụng tăng. Bên cạnh đó, vốn pháp định yêu cầu của Việt Nam còn thấp so với khả năng tài chính của các tổ chức tài chính thế giới. Ngoài ra, xu hướng thoái vốn nhà nước tại các DNBH phi nhân thọ cũng làm tăng sức hấp dẫn của lĩnh vực này đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Thu nhập bình quân đầu người tăng là điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của ngành Bảo hiểm. Nghị quyết số 16/2021/QH15 ngày 27/72021 của Quốc hội về Kế hoạch phát triển

kinh tế - xã hội 5 năm 2021 - 2025 đặt mục tiêu đến năm 2025, GDP bình quân đầu người đạt khoảng 4.700 - 5.000 USD, với mức thu nhập GDP bình quân đầu người năm 2020 là 2.750 USD dự kiến tăng gấp đôi vào năm 2025.

Dự thảo Luật Kinh doanh bảo hiểm mới dự kiến được Quốc hội ban hành trong năm 2022. Dự thảo cũng nêu rõ, các DNBH sẽ tự chủ hơn trong hoạt động kinh doanh, tự chịu trách nhiệm trong xây dựng, thiết kế và phát triển sản phẩm bảo hiểm. Dự thảo Luật đã bổ sung về ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, dịch vụ liên quan đến bảo hiểm được thực hiện toàn bộ hoặc một phần qua môi trường mạng. Có thể thấy, các cơ quan quản lý luôn tạo điều kiện để doanh nghiệp phát triển công nghệ, sản phẩm, dịch vụ, ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Với điều kiện thuận lợi như trên, triển vọng ngành Bảo hiểm sẽ tiếp tục duy trì được mức tăng doanh thu phí bảo hiểm như năm 2020 và năm 2021.

4. Một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy sự phát triển ngành Bảo hiểm Việt Nam

Đại dịch COVID-19 đã và đang khiến vấn đề sức khỏe trở thành mối quan tâm hàng đầu của người dân và toàn xã hội. Việc kiểm soát tốt dịch bệnh tạo điều kiện cho các DNBH khôi phục, đẩy mạnh triển khai hoạt động kinh doanh. Bài viết đưa ra một số khuyến nghị nhằm thúc đẩy sự phát triển ngành Bảo hiểm Việt Nam trong tương lai:

Một là, Quốc hội cần sớm ban hành Luật Kinh doanh bảo hiểm mới nhằm tạo điều kiện cho các DNBH tự chủ hơn trong hoạt động kinh doanh và phát huy vai trò tự chủ trong kinh doanh của DNBH.

Hai là, tuyên truyền cho người dân nhận thức về tầm quan trọng và ý nghĩa của bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe đã được nâng lên đáng kể trong những năm qua, nhất là trong giai đoạn dịch bệnh COVID-19. Người dân đã chủ động hơn trong việc tiếp cận và tham gia bảo hiểm.

Ba là, tăng cường kết nối liên thông giữa bảo hiểm y tế xã hội với bảo hiểm y tế thương mại; đẩy mạnh tuyên truyền thông tin về thị trường bảo hiểm; thiết lập hệ thống công nghệ thông tin, hạ tầng kỹ thuật, xây dựng cơ sở dữ liệu cho thị trường bảo hiểm. Bên cạnh đó, khuyến khích phát triển đa dạng các sản phẩm bảo hiểm mới có ý nghĩa cộng đồng và an sinh xã hội trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ như: bảo hiểm vi mô, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm hưu trí; đa dạng hóa phương thức và phát triển các sản phẩm bảo hiểm phù hợp với xu thế kinh doanh gắn liền với Cách mạng công nghiệp 4.0.

Bốn là, các DNBH nên có kế hoạch đào tạo và trang bị cho nhân viên làm việc theo các quy định khác biệt với xã hội để ứng phó với khả năng xảy ra đại dịch trong một thời gian dài. Đồng thời cần đầu tư ứng dụng công nghệ số với 4 yêu cầu cơ bản: (a) mạng riêng ảo để kết nối riêng tư từ xa cho các hoạt động kinh doanh quan trọng; (b) máy tính xách tay cá nhân hoặc máy tính để bàn do công ty phát hành; (c) các công cụ hội nghị truyền hình

như: Zoom và Tencent họp với đào tạo về cách sử dụng chúng; và (d) xây dựng bộ phận nhân sự về công nghệ thông tin có năng lực, được trang bị tốt để trả lời các câu hỏi của nhân viên và hỗ trợ nhân viên từ bên ngoài.

Năm là, DNBH cần đảm bảo tính minh bạch của dữ liệu cho các chủ hợp đồng để tăng lượng khách hàng. Để làm được điều này, trước hết các DNBH phải cung cấp các dịch vụ bảo hiểm, các chỉ số về sự ổn định tài chính của họ và các thông tin khác đúng thời hạn và theo cách thức dễ sử dụng để thu hút các chủ hợp đồng tiềm năng. Để đảm bảo tính tuân thủ, pháp luật cần quy định rõ ràng, các DNBH phải công bố thông tin liên quan đến hoạt động của mình đúng thời hạn, và quy định thủ tục phạt các công ty bảo hiểm không tuân thủ mức quy định.

5. Kết luận

Đại dịch COVID-19 đã ảnh hưởng đến gần như tất cả các doanh nghiệp trên toàn cầu, bao gồm cả các DNBH. Các tác động lâu dài của đại dịch vẫn chưa chắc chắn và các DNBH phải đối mặt với nhiều thay đổi và thách thức, nhưng cũng có những cơ hội tiềm năng khi chúng ta hướng tới một thế giới hậu đại dịch. Thị trường bảo hiểm toàn cầu tiếp tục củng cố xung quanh Mỹ, Trung Quốc và Nhật Bản khi chiếm gần 58% thị phần của thế giới. Khu vực châu Á đang phát triển nhanh chóng và đang ngày càng chiếm ưu thế khi có 6 thị trường nằm trong bảng xếp hạng 20 hàng đầu với khoảng 25% thị phần vào năm 2020. Việt Nam với những tín hiệu tích cực từ tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ, thu nhập khả dụng tăng và nhận thức về đại dịch được nâng cao cùng với xu thế phục hồi, phát triển của thị trường thế giới và đặc biệt sự phục hồi của khu vực châu Á sẽ thúc đẩy thị trường bảo hiểm nhanh chóng đạt được bước tiến trong thời kỳ mới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Baratova, D., Khasanov, K., Musakhonzoda, I., Abdumuratov, S., & Uktamov, K. (2021), "The impact of the coronavirus pandemic on the insurance market of Uzbekistan and ways to develop funded life insurance", In *E3S Web of Conferences* (Vol. 296, p. 06028). EDP Sciences.
2. Babuna, P., Yang, X., Gyilbag, A., Awudi, D. A., Ngmenbelle, D., & Bian, D. (2020), "The impact of COVID-19 on the insurance industry", *International journal of environmental research and public health*, *17*(16), 5766.
3. Farooq, U., Nasir, A., Bilal, & Quddoos, M. U. (2021), "The impact of COVID-19 pandemic on abnormal returns of insurance firms: a cross-country evidence", *Applied Economics*, *53*(31), 3658 - 3678.
4. Wang, Y., Zhang, D., Wang, X., & Fu, Q. (2020), "How does COVID-19 affect China's insurance market?", *Emerging Markets Finance and Trade*, *56*(10), 2350 - 2362.
5. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính, truy cập tại https://mof.gov.vn/webcenter/portal/cqlgsbh

TÁC ĐỘNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM

TS. Trịnh Chi Mai

Khoa Tài chính - Học viện Ngân hàng

Tóm tắt

Đại dịch COVID-19 đã ảnh hưởng toàn diện, sâu rộng đến tất cả quốc gia khiến nền kinh tế thế giới rơi vào khủng hoảng nghiêm trọng do các biện pháp giãn cách xã hội, phong tỏa và đóng cửa biên giới. Dịch bệnh cũng đã và đang tác động tiêu cực đến mọi ngành nghề, lĩnh vực, và ngành Bảo hiểm cũng không là ngoại lệ khi hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế đều rơi vào cảnh khốn khó (do bị gián đoạn chuỗi cung ứng và lưu chuyển thương mại khiến các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ bị đình trệ). Điều này còn ảnh hưởng không tốt đến tâm lý và đời sống của người dân khi việc làm và thu nhập bị giảm sút mạnh. Tuy nhiên, đại dịch COVID-19 cũng sẽ là cơ hội để một số ngành, trong đó có ngành Bảo hiểm thay đổi, tái cấu trúc theo hướng phát triển mạnh mẽ và bền vững hơn, qua đó, đóng góp cho vào sự phát triển chung của nền kinh tế Việt Nam.

Sau một khoảng thời gian đầu khó khăn, đến nay, Việt Nam đã trở thành một điểm sáng khi thành công trong công tác phòng, chống dịch bệnh và đạt được những thành tựu nhất định về phát triển kinh tế với mức tăng trưởng GDP đạt 2,91% (năm 2020) và ở mức 2,58% (năm 2021). Mặc dù đây là mức thấp nhất trong vòng 30 năm qua nhưng Việt Nam vẫn được các tổ chức xếp hạng tín nhiệm đánh giá là quốc gia duy nhất trên thế giới được nâng cấp độ triển vọng từ "ổn định" lên "tích cực" kể từ khi đại dịch bùng phát. Chính vì vậy, việc xem xét và đánh giá tác động của đại dịch COVID-19 đến nền kinh tế Việt Nam và ngành Bảo hiểm là rất cần thiết, từ đó thấy được thách thức và cơ hội cho sự phát triển nền kinh tế cũng như của ngành Bảo hiểm trong tương lai trước bối cảnh dịch bệnh vẫn vô cùng phức tạp với nhiều biến chủng mới.

Từ khóa: Tác động của đại dịch COVID-19 đến nền kinh tế Việt Nam, tác động của đại dịch COVID-19 đến sự phát triển của ngành Bảo hiểm, cơ hội của ngành Bảo hiểm

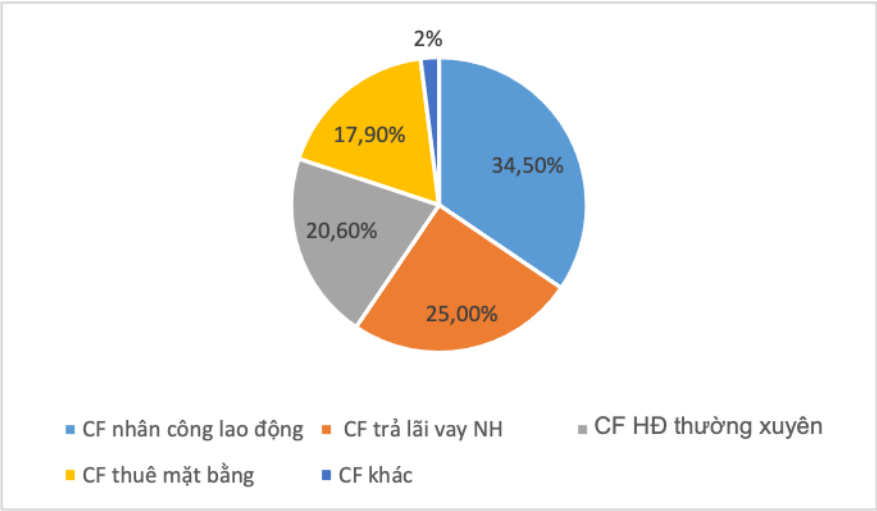
1. Tác động của đại dịch COVID-19 đến nền kinh tế Việt Nam

Tại Việt Nam, đại dịch COVID-19 chính thức được ghi nhận từ đầu tháng 02 năm 2020, song tác động lớn nhất của dịch COVID-19 đến các hoạt động trong kinh tế nói chung (hoạt động sản xuất, xuất - nhập khẩu, ngành hàng không, du lịch, dịch vụ lưu trú, ăn uống, y tế, giáo dục...) và hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) nói riêng bắt đầu từ giữa tháng 02 năm 2020, đặc biệt nghiêm trọng trong tháng 3, tháng 4 và nửa đầu tháng 5

năm 2020 (đây là khoảng thời gian cả nước thực hiện nghiêm ngặt các biện pháp cách lý xã hội theo Chỉ thị của Thủ tướng Chính phủ). Với độ mở lớn, hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng nên mọi biến động của kinh tế thế giới đều tác động đến tất cả các lĩnh vực kinh tế - xã hội Việt Nam. Riêng với Việt Nam, năm 2020 còn là một năm phải đối mặt với nhiều thiên tai nghiêm trọng như bão và lũ lụt ở khu vực miền Trung trong 6 tháng cuối năm. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, GDP năm 2020 của Việt Nam đã tăng 2,91% (trong đó Quý I tăng 3,68%; Quý II tăng 0,39%; Quý III tăng 2,62%; Quý IV tăng 4,48%). Đây là mức tăng thấp nhất trong một thập niên gần đây (2011 - 2020). Tuy nhiên, Việt Nam vẫn được đánh giá là một trong số ít các quốc gia có tăng trưởng dương và mức tăng trưởng năm 2020 của Việt Nam thuộc nhóm cao nhất thế giới.

Dịch bệnh đã làm cho các doanh nghiệp cùng một lúc phải đối mặt với rất nhiều khó khăn như: sụt giảm nguồn thu để bù đắp cho các chi phí do hoạt động sản xuất, kinh doanh vận hành dưới mức bình thường, thậm chí nhiều doanh nghiệp không có nguồn thu do không thực hiện được hoạt động sản xuất, kinh doanh, chẳng hạn như phải đóng cửa cơ sở sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ theo quy định để phòng, chống dịch, thực hiện giãn cách xã hội…; thiếu hụt vốn, thiếu hụt nguyên liệu sản xuất cũng là một khó khăn lớn, đặc biệt nguồn nguyên liệu từ nhập khẩu. Việc sụt giảm mạnh doanh thu đang là khó khăn lớn nhất mà nhiều doanh nghiệp gặp phải trong thời kỳ dịch bệnh, trong khi các doanh nghiệp vẫn phải gánh chịu nhiều khoản chi phí lớn, trong đó, chi phí nhân công lao động đang là gánh nặng lớn nhất (chiếm 34,5% chi phí của doanh nghiệp dưới tác động của dịch COVID-19); tiếp đến là khoản chi trả lãi vay ngân hàng (25,0%), chi phí hoạt động thường xuyên (20,6%), chi phí thuê mặt bằng (17,9%), chi phí khác (2%)[8].

Hình 1. Tỷ trọng chí phí của doanh nghiệp trong bối cảnh đại dịch COVID-19



Nguồn: Khảo sát của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

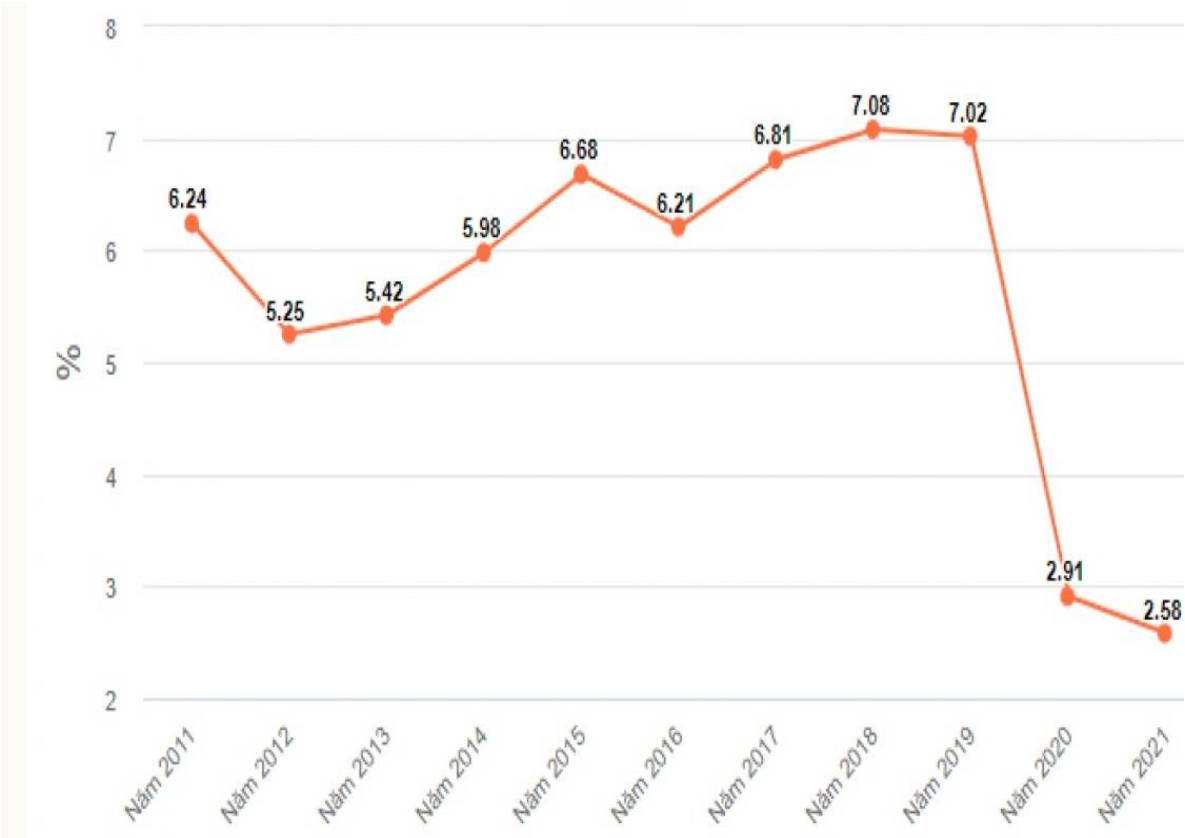
[8] Theo nguồn khảo sát của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân trong *Báo cáo Đánh giá tác động của COVID-19 đến nền kinh tế và các khuyến nghị chính sách.*

Về kim ngạch xuất - nhập khẩu, trong những tháng đầu năm 2020, kim ngạch xuất - nhập khẩu bị ảnh hưởng nặng nề do khó khăn của các nước đối tác, cầu xuất khẩu của Việt Nam giảm dẫn đến giảm mạnh việc ký kết các đơn hàng mới. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu năm 2020 đạt 281,5 tỷ USD, tăng 6,5% so với năm 2019.

Về vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, vốn đầu tư thực hiện của các dự án đầu tư tư nước ngoài trong năm 2020 đạt gần 20 tỷ USD, giảm 2% so với năm 2019 (tuy giảm so với năm 2019 song mức độ giảm đã được cải thiện giảm 2%). Nguyên nhân chủ yếu là tình hình kinh tế thế giới khủng hoảng do đại dịch COVID-19, các doanh nghiệp nước ngoài cũng gặp khó khăn trong kinh doanh dẫn đến việc hạn chế đầu tư mở rộng. Tuy vậy, dòng FDI vào Việt Nam được dự báo sẽ gia tăng trong giai đoạn sau dịch do hưởng lợi từ sự dịch chuyển sản xuất ra khỏi Trung Quốc.

Năm 2021, đại dịch COVID-19 vẫn diễn biến phức tạp trên toàn cầu với những biến thể mới, cản trở đà phục hồi của kinh tế thế giới. Việt Nam là một trong những quốc gia chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh, tăng trưởng kinh tế năm 2021 chỉ ở mức 2,58%, thấp nhất trong vòng 30 năm qua.

Hình 2. Tăng trưởng kinh tế Việt Nam GDP giai đoạn 2011 - 2021



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Dịch bệnh kéo dài cũng đã ảnh hưởng rất lớn đến đời sống, việc làm của người lao động và gia đình. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới (WB) tại Việt Nam, thị trường lao động đã có khả năng chống chịu tương đối vững trong năm đầu của đại dịch, nhưng đến đợt

bùng phát dịch thứ tư (từ cuối tháng 4 năm 2021) đã tác động trực tiếp, ảnh hưởng tiêu cực đến người lao động và gia đình: theo số liệu Tổng cục Thống kê, trong Quý II năm 2021, khoảng 12,8 triệu người từ 15 tuổi trở lên đã bị ảnh hưởng tiêu cực, bao gồm: mất việc làm, tạm nghỉ, làm việc luân phiên, giảm giờ làm hoặc giảm thu nhập. Quy mô lực lượng lao động giảm 0,7% trong khi có thêm 1,6% người lao động thất nghiệp hoặc thiếu việc làm trong Quý II năm 2021 so với Quý II năm 2019. Tỷ lệ thất nghiệp và thiếu việc làm tăng thêm lần lượt 0,2 điểm phần trăm và 1,3 điểm phần trăm trong Quý II năm 2021 so với Quý II năm 2019. Mức lương thực tế vẫn thấp hơn 1,3% so với Quý II năm 2019. Trong Quý II năm 2021, tỷ lệ lao động có việc làm phi chính thức lên đến 57,4%, mức cao nhất trong ba năm qua. Mặc dù những số liệu trên có vẻ tương đối nhỏ so với nhiều quốc gia khác, kể cả trong khu vực, nhưng cho thấy sự thay đổi lớn trong lực lượng lao động thường đạt mức toàn dụng lao động trước đó và đến lương thực tế luôn gần như tự động tăng lên trong thập niên vừa qua. Tác động kéo dài của đại dịch đến các hộ gia đình đã trở nên rõ nét, thậm chí, ngay từ trước khi đợt dịch COVID-19 bùng phát vào tháng 4, vào thời điểm tháng 3 năm 2021, 30% hộ gia đình có thu nhập thấp hơn so với tháng 3 năm 2020; khoảng 12% các hộ gia đình này rơi vào tình trạng khó khăn tài chính khi họ bị mất ít nhất 50% thu nhập.[9]

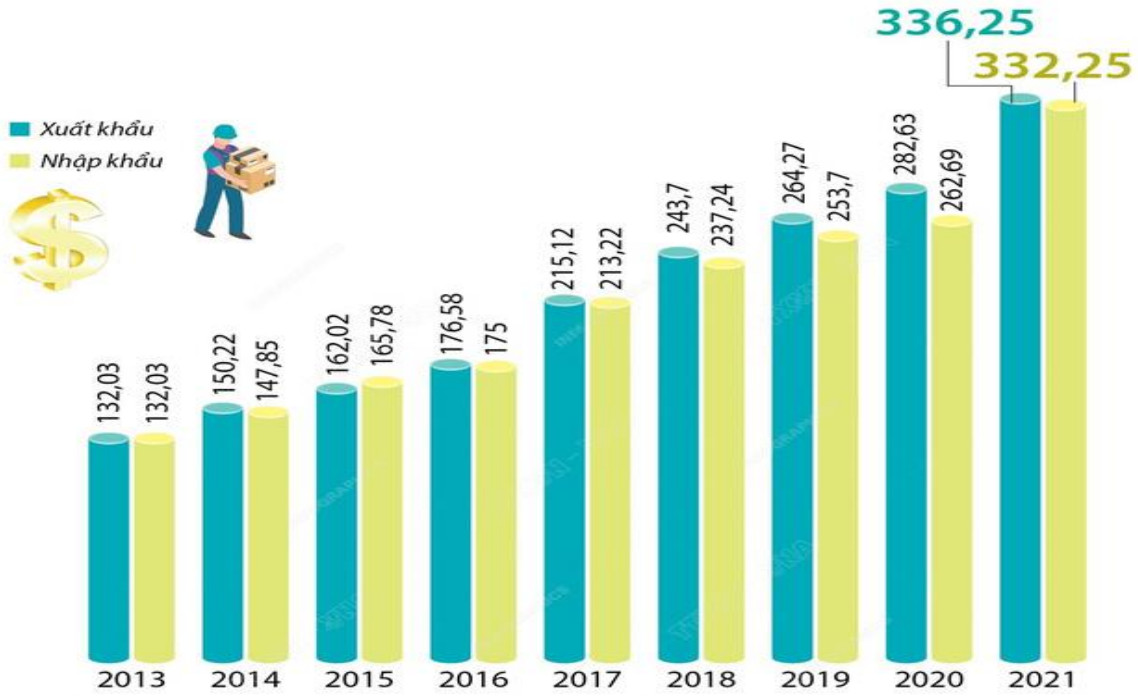
Mặc dù mức tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam bị giảm mạnh nhưng Việt Nam vẫn được các tổ chức xếp hạng tín nhiệm đánh giá là quốc gia duy nhất trên thế giới được nâng cấp độ triển vọng từ "ổn định" lên "tích cực" kể từ khi đại dịch bùng phát khi quy mô nền kinh tế đạt 363 tỷ USD năm 2021, tăng so với năm 2020 (270,9 USD). GDP bình quân đầu người đạt 3.680 USD cao hơn năm 2020 (2.587 USD). Trong mức tăng chung của toàn nền kinh tế, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 2,9%, đóng góp 13,97% vào tốc độ tăng tổng giá trị tăng thêm của toàn nền kinh tế; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 4,05%, đóng góp 63,80% (công nghiệp chế biến, chế tạo tiếp tục là động lực tăng trưởng của toàn nền kinh tế với tốc độ tăng 6,37%); khu vực dịch vụ trong năm 2021 bị chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch bệnh dẫn đến chỉ tăng 1,22%, đóng góp 22,23% (một số ngành dịch vụ quan trọng tăng trưởng âm như: bán buôn, bán lẻ, vận tải, kho bãi và dịch vụ lưu trú, ăn uống. Tuy nhiên, có ngành lại tăng thậm chí là tăng cao như: Ngân hàng và Bảo hiểm tăng 9,42% và ngành Y tế và hoạt động trợ giúp xã hội lại tăng cao, đạt 42,75%).

Đối với hoạt động xuất - nhập khẩu hàng hóa, vượt qua nhiều khó khăn trong bối cảnh dịch COVID-19, năm 2021, tổng kim ngạch xuất - nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam trong năm 2021 có sự tăng trưởng cao, đạt 668,54 tỷ USD, tăng 22,6% so với năm 2020, trong đó, xuất khẩu đạt 336,25 tỷ USD, tăng 19% so với năm 2020 (có 35 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD, chiếm 93,8% tổng kim ngạch xuất khẩu); nhập khẩu đạt 332,25 tỷ USD, tăng 26,5% (có 47 mặt hàng nhập khẩu đạt trị giá trên 1 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 94,1%

[9] *COVID-19 ảnh hưởng sâu sắc đến đời sống người lao động*, https://dangcongsan.vn/kinh-te/covid-19-anh-huong-sau-sac-den-doi-song-nguoi-lao-dong-594893.html.

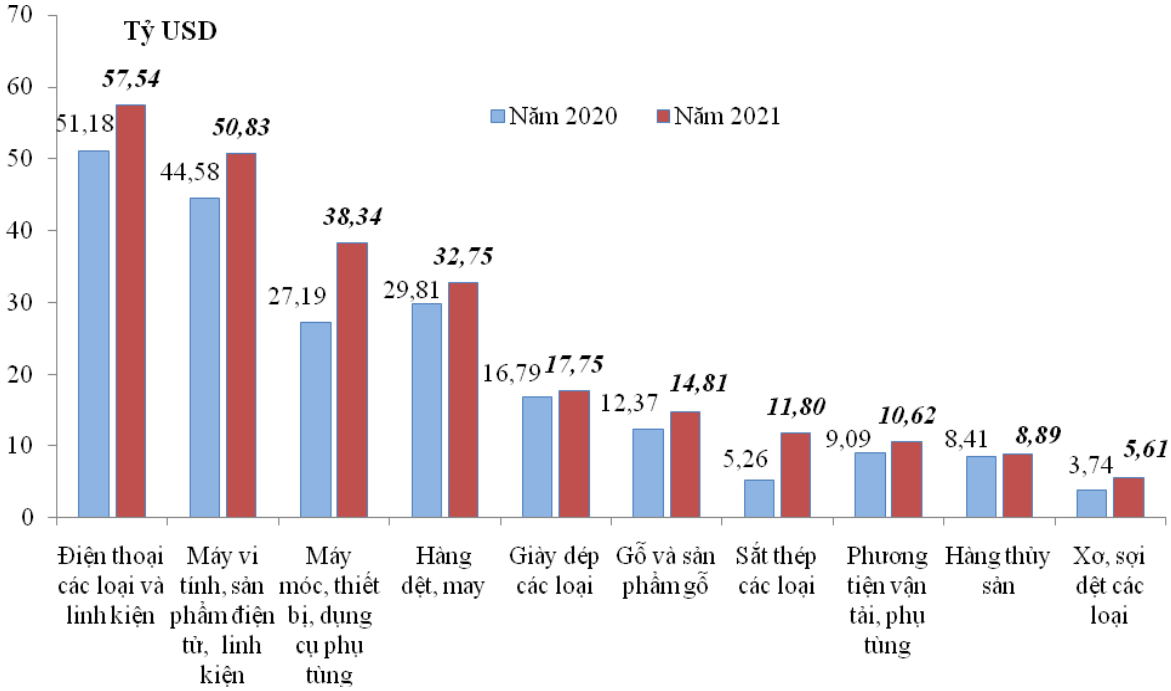
tổng kim ngạch nhập khẩu). Với kết quả này, Việt Nam đã xuất siêu 4,08 tỷ USD trong năm 2021.[10]

Hình 3. Tình hình xuất - nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2013 - 2021



Nguồn: VTV, Tổng cục Thống kê

Hình 4. Trị giá xuất khẩu 10 nhóm hàng lớn nhất năm 2021 so với năm 2020



Nguồn: Tổng cục Hải quan

[10] Xuất siêu sang Liên minh châu Âu (EU) đạt 23 tỷ USD, tăng 12,1% so với năm trước; nhập siêu từ Trung Quốc: 53,9 tỷ USD, tăng 52,7%; nhập siêu từ Hàn Quốc: 34,2 tỷ USD, tăng 22,9%; nhập siêu từ ASEAN: 12 tỷ USD, tăng 63,1%; nhập siêu từ Nhật Bản: 2,5 tỷ USD, tăng 140%.

Kết quả này có được là nhờ sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị, với sự đoàn kết, đồng tình, ủng hộ của các tầng lớp nhân dân, doanh nghiệp nên công tác phòng, chống dịch bệnh của Việt Nam đã có chuyển biến tích cực. Đến nay, hầu hết các địa phương vẫn duy trì hợp lý các hoạt động sản xuất, kinh doanh ở nơi đủ điều kiện, hạn chế đứt gãy chuỗi sản xuất, chuỗi cung ứng và có nhiều chuyển biến tích cực trong ổn định đời sống nhân dân, phục hồi và tiếp tục phát triển kinh tế - xã hội.

2. Tác động của đại dịch COVID-19 đến sự phát triển của ngành Bảo hiểm Việt Nam

Cũng giống như các ngành nghề khác trong nền kinh tế, đại dịch COVID-19 đã gây ra nhiều khó khăn cho các DNBH tại Việt Nam, khi mà các doanh nghiệp và người lao động đều rơi vào "khủng hoảng" do hoạt động sản xuất, kinh doanh bị đình trệ, phá sản, việc làm và thu nhập bị giảm sút nghiêm trọng (vào thời điểm tháng 3 năm 2021, 30% hộ gia đình có thu nhập thấp hơn so với tháng 3 năm 2020; khoảng 12% các hộ gia đình này rơi vào tình trạng khó khăn tài chính khi họ bị mất ít nhất 50% thu nhập)[11] khiến cho số lượng người tham gia bảo hiểm cũng đã giảm một cách nhanh chóng làm ảnh hưởng đến việc thu phí bảo hiểm và khai thác mới, chưa kể đại dịch COVID-19 đã tạo ra sự chênh lệch giữa các khiếu nại bảo hiểm (chủ yếu là liên quan đến bảo hiểm sức khỏe) được thanh toán và phí bảo hiểm đã thu. Điều này có thể gây khó khăn cho các DNBH trong việc cân đối các nguồn dự phòng khi họ phải chi trả cho các khoản thanh toán đòi bồi thường. Ngoài ra, một số khách hàng có thể trì hoãn việc thăm khám dù sức khỏe của họ đang xấu đi, do đó rất có thể những khiếu nại này sẽ đòi mức chi trả bồi thường cao hơn so với ước tính ban đầu.

Tuy nhiên, với sự thích nghi nhanh cùng sự "thúc giục" để vượt qua những hạn chế trong đại dịch COVID-19, ngành Bảo hiểm Việt Nam đã tìm ra hướng đi phù hợp và chớp lấy cơ hội vươn lên và khẳng định là nhà "bảo trợ" cho nền kinh tế. Các DNBH Việt Nam đã chủ động rà soát, cắt giảm chi phí nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, bổ sung vốn điều lệ để tăng cường năng lực tài chính và mở rộng các kênh phân phối, nhất là kênh bán bảo hiểm qua ngân hàng, đẩy mạnh các hình thức phân phối bảo hiểm trực tuyến, tăng cường giao dịch online với khách hàng, triển khai đa dạng các kênh thu phí trực tuyến và gia hạn thời gian đóng phí bảo hiểm trong giai đoạn khách hàng không thể đóng phí do giãn cách xã hội... Mặt khác, các DNBH cũng tăng cường đầu tư cho công nghệ thông tin và chuyển đổi số nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm của khách hàng như: triển khai Chương trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm trực tuyến (Eclaim), thẻ Bảo lãnh viện phí điện tử, tư vấn bảo hiểm trực tuyến thông qua Chatbot, ứng dụng chăm sóc sức khỏe trên nền tảng trí tuệ nhân tạo (AI), ứng dụng công nghệ thông tin trong huấn luyện, tư vấn bán hàng từ xa, xây dựng hệ sinh thái số toàn diện cho đội ngũ kinh doanh và khách hàng… Thêm vào đó, các DNBH

[11] *COVID-19 ảnh hưởng sâu sắc đến đời sống người lao động*, https://dangcongsan.vn/kinh-te/covid-19-anh-huong-sau-sac-den-doi-song-nguoi-lao-dong-594893.html.

Việt Nam đã đẩy mạnh triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe và chăm sóc y tế với đa dạng quyền lợi như: bảo hiểm bệnh ung thư, chi trả chi phí nằm viện, phẫu thuật, khám, chữa bệnh, phạm vi bảo hiểm tại Việt Nam và trên toàn cầu nhằm đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày một cao của người dân. Các doanh nghiệp cũng đẩy mạnh triển khai các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư gắn với sự tăng trưởng của thị trường chứng khoán Việt Nam trong bối cảnh lãi suất tiền gửi ngân hàng tiếp tục giảm và duy trì ở mức thấp, trong khi thị trường chứng khoán phát triển mạnh mẽ và tăng trưởng cao trong năm 2021 đã lập được kỷ lục mới cả về điểm số lẫn thanh khoản và ngày càng chứng tỏ là kênh huy động vốn hiệu quả của doanh nghiệp, đưa thị trường chứng khoán Việt Nam lọt top 7 chỉ số Chứng khoán tăng mạnh nhất trên thế giới (tính đến ngày 31/12/2021, chỉ số VN-Index đạt 1.498,28 điểm, tăng gần 35,73% so với cuối năm 2020) với mức vốn hóa thị trường cổ phiếu tăng khoảng gần 46% so với cuối năm 2020, đạt khoảng 7.729 nghìn tỷ đồng, tương đương với 122,8% GDP năm 2020. Giá trị giao dịch bình quân cả năm tăng 258% so với năm 2020, đạt 26.564 tỷ đồng/phiên. Quy mô niêm yết của thị trường trái phiếu đạt 1.510 nghìn tỷ đồng (trong đó trái phiếu Chính phủ đạt 1.480 nghìn tỷ đồng, chiếm 98,3% toàn thị trường), tăng 8,9% so với cuối năm 2020; quy mô giao dịch tăng 10% so với 2020 với giá trị giao dịch bình quân một phiên là 11.250 tỷ đồng.

Chỉ số VN-Index (điểm)	1.498,28	▲ 35,73%
Mức vốn hóa thị trường (nghìn tỷ dồng)	7.729	▲45,5 %
Giá trị giao dịch bình quân (tỷ đồng)	26.564	▲ 258%

Nguồn: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

Chính nhờ những nỗ lực đó mà các DNBH Việt Nam vẫn đảm bảo năng lực tài chính, hoạt động hiệu quả; khả năng quản trị điều hành và quản trị rủi ro của các doanh nghiệp được nâng cao. Kết quả đã cho thấy, năm 2021 là năm đánh dấu sự tăng trưởng mạnh mẽ của ngành Bảo hiểm. Tính đến năm 2021, thị trường bảo hiểm có 75 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 31 DNBH phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 23 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài). Theo số liệu ước tính của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam năm 2021, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường đạt 217.338 tỷ đồng, tăng trưởng 16,71% so với cùng kỳ năm 2020. Tổng tài sản toàn thị trường đạt 682.523 tỷ đồng, tăng 19,07% so với năm 2020; đầu tư trở lại nền kinh tế đạt khoảng 570.589 tỷ đồng, tăng 20,87% so với năm 2020; tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm đạt 442.918 tỷ đồng, tăng 21,4% so với năm 2020. Chi trả quyền lợi bảo hiểm đạt 49.561 tỷ đồng, tăng 1,68% so với

năm 2020[12]. Dự báo thị trường bảo hiểm sẽ tiếp tục phát triển mạnh trong tương lai bởi bảo hiểm được đánh giá là một trong những ngành chuyển đổi nhanh nhất, cũng như khả năng mở rộng kênh phân phối nhanh.

Khảo sát các DNBH do Vietnam Report thực hiện đã chỉ ra top 3 cơ hội lớn nhất của ngành Bảo hiểm trong bối cảnh đại dịch COVID-19 đó là: công nghệ phát triển mạnh mẽ, ứng dụng trong tất cả các giai đoạn của chuỗi giá trị bảo hiểm; nhận thức và hiểu biết của người dân về bảo hiểm ngày càng được cải thiện và triển vọng kinh tế vĩ mô phục hồi trong thời gian tới.

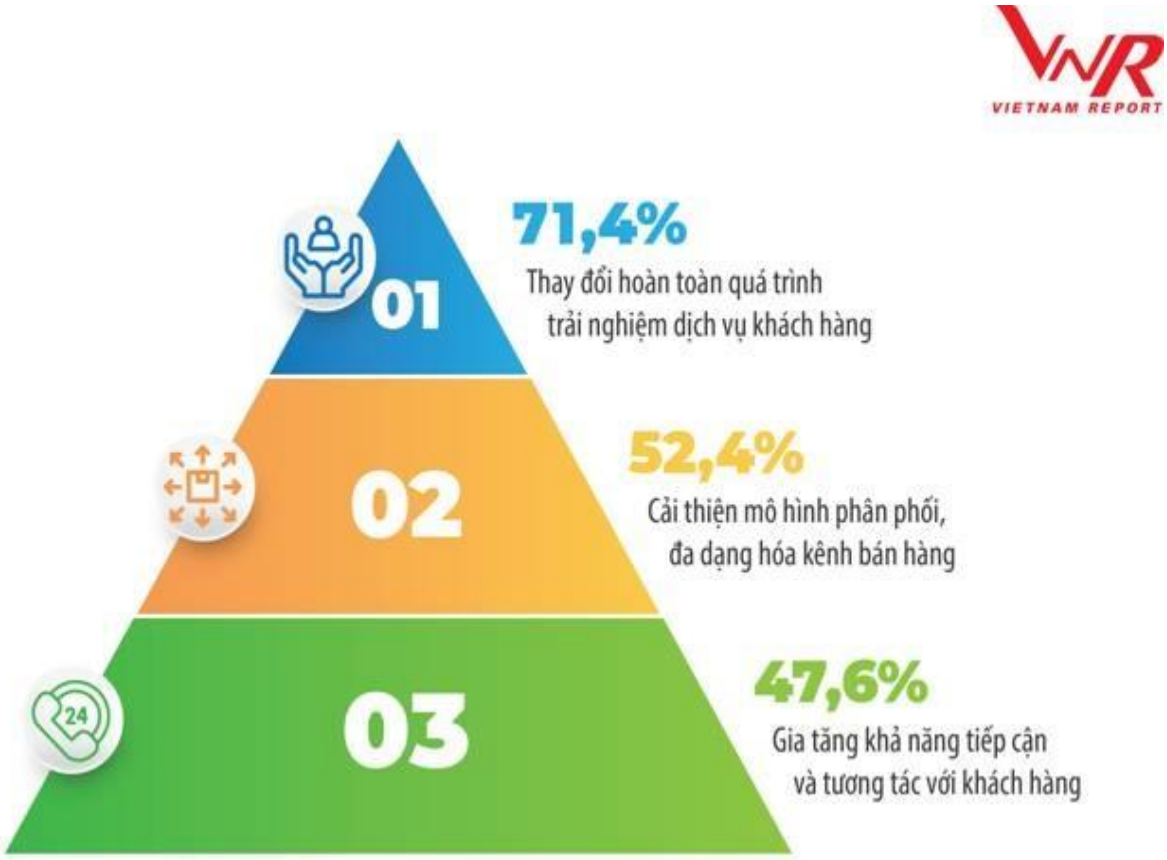
Hình 5. Top 3 cơ hội của ngành Bảo hiểm trong bối cảnh đại dịch COVID-19

Nguồn: Vietnam Report

Nhờ sự phát triển của công nghệ thông tin, các DNBH sẽ có nhiều kênh phân phối hơn bên cạnh kênh truyền thống là đại lý/tư vấn viên. Các kênh bán hàng online như: ứng dụng di động, Chatbot, mạng xã hội đang dần trở nên phổ biến và tạo được sự thuận lợi trong tương tác với khách hàng.

[12] *Thị trường bảo hiểm năm 2021: Vượt thách thức COVID-19, duy trì tăng trưởng 2 con số* https://thoibaotaichinhvietnam.vn/thi-truong-bao-hiem-2021-vuot-thach-thuc-covid-19-duy-tri-tang-truong-2-con-so-98318.html

Hình 6. Ba lợi ích lớn nhất DNBH được hưởng khi phát triển công nghệ bảo hiểm (Insurtech)



Nguồn: Vietnam Report

Cũng theo khảo sát của Vietnam Report đối với người tiêu dùng đã cho thấy, trước khi mua bảo hiểm, 75,7% khách hàng đã sử dụng công cụ kỹ thuật số để đưa ra quyết định mua sản phẩm. Trong bối cảnh dịch bệnh trên thế giới còn diễn biến phức tạp, xu hướng chuyển dịch phân phối bảo hiểm từ offline sang online trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết, tạo thuận tiện cho DNBH và cả khách hàng trong khi vẫn đảm bảo an toàn giãn cách xã hội.

Như vậy, có thể khẳng định, dịch COVID-19 đã làm thay đổi hành vi của người dân trong tiêu dùng, trong cách "giao tiếp" với xã hội hay thực hiện công việc, đặc biệt, mọi người quan tâm nhiều hơn đến sức khỏe và các vấn đề rủi ro trong đời sống. Theo báo cáo khảo sát của Vietnam Report, có 70,6% số doanh nghiệp tham gia đều cho rằng, "nhờ" tác động của dịch COVID-19 nên đã cải thiện đáng kể nhận thức của người dân về bảo hiểm, do vậy, từ khi đại dịch bùng phát, doanh thu từ kênh kỹ thuật số tăng mạnh nhất với 69,2%, kênh phân phối qua ngân hàng cũng chỉ ghi nhận doanh thu tăng trưởng khoảng 66,7%. Trong khi đó, doanh thu từ kênh đại lý bảo hiểm vẫn chững lại ở tỷ lệ 46,7%. Đây được coi là một tín hiệu tích cực của thị trường bảo hiểm, là cơ hội lớn cho các DNBH Việt Nam tiếp tục giữ vững đà phát triển cho những năm sau.

3. Kết luận

Dịch bệnh như cơn lũ quét qua nền kinh tế toàn cầu với hàng loạt tác động tiêu cực đến nhiều ngành như: Hàng không, Du lịch, Khách sạn, Dịch vụ ăn uống... Những yếu tố này cũng ảnh hưởng không nhỏ đến ngành Bảo hiểm. Tuy nhiên, trong bối cảnh dịch bệnh COVID-19 cũng đã giúp thị trường bảo hiểm và khách hàng nhận thức rõ hơn về ý nghĩa việc cung cấp và tham gia bảo hiểm. Ngay bản thân các DNBH cũng nhận thấy rằng, cần phải thích nghi, thay đổi một cách linh hoạt, phù hợp để chớp lấy cơ hội nhằm phát triển vững chắc, khẳng định rõ vai trò quan trọng là nhà "bảo trợ" đáng tin cậy của nền kinh tế, qua đó, đóng góp vào sự phát triển chung của đất nước, giúp mọi chủ thể trong nền kinh tế yên tâm, ổn định khôi phục hoạt động sản xuất, kinh doanh và đời sống.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cafef.vn (2021), *COVID-19 tạo nên "cú chuyển mình" cho doanh nghiệp bảo hiểm,* https://www.pjico.com.vn/COVID-19-tao-nen-cu-chuyen-minh-cho-doanh-nghiep-bao-hiem.html
2. Duy Thái (2022), *Thị trường bảo hiểm năm 2021: Vượt thách thức COVID-19, duy trì tăng trưởng 2 con số,* https://thoibaotaichinhvietnam.vn/thi-truong-bao-hiem-2021-vuot-thach-thuc-COVID-19-duy-tri-tang-truong-2-con-so-98318.html.
3. Đặng Hiếu (2021), *Báo cáo đánh giá tác động của COVID-19 đến nền kinh tế và các khuyến nghị chính sách,* https://dangcongsan.vn/kinh-te/COVID-19-anh-huong-sau-sac-den-doi-song-nguoi-lao-dong-594893.html.
4. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2021), *Số liệu thị trường bảo hiểm.*
5. Ngọc Quỳnh (2021), *Dịch COVID-19: Bốn thách thức với ngành Bảo hiểm,* https://ncov.vnanet.vn/tin-tuc/dich-COVID-19-bon-thach-thuc-voi-nganh-bao-hiem/174f7ee7-ae50-4c30-86aa-cc0a01d20f61

TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN CỦA BANCASSURANCE VỚI HOẠT ĐỘNG SỐ HÓA

TS. Nguyễn Văn Thành
Tập đoàn SOVICO

Tóm tắt

Trong thập kỷ vừa qua đã chứng kiến sự phát triển vượt bậc của hoạt động phân phối bảo hiểm nhân thọ qua ngân hàng (Bancassurance), đặc biệt tại châu Âu và châu Á. Tại châu Âu, đại dịch COVID-19 đã tác động sâu sắc đến hầu hết các khía cạnh của cuộc sống, các hoạt động kinh doanh và Bancassurance trong bảo hiểm nhân thọ cũng không phải là một ngoại lệ. Việc giãn cách xã hội để giảm tốc độ lây lan của đại dịch COVID-19 đã khiến các ngân hàng phải giảm giờ làm việc và đóng một số chi nhánh tại nhiều nước châu Âu. Khách hàng cũng phải chuyển sang các kênh số và dịch vụ chăm sóc khách hàng từ xa.

Các ngân hàng tại châu Âu đã sử dụng kênh phân phối số như thế nào để thúc đẩy hoạt động Bancassurance và kết quả đạt được trong thời gian đại dịch sẽ là bài học có thể rút ra đối với thị trường Bancassurance tại Việt Nam. Trong bài viết này, tác giả cũng đề cập đến vai trò của hoạt động Bancassurance trong bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam trong thời gian qua, kết hợp với bài học từ các nước châu Âu sẽ đưa ra những định hướng về kênh phân phối số với hoạt động Bancassurance tại Việt Nam.

Từ khóa: Bancassurance, tiềm năng phát triển, số hóa

1. Hoạt động Bancassurance tại châu Âu trước đại dịch COVID-19

Tăng trưởng doanh thu phí kênh Bancassurance tại châu Âu trong giai đoạn 2012 - 2019 đã vượt các kênh phân phối khác, trong đó, đối với hoạt động bảo hiểm nhân thọ, tốc độ tăng bình quân phí bảo hiểm khai thác mới hàng năm đạt 3,6% so với 3,1% tại các kênh phân phối khác (Bruno Dinis, Florian Fuchs, Rui Neves, và Francesco Passera, 2020).

Về tỷ trọng phí khai thác mới, kênh Bancassurance tại một số nước châu Âu đã vượt trội so với các kênh phân phối khác. Theo số liệu năm 2018, tỷ trọng phí khai thác mới bảo hiểm nhân thọ kênh Bancassurance là 80% tại Bồ Đào Nha, 75% tại Italy, 65% tại Pháp và Tây Ban Nha, 47% tại Đức (European Insurance in Figures, 2021).

Các ngân hàng ở châu Âu đã từng bước số hóa các sản phẩm Bancassurance, tuy nhiên, các ngân hàng này gặp phải một số trở ngại như: quy trình bán sản phẩm bảo hiểm tương đối phức tạp cũng như các sản phẩm ngân hàng khác được ưu tiên hơn. Với mặt bằng lãi suất giảm, các ngân hàng đã chú ý hơn đến việc bán các sản phẩm phi lãi suất như sản phẩm Bancassurance để tạo thêm thu nhập. Với việc khách hàng ngày càng ít đến các chi nhánh ngân hàng, các ngân hàng tìm cách bán sản phẩm bảo hiểm trên công cụ số hóa. Vấn đề ở đây là đa số các ngân hàng vẫn chưa coi việc phân phối sản phẩm bảo hiểm số hóa là một chiến lược kinh doanh. Vì vậy, họ thường đưa sản phẩm bảo hiểm vào trong rổ sản phẩm khác.

2. Những thay đổi trong chiến lược Bancassurance tại châu Âu trong đại dịch COVID-19

Năm 2020, tại nhiều nước, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đã giảm mạnh bởi một số lý do chính như: tỷ lệ thất nghiệp cao, mất việc làm, sụt giảm thu nhập dẫn đến khó có khả năng tích lũy tiết kiệm. Tại Tây Ban Nha, trong khi phí bảo hiểm sản phẩm mang tính bảo vệ chỉ giảm 0,38% thì doanh số phí sản phẩm bảo hiểm tiết kiệm giảm 25%. Tại Pháp, mức sụt giảm doanh số phí bảo hiểm giảm 20%, chủ yếu do giảm sút phí từ các sản phẩm bảo hiểm bảo đảm lãi suất. Tại Italy, phí bảo hiểm giảm sâu trong Quý II năm 2020 nhưng phục hồi vào nửa cuối năm do tăng trưởng sản phẩm bảo hiểm liên kết đơn vị. Điều này có được nhờ sự phục hồi tích cực từ thị trường tài chính do có các biện pháp can thiệp từ Ngân hàng Trung ương châu Âu và niềm tin lấy lại với việc chấp thuận tiêm vắc-xin đợt 1. Chính vì vậy, năm 2020, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ của Italy chỉ giảm 5,8% so với năm 2019 là điều vượt kỳ vọng ban đầu (European Insurance in Figures, 2021).

Cùng với ảnh hưởng của việc áp dụng phong tỏa, giãn cách xã hội tại châu Âu dẫn đến đóng cửa nhiều chi nhánh ngân hàng. Ngoài ra, việc giảm nhu cầu vay của khách hàng, việc điều chỉnh khẩu vị rủi ro cho vay của các ngân hàng cũng dẫn đến giảm khối lượng giải ngân cho vay, từ đó làm sụt giảm phí bảo hiểm liên quan đến tín dụng. Tuy nhiên, có điều đáng mừng là hoạt động Bancassurance đã chứng minh được tính bền vững khi duy trì tốt tỷ lệ đóng phí bảo hiểm và tái tục hợp đồng khi hầu hết các ngân hàng thực hiện cơ chế tự động trừ phí bảo hiểm từ tài khoản của khách hàng. Các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư cho thấy phát triển ổn định, ít bị mất hiệu lực so với các sản phẩm tiết kiệm, kể cả khi khách hàng lo lắng về sự biến động của thị trường chứng khoán.

Các nghiên cứu gần đây cho thấy, khách hàng tin tưởng rằng, họ sẽ tăng cường sử dụng dịch vụ ngân hàng di động và trực tuyến ngay cả khi tình hình giãn cách xã hội do COVID-19 giảm bớt (Bruno Dinis, Florian Fuchs, Rui Neves, và Francesco Passera, 2020). Khi khách hàng có xu hướng ít đến chi nhánh ngân hàng, các ngân hàng sẽ bắt đầu nỗ lực thúc đẩy các công cụ số và các kênh phân phối để phục vụ khách hàng. Bản thân các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) cũng đối mặt với kỳ vọng của khách hàng về việc phân phối sản phẩm bảo hiểm số hóa và từ xa. Hoạt động Bancassurance có xu hướng chuyển đổi nhanh hơn so với hoạt động bảo hiểm truyền thống, đặc biệt không chỉ khách hàng mà ngay các ngân hàng cũng yêu cầu với đối tác DNBH về khả năng số hóa triệt để hơn so với ngày trước.

Như vậy, có thể thấy, việc cho phép số hóa và tư vấn từ xa là cần thiết để tạo nên hoạt động Bancassurance có hiệu quả cao trong thời kỳ bình thường mới với COVID-19. Chúng ta sẽ cùng nhau tìm hiểu 5 sức mạnh chiến lược mang tính cốt lõi với hiệu quả của hoạt động Bancassurance đang triển khai tại châu Âu.

2.1. Hoạt động tiếp thị số dựa vào khả năng phân tích ưu việt và tạo danh sách khách hàng tiềm năng

Cách thức hiệu quả nhất để tối đa hóa doanh số bán sản phẩm bảo hiểm riêng rẽ là tận dụng hữu hiệu sự tân tiến trong phân tích để xác định đúng khách hàng tại đúng thời điểm trên hành trình của họ. Để đảm bảo việc thực hiện tiếp thị số và tạo danh sách khách hàng tiềm năng, các ngân hàng có thể thực hiện ba bước quan trọng sau:

Thứ nhất, các ngân hàng này bổ sung những mô hình gắn với những dấu mốc của khách hàng, ví dụ như việc tái tục sản phẩm, hoặc các sự kiện trong cuộc sống của khách hàng được biết từ tương tác của khách hàng với các kênh số phù hợp trong và ngoài ngân hàng. Ví dụ, các ngân hàng có thể hoàn toàn xác định khách hàng hiện hữu đang tìm kiếm các sản phẩm bảo hiểm, hoặc bấm vào các danh mục cụ thể như: xe đã sử dụng, bất động sản, và từ đó nhắm đến những khách hàng này từ kênh truyền thông của ngân hàng.

Thứ hai, ngân hàng có thể cá thể hóa để thúc đẩy bán bảo hiểm và đưa ra mức phí phù hợp, tạo ra những cách đơn giản nhất để chào sản phẩm dựa trên những gì ngân hàng biết về khách hàng.

Thứ ba, ngân hàng có thể tập hợp danh sách khách hàng tiềm năng thông qua việc kết hợp các kênh tự động và kênh có sự tham gia của con người như: các kênh số, hệ thống chi nhánh và các trung tâm cuộc gọi, từ đó tối đa hóa việc tiếp nhận khách hàng, đưa phản hồi với khách hàng giữa các tin nhắn.

Trên thực tế, các ngân hàng ở Trung Đông và Đông Âu sử dụng các thời điểm như khi khách hàng chuyển tiền hoặc giao dịch tiền mặt để phát triển một chiến dịch tiếp thị tập trung dựa vào thực tiễn là 55% doanh số bảo hiểm được bắt nguồn từ các tin nhắn chủ động của ngân hàng.

2.2. Hành trình trải nghiệm khách hàng số liên tục và các quy trình

Dựa vào việc dịch chuyển của khách hàng trong cách thức tương tác với các ngân hàng và công ty bảo hiểm, bộ phận Bancassurance có thể phát triển trải nghiệm khách hàng đa kênh và tập trung kết hợp một cách tốt nhất giữa gặp mặt trực tiếp và các điểm chạm số. Việc ký kết hợp đồng số có thể đưa các hồ sơ yêu cầu bảo hiểm được điền sẵn với các dữ liệu khách hàng đã có tại ngân hàng cũng như dữ liệu thu thập từ bên ngoài, từ đó cho phép ký số thông web hoặc mobile apps kết hợp sử dụng cách thúc đẩy hành vi của khách hàng. Các khả năng phục vụ khách hàng từ xa siêu việt sẽ nhanh chóng trở thành điểm mấu chốt trong cạnh tranh, bao gồm các nền tảng quản lý giải quyết bồi thường số và tự phục vụ khách hàng. Việc kết nối ứng dụng số API giữa ngân hàng và DNBH có thể cho phép trải nghiệm khách hàng liên tục trong các kênh phân phối số.

Thực tế cho thấy, một số ngân hàng ở Nam Âu đã cung cấp sản phẩm bảo hiểm tử kỳ điện tử gắn với hợp đồng vay, sử dụng bảng câu hỏi sức khỏe đơn giản và linh hoạt.

2.3. Mô hình tư vấn nền tảng số

Các ngân hàng sẽ trang bị cho nhân viên, đặc biệt là các quan hệ khách hàng và nhân viên trung tâm cuộc gọi, với các công cụ số để đưa ra những tiêu chuẩn mới và cao hơn về đánh giá nhu cầu để phục vụ khách hàng một cách toàn diện. Khả năng tư vấn bảo hiểm ứng dụng công nghệ đặc biệt với sản phẩm tiết kiệm và các giải pháp tổng thể có thể mở ra những mô hình bán bảo hiểm Bancassurance mới. Điều này sẽ kết nối nhu cầu bảo hiểm của khách hàng trực tiếp với các đề xuất bán hàng được cá nhân hóa.

Ví dụ tại các ngân hàng ở Nam Âu đã tăng doanh số bán bảo hiểm 50% nhờ ứng dụng số cho phép khách hàng xem xét tổng thể các hợp đồng bảo hiểm của họ. Ứng dụng cho phép khách hàng phân tích các phạm vi bảo hiểm hiện có và phạm vi bảo hiểm tối ưu trên các nhu cầu về bảo vệ gia đình, sức khỏe và tài sản.

2.4. Cung cấp sản phẩm hướng trọng tâm vào khách hàng

Các sản phẩm Bancassurance phải hướng đến đáp ứng nhu cầu mới về phạm vi bảo hiểm và thời điểm bảo vệ. Để thực hiện được điều này, bộ phận Bancassurance có thể phát triển các giải pháp bảo hiểm số với cấu trúc module. Với việc thiết kế sản phẩm theo module, có thể linh hoạt đưa vào một hợp đồng bảo hiểm cụ thể, cho phép tư vấn trực quan với khách hàng và dễ dàng để các DNBH tự động hóa xử lý hợp đồng bảo hiểm sau đó. Khách hàng cũng có thể hưởng lợi từ việc được chào những sản phẩm bảo hiểm với quy trình thẩm định phát hành đơn giản.

3. Tình hình phát triển Bancassurance bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam

Chúng ta sẽ cùng tìm hiểu tình hình phát triển Bancassurance tại Việt Nam trước và sau khi xảy ra đại dịch COVID-19.

Hình 1. Vai trò của Bancassurance trong thị trường bảo hiểm nhân thọ (Phí bảo hiểm khai thác mới – FYP)

Đơn vị: tỷ đồng

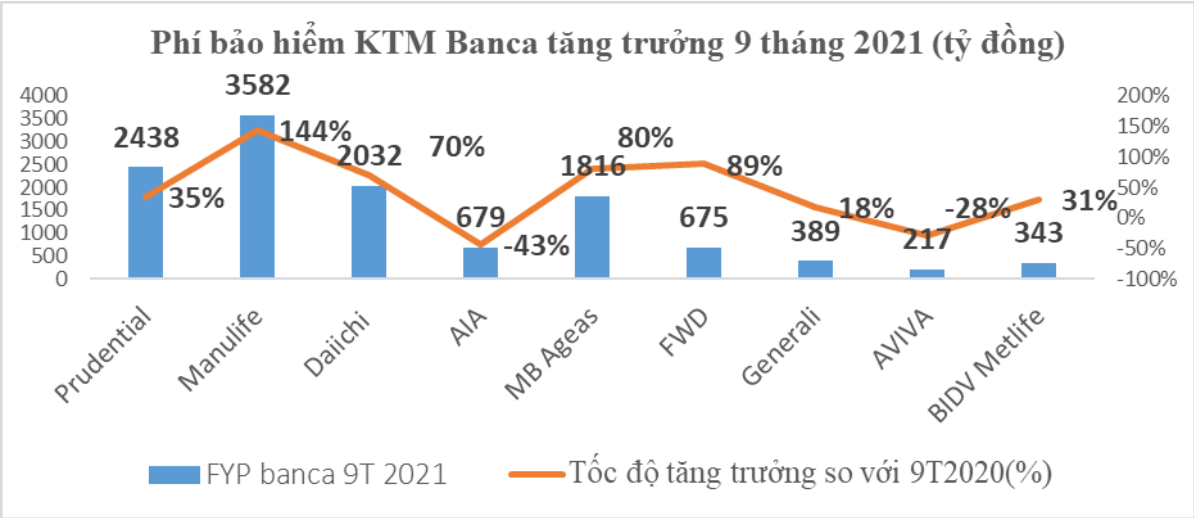
Nguồn: Tác giả tính toán căn cứ số liệu bảo hiểm nhân thọ của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam cung cấp

Hình 1 cho thấy tỷ trọng phí FYP (phí khai thác mới) kênh Bancassurance trên tổng FYP các kênh phân phối đã tăng nhanh từ 10% (năm 2016) lên 21% (năm 2018) và 39% (9 tháng đầu năm 2021). Năm 2021, dù tiếp tục bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch COVID-19 nhưng FYP kênh Bancassurance 9 tháng đầu năm vẫn tăng 64% so với 9 tháng đầu năm 2020. Cũng trong 9 tháng đầu năm 2021, phí FYP kênh đại lý truyền thống chỉ tăng 9,6% so

với 9 tháng đầu năm 2020. Như vậy, có thể thấy vai trò của kênh Bancassurance ngày càng trở nên quan trọng và điều này không bị ảnh hưởng nhiều bởi đại dịch COVID-19.

Đi sâu phân tích tốc độ tăng trưởng phí khai thác mới trong 9 tháng đầu năm 2021 của top 9 DNBH nhân thọ về Bancassurance (Hình 2) có thể thấy, chỉ có AIA và AVIVA tăng trưởng âm. Manulife đã tăng trưởng đột biến 144% so với 9 tháng đầu 2020, vượt xa đối thủ thứ 2 là Prudential. FWD, MB Ageas và Daiichi cùng có tốc độ tăng trưởng cao, đều trên 70%, trong đó với FWD có kết quả tốt từ hợp tác độc quyền với Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), Dai-ichi với kết quả tốt từ hợp tác với Ngân hàng Thương mại cổ phần Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh (HDBank) và Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank).

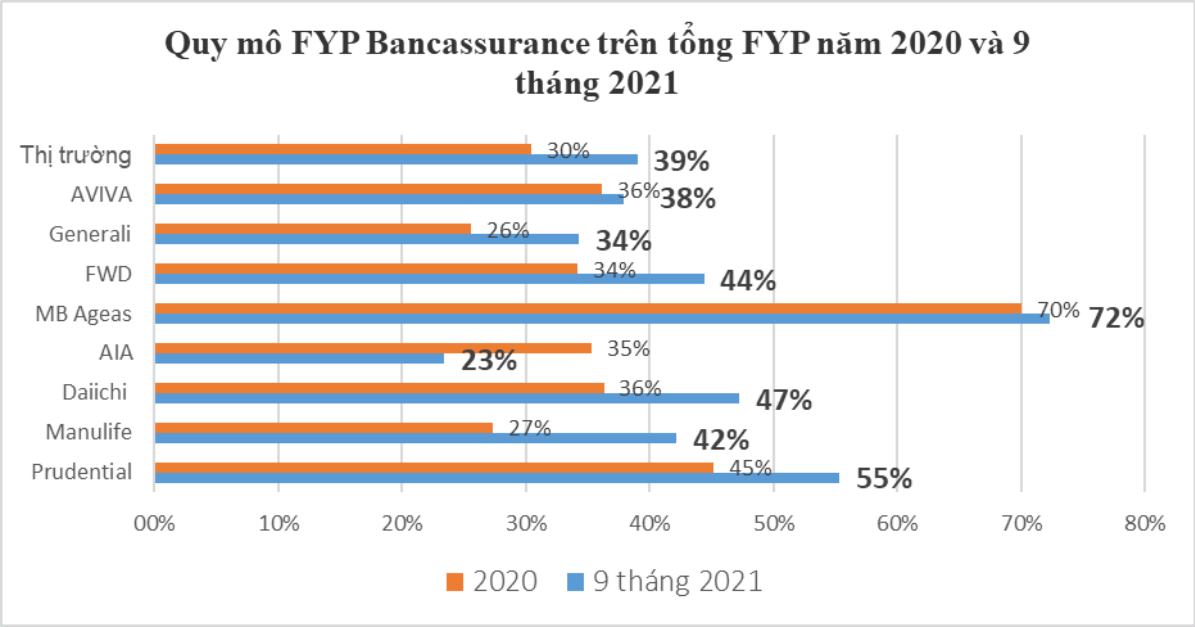
Hình 2. Phí FYP kênh Bancassurance tăng trưởng trong 9 tháng đầu năm 2021



Nguồn: Tác giả tính toán căn cứ số liệu bảo hiểm nhân thọ của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam cung cấp

Việc phân tích tỷ trọng phí FYP kênh Bancassurance tại từng DNBH trong top 8 về Bancassurance cho thấy các doanh nghiệp này đang chú trọng hoạt động Bancassurance ở mức độ nào trong giai đoạn đại dịch COVID-19. Hình 3 đã thể hiện khá rõ những doanh nghiệp tăng mạnh tỷ trọng phí từ Bancassurance gồm: Manulife, Prudential, Dai-ichi, FWD và Generali. Ngoài MB Ageas chủ yếu dựa vào kênh Bancassurance ngày từ đầu hoạt động, Prudential đã chuyển sang trọng tâm vào Bancassurance khi lần đầu tiên tỷ trọng từ mảng này chiếm 55,3%, vượt kênh đại lý truyền thống, đây chính là động lực để Prudential tiếp tục tăng trưởng mạnh trên thị trường. Trong top 8, chỉ có AIA giảm tỷ trọng FYP kênh Bancassurance từ 35,3% (năm 2020) xuống 23,4% (9 tháng đầu năm 2021) do việc dừng hợp tác với Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu (ACB) từ cuối năm 2020.

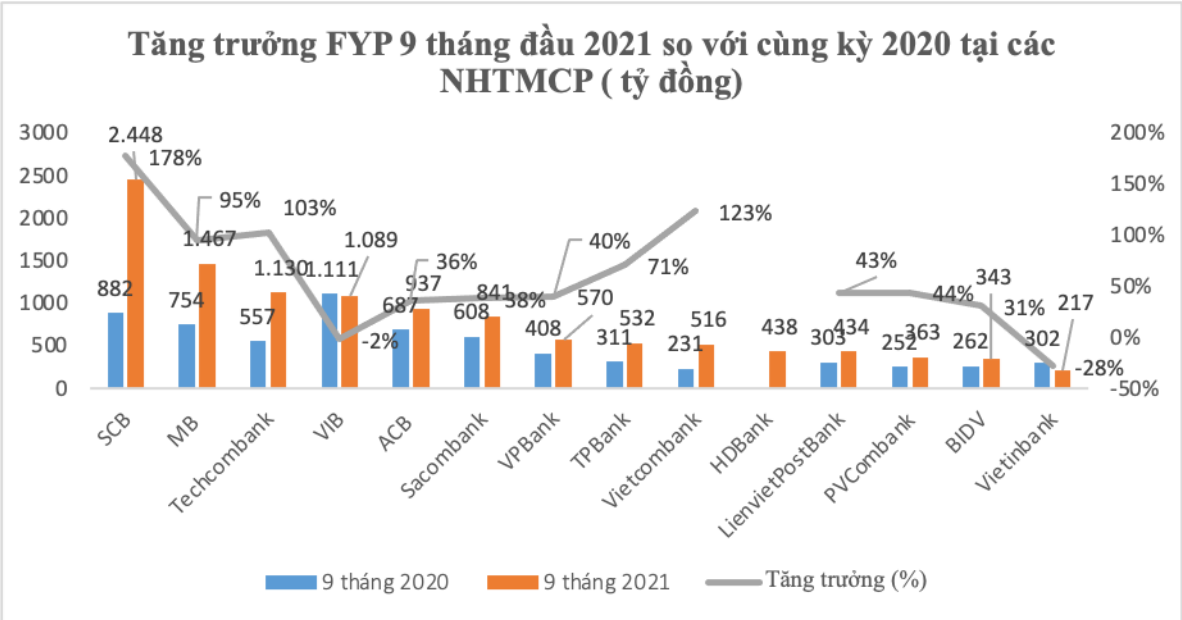
Hình 3. Quy mô FYP kênh Bancassurance trên tổng FYP năm 2020 và 9 tháng đầu năm 2021



Nguồn: Tác giả tính toán căn cứ số liệu bảo hiểm nhân thọ của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam cung cấp

Hình 4. Tăng trưởng FYP 9 tháng đầu năm 2021 so với cùng kỳ năm 2020 tại các ngân hàng thương mại cổ phần

Đơn vị: tỷ đồng



Nguồn: Tác giả tính toán căn cứ số liệu bảo hiểm nhân thọ của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam cung cấp

Hình 4 cho thấy top 14 ngân hàng thương mại về Bancassurance trong giai đoạn đại dịch COVID-19. Hầu hết các ngân hàng thương mại cổ phần đều mang lại doanh số FYP tăng trưởng rất cao trong 9 tháng đầu năm 2021. Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn (SCB) có tốc độ tăng trưởng đột biến với tốc độ tăng trưởng 178% so với 9 tháng năm 2020,

tiếp đến là Vietcombank: 123%, Ngân hàng Thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam (Techcombank): 103%, Ngân hàng Quân đội (MB): 95%. HDBank trong 9 tháng đầu năm 2020 chỉ đạt 2 tỷ đồng, 9 tháng đầu năm 2021 đạt 438 tỷ, vươn lên đứng thứ 10. Chỉ có hai ngân hàng tăng trưởng âm là Ngân hàng Thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam (VIB) giảm 2% và Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam (Vietinbank) giảm 28% so với cùng kỳ năm 2020. Vietinbank giảm sút doanh số FYP do trong quá trình thay đổi hợp đồng độc quyền từ AVIVA sang Manulife.

4. Những chuyển biến về hoạt động số hóa tại các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ phối hợp với các ngân hàng thương mại cổ phần

Để đạt những thành quả đáng ghi nhận trong suốt năm 2020 và năm 2021 về hoạt động Bancassurance như đã nêu ở phần trên trong bối cảnh cả nước bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch COVID-19, chắc chắn, các DNBH nhân thọ đã cùng các ngân hàng thương mại cổ phần có những giải pháp hữu hiệu, đặc biệt là việc tăng cường số hóa các quy trình, nâng cao trải nghiệm khách hàng để đối phó cũng như vượt qua khó khăn để đạt kết quả kinh doanh cao. Chúng ta cùng điểm qua một số hoạt động phối hợp giữa các ngân hàng và các DNBH ở phần dưới đây.

FWD Việt Nam đã phối hợp với các đối tác ngân hàng như: Vietcombank, HDBank áp dụng 100% hợp đồng điện tử, không nhận bằng tiền mặt, không sử dụng giấy, từ khâu tư vấn đến việc giúp khách hàng hoàn thiện hồ sơ yêu cầu bảo hiểm của mình hoàn toàn trực tuyến. Phần lớn hồ sơ yêu cầu bảo hiểm đạt yêu cầu thẩm định nhanh sẽ được phát hành ngay trong ngày nộp hồ sơ yêu cầu bảo hiểm. Khách hàng chỉ cần thực hiện bấm nút xác nhận (pass eACK) trên thiết bị điện thoại và nhận bản giấy chứng nhận bảo hiểm sau đó (Diễm Ngọc, 2021).

Prudential Việt Nam phối hợp với các đối tác ngân hàng sử dụng Chatbot tư vấn bảo hiểm 24/7, ứng dụng trí tuệ nhân tạo PRUbot, công cụ Matchbook giúp khách hàng chủ động hơn trong đặt lịch hẹn với chuyên viên tư vấn tài chính. Khách hàng có thể thao tác đơn giản bốn bước và thanh toán bằng các hình thức thanh toán trực tuyến trên trang thương mại điện tử ePrudential (Diễm Ngọc, 2021).

Manulife Việt Nam đã cùng đối tác ngân hàng tăng cường trải nghiệm với khách hàng khi giới thiệu ứng dụng eClaims hỗ trợ trực tuyến khách hàng trong quá trình thực hiện yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm (Diễm Ngọc, 2021).

Với tân binh vừa gia nhập thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam, Shinhan Life Việt Nam xác định sẽ kinh doanh chủ yếu qua kênh Bancassurance, đồng thời nuôi dưỡng và phát triển các kênh Tele-marketing và Digital marketing. Đây là những định hướng lớn kỳ vọng sẽ giúp công ty tăng trưởng vượt trội trong thời gian tới (Hồng Chi, 2021).

Hiện nay các DNBH nhân thọ cũng đang phối hợp với các đối tác ngân hàng thương mại cung cấp sản phẩm bảo hiểm bán trực tuyến trên trang web của ngân hàng, chủ yếu là các sản phẩm bảo hiểm mang tính bảo vệ như: sản phẩm bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm chăm sóc phụ nữ, bảo hiểm bệnh lý nghiêm trọng, bảo hiểm bệnh ung thư.

Như vậy, có thể thấy, trước cú sốc vì dịch bệnh, khủng hoảng y tế, kinh tế và nhiều bất ổn, hoạt động Bancassurance bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam đã chuyển biến một cách tích cực, giúp khách hàng có cơ hội tiếp cận bảo hiểm nhanh chóng hơn, nhiều trải nghiệm công nghệ cao và chuyên nghiệp hơn. Tuy nhiên, so với kinh nghiệm từ các nước châu Âu, hoạt động số hóa cần thực hiện bài bản hơn, có chiến lược cụ thể, tối đa hóa sự gắn kết giữa hoạt động của các DNBH và đối tác ngân hàng thương mại cổ phần. Một số chiến lược số hóa cần đẩy mạnh triển khai trong thời gian tới có thể kể đến như: hoạt động tiếp thị số dựa vào khả năng phân tích tính ưu việt và tạo danh sách khách hàng tiềm năng, các hành trình trải nghiệm khách hàng số liên tục hay mô hình tư vấn nền tảng số, góp phần tiếp tục tăng tỷ trọng doanh số FYP đến từ kênh Bancassurance như đã đạt được tại các nước châu Âu trong thời gian vừa qua.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bruno Dinis, Florian Fuchs, Rui Neves, and Francesco Passera (2020), *European Bancassurance: Impact of COVID-19 and the next normal*, McKinsey&Company.
2. European Insurance in Figures (2021), *2019 data, Insurance Europe*, March 2021.
3. European Insurance Preliminary Figures (2021), *2020 data, Insurance Europe*, June 2021.
4. Diễm Ngọc (2021), *Doanh nghiệp bảo hiểm tăng tốc chuyển đổi số*, Cổng thông tin điện tử Viện Phát triển bảo hiểm Việt Nam, https://irt.mof.gov.vn/webcenter/portal/ ttncdtbh/pages_r/l/chi-tiet-tin?dDocName=MOFUCM203830
5. Hồng Chi (2021), *Thị trường bảo hiểm nhân thọ phát triển sôi động trong đại dịch*, Thời báo Tài chính Việt Nam, https://thoibaotaichinhvietnam.vn/thi-truong-bao-hiem-nhan-tho-phat-trien-soi-dong-trong-dai-dich-101963.html

VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2010 - 2020 VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ LỰA CHỌN CÁC LOẠI HÌNH BẢO HIỂM

ThS. Phan Thị Minh Châu

Khoa Quản trị - Tài chính, Trường Đại học Hàng hải Việt Nam

Tóm tắt

Trong 10 năm qua, ngành Bảo hiểm Việt Nam đã có những bước tiến vượt trội so với một ngành kinh doanh còn non trẻ, bắt kịp xu hướng phát triển của thế giới. Ngành Bảo hiểm Việt Nam đã thực hiện tốt hai chức năng chính là san sẻ rủi ro và đầu tư tổ chức, qua đó thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế. Bài viết sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính đơn để đánh giá mối tương quan giữa sự gia tăng doanh thu phí bảo hiểm và sự gia tăng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) trong giai đoạn 2010 - 2020, từ đó chỉ ra mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa phát triển ngành Bảo hiểm và phát triển kinh tế ở Việt Nam. Ngoài ra, bài viết cũng chỉ ra xu thế mới trong việc lựa chọn các loại hình bảo hiểm của người tiêu dùng sau khi trải qua đại dịch COVID-19.

Từ khóa: Bảo hiểm, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ, tăng trưởng kinh tế, dịch COVID-19

1. Giới thiệu

Trong lịch sử hình thành và phát triển, ngành Bảo hiểm Việt Nam đã không ngừng hoàn thiện và lớn mạnh với hệ thống các doanh nghiệp đa dạng về thành phần, phong phú về sản phẩm cung cấp nhằm đáp ứng nhu cầu đang ngày một tăng lên của người dân. Đặc biệt là trong giai đoạn 2010 - 2020, ngành Bảo hiểm Việt Nam đã có nhiều đóng góp quan trọng cho nền kinh tế như: góp phần thực hiện chính sách ổn định kinh tế vĩ mô thông qua việc mua trái phiếu Chính phủ, hỗ trợ các chính sách an sinh xã hội, giải quyết vấn đề việc làm, tạo sự an tâm cho các nhà đầu tư và thúc đẩy hội nhập cũng như thương mại quốc tế…

Mặc dù là một phần quan trọng trong hệ thống tài chính – bên cạnh hoạt động ngân hàng và thị trường chứng khoán – nhưng các nghiên cứu về hoạt động bảo hiểm còn hạn chế và chưa nhận được sự quan tâm thích đáng từ phía cộng đồng người tiêu dùng. Nhiều nghiên cứu trên thế giới đã chỉ ra mối quan hệ tương hỗ giữa sự lớn mạnh của ngành Bảo hiểm và sự tăng trưởng kinh tế của quốc gia. Thông qua số liệu thống kê về thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2010 - 2020 được cung cấp bởi Bộ Tài chính, bài viết mong muốn chỉ ra sự

tương quan giữa thị trường bảo hiểm và sự tăng trưởng kinh tế Việt Nam ở cả hai lĩnh vực phi nhân thọ và nhân thọ. Ngoài ra, đại dịch COVID-19 kéo dài trong 2 năm (2020 - 2021) đã đem lại nhiều thách thức cho nền kinh tế nói chung và ngành Bảo hiểm nói riêng, nhưng đồng thời cũng chỉ ra xu thế phát triển mới cho ngành Bảo hiểm khi nhận thức của người tiêu dùng về rủi ro sức khỏe và tính mạng được nâng cao.

2. Nội dung nghiên cứu

2.1. Mối quan hệ giữa phát triển của ngành Bảo hiểm đến tăng trưởng kinh tế

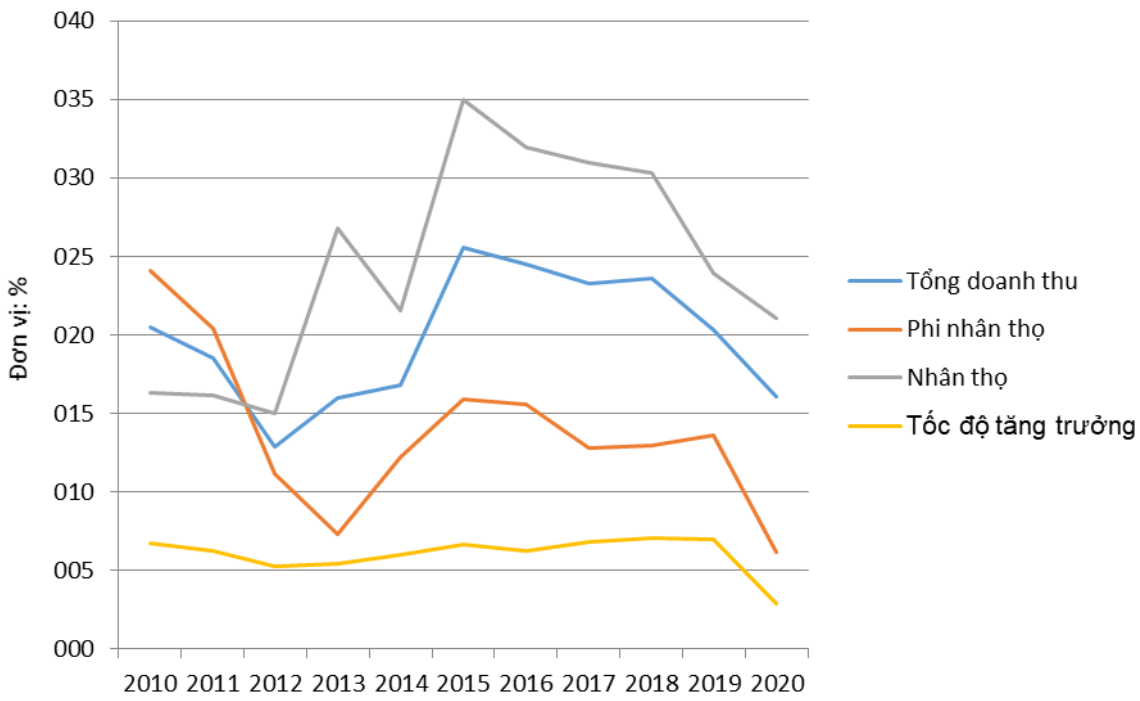
Cùng với các dịch vụ tài chính khác như: ngân hàng và thị trường chứng khoán, các hoạt động bảo hiểm đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế (Chang, Lee, và Chang, 2014; Pradhan, Arvin, và Norman, 2015; Arena, 2008). Nhận định này được chứng minh thông qua các nghiên cứu về hoạt động bảo hiểm của nhiều nước trên thế giới (Pradhan, Arvin, Nair, và Bennett, 2020; Pradhan, Dash, Maradana, Jayakumar, và Gaurav, 2017; Apergis và Poufinas, 2020). Ngành Bảo hiểm thực hiện hai vai trò chính trên thị trường: *một là,* chuyển dịch và bồi thường rủi ro khi có bất trắc xảy ra; *hai là,* hoạt động như một nhà đầu tư tổ chức gom tiền từ khách hàng mua bảo hiểm để tái đầu tư vào nền kinh tế thông qua các kênh trái phiếu Chính phủ hoặc gửi vào các tổ chức tín dụng. Các hoạt động bảo hiểm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế thông qua việc đảm bảo sự ổn định về tài chính, thúc đẩy các hoạt động trao đổi thương mại, đặc biệt là thương mại quốc tế, hỗ trợ giảm thiểu rủi ro và góp phần vào việc phân phối vốn đầu tư hiệu quả hơn (Pradhan, Kiran, Dash, Chatterjee, Zaki, và Maradana, 2015; Pradhan, Arvin, và Norman, 2015; Liu và Lee, 2014; Cristea, Marcu, và Carastina, 2014).

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng, mối quan hệ giữa các hoạt động bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế là mối quan hệ hai chiều (Pradhan, Dash, Maradana, Jayakumar, và Gaurav, 2017; Pradhan, Arvin, Nair, và Bennett, 2020; Outreville, 2013), trong đó, sự phát triển của khu vực bảo hiểm sẽ kéo theo nền kinh tế tăng trưởng, và một nền kinh tế tăng trưởng tốt sẽ làm gia tăng nhu cầu về mua bảo hiểm của người dân. Ngoài ra, mối quan hệ tương hỗ này có thể sẽ có sự khác biệt giữa hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ và bảo hiểm nhân thọ, do hai loại bảo hiểm này bảo vệ doanh nghiệp và cá nhân khỏi các loại hình rủi ro khác nhau cho nên cũng tác động lên nền kinh tế và chịu sự tác động của nền kinh tế theo các cách khác nhau. Trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) nhân thọ hỗ trợ cho các hoạt động đầu tư dài hạn thì các DNBH phi nhân thọ lại tập trung vào các khoản đầu tư ngắn hạn (Arena, 2008). Điều này được thể hiện rất rõ ở thị trường bảo hiểm Việt Nam khi trái phiếu Chính phủ là kênh đầu tư chính của các DNBH nhân thọ, còn các DNBH phi nhân thọ thì lại lựa chọn hình thức đầu tư chủ yếu là gửi tiền tại các tổ chức tín dụng.

Không khó để nhận ra sự ảnh hưởng của tốc độ phát triển kinh tế lên hoạt động của ngành Bảo hiểm. Vào những năm tốc độ tăng trưởng kinh tế giảm như: năm 2012, năm 2016

và năm 2020, hoạt động kinh doanh của ngành Bảo hiểm cũng đi xuống theo. Trong đó, lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ đặc biệt nhạy cảm với sự suy giảm kinh tế. Trong khi doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ chỉ giảm từ 23,95% xuống còn 21,04% khi nền kinh tế gặp nhiều khó khăn bởi đại dịch COVID-19 thì trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ lao dốc từ 13,62% xuống còn 6,19%. Theo Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tiếp tục đà giảm xuống còn 3,98% năm 2021 trong khi doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ tăng nhẹ lên mức 22%.

Hình 1. Tốc độ gia tăng doanh thu phí bảo hiểm và tốc độ tăng trưởng kinh tế



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Để xem xét mối quan hệ giữa sự phát triển của ngành Bảo hiểm đến sự tăng trưởng kinh tế Việt Nam giai đoạn 2010 - 2020, tác giả đã sử dụng phương pháp thống kê và mô hình hồi quy tuyến tính đơn để đánh giá sự tương quan giữa sự gia tăng doanh thu phí bảo hiểm (ΔDoanh thu phí bảo hiểm) và sự gia tăng nguồn vốn đầu tư trở lại nền kinh tế (ΔTái đầu tư) đối với sự gia tăng GDP (ΔGDP) qua các năm.

Bảng 1. Kết quả hồi quy các biến độc lập lên sự gia tăng GDP qua các năm 2010 - 2020

Các biến	***β(t)***	***F***	***p*-value**
ΔDoanh thu phí bảo hiểm	0,650 (2.568)	6,596**	0,030
ΔDoanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ	0,892 (5.927)	35,124***	0,000
ΔDoanh thu phí bảo hiểm nhân thọ	0,577 (2.118)	4,485*	0,063

Các biến	*β(t)*	*F*	*p*-value
ΔTái đầu tư	0,400 (1.311)	1,719	0,222
ΔTái đầu tư (-1)	0,645 (2.534)	6,421**	0,032
Ghi chú: ***: $p < 0,001$; **: $p < 0,05$; *: $p < 0,1$			

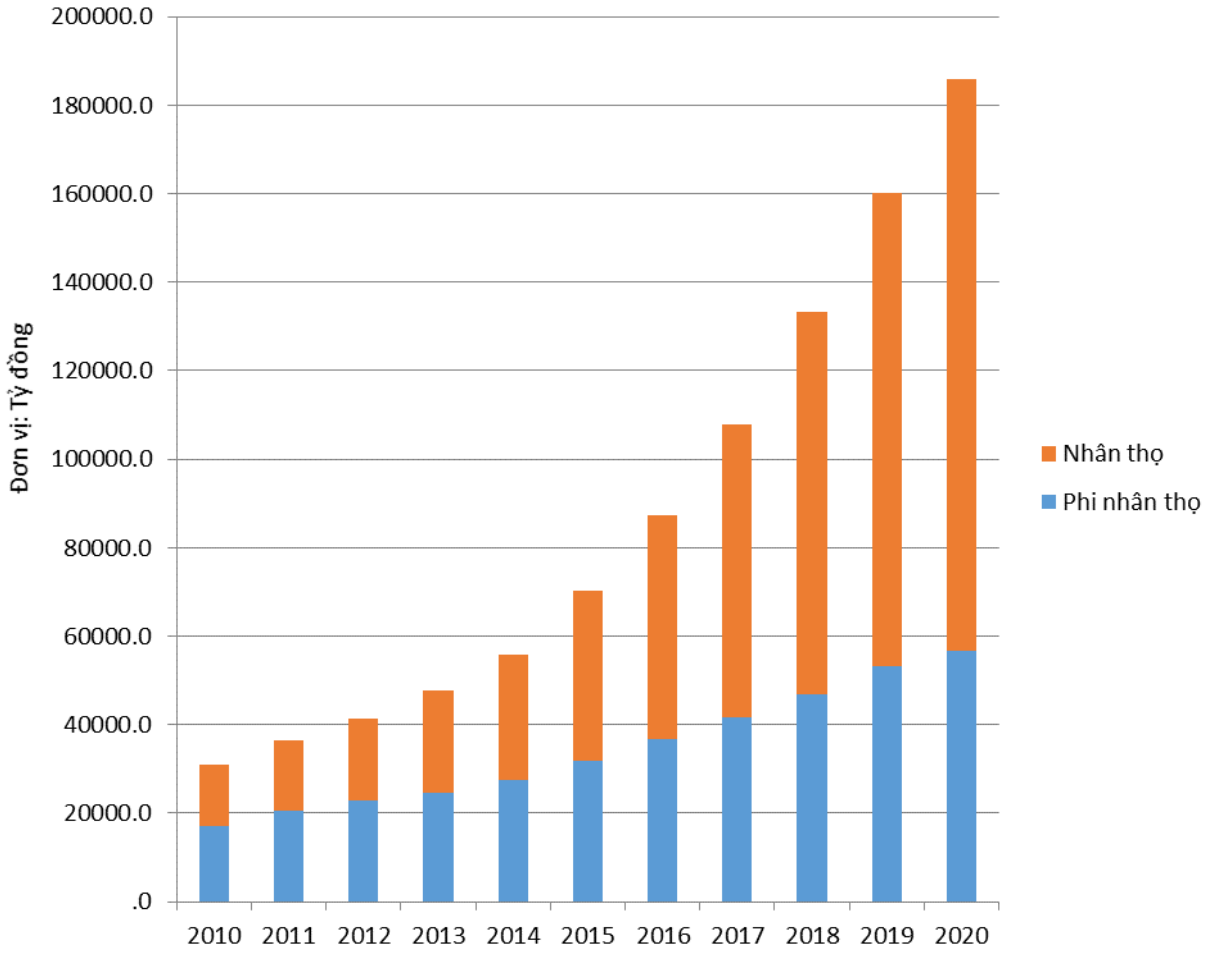
Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Từ kết quả hồi quy cho thấy, hoạt động bảo hiểm có mối tương quan đồng biến và có ý nghĩa về mặt thống kê đối với sự phát triển kinh tế thông qua hai chỉ tiêu chính là tổng doanh thu phí bảo hiểm phát sinh mới trong năm và số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế. Trong đó, nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ với đặc tính là đầu tư ngắn hạn và gắn kết trực tiếp với các hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường tỏ ra đặc biệt nhạy cảm với những biến động về kinh tế (p = 0,000) so với nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ (p = 0,063). Ngoài ra, các khoản tái đầu tư vào nền kinh tế của các DNBH cũng thể hiện độ trễ đặc trưng của đầu tư trong việc tác động đến tăng trưởng GDP.

2.2. Những đóng góp của ngành Bảo hiểm đến sự phát triển kinh tế Việt Nam giai đoạn 2010 - 2020

Thứ nhất, cũng như các ngành sản xuất, kinh doanh khác, doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm góp phần vào sự tăng trưởng GDP. Trong giai đoạn 2010 - 2020, ngành Bảo hiểm không ngừng chứng tỏ vị thế của mình thông qua việc gia tăng tỷ trọng trong GDP của cả nước, từ 1,98% (năm 2010) tăng lên 3,55% (năm 2020). Doanh thu phí bảo hiểm tăng từ 30.842 tỷ đồng (năm 2010) đến 185.960 tỷ đồng (năm 2020), với mức tăng bình quân 19,82%/năm. Trong đó, mức tăng bình quân của khối bảo hiểm phi nhân thọ là 13,84%/năm và mức tăng bình quân của khối bảo hiểm nhân thọ là 24,46%. Tỷ trọng của khối bảo hiểm nhân thọ cũng đang tăng dần qua các năm, từ 44,65% (năm 2010) lên đến 69,53% (năm 2020). Sự xoay trục này phần nào thể hiện sự thay đổi trong thói quen tiêu dùng và tiết kiệm của người dân. Khi mức thu nhập tăng lên, đời sống được cải thiện, người dân ngày càng có ý thức hơn trong việc đầu tư dài hạn và cũng dư dả hơn để thực hiện các khoản đầu tư. Bằng chứng là sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư luôn chiếm một tỷ trọng vượt trội trong số các sản phẩm thuộc nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ, từ 45,06% (năm 2010) đến 77,74% (năm 2020) và phí bảo hiểm bình quân đầu người đã tăng từ 450.000 đồng (năm 2010) lên 1.906.000 đồng (năm 2020).

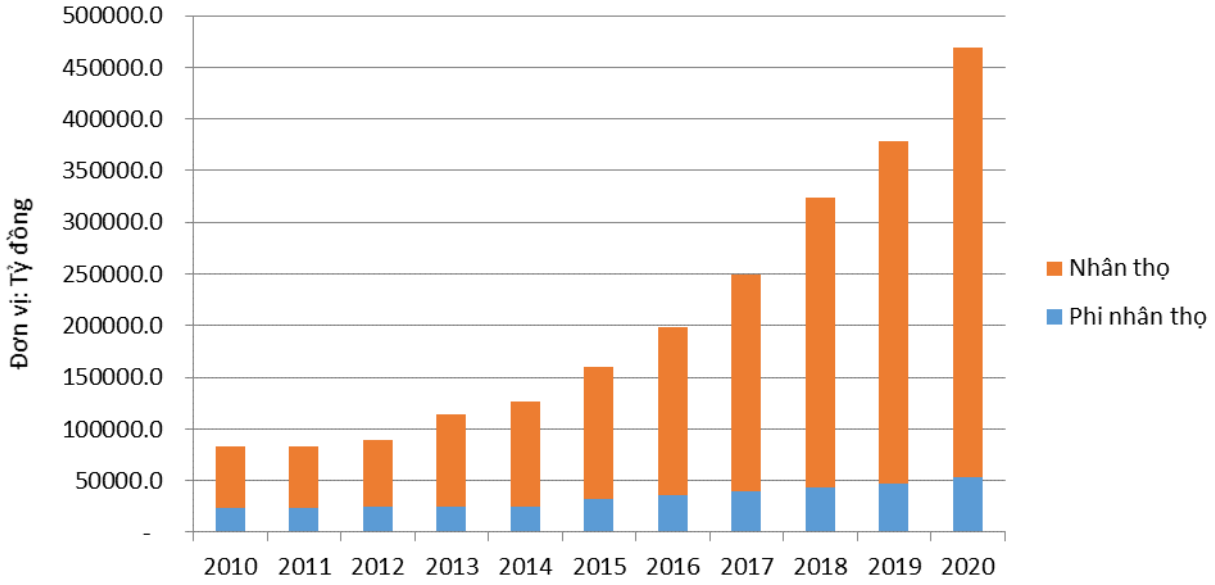
Hình 2. Doanh thu phí bảo hiểm toàn ngành giai đoạn 2010 - 2020



Nguồn: Tác giả tổng hợp

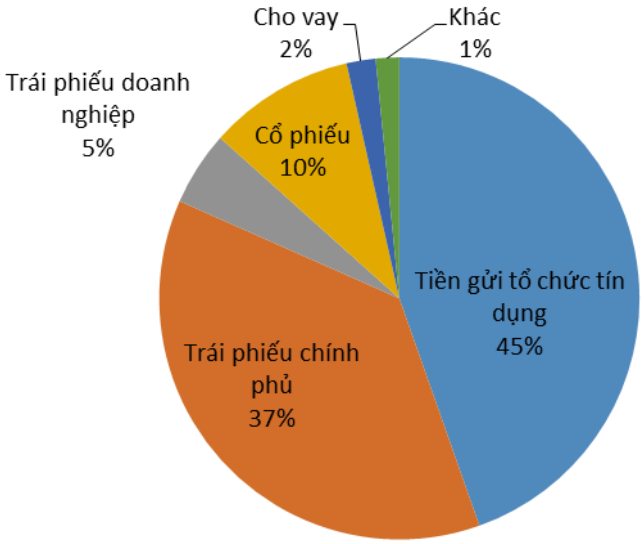
Thứ hai, ngành Bảo hiểm hoạt động như một kênh huy động vốn trung và dài hạn hữu hiệu cho nền kinh tế. Năm 2020, toàn ngành Bảo hiểm đã đầu tư 468.563 tỷ đồng trở lại nền kinh tế, chiếm 81,74% tổng tài sản của ngành, gấp 5 lần mức đầu tư của năm 2010, với mức tăng bình quân hàng năm là 19,93% trong giai đoạn 2010 - 2020. Hoạt động đầu tư của các DNBH rất đa dạng, bao gồm: gửi tiền tại các tổ chức tín dụng; mua trái phiếu Chính phủ, trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh, trái phiếu chính quyền địa phương; đầu tư vào cổ phiếu, chứng chỉ quỹ, trái phiếu doanh nghiệp; góp vốn vào các doanh nghiệp khác; kinh doanh bất động sản; cho vay hoặc ủy thác đầu tư. Trong đó phần lớn là gửi tại các tổ chức tín dụng (44,59%) và mua trái phiếu Chính phủ (37,02%). Ngoài ra, các DNBH nhân thọ chiếm đến 89% tổng số tiền đầu tư. Do đó, càng thúc đẩy nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ thì càng thu hút được nhiều tiền nhàn rỗi của dân, càng góp phần đẩy mạnh hoạt động đầu tư phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Hình 3. Tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế của các DNBH giai đoạn 2010 - 2020



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Hình 4. Cơ cấu đầu tư của các DNBH năm 2020



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Thứ ba, ngành Bảo hiểm còn đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ cho các chính sách an sinh xã hội như: đảm bảo sự an toàn và ổn định về mặt tài chính cho các doanh nghiệp và cá nhân. Các DNBH sẽ tiến hành bồi thường cho các doanh nghiệp và cá nhân theo hợp đồng bảo hiểm như một hình thức san sẻ rủi ro. Không chỉ giúp các doanh nghiệp và cá nhân vơi bớt gánh nặng về tài chính, sự tồn tại của các hợp đồng bảo hiểm còn đem lại sự an tâm cho các nhà đầu tư và cho xã hội, đồng thời thúc đẩy các hoạt động trao đổi thương mại, xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài. Năm 2020, các DNBH đã dành ra 48,768 tỷ đồng để bồi

thường và trả tiền bảo hiểm. Tuy nhiên, mức chi bồi thường nhìn chung có xu hướng giảm trong giai đoạn 2010 - 2020, từ 37,34% (năm 2010) giảm xuống còn 11,44% (năm 2020), cho thấy khả năng phân tích và đánh giá rủi ro của các DNBH đã và đang được nâng cao. Ngoài ra, ngành Bảo hiểm còn góp phần giải quyết vấn đề việc làm cho thị trường lao động. Đến năm 2020, ngành Bảo hiểm đã cung cấp công ăn việc làm cho 1.102.297 lao động, với mức tăng bình quân hàng năm là 17,92%.

2.3. Ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến ngành Bảo hiểm Việt Nam trong hai năm 2020 - 2021

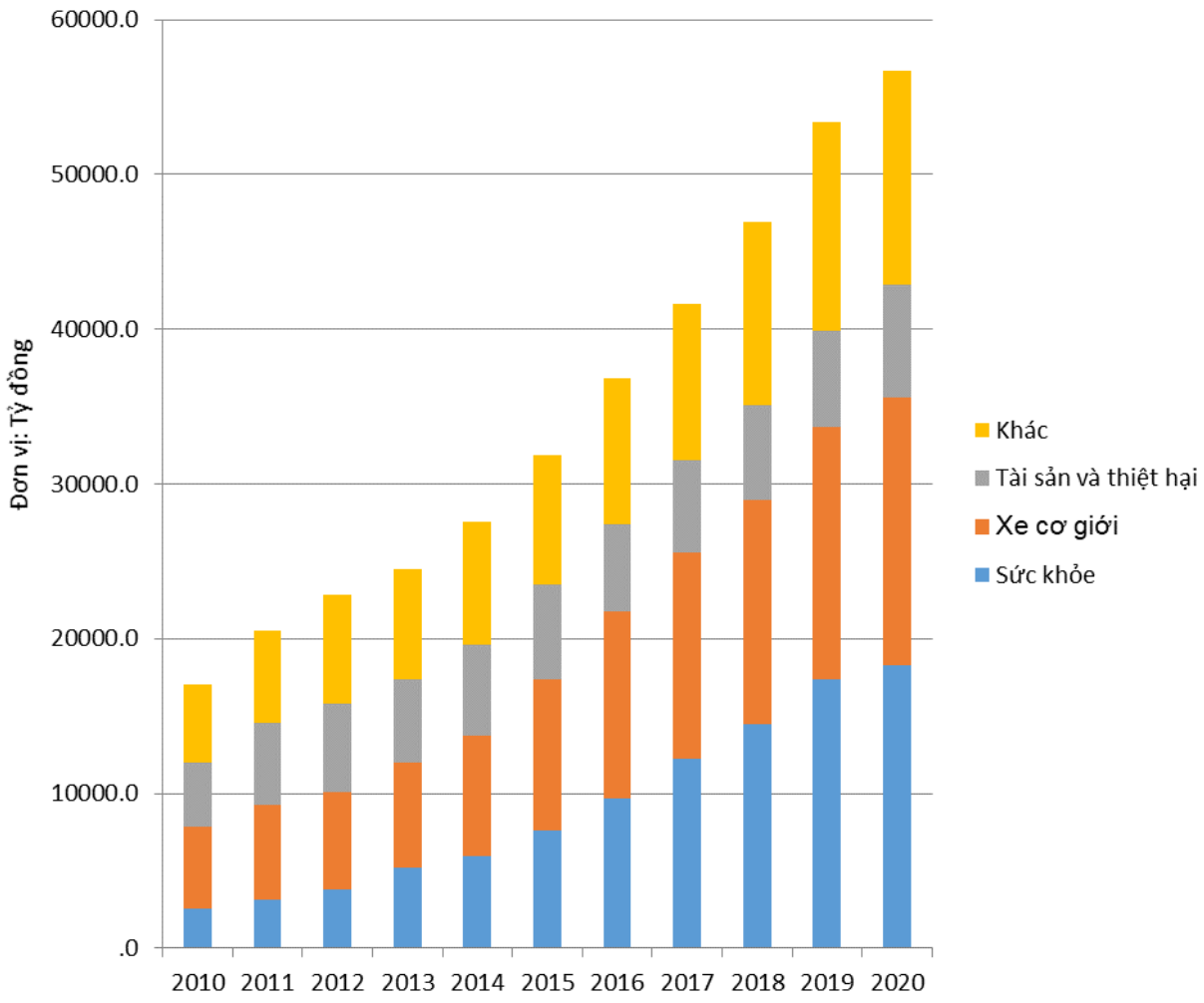
Khác với các giai đoạn khủng hoảng xuất phát từ các yếu tố tài chính và kinh tế, sự khủng hoảng dịch bệnh kéo dài hơn hai năm qua không chỉ khiến kinh tế các nước suy sụp, hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp bị đình trệ, đời sống người dân trở nên khó khăn, gia tăng các áp lực kinh tế xã hội lên Nhà nước và Chính phủ, mà còn gây ra sự lo âu và sợ hãi trên diện rộng về rủi ro sức khỏe và tính mạng. Dịch bệnh đã nâng cao ý thức của con người về những rủi ro tiềm tàng và không thể dự báo trước về sức khỏe và tính mạng của mình, dẫn đến việc gia tăng nhanh chóng nhu cầu về bảo hiểm sức khỏe và nhân thọ. Điều này được thể hiện rất rõ khi nghiên cứu về biến động doanh thu phí bảo hiểm của các sản phẩm bảo hiểm trên thị trường.

Doanh thu phí bảo hiểm sức khỏe trên toàn cầu đã tăng với tốc độ trung bình 5,5% trong (năm 2020) và 3,2% trong (năm 2021), ngay cả khi nhiều loại hình bảo hiểm khác đã sụt giảm. Đồng thời, mối quan ngại về rủi ro gia tăng trên diện rộng cũng giúp duy trì đà tăng trưởng tích cực của doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ với mức tăng toàn cầu là 1,5% trong (năm 2020) và 4,9% trong (năm 2021) (Sigma Swiss Re, 2021). Sự tăng trưởng này hoàn toàn trái ngược với phản ứng của thị trường trong các cuộc khủng hoảng khác. Đơn cử như trong cuộc Khủng hoảng tài chính năm 2008, doanh thu phí bảo hiểm sức khỏe đã giảm đà tăng 2% xuống mức 3% trong suốt thời gian diễn ra khủng hoảng, cùng lúc đó, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ thậm chí còn giảm 0,7% trong năm 2008 và tiếp tục trì trệ trong năm tiếp theo (Sigma Swiss Re, 2021).

Thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng cho thấy những xu hướng tương tự. Trong khối bảo hiểm phi nhân thọ, tỷ trọng của bảo hiểm sức khỏe (bao gồm bảo hiểm tai nạn con người, bảo hiểm y tế, bảo hiểm chăm sóc sức khỏe) không ngừng gia tăng cho thấy mức độ quan tâm đến sức khỏe và ý thức bảo vệ sức khỏe của người dân cũng đang không ngừng được nâng cao. Vào thời điểm năm 2010, nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe chỉ chiếm 14,71% tổng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ, đứng thứ 3 sau bảo hiểm xe cơ giới (31,49%) và bảo hiểm tài sản và thiệt hại (23,84%). Đến năm 2014, bảo hiểm sức khỏe vươn lên vị trí thứ 2 về tỷ trọng trong ngành với 21,68%, chỉ sau nghiệp vụ bảo hiểm cơ giới (28,24%) và nhỉnh hơn nghiệp vụ bảo hiểm tài sản và thiệt hại (21,22%). Từ năm 2019 đến nay, doanh thu từ nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe đã vượt qua bảo hiểm cơ giới để trở thành sản phẩm bảo hiểm được ưa

chuộng nhất trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ. Năm 2020, doanh thu phí bảo hiểm sức khỏe chiếm 32,24% tỷ trọng toàn khu vực phi nhân thọ, với mức tăng bình quân trong giai đoạn 2010 - 2020 là 22,67%/năm.

Hình 5. Cơ cấu các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ giai đoạn 2010 - 2020



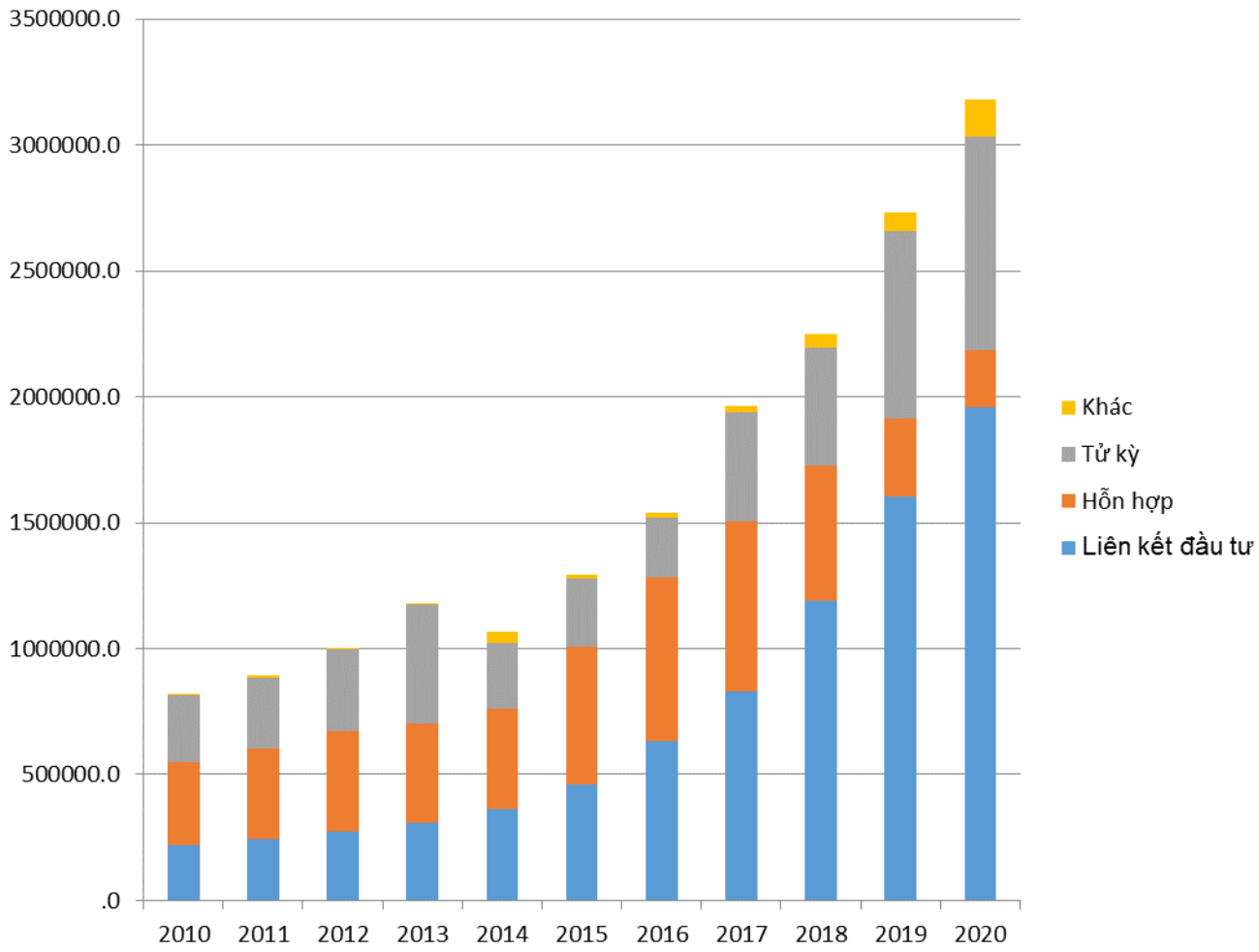
Nguồn: Tác giả tổng hợp

Mặc dù đà tăng trưởng của nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe giảm theo xu thế chung của toàn ngành xuống còn 5,07% (năm 2020) và 2,7% (năm 2021) so với mức tăng 20,2% của năm 2019, số liệu thống kê vẫn cho thấy sự e ngại về đại dịch ảnh hưởng rất nhiều đến việc quyết định mua bảo hiểm của người dân. Bằng chứng là trong khi bảo hiểm tai nạn con người giảm 7,3% thì bảo hiểm y tế - chăm sóc sức khỏe lại tăng trưởng đến 16,4% so với cùng kỳ năm 2020.

Xu thế này cũng đồng thời xuất hiện trong khối bảo hiểm nhân thọ. Mặc dù vẫn chiếm tỷ trọng cao (56,67%) nhưng tốc độ tăng trưởng của sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư chỉ đạt 1,95% so với cùng kỳ năm 2020. Trong khi đó, sản phẩm bảo hiểm tử kỳ chiếm tỷ trọng 29,8% lại đạt mức tăng trưởng ấn tượng 37,2%. Có thể thấy, mối đe dọa từ đại dịch COVID-19 đã khiến con người trở nên bất an hơn về những rủi ro sức khỏe và tính mạng, họ tìm đến các

loại hình bảo hiểm tử kỳ như một hình thức bảo đảm hoặc ít nhất là giảm bớt khó khăn cho cuộc sống sau này của người thân nếu như có chuyện bất trắc xảy ra.

Hình 6. Tỷ trọng của các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ tính theo số lượng hợp đồng



Nguồn: Tác giả tổng hợp

3. Thảo luận và kiến nghị

Mặc dù là một mảng quan trọng của các hoạt động tài chính, bên cạnh hoạt động ngân hàng và thị trường chứng khoán, nhưng các hoạt động bảo hiểm vẫn chưa nhận được sự quan tâm đúng mức trong cả lĩnh vực nghiên cứu lẫn trong đời sống. Bài viết cung cấp thêm một số bằng chứng thực nghiệm thông qua việc phân tích số liệu của thị trường bảo hiểm Việt Nam để củng cố thêm giả thuyết về mối quan hệ hai chiều giữa sự phát triển của thị trường bảo hiểm và sự tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, hoạt động của các DNBH phi nhân thọ trực tiếp gắn liền với sự biến động về kinh tế, trong khi các nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ ít bị ảnh hưởng hơn. Điều này khá tương đồng với kết quả được tìm thấy trong nghiên cứu của Sajid Mohy Ul Din và các cộng sự (2017) về mối quan hệ giữa ngành Bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế khi so sánh các nước đang phát triển và các nước phát triển. Trong đó, ở các nước phát triển và có mức thu nhập bình quân đầu người cao, bảo hiểm nhân thọ có tầm quan trọng

cao hơn bảo hiểm phi nhân thọ trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và ngược lại; đối với các nước đang phát triển như Việt Nam, vai trò của bảo hiểm phi nhân thọ đối với nền kinh tế lại mạnh hơn. Tuy nhiên, việc nghiên cứu về ảnh hưởng của ngành Bảo hiểm đến nền kinh tế không thể tách rời khỏi các yếu tố khác như: ổn định về chính trị, xã hội, mạng lưới hệ thống ngân hàng, sự phát triển của thị trường chứng khoán, thông tin tài chính minh bạch của các doanh nghiệp… do những yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động đầu tư trở lại nền kinh tế của các DNBH và qua đó ảnh hưởng đến niềm tin và sự an tâm của khách hàng khi mua bảo hiểm.

Một xu thế khác trong sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam là sự gia tăng nhanh chóng nhu cầu về các nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm nhân thọ. Điều này thể hiện sự nâng cao trong ý thức về rủi ro sức khỏe và tính mạng của người tiêu dùng, đặc biệt là sau khi trải qua đại dịch toàn cầu trong hai năm 2020 - 2021. Xu thế này hoàn toàn trùng khớp với xu thế trên toàn thế giới đã được tập đoàn tái bảo hiểm lớn nhất thế giới Swiss Re chỉ ra trong "Báo cáo về thị trường bảo hiểm toàn cầu năm 2021". Tuy nhiên, các cảnh báo về lạm phát trên toàn cầu có thể sẽ tạo nên tâm lý e ngại của người dân cho các khoản đầu tư dài hạn, nhất là đối với tầng lớp người dân có thu nhập thấp. Trong khi đó, nghiệp vụ bảo hiểm liên kết đầu tư đã và đang chiếm một tỷ trọng vượt trội trong toàn ngành, cả về số lượng hợp đồng, số tiền bảo hiểm và phí bảo hiểm gốc. Do đó, trong thời gian tới, ngành Bảo hiểm có thể sẽ cần đến các chính sách hỗ trợ từ phía Nhà nước để (i) tuyên truyền và nâng cao hơn nữa nhận thức của người dân về rủi ro sức khỏe và tính mạng; (ii) kiềm chế lạm phát, đảm bảo lợi ích lâu dài của các khoản đầu tư dài hạn; (iii) minh bạch thông tin đầu tư công, cải thiện hiệu quả của việc đầu tư công; (iv) quản lý chặt chẽ hoạt động của các tổ chức tín dụng, thị trường chứng khoán và trái phiếu doanh nghiệp.

4. Kết luận

Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, sự phát triển của thị trường bảo hiểm đóng một vai trò quan trọng đến sự phát triển kinh tế của Việt Nam. Trong đó, việc các hoạt động bảo hiểm phi nhân thọ có sự ảnh hưởng mạnh hơn các hoạt động bảo hiểm nhân thọ là hoàn toàn phù hợp với kết quả của các nghiên cứu đi trước về thị trường bảo hiểm của các nước đang phát triển. Ngoài ra, việc chứng kiến những ảnh hưởng nghiêm trọng mà đại dịch COVID-19 gây ra cho kinh tế - xã hội toàn cầu trong hai năm vừa qua khiến nhận thức của người dân về rủi ro sức khỏe và tính mạng được tăng lên, qua đó làm gia tăng nhu cầu về bảo hiểm sức khỏe (đặc biệt là bảo hiểm y tế - chăm sóc sức khỏe) và bảo hiểm nhân thọ (đặc biệt là bảo hiểm tử kỳ). Tuy nhiên, xu thế này ở thị trường bảo hiểm Việt Nam không phải chỉ mới xuất hiện trong hai năm đại dịch diễn ra mà đã kéo dài trong suốt giai đoạn 2010 - 2020, cho thấy những dấu hiệu tích cực trong việc nâng cao đời sống của người dân.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Apergis, N., & Poufinas, T. (2020), "The role of insurance growth in economic growth: Fresh evidence from a panel of OECD countries", *North American Journal of Economics and Finance 53*, 101217.
2. Arena, M. (2008), "Does Insurance Market Activity Promote Economic Growth?", A Cross-Country Study for Industrialized and Developing Countries, *Journal of Risk and Insurance 75(4)*, 921 - 946.
3. Chang, T., Lee, C.-C., & Chang, C.-H. (2014), "Does insurance activity promote economic growth?", Further evidence based on bootstrap panel Granger causality test, *The European Journal of Finance 20(12)*, 1187 - 1210.
4. Cristea, M., Marcu, N., & Cârstina, S. (2014), "The Relationship between Insurance and Economic Growth in Romania Compared to the Main Results in Europe - A Theoretical and Empirical Analysis", *Procedia Economics and Finance 8*, 226 - 235.
5. Din, S. M., Abu-Bakar, A., & Regupathi, A. (2017), "Does insurance promote economic growth: A comparative study of developed and emerging/developing economies", *Cogent Economics & Finance 5(1)*, 1390029.
6. Liu, G.-C., & Lee, C.-C. (2014), "Insurance activities and banking credit causal nexus: evidence from China", *Applied Economics Letters 21(9)*, 626 - 630.
7. Outreville, J. F. (2013), "The Relationship Between Insurance and Economic Development: 85 Empirical Papers for a Review of the Literature", *Risk Management and Insurance Review 16(1)*, 71 - 122.
8. Pradhan, R. P., Arvin, M. B., Nair, M., & Bennett, S. E. (2020), "Unveiling the causal relationships among banking competition, stock and insurance market development, and economic growth in Europe", *Structural Change and Economic Dynamics 55*, 74 - 87.
9. Pradhan, R. P., Arvin, M., & Norman, N. R. (2015), "Insurance Development and the Finance-Growth Nexus: Evidence from 34 OECD Countries", *Journal of Multinational Financial Management 31(1)*, 1 - 22.
10. Pradhan, R. P., Dash, S., Maradana, R. P., Jayakumar, M., & Gaurav, K. (2017), "Insurance market density and economic growth in Eurozone countries: the granger causality approach", *Financial Innovation 3(17)*, 1 - 24.

11. Pradhan, R. P., Kiran, M. U., Dash, S., Chatterjee, D., Zaki, D. B., & Maradana, R. (2015), “Development of Insurance Sector and Economic Growth: The G-20 Experience”, *South Asian Journal of Management 22(1)*, 73 - 96.
12. Sigma Swiss Re. (2021), *Sigma No 5/2021 - Turbulence after lift-off: global economic and insurance market outlook 2022/23*. Swiss Re Institute.

KIỂM ĐỊNH MỐI QUAN HỆ NHÂN QUẢ GIỮA BẢO HIỂM VÀ TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ: BẰNG CHỨNG THỰC NGHIỆM TẠI VIỆT NAM

TS. Lê Thị Thúy Hằng
Trường Đại học Tài chính - Marketing

Tóm tắt

Nghiên cứu này xem xét mối quan hệ nhân quả giữa phát triển của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam trong giai đoạn 2005 - 2021. Nghiên cứu sử dụng mô hình VECM chuỗi thời gian theo tần suất quý bao gồm bốn chỉ số khác nhau để xem xét mối quan hệ nhân quả giữa mức độ phát triển của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế. Các chỉ số bao gồm: nguồn thu bảo hiểm, tỷ trọng đầu tư trong tổng sản phẩm nội địa (GDP), tăng trưởng của cung tiền mở rộng và tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Nghiên cứu đặc biệt nhấn mạnh đến việc liệu quan hệ nhân quả tồn tại giữa các biến theo quan hệ một chiều hay hai chiều? Kết quả thực nghiệm của nghiên cứu cho thấy mối quan hệ nhân quả hai chiều giữa sự phát triển của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế. Hàm ý chính sách là các chính sách kinh tế cần chú trọng hiệu ứng qua lại giữa thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế để duy trì tăng trưởng bền vững tại Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm, tăng trưởng kinh tế, quan hệ nhân quả, Việt Nam

1. Giới thiệu

Tầm quan trọng của các hoạt động trên thị trường bảo hiểm đối với sự tăng trưởng kinh tế được thể hiện trong các kết quả nghiên cứu thực nghiệm: (i) thông qua chuyển giao tài chính và các hoạt động bồi thường, các dịch vụ bảo hiểm sẽ thúc đẩy và nâng cao tốc độ tăng trưởng kinh tế (Ward và Zurbruegg, 2000); (ii) các sản phẩm bảo hiểm khuyến khích tiết kiệm dài hạn và tái đầu tư các quỹ đáng kể vào các dự án của khu vực công và tư nhân (Beck và Webb, 2003). Điều này một lần nữa cho thấy bảo hiểm giúp hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Hơn nữa, thị trường bảo hiểm với các dịch vụ và hoạt động khác nhau có thể có những tác động khác nhau đến tăng trưởng kinh tế do hai loại hình hoạt động bảo hiểm bảo vệ các hộ gia đình và doanh nghiệp khỏi các loại rủi ro đa dạng. Một cách chính xác, các công ty bảo hiểm khuyến khích đầu tư dài hạn hơn đầu tư ngắn hạn. Do đó, hoạt động bảo hiểm ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế theo những cách khác nhau. Ngược lại, các kết quả nghiên cứu thực nghiệm phù hợp với lý thuyết cho thấy hiệu ứng của thị trường bảo hiểm có thể được xác nhận

bằng cách cung cấp nhiều vốn hơn và giảm thiểu rủi ro với sự phát triển của kinh tế (Browne và Kim, 1993; Liu và Chiu, 2012; Liu và cộng sự, 2014).

Với tầm quan trọng của thị trường bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế, nghiên cứu này xem xét mối quan hệ nhân quả giữa hai yếu tố này nhằm xác định làm thế nào để các hoạt động của thị trường bảo hiểm tạo ra tăng trưởng kinh tế? Với mục đích này, nghiên cứu sử dụng mô hình để kiểm định sự phát triển của thị trường bảo hiểm tác động đến tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Mục tiêu chính là phân tích để thấy hoạt động thị trường bảo hiểm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế hay chính tăng trưởng kinh tế thúc đẩy hoạt động thị trường bảo hiểm tại Việt Nam trong giai đoạn 2005 - 2021.

Kết quả của kiểm định cho thấy, tầm quan trọng của lĩnh vực bảo hiểm phát triển hơn sẽ được nhấn mạnh đối với các nhà hoạch định chính sách ở Việt Nam. Sự nổi trội của lĩnh vực bảo hiểm trong hệ thống kinh tế của một quốc gia sẽ đóng vai trò là động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao hoạt động của thị trường bảo hiểm. Sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm cũng có thể dẫn đến việc nâng cao mức sống của người dân nói chung do nhiều cá nhân có thể hòa nhập trở thành khách hàng của khối ngân hàng và các tổ chức tài chính khác. Với sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm và việc nâng cao mức sống của người dân mỗi quốc gia, có khả năng sẽ giảm tỷ lệ thất nghiệp trong nền kinh tế.

2. Các nghiên cứu về tác động của bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế

Levine (2005) cho rằng, khu vực tài chính trung gian phát triển kích thích tăng trưởng kinh tế bằng cách tạo ra các điều kiện kinh tế để nâng cao hiệu quả phân bổ các nguồn lực trong nền kinh tế. Một trong những trung gian tài chính là bảo hiểm, các công ty đầu tư thu được phí bảo hiểm khi cung cấp dịch vụ cho khách hàng của họ. Các ngành Bảo hiểm bảo vệ tài sản của các chủ hợp đồng bằng cách chuyển rủi ro từ một cá nhân hoặc doanh nghiệp cho một công ty bảo hiểm.

Hội nghị Liên hợp quốc về Thương mại và Phát triển – UNCTAD (1964) thừa nhận rằng, một thị trường bảo hiểm và tái bảo hiểm quốc gia lành mạnh là một đặc điểm quan trọng của tăng trưởng kinh tế. Lĩnh vực bảo hiểm không chỉ là một đơn vị kinh tế chỉ cung cấp bảo hiểm chống lại rủi ro của con người và tổ chức, mà nó còn hỗ trợ nền kinh tế vĩ mô bằng cách mang lại việc làm và nguồn vốn cho một quốc gia (Outreville, 1996). Bảo hiểm cũng cung cấp sự ổn định bằng cách cho phép các doanh nghiệp lớn và nhỏ hoạt động với ít rủi ro biến động hơn hoặc giảm thiểu nguy cơ thất bại (Akanro, 2008). Thom và cộng sự (2019) lưu ý rằng, sự phát triển của thị trường bảo hiểm và chức năng bảo hiểm là quản lý rủi ro cũng như trung gian tài chính, đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ và duy trì tăng trưởng kinh tế của các quốc gia. Họ cũng khẳng định thêm, sự phát triển của thị trường bảo hiểm là một yếu tố dự báo mạnh mẽ về sự phát triển kinh tế giữa các quốc gia ở các giai đoạn khác nhau của sự phát triển.

Trong khi Phutkaradze (2014) tìm thấy mối tương quan tiêu cực và không có ý nghĩa thống kê giữa bảo hiểm và tăng trưởng GDP ở các nền kinh tế sau chuyển đổi. Nghiên cứu

của Azman-saini và Smith (2010) cho thấy sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm ảnh hưởng chủ yếu đến tăng trưởng thông qua cải thiện năng suất ở các nước phát triển và thúc đẩy tích lũy vốn ở các nước đang phát triển. Din và cộng sự (2017) tìm thấy mối quan hệ tích cực đáng kể giữa bảo hiểm (được đo lường thông qua phí bảo hiểm thuần) và tăng trưởng kinh tế ở các nước phát triển và các nước đang phát triển. Kết quả của họ làm nổi bật sự tích cực và mối quan hệ quan trọng giữa bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế đối với tất cả các quốc gia đưa vào nghiên cứu. Tuy nhiên, trong trường hợp của Mỹ, Malaysia và Trung Quốc, một mối quan hệ tiêu cực đã được tìm thấy giữa bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, Ouedraogo và cộng sự (2016) nhận thấy tác động của bảo hiểm đến tăng trưởng là ít hơn đối với khu vực châu Phi cận Sahara.

Alhassan (2016) đã tìm ra mối quan hệ hai chiều giữa bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, kết quả cho thấy rằng, bảo hiểm nhân thọ có tác động lâu dài và đáng kể hơn đối với tăng trưởng kinh tế so với bảo hiểm phi nhân thọ ở châu Phi cận Sahara. Các kết quả thực nghiệm trong nghiên cứu của Etale (2019) đã xác lập rằng, sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm được đo lường bởi tổng bảo hiểm và đầu tư đã có tác động tích cực và đóng góp một cách có ý nghĩa vào tăng trưởng kinh tế ở Nigeria. Alhassan và Fiador (2014) tìm thấy một mối quan hệ tích cực lâu dài và quan hệ nhân quả một chiều từ bảo hiểm tổng hợp, bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ đối với tăng trưởng kinh tế bằng cách sử dụng mô hình ARDL ở Ghana. Các nghiên cứu đã cho thấy kết quả trong hoạt động bảo hiểm ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế.

3. Phương pháp nghiên cứu và dữ liệu

3.1. Mô hình hồi quy VECM

Mô hình VECM(p):

$Y_t = A_1Y_{t-1} + A_2Y_{t-2} + \ldots + A_pY_{t-p} + u_t$

Có thể viết lại mô hình này như sau:

$Y_t - Y_{t-1} = (A_1 + A_2 + \ldots + A_p - I)Y_{t-1} - (A_2 + \ldots + A_p)(Y_{t-1} - Y_{t-2}) - (A_3 + \ldots + A_p)(Y_{t-2} - Y_{t-3}) - \ldots - A_p(Y_{t-p+1} - Y_{t-p}) + u_t$

$\Delta Y_t = \Pi Y_{t-1} + C_1\Delta Y_{t-1} + C_2\Delta Y_{t-2} + \ldots + C_{p-1}\Delta Y_{t-p+1} + u_t$

Trong đó $\Pi = -(I - A_1 - A_2 - \ldots - A_p)$; $C_i = \sum_{j=i+1}^{p} A_j$, i=1, 2 ,…, p-1.

Mô hình chứa số hạng $\Pi\, y_{t-1}$ chính là phần hiệu chỉnh sai số ECM.

Đặt $EC_{t-1} = \beta\, y_{t-1}$: các cách kết hợp chuỗi không dừng trong y_t thành một chuỗi dừng và EC_{t-1} là phần dư trong các cách kết hợp đó. EC_{t-1} cho biết trạng thái mất cân bằng ở kỳ t-1, khi đó α cho biết hệ số điều chỉnh của $\Delta\, y_t$ khi có mất cân bằng xảy ra.

Mô hình chứa số hạng ΠY_{t-1}. Đây chính là phần hiệu chỉnh sai số.

Granger đã chứng tỏ rằng, nếu hạng của ma trận Π, $r(\Pi) = r < k$ thì sẽ tồn tại hai ma trận $\propto$ (cấp $m \times r$) và β (cấp $r \times m$) sao cho $\Pi = \propto \beta'$ và $\beta' Y_t$ là I(0), r là số quan hệ đồng tích hợp; mỗi một cột của β là một véc tơ đồng tích hợp; $\propto$ là ma trận các tham số hiệu chỉnh, $r(\propto) = r$.

Sử dụng các toán tử trễ, ΔY_t được viết lại như sau:

$C(L)\, \Delta Y_t = \propto \beta' Y_{t-1} + u_t$

$C(L) = 1 + C_1 L + \ldots + C_{p-1} L^{p-1}$

Gọi γ là một ma trận không suy biến, cấp $r \times r$ khi đó:

$\propto \beta' = \propto \gamma\, \gamma^{-1} \beta' = (\propto \gamma)(\gamma^{-1} \beta')$.

Đặt $\propto^* = \propto \gamma$; $\beta^{*\prime} = \gamma^{-1} \beta'$, ta có:

$C(L)\, \Delta Y_t = \propto^* \beta^{*\prime} Y_{t-1} + u_t$

Như vậy, ta đã thay r cột của ma trận $\propto$ (β) bằng r tổ hợp độc lập tuyến tính của chính $\propto$ (β) thì β^* vẫn là ma trận các véc tơ đồng liên kết, $\propto^*$ - ma trận các tham số điều chỉnh.

Mô hình VECM có dạng tổng quát:

$C(L)\, \Delta Y_t = \propto \beta' Y_{t-1} + d(L) u_t$

$C(L) = 1 - C_1 L - C^2 L^2 + \ldots - C_{p-1} L^{p-1}$

$d(L) = 1 + \theta_1 L + \theta_2 L^2 + \ldots$

Điều kiện đồng tích hợp thêm vào mô hình một điều kiện ràng buộc: hạng của ma trận Π bằng r, $r(\Pi) = r$ nghĩa là mô hình có r quan hệ đồng tích hợp.

Để kiểm tra tính đồng liên kết nếu các chuỗi dừng cùng bậc sai phân, tác giả sử dụng cách tiếp cận VECM dựa trên nghiên cứu của Johansen (1990). Johansen tiến hành thử nghiệm các chuỗi số liệu thống kê để xác định số lượng vec-tơ kết hợp có đồng liên kết hay không và kiểm tra số đồng liên kết tối đa của các chuỗi dữ liệu.

3.2. Mô tả biến của mô hình

Nghiên cứu này xem xét mối quan hệ của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế Việt Nam. Nghiên cứu gồm 4 biến số, bao gồm: nguồn thu bảo hiểm, tỷ trọng đầu tư trong GDP, tăng trưởng của cung tiền mở rộng và tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Dữ liệu theo tần suất quý được lấy trong giai đoạn từ Quý I năm 2005 đến Quý IV năm 2021 từ trang web của Tổ chức Tiền tệ Quốc tế (IMF).

Bảng 1. Mô tả các biến của mô hình

Biến	Mô tả	Đơn vị	Đại diện
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội của Việt Nam	%	Biến đại diện cho tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam
INS	Tổng nguồn thu bảo hiểm của Việt Nam theo đồng nội tệ	Logarit	Biến đại điện cho hoạt động của thị trường bảo hiểm Việt Nam
INV	Tỷ trọng đầu tư trong GDP của Việt Nam	%	Biến đại diện cho thị trường tài chính Việt Nam
BMG	Tăng trưởng của cung tiền mở rộng của Việt Nam	%	Biến đại diện cho thị trường tài chính Việt Nam

Nguồn: Tác giả tổng hợp

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Các kiểm định của mô hình

4.1.1. Tính dừng của các chuỗi dữ liệu

Để kiểm định Y_t có dừng không, nghĩa là kiểm tra Y_t có là bước ngẫu nhiên (Randon Walk) hay không thì kiểm định. Áp dụng phương pháp kiểm định nghiệm đơn vị Dickey - Fuller để kiểm định tính dừng cho lần lượt các chuỗi dữ liệu GDP, INS, INV, BMG.

Kết quả kiểm định nghiệm đơn vị cho thấy với mức ý nghĩa $\alpha = 0,05\%$ thì đều chấp nhận giả thiết H_0 về việc tồn tại nghiệm đơn vị nên các chuỗi GDP, INS, INV, BMG đều không dừng ở sai phân d = 0.

Áp dụng phương pháp kiểm định nghiệm đơn vị Dickey - Fuller để kiểm định tính dừng cho lần lượt các chuỗi GDP, INS, INV, BMG ở sai phân bậc 1.

Kết quả kiểm định nghiệm đơn vị cho thấy, với mức ý nghĩa $\alpha = 0,05\%$ thì đều bác bỏ giả thiết H_0 về việc tồn tại nghiệm đơn vị nên các chuỗi GDP, INS, INV, BMG dừng ở mức sai phân bậc 1. Như vậy, các chuỗi dữ liệu đã dừng cùng bậc sai phân.

Bảng 2. Kiểm định nghiệm đơn vị ở mức sai phân bậc 1 (d=1)

Kiểm định nghiệm đơn vị	Kiểm định t	Giá trị P*
Giả thuyết: GDP có nghiệm đơn vị	-9,508256	0,0000***
Giả thuyết: INS có nghiệm đơn vị	-5,392093	0,0000***
Giả thuyết: INV có nghiệm đơn vị	-6,861531	0,0000***
Giả thuyết: BMG có nghiệm đơn vị	-7,395248	0,0000***

Notes: * < 0,1; ** < 0,05; *** < 0,01.

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

4.1.2. Kiểm định đồng liên kết

Giả sử rằng, Y_t là một véc tơ các biến số, Y_t được gọi là tích hợp bậc d nếu $(1-L)^d Y_t = Y^*_t$, Y^*_t là quá trình dừng.

$(I-A_1L - A_2L^2 -,,,- A_pL^p)\ Y_t = \Phi(A)Y_t = u_t$

Các chuỗi GDP, INS, INV, BMG cùng dừng ở sai phân bậc 1: I(1). Sử dụng kiểm định Johansen để kiểm tra GDP, INS, INV, BMG có đồng liên kết hay không.

Bảng 3. Kiểm định đồng liên kết

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.*
None *	0,369360	54,46937	47,85613	0,0105
At most 1	0,180916	24,50304	29,79707	0,1800
At most 2	0,144463	11,53110	15,49471	0,1808
At most 3	0,021149	1,389432	3,841466	0,2385
None *	0,369360	54,46937	47,85613	0,0105
Có một đồng liên kết tại mức ý nghĩa α = 0,05%				

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Kết quả thu được từ kiểm định đồng liên kết cho thấy: GDP, INS, INV, BMG có đồng liên kết, ở mức ý nghĩa α = 0,05, khi k = 0 (None), p -value = 0,0105 < α nên bác bỏ giả thiết H_0: r = 0 (không có đồng liên kết giữa các biến), khi k =1 (At most 1), p -value = 0,1800 > α nên chấp nhận giả thiết H_0: r < = 1. Các chuỗi có một cách kết hợp đồng liên kết.

4.1.3. Kiểm định lựa chọn độ trễ tối ưu cho mô hình

Thông thường, có thể sử dụng biểu đồ PACF của phương pháp BOX - JENKIN hoặc sử dụng các tiêu chí LogL, AIC, SC... để xác định độ trễ tối ưu cho mô hình. Trong trường hợp này sẽ dùng các tiêu chí SC, HQ, AIC để xác định độ trễ tối ưu cho mô hình. Mặc dù có nhiều tiêu chuẩn thông tin có thể được sử dụng để xác định độ trễ của mô hình, Johansen (1990), trong nghiên cứu của mình đã chỉ ra độ trễ của VECM thấp hơn một bậc so với độ trễ của VAR. Tương ứng, trong phân tích hiện tại, tác giả xác định độ trễ theo đề xuất của họ: p = 1.

Bảng 4. Kiểm định độ trễ tối ưu của mô hình

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: GDP, INS, INV, BMG

Exogenous variables: C

Sample: 1 68

Included observations: 61

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-307,2815	NA	0,318050	10,20595	10,34437	10,26020
1	-263,2975	80,75745	0,127251	9,288443	9,980532	9,559679
2	-228,2418	59,76702	0,068621	8,663667*	9,909429*	9,151893*
3	-206,5831	34,08583	0,058028	8,478136	10,27757	9,183350

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

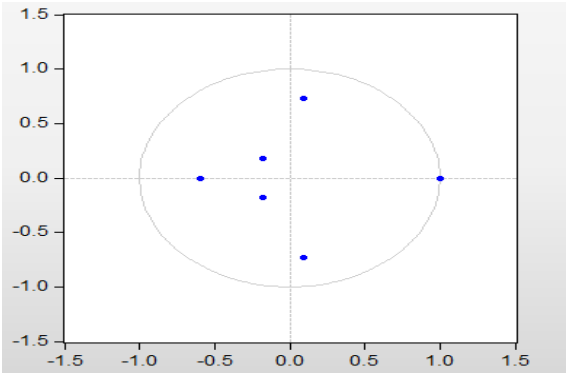
SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

4.1.4. Kiểm định tính ổn định của mô hình

Hình 1. Kiểm định tính ổn định của mô hình



Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

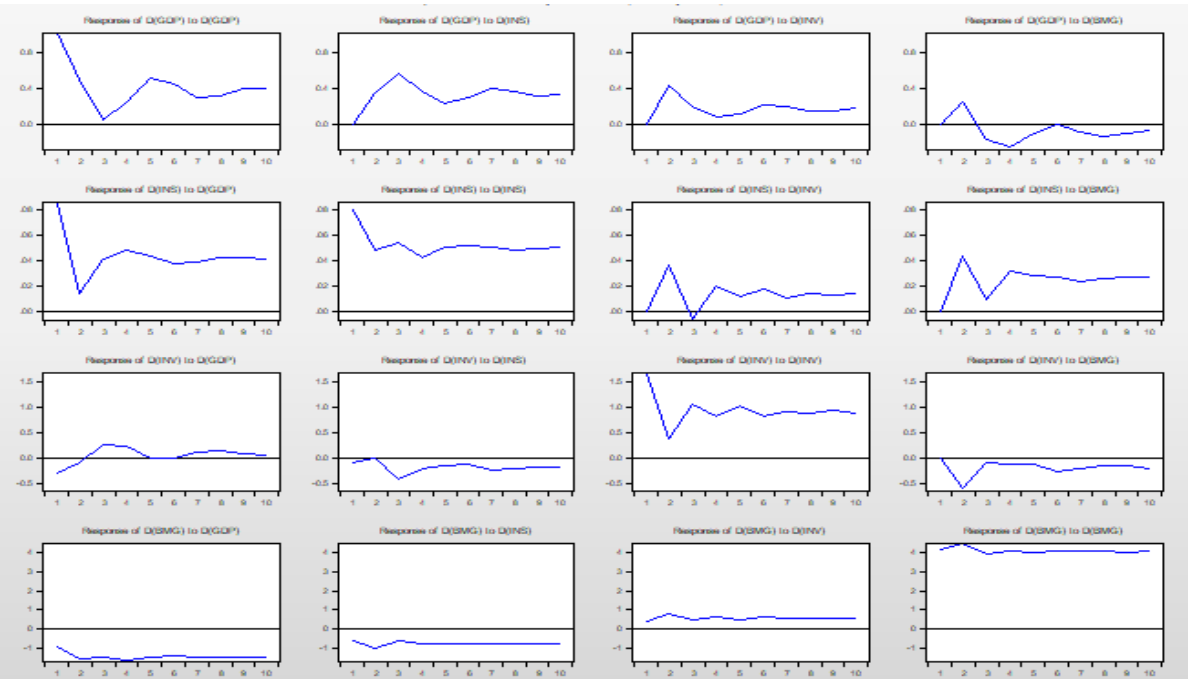
Để kiểm định tính ổn định của mô hình VECM, chúng ta sử dụng kiểm định vòng tròn đơn vị để xem xét các nghiệm hay các giá trị riêng đều nhỏ hơn 1 hoặc đều nằm trong vòng tròn đơn vị thì mô hình VECM đạt được tính ổn định. Kết quả cho thấy, các nghiệm đều nhỏ hơn 1 hoặc đều nằm trong vòng tròn đơn vị nên mô hình VECM có tính ổn định.

Như vậy, các kiểm định cho thấy, các chuỗi dừng ở cùng bậc sai phân, kiểm định đồng liên kết có 1 đồng liên kết, điều này đảm bảo cho việc lựa chọn mô hình VECM là hợp lý. Với độ trễ thích hợp được lựa chọn là 1, đồng thời mô hình VECM được đảm bảo là ổn định, thích hợp để hồi quy. Từ đó, tác giả tiến hành phân tích phân rã phương sai và phản ứng xung là cơ sở cho các kết luận.

4.2. Kết quả của mô hình và thảo luận

4.2.1. Hàm phản ứng xung

Hình 2. Hàm phản ứng xung



Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Các cú sốc biến động gia tăng nguồn thu bảo hiểm có tác động đến tăng trưởng kinh tế ngay từ kỳ thứ 1. Sự biến động của nguồn thu bảo hiểm gây ra phản ứng cùng chiều với tăng trưởng kinh tế. Điều này được lý giải là do thị trường bảo hiểm hỗ trợ cung ứng vốn và tạo sự ổn định, giảm thiểu rủi ro cho các hoạt động kinh tế. Ngược lại, tăng trưởng kinh tế cũng góp phần gây nên hiệu ứng cùng chiều đối với sự phát triển của bảo hiểm. Hiệu ứng này không có dấu hiệu tắt dần mà kéo dài sau đó. Như vậy, hàm phản ứng xung đã ghi nhận tác động nhân quả giữa bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế của Việt Nam.

4.2.2. Phân rã phương sai

Bảng 5. Phân rã phương sai

Variance Decomposition of D(GDP):

Period	S.E.	D(GDP).	D(INS)	D(INV)	D(BMG)
1	0,999236	100,000	0,000000	0,000000	0,000000
2	1,269693	7,04028	7,511779	11,74586	3,702074
3	1,413264	62,33065	21,95066	11,52190	4,196795
4	1,507710	57,67356	25,39730	10,52509	6,404047
5	1,618382	60,23053	24,30892	9,629078	5,831473
6	1,724199	60,05790	24,63630	10,16185	5,143956
7	1,809145	57,42696	27,25022	10,50162	4,821200
8	1,884789	55,64611	29,05413	10,38887	4,910888
9	1,961026	55,42634	29,58717	10,19051	4,795979
10	2,037859	55,27191	29,98360	10,21719	4,527299

Variance Decomposition of D(INS):

Period	S.E.	D(GDP).	D(INS)	D(INV)	D(BMG)
1	0,116765	53,18558	46,81442	0,000000	0,000000
2	0,138997	38,59790	44,87703	6,876348	9,648721
3	0,155039	38,04491	48,14812	5,622048	8,184919
4	0,172262	38,88532	44,99275	5,973249	10,14868
5	0,187387	38,39788	45,27357	5,429716	10,89883
6	0,200658	37,01892	46,05533	5,519760	11,40599
7	0,212366	36,50750	46,88565	5,202249	11,40460
8	0,223989	36,50027	46,75558	5,069440	11,67470
9	0,235304	36,39033	46,73991	4,932583	11,93717
10	0,245963	36,05863	46,93023	4,872836	12,13831

Cholesky Ordering: GDP, INS, INV, BMG

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Các kết quả phân rã phương sai phù hợp với kết quả hàm phản ứng xung và quan trọng hơn nữa là xác định được tầm quan trọng của bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Phần sai số dự báo trong tăng trưởng kinh tế do sự biến động của hoạt động bảo hiểm là khoảng hơn 2% nhưng nó được duy trì qua các kỳ tiếp theo và kéo dài sau đó, không có dấu hiệu tắt dần. Biến động của hoạt động tín dụng ngân hàng được ghi nhận rõ nét hơn là trên 21% từ kỳ thứ 3 và hiệu ứng này kéo dài sau đó và có chiều hướng tăng lên ở các kỳ tiếp theo. Đặc biệt, tăng trưởng kinh tế góp phần tác động đến nguồn thu bảo hiểm trên 38% từ kỳ thứ 2. Như vậy, kết quả phân rã phương sai có kết quả tương đồng với phản ứng xung cho thấy mối quan hệ nhân quả khá lớn giữa bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế của Việt Nam.

5. Kết luận

Nghiên cứu này đã khám phá mối quan hệ nhân quả giữa các hoạt động của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam thông qua việc sử dụng dữ liệu chuỗi thời gian trong giai đoạn 2005 - 2021. Mối quan hệ gắn liền giữa thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế trong nghiên cứu này sẽ định hướng cho các nghiên cứu trong tương lai về chủ đề này. Kết quả nghiên cứu cung cấp các bằng chứng thực nghiệm về mối liên hệ giữa thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế Việt Nam. Thị trường bảo hiểm hỗ trợ tăng trưởng kinh tế thông qua cung cấp nguồn vốn cho vay phù hợp với giả thuyết dẫn đầu về mối quan hệ nguồn cung giữa tăng trưởng bảo hiểm. Ngược lại, tăng trưởng kinh tế định hướng thị trường bảo hiểm, hỗ trợ cho giả thuyết về mối quan hệ tăng trưởng bảo hiểm theo nhu cầu. Thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế hỗ trợ lẫn nhau, phù hợp cho giả thuyết mối quan hệ giữa tăng trưởng bảo hiểm. Kết quả nghiên cứu này phù hợp với các nghiên cứu thực nghiệm của Chang và cộng sự (2014), Guochen và Wei (2012).

Do đó, nghiên cứu khuyến nghị rằng, để kích thích tăng trưởng kinh tế, cần phải chú ý đến các chính sách thúc đẩy thị trường bảo hiểm. Điều này đòi hỏi sự phân bổ nguồn lực tài chính hiệu quả kết hợp với sự dịch chuyển trên diện rộng thị trường bảo hiểm. Thị trường tài chính và ngành Bảo hiểm có thể giúp phân bổ vốn cho những mục đích sử dụng hiệu quả nhất, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và mang lại lợi ích cho xã hội. Cạnh tranh không chỉ dẫn đến hiệu quả kinh tế, nó cung cấp một cơ chế tự động để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và mong muốn tạo ra nhiều sự lựa chọn hơn. Hơn nữa, cạnh tranh buộc các công ty bảo hiểm phải cải tiến các sản phẩm và dịch vụ của mình, do đó nó càng có lợi cho người mua. Một thị trường cạnh tranh hoàn hảo là thị trường trong đó những người mới tham gia vào và ra khỏi thị trường một cách dễ dàng, người mua và người bán được cung cấp đầy đủ thông tin và tất cả người bán cung cấp các sản phẩm giống hệt nhau với cùng mức giá, không cần Chính phủ chỉ đạo hoặc giám sát để đạt được các mục tiêu xã hội mong muốn này. Ngoài ra, việc thiết lập một hệ thống tài chính phát triển tốt, đặc biệt có tham chiếu đến các hoạt động của thị trường bảo hiểm có thể tạo điều kiện đầu tư sâu hơn và dễ dàng hơn trong việc huy động vốn để hỗ trợ các hoạt động kinh tế. Với kết quả của mối quan hệ nhân quả ngược hoặc

nhân quả hai chiều, các chính sách nhằm tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế sẽ được mong muốn để nâng cao độ bao phủ của thị trường bảo hiểm.

Như vậy, Chính phủ nên đóng vai trò tích cực hơn để nuôi dưỡng thị trường bảo hiểm và sau đó gắn kết với tăng trưởng kinh tế. Trong thời đại năng động này, nhiều quốc gia đã thừa nhận tầm quan trọng của thị trường tài chính đối với tăng trưởng kinh tế cao và theo đó tăng cường nỗ lực cải tiến hệ thống tài chính. Vì vậy, nhu cầu cấp thiết là tập trung vào thị trường bảo hiểm bằng cách loại bỏ một số trở ngại trong thị trường bảo hiểm, chẳng hạn như khung thuế và hành lang pháp lý; đồng thời hướng tới nhiều hoạt động thị trường bảo hiểm hơn để nâng cao tăng trưởng kinh tế. Chính phủ cần quan tâm hơn nữa đến việc tạo môi trường tài chính ổn định nhằm thúc đẩy mối quan hệ tăng trưởng và bảo hiểm tại Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Akanro, B. (2008), "The insurance industry Vs Nigerian economy, light does not shine in light", *Modern Economy,* Vol. 5, pp. 5 - 11.
2. Alhassan, A.L. (2016), "Insurance market development and economic growth: exploring causality in 8 selected African countries", *International Journal of Social Economics,* Vol. 43 No. 3, pp. 1 - 26.
3. Alhassan, A.L. and Fiador, V. (2014), "Insurance-growth nexus in Ghana: an autoregressive distributed lag bounds co-integration approach*", Review of Development Finance,* Vol. 4 No. 2, pp. 83 - 96.
4. Azman-saini, W.N.W. and Smith, P. (2010), "Finance and growth: new evidence on the role of insurance", *South African Journal of Economics,* Vol. 79 No. 2, pp. 111 - 127.
5. Beck, T., & Webb, I. (2003), Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries. *The World Bank Economic Review,* 17(1), 51 - 88.
6. Browne, M. J., & Kim, K. (1993), An international analysis of life insurance demand. *The Journal of Risk and Insurance,* 60(4), 616 - 634.
7. Chang, T., Lee, C. C., & Chang, C. H. (2014), Does insurance activity promote economic growth? Further Evidence based on bootstrap panel Granger causality test. *The European Journal of Finance,* 20(12), 1187 - 1210.
8. Din, S.M.U., Abu-Bakar, A. and Regupathi, A. (2017), "Does insurance promote economic growth: a comparative study of developed and emerging/ developing economies", *Cogent Economics and Finance,* Vol. 5, doi: 10.1080/23322039.2017.1390029.

9. Etale, L.M. (2019), “Insurance sector development and economic growth in Nigeria: an empirical analysis”, *International Journal of Development and Economic Sustainability,* Vol. 7 No. 4, pp. 34 - 48.
10. Guochen, P. and Wei, S.C. (2012), *The Relationship between Insurance Development and Economic Growth: A Cross-Region Study for China.* Paper presented at 2012 China International Conference on Insurance and Risk Management, held at Qingdao, during July, 18 - 21, 2012.
11. Johansen, S (1990), “Testing for Cointegration Using the Johansen Methodology when Variables are Near-Integrated” *Journal of IMF Working paper* W07/1041.
12. Levine, R. (2005), *Finance and growth: Theory and evidence.* In: P. Aghion, & S. Durlauf (Eds.), Handbook of economic growth. Amsterdam: Elsevier Science.
13. Liu, C. C., & Chiu, Y. B. (2012), The impact of real income on insurance premiums: Evidence from panel data. *International Review of Economics and Finance,* 21(1), 246 - 260.
14. Liu, G., He, L., Yue, Y., & Wang, J. (2014),The linkage between insurance activity and banking credit: Some evidence from dynamics analysis. *North American Journal of Economics and Finance,* 29(3), 239 - 265.
15. Ouedraogo, I., Guerineau, S. and Sawadogo, R. (2016), *Life insurance development and economic growth: evidence from developing countries,* Etudes et Documents, pp. 1 - 33, available at: https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01385002/document.
16. Outreville, J.F. (1996), “Life insurance markets in developing economies”, *The Journal of Risk and Insurance,* Vol. 63 No. 2, pp. 263 - 278.
17. Phutkaradze, J. (2014), “Impact of insurance market on economic growth in post-transition countries”, International Journal of Management and Economics, Warsaw School of Economics, *Collegium of World Economy,* Vol. 44 No. 1, pp. 92 - 105.
18. Thom, M., Hougaard, C., Gray, J., Msulwa, B., Rinehart-Smit, K. and Waal, J. (2019), *Insurance for Inclusive and Sustainable Growth: Imperatives for Action from a Four-Country Synthesis,* Centre for Financial Regulation and Inclusion (Cenfri), Cape Town, available at: https://www.fsdafrica. org/wp-content/uploads/2019/10/Insurance-for-growth-01.10.19.pdf.
19. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1964), “Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development”, First Session, *Final Act and Report,* Vol. 1, p. 55.
20. Ward, D., & Zurbruegg, R. (2000), “Does insurance promote economic growth?”, Evidence from OECD countries. *Journal of Risk and Insurance,* 67 (4), 489 - 506.

THÁCH THỨC, TRIỂN VỌNG VÀ VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VIỆT NAM

TS. Đinh Thiện Đức
ThS. Trần Thị Dương Ngân
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Bài viết này nhằm đánh giá vai trò của bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế; phân tích những thách thức và triển vọng của lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam. Dựa trên các dữ liệu thứ cấp, nghiên cứu này xem xét một cách nghiêm túc các nghiên cứu trước đó để tìm ra đóng góp của bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế và triển vọng cũng như những thách thức của lĩnh vực bảo hiểm trong bối cảnh của Việt Nam. Bảo hiểm đã đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế của một quốc gia, tạo điều kiện để tăng cường cơ sở vốn mạnh và đạt được sự độc lập về kinh tế. Nghiên cứu chỉ ra rằng, các vấn đề chính của lĩnh vực này là thiếu tính công khai, thiếu nguồn nhân lực có trình độ, thiếu chính sách marketing, thiếu đạo đức kinh doanh, phức tạp pháp lý, đại lý không có tay nghề, hỗ trợ công nghệ thông tin (CNTT) kém, lợi tức đầu tư không đủ, thiếu minh bạch, thiếu nhận thức của cộng đồng và quản lý truyền thống. Do đó, để vượt qua những thách thức của lĩnh vực này, các tác giả đưa ra các đề xuất cụ thể như: khởi xướng các chiến lược marketing sáng tạo, thu hút và giữ chân nhân tài, phát triển nhân tài, nâng cao nhận thức, thích ứng với CNTT, tránh cạnh tranh có hại, tăng lợi tức đầu tư, cung cấp các gói bảo hiểm đa dạng, thu hút, thích ứng với phong cách quản lý năng động và thực hiện chính sách bảo hiểm hiệu quả...

Từ khóa: Bảo hiểm, tăng trưởng kinh tế, triển vọng, thách thức, Việt Nam

1. Giới thiệu

Bảo hiểm là một trong những thành phần quan trọng của lĩnh vực tài chính vì nó có thể đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế và quản lý rủi ro của một quốc gia. Khái niệm "bảo hiểm" xuất hiện khi con người chắc chắn dễ gặp phải nhiều loại rủi ro khác nhau từ tài chính đến phi tài chính. Để định nghĩa bảo hiểm, Lee (2019) tuyên bố rằng, bảo hiểm thúc đẩy việc tập hợp các nguồn lực tại một địa điểm chung để bồi thường cho người được bảo hiểm, được gọi là chủ hợp đồng, khi xảy ra một sự kiện cụ thể để đổi lấy một khoản thanh toán định kỳ, được gọi là phí bảo hiểm. Bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ là hai loại hình bảo hiểm rộng rãi. Bảo hiểm nhân thọ dành cho các khoản tiền dài hạn trong khi bảo hiểm phi nhân thọ dành cho các khoản tiền ngắn hạn. Olayungbo (2016) cho rằng, bảo hiểm nhân thọ

và phi nhân thọ đóng vai trò bổ sung cho tăng trưởng kinh tế. Bảo hiểm liên quan đến một hợp đồng được chứng minh là hợp đồng bảo hiểm được ký bởi người bảo hiểm hoặc người bảo đảm hoặc đại lý của họ. Bảo hiểm hỗ trợ các hộ gia đình và công ty được bảo vệ khỏi nhiều rủi ro ở cấp độ vi mô, nhưng ở cấp độ vĩ mô, bảo hiểm giúp Chính phủ giảm thiểu gánh nặng tài chính và ổn định nền kinh tế để tăng trưởng thông qua các hoạt động kinh doanh. Lĩnh vực bảo hiểm thịnh vượng là một thông số của nền kinh tế lành mạnh, là hình mẫu của lĩnh vực tài chính hiệu quả.

Việt Nam là một quốc gia đang phát triển, cần có sự đóng góp cân bằng của các khu vực khác nhau vào tăng trưởng kinh tế. Lĩnh vực bảo hiểm có thể đóng góp đáng kể vào sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước khi bảo hiểm làm tăng cường cơ sở vốn thông qua việc thu thập quỹ và đầu tư vào các mục đích khác nhau. Tuy nhiên, đóng góp và hình ảnh của ngành Bảo hiểm không được như ngành Ngân hàng ở Việt Nam. Mặc dù tốc độ tăng trưởng của các tập đoàn bảo hiểm phi nhân thọ khu vực công đang giảm nhưng bảo hiểm rất quan trọng đối với sự tăng trưởng kinh tế của một quốc gia vì nó mang lại sự an toàn cho các cá nhân và tổ chức. Tình trạng kinh tế phát triển trong thập kỷ qua và số lượng dân số ngày càng tăng có thể tạo ra phạm vi mới cho sự phát triển hơn nữa của lĩnh vực này. Do đó, bài viết này nhằm mục đích xem xét những thách thức hiện tại và tiềm năng của lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam.

2. Nội dung

2.1. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này hoàn toàn dựa trên dữ liệu thứ cấp, tức là dựa trên kết quả của các nghiên cứu trước, nghiên cứu hiện tại để xem xét vai trò của bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế. Nhóm tác giả đã xem xét một cách có hệ thống các báo, tạp chí, sách, các trang web khác nhau, các bài báo nghiên cứu và các tài liệu đã xuất bản về ngành Bảo hiểm Việt Nam. Để đảm bảo đánh giá toàn diện, các bài báo được phân thành hai loại: bài báo về lĩnh vực bảo hiểm Việt Nam và vai trò của bảo hiểm trong bối cảnh quốc tế. Sau khi xem xét kỹ lưỡng các tài liệu nghiên cứu, các phát hiện đã trình bày vai trò của bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế và triển vọng cũng như thách thức của bảo hiểm trong bối cảnh của Việt Nam. Nghiên cứu tập trung giải quyết ba câu hỏi sau: (1) Bảo hiểm có vai trò gì đối với sự tăng trưởng kinh tế của một quốc gia? (2) Những thách thức quan trọng hiện nay của lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam là gì? (3) Làm thế nào để Việt Nam có thể khắc phục những hạn chế của lĩnh vực bảo hiểm?

2.2. Cơ sở lý luận

Thị trường bảo hiểm phát triển gắn liền với phát triển kinh tế tài chính. Do đó, các nghiên cứu về tăng trưởng kinh tế mà không xem xét đến phát triển thị trường bảo hiểm sẽ tạo ra phân tích tăng trưởng bị sai lệch (Pradhan và cộng sự, 2015). Nhà nghiên cứu

Vadlamannati (2008) cho rằng, lĩnh vực bảo hiểm có tác động tích cực đáng kể đến sự phát triển kinh tế lâu dài của Ấn Độ. Mặt khác, Lee (2019) cho rằng, tác động của lĩnh vực bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế là gián tiếp vì hiệu quả hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) là yếu tố quyết định hàng đầu ở đây. Lee và cộng sự (2013) phát hiện ra ngành Bảo hiểm toàn cầu đã phát triển kể từ năm 1950 và có mối quan hệ cân bằng trong dài hạn giữa GDP và phí bảo hiểm nhân thọ. GDP của Nigeria chịu ảnh hưởng tích cực và đáng kể bởi phí bảo hiểm, yêu cầu bảo hiểm và thu nhập từ bảo hiểm (Onyebuchi và cộng sự, 2018). Cristea và cộng sự (2014) kết luận rằng, bảo hiểm đã trở thành một thành phần chính và đóng góp đáng kể vào tổng sản phẩm nội địa (GDP) của một số quốc gia thuộc Liên minh châu Âu và đóng góp vào GDP của các DNBH vượt quá 10% do tăng trưởng kinh tế cao hơn ở các quốc gia đó. Tăng trưởng thị trường bảo hiểm có thể đóng góp vào tăng trưởng kinh tế bằng cách kích thích tiết kiệm dưới dạng tài sản tài chính, tạo điều kiện cho nguồn vốn mạnh (Dash và cộng sự, 2018; Liu và Zhang 2016). Dash và cộng sự (2018) cho rằng, sự phát triển của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế phụ thuộc lẫn nhau và chúng có mối quan hệ nhân quả hai chiều. Alhassan và Biekpe (2016) công nhận mối quan hệ nhân quả lâu dài giữa hoạt động bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế ở Kenya, Maroc, Nigeria và Nam Phi. Lĩnh vực bảo hiểm được giám sát và có tính cạnh tranh cao đã cung cấp khả năng huy động mạnh mẽ tiết kiệm và tích lũy vốn cho các lĩnh vực và các tổ chức tài chính (Alhassan và Biekpe, 2016). Olayungbo và Akinlo (2016) đã phát hiện ra rằng, bảo hiểm có mối tương tác năng động với sự phát triển kinh tế ở 8 quốc gia châu Phi trong giai đoạn 1970 - 2013. Lee và cộng sự (2013) đã tìm thấy mối quan hệ nhân quả tích cực giữa hoạt động kinh tế và thị trường bảo hiểm. Hầu hết ở các nước có nền kinh tế cao đều có xu hướng phụ thuộc vào thị trường bảo hiểm để đảm bảo mức tăng trưởng kinh tế cao. Doanh nghiệp kinh doanh là mạch máu cho sự vận hành trơn tru của nền kinh tế của một quốc gia và lĩnh vực bảo hiểm có tác động tích cực đáng kể đến sự phát triển của doanh nghiệp kinh doanh (Babbuli và Bello, 2018).

Haiss và Sümegi (2008) cho rằng, sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm sẽ cao ở các nước giàu có về kinh tế và tương đối thấp ở các nước kém phát triển. Xu hướng này mô tả sự thâm nhập bảo hiểm tăng lên khi nền kinh tế của một quốc gia tăng lên. Babbuli và Bello (2018) nhận thấy những thay đổi thường xuyên trong các quy định của Chính phủ thường ngăn cản các DNBH cung cấp quỹ bảo mật cho các doanh nghiệp kinh doanh. Theo Pradhan và cộng sự (2015), để duy trì lâu dài thì các nước thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) nên tập trung cải thiện lĩnh vực bảo hiểm của mình để phát triển lĩnh vực tài chính một cách ổn định. Về vấn đề này, Alhassan và Biekpe (2016) đã nhấn mạnh, chính sách tăng trưởng là yếu tố kích thích phát triển thị trường bảo hiểm. Olayungbo và Akinlo (2016) đã ưu tiên cải cách tài chính như các chính sách tái cấp vốn và hợp nhất để thúc đẩy nhu cầu đối với các chính sách bảo hiểm mà các quốc gia châu Phi đã chọn. Không chỉ các nước phát triển

mà các nước đang phát triển, như Việt Nam, cần phải có một lĩnh vực bảo hiểm được cấu trúc tốt và phát triển.

2.3. Vai trò của bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam

Tại Việt Nam, đến năm 1929 mới có công ty bảo hiểm Việt Nam đặt trụ sở tại Sài Gòn, đó là *Việt Nam Bảo hiểm Công ty*, nhưng chỉ hoạt động về bảo hiểm xe ô tô. Từ năm 1952 về sau, hoạt động bảo hiểm mới được mở rộng dưới nhiều hình thức với sự hoạt động của các DNBH trong nước và ngoại quốc.

Ở miền Bắc, ngày 15/01/1965, *Công ty Bảo hiểm Việt Nam* (gọi tắt là Bảo Việt) mới chính thức đi vào hoạt động. Trong những năm đầu, Bảo Việt chỉ tiến hành các nghiệp vụ về hàng hải như: bảo hiểm hàng hóa xuất - nhập khẩu, bảo hiểm tàu viễn dương…

Thông tin từ Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) cho biết, tính tới cuối năm 2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam có 76 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 31 DNBH phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 24 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm) và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài. Theo quy định tại khoản 2, Điều 121 Luật Kinh doanh Bảo hiểm: "Bộ Tài chính chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm". Thị phần của lĩnh vực này bao gồm 73,37% đối với các DNBH nhân thọ và 26,63% đối với các DNBH phi nhân thọ (IAV, 2022).

Năm 2021, các DNBH thu phí bảo hiểm toàn thị trường đạt 217.338 tỷ đồng (tăng 16,71% so với năm 2020), trong đó: phi nhân thọ đã đạt được tổng thu nhập phí bảo hiểm là 57.880 tỷ đồng và các DNBH nhân thọ đạt 159.458 tỷ đồng (IAV, 2022). Con số trên cho thấy tầm quan trọng và tầm cỡ thu nhập của các DNBH ở Việt Nam. Dần dần, sự quan tâm của người dân đối với bảo hiểm ngày một tăng lên khi thu nhập của người dân được nâng cao trong thập kỷ qua. Tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm ở Việt Nam năm 2020 là 2,7%, thấp hơn so với các thị trường mới nổi (3,3%) và cách xa mức 9,6% tại các thị trường phát triển. Tuy nhiên, điều đó không quan trọng vì thậm chí tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm tăng 1% có thể dẫn đến sự thay đổi đáng kể trong nền kinh tế của Việt Nam vì nó có thể làm giảm tổn thất không được bảo hiểm và đóng góp đáng kể vào tăng trưởng GDP của Việt Nam. Bên cạnh đó, tỷ lệ thất nghiệp sẽ giảm và đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) sẽ tăng nếu lĩnh vực bảo hiểm có thể được tái cấu trúc theo cách có thể mở rộng tiềm năng của thị trường bảo hiểm ở Việt Nam. Thị trường vốn sẽ khởi sắc khi tăng trưởng bảo hiểm cuối cùng sẽ đóng góp vào sự tăng trưởng của Việt Nam. Bảo hiểm có thể làm tăng dòng tiền trong nền kinh tế vì nó làm giảm rủi ro đầu tư. Tuy nhiên, đóng góp của bảo hiểm phi nhân thọ không được cải thiện đáng kể trong những năm qua vì tốc độ tăng trưởng chỉ xấp xỉ 2%/năm.

2.4. Những thách thức và triển vọng của ngành Bảo hiểm ở Việt Nam

Mặc dù Việt Nam phải chịu nhiều rủi ro nhưng mức độ bảo hiểm lại không cao. Các DNBH của Việt Nam đã và đang phải đối mặt với rất nhiều trở ngại để vận hành các hoạt động bảo hiểm một cách suôn sẻ và đạt được sự phát triển bền vững có tính cạnh tranh. Nhóm tác giả đã xác định bốn vấn đề chính trong lĩnh vực bảo hiểm của Việt Nam, trong đó vấn đề marketing có vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển hơn nữa của ngành này; các vấn đề khác liên quan đến quản lý nguồn nhân lực, hoạt động và các vấn đề đạo đức. Về nhân sự, trình độ đại lý thấp là vấn đề quan trọng nhất. Sự thiếu hiểu biết của chủ hợp đồng về chính sách bảo hiểm và thiếu nhận thức về quyền lợi bảo hiểm là những vấn đề lớn về marketing. Việc thiếu kiến thức kỹ thuật của nhân viên, hỗ trợ CNTT kém và quản lý kém hiệu quả là những vấn đề chính trong khi cạnh tranh không lành mạnh và những sơ suất của đại lý là những vấn đề hàng đầu liên quan đến vấn đề đạo đức. Hơn nữa, do tính chất biến động của thị trường vốn, các DNBH không có khả năng đầu tư vào cổ phiếu, thiếu nhân lực có trình độ và các hạn chế pháp lý vướng vào lĩnh vực này khiến bảo hiểm không được ưa chuộng ở Việt Nam. Ngoài ra, lợi tức đầu tư vào cổ phiếu thấp, thiếu minh bạch, xu hướng đầu tư vào tài sản cố định và chứng khoán Chính phủ cũng là những trở ngại của lĩnh vực này. Các chiến lược marketing không hiệu quả, thiếu quảng cáo, khoảng cách kiến thức của khách hàng, đại lý marketing không có tay nghề, phân khúc thị trường không phù hợp, các vấn đề đạo đức và thủ tục quan liêu là những thách thức đáng kể hiện nay của ngành Bảo hiểm ở Việt Nam.

Tuy nhiên, vẫn có khả năng lạc quan về sự tăng trưởng của lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam khi sự mở rộng kinh tế đang diễn ra ở Việt Nam và có nhiều khả năng phát triển bảo hiểm hỏa hoạn, bảo hiểm hàng hải và bảo hiểm tài chính vi mô ở Việt Nam. Các xu hướng kinh tế vĩ mô của Việt Nam chứng tỏ rằng, có thể có những tiến bộ tiềm năng trong lĩnh vực bảo hiểm. Khi đất nước trở nên công nghiệp hóa hơn, nhu cầu về bảo hiểm hỏa hoạn và tài sản cũng như bồi thường cho người lao động có thể sẽ tăng lên đáng kể. Bên cạnh đó, thiên tai và tai nạn giao thông thường xuyên xảy ra ở Việt Nam, do đó, việc nâng cao nhận thức về bảo mật của những sự cố đó và sự tích hợp của chúng với bảo hiểm sẽ làm tăng nhu cầu bảo hiểm và tăng cường sự phát triển của lĩnh vực này. Trên cơ sở phân tích những hạn chế của lĩnh vực bảo hiểm, chúng tôi cho rằng, có thể cải thiện tình trạng hiện tại của lĩnh vực này ở Việt Nam chúng ta cần thực hiện một số giải pháp như: thu hút và giữ chân các chuyên gia có trình độ, tổ chức các chương trình đào tạo thường xuyên, tập trung vào phát triển CNTT, marketing sáng tạo, chiến lược, loại bỏ cạnh tranh không lành mạnh, tăng lợi tức đầu tư và tiến hành mua, bán sáp nhập nếu được yêu cầu. Bên cạnh đó, việc xây dựng và thực hiện các chiến lược marketing sáng tạo, áp dụng các chính sách thống nhất, tập trung vào đổi mới, phân khúc khách hàng dựa trên nhu cầu hợp lý, nâng cao nhận thức của người dân, đầu tư nhiều hơn vào

nghiên cứu và phát triển, thực hiện phong cách quản lý năng động… có thể cải thiện hiệu quả hoạt động của lĩnh vực này nhằm có được vị thế cạnh tranh bền vững.

2.5. Kết quả nghiên cứu

So với các nước châu Á khác, tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm của Việt Nam không thuận lợi. Mặc dù Việt Nam phải đối mặt với nhiều rủi ro nhưng phạm vi bảo hiểm vẫn chưa đạt mức cao vì thị trường bảo hiểm vẫn còn phân khúc. Bên cạnh đó, chiến dịch bảo hiểm nhân thọ chưa đủ sức kích thích người dân tham gia bảo hiểm nhân thọ và khung quy định về quảng bá bảo hiểm chưa hiệu quả. Tình trạng tài chính của các DNBH không tốt đã tạo ra rào cản cho việc mở rộng chi nhánh của họ ở các địa điểm khác nhau. Người dân Việt Nam không thực sự tin tưởng vào các đại lý của các DNBH và nhận thức chưa đầy đủ về các sản phẩm bảo hiểm là một hạn chế lớn của lĩnh vực này. Quá trình giải quyết khiếu nại của các DNBH diễn ra âm thầm và kéo dài hơn. Hơn nữa, mọi người rất miễn cưỡng về phí bảo hiểm vì vẫn còn một số lượng lớn người dân đang sống cuộc sống không đạt tiêu chuẩn, vì hầu hết người dân Việt Nam đang sống ở các vùng nông thôn, họ không có nhận thức cao về bảo hiểm và quyền lợi. Mọi người cho rằng, bảo hiểm không là gì ngoài cách lấy tiền của họ mà không trả lại bất kỳ quyền lợi nào. Do đó, hoạt động phi đạo đức của các DNBH là một trong những thách thức lớn nhất mà mọi người cho rằng, bảo hiểm là một hoạt động kinh doanh gian dối. Ngân sách của các DNBH liên quan đến việc marketing và quảng bá bảo hiểm hầu như không đủ để giảm bớt nhận thức tiêu cực của mọi người về bảo hiểm. Hầu hết các DNBH đều tập trung ở khu vực thành thị. Ở các vùng sâu, vùng xa, đại lý bảo hiểm là người dân địa phương và họ không được đào tạo bài bản để quảng bá bảo hiểm và thu hút khách hàng. Bên cạnh đó, các DNBH cũng ngại đầu tư nhiều để thuê và phát triển nhân tài làm đại lý bảo hiểm, mặc dù việc đầu tư để đào tạo đại lý sẽ mang lại lợi nhuận lâu dài bền vững cho doanh nghiệp. Tình trạng thiếu quản trị doanh nghiệp, thích ứng kém hiệu quả với sự thay đổi công nghệ và thiếu chuyên gia tư vấn tính toán cũng là những hạn chế hiện nay của lĩnh vực này. Các DNBH không cung cấp nhiều loại sản phẩm bảo hiểm, do đó, tất cả các loại khách hàng tiềm năng đều không được bảo hiểm (như bảo hiểm giáo dục). Mặc dù có rất nhiều vấn đề liên quan đến lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam, nhưng lĩnh vực này vẫn có tiềm năng phát triển và đóng góp đáng kể cho sự phát triển kinh tế - xã hội.

Hơn nữa, Việt Nam là quốc gia phải đối mặt với thiên tai hàng năm và tai nạn giao thông xảy ra rất thường xuyên, hầu như hàng ngày, nên bảo hiểm có tiềm năng rất lớn để mở rộng thị trường. Phí bảo hiểm bình quân đầu người ở Việt Nam chỉ là 72 USD (thị trường mới nổi là 175 USD và các thị trường phát triển là 4.664 USD) cho thấy có tiềm năng đáng kể để bảo hiểm cho những người không được bảo hiểm. Tái bảo hiểm trong trường hợp thiên tai có thể đóng vai trò quan trọng để giảm tác động tiêu cực đến hoạt động tài chính. GDP của người dân Việt Nam đang tăng lên khi tốc độ tăng trưởng GDP là 6,78% trong năm 2010 và chỉ 2,58% vào năm 2020 (thấp nhất trong vòng 30 năm qua do ảnh hưởng của đại dịch

COVID-19), nhưng tăng trưởng GDP bình quân 5 năm gần đây vẫn đạt 6,5% - 7% cho thấy sự chuyển động đi lên của nền kinh tế. Do đó, khả năng mọi người sẽ quan tâm hơn đến việc đầu tư vào bảo hiểm trong tương lai. Khi thu nhập và trình độ dân trí ngày càng cao, mọi người sẽ có ý thức hơn và do đó nhu cầu bảo hiểm sẽ tăng lên. Tỷ lệ gia tăng dân số cũng là vấn đề đáng chú ý ở Việt Nam, nó sẽ tạo ra nhiều cơ hội để DNBH có thêm khách hàng nếu họ có thể được thúc đẩy đúng cách về các khía cạnh tích cực của bảo hiểm. Bên cạnh đó, cần có đề xuất về mức phí bảo hiểm hợp lý mà qua đó nhiều người có thể được bảo hiểm, vì như vậy sẽ tính mức phí bảo hiểm tối thiểu và thời hạn bảo hiểm sẽ ngắn hơn (có nhiều cơ sở thuyết phục để thay đổi tư tưởng phổ biến rằng, bảo hiểm không chỉ gắn liền với rủi ro vì nó có thể là một lĩnh vực đầu tư lớn). Các DNBH có thể đưa ra nhiều lựa chọn thay thế hơn để tạo cơ hội đầu tư cho khoản tiết kiệm của khách hàng. Vì Việt Nam là một quốc gia dựa vào nông nghiệp, các công ty bảo hiểm có thể tận dụng cơ hội để bảo hiểm lĩnh vực nông nghiệp, cung cấp nhiều loại bảo hiểm có phí bảo hiểm thấp và cung cấp các khoản vay cho nông dân với các điều kiện tối thiểu.

3. Kết luận

Bài viết này cố gắng trình bày những đóng góp của bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế và những thách thức cũng như triển vọng của lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam. Lĩnh vực bảo hiểm có đóng góp đáng kể vào tăng trưởng kinh tế - xã hội của cả các nước phát triển và đang phát triển. Mặc dù lĩnh vực bảo hiểm của Việt Nam còn một số hạn chế nhưng vẫn còn nhiều cơ hội để phát triển hơn nữa. Các DNBH, cơ quan quản lý và Chính phủ nên thực hiện các sáng kiến để thúc đẩy lĩnh vực này vượt qua các rào cản tăng trưởng. Một khuôn khổ pháp lý với các nguyên tắc mạnh mẽ có thể tái cấu trúc lĩnh vực này thông qua việc chuyển rủi ro thích hợp và phí bảo hiểm hợp lý sẽ thu hút và giữ chân khách hàng về lâu dài.

Nguồn nhân lực tài năng và có tay nghề cao là rất cần thiết để nâng cao hiệu quả hoạt động hiện tại của lĩnh vực bảo hiểm. Các cơ sở giáo dục cần xây dựng chương trình giảng dạy riêng biệt về bảo hiểm để thúc đẩy giáo dục bảo hiểm và tạo ra các chuyên gia cho lĩnh vực này. Các DNBH có thể liên kết lẫn nhau với các ngân hàng, điều này sẽ thúc đẩy lĩnh vực bảo hiểm tăng tốc khi mọi người dựa vào ngân hàng hơn là các đại lý bảo hiểm. Bên cạnh đó, lĩnh vực ngân hàng đã được thiết lập như một nền tảng chung để gửi tiền, do đó, thông qua việc sử dụng nền tảng giao dịch này, các DNBH có thể thu tiền một cách thuận lợi hơn. Bài viết này có thể là cơ sở để tiến hành nghiên cứu thêm về các hạn chế đã thảo luận và tác động của chúng đến hoạt động của các DNBH. Các nghiên cứu khác cũng có thể được tiến hành tập trung vào bảo hiểm như một chỉ số về tăng trưởng xã hội, kinh tế và tài chính của một quốc gia.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Alhassan, A. L., & Biekpe, N. (2016), "Insurance market development and economic growth: Exploring causality in 8 selected African countries". *International Journal of Social Economics,* 43(3), 321 - 339.
2. Ali, K. M. (2018), "Prospects & problems of life insurance in Bangladesh: Challenges ahead". *Fair Review,* (1569).
3. Ali, M., & Guha, S. (2018), "Talent management in South Asia: Prospects and challenges". *Bangladesh Journal of Public Administration (BJPA),* 26(2), 1 - 16.
4. Alli, B. C. (2011), "The Reforms of Insurance Companies and its Transformation of Nigeria's financial Sector". Online copy: The Layers Chronical. *The Magazine for African Layers.*
5. Cristea, M., Marcu, N., & Carastina, S. (2014), "The relationship between insurance and economic growth in Romania compared to the main results in Europe-a theoretical and empirical analysis". *Procedia Economics and Finance,* 8, 226 - 235.
6. Dash, S., Pradhan, R. P., Maradana, R. P., Gaurav, K., & Jayakumar, M. (2018), *Impact of banking sector development on insurance market-growth nexus: the study of Eurozone countries.* Empirica, 1 - 39.
7. Haiss, P., & Sümegi, K. (2008), *The relationship between insurance and economic growth in Europe: a theoretical and empirical analysis.* Empirica, 35(4), 405 - 431.
8. Huỳnh Quang Hải (2021), *Đặc san thị trường bảo hiểm Việt Nam, Thời báo Tài chính Việt Nam.*
9. Ibrahim, M. (2019), "Expansion of Non-life Insurance both Public and Private Sector in Bangladesh". *Insurance Journal of Bangladesh Insurance Academy,* 64, 100 - 118.
10. Lee, H. (2019), "Insurance Development and Economic Growth". *Financial Statistical Journal,* 1(4), 1 - 17.
11. Lee, C. C., Lee, C. C., & Chiu, Y. B. (2013), "The link between life insurance activities and economic growth: Some new evidence". *Journal of International Money and Finance,* 32, 405 - 427.

TÁC ĐỘNG CỦA DỊCH COVID-19 ĐẾN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN VỪA QUA

ThS. Vũ Thanh Tùng

Trường Đại học Tài chính - Marketing

Tóm tắt

Trong hầu hết các thời kỳ của nền kinh tế - xã hội hiện đại, ngành Bảo hiểm luôn đóng vai trò quan trọng. Đại dịch COVID-19 bùng phát trong hơn hai năm vừa qua đã chứng minh cho điều đó hơn bao giờ hết. Tuy nền kinh tế toàn cầu phải chịu những ảnh hưởng tiêu cực nặng nề nhưng ngành Bảo hiểm vẫn tồn tại và phát triển khả quan. Bài viết này trình bày khái quát về dịch COVID-19, đánh giá và phân tích những tác động của dịch COVID19 đến ngành Bảo hiểm Việt Nam, từ đó đề xuất một số giải pháp thiết thực giải quyết vấn đề.

Từ khóa: Bảo hiểm Việt Nam, dịch COVID-19 và bảo hiểm, dịch COVID-19, tác động của dịch COVID-19, thị trường bảo hiểm

1. Khái quát về dịch COVID-19

1.1. Định nghĩa

COVID-19 (Coronavirus disease 2019) còn được gọi là bệnh viêm phổi do virus corona mới gây ra (Novel Coronavirus Pneumonia), chính xác là loại virus có tên là SARS-CoV-2. Đây là một thành phần của họ virus corona đã xuất hiện trong khoảng 10 năm trở lại đây, bao gồm các loại virus phổ biến gây ra nhiều loại bệnh từ cảm thông thường, viêm phế quản cho đến các bệnh nghiêm trọng hơn như: Hội chứng hô hấp cấp tính nghiêm trọng (Severe acute respiratory syndrome – SARS) và Hội chứng hô hấp Trung Đông (Middle East Respiratory Syndrome – MERS).

Từ "Corona" trong tiếng Anh còn có nghĩa là vương miện, và nó liên quan đến hình dáng của virus corona do các protein hình gai nhọn nhô ra. Các protein loại này rất quan trọng đối với sinh học của virus. Protein gai là một phần của virus gắn vào tế bào người để từ đó tiến hành lây nhiễm, tạo điều kiện cho nó tái tạo bên trong tế bào và lây lan sang các tế bào khác.

Theo Cục Y tế dự phòng Việt Nam – CDC (2021), khi những thay đổi gen đối với virus xảy ra theo thời gian, virus SARS-CoV-2 bắt đầu hình thành các dòng gen; giống như gia đình có cây phả hệ, virus SARS-CoV-2 có thể được lập bản đồ theo cách tương tự; đôi khi các nhánh của cây đó có các thuộc tính khác nhau làm thay đổi tốc độ lây lan của virus,

mức độ nghiêm trọng của bệnh tật mà nó gây ra hoặc hiệu quả của các phương pháp điều trị chống lại nó; các nhà khoa học gọi virus với những thay đổi này là "biến thể".

Theo Bộ Y tế Việt Nam (2021), các yếu tố xác định một người là F0 (bệnh nhân dương tính hoặc được xử lý như dương tính với virus corona) như sau:

Hình 1. Bốn nhân tố xác định F0

Nguồn: HCDC (2021)

Đối với F1, các yếu tố xác định F1 (người nghi nhiễm, tiếp xúc trực tiếp ca dương tính virus Corona F0) cụ thể là:

Hình 2. Bốn nhân tố xác định F1

Nguồn: HCDC (2021)

Cũng theo Bộ Y tế Việt Nam (2022), ba yếu tố xác định ca bệnh giám sát (nghi ngờ) là: tiếp xúc gần (F1) và có ít nhất hai trong số các biểu hiện lâm sàng sau đây: sốt; ho; đau họng; chảy nước mũi, nghẹt mũi; đau người, mệt mỏi, ớn lạnh; giảm hoặc mất vị giác; giảm hoặc mất khứu giác; đau, nhức đầu; tiêu chảy; khó thở; viêm đường hô hấp. Có yếu tố dịch tễ

(không bao gồm F1) và có có ít nhất hai trong số các biểu hiện lâm sàng như trên; có kết quả xét nghiệm nhanh kháng nguyên dương tính với virus SARS-CoV-2. Thời kỳ lây truyền của F0 được tính từ hai ngày trước khi khởi phát (đối với F0 không có triệu chứng thì thời kỳ lây truyền được tính từ hai ngày trước ngày được lấy mẫu có kết quả xét nghiệm dương tính) cho đến khi kết quả xét nghiệm âm tính hoặc giá trị CT ≥ 30.

1.2. Nguồn gốc

Đây là một loại bệnh do virus có tên SARS-CoV-2 gây ra và được phát hiện vào cuối tháng 12 năm 2019 tại Vũ Hán (Trung Quốc) bắt nguồn từ động vật tại chợ hải sản Hoa Nam. Các ca nghi nhiễm đầu tiên được báo cáo vào ngày 31/12/2019. Trường hợp tử vong đầu tiên xảy ra ở Vũ Hán vào ngày 09/1/2020. Căn bệnh này rất dễ lây lan và đã nhanh chóng lan ra khắp thế giới. Tuy nhiên, hiện nay virus này chủ yếu lây lan từ người sang người, chỉ số ít trường hợp là lây lan qua vật nuôi và gia cầm.

Thời điểm xuất hiện dịch COVID-19 hiện vẫn còn tranh cãi. Ngày 31/12/2019, ngành Y tế Trung Quốc báo cáo với Văn phòng Tổ chức Y tế thế giới (WHO) tại Trung Quốc về việc phát hiện một chủng virus mới chưa từng biết tới, gây ra căn bệnh giống như viêm phổi ở thành phố Vũ Hán, tỉnh Hồ Bắc, sau đó lan rộng ra toàn bộ 31/31 tỉnh, thành phố của Trung Quốc. Đó chính là thời điểm chính thức được thừa nhận là khởi phát dịch COVID-19. Tuy nhiên, hiện đang có một luồng ý kiến tranh luận khác. Theo nghiên cứu công bố ngày 24/01/2020 trên tạp chí *The Lancet*, do nhóm các nhà nghiên cứu Trung Quốc và các bác sĩ đang làm việc tại Vũ Hán thực hiện lại cho rằng, chủng virus mới này đã xuất hiện từ nhiều tuần trước khi Trung Quốc chính thức báo cáo về dịch bệnh này. Sau khi xem xét các biểu đồ lâm sàng, hồ sơ bệnh án, kết quả phòng thí nghiệm và hình chụp X-quang ngực của 41 bệnh nhân nhiễm COVID-19 đầu tiên, cùng một số thí nghiệm khác, nhóm nghiên cứu đã đưa ra công bố gây chấn động: ca đầu tiên nhiễm loại virus này thậm chí còn không liên quan tới chợ hải sản Hoa Nam, nơi được chính thức công nhận là ổ dịch đầu tiên; thêm nữa, vào thời điểm Trung Quốc bắt đầu báo động với thế giới về dịch COVID-19 thì đã có rất nhiều ca nhiễm bệnh.

1.3. Tốc độ lây lan nhanh

Ngày 11/3/2020, Tổ chức Y tế thế giới (WHO) ra tuyên bố gọi "COVID-19" là "Đại dịch toàn cầu". Sự nguy hiểm của dịch bệnh này nằm ở chỗ nó lây lan qua những con đường tiếp xúc thông thường giữa người với người, thậm chí lây giữa người với những vật thể mà virus bám vào (lâu nhất là ở những bề mặt kính, đặc biệt là màn hình smartphone, virus có thể trú ẩn lâu đến 96 giờ); thời gian ủ bệnh lâu (thời gian ủ bệnh theo Tổ chức Y tế thế giới và Trung tâm Kiểm soát dịch bệnh Hoa Kỳ (CDC) khuyến cáo để cách ly y tế 14 ngày, tuy nhiên, trong một số trường hợp đặc biệt có thể lên đến 27 ngày); những triệu chứng ban đầu của nó thường không rõ ràng và tốc độ lây lan rất nhanh chóng.

Cơ chế lây nhiễm của virus corona rất giống như H_1N_1 hay cúm hơn là SARS. Nó có thể lây nhiễm ngay khi các triệu chứng vẫn còn nhẹ, thậm chí từ những người không có triệu chứng bệnh. Do đó, số ca nhiễm COVID-19 cứ liên tục lây lan với tốc độ nhanh chưa từng thấy. Chỉ sau 10 ngày bùng phát, dịch COVID-19 đã khiến WHO phải nâng mức độ báo động lên mức tình trạng y tế khẩn cấp toàn cầu.

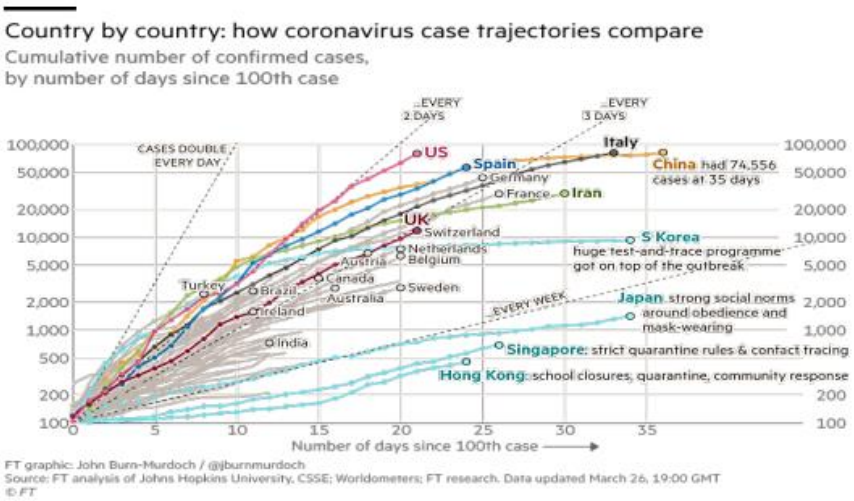
Theo ước tính "rất thận trọng" của TS. Asok Kurup (2020), Chủ tịch Hiệp hội tiến sĩ có chuyên môn bệnh truyền nhiễm, Học viện Y khoa Singapore, mỗi người mắc COVID-19 có thể lây cho ít nhất 3 hoặc 4 người khác. Sau đó những người này lại tiếp tục lây lan ra cộng đồng, khiến cho con số mắc bệnh dễ dàng tăng lên theo cấp số nhân, nếu không bị kiềm chế kịp thời. Hiện con số người nhiễm bệnh và các ca tử vong trên toàn thế giới tăng lên mỗi ngày và Việt Nam cũng không ngoại lệ.

Tính đến thời điểm tháng 12 năm 2021, toàn thế giới đã có 280 triệu ca mắc, 5,4 triệu ca tử vong; đã xuất hiện nhiều biến thể virus, trong đó các biến thể Alpha, Beta và Gamma đã được WHO hạ xuống thành "các biến thể cần theo dõi", còn các biến thể Delta và Omicron hiện vẫn bị xem là "các biến thể đáng lo ngại". Theo nhận định, biến thể Omicron vượt trội hơn so với biến thể Delta về sự lây nhiễm, với tốc độ lây tăng nhanh hơn gấp đôi (từ 2 đến 3 ngày) và sự gia tăng nhanh chóng về tỷ lệ các ca bệnh.

1.4. Diễn biến chính của đại dịch COVID-19

Theo nhóm chuyên gia nghiên cứu của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Trong vòng 3 tháng đầu tiên của đại dịch, diễn biến có thể được chia làm hai giai đoạn tương đối rõ ràng. Giai đoạn 1 là giai đoạn bùng phát ở Trung Quốc và các nước châu Á lân cận với tâm dịch là Vũ Hán. Giai đoạn 2 diễn ra sau đó, khi Trung Quốc đã qua đỉnh dịch và có dấu hiệu được kiểm soát thì dịch bệnh lại bùng lên nhanh chóng tại châu Âu và Bắc Mỹ, sau đó lan rộng ra khắp thế giới.

Hình 3. Diễn biến số ca nhiễm COVID-19 tại một số nước



Nguồn: Financial Time (2020)

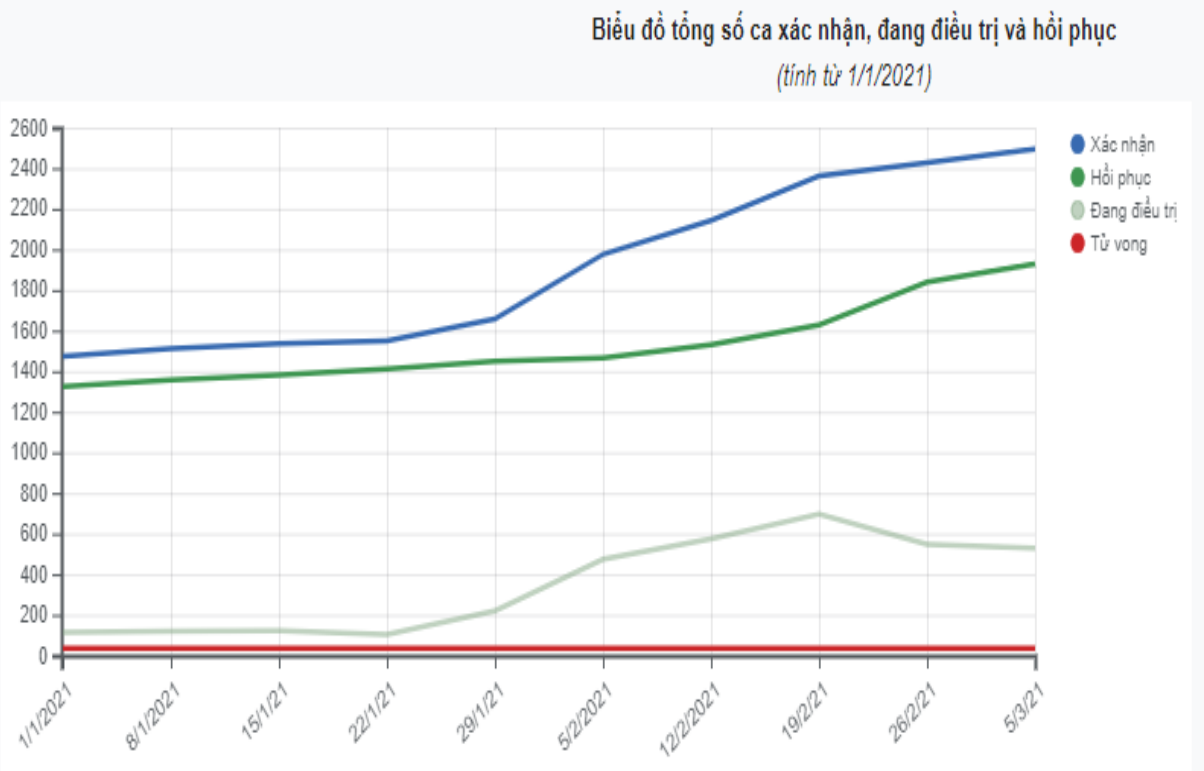
Tại Việt Nam, trường hợp xác nhận ca nhiễm bệnh đầu tiên vào ngày 23/01/2020. Tính đến nay, diễn biến dịch bệnh có thể chia các giai đoạn như sau:

Bảng 1. Khái quát tình hình dịch bệnh COVID-19 tại Việt Nam

Giai đoạn	Thời gian	Số ca nhiễm	Diễn biến chính
1	23/01/2020 - 24/7/2020	415	Dịch bùng phát tại Việt Nam.
2	25/7/2020 - 27/01/2021	1.136	Dịch lây lan toàn cầu, lan rộng tại Việt Nam. Đợt dịch cao điểm nhất trong 36 ngày tại Đà Nẵng.
3	28/01/2021 - 26/4/2021	1.301	Dịch bệnh lây lan trong cộng đồng. Đợt dịch bùng phát chủ yếu tại ổ dịch Hải Dương (726 ca).
4	24/01/2021 - hiện nay	10,2 triệu++	Đợt dịch có sự xuất hiện của biến thể Delta và Omicron, bùng phát và lây lan mạnh khắp cả nước.

Nguồn: Tác giả tổng hợp (2022)

Hình 4. Tổng số ca bệnh xác nhận, đang điều trị và hồi phục



Nguồn: Bộ Y tế (2021)

Theo số liệu cập nhật đến 6 giờ sáng ngày 13/4/2022, toàn thế giới đã chạm mốc hơn 500 triệu người mắc bệnh, trong đó có 6,2 triệu ca tử vong, tăng đáng kể so với thời điểm đầu tháng 3 năm 2021 là hơn 116 triệu bệnh nhân với 2,5 triệu người tử vong. Tổng cộng đã có 220 quốc gia và vùng lãnh thổ nhiễm bệnh. Mỹ là quốc gia bị ảnh hưởng nghiêm trọng nhất thế giới, với tổng số ca nhiễm là 82.119.050 người, trong đó có 1.012.796 ca tử vong. Ấn Độ đứng thứ hai thế giới, ghi nhận tổng cộng 43.037.388 ca nhiễm, trong đó có 521.746 ca tử vong. Brazil đứng thứ ba thế giới với 30.183.929 ca bệnh và 661.493 ca tử vong. Châu Âu là khu vực chịu ảnh hưởng dữ dội nhất bởi dịch COVID-19 với gần 185 triệu ca nhiễm, tiếp đến là châu Á với trên 144,25 triệu ca nhiễm, Bắc Mỹ ghi nhận trên 97,1 triệu ca nhiễm, Nam Mỹ có trên 56,45 triệu ca, tiếp đến là châu Phi với gần 11,8 triệu ca và châu Đại Dương ghi nhận 6,22 triệu ca nhiễm.

Tại Việt Nam, kể từ khi dịch bùng phát từ đầu 2020 đến nay, nước ta đã ghi nhận 10.191.689 ca nhiễm, 8.757.107 người khỏi bệnh, 1.391.777 bệnh nhân đang điều trị và 42.861 ca tử vong. Dịch bệnh đã lan ra hầu như tất cả các tỉnh/thành của Việt Nam.

Hình 5. Tình hình nhiễm COVID-19 tại khu vực Đông Nam Á giai đoạn từ tháng 01/2020 đến ngày 13/4/2022

Quốc gia	Nhiễm mới	Tổng nhiễm	Tử vong	Khỏi	Đang điều trị
Việt Nam	0	6,1M	41,4K	3,2M	2,9M
Indonesia	0	5,9M	152,2K	5,4M	342,9K
Malaysia	0	3,8M	33,8K	3,5M	320,9K
Philippines	0	3,7M	57,6K	3,6M	46,5K
Thái Lan	+22,1K	3,2M	23,8K	3M	225,9K
Singapore	0	939,4K	1,1K	892,2K	46,1K
Myanmar	0	605,3K	19,4K	557,8K	28,1K
Lào	+359	146,7K	641	7,7K	138,4K
Campuchia	+145	134,2K	3K	129,3K	1,9K
Brunei	0	112,1K	166	78,3K	33,6K

Nguồn: WorldOMeter (2022)

1.5. Các triệu chứng khi nhiễm bệnh

COVID-19 thường gây ra các triệu chứng hô hấp, thông thường giống như cảm lạnh, cúm hoặc viêm phổi. Nó tấn công không chỉ vào phổi và hệ hô hấp của con người mà còn qua cả các bộ phận khác.

Bảng 2. Phân biệt các triệu chứng của COVID-19 so với các bệnh cảm cúm khác

Phân biệt nhiễm cúm, cảm lạnh thông thường và virus corona

Sự bùng phát dịch bệnh viêm phổi cấp do virus corona gây ra với những triệu chứng ban đầu không mấy khác biệt với bệnh cảm cúm khiến nhiều người dễ nhầm lẫn...

DẤU HIỆU	Cảm lạnh	Cảm cúm	Nhiễm virus corona
Thời điểm	Giao mùa thay đổi thời tiết	Sốt rõ ràng	Có thể có
Sốt	Có thể, nhưng sốt nhẹ	Sốt rõ ràng	Có thể có
Đau cơ toàn thân	Không	Đau cơ, cơ thể yếu và đau đầu	Không
Đau họng	Có, ho nhẹ	Thường gặp, ho nhiều	Có
Đau đầu	Nhẹ	Có	Có
Viêm phổi hoặc viêm cuống phổi	Miễn là không nhiễm trùng do vi khuẩn, virus	Có thể có biến chứng	Đối với những trường hợp có hệ miễn dịch kém
Khó thở	Không	Không	Tình trạng thiếu oxy, khó thở rõ rệt
Lây từ người sang người	Xảy ra khi có sự tiếp xúc quá thường xuyên trong thời gian dài với người nhiễm bệnh	Rất dễ lây lan do virus cúm gây ra	Thông qua tiếp xúc với dịch cơ thể của người bệnh
Phương pháp điều trị bệnh	Sử dụng thuốc hạ sốt và uống nhiều nước là có thể đỡ dần sau vài ngày	Điều trị bằng thuốc theo chỉ định của bác sĩ hoặc thuốc cảm tại nhà	Hiện chưa có phương pháp điều trị bệnh cụ thể

Vietnam+

Nguồn: Bệnh viện Bạch Mai (2020)

COVID-19 là chủng mới hoàn toàn chưa được xác định trước đây. Cùng với SAR-CoV, MERS-CoV, COVID-19 là những chủng coronavirus nguy hiểm. Khi xâm nhập vào cơ thể người, nó sẽ gây ra hội chứng viêm đường hô hấp cấp, dẫn đến suy hô hấp, thậm chí tử vong. Triệu chứng COVID-19 có thể từ nhẹ đến nặng, bao gồm:

- Đau nhức đầu, khó chịu;
- Sốt cao (trên 38 độ);
- Chảy nước mũi;
- Ho hoặc đau họng;
- Cảm thấy khó thở;
- Đau cơ, mệt mỏi…

Các triệu chứng ban đầu khi nhiễm virus SARS-CoV-2 khá giống với bệnh cảm cúm thông thường, do đó dễ gây nhầm lẫn. Chính vì thế, để xác định chính xác có mắc bệnh này hay không cần phải tiến hành xét nghiệm.

Hầu hết những người mắc COVID-19 có các triệu chứng nhẹ, nhưng một số người lại ngày ngày trở nên nặng hơn. Những người cao tuổi hoặc người có các bệnh nền thường có nguy cơ cao mắc bệnh nghiêm trọng do COVID-19. Vì cơ địa hoặc sức đề kháng của từng người bệnh khác nhau nên sẽ có những biểu hiện khác nhau. Trong giai đoạn ủ bệnh, thông thường theo quy ước quốc tế là từ 2 đến 14 ngày, cơ thể con người đã bị virus xâm nhập

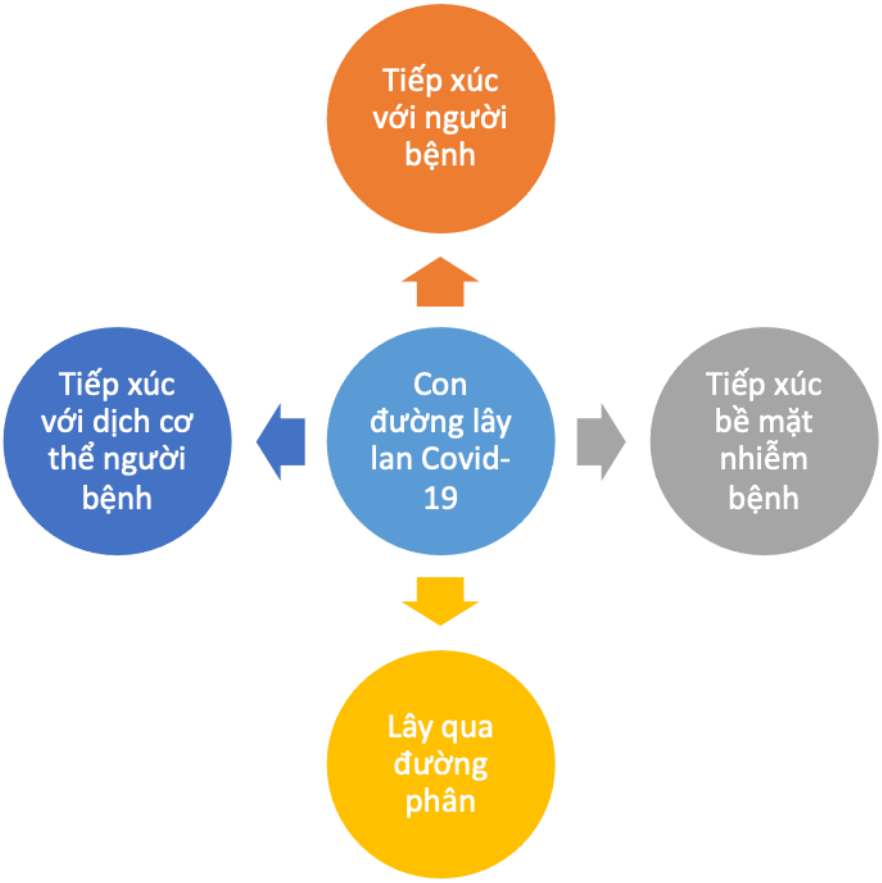
nhưng chưa có dấu hiệu rõ ràng. Khi khởi phát, virus sẽ làm cho người bệnh sốt cao, tổn thương đường hô hấp; trong trường hợp nặng, người bệnh có sức đề kháng yếu, hay do phát hiện muộn sẽ dẫn đến tình trạng viêm phổi khiến bệnh nhân tử vong, nhất là các trường hợp có bệnh nền.

Hiện nay, khi đại dịch đang dần đi qua thì lại xuất hiện một vấn đề khá nổi trội. Đó là một số người, kể cả những người có triệu chứng nhẹ hoặc không có triệu chứng, có thể bị hội chứng hậu COVID. Nhiều bệnh viện trên thế giới, trong đó có Việt Nam đã thành lập các bộ phận chuyên môn, phòng hay ban chuyên môn để xử lý vấn đề này.

1.6. Con đường lây lan

Giống như nhiều loại virus đường hô hấp khác, virus corona chủ yếu lây lan nhanh chóng qua các giọt nhỏ mà con người bắn ra từ miệng hoặc mũi khi thở, ho, hắt hơi hay nói chuyện. Theo giới khoa học, hiện nay, chủng mới virus corona lây truyền qua 4 con đường chính như sau:

Hình 6. Các con đường lây lan chính của virus cúm SARS-CoV-2



Nguồn: Tác giả tổng hợp

Cụ thể như sau:

(1) Lây qua tiếp xúc với dịch cơ thể của người bệnh: giọt nước bọt văng ra từ ho, hắt hơi, sổ mũi.

(2) Lây trực tiếp do tiếp xúc với người bệnh, bao gồm cả việc bắt tay mà không thực hiện các biện pháp phòng tránh.

(3) Lây gián tiếp: khi con người vô tình chạm vào các bề mặt bị nhiễm virus, sau đó đưa lên mắt, mũi, miệng.

(4) Lây nhiễm qua đường phân: những người chăm sóc bệnh nhân có thể bị phơi nhiễm virus khi xử lý các chất thải của người bệnh.

TS. Leong Hoe Nam (2020), chuyên gia tại Trung tâm Mount Elizabeth Novena, cảnh báo: "Số lượng lớn những người không có triệu chứng bị bệnh hoặc có các triệu chứng thứ yếu, ví dụ như cảm lạnh thông thường, có thể nhiều hơn 4 lần so với số bệnh nhân mà chúng ta đang hiện đang thấy. Họ chính là những người phát tán virus".

1.7. Tác động của dịch COVID-19 đến kinh tế toàn cầu

Có thể nói, đại dịch COVID-19 khiến cho nền kinh tế toàn cầu đóng băng, giao thương kinh tế giữa các quốc gia bị đình trệ. Thực tế không thể phủ nhận là kinh tế các quốc gia đã và đang bị ảnh hưởng nặng nề, rơi vào suy thoái trầm trọng.

Bloomberg (2020) đưa ra 4 kịch bản u ám cho nền kinh tế toàn cầu như sau:

- Kịch bản 1: Đòn lớn giáng vào Trung Quốc và lan rộng ra toàn thế giới;
- Kịch bản 2: Bùng phát gây gián đoạn cục bộ;
- Kịch bản 3: Truyền nhiễm lan rộng;
- Kịch bản 4: Đại dịch toàn cầu.

Nền kinh tế toàn cầu được dự báo tăng trưởng với tốc độ chậm nhất kể từ năm 2009 và có nguy cơ rơi vào suy thoái nếu dịch COVID-19 kéo dài, không được kiểm soát. Giới chuyên gia cảnh báo dịch bệnh viêm phổi cấp này sẽ tàn phá nền kinh tế toàn cầu nặng nề hơn dịch SARS nhiều lần. Giáo sư Kinh tế Warwick McKibbin (2020) xác định tổn thất từ dịch virus corona có thể cao gấp 3 - 4 lần so với dịch SARS, tức vào khoảng 150 tỷ USD. Lý do là vai trò của kinh tế Trung Quốc, nước khởi phát dịch cúm, hiện nay lớn hơn nhiều so với thời điểm diễn ra dịch SARS, chiếm khoảng 18% GDP toàn cầu (trước đây khoảng 4%). Thêm nữa, tính liên kết, kết nối và phụ thuộc lẫn nhau giữa kinh tế Trung Quốc với kinh tế thế giới hiện nay chặt chẽ hơn nhiều so với thời điểm dịch SARS. Còn Mỹ, nền kinh tế số 1 thế giới đang gánh chịu những hậu quả nặng nề do là quốc gia nhiễm COVID-19 nặng nhất thế giới. Tuy nhiên, con số thiệt hại theo các chuyên gia kinh tế của Hãng tư vấn Oxford Economics ước tính còn cao hơn nhiều, đó là nền kinh tế toàn cầu sẽ thiệt hại hơn 1.000 tỷ USD do năng suất lao động giảm, sản

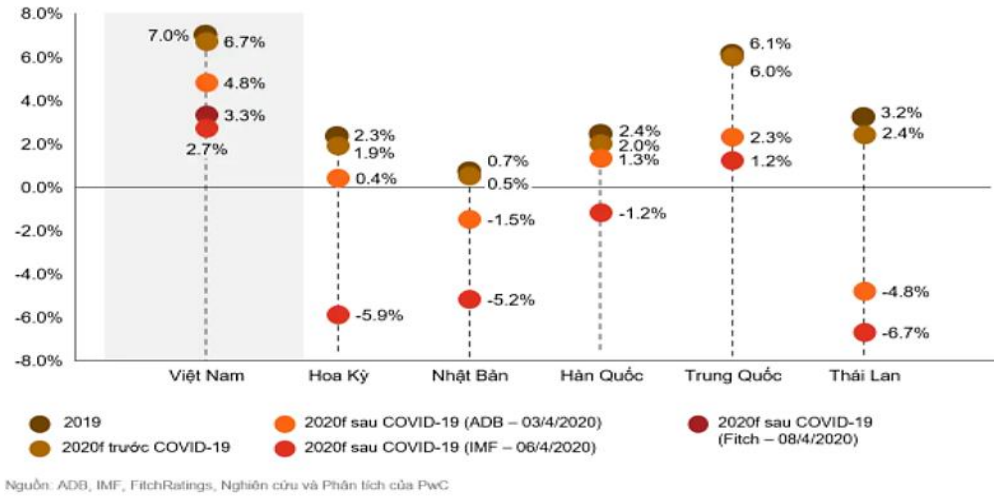
xuất đình đốn, chuỗi cung ứng bị gián đoạn, thương mại và đầu tư giảm, ngành Du lịch bị tàn phá…

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế – OECD (2020) dự báo tăng trưởng kinh tế toàn cầu chỉ đạt 2,4% từ năm 2020; tuy nhiên, nếu dịch COVID-19 tiếp tục lan rộng và kéo dài thì có thể chỉ đạt 1,5%, nền kinh tế nhiều quốc gia sẽ rơi vào tình trạng suy thoái. Ngân hàng Thế giới – WB (2020) đã ước tính chi phí của đại dịch cúm nghiêm trọng có thể ở mức 4,8% GDP toàn cầu, xấp xỉ với cuộc Khủng hoảng tài chính thế giới năm 2009. Còn theo Quỹ Tiền tệ Quốc tế – IMF (2020), thế giới đang đối mặt với "một trận suy thoái tương đương, hoặc tệ hơn cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu 2007 - 2008".

WB (2020) đánh giá các quốc gia đang phát triển có khả năng bị ảnh hưởng nặng nề nhất từ dịch COVID-19 vì thiếu hệ thống y tế đủ mạnh, trong khi số lượng người dân nghèo lại quá lớn. WB cảnh báo kinh tế các nước đang phát triển có thể suy thoái sâu hơn dự kiến nếu không hồi phục nhanh sau đại dịch COVID-19; kịch bản dự báo tăng kinh tế ở các nước đang phát triển sẽ giảm 2% trong năm nay, đánh dấu lần suy giảm đầu tiên kể từ năm 1960.

Nhìn chung, các lĩnh vực chịu tác động nặng nhất của đại dịch thế kỷ này sẽ là: du lịch, hàng không, bán lẻ, thương mại, tiêu dùng, vận tải; các chuỗi sản xuất, cung ứng toàn cầu và khu vực bị gián đoạn, nhất là các chuỗi cung ứng thiết bị, linh kiện điện tử, điện thoại, công nghệ cao, phụ tùng ô tô... Đại dịch đã và đang ảnh hưởng đến đời sống xã hội và tình hình kinh tế các quốc gia trên phạm vi toàn cầu, gây đình trệ sản xuất, kinh doanh, tắc nghẽn giao thương quốc tế; làm suy giảm nhu cầu từ Trung Quốc đối với các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ, ảnh hưởng tới tăng trưởng của khu vực và toàn cầu. Việt Nam có độ mở của nền kinh tế lớn và ở sát biên giới với Trung Quốc, chắc chắn sẽ phải gánh chịu những ảnh hưởng không nhỏ.

Hình 7. Dự báo tăng trưởng một số quốc gia thời kỳ hậu COVID-19



Nguồn: Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), FitchRatings (2021)

1.8. Chính sách kinh tế đối phó với đại dịch COVID-19 của các quốc gia trên thế giới

Các quốc gia trên thế giới, trong đó có Việt Nam, đã ra sức thực thi các giải pháp nhằm hỗ trợ nền kinh tế trong giai đoạn khó khăn, hướng tới khôi phục kinh tế hậu đại dịch. Tổng hợp các nhóm giải pháp như sau:

Bảng 3. Phản ứng chính sách của một số quốc gia để đối phó với đại dịch COVID-19

STT	Quốc gia	Chính sách tài khóa	Chính sách tiền tệ
1	Trung Quốc	• Gói kích thích tài khóa khoảng 1,3 nghìn tỷ RMB được thông qua, bao gồm những giải pháp chính: ✓ Tăng chi tiêu cho công tác chống và kiểm soát dịch; ✓ Sản xuất trang thiết bị y tế; ✓ Đẩy nhanh việc giải ngân bảo hiểm thất nghiệp ✓ Giảm thuế và miễn đóng bảo hiểm xã hội	• Cắt giảm 1% tỷ lệ dự trữ bắt buộc • Gói tái cấp vốn 800 tỉ RMB để các ngân hàng cho các tập đoàn lớn vay • Yêu cầu các tổ chức tài chính gia hạn đối với các khoản vay dành cho doanh nghiệp vừa và nhỏ
2	Hàn Quốc	• 9,4 tỷ USD ngân sách bổ sung để chống dịch • Gói hỗ trợ 38 tỷ USD cho doanh nghiệp nhỏ	• Giảm lãi suất liên ngân hàng xuống 0,25%
3	Nhật	• Dành 1,8%-2,7% GDP ngân sách bổ sung để hỗ trợ người lao động, cho vay doanh nghiệp nhỏ, và hỗ trợ tiền mặt cho người dân	• Giảm lãi suất cho vay đối với các tập đoàn chịu ảnh hưởng từ dịch bệnh • 700 tỷ JPY chương trình mua trái phiếu
4	Mỹ	• Dành 2,2 nghìn tỷ USD để kích thích kinh tế • 105 tỷ USD để đẩy mạnh công tác chống dịch, hỗ trợ người dân khám và điều trị bệnh do COVID-19 • Mở khóa quỹ quốc gia 50 tỷ để sử dụng ứng phó với Thảm họa quốc gia • 8,3 tỷ USD chi cho y tế	• Giảm lãi suất xuống còn 0%-0,25% • Gói 700 tỷ USD mua tài sản (500 tỷ mua trái phiếu, 200 tỷ mua chứng khoán được đảm bảo) • Chương trình nới lỏng định lượng không giới hạn
5	Anh	• Gói 330 tỷ GBP (15% GDP) cho vay đảm bảo • Gói 27 tỷ GBP giảm thuế cho doanh nghiệp • 7 tỷ GBP chi tiêu khẩn cấp hỗ trợ cho doanh nghiệp, hộ gia đình • 5 tỷ cho công tác chống dịch	• 200 tỷ GBP mua trái phiếu doanh nghiệp • Giảm lãi suất 0,65% • Nhiều chương trình hỗ trợ tín dụng

6	Đức	• Gói kích thích tài khóa khoảng 1% GDP • 25 tỷ EUR cho Ủy ban Châu Âu để ứng phó với dịch bệnh • 460 tỷ EUR để đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp, thông qua bảo lãnh nhà nước, nước lỏng điều kiện tiếp cận tín dụng	• Theo chính sách tiền tệ chung của NHTƯ Châu Âu: ✓ 750 tỷ EUR chương trình mua trái phiếu ✓ 120 tỷ EUR chương trình mua tài sản
7	Pháp	• Gói 45 tỷ EUR (1,9% GDP) chi tiêu khẩn cấp	
8	Ý	• Gói 1,5 tỷ EUR cho chống dịch • Gói kích thích kinh tế 25 tỷ EUR	
9	Tây Ban Nha	• Gói 17 tỷ EUR chi tiêu công • Gói 100 tỷ EUR vay do nhà nước bảo đảm	
10	Thái Lan	• Gói 518 tỷ THB (3% GDP) cho: ✓ Chi cho hoạt động y tế ✓ Phát tiền và cho vay đối với 3 triệu người lao động ngoài hệ thống an sinh xã hội ✓ Giảm thuế cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ	• Giảm lãi suất từ 1,25% xuống 0,75% • Chương trình hỗ trợ vay vốn lưu động để các doanh nghiệp duy trì hoạt động • Nới lỏng các điều kiện trả nợ, cơ cấu lại nợ
11	Indonesia	• Gói tài khóa 33,3 nghìn tỷ IDR (0,2% GDP): ✓ Hỗ trợ ngành du lịch ✓ Hỗ trợ các hộ gia đình thu nhập thấp ✓ Miễn thuế thu nhập cho người lao động trong các ngành công nghiệp	• Giảm lãi suất từ 5% xuống 4,5% • Giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc
12	Malaysia	• Gói tài khóa 6 tỷ MYR (0,4% GDP): ✓ Tăng chi tiêu cho trang bị y tế ✓ Miễn thuế tạm thời ✓ Hỗ trợ tiền mặt ✓ Đầu tư cho hạ tầng	• Giảm lãi suất từ 2,75% xuống 2,5% • Giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc từ 3% xuống 2% • 3,3 tỷ MYR hỗ trợ cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ • Nới lỏng các quy định giám sát với ngân hàng thương mại

Nguồn: Nhóm chuyên gia Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (2020)

2. Ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến thị trường bảo hiểm Việt Nam những năm vừa qua

2.1. Tình hình chung

Tuy hoạt động trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế thế giới do những tác động nặng nề mà dịch COVID-19 gây ra, thị trường bảo hiểm thế giới năm 2021 chịu ảnh hưởng đáng kể bởi đại dịch COVID-19 khiến chuỗi tăng trưởng ấn tượng liên tục trong suốt 10 năm qua bị chậm lại, nhưng ngành Bảo hiểm toàn cầu hai năm vừa qua đã đạt được những kết quả khá ấn tượng. Tổng doanh thu cũng như phí bảo hiểm từ các thị trường lớn như: Mỹ,

Trung Quốc, EU, Nhật Bản, Canada… không giảm nhiều; năm 2020, 2021 các thị trường châu Á nhìn chung vẫn tăng trưởng so với năm 2019 và năm 2020. Theo Deloitte (2022), năm 2020, tỷ lệ tăng trưởng của thị trường bảo hiểm toàn cầu ở thị trường mới nổi là 0,8%, trong khi đó, thị trường thế giới nói chung giảm 1,3% và các thị trường cũ giảm 1,8%, thị trường Trung Quốc tăng 3,6% và thị trường mới nổi trừ Trung Quốc giảm 2,4%. Tình hình được cải thiện đáng kể vào năm 2021, cả 05 thị trường (thị trường cũ, thị trường mới nổi, thị trường thế giới, thị trường Trung Quốc và thị trường mới nổi trừ Trung Quốc) đều tăng trưởng lần lượt là: 2,7%, 5,6%, 3,3%, 6,3% và 4,7%. Cũng theo Deloitte (2022), dự báo xu hướng ngành Bảo hiểm thế giới năm 2022 vẫn sẽ tiếp tục tăng trưởng tốt đẹp.

Tuy nhiên, tổn thất cũng gia tăng lên. Theo Công ty AIR Worldwide (2021), tổn thất được bảo hiểm trên toàn cầu có khả năng tiếp tục gia tăng, đến cuối năm 2021 đã lên tới 106 tỷ USD, mức cao nhất trong nhiều năm trở lại đây; các vụ tranh chấp trong ngành Bảo hiểm, liên quan đến hỗ trợ chi phí nằm viện, bồi thường cũng gia tăng. Công ty Môi giới bảo hiểm Marsh (2022) cho biết, giá bảo hiểm thương mại toàn cầu tăng 15% trong Quý III năm 2021, là quý tăng giá thứ 16 liên tiếp kể từ năm 2012, cụ thể theo khu vực như sau: tại Mỹ, tỷ lệ tăng 14% (tăng từ 12% của Quý II năm 2021), do tỷ lệ bảo hiểm tính mạng tăng đáng kể và tỷ lệ tài sản và thương vong tăng vừa phải. Vương quốc Anh tỷ lệ tăng là 27%; khu vực Thái Bình Dương với mức tăng 17%; tỷ lệ tăng ở châu Á là 6%; châu Âu là 10%; châu Mỹ La tinh và Caribe là 2%.

Đặc biệt, đối với bảo hiểm nhân thọ và sức khỏe, dịch bệnh COVID-19 đã làm tăng nhu cầu về bảo hiểm bởi vì người dân nhận thức rõ hơn về sức khỏe và chăm sóc y tế quan trọng như thế nào. Những người mắc COVID-19 có thể phải được chăm sóc đặc biệt dài hạn rất tốn kém. Ở nhiều quốc gia, chính các hợp đồng bảo hiểm đã và đang chi trả rất nhiều quyền lợi để trang trải các chi phí này cho khách hàng.

Theo ông Greg Solomon (2021), chuyên gia cao cấp Công ty Tái bảo hiểm Peak Re, tác động gián tiếp của dịch bệnh COVID-19 đến ngành Bảo hiểm sẽ khó đánh giá, trong khi tác động trực tiếp có thể sẽ được hạn chế; nhưng mọi biểu hiện đều cho thấy rằng, ngành này sẽ vẫn phát triển mạnh mẽ và tiếp tục cung cấp hỗ trợ tài chính cho những người tham gia bảo hiểm.

Theo ông Chung Bá Phương (2020), Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần TC Advisors (TCA), trên toàn cầu, do tác động của dịch COVID-19, ngành Bảo hiểm nhân thọ đã chậm lại một chút nhưng vẫn đang phát triển, đặc biệt là tại các thị trường đang phát triển. Tốc độ tăng trưởng nếu có một thời gian chậm lại trong năm cũng là do người dân có thu nhập thấp hơn vì kinh tế giảm sút.

Ngành Bảo hiểm toàn cầu đã trở nên rất chuyên nghiệp với sự tư vấn chuyên nghiệp và sản phẩm phù hợp cho khách hàng, do đó, tỷ lệ duy trì khách hàng cũ và phát triển khách

hàng mới rất tốt. Quyền lợi bảo hiểm cũng được chi trả nhanh chóng, hiệu quả và chuyên nghiệp. Ngành Bảo hiểm toàn cầu đã đi vào nền nếp, số hóa và tăng cường sử dụng công nghệ. Điều này cũng giúp đáp ứng và giải quyết các vấn đề của khách hàng trên mạng để giảm bớt tác động của việc lây lan COVID-19.

Ở Việt Nam, Luật sư Nguyễn Khắc Thành Đạt (2020) (Đoàn Luật sư Thành phố Hồ Chí Minh) nhận định, mức độ ảnh hưởng của dịch COVID-19 đối với thị trường bảo hiểm Việt Nam thấp hơn nhiều so với các quốc gia khác. Còn theo ông Ngô Việt Trung (2021), Phó Cục trưởng Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) cho biết, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn sẽ duy trì được tốc độ tăng trưởng khá.

2.2. Tình hình bảo hiểm Việt Nam

Doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam vẫn tăng trưởng mạnh về doanh thu trong hai năm nay qua bất chấp các ngành nghề khác bị lao đao khi dịch COVID-19 bùng phát.

Hầu hết, các chỉ tiêu tăng trưởng của thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2020 đều duy trì ở mức hai con số. Theo số liệu từ Tổng Cục Thống kê (2021), năm 2020, doanh thu phí toàn thị trường bảo hiểm tăng 17% so với năm trước; trong đó, doanh thu phí bảo hiểm lĩnh vực nhân thọ tăng 21%, lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tăng 7%. Còn theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2022), mặc dù chịu tác động tiêu cực của dịch COVID-19 nhưng thị trường bảo hiểm trong nước vẫn tăng trưởng ổn định; tổng doanh thu phí bảo hiểm cả năm 2021 đạt khoảng 215.000 tỷ đồng, tăng 24,98% so với cùng kỳ năm 2020; trong đó, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt khoảng 47.245 tỷ đồng, tăng 2,26% so với cùng kỳ năm 2020 và doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt khoảng 123.600 tỷ đồng, tăng 21,8% so với cùng kỳ năm 2020.

Theo số liệu từ Bộ Tài chính (2020), qua 11 tháng của năm 2020, tổng tài sản của thị trường bảo hiểm đạt 542.757 tỷ đồng, tăng 20% so với cùng kỳ năm 2019. Tính hết cả năm 2020, so với năm 2019, tổng tài sản của thị trường bảo hiểm cả năm 2020 đạt 552.403 tỷ đồng, tăng 20%; đầu tư trở lại nền kinh tế đạt 460.457 tỷ đồng, tăng 22%; tổng nguồn vốn chủ sở hữu đạt 115.945 tỷ đồng, tăng 21,5%; tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt 184.662 tỷ đồng, tăng 15%; chi trả quyền lợi bảo hiểm đạt 45.675 tỷ đồng. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ đạt 54.154 tỷ đồng, lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ đạt 111.627 tỷ đồng. Các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) đã đầu tư trở lại nền kinh tế đạt 449.355 tỷ đồng, tăng 22% so với cùng kỳ năm 2019; trong đó, các DNBH phi nhân thọ đầu tư đạt 48.172 tỷ đồng và các DNBH nhân thọ đạt 401.183 tỷ đồng.

Năm 2021, bất chấp những ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến nền kinh tế, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn đạt được những kết quả rất khả quan. Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường đạt 214.958 tỷ đồng, tăng 15,6% so với năm 2020. Các DNBH đã tái đầu tư trở lại nền kinh tế đạt 577.069 tỷ đồng, tăng 22,24% so với năm 2020. Theo Bộ Tài

chính (2022), tổng tài sản của các DNBH đạt 710.002 tỷ đồng, tăng 23,86% so với năm 2020; trong đó, các DNBH phi nhân thọ đạt 104.653 tỷ đồng, các DNBH nhân thọ đạt 605.349 tỷ đồng; tổng nguồn vốn chủ sở hữu đạt 152.484 tỷ đồng, tăng 19,34% so với năm 2020; trong đó, các DNBH phi nhân thọ đạt 35.963 tỷ đồng, các DNBH nhân thọ đạt 116.521 tỷ đồng.

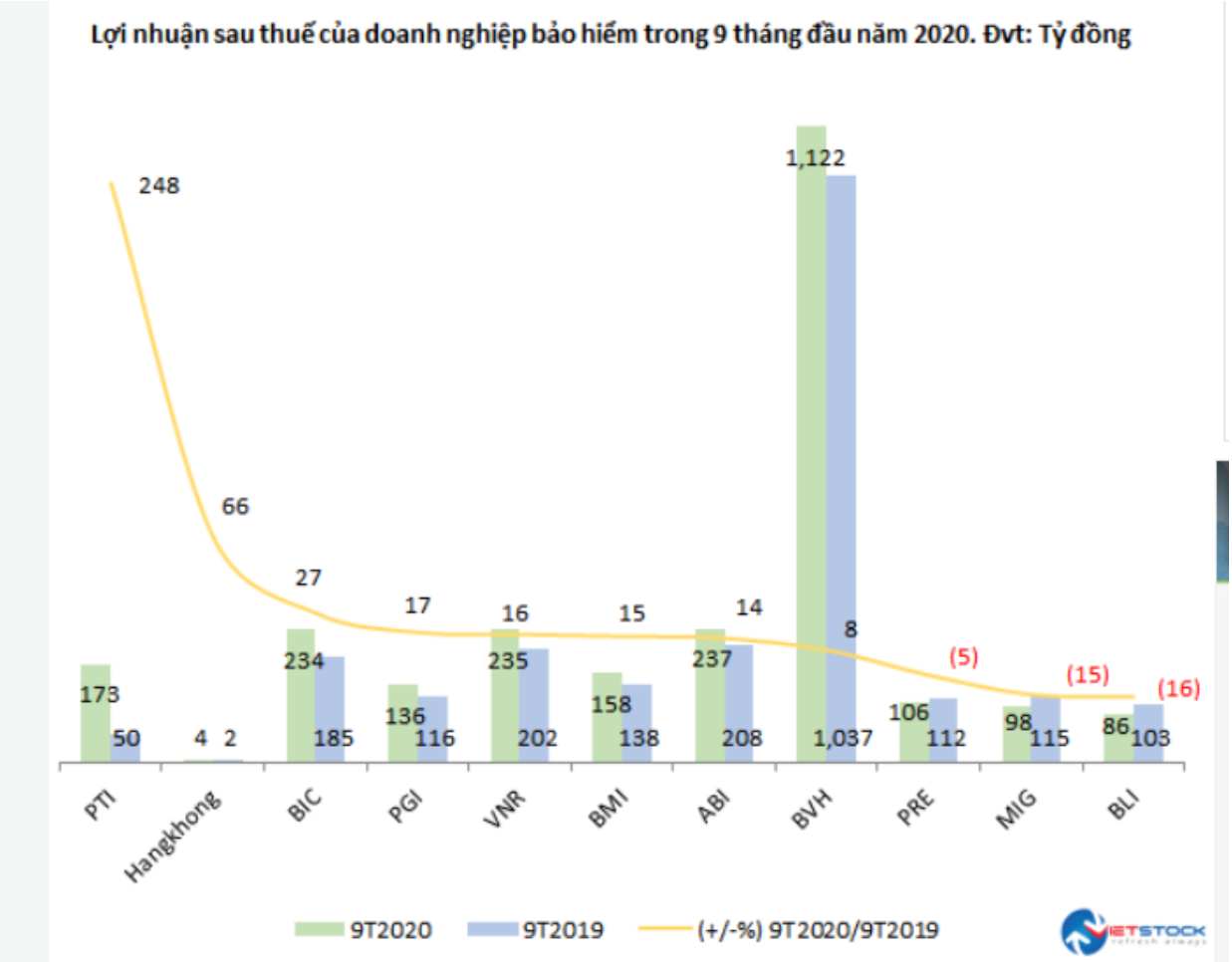
Tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ năm 2021 là 56.339 tỷ đồng, tăng 2,26% so với cùng kỳ năm 2020. Tổng doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới năm 2021 đạt 47.491 tỷ đồng, tăng 23,4% so với cùng kỳ năm trước. Nhìn chung, qua hai năm 2020 - 2021, nghiệp vụ bảo hiểm liên kết đầu tư chiếm tỷ trọng lớn nhất, đạt 83,6% doanh thu phí khai thác mới. Tiếp theo là bảo hiểm hỗn hợp, chiếm 2,8%; bảo hiểm tử kỳ chiếm 1,9%; các nghiệp vụ chính còn lại (bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm trả tiền định kỳ, bảo hiểm hưu trí, bảo hiểm sức khỏe – sản phẩm chính) chiếm 1,4%. Đối với bảo hiểm nhân thọ, về số lượng hợp đồng khai thác mới, năm 2021 đạt khoảng 3.574.600 hợp đồng, dẫn đầu là nghiệp vụ bảo hiểm liên kết đầu tư với 1.616.314 hợp đồng bảo hiểm cá nhân và thành viên trong nhóm (chiếm 54,3%, tăng 6% so với cùng kỳ năm 2020), tiếp theo là sản phẩm bảo hiểm tử kỳ với 1.005.509 hợp đồng (chiếm 33,8%, tăng 28,1% so với cùng kỳ năm 2020), nghiệp vụ bảo hiểm hỗn hợp là 83.877 hợp đồng (chiếm 2,8%, giảm 56% so với cùng kỳ năm 2020). Số lượng hợp đồng khai thác mới các nghiệp vụ chính còn lại chiếm 9,2%, tăng 230% so với cùng kỳ năm 2020. Các DNBH đã chi trả quyền lợi bảo hiểm đạt 49.561 tỷ đồng, tăng 1,68% so với năm 2020. Trong đó, các DNBH phi nhân thọ ước đạt 18.891 tỷ đồng, các DNBH nhân thọ đạt 30.670 tỷ đồng. Đối với hoạt động môi giới bảo hiểm, trong năm 2021, tổng số phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới bảo hiểm đạt 12.715 tỷ đồng, tăng 14,8% so với năm 2020. Trong đó, phí bảo hiểm gốc thu xếp qua môi giới đạt 7.499 tỷ đồng, tăng 8,76% so với năm 2020; phí tái bảo hiểm thu xếp qua môi giới đạt 5.216 tỷ đồng, tăng 24,7% so với năm 2020.

Trên đây là những con số đáng mơ ước của nhiều ngành trong bối cảnh tác động tiêu cực của dịch COVID-19 và thiên tai, bão lũ hoành hành.

Bảo hiểm được cho là ngành ít chịu ảnh hưởng lớn từ đại dịch COVID-19. Đa phần DNBH có kết quả kinh doanh tăng trưởng trong 12 tháng năm 2020. Hiện toàn thị trường bảo hiểm có 69 doanh nghiệp kinh doanh, bao gồm: 31 DNBH phi nhân thọ, 18 DNBH nhân thọ, 22 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 18 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm. Bên cạnh đó còn có 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài. VietstockFinance (2020) thể hiện số liệu cho thấy, doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong 9 tháng đầu năm 2020 của 11 DNBH trên cả 3 sàn: Sàn Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE), Sàn Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) và UPCoM (Thị trường của những công ty đại chúng chưa niêm yết) đạt hơn 40,586 tỷ đồng, tăng thêm hơn 2,935 tỷ đồng, tương đương 8% so với cùng kỳ năm trước. Mặc dù chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm chiếm hơn 39,712 tỷ

đồng, tăng 12% so với cùng kỳ năm trước (cao hơn mức tăng doanh thu thuần), nhưng tổng lợi nhuận sau thuế của các DNBH vẫn đạt gần 2,591 tỷ đồng, tăng 14% so với cùng kỳ. Xét về giá trị tuyệt đối, Tập đoàn Bảo Việt (BVH) giữ vị trí dẫn đầu với hơn 1,124 tỷ đồng lãi sau thuế, tăng 8% so với cùng kỳ năm trước, chủ yếu nhờ doanh thu tài chính là lãi tiền gửi (4,286 tỷ đồng) tăng 29% so với cùng kỳ năm trước.

Hình 8. Lợi nhuận sau thuế của các DNBH hàng đầu Việt Nam năm 2020



Nguồn: Vietstock (2021)

Tính đến năm 2021, thị trường bảo hiểm có 76 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm. Dẫn đầu thị trường về doanh thu phí gốc là Bảo Việt với doanh thu đạt khoảng 8.149 tỷ đồng (giảm 9% so với cùng kỳ năm 2020, chiếm 15,56% thị phần). Tiếp đến là PVI với doanh thu đạt khoảng 7.533 tỷ đồng (tăng 10,75%, chiếm 14,38% thị phần), PTI với doanh thu đạt khoảng 5.250 tỷ đồng (giảm 2,55%, chiếm 10,03% thị phần), Bảo Minh với doanh thu đạt khoảng 3.965 tỷ đồng (tăng 1,15%, chiếm 7,57% thị phần), MIC với doanh thu đạt khoảng 3.418 tỷ đồng (tăng 21,41%, chiếm 6,53% thị phần), PJICO với doanh thu đạt khoảng 2.916 tỷ đồng (giảm 8,52%, chiếm 5,57% thị phần). Ngoài các DNBH dẫn đầu thị trường nêu trên, một số DNBH có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm gốc trên 50% so với cùng kỳ năm 2020 như: OPES (813 tỷ đồng; tăng 78,13%); Chubb (283 tỷ đồng; tăng 50,58%). Thị phần

doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới như sau: Manulife (24,1%), Bảo Việt nhân thọ (12,8%), Prudential (12,7%), Dai-ichi (12,2%), AIA (8,1%), MB Ageas (7,3%), Sun Life (4,6%), FWD (4,3%), Generali (3,3%), Chubb (2,5%), Cathay (2,2%), Hanwha (2%), Aviva (1,5%).

Tình hình kinh doanh của bảo hiểm xã hội (BHXH) cũng đạt được những tiến triển khả quan. Diện bao phủ BHXH được mở rộng với hơn 16,1 triệu người tham gia, đạt 32,6% lực lượng lao động trong độ tuổi, trong đó: số người tham gia BHXH tự nguyện gần 1,1 triệu người, tăng 494 nghìn người, gần gấp đôi so với năm 2019; đạt khoảng 2,2% lực lượng lao động trong độ tuổi là nông dân và lao động khu vực phi chính thức tham gia BHXH tự nguyện (chỉ tiêu được đưa ra tại Nghị quyết số 28-NQ/TW[13] đến hết năm 2021 là 1% nhưng đến năm 2020 đã vượt chỉ tiêu được giao), tăng gấp gần 5 lần so năm 2015... Chỉ tiêu bao phủ bảo hiểm y tế (BHYT) tiếp tục có bước tăng trưởng ấn tượng với khoảng 88 triệu người tham gia, chiếm 90,85% dân số, vượt 0,15% chỉ tiêu Nghị quyết số 01/NQ-CP[14] của Chính phủ, tăng 25,6% so năm 2015; so với mục tiêu của Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng và Nghị quyết 21-NQ/TW[15] của Bộ Chính trị vượt 10,85%. Với tỷ lệ bao phủ này, Việt Nam cơ bản đã hoàn thành mục tiêu BHYT toàn dân và về đích trước thời hạn. So với các quốc gia phát triển trên thế giới, để đạt mục tiêu BHYT toàn dân phải cần thời gian từ 40 - 80 năm, trong khi Việt Nam là 17 năm.

Đặc biệt, công tác ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý đạt được nhiều kết quả nổi bật. Hết năm 2021, BHXH Việt Nam đã triển khai thực hiện 19 dịch vụ công (DVC) trực tuyến cấp độ 3, 4 trên Cổng DVC của ngành. Đồng thời, BHXH Việt Nam chủ động tích hợp, cung cấp 15 DCV mức độ 4 của ngành, DVC liên thông các bộ, ngành trên Cổng DVC quốc gia; xây dựng và đưa vào triển khai thành công ứng dụng "VssID – BHXH số" trên nền tảng thiết bị di động. Hiện BHXH Việt Nam đã triển khai thí điểm việc sử dụng hình ảnh thẻ BHXH trên ứng dụng VssID thay thế cho thẻ BHXH bằng giấy (bị hỏng, mất do bão lũ) để đi khám, chữa bệnh tại 10 tỉnh khu vực miền trung - Tây Nguyên bị ảnh hưởng, thiệt hại bởi bão lũ.

Dự báo cho năm 2022, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2022) cho biết, dù diễn biến của dịch COVID-19 vẫn còn khá phức tạp, đồng thời sự phục hồi của nền kinh tế còn nhiều thách thức, khó khăn, tuy nhiên, thị trường bảo hiểm dự kiến vẫn phát triển khá tích cực. Theo đó, hầu hết các chỉ tiêu quan trọng đều dự báo sẽ vẫn duy trì tăng trưởng 2 con số: tổng tài sản thị trường bảo hiểm năm 2022 ước đạt 808.908 tỷ đồng, tăng 13,93% so với cùng kỳ năm 2021; đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 677.036 tỷ đồng, tăng 17,32% so với năm 2021;

---

[13] Nghị quyết số 28-NQ/TW ngày 23/5/2018 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về cải cách chính sách BHXH.

[14] Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 08/01/2022 về nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2022.

[15] Nghị quyết số 21-NQ/TW ngày 22/11/2012 của Bộ Chính trị về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng đối với công tác BHXH, BHYT giai đoạn 2012 - 2020.

tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm ước đạt 533.758 tỷ đồng, tăng 17,15% so với năm 2021; tổng nguồn vốn chủ sở hữu các DNBH năm 2022 ước đạt 165.069 tỷ đồng, tăng 8,25% so với năm 2021; tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2022 ước đạt 253.730 tỷ đồng, tăng 18,04% so với năm 2021; chi trả quyền lợi bảo hiểm trong 2022 ước đạt 58.291 tỷ đồng, tăng 17,61% so với cùng kỳ năm 2020; dự kiến tổng số phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới bảo hiểm ước đạt 14.513 tỷ đồng, tăng 14,15% so với năm 2021; doanh thu hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm năm 2022 ước đạt 1.107 tỷ đồng, tăng 11,8%.

2.3. Hỗ trợ mạnh mẽ từ cơ quan nhà nước

Tại Hội nghị trực tuyến toàn quốc triển khai nhiệm vụ năm 2021, Phó Tổng giám đốc BHXH Việt Nam Lê Hùng Sơn (2021) cho biết, BHXH Việt Nam trong năm 2020 đã luôn chủ động bám sát sự chỉ đạo, điều hành của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ; phối hợp chặt chẽ các bộ, ngành và cấp ủy, chính quyền địa phương triển khai đồng bộ nhiều giải pháp nhằm hoàn thành tốt các chỉ tiêu, nhiệm vụ được giao. Về cơ bản, ngành Bảo hiểm đã thực hiện tốt các chế độ BHXH, BHYT, bảo hiểm thất nghiệp (BHTH) cho người tham gia; mở rộng đối tượng tham gia; giảm nợ đọng BHXH, BHYT, BHTH; đẩy mạnh cải cách hành chính, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý; tăng cường giải pháp để kiểm soát, hạn chế, ngăn chặn tình trạng lạm dụng, trục lợi quỹ BHXH, BHYT, BHTH... đặc biệt là những giải pháp ứng phó, hỗ trợ đơn vị, doanh nghiệp, người dân trước những ảnh hưởng do đại dịch COVID-19, do thiên tai bão lũ gây ra.

Theo ông Ngô Việt Trung (2021), Phó Cục trưởng Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), những tháng đầu năm 2020, dịch COVID-19 diễn biến phức tạp, thực hiện các biện pháp phòng, chống dịch, trong đó có việc giãn cách, cách ly xã hội đã làm ảnh hưởng đến hoạt động khai thác mới cũng như phục vụ khách hàng của các DNBH. Mặc dù vậy, với tình hình kiểm soát tốt dịch bệnh COVID-19 tại Việt Nam, Chính phủ đã và đang nỗ lực triển khai hàng loạt các chính sách hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn, khôi phục sản xuất, phát triển kinh tế, thị trường bảo hiểm năm 2020 vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng khá. Theo ông, việc kiểm soát tốt dịch bệnh cũng tạo điều kiện và môi trường ổn định cho các doanh nghiệp nói chung, DNBH nói riêng khôi phục, đẩy mạnh triển khai hoạt động kinh doanh.

Nhằm thực hiện mục tiêu "kép", vừa kiểm soát dịch bệnh vừa phục hồi, phát triển kinh tế, Chính phủ đã triển khai đồng bộ hàng loạt chính sách vĩ mô, tiến hành các giải pháp ở cấp trung ương lẫn địa phương. Những hành động thiết thực và cấp bách thông qua các gói kích cầu lớn nhằm hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn cho người dân và doanh nghiệp, từ đó đã thúc đẩy tiêu dùng, khôi phục trước mắt hoạt động sản xuất, kinh doanh, phục hồi tăng trưởng kinh tế. Hiện Việt Nam là một trong các quốc gia hiếm hoi trên thế giới có tăng trưởng kinh tế năm 2020 là 2,91%, thuộc hàng cao nhất thế giới.

Xét riêng về ngành Bảo hiểm, trong năm qua, Bộ Tài chính, mà cơ quan quản lý trực tiếp là Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, đã luôn bám sát thị trường và nắm bắt tình hình thực tế để tăng cường sửa đổi, bổ sung các chính sách quản lý ngành nhằm mục tiêu phát triển toàn diện thị trường bảo hiểm an toàn, bền vững, hiệu quả, cũng như kịp thời hoàn thiện các giải pháp căn cơ hỗ trợ các doanh nghiệp trong ngành. Tiêu biểu là Thông tư số 89/2020/TT-BTC được Bộ Tài chính ban hành vào ngày 11/11/2020 đã thực hiện sửa đổi, bổ sung 04 thông tư trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm; trong đó đặc biệt có nội dung sửa đổi về trích lập dự phòng nghiệp vụ giúp các doanh nghiệp giảm sức ép về vốn trong ngắn hạn và có khoảng thời gian phù hợp để thực hiện các phương án tài chính tổng thể, ổn định kinh doanh trong bối cảnh lãi suất đầu tư, lãi suất trái phiếu Chính phủ giảm mạnh và dịch COVID-19 còn diễn biến khó lường. Quan trọng nhất, Bộ Tài chính cũng thông tin thường xuyên, kịp thời đến các doanh nghiệp về định hướng nghiên cứu, xây dựng Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi nhằm đảm bảo sự phát triển của thị trường trong dài hạn.

Bên cạnh các chính sách thiết thiết thực về giãn, hoãn, giảm thuế cho hệ thống doanh nghiệp trong nước, Bộ Tài chính cũng đã thực hiện các giải pháp hỗ trợ thị trường bảo hiểm, tiêu biểu như việc giảm mức trích nộp Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm trong năm 2020 từ 0,15% xuống còn 0,05% tổng doanh thu phí bảo hiểm; giãn, hoãn kế hoạch kiểm tra các doanh nghiệp sang năm 2021…

BHXH Việt Nam (2020) cho biết, do ảnh hưởng của dịch COVID-19 nên các tổ chức, doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong sản xuất, kinh doanh, thiếu hụt dòng tiền. Điều này dẫn đến tình trạng nợ đọng, chậm đóng BHXH, BHYT xảy ra trên phạm vi cả nước. Để tháo gỡ khó khăn này, BHXH Việt Nam đã ban hành Công văn số 2533/Bảo hiểm xã hội-BT hướng dẫn BHXH các địa phương về việc tiếp tục thực hiện tạm dừng đóng vào quỹ hưu trí, tử tuất đến hết tháng 12 năm 2020.

Theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2022), trong năm 2022, Cục phối hợp hoàn thiện dự thảo Luật Kinh doanh bảo hiểm (sửa đổi) và trình Quốc hội thông qua tại kỳ họp tháng 5 năm 2022; đồng thời, xây dựng nghị định, thông tư hướng dẫn Luật. Cũng trong năm 2020 sẽ tiếp tục hoàn thiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2021 - 2030 để trình Bộ Tài chính, trình Chính phủ ban hành. Trong Quý I năm 2022, Cục sẽ trình Bộ Tài chính, trình Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về thực hiện chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp cho giai đoạn sau năm 2021. Đồng thời, Cục cũng sẽ tiếp tục hoàn thiện trình Chính phủ, trình Bộ Tài chính ban hành các nghị định, thông tư liên quan tới lĩnh vực bảo hiểm.

2.4. Ứng phó của doanh nghiệp bảo hiểm đối với đại dịch COVID-19

Về phía các DNBH, thời gian qua, đứng trước những khó khăn do dịch COVID-19 gây ra, các DNBH đã rất chủ động trong việc thích nghi trong tình hình mới. Theo đó, DNBH đã

chủ động rà soát, cắt giảm chi phí nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, bổ sung vốn điều lệ để tăng cường năng lực tài chính và mở rộng các kênh phân phối, nhất là kênh bán bảo hiểm qua ngân hàng, đẩy mạnh các hình thức phân phối bảo hiểm trực tuyến, tăng cường giao dịch online với khách hàng, triển khai đa dạng các kênh thu phí trực tuyến và gia hạn thời gian đóng phí bảo hiểm trong giai đoạn khách hàng không thể đóng phí do giãn cách xã hội...

Mặt khác, các doanh nghiệp cũng tăng cường đầu tư cho công nghệ thông tin và chuyển đổi số, nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và trải nghiệm của khách hàng như: triển khai Chương trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm trực tuyến (Eclaim), thẻ Bảo lãnh viện phí điện tử, tư vấn bảo hiểm trực tuyến thông qua Chatbot, ứng dụng chăm sóc sức khỏe trên nền tảng trí tuệ nhân tạo (AI), ứng dụng công nghệ thông tin trong huấn luyện, tư vấn bán hàng từ xa, xây dựng hệ sinh thái số toàn diện cho đội ngũ kinh doanh và khách hàng…

Bên cạnh đó, các DNBH đẩy mạnh triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe và chăm sóc y tế với đa dạng quyền lợi như: bảo hiểm bệnh ung thư, chi trả chi phí nằm viện, phẫu thuật, khám, chữa bệnh, phạm vi bảo hiểm tại Việt Nam và trên toàn cầu nhằm đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày một cao của người dân. Các DNBH cũng đẩy mạnh triển khai các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư gắn với sự tăng trưởng của thị trường chứng khoán Việt Nam trong năm 2020 trong bối cảnh lãi suất tiền gửi ngân hàng tiếp tục giảm và duy trì ở mức thấp. Vì vậy, các DNBH vẫn đảm bảo năng lực tài chính, hiệu quả hoạt động, khả năng quản trị điều hành và quản trị rủi ro của các DNBH được nâng cao.

Theo ông Phạm Ngọc Sơn (2022), Tổng Giám đốc Tổng Công ty Bảo Việt Nhân thọ: "Chúng tôi đã đặt ra câu hỏi: DNBH nhân thọ cần làm gì để phát huy vai trò bảo vệ sức khỏe cho người dân trong đại dịch? Ba giải pháp trọng tâm của chúng tôi là: tăng cường truyền thông để người dân hiểu đúng, hiểu đủ về vai trò bảo vệ của bảo hiểm nhân thọ; ứng dụng tối đa công nghệ trong quản lý, vận hành; đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ, chăm sóc khách hàng". Để ứng phó đại dịch, Bảo Việt đã ban hành một số chính sách tiêu biểu như: ban hành và áp dụng chính sách giải quyết quyền lợi bảo hiểm đặc biệt cho khách hàng gặp rủi ro do COVID-19; hỗ trợ hoàn thiện thủ tục, ưu tiên giải quyết quyền lợi bảo hiểm đối với khách hàng gặp rủi ro thiên tai… Các chính sách này đã phát huy tác dụng tích cực, mang tới sự hài lòng cao nhất cho khách hàng trên cả nước.

3. Giải pháp đề xuất

3.1. Cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam trong thời gian tới

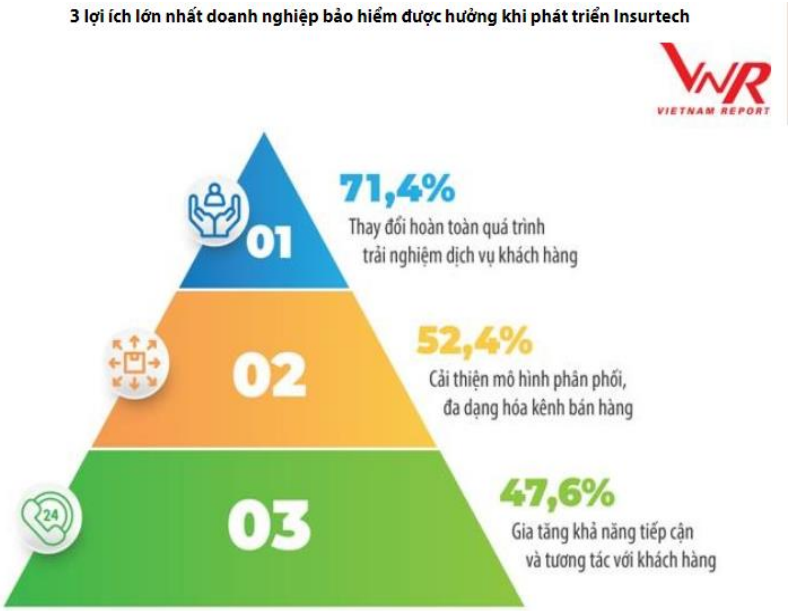
3.1.1. Các cơ hội

Khảo sát các DNBH do Vietnam Report (2021) thực hiện đã chỉ ra top ba cơ hội lớn nhất của ngành Bảo hiểm trong thời gian tới như sau.

Hình 9. Top 3 cơ hội lớn nhất của DNBH Việt Nam trong năm 2021

Nguồn: Vietnam Report (2021)

Hình 10. Top 3 lợi ích lớn nhất của DNBH Việt Nam năm 2021



Nguồn: Vietnam Report (2021)

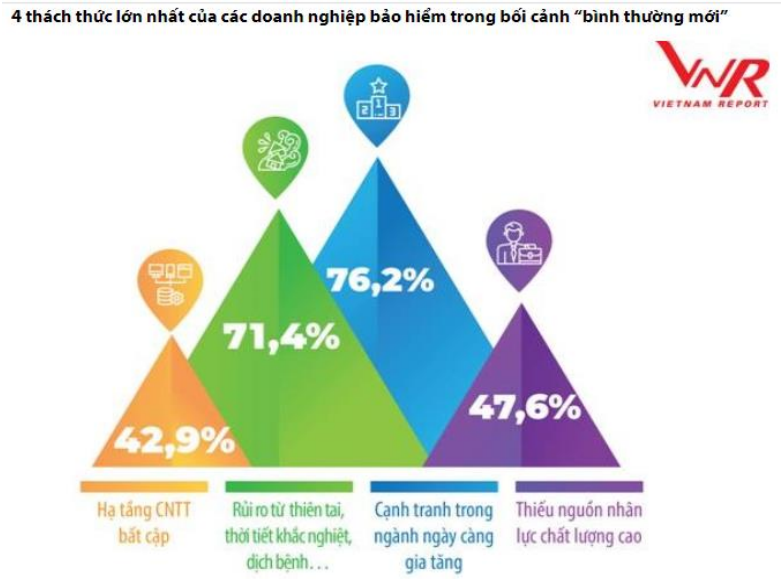
Khảo sát người tiêu dùng của Vietnam Report cho thấy, trong bối cảnh hiện nay, khi dịch bệnh trên thế giới còn diễn biến phức tạp, thì trước khi mua bảo hiểm, 75,7% khách hàng đã sử dụng công cụ kỹ thuật số để đưa ra quyết định mua sản phẩm bảo hiểm hay không.

3.1.2. Những thách thức

Mặc dù bối cảnh năm 2021 đã mở ra những thuận lợi như trên nhưng các DNBH cũng phải đối mặt với khá nhiều thách thức, trong đó nổi bật lên 4 thách thức chính là: (1) cạnh tranh trong ngành càng gia tăng; (2) rủi ro từ yếu tố thiên tai, thời tiết khắc nghiệt, dịch bệnh;

(3) thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao; (4) hạ tầng công nghệ thông tin bất cập. Tỷ lệ cụ thể như sau:

Hình 11. Top 4 thách thức lớn nhất của các DNBH trong bối cảnh "bình thường mới"



Nguồn: Vietnam Report (2021)

3.2. Các giải pháp đề xuất

Trong những năm vừa qua, thị trường bảo hiểm Việt Nam dù tăng trưởng ổn định nhưng quy mô vẫn còn nhỏ so với tiềm năng sẵn có. Tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP hiện nay mới chỉ đạt mức 3,07%, thấp hơn so với mức trung bình của châu Á (5,37%) và mức trung bình thế giới (6,3%). Vì vậy, ngành Bảo hiểm Việt Nam vẫn còn những điều cần cải thiện để nâng cao hiệu quả hoạt động mình.

Từ những thực trạng trên, tác giả đề xuất một số giải pháp nhằm góp phần phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam trong bối cảnh tình hình dịch bệnh COVID-19 vẫn còn tác động đáng kể đến nền kinh tế. Cụ thể như sau:

- Nhà nước, Bộ Tài chính cần hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật, sớm trình Quốc hội thông qua Luật Kinh doanh bảo hiểm đã sửa đổi cũng như xây dựng các nghị định, thông tư hướng dẫn thi hành.

- Công tác tuyên truyền về bảo hiểm cần được tăng cường đẩy mạnh. Ý thức người dân là yếu tố rất quan trọng đối với ngành Bảo hiểm. Nhà nước và cơ quan chủ quản ngành Bảo hiểm cũng như các DNBH cần hướng dẫn cụ thể cho người dân nắm rõ những lợi ích và vai trò to lớn của bảo hiểm trong giai đoạn hiện nay, đó là sự dự phòng cần thiết cho sức khỏe của các cá nhân, hộ gia đình trong bối cảnh COVID-19 hiện nay.

- Các cơ quan nhà nước nên sớm ban hành các giải pháp chính sách hỗ trợ cho DNBH, nhất là khối doanh nghiệp trong nước, trong bối cảnh không thể khắc phục một sớm một chiều các tác động của dịch bệnh COVID-19 lên nền kinh tế quốc gia.

- Các cơ quan nhà nước cần tăng cường hiệu lực và hiệu quả của công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát, xử phạt hành chính; nâng cao các hình phạt để mang tính răn đe với các hành vi trục lợi từ bảo hiểm.

- Các cơ quan nhà nước, DNBH cần thiết lập hệ thống công nghệ thông tin, hạ tầng kỹ thuật; xây dựng cơ sở dữ liệu cho thị trường bảo hiểm. Theo đà phát triển của cuộc Cách mạng công nghệ 4.0, DNBH cần phát triển và số hóa các kênh phân phối bảo hiểm theo kịp với sự phát triển tiên tiến của thế giới.

- Các DNBH cần kiểm soát tỷ lệ duy trì hợp đồng bảo hiểm sát sao hơn. Nên chăng toàn ngành cần quản lý tỷ lệ duy trì hợp đồng bảo hiểm nhân thọ của các công ty tương tự như cách ngành Ngân hàng quản lý nợ xấu? Ngân hàng nào, chi nhánh nào để cho tỷ lệ nợ xấu tăng cao, không xử lý được nợ xấu, hay quản lý nợ xấu không tốt thì không cho tăng trưởng tín dụng.

- Bản thân các DNBH cần nâng cao tính minh bạch thông tin của mình, nhất là các doanh nghiệp đang niêm yết trên sàn chứng khoán.

- Ngành Bảo hiểm, các DNBH cần tập trung phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Nguồn nhân lực và chất lượng đội ngũ, nhất là các chuyên viên trình độ cao luôn là nhu cầu bức thiết của ngành Bảo hiểm. Để săn tìm được đội ngũ chất lượng cao, cần tăng cường vai trò của các hội nghề nghiệp, các đầu mối nhân sự của toàn thị trường, cầu nối với các cơ quan có liên quan.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bệnh viện Bạch Mai (2020). *Phân biệt giữa nhiễm virus corona và cảm cúm, cảm lạnh",* truy cập tại http://bachmai.gov.vn/tin-tuc-va-su-kien/y-hoc-thuong-thuc-menuleft-32/6010-infographics-phan-biet-giua-nhiem-virus-corona-va-cam-cum-cam-lanh.html
2. Bệnh viện Pháp Việt (2022), *Thông tin khoa học, các triệu chứng bệnh và cách phòng ngừa COVID-19,* truy cập tại https://www.fvhospital.com/vi/COVID-19/thong-tin-khoa-hoc-cac-trieu-chung-benh-va-cach-phong-ngua-COVID-19/
3. CDC (2022), *Giới thiệu về COVID-19,* trích dẫn tại https://vietnamese.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/your-health/about-COVID-19/basics-COVID-19.html
4. Chung Thanh Phong (2020), *COVID-19 ảnh hưởng thế nào tới ngành Bảo hiểm nhân thọ?,* truy cập tại http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/tien-te-bao-hiem/2020-09-13/COVID-19-anh-huong-the-nao-toi-nganh-bao-hiem-nhan-tho-92201.aspx

5. Ngọc Quỳnh (2021), *Dịch COVID-19: Bốn thách thức với ngành Bảo hiểm*, truy cập tại https://ncov.vnanet.vn/tin-tuc/dich-COVID-19-bon-thach-thuc-voi-nganh-bao-hiem/174f7ee7-ae50-4c30-86aa-cc0a01d20f61
6. PIJICO (2021), *COVID-19 tạo nên "cú chuyển mình" cho doanh nghiệp bảo hiểm*, truy cập tại VietnamReport (2020), "Năm 2020, thị trường bảo hiểm dự báo tăng trưởng trên 20%", truy cập tại https://tapchitaichinh.vn/bao-hiem/nam-2020-thi-truong-bao-hiem-du-bao-tang-truong-tren-20-325559.html
7. VNVC (2022), *Virus corona 2019 (COVID-19, SARS-Cov-2): Nguyên nhân và triệu chứng*, truy cập tại https://vnvc.vn/virus-corona-2019/

SỰ PHÁT TRIỂN, CƠ HỘI, THÁCH THỨC CỦA NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH BIẾN ĐỘNG CỦA NỀN KINH TẾ - XÃ HỘI

ThS. Nguyễn Thị Thanh Nhàn

Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ BIDV Metlife

Tóm tắt

Trong bối cảnh biến động của nền kinh tế - xã hội, đặc biệt sự bất ổn do đại dịch COVID-19 gây ra, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn duy trì đà tăng trưởng và ngày càng thể hiện được vai trò quan trọng đối với sự ổn định xã hội cũng như tài chính cho các cá nhân và doanh nghiệp. Dưới sự tác động của nền kinh tế với sự ra đời của các công ty và tập đoàn tài chính xuyên quốc gia đã mang đến nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với sự phát triển của ngành Bảo hiểm.

Bài viết sẽ phân sự phát triển của ngành Bảo hiểm Việt Nam, thực trạng phát triển ngành Bảo hiểm, đồng thời sẽ chỉ ra những cơ hội, thách thức của ngành Bảo hiểm trong biến động của nền kinh tế - xã hội, từ đó đưa ra khuyến nghị, đề xuất để phát triển ngành Bảo hiểm trong thời gian tới.

Từ khóa: An sinh xã hội, tài chính bảo hiểm, tăng trưởng kinh tế, dịch vụ bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm, ngành Bảo hiểm

1. Sự phát triển của ngành Bảo hiểm ở Việt Nam

Hiện nay, bảo hiểm là một ngành dịch vụ đang phát triển rất mạnh mẽ và thể hiện được vai trò quan trọng của mình trong đời sống cũng như tác động tới các ngành khác. Bảo hiểm Việt Nam ra đời khá muộn so với sự phát triển chung của ngành Bảo hiểm trên thế giới do nhiều điều kiện chủ quan cũng như khách quan. Tuy nhiên, hiện nay, ngành Bảo hiểm Việt Nam đang dần bắt kịp xu thế phát triển chung của bảo hiểm trong khu vực và quốc tế, ngày càng chứng tỏ vai trò không thể thiếu đối với nền kinh tế. Chúng ta có thể nhận thấy điều này khi theo dõi quá trình phát triển của ngành Bảo hiểm Việt Nam từ những ngày đầu hình thành cho đến nay.

Trong những năm qua, thị trường bảo hiểm Việt Nam không ngừng hoàn thiện và lớn mạnh, là kênh huy động vốn dài hạn hữu hiệu của nền kinh tế, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Để đáp ứng nhu cầu tham gia bảo hiểm của người dân, mạng lưới các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) đã được hình thành khá nhanh, từ duy nhất 01 DNBH thuộc sở hữu của Nhà nước là Bảo Việt thì đến hết năm 2021, thị trường Việt Nam đã có 70 doanh

nghiệp kinh doanh bảo hiểm với gần 1.200 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe phục vụ nhu cầu tham gia bảo hiểm đa dạng, phong phú của người dân.

Sự phát triển của ngành Bảo hiểm ở Việt Nam đã góp phần tích cực vào sự phát triển của nền kinh tế - xã hội, ổn định thể chế chính trị của đất nước. Tuy nhiên, sự phát triển của ngành Bảo hiểm cũng mang lại nhiều cơ hội, nhất là trong bối cảnh đại dịch COVID-19 như: tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh chóng của Việt Nam giúp nâng cao nhận thức và hiểu biết về tầm quan trọng của bảo hiểm, giúp cải thiện doanh thu bảo hiểm, nhất là doanh thu qua kênh ngân hàng; các DNBH ứng dụng thương mại điện tử, chuyển đổi số hóa, thích ứng với hoàn cảnh để tạo ra nhiều sản phẩm bảo hiểm và tài chính phù hợp với thương mai điện tử. Bên cạnh đó, sự phát triển của ngành Bảo hiểm cũng mang lại thách thức như: cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gia tăng; rủi ro từ các yếu tố thiên tai, thời tiết, dịch bệnh; hạ tầng công nghệ thông tin còn nhiều bất cập.

Những năm qua, Đảng và Nhà nước ta luôn quan tâm đến sự phát triển ổn định của thị trường bảo hiểm thể hiện trong Quyết định số 193/QĐ-TTg ngày 15/2/2012 của Thủ tướng Chính phủ về phê duyệt Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011 - 2020; và gần đây, Bộ Tài chính đã có Báo cáo số 62/BC-BTC ngày 05/7/2016 báo cáo Thủ tướng Chính phủ kết quả tình hình triển khai thực hiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011 - 2015 và các giải pháp thực hiện trong giai đoạn 2016 - 2020. Ngày 23/5/2016, Bộ trưởng Bộ Tài chính đã ký ban hành Quyết định số 1139/QĐ-BTC về việc phê duyệt Kế hoạch triển khai thực hiện các giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020.

Sở dĩ ngành Bảo hiểm phát triển trong khi kinh tế - xã hội có nhiều biến động là do vai trò quan trọng đối với việc ổn định xã hội, phát triển kinh tế và đảm bảo an sinh xã hội. Nhờ có các DNBH mà ngân sách nhà nước chi cho các khoản như: trợ cấp tai nạn, trợ cấp thiên tai... cũng giảm đáng kể. Không những thế, ngân sách nhà nước còn tăng thêm nhờ vào những khoản như: thuế thu nhập, thuế giá trị gia tăng... của các DNBH.

Từ năm 2016 đến nay, kế hoạch triển khai thực hiện các giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm đã mang lại nhiều đột phá cho ngành Bảo hiểm Việt Nam. Nhờ đó, các DNBH đã đáp ứng tốt hơn nhu cầu bảo vệ sức khỏe ngày càng cao của người dân, mang đến những trải nghiệm tối ưu và duy trì sự tăng trưởng bền vững của ngành Bảo hiểm.

2. Những cơ hội của ngành Bảo hiểm ở Việt Nam trong bối cảnh biến động của nền kinh tế - xã hội

Xuất phát từ định hướng phát triển thị trường bảo hiểm của Đảng và Nhà nước, ngành Bảo hiểm phấn đấu đạt mức tăng trưởng cao và ổn định, bình quân 20%/năm, hoàn thành các mục tiêu đề ra tại Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm đến hết năm 2030. Trong năm 2020 và năm 2021, khi nền kinh tế thế giới nói chung và ngành Bảo hiểm nói riêng đã và đang chịu tác động to lớn từ ảnh hưởng của đại dịch COVID -19 thì tầm quan trọng của các chuỗi cung ứng toàn cầu giảm thiểu rủi ro đang được đặt ra cấp thiết hơn bao giờ hết đã cho thấy vai trò của ngành Bảo hiểm trong nền kinh tế. Đây cũng là thời cơ để ngành Bảo hiểm

đẩy mạnh phát triển với nhiều đột phá về sản phẩm, kênh phân phối, dịch vụ khách hàng và ứng dụng công nghệ số, mang đến những trải nghiệm tối ưu cho khách hàng và duy trì sự tăng trưởng bền vững của ngành.

Việt Nam hiện là một thị trường tiềm năng, nhiều hứa hẹn cho sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động kinh doanh bảo hiểm và các dịch vụ bảo hiểm. Với dân số đông, thu nhập của người dân ngày càng được cải thiện thì yêu cầu nâng cao chất lượng sống cũng tăng lên đáng kể. Nhu cầu mua bảo hiểm ở tất cả các hình thức đang gia tăng nhanh ở mọi đối tượng, mọi thành phần và độ tuổi cư dân.

Bảo hiểm là một ngành tuy mới mẻ đối với Việt Nam, nhưng có tốc độ phát triển khá nhanh. Doanh thu phí bảo hiểm bình quân trên tổng sản phẩm nội địa (GDP) đạt 3%, lớn hơn khá nhiều các quốc gia khác. Hơn nữa, ý thức về mua bảo hiểm, nhất là bảo hiểm y tế, bảo hiểm giáo dục, bảo hiểm nhân thọ… của người dân cũng ngày càng cao và phổ biến hơn. Thêm vào đó, thị trường bảo hiểm Việt Nam gần đây đã có nhiều công ty nước ngoài tham gia với các loại hình bảo hiểm đa dạng, phong phú. Vì vậy, ngành Bảo hiểm có rất nhiều cơ hội để phát triển, cụ thể:

Một là, nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng nhanh chóng, tạo tiền đề cho các ngành nghề phát triển như: giao thông vận tải đường bộ, hàng không, xuất - nhập khẩu… làm tiền đề cho lĩnh vực bảo hiểm phát triển. Nền kinh tế tăng trưởng cao đòi hỏi nhu cầu vốn và nhu cầu bảo hiểm phải đáp ứng, từ đó tạo điều kiện cho bảo hiểm nhân thọ, tín dụng ngân hàng, chứng khoán phát triển. Vốn tích lũy tích tụ từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm có nhiều cơ hội đầu tư sinh lãi cao, khuyến khích bảo hiểm phát triển.

Theo báo cáo của Bộ Tài chính, tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2020 đạt khoảng 184.662 tỷ đồng (tăng 15% so với năm 2019); chi trả quyền lợi bảo hiểm trong năm 2020 đạt khoảng 48.223 tỷ đồng (tăng 11,4% so với cùng kỳ 2019); đầu tư trở lại nền kinh tế đạt khoảng 460.457 tỷ đồng (tăng 22% so với cùng kỳ năm 2019); tổng tài sản của các DNBH đạt khoảng 552.403 tỷ đồng (tăng 20% so với cùng kỳ năm 2019).

Trong năm 2021, theo thống kê của các DNBH, khoảng 80% các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng, công trình kinh tế lớn của Nhà nước đã được các DNBH bảo vệ về tài chính trong trường hợp xảy ra sự kiện bảo hiểm mà không cần phải sử dụng đến nguồn kinh phí hỗ trợ thiệt hại từ ngân sách nhà nước, góp phần thực hiện chính sách tài khóa.

Bên cạnh đó, Bộ Tài chính đã trình Chính phủ dự thảo Nghị định về Bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới thay thế Nghị định số 103/2008/NĐ-CP (ngày 26/9/2008) nhằm đơn giản hóa thủ tục hồ sơ bồi thường, tạo điều kiện thuận lợi cho người tham gia bảo hiểm; tăng cường giám sát hậu kiểm; phòng, chống gian lận bảo hiểm; mở rộng đối tượng và nâng mức chi hỗ trợ nhân đạo; tốc độ tăng trưởng thị trường năm 2021 đạt khoảng 8 - 10%.

Ngoài ra, ngành Bảo hiểm còn góp phần thực hiện các chương trình mục tiêu, nhiệm vụ cấp bách của Chính phủ với các chính sách bảo hiểm thí điểm vì mục tiêu an sinh xã hội

như: bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thủy sản... Một số chính sách bảo hiểm thiên tai đang được triển khai nghiên cứu xây dựng sẽ có ý nghĩa quan trọng trong việc thực hiện Chiến lược quốc gia về biến đổi khí hậu...

Theo Cục Quản lý, Giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), trong bối cảnh biến động của nền kinh tế - xã hội, Chính phủ đã triển khai đồng bộ nhiều giải pháp, chính sách nhằm hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn cho người dân và doanh nghiệp để thực hiện mục tiêu kép, vừa kiểm soát dịch bệnh, vừa phục hồi và phát triển kinh tế. Việc kiểm soát tốt dịch bệnh cũng tạo điều kiện và môi trường ổn định cho các doanh nghiệp nói chung, DNBH nói riêng khôi phục, đẩy mạnh triển khai hoạt động kinh doanh.

Hai là, người dân cũng đã chủ động hơn trong việc tiếp cận và tham gia bảo hiểm. Dịch COVID-19 đã làm thay đổi hành vi tiêu dùng: làm việc tại nhà, đi du lịch bằng máy bay…, đặc biệt khiến cho chúng ta quan tâm đến sức khỏe và các vấn đề rủi ro nhiều hơn, khách hàng nhận thức rõ hơn về ý nghĩa của các giải pháp tài chính và bảo hiểm. Đây được coi là một tín hiệu tích cực của thị trường bảo hiểm.

Theo thống kê của các DNBH, trong năm 2021, có khoảng 11,6 triệu người tham gia bảo hiểm nhân thọ, tương đương 12% dân số; trên 12 triệu học sinh được bảo hiểm sức khỏe, tai nạn; 18 triệu lượt khách được bảo hiểm hàng không; hơn 12 triệu lượt khách được bảo hiểm tai nạn đường sắt; 1.620 triệu lượt khách được bảo hiểm tai nạn hành khách vận chuyển đường bộ.

Ba là, các DNBH đã rất chủ động thích nghi hoạt động sản xuất, kinh doanh trong biến động của nền kinh tế: rà soát, cắt giảm chi phí nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, bổ sung vốn điều lệ để tăng cường năng lực tài chính. Ngoài ra, các doanh nghiệp đang tiếp tục đa dạng hóa các kênh phân phối, bên cạnh việc mở rộng hệ thống, các DNBH đã đẩy mạnh đầu tư nâng cao chất lượng và sự chuyên nghiệp trong hoạt động tư vấn để giúp khách hàng hiểu rõ hơn về những giải pháp phù hợp và thiết thực với nhu cầu của họ. Các DNBH cũng đầu tư vào công nghệ và năng lực kỹ thuật số với mục tiêu tạo ra trải nghiệm "khách hàng kỹ thuật số" tốt nhất trong ngành.

Nhờ sự phát triển của công nghệ thông tin, DNBH đã có nhiều kênh phân phối hơn, bên cạnh kênh truyền thống là đại lý/tư vấn viên. Các kênh bán hàng online như: Chatbot, ứng dụng di động, mạng xã hội đang dần trở nên phổ biến và tạo được sự thuận lợi trong tương tác với khách hàng.

Bên cạnh đó, việc DNBH nhanh chóng phát triển đa dạng hơn các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe và đưa các sản phẩm này lên kênh trực tuyến cũng giúp người dân tiếp cận nhanh chóng, dễ dàng hơn với bảo hiểm. Với mức độ bảo hiểm rộng khắp, phí bảo hiểm hợp lý, thủ tục mua, bồi thường đơn giản và kênh bán bảo hiểm tiện lợi (qua kênh trực tuyến của doanh nghiệp, qua các trang thương mại điện tử…), bảo hiểm sức khỏe, dù doanh thu phí nhỏ, nhưng được đánh giá có độ phủ hợp đồng bảo hiểm rất lớn.

Năm 2021, dù hoạt động ký hợp đồng hợp tác chiến lược, độc quyền phân phối giữa các hãng bảo hiểm và ngân hàng đã không còn sôi động như năm 2019 - 2020 nhưng vẫn có thương vụ hợp tác như: Ngân hàng Thương mại cổ phần Hàng Hải Việt Nam (MSB) và Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Prudential Việt Nam (Prudential Việt Nam) hợp tác chiến lược kinh doanh bảo hiểm qua ngân hàng. Thỏa thuận hợp tác độc quyền kéo dài trong 15 năm. Theo đó, mức phí trả trước mà MSB nhận được từ thương vụ trên có thể lên đến 3.500 tỷ đồng.

Với những biến động của nền kinh tế - xã hội và khả năng thích ứng với trạng thái bình thường mới, cùng với những nỗ lực từ Chính phủ và người dân Việt Nam, các DNBH rất lạc quan với mức tăng trưởng của thị trường bảo hiểm trong năm 2021. Một số nghiệp vụ dự kiến có cơ hội tăng trưởng cao như: bảo hiểm hàng hóa có cơ hội phát triển do gia tăng đầu tư; bảo hiểm con người do ý thức của người dân về bảo hiểm tốt hơn; bảo hiểm tài sản tăng mạnh trở lại khi các khoản tiền đầu tư công tiếp tục được giải ngân sau thời gian chậm lại vì dịch bệnh; bảo hiểm xe cơ giới phục hồi tốc độ tăng trưởng cao do Chính phủ xem xét cho phép doanh nghiệp cấp Giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử thay vì cấp bằng bản cứng, đồng thời mở rộng thời hạn bảo hiểm nhằm tạo thuận lợi cho người tham gia bảo hiểm.

3. Những thách thức của ngành Bảo hiểm ở Việt Nam trong bối cảnh biến động của nền kinh tế - xã hội

Sự phát triển ổn định của thị trường bảo hiểm, việc xây dựng Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm trong từng giai đoạn luôn được Chính phủ quan tâm và coi đây là một nhiệm vụ trọng tâm. Vì vậy, để hoàn thành mục tiêu phát triển ngành Bảo hiểm mà Nhà nước đã đề ra, ngành Bảo hiểm Việt Nam vẫn còn đứng trước nhiều thách thức đòi hỏi cả Nhà nước, doanh nghiệp và các tổ chức, cá nhân liên quan phải hết sức nỗ lực và có sự phối hợp tích cực.

Thực tế cho thấy, thời điểm dịch COVID-19 xuất hiện vào đầu năm 2020, thị trường bảo hiểm toàn cầu chịu tác động rất lớn, khiến chuỗi tăng trưởng ấn tượng liên tục với mức bình quân tăng 3,3% trong suốt 10 năm qua bị đứt gãy. Khi Việt Nam bước vào giai đoạn bùng phát dịch COVID-19 liên quan đến biến chủng mới, các doanh nghiệp trong ngành mới trở nên thận trọng hơn về triển vọng kinh doanh trong những tháng cuối năm. Theo đó, các thách thức lớn mà ngành Bảo hiểm phải đối mặt như: cạnh tranh trong ngành ngày càng gia tăng; rủi ro từ yếu tố thiên tai, biến đổi khí hậu, dịch bệnh; các sản phẩm bảo hiểm chưa được đa dạng; thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao… Cụ thể:

Một là, cạnh tranh trong ngành ngày càng gia tăng. Trong thời gian vừa qua, các DNBH phi nhân thọ và bảo hiểm nhân thọ đều liên tiếp tăng thêm vốn điều lệ nhằm đẩy mạnh đầu tư vào công nghệ và triển khai các dự án mở rộng thị trường, phát triển kênh phân phối, tăng dự phòng rủi ro theo quy định mới cũng như tăng năng lực bồi thường.

Với DNBH nhân thọ, ngoài doanh nghiệp trong nước là Bảo Việt, có thể thấy cuộc đua thật sự là sân chơi của nhóm doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) hoạt động lâu năm ở Việt Nam. Đây là các doanh nghiệp có kinh nghiệm đầu tư ở các thị trường mới nổi, có tiềm lực tài chính mạnh mẽ, am hiểu văn hóa tiêu dùng địa phương và có chiến lược phát triển bền vững.

Hiện nay, thị trường bảo hiểm cũng xuất hiện mặt tiêu cực do cạnh tranh "phi kỹ thuật" như: chấp nhận giảm phí để giành thị phần bằng mọi giá cho dù thua lỗ, sự lôi kéo nhân sự từ doanh nghiệp này sang doanh nghiệp khác khi có áp lực doanh số, có thể dẫn đến hệ lụy cho cơ quan quản lý, DNBH và khách hàng. Một trong những nguyên nhân có nguồn gốc sâu xa là chế độ khoán tiền lương và chi phí theo doanh thu không chú trọng đến bồi thường có thể xảy ra. Tình trạng này dẫn đến việc không những các DNBH cạnh tranh lẫn nhau mà còn có sự cạnh tranh giữa các chi nhánh trong cùng một DNBH. Chính vì vậy, việc quan tâm chăm sóc khách hàng, cung cấp dịch vụ gia tăng bổ sung cho khách hàng cũng bị hạn chế.

Hai là, các sản phẩm bảo hiểm tuy đã đa dạng nhưng vẫn còn hạn chế, chưa phát triển trong nhiều lĩnh vực quan trọng như: thiên tai, nông nghiệp, tín dụng và rủi ro tài chính, hoạt động hành nghề y dược… Việt Nam là quốc gia chịu nhiều rủi ro bởi thiên tai, biến đổi khí hậu, song mỗi khi có thiên tai, thiệt hại vẫn còn phải dựa vào hỗ trợ từ phía Nhà nước và hoạt động thiện nguyện. Vấn đề này hiện các sản phẩm bảo hiểm chưa đáp ứng được.

Phần lớn các DNBH tỏ ra tự tin hơn với những đột phá nhờ đa dạng của sản phẩm bảo hiểm. Trong khi đó, sự chênh lệch về chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng, phí bảo hiểm hay độ phủ mạng lưới phân phối giữa các DNBH đã giảm đi đáng kể.

Ba là, việc áp dụng công nghệ 4.0 trong ngành Bảo hiểm còn chưa được chú trọng, sự kết hợp giữa công nghệ và bảo hiểm vẫn đang trong giai đoạn hình thành sơ khai và chưa đạt được thành tựu đáng kể. Nguyên nhân chính là do hạ tầng công nghệ thông tin còn chưa theo kịp với tốc độ phát triển và nhu cầu của thị trường như: rủi ro an ninh mạng, thông tin thị trường hiện còn bất đối xứng… Vì vậy, nếu muốn tận dụng những cơ hội từ Cách mạng công nghiệp 4.0 buộc ngành Bảo hiểm cần đầu tư cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin.

Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm (Điều 38 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP ngày 01/7/2016 của Chính phủ) cho phép DNBH bán sản phẩm bảo hiểm thông qua giao dịch điện tử. Tuy nhiên, Luật Giao dịch điện tử và các văn bản hướng dẫn thi hành chưa quy định cụ thể chi tiết đối với giao dịch điện tử liên quan đến hợp đồng bảo hiểm. Đây cũng là một vấn đề đặt ra đối với kinh doanh bảo hiểm.

Về bảo mật dữ liệu, khi sử dụng các công nghệ dữ liệu lớn để thu thập, phân loại và phân tích dữ liệu thì điều quan trọng là phải đảm bảo các quy định về bảo mật dữ liệu và thông tin cá nhân. Năm 2018, Việt Nam ban hành Luật An ninh mạng nhưng phạm vi của Luật chỉ giới hạn trong hoạt động bảo vệ an ninh quốc gia và bảo đảm trật tự, an toàn xã hội trên không gian mạng và trách nhiệm của cơ quan, tổ chức, cá nhân có liên quan, mà chưa đề cập đến một số vấn đề liên quan đến các dịch vụ tài chính.

Bốn là, tình trạng thiếu nguồn nhân lực chất lượng cao. Mặc dù bảo hiểm là ngành có tốc độ tăng trưởng cao so với các ngành khác nhưng nhân sự trong ngành đang rơi vào tình trạng thiếu hụt nhân lực.

Hiện nay, số lượng các trường đại học, học viện có chuyên ngành đào tạo về bảo hiểm không nhiều và việc đào tạo nghiệp vụ bảo hiểm tại các trường đại học nhìn chung

vẫn mang tính lý thuyết. Tỷ lệ sinh viên đúng chuyên ngành Bảo hiểm chỉ chiếm khoảng 25% so với tổng số sinh viên mới ra trường được tuyển dụng vào doanh nghiệp.

Nhìn vào chất lượng đào tạo cũng dễ nhận thấy khoảng cách tương đối lớn giữa kiến thức sinh viên được học ở trường đại học và công việc thực tế khi đi làm. Trước tình trạng thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao cho ngành Bảo hiểm, nhiều DNBH đã "chữa cháy" bằng cách tuyển dụng nhân sự được học từ các chuyên ngành khác và đào tạo ngắn hạn kiến thức cơ bản về bảo hiểm. Điều này tiềm ẩn rủi ro không chỉ cho doanh nghiệp, mà còn cho thị trường.

Năm là, rủi ro từ các yếu tố thiên tai, biến đổi khí hậu, dịch bệnh. Dịch COVID-19 chính là minh chứng rõ nhất cho điều này. Đại dịch đã làm biến động nền kinh tế - xã hội Việt Nam. Dịch COVID-19 khiến hàng triệu người bị lây nhiễm và khiến cho hơn 40 nghìn người tử vong, chưa kể đến số lượng người bị thất nghiệp và doanh nghiệp phải đóng cửa do suy thoái kinh tế. Điều này khiến cho cộng đồng doanh nghiệp ý thức sâu sắc hơn về tầm quan trọng của quản trị rủi ro và bảo hiểm. Thay vì "bị động" đối phó với rủi ro, các doanh nghiệp nên tạo ra lợi thế cạnh tranh từ việc chuẩn bị cho rủi ro.

Mặc dù kinh doanh bảo hiểm là kinh doanh sự rủi ro nhưng đối với khối phi nhân thọ, những biến đổi bất thường của thời tiết có thể khiến gánh nặng bồi thường tăng cao ngoài dự kiến. Các đợt mưa lũ ảnh hưởng tới tới hiệu quả kinh doanh của các DNBH, những thiệt hại do ngập úng chủ yếu ảnh hưởng nhiều đến các phương tiện giao thông là xe máy và ô tô, trong khi đó, những tài sản này thường thuộc mức trách nhiệm giữ lại của các DNBH, chỉ những ô tô có giá trị trên 3 tỷ đồng mới phải có sự tham gia của các nhà tái bảo hiểm.

4. Khuyến nghị và đề xuất

Để thích ứng và sự phát triển ngành Bảo hiểm trong biến động của kinh tế - xã hội, tác giả đưa ra một số khuyến nghị sau:

Một là, nâng cao năng lực cạnh tranh trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại. Các DNBH cần coi công nghệ và kỹ thuật số là những yếu tố khác biệt cốt lõi tạo nên giá trị doanh nghiệp, từ đó xác định các điều chỉnh mong muốn của mình đối với thực tế công nghệ hiện có. DNBH truyền thống nên đầu tư cho công nghệ theo hai hướng: tự đầu tư hoặc thành lập quỹ đầu tư để đầu tư ứng dụng công nghệ, phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Hai là, nghiên cứu các sản phẩm mới để đáp ứng với nhu cầu của thị trường. Dịch COVID-19 đã và đang ảnh hưởng đến đời sống kinh tế - xã hội cũng như sức khỏe của người dân. Để đáp ứng tốt hơn nhu cầu bảo vệ sức khỏe của người dân, mang đến những trải nghiệm tối ưu và duy trì sự tăng trưởng bền vững của ngành Bảo hiểm, các DNBH cần nỗ lực cho ra mắt những sản phẩm mới, đặc biệt là các sản phẩm bảo hiểm trực tuyến, giúp khách hàng bảo vệ sức khỏe và quản lý tài sản cho cuộc sống tốt đẹp hơn.

Các DNBH cần phối hợp với Nhà nước và các đối tác trong ngành Bảo hiểm để phát triển các sản phẩm bảo hiểm và tài chính rủi ro thiên tai; bảo hiểm nông nghiệp theo hướng bảo hiểm rủi ro thiên tai đối với một số đối tượng; nghiên cứu, dự thảo văn bản hướng dẫn bảo hiểm trong lĩnh vực xây dựng lắp đặt, trong đó có quy định rủi ro thiên tai là rủi ro được

bảo hiểm. Tuy nhiên, các DNBH nên tiếp tục triển khai các sản phẩm bảo hiểm truyền thống hiện có với rủi ro thiên tai là rủi ro bổ sung và cần đánh giá, thẩm định chặt chẽ rủi ro thiên tai và định phí bảo hiểm phù hợp với mức độ và quy mô của rủi ro. Ngoài ra, các DNBH cũng phải tăng cường năng lực tài chính, có chương trình tái bảo hiểm hiệu quả đối với rủi ro thiên tai cùng với việc xây dựng quy trình quản trị rủi ro trong khai thác, bồi thường bảo hiểm rủi ro thiên tai.

Ba là, đưa chuyên ngành Bảo hiểm vào chương trình giảng dạy. Hiện nay, trên cả nước có khá ít cơ sở đào tạo cử nhân về ngành Bảo hiểm, số lượng sinh viên tốt nghiệp chưa đáp ứng được nhu cầu doanh nghiệp. Đặc biệt, thị trường lao động bảo hiểm lại thiếu một lượng lớn chuyên viên phân tích dữ liệu, tư vấn chính sách bảo hiểm một cách hiệu quả. Vì vậy, để đáp ứng nhu cầu của xã hội về nguồn nhân lực bảo hiểm, việc đưa chuyên ngành Bảo hiểm vào chương trình đào tạo trong các cơ sở giáo dục đại học là rất cần thiết.

Phát triển ngành Bảo hiểm là một bước đi rất quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước, hội nhập kinh tế quốc tế. Bảo hiểm là xu thế phát triển tất yếu của các ngành kinh tế - xã hội trong xu thế hội nhập và toàn cầu hóa, đồng thời bảo vệ và thúc đẩy sự phát triển của các ngành kinh tế khác như: tài chính ngân hàng, tài chính quốc tế, tài chính doanh nghiệp, kinh doanh thương mại. Ngành Bảo hiểm Việt Nam cần thích ứng linh hoạt để phát triển thị trường bảo hiểm an toàn, bền vững, hiệu quả; đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức, cá nhân; bảo đảm an sinh xã hội; DNBH có năng lực tài chính vững mạnh, năng lực quản trị điều hành đạt chuẩn mực quốc tế, có khả năng cạnh tranh trong nước và khu vực.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Diễm Ngọc (2021), *Doanh nghiệp bảo hiểm tăng tốc chuyển đổi số*, Viện Phát triển bảo hiểm Việt Nam.
2. Đinh Ngọc Linh, Trần Thị Quỳnh Hoa (2018), *Cơ hội và thách thức của ngành Bảo hiểm trong bối cảnh Việt Nam gia nhập Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP).*
3. M. Hồng (2020), *3 cơ hội, 4 thách thức, 5 chiến lược với ngành Bảo hiểm trong bối cảnh "bình thường mới".*
4. VnEconomy (2021), *Năm 2021 là thời cơ để ngành Bảo hiểm đột phá,* truy cập từ https://vneconomy.vn/nam-2021-la-thoi-co-de-nganh-bao-hiem-dot-pha.htm

MỐI QUAN HỆ GIỮA PHÁT TRIỂN KINH TẾ VÀ BẢO HIỂM

ThS. Nguyễn Xuân Tiệp

Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Đinh Trịnh Hà Thảo, Ngô Bảo Anh

Viện Đào tạo Tiên tiến, Chất lượng cao và POHE

Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Nền kinh tế phát triển là cơ sở quyết định cho sự ra đời và phát triển của ngành Bảo hiểm. Khi nền kinh tế phát triển, các đối tượng có thể được bảo hiểm phát sinh, mức sống và nhu cầu bảo hiểm cũng gia tăng, đồng thời, cơ sở hạ tầng cũng được hoàn thiện và phát triển sẽ là các nhân tố quyết định cho sự phát triển của ngành Bảo hiểm. Ngược lại, sự phát triển của ngành Bảo hiểm cũng sẽ có tác động tích cực đến sự phát triển của nền kinh tế thông qua hoạt động kinh doanh bảo hiểm và hoạt động đầu tư. Điều này thể hiện vai trò quan trọng của ngành Bảo hiểm đối với kinh tế - xã hội nói chung và các ngành sản xuất, kinh doanh nói riêng. Do đó, đòi hỏi phải có cơ chế, chính sách rõ ràng để tạo điều kiện cho ngành Bảo hiểm phát triển và đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế.

Từ khóa: Bảo hiểm, phát triển kinh tế, mối quan hệ giữa phát triển kinh tế và bảo hiểm

1. Đặt vấn đề

Mối quan hệ giữa tăng trưởng, phát triển kinh tế và bảo hiểm là một trong những vấn đề được nhiều nhà nghiên cứu quan tâm. Việc nghiên cứu mối quan hệ giữa tăng trưởng, phát triển kinh tế và bảo hiểm sẽ giúp xác định vị trí của ngành Bảo hiểm trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của quốc gia, từ đó có thể giúp định hướng phát triển ngành Bảo hiểm trong tương lai để đạt được các mục tiêu kinh tế - xã hội. Trong xã hội hiện đại, ngành Bảo hiểm ra đời là một tất yếu khách quan để đáp ứng nhu cầu bảo vệ trước các rủi ro phát sinh trong sinh hoạt, sản xuất và kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế. Vai trò của bảo hiểm đối với nền kinh tế ngày càng được củng cố với những đóng góp quan trọng trong việc bảo vệ tài chính cho các cá nhân, tổ chức và doanh nghiệp. Theo đó, thị trường bảo hiểm đã trở thành công cụ hữu ích bảo vệ tài chính cho các nhà đầu tư. Cho đến nay, bảo hiểm đã và đang bảo vệ hầu hết các loại hình tài sản của mọi thành phần và ngành nghề kinh tế với nhiều loại hình bảo hiểm đa dạng như: bảo hiểm tài sản thiệt hại, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thủy sản... Ngoài ra, bảo hiểm cũng là một trong những kênh huy động vốn rất quan trọng để đầu tư phát triển kinh tế. Một phần quỹ bảo hiểm được tái đầu tư trở lại nền kinh tế, từ đó giúp các doanh nghiệp có thêm

nguồn vốn để mở rộng sản xuất, kinh doanh, góp phần kích thích sự phát triển của nền kinh tế, tạo ra công ăn việc làm cho nhiều người lao động, củng cố sự bền vững của hệ thống an sinh xã hội và giảm thiểu tác động của suy thoái kinh tế.

Ngược lại, khi nền kinh tế tăng trưởng và phát triển, các ngành Nông nghiệp, Công nghiệp và Dịch vụ được chú trọng đầu tư sẽ thúc đẩy nhu cầu mua bảo hiểm của các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp. Việc gia tăng thu nhập của người dân sẽ phát sinh các nhu cầu đảm bảo sự an toàn, từ đó kéo theo sự phát triển của các dòng sản phẩm bảo hiểm cá nhân như: bảo hiểm nhà tư nhân, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm nhân thọ… Hay như sự xuất hiện của các phương tiện khoa học kỹ thuật mới, hay một ngành kinh tế mới là cơ sở cho sự ra đời của các loại hình bảo hiểm mới để bảo vệ các rủi ro trong các lĩnh vực này. Có thể lấy ví dụ về bảo hiểm vệ tinh để minh họa cho trường hợp này. Một trong những lĩnh vực có mối quan hệ mật thiết với bảo hiểm là lĩnh vực tài chính - ngân hàng. Sự phát triển của nền kinh tế sẽ kéo theo sự hoàn thiện của hệ thống ngân hàng và thị trường tài chính, tạo điều kiện cho việc hiện đại hóa ngành Bảo hiểm thông qua việc cải thiện phương tiện thanh toán, phát triển hệ thống kênh phân phối hiện đại như Bancassurance và phân phối trực tuyến, tăng cường sự phát triển của ngành Bảo hiểm.

Như vậy, có thể nói rằng, mối quan hệ giữa tăng trưởng, phát triển kinh tế và bảo hiểm là mối quan hệ hai chiều: sự phát triển của nền kinh tế là cơ sở quan trọng cho sự ra đời của ngành Bảo hiểm và khi ngành Bảo hiểm ngày càng phát triển thì sẽ đóng góp vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế, giúp duy trì sự tăng trưởng ổn định và đảm bảo an sinh xã hội.

2. Tác động của phát triển kinh tế đến ngành Bảo hiểm

Bảo hiểm chỉ có thể ra đời và phát triển trong những điều kiện kinh tế - xã hội nhất định. Điều này lý giải tại sao lại có sự khác biệt giữa ngành Bảo hiểm của các nền kinh tế ở các quốc gia khác nhau cũng như các giai đoạn phát triển của ngành Bảo hiểm tại một quốc gia nhất định. Có thể kể đến như thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 10 năm trước và hiện tại có sự chênh lệch rất lớn. Thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay đã có sự tăng trưởng vượt bậc về doanh thu phí, ngày càng hoàn thiện hơn về kỹ năng quản lý, năng lực tài chính cũng như năng lực bảo hiểm được nâng cao so với giai đoạn 10 năm trước. Bên cạnh đó, các sản phẩm bảo hiểm đa dạng đáp ứng nhiều nhu cầu khác nhau của khách hàng và được phát triển hoàn thiện hơn, linh hoạt hơn. Kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm được quản lý chặt chẽ hơn và đem lại hiệu quả, năng suất khai thác cao hơn, nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm và làm hài lòng hơn khách hàng với việc ứng dụng công nghệ trong tất cả các khâu trong quy trình kinh doanh bảo hiểm từ khâu khai thác đến khâu giám định bồi thường và tái tục hợp đồng. Chính vì lý do đó, khách hàng ngày càng thấy được vai trò quan trọng của các sản phẩm bảo hiểm, điều này tạo ra triển vọng tích cực đối với sự phát triển của ngành Bảo hiểm trong tương lai.

Bảng 1. Sự tương quan giữa sự phát triển của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế

Đơn vị: tỷ USD

Quốc gia	Mỹ	Trung Quốc	Nhật Bản	Anh	Đức	Pháp	Hàn Quốc	Italy	Canada	Đài Loan
Doanh thu phí bảo hiểm năm 2020*	2.531	656	415	338	259	231	194	162	143	113
Thứ hạng theo doanh thu phí bảo hiểm	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
GDP danh nghĩa năm 2021**	22.940	16.863	5.103	3.108	4.230	2.940	1.824	2.120	2.016	786
Thứ hạng theo GDP năm 2021	1	2	3	5	4	7	10	8	9	22

* Theo thống kê của Statista

** GDP danh nghĩa theo ước tính của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF)

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Bảng 1 cho thấy sự tương quan tỷ lệ thuận giữa sự phát triển của thị trường bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế. Các số liệu trong Bảng 1 cho thấy các nền kinh tế lớn trên thế giới như: Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản, Anh, Đức, Pháp, Italy đều là các quốc gia có thị trường bảo hiểm lớn đứng tốp đầu về tổng doanh thu phí. Điều này cho thấy mối liên hệ quan trọng giữa sự phát triển của nền kinh tế và bảo hiểm.

Về đối tượng có thể được bảo hiểm: Khi nền kinh tế phát triển, sự tích lũy về tài sản ngày càng lớn mạnh, các tài sản có giá trị lớn, các khoản đầu tư quan trọng và thu nhập cao sẽ kéo theo nhu cầu bảo hiểm gia tăng. Kinh tế phát triển sẽ thúc đẩy cải tiến khoa học - công nghệ, máy móc thiết bị, sản phẩm công nghệ mới ra đời cũng như hàng hóa đa dạng sẽ làm gia tăng đối tượng được bảo hiểm và là cơ hội lớn cho sự phát triển của ngành Bảo hiểm. Trong Bảng 1, có thể thấy rằng, mặc dù Hàn Quốc và Đài Loan có nền kinh tế xếp hạng theo GDP danh nghĩa năm 2021 tương ứng đứng thứ 10 và 22, tuy nhiên, lại có tổng doanh thu

phí bảo hiểm rất lớn lần lượt đứng thứ 7 và 10. Hai quốc gia này có ngành Công nghiệp điện tử phát triển rất mạnh mẽ và từ đó làm nhu cầu bảo hiểm gia tăng lớn.

Về mức sống của người dân và nhu cầu tham gia bảo hiểm: Nền kinh tế của một quốc gia ngày càng phát triển thì mức sống và nhu cầu bảo hiểm cũng sẽ tăng theo. Trong Bảng 2, có thể thấy rằng, trong 10 năm qua, nền kinh tế Việt Nam có sự phát triển vượt bậc với tốc độ tăng trưởng GDP và GDP theo đầu người cao hơn đa số các quốc gia trên thế giới. Từ năm 2011, GDP của Việt Nam chỉ là 135,5 tỷ USD, tuy nhiên đến năm 2020, GDP của Việt Nam đã tăng gấp đôi sau 10 năm đạt 271,2 tỷ USD. Tương tự, GDP theo đầu người cũng tăng tương ứng với mức tăng của GDP cho thấy mức sống của người dân Việt Nam có sự cải thiện rất đáng kể sau 10 năm và số lượng người trong tầng lớp trung lưu ở Việt Nam đang có sự lớn mạnh. Điều này đã tác động lớn đến thị trường bảo hiểm khi ngày càng có nhiều người quan tâm đến sự bảo vệ tài chính và sức khỏe, làm cho thị trường bảo hiểm phát triển mạnh mẽ.

Bảng 2. Tăng trưởng GDP và doanh thu phí bảo hiểm ở Việt Nam

Chỉ tiêu	**Đơn vị**	**2011**	**2013**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**
GDP	Tỷ USD	135,5	171,2	193,2	205,3	223,8	245,2	261,9	271,2
Tăng trưởng GDP	%	6,2%	5,4%	6,7%	6,2%	6,8%	7,1%	7,0%	2,9%
GDP/người	USD	1.525	1.887	2.085	2.192	2.366	2.566	2.715	2.786
Tăng trưởng GDP/người	%	5,2%	4,3%	5,6%	5,1%	5,7%	6,0%	6,0%	2,0%
Doanh thu phí bảo hiểm	Triệu USD	1.591	2.082	3.053	3.802	4.687	5.794	6.971	8.092
Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm	%	18,5%	16,0%	25,6%	24,5%	23,3%	23,6%	20,3%	16,1%

Nguồn: Ngân hàng Thế giới và Bộ Tài chính (2011 - 2020)

Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm ở Việt Nam có năm 2015 đạt trên 25% và trong một giai đoạn từ năm 2015 - 2019 đạt trên 20%. Năm 2020, mặc dù do tác động của dịch bệnh COVID-19 nhưng thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn đạt tăng trưởng dương ở mức cao so với rất nhiều ngành khác. Điều này cho thấy sự tác động của nền kinh tế Việt Nam đến sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam là rất lớn.

Bên cạnh đó, cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội ở Việt Nam cũng có sự cải thiện rõ rệt. Hệ thống giao thông và thông tin ngày càng hoàn thiện và phát triển tạo ra môi trường phát triển tích cực cho ngành Bảo hiểm, đặc biệt với các loại bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm hàng hải và bảo hiểm hàng hóa. Hệ thống ngân hàng và thị trường tài chính phát triển

ngày càng hiện đại và có độ tin cậy cao tạo sự thuận lợi trong giao dịch và thanh toán phí bảo hiểm, giúp nâng cao trải nghiệm và sự hài lòng của các khách hàng.

Như vậy, có thể kết luận rằng, sự tăng trưởng, phát triển của nền kinh tế là một nhân tố quan trọng quyết định sự phát triển của ngành Bảo hiểm. Thị trường bảo hiểm tại các quốc gia có nền kinh tế phát triển đều có mức độ phát triển cao hơn so với các quốc gia khác.

3. Tác động của bảo hiểm đến tăng trưởng và phát triển kinh tế

Mối quan hệ giữa tăng trưởng, phát triển kinh tế và bảo hiểm không phải là mối quan hệ một chiều, mà khi ngành Bảo hiểm phát triển lại tạo ra nền tảng thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền kinh tế. Vai trò của bảo hiểm đối với tăng trưởng, phát triển kinh tế được thể hiện trên các khía cạnh sau đây:

Thứ nhất, bảo hiểm góp phần ổn định tài chính và đảm bảo cho các khoản đầu tư. Hoạt động đầu tư là một trong những hoạt động quan trọng mang tính chất quyết định tạo ra sự tăng trưởng và phát triển ổn định của nền kinh tế. Từ khi các loại hình bảo hiểm ra đời cho đến ngày nay, sự phát triển của ngành Bảo hiểm đã có đóng góp to lớn trong việc đảm bảo sự ổn định tài chính và ổn định sản xuất, kinh doanh cho các cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp và các tổ chức tham gia bảo hiểm. Trong trường hợp rủi ro hay sự kiện bảo hiểm xảy ra với các đối tượng bảo hiểm, nếu người tham gia bảo hiểm gặp tổn thất, các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) sẽ bồi thường kịp thời để người tham gia nhanh chóng khắc phục thiệt hại, điều này rút ngắn việc khôi phục công việc sản xuất, kinh doanh. Khi nền kinh tế ngày càng phát triển, các khoản đầu tư và các tài sản đầu tư ngày càng lớn, các nhà đầu tư phải đối mặt với các rủi ro lớn. Có thể lấy ví dụ như đầu tư xây dựng các giàn khoan dầu khí, đầu tư thiết kế và sản xuất các loại vệ tinh, đầu tư xây dựng siêu thị, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, các công trình - kiến trúc. Các nhà đầu tư phải bỏ ra những khoản tiền khổng lồ lên đến hàng nghìn tỷ đồng và phải đối mặt với sự mất mát lớn về tài chính khi các rủi ro như: bão, động đất, tai nạn,… phát sinh. Nếu không có bảo hiểm, các chủ đầu tư có thể mất một phần hoặc toàn bộ tài sản của mình. Do đó, hầu hết các dự án đầu tư hiện nay đã đòi hỏi phải có bảo hiểm. Không có sự đảm bảo của bảo hiểm thì các chủ đầu tư, mà nhất là các ngân hàng liên quan sẽ không dám mạo hiểm đầu tư vốn cho dự án. Bởi vậy, bảo hiểm là một hoạt động kích thích đầu tư, và từ đó gián tiếp góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế. Các số liệu trong Bảng 3 cho thấy số tiền bồi thường và chi trả bảo hiểm tăng mạnh sau mỗi năm, từ năm 2011 đến năm 2020. Sau 10 năm, số tiền bồi thường và chi trả bảo hiểm cho các cá nhân và tổ chức đã tăng lên hơn 3 lần đã chứng tỏ vai trò quan trọng của bảo hiểm đối với hoạt động đầu tư và phát triển kinh tế.

Bảng 3. Một số chỉ tiêu thống kê phản ánh vai trò của bảo hiểm thương mại ở Việt Nam

Chỉ tiêu	Đơn vị	2011	2013	2015	2017	2018	2019	2020
Số tiền bồi thường và chi trả	Tỷ đồng	15.971	196.648	23.571	31.889	39.262	43.761	48.768
Đầu tư trở lại nền kinh tế	Tỷ đồng	83.439	105.340	160.258	249.134	324.251	378.504	468.563
Giải quyết việc làm	Lao động	303.716	396.839	584.719	773.541	930.332	1.068.151	1.102.297
Tổng dự phòng nghiệp vụ	Tỷ đồng	106.246	129.534	161.201	190.152	208.131	291.713	364.793
Tổng tài sản	Tỷ đồng	61.878	81.029	202.378	316.487	395.358	462.964	573.225

Nguồn: Bộ Tài chính (2011 - 2020)

Thứ hai, bảo hiểm đóng vai trò là một trung gian tài chính, góp phần chuyển giao vốn từ nơi thừa đến nơi thiếu, do đó, đây cũng là một trong những kênh huy động vốn rất hữu hiệu để đầu tư phát triển kinh tế - xã hội. Khách hàng sẽ nộp phí bảo hiểm cho DNBH trước khi rủi ro và sự kiện bảo hiểm xảy ra với đối tượng bảo hiểm. Nhờ vậy, DNBH nắm giữ các quỹ bảo hiểm với số tiền rất lớn và cần phải quản lý chặt chẽ để đảm bảo quyền lợi cho những người tham gia bảo hiểm. Bên cạnh đó, giữa thời điểm xảy ra rủi ro tổn thất và thời điểm bồi thường, chi trả tiền bảo hiểm luôn có một khoảng cách. Khoảng thời gian này có thể kéo dài trong một số loại hình như bảo hiểm nhân thọ, bởi vậy, số phí thu được phải dự trữ, dự phòng và phải đem đầu tư để thu lãi. Ngoài ra, sự phát triển nhanh chóng của các loại hình bảo hiểm làm cho số phí được tồn tích lại ngày càng lớn nên đây là một trong những nguồn lực vô cùng cần thiết để đầu tư phát triển kinh tế. Điều này càng khẳng định thêm vai trò huy động vốn để đầu tư của toàn ngành Bảo hiểm là vô cùng quan trọng đối với các nền kinh tế. Theo số liệu trong Bảng 3, số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của ngành Bảo hiểm tăng rất nhanh trong 10 năm trở lại đây. Vào năm 2011, số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế chỉ dừng lại ở con số 83.439 tỷ đồng thì đến năm 2020, con số này đã tăng gấp gần 6 lần, đạt mức 468.563 tỷ đồng. Đây là một trong những nguồn lực khổng lồ để giúp các doanh nghiệp có thêm vốn mở rộng sản xuất, kinh doanh và thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Thứ ba, nhờ vào các khoản thuế phải nộp, bảo hiểm còn góp phần ổn định kinh tế - xã hội và tăng thu cho ngân sách nhà nước. Dựa vào các loại quỹ bảo hiểm ngày càng tăng do người tham gia đóng góp, các DNBH sẽ chi trả hoặc bồi thường kịp thời cho họ để ổn định cuộc sống và sản xuất, kinh doanh nếu như đối tượng bảo hiểm gặp rủi ro. Vì thế, ngân sách

nhà nước không phải chi tiền trợ cấp, cứu trợ cho các thành viên, các tổ chức như trong thời kỳ bao cấp ở Việt Nam. Hơn nữa, việc bảo hiểm bảo vệ tài chính và hoạt động sản xuất, kinh doanh còn làm cho các doanh nghiệp có sự phát triển ổn định, đạt lợi nhuận cao và trở thành nguồn đóng góp thuế tích cực cho ngân sách nhà nước. Mặt khác, hoạt động kinh doanh bảo hiểm phát triển còn đóng góp đáng kể vào ngân sách nhà nước thông qua thuế mà các DNBH phải nộp.

Ngoài ra, ngành Bảo hiểm phát triển đã thúc đẩy mối quan hệ kinh tế đối ngoại giữa các nước và thu hút các nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) phát triển kinh tế. Các nhà đầu tư nước ngoài luôn muốn đầu tư vào một quốc gia có nền kinh tế, chính trị phát triển tốt, ổn định. Bên cạnh đó, việc có bảo hiểm còn là một lợi thế trong việc thu hút các nguồn vốn FDI bởi vì hầu hết các doanh nghiệp nước ngoài có thói quen mua bảo hiểm để ổn định sản xuất, kinh doanh. Ngoài ra, vai trò này còn được thể hiện thông qua hoạt động tái bảo hiểm và đồng bảo hiểm của các DNBH. Bởi vì cho dù tiềm lực tài chính có lớn mạnh thì bất kỳ một DNBH nào cũng đều phải áp dụng các phương pháp phân tán rủi ro như đồng bảo hiểm hoặc tái bảo hiểm nhằm mục đích ổn định tài chính, ổn định kinh doanh. Khi áp dụng các phương pháp này, mối quan hệ giữa DNBH với nhau hoặc với các doanh nghiệp tái bảo hiểm nước ngoài tất yếu sẽ diễn ra. Do đó, bảo hiểm là một trong những lĩnh vực có quan hệ quốc tế khá rộng, khá sớm, từ đó góp phần thúc đẩy phát triển hoạt động kinh tế đối ngoại của đất nước.

4. Kết luận

Như vậy, qua các phân tích và dẫn chứng thực tế trên đây có thể thấy rằng, mối quan hệ giữa tăng trưởng, phát triển kinh tế và bảo hiểm là rất khăng khít và có vai trò tương trợ lẫn nhau. Nền kinh tế phát triển tạo một cơ sở quan trọng cho sự ra đời và phát triển của ngành Bảo hiểm, và ngược lại, sự phát triển của ngành Bảo hiểm cũng góp phần trong việc đẩy mạnh tăng trưởng, phát triển kinh tế, tạo dựng được sự phát triển bền vững về kinh tế và an sinh xã hội. Do đó, có thể nói rằng, vai trò của ngành Bảo hiểm rất quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế, nhất là trong giai đoạn Cách mạng công nghiệp 4.0 diễn ra rất mạnh mẽ, rủi ro không những không giảm đi mà còn có sự gia tăng và để lại nhiều thiệt hại hơn cho nền kinh tế. Chính vì vậy, Chính phủ cần quan tâm đến ngành Bảo hiểm và có cơ chế, chính sách để đẩy mạnh sự phát triển của ngành Bảo hiểm nhằm hỗ trợ cho sự phát triển của nền kinh tế. Ở Việt Nam, Nhà nước cần nhanh chóng ban hành Chiến lược phát triển ngành Bảo hiểm trong giai đoạn tới và sớm hoàn thiện Luật Kinh doanh bảo hiểm để tạo khung pháp lý vững chắc cho ngành Bảo hiểm phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2011 - 2020), *Niên giám thị trường bảo hiểm Việt Nam.*
2. Ngô Việt Trung (2021), "Nhiều dư địa phát triển cho thị trường bảo hiểm Việt Nam", *Tạp chí Tài chính,* tháng 1 - 2 năm 2021.
3. Nguyễn Văn Định và Nguyễn Thị Hải Đường (2020), *Giáo trình Bảo hiểm thương mại,* NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.
4. World Bank (2011 - 2020), *Cơ sở dữ liệu cơ bản về kinh tế - tài chính.*

XU HƯỚNG CHUYỂN ĐỔI SỐ VÀ ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ BLOCKCHAIN TRONG KINH DOANH BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM

TS. Hoàng Minh Tuấn

Khoa Bảo hiểm, Trường Đại học Lao động - Xã hội

Tóm tắt

Việt Nam đang trong giai đoạn bùng nổ kinh doanh trực tuyến với mức tăng trưởng hàng năm đạt 25% - 30%, cho thấy nhu cầu mua hàng nhanh và đơn giản của người dùng ngày càng tăng. Việc phải đến các phòng giao dịch, tốn nhiều thời gian với thủ tục phức tạp như truyền thống của ngành Bảo hiểm khiến các khách hàng ngán ngẫm và gây ra nhiều khó khăn trong việc giải quyết các vấn đề liên quan. Tại Việt Nam, thị trường bảo hiểm là một thị trường đang phát triển, hứa hẹn nhiều tiềm năng với doanh thu phí bảo hiểm đến năm hết năm 2021 đã đạt 217.338 tỷ đồng với tốc độ phát triển ấn tượng hơn gần 17% so với năm 2020. Tuy nhiên, ngành Bảo hiểm Việt Nam vẫn đang phải đối mặt với các vấn đề như: bảo mật thông tin, chi phí và các gian lận. Trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0 thì chuyển đổi số và ứng dụng hệ thống chuỗi - khối (Blockchain) với các ưu điểm của nền tảng công nghệ này đang dần được ứng dụng trong ngành Bảo hiểm và được xem là có thể giải quyết một số các vấn đề trong ngành Bảo hiểm hiện nay. Tuy nhiên, việc ứng dụng Blockchain trong ngành Bảo hiểm vẫn còn đang trong quá trình thực nghiệm, có nghĩa là kết quả vẫn còn chưa được khám phá một cách đầy đủ nhất. Bài viết xem xét các vấn đề mà ngành Bảo hiểm đang gặp phải, đồng thời tập trung phân tích lợi ích của việc ứng dụng Blockchain trong ngành Bảo hiểm. Nghiên cứu về công nghệ Boclchain cho thấy, ngành Bảo hiểm nên quan tâm ứng dụng công nghệ này để giúp cho các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) tránh các gian lận, giảm chi phí và cải thiện các quy trình cơ bản trong các nghiệp vụ bảo hiểm hiện nay và xa hơn là giúp minh bạch thị trường bảo hiểm ở Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm, chuyển đổi số, chuỗi - khối (Blockchain), công nghệ 4.0, công nghệ bảo hiểm (Insurtech)

1. Vai trò của chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ Blockchain trong lĩnh vực bảo hiểm

Chuyển đổi số đang dần thay đổi bộ mặt của nhiều ngành nghề, và đây không còn là vấn đề của một số doanh nghiệp mà trở thành xu thế tất yếu của cuộc Cách mạng công nghệ 4.0. Không nằm ngoài cuộc thay đổi, ngành Bảo hiểm cũng rất tích cực tham gia vào cuộc chuyển đổi số này để tìm cho mình một hướng đi phù hợp trong công cuộc gấp rút hoàn thành các mục tiêu của Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020

theo Quyết định số 193/QĐ-TTg ngày 15/02/2012 và Quyết định số 242/QĐ-TTg ngày 28/02/2019 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án cơ cấu lại thị trường bảo hiểm làm căn cứ để giúp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm thay đổi theo chiều hướng tốt hơn, hiện đại hơn, phù hợp với xu thế phát triển của thế giới.

Hiện tại, chuyển đổi số không phải nỗi lo lắng cần tìm giải pháp mà đã trở thành xu hướng tất yếu của mọi ngành nghề, lĩnh vực trong xã hội. Không nằm ngoài cuộc chơi, ngành Bảo hiểm – ngành luôn hoạt động theo mô hình truyền thống giờ cũng đứng lên tìm cho mình nhiều cơ hội phát triển bằng chuyển đổi số. Thị trường bảo hiểm những năm qua đã có nhiều bước tiến vượt bậc. Tại Việt Nam, chúng ta đã được chứng kiến sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) lớn và đó chính là động lực thúc đẩy nhiều DNBH lớn nhỏ tham giam vào cuộc đua chuyển đổi số để thay đổi, đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường. So với thời điểm trước khi dịch COVID-19 bùng phát thì hiện nay, việc sử dụng công nghệ như một điều tất yếu trong cuộc sống: từ làm việc từ xa, mua sắm online, trao đổi với nhau… Điều này chứng tỏ rằng, nếu ngành Bảo hiểm không chuyển đổi, không bắt kịp xu hướng công nghệ sẽ chẳng thể mang lại những sản phẩm, dịch vụ nhanh chóng và tiện lợi đến khách hàng. Bên cạnh đó, ngành Bảo hiểm thường được biết đến với đặc thù phải làm thủ tục trên giấy tờ rất nhiều lần tại phòng giao dịch đa gây khó khăn cho khách hàng, đặc biệt tại thời điểm nhiều thành phố đang giãn cách xã hội ở nước như hiện nay thì điều này lại càng khiến khách hàng thấy tồi tệ khi trải nghiệm dịch vụ thiếu chuyên nghiệp này. Hình thức làm việc truyền thống không những khiến khách hàng khó chịu mà dữ liệu của ngành Bảo hiểm cũng rất lớn; hàng tháng, nhân viên bảo hiểm luôn phải xử lý liên tục khối số liệu, dữ liệu khổng lồ của các giao dịch. Tuy nhiên, nó sẽ không thực sự chính xác vì nhân viên phải giải quyết công việc một cách thủ công. Vì vậy, chuyển đổi số sẽ vô cùng quan trọng đối với ngành Bảo hiểm, nó chính là "đòn bẩy" giúp ngành này vượt qua khủng hoảng và phát triển mạnh mẽ. Ứng dụng công nghệ hiện đại vừa giúp nhân viên giải phóng sức lao động vừa tạo ra các dịch vụ độc đáo, nhanh gọn nâng cao trải nghiệm cho khách hàng. Thay vì khách hàng phải đến văn phòng làm thủ tục, ký hợp đồng thì họ có thể làm công việc này từ xa mà không làm tốn nhiều thời gian. Không những vậy, chuyển đổi số còn giúp doanh nghiệp cá nhân hóa dịch vụ, đem lại nhiều ưu đãi, dịch vụ tốt phù hợp đúng đối tượng mà không mất nhiều thời gian gọi điện tiếp thị.

Với việc ứng dụng các phần mềm công nghệ cho lĩnh vực bảo hiểm, nó cho phép khách hàng đối soát các hợp đồng đã ký, kiểm tra giao dịch, lịch sử thanh toán, hay phản hồi trực tiếp với doanh nghiệp chỉ với chiếc máy tính hoặc điện thoại có kết nối Internet thông qua ứng dụng hoặc website doanh nghiệp. Những tác vụ, phản hồi đó sẽ được chuyển trực tiếp đến bộ phận chăm sóc khách hàng hay bộ phận giao dịch để xử lý ngay lập tức. Khi đã có sự tham gia của công nghệ vào hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp, mọi thứ sẽ trở nên dễ dàng hơn. Doanh nghiệp có thể cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho khách

hàng mọi lúc, mọi nơi xóa mờ những cản trở về không gian, thời gian nhờ các nền tảng công nghệ tự động hóa. Bên cạnh đó, nó sẽ thu thập dữ liệu người dùng về để phân tích tìm ra những điều khách hàng không hài lòng về sản phẩm hay những điều hài lòng nhằm khắc phục và phát triển ưu điểm sản phẩm.

Vì sao nên ứng dụng công nghệ Blockchain trong kinh doanh bảo hiểm?

Công nghệ chuỗi - khối (Blockchain) được phát minh và thiết kế đầu tiên bởi Satoshi Nakamoto vào năm 2008, khi mà đồng tiền Bitcoin được Satoshi giới thiệu ra thế giới. Tại thời điểm đó, người ta chỉ biết đến Bitcoin, và công nghệ đứng sau nó thì chưa có tiếng vang như thời điểm hiện giờ. Nhưng từ năm 2008 đến nay, Blockchain đã được phát triển và cải tiến trở thành một trong những công nghệ đột phá lớn nhất với tiềm năng ảnh hưởng rộng lớn tới mọi ngành nghề, mọi lĩnh vực, từ tài chính đế sản xuất, kinh doanh và thậm chí là cả lĩnh vực giáo dục.

Blockchain là công nghệ lưu trữ và truyền tải thông tin bằng các khối được liên kết với nhau và mở rộng theo thời gian, do đó được gọi là chuỗi - khối (Blockchain). Mỗi khối chứa đựng các thông tin về thời gian khởi tạo và được liên kết với các khối trước đó. Blockchain được thiết kế để chống lại sự thay đổi dữ liệu. Thông tin trong Blockchain không thể bị thay đổi và chỉ được bổ sung thêm khi có sự đồng thuận của tất cả các nút trong hệ thống. Ngay cả khi nếu một phần của hệ thống Blockchain sụp đổ, những máy tính và nút khác sẽ tiếp tục hoạt động để bảo vệ thông tin. Đặc biệt, Blockchain có khả năng truyền tải dữ liệu mà không đòi hỏi trung gian để xác nhận thông tin. Hệ thống Blockchain bao gồm nhiều nút độc lập có khả năng xác thực thông tin mà không đòi hỏi "dấu hiệu của niềm tin". Về cơ bản, Blockchain là một chuỗi các máy tính mà tất cả phải chấp thuận một giao dịch trước khi nó có thể được xác nhận và ghi lại. Giống như việc bạn gửi cái hộp đi mà mọi người đều xác nhận cái hộp đó là của bạn chứ không phải một vị luật sư hay một ngân hàng nào đó.

Hình 1. Ảnh minh họa cho công nghệ Blockchain

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Blockchain khẳng định giá trị riêng dựa trên các tính năng của nó: phân cấp, bất biến, bảo mật, minh bạch và truy xuất nguồn gốc.

- Tính phân cấp: Cơ sở dữ liệu Blockchain không được kiểm soát bởi một cơ quan trung ương mà được đóng góp, xác nhận và kiểm soát bởi nhiều thực thể; các cá nhân trong đó hoàn toàn kiểm soát và quyết định người và dữ liệu nào mà họ muốn chia sẻ.

- Tính bất biến: Tính năng này dựa trên sự tuyến tính: khối thông tin mới khi được xác thực sẽ được thêm vào phần "đuôi" của khối trước đó, tạo nên "chuỗi" dữ liệu.

- Tính bảo mật: Công nghệ Blockchain sử dụng mật mã để bảo mật dữ liệu, dùng hàm băm (hash function) để xác thực các giao dịch; với một dữ liệu đầu vào cụ thể, chỉ có một đầu ra cố định (hash). Điều này có nghĩa là gần như chúng ta không thể thay đổi dữ liệu đầu vào mà không để lại dấu vết.

- Tính minh bạch: Cơ sở dữ liệu Blockchain có tính công khai. Người dùng có khả năng truy cập, xem, đọc và viết nội dung và các chi tiết có liên quan (khả năng truy cập dựa trên loại nền tảng Blockchain nào đang được sử dụng).

Trong bảo hiểm, Blockchain là một hệ thống cơ sở dữ liệu phân tán, trong đó, các giao dịch và hồ sơ có thể được ký kết, trao đổi và xác minh mà không có sự kiểm soát của một bên trung tâm. Blockchain có thể được kết hợp với các công nghệ khác, đặc biệt là các hợp đồng thông minh, để cho phép các DNBH tự động hóa các quy trình và phát triển các sản phẩm sáng tạo mà nếu không có nó thì không thể thực hiện được.

Để thực hiện các giao dịch kinh doanh trong bảo hiểm, giao dịch an toàn mở tạo ra một mức độ minh bạch, bảo mật và đáng tin cậy mà trước đây không thể có được. Công nghệ này đã sẵn sàng để cách mạng hóa hoạt động trên nhiều lĩnh vực, cho phép các bên liên quan bổ sung – chẳng hạn như: nhà môi giới, nhà cung cấp, nhà tái bảo hiểm và các đối tác trong hệ thống tương tác với nhau. Kết quả là một chuỗi hệ thống được kết nối nhiều hơn, đảm bảo sự tin cậy về tính bảo mật và độ chính xác của dữ liệu về khách hàng, dữ liệu tài chính trong hợp đồng, thời gian đáo hạn. Điều này giúp cho các bên tham gia dễ dàng kiểm soát hợp đồng bảo hiểm đã ký kết với nhau.

2. Cơ sở vận dụng và giá trị mang lại từ công nghệ Blockchain trong chuyển đổi số vào kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam

2.1. Cơ sở lý thuyết vận dụng công nghệ Blockchain trong chuyển đổi số vào kinh doanh bảo hiểm

Blockchain đã nhận được rất nhiều sự chú ý trong những năm gần đây. Nó có tiềm năng thay đổi cách các DNBH hoạt động trong thời đại kỹ thuật số đang phát triển này. Sự thật là công nghệ Blockchain đã và đang giúp các DNBH tiết kiệm thời gian, cải thiện tính minh bạch, tiết kiệm thời gian, ngăn chặn gian lận, tuân thủ các quy định và phát triển các sản phẩm và thị trường tốt hơn. Để áp dụng công nghệ Blockchain trong kinh doanh bảo hiểm thì các DNBH vận dụng các nền tảng dựa trên các khung lý thuyết sau:

Khung lý thuyết về các bên liên quan (The theory of starkeholders): Lý thuyết này cho rằng, bất kỳ một công ty hay tổ chức nào cũng có các bên liên quan (Freeman và cộng sự, 2010). Blockchain trong bảo hiểm được xem như một tập hợp các bên liên quan được khái quát hóa thành ba tầng:

Tầng 1 - Giao thức: ngôn ngữ máy tính và các nguyên tắc tính toán là nền tảng của các nhà phát triển đã nghiên cứu trước đó về học thuật;

Tầng 2 - Mạng: truy cập vào giao thức thông qua các DNBH, các nhà môi giới. Theo đó, những người làm trong ngành Bảo hiểm sẽ vận dụng hệ thống Blockchain để vào những sản phẩm và dịch vụ khách hàng. Đây là nền tảng kết nối giữa nhà cung cấp và người tiêu dùng;

Tầng 3 - Ứng dụng: thông qua phục vụ yêu cầu từ người dùng như các khách hàng là cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp.

Khung lý thuyết về thông tin bất cân xứng (The theory of asymmetric infomation): Theo khung Lý thuyết này, mọi giao dịch của các bên tham gia đang cố tình che đậy các thông tin, khi đó giá cả không phải là giá cân bằng của thị trường mà có thể cao hoặc thấp hơn giá cân bằng của thị trường (Akelop, 1970). Đây cũng là một vấn đề cần giải quyết triệt để trong mua, bán bảo hiểm. Việc vận dụng nền tảng Blockchain sẽ giúp thị trường bảo hiểm minh bạch các thông tin về người mua, người bán, nhà môi giới, các đại lý một cách chính xác, kịp thời và đầy đủ.

Khung lý thuyết về chi phí giao dịch (The theory of transaction cost)

Lý thuyết này cho rằng, sự tương tác của các hành vi cơ hội, khả năng con người bị hạn chế trong môi trường bất định và điều kiện thông tin không cân xứng tạo ra chi phí giao dịch. Chi phí này ảnh hưởng đến hiệu quả các giao dịch và nội bộ các doanh nghiệp. Việc ứng dụng công nghệ Bockchain kỳ vọng sẽ giúp giảm các chi phí giao dịch trong mua bán bảo hiểm của các công ty bảo hiểm.

2.2. Giá trị mang lại từ việc chuyển đổi số trong ứng dụng công nghệ Blockchain cho các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm

Quản lý chuỗi cung ứng các sản phẩm bảo hiểm

Một DNBH sẽ mua các thành phần từ một chuỗi các nhà cung ứng, sau đó tính toán các rủi ro và đưa sản phẩm bảo hiểm hoàn chỉnh ra thị trường. Lợi ích chính mà Blockchain mang lại trong chuỗi cung ứng là khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm bảo hiểm với tính bảo mật và minh bạch cao. Blockchain cho phép lưu trữ số hóa mọi thông tin về các sản phẩm bảo hiểm cung cấp. Một mã nhận dạng duy nhất sẽ được cấp cho mỗi sản phẩm (hoặc một dòng sản phẩm). Với mã này và một dấu thời gian, các DNBH có thể theo dõi sản phẩm của mình trong suốt chuỗi cung ứng. Tất cả thông tin đều được lưu trữ trên hệ thống Blockchain. Do đó, quá trình kiểm toán giá trị gia tăng trở nên dễ dàng hơn. Blockchain đảm bảo giá trị minh bạch và bền vững của sản phẩm, của DNBH. Ví dụ như: sản phẩm được tạo ra một cách hợp pháp (không vi phạm các nguyên tắc tài chính, các quy định kinh doanh sản phẩm bảo hiểm).

Xử lý bồi thường bảo hiểm hiệu quả với Blockchain

Các hệ thống bảo hiểm truyền thống có thể dẫn đến nhiều hành vi gian lận, đòi hỏi lượng lớn công việc giấy tờ. Dữ liệu khách hàng được lưu trữ phân tán trên các cơ sở dữ liệu khác nhau của các công ty bảo hiểm và bệnh viện. Khả năng trùng lặp thông tin rất lớn, dẫn đến tỷ lệ sai sót cao trong quá trình xác nhận quyền sở hữu. Chuyển đổi kỹ thuật số với công nghệ Blockchain giúp lưu trữ bất biến dữ liệu trong một sổ cái phi tập trung. Có nghĩa là không ai có thể can thiệp vào bất kỳ thông tin nào mà không có sự đồng thuận của các tác nhân trong hệ thống. Dữ liệu được bảo toàn tuyệt đối. Blockchain cũng đem đến môi trường giao tiếp hiệu quả hơn giữa các thành viên của hệ thống bảo hiểm (khách hàng, công ty bảo hiểm, bệnh viện). Quy trình xác nhận quyền sở hữu giờ đây được tự động hóa trong khi niềm tin vẫn được duy trì nhờ tính minh bạch của Blockchain, tích hợp với hợp đồng thông minh. Các hệ thống bảo hiểm đang chuyển sang các mô hình đáng tin cậy và tiết kiệm chi phí hơn.

Blockchain là giải pháp chia sẻ các dữ liệu tiện lợi và tiết kiệm cho ngành Bảo hiểm

Trong nhiều thế kỷ, dữ liệu DNBH đều được lưu trữ trên giấy tờ. Dữ liệu nằm trong các silo dữ liệu rời rạc, riêng lẻ, dẫn đến hạn chế trong việc chia sẻ dữ liệu tức thì. Trong khi đó, công nghệ Blockchain lưu trữ tài liệu một cách bảo mật, trên sổ cái phân tán, giúp dễ dàng truy cập khi cần thiết và chỉ những bên liên quan được ủy quyền mới có thể truy cập được. Ví dụ: trong ngành Bảo hiểm nhân thọ, Blockchain cam kết bảo mật hồ sơ sức khỏe của các cá nhân, khả năng tài chính, hợp đồng, điều khoản giao kết. Các tổ chức có thể kiểm tra lịch sử y tế, khả năng tài chính của các cá nhân thông qua dấu thời gian. Sau đó, thông tin này có thể được chia sẻ giữa các bác sĩ, bệnh viện, dược sĩ và DNBH sức khỏe theo cách an toàn, cho phép người dùng kiểm soát dữ liệu của họ.

Blockchain bảo vệ danh tính kỹ thuật số cho người mua bảo hiểm

Trong thời đại chuyển đổi số, khi thông tin cá nhân nắm giữ nhiều giá trị lớn trong thế giới ảo, việc bảo mật thông tin cho khách hàng bảo hiểm trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Nhu cầu sử dụng các giải pháp bảo mật thông tin cá nhân ngày càng gia tăng bởi hành vi trộm cắp danh tính sử dụng vào các mục đích khác nhau đang diễn ra phổ biến, thường xuyên. Sổ cái bất biến Blockchain giúp người dùng lưu trữ, kiểm soát tối đa dữ liệu cá nhân của họ. Mạng lưới phân tán đảm bảo dữ liệu trên Blockchain gần như không thể bị tấn công. Với một ID chủ quyền riêng theo cấu trúc phân tán, người dùng có thể truy cập vào dữ liệu của mình một cách dễ dàng. Kết hợp với những công nghệ mới nổi khác, Blockchain giúp nhiều DNBH nâng cao các giải pháp bảo mật dữ liệu của mình. Không chỉ hỗ trợ các giao dịch mua, bán bảo hiểm trực tuyến an toàn mà giải pháp này còn giúp ngăn chặn việc các công ty kiếm tiền từ dữ liệu của khách hàng khi chưa được phép.

Giảm gian lận và trục lợi bảo hiểm

Khi sử dụng Blockchain trong kinh doanh hệ thống ngành Bảo hiểm, tất cả thông tin người dùng được lưu trữ một cách xác thực và vĩnh viễn trên cơ sở dữ liệu Blockchain. Dữ liệu có thể được sử dụng để phân tích và dự đoán hành vi gian lận (fraud behavior) của người dùng từ lịch sử giao dịch của họ nhanh hơn và thuận tiện hơn.

Tiết kiệm quỹ thời gian cho quy trình giải quyết

Chúng ta đều biết rằng, các quy trình trong ngành Bảo hiểm đòi hỏi rất nhiều giấy tờ. Con người dễ làm mất hoặc bỏ quên một tài liệu nào đó khi cần thiết, dẫn đến hậu quả nghiêm trọng trong việc xử lý khiếu nại (claim). Sử dụng công nghệ phân tán, các DNBH sẽ đẩy nhanh tiến độ cập nhật thông tin người dùng. Trong hợp đồng thông minh (smart contracts), một tập hợp các điều kiện được tạo ra. Thông qua cơ sở dữ liệu, các điều khoản hợp đồng, giao dịch và thông tin cần thiết khác sẽ được tự động thu thập. Ngay khi các điều kiện này được đáp ứng, các điều khoản của thỏa thuận bảo hiểm được thực hiện tự động ngay lập tức.

Tăng sự tương tác và tin tưởng từ phía khách hàng

Các DNBH có thể sử dụng dữ liệu này để phân tích hành vi của khách hàng. Sau khi biết được thói quen và lịch sử sức khỏe của khách hàng, các doanh nghiệp sẽ dễ dàng đưa ra nhiều ý tưởng mới hơn để cung cấp dịch vụ tốt hơn, từ đó có được sự tham gia và lòng trung thành từ khách hàng của họ. Đối với khách hàng, nếu họ biết những gì xảy ra với thông tin của họ và các thủ tục cần thiết, thì họ sẽ chủ động biết cần phải làm gì, từ đó tạo cảm giác minh bạch và có niềm tin hơn với DNBH.

Giảm các chi phí phát sinh không cần thiết

Khi chưa ứng dụng công nghệ Blockchain, các DNBH luôn phải chịu những chi phí phát sinh từ các vị trí nhân sự khi xử lý các sự cố như: khiếu nại, bồi thường, bảo mật... Điều này ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận chung của các doanh nghiệp này. Khi sử dụng công nghệ Blockchain, quy trình giải quyết các phát sinh nhanh hơn, tăng niềm tin cho khách hàng, từ đó gián tiếp giúp DNBH bán được nhiều sản phẩm hơn, tăng doanh thu, mở rộng phạm vi kinh doanh.

3. Khuyến nghị cho các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam khi ứng dụng Blockchain vào chuyển đổi số

Blockchain là nền tảng của cuộc Cách mạng 4.0 đã và đang được thử nghiệm, bước đầu đã mang lại những thành công nhất định trên thế giới ở nhiều lĩnh vực: y tế, giáo dục, logicstic… Trong lĩnh vực bảo hiểm, Blockchain cũng đã có những thành công nhất định ở các nước phát triển như: Thụy Sĩ, Anh, Đức, Mỹ…, mang lại doanh thu lớn cho các tập đoàn, DNBH ở các nước này. Tuy nhiên, khi áp dụng công nghệ Blockchain tại Việt Nam trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm cần có những thận trọng nhất định khi nền tảng chuyển đổi số ở nước ta chưa cao.

Thứ nhất, DNBH cần tuyên truyền mạnh mẽ trên các phương tiện truyền thông, báo chí về công nghệ Blockchain cho mọi người nói chung và các khách hàng bảo hiểm nói riêng, do tâm lý sợ bị lừa đảo của khách hàng khi giao dịch trực tuyến, nhất là những hợp đồng bảo hiểm có giá trị lớn. Các DNBH cần từng bước xây dựng nền tảng số để vận dụng công nghệ Blockchainclockchain tốt nhất. Trước mắt, DNBH cần làm nổi bật tính tương tác với khách hàng để tạo niềm tin cho khách hàng khi họ cần tư vấn để tham gia hợp đồng mới hoặc tái ký hợp đồng bảo hiểm.

Thứ hai, về các quy định pháp lý khi vận hành công nghệ Blockchain: Các cơ quan lập pháp nên nghiên cứu ban hành hệ thống pháp luật khi sử dụng công nghệ Blockchain để làm căn cứ cho các DNBH thử nghiệm, áp dụng. Đồng thời, tuân thủ nghiêm túc theo quy định của Luật An ninh mạng để bảo về danh tính, quyền lợi, tài sản của khách hàng và DNBH khi sử dụng công nghệ Blockchain.

Thứ ba, về tài chính đầu tư xây dựng hệ thống Blockchain: Các DNBH cần có chiến lược tài chính cho vấn đề này bởi khi DNBH vận hành hệ thống Blockchain thì phải chi phí cho các nhà phát triển, các nhà vận hành hệ thống. Vấn đề này đòi hỏi chi phí lớn, do đó dễ ảnh hưởng đến doanh thu, lợi nhuận của DNBH trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Trong thời kỳ bùng nổ cuộc Cách mạng công nghệ 4.0, ứng dụng Blockchain là một giải pháp hữu ích cho các DNBH hiện nay. Ứng dụng công nghệ Blockchain trong hoạt động quản lý kinh doanh của các DNBH ở Việt Nam đang trong giai đoạn thử nghiệm ban đầu. Các doanh nghiệp chưa dám đầu tư nhiều vào công nghệ Blockchain bởi những rủi ro, chi phí trong quá trình vận hành. Tuy nhiên, giá trị mà Blockchain mang lại cho các DNBH như: giảm thiểu chi phí, hạn chế khả năng trục lợi, tăng khả năng tương tác với khách hàng, bảo mật tuyệt đối thông tin… thì có thể thấy rõ. Để phát huy giá trị mà công nghệ Blockchain mang lại, cần có sự hỗ trợ kịp thời từ các cơ quan chức năng liên quan về hành lang pháp lý, tiềm lực tài chính để các DNBH có thể đưa ứng dụng công nghệ Blockchain vào kinh doanh phát triển lâu dài, bền vững trong bối cảnh toàn cầu hóa như hiện nay./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Alexander Braun, Florian Schreiber (2017), *The Current InsurTech Landscape: Business Models and Disruptive Potential*, Institute of Insurance Economics I.VW-HSG, University of St. Gallen and Swiss Re Institute.
2. Anish Raj & Prasad Joshi (2018), *Changing Face of the Insurance Industry (White Paper)*, Infosys.com, Bengaluru, India.
3. CB Insights (2015), *The Periodic Table of InsuranceTech*.
4. IAIS (2017), *Fintech Developments in the Insurance Industry*.
5. McKinsey (2016), *Making Digital Strategy a Reality in Insurance*.
6. OECD (2017), *Technology and innovation in the insurance sector*.
7. Startupbootcamp InsurTech (2015), *So, What Is an InsurTech Startup?*.
8. Venture Scanner (2016), *Insurance Technology Market Overview-Q4 2016*.
9. Vương Quang Long (2021), *Tài chính và Blockchain: Viet Nam Blockchain day* (april 3,2021), Ho Chi Minh city

VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ

TS. Nguyễn Ánh Nguyệt

Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính

Tóm tắt

Trong các phương pháp chuyển giao rủi ro, bảo hiểm được biết đến là phương pháp ưu việt nhất. Sự phát triển của nền kinh tế hiện nay không thể không kể đến vai trò ngành Bảo hiểm. Bảo hiểm là phương thức chuyển giao rủi ro, giúp các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm bảo toàn tài sản, ổn định cuộc sống và hoạt động sản xuất, kinh doanh. Bảo hiểm còn là định chế trung gian tài chính quan trọng trong nền kinh tế, góp phần điều tiết quan hệ cung - cầu về vốn trên thị trường tài chính.

Từ khóa: Bảo hiểm, chuyển giao rủi ro, trung gian tài chính, rủi ro, phạm vi bảo hiểm, bảo hiểm phi nhân thọ

1. Giới thiệu

Trong các phương pháp chuyển giao rủi ro, bảo hiểm được biết đến là phương pháp ưu việt nhất. Sự phát triển của nền kinh tế không thể không kể đến vai trò của ngành Bảo hiểm. Nhà kinh tế học người Pháp Jerome Yeatman đã viết: "Không phải các kiến trúc sư mà là các nhà bảo hiểm đã xây nên Newyork, chính là vì không một nhà đầu tư nào dám mạo hiểm hàng tỷ đô la cần thiết để xây dựng những tòa nhà chọc trời ở Manhattan mà lại không có đảm bảo được bồi thường nếu hỏa hoạn hoặc sai phạm về xây dựng xảy ra. Chỉ có các nhà bảo hiểm mới dám đảm bảo điều đó nhờ cơ chế bảo hiểm". Hay như tác giả Nguyên Thanh An đã viết trong cuốn "Nếu cuộc sống không có bảo hiểm" rằng: "Ai đã có bảo hiểm rồi thì biết trân trọng "chiếc phao cứu sinh" của mình. Còn nếu chưa thì hãy mở cánh cửa lòng để tư vấn viên bảo hiểm đem đến cho mình và gia đình những chiếc xuồng cứu hộ an toàn nhất". Vai trò của bảo hiểm được nhìn nhận trên một số khía cạnh sau đây.

2. Vai trò của bảo hiểm đối với sự phát triển kinh tế

2.1. Bảo hiểm giúp người tham gia bảo hiểm chuyển giao rủi ro, tạo tâm lý yên tâm trong cuộc sống và hoạt động sản xuất, kinh doanh

Khi nền kinh tế ngày càng phát triển, đời sống xã hội ngày càng được nâng cao thì con người càng có nhu cầu được đảm bảo an toàn cho tương lai. Môi trường kinh doanh cũng như môi trường xã hội đang dần xuất hiện những rủi ro mới. Những rủi ro thiên nhiên như: bão lũ, hạn hán, cháy rừng tự nhiên… đang trở lên hết sức phức tạp. Thế giới đang biến chuyển hết sức phức tạp, khó đoán như: chiến tranh, khủng bố, xung đột. Trong tình hình đó,

bảo hiểm chính là một giải pháp hữu hiệu, góp phần tích cực tạo ra tâm lý an tâm trong kinh doanh, trong cuộc sống cho con người. Đối với sự phát triển kinh tế, bảo hiểm có vai trò như một đòn bẩy tâm lý, giúp ổn định quá trình đầu tư của các doanh nghiệp.

Khách hàng tham gia bảo hiểm bằng cách ký kết hợp đồng và nộp phí cho doanh nghiệp bảo hiểm. Tuy nhiên, trong số lớn những tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm chỉ có số ít người không may gặp rủi ro. Lúc này, bảo hiểm sẽ sử dụng nguồn tài chính thu được từ số đông để san sẻ rủi ro cho số ít người gặp tổn thất. Do đó, thông qua việc đóng góp một khoản tiền nhỏ, người tham gia bảo hiểm không những được bảo vệ trước những thiệt hại về tài chính mà còn góp phần hỗ trợ, giúp đỡ những người không may khác. Tác dụng này đã thể hiện rõ nguyên tắc lấy số đông bù số ít và nguyên tắc tương hỗ của bảo hiểm.

2.2. Bảo hiểm góp phần bảo toàn tài sản, ổn định tình hình tài chính, ổn định hoạt động sản xuất, kinh doanh của các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm

Từ khi ra đời, bảo hiểm đã chứng minh vai trò to lớn trong việc ổn định tài chính cho các cá nhân và các tổ chức tham gia bảo hiểm. Khi rủi ro hay sự kiện bảo hiểm xảy ra gây thiệt hại cho đối tượng bảo hiểm, nếu thuộc phạm vi bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) sẽ tiến hành bồi thường, trả tiền bảo hiểm. Việc bồi thường, trả tiền bảo hiểm sẽ giúp cho các tổ chức bảo toàn được nguồn vốn, tài sản; đối với các cá nhân và gia đình, có thể khắc phục được khó khăn về tài chính và tránh rơi vào tình trạng kiệt quệ về và vật chất và tinh thần.

Đến nay, thị trường bảo hiểm đã và đang bảo vệ cho hầu hết tất cả các loại hình tài sản, bao gồm: công trình xây dựng, tài sản của mọi thành phần kinh tế từ Nhà nước, tư nhân đến đầu tư nước ngoài; mọi ngành kinh tế từ công nghiệp, nông nghiệp đến dịch vụ; với đa dạng loại hình bảo hiểm từ bảo hiểm tài sản thiệt hại, bảo hiểm hàng hóa vận chuyển, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm hàng hải cho đến bảo hiểm bảo lãnh, bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính, gián đoạn kinh doanh, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thủy sản... Những nghiệp vụ bảo hiểm ngày càng đa dạng giúp cho các tổ chức, cá nhân có sự bảo vệ về mặt tài chính, được bảo hiểm bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi không may xảy ra rủi ro, tai nạn, ốm đau mà không cần tới sự hỗ trợ tài chính từ ngân sách nhà nước.

Thực tế thời gian qua, trên thế giới xảy ra rất nhiều vụ tổn thất, trong đó số tiền bồi thường của các DNBH vô cùng lớn. Đầu tiên, phải kể đến vụ khủng bố ngày 11/9/2001 tại Mỹ. Hai tòa tháp tại Trung tâm Thương mại thế giới ở New York đã đổ sụp trong vòng hai giờ từ khi bị không tặc tấn công. Thiệt hại kinh tế lên tới 123 tỷ USD sau khi các tòa tháp của WTC sụp đổ, cũng như sự sụt giảm đối với ngành Hàng không. Chi phí ước tính thiệt hại cho các tòa nhà xung quanh, cơ sở hạ tầng và tàu điện ngầm là 60 tỷ USD; gần 3.000 người thiệt mạng; công việc bị gián đoạn và để lại nỗi đau tinh thần trong lòng người dân Mỹ. Trong sự vụ này,

các DNBH đã phải chi trả tổng cộng gần 40 tỷ USD cho các thiệt hại về tính mạng, tài sản và gián đoạn kinh doanh.

Một vụ việc điển hình khác là vụ nổ ở Thiên Tân, Trung Quốc năm 2015. Tháng 8 năm 2015, một vụ nổ kinh hoàng xảy ra tại kho chứa hàng ở cảng Thiên Tân khiến hơn 170 người thiệt mạng. Sức mạnh của vụ nổ khiến một góc cảng gần như bị san phẳng; 304 tòa nhà, hơn 12.000 xe hơi và khoảng 7.533 container đang tập kết tại cảng bị phá hủy, thiêu rụi. Thiệt hại trực tiếp và gián tiếp lên đến 9 tỷ USD. Trong vụ này, theo các phân tích và đánh giá của Ngân hàng Credit Suisse, các DNBH có thể đã phải bỏ ra 1 - 1,5 tỷ USD tiền bồi thường.

Không chỉ trên thế giới, ở Việt Nam gần đây cũng liên tục xảy ra những vụ tổn thất lớn với số tiền bồi thường của bảo hiểm lên tới hàng triệu USD. Trước tiên có thể kể đến vụ cháy tại Công ty Kwong Lung Meko Ltd., chuyên may mặc xuất khẩu thuộc Khu công nghiệp Trà Nóc, quận Bình Thủy, thành phố Cần Thơ. Đây được coi là vụ cháy lớn nhất, huy động nhiều lực lượng tham gia nhất từ trước đến nay tại thành phố Cần Thơ. Vụ cháy xảy ra lúc 9h30 sáng ngày 23/3/2017. Đến khoảng 15h30 chiều cùng ngày, đám cháy cơ bản được khống chế nhưng sau đó ngọn lửa lại tiếp tục bùng lên trở lại. Vụ hỏa hoạn bùng phát dữ dội và kéo dài kỷ lục này đã buộc thành phố Cần Thơ huy động lực lượng chữa cháy từ nhiều tỉnh, thành tham gia hỗ trợ. Đến 19h20 tối ngày 26/3, lửa lại bùng lên tại khu vực tầng 5 của tòa nhà Công ty này. Lực lượng PCCC lại tiếp tục được huy động đến hiện trường tích cực chữa cháy. Đến ngày 27/3, đám cháy mới được dập tắt hoàn toàn. Nguyên nhân vụ cháy là do chập điện. Theo ước tính, số tài sản và nguyên vật liệu nhập về để gia công bị thiệt hại lên đến trên 25 triệu USD. Đầu năm 2017, Công ty đã ký hợp đồng bảo hiểm cháy nổ với Mitsui Sumitomo Insurance, tổng mức phí hợp đồng khoảng 1,14 tỷ đồng với số tiền bảo hiểm khoảng 555 tỷ đồng, thời gian bảo hiểm là 01 năm. Công ty bảo hiểm thuê đơn vị độc lập giám định thiệt hại của vụ cháy và xác định Công ty Kwong Lung - Meko được bồi thường 368 tỷ đồng (khoảng 18 triệu USD).

Hay như vụ cháy Công ty cổ phần Bóng đèn Phích nước Rạng Đông, Hà Nội. Khoảng 18h ngày 28/8/2019, một vụ cháy đã xảy ra trong khuôn viên phía Nam khu vực kho chứa hàng hóa, nhà xưởng thuộc Công ty cổ phần Bóng đèn Phích nước Rạng Đông với tổng diện tích kho, xưởng xảy ra cháy là khoảng 6.000m^2. Các kho, xưởng bị cháy là kho compact, bóng đèn huỳnh quang, phích, đèn bàn, vật tư ngành xưởng và một số kho xưởng nhỏ khác. Trước đó, ngày 14/01/2019, Công ty này đã tham gia bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt tại Bảo hiểm Dầu khí PVI với số tiền bảo hiểm là 450 tỷ đồng. Trong vụ này, Tổng Công ty Bảo hiểm Dầu khí PVI đã thực hiện bồi thường trên 138 tỷ đồng.

Tiếp đó, vụ cháy ngày 26/8/2020 tại kho chứa hàng gia dụng thuộc Công ty cổ phần Ngôi nhà Ánh Dương miền Nam (Sunhouse miền Nam), Khu công nghiệp Tân Tạo, Bình Tân. Đám cháy thiêu rụi khoảng 4.000m^2 kho trên tổng diện tích 7.200m^2 kho hàng của Công ty Sunhouse

miền Nam, song may mắn không gây thiệt hại về người. Trong vụ cháy này, Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Bảo Minh đã tiến hành bồi thường với số tiền hơn 43 tỷ đồng.

Những rủi ro, tổn thất lớn về tài sản đã được các DNBH bồi thường. Theo số liệu của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), đến cuối năm 2020, các DNBH đã thực hiện bồi thường và chi trả quyền lợi bảo hiểm lên đến 340.000 tỷ đồng. Có thể nói, bảo hiểm đã thể hiện vai trò là một công cụ, giải pháp tài chính hữu hiệu giúp cho các tổ chức, cá nhân yên tâm sản xuất, kinh doanh.

2.3. Bảo hiểm là một trong trung gian tài chính, góp phần điều tiết quan hệ cung - cầu về vốn trong nền kinh tế

Vốn là yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất, kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. Một nền kinh tế muốn tăng trưởng thì phải có một thị trường vốn phát triển lành mạnh, các kênh thu hút vốn đa dạng để có thể đáp ứng tối đa nhu cầu về vốn. Ngày nay, các DNBH là một kênh huy động vốn không thể thiếu của nền kinh tế và đang ngày càng được khai thác một cách hiệu quả, do phạm vi hoạt động rộng, các loại hình bảo hiểm phong phú. Thông qua các hợp đồng bảo hiểm, các DNBH đã tập trung được một quỹ tiền tệ có quy mô lớn từ các khoản phí của tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm. Do đặc điểm của kinh doanh bảo hiểm là chu trình kinh doanh ngược, phí bảo hiểm thu trước, việc bồi thường và trả tiền bảo hiểm tiến hành sau, nếu khách hàng xảy ra sự kiện bảo hiểm hoặc thời điểm kết thúc hiệu lực bảo hiểm. Chính vì vậy, quỹ tiền tệ DNBH huy động được sau khi trích lập các dự phòng để đảm bảo khả năng thanh toán có khoản thời gian tạm thời nhàn rỗi. Quỹ bảo hiểm đã trở thành một định chế tài chính trung gian quan trọng trên thị trường vốn. Đặc biệt, thông qua loại hình bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm đã khuyến khích các tầng lớp nhân dân tăng cường tiết kiệm và qua đó đã thu hút được một khối lượng lớn vốn nhàn rỗi để đầu tư.

Trong những năm qua, mặc dù nền kinh tế chịu ảnh hưởng rất lớn của đại dịch COVID-19 nhưng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường liên tục có sự tăng trưởng. Cùng với đó, nguồn vốn các DNBH đầu tư trở lại nền kinh tế cũng gia tăng. Theo số liệu của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, tính đến đầu năm 2021, số tiền các DNBH đầu tư trở lại nền kinh tế đã vượt mốc 500.000 tỷ đồng. Đây là một nguồn vốn đầu tư không nhỏ, góp phần thúc đẩy sự phát triển của thị trường tài chính. Điều đó khẳng định vai trò huy động vốn để đầu tư của toàn ngành Bảo hiểm là vô cùng quan trọng đối với các nền kinh tế.

2.4. Ngành Bảo hiểm góp phần tạo công ăn việc làm cho xã hội

Xét trên bình diện vĩ mô, bảo hiểm đã góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động.

Thông tin từ Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, tính tới cuối năm 2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện có 76 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 31 DNBH phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 24 doanh nghiệp môi giới

bảo hiểm) và 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài. Thị trường bảo hiểm đã tạo lập công ăn việc làm cho gần 1.000.000 lao động với thu nhập ổn định, được đào tạo về tài chính, bảo hiểm. Trong bối cảnh dịch COVID-19 ảnh hưởng nặng nề, nền kinh tế các nước trên thế giới và Việt Nam tăng trưởng chậm lại, doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất và công nhân bị thất nghiệp thì việc thu hút lao động trong ngành Bảo hiểm càng có ý nghĩa to lớn.

2.5. Bảo hiểm góp phần thực hiện các chương trình mục tiêu, nhiệm vụ cấp bách của Chính phủ

Trong những năm qua, nhiều chính sách bảo hiểm thực hiện các chương trình mục tiêu, nhiệm vụ cấp bách của Chính phủ đã được triển khai và đem lại hiệu quả tích cực.

Để tăng cường hiệu lực, hiệu quả thực hiện Chương trình mục tiêu quốc gia Xây dựng nông thôn mới gắn với cơ cấu lại ngành Nông nghiệp trong giai đoạn tới, Quốc hội đã ban hành Nghị quyết số 32/2016/QH14 (ban hành ngày 23/11/2016) yêu cầu Chính phủ tập trung thực hiện các nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu, trong đó có việc ban hành chính sách bảo hiểm gắn với tái bảo hiểm sản phẩm nông nghiệp áp dụng cho các loại sản phẩm nông nghiệp chủ yếu. Chương trình bảo hiểm nông nghiệp đã hoàn tất giai đoạn thí điểm và bước đầu triển khai ở các tỉnh, thành. Bên cạnh đó, bảo hiểm tàu cá, thuyền viên là những loại bảo hiểm hết sức quan trọng đối với những ngư dân, góp phần giảm thiểu thiệt hại, giảm bớt chi phí mỗi khi xảy ra các sự cố trên biển. Vì vậy, việc thực hiện bảo hiểm nghề cá cho tất cả ngư dân và các chủ tàu thuyền là hết sức cần thiết. Chương trình bảo hiểm tàu cá (theo Nghị định số 67/2014/NĐ-CP ban hành ngày 07/7/2014) đã góp phần khuyến khích khai thác hải sản xa bờ nhằm hỗ trợ ngư dân bám biển, bảo vệ chủ quyền biển đảo Tổ quốc.

Chính phủ Việt Nam khẳng định luôn coi phòng, chống thiên tai là nhiệm vụ hàng đầu, thường xuyên, liên tục của cả hệ thống chính trị nhằm bảo vệ tính mạng, sức khỏe, đời sống và tài sản của nhân dân. Chương trình bảo hiểm thiên tai cũng đang được triển khai nghiên cứu xây dựng, sẽ có ý nghĩa quan trọng trong thực hiện Chiến lược quốc gia về biến đổi khí hậu, góp phần giảm nhẹ gánh nặng của ngân sách nhà nước.

2.6. Bảo hiểm góp phần ổn định và tăng thu cho ngân sách nhà nước

Với các loại hình bảo hiểm ngày càng đa dạng, doanh nghiệp bảo hiểm đã thu hút được số lượng lớn các tổ chức, cá nhân tham gia đóng góp và quỹ bảo hiểm. Khi khách hàng gặp rủi ro thuộc phạm vi bảo hiểm của hợp đồng sẽ được DNBH bồi thường để ổn định đời sống và sản xuất. Vì vậy, ngân sách nhà nước không phải chi tiền để trợ cấp cho các thành viên, các doanh nghiệp khi gặp rủi ro.

Mặt khác, các DNBH có trách nhiệm đóng góp vào ngân sách nhà nước thông qua các loại thuế. Hàng năm, thông qua việc nộp thuế, bảo hiểm đã đóng góp một phần không nhỏ vào ngân sách nhà nước. Bên cạnh đó, bảo hiểm đã góp phần tiết kiệm cho ngân sách thông qua việc thực hiện tốt khâu phòng ngừa và hạn chế tổn thất, giúp bảo vệ tối đa tài

sản công cộng, giảm đến mức thấp nhất những thiệt hại đáng tiếc. Điều này giúp Nhà nước giảm bớt chi tiêu những khoản lớn để bù đắp những tổn thất như: phải xây dựng đường sá, cầu cống, nhà xưởng, công trình… Ngoài ra, các doanh nghiệp trên thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay có năng lực tài chính vững mạnh, có thể bảo hiểm cho những đối tượng bảo hiểm có giá trị lớn với mức giữ lại cao, điều này sẽ thu hút các cá nhân và tổ chức tham gia bảo hiểm tại các DNBH trong nước, góp phần điều tiết cung - cầu về ngoại tệ.

3. Kết luận

Có thể nói, bảo hiểm đã trở thành một bộ phận quan trọng không thể thiếu trong cuộc sống của con người và sự phát triển của nền kinh tế. Càng trong bối cảnh bất ổn, vai trò của bảo hiểm càng được khẳng định rõ nét.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Cục Quản lý và giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính, *Đặc san Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2021*.
2. Cục Quản lý và giám sát bảo hiểm - Bộ Tài chính, *Niên giám và số liệu thị trường bảo hiểm Việt Nam*.

PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG INSURTECH TẠI VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thu Hà
Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính
Hà Phương Chi
CQ56/15.06, Học viện Tài chính

Tóm tắt

Trong bối cảnh Cách mạng công nghiệp 4.0, công nghệ tài chính (Fintech) đã trở thành một xu thế tất yếu của các quốc gia trên toàn thế giới. Công nghệ bảo hiểm (Insurtech) là một bộ phận quan trọng của Fintech. Việc vận dụng dữ liệu lớn (Big data), trí tuệ nhân tạo (AI) và Internet vạn vật (IoT) đã tạo nên những thay đổi to lớn trong việc vận hành thị trường bảo hiểm truyền thống. Việt Nam được đánh giá là nước có nhiều tiềm năng phát triển Insurtech, tuy nhiên, số lượng người dân tham gia bảo hiểm cũng như thị trường Insurtech chưa phát triển. Trong bài viết này, tác giả tập trung phân tích xu thế phát triển của Insurtech; cơ hội, thách thức cũng như đề xuất một số khuyến nghị cho việc phát triển thị trường này tại Việt Nam.

Từ khóa: Insurtech, kênh phân phối, công nghệ

1. Insurtech và xu hướng phát triển

Fintech là những đổi mới cho phép sử dụng công nghệ để tạo ra mô hình kinh doanh, ứng dụng quy trình hoặc sản phẩm mới có ảnh hưởng quan trọng đến thị trường tài chính và tổ chức cung ứng dịch vụ tài chính. Là một bộ phận của Fintech, Insurtech là sự kết hợp giữa Insurance (bảo hiểm) và Technology (công nghệ) – có nghĩa là công nghệ bảo hiểm. Đó là công nghệ đứng đằng sau sự sáng tạo, phân phối và quản trị kinh doanh bảo hiểm. Các ứng dụng điện thoại thông minh, thiết bị mang theo người, công cụ xử lý bồi thường, quá trình xử lý hợp đồng bảo hiểm trực tuyến và việc xử lý tự động, tất cả đều là công nghệ bảo hiểm. Là kết quả của cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0, Insurtech mang đầy đủ đặc điểm từ cuộc cách mạng này. Insurtech là sự kết hợp của công nghệ Big data (dữ liệu lớn), AI (Trí tuệ nhân tạo) và IoT (Mạng lưới kết nối vạn vật). Thông qua việc thu thập, phân tích, xử lý một khối lượng lớn các dữ liệu về hành vi, thói quan tiêu dùng, các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) sẽ có các công cụ tiếp cận phù hợp với khách hàng, từ thiết kế sản phẩm, đánh giá rủi ro, tính phí bảo hiểm đến quy trình xử lý bồi thường nhanh chóng, tiện lợi và phù hợp.

Theo kết quả nghiên cứu do Institute of Insurance Economics IVW - HSG University of ST. Gallen phối hợp với Swiss Re Institue thực hiện, Insurtech được nhận diện qua các danh mục sau: cổng so sánh (Comparison portals), môi giới bảo hiểm số (Digital brokers), bán chéo bảo hiểm (Insurance cross sellers), ngang hàng (peer to peer), bảo hiểm theo yêu cầu (on - demand insurance), doanh nghiệp bảo hiểm số (Digital insurers), phân tích dữ liệu lớn và phần mềm bảo hiểm (Big data analytics and insurance software), Internet of things, chuỗi - khối hoạt động thông minh (Block chain and smart contracts).

Sự ra đời của Insurtech đã mở ra nhiều cơ hội cho các DNBH cũng như các doanh nghiệp khởi nghiệp. Điều này được thể hiện qua xu hướng đầu tư của các nước trên thế giới vào Insurtech.

Bảng 1. Xu hướng đầu tư vào Insurtech trên thế giới giai đoạn 2014 - 2020

Chỉ tiêu	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Số lượng giao dịch	94	132	176	218	262	314	377
Tổng vốn đầu tư (triệu USD)	868	2.721	1.741	2.274	4.168	6.347	7.108

Nguồn: MB, Fintech và Ngân hàng số (tháng 10/2021)

Từ bảng số liệu trên có thể thấy, Insurtech đã trở thành xu hướng đầu tư trên toàn thế giới với giá trị cũng như số lượng các khoản đầu tư tăng mạnh trong giai đoạn 2014 - 2020. Ở châu Âu và Mỹ (nơi bắt đầu của Insurtech), số lượng các DNBH thành công trong lĩnh vực này ngày càng nhiều. Công ty Metromile (Mỹ) cung ứng các sản phẩm bảo hiểm cá nhân hóa (khách hàng trả phí bảo hiểm dựa trên quãng đường mà xe chạy). Công ty Insurtech Pixoneye (Mỹ) cung cấp công nghệ thị giác máy tính, thực hiện phân tích thư viện ảnh trực tuyến công khai của người dùng để tính toán và lập hồ sơ rủi ro cá nhân, từ đó, đưa ra tư vấn rủi ro và định phí bảo hiểm cho từng khách hàng. Công ty Digital Fineprint (Anh) cung cấp dịch vụ khai thác dữ liệu thông qua các trang mạng xã hội bằng các phân tích các "trạng thái" hoặc các bài viết mà khách hàng cập nhật trên trang chủ của họ. Các thông tin này hàm chứa nhiều dữ liệu cá nhân hữu ích đối với DNBH. Ở châu Á, làn sóng Insurtech cũng đang nổi lên ngay tại những nước mà ngành bảo hiểm truyền thống vẫn như phát triển mạnh như: Indonesia, Philippines, Việt Nam… Ở Malaysia, Công ty Insurtech Jirnexu đang cung cấp bảo hiểm cho khách hàng thương mại điện tử. Ở Thái Lan, Công ty Claim Di hướng tới giải pháp rút ngắn quy trình bảo hiểm cho ngành ô tô; Công ty AgentMate cung cấp loại hình bảo hiểm di động. Tại Singapore, Ngân hàng Trung ương Singapore (MAS) đã công nhận công nghệ mới này và hợp tác với Chính phủ Anh cùng đại diện nhiều nước để mở ra nền công nghiệp Insurtech. Theo đó, một loạt các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực Insurtech ra đời.

Tại Việt Nam, một số Insurtech đã xuất hiện, ứng dụng các công nghệ hiện đại như: AI, Big Data, OCR (nhận dạng ký tự quang học), công nghệ thị giác máy tính để cung ứng các sản phẩm trên thị trường. Chẳng hạn như: Inso cung ứng sản phẩm ứng dụng bảo hiểm INSO trên điện thoại di động; Opes cung cấp các sản phẩm bảo hiểm tích hợp công nghệ và nâng cao trải nghiệm người dùng qua cá nhân hóa sản phẩm; Save money cung cấp nền tảng bảo hiểm kỹ thuật số cho các ngân hàng, bệnh viện và các công ty viễn thông; Papaya cung cấp ứng dụng để các doanh nghiệp quản lý tất cả các khía cạnh quyền lợi của nhân viên.

2. Cơ hội và thách thức phát triển thị trường Insurtech tại Việt Nam

2.1. Cơ hội

Theo báo cáo "Fintech và Ngân hàng số" do Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội (MB) phát hành, thông qua phân tích các dữ liệu lớn về nhân khẩu học, hành vi tiêu dùng, hệ sinh thái, dữ liệu y học và sinh trắc học, Insurtech đang tạo ra một hệ sinh thái hỗ trợ ngành Bảo hiểm từ tiếp thị đến phân phối, quản lý rủi ro, tạo ra sản phẩm, định giá, dịch vụ khách hàng.

Thứ nhất, Insurtech cải thiện mô hình phân phối, cung cấp các đề xuất sản phẩm theo hướng cá nhân hóa cho khách hàng, nâng cao trải nghiệm thông qua các ứng dụng công nghệ trong quá trình bán hàng, chăm sóc khách hàng và giải quyết các thủ tục bảo hiểm.

Thứ hai, Insurtech giúp tạo ra mô hình kinh doanh mới theo hướng P2P, giúp giảm thiểu chi phí cho khách hàng và công ty bảo hiểm với cách thức vận hành được cải tiến thông minh hơn trong quá trình phát triển sản phẩm, thẩm định, bồi thường rủi ro, giúp ngăn chặn gian lận và sai sót trong quá trình vận hành cũng như cải thiện tốc độ trả lời khiếu nại, giải quyết quyền lợi.

Thứ ba, nhờ ứng dụng công nghệ, các doanh nghiệp tăng cường hiệu quả ra quyết định và nâng cao chất lượng quản trị, hiệu quả kinh doanh của DNBH.

Thứ tư, với những lợi thế tận dụng được từ công nghệ, Insurtech đang khai thác mảng kinh doanh mà các DNBH lớn có ít động lực để khai thác như: cung cấp chính sách linh hoạt hơn, bảo hiểm xã hội và sử dụng các luồng dữ liệu mới từ các thiết bị kết nối Internet đến việc tính phí bảo hiểm linh hoạt.

Thứ năm, theo Báo cáo Kinh tế số Đông Nam Á năm2020 của Google, Temasek và Bain & Company, Việt Nam là nước có tỷ lệ người dùng Internet mới cao nhất khu vực Đông Nam Á, đạt 41% tỷ lệ người dùng Internet hiện tại, xấp xỉ 70% dân số. Trong khi đó, chưa tới 10% dân số có bảo hiểm nhân thọ. Do vậy, thị trường Việt Nam được đánh giá là nhiều tiềm năng cho Insurtech bùng nổ trong những năm tới, đặc biệt là sự trưởng thành của các thế hệ trẻ – những người đã quá quen thuộc với công nghệ và các hoạt động mua hàng trực tuyến.

2.2. Thách thức

Bên cạnh những cơ hội phát triển tiềm năng, thị trường Insurtech cũng còn nhiều khó khăn và thách thức nhất định.

Thứ nhất, khung pháp lý chưa đề cập các hoạt động bảo hiểm với các mô hình kinh doanh mới. Đổi mới công nghệ trong lĩnh vực bảo hiểm có thể phá vỡ sự ổn định của thị trường, dẫn đến tình trạng khó quản lý, khó kiểm soát các kênh phân phối sản phẩm của các DNBH tới khách hàng. Thách thức này đặt ra những khó khăn nhất định cho cơ quan quản lý nhà nước trong việc quản lý, kiểm soát quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

Thứ hai, nguồn nhân lực chất lượng cao không đủ đáp ứng nhu cầu phát triển của Insurtech. Để đáp ứng với việc ứng dụng công nghệ trong Insurtech, các doanh nghiệp sẽ phải tìm kiếm nguồn lao động chất lượng cao, am hiểu công nghệ. Lực lượng lao động hiện tại chưa được chuẩn bị cho sự thay đổi nhanh chóng do công nghệ số mang lại, đặc biệt những yêu cầu nhân sự cho những ngành khoa học mới như: khoa học dữ liệu (Data Science), thiết kế trải nghiệm người dùng (UX Design) hay marketing kỹ thuật số (Digital Marketing).

Thứ ba, vấn đề đảm bảo an ninh mạng. Bảo mật thông tin, dữ liệu cá nhân là thách thức của Fintech nói chung và Insurtech nói riêng. Điều này đòi hỏi các DNBH phải đầu tư mạnh vào công nghệ để giảm rủi ro mất dữ liệu cá nhân của khách hàng. Ngược lại, đối với những sản phẩm phụ thuộc vào công nghệ, DNBH còn phải đối mặt với rủi ro người bảo hiểm sử dụng công nghệ để trục lợi bảo hiểm.

Thứ tư, chi phí đầu tư vào Insurtech lớn. Để số hóa các khâu trong quy trình bảo hiểm cũng như đảm bảo an toàn trong quá trình vận hành, các DNBH phải đầu tư lớn vào công nghệ trong khi lợi nhuận không cao khiến việc đầu tư dài hơi vào Insurtech là trở ngại rất lớn.

Thứ năm, sự biến động không ngừng của nền kinh tế thế giới cũng ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình tài chính của các DNBH. Điển hình như mức lãi suất thấp đặt áp lực lên hiệu quả hoạt động tài chính của các công ty. Khách hàng có xu hướng không muốn mua bảo hiểm nếu có mức lãi suất thấp và đây là nguyên nhân dẫn đến việc sụt giảm doanh thu cũng như lợi nhuận của các DNBH.

3. Một số khuyến nghị

Là một thị trường tiềm năng nhưng việc phát triển Insurtech đặt ra những thách thức không nhỏ cho các nhà quản lý và các DNBH. Để tạo cơ hội phát triển bền vững cho Insurtech, tác giả đề xuất một số giải pháp sau:

Thứ nhất, Nhà nước cần hoàn thiện khung pháp lý về Fintech nói chung và Insurtech nói riêng để đảm bảo các hoạt động của Insurtech được diễn ra an toàn và thuận lợi. Sự an toàn phải diễn ra toàn diện ở các khía cạnh: khách hàng cảm thấy an toàn với việc tham gia Insurtech, doanh nghiệp cung cấp sản phẩm được an toàn với những quy định pháp luật bảo vệ cho các hoạt động hợp pháp và Chính phủ an toàn với những khoản thuế thu được từ các doanh nghiệp Insurtech.

Thứ hai, chú trọng đẩy mạnh mối liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp khởi nghiệp về công nghệ với các DNBH truyền thống. Các DNBH truyền thống mạnh về tài chính, sản phẩm phong phú nhưng ít nhanh nhạy với công nghệ mới. Trong khi đó, các doanh nghiệp khởi nghiệp hạn chế về tài chính, sản phẩm nhưng rất nhanh nhạy với các thành tựu mới của khoa học công nghệ. Bằng cách kết hợp thế mạnh của mỗi bên, Insurtech sẽ được triển khai và phát triển.

Thứ ba, phát triển các website so sánh giá. Việc này đã diễn ra rất mạnh mẽ với các mặt hàng khác ở Việt Nam thông qua hoạt động thương mại điện tử nhưng đối với sản phẩm bảo hiểm thì chưa được thực hiện. Người tiêu dùng luôn có nhu cầu được cung cấp thông tin đầy đủ, nhanh chóng, luôn muốn so sánh lựa chọn sản phẩm bảo hiểm phù hợp với bản thân mình trước khi đưa ra quyết định chính thức. Vì vậy, việc phát triển các cửa hàng "một chạm" dưới hình thức các trang website so sánh giá là cần thiết và nên được chú trọng.

Thứ tư, hình thành sàn giao dịch thông minh hoặc các ứng dụng thương mại điện tử chuyển giao dịch các sản phẩm bảo hiểm. Mô hình này có thể xây dựng tương tự như sàn giao dịch bất động sản, sàn giao dịch việc làm… để các nhà cung ứng gặp gỡ các khách hàng tiềm năng. Phía sau sàn giao dịch thông minh này là một chuỗi giá trị bảo hiểm dựa trên nền tảng Insurtech sẽ được kích hoạt ngay khi người tiêu dùng quyết định tham gia một hợp đồng bảo hiểm trên sàn. Hoặc ngay cả những khách hàng không thực hiện giao dịch trên sàn, Insurtech vẫn có thể lưu trữ các thông tin cần thiết để có những phản ứng thích hợp khi họ quay trở lại sàn giao dịch sau đó.

Thứ năm, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Nguồn nhân lực chất lượng cao là nhân tố quan trọng để phát triển Insurtech. Do vậy, các doanh nghiệp cần có chính sách để thu hút đối tượng lao động đủ trình độ về công nghệ cũng như am hiểu về bảo hiểm để thiết kế sản phẩm cũng như vận hành Insurtech.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội (2021), *Fintech & Ngân hàng số*, tháng 10 năm 2021.
2. Rice water house Cooper (2016), *Opportunities await: How Insurtech is reshaping insurance*, Global Fintech survey.
3. V. Gatteschi, F. Lamberti, C. Demartini, C. Pranteda, V. Santamaria, (2018), *Blockchain and Smart Contracts for Insurance: Is the Technology Mature Enough?".*

ÁP DỤNG MÔ HÌNH ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN ĐỂ XÁC ĐỊNH LỢI SUẤT KỲ VỌNG CỦA CỔ PHIẾU: TRƯỜNG HỢP CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

PGS.TS. Cao Thị Ý Nhi

Viện Ngân hàng - Tài chính, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Một trong những bước quan trọng khi tiến hành định giá cổ phiếu của doanh nghiệp là xác định lợi suất chiết khấu cho phù hợp. Bài viết áp dụng các mô hình định giá tài sản phổ biến (mô hình định giá tài sản vốn – CAPM, mô hình Fama-French ba nhân tố và năm nhân tố) vào xác định lợi suất kỳ vọng cổ phiếu của các doanh nghiệp bảo hiểm niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam từ năm 2009 - 2021. Tác giả cũng so sánh những sự khác biệt trong kết quả tìm ra bởi ba mô hình và giải thích lý do cho những sự khác biệt này. Cuối cùng tác giả đưa ra một số gợi ý cho mô hình phù hợp nhất để áp dụng vào định giá doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam.

Từ khóa: Lợi suất kỳ vọng, mô hình định giá tài sản vốn, mô hình Fama-French

1. Giới thiệu

Mô hình định giá tài sản là chủ đề nhận được nhiều sự quan tâm của các nhà nghiên cứu, nhà quản trị trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng và bảo hiểm. Nhiều nghiên cứu thực nghiệm đã ứng dụng các mô hình định giá tài sản và đưa ra các kết quả khác nhau ở từng quốc gia trong từng khoảng thời gian khác nhau. Tuy nhiên, vẫn còn rất nhiều tranh cãi về việc sử dụng mô hình định giá tài sản nào là hợp lý, từ mô hình định giá tài sản vốn – CAPM giản đơn cho đến mô hình ba nhân tố của Fama và French (1993), mô hình năm nhân tố của Fama và French (2015). Mặc dù có giá trị cao về mặt lý thuyết nhưng trên thực tế, mô hình CAPM vẫn không giải thích một cách đầy đủ sự biến thiên của tỷ suất sinh lời cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

Để phản biện và bổ sung cho mô hình CAPM, rất nhiều nhà nghiên cứu đã xây dựng các mô hình định giá tài sản khác, trong đó tiêu biểu nhất là Fama và French với rất nhiều nghiên cứu về sự phù hợp của các mô hình định giá tài sản với các thị trường chứng khoán khác nhau trên thế giới. Trong đó, mô hình được nhiều tác giả sử dụng phổ biến nhất là mô hình ba nhân tố của Fama và French (1993). Trong mô hình này, ba nhân tố chính có thể giải thích sự biến thiên của tỷ suất sinh lời cổ phiếu đó là: rủi ro thị trường, quy mô của công ty và tỷ số giá trị sổ sách trên giá trị thị trường.

Mặc dù đã giải thích được phần lớn sự biến thiên của tỷ suất sinh lời cổ phiếu, mô hình ba nhân tố của Fama và French (1993) vẫn có một số hạn chế. *Thứ nhất,* nếu như mô hình định giá tài sản CAPM được xây dựng dựa trên lý thuyết về mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời và rủi ro thị trường, mô hình ba nhân tố của Fama và French được xây dựng dựa trên kết quả thực nghiệm. Nói một cách khác, Fama và French (1993) chưa xây dựng lý thuyết giải thích tại sao các nhân tố lại có thể giải thích sự biến thiên của tỷ suất sinh lời cổ phiếu. *Thứ hai,* mô hình ba nhân tố của Fama và French vẫn chưa phù hợp để giải thích tỷ suất sinh lời của các cổ phiếu giá trị có mức vốn hóa cao (Big-value) hay giải thích mối tương quan giữa tỷ suất sinh lời của các cổ phiếu trong ngắn hạn (momentum).

Dựa trên số liệu của các cổ phiếu niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ, Fama và French (2015) đã cho thấy sự tồn tại mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa lợi nhuận hoạt động, đầu tư doanh nghiệp và tỷ suất sinh lời của các cổ phiếu. Do đó, Fama và French (2015) đã hoàn thiện mô hình ba nhân tố bằng cách bổ sung thêm hai nhân tố, đó là phần bù rủi ro từ lợi nhuận hoạt động và đầu tư doanh nghiệp.

Hiện nay, đã có một số nghiên cứu đánh giá các mô hình định giá tài sản trên thị trường chứng khoán của Việt Nam, nhưng theo hiểu biết của tác giả, chưa có một nghiên cứu nào đánh giá các mô hình định giá tài sản đối với các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) tại Việt Nam. Do đó, mục tiêu nghiên cứu của bài viết là tìm ra mô hình định giá tài sản phù hợp nhất để áp dụng vào định giá các DNBH ở Việt Nam.

2. Dữ liệu và mô hình nghiên cứu

2.1. Dữ liệu nghiên cứu

Mẫu nghiên cứu bao gồm tất cả DNBH niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, bao gồm: Sàn Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh và Sàn Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (Bảng 1). Tác giả lựa chọn thời gian nghiên cứu từ năm 2009 đến năm 2021 bởi hai lý do: (i) trước năm 2009, quy mô thị trường chứng khoán của Việt Nam còn rất nhỏ và tính thanh khoản, khối lượng giao dịch còn thấp. Cụ thể, năm 2008, tổng mức vốn hóa toàn thị trường chỉ đạt khoảng 17 tỷ USD thì đến năm 2009 đã tăng gần gấp đôi, lên 33 tỷ USD; (ii) thị trường chứng khoán Việt Nam chịu tác động mạnh mẽ của Khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 và chỉ thực sự hồi phục từ nửa cuối năm 2009.

Bảng 1. Các DNBH niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam

STT	Mã chứng khoán	Tên DNBH
1	BIC	Tổng Công ty cổ phần (CTCP) Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
2	ABI	CTCP Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam
3	AIC	Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không

STT	Mã chứng khoán	Tên DNBH
4	MIG	Tổng CTCP Bảo hiểm Quân đội
5	BMI	Tổng CTCP Bảo Minh
6	BVH	Tập đoàn Bảo Việt
7	PGI	Tổng CTCP Bảo hiểm Petrolimex
8	PTI	Tổng CTCP Bảo hiểm Bưu điện
9	PVI	Tổng CTCP Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam

Nguồn: Tác giả tổng hợp

2.2. Mô hình CAPM

Mô hình CAPM là mô hình trình bày lý thuyết giản đơn về mối quan hệ giữa lợi suất và rủi ro, được giới thiệu độc lập bởi Sharpe (1964) và Lintner (1965); dựa trên công trình nghiên cứu trước đó của Markowitz (1952) về Lý thuyết quản trị danh mục đầu tư hiện đại. Theo đó, một tài sản/danh mục mà có rủi ro càng cao thì lợi suất kỳ vọng của tài sản/danh mục đó cũng tăng lên. Trong mô hình CAPM, lợi nhuận kỳ vọng của một danh mục đầu tư sẽ phụ thuộc vào lãi suất phi rủi ro và phần bù thị trường (mức chênh lệch giữa lợi tức kỳ vọng của thị trường và lãi suất phi rủi ro) (Fama và French, 2004). Phương trình của mô hình là:

$$E(R_i) = R_f + \beta_i * (E(R_m) - R_f)$$

Trong đó, hệ số beta (β_i) là hệ số góc của hàm hồi quy CAPM:

$$R_{it} - R_{ft} = a_i + \beta_i * (R_{mt} - R_{ft}) + \varepsilon_t$$

R_{it} và R_{mt} là lợi suất của cổ phiếu i và danh mục thị trường tại thời điểm t. Nghiên cứu này sử dụng chỉ số thị trường VN-Index là danh mục thị trường. R_{ft} là lãi suất phi rủi ro tại thời điểm t, là lãi suất của trái phiếu Chính phủ Việt Nam có kỳ hạn 1 năm. ε_t là sai số ngẫu nhiên, có phân phối chuẩn với kỳ vọng toán bằng 0 và phương sai là σ. Phương pháp OLS (bình phương nhỏ nhất) được áp dụng cho tất cả các hồi quy. Kết quả của các hồi quy này sẽ được thảo luận trong nội dung tiếp theo.

2.3. Mô hình Fama-French ba nhân tố

Nghiên cứu thực nghiệm của Fama và French (1992) cho thấy, mô hình CAPM không giải thích được lợi suất bình quân chứng khoán của các doanh nghiệp tại Mỹ trong giai đoạn 1963 - 1990. Do đó, Fama và French (1993) đã bắt đầu quan sát hai nhóm cổ phiếu có khuynh hướng tốt hơn so với toàn bộ thị trường là nhóm cổ phiếu có giá trị vốn hóa nhỏ và nhóm cổ phiếu của các công ty có tỷ số giá trị sổ sách trên giá trị thị trường cao (tỷ số B/P cao). Hai nhân tố này được Fama và French bổ sung vào mô hình CAPM, hình thành một mô hình mới lượng hóa mối quan hệ giữa rủi ro và lợi suất, mô hình Fama-French ba nhân tố:

$$E(R_i) = R_f + \beta_i * [E(R_m) - R_f] + s_i * E(SMB) + h_i * E(HML)$$

$E(R_i)$ là lợi suất kỳ vọng của cổ phiếu i. R_f là lãi suất phi rủi ro. $E(R_m)$ là lợi suất kỳ vọng của thị trường. ($E(R_m)$ - R_f) là phần bù rủi ro thị trường. Như vậy, ngoài nhân tố rủi ro thị trường, mô hình Fama-French ba nhân tố bổ sung thêm hai nhân tố mới là:

SMB (Small Minus Big): Phần bù quy mô, được đo bằng lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có giá trị vốn hóa nhỏ trừ đi lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có giá trị vốn hóa lớn.

HML (High (B/P) Minus Low (B/P)): Phần bù giá trị, được đo bằng lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có giá trị sổ sách trên giá trị thị trường (B/P) cao (cổ phiếu có giá trị) trừ đi lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có giá trị sổ sách trên giá trị thị trường (B/P) thấp (cổ phiếu tăng trưởng).

β_i, s_i và h_i: Độ nhạy của các nhân tố thị trường, nhân tố quy mô và nhân tố giá trị đối với chứng khoán.

2.4. Mô hình Fama-French năm nhân tố

Dựa trên số liệu của các cổ phiếu niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ giai đoạn 1990 - 2012, Fama và French (2015) đã cho thấy sự tồn tại mối quan hệ có ý nghĩa thống kê giữa lợi nhuận hoạt động, đầu tư tài sản và tỷ suất sinh lời của các cổ phiếu. Do đó, Fama và French (2015) đã hoàn thiện mô hình ba nhân tố bằng cách bổ sung thêm hai nhân tố, đó là phần bù rủi ro từ lợi nhuận hoạt động và đầu tư doanh nghiệp. Mô hình năm nhân tố của Fama và French là:

$$E(R_i) = R_f + b_i * [E(R_m) - R_f] + s_i * E(SMB) + h_i * E(HML) + r_i * E(RMW) + c_i * E(CMA)$$

Ngoài ba nhân tố của mô hình Fama và French (1993), có thêm hai nhân tố mới:

RMW (Robust Minus Weak): Phần bù lợi nhuận hoạt động, được đo bằng lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có lợi nhuận hoạt động cao trừ đi lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có lợi nhuận hoạt động thấp.

CMA (Conservative Minus Aggressive): Phần bù đầu tư, được đo bằng lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có tỷ lệ gia tăng tổng tài sản cao trừ đi lợi suất trung bình của danh mục gồm các chứng khoán có tỷ lệ gia tăng tổng tài sản cao thấp.

r_i và c_i: Độ nhạy của các nhân tố lợi nhuận hoạt động và nhân tố đầu tư tài sản đối với chứng khoán.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Khả năng giải thích tỷ suất sinh lời

Bảng 2. Thống kê về khả năng giải thích của các mô hình định giá tài sản

Mô hình	R^2 hiệu chỉnh	Trung bình giá trị tuyệt đối hệ số a_i	GRS test - statistic
CAPM	61,3%	0,032%	2,12
Fama-French ba nhân tố	68,7%	0,011%	1,71
Fama-French năm nhân tố	58,2%	0,045%	2,44

Nguồn: Kết quả nghiên cứu của tác giả

Bảng 2 thể hiện kết quả trung bình từ ước lượng các mô hình hồi quy OLS với biến phụ thuộc là tỷ suất sinh lời cổ phiếu của các DNBH ở Việt Nam. Giá trị R^2 hiệu chỉnh của mô hình Fama-French ba nhân tố là cao nhất, đạt 68,7%. Như vậy, mô hình Fama-French ba nhân tố đã giải thích được 68,7% sự biến thiên của tỷ suất sinh lời cổ phiếu các DNBH ở Việt Nam. Các nhân tố "thị trường", nhân tố "quy mô" và nhân tố "giá trị" có ý nghĩa thống kê trong tất cả các mô hình hồi quy với giá trị p-value nhỏ hơn 0,05. Giá trị R^2 của mô hình CAPM thấp hơn, khoảng 61% và mô hình Fama-French năm nhân tố là thấp nhất, chỉ đạt 58%. Hơn nữa, trong 7 trên 8 mô hình hồi quy, hai nhân tố "phần bù lợi nhuận hoạt động" (RMW) và "phần bù đầu tư" (CMA) đều có giá trị p-value lớn hơn 0,05. Do đó hai nhân tố này dường như không có ý nghĩa trong việc giải thích tỷ suất sinh lời cổ phiếu các DNBH ở Việt Nam. Nguyên nhân là phần lớn các nhà đầu tư và các quỹ đầu tư chứng khoán chỉ quan tâm đến việc phân tích quy mô công ty, cổ tức, giá trị dòng tiền, cũng như giá trị sổ sách và giá trị thị trường chứ ít khi xây dựng danh mục đầu tư dựa trên lợi nhuận hoạt động và đầu tư tài sản. Do đó, mặc dù có khả năng giải thích lợi suất bình quân chứng khoán của các doanh nghiệp tại Mỹ trong giai đoạn 1990 - 2012, hai nhân tố "phần bù lợi nhuận hoạt động" và "phần bù đầu tư" không có nhiều ý nghĩa trong việc giải thích tỷ suất sinh lời của các DNBH ở Việt Nam.

Bên cạnh việc so sánh R^2 hiệu chỉnh và giá trị p-value của các nhân tố, tác giả cũng so sánh trung bình giá trị tuyệt đối của hệ số a_i và giá trị kiểm định GRS test-statistic. Theo Fama và French (2015), hai giá trị này càng nhỏ thì thể hiện mô hình định giá tài sản này càng tốt. Kết quả nghiên cứu cho thấy, với mô hình Fama-French ba nhân tố, trung bình giá trị tuyệt đối của hệ số a_i là thấp nhất, chỉ đạt 0,01%. Hai mô hình còn lại có trung bình giá trị tuyệt đối của hệ số a_i cao hơn đáng kể, lần lượt là 0,032% và 0,045%. Giá trị GRS test-statistic của mô hình Fama-French năm nhân tố là 2,44, cao hơn giá trị tới hạn tại mức ý nghĩa 5% là 2,31. Do đó, ta có thể kết luận: mô hình Fama-French năm nhân tố không giải thích hoàn toàn được sự biến thiên của tỷ suất sinh lời cổ phiếu DNBH niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Giá trị GRS test-statistic của mô hình CAPM và mô hình Fama-French ba nhân tố đều nhỏ hơn giá trị tới hạn tại mức ý nghĩa 5%, thể hiện cả hai mô hình này đều có ý nghĩa.

Như vậy, dựa trên thống kê về khả năng giải thích của các mô hình định giá tài sản, có thể kết luận mô hình Fama-French ba nhân tố là mô hình phù hợp nhất để giải thích tỷ suất sinh lời cổ phiếu DNBH niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

3.2. Kết quả ước lượng lợi suất kỳ vọng của cổ phiếu doanh nghiệp bảo hiểm

Bảng 3. Kết quả ước lượng lợi suất kỳ vọng của cổ phiếu của 9 DNBH trong mối tương quan với chỉ tiêu đo lường lợi suất thực tế ROE

Đơn vị: %

STT	Mã cổ phiếu	CAPM	Fama-French ba nhân tố	Fama-French năm nhân tố	ROE
1	BIC	7,21	8,09	6,55	9,29
2	ABI	18,39	19,97	16,34	23,26
3	AIC	1,82	2,31	1,96	1,30
4	MIG	7,96	8,89	7,21	10,22
5	BMI	6,20	7,02	5,67	8,03
6	BVH	6,48	7,31	5,91	8,37
7	PGI	9,93	10,98	8,93	12,68
8	PTI	6,86	7,72	6,25	8,85
9	PVI	7,10	7,98	6,45	9,15

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Bảng 3 trình bày kết quả ước lượng lợi suất kỳ vọng của 9 DNBH niêm yết theo các mô hình định giá tài sản, trong mối tương quan với chỉ tiêu đo lường lợi suất thực tế ROE – tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu. Trong đó, tỷ suất sinh lời vốn chủ sở hữu ROE của từng DNBH là tỷ lệ sinh lời trung bình trong giai đoạn 2009 - 2021.

Khi so sánh lợi suất kỳ vọng được ước lượng bởi các mô hình và lợi suất thực tế ROE của các DNBH, chúng ta có thể thấy, 8/9 doanh nghiệp (trừ AIC) có mức lợi suất thực tế nhỏ hơn mức lợi suất kỳ vọng. Điều này là dễ hiểu bởi mô hình định giá tài sản chỉ bao gồm một số nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời của cổ phiếu, còn trong thực tế có rất nhiều nhân tố tác động đến tỷ suất sinh lời của cổ phiếu mà mô hình định giá tài sản chưa kể đến như: kỳ vọng của nhà đầu tư, môi trường kinh doanh bảo hiểm, tỷ lệ bồi thường...

Trong ba mô hình định giá tài sản, mô hình Fama-French ba nhân tố có lợi suất kỳ vọng gần nhất với tỷ suất sinh lời thực tế ROE. Tiếp đến là lợi suất kỳ vọng của mô hình CAPM và thấp nhất là tỷ suất sinh lời kỳ vọng của mô hình Fama-French năm nhân tố. Điều này hoàn toàn phù hợp với kết quả thống kê đã phân tích ở mục 3.1.

4. Kết luận

Sau khi nghiên cứu về việc áp dụng các mô hình định giá tài sản trong xác định lợi suất kỳ vọng của cổ phiếu của các DNBH niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tác giả rút ra một số kết luận như sau:

- *Thứ nhất,* có sự chênh lệch giữa tỷ lệ lợi suất thực tế ROE của các DNBH với lợi suất kỳ vọng ước tính được thông qua các mô hình CAPM, Fama-French ba nhân tố và Fama-French năm nhân tố. Nguyên nhân của điều này là do các mô hình định giá tài sản vẫn chưa bao gồm toàn bộ các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời trong thực tế.

- *Thứ hai,* tuy có khác biệt khá lớn với lợi suất thực tế, các kết quả ước lượng lợi suất kỳ vọng, đặc biệt là từ mô hình Fama-French ba nhân tố, lại có sự tương đồng nhất định với chỉ số ROE thực tế của các doanh nghiệp. Như vậy, các mô hình định giá tài sản có thể được sử dụng để xác định lợi suất kỳ vọng cổ phiếu của các DNBH niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

- *Thứ ba,* trong số ba mô hình ứng dụng để xác định lợi suất kỳ vọng, mô hình Fama-French ba nhân tố tỏ ra hiệu quả hơn cả. Trong khi đó, mô hình Fama-French năm nhân tố không có ý nghĩa trong xác định lợi suất kỳ vọng của các DNBH tại Việt Nam. Lý do cho việc này đến từ đặc điểm của các nhà đầu tư và quỹ đầu tư chứng khoán tại Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Fama E. F. và French K. R. (1992), "The cross-section of expected stock returns", *Journal of Finance*, 47, 427 - 465.
2. Fama E. F. và French K. R. (1993), "Common risk factors in the returns on stocks and bonds", *Journal of Financial Economics*, 33(1), 3 -,56.
3. Fama E. F. và French K. R. (2004), "The Capital Asset Pricing Model: Theory and Evidence", *The Journal of Economic Perspectives*, 18(3), 25 - 46.
4. Fama E. F. và French K. R. (2015), "A five-factor asset pricing model", *Journal of Financial Economics 116*, 1 - 22.

VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM ĐỐI VỚI TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ VÀ SỐ LIỆU THỰC TẾ TẠI THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

ThS. Đặng Thị Minh Thủy

Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Bài viết tập trung vào việc tóm tắt và đưa ra các quan điểm nghiên cứu từ các tác giả khác nhau về vai trò của ngành Bảo hiểm đối với tăng trưởng kinh tế. Hầu hết các nghiên cứu đều chỉ ra rằng, ngành Bảo hiểm có tác động tích cực đến sự phát triển của nền kinh tế của mỗi quốc gia. Đồng thời, tác giả cũng đưa ra các số liệu minh chứng mối quan hệ cùng chiều của ngành Bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế tại Việt Nam

Từ khóa: Bảo hiểm, tăng trưởng kinh tế, bảo hiểm nhân thọ, tài chính

1. Giới thiệu

Đối với lĩnh vực tài chính, bảo hiểm từ lâu đã được xem là nhà cung cấp dịch vụ quản lý rủi ro của lĩnh vực này. Quả thực, hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) là rất cần thiết cho sự phát triển của ngành Ngân hàng, đặc biệt là trong lĩnh vực cho vay có bảo đảm. Bảo hiểm cũng thúc đẩy thương mại và kinh doanh quốc tế giữa các quốc gia, do đó tạo ra doanh thu cho ngân hàng. Tương tự như vậy, với nguồn phí bảo hiểm dài hạn của mình, các DNBH có thể đầu tư dài hạn hơn và do đó khuyến khích sự phát triển của thị trường trái phiếu địa phương và các sàn giao dịch chứng khoán. Tất cả các hoạt động đó đều góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Các DNBH cung cấp nhiều loại sản phẩm, được phân thành nhóm bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Bảo hiểm nhân thọ, ở dạng chung nhất, là sự đảm bảo trả một số tiền cụ thể cho người thụ hưởng khi người được bảo hiểm qua đời hoặc cho những người được bảo hiểm sống quá một độ tuổi nhất định. Ngược lại, bảo hiểm phi nhân thọ bao gồm tất cả các loại hình bảo hiểm khác, chẳng hạn như: bảo hiểm trách nhiệm tài sản, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm hàng hải... Vì bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ có những vai trò khác nhau trong quản lý rủi ro và bồi thường nên tác động cụ thể của chúng sẽ được nghiên cứu riêng biệt cũng như về tác dụng kết hợp của chúng.

Trong nghiên cứu của mình, Kathy Avram và cộng sự (2010) sử dụng hai thước đo về bảo hiểm – tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm (phí bảo hiểm tính theo phần trăm GDP) và mật độ bảo hiểm (phí bảo hiểm thực tế trên đầu người) – để so sánh tác động của từng chỉ tiêu. Để xem xét mối quan hệ giữa bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế, Kathy Avram và cộng sự (2010) sử

dụng kỹ thuật ước tính mặt cắt và bảng điều khiển động trên tập dữ liệu gồm 93 quốc gia trong giai đoạn 1980, mô hình GMM do Arellano và Bond phát triển (1991) và Arellano và Bover (1995). Kết quả đưa ra là ngành Bảo hiểm nói chung, cũng như bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ nói riêng, có mối quan hệ tích cực với tăng trưởng kinh tế.

Một nghiên cứu khác của Ward và Zurbruegg (2000) về mối quan hệ giữa bảo hiểm và tăng trưởng kinh tế kết luận rằng, các quốc gia có nền kinh tế khác nhau thể hiện mối quan hệ trên khác nhau. Điều này cho thấy mối quan hệ bảo hiểm - tăng trưởng kinh tế có thể mang tính đặc thù của từng quốc gia. Quan sát dữ liệu sơ bộ của nghiên cứu cho thấy mức độ thâm nhập bảo hiểm (insurance penetration) và mật độ bảo hiểm (insurance density) cao hơn đối với các nước giàu nhưng thấp hơn đáng kể đối với những người có thu nhập thấp. Bằng chứng cho thấy một nước càng phát triển thì sự phát triển của ngành Bảo hiểm càng tác động sâu rộng hơn đến tăng trưởng kinh tế.

Ngành Tài chính ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế thông qua nhiều kênh khác nhau, chủ yếu bằng các công cụ đa dạng hóa rủi ro, giảm rủi ro thanh khoản và giảm thiểu thông tin bất cân xứng giữa người đi vay và người cho vay (Pietrovito, 2009). Theo nghiên cứu của Levine (2005), phát triển tài chính ảnh hưởng đến các quyết định tiết kiệm và đầu tư của người dân và doanh nghiệp, từ đó góp phần tăng trưởng kinh tế. Cụ thể, sự ảnh hưởng này được thể hiện thông qua 6 chức năng: (i) giảm chi phí nghiên cứu cho các khoản đầu tư tiềm năng; (ii) hoạt động quản trị doanh nghiệp; (iii) giao dịch, đa dạng hóa và quản lý rủi ro; (iv) huy động và gộp chung các khoản tiết kiệm; (v) trao đổi hàng hóa và dịch vụ, và (vi) giảm thiểu hậu quả tiêu cực của các cú sốc ngẫu nhiên đối với đầu tư vốn. Các chức năng này giúp bù đắp sự không hoàn hảo và ma sát thương mại của thị trường, dẫn đến việc giảm chi phí giao dịch trong việc đáp ứng các yêu cầu về thanh khoản và rủi ro, đồng thời thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bằng việc phân bổ nguồn lực hiệu quả hơn (Khan và Senhadji, 2000).

Nằm trong hệ thống tài chính, bảo hiểm được coi là một công cụ hữu hiệu cho việc đa dạng hóa rủi ro. Cơ chế chuyển giao rủi ro của bảo hiểm giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế theo một số cách khác nhau. Với hoạt động chuyển giao và gộp chung các nhóm rủi ro tương đồng, bảo hiểm giúp thúc đẩy sự ổn định tài chính cho cả doanh nghiệp và hộ gia đình. Thông qua việc thu phí sản phẩm bảo hiểm, các doanh nghiệp đồng thời cam kết chi trả cho các tổn thất ngẫu nhiên và có giá trị lớn. Tương tự, các cá nhân có chia nhỏ những tổn thất tài chính của mình theo thời gian và cho những người khác khi tham gia một quỹ bảo hiểm. Từ đó, kinh tế hộ gia đình và thậm chí là thu nhập liên tục của gia đình sẽ được đảm bảo dù cho rủi ro tài chính có thể xảy ra trong tương lai (Soo, 1996).

Thông qua dịch vụ giảm thiểu rủi ro và chuyển giao, bảo hiểm có thể giúp giảm thiểu rủi ro tổng thể cho nền kinh tế mỗi nước. Cơ chế gộp chung cũng như quy luật số lớn cho phép DNBH chuyển đổi các rủi ro ngẫu nhiên riêng lẻ thành các danh mục tổn thất cố định và có thể dự đoán được. Trong quá trình đó, việc giảm thiểu rủi ro có thể đạt được thông qua

đa dạng hóa danh mục đầu tư cũng như tạo ra các động lực khuyến khích doanh nghiệp bảo hiểm đo lường và quản lý rủi ro hiệu quả hơn (UNCTAD, 2005). Hoạt động này từ đó đóng góp vào việc quản lý hiệu quả tổng rủi ro của một quốc gia.

Bên cạnh việc giảm thiểu tổng rủi ro cho một quốc gia, các doanh nghiệp bảo hiểm cũng giúp tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động mua - bán, thương mại và kinh doanh. Đối với lĩnh vực thương mại, việc giảm thiểu rủi ro (đặc biệt là thông qua bảo hiểm hàng hóa) cho phép tiếp cận các thị trường nước ngoài dễ dàng và an toàn hơn (Soo, 1996). Nếu bảo hiểm làm tăng thương mại và xuất khẩu có ảnh hưởng tích cực đến tăng trưởng kinh tế (Berg và Schmidt, 1994) thì tăng trưởng bảo hiểm cũng sẽ giúp kích thích tăng trưởng kinh tế.

Các thành phần kinh tế khác cũng được hỗ trợ bởi cơ chế chuyển giao rủi ro của DNBH. Điều này áp dụng cho cả lĩnh vực thực tế (ví dụ: sản xuất, hàng không, vận chuyển…) và lĩnh vực tài chính (kế toán, ngân hàng…). Ví dụ, vai trò của bảo hiểm tài sản và bảo hiểm hỏa hoạn trong việc bảo vệ tài sản thế chấp là rất quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động cho vay của ngân hàng (Zou và Adams, 2006). Tương tự, bảo hiểm người cho vay (lender-mortgage insurance) có thể làm giảm rủi ro tín dụng của ngân hàng thông qua việc bảo vệ người đi vay không bị vỡ nợ; do đó, nó thúc đẩy cho vay nhiều hơn. Nhìn chung, các dịch vụ giảm thiểu rủi ro của bảo hiểm cho việc đẩy mạnh sự phát triển và tính linh hoạt của không chỉ lĩnh vực tài chính mà còn của các lĩnh vực khác. Các sản phẩm bảo hiểm sáng tạo hơn cũng có thể tạo điều kiện cho các hoạt động kinh doanh mạo hiểm hơn diễn ra.

Các DNBH cũng huy động và tạo kênh tiết kiệm. Bảo hiểm nhân thọ huy động các khoản tiết kiệm từ khu vực hộ gia đình và chuyển chúng đến khu vực công và doanh nghiệp. Với thời gian đáo hạn dài của các khoản phải trả, các DNBH nhân thọ có thể đóng một vai trò lớn trong cả thị trường vốn chủ sở hữu và thị trường trái phiếu. Mức độ tiết kiệm cao hơn có xu hướng đi kèm với tăng trưởng kinh tế nhanh hơn (UNCTAD, 2005).

Bên cạnh đó, bảo hiểm nhân thọ giúp cải thiện chất lượng cuộc sống của cá nhân và ổn định xã hội, do đó làm giảm các vấn đề xã hội cho ngân sách của Chính phủ (Skipper, 1997). Khi giảm rủi ro, các cá nhân có thể tập trung vào các hoạt động khác. Bảo hiểm nhân thọ và niên kim với mục tiêu là lập kế hoạch hưu trí cá nhân, có thể giúp giảm nhu cầu về an sinh xã hội của mỗi người. Bảo hiểm sức khỏe tư nhân, ở một mức độ nào đó, cũng có thể thay thế cho các chương trình y tế công cộng hay bảo hiểm y tế nhà nước. Chính các nghiệp vụ bảo hiểm trên sẽ giảm bớt căng thẳng cho người nộp thuế và cho phép việc phân bổ hiệu quả hơn các nguồn quỹ của Chính phủ (UNCTAD, 2005).

Trên thị trường tài chính, các DNBH có thể giúp giảm thiểu tình trạng bất cân xứng thông tin. Các DNBH có động cơ kinh tế mạnh mẽ để thu thập thông tin quan trọng về các

công ty, dự án và nhà quản lý nhằm xác định mức độ rủi ro của họ trước khi quyết định có bảo hiểm hay không và với mức giá nào. Trong quá trình này, các DNBH có thể cung cấp các tín hiệu và thông tin nhất định về các công ty này, giúp thúc đẩy việc phân bổ nguồn vốn hiệu quả hơn của thị trường tiền tệ (Antzoulatos, Kyriazis và Tsoumas, 2007).

Tuy nhiên, bảo hiểm chỉ nhận được sự chú ý tương đối ít trong các nghiên cứu phân tích về tăng trưởng tài chính. Thay vào đó, hầu hết các nghiên cứu về mối quan hệ tài chính - tăng trưởng kinh tế chỉ tập trung vào mảng ngân hàng (King và Levine, 1993a, 1993b) và thị trường chứng khoán (Levine và Zervos, 1996, 1998). Trong nghiên cứu của mình về bảo hiểm, Ward và Zurbruegg (2000) đã kết luận rằng, bảo hiểm có tác động đến tăng trưởng kinh tế ở một số quốc gia. Webb, Grace và Skipper (2002) còn phát hiện ra rằng, hoạt động bảo hiểm cùng với hoạt động ngân hàng (tạo thành biến trung gian tài chính) có mối quan hệ cùng chiều đáng kể với tăng trưởng kinh tế. Haiss và Sumegi (2008) cũng đưa ra ý kiến: doanh thu phí bảo hiểm có ảnh hưởng tích cực đáng kể đến tăng trưởng kinh tế. Không chỉ thế, Arena (2008) và Han và cộng sự (2010) còn chỉ ra rằng, cả bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ đều có tác động tích cực và quan trọng đến tăng trưởng kinh tế.

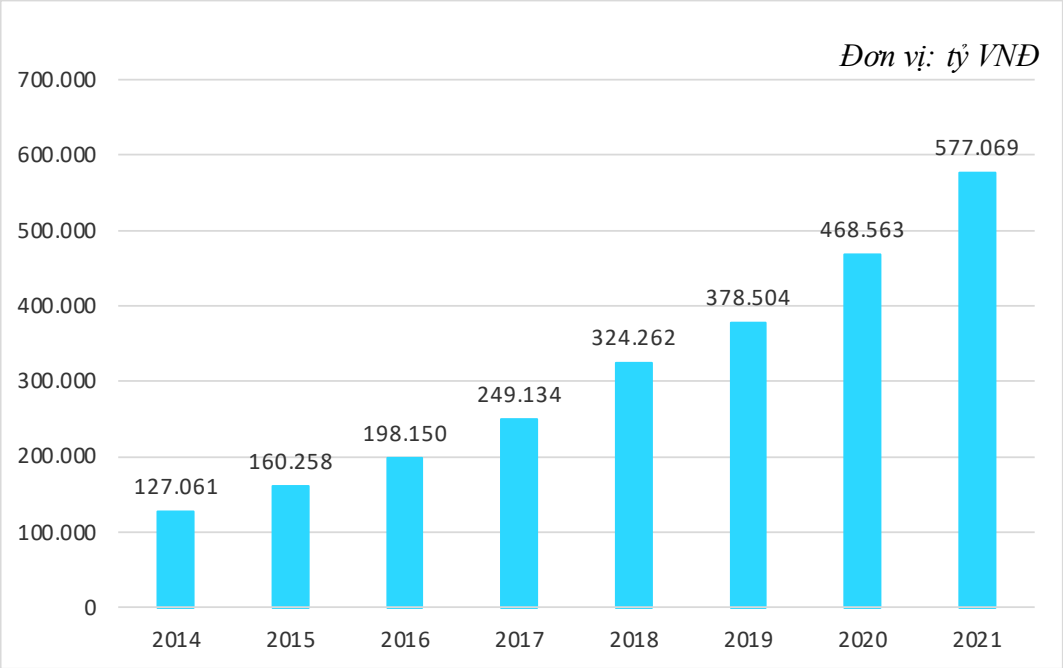
Các nghiên cứu về thị trường bảo hiểm nhân thọ đã phát hiện ra rằng, một nền kinh tế càng phát triển thì nhu cầu về bảo hiểm nhân thọ của con người cũng càng cao hơn. Beck và Webb (2003) phát hiện ra những quốc gia có thu nhập bình quân đầu người cao, lạm phát thấp và hệ thống ngân hàng phát triển tốt có mức tiêu thụ bảo hiểm nhân thọ cao hơn so với các quốc gia khác.

2. Nội dung

Ngành Bảo hiểm, đặc biệt là các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, được coi là một sản phẩm mà khách hàng thường mua cho người thân và gia đình của mình, với mục đích những người đó sẽ được chăm sóc/hỗ trợ tài chính trong trường hợp rủi ro xảy ra. Do đó, bảo hiểm đã và đang tác động đến một số mặt của xã hội. Tuy nhiên, bảo hiểm thực chất đòi hỏi một lượng đáng kể dòng tiền chảy từ người được bảo hiểm sang DNBH thông qua cơ chế phí bảo hiểm. Ngược lại, dòng tiền này lại chảy từ DNBH sang người được bảo hiểm thông qua cơ chế bồi thường/chi trả trong trường hợp rủi ro xảy ra. Trước khi khi quyền lợi được chi trả, phí bảo hiểm sẽ được chuyển đến nền kinh tế, trong đó có thị trường tài chính. Vì vậy, các DNBH cùng với các quỹ hưu trí là một trong những nhà đầu tư hàng đầu trên thế giới, khi tài sản của họ được quản lý lên tới hàng nghìn tỷ đô la. Tài sản hưu trí trong khu vực OECD đạt mức cao kỷ lục 43,4 nghìn tỷ USD vào năm 2017 (OECD, 2018b) và có mức sụt giảm nhẹ do COVID-19; tính đến cuối năm 2020, quỹ hưu trí đặt 34,2 nghìn tỷ USD (OECD, 2021). Theo Liên hợp quốc (2016), tài sản bảo hiểm ở các quốc gia được OECD giám sát đạt 23,7 nghìn tỷ USD (OECD 2018a) vào năm 2016, trong khi đó, lên tới 31 nghìn tỷ USD. Tuy nhiên, ở Việt Nam, mặc dù ảnh hưởng từ đại dịch COVID-19 cuối năm 2019 nhưng dòng tiền đầu tư

trở lại cho nền kinh tế lại có xu hướng tăng do nhu cầu về bảo hiểm con người (bao gồm cả nhân thọ và phi nhân thọ) tăng cao. Biểu đồ dưới đây minh chứng cho sự gia tăng đó.

Hình 1. Số tiền đầu tư trở lại cho nền kinh tế của ngành bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2014 - 2021



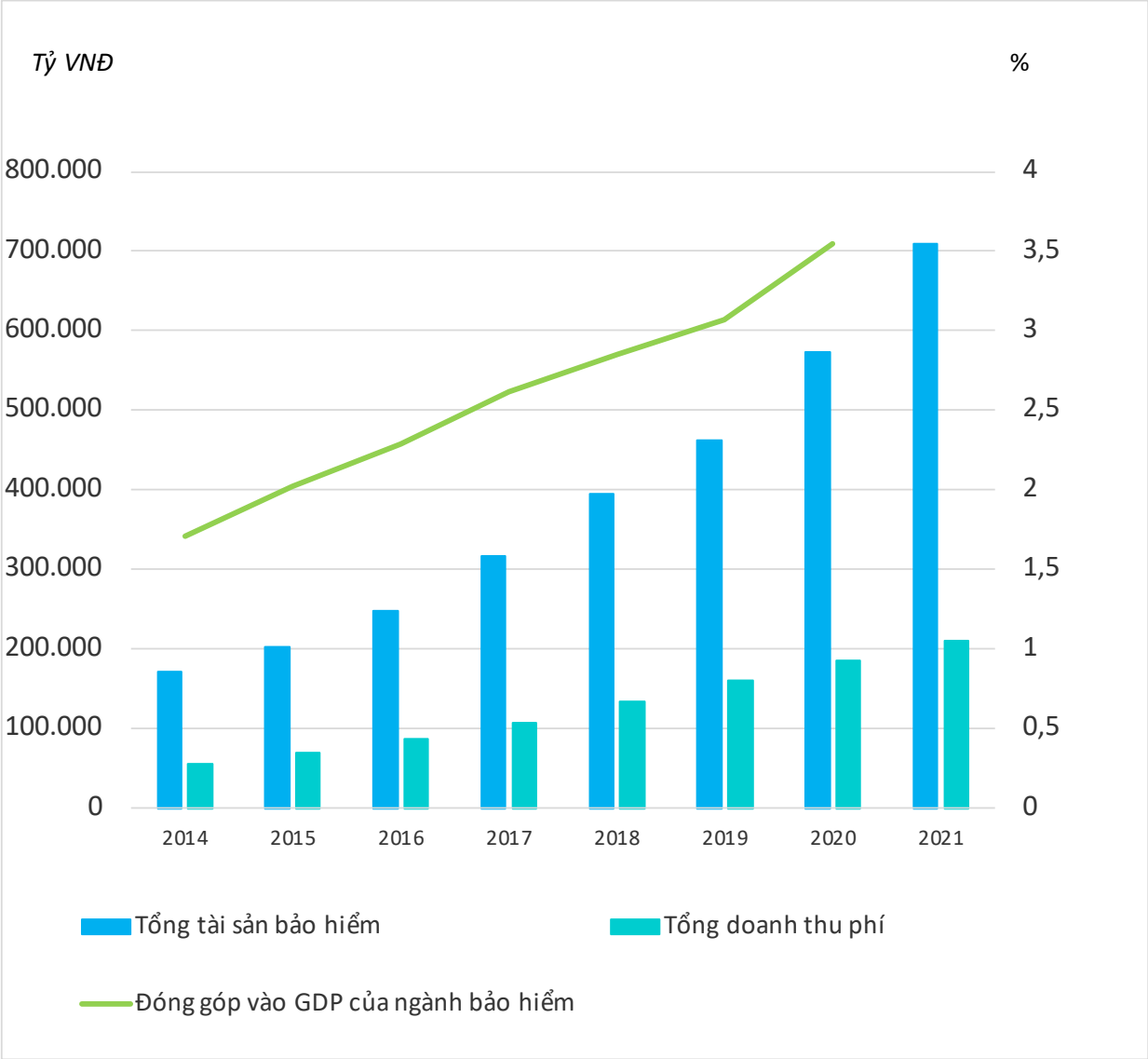
Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm

Các DNBH Việt Nam có cơ cấu đầu tư khá phong phú nhưng tập trung chủ yếu phần lớn vào các danh mục ít rủi ro là gửi tiền tại các tổ chức tín dụng và mua trái phiếu Chính phủ. Số tiền đầu tư này vào năm 2021 là 577.069 tỷ đồng, gấp hơn 4 lần so với con số của năm 2014 là 127.061 tỷ đồng.

Theo đó, các DNBH đóng góp vào việc cung cấp tài chính cho các Chính phủ, cũng như các tập đoàn, vì họ đầu tư và mua vốn cổ phần tại cả hai khu vực nhà nước và tư nhân. Trong hầu hết các trường hợp, một phần lớn các khoản đầu tư này được trả lại cho nền kinh tế địa phương của quốc gia nơi họ cư trú hoặc kinh doanh. Từ góc độ đó cho thấy, bảo hiểm đóng góp rất lớn vào sự tăng trưởng của nền kinh tế thông qua việc thu phí bảo hiểm.

Tại Việt Nam, sự phát triển của ngành Bảo hiểm có đóng góp không nhỏ vào GDP khi tổng tài sản bảo hiểm tăng, dẫn đến doanh thu phí tăng và từ đó đóng góp vào GDP những con số đáng kể. Điều này được thể hiện rõ trong biểu đồ dưới đây.

Hình 2. Sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2014 – 2021



Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm

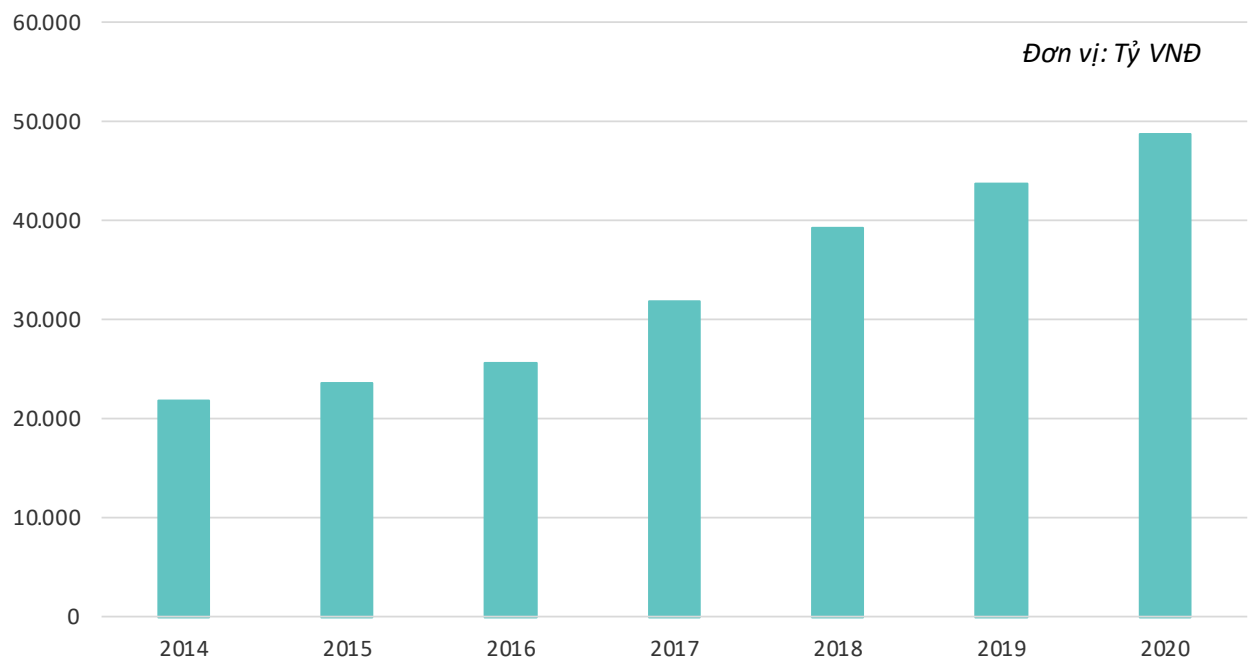
Biểu đồ trên đã chỉ ra sự gia tăng đồng đều về tổng tài sản bảo hiểm, tổng doanh thu phí bảo hiểm và từ đó đóng góp vào GDP của ngành Bảo hiểm cũng gia tăng qua giai đoạn 2014 - 2021. Năm 2014, ngành Bảo hiểm đóng góp vào GDP là 1,71%, con số này tiếp tục tăng mạnh với chỉ số là 2,62% cho năm 2017; 3,07% cho năm 2019 và đạt mức 3,55% cho năm 2020.

Đóng góp chủ yếu của các DNBH vào nền kinh tế dựa trên các hoạt động bồi thường mà họ cung cấp cho các cá nhân và tổ chức là khách hàng của mình trong trường hợp xảy ra các sự kiện bảo hiểm. Các cá nhân có thể bảo vệ thu nhập của họ (hoặc tài sản), theo đó, toàn bộ hoặc một phần thu nhập đó sẽ được chảy vào nền kinh tế dưới hình thức tiêu dùng hoặc đầu tư. Doanh nghiệp mua bảo hiểm có thể tiếp tục hoạt động ngay cả khi cơ sở kinh doanh của họ gặp tổn thất. Do đó, khả năng tạo doanh thu của họ không bị ảnh hưởng và họ có thể tiếp tục cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ cho nền kinh tế mà không bị gián đoạn. Đồng thời,

doanh nghiệp cũng giữ được tiến độ trả lương cho nhân viên, cổ tức cho cổ đông và đóng thuế cho Nhà nước. Ngoài ra, các DNBH còn cung cấp các chương trình tích lũy thu nhập (lương hưu/hưu trí tự nguyện) giúp khách hàng tiết kiệm để dành khi nghỉ hưu. Các chương trình này có thể giúp các quốc gia giảm gánh nặng về lương hưu an sinh xã hội và hướng quỹ nhà nước vào các nhu cầu xã hội khác cấp thiết hơn. Đồng thời, những người được bảo hiểm đã có thể tự thu xếp, bảo vệ về mặt tài chính, được bảo hiểm chi trả bồi thường khi không may xảy ra tai nạn, ốm đau, mà không cần tới sự hỗ trợ tài chính từ ngân sách nhà nước.

Biểu đồ dưới đây đưa ra các con số về sự đóng góp của của ngành Bảo hiểm và sự ổn định kinh tế - xã hội tại Việt Nam thông qua hoạt động chi trả bồi thường và tiền bảo hiểm cho khách hàng.

Hình 3. Số tiền bồi thường và chi trả tiền bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2014 - 2020



Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm

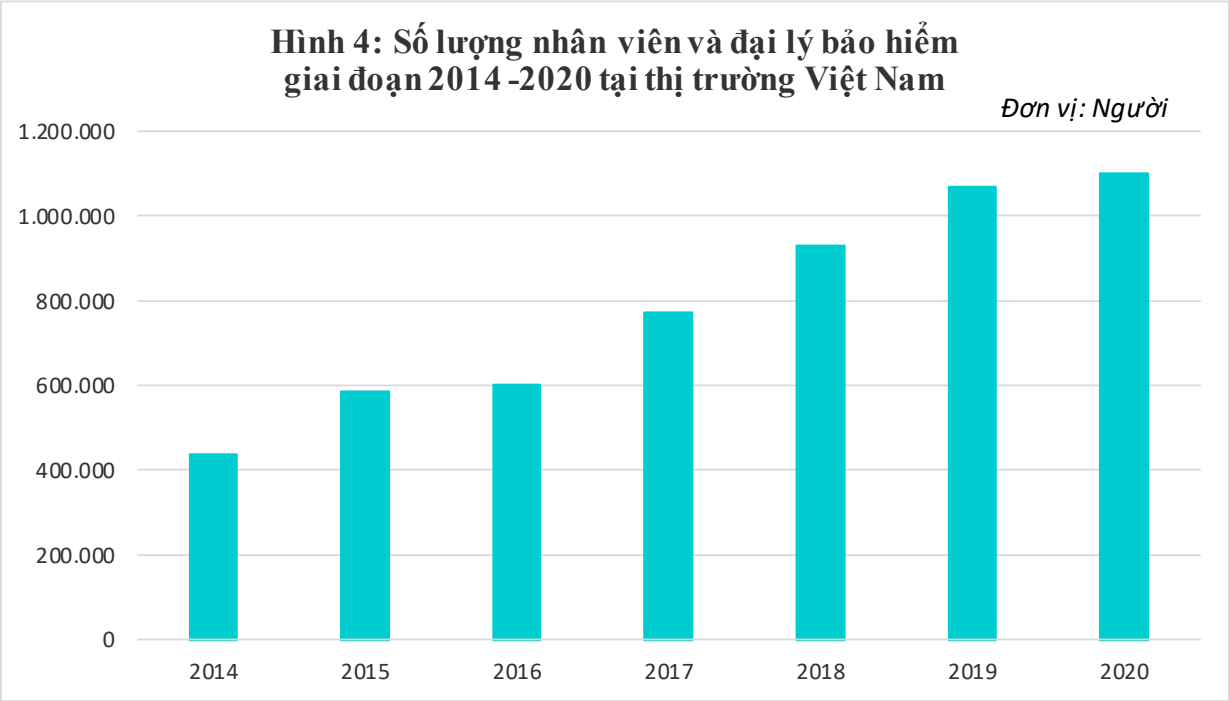
Số liệu trên cho thấy, chỉ riêng trong vòng 7 năm (2014 - 2020), số tiền các doanh nghiệp đã bồi thường và chi trả cho khách hàng của mình đã tăng lên hơn gấp đôi. Năm 2014, con số này chỉ là 21.799 tỷ đồng, tuy nhiên, đến năm 2020 thì số tiền mà bên mua bảo hiểm nhận được lên đến 48.768 tỷ đồng.

Đóng góp lớn thứ hai của các DNBH cho nền kinh tế cũng tương tự như các doanh nghiệp khác. Họ trả lương cho nhân viên và đại lý của họ, đóng thuế cho Chính phủ, cổ tức cho cổ đông và lãi cho người cho vay. Hơn nữa, DNBH có thể đóng góp cho xã hội thông qua các chương trình trách nhiệm xã hội của mình. Tất cả các dòng tiền này (hoạt động bồi thường, chi trả tiền lương, thuế, cổ tức, tiền lãi và các khoản đóng góp) tạo thành nguồn thu

nhập cho các bên liên quan nói trên, những người này sẽ được chi tiêu hoặc đầu tư, và do đó, dòng tiền được quay trở lại (trực tiếp hoặc gián tiếp) cho nền kinh tế.

Cuối cùng, bảo hiểm được kỳ vọng sẽ đóng góp vào sự phát triển của nền kinh tế thông qua các khoản chi trả cho các yêu cầu bồi thường cho khách hàng và các chi phí hoạt động của doanh nghiệp.

Tính đến cuối năm 2020, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã tạo công ăn việc làm cho hơn 1.000.000 lao động là nhân viên và đại lý bảo hiểm với thu nhập ổn định, được đào tạo về tài chính, bảo hiểm. Theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, số lượng nhân lực được đào tạo chuyên môn về bảo hiểm trong ngành càng gia tăng do nhu cầu của thị trường với mong muốn mở rộng và phát triển hơn nữa. Số liệu trong biểu đồ dưới đây thể hiện rõ điều đó.



Nguồn: Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm

Trong giai đoạn 2014 - 2020, số lượng nhân viên và đại lý bảo hiểm có tốc độ tăng trung bình xấp xỉ 0,2%/năm. Trong năm 2014, chỉ có 437.173 nhân viên và đại lý, tăng lên con số 773.541 vào năm 2017 và đạt đến 1.102.297 vào năm 2020.

3. Kết luận

Thị trường bảo hiểm ngày càng thể hiện được vai trò của mình trong nền kinh tế - xã hội, đặc biệt là qua giai đoạn Việt Nam cũng như thế giới phải đối mặt với đại dịch COVID-19. Thông qua cơ chế chia sẻ rủi ro và bồi thường của mình, các DNBH bên cạnh việc chi trả bồi thường cho khách hàng trong trường hợp ốm đau hoặc sức khỏe giảm sút do bệnh dịch, thì họ còn hỗ trợ khách hàng là doanh nghiệp khi bị gián đoạn kinh doanh trong thời kỳ kinh tế và giao thương quốc tế bị đóng cửa và thu hẹp.

Do đó, để thị trường bảo hiểm được phát triển hơn nữa, Chính phủ Việt Nam cần tạo một khung pháp lý hiệu quả hơn để mở cửa thị trường bảo hiểm, tạo điều kiện cho các DNBH nước ngoài thâm nhập dễ dàng hơn. Đồng thời, Chính phủ cũng cần có thêm các chính sách hỗ trợ cho các DNBH trong nước phát triển hơn nữa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Antzoulatos, A. A., Kyriazis, D., & Tsoumas, C. (2007), *Financial development and asymmetric information*. Unpublished Working paper. University of Piraeus, Greece.
2. Arellano, M., & Bond, S. (1991), "Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations", *Review of Economic Studies,* 58(2), 277 - 297.
3. Arellano, M., & Bover, O. (1995), "Another look at the instrumental-variable estimation of error-components models", *Journal of Econometrics,* 68(1), 29 - 51.
4. Arena, M. (2008), "Does insurance market activity promote economic growth? A cross-country study for industrialized and developing countries", *Journal of Risk & Insurance,* 75(4), 921 - 946.
5. Berg, H. v. d., & Schmidt, J. R. (1994), "Foreign trade and economic growth: time series evidence from Latin America", *The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review,* 3(3), 249 - 268.
6. Bộ Tài chính (2014 - 2021), *Niên giám thị trường bảo hiểm năm từ năm 2014 đến năm 2021.*
7. Levine, R., & Zervos, S. (1996), "Stock market development and long-run growth", *World Bank Economic Review,* 10(2), 323 - 339.
8. Khan, M. S., & Senhadji, A. S. (2000), *Financial development and economic growth: An overview*. Unpublished IMF Working Paper No. 00/209. IMF.
9. King, R. G., & Levine, R. (1993a), "Finance and growth: Schumpeter might be right", *Quarterly Journal of Economics,* 108(3), 717 - 737.
10. Pietrovito, F. (2009), *Financial development and economic growth: A theoretical and empirical overview*. Unpublished Working Paper.
11. Skipper, H. D. (1997), *Foreign insurers in emerging markets: issues and concerns*. Unpublished Center for Risk Management and Insurance Occasional Paper 97-2. International Insurance Foundation.
12. Soo, H. H. (1996), *Life insurance and economic growth: theoretical and empirical investigation*. University of Nebraska, Lincohn.

13. UNCTAD (2005), *Trade and development aspects of insurance services and regulatory frameworks*, Paper presented at the United Nations Conference on Trade and Development, New York, USA and Geneva, Switzerland.
14. Ward, D., & Zurbruegg, R. (2000), "Does insurance promote economic growth? Evidence from OECD countries", *Journal of Risk & Insurance*, 67(4), 489 - 506.
15. Webb, I., Grace, M. F., & Skipper, H. D. (2002), *The effect of banking and insurance on the growth of capital and output*. Unpublished Center for Risk Management and Insurance Working, pp. 02 - 1. Georgia State University, GA.
16. Zou, H., & Adams, M. B. (2006), "The corporate purchase of property insurance: Chinese evidence", *Journal of Financial Intermediation*, 15(2), 165 - 196.

BẢO HIỂM THƯƠNG MẠI VỚI PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT NÔNG NGHIỆP BỀN VỮNG Ở VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Thị Thía

Khoa Bảo hiểm, Trường Đại học Lao động - Xã hội

Tóm tắt

Sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam luôn đóng vai trò trụ đỡ cho toàn bộ nền kinh tế, nhất là khi đất nước có chiến tranh hoặc thiên tai, dịch bệnh hoành hành. Thế nhưng trong quá trình phát triển sản xuất nông nghiệp, người sản xuất lại thường phải đối diện với rất nhiều rủi ro, thách thức và hậu quả của rủi ro lại đôi khi mang tính thảm họa. Nhận thức rõ vấn đề này, Đảng và Nhà nước ta đã có nhiều chủ trương, chính sách khắc phục, trong đó có chính sách bảo hiểm cho sản xuất nông nghiệp. Những chính sách thể hiện rõ nhất trong những năm gần đây là Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ về thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013; Quyết định số 358/QĐ-TTg ngày 27/02/2013 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quyết định số 315/QĐ-TTg... Tuy vậy, cho đến nay, sự cần thiết và vai trò của bảo hiểm đối với sản xuất nông nghiệp vẫn chưa được nhận thức một cách đầy đủ, kể cả từ người nông dân cho đến các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) và một số nhà quản lý. Đây là vấn đề mà tác giả bài viết này luôn trăn trở và mong muốn được trao đổi thêm.

Từ khóa: Bảo hiểm, sản xuất nông nghiệp, rủi ro

1. Sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam và xu hướng phát triển

Từ trước đến nay, Việt Nam luôn được coi là một nước nông nghiệp và thực sự là một trong những nước có nền nông nghiệp phát triển khá toàn diện trên thế giới. Bắt đầu từ những năm nền kinh tế Việt Nam chuyển sang cơ chế thị trường, trên thế giới, người ta đã biết đến sản lượng lương thực, cà phê, hồ tiêu và một số mặt hàng thủy, hải sản xuất khẩu của Việt Nam luôn lọt top các nước đứng đầu trên thế giới. Tiếp đến hơn 10 năm qua, rau quả của Việt Nam lại có mặt tại những thị trường lớn và khó tính nhất thế giới như: Mỹ, Liên minh châu Âu và Nhật Bản... Trong nội tại của nền kinh tế Việt Nam, cho dù tỷ trọng nông nghiệp trong GDP có xu hướng giảm đi tương đối, nhưng vẫn luôn chiếm từ 22% đến 26%. Sản xuất nông nghiệp Việt Nam vẫn đang thu hút hơn 35 triệu người lao động. Qua hai năm đại dịch COVID-19 bùng phát, vai trò trụ đỡ của sản xuất nông nghiệp lại một lần nữa thể hiện rõ trong một loạt các vấn đề lớn của đất nước như: góp phần giải quyết tình trạng thất nghiệp, trợ cấp lương thực, thực phẩm cho người dân, đảm bảo an sinh xã hội... Trên đây là

một vài nét phác thảo thể hiện vai trò to lớn của sản xuất nông nghiệp Việt Nam. Thực tế ngành sản xuất này đang được phát triển theo những xu hướng sau đây:

- Phát triển nông nghiệp theo các chuỗi giá trị, gắn sản xuất với chế biến và xuất khẩu để nâng cao giá trị các mặt hàng nông sản Việt Nam;

- Phát triển nông nghiệp xanh, an toàn và thân thiện với môi trường để bắt kịp với xu hướng chung của các nước phát triển;

- Từng bước phát triển nông nghiệp bền vững và đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, tiết kiệm tài nguyên thiên nhiên và các nguồn nhân lực, nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất nông nghiệp.

2. Sự cần thiết khách quan của bảo hiểm trong quá trình phát triển sản xuất nông nghiệp bền vững

Bảo hiểm, mà ở đây là loại hình bảo hiểm thương mại (BHTM) ra đời từ rất sớm nhưng các sản phẩm BHTM được các nhà bảo hiểm triển khai trong sản xuất nông nghiệp mới chỉ bắt đầu phổ biến từ những năm 40 của thế kỷ 20. Bảo hiểm nông nghiệp ra đời và phát triển chủ yếu là do những đặc điểm vốn có của ngành sản xuất này đòi hỏi. Cụ thể:

- Sản xuất nông nghiệp trải trên địa bàn rộng và chủ yếu được tiến hành ở ngoài trời. Vì vậy, nó chịu sự tác động rất lớn của điều kiện tự nhiên. Rủi ro trong nông nghiệp rất phổ biến, phức tạp và khó lường, nhất là trong điều kiện biến đổi khí hậu đang diễn ra rất nhanh như hiện nay. Qua đó mà hậu quả của rủi ro cũng rất lớn và đôi khi mang tính thảm họa.

- Đối tượng của sản xuất nông nghiệp rất đa dạng, phong phú. Hầu hết chúng đều là những cá thể sống, như: cây trồng, vật nuôi. Vì thế, chúng không chỉ chịu sự tác động của môi trường, của điều kiện tự nhiên, mà còn chịu sự tác động của các quy luật sinh học như: quy luật biến dị, di truyền, quy luật đồng hóa, dị hóa...

- Chu kỳ trong sản xuất nông nghiệp thường kéo dài, tùy từng loại cây, con, giống cây, giống con; từng vùng khí hậu và tập quán canh tác, mà thời gian trong mỗi chu kỳ cho sản phẩm rất khác nhau. Vấn đề này liên quan đến rủi ro và tần suất xuất hiện rủi ro mà mỗi cây, con có thể gặp phải... Bởi vậy, nếu không tham gia bảo hiểm, người sản xuất nông nghiệp rất dễ gặp phải những rủi ro khó lường và xác suất rủi ro đã lớn lại càng lớn hơn và rất khó kiểm soát.

- Sản xuất nông nghiệp hàng hóa với quy mô ngày càng lớn đòi hỏi người nông dân phải đầu tư các nguồn lực ngày càng nhiều, nhất là vốn, sức lao động, công nghệ và cả việc nghiên cứu, phát triển thị trường... Vì vậy, việc tham gia bảo hiểm có thể coi là một khâu không thể thiếu được đối với các nhà sản xuất nông nghiệp. Có thể phí bảo hiểm là khá lớn, song nó sẽ giúp phát triển sản xuất nông nghiệp ổn định, bền vững, nhất là trong điều kiện biến đổi khí hậu diễn ra nhanh chóng như hiện nay.

3. Vai trò của bảo hiểm trong quá trình phát triển sản xuất nông nghiệp bền vững ở Việt Nam

Vai trò của BHTM đã được đề cập ở nhiều tài liệu, nhiều công trình nghiên cứu khoa học khác nhau, song vai trò của nó thể hiện trong sản xuất nông nghiệp vẫn cần phải làm rõ hơn nữa bởi nhận thức của một bộ phận nông dân Việt Nam, của một số DNBH và nhà quản lý vẫn chưa thực sự đầy đủ và thống nhất. Sự cần thiết của bảo hiểm trong quá trình phát triển sản xuất nông nghhiệp bền vững vẫn còn khá mơ hồ. Kết quả triển khai bảo hiểm trong sản xuất nông nghiệp những năm gần đây vẫn còn rất hạn chế. Vậy vai trò của bảo hiểm thể hiện như thế nào trong quá trình phát triển sản xuất nông nghiệp bền vững ở Việt Nam?

Thứ nhất, bảo hiểm nông nghiệp góp phần ổn định cuộc sống và sản xuất, khắc phục khó khăn về tài chính cho người sản xuất, nhất là những người sản xuất hàng hóa với quy mô ngày càng lớn như hiện nay. Trong sản xuất nông nghiệp, rủi ro luôn rình rập và khó lường do phải đầu tư lớn và rất khó tự quản lý rủi ro, cho nên người sản xuất, dù là các cá nhân hay các chủ trang trại, cần phải tìm đến các nhà bảo hiểm. Nếu các tổn thất, thiệt hại xảy ra thuộc phạm vi bảo hiểm sẽ được các DNBH bồi thường, từ đó đảm bảo thu nhập cho người tham gia bảo hiểm ổn định và có nguồn tài chính để tiếp tục phát triển sản xuất ở các mùa vụ tiếp theo.

Thứ hai, bảo hiểm nông nghiệp kích thích người nông dân và các chủ trang trại vay vốn để đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, mạnh dạn ứng dụng những tiến bộ của khoa học kỹ thuật và công nghệ vào sản xuất. Có thể nói, trong lúc dịch bệnh lợn châu Phi đang lan nhanh khắp toàn cầu, sẽ hiếm có chủ trang trại nào dám vay hàng tỷ đồng để đầu tư xây dựng các trang trại nuôi lợn; chỉ có các nhà bảo hiểm mới dám đảm bảo điều đó nhờ cơ chế của bảo hiểm. Điều này đúng với tất cả các loại đầu tư, dù dưới dạng đầu tư gì đi chăng nữa: từ đầu tư xây dựng các giàn khoan dầu khí hay đầu tư xây dựng khu nhà kính để trồng hoa..., chủ đầu tư không thể mạo hiểm ngồi nhìn số tiền đầu tư phút chốc biến mất một khi không có bảo hiểm. Kinh nghiệm thế giới đã chỉ ra rằng, mọi dự án đầu tư phát triển hiện đại, trong mọi lĩnh vực, mọi ngành nghề đều đòi hỏi sự tham gia của nhà bảo hiểm. Nếu không có sự bảo đảm của bảo hiểm thì các chủ đầu tư, các ngân hàng có liên quan sẽ không dám mạo hiểm đầu tư vốn.

Thứ ba, bảo hiểm nông nghiệp ra đời và phát triển còn là chỗ dựa tâm lý vững chắc cho người tham gia bảo hiểm và các đối tác có liên quan đến họ: như ngân hàng, các nhà cung cấp phân bón, giống, khoa học kỹ thuật... Bởi một khi đối tượng bảo hiểm của họ gặp rủi ro, thì hậu quả của rủi ro đó đã có nhà bảo hiểm gánh chịu. Sản xuất nông nghiệp hiện đại thường phải tiến hành theo các chuỗi giá trị, vì thế người nông dân và các chủ trang trại phải liên kết với nhiều đối tác có liên quan. Việc liên kết này nếu không đảm bảo an toàn ngay từ đầu, chuỗi giá trị sẽ rất dễ bị đứt gãy và không thể tồn tại bền vững.

Thứ tư, bảo hiểm nông nghiệp góp phần phát triển ngành sản xuất nông nghiệp an toàn bền vững. Phát triển nông nghiệp an toàn, bền vững liên quan đến rất nhiều ngành nghề, quy mô sản xuất, liên quan đến việc tích tụ ruộng đất, đến các hoạt động đầu tư. Việc tiêu thụ sản phẩm liên quan đến chất lượng sản phẩm, đến cạnh tranh và lợi thế cạnh tranh... Với vai trò bảo vệ các hộ nông dân, các chủ trang trại trước các rủi ro và cam kết bồi thường khi có tổn thất, bảo hiểm nông nghiệp còn giúp người tham gia xây dựng được các quy trình sản xuất ổn định và chuẩn mực, loại bỏ dần sự lệ thuộc vào mùa vụ sản xuất, vào sự hỗ trợ của Nhà nước, vào các rào cản kỹ thuật từ các nước nhập khẩu nông sản của chúng ta. Vấn đề này đã và đang được chứng minh ở nhiều nước trên thế giới như: ở Tây Ban Nha, Nhật Bản, Maroc…

Thứ năm, bảo hiểm nông nghiệp góp phần đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, đảm bảo an sinh xã hội. Các rủi ro trong sản xuất nông nghiệp Việt Nam thường diễn ra trên bình diện rộng lớn và hậu quả nhiều năm mang tính thảm họa. Mỗi lần như vậy đã ảnh hưởng đến cuộc sống của hàng triệu người, thậm chí ảnh hưởng đến nhiều mùa vụ, nhiều năm tiếp theo. Nhiều hộ nông dân rơi vào tình cảnh kiệt quệ về kinh tế, từ đó ảnh hưởng rất lớn đến an sinh xã hội. Bởi vậy, nếu bảo hiểm nông nghiệp được triển khai trên phạm vi rộng, người nông dân và các chủ trang trại tích cực tham gia sẽ góp phần tạo thêm công ăn việc làm, ổn định các vấn đề xã hội, ổn định giá cả thị trường từ các mặt hàng thiết yếu như: lương thực, thực phẩm, từ đó góp phần đảm bảo an sinh xã hội quốc gia.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thủ tướng Chính phủ (2011), *Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013,* ban hành ngày 01/3/2011.
2. Thủ tướng Chính phủ (2013), *Quyết định số 358/QĐ-TTg Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013,* ban hành ngày 27/02/2013.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TỶ SUẤT SINH LỜI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ NIÊM YẾT TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

ThS. Lê Quý Dương
Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
Lê Quý Sang
Viện Đào tạo Quốc tế - Học viện Tài chính

Tóm tắt

Nâng cao tỷ suất sinh lời là một trong những mục tiêu quan trọng trong quản lý hoạt động doanh nghiệp niêm yết, nhằm tối đa hóa giá trị của các cổ đông. Việc đánh giá tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời là rất quan trọng. Nghiên cứu này nhằm mục đích phân tích các nhân tố tác động đến tỷ suất sinh lời của các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) phi nhân thọ niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Tỷ suất sinh lời được đo lường bằng tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA). Nhóm tác giá sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng và phần mềm xử lý dữ liệu Eview, thông qua việc ước lượng mô hình hồi quy tuyến tính dựa trên các DNBH phi nhân thọ niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giai đoạn 2009 - 2021. Kết quả nghiên cứu cho thấy các nhân tố ảnh hưởng tỷ suất sinh lời gồm: (1) "Vốn hóa thị trường", (2) "Doanh thu phí bảo hiểm", (3) "Rủi ro khai thác bảo hiểm". Trong đó, nhân tố "Vốn hóa thị trường" ảnh hưởng mạnh nhất đến tỷ suất sinh lời của các DNBH PNT.

Từ khóa: Tỷ suất sinh lời, doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, rủi ro khai thác.

1. Giới thiệu

DNBH phi nhân thọ là trung gian tài chính quan trọng trong nền kinh tế. Các DNBH phi nhân thọ có trách nhiệm bồi thường khi rủi ro hoặc sự kiện bảo hiểm xảy ra, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo toàn được tài sản, nguồn vốn; các cá nhân, gia đình khắc phục khó khăn về tài chính, không rơi vào tình trạng kiệt quệ về vật chất và tinh thần. Hơn nữa, thông qua hoạt động đầu tư vào nền kinh tế, các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) thúc đẩy sự luân chuyển, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong nền kinh tế. Hoạt động của các DNBH phi nhân thọ góp phần tạo ra công ăn việc làm cho người lao động, tăng thu cho ngân sách nhà nước, tăng trưởng kinh tế và tích lũy cho nền kinh tế quốc dân.

Tỷ suất sinh lời là thước đo hiệu quả bằng tiền, là điều kiện cần để duy trì cân bằng tài chính của bất cứ một doanh nghiệp nào, trong đó có các DNBH phi nhân thọ. Tỷ suất sinh lời là

kết quả của việc sử dụng các tài sản vật chất và tài sản tài chính, tức là nguồn vốn kinh tế mà doanh nghiệp nắm giữ, để tạo ra các khoản lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Như vậy, tỷ suất sinh lời là một trong các chỉ tiêu đo lường quan trọng để đánh giá kết quả tài chính của các DNBH, được xem xét trên cơ sở kết hợp kết quả kinh doanh và nguồn lực sử dụng. Thông thường, tỷ suất sinh lời của các DNBH được đo lường bằng các chỉ tiêu định lượng như: giá trị tuyệt đối của lợi nhuận sau thuế, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận, tỷ lệ lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA), tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)… Nhóm chỉ tiêu này càng cao cho thấy DNBH phi nhân thọ kinh doanh càng hiệu quả.

Thời gian qua, lợi nhuận của các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam luôn có sự biến động. Một số khó khăn đối với ngành Bảo hiểm như: dịch bệnh COVID-19 diễn biến phức tạp, ảnh hưởng tiêu cực đến doanh thu phí bảo hiểm do nhiều khách hàng mất khả năng thanh toán phí bảo hiểm và không thể tiếp tục tham gia bảo hiểm; lãi suất tiền gửi ngân hàng ở mức thấp tác động tiêu cực đến lợi nhuận đầu tư của các DNBH PNT; trục lợi bảo hiểm ngày càng diễn ra phổ biến làm giảm hiệu quả kinh doanh và lợi nhuận của DNBH... Việc nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời của các DNBH phi nhân thọ niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam nhằm xác định các yếu tố đặc thù trong hoạt động bảo hiểm và mức độ ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời của các DNBH, từ đó phản ánh một cách đầy đủ bức tranh toàn diện về hiệu quả kinh doanh của các DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam.

2. Dữ liệu và mô hình nghiên cứu

2.1. Dữ liệu nghiên cứu

Thị trường chứng khoán Việt Nam ra đời vào tháng 7 năm 2000 với sự thành lập của Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, trong những năm đầu tiên, số lượng doanh nghiệp niêm yết cũng như quy mô vốn hóa của thị trường chứng khoán Việt Nam còn khá khiêm tốn. Đến cuối năm 2008, Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội được thành lập cùng một loạt các doanh nghiệp lớn niêm yết, thị trường chứng khoán Việt Nam có những bước phát triển mạnh mẽ và trở thành một kênh huy động vốn quan trọng trong nền kinh tế. Tính đến hết năm 2021, có 08 DNBH phi nhân thọ đã niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.[16] Đây đều là các DNBH phi nhân thọ dẫn đầu thị trường, với tổng tài sản và tổng doanh thu phí bảo hiểm chiếm hơn 50% thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Mẫu nghiên cứu bao gồm các DNBH phi nhân thọ niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn 2009 - 2021. Danh sách các doanh nghiệp này được thể hiện qua Bảng 1. Dữ liệu thứ cấp được thu thập từ cơ sở dữ liệu của Tập đoàn FinnGroup.

[16] Tác giả không đưa Tập đoàn Bảo Việt vào mẫu nghiên cứu bởi Tập đoàn Bảo Việt bao gồm nhiều công ty thành viên, trong đó có Bảo Việt Nhân thọ. Nghiên cứu này chỉ tập trung vào các DNBH phi nhân thọ.

Bảng 1. Các DNBH phi nhân thọ trên thị trường chứng khoán Việt Nam

STT	Tên DNBH	Mã chứng khoán
1	Tổng Công ty cổ phần (CTCP) Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	BIC
2	CTCP Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam	ABI
3	Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không	AIC
4	Tổng CTCP Bảo hiểm Quân đội	MIG
5	Tổng CTCP Bảo Minh	BMI
6	Tổng CTCP Bảo hiểm Petrolimex	PGI
7	Tổng CTCP Bảo hiểm Bưu điện	PTI
8	Tổng CTCP Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam	PVI

Nguồn: Tập đoàn FinnGroup

2.2. Mô hình nghiên cứu

Để nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tỷ suất sinh lời của các DNBH phi nhân thọ niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tác giả sử dụng mô hình hồi quy sau:

$$ROA_{it} = \alpha + \beta_1 * Cap_{it} + \beta_2 * Sale_{it} + \beta_3 * Lev_{it} + \beta_4 * Ur_{it} + \varepsilon_{it}$$

Trong đó:

ROA_{it}: Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của DNBH phi nhân thọ i trong năm t. Tỷ số ROA cho biết các khoản lợi nhuận sau thuế được tạo ra từ lượng tài sản, tức là cứ một đồng đầu tư vào tổng tài sản thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Đây là thước đo đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng tài sản của công ty. Biến phụ thuộc này được tính bằng công thức:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

α: Hệ số chặn;

β_1, β_2, β_3, β_4: Hệ số góc tương ứng với các biến độc lập sau đây:

Cap_{it}: Logarit của giá trị vốn hóa thị trường của DNBH phi nhân thọ i trong năm t. Giá trị này cho biết tổng giá trị của tất cả các cổ phiếu của DNBH đang lưu hành trên thị trường

chứng khoán, thể hiện giá trị thị trường của vốn chủ sở hữu. Biến độc lập này được tính bằng công thức:

Cap = Tổng số cổ phiếu đang lưu hành * Thị giá cổ phiếu tại cuối năm tài chính

$Sale_{it}$: Logarit của doanh thu phí bảo hiểm DNBH phi nhân thọ i trong năm t. Đây là chỉ tiêu thể hiện hiệu quả kinh doanh bảo hiểm của DNBH, được thu thập từ báo cáo tài chính hàng năm của các DNBH PNT.

Lev_{it}: Cơ cấu tài chính của DNBH phi nhân thọ i trong năm t. Cơ cấu tài chính của DNBH phi nhân thọ thể hiện mối quan hệ giữa giá trị sổ sách của nguồn vốn nợ và nguồn vốn chủ sở hữu trong bảng cân đối kế toán. Biến độc lập này càng cao cho thấy DNBH sử dụng đòn bẩy tài chính càng cao:

$$Lev = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

UR_{it}: Rủi ro khai thác bảo hiểm của DNBH phi nhân thọ i trong năm t. Rủi ro khai thác bảo hiểm thể hiện hiệu quả của hoạt động khai thác bảo hiểm và nó được đo lường thông qua tỷ lệ tổn thất, được tính bằng tỷ lệ của số tiền bồi thường so với doanh thu phí bảo hiểm thu được:

$$UR = \frac{\text{Tổng chi bồi thường bảo hiểm}}{\text{Doanh thu phí bảo hiểm}}$$

ε_{it}: Sai số ngẫu nhiên.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Thống kê mô tả

Bảng 2. Bảng thống kê mô tả các biến nghiên cứu

Biến	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất
ROA	0,033	0,023	0,003	0,105
Cap	6,291	1,501	5,157	7,954
Sale	10,113	7,543	1,024	15,082
Lev	1,983	0,858	1,102	3,812
UR	0,535	0,180	0,251	0,833

Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Giá trị trung bình của tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ROA của các DNBH phi nhân thọ trong giai đoạn 2009 - 2021 là khoảng 3,3%. Đây là mức tỷ suất sinh lời tương đối cao, thể hiện hoạt động kinh doanh tương đối hiệu quả. Tuy nhiên, độ lệch chuẩn của biến ROA cũng có giá trị tương đối cao, đạt gần 2,3%. Điều này cho thấy tỷ suất sinh lời của các DNBH

phi nhân thọ niêm yết tại Việt Nam chưa có sự ổn định mà dao động rất lớn trong thời gian nghiên cứu. Giá trị tỷ lệ sinh lời trên tổng tài sản ROA thấp nhất thuộc về Tổng CTCP Bảo hiểm Bưu điện PTI vào năm 2018, chỉ đạt 0,29%. CTCP Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam - ABIC là DNBH phi nhân thọ có tỷ suất sinh lời ROA trung bình cao nhất, đạt trên 8%.

Biến "Cap - Vốn hóa thị trường" của các DNBH có giá trị trung bình là 6,291 với độ lệch chuẩn là 1,501 cho thấy mức độ tương đồng trong quy mô vốn hóa thị trường của 08 DNBH PNT. Tuy nhiên, biến "Sale - Doanh thu phí bảo hiểm" của DNBH có độ lệch chuẩn khá cao. Điều này cho thấy doanh thu phí bảo hiểm có sự chêch lệch rất lớn giữa các DNBH và giữa các năm nghiên cứu.

Biến số "Lev - Cơ cấu tài chính" của các DNBH phi nhân thọ có giá trị trung bình gần bằng 2, cho thấy trung bình nợ phải trả của các DNBH phi nhân thọ gần gấp đôi so với nguồn vốn chủ sở hữu. Biến "UR - Rủi ro khai thác bảo hiểm" có giá trị trung bình bằng 0,535, cho biết tỷ lệ bồi thường của các DNBH phi nhân thọ chiếm hơn 50% so với doanh thu phí bảo hiểm. Độ lệch chuẩn của biến UR có giá trị khá thấp, chỉ đạt 0,18; cho thấy tỷ lệ bồi thường tương đối đồng đều giữa các DNBH PNT.

3.2. Kết quả phân tích hồi quy

Kết quả mô hình hồi quy như sau:

$$ROA = 0{,}0176 + 0{,}047 * Cap + 0{,}037 * Sale - 0{,}009 * Lev + 0{,}035 * UR$$

Biến "Vốn hóa thị trường" (Cap) có tác động thuận chiều đến biến tỷ suất sinh lời ROA và kết luận này có ý nghĩa thống kê ở mức 1% (giá trị P-value bằng 0,001). Cụ thể, biến độc lập Cap đối với biến phụ thuộc ROA có hệ số là 0,047. Nói cách khác, khi biến Cap tăng lên 1 đơn vị thì tỷ suất sinh lời bình quân ROA tăng gần 0,05%. Điều này chứng tỏ rằng, các DNBH có quy mô vốn hóa thị trường lớn sẽ đáp ứng nhanh chóng với những thay đổi của thị trường, phân tán các rủi ro và xử lý chúng một cách hiệu quả hơn, dễ dàng thu hút nhân tài hơn DNBH với quy mô vốn hóa nhỏ. Như vậy, khi doanh nghiệp có giá trị vốn hóa càng lớn, vị thế trên thị trường càng được củng cố vững chắc và nhờ đó, lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh sẽ tăng lên, mức độ giá trị tỷ suất sinh lời cũng sẽ cao hơn.

Biến "Sale - đại diện cho doanh thu phí bảo hiểm" có mối quan hệ thuận chiều đối với ROA ở mức ý nghĩa 5% (P-value = 0,042) và hệ số của biến là 0,037. Điều này có nghĩa là khi doanh thu phí bảo hiểm càng lớn, lợi nhuận sau thuế thường sẽ lớn hơn và nâng cao giá trị tỷ suất sinh lời của doanh nghiệp.

Tác động của biến "Cơ cấu tài chính" (Lev) đến biến tỷ suất sinh lời là tương đối thấp, với hệ số chỉ đạt -0,009 và không có ý nghĩa thống kê ở mức 10% (P-value = 0,146). Như vậy, cơ cấu tài chính hay việc sử dụng đòn bẩy tài chính có tác động không đáng kể đến tỷ suất sinh lời của DNBH PNT.

Biến "Rủi ro khai thác bảo hiểm" (UR) có tác động tích cực đến ROA ở mức ý nghĩa 1% (prob = 0,000). Khi rủi ro khai thác bảo hiểm tăng 1 đơn vị thì giá trị trung bình của biến ROA tăng 0,035%. Như vậy, rủi ro khai thác bảo hiểm có quan hệ thuận chiều với tỷ suất sinh lời của DNBH phi nhân thọ ở Việt Nam. Điều này phù hợp với Lý thuyết tài chính bởi lẽ khi DNBH chấp nhận mức độ rủi ro khai thác càng lớn, tỷ suất sinh lời dự kiến sẽ cao hơn.

4. Kết luận

Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời của các DNBH phi nhân thọ niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam giúp cho các DNBH phi nhân thọ có cái nhìn cụ thể hơn về tình hình hoạt động kinh doanh của mình nhằm tìm ra các giải pháp nâng cao tỷ suất sinh lời. Bằng phương pháp nghiên cứu định lượng trong mô hình hồi quy, nghiên cứu đã ước lượng và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời của DNBH phi nhân thọ bao gồm: (1) "Vốn hóa thị trường", (2) "Doanh thu phí bảo hiểm", (3) "Rủi ro khai thác bảo hiểm". Các biến đều có ý nghĩa thống kê ở mức 5% và đều có mối tương quan thuận chiều với tỷ suất sinh lời. Như vậy, nhằm nâng cao tỷ suất sinh lời của các DNBH phi nhân thọ niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tác giả đề xuất một số giải pháp sau:

- Nâng cao quy mô vốn hóa thị trường bằng cách sử dụng lợi nhuận giữ lại để tăng quy mô vốn chủ sở hữu, hoặc phát hành thêm cổ phiếu ra thị trường;

- Mở rộng thị phần, từ đó góp phần nâng cao doanh thu và lợi nhuận cho doanh nghiệp;

- Thực hiện tốt công tác quản lý rủi ro khai thác bảo hiểm, những DNBH có tỷ lệ rủi ro khai thác bảo hiểm cao cần phải tích cực thực hiện hoạt động tái bảo hiểm để chia sẻ và giảm thiểu rủi ro.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Đan Thanh và Trần Minh Tâm (2021), "Các yếu tố tác động đến tỷ suất sinh lời của các ngân hàng thương mại cổ phần", *Tạp chí Quản lý nhà nước*, số 304.
2. Lê Thanh Huyền (2020), "Nghiên cứu về mối quan hệ giữa tỷ suất sinh lời trong quá khứ và hiệu quả tài chính của các công ty niêm yết trên sàn chứng khoán ngành sản xuất, chế biến thực phẩm tại Việt Nam", *Tạp chí Công thương,* số 20, tháng 8.
3. Nguyễn Thị Lan Anh (2021), "Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh xét theo khía cạnh tài chính tại các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Nam Định", *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, tập 57, số 6.

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ THỰC HIỆN PHÁP LUẬT BẢO HIỂM XÃ HỘI Ở VIỆT NAM

ThS. Lâm Thị Thu Huyền
Khoa Luật - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Với tầm quan trọng và sự ảnh hưởng của bảo hiểm xã hội (BHXH) đến sự ổn định và phát triển của xã hội cũng như đời sống của mỗi cá nhân, BHXH đã nhận được sự quan tâm đặc biệt của Chính phủ các quốc gia. Cho đến nay, hầu hết các quốc gia trên thế giới đã thiết lập được hệ thống bảo vệ thu nhập này, có chăng chỉ là sự khác nhau nhất định về hệ thống các chế độ BHXH, phạm vi đối tượng tham gia và tổ chức tài chính. Bên cạnh những ưu điểm đạt được, pháp luật BHXH cũng đang gặp phải một số bất cập trong quá trình thực hiện. Bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật BHXH hiện nay ở Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm xã hội, thực tiễn, hạn chế, giải pháp

1. Đặt vấn đề

Luật BHXH năm 2014 ra đời đã mang lại hiệu quả tích cực đối với xã hội. Theo báo cáo đánh giá tổng kết Luật BHXH năm 2014, đến cuối năm 2020, có khoảng 16,05 triệu người tham gia BHXH, chiếm 32,9% lực lượng lao động (LLLĐ) trong độ tuổi. Sau 5 năm thực hiện Luật, số người tham gia BHXH tăng gần 3,76 triệu người (tương ứng với 30,6%) so với cuối năm 2015; tốc độ phát triển đối tượng trung bình hằng năm là 5,5%. Tuy nhiên, vẫn còn gần 32 triệu người trong LLLĐ trong độ tuổi lao động (khoảng 66,5%) chưa tham gia BHXH (Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, 2020). Mục tiêu đến năm 2030 có khoảng 60% LLLĐ trong độ tuổi tham gia BHXH theo tinh thần Nghị quyết số 28-NQ/TW[17] là một thách thức rất lớn nếu không có những giải pháp căn bản về cả chính sách và công tác tổ chức thực hiện chính sách. Thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật BHXH Việt Nam hiện nay đã đạt được những thành công, song vẫn còn một số hạn chế cần đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện.

2. Thực tiễn thực hiện pháp luật bảo hiểm xã hội hiện nay ở Việt Nam

Không thể phủ nhận những nỗ lực của Nhà nước khi thực hiện những cải cách BHXH song cũng phải thừa nhận những hạn chế, khó khăn phải đối mặt trong tổ chức thực hiện:

Một là, việc mở rộng đối tượng tham gia BHXH vẫn gặp khó khăn. Diện bao phủ BHXH không được thay đổi đáng kể, đại bộ phận người lao động (NLĐ) (năm 2020 và

[17] Nghị quyết số 28-NQ/TW ngày 23/5/2018 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về cải cách chính sách BHXH.

66,5% LLLĐ trong độ tuổi) không được bảo vệ bởi các chế độ BHXH cả ngắn hạn và dài hạn nên khi gặp rủi ro, thường rất khó khăn để phục hồi (Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, 2020). Thời gian qua, công tác phát triển đối tượng BHXH còn dưới mức tiềm năng, còn nhiều đối tượng thuộc diện tham gia BHXH bắt buộc nhưng chưa tham gia. Luật BHXH chưa quy định người quản lý, điều hành hợp tác xã không hưởng lương; chủ hộ kinh doanh; NLĐ làm việc theo chế độ linh hoạt (làm việc không trọn thời gian, làm việc trên môi trường mạng…) tham gia BHXH bắt buộc. Số lượng hưởng BHXH một lần tăng nhanh chóng cũng là nguyên nhân dẫn tới độ bao phủ BHXH tăng chậm. Nếu so sánh giữa số lao động giải quyết hưởng BHXH một lần với số lao động tham gia BHXH tăng mới, thì tỷ lệ này tương đối cao (giai đoạn 2016 - 2019, mỗi năm xấp xỉ 45%, năm 2020 tỷ lệ này tăng lên 73,3%) (Bộ Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, 2020). Một trong những nguyên nhân dẫn tới thực trạng trên chính là nhận thức chưa đầy đủ của đối tượng tham gia về vai trò của BHXH dẫn tới việc rút BHXH một lần mà mất đi cơ hội hưởng lương hưu khi về già.

Hai là, tình trạng trốn đóng nợ đọng BHXH chưa được đẩy lùi. Theo báo cáo của BHXH Việt Nam, tính đến hết năm 2019, số doanh nghiệp nợ đóng BHXH là 175.004 đơn vị với tổng số lao động là 3.406.520 người; số tiền nợ BHXH phải tính lãi của doanh nghiệp là 5.380 tỷ đồng (Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, 2020). Đáng chú ý, nợ đọng BHXH có chiều hướng tăng do tác động của dịch COVID-19, ảnh hưởng đến quyền lợi của NLĐ, đặc biệt là an sinh xã hội. Tình trạng nợ của các doanh nghiệp, đơn vị bỏ trốn, mất tích, phá sản với số nợ lớn còn phức tạp chưa có hướng giải quyết, đặc biệt là các doanh nghiệp nước ngoài, thậm chí vẫn còn tình trạng đơn vị, doanh nghiệp chưa tham gia BHXH hoặc tham gia chưa đầy đủ cho NLĐ. Thực tế đáng báo động này ảnh hưởng không chỉ đến NLĐ mà cả người sử dụng lao động. BHXH giúp cho các tổ chức sử dụng lao động, các doanh nghiệp ổn định hoạt động thông qua việc phân phối các chi phí cho NLĐ một cách hợp lý. Nếu không có BHXH, khi NLĐ ốm đau, tai nạn…, không có nguồn thu nhập, không có chi phí thuốc men…, đời sống của họ bị ảnh hưởng thì quan hệ lao động, chất lượng, hiệu quả lao động trong doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng theo.

Ba là, công tác xử lý vi phạm pháp luật chưa thật sự hiệu quả. Tình hình vi phạm pháp luật BHXH được phát hiện qua công tác thanh tra, kiểm tra về thực hiện pháp luật BHXH là khá phổ biến. Các hành vi vi phạm đã được phát hiện qua công tác thanh tra, kiểm tra bao gồm:

- Về đối tượng tham gia: không tham gia, tham gia không đúng đối tượng hoặc đăng ký tham gia không đúng thời gian quy định;

- Về mức đóng: đóng không đúng, không đủ mức đóng theo quy định;

- Về phương thức đóng: trốn đóng, chậm đóng BHXH hoặc đã thu, trích nộp tiền đóng BHXH của NLĐ nhưng không nộp về cho cơ quan BHXH;

- Trục lợi các chế độ BHXH: tình hình trục lợi các chế độ BHXH rất đáng báo động. Các hình thức trục lợi rất tinh vi và thường lợi dụng các kẽ hở của pháp luật về BHXH.

Những hình thức trục lợi phổ biến bao gồm: lập hồ sơ giả hoặc làm sai lệch nội dung hồ sơ BHXH để hưởng các chế độ BHXH;

- Cơ sở y tế cấp Giấy chứng nhận nghỉ việc hưởng BHXH không đúng quy định như: cấp khống, cấp không đúng thẩm quyền;

- Tình trạng gửi đóng BHXH hoặc tăng mức đóng cao để lạm dụng chế độ thai sản;

- Tình trạng sử dụng sổ BHXH, làm giả hồ sơ để hưởng chế độ BHXH một lần;

- Tình trạng vi phạm pháp luật về trốn đóng BHXH bắt buộc sau thanh tra, kiểm tra chưa được khắc phục triệt để; vẫn còn tình trạng doanh nghiệp sau khi thanh tra có kết luận và đã ban hành quyết định xử phạt vi phạm hành chính, nhưng doanh nghiệp cố tình không chấp hành, kể cả không nộp tiền xử phạt vi phạm hành chính vào ngân sách nhà nước dẫn đến tình trạng nhờn luật.

Bốn là, cơ quan BHXH áp lực vì quá nhiều việc. Theo báo cáo của BHXH Việt Nam, hiện nay, biên chế toàn ngành BHXH mới chỉ có 21.000 người, theo Đề án vị trí việc làm thì BHXH Việt Nam cần phải có khoảng 27.000 người; dự kiến đến năm 2021, công việc, nhiệm vụ tăng thêm từ 1,5 lần đến 02 lần so với năm 2018. Bình quân 01 cán bộ thu năm 2021 phải quản lý 24.773 đối tượng tham gia, tăng khoảng 1.825 đối tượng so với năm 2018; 01 cán bộ chính sách BHXH năm 2021 quản lý hồ sơ và giải quyết bình quân 8.045 hồ sơ/năm tăng khoảng 1.400 hồ sơ/năm so với năm 2018; 01 cán bộ giám định BHYT năm 2021 phải quản lý, giám định 69.515 hồ sơ/năm tăng khoảng 4.960 hồ sơ so với năm 2018 (Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, 2020). Cơ quan BHXH không đủ khả năng về nhân lực để rà soát thực hiện khai thác. Nhiệm vụ công tác thu phải thường xuyên theo dõi biến động về lao động, tiền lương, chức danh nghề, đôn đốc, hậu kiểm, phối hợp thanh tra, kiểm tra, phát triển đối tượng tham gia BHXH và quản lý thu trong khi công tác thu được ngành BHXH quan tâm đặc biệt, nhưng với số lượng viên chức, lao động hợp đồng như hiện nay (hơn 5.000 người) với khối lượng công việc quá lớn: quản lý hơn 15 triệu người tham gia BHXH bắt buộc, trên 12,5 triệu người tham gia BHTN, trên 550 nghìn người tham gia BHXH tự nguyện (Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, 2020) thì đã rất áp lực, khó khăn. Vấn đề kiện toàn bộ máy tổ chức thực hiện BHXH là thật sự cần thiết để đạt được mục tiêu mà Đảng và Nhà nước đề ra.

3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật bảo hiểm xã hội ở Việt Nam

Xuất phát từ thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật BHXH hiện nay ở Việt Nam, chúng tôi đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật BHXH như sau:

Thứ nhất, nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả tổ chức thực hiện chính sách bảo hiểm

- Việc kiện toàn bộ máy hoạt động và củng cố hệ thống quản lý cơ quan BHXH ở các cấp là cần thiết. Trong BHXH cần hình thành một bộ phận chức năng riêng chuyên thực hiện và theo dõi quản lý hoạt động của chế độ hưu trí và quá trình chi trả cho các đối tượng về hưu ở các cấp. Việc hình thành bộ phận chuyên môn như vậy không đơn thuần chỉ là thêm

một chức năng mà đó là một vấn đề cần được thực hiện trên cơ sở những nghiên cứu đầy đủ về khối lượng công việc, tiêu chuẩn và định mức công việc, yêu cầu trình độ chuyên môn và tổ chức hợp lý;

- Nâng cao năng lực, hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước về BHXH, nhất là trong việc hoạch định chiến lược phát triển, xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật BHXH.

- Tăng cường sự phối hợp giữa các cấp, các ngành và địa phương trong lãnh đạo, chỉ đạo tổ chức thực hiện chính sách BHXH, kịp thời xử lý những khó khăn, vướng mắc phát sinh.

- Nâng cao tính tuân thủ pháp luật về BHXH thông qua thực hiện đồng bộ các biện pháp hành chính, kinh tế, tư pháp để tăng số người tham gia BHXH, đi đôi với chú trọng tăng số người thụ hưởng quyền lợi BHXH, đặc biệt là chế độ hưu trí.

- Thực hiện giao chỉ tiêu phát triển đối tượng tham gia BHXH cho các địa phương.

- Hoàn thiện bộ máy tổ chức thực hiện chính sách BHXH theo hướng tinh gọn, hiệu lực, hiệu quả, giảm đầu mối, giảm cấp trung gian như: thực hiện sát nhập đầu mối đơn vị là BHXH cấp quận, huyện; cấp vụ, ban, giảm đơn vị cấp phòng; giảm cấp phó, tinh giản biên chế;

- Tiếp tục hiện đại hóa quản lý BHXH, đầu tư phát triển công nghệ và phương pháp quản lý tiên tiến trong tổ chức thực hiện BHXH;

- Tăng cường đẩy mạnh hợp tác đa phương, song phương và nhận sự hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật, kinh nghiệm, công nghệ từ phía các tổ chức quốc tế như: Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), Ngân hàng Thế giới (WB), Liên minh châu Âu (EU), cũng như các quốc gia trên thế giới về BHXH như: Thái Lan, Trung Quốc, Anh…

Thứ hai, tăng cường công tác tuyên truyền phổ biến pháp luật về BHXH

Công tác tuyên truyền phổ biến pháp luật có ý nghĩa đặc biệt quan trọng để triển khai chính sách BHXH đối với NLĐ và người sử dụng lao động để họ nắm vững được chủ trương đường lối của Đảng và Nhà nước, từ đó nhận thức rõ được trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền lợi khi tham gia BHXH. Hiện nay, việc thực hiện chế độ BHXH gặp không ít khó khăn do hiện tượng né tránh nộp BHXH cho NLĐ là khá phổ biến, nhất là cá doanh nghiệp ngoài quốc doanh do chưa nhận thức đầy đủ tầm quan trọng của chế độ BHXH. Do đó, cần xác định công tác tuyên truyền chính sách BHXH của Đảng và Nhà nước đối với NLĐ là một trong những nhiệm vụ thường xuyên. Trong thời gian qua, công tác thông tin này đã được chú ý, tuy nhiên, chưa thật thường xuyên, nội dung chưa cập nhật và chưa thật phong phú, chưa đủ liều lượng để NLĐ và người sử dụng lao động nhận thức đầy đủ về ý nghĩa và tầm quan trọng của chế độ chính sách BHXH trong giai đoạn đổi mới. Chính vì vậy, việc tuyên truyền giải thích nhằm nâng cao nhận thức về BHXH cho NLĐ và người sử dụng lao động có ý nghĩa hết sức quan trọng và cấp bách trong giai đoạn này. Đây không chỉ là một công việc của ngành BHXH mà còn là nhiệm vụ chung của nhiều ngành nhiều cấp và của toàn xã hội.

Thứ ba, tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, giải quyết khiếu nại, tố cáo, xử lý vi phạm trong lĩnh vực BHXH

Việc tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, giải quyết khiếu nại, tố cáo, xử lý vi phạm trong lĩnh vực BHXH là khó thực hiện bởi tình trạng vi phạm pháp luật đang có chiều hướng gia tăng. Để giải quyết "bài toán" này, cần phải chỉ ra các nguyên nhân cụ thể. Có thể thấy, điển hình là tình trạng doanh nghiệp lợi dụng chính sách còn có lỗ hổng, chưa đồng bộ, sự phối hợp giữa các đơn vị chưa hiệu quả và việc xử lý vi phạm chưa kiên quyết để cố tình chây ỳ, chậm đóng, chiếm dụng tiền BHXH dẫn đến khó khăn trong cân đối quỹ bảo hiểm, ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi NLĐ. Để đạt hiệu quả tốt hơn trong thời gian tới, chúng ra cần đảm bảo đồng bộ trong công tác thanh tra, kiểm tra, xử phạt vi phạm trong lĩnh vực này; cần sự đồng thuận của các cơ quan không chỉ có ngành dọc của BHXH thành phố. Hàng kỳ theo thực tiễn công tác, cần có các cuộc họp giữa các sở, ban, ngành và Ủy ban nhân dân cấp huyện phối hợp với BHXH tỉnh nhằm thống nhất các biện pháp nhằm tăng cường thanh, kiểm tra các đơn vị trên địa bàn, xử lý nghiêm các trường hợp cố tình chây ỳ, trốn đóng, chậm đóng BHXH, gắn với tiếp tục tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh, hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển.

Thứ tư, tăng cường đối thoại chính sách BHXH tới doanh nghiệp và người lao động

Các hình thức tuyên truyền, phổ biến chính sách cần đa dạng hóa hơn, đặc biệt là đẩy mạnh phổ biến BHXH trên các phương tiện truyền thông, đối thoại trực tiếp... Bên cạnh đó, các viên chức, người lao động của cơ quan BHXH cần phải nắm rõ các chế độ chính sách để tuyên truyền, tập huấn, trao đổi trực tiếp để các đơn vị sử dụng lao động, NLĐ nhận thức đúng về quyền lợi và trách nhiệm của mình trong việc tham gia BHXH; phòng ngừa tình trạng người lao động do thiếu hiểu biết mà bị các doanh nghiệp lợi dụng.

Công tác tuyên truyền phải đổi mới theo hướng thiết thực, cụ thể, sinh động nhằm đạt được là nâng cao nhận thức cho người lao động, người sử dụng lao động cũng như các đối tượng thụ hưởng chính sách BHXH. Có như vậy, chính sách BHXH mới thực sự đi vào cuộc sống của NLĐ, của đối tượng thụ hưởng, giúp họ vượt qua những khó khăn trong cuộc sống; đồng thời cũng là trang bị cho NLĐ những kiến thức bảo vệ quyền lợi khi họ bị vi phạm quyền lợi BHXH. Do đó, công tác tuyên truyền phải được thực hiện thường xuyên, sâu rộng hơn nữa để hiểu và làm đúng chủ trương chính sách của Đảng, Nhà nước về BHXH.

Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam và các cấp Công đoàn luôn xem công tác tuyên truyền đối thoại chính sách là điều kiện hết sức quan trọng để bảo vệ quyền lợi và nâng cao ý thức về nghĩa vụ, trách nhiệm thực thi pháp luật cho đoàn viên và NLĐ. Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam thường xuyên chỉ đạo các cấp Công đoàn chủ động, quan tâm tổ chức thực hiện các hoạt động truyền thông về pháp luật lao động nói chung và pháp luật về BHXH. Chính phủ càng ban hành văn bản đầy đủ, kịp thời, đồng bộ thì công tác pháp luật của các cấp Công đoàn nói chung và hoạt động tuyên truyền, phổ biến chính sách, pháp luật về lao động, BHXH cho cán bộ, đoàn viên, người lao động, người sử dụng lao động trong các doanh nghiệp nói riêng càng có nhiều thuận lợi và đạt kết quả tốt.

4. Kết luận

BHXH luôn giữ vai trò là một trụ cột quan trọng của hệ thống an sinh xã hội. BHXH là công cụ hữu hiệu nhất để đảm bảo quyền lợi của NLĐ và gia đình họ, góp phần đảm bảo an sinh xã hội trong ngắn hạn và dài hạn. Do đó, những giải pháp nâng cao hiệu quả thực hiện pháp luật BHXH hiện nay sẽ góp phần xây dựng hệ thống pháp luật an sinh xã hội thống nhất, khoa học, hiện đại, có tính khả thi vì sự phát triển của đất nước. Bên cạnh việc kiện toàn bộ máy thực thi pháp luật BHXH thì công tác tuyên truyền nâng cao nhận thức của đối tượng tham gia BHXH là cần thiết để đạt được hiệu quả cao trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội (2020), *Báo cáo đánh giá tổng kết thi hành Luật Bảo hiểm xã hội năm 2014 giai đoạn 2016 - 2020.*
2. Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội (20200, *Báo cáo đánh giá tác động của chính sách bảo hiểm xã hội.*
3. Đảng Cộng sản Việt Nam (2018), *Nghị quyết số 28-NQ/TW của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về cải cách chính sách bảo hiểm xã hội,* ban hành ngày 23/5/2018.
4. Đặng Như Lợi (2020), *Chính sách bảo hiểm xã hội: Lợi ích thiết thực, tính ưu việt, an toàn và đáng tin cậy đối với người lao động,* nguồn: https://baohiemxahoi.gov.vn/tintuc/Pages/linh-vuc-bao-hiem-xa-hoi.aspx?ItemID=15506&CateID=168, truy cập 26/09/2020
5. *Giải pháp căn cơ để giảm tình trạng rút bảo hiểm xã hội một lần,* nguồn https://laodong.vn/cong-doan/giai-phap-can-co-de-giam-tinh-trang-rut-bao-hiem-xa-hoi-mot-lan-975063.ldo truy cập 18/11/2021
6. ILO - ILSSA (2018), *Labour and social trends in Viet Nam.*
7. *Nâng cao hiệu quả thi hành pháp luật bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế,* nguồn https://baohiemxahoi.gov.vn/tintuc/Pages/hoat-dong-he-thong-bao-hiem-xa-hoi.aspx?itemID=12380&CateID=52 truy cập 26/03/2019
8. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014), *Luật Bảo hiểm xã hội,* Luật số: 58/2014/QH13, ban hành ngày 20/11/2014.
9. *Tăng cường giải pháp thực hiện chính sách bảo hiểm xã hội tự nguyện,* nguồn https://www.quanlynhanuoc.vn/2021/09/16/tang-cuong-giai-phap-thuc-hien-chinh-sach-bao-hiem-xa-hoi-tu-nguyen/ truy cập 16/09/2021
10. Xuân Anh (2020), *Hệ thống bảo hiểm xã hội ngày càng hiện đại, chuyên nghiệp và hiệu quả,* nguồn: https://nhandan.com.vn/bhxh-va-cuoc-song/he-thong-bao-hiem-xa-hoi-ngay-cang-hien-dai-chuyen-nghiep-va-hieu-qua-449633/ truy cập ngày 15 /02/2020.

KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH
NHẰM PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM CÂY LÚA Ở VIỆT NAM

TS. Phan Anh Tuấn

Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Tại một quốc gia nông nghiệp như Việt Nam, bảo hiểm cây lúa đã được triển khai nhiều năm và "tái thí điểm" nhiều lần. Tuy nhiên, sau rất nhiều cố gắng và quyết tâm của Chính phủ và các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) thì bảo hiểm cây lúa vẫn chỉ mới dừng lại ở thí điểm mà chưa đi vào cuộc sống của người nông dân. Bài viết phân tích vai trò của bảo hiểm cây lúa để thấy được sự cần thiết phải triển khai loại hình này, đồng thời, phân tích những nguyên nhân của thực trạng và đề xuất các khuyến nghị chính sách nhằm phát triển bảo hiểm cây lúa trong tương lai.

Từ khóa: Bảo hiểm cây lúa, thực trạng, giải pháp, phát triển

1. Vai trò, ý nghĩa của bảo hiểm cây lúa

Nông nghiệp, nông thôn có vị trí và tầm quan trọng đặc biệt đối với an ninh chính trị, kinh tế - xã hội Việt Nam. Đảng và Nhà nước đã xác định dịch vụ sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp mang tính chất là hàng hóa dịch vụ, hàng hóa công, là một bộ phận trong chiến lược phát triển nông thôn.

Bảo hiểm cây lúa có vai trò rất lớn trong thực tiễn:

(i) Bảo hiểm cây lúa góp phần khắc phục khó khăn về tài chính cho các hộ nông dân, nhất là các hộ sản xuất trang trại, sản xuất hàng hóa quy mô lớn.

(ii) Bảo hiểm cây lúa là chỗ dựa tâm lý cho người nông dân và các đối tác có liên quan. Các rủi ro tự nhiên trong sản xuất lúa như: thiên tai, dịch bệnh… xảy ra trên diện rộng, gây ảnh hưởng rất lớn đến quá trình sản xuất của các hộ nông dân, có thể dẫn đến tình trạng mất mùa, đói kém… Mặt khác, khi bị tổn thất, nhiều hộ nông dân không còn đủ năng lực tài chính để trả cho các khoản nợ đã vay để đầu tư cho chu kỳ sản xuất vừa gặp rủi ro. Khi đó, hộ nông dân có thể bị siết nợ, tịch biên tài sản, không thể vay vốn cho mùa vụ tiếp theo… đẩy họ vào hoàn cảnh đã khó khăn lại càng khó khăn hơn. Khi người nông dân tham gia bảo hiểm cây lúa, các thiệt hại thuộc phạm vi bảo hiểm sẽ được các DNBH bồi thường, từ đó đảm bảo cho người nông dân có thu nhập ổn định, giúp họ có thể đảm bảo cuộc sống và có nguồn tài chính để tiếp tục vụ mùa tiếp theo.

Đứng trước các rủi ro thiên tai, sâu bệnh xảy ra bất ngờ, cường độ ngày càng cao và không lường trước được, hộ nông dân vẫn phải sản xuất trong tâm thế dè chừng và lo lắng. Bảo hiểm cây lúa là biện pháp chuyển giao rủi ro cho người nông dân, giúp họ có thể yên tâm, mạnh dạn bỏ vốn đầu tư mở rộng diện tích sản xuất. Mặt khác, khi người nông dân được bồi thường cho các thiệt hại, họ có đủ tài chính để chi trả các khoản vay từ các tổ chức tài chính hay những khoản nợ của các nhà cung ứng vật tư nông nghiệp…, từ đó giúp các nhà cung ứng vật tư, tổ chức tín dụng yên tâm hơn, mạnh dạn hơn khi cho các hộ nông dân vay các khoản vay lớn để đầu tư vào sản xuất mà không lo khoản vay không thể thu hồi được.

(iii) Bảo hiểm cây lúa cũng góp phần ổn định ngân sách nhà nước. Khi các thiên tai, dịch bệnh xảy ra, đẩy người nông dân đến tình trạng bần cùng hóa, không thể tự đảm bảo cuộc sống cho bản thân và gia đình. Khi đó, Nhà nước phải trích ngân sách để cứu trợ xã hội, khoanh nợ, xóa nợ cho những hộ nông dân này. Khoản tiền từ ngân sách dùng để hỗ trợ người nông dân khắc phục thiên tai, dịch bệnh hằng năm là rất lớn. Những khoản chi này dẫn đến tình trạng lạm phát chi tiêu công, thâm hụt ngân sách nhà nước, ảnh hưởng đến khả năng cân đối ngân sách quốc gia.

Nếu triển khai bảo hiểm cây lúa rộng rãi, những tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm sẽ được các doanh nghiệp bảo hiểm bồi thường, đảm bảo thu nhập cho các hộ nông dân, giúp họ ổn định cuộc sống, góp phần đảm bảo an sinh xã hội; giảm nhẹ gánh nặng lên ngân sách nhà nước, thậm chí bảo hiểm cây lúa còn có thể làm tăng thu ngân sách thông qua các khoản thuế.

(iv) Bảo hiểm cây lúa góp phần phát triển ngành Nông nghiệp bền vững. Một khi các rủi ro trong nông nghiệp xảy ra, hậu quả không chỉ liên quan đến mùa vụ đó mà còn ảnh hưởng đến các mùa vụ tiếp theo do cơ sở vật chất thiếu thốn, đất đai cằn cỗi, năng lực tài chính giảm sút… dẫn đến chất lượng và sản lượng mùa sau suy giảm, làm mất đi lợi thế cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế. Với vai trò bảo vệ hộ nông dân trước các rủi ro và cam kết bồi thường khi có tổn thất, bảo hiểm cây lúa góp phần thúc đẩy sản xuất nông nghiệp an toàn và bền vững, từ đó có thể ổn định được nguồn cung và giá cả, thúc đẩy xuất khẩu, ổn định lợi thế cạnh tranh trên thị trường nông sản thế giới. Đồng thời, thông qua bảo hiểm, Nhà nước có thể tiết kiệm được các khoản chi ngân sách hỗ trợ thiên tai, dịch bệnh. Mặt khác, lúa gạo xuất khẩu không bị các nước nhập khẩu đánh giá là mặt hàng được bảo hộ của Chính phủ, từ đó có thể vượt qua được các rào cản kỹ thuật trong quá trình xuất khẩu.

(v) Bảo hiểm cây lúa góp phần đảm bảo an sinh xã hội và đảm bảo an ninh lương thực cho quốc gia. Các rủi ro nông nghiệp thường xảy ra trên diện rộng, mang tính thảm họa, cho nên khi thiệt hại xảy ra có thể ảnh hưởng đến hàng triệu người dân. Hộ nông dân gánh chịu thiệt hại, nhất là những hộ nghèo sẽ bị kiệt quệ về kinh tế, hệ quả tất yếu là làm suy giảm sự phát triển kinh tế nông thôn, từ đó làm giảm sự phát triển nền kinh tế, ảnh hưởng đến an sinh

xã hội. Bảo hiểm cây lúa được triển khai trên phạm vi rộng sẽ góp phần ổn định cuộc sống cho hàng triệu người dân sản xuất nông nghiệp. Mặt khác, bảo hiểm cây lúa gián tiếp ổn định an ninh lương thực cho xã hội, góp phần giải quyết công ăn việc làm…

Có thể nói, bảo hiểm cây lúa là phao cứu hộ thiết thực nhất cho người nông dân khi thiên tai, dịch bệnh xảy ra. Bằng các nghiệp vụ tài chính, bảo hiểm cây lúa có thể nhanh chóng giải quyết các vấn đề khó khăn, góp phần ổn định đời sống cho hàng triệu người nông dân; gián tiếp giải quyết những vấn đề xã hội phát sinh, ổn định giá cả nông sản trên thị trường, góp phần to lớn đảm bảo an sinh xã hội. Mặt khác, khi tham gia bảo hiểm, người nông dân yên tâm hơn trong lao động sản xuất, tạo động lực để phát triển kinh tế hộ gia đình và kinh tế nông thôn.

2. Thực trạng bảo hiểm cây lúa ở Việt Nam

2.1. Những kết quả đạt được

Bảo hiểm nông nghiệp nói chung, trong đó có bảo hiểm cây lúa, đã được triển khai từ năm 1982, nhưng sau gần 40 năm, kết quả vẫn còn rất hạn chế.

Từ năm 1982, Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt đã tiến hành bảo hiểm cây lúa tại huyện Vụ Bản, tỉnh Nam Định. Thời gian thí điểm chỉ diễn ra trong hai năm (1982 - 1983) thì dừng lại do tỷ lệ bồi thường quá cao. Năm 1982, phí bảo hiểm mà Bảo Việt thu được là 556.000 đồng, chi bồi thường là 464.000 đồng (tỷ lệ bồi thường 83,45%). Năm 1983, phí thu được là 790 nghìn đồng, bồi thường 300 nghìn đồng (tỷ lệ bồi thường 37,97%). Sang năm 1984, do thay đổi phương thức sản xuất từ mô hình hợp tác xã sang mô hình sản xuất kinh tế hộ, đồng thời, người dân được mùa, tổn thất thấp nên phần lớn hộ nông dân tham gia bảo hiểm cây lúa không được bồi thường, điều này khiến họ không còn nhu cầu tham gia bảo hiểm cây lúa. Do đó, từ năm 1984, Bảo Việt phải dừng triển khai loại hình này do người nông dân không tham gia nữa.

Đến năm 1993, Bảo Việt thực hiện trở lại bảo hiểm cho cây lúa dưới hình thức sản phẩm Bảo hiểm mùa màng ở 12 tỉnh: An Giang, Bình Định, Bình Thuận, Bắc Giang, Bến Tre, Cà Mau, Cần Thơ, Đồng Tháp, Hà Tĩnh, Kiên Giang, Sóc Trăng, Vĩnh Long, với sự hưởng ứng nhiệt tình của các Ủy ban nhân dân tỉnh. Tuy các tỉnh được lựa chọn thí điểm là những tỉnh trồng lúa điển hình nhưng những vùng được bảo hiểm lại chỉ chiếm một phần nhỏ trong tổng số diện tích gieo trồng. Kết quả sau đó cho thấy, chỉ có các hộ ở các khu vực có nguy cơ thiệt hại cao tham gia bảo hiểm, các hộ ở vùng nguy cơ thấp thì không. Điều này gây ra nhiều khó khăn nghiêm trọng cho Bảo Việt.

Đến năm 1997, Bộ Tài chính lần đầu tiên thí điểm hỗ trợ 20% phí bảo hiểm cho các hộ nông dân tại Hà Tĩnh – nơi thường xuyên chịu nhiều yếu tố rủi ro dịch bệnh, bão, lũ. Tuy nhiên, trong hai năm 1996 và 1997, những thảm họa thiên tai xảy ra liên tục dẫn đến các thiệt

hại trong sản xuất nông nghiệp lên đến 4.193,14 tỷ đồng. Tổng phí mà Bảo Việt thu được không đủ chi trả thiệt hại, tỷ lệ bồi thường lên đến 110%. Vì thế, sang năm 1998, một lần nữa Bảo Việt tạm thời đình chỉ lĩnh vực kinh doanh này do thua lỗ.

Ngày 01/3/ 2011, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 315/QĐ-TTg về thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013. Đây là Quyết định có vai trò tái khởi động bảo hiểm nông nghiệp ở Việt Nam với nhiều chính sách hỗ trợ thúc đẩy bảo hiểm nông nghiệp. Quyết định triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp tại 20 tỉnh/thành, trong đó có 7 tỉnh triển khai thí điểm bảo hiểm cây lúa: Nam Định, Thái Bình, Nghệ An, Hà Tĩnh, Bình Thuận, An Giang, Đồng Tháp. Trong giai đoạn này, chỉ có Bảo Việt và Bảo Minh được chỉ định triển khai bảo hiểm nông nghiệp theo Quyết định số 315/QĐ-TTg. Kết thúc giai đoạn thí điểm, tổng diện tích trồng lúa đã tham gia bảo hiểm là 45.412 ha, tổng số hộ tham gia bảo hiểm là 189.797 hộ. Tổng giá trị được bảo hiểm là 1.477.857 triệu đồng, tổng số phí bảo hiểm là 65.126 triệu đồng, giải quyết bồi thường là 9.114 triệu đồng.

Khi Quyết định số 315/QĐ-TTg hết hiệu lực vào năm 2013, loại hình bảo hiểm này cũng bị đóng băng theo.

Ngày 18/4/2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 58/2018/NĐ-CP về bảo hiểm nông nghiệp. Theo Nghị định này, bảo hiểm cây lúa nói riêng được thực hiện theo nguyên tắc tự nguyện thỏa thuận, không giới hạn tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm, rủi ro được bảo hiểm và phạm vi địa bàn.

Triển khai thực hiện Nghị định số 58/2018/NĐ-CP, ngày 26/6/2019, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg về thực hiện chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp. Địa bàn được hỗ trợ phí bảo hiểm cây lúa là 7 tỉnh (Thái Bình, Nam Định, Nghệ An, Hà Tĩnh, Bình Thuận, An Giang, Đồng Tháp), thời gian thực hiện hỗ trợ phí từ ngày 26/6/2019 đến hết ngày 31/12/2020. Ngày 25/01/2021, Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành Quyết định số 03/2021/QĐ-TTg sửa đổi, bổ sung một số điều của Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg; theo đó thời gian thực hiện chính sách hỗ trợ bảo hiểm cây lúa đến hết ngày 31/12/2021.

Sau Nghị định số 58/2018/NĐ-CP, theo báo cáo của các DNBH, các doanh nghiệp này mới thực hiện cấp đơn bảo hiểm cây lúa tại Nghệ An, Thái Bình.

- Tại tỉnh Nghệ An, địa phương này đã triển khai bảo hiểm cây lúa tại 102 xã (trong tổng số 246 xã của 8 huyện được lựa chọn địa bàn hỗ trợ); tổng số hộ nông dân/tổ chức sản xuất tham gia bảo hiểm: 7.292 (915 hộ nghèo, 3.904 hộ cận nghèo, 2.473 hộ thường); tổng giá trị được bảo hiểm: 39,1 tỷ đồng; tổng số phí bảo hiểm: 2 tỷ đồng (trong đó số phí bảo hiểm được ngân sách nhà nước hỗ trợ là 1,33 tỷ đồng); bồi thường: 145 triệu đồng.

- Tại tỉnh Thái Bình, địa phương này đã triển khai bảo hiểm cây lúa đến 4.928 hộ dân (2.155 hộ nghèo, 2.763 hộ cận nghèo, 10 hộ thường); tổng giá trị được bảo hiểm: 26,75 tỷ đồng;

tổng số phí bảo hiểm: 1,69 tỷ đồng (trong đó số phí bảo hiểm được ngân sách nhà nước hỗ trợ là 1,52 tỷ đồng); bồi thường: chưa phát sinh.

2.2. Nguyên nhân của các hạn chế

Sự thất bại của bảo hiểm cây lúa trong thời gian qua có rất nhiều nguyên nhân; trong đó, có nguyên nhân từ phía DNBH, có nguyên nhân từ phía người nông dân và có nguyên nhân từ phía Nhà nước. Cụ thể:

(i) Nguyên nhân từ phía DNBH

- Số lượng cán bộ hiểu biết về cây lúa cũng như kiến thức về bảo hiểm còn hạn chế; chi phí khai thác lớn trong khi giá trị bảo hiểm nhỏ, phân tán. Các DNBH chưa có phương thức quản lý rủi ro hữu hiệu đối với bảo hiểm cây lúa do số người được bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm rất lớn và có mặt rộng khắp trên mọi miền đất nước. Công tác giải quyết bồi thường chậm, thủ tục còn phiền hà gây nhiều khó khăn cho người tham gia bảo hiểm dẫn đến tâm lý người dân không muốn tham gia bảo hiểm.

- Vì mục tiêu hàng đầu của các DNBH là lợi nhuận nên khi tổn thất cao, lợi nhuận thấp không thu hút được nhiều DNBH. Do những đặc thù của sản xuất lúa, chi phí bán bảo hiểm lớn; việc kiểm tra, giám định và bồi thường gặp khó khăn... nên không thực sự hấp dẫn đối với DNBH. Nếu tăng phí bảo hiểm tương ứng với rủi ro thì nông dân không có khả năng tham gia; còn nếu giữ phí bảo hiểm ở mức thấp thì không đảm bảo khả năng tài chính cho DNBH, các cán bộ bảo hiểm cũng không mặn mà với việc triển khai bảo hiểm nông nghiệp của doanh nghiệp mình.

- Năng lực tài chính của các DNBH có hạn. Rủi ro thiên tai nhiều khi mang tính chất thảm họa do phạm vi, mức độ tàn phá, thiệt hại về mặt tài chính rất lớn, vượt quá năng lực tài chính của DNBH. Do vậy, DNBH chỉ lựa chọn một số rủi ro và triển khai trên một vài địa bàn hạn chế.

- Thị trường tái bảo hiểm cây lúa chưa phát triển. Các DNBH gốc không nhận được sự hỗ trợ, hậu thuẫn của các nhà tái bảo hiểm đối với nghiệp vụ bảo hiểm cây lúa, gây khó khăn và sự mạo hiểm cho các doanh nghiệp khi triển khai loại hình bảo hiểm này.

(ii) Nguyên nhân từ phía người nông dân

- Người nông dân chưa có thói quen tham gia bảo hiểm.

- Dân trí thấp, tập quán phó mặc cho tự nhiên, chưa chủ động tham gia bảo hiểm.

- Sản xuất manh mún, phần lớn sản xuất theo kinh nghiệm và tự phát dẫn đến khó đánh giá đánh giá rủi ro đối với đối tượng được bảo hiểm.

- Tâm lý phổ biến của người nông dân là lựa chọn các trường hợp chắc chắn xảy ra tổn thất mới tham gia bảo hiểm.

(iii) Nguyên nhân từ phía Nhà nước

- Hệ thống pháp luật chưa hỗ trợ đắc lực. Vai trò của các cơ quan nhà nước có liên quan trong công tác điều tra, nghiên cứu, phân tích dự báo chưa được chú trọng.

- Hệ thống cơ sở dữ liệu chưa xây dựng nên chưa có căn cứ cho việc tính phí, triển khai bảo hiểm.

- Sự hợp tác, phối hợp chặt chẽ giữa Nhà nước; các DNBH, tái bảo hiểm, các tổ chức tín dụng, tài chính và người nông dân chưa chặt chẽ nên việc cung cấp đồng bộ các dịch vụ bảo hiểm và tín dụng để thúc đẩy, xúc tiến bảo hiểm nông nghiệp còn hạn chế.

- Mặt khác, việc Chính phủ vẫn thường xuyên thực hiện việc trợ cấp trong trường hợp xảy ra thiên tai lớn đã làm nảy sinh tư tưởng ỷ lại, làm suy yếu khả năng tham gia bảo hiểm nông nghiệp của người dân.

3. Khuyến nghị chính sách nhằm phát triển bảo hiểm cây lúa trong thời gian tới

3.1. Xây dựng chính sách hỗ trợ và thúc đẩy hộ nông dân tham gia bảo hiểm cây lúa

(i) Tăng mức hỗ trợ phí bảo hiểm cho hộ nông dân

Mức hỗ trợ phí bảo hiểm cây lúa theo quy định của Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg là thấp hơn so với giai đoạn 2011 - 2013. Điều này có thể dẫn đến tâm lý so sánh cũng như hụt hẫng cho hộ nông dân khi tham gia bảo hiểm cây lúa, gây khó khăn cho các DNBH khi triển khai bảo hiểm cây lúa. Vì thế, Chính phủ nên đưa mức hưởng tối đa bằng mức hỗ trợ của giai đoạn 2011 - 2013.

(ii) Ưu tiên hỗ trợ phí bảo hiểm cho các hộ sản xuất hàng hóa, thay vì hỗ trợ đối tượng nghèo, cận nghèo

Bên cạnh mục tiêu an sinh xã hội của chính sách bảo hiểm nông nghiệp như hiện nay, Nhà nước cần xác định thêm mục tiêu của bảo hiểm cây lúa hướng tới sản xuất hàng hóa, khi đó, đối tượng cần tập trung hỗ trợ phí là các hộ sản xuất hàng hóa – các đầu tàu kinh tế trong lĩnh vực nông nghiệp. Nhà nước cần coi việc hỗ trợ phí bảo hiểm cho các hộ sản xuất này là một phần trong chính sách bảo hộ sản xuất lúa phục vụ xuất khẩu, hộ sản xuất lúa được tính phần phí bảo hiểm tự đóng vào giá thành khi Nhà nước thu mua lúa để xuất khẩu hay dự trữ quốc gia. Bên cạnh đó, Nhà nước cần quy định tăng mức hỗ trợ phí cho các hộ sản xuất nông nghiệp đặc biệt là các hộ sản xuất nông nghiệp hàng hóa, có quy mô lớn, từ đó có tác dụng khuyến khích mua bảo hiểm, mở rộng diện tích được bảo hiểm.

(iii) Quy định cụ thể chỉ tiêu xét hưởng hỗ trợ phí bảo hiểm

Mức hỗ trợ phí bảo hiểm cây lúa theo Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg được quy định hỗ trợ tối đa 90% mức phí cho cá nhân sản xuất nông nghiệp thuộc diện hộ nghèo, hộ cận nghèo; hỗ trợ tối đa 20% mức phí cho cá nhân sản xuất nông nghiệp khác; tổ chức sản xuất nông nghiệp đáp ứng các điều kiện cụ thể về hợp tác, liên kết, quy mô lớn có ứng dụng công

nghệ và các quy trình sản xuất tiên tiến hướng tới nền nông nghiệp sạch, công nghệ cao, thân thiện với môi trường thì hỗ trợ tối đa 20% mức phí. Tuy nhiên, hiện nay chưa có văn bản hướng dẫn cụ thể ở mỗi nhóm hộ gia đình, hộ nào được hưởng mức hỗ trợ tối đa, hộ nào được hưởng mức hỗ trợ ít hơn. Điều này dẫn đến sự lúng túng cho DNBH trong quá trình triển khai cũng như cho hộ gia đình khi tham gia bảo hiểm cây lúa. Vì thế, Chính phủ nên có hướng dẫn cụ thể về tiêu chí đánh giá và quy định cụ thể mức hưởng cho các tiêu chí này.

(iv) Quy định bắt buộc tham gia bảo hiểm cây lúa đối với một số nhóm hộ nông dân

Để hộ nông dân tham gia bảo hiểm cây lúa nhiều hơn, bên cạnh việc kích thích các DNBH tham gia vào công tác tuyên truyền, cung ứng dịch vụ thì Chính phủ cần có biện pháp tác động vào cầu dịch vụ, đó là quy định một số nhóm hộ nông dân bắt buộc tham gia bảo hiểm cây lúa. Lộ trình trước mắt, Chính phủ có thể tính toán áp dụng bắt buộc với hộ nông dân có diện tích gieo trồng đủ lớn nhất định. Bên cạnh đó, Chính phủ quy định các hộ nông dân bắt buộc phải mua bảo hiểm 100% diện tích trồng lúa khi vay vốn để đầu tư sản xuất tại các Ngân hàng Chính sách Xã hội, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn hoặc các tổ chức tài chính khác. Quy định bắt buộc này vừa là để cung cấp cho hộ nông dân công cụ bảo vệ tài sản, đảm bảo khả năng hoàn vốn, đồng thời tạo thói quen tham gia bảo hiểm cây lúa cho các hộ nông dân.

(v) Có chính sách ưu đãi tín dụng cho hộ nông dân tham gia bảo hiểm cây lúa

Chính phủ ban hành các chính sách ưu đãi về tín dụng cho các hộ nông dân tham gia bảo hiểm cây lúa, ưu đãi thuế cho các vùng sản xuất lúa hàng hóa có tham gia bảo hiểm. Việc được ưu đãi về tín dụng, giúp hộ nông dân có vốn đầu tư vào trong sản xuất, đồng thời là ràng buộc để nông dân có ý thức tham gia bảo hiểm nhằm bảo toàn nguồn vốn vay, mặt khác, việc hỗ trợ nông dân vay vốn còn giúp họ có tiền để trả phí bảo hiểm. Đồng thời, Chính phủ ban hành chính sách hỗ trợ người sản xuất khi xảy ra rủi ro nghiêm trọng, tổn thất vượt ra ngoài khả năng chi trả của DNBH. Bên cạnh đó, để khuyến khích hộ nông dân tham gia bảo hiểm cây lúa, hạn chế tình trạng ỷ lại vào sự cứu trợ của Chính phủ khi có thiên tai, dịch bệnh, Chính phủ quy định cắt giảm và tiến tới không tiếp tục hỗ trợ cho các tổn thất đã nằm trong phạm vi được hỗ trợ phí của bảo hiểm cây lúa.

3.2. Hỗ trợ các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ bảo hiểm cây lúa, từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho hộ nông dân tiếp cận bảo hiểm

Chính phủ cần có các cơ chế hỗ trợ DNBH trong việc triển khai bảo hiểm cây lúa. Khi xảy ra tổn thất lớn, Chính phủ cần hỗ trợ các DNBH trong công tác bồi thường cho hộ nông dân. Chỉ khi nào có những quy định hỗ trợ rõ ràng thì các DNBH mới yên tâm cung cấp sản phẩm đến người nông dân.

(i) Chính phủ xây dựng các cơ chế khuyến khích DNBH tham gia thị trường bảo hiểm cây lúa

Do hiện nay chỉ mới có cơ chế hỗ trợ phí cho hộ nông dân mà chưa hỗ trợ các DNBH, mặt khác, do tỷ lệ bồi thường cao nên các DNBH cũng không mặn mà khi triển khai loại hình bảo hiểm này. Để khuyến khích các DNBH triển khai sản phẩm bảo hiểm cây lúa, Chính phủ nên có các chính sách ưu đãi cho DNBH như: doanh thu từ bảo hiểm cây lúa không phải đóng thuế; hoặc hỗ trợ bồi thường bảo hiểm cây lúa trong các trường hợp thiên tai lớn… Đặc biệt, Chính phủ phải cam kết là nhà tái bảo hiểm cuối cùng cho các DNBH, doanh nghiệp tái bảo hiểm nhằm đảm bảo sự tin tưởng, an toàn tài chính cho các DNBH triển khai bảo hiểm cây lúa.

(ii) Chỉ định một số DNBH bắt buộc tham gia quá trình triển khai bảo hiểm cây lúa

Bên cạnh việc cho phép các DNBH tự nguyện triển khai bảo hiểm cây lúa, Chính phủ cần chỉ định một số DNBH bắt buộc triển khai nghiệp vụ này. Do đặc thù rủi ro nhiều, bồi thường lớn, hiệu quả thấp dẫn đến các DNBH đều không muốn triển khai bảo hiểm cây lúa, điều này làm cho nguồn cung sản phẩm bảo hiểm cây lúa bị hạn chế. Do đó, nếu Chính phủ muốn phát triển bảo hiểm cây lúa cần chỉ định thêm một số DNBH bắt buộc triển khai nghiệp vụ này, có càng nhiều DNBH triển khai bảo hiểm cây lúa thì càng có nhiều đơn vị thực hiện các hoạt động truyền thông, quảng bá, đồng thời khả năng tiếp cận của hộ nông dân với bảo hiểm cây lúa càng được đảm bảo. Trước mắt, Chính phủ có thể chỉ định bắt buộc với các DNBH mà Nhà nước nắm cổ phần chi phối như: Bảo Việt, Công ty Bảo hiểm Agribank (ABIC), Công ty Bảo hiểm Vietinbank (VBI)...

Mặt khác, Chính phủ xem xét gỡ bỏ rào cản kỹ thuật nhằm hạn chế DNBH tham gia: "DNBH đứng đầu hoặc DNBH được chỉ định làm đầu mối thực hiện hợp đồng bảo hiểm có trụ sở chính hoặc chi nhánh đặt tại địa bàn tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương nơi triển khai chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp" (Điều 30, Nghị định số 58/2018/NĐ-CP), bởi vì trên thực tế, nhiều DNBH không có trụ sở tại địa phương nhưng có cán bộ, đại lý viên đủ năng lực kiểm soát và tiếp cận với hộ nông dân thuận tiện và hiệu quả. Để làm điều này, Chính phủ cần thay đổi quy định tại khoản 2, Điều 30 Nghị định số 58/2018/NĐ-CP, tạo điều kiện thông thoáng cho các DNBH khác tham gia triển khai bảo hiểm cây lúa.

(iii) Hỗ trợ DNBH đào tạo nguồn nhân lực để triển khai bảo hiểm cây lúa

Chính phủ cần có các biện pháp hỗ trợ các DNBH trong việc đào tạo năng cao năng lực, trình độ đội ngũ cán bộ quản lý; nâng cao trình độ chuyên môn về cây lúa và nghiệp vụ bảo hiểm cây lúa của đội ngũ cán bộ chuyên môn; hỗ trợ DNBH xây dựng hệ thống bảo hiểm nông nghiệp, trong đó có bảo hiểm cây lúa để có thể triển khai đại trà sau thí điểm.

(iv) Hỗ trợ xây dựng cơ sở dữ liệu về rủi ro nông nghiệp và sản xuất lúa

Chính phủ chỉ đạo chính quyền các cấp, đặc biệt là chính quyền cấp huyện phải là cơ quan chủ trì thu thập các thông tin, số liệu bài bản và chính xác về khí tượng, thủy văn, mức độ tổn thất, diện tích tổn thất… trong thời gian dài và liên tục, từ đó xây dựng cơ sở dữ liệu đủ lớn và có độ tin cậy. Đồng thời, các cấp chính quyền này có trách nhiệm cung cấp cơ sở dữ liệu này cho các DNBH triển khai bảo hiểm cây lúa trên địa bàn, giúp các DNBH có căn cứ đánh giá rủi ro và tính toán phí và có dữ liệu để xây dựng bảo hiểm chỉ số.

3.3. Hỗ trợ tài chính cho địa phương triển khai bảo hiểm cây lúa

Một nguyên nhân làm cho kết quả triển khai bảo hiểm cây lúa trong giai đoạn vừa qua không cao đó là Chính phủ không có cơ chế tài chính hỗ trợ cho chính quyền cơ sở thực hiện, dẫn đến tình trạng thờ ơ, chưa nhiệt tình trong công tác tổ chức tư vấn, tuyên truyền hay triển khai bảo hiểm cây lúa của chính quyền địa phương đến hộ nông dân. Vì thế, Chính phủ cần cấp kinh phí hỗ trợ thực hiện cho chính quyền cơ sở, tạo động lực giúp họ triển khai bảo hiểm cây lúa triệt để hơn. Tuy nhiên, Nhà nước cũng phải có biện pháp quản lý thực hiện hỗ trợ tài chính sát sao, tránh hiện tượng bòn rút, tham nhũng.

3.4. Chính phủ tăng cường công tác truyền thông, tuyên truyền, phổ biến bảo hiểm cây lúa đến người nông dân

Dịch vụ bảo hiểm nói chung, bảo hiểm cây lúa nói riêng vẫn còn rất xa lạ đối với nhiều người dân Việt Nam, đặc biệt là người nông dân. Để kích thích nhu cầu và quyết định chi trả dịch vụ bảo hiểm cây lúa, cần tăng cường công tác tuyền thông và Nhà nước phải có vai trò quyết định trong công tác này. Nhà nước trực tiếp thực hiện công tác tuyên truyền phổ biến các chính sách về bảo hiểm cây lúa đến người nông dân qua các công cụ truyền thông của mình như: đài phát thanh, truyền hình, báo chí…; lồng ghép nội dung về bảo hiểm cây lúa với các chuyên mục liên quan đến nông nghiệp, nông thôn được người nông dân quan tâm như "Bạn nhà nông", "Nông thôn mới" hay "Cùng nông dân bàn cách làm giàu" và các chương trình khác.

Việc thực hiện tuyên truyền, phổ biến chính sách và lợi ích của bảo hiểm cây lúa nên được thường xuyên, kịp thời và thực hiện trước mỗi mùa vụ. Lấy thực tiễn từ những hộ sản xuất lúa đã được bồi thường để làm ví dụ minh họa cụ thể lợi ích của bảo hiểm. Một khi những hộ nông dân khác thấy lợi ích của việc tham gia bảo hiểm thông qua người thực, việc thực, có sự so sánh với hộ khác cũng gặp thiên tai, dịch bệnh nhưng không tham gia bảo hiểm thì việc triển khai bảo hiểm cây lúa cũng trở nên dễ dàng hơn do chính người nông dân tự thấy được nhu cầu của mình.

Để bảo hiểm cây lúa trở nên thân thuộc với người nông dân, ngoài thực hiện tốt công tác tuyên truyền, thì việc giải thích rõ ràng các thuận ngữ, điều khoản trong luật

cũng như trong các hợp đồng bảo hiểm là một nhu cầu khách quan; hướng dẫn người nông dân các quy trình tham gia bảo hiểm cũng như các quy trình khiếu nại khi xuất hiện tổn thất. Các quy trình này cần được hoàn thiện và tinh giản hóa để tránh gây phiền toái cho người nông dân khi bắt họ phải hoàn thiện quá nhiều giấy tờ, thủ tục… làm cho người nông dân cảm thấy "đóng bảo hiểm dễ, được bồi thường khó".

Chính phủ cần thể hiện rõ hơn vai trò của mình trong công tác tuyên truyền chính sách bảo hiểm cây lúa thông qua việc hỗ trợ kinh phí cho các DNBH, các cán bộ xã, cán bộ HTX và các tổ chức đoàn thể chính trị ở xã như: Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội Cựu chiến binh, Đoàn Thanh niên khi tham gia tuyên truyền, triển khai bảo hiểm cây lúa.

Bên cạnh đó, Chính phủ nghiên cứu giản lược các văn bản pháp lý liên quan đến bảo hiểm nông nghiệp nói chung và bảo hiểm cây lúa nói riêng để quá trình tuyên truyền đến hộ nông dân được thuận tiện, đồng thời tạo điều kiện cho hộ nông dân có thể tự tìm hiểu luật được dễ dàng.

3.5. Quy định phối hợp giữa các bên liên quan trong việc thiết kế và triển khai sản phẩm đến người nông dân tham gia bảo hiểm thuận lợi

Bên cạnh các quy định của Chính phủ, các bộ, ban ngành và chính quyền các cấp cũng cần có những trách nhiệm cụ thể:

- Bộ Tài chính xây dựng quy trình bảo hiểm, quy tắc, biểu phí và mức trách nhiệm bảo hiểm; các chính sách với nông dân tham gia bảo hiểm và các DNBH, doanh nghiệp tái bảo hiểm.

- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn giữ vai trò chọn địa điểm tham gia thí điểm; xây dựng quy trình sản xuất gieo trồng; xác định các loại thiên tai và quy trình công bố thiên tai; xác định quy trình công bố sâu bệnh; phương pháp xác định các thiệt hại.

- Ủy ban nhân dân các tỉnh (thành lập Ban Chỉ đạo) để ban hành cụ thể quy trình sản xuất gieo trồng phù hợp thực tế (từ "khung" của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn); tổ chức tập huấn cho nông dân tham gia bảo hiểm; tập huấn, xây dựng phương án xác định thiệt hại do thiên tai, sâu bệnh…

3.6. Hình thành chuỗi giá trị sản xuất lúa hàng hóa, kích thích nhu cầu tham gia bảo hiểm của hộ nông dân thuộc chuỗi giá trị

Sản xuất lúa theo chuỗi giá trị là hướng đi bền vững giúp nâng cao hiệu quả sản xuất và thu nhập cho nông dân. Hình thức này đảm bảo cho các chủ thể tham gia trong chuỗi giá trị chia sẻ quyền lợi, trách nhiệm với nhau, điều tiết cung - cầu thị trường và truy xuất nguồn gốc sản phẩm.

Chính phủ định hướng quá trình sản xuất lúa hướng tới sản xuất hàng hóa, từ đó xây dựng cơ chế hình thành chuỗi giá trị trong sản xuất lúa. Việc xây dựng chuỗi giá trị giúp

kiểm soát được chất lượng từ giống lúa, sản xuất, phân bón, thu hoạch, sơ chế, chế biến đến tiêu thụ trên thị trường, đảm bảo an toàn lương thực, liên kết phân phối sản phẩm ở thị trường trong nước và quốc tế. Đồng thời, xây dựng thương hiệu, tạo lòng tin của người tiêu dùng vào sản phẩm chuỗi an toàn; hình thành thói quen, tập quán tiêu dùng thực phẩm an toàn có địa chỉ, nhãn mác hàng hóa, truy xuất được nguồn gốc thực phẩm...; tạo liên kết từ đơn vị cung cấp giống lúa có nguồn gốc, đảm bảo chất lượng; đơn vị cung cấp phân bón, thuốc trừ sâu; các doanh nghiệp thu mua lúa, các đơn vị chế biến nông sản và các DNBH cùng với các nhà cung ứng vật tư nông nghiệp khác.

Bảo hiểm cây lúa tham gia vào trong chuỗi giá trị xuyên suốt từ đầu vào gieo trồng đến đầu ra sản phẩm của quá trình sản xuất và chế biến. Các DNBH tham gia vào chuỗi giá trị có vai trò đánh giá rủi ro trước khi cấp đơn, xây dựng quy trình sản xuất phù hợp với quản trị rủi ro, giám sát quá trình sản xuất: nguồn giống lúa rõ ràng, quá trình gieo trồng đảm bảo quy trình, sử dụng phân bón, thuốc trừ sâu đúng quy trình… Chính các đòi hỏi về mặt kỹ thuật của nghiệp vụ bảo hiểm và quy trình đánh giá rủi ro chặt chẽ của doanh nghiệp bảo hiểm trở thành một sự đảm bảo, niềm tin cho người tiêu dùng trong nước và các nước nhập khẩu. Đồng thời, sự có mặt của DNBH trong chuỗi giá trị sản xuất lúa là sự đảm bảo về chất lượng hàng hóa nông nghiệp, giúp hàng hóa nông nghiệp tiếp cận tốt hơn với thị trường trong nước và quốc tế. Ngược lại, khi hộ nông dân thấy được lợi ích từ việc DNBH tham gia chuỗi giá trị sản xuất hàng hóa thì nhu cầu đối với bảo hiểm cây lúa sẽ tăng lên nhanh chóng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2011), *Kết quả bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2006 - 2010*, Hà Nội.
2. Bộ Tài chính (2014), *Kết quả thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp theo Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ*.
3. Luyện Minh Đức (2012), "Bảo hiểm nông nghiệp – lá chắn của nhà nông", *Tạp chí Tài chính - Bảo hiểm*, số 4.
4. Nguyễn Bá Huân (2014), "Thực trạng phát triển thị trường bảo hiểm nông nghiệp ở Việt Nam", *Tạp chí Khoa học công nghệ và Lâm nghiệp*, Số 4/2014, trang 126 - 133.
5. Thủ tướng Chính phủ (2011), *Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013*, ban hành ngày 01/3/2011.
6. Thủ tướng Chính phủ (2018), *Nghị định 58/2018/NĐ-CP của Thủ tướng Chính phủ về bảo hiểm nông nghiệp*, ban hành ngày 18/4/2018.
7. Thủ tướng Chính phủ (2019), *Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về thực hiện chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp*, ban hành ngày 26/6/2019.

TÁC ĐỘNG CỦA SỰ HÀI LÒNG VÀ NIỀM TIN ĐẾN LÒNG TRUNG THÀNH CỦA KHÁCH HÀNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM NHÂN THỌ

TS. Mai Thị Hường
ThS. Tô Thị Hồng
Khoa Bảo hiểm, Trường Đại học Lao động - Xã hội

Tóm tắt

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng diễn ra gay gắt, việc giữ chân khách hàng cũng như thúc đẩy hành vi mua lại chính là nền tảng tạo ra và duy trì hiệu quả kinh doanh bền vững cho doanh nghiệp. Chính vì vậy, lòng trung thành của khách hàng được xem như một mục tiêu thiết yếu cho sự tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Việc xây dựng nền tảng lòng trung thành của khách hàng đã trở thành mục tiêu lớn trong các chương trình marketing (Kotler và Armstrong, 2008). Đây được coi là một mục tiêu quan trọng cho sự sống còn và tăng trưởng của một doanh nghiệp cũng như một cơ sở quan trọng để phát triển một lợi thế cạnh tranh bền vững. Theo đó, ngành Bảo hiểm nhân thọ (BHNT) cũng không phải là ngoại lệ (Ruefenacht, 2018). Mặc dù các tài liệu về tiếp thị dịch vụ hiện có đã nghiên cứu sâu rộng về lòng trung thành của khách hàng và tiết lộ một số tiền đề về lòng trung thành của khách hàng, chẳng hạn như khám phá về lòng tin (Harris và Goode, 2004), giá trị khách hàng (Lam và cộng sự, 2004), giá trị dịch vụ (Li và Green, 2011), và nổi bật nhất là sự hài lòng (Akbar và Parvez, 2009). Tuy nhiên, các nghiên cứu đặc biệt đề cập đến trung thành như vậy liên quan đến các đặc điểm riêng của lĩnh vực bảo hiểm vẫn "khan hiếm" (Guillen và cộng sự, 2008). Nghiên cứu này nhằm khám phá mối liên hệ giữa sự hài lòng của khách hàng đối với lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực BHNT với các biến số tác động trung gian là niềm tin. Kết quả nghiên cứu là tiền đề để đề xuất các giải pháp nhằm thúc đẩy lòng trung thành của khách hàng cũng như gia tăng ý định và hành vi mua BHNT ở Việt Nam hiện nay.

Từ khóa: Sự hài lòng, niềm tin, lòng trung thành, bảo hiểm nhân thọ

1. Giới thiệu

Lòng trung thành được định nghĩa là ý định hoặc khuynh hướng của khách hàng mua lại hàng hóa hay dịch vụ thông thường từ cùng một tổ chức (Edvardsson và cộng sự, 2000). Một số nghiên cứu đã chỉ ra, các doanh nghiệp quan tâm đến những nhân tố ảnh hưởng đến lòng trung thành khách hàng bởi vì họ tin rằng, khách hàng trung thành sẽ dẫn đến lợi nhuận.

Theo đó, ngành BHNT cũng không phải là ngoại lệ (Bieck và cộng sự, 2012). Lòng trung thành của khách hàng đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) vì chi phí có được một khách hàng mới sẽ không được thu hồi cho đến năm thứ ba hoặc thứ tư của hợp đồng nếu được duy trì (Zeithaml và cộng sự, 1996). Mặc dù các tài liệu về tiếp thị dịch vụ hiện có đã nghiên cứu sâu rộng về lòng trung thành của khách hàng và tiết lộ một số tiền đề về lòng trung thành của khách hàng, chẳng hạn như khám phá về lòng tin (Harris và Goode, 2004), giá trị khách hàng (Lam và cộng sự, 2004), giá trị dịch vụ (Li và Green, 2011), và nổi bật nhất là sự hài lòng (Akbar và Parvez, 2009). Tuy nhiên, các nghiên cứu đặc biệt đề cập đến trung thành như vậy liên quan đến các đặc điểm riêng của lĩnh vực bảo hiểm vẫn "khan hiếm" (Guillen và cộng sự, 2008). Ngoài ra, khác với hành vi lặp lại của các sản phẩm thông thường, lòng trung thành đối với sản phẩm bảo hiểm có sự khác biệt được thể hiện ở việc cam kết duy trì hợp đồng trong thời gian dài (5, 10 năm hoặc lâu hơn nữa) thay vì hủy bỏ hợp đồng. Các hợp đồng BHNT bên cạnh việc tài trợ cho rủi ro còn có tính chất tích lũy và tiết kiệm như một dịch vụ tài chính, do vậy, một khách hàng có thể mua nhiều hợp đồng cho bản thân và người thân. Do đó, tiền đề về lòng trung thành trong lĩnh vực bảo hiểm cần được nghiên cứu thêm.

Hơn nữa, mặc dù mối quan hệ tích cực giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng dường như được chấp nhận rộng rãi, một số tác giả nêu lên lo ngại về việc khái quát hóa khung liên hệ sự hài lòng - lòng trung thành đã được thử nghiệm trong bối cảnh cụ thể đối với các ngành kinh doanh khác nhưng đó không phải là một phần của phân tích cụ thể (Olsen, 2007)) có thể phù hợp với lĩnh vực kinh doanh BHNT. Do đó, hiệu lực của mối quan hệ giữa hai biến này phải được xác minh theo kinh nghiệm đối với ngành Bảo hiểm và tùy thuộc vào đặc điểm của môi trường văn hóa, xã hội chứ không phải chỉ được suy ra từ các công trình được tiến hành trong các ngành dịch vụ khác.

Nghiên cứu của các tác giả nhằm giải quyết những lỗ hổng nghiên cứu này bằng cách phát triển một khung lý thuyết liên quan đến sự hài lòng với lòng trung thành của khách hàng trong bối cảnh bảo hiểm; các khía cạnh của sự tin tưởng với lĩnh vực bảo hiểm và xác định ảnh hưởng của chúng đối với sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng. Nhiều nghiên cứu khác nhau đã liên quan đến một số tiền đề này với sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng (Harris và Goode, 2004), nhưng chúng chưa được kiểm tra trong một khuôn khổ tích hợp. Do đó, nghiên cứu của các tác giả khám phá mối quan hệ phức tạp giữa các cấu trúc này trong lĩnh vực bảo hiểm.

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

2.1. Lòng trung thành

Các nghiên cứu ban đầu về lòng trung thành của khách hàng chủ yếu tập trung vào hành vi mua hàng lặp lại (Selin và cộng sự, 1988) và do đó đặt ra thuật ngữ "hành vi trung thành", phản ánh hành vi mua hàng lặp lại của khách hàng với một công ty cụ thể

(Fader và Schmittlein, 1993). Mặc dù chuỗi nghiên cứu này chắc chắn đã mang lại những đóng góp có giá trị cho nghiên cứu lòng trung thành của khách hàng, nhưng khái niệm "lòng trung thành" chỉ dựa trên hành vi này đã nhận được nhiều lời chỉ trích đáng kể (Liu-Thompkins và Tam, 2013). Như Jacoby và Kyner (1973) đã phát biểu, việc tập trung hoàn toàn vào hành vi mua lại công khai không quan tâm đến lý do cho lòng trung thành của khách hàng. Liu-Thompkins và Tam (2013) chỉ ra rằng, lòng trung thành trong hành vi có thể dựa trên lòng trung thành thực chất hoặc dựa trên thói quen. Trong khi lòng trung thành cơ bản mô tả cam kết của khách hàng để ở lại với công ty ưa thích và có thể bao hàm niềm tin về sự vượt trội so với các đề nghị cạnh tranh (LiuThompkins và Tam, 2013), thói quen là một hành vi kích hoạt hành vi mua lại thông qua ngữ cảnh các dấu hiệu, chẳng hạn như: thời gian, địa điểm, bối cảnh xã hội, hoặc các sự kiện trước hoặc sau (Liu Thompkins và Tam, 2013). Ngoài ra, lòng trung thành về cơ bản hình thành thông qua sự hài lòng và thái độ thuận lợi và tồn tại theo thời gian, trong khi việc mua lại theo thói quen dựa trên sự lặp lại hành vi và bối cảnh ổn định và do đó dễ bị ảnh hưởng bởi những thay đổi tình huống và xã hội (Liu-Thompkins và Tam, 2013). Theo đó, hai động lực của lòng trung thành trong hành vi là khác nhau. Dick và Basu (1994) đưa ra thuật ngữ "trung thành giả" để chỉ lòng trung thành hành vi không phải do lòng trung thành thực chất.

Trong nghiên cứu này, lòng trung thành thực chất được xem xét một cách độc lập với các yếu tố ngữ cảnh và tính bền bỉ của nó theo thời gian. Hơn nữa, lòng trung thành thực chất cuối cùng dẫn đến việc mua nhiều lần mà không có bản chất giả mạo của việc mua lại theo thói quen và do đó lâu dài hơn lòng trung thành theo hành vi (Caceres và Paparoidamis, 2007). Vì những khách hàng trung thành, về cơ bản, có cam kết nhất định đối với công ty, họ không dễ dàng bị thu hút bởi những lựa chọn thay thế hấp dẫn (Shankar và cộng sự, 2003).

Trong thị trường bảo hiểm cạnh tranh cao, không dễ để có được khách hàng mới, vì vậy, các DNBH nhân thọ đã nỗ lực để tăng sự trung thành của khách hàng thông qua các khách hàng hiện tại. Reichheld và Sasser (1990) và Rosenberg và Czepiel (1984) chỉ ra rằng, chi phí có được một khách hàng mới gấp năm lần so với việc giữ một khách hàng hiện có. Frederick và Schefter (2000) lưu ý, lòng trung thành của khách hàng đề cập đến sự tin tưởng được nắm giữ bởi việc duy trì quan hệ với DNBH, và do đó, các doanh nghiệp nên cố gắng giành được những khách hàng xứng đáng với đầu tư và sau đó làm việc để đạt được cam kết của họ. Theo Frederick và Sasser (1995), khi tỷ lệ giữ chân khách hàng tăng 5%, lợi nhuận sẽ tăng từ 25% đến 100%. Ngoài ra, Bowen và chỉ ra rằng, sự hài lòng và niềm tin của khách hàng ảnh hưởng đến lòng trung thành của khách hàng. Lòng trung thành của khách hàng được định nghĩa là việc khách hàng có ý định mua các sản phẩm bảo hiểm trong tương lai và đưa ra những lời truyền miệng tích cực. Nó được đo lường bằng thang đo được rút ra từ các nghiên cứu của (McAlexander và cộng sự, 2003; Martensen và cộng sự, 2000).

2.2. Sự hài lòng

Nghiên cứu ban đầu về sự hài lòng mô tả thứ nguyên là đánh giá sau khi mua sản phẩm hoặc dịch vụ (Anderson và Sullivan, 1993). Theo Oliver (1980), các phán đoán về sự hài lòng dựa trên mô hình xác nhận dự báo. Trước khi mua hàng, khách hàng hình thành kỳ vọng về một sản phẩm hoặc dịch vụ cụ thể. Trong giai đoạn sau khi mua hàng, họ so sánh kỳ vọng của mình với hiệu suất cảm nhận được, dẫn đến đánh giá mức độ hài lòng (Homburg và cộng sự, 2005). Hiệu suất cao hơn mong đợi của khách hàng được gọi là xác nhận tích cực, trong khi xác nhận tiêu cực đề cập đến hiệu suất dưới tiêu chuẩn mong đợi của khách hàng (Oliver và DeSarbo, 1988; Oliver và Swan, 1989). Do đó, các phán đoán về sự hài lòng là kết quả của hiệu ứng kỳ vọng cơ sở và bất kỳ sự khẳng định nào có thể phát sinh về những kỳ vọng này (Anderson và Sullivan, 1993). Dick và Basu (1994) đưa ra thuật ngữ "trung thành giả" để chỉ lòng trung thành hành vi không phải do lòng trung thành thực chất.

Mối liên hệ tích cực giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng đến từ các nghiên cứu của Caceres và Paparoidamis (2007), Eriksson và Vaghult (2000), Olsen (2007). Dựa trên Lý thuyết tiện ích kỳ vọng, Verhoef (2003) phát biểu rằng, những phát hiện về mối quan hệ tích cực giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng dựa trên quan điểm ngầm định rằng, khách hàng tối đa hóa tiện ích mong đợi chủ quan (SEU) mà họ nhận được từ một công ty cụ thể. Khách hàng đánh giá SEU dựa trên đánh giá tiện ích của họ về các kết quả có thể có (Oliver và Winer, 1987). Trong bối cảnh đó, chúng tôi lập luận rằng, mối quan hệ tương tự giữa sự hài lòng và lòng trung thành cơ bản cũng có đối với khách hàng bảo hiểm. Với mức độ hài lòng ngày càng tăng, khách hàng bảo hiểm cam kết gắn bó với DNBH của họ nhiều hơn và có ý định gia hạn hợp đồng bảo hiểm cao hơn. Do đó, chúng tôi kỳ vọng mối quan hệ tích cực giữa sự hài lòng và lòng trung thành cơ bản:

Giả thuyết H_1: Sự hài lòng ảnh hưởng tích cực đến lòng trung thành của khách hàng trong BHNT.

2.3. Niềm tin

Mặc dù các nghiên cứu trước đây đã nhấn mạnh tầm quan trọng cơ bản của sự hài lòng như một động lực thúc đẩy lòng trung thành của khách hàng, các yếu tố quyết định bổ sung đến lòng trung thành của khách hàng đã được nghiên cứu trong các tài liệu tiếp thị, nổi bật nhất là khía cạnh của niềm tin (Garbarino và Johnson, 1999). Morgan và Hunt (1994) định nghĩa lòng tin là sự tin tưởng của một bên vào độ tin cậy và tính toàn vẹn của bên kia.

Nghiên cứu tổng quan xác định lòng tin là điều kiện tiên quyết để tạo ra và duy trì mối quan hệ lâu dài giữa công ty và người tiêu dùng (Morgan và Hunt, 1994) , đặc biệt là trong bối cảnh của thị trường dịch vụ. Theo nghĩa này, Reichheld và Schefter (2000) quan sát rằng, "để có được lòng trung thành của khách hàng, trước tiên bạn phải lấy được lòng tin của họ. Niềm tin là một điều quan trọng, yếu tố can thiệp giữa hành vi của khách hàng trước và

sau khi mua sản phẩm cụ thể. Nó dẫn đến lòng trung thành lâu dài và làm cho mối liên kết chặt chẽ hơn giữa hai bên. Niềm tin được coi là một trạng thái tâm lý đặc biệt giống như trong trường hợp của lòng trung thành và nó chỉ có thể xảy ra trong một số trường hợp nhất định. Khi khách hàng tin tưởng một công ty, họ có niềm tin mạnh mẽ vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ của công ty đó. Một khách hàng hài lòng sẽ trở thành một khách hàng trung thành nếu mức độ tin cậy cao tồn tại. Kassim và Abdullah (2010) khám phá mối quan hệ giữa niềm tin và lòng trung thành của khách hàng ở Malaysia và Qatar (Ali và cộng sự, 2013). Lee và cộng sự (2007) tin rằng, sự tin tưởng là một động lực tốt cho cả việc tiếp tục và tình cảm cam kết với các thương hiệu dịch vụ bán lẻ, điều này cuối cùng dẫn đến lòng trung thành của người tiêu dùng nhiều hơn. Khái niệm này cũng nhấn mạnh sự không chắc chắn là một thành phần không thể thiếu để sự tin tưởng hình thành và tồn tại bởi vì nếu một bên có toàn quyền kiểm soát đối với một bên khác hoặc biết đầy đủ về các hành động của bên kia, thì sự tin tưởng sẽ không cần thiết (Moorman và cộng sự, 1993). (Crosby và cộng sự, 1990) chỉ ra rằng, lòng tin là rất quan trọng trong quan hệ trao đổi để mong đợi phần thưởng trong tương lai với mức độ chắc chắn tương đối cao.

Do đó, sự tin tưởng của khách hàng vào doanh nghiệp tạo ra niềm tin vững chắc rằng, doanh nghiệp bán hàng hành động vì lợi ích lâu dài của khách hàng (Crosby và cộng sự, 1990). Cuối cùng, Garbarino và Johnson (1999) đặc biệt tập trung vào niềm tin của khách hàng đối với các doanh nghiệp và định nghĩa niềm tin "là niềm tin của khách hàng vào chất lượng và độ tin cậy của các dịch vụ do tổ chức cung cấp". Trong nghiên cứu này, dựa trên các khuôn khổ khái niệm trước đây về niềm tin có thể được hiểu là lòng tin của khách hàng đối với các DNBH và được dựa trên khái niệm của Garbarino và Johnson (1999).

Theo đó, dựa trên tổng quan tài liệu về niềm tin hiện có, nghiên cứu này cho rằng, sự tin tưởng của khách hàng bảo hiểm đối với DNBH ảnh hưởng tích cực đến cam kết và sự sẵn lòng ở lại của họ với nhà cung cấp cụ thể, tức là làm tăng lòng trung thành thực chất của khách hàng. Do đó giả thuyết về mối quan hệ tích cực giữa lòng tin và lòng trung thành cơ bản đối với khách hàng bảo hiểm được đưa ra bao gồm:

Giả thuyết H_2: Niềm tin có ảnh hưởng tích cực đến lòng trung thành.

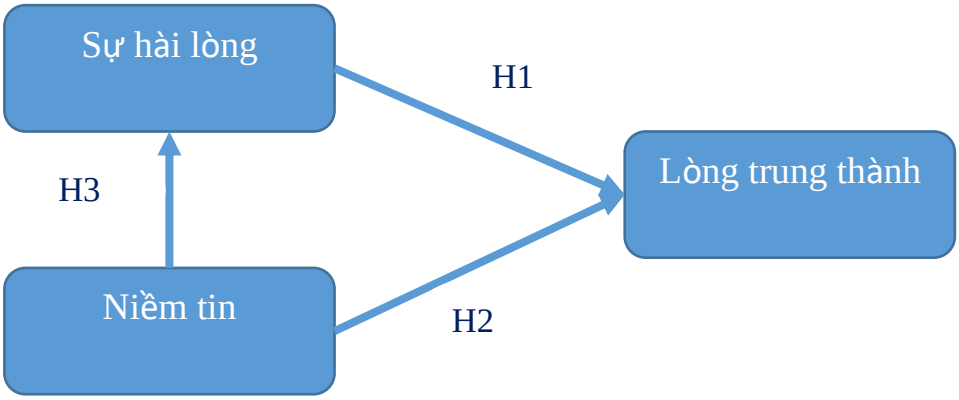
Trong quá trình phân tích tổng hợp, (Geyskens và cộng sự, 1998) cung cấp bằng chứng thực nghiệm rằng, sự tin tưởng ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự hài lòng. Hơn nữa, Harris và Goode (2004) cho thấy mối quan hệ tích cực giữa sự hài lòng và sự tin tưởng đối với các dịch vụ trực tuyến. Nhất quán với luồng nghiên cứu này, chúng tôi kỳ vọng rằng, những khách hàng bảo hiểm tin tưởng DNBH của họ sẽ hài lòng hơn. Do đó, nghiên cứu này đề xuất giả thuyết sau:

Giả thuyết H_3: Sự tin tưởng có ảnh hưởng tích cực đến sự hài lòng.

3. Mô hình nghiên cứu

Dựa trên tổng quan nghiên cứu trước đây, nghiên cứu này nhằm xem xét mối quan hệ giữa sự hài lòng và niềm tin tới lòng trung thành của khách hàng đối với các sản phẩm BHNT ở Việt Nam hiện nay với tác động trung gian của niềm tin tới sự hài lòng, thông qua khảo sát các khách hàng hiện tại của các doanh nghiệp BHNT tại các hội nghị khách hàng trực tuyến. Mô hình nghiên cứu được thể hiện theo sơ đồ sau đây:

Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất



Nguồn: Nhóm tác giả tổng hợp

4. Kết quả nghiên cứu

Quá trình khảo sát được thực hiện với 250 phiếu câu hỏi được thu thập nhưng chỉ có 242 phiếu khảo sát đảm bảo yêu cầu. Trong đó, mỗi nhân tố được đo lường bằng các biến quan sát cụ thể theo thang đo được đo lường theo thang đo Likert 5 điểm (1 là hoàn toàn không đồng ý, 2 là không đồng ý, 3 là trung lập, 4 là đồng ý và 5 là hoàn toàn đồng ý). Theo đó, mô hình nghiên cứu được xác định bao gồm 11 biến quan sát. Số liệu thu thập qua điều tra khảo sát được xử lý bằng phần mềm PLS-SEM 3.0, được mã hóa và làm sạch, sau đó sẽ tiến hành kiểm định mô hình lý thuyết.

4.1. Kết quả phân tích thống kê mô tả

Kết quả khảo sát với số lượng nam và nữ trả lời lần lượt là 48,5% và 51,5%, trong đó, số lượng người khảo sát được hỏi có độ tuổi 35 - 40 tuổi chiếm tỷ lệ lớn nhất và 41,2% số lượng người được hỏi có trình độ đại học cho thấy xu hướng ngày càng tăng đối với các sản phẩm BHNT được mua bởi những người có trình độ học vấn và hiểu biết ngày càng cao trong những năm gần đây với mức thu nhập trung bình 10 - 20 triệu đồng chiếm tỷ lệ phổ biến nhất.

4.2. Đo lường độ phù hợp của mô hình cấu trúc

Độ tin cậy của các cấu trúc được xác định bởi độ tin cậy chỉ báo và độ tin cậy nhất quán bên trong. Wong (2013) đã xác định độ tin cậy của chỉ số là bình phương hệ số tải của mỗi chỉ báo. Nghiên cứu cũng khuyến nghị rằng, khi giá trị này lớn hơn 0,4 có thể đáp ứng

độ tin cậy của chỉ số. Ngoài ra, độ tin cậy nhất quán bên trong cho tất cả các biến tiềm ẩn được đánh giá bằng cách sử dụng Cronbach's Alpha và độ tin cậy tổng hợp (CR) (Hair Jr và cộng sự, 2016).

Trong nghiên cứu này, kiểm định được áp dụng với các biến tiềm ẩn cho thấy hệ số tải các nhân tố đều lớn hơn 0,5 và hệ số độ tin cậy tổng hợp đều lớn hơn 0,7. Trung bình phương sai trích AVE của các khái niệm đều lớn hơn 0,5 nên đều đảm bảo giá trị hội tụ của thang đo (Hair Jr và cộng sự, 2017). Bên cạnh đó, AVE của mỗi biến tiềm ẩn đều lớn hơn bình phương tương quan của biến đó với các biến tiềm ẩn còn lại nên thang đo đảm bảo giá trị phân biệt (Sarstedt và cộng sự, 2014). Hệ số phóng đại phương sai VIF đều nhỏ hơn 3,3 nên không tồn tại hiện tượng đa cộng tuyếnx, do đó, thang đo là phù hợp để kiểm định mô hình cấu trúc (Hair Jr và cộng sự, 2016). Kết quả kiểm tra độ phù hợp của mô hình cấu trúc được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 1. Kết quả kiểm định độ phù hợp của mô hình

Cấu trúc	Chỉ số	Hệ số tải	Cronbach's Alpha	Độ tin cậy tổng hợp	AVE
Sự hài lòng	SHL1	0,895	0,814	0,890	0,.729
	SHL2	0,779			
	SHL3	0,883			
Niềm tin	NIEMTIN1	0,827	0,835	0,890	0,669
	NIEMTIN2	0,856			
	NIEMTIN3	0,824			
	NIEMTIN4	0,762			
Lòng trung thành	LTT1	0,782	0,804	0,872	0,630
	LTT2	0,731			
	LTT3	0,857			
	LTT4	0,801			

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của nhóm nghiên cứu

4.3. Kết quả kiểm định giả thuyết

Việc kiểm định các giả thuyết được thực hiện bằng phương pháp Bootstrapping (Hair Jr và cộng sự, 2017). Kết quả phân tích đã chỉ ra sự tồn tại các quan hệ trong mô hình nghiên cứu với mức ý nghĩa 5%. Như vậy, các giả thuyết đều được chấp nhận với hệ số R^2 hiệu chỉnh của các biến phụ thuộc là sự hài lòng và lòng trung thành lần sản phẩm với Beta là 0,412 và tác động đến lòng trung thành với mức độ tác động là 0,349 đơn vị. Trong khi đó, sự hài lòng có mức tác động đến thái độ bảo hiểm là 0,434 đơn vị. Kết quả phân tích tác động trực tiếp và gián tiếp được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2. Kết quả phân tích mối quan hệ của các cấu trúc trong mô hình

Giả thuyết	Mối quan hệ	Hệ số hồi quy	Độ lệch chuẩn	P-Values	Kết quả
H1	SHL -> LTT	0,434	0,034	0,000	Chấp nhận
H2	NIEMTIN -> LTT	0,349	0,033	0,000	Chấp nhận
H3	NIEMTIN -> SHL	0,412	0,049	0,000	Chấp nhận

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của nhóm nghiên cứu

5. Kết luận và gợi ý chính sách

Nghiên cứu này thiết lập một khuôn khổ lý thuyết liên kết sự hài lòng, sự tin tưởng với lòng trung thành trong lĩnh vực BHNT. Dựa trên phân tích thực nghiệm đã cho thấy, sự tin tưởng là yếu tố quan trọng quyết định đến cả sự hài lòng và lòng trung thành. Đồng thời, nghiên cứu này xác nhận mối quan hệ tích cực giữa sự hài lòng và lòng trung thành cơ bản trong bối cảnh bảo hiểm, dựa trên nghiên cứu tiếp thị dịch vụ trước đây. Theo đó, kết quả nghiên cứu cũng đồng thuận với Singh và Sirdeshmukh (2000) đề xuất rằng, sự tin tưởng ảnh hưởng trực tiếp đến sự hài lòng và lòng trung thành. Do đó, những phát hiện này tiếp tục gợi ý về việc hoàn thiện các chính sách chăm sóc khách hàng để gia tăng sự hài lòng cũng như niềm tin cho khách hàng bao gồm:

Thứ nhất, nâng cao chất lượng và hiệu quả của kênh phân phối: Có thể nói, trong lĩnh vực BHNT, mặc dù đã tăng cường áp dụng công nghệ trong quá trình tư vấn và giới thiệu sản phẩm, tuy nhiên, tỷ lệ tiếp cận và bán các sản phẩm BHNT cho tới thời điểm hiện nay hầu hết vẫn đang được thông qua các trung gian như đại lý hay môi giới bảo hiểm. Đây là lực lượng hỗ trợ rất nhiều cho khách hàng trong việc chọn lựa và thiết kế các sản phẩm phù hợp. Với tính chất vô hình và phức tạp của sản phẩm, khách hàng gặp nhiều khó khăn trong việc hiểu đầy đủ những lợi ích và hiệu quả của sản phẩm. Thêm vào đó, thời điểm mua và tiêu dùng sản phẩm vừa mang tính không chắc chắn và có độ trễ về thời gian tương

đối lớn. Điều này dẫn đến mức độ hài lòng về sản phẩm thông thường được đo lường thông qua cảm nhận của khách hàng về chất lượng dịch vụ của kênh phân phối. Do đó, cần nâng cao chất lượng của kênh phân phối thông qua các hoạt động đào tạo cũng như giám sát để gián tiếp làm gia tăng mức độ hài lòng cho khách hàng, từ đó gia tăng lòng trung thành về sản phẩm và dịch vụ cho doanh nghiệp.

Thứ hai, xây dựng niềm tin đối với người mua bảo hiểm: Kết quả nghiên cứu đã chứng minh rằng, niềm tin là yếu tố có ảnh hưởng lớn đến sự hài lòng và lòng trung thành. Do đó, để xây dựng niềm tin với người mua bảo hiểm, các DNBH cần xây dựng chính sách về chăm sóc sau bán hàng, bồi thường và khiếu nại của người mua bảo hiểm một cách rõ ràng, dễ hiểu và phải minh bạch để người mua có niềm tin với sản phẩm và với DNBH. Các chính sách về bồi thường bảo hiểm cần phải có các hướng dẫn cụ thể đối với từng trường hợp, cần thông báo rõ các trường hợp loại trừ và phải đưa ra trường hợp loại trừ cụ thể thay vì chỉ đưa ra điều khoản loại trừ một cách chung chung nhất nhằm đảm bảo cho người mua bảo hiểm biết trước khi tiến hành giao dịch. Đối với những trường hợp khiếu nại hoặc phàn nàn của người mua bảo hiểm, cần phải giải quyết nhanh và hợp lý đúng với các chính sách bảo hiểm đã được công bố, đảm bảo mang lại sự hài lòng cho người mua bảo hiểm. Công tác giải quyết bồi thường bảo hiểm đòi hỏi phải có nguồn lực được đào tạo chuyên nghiệp thực hiện theo chính sách của doanh nghiệp, tránh tình trạng gây ra nhiều thủ tục cho người mua.

Mặc dù đề xuất này đã được xác minh trong nhiều môi trường sản phẩm thông thường (Chiou và Droge, 2006), nghiên cứu này đã chứng minh một cách thực nghiệm tác động tích cực của sự tin tưởng đối với cả sự hài lòng và lòng trung thành cơ bản đối với lĩnh vực bảo hiểm và là tài liệu tham khảo cho các DNBH trong việc giữ chân khách hàng và thúc đẩy hành vi mua BHNT trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Akbar Mohammad Muzahid và Noorjahan Parvez (2009), "Impact of service quality, trust, and customer satisfaction on customers loyalty", *ABAC journal,* Vol 29(1).
2. Ali Faizan, Rosmini Omar và Muslim Amin (2013), "An examination of the relationships between physical environment, perceived value, image and behavioural Intentions: A SEM approach towards Malaysian resort hotels", *Journal of Hotel and Tourism Management,* Vol 27(2), 9 - 26.
3. Bieck Christian, Peter Maas và Tobias Schlager (2012), *Insurers, Intermediaries and Interactions: From Channels to Networks*, IBM Global Services Publishing.

4. Caceres Ruben Chumpitaz và Nicholas G Paparoidamis (2007), "Service quality, relationship satisfaction, trust, commitment and business-to-business loyalty", *European Journal of marketing*.
5. Crosby Lawrence A, Kenneth R Evans và Deborah Cowles (1990), "Relationship quality in services selling: an interpersonal influence perspective", *Journal of Marketing*, Vol 54(3), 68 - 81.
6. Edvardsson Bo, Michael D Johnson, Anders Gustafsson và Tore Strandvik (2000), "The effects of satisfaction and loyalty on profits and growth: products versus services", *Total quality management*, Vol 11(7), 917 - 927.
7. Eriksson Kent và Anna Lofmarck Vaghult (2000), "Customer retention, purchasing behavior and relationship substance in professional services", *Industrial marketing management*, Vol 29(4), 363 - 372.
8. Fader Peter S và David C Schmittlein (1993), "Excess behavioral loyalty for high-share brands: Deviations from the Dirichlet model for repeat purchasing", *Journal of marketing research*, Vol 30(4), 478 - 493.
9. Garbarino Ellen và Mark S Johnson (1999), "The different roles of satisfaction, trust, and commitment in customer relationships", *Tạp chí Journal of Marketing*, Vol 63(2), 70 - 87.
10. Geyskens Inge, Jan-Benedict EM Steenkamp và Nirmalya Kumar (1998), "Generalizations about trust in marketing channel relationships using meta-analysis", *International Journal of Research in Marketing*, Vol 15(3), 223 - 248.
11. Guillen Montserrat, Jens Perch Nielsen và Ana M Pérez-Marín (2008), "The need to monitor customer loyalty and business risk in the European insurance industry", *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, Vol 33(2), 207 - 218.
12. Hair Jr Joseph F, G Tomas M Hult, Christian Ringle và Marko Sarstedt (2016), *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*, Sage publications House
13. Hair Jr Joseph F, Marko Sarstedt, Christian M Ringle và Siegfried P Gudergan (2017), *Advanced issues in partial least squares structural equation modeling*, Sage publications Publishing House.
14. Harris Lloyd C và Mark MH Goode (2004), "The four levels of loyalty and the pivotal role of trust: a study of online service dynamics", *Journal of retailing*, Số 80(2), 139 - 158.
15. Jacoby Jacob và David B Kyner (1973), "Brand loyalty vs. repeat purchasing behavior", *Journal of marketing research*, Vol 10(1), 1 - 9.

16. Kassim Norizan và Nor Asiah Abdullah (2010), "The effect of perceived service quality dimensions on customer satisfaction, trust, and loyalty in e-commerce settings: A cross cultural analysis", *Asia pacific journal of marketing and logistics*.
17. Kotler Philip và Gary Armstrong (2008), *Prinsip-prinsip pemasaran*, Edisi Publishing House.
18. Lam Shun Yin, Venkatesh Shankar, M Krishna Erramilli và Bvsan Murthy (2004), "Customer value, satisfaction, loyalty, and switching costs: an illustration from a business-to-business service context", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol 32(3), 293 - 311.
19. Lee Joohyun, Alan R Graefe và Robert C Burns (2007), Examining the antecedents of destination loyalty in a forest setting, *Leisure Sciences*, Vol 29(5), 463 - 481.
20. Li Mei-Lien và Robert D Green (2011), "A mediating influence on customer loyalty: The role of perceived value", *Journal of Management and Marketing research*, Vol 7, 1.
21. Liu-Thompkins Yuping và Leona Tam (2013), "Not all repeat customers are the same: Designing effective cross-selling promotion on the basis of attitudinal loyalty and habit", *Journal of Marketing*, Vol 77(5), 21 - 36.
22. Martensen Anne, Lars Gronholdt và Kai Kristensen (2000), "The drivers of customer satisfaction and loyalty: cross-industry findings from Denmark", *Total quality management*, Vol 11(4-6), 544 - 553.
23. McAlexander James H, Stephen K Kim và Scott D Roberts (2003), "Loyalty: The influences of satisfaction and brand community integration", *Journal of Marketing theory and Practice*, Vol 11(4), 1-11.
24. Morgan Robert M và Shelby D Hunt (1994), The commitment-trust theory of relationship marketing, *Tạp chí Journal of Marketing*, Vol 58(3), 20 - 38.
25. Olsen Svein Ottar (2007), "Repurchase loyalty: The role of involvement and satisfaction", *Psychology & marketing*, Vol 24(4), 315 - 341.
26. Reichheld Frederick F và Phil Schefter (2000), "E-loyalty: your secret weapon on the web", *Tạp chí Harvard business review*, Vol 78(4), 105-113.
27. Ruefenacht Matthias (2018), "The role of satisfaction and loyalty for insurers", *International Journal of Bank Marketing*.
28. Sarstedt Marko, Christian M Ringle, Donna Smith, Russell Reams và Joseph F Hair Jr (2014), "Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): A useful tool for family business researchers", *Journal of Family Business Strategy*, Vol 5(1), 105 - 115.
29. Selin Steven W, Dennis R Howard, Edward Udd và Ted T Cable (1988), *An analysis of consumer loyalty to municipal recreation programs.*

30. Shankar Venkatesh, Amy K Smith và Arvind Rangaswamy (2003), Customer satisfaction and loyalty in online and offline environments, *International Journal of Research in Marketing*, Vol 20(2), 153 - 175.
31. Singh Jagdip và Deepak Sirdeshmukh (2000), "Agency and trust mechanisms in consumer satisfaction and loyalty judgments", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol 28(1), 150 - 167.
32. Wong Ken Kwong-Kay (2013), "Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS", *Marketing Bulletin*, Vol 24(1), 1 - 32.
33. Zeithaml Valarie A, Leonard L Berry và Ananthanarayanan Parasuraman (1996), "The behavioral consequences of service quality", *Journal of Marketing*, Vol 60(2), 31 - 46.

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP TẠI VIỆT NAM

ThS. Bùi Thị Việt Anh
ThS. Trần Thị Thủy, ThS. Thái Văn Tình
Trung tâm Tư vấn Chính sách Nông nghiệp
Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển Nông nghiệp nông thôn

Tóm tắt

Bảo hiểm nông nghiệp (BHNN) đã và đang được quan tâm phát triển tại Việt Nam, đặc biệt là trong 10 năm trở lại đây, với kỳ vọng trở thành công cụ tài chính hiệu quả trong việc giảm thiểu và khắc phục rủi ro cho hộ nông dân. Mặc dù đã trải qua nhiều lần thí điểm với nhiều sản phẩm cũng như quy mô khác nhau và đã chính thức được áp dụng ở phạm vi quốc gia theo Nghị định số 58/2018/Đ-CP[18] từ 2019 tới nay, BHNN vẫn chưa thực sự phát huy được tính ưu việt vốn có mà còn bộc lộ nhiều tồn tại, hạn chế cần được khắc phục trong thời gian tới. Bài viết này cung cấp các đánh giá cơ bản về bài học kinh nghiệm phát triển BHNN trên thế giới, đánh giá quá trình phát triển BHNN ở Việt Nam trong thời gian qua và trình bày quan điểm của các bên liên quan về tiềm năng phát triển BHNN trong giai đoạn tiếp theo. Trên cơ sở đó, bài viết cung cấp các nhận định về các nút thắt cần tháo gỡ và đề xuất giải pháp phát triển BHNN bền vững trong thời gian tới tại Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm nông nghiệp, bài học kinh nghiệm, giải pháp, chính sách

1. Bối cảnh

Nông nghiệp đóng vai trò đặc biệt quan trọng, là trụ đỡ cho sự phát triển kinh tế và xã hội Việt Nam. Điều này được thể hiện qua những đóng góp to lớn trong việc đảm bảo an ninh lương thực quốc gia, xóa đói giảm nghèo, tạo công ăn việc làm cho người dân, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, chính trị và xã hội. Tính đến năm 2020, Việt Nam có khoảng 18 triệu người dân tham gia sản xuất nông nghiệp, chiếm tỷ lệ cao nhất trong tất cả các ngành nghề hiện có. Nông nghiệp đóng góp khoảng 14,85% tổng sản phẩm nội địa (GDP) của cả nước; 33,06% tổng số việc làm (Tổng cục Thống kê, 2020); đóng góp 18,5% tổng thu nhập của các hộ nông thôn (Điều tra mức sống dân cư của Tổng cục Thống kê, 2020). Không những vậy, kim ngạch xuất - nhập khẩu nông sản liên tục tăng, từ 20 tỷ USD (năm 2010) tăng lên mức 48,6 tỷ USD (năm 2021), với 10 nhóm hàng có kim ngạch xuất khẩu

[18] Nghị định số 58/2018/NĐ-CP ngày 18/4/2018 của Chính phủ về bảo hiểm nông nghiệp.

trên 1 tỷ USD, trong đó 6 nhóm hàng xuất khẩu trên 3 tỷ USD. Trong 10 năm qua, nông nghiệp Việt Nam xuất siêu trung bình 7- 8 tỷ USD/năm, là ngành duy nhất xuất siêu ra thị trường thế giới, mang lại nguồn ngoại tệ cho đất nước.

Tuy nhiên, sản xuất nông nghiệp đã và đang phải đối mặt với rất nhiều rủi ro bao gồm rủi ro nội tại (nguồn giống, dịch bệnh, kỹ thuật và công nghệ) và rủi ro bên ngoài (thời tiết, khí hậu thất thường và thiên tai bất ngờ). Theo đánh giá hàng năm về những nước chịu ảnh hưởng nặng nhất bởi các hiện tượng thời tiết cực đoạn giai đoạn 1997 - 2016, Việt Nam đứng thứ 5 về chỉ số Rủi ro khí hậu toàn cầu năm 2018 và thứ 8 về chỉ số Rủi ro khí hậu dài hạn (CRI) (Eikstein và cộng sự, 2017). Những cụm từ như: "nắng nóng kỷ lục", "mưa lớn kỷ lục", "kỷ lục về lũ lụt" đang ngày càng trở nên phổ biến trên bản tin đại chúng cũng như phổ biến hơn đối với người dân. Tác động của các hiện tượng cực đoan trong năm vừa qua đã diễn ra nhanh hơn dự kiến so với kịch bản biến đổi khí hậu và nước biển dâng của Bộ Tài nguyên và Môi trường 2015, với khoảng 17,2% số hộ nông dân phải chịu những cú sốc từ thiên nhiên (Khảo sát VARHS, 2014). Điều này đặt ra yêu cầu về các giải pháp cấp bách để quản lý rủi ro cho ngành Nông nghiệp nhằm nâng cao tính chống chịu và ổn định sinh kế hộ nông dân, giữ vững mức tăng trưởng của ngành trong tương lai.

Trong đó, BHNN được xem là một công cụ quản lý rủi ro khá hiệu quả thông qua cơ chế thị trường. Theo đó, BHNN không chỉ giúp nông dân nâng cao năng lực giảm thiểu rủi ro và khả năng phục hồi, mà còn giúp các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) đa dạng hóa các sản phẩm tạo ra lợi nhuận, đồng thời giảm gánh nặng ngân sách trong việc hỗ trợ trực tiếp nông dân tại các vùng bị thiệt hại trong dài hạn. Trên thực tế, BHNN được triển khai rất sớm ở Việt Nam từ năm 1982 và trải qua rất nhiều lần thực hiện thí điểm, tuy nhiên chưa mang lại hiệu quả đáng kể. Sự ra đời Nghị định số 58/2018/NĐ-CP của Chính phủ về BHNN được kỳ vọng sẽ thúc đẩy sự phát triển của cộng cụ này.

Trên cơ sở đó, BHNN đang được triển khai ở phạm vi ngày càng rộng hơn, nhận được sự ủng hộ của các doanh nghiệp và người dân nhưng vẫn còn bộc lộ những khó khăn hạn chế cần được khắc phục. Bài viết này tập trung phân tích, đánh giá thực trạng phát triển BHNN, cơ chế chính sách, nhu cầu bảo hiểm của các bên liên quan, các vấn đề tồn tại ở Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2018 đến nay. Từ đó, bài viết đề xuất một số kiến nghị chính sách định hướng phát triển thị trường BHNN tại Việt Nam theo hướng hiệu quả và bền vững.

2. Một số kinh nghiệm quốc tế về phát triển bảo hiểm nông nghiệp

BHNN lần đầu xuất hiện tại Đức vào những năm 1700, sau đó được nhân rộng sang các nước châu Âu, Mỹ, Nga, các nước Mỹ Latinh và châu Á. Tuy nhiên, hầu hết các nước đều gặp phải khó khăn trong việc thu hút người dân và doanh nghiệp tham gia thị trường này. Trên thực tế, hầu hết các sản phẩm BHNN trên toàn cầu đều tập trung vào hoạt động trồng trọt và chăn nuôi, trong khi đó sản phẩm bảo hiểm cho thủy sản ít phát triển hơn do tiềm ẩn

nguy cơ rủi ro cao. Mặc dù nhu cầu bảo hiểm tăng lên do các nước đẩy mạnh phát triển sản xuất thủy sản nhưng do nguồn cung sản phẩm bảo hiểm còn hạn chế dẫn đến việc kém phát triển của sản phẩm bảo hiểm.

Trên thế giới, hiện nay có ba loại hình BHNN chính, bao gồm: (i) bảo hiểm tư nhân, (ii) bảo hiểm nhà nước do Chính phủ trực tiếp và (iii) bảo hiểm công - tư (PPP). Trong đó, phát triển BHNN theo hướng công - tư hiện đang là xu hướng trên thế giới, đặc biệt là ở các nước phát triển. Theo Ngân hàng Thế giới – WB (2010), bảo hiểm công - tư được chia thành ba mô hình chính theo mức độ cạnh tranh trên thị trường. Trong đó, Nhà nước cũng thể hiện mức độ tham gia khác nhau, bao gồm: (i) BHNN với một nhà cung cấp duy nhất, (ii) BHNN với nhiều nhà cung cấp tự do cạnh tranh trên thị trường; và (iii) BHNN với nhiều nhà cung cấp với sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước. Từ việc nghiên cứu quá trình thực hiện BHNN và vai trò của Nhà nước tại các quốc gia trên thế giới, mô hình bảo hiểm công - tư có thể được áp dụng và phát triển tại Việt Nam, theo đó Chính phủ vẫn khuyến khích sự cạnh tranh của các doanh nghiệp cung cấp BHNN nhưng vẫn quản lý chặt chẽ nhằm đảm bảo độ bao phủ của bảo hiểm.

Từ kinh nghiệm của các nước trên thế giới, để có thể triển khai thành công bảo hiểm công - tư, Việt Nam cần lưu ý những điểm sau:

(1) Dịch vụ BHNN hoạt động theo cơ chế thị trường dựa theo khả năng cung cấp dịch vụ của các DNBH và nhu cầu mua bảo hiểm của người dân, Nhà nước sẽ đóng vai trò hỗ trợ để khắc phục các thất bại của thị trường. Tại các nước Trung Quốc, Philippines hay Ấn Độ, các chương trình BHNN đều được xem xét và cải tổ lại theo hướng công - tư.

(2) Phân chia các rủi ro và mức độ rủi ro thành các lớp khác nhau, từ đó có các chính sách phù hợp giữa chính sách xã hội và quản lý rủi ro. Điển hình như Chính phủ Bồ Đào Nha phân loại các cấp độ rủi ro từ A đến E và tại mỗi cấp độ khác nhau, Chính phủ có chính sách dừng lỗ cho các doanh nghiệp theo tỷ lệ đề xuất.

(3) Nhà nước cần có những biện pháp khuyến khích người dân tham gia BHNN như thông qua tuyên truyền hoặc bắt buộc trong một số trường hợp nhất định (như: lúa, lúa mì và lúa mạch tại Nhật Bản); Nhà nước cũng cần có các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp trong thu thập và cung cấp dữ liệu về sản xuất, rủi ro và thiệt hại, đồng thời nâng cao năng lực cho đội ngũ nhân viên tại các DNBH.

(4) Xác định tiến trình phát triển BHNN phù hợp với điều kiện quốc gia, bắt đầu với một số mặt hàng nông nghiệp và các sự kiện được bảo hiểm có mức độ rủi ro chấp nhận được cho cả phía cầu (nông dân, doanh nghiệp nông nghiệp) và bên cung (DNBH).

(5) Nhà nước cần xác định mức hỗ trợ và nội dung hỗ trợ phù hợp. Mức trợ cấp phí bảo hiểm trực tiếp dao động từ 13% - 67%; ở các quốc gia như: Canada là 40% - 60%; Ấn Độ, Nhật Bản, Hàn Quốc là 50%; Tây Ban Nha là 53% - 59% (Mahul và cộng sự, 2012; Mahul

và Stutley, 2011). Tuy nhiên, thực tế trợ cấp Chính phủ không dừng lại ở các mức này, chi phí của tất cả các hình thức trợ cấp BHNN thường chiếm 50% - 150% phí bảo hiểm thực tế trả cho nông dân, có thể đạt tới 200% ở một số nước có thu nhập cao như: Mỹ, Tây Ban Nha và Italy (Worldbank, 2010).

(6) Xây dựng hành lang pháp lý trong dài hạn, các quốc gia thành công nhất trong áp dụng BHNN theo hình thức công - tư đến nay đều ban hành luật riêng cho BHNN, điển hình như: Luật Bảo hiểm nông nghiệp năm 1978 của Tây Ban Nha, Đạo luật Bảo hiểm nông nghiệp năm 2005 của Thổ Nhĩ Kỳ, Đạo luật Bảo hiểm thiên tai cho cây trồng năm 2001 của Hàn Quốc, Đạo luật Bảo hiểm cây trồng Liên bang năm 1980 của Mỹ.

Trên thực tế, BHNN truyền thống chủ yếu thành công tại các quốc gia phát triển có nền sản xuất hiện đại và trình độ sản xuất cao. Trong khi đó, tại các nước đang phát triển như châu Á và châu Phi có nền sản xuất quy mô nhỏ, trình độ sản xuất thấp, thu nhập thấp và khả năng quản lý rủi ro còn hạn chế, bảo hiểm vi mô đang dần trở nên phổ biến nhờ mức chi trả thấp và tính năng động, minh bạch giữa người nhận bảo hiểm và nhà cung cấp dịch vụ để bảo vệ người dân khỏi những cú sốc tài chính. Hiện nay, nhiều sản phẩm bảo hiểm vi mô đã được phát triển đa dạng về cả loại hình và cấu trúc nhằm hạn chế tổn thất tài chính của người nông dân cũng như có những sự thay đổi về chính sách để tăng độ phủ của bảo hiểm cũng như cải thiện năng suất và nâng cao mức sống của người dân.

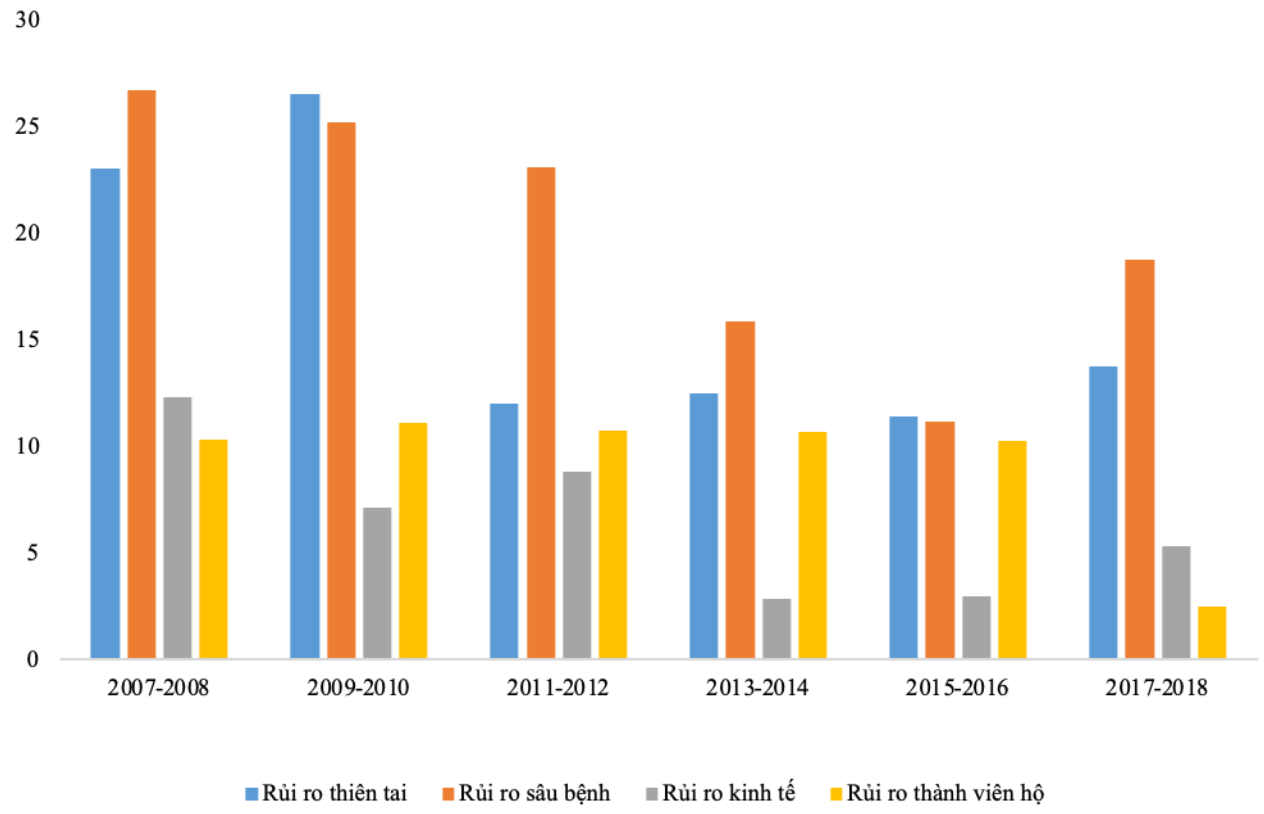
3. Vai trò của bảo hiểm đối với sản xuất nông nghiệp tại Việt Nam

Nằm trong khu vực có khí hậu nhiệt đới gió mùa, nông dân Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều loại hình thiên tai thường xuyên xảy ra như: bão, áp thấp nhiệt đới, lũ quét, xâm nhập mặn, hạn hán… Cùng với đó, biến đổi khí hậu ngày càng gay gắt và phức tạp, gây ra nhiều tác động tiêu cực đến môi trường và con người, từ đó ảnh hưởng đến sản xuất nông nghiệp. Những nghiên cứu trước đó đã chỉ ra rằng, Việt Nam là một trong những nước được dự đoán sẽ chịu tác động biến đổi khí hậu mạnh mẽ nhất do phần lớn người dân và cơ sở hạ tầng sản xuất tập trung ở khu vực đồng bằng và vùng thấp ven biển (Zhu và cộng sự, 2010; Di và cộng sự, 2011). Trong giai đoạn 1976 - 2005, ngập lụt và xâm nhập mặn đã làm thiệt hại 40.000 ha đất trồng trọt và phá hủy hơn 100.000 tấn lương thực (Cong và cộng sự, 2009). Năm 2014, Duyên hải Nam Trung Bộ và Tây Nguyên đã trải qua một đợt hạn hán tồi tệ nhất trong vòng 40 năm qua khiến 122.000 ha đất nông nghiệp bị thiệt hại nghiêm trọng (MARD, 2015). Đến năm 2050, nhiệt độ trung bình hàng năm được dự báo sẽ tăng từ 1°C đến 2°C, lượng mưa trung bình hàng năm tăng 2-7% với sự biến đổi lượng mưa khắc nghiệt giữa mùa khô và mùa mưa (MONRE, 2017). Do sự thay đổi của khí hậu và thời tiết, rủi ro dịch bệnh, sâu bệnh và dịch hại cũng có xu hướng gia tăng ở Việt Nam. Các đợt nắng nóng kéo dài đã tạo điều kiện thuận lợi để sâu bệnh và dịch bệnh phát triển gây ảnh hưởng tới trồng trọt, chăn nuôi và nuôi trồng thủy sản của người dân. Theo báo cáo của Viện Bảo vệ thực vật, Bộ Nông

nghiệp và Phát triển nông thôn, trong giai đoạn 1978 - 2010, tổng số loại sâu bệnh phát hiện được trên cây cà phê đã tăng từ 12 lên 31 loại sâu bệnh khác nhau.

Theo tính toán từ dữ liệu VARHS (Bộ dữ liệu Điều tra tiếp cận nguồn lực hộ gia đình nông thôn Việt Nam) các năm (CAP/IPSARD), ở khu vực nông nghiệp nông thôn, những rủi ro người dân có thể gặp phải như: rủi ro thiên tai, bệnh dịch trong nông nghiệp, các rủi ro liên quan đến kinh tế như: biến động giá nông sản, mất việc làm, đầu tư không thành công, mất đất, và các rủi ro liên quan đến thành viên gia đình như: bệnh tật, thương tích hoặc tử vong, ly hôn, bỏ rơi, hoặc tranh chấp nội bộ. Nhìn chung, chủ yếu hộ nông nghiệp nông thôn bị ảnh hưởng bởi rủi ro về bệnh dịch trong nông nghiệp và rủi ro về thiên tai cao với tỷ lệ trung bình giai đoạn 2007 - 2018 lần lượt là 16,5% và 20,1%. Trong khi, còn các rủi ro liên quan đến kinh tế và thành viên hộ gia đình thì các hộ này ít gặp phải và trong giai đoạn 2017 - 2018 giảm nhiều so với các giai đoạn trước (giảm khoảng 4 lần so với giai đoạn 2007 - 2008).

Hình 1. Tỷ lệ hộ nông thôn bị ảnh hưởng bởi các rủi ro khác nhau (%)



Nguồn: Tính toán của CAP/IPSARD từ dữ liệu VARHS

Rủi ro là yếu tố khó thể tránh khỏi nhưng có thể được quản lý trong sản xuất nông nghiệp nhằm hạn chế các tác động và gia tăng khả năng phục hồi. Thông thường, đứng trước các lo ngại về rủi ro, người dân sẽ khó khăn trong việc quyết định đầu tư sản xuất ngắn hạn và dài hạn cũng như quyết định đầu tư cho các biện pháp quản lý rủi ro. Wenner và Arias (2003) đã chỉ ra rằng, nếu như không có biện pháp quản lý rủi ro thì hậu quả ngắn hạn có thể dự đoán trước là việc giảm đáng kể thu nhập của người dân. Thậm chí, rủi ro có thể gây ảnh

hưởng mang tính hệ thống tới toàn ngành khi rủi ro quá lớn như ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của người dân làm tăng nợ xấu của ngành. Bên cạnh đó, khi các hộ gia đình ít được tiếp cận với BHNN thì những hậu quả do thay đổi thời tiết không những gây ảnh hưởng đến lợi ích kinh tế mà còn gây trở ngại tới việc quyết định sinh kế trong tương lai (Hill, 2010). Chính vì vậy, BHNN đóng vai trò quan trọng hỗ trợ người dân giảm thiểu thiệt hại khi đối mặt với rủi ro. Về cơ bản, BHNN có ba vai trò chính bao gồm: (i) hỗ trợ làm giảm bớt những thiệt hại do rủi ro gây ra, từ đó ổn định thu nhập của người dân, ổn định xã hội và góp phần vào phát triển kinh tế ngành và quốc gia; (ii) Llàm giảm tỷ lệ nợ xấu của người dân do ảnh hưởng của rủi ro từ đó góp phần ổn định an sinh xã hội tại khu vực nông thôn; (iii) bảo hiểm mang lại một nguồn vốn nhất định giúp người dân khắc phục sản xuất sau khi rủi ro xảy ra.

Bảng 1. Cách thức ứng phó với rủi ro của hộ nông thôn (%)

Giai đoạn	Không làm gì	Giảm chi tiêu	Bán đất, vật nuôi, hoặc tài sản khác	Nhận sự trợ giúp của người thân	Nhận trợ giúp của Chính phủ/ NGOs	Nhận tiền bảo hiểm	Vay tiền ngân hàng	Vay từ các nguồn khác	Sử dụng tiết kiệm
2006 - 2008	39,10	62,30	3,90	6,90	4,40	1,40	9,70	-	12,80
2008 - 2010	46,00	56,70	4,60	5,70	2,90	1,00	9,00	5,70	9,20
2010 - 2012	45,50	52,00	9,20	10,20	2,90	-	3,80	4,70	13,10
2012 - 2014	47,50	42,60	5,80	15,40	2,50	-	2,70	4,50	16,90
2014 - 2016	49,25	37,81	6,91	16,96	3,77	4,15	4,27	5,15	13,19
2016 - 2018	47,43	40,35	7,46	5,34	0,71	0,84	3,02	1,48	16,86

Nguồn: Tính toán của CAP/IPSARD từ dữ liệu VARHS.

Tại Việt Nam, VARHS (2006 - 2018) cho thấy, hầu hết các hộ gia đình đều phải tự ứng phó với các cú sốc. Tỷ lệ này tuy giảm từ 93% xuống 90% tổng số hộ nhưng vẫn ở mức trung bình 90%. Theo đó, cơ chế phi chính thức là phổ biến với hộ nghèo để đối phó với rủi ro khi phần lớn không có bất cứ giải pháp nào để ứng phó (39% - 49%) và giảm chi tiêu (38% - 62%). Tiếp theo là tiết kiệm (9% - 17%), hoặc nhờ người thân, bạn bè trợ giúp (6% - 16%). Chỉ có một tỷ lệ nhỏ hộ gia đình được trả tiền bảo hiểm, khoảng 1% trong giai đoạn

2006 - 2010 và tăng lên khoảng 4% trong năm 2014 - 2016 (VARHS, 2006 - 2018). Điều này khiến cho bình quân 50% số hộ không thể phục hồi hoàn toàn sau cú sốc, với 10% trong số đó hoàn toàn không thể phục hồi (CAP/IPSARD, 2018). Trong khi đó, tỷ lệ nhận hỗ trợ từ các chương trình an sinh của Nhà nước đang tăng lên. Theo đó, khảo sát cho thấy tỷ lệ hộ nông thôn nhận hỗ trợ từ Chính phủ tăng từ 38,9% năm 2010 lên 48,1% năm 2018. Tỷ lệ hộ nông thôn nhận hỗ trợ từ các tổ chức đoàn thể (như Hội Phụ nữ, Hội Chữ thập đỏ...) tăng nhẹ từ mức 4,2% năm 2010 lên 4,8% năm 2018. Điều này cho thấy khoảng trống lớn về phát triển cơ chế chia sẻ rủi ro theo cơ chế thị trường để thay thế cho các biện pháp tự bảo hiểm (chỉ phù hợp với các rủi ro rất nhỏ) và biện pháp hỗ trợ khẩn cấp từ Nhà nước (chỉ phù hợp với các rủi ro lớn trên diện rộng).

4. Thực trạng phát triển bảo hiểm nông nghiệp tại Việt Nam

4.1. Quá trình áp dụng bảo hiểm tại Việt Nam trước năm 2018

BHNN được bắt đầu thực hiện tại Việt Nam từ năm 1982 và đã trải qua bốn lần thí điểm khác nhau được thực hiện bởi Nhà nước, cùng với một số thí điểm nhỏ của các doanh nghiệp tại một số địa phương nhưng chưa thực sự mang lại hiệu quả. Thí điểm BHNN lần đầu tiên được thực hiện vào năm 1982 - 1984 tại hai huyện Vụ Bản và Nam Ninh, tỉnh Nam Định và thường thất bại do nông dân không tiếp tục tham gia. Sau đó, thí điểm lần thứ 2 được thực hiện vào năm 1987 nhưng phải dừng lại do quá trình cải cách nông nghiệp (Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, 2010). "BHNN nhà nước" phát triển mạnh mẽ nhất trong lần thí điểm lần thứ ba, giai đoạn 1993 - 1998 cho cây lúa trên quy mô 12 tỉnh (1993), và 16 tỉnh (1996), với sự vào cuộc mạnh mẽ của các bên liên quan, bao gồm: Bộ Tài chính, Bảo Việt và các chính quyền địa phương, bao gồm cả thí điểm mức hỗ trợ phí bảo hiểm 20% tại Hà Tĩnh. Tuy nhiên, lần thí điểm này tiếp tục phải dừng lại khi tỷ lệ bồi thường cao (110%), chi phí vận hành doanh nghiệp quá cao và quy mô thị trường cũng bị thu hẹp dần (Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, 2010). Tiếp đó, với sự ra đời của Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, khái niệm "bảo hiểm thương mại" đã ra đời và thu hút sự tham gia của các doanh nghiệp với các sản phẩm bảo hiểm được cung cấp. Tuy nhiên, thị trường bảo hiểm giai đoạn này rất nhỏ và chỉ dừng lại ở mức thí điểm và không được nhân rộng.

Năm 2011, Chương trình thí điểm BHNN quốc gia được thực hiện theo Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013, đánh dấu sự ra đời của hình thức bảo hiểm đối tác công - tư (PPP) và sự vào cuộc mạnh mẽ của các cơ quan nhà nước. Sau hơn ba năm thí điểm, chương trình đã đạt được những thành tựu nhất định như: thu hút sự tham gia của hơn 300 nghìn hộ nông dân/tổ chức sản xuất, doanh thu phí bảo hiểm là 394 tỷ đồng cũng như những chuyển biến tích cực trong công tác điều hành, phối hợp giữa các cơ quan quản lý và DNBH. Tuy nhiên, nhiều hạn chế vẫn còn xuất hiện trong giai đoạn thí điểm này như: sự mất cân đối

giữa các đối tượng tham gia, tỷ lệ bồi thường bình quân cao (lên đến 307% đối với bảo hiểm thủy sản).

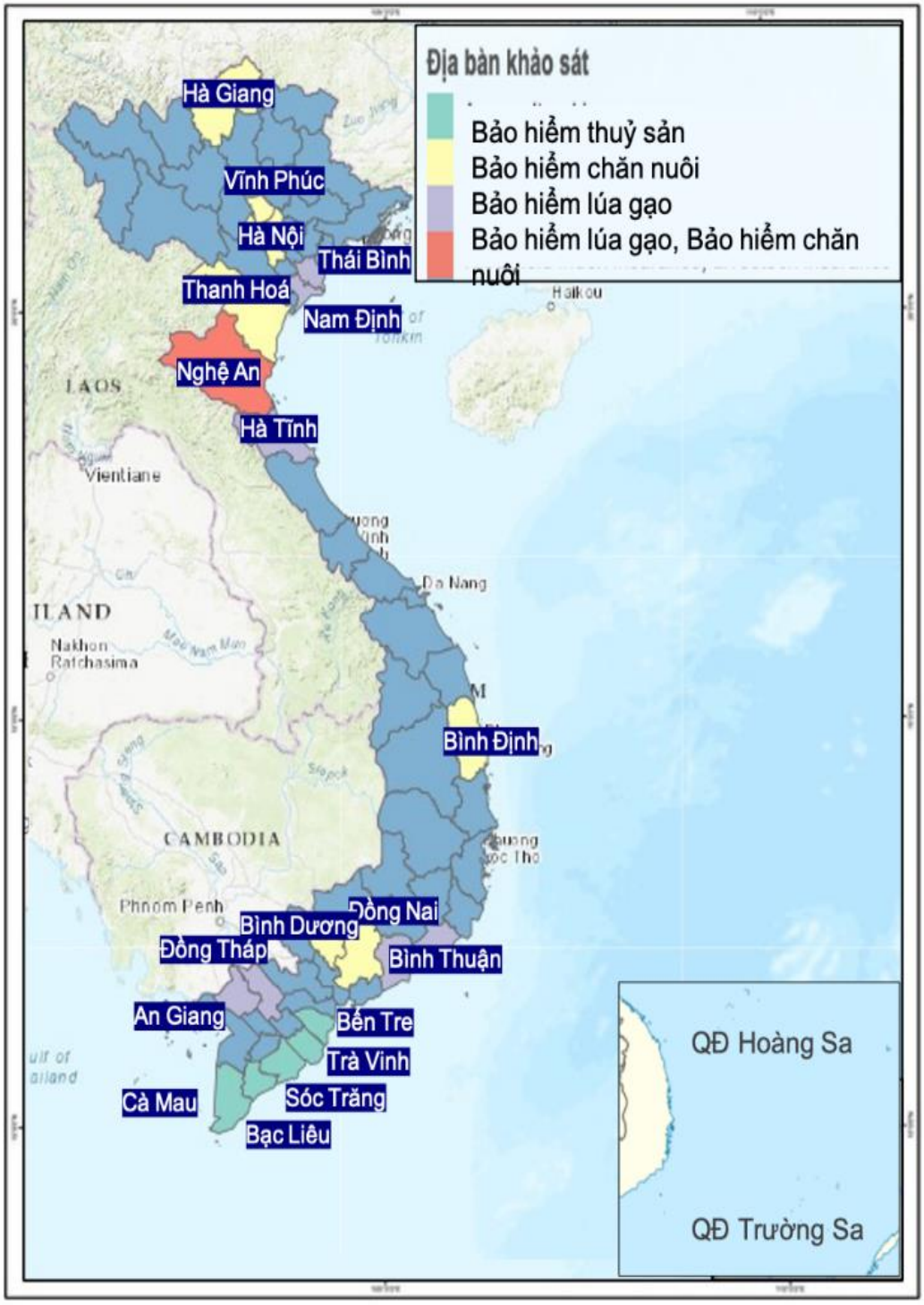
Trong khi BHNN đang tồn tại nhiều rào cản, một số các loại hình bảo hiểm khác, bao gồm cả bảo hiểm phi chính thức vẫn cho thấy hiệu quả của bảo hiểm như: mô hình "Quỹ bảo hiểm vật nuôi" tại Công ty cổ phần Giống bò sữa Mộc Châu; "Quỹ Phòng chống rủi ro sản xuất" tại Tân Lập, Lạc Sơn, Hòa Bình; mô hình "Bảo hiểm cho gia súc" tại Quảng Nam.

4.2. Thực trạng phát triển bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn từ năm 2018 đến nay

Dựa trên kết quả của Chương trình thí điểm theo Quyết định số 315/QĐ-TTg, năm 2018, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 58/2018/NĐ-CP về bảo hiểm nông nghiệp – là văn bản điều chỉnh các hoạt động BHNN và các chính sách hỗ trợ BHNN nhằm khuyến khích các công ty bảo hiểm triển khai BHNN và tạo điều kiện cho các tổ chức sản xuất và cá nhân trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và ngư nghiệp chủ động vượt qua cũng như bù đắp những tổn thất tài chính khi xảy ra rủi ro trong quá trình sản xuất. Nghị định gồm một chương (gồm 17 điều) quy định về các chính sách hỗ trợ, trong đó có nội dung về các sản phẩm bảo hiểm, đối tượng hưởng lợi, mức phí bảo hiểm, những rủi ro được bảo hiểm, nguồn tài chính, trình tự và thủ tục xác định và thực hiện trợ cấp phí bảo hiểm... Nhìn chung, các chính sách hỗ trợ được đưa ra trong Nghị định bao phủ khá rộng những sản phẩm được hỗ trợ (ngành trồng trọt gồm: lúa gạo, cao su, tiêu, điều, cà phê, cây ăn quả, rau màu; ngành chăn nuôi gồm: trâu, bò, lợn, gia cầm; ngành thủy sản gồm: tôm sú, tôm thẻ chân trắng, cá tra), rủi ro được bảo hiểm và khu vực được trợ cấp.

Trên cơ sở đó, Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg ngày 26/6/2019 về việc thực hiện chính sách hỗ trợ BHNN đã được ban hành, trong đó cụ thể hóa những đối tượng và rủi ro được bảo hiểm, mức trợ cấp, địa phương được hỗ trợ và thời gian thực hiện hỗ trợ trong giai đoạn hiện nay cho giai đoạn 2019 - 2020. Thời hạn này đã được kéo dài thời gian thực hiện theo Quyết định số 03/2021/QĐ-TTg ngày 25/01/2021. Đồng thời, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cũng bàn hành Thông tư số 09/2020/TT-BNNPTNT ngày 24/7/2020 hướng dẫn xác nhận thiên tai, dịch bệnh trong thực hiện chính sách hỗ trợ BHNN.

Hình 2. Sản phẩm và địa bàn triển khai bảo hiểm theo Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg và Quyết định số 03/2021/QĐ-TTg



Nguồn: Tác giả tổng hợp (2022)

Theo đó, BHNN được hỗ trợ bao gồm: lúa, trâu, bò, tôm sú và tôm thẻ chân trắng, trên phạm vi 19 tỉnh/thành của cả nước. Nhà nước hỗ trợ phí bảo hiểm 90% cho hộ nghèo và hộ cận nghèo, 20% cho hộ thường và các tổ chức sản xuất nông nghiệp tham gia vào chương trình bảo hiểm. Các rủi ro được bảo hiểm khá toàn diện, đặc biệt là các rủi ro thiên tai, tuy nhiên, các sản phẩm chăn nuôi chỉ được bảo vệ hai rủi ro về dịch bệnh gồm: lở mồm long móng và

nhiệt than, trong khi sản phẩm thủy sản không được bảo hiểm cho các rủi ro dịch bệnh. Như vậy, Chương trình bảo hiểm theo Nghị định số 58/2018/NĐ-CP có mức tương đồng về mặt quy mô, nhưng có sự giảm xuống về mức trợ cấp phí bảo hiểm và rủi ro được bảo hiểm so với Chương trình thí điểm giai đoạn 2011 - 2013. Mặc dù vậy, phải đến này 26/5/2020, Bộ Tài chính mới chính thức phê duyệt các sản phẩm bảo hiểm. Theo đó, Bảo Việt và Bảo Minh là hai doanh nghiệp được phê duyệt cung cấp cả sản phẩm bảo hiểm theo Nghị định số 58/2018/NĐ-CP và Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg.

Về triển khai trên thực tiễn, đến nay, Bảo Việt đang là đơn vị duy nhất thực hiện Chương trình bảo hiểm bao gồm: (i) bảo hiểm lúa gạo thực hiện tại tỉnh Nghệ An và tỉnh Thái Bình, (ii) bảo hiểm chăn nuôi tại tỉnh Hà Giang. Về sản phẩm bảo hiểm thủy sản, mặc dù một số tỉnh đã thực hiện công tác tuyên truyền, vận động như: tỉnh Cà Mau, tỉnh Sóc Trăng nhưng bảo hiểm nuôi trồng thủy sản vẫn chưa được triển khai do chỉ bảo hiểm rủi ro cho thiên tai mà không bảo hiểm dịch bệnh dẫn tới sức hút của bảo hiểm với nông dân thấp.

Về bảo hiểm cho lúa gạo, sản phẩm dựa trên bảo hiểm chỉ số năng suất, dựa trên công nghệ viễn thám và dựa trên kết quả của dự án RIICE do Chính phủ Thụy Sĩ tài trợ. Theo đó, tỉnh Nghệ An thực hiện bảo hiểm cho cây lúa vụ Hè - Thu với 102 xã của 08 huyện vào năm 2020. Tỉnh Thái Bình thành công triển khai chương trình bảo hiểm trên địa bàn 4 huyện bao gồm: Tiền Hải, Hưng Hà, Kiến Xương và Thái Thụy bắt đầu từ cuối năm 2021. Kết quả thực hiện chương trình bảo hiểm được trình bày tại bảng dưới đây.

Bảng 2. Kết quả thực hiện bảo hiểm lúa gạo tại tỉnh Nghệ An (năm 2020) và Thái Bình (năm 2021)

Tỉnh	Số hộ tham gia bảo hiểm			Diện tích bảo hiểm (ha)	Giá trị được bảo hiểm (tỷ đồng)	Doanh thu bảo hiểm (triệu đồng)	
	Hộ nghèo	Hộ cận nghèo	Hộ thường			Phí hộ dân đóng	Ngân sách hỗ trợ
Nghệ An	915	3.904	2.473	1.465	39,1	674	1.333
Thái Bình	3.533	4.329	20	1.129	30,2	193.7	1.720,5

Nguồn: Báo cáo tổng kết thực hiện Chương trình bảo hiểm tỉnh Nghệ An và Thái Bình (2020 và 2021)

Các số liệu tại tỉnh Nghệ An về bồi thường cho thấy các rủi ro cơ sở đã xảy ra và gây ảnh hưởng rất lớn đến kết quả của hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại tỉnh này. Theo đó, tổng diện tích thiệt hại vụ Hè - Thu năm 2020 bị thiệt hại được xác định là 139,04 ha/1.465 ha, thuộc 11 xã của 03 huyện, với số tiền bồi thường là 145,3 triệu đồng. Tuy nhiên, do có sự chênh lệch giữa số liệu tính toán và năng suất lúa thực tế nên nông dân vùng bị ảnh hưởng không đồng thuận với kết quả từ công nghệ viễn thám. Điều này dẫn tới việc chính quyền địa phương và Bảo

Việt đã phải dừng bán sản phẩm bảo hiểm lúa gạo tại tỉnh này. Ngoài ra, do nguồn kinh phí thực hiện bảo hiểm chưa được Bộ Tài chính giao cho tỉnh dẫn tới việc chi trả cho Bảo Việt cũng bị chậm trễ.

Đối với bảo hiểm trâu, bò, sản phẩm được áp dụng theo hình thức bảo hiểm thiệt hại, trong giai đoạn 2020 - 2021, Hà Giang triển khai bảo hiểm tại 57 xã thuộc 03 huyện trên toàn tỉnh. Tổng số đã có hơn 6.480 lượt vật nuôi được bảo hiểm. Công ty Bảo Việt Hà Giang tiếp nhận khai báo 05 con vật nuôi chết do rét và sét đánh, với mức chi trả 10,5 triệu/con.

Bảng 3. Kết quả thực hiện bảo hiểm vật nuôi tại tỉnh Hà Giang năm 2020 - 2021

Năm	Số hộ tham gia bảo hiểm		Số lượng vật nuôi được bảo hiểm	Giá trị được bảo hiểm (tỷ đồng)	Doanh thu bảo hiểm (triệu đồng)	
	Hộ nghèo và cận nghèo	Hộ thường			Phí hộ dân đóng	Ngân sách hỗ trợ
2020	3.478	3	4.791	71,9	2.370	264,7
2021	1.172	203	1.696	-	-	-

Nguồn: Báo cáo tổng kết thực hiện Chương trình bảo hiểm tỉnh Hà Giang (2020, 2021)

4.3. Một số tồn tại đối với bảo hiểm nông nghiệp trên thực tiễn

Mặc dù đã thu lại được những kết quả ban đầu về triển khai BHNN theo Nghị định số 58/2018/NĐ-CP của Chính phủ, quá trình áp dụng trên thực tế đã cho thấy vẫn còn nhiều bất cập cần phải giải quyết trong thời gian tới.

Về bảo hiểm lúa gạo, vấn đề lớn nhất trong việc thực hiện bảo hiểm chỉ số năng suất là phương pháp xác định năng suất sử dụng công nghệ viễn thám RIICE khác với thống kê truyền thống. Điều này dẫn đến bất đồng giữa các bên tham gia, ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng tham gia bảo hiểm và triển khai bảo hiểm cho giai đoạn tiếp theo. Theo phản ánh của người dân và chính quyền địa phương, mức phí bảo hiểm còn cao so với thu nhập từ trồng lúa nên hạn chế sự tham gia của người sản xuất. Thêm vào đó, thời gian thực hiện BHNN theo Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg là rất ngắn do các thủ tục phê duyệt sản phẩm kéo dài, và Quyết định số 03/2021/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc kéo dài thời gian thực hiện được ban hành khá chậm đã khiến cho các doanh nghiệp và địa phương gặp rất nhiều áp lực về thời gian trong quá trình thực hiện. Việc xây dựng các văn bản cụ thể hóa của các bộ, ngành tốn khá nhiều thời gian, điều này đã hạn chế việc triển khai BHNN ở các địa phương do còn thiếu các văn bản hướng dẫn chi tiết. Việc thực hiện các thủ tục còn phức tạp, nhất là việc ban hành quyết định phê duyệt danh sách đối tượng được hỗ trợ phí BHNN tại các địa phương. Trong khi đó, hầu hết các địa phương chưa có

nhiều kinh phí cho công tác tuyên truyền, triển khai BHNN dẫn đến quá trình triển khai còn nhiều hạn chế.

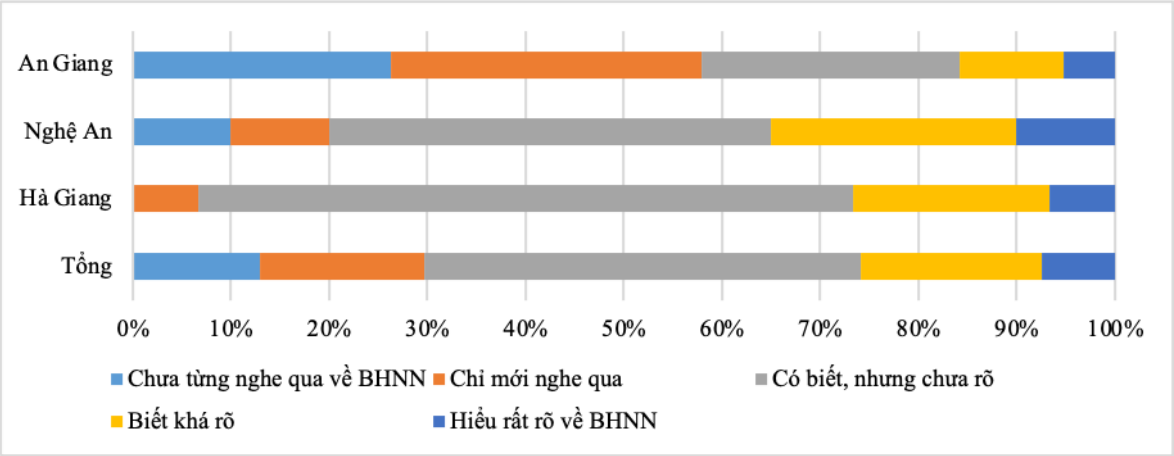
Về bảo hiểm vật nuôi, nhiều hộ chăn nuôi để có thu nhập trong thời gian ngắn, từ 2 đến 3 tháng, chăn nuôi theo tập quán chăn thả tự nhiên nên không đáp ứng được yêu cầu của bảo hiểm vật nuôi, đặc biệt là các khu vực miền núi. Sản phẩm bảo hiểm chỉ bao phủ 02 loại bệnh là thán thư và lở mồm long móng, trong khi đó, lở mồm long móng rất hiếm gây ra tử vong và nhiệt thán là bệnh rất hiếm gặp trong 10 năm trở lại đây. Điều này dẫn tới các rủi ro về dịch bệnh chưa đáp ứng được nhu cầu của người chăn nuôi. Các địa phương cũng cho rằng, phí bảo hiểm còn cao nên không khuyến khích được nông dân mua bảo hiểm. Công tác phê duyệt danh sách hộ đủ điều kiện kéo dài, một số cán bộ địa phương chưa nghiên cứu, chưa hiểu rõ các chính sách bảo hiểm quy định dẫn tới còn lúng túng trong triển khai. Kinh phí cho công tác tuyên truyền, triển khai bảo hiểm vật nuôi chưa được quy định rõ ràng dẫn đến quá trình triển khai còn nhiều vướng mắc, hạn chế.

Về bảo hiểm thủy sản, các sản phẩm bảo hiểm đã được ban hành, tuy nhiên, các sản phẩm không phù hợp với nhu cầu của người dân nên người dân không tham gia (các sản phẩm bảo hiểm tập trung cho rủi ro thời tiết mà không bảo hiểm cho dịch bệnh - đây là rủi ro lớn).

4.4. Đánh giá từ các bên liên quan về bảo hiểm nông nghiệp

Khảo sát của CAP/IPSARD (2021) với 56 hộ nông dân tại 03 tỉnh cho thấy nhận thức của nông dân về BHNN nhìn chung là khá thấp, mặc dù các địa phương được khảo sát đều đã hoặc đang thực hiện Chương trình bảo hiểm và 43% trong số hộ được khảo sát đã hoặc đang tham gia mua BHNN.

Hình 3. Đánh giá nhận thức của nông dân về bảo hiểm nông nghiệp (n = 56)

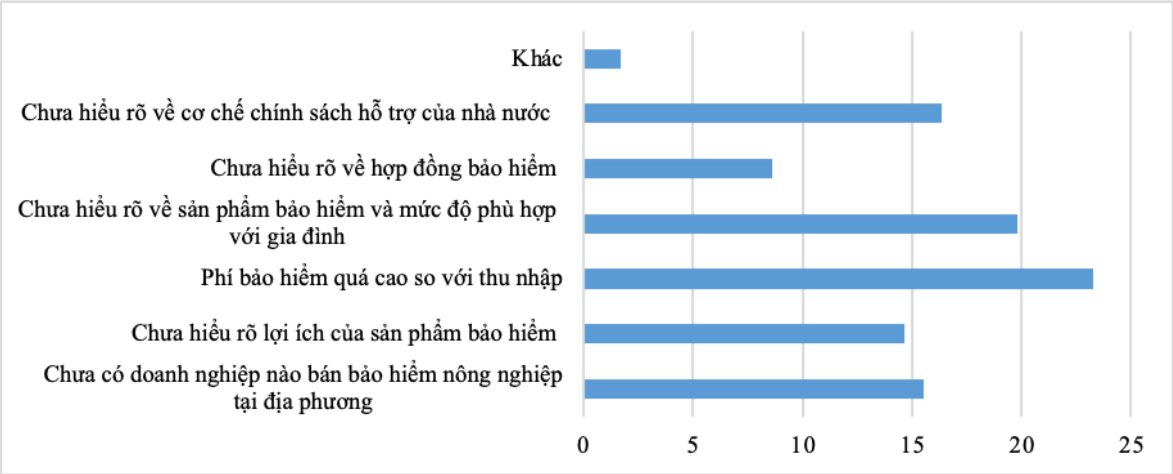


Nguồn: Khảo sát của CAP/IPSARD (2021)

Phí bảo hiểm quá cao so với thu nhập, thiếu thông tin về sản phẩm và chính sách hỗ trợ cho Nhà nước là những nguyên nhân chính ảnh hưởng đến quyết định tham gia BHNN của người dân. Trong khi đó, các kênh tiếp cận thông tin về bảo hiểm đối với nông dân hiện

nay còn rất hạn chế khi chủ yếu diễn ra tại các địa phương thực hiện Chương trình bảo hiểm với các cuộc tập huấn ngắn. BHNN hầu hết chưa được tích hợp vào các hoạt động tuyên truyền, tập huấn về kỹ thuật và quản lý tài chính trong sản xuất.

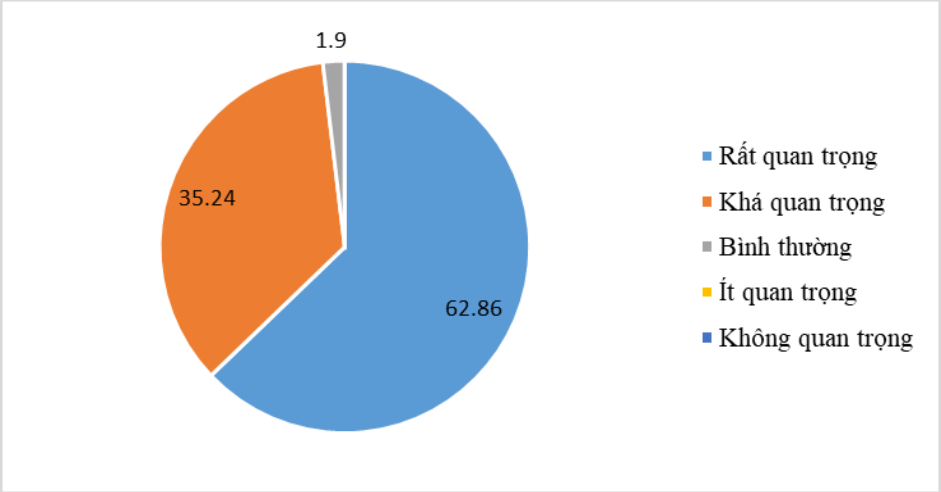
Hình 4. Nguyên nhân cản trở nông dân tham gia BHNN (%)



Nguồn: Khảo sát của CAP/IPSARD (2021)

Hầu hết cán bộ địa phương, cán bộ quản lý và doanh nghiệp đều cho rằng, phát triển BHNN là rất quan trọng để đảm bảo tính bền vững của sản xuất nông nghiệp. Khảo sát của CAP/IPSARD (2021) với 57 cán bộ quản lý, DNBH và các viện nghiên cứu cũng đồng ý rằng, các hạn chế về nhận thức là yếu tố chính hạn chế sự phát triển của BHNN, song song với đó là hệ thống chính sách chưa toàn diện, hạn chế các sản phẩm bảo hiểm trên thị trường và sự tham gia của các DNBH.

Hình 5. Đánh giá của cán bộ địa phương về tầm quan trọng của BHNN

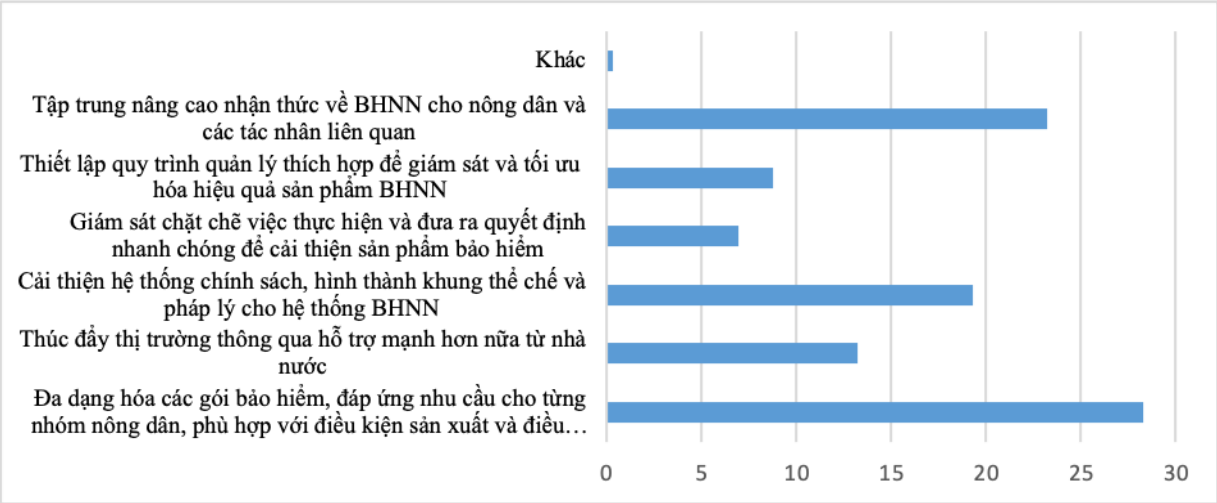


Nguồn: IPSARD dựa trên phản hồi của 80 phản hồi từ cán bộ địa phương của 19 tỉnh/thành (2021)

Trên cơ sở đó, các giải pháp chính được đề xuất bởi các bên liên quan nhằm phát triển BHNN bao gồm: cần đa dạng hóa các sản phẩm bảo hiểm phù hợp với từng nhóm nông dân và điều kiện sản xuất của họ; tập trung công tác đào tạo, tăng cường nhận thức cho các bên

liên quan, đặc biệt là nông dân; từng bước cải thiện hệ thống văn bản pháp lý và hệ thống chính sách hỗ trợ cho BHNN.

Hình 6. Các giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam (%)
(mẫu khảo sát = 57)



Nguồn: khảo sát của CAP/IPSARD (2021)

5. Một số kiến nghị chính sách

Để tiếp tục đẩy mạnh và phát triển BHNN trong thời gian tới, các tác giả đề xuất một số giải pháp cần được quan tâm nghiên cứu và thực hiện, bao gồm:

- Tiếp tục hỗ trợ phí bảo hiểm nhưng cần phải xem xét lại mức hỗ trợ cho các đối tượng khác nhau như: giảm mức hỗ trợ phí bảo hiểm cho những hộ nghèo và cận nghèo, đồng thời tăng mức hỗ trợ phí cho nhóm hộ sản xuất hàng hóa, quy mô lớn và các tổ chức sản xuất;

- Nghiên cứu tích hợp BHNN vào mục tiêu tái cơ cấu ngành, lĩnh vực và các chương trình hỗ trợ khác nhằm thu hút sự quan tâm và tham gia của người dân;

- Ưu tiên phát triển BHNN hướng tới các mặt hàng chủ lực và nhóm đối tượng có khả năng chi trả cao và nhóm sản phẩm lợi thế;

- Nhà nước đóng vai trò hỗ trợ doanh nghiệp phát triển sản phẩm BHNN và cung cấp các hỗ trợ cho nghiên cứu thị trường, từ đó có thể xác định các sản phẩm bảo hiểm tiềm năng, phù hợp và có sức hấp dẫn cao với nông dân (đặc biệt là sản phẩm thủy sản);

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền nhằm nâng cao nhận thức của người dân về tầm quan trọng của tham gia BHNN;

- Chính phủ và các DNBH cần kết hợp và chịu trách nhiệm tổ chức các chương trình đào tạo, tập huấn và nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ tại các DNBH, cán bộ địa phương;

- Với sự hỗ trợ từ Chính phủ, DNBH có trách nhiệm đào tạo người dân và chủ hợp đồng bảo hiểm về các tính năng của sản phẩm bảo hiểm, quy trình yêu cầu bồi thường và các thông tin quan trọng khác về sản phẩm;

- Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu đầy đủ và chính xác, đồng thời chỉ định một văn phòng/đơn vị cụ thể cung cấp số liệu rủi ro và sản lượng cho các DNBH phục vụ công tác đền bù thiệt hại sau rủi ro và đảm bảo quyền lợi của các bên liên quan; chỉ định nhân viên/đơn vị chịu trách nhiệm giải trình với chủ hợp đồng bảo hiểm về các điều khoản cũng như giúp người dân trong việc chuyển các kiếu nại với DNBH nhằm đẩy nhanh thanh toán và giảm thiểu rủi ro cho nông dân;

- Cải thiện hệ thống văn bản pháp lý, hạ tầng cơ sở và nhận lực trong việc giám định điều kiện tham gia bảo hiểm và giám định thiệt hại để đảm bảo tính minh bạch của thị trường, giảm chi phí cho doanh nghiệp và rút ngắn thời gian bồi thường khi rủi ro xảy ra;

- Đơn giản hóa các thủ tục hành chính, biểu mẫu và tài liệu BHNN nhằm tiết kiệm thời gian cũng như giúp các bên liên quan có thể dễ dàng nắm bắt nội dung quan trọng về BHNN. Một trong những thách thức đối với việc quản lý chương trình BHNN là quá trình xét duyệt danh sách các hộ được hưởng trợ cấp còn chậm trễ gây ảnh hưởng đến việc triển khai BHNN ở cấp địa phương;

- Xem xét loại bỏ các khoản khấu trừ trong tất cả các sản phẩm BHNN nhằm tránh trường hợp khấu trừ không minh bạch và gây ảnh hưởng tới niềm tin của nhân dân;

- Xây dựng hệ thống tái bảo hiểm thích hợp đồng thời chuyển đầu tư công cho hoạt động tái bảo hiểm trong trường hợp xảy ra sự kiện bảo hiểm lớn bằng cách phân tách rủi ro thành các lớp khác nhau;

- Đề xuất Chính phủ áp dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến trong các khâu vận hành BHNN, đầu tư cơ sở dữ liệu và cơ sở hạ tầng nhằm tăng sức hấp dẫn của bảo hiểm;

- Nhà nước cần tạo ra cơ chế, chính sách và đầu tư thực hiện các giải pháp nhằm đáp ứng các điều kiện nhất định đối với các rủi ro được bảo hiểm, bao gồm: thông tin đối xứng, rủi ro phải độc lập giữa các cá nhân được bảo hiểm, có thể đo lường được và phí bảo hiểm hợp lý;

- Tiếp tục cải thiện hệ thống pháp lý BHNN, hình thành luật BHNN để tạo cơ sở vững chắc cho thị trường BHNN trong tương lai;

- Rà soát, đánh giá quy mô các sản phẩm BHNN hiện nay, đồng thời khuyến khích sự tham gia thí điểm các mô hình bảo hiểm vi mô của các tổ chức phi chính phủ, tổ chức xã hội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đặng Kim Khôi, Nguyễn Thị Kim Anh, Thái Văn Tình, Đỗ Huy Thiệp (2017), "Phát triển bảo hiểm nông nghiệp: Bài học từ Chương trình thí điểm bảo hiểm nông nghiệp quốc gia 2011 - 2013", *Tạp chí Khoa học Công nghệ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn*, ISSN - 1859 - 4581, No.21/2017, 3 - 13.
2. Di Falco, S., Veronesi, M., & Yesuf, M. (2011), "Does adaptation to climate change provide food security? A micro-perspective from Ethiopia", *American Journal of Agricultural Economics*, 93(3), 829 - 846.
3. Eckstein, D., Künzel, V., & Schäfer, L. (2017), *Risk Index 2018. Who Suffers Most From Extreme Weather Events?* Weather-related Loss Events in 2016 and 1997 to 2016.
4. Hill, V. R. (2010, September), *Agricultural insurance in Sub-Saharan Africa: can it work*. In Fourth African Agricultural Markets Program (AAMP) policy symposium, Lilongwe, Malawi.
5. Mai, V. C., Stive, M., Gelder, P. H. A. J. M. V. (2009), "Coastal protection strategies for the Red River Delta", *Journal of Coastal Research*, 25(1), 105 - 116.
6. Wenner, M., & Arias, D. (2003, June), *Agricultural insurance in Latin America: Where are we*. In Inter-American Development Bank. Documento presentado en Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference, Washington, DC.
7. Zhu, T., and M. V. Trinh. (2010), *Climate Change Impacts on Agriculture in Vietnam*. In Proceedings of the International Conference on Agricultural Risk and Food Security, June 11 - 12, 2010, Beijing.
8. Mahul, O., Verma, N. & Clarke, D. (2012), *Improving Farmers' Access of Agricultural Insurance in India*. In: Policy Research Working Paper 5987. Washington: The World Bank.
9. Stutley (2011), *Agricultural Insurance in Asia And The Pacific Region*. Bangkok: Food and Agriculture Organization of the United Nation (FAO), Regional Office for Asia and the Pacific.
10. Worldbank (2010), *Government Support to Agricultural Insurance Challenges and Options for Developing Countries*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

TÌNH HÌNH TRIỂN KHAI VÀ CÁC VẤN ĐỀ VỀ CƠ SỞ PHÁP LÝ CHO VIỆC TRIỂN KHAI BẢO HIỂM VI MÔ TẠI VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Thành Vinh

Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Trên thế giới, cứ bốn người thì chỉ có một người được tiếp cận với bảo hiểm. Điều đó có nghĩa là 3/4 dân số toàn cầu có khả năng không được bảo vệ trước những rủi ro và biến cố bất lợi hàng ngày trong cuộc sống, đó là những người nghèo, người có thu nhập thấp. Bảo hiểm vi mô (BHVM) ra đời góp phần thay đổi điều này và thu hẹp khoảng cách được bảo vệ của mọi người dân. Tại Việt Nam, một trong những nền kinh tế phát triển nhanh trên thế giới, với mức tăng trưởng GDP cao, đang đem lại nhiều thay đổi trong đời sống kinh tế, xã hội. Tuy nhiên, tiến bộ kinh tế không hề làm giảm tính dễ bị tổn thương của người nghèo đối với các sự kiện căng thẳng bên ngoài hoặc củng cố khả năng của họ để đối phó với các loại rủi ro. Các gia đình có thu nhập thấp hạn chế tiếp cận đến các sản phẩm bảo hiểm đáp ứng hiệu quả nhu cầu của họ. Trong khi lĩnh vực bảo hiểm chính thống ở Việt Nam chủ yếu nhắm vào phân khúc thu nhập cao và người làm công ăn lương hoặc lao động khu vực chính thức, BHVM được đánh giá là một công cụ giúp giảm tổn thương đối với những người có thu nhập thấp. Tuy nhiên, hiện nay ở Việt Nam, việc triển khai BHVM đang gặp rất nhiều khó khăn, trong đó có vấn đề cơ sở pháp lý phù hợp cho bảo hiểm vi mô phát triển.

Từ khóa: Người thu nhập thấp, rủi ro, bảo hiểm vi mô, pháp lý

1. Bối cảnh triển khai bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Việt Nam là quốc gia có quy mô dân số hơn 96 triệu người, trở thành quốc gia có dân số đông thứ 15 trên thế giới vào năm 2020. Hiện nay, Việt Nam cũng là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh trên thế giới, với mức tăng trưởng GDP là 7,02% vào năm 2019 (Tổng cục Thống kê, 2020). Năm 2020 - 2021, mặc dù tăng trưởng GDP Việt Nam thấp do những tác động tiêu cực của dịch COVID-19, thì Việt Nam vẫn là một nước có tốc độ tăng thuộc nhóm nước cao trên thế giới. Thành tích kinh tế của Việt Nam là đáng ghi nhận, tuy nhiên vẫn còn nhiều thách thức trong công cuộc xóa đói giảm nghèo. Theo kết quả rà soát hộ nghèo, hộ cận nghèo năm 2021 trên phạm vi toàn quốc, tổng số hộ nghèo cả nước là 609.049 hộ; tỷ lệ hộ nghèo là 2,23%. Tổng số hộ cận nghèo là 850.202 hộ và tỷ lệ hộ cận nghèo là 3,11% (Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội, 2022).

Tiến bộ kinh tế không hề thuyên giảm tính dễ bị tổn thương của người nghèo đối với các sự kiện căng thẳng bên ngoài hoặc củng cố khả năng của họ để đối phó với các loại rủi ro. Một số nguy cơ phổ biến nhất mà người nghèo phải đối mặt là: những đợt ốm yếu, mất mùa, gia súc chết, biến động bất lợi của giá cả hàng hóa, cơ hội việc làm không ổn định và xảy ra thiên tai. Alip và David-Casis (2008) đã liệt kê và tóm tắt những rủi ro phổ biến nhất mà các hộ gia đình phải đối mặt tại Việt Nam, thể hiện ở Bảng sau:

Bảng 1. Tóm tắt các rủi ro phổ biến nhất mà các hộ gia đình ở Việt Nam phải đối mặt

Loại rủi ro	Hình thức và nguyên nhân	Ảnh hưởng
Khủng hoảng con người	Bệnh tật hoặc tai nạn	- Chi phí điều trị gián tiếp và trực tiếp cao; - Mất thu nhập do suy giảm khả năng lao động.
	Cái chết của người lao động	- Chi phí tang lễ cao; - Mất thu nhập do suy giảm khả năng lao động.
	Nghiện rượu, nghiện ma túy, bài bạc	- Năng suất lao động suy giảm cao; - Mất thu nhập do mất sức lao động.
Khủng hoảng vật chất	Trộm cắp	- Mất mát tài sản; - Giảm thu nhập.
	Thiệt hại đối với nhà ở (lũ lụt, bão lụt, hỏa hoạn)	- Chi tiêu đột xuất cao.
Cú sốc kinh tế do mất thu nhập	Đầu tư thất bại	- Thu nhập bị giảm sút; - Không có khả năng trả nợ.
	Thất nghiệp	- Giảm thu nhập.
	Sự kiện vòng đời (đám cưới, đám tang)	- Tăng chi tiêu; - Nguồn cung lao động giảm.
	Vật nuôi bị chết (cá thể hoặc dịch bệnh)	- Thu nhập bị giảm sút; - Giảm tài sản và an sinh.
Mất mùa	Chuột cống, chuột đàn hoặc các loài côn trùng gây hại khác)	- Giảm thu nhập.
	Lở đất	- Giảm thu nhập.
	Trời tiết (lũ lụt, hạn hán, bão…)	- Giảm thu nhập.

Nguồn: Jaime Aristotle B. Alip, Ph.D. and Ma. Chona O. David-Casis (2008)

Cũng theo Alip và David-Casis (2008), các chiến lược đối phó rủi ro của người Việt Nam chủ yếu là đối phó với hậu quả khi xảy ra rủi ro bằng cách "bán tài sản và vay mượn từ người thân và bạn bè". Các biện pháp này được coi là kém hiệu quả nhằm "chống lại các cú sốc thu nhập" vì các gia đình nghèo có tài sản hạn chế và họ có khả năng rơi sâu hơn vào "bẫy đói nghèo". Do đó, BHVM được coi là một công cụ hữu hiệu nhằm tạo ra một lưới an sinh hướng tới đối tượng là người có thu nhập thấp, người yếu thế, người dễ bị tổn thương trước các rủi ro của cuộc sống.

2. Thực trạng triển khai bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Tại Việt Nam, việc cung cấp sản phẩm bảo hiểm cho người có thu nhập thấp được triển khai bởi cả các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) và các tổ chức chính trị - xã hội, xã hội - nghề nghiệp. Ngoài ra, còn có cả một số dự án BHVM của các tổ chức phi chính phủ và dự án thí điểm BHVM của Chính phủ kết hợp với các DNBH để triển khai.

Các sản phẩm BHVM đã được các doanh nghiệp, các tổ chức BHVM đăng ký cung cấp ở Việt Nam bao gồm: cả bảo hiểm tín dung, nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm y tế, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm cây trồng, gia súc.

Bảng 2. Tổng quan về các sản phẩm BHVM được triển khai tại Việt Nam

Loại sản phẩm	Tổ chức triển khai/DNBH triển khai	Người tham gia	Khu vực triển khai	Thông tin cụ thể
Nhân thọ	Manulife	Thành viên Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam	9 tỉnh của Việt Nam	80.000 hợp đồng được bán, phí bảo hiểm cho mỗi hợp đồng là 11 EUR/năm.
Tín dụng tử kỳ	AIA, Prudential Life	Khách hàng cá nhân	Quy mô nhỏ	Phân phối và tác động khiêm tốn.
Tín dụng tử kỳ và bảo hiểm nhân thọ cơ bản	CFRC	Các thành viên của M7, Liên minh của 7 tổ chức tài chính vi mô	Chọn một số khu vực ở Việt Nam	23.000 thành viên đã đăng ký cho bảo hiểm nhân thọ cơ bản bao gồm vợ/chồng và hai con.
Tín dụng tử kỳ vi mô	Quỹ tương hỗ TYM	Thành viên TYM	Chọn một số khu vực ở Việt Nam	Khoản vay chưa thanh toán đã được xóa sổ khi khách hàng chết.

Loại sản phẩm	Tổ chức triển khai/DNBH triển khai	Người tham gia	Khu vực triển khai	Thông tin cụ thể
Sức khỏe	Quỹ tương hỗ TYM, Bảo Việt và Petrolimex	Khách hàng cá nhân	Chọn một số khu vực ở Việt Nam	Đóng góp của TYM MAF có thể là chỉ 0,01 USD mỗi tuần. Bảo Việt và Petrolimex ở mức 1,5 EUR mỗi người.
Sức khỏe	CRFC	Các thành viên của M7, Liên minh của 7 tổ chức Tài chính vi mô	Chọn một số khu vực ở Việt Nam	Phí bảo hiểm 0,77 EUR. Trên nằm viện, chủ hợp đồng nhận 7,70 EUR.
Sức khỏe	Bảo hiểm Hàng không Việt Nam	Khách hàng MFI địa phương	Chọn một số khu vực ở Việt Nam	Phí bảo hiểm thấp tới 0,30 EUR/năm.
Bảo hiểm gia súc	Quỹ tương hỗ TYM	Nhóm khách hàng thu nhập thấp	Miền Bắc Việt Nam	Ưu tiên cho các sản phẩm kết hợp bảo hiểm với tín dụng và tiết kiệm.
Bảo hiểm nông nghiệp (lúa/ngô, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản)	Bảo Việt và Bảo Minh	Xã	Trên tất cả các tỉnh của Việt Nam, nhưng chỉ ở những huyện được lựa chọn	Dưới sự xem xét của Chính phủ, bảo hiểm nông nghiệp chương trình theo Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 01/3/2011. Trợ cấp của Chính phủ một phần/toàn bộ phí bảo hiểm.
Bảo hiểm mùa vụ (cây lúa)	Bảo Minh	Làng	Huyện Nghi Lộc, trung tâm phía bắc Việt Nam	Dự án thí điểm CBHI nông nghiệp do Tổ chức Phát triển Hà Lan (SNV), một tổ chức phi chính phủ Hà Lan cung cấp.
Bảo hiểm tín dụng	ABIC	Hộ nông dân	Việt Nam	Tử vong do bệnh tật; tử vong và thương tật do tai nạn.

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Tính đến nay, hiện mới chỉ có khoảng 10 tổ chức đã và đang cung cấp sản phẩm BHVM. Các tổ chức tài chính vi mô có triển khai BHVM là TYM, CFRC, M7. Một số DNBH có tham gia vào thị trường BHVM theo cách thức kết hợp với các tổ chức xã hội như: Công ty Bảo hiểm Manlife và Trung ương Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, Tổng Công ty Bảo Việt và Quỹ Hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước, Công ty Bảo hiểm Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam (ABIC) và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank). Ngoài ra, Prudential, Dai-ichi, Groupama, Bảo hiểm Dầu khí, Bảo hiểm Bưu điện, Bảo hiểm AAA, Prevoir, Bảo Minh, Viễn Đông, PJICO, BIC cũng đã tham gia cung cấp một số sản phẩm BHVM nông nghiệp, tín dụng hoặc tiến hành tìm hiểu, nghiên cứu thị trường.

Việc triển khai loại hình bảo hiểm này vẫn còn gặp những khó khăn nhất định: đa số người có thu nhập thấp vẫn chưa được tiếp cận, chưa hiểu và chưa tham gia loại hình bảo hiểm này; nhiều tổ chức chưa mặn mà tham gia triển khai. Trên thực tế, việc triển khai dòng sản phẩm này sau nhiều năm vẫn chưa đạt được kết quả như kỳ vọng, một số tổ chức đã dừng triển khai do gặp khó khăn trong việc đưa sản phẩm tới khách hàng. Các nguyên nhân được đưa ra là: chưa có một kênh phân phối hiệu quả; kinh phí vận hành khá tốn kém và chi phí dự phòng cao…

2.1. Tình hình triển khai bảo hiểm vi mô của các doanh nghiệp bảo hiểm

Với các DNBH nhân thọ có đăng ký tham gia cung cấp BHVM tại Việt Nam (Manulife, Prudential và Dai-ichi), sản phẩm của Manulife đã có một lượng khách hàng khá. Manulife là công ty bảo hiểm nhân thọ đầu tiên đưa sản phẩm BHVM ra thị trường, từ năm 2009 và đến nay, cũng chỉ còn Manulife là đang triển khai BHVM. Tính từ thời điểm bắt đầu triển khai (từ tháng 9/2009), tại hai địa phương là thành phố Hải Phòng và tỉnh Tiền Giang, đến cuối năm 2020, Manulife đã mở rộng ra 19 tỉnh, thành phố trên cả nước, tuy nhiên, doanh thu phí bảo hiểm vẫn rất thấp. Kết thúc 7 tháng đầu năm 2021, số hợp đồng BHVM có hiệu lực đạt 14.805 hợp đồng, doanh thu phí bảo hiểm đạt 1,6 tỷ đồng. Manulife là mô hình triển khai BHVM được đánh giá là đạt được một số kết quả nhất định tại Việt Nam và được đối tượng khách hàng của công ty là các thành viên của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam đón nhận.

Bên cạnh Manulife, một số DNBH nhân thọ nước ngoài khác cũng tham gia cung cấp BHVM tại Việt Nam, đó là Prudential và Dai-ichi. Với Prudential, trong giai đoạn đầu triển khai, sản phẩm của công ty được đón nhận khá tốt. Tuy nhiên, tháng 4 năm 2014, Manulife đã thông báo ngừng cung cấp sản phẩm BHVM tại thị trường Việt Nam, và chỉ tập trung chăm sóc các hợp đồng đang còn hiệu lực. Lý giải cho điều này, Manulife cho rằng, chi phí để triển khai sản phẩm cao hơn doanh thu, và không tìm ra kênh phân phối phù hợp để đưa sản phẩm tới người thu nhập thấp. Bên cạnh đó, việc thu phí của Công ty cũng rất khó khăn, do không đủ người đi thu phí, dẫn tới nhiều hợp đồng bị mất hiệu lực do không đóng phí. Còn với Dai-ichi, Công ty vẫn còn đang nghiên cứu và chờ cơ hội thích hợp để tham gia thực sự vào thị trường BHVM, dù rằng sản phẩm của Công ty đã đăng ý với Bộ Tài chính và đã

được chấp nhận cho triển khai. Hiện Luật Kinh doanh bảo hiểm chưa có quy định riêng đối với tổ chức triển khai bảo hiểm vi mô, các doanh nghiệp khi triển khai bảo hiểm cho người có thu nhập thấp vẫn phải thực hiện các yêu cầu về tài chính, về quy trình phân phối sản phẩm, các quy định đối với đại lý phân phối sản phẩm tương tự như các sản phẩm bảo hiểm thương mại khác, dẫn tới doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc phát triển các sản phẩm BHVM. Vì vậy, Dai-ichi và Prudential đã dừng hoặc không muốn triển khai BHVM.

Với các DNBH phi nhân thọ, Bảo Việt và Bảo Minh là hai DNBH tham gia thí điểm triển khai bảo hiểm nông nghiệp theo Quyết định số 315/QĐ-TTg (ngày 01/3/2011) của Thủ tướng Chính phủ. Dự án thí điểm này có trợ cấp phí bảo hiểm nông nghiệp từ ngân sách trong 2 năm (2011 - 2013) đối với lúa nước và chăn nuôi. Chính phủ trợ cấp phí bảo hiểm của những người tham gia thí điểm bảo hiểm nông nghiệp bằng cách áp dụng bốn cấp độ quyền lợi: trợ cấp 100% phí bảo hiểm cho nông dân nghèo - hộ gia đình và cá nhân, 80% đến cận nghèo, 60% cho nông dân bình thường và 20% cho các tổ chức nông nghiệp. Tuy nhiên, lượng khách hàng tham gia nhiều nhất là những nông dân được phân loại là "nghèo", tức là những người được trợ cấp 100% phí bảo hiểm. Kết quả này cho thấy tính bền vững của chương trình có rủi ro vì loại bỏ dần trợ cấp có thể sẽ gặp phải sức đề kháng cao và giảm hấp thu. Với sản phẩm bảo hiểm cây trồng, gia súc, các công ty như: Bảo Việt, Bảo Minh, ABIC đã triển khai thực tế trên thị trường. Sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp do Bảo Việt và Bảo Minh triển khai theo Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ thí điểm bảo hiểm nông nghiệp. Tuy nhiên, sau quá trình triển khai thí điểm, kết quả của Bảo Việt và Bảo Minh cho thấy dự án thí điểm này dự báo việc tiếp tục triển khai sẽ khó thành công, do chỉ có đa phần là người nghèo được miễn 100% phí bảo hiểm mới tham gia. Riêng với ABIC, việc triển khai bảo hiểm tín dụng cho các hộ nông dân của Công ty được đánh giá là tốt. Công ty với thế mạnh là hệ thống phân phối rộng lớn qua ngân hàng mẹ là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, cùng những ràng buộc trong vay vốn tại ngân hàng này đã giúp cho việc phát triển thị trường của Công ty được thuận lợi. Sau 13 năm nỗ lực và kiên trì triển khai theo định hướng chiến lược, ABIC đã xây dựng kênh phân phối Bancassurance thành công nhất trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam với 25.000 đại lý viên là cán bộ thuộc hệ thống Agribank đủ tiêu chuẩn hành nghề đại lý bảo hiểm theo quy định của pháp luật. Mạng lưới dịch vụ phủ khắp thôn xóm, bản làng gắn liền với hệ thống Agribank. Đến nay, Bảo hiểm ABIC đã cung cấp giải pháp phòng ngừa rủi ro đa dạng, hiện đại đến với 3 triệu hộ sản xuất và cá nhân tại khu vực nông nghiệp nông thôn thông qua các sản phẩm BHVM, từ đó nâng cao hệ số tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng. Lũy kế đến ngày 31/12/2019, tổng số hồ sơ bồi thường được giải quyết là 151.494 vụ tương ứng hơn 4.000 tỷ đồng, trong đó 3.209 tỷ đồng chi trả cho khu vực nông nghiệp nông thôn. Thông qua hoạt động chi trả bồi thường của Bảo hiểm Agribank, không chỉ Agribank giảm bớt nợ xấu, nguy cơ mất vốn, khách hàng vay vốn cũng giảm gánh nặng nợ nần khi gặp rủi ro. Bên cạnh Bảo

Việt, Bảo Minh và ABIC thì Công ty Bảo hiểm Hàng không Quốc gia Việt Nam đã làm việc với một tổ chức tài chính vi mô địa phương để cung cấp một sản phẩm bảo hiểm y tế bổ sung cho chương trình của Chính phủ. Phí bảo hiểm rất thấp (7.200 VND hoặc 0,27 EUR/tháng) và gói lợi ích tối đa là 15 triệu đồng (560 EUR) mỗi sự kiện. Họ đang cố gắng cải thiện khả năng phát triển thị trường, khách hàng. Hiện có rất ít sản phẩm bảo hiểm vi mô sức khỏe cho dân số nghèo và thu nhập thấp ở Việt Nam.

2.2. Tình hình triển khai bảo hiểm vi mô của các tổ chức chính trị - xã hội, xã hội - nghề nghiệp

Chính phủ Việt Nam đã cho phép hai tổ chức là Trung tâm Hỗ trợ phát triển nguồn lực tài chính cộng đồng – CFRC (trực thuộc Trung ương Hội Khuyến học Việt Nam) và Trung ương Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam triển khai thí điểm BHVM với tính chất tương hỗ, hỗ trợ giữa các thành viên vay vốn trong cùng tổ chức, song kết quả cũng không mấy khả quan. Đối với Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, Hội bắt đầu triển khai BHVM từ tháng 6 năm 2016. Trong 6 tháng đầu năm 2021, tổ chức này đạt số hợp đồng BHVM có hiệu lực là 130.082 hợp đồng; doanh thu phí bảo hiểm đạt hơn 8,6 tỷ đồng, chi trả quyền lợi bảo hiểm cho 52 trường hợp với số tiền chi trả hơn 1,8 tỷ đồng. Đối với CFRC, từ cuối năm 2013 đến nay, CFRC đã tiến hành đánh giá lại sản phẩm, xây dựng kế hoạch kinh doanh và tập trung hoàn thiện phần mềm để quản lý theo hướng chuyên nghiệp. CFRC cung cấp hai sản phẩm bảo hiểm là: Sản phẩm bảo vệ sinh mạng vốn vay và Sản phẩm nhân thọ cơ bản (hỗ trợ chăm sóc sức khỏe khi nằm viện, tử vong/thương tật toàn bộ vĩnh viễn). Trong thời gian triển khai thí điểm từ năm 2013 đến hết năm 2016, do nhận thấy năng lực tài chính có hạn và khó khăn trong việc mở rộng hoạt động, số lượng thành viên tham gia ngày càng giảm, không đủ số lượng người tham gia để đảm bảo nguyên tắc số đông bù số ít trong bảo hiểm, Chính phủ đã dừng triển khai thí điểm đối với tổ chức này từ năm 2017. Tính đến ngày 31/12/2016, CFRC đã cung cấp bảo hiểm vi mô cho 02 quỹ xã hội và 02 dự án tài chính vi mô, số lượng thành viên tham gia bảo hiểm vi mô là 7.986 người; tổng doanh thu năm 2016 là 1,121 tỷ đồng, trong đó doanh thu phí bảo hiểm là 759 triệu đồng; chi trả cho 35 trường hợp tử vong/thương tật toàn bộ và vĩnh viễn với số tiền là 19,3 triệu đồng, chi trả quyền lợi hỗ trợ viện phí cho 588 trường hợp với số tiền là 116,7 triệu đồng và xóa nợ cho 7 trường hợp với số tiền là 75,5 triệu đồng; chênh lệch thu - chi là 567 triệu đồng đang được tích lũy tại CFRC.

Như vậy, qua thực tế triển khai, một số sản phẩm do không đạt được hiệu quả nên các công ty và các tổ chức đã dừng triển khai. Hiện nay, thị trường chủ yếu là các sản phẩm tín dụng nhân thọ. Các nhà cung cấp chưa quan tâm nhiều tới nhu cầu đối với tai nạn/khuyết tật, vật nuôi, các sản phẩm nông nghiệp phù hợp với thời tiết và các sản phẩm kết hợp bảo hiểm với tín dụng và tiết kiệm.

3. Các vấn đề về cơ sở pháp lý cho việc triển khai bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Sự phát triển của thị trường bảo hiểm được hướng dẫn bởi Luật Kinh doanh Bảo hiểm, Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003 - 2010 và Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020. Tuy nhiên, Luật Kinh doanh bảo hiểm không đề cập cụ thể đến việc phát triển BHVM bởi các tổ chức khác ngoài các DNBH. Luật Kinh doanh bảo hiểm Việt Nam cũng không hạn chế đối với hình thức BHVM hoặc bất kỳ chương trình bảo hiểm phi chính thức nào hiện được quản lý bởi các tổ chức quốc tế và tổ chức phi chính phủ hay các cơ quan đoàn thể, cũng không có sự giám sát đối với hoạt động của các tổ chức này. Do đó, năm 2005, Chính phủ đã ban hành hai nghị định quan trọng chính thức cho phép hoạt động của các tổ chức cung cấp BHVM: Nghị định số 28/2005/NĐ-CP ngày 09/3/2015 quy định về tổ chức và hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ; Nghị định số 18/2005/NĐ-CP ngày 24/02/2005 quy định việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

Nghị định số 28/2005/NĐ-CP cho phép tổ chức tài chính vi mô làm đại lý hay đơn vị phân phối cho các DNBH được cấp phép, trong khi Nghị định số 18/2005/NĐ-CP quy định khuôn khổ pháp lý cho quỹ tương trợ chuyển đổi thành tổ chức bảo hiểm tương hỗ chính thức. Tổ chức bảo hiểm tương hỗ là một pháp nhân được thành lập để kinh doanh bảo hiểm vì mục đích tự lực tự cường giữa các thành viên là các tổ chức, cá nhân Việt Nam làm việc trong cùng lĩnh vực, có cùng nghề nghiệp hay sống cùng một khu vực địa lý và dễ bị tổn thương trước cùng loại rủi ro. Các thành viên của tổ chức bảo hiểm tương hỗ đều có quyền góp phần xây dựng chính sách, là chủ sở hữu của tổ chức và có quyền tham gia vào công tác quản lý.

Về việc triển khai thí điểm BHVM, Bộ Tài chính đã ban hành các công văn hướng dẫn triển khai thí điểm BHVM đối với Trung tâm Hỗ trợ phát triển nguồn lực tài chính cộng đồng – CFRC (trực thuộc Trung ương Hội Khuyến học Việt Nam) và Trung ương Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (Công văn số 16037/BTC-QLBH ngày 20/11/2013 và Công văn số 10418/BTC-QLBH ngày 29/7/2014).

Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam thực hiện Dự án thí điểm BHVM với tên gọi Dự án Quỹ tương trợ để cung cấp sản phẩm BHVM cho thành viên của Hội, thông qua mạng lưới hoạt động của Tổ chức tài chính vi mô TNHH Một thành viên Tình Thương (TYM). Năm 2014, bằng Công văn số 1981/VPCP-KTTH của Văn phòng Chính phủ ngày 25/3/2014, hình thức thí điểm này được triển khai, và sau đó gia hạn bằng Công văn số 1596/VPCP-KTTH ngày 14/3/2016 của Văn phòng Chính phủ. Đến năm 2017, Văn phòng Chính phủ tiếp tục có Công văn số 10828/VPCP-KTTH ngày 12/10/2017, với nội dung gia hạn thí điểm đến khi một nghị định về BHVM của tổ chức chính trị - xã hội chính thức ban hành tại. Trên các cơ sở pháp lý sơ sài này, Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam đã thành lập Quỹ BHVM trực thuộc, cung cấp hình thức bảo hiểm này tại 10 tỉnh, thành (Hà Nội, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Hưng

Yên, Hải Dương, Thái Nguyên, Phú Thọ, Nam Định, Thanh Hóa và Nghệ An), với tổng cộng 18 chi nhánh, 40 phòng giao dịch. Tuy nhiên, ngày 15/7/2021, Chính phủ đã có Nghị quyết số 77/NQ/CP về việc dừng triển khai thí điểm BHVM của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam.

Cho đến nay, cơ sở pháp lý hướng dẫn cụ thể trong việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ BHVM vẫn chưa được ban hành. Trong khi tầm quan trọng của việc bảo vệ rủi ro cho khách hàng tài chính vi mô được hiểu và đánh giá cao tại Việt Nam, ngành công nghiệp BHVM vẫn còn trong giai đoạn trứng nước. Một số nhà cung cấp bảo hiểm đã tỏ rõ sự quan tâm, mong muốn cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm cho các nhóm thu nhập thấp. Loại hình bảo hiểm tín dụng nhân thọ áp dụng bắt buộc khi đi vay vốn vẫn là sản phẩm mạnh nhất trên thị trường. Trong bối cảnh khách hàng tiềm năng và hiện tại đang phải đối mặt với nhiều rủi ro, rất cần có các sản phẩm BHVM bao phủ cả các rủi ro khác như: thiên tai (ví dụ bão, động đất, lũ lụt…), tai nạn, ốm đau và bệnh tật.

Nhận thức được tầm quan trọng trong cung cấp các công cụ bảo vệ rủi ro cho các nhóm người nghèo và thu nhập thấp, Đề án "Xây dựng và phát triển hệ thống Tài chính vi mô tại Việt Nam đến năm 2020" đã giao cho Bộ Tài chính (Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm) xây dựng và ban hành các quy định về bảo hiểm vi mô. Tuy nhiên, tại phiên hop từ ngày 17/3/2021 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội, Dự thảo Nghị định hướng dẫn triển khai BHVM của các tổ chức chính trị - xã hội, xã hội - nghề nghiệp vẫn chưa được Ủy ban Thường vụ Quốc hội chấp thuận.

Tóm lại, có thể thấy rằng, vấn đề pháp lý cho hoạt động BHVM tại Việt Nam đang có những khó khăn, vướng mắc sau:

- Với các DNBH có triển khai BHVM, các doanh nghiệp này sẽ dựa vào Luật Kinh doanh bảo hiểm để triển khai. Tuy nhiên, do Luật Kinh doanh bảo hiểm chưa có quy định riêng với tổ chức triển khai BHVM, các doanh nghiệp khi triển khai bảo hiểm cho người có thu nhập thấp vẫn phải thực hiện các yêu cầu về vốn, chi phí phân phối như đối với các sản phẩm thương mại thông thường. Do đó, việc triển khai trong thời gian qua không đạt được hiệu quả do quy mô nhỏ, lợi nhuận gần như không có. Prudential và Dai-ichi đã ngừng triển khai loại hình bảo hiểm này.

- Với các tổ chức khác muốn triển khai BHVM, hiện nay vẫn chưa có hành lang pháp lý rõ ràng, cụ thể cho họ. Hiện chưa có cơ sở pháp lý để hướng dẫn hoạt động BHVM không vì mục tiêu lợi nhuận. Một số tổ chức như Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, việc triển khai thí điểm của tổ chức này chỉ dựa trên công văn chấp thuận và hướng dẫn của Chính phủ. Các văn bản này chỉ mang tính chất tạm thời, không đảm bảo cơ sở pháp luật để thực hiện lâu dài.

Hậu quả nếu vấn đề pháp lý cho hoạt động BHVM không được giải quyết:

- Các DNBH không mặn mà triển khai BHVM;

- Các tổ chức chính trị- xã hội sẽ không có cơ sở pháp lý vững chắc cho việc triển khai BHVM đến các thành viên. Việc triển khai BHVM của Hội Liên hiệp Phụ nữ sẽ chỉ là thí điểm và đã dừng thí điểm trên thực tế;

- Hoạt động BHVM sẽ khó phát triển để đem lại những lợi ích cho người dân, đặc biệt là những người dân có thu nhập thấp, người yếu thế.

Qua đó, có thể thấy rằng, để có thể đưa sản phẩm BHVM đi vào cuộc sống nhằm hỗ trợ những người có thu nhập thấp một cách thiết thực nhất, thì ngoài việc phải giải quyết các vấn đề như: năng lực cung cấp sản phẩm của các DNBH và các tổ chức BHVM; xây dựng kênh phân phối phù hợp, hiệu quả; nâng cao kiến thức và hiểu biết của người dân về BHVM…, việc trước tiên và quan trọng nhất là tạo ra cơ sở pháp lý phù hợp cho việc triển khai loại hình bảo hiểm này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Alip, Jaime Aristotle B. Ph. D. and David-Casis, Ma. Chona (2008), *Microinsurance in Vietnam.*
2. Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội (2020), *Quyết định số 835/QĐ-LĐTBXH ngày 15/07/2020 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội về công bố kết quả rà soát hộ nghèo, hộ cận nghèo năm 2019 theo chuẩn nghèo tiếp cận đa chiều áp dụng cho giai đoạn 2016 - 2020,* ban hành 15/7/2020.
3. Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội (2022), *Quyết định số 125/QĐ-LĐTBXH của Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội về công bố kết quả rà soát số hộ nghèo, hộ cận nghèo năm 2021 theo chuẩn nghèo tiếp cận đa chiều áp dụng cho giai đoạn 2016 - 2020,* ban hành ngày 22/02/2022.
4. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2005), *Nghị định số 28/2005/NĐ-CP của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ tại Việt Nam,* ban hành ngày 09/3/2005.
5. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2021), *Nghị quyết số 77/NQ-CP của Chính phủ về việc dừng triển khai thí điểm bảo hiểm vi mô của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, ban hành ngày 15/7/2021*.
6. Thủ tướng Chính phủ (2011), Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013, ban hành ngày 01/3/2011.

NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM SỨC KHỎE PHI NHÂN THỌ TRONG BỐI CẢNH ĐẠI DỊCH COVID-19

ThS. Nguyễn Thanh Vân
Nguyễn Nam Khánh
Ban Bảo hiểm y tế - Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt

Tóm tắt

Bảo hiểm sức khỏe hiện nay đã trở thành một trong những nghiệp vụ bảo hiểm phổ biến và tăng trưởng mạnh tại nhiều thị trường bảo hiểm trên thế giới, trong bối cảnh đời sống sức khỏe của mỗi cá nhân ngày càng được nâng cao dẫn đến nhu cầu tham gia các sản phẩm bảo hiểm này tăng lên đáng kể. Bên cạnh đó, các gói bảo hiểm sức khỏe doanh nghiệp cũng trở thành một trong những chế độ phúc lợi được nhiều công ty sản xuất, kinh doanh quan tâm và coi đây là một công cụ quan trọng để giữ chân nhân sự. Tại Việt Nam, nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu của khối bảo hiểm phi nhân thọ và được các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) chú trọng triển khai trong những năm gần đây. Bài viết nghiên cứu từ cơ sở lý luận tới thực tiễn tình hình triển khai nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại Việt Nam cũng như một số bài học kinh nghiệm từ thị trường bảo hiểm Mỹ, đặc biệt trong trong giai đoạn thị trường gặp nhiều biến động do đại dịch COVID-19. Từ những thực trạng đó, tác giả đề xuất một số giải pháp, khuyến nghị đối với các DNBH phi nhân thọ đang triển khai sản phẩm bảo hiểm sức khỏe tại thị trường Việt Nam.

Từ khóa: Dịch COVID-19, bảo hiểm sức khỏe, trực tuyến

1. Những lý luận cơ bản về bảo hiểm sức khỏe

1.1. Khái quát chung về bảo hiểm sức khỏe

Bảo hiểm sức khỏe là loại hình bảo hiểm tự nguyện, giúp chi trả một phần hay toàn bộ chi phí điều trị các các cơ sở y tế (nằm trong danh sách bệnh viện, phòng khám trong theo định nghĩa của các sản phẩm cụ thể) khi người được bảo hiểm bị đau ốm, thương tật, thai sản, tai nạn, chăm sóc và phục hồi sức khỏe.

Thời hạn hợp đồng của bảo hiểm sức khỏe khá ngắn, thường khoảng 01 năm. Khi hợp đồng bảo hiểm hết thời hạn hoặc người được bảo hiểm không thực hiện nghĩa vụ đóng phí bảo hiểm đúng hạn, các quyền lợi bảo hiểm cũng chấm dứt.

1.2. Phân loại bảo hiểm sức khỏe

Phân loại theo lĩnh vực bảo hiểm: Nếu xét theo lĩnh vực bảo hiểm, tùy thuộc quy định pháp lý cũng như mức độ phát triển của từng khu vực sẽ có sự khác nhau về các hình thức và

đặc điểm của các sản phẩm sức khỏe của từng kênh phân phối. Nhìn chung, có thể phân loại bảo hiểm sức khỏe theo tiêu chí này như sau:

- Bảo hiểm sức khỏe của các DNBH phi nhân thọ: Đây thường là sản phẩm độc lập với thời hạn bảo hiểm 01 năm. Quyền lợi của sản phẩm tập trung hỗ trợ chi phí khám, chữa bệnh khi ốm đau, bệnh tật và tai nạn;

- Bảo hiểm sức khỏe của các DNBH nhân thọ: Đây thường là các sản phẩm bổ trợ, đính kèm với một sản phẩm bảo hiểm nhân thọ chính. Sản phẩm mang tính bổ trợ cho các sản phẩm chính mang tính chất tích lũy và đầu tư dài hạn.

Phân loại theo rủi ro được bảo hiểm: Nếu xét theo rủi ro được bảo hiểm, có thể phân loại bảo hiểm sức khỏe thành hai loại chính:

- Bảo hiểm chi phí y tế: Bảo hiểm chi phí y tế là bảo hiểm cho các rủi ro liên quan đến chi phí điều trị khi người được bảo hiểm ốm đau, tai nạn. Thông thường, các sản phẩm chi phí y tế sử dụng nguyên tắc chi trả theo chi phí thực tế (số tiền bồi thường sẽ căn cứ vào chứng từ y tế, hóa đơn của người được bảo hiểm cung cấp và tối đa theo hạn mức của hợp đồng bảo hiểm);

- Bảo hiểm bệnh hiểm nghèo: Bảo hiểm bệnh hiểm nghèo bảo hiểm cho các rủi ro cho một hoặc một số các bệnh hiểm nghèo nhất định (ví dụ như: ung thư, đột quỵ…). Giống như các sản phẩm bảo hiểm tai nạn nói trên, các sản phẩm bệnh hiểm nghèo thường áp dụng nguyên tắc chi tắc chi trả khoán.

1.3. Vai trò của bảo hiểm sức khỏe

1.3.1. Đối với người tham gia bảo hiểm

- Bảo hiểm sức khỏe đảm bảo tài chính trước rủi ro bệnh tật, tai nạn kịp thời, qua đó san sẻ gánh nặng viện phí, khó khăn về tài chính để người được bảo hiểm an tâm điều trị, nhanh chóng phục hồi sức khỏe.

- Đối với các tổ chức doanh nghiệp kinh doanh, bảo hiểm sức khỏe là một trong những yếu tố cần thiết để nâng cao phúc lợi cho nhân viên, tạo nên sự tin tưởng và gắn bó lâu dài giữa người sử dụng lao động và người lao động, từ đó duy trì hoạt động kinh doanh ổn định.

- Bảo hiểm sức khỏe giúp nâng cao tinh thần phòng ngừa cũng như điều trị bệnh của người tham gia bảo hiểm thông qua các chương trình, hội thảo về sức khỏe; các lời khuyên, thông tin hữu ích của chuyên gia do các DNBH tổ chức.

1.3.2. Đối với doanh nghiệp bảo hiểm

- Bảo hiểm sức khỏe là một trong những nghiệp vụ chủ chốt của các DNBH với nguồn doanh thu phí lớn, số lượng khách hàng tham gia đông đảo vì nhu cầu bảo vệ sức khỏe của người dân ngày càng cao. Đây cũng là một nguồn tiền quan trọng để các DNBH tái đầu tư, từ đó tạo ra nhiều giá trị gia tăng hơn cho doanh nghiệp cũng như khách hàng tham gia.

- Bảo hiểm sức khỏe mang tới cơ hội khai thác cả các nghiệp vụ khác cho DNBH với mạng lưới khách hàng rộng lớn, đặc biệt là nhóm khách hàng tổ chức với nhiều nhu cầu bảo vệ khác (tài sản, trách nhiệm…).

1.3.3. Đối với xã hội

- Bảo hiểm sức khỏe góp phần giúp xã hội ổn định và trật tự hơn thông qua việc tuyên truyền, hướng dẫn chăm sóc sức khỏe, chăm sóc y tế…

- Bảo hiểm sức khỏe tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động, đồng thời tạo nên nếp sống tiết kiệm, vì cộng đồng của người dân.

- Bảo hiểm sức khỏe là công cụ bổ trợ hữu hiệu với các chính sách xã hội của Nhà nước (bảo hiểm y tế) làm chỗ dựa tinh thần cho người dân và các tổ chức kinh tế, xã hội.

2. Nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại Mỹ

2.1. Khái quát tình hình triển khai bảo hiểm sức khỏe tại Mỹ trong giai đoạn đại dịch COVID-19

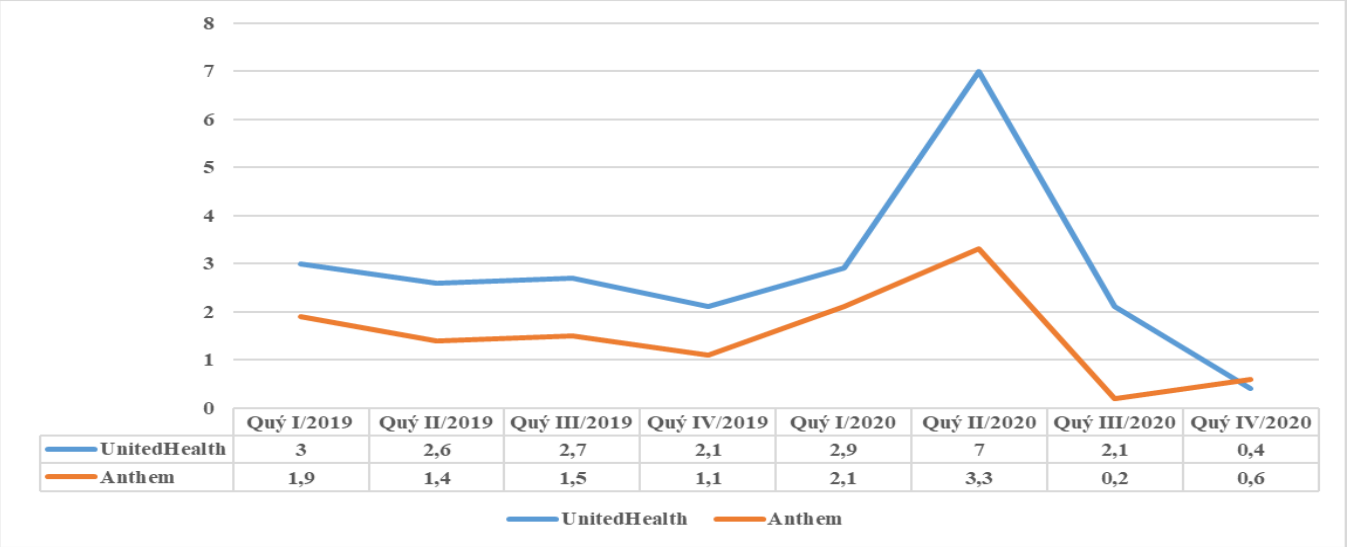
Sau trường hợp đầu tiên được phát hiện vào ngày 20/01/2020, Mỹ là một trong những quốc gia chịu nhiều ảnh hưởng nặng nề của dịch COVID-19. Theo số liệu của Our Word in Data cập nhật đến ngày 20/3/2022, số ca dương tính với SARS-CoV-2 được xác nhận ở Mỹ là 79,74 triệu ca và số ca tử vong do COVID-19 là 971.698 ca – đây cũng là quốc gia có số ca mắc và số ca tử vong cao nhất thế giới đến thời điểm cập nhật số liệu trên, khi thế giới đang phải đối đầu với làn sóng dịch bệnh mới của biến chủng Omicron có khả năng lây lan dễ dàng hơn các biến thể khác. Đại dịch này đứng đầu trong danh sách các thảm họa ở Mỹ tính theo số người chết và cũng là nguyên nhân tử vong đứng thứ ba tại nước này vào năm 2020, sau bệnh tim và bệnh ung thư.

Theo thông tin phân tích của American Hospital Association, trong năm 2020, nhiều cơ sở y tế trên khắp nước Mỹ được yêu cầu dừng các dịch vụ phẫu thuật không khẩn cấp để tập trung nguồn lực điều trị cho các ca mắc COVID-19 tăng mạnh và giảm thiểu sự lây lan của virus. Bên cạnh đó, người dân Mỹ cũng có xu hướng tạm dừng việc đi khám, điều trị nếu tình trạng của họ không quá nghiêm trọng trong giai đoạn giãn cách xã hội. Hoạt động của các bệnh viện tại Mỹ cũng gặp nhiều khó khăn trong giai đoạn đại dịch và năm 2020 là năm đầu tiên sau một giai đoạn dài chi tiêu của người dân cho y tế có xu hướng giảm nhẹ. Trong giai đoạn nửa đầu của dịch bệnh COVID-19 tại Mỹ (Quý I và Quý II năm 2020), tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp - nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe hầu như không bị ảnh hưởng bởi dịch COVID-19; đặc biệt, ở Quý II năm 2020, nhiều doanh nghiệp còn ghi nhận kết quả kinh doanh đáng ngạc nhiên – trái ngược với lo ngại về việc dịch bệnh mang yếu tố rủi ro thảm họa sẽ khiến bồi thường chi phí y tế tăng mạnh thì thu nhập ròng nghiệp vụ bảo hiểm sức của các DNBH lớn đều ghi nhận kết quả tăng trưởng đột biến từ 2 đến 3 lần so với cùng kỳ năm trước. Tiêu biểu có hai DNBH lớn ở nghiệp vụ này tại Mỹ là UnitedHeath và

Anthem đều có doanh thu ròng Quý II tăng trưởng lần lượt là 169,2% và 50% so với cùng kỳ năm trước.

Hình 1. Thu nhập ròng của UnitedHeath và Anthem (Mỹ) giai đoạn 2019 - 2020

Đơn vị: tỷ USD



	Quý I/2019	Quý II/2019	Quý III/2019	Quý IV/2019	Quý I/2020	Quý II/2020	Quý III/2020	Quý IV/2020
UnitedHealth	3	2,6	2,7	2,1	2,9	7	2,1	0,4
Anthem	1,9	1,4	1,5	1,1	2,1	3,3	0,2	0,6

Nguồn: UnitedHealth Group, Earnings reports & SEC filings và Anthem, Investors

Quý II năm 2020 là một thời điểm "nóng" của các DNBH – nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe tại Mỹ đã gặp các phải ứng trái chiều bởi trong khi các cơ sở y tế đang gồng mình chống lại dịch bệnh với tình hình tài chính gặp nhiều khó khăn thì các DNBH lại có nguồn thu nhập tăng trưởng mạnh mẽ cũng như chưa có các chính sách hỗ trợ cho hệ thống y tế và khách hàng của mình.

Từ giai đoạn Quý III năm 2020, nhằm hỗ trợ tài chính cũng như đáp ứng các nhu cầu chăm sóc sức khỏe thiết yếu cho các khách hàng trong giai đoạn dịch bệnh khó khăn, các DNBH – nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe đã có những điều chỉnh rõ nét hơn về chính sách, dịch vụ đối với khách hàng, nổi bật như: cung cấp dịch vụ Tele-health, gói chăm sóc cho người nhiễm COVID-19 và các di chứng liên quan, miễn phí một số chi phí thường niên, cung cấp các phương án linh động đóng phí so với quy định thông thường... Bên cạnh đó, các doanh nghiệp này cũng tích cực trong việc đóng góp vào các quỹ và tổ chức phục vụ công tác hỗ trợ phòng, chống dịch COVID-19 để thể hiện trách nhiệm của mình đối với cộng đồng.

Bảng 1. Các chính sách, đóng góp của một số DNBH tại Mỹ trong giai đoạn dịch bệnh COVID-19 (cập nhật đến 27/08/2021)

DNBH	Một số chính sách cho khách hàng	Một số đóng góp chung cho cộng đồng
Aetna	- Không áp dụng đồng chi trả đối với tất cả các chi phí xét nghiệm liên quan đến COVID-19; - Bảo hiểm cho dịch vụ khám trực tuyến (Telemedicine) của tất cả các nhà cung cấp; - Bảo hiểm cho các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tinh thần (Mental Health Care); - Bảo hiểm toàn bộ cho chi phí tiêm vắc-xin COVID-19.	- Ủng hộ 500.000 USD cho Americares COVID-19 Mental Health và Dự án Psychosocial Support hỗ trợ nhân viên y tế tuyến đầu và bệnh nhân mắc COVID-19; - Ủng hộ 300.000 USD cho Crisis Text Line, Trung tâm Hỗ trợ sức khỏe 24/7 cho các nhân viên y tế tuyến đầu.
Anthem	- Mở rộng dịch vụ Telemedicine, bao gồm cả các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tinh thần; - Liên kết với các trung tâm y tế để đảm bảo khách hàng đang mắc bệnh hiểm nghèo, bệnh mãn tính có được dịch vụ chăm sóc y kịp thời trong gian đoạn giãn cách xã hội; - Cung cấp dịch vụ khám răng trực tuyến (Virtual Dental Care) thông qua đối tác The TeleDentist.	- Ủng hộ 465.000 USD cho the Foundation for California Community Colleges để giúp các sinh viên trong gian đoạn dịch bệnh; - Ủng hộ 100.000 USD cho Community Shelter Board hỗ trợ những người vô gia cư tại Ohio.
Cigna	- Bảo hiểm toàn bộ chi phí xét nghiệm COVID-19 cũng như các chi phí điều trị COVID-19; - Cung cấp dịch vụ răng trực tuyến, dịch vụ khám trực tuyến... - Miễn một số quy định về đồng chi trả trong giai đoạn dịch bệnh.	- Phối hợp cùng các tổ chức phi lợi nhuận để cung cấp các dịch vụ chăm sóc sức khỏe tinh thần thông qua tổ chức Healthier Kids For Our Future. Chương trình này sẽ tài trợ 5 tỷ USD cho cộng đồng; - Hợp tác cùng New York Life Foundation xây dựng quỹ Brave of Heart Fund hỗ trợ những người dân khó khăn.

Nguồn: Health Insurance Providers Respond to Coronavirus (COVID-19), AHIP

Theo dữ liệu phân tích của KFF (Kaiser Family Foundation), chi phí bồi thường cho người mắc COVID-19 bắt đầu có dấu hiệu tăng vào khoảng thời gian cuối của năm 2020 đặc biệt là trong tháng 11 và tháng 12 cùng với việc các doanh nghiệp cũng chủ động có những chính sách mở rộng để hỗ trợ khách hàng và cộng đồng dẫn đến tổng chi phí cho hoạt động kinh doanh cũng tăng lên đáng kể. Lợi nhuận ròng của các DNBH tại thời điểm cuối năm có dấu hiệu giảm mạnh về cuối năm – UnitedHeath và Anthem cũng không nằm ngoài xu hướng này. Theo báo cáo tài chính của hai doanh nghiệp này (Hình 2), thu nhập ròng đã giảm mạnh ở giai đoạn nửa cuối năm 2020.

Bảng 2. Mức tăng trưởng về thu nhập ròng của UnitedHeath và Anthem (Mỹ) trong giai đoạn 2019 - 2020

Đơn vị: %

DNBH	Quý IV/2020 so với Quý II/2020	Quý IV/2020 so với Quý IV/2019
UnitedHealth	- 94,28	- 80,95
Anthem	- 81.81	- 45,45

Nguồn: UnitedHealth Group, Earnings reports & SEC filings và Anthem, Investors

2.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Thông qua nghiên cứu trên, tác giả đánh giá một số điểm có ý nghĩa và là bài học kinh nghiệm cho thị trường bảo hiểm Việt Nam trong giai đoạn đại dịch COVID-19 như sau:

Thứ nhất, các DNBH tại Mỹ đã có những chuẩn bị cần thiết về mặt tài chính trong giai đoạn đại dịch bắt đầu giúp kết quả kinh doanh của họ chưa bị ảnh hưởng quá nhiều. Chính vì vậy, các DNBH đã có nhiều chính sách hỗ trợ cho khách hàng, các cơ sở y tế và cộng đồng, tiêu biểu là việc tinh giảm hàng rào giấy tờ và giúp khách hàng tiếp cận chăm sóc sức khỏe nhanh chóng và thuận tiện hơn.

Thứ hai, trong khi phần lớn các DNBH dự kiến suy thoái kinh tế và tỷ lệ thất nghiệp gia tăng là điều khó tránh khỏi trong giai đoạn đại dịch, hầu hết, các DNBH vẫn chưa ghi nhận sự sụt giảm đáng kể của việc tham gia bảo hiểm sức khỏe cho người người lao động – đặc biệt là các khách hàng tổ chức có quy mô trung bình trở lên (số lượng lao động từ 50 người). Đối với các khách hàng tổ chức có quy mô nhỏ (số lượng lao đồng từ dưới 50 người), các DNBH cần theo dõi sát sao và có những chính sách hỗ trợ phù hợp (mở rộng quyền lợi, chinh sách về phí) trong giai đoạn khủng hoảng kinh doanh của các tổ chức này.

Thứ ba, đại dịch COVID-19 chưa đủ tác động để tác động đến việc thay đổi thiết kế các chương trình bảo hiểm hiện có trên thị trường một cách đáng kể. Chủ yếu việc điều chỉnh, thay đổi là các dịch vụ, điều khoản mở rộng thêm cho khách hàng để họ có một trải

nghiệm phù hợp hơn với tình hình thực tiễn, tiêu biểu là các dịch vụ thăm khám trực tuyến như: Telethealth, Virtual Dental Care...

Thứ tư, nhu cầu tham gia bảo hiểm sức khỏe của khách hàng cá nhân được được dự đoán sẽ tăng mạnh trong thời gian tới khi người dân nhận thấy tầm quan trọng của các sản phẩm này. Các DNBH cần chuẩn bị nguồn lực và công cụ hỗ trợ khi số lượng lớn khách hàng đăng ký tham gia trong thời gian tới. Các ứng dụng trực tuyến, website hỗ trợ được các DNBH chú trọng phát triển, nâng cấp để hỗ trợ người dùng trong gian đoạn giãn cách xã hội.

Thứ năm, chi phí y tế liên quan đến dịch COVID-19 chưa gây ra tác động tiêu cực mạnh mẽ tới tình hình tài chính của các DNBH. Tuy nhiên, rủi ro tài chính do dịch COVID-19 vẫn còn hiện hữu do các doanh nghiệp rất khó để định phí bảo hiểm hợp lý trong giai đoạn đại dịch, dự phòng bồi thường cho các chi phí y tế liên quan đến dịch COVID-19 có thể thấp hơn thực tế, cũng như các chi phí bồi thường y tế trong tương lai có thể tăng đột biến khi các quy định về giãn cách, cách ly được nới lỏng.

3. Nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe phi nhân thọ tại Việt Nam

3.1. Khái quát tình hình triển khai bảo hiểm sức khỏe phi nhân thọ tại Việt Nam trong giai đoạn đại dịch COVID-19

Tại Việt Nam, Chính phủ đã công bố dịch COVID-19 trên toàn quốc từ ngày 01/4/2020, đến nay có thể chia làm 4 đợt bùng phát dịch như sau:

Bảng 3. Các giai đoạn dịch COVID-19 tại Việt Nam

Giai đoạn	Thời gian	Số ca nhiễm	Số ca tử vong	Đặc điểm
1	23/01/2020 - 24/07/2020	415	0	Quy mô dịch nhỏ, số ca nhiễm ở mức độ thấp.
2	25/07/2020 - 27/01/2021	1.136	35	
3	28/01/2021 - 26/04/2021	1.301	0	
4	27/04/2021 - nay	8.916.705	42.223	Dịch lây lan mạnh khắp cả nước, số ca tử vong tăng đột biến với sự xuất hiện của hai biến thể nguy hiểm: Delta và Omicron.

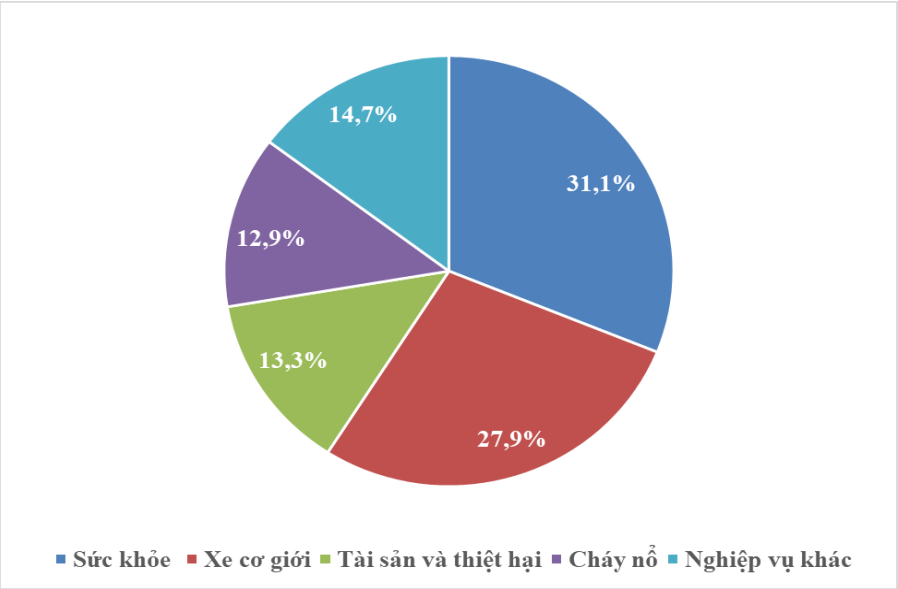
Nguồn: Số liệu công bố Bộ Y tế, cập nhật đến ngày 26/03/2022

Theo thông tin của Bộ Y tế, kể từ khi khởi phát dịch đến ngày 26/3/2022, Việt Nam ghi nhận 8.919.557 ca nhiễm COVID-19, đứng thứ 14/225 quốc gia và cùng lãnh thổ với bình quân cứ 1 triệu người thì có 90.294 ca nhiễm COVID-19 - đứng thứ 121/225 quốc gia và cùng lãnh thổ. Về số ca tử vong, tính đến ngày 26/3/2022, Việt Nam ghi nhận 42.258 ca, chiếm tỷ lệ 0,5% so với tổng số ca nhiễm. Trước tình hình dịch bệnh diễn biến phức tạp, Bộ Y tế cùng các cơ quan nhà nước đã có các chính sách, chỉ đạo kịp thời, đặc biệt là trong công

tác tiêm vắc-xin phòng COVID-19. Tính đến thời điểm cập nhật, đã có hơn 71 triệu người dân được tiêm ít nhất một mũi vắc-xin, tỷ lệ bao phủ so với tổng số dân cư là hơn 70%. Hiện nay, đối tượng trẻ em từ 5 - 12 tuổi cũng bắt đầu có các chiến dịch tiêm vắc-xin đồng loạt trên toàn quốc để tiếp tục phủ rộng vắc-xin trong tình hình bình thường hóa với dịch bệnh và xem dịch COVID-19 là bệnh đặc hữu trong thời gian tới.

Theo quy định hiện hành, các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe tại Việt Nam đang được triển khai đồng thời trong cả hai lĩnh vực phi nhân thọ và nhân thọ và được chia thành ba nghiệp vụ: bảo hiểm tai nạn con người, bảo hiểm chi phí y tế và bảo hiểm chăm sóc sức khỏe. Lĩnh vực phi nhân thọ là lĩnh vực tiên phong triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe tại Việt Nam từ năm 2006, đến nay có 30/32 DNBH phi nhân thọ triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe với định hướng tập trung phát triển phân khúc khách hàng cá nhân còn nhiều tiềm năng. Một số ít các DNBH đứng đầu đầu thị phần của nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe như: Bảo Việt, PVI, PTI, Bảo Minh đang triển khai đồng thời cả phân khúc khách hàng tổ chức để đáp ứng đa dạng các nhu cầu bảo hiểm khác nhau cũng như khai thác triệt để nguồn doanh thu từ nhiều tệp khách hàng.

Hình 2. Tỷ trọng doanh thu các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ năm 2021 tại Việt Nam



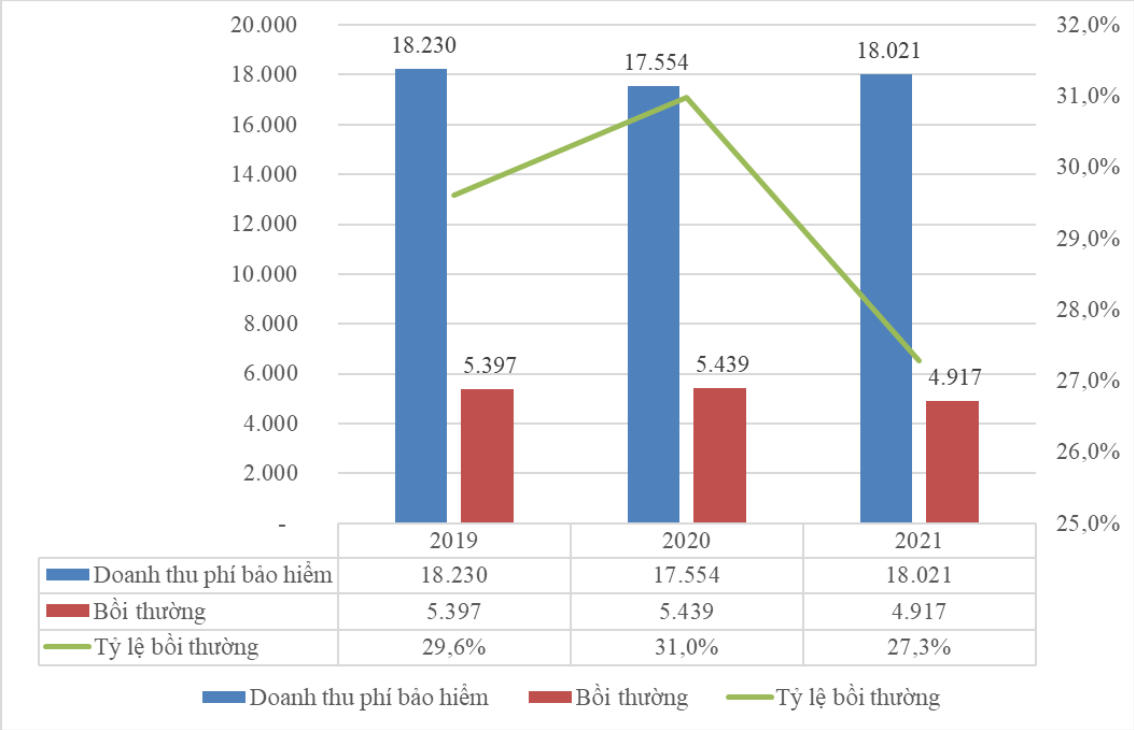
Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Tuy thời điểm triển khai của nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe khá muộn so với các nghiệp vụ bảo hiểm truyền thống lâu đời khác như: bảo hiểm xe cơ giới hay tài sản, đến nay, nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe đã cho thấy được tầm quan trọng và vị thế trong thị trường bảo hiểm phi nhân thọ với tỷ trọng doanh thu phí cao nhất (31,1%), đứng sau đó là nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới (27,9%). Các DNBH cũng tích cực đẩy mạnh phát triển mạng lưới kênh phân phối mới như: kênh trực tuyến (liên kết cùng các sàn thương mại điện tử, website bán hàng trực truyến, ứng dụng mua sắm...), kênh đối tác nước ngoài... bên cạnh các kênh bán hàng truyền

thống như: đại lý, môi giới... đáp ứng được nhiều nhu cầu mua sắm của khách hàng cũng như đáp ứng được tình hình thực tiễn của dịch bệnh diễn biến còn phức tạp, người dân hạn chế tiếp xúc trực tiếp khi không cần thiết.

Hình 3. Doanh thu phí bảo hiểm, bồi thường và tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe phi nhân thọ tại Việt Nam giai đoạn 2019 - 2021

Đơn vị: tỷ VND



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Trong giai đoạn dịch bệnh bắt đầu từ đầu năm 2020 đến hết năm 2021, doanh thu phí bảo hiểm của nghiệp vụ bảo hiểm có dấu hiệu giảm nhẹ. So với doanh thu phí năm 2019 – thời điểm đại dịch chưa xuất hiện, doanh thu phí năm 2020 và năm 2021 đã giảm lần lượt 3,7% và 1,1%. Đây là xu hướng dễ hiểu vì dịch bệnh cũng ảnh hưởng trực tiếp đến nhiều yếu tố, có thể kể đến như:

- Giãn cách xã hội khiến việc trao đổi, tư vấn giữ DNBH và khách hàng gặp nhiều khó khăn. Người dân cũng còn nhiều e ngại vì chưa nắm bắt được tính chất của sản phẩm bảo hiểm sức khỏe - một sản phẩm vô hình vẫn còn khá mới đối với số khách hàng;

- Khó khăn về mặt tài chính: Dịch bệnh kéo dài cũng ảnh hưởng ít nhiều đến ngân sách tài chính của các khách hàng. Đặc biệt, đối với các khách hàng tổ chức thì việc cân đối ngân sách trong giai đoạn này cực kỳ khó khăn khi hoạt động kinh doanh nên việc cân nhắc tham gia hoặc tái tục các sản phẩm bảo hiểm hiện có cũng là một bài toán khó đối với các khách hàng. Theo ghi nhận tại Bảo hiểm Bảo Việt, không ít các khách hàng tổ chức có yêu cầu điều chỉnh giảm các quyền lợi, số lượng người tham gia, hoặc yêu cầu được giảm phí sâu

để phù hợp với ngân sách eo hẹp trong giai đoạn đại dịch hoặc tệ hơn nữa là chấm dứt hợp đồng bảo hiểm đang có vì không duy trì được ngân sách;

- Thị trường bảo hiểm sức khỏe cạnh tranh ngày càng khốc liệt: Việc khách hàng có nhiều yêu cầu về các điều kiện, điều khoản cùng với mức phí thấp đã khiến thị trường nghiệp vụ trở nên cạnh tranh hơn. Để đảm bảo hoạt động kinh doanh, các DNBH đã có nhiều chương trình giảm giá, chào phí với nhiều điều kiện, điều khoản mở rộng cùng mức phí cạnh tranh phi kỹ thuật.

Về mặt định lượng, dịch bệnh COVID-19 chưa ảnh hưởng quá tiêu cực đến nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ khi mức giảm trưởng của năm 2021 so với năm 2019 – thời điểm thị trường chưa bị ảnh hưởng bởi dịch COVID-19 chỉ ở mức 1,1%. Bên cạnh đó, việc giãn cách xã hội kéo dài là nguyên nhân chính dẫn đến việc tỷ lệ bồi thường của nghiệp vụ giảm đáng kể. Tỷ lệ bồi thường năm 2021 (27,3%) đã giảm 2,3% so với năm 2019 (26,9%) giúp các DNBH duy trì được hiệu quả của nghiệp vụ sức khỏe cũng như có nhiều nguồn lực để thúc đẩy sản phẩm cũng như chung tay đóng góp cho cộng đồng trong giai đoạn dịch bệnh. Các DNBH đã rất tích cực trong việc chung tay hỗ trợ người dân, xã hội phòng, chống dịch bệnh COVID-19 thông qua nhiều hoạt động ý nghĩa như:

- Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt: ủng hộ 2 tỷ đồng vào Quỹ vắc-xin phòng, chống dịch COVID-19. Ngoài ra, Bảo hiểm Bảo Việt cũng hỗ trợ các bệnh viện như: Bệnh viện Trung ương Quân đội 108, Bệnh viện Đại học Y Hà Nội trong công tác phòng, chống COVID-19.

- Tổng Công ty Bảo hiểm PVI: ủng hộ 1 tỷ đồng vào Quỹ vắc-xin phòng, chống dịch COVID-19.

- Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh: ủng hộ 1 tỷ đồng vào Quỹ vắc-xin phòng, chống dịch COVID-19.

(Nguồn: www.baoviet.com.vn, www.pvi.com.vn, www.baominh.com.vn)

Về mặt định tính, dịch COVID-19 đã ảnh hưởng tới hoạt động triển khai nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe của các DNBH phi nhân thọ tại Việt Nam, tiêu biểu như:

Dự phòng bồi thường trở nên khó khăn hơn

- Việc tái tục các hợp đồng bảo hiểm sức khỏe của các DNBH thường khá ổn định giữa các thời hạn bảo hiểm (thông thường là 01 năm). Tuy nhiên, do dịch bệnh COVID-19 đã khiến khả năng tài chính của khách hàng ít nhiều bị ảnh hưởng dẫn đến việc dòng tiền của doanh thu phí tái tục ít nhiều, như đã phân tích ở trên, tập trung ở nhóm khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức vừa và nhỏ không có nguồn tài chính ổn định.

- Biện pháp giãn cách xã hội, cách ly cũng khiến các khoản bồi thường đã phát sinh nhưng chưa gửi hồ sơ về các DNBH tăng lên. Ngoài ra, người dân cũng hạn chế đi thăm khám, chữa bệnh trong thời gian dịch bệnh.

Với hai yếu tố trên, việc tính toán và lập các khoản dự phòng bồi thường trong giai đoạn dịch bệnh COVID-19 trở nên khó khăn, thiếu thông tin để số dự phòng cân đối với các khoản bồi thường sẽ phải thanh toán trong trương lai của các DNBH.

Định phí các sản phẩm, hợp đồng bảo hiểm sức khỏe cho năm 2022 và tương lai là một bài toán nan giải

Trong quá trình định phí, các DNBH thường sử dụng các số liệu về chi phí y tế, mức độ/tần suất sử dụng và các nhóm rủi ro hiện hữu. Các yếu tố này có thể thay đổi theo khu vực địa lý cũng như tính chất của từng sản phẩm bảo hiểm sức khỏe. Dịch COVID-19 đã làm các yếu tố kể trên trở nên phức tạp và khó tính toán hơn do số liệu giai đoạn này chưa thể hiện đúng tính chất và mối liên kết của nó trong tương lai – khi dịch bệnh qua đi và người dân trở lại cuộc sống bình thường; khó tính toán được tần suất sử dụng dịch vụ y tế của người dân trong tương lai; khó xác định được tác động của dịch COVID-19 trong tương lai đối với những người đã dương tính; việc xác định còn làn sóng COVID-19 mới tiếp theo không là vấn đề bỏ ngỏ.

Các chi phí điều trị và xét nghiệm COVID-19 thiếu tính nhất quán và thiếu tin cậy

COVID-19 là bệnh đường hô hấp mới xuất hiện từ năm 2020 nên các hình thức xét nghiệm và điều trị bệnh này cũng đang trong quá trình nghiên cứu, phát triển và hoàn thiện. Các chi phí y tế phát sinh liên quan đến COVID-19 hiện nay cho mỗi ca điều trị là khác nhau, phụ thuộc vào hình thức điều trị, tình trạng của từng bệnh nhân. Chính vì vậy, các DNBH cũng khó tính toán các chi phí bồi thường trung bình chỗ mỗi ca điều trị COVID-19 (trong trường hợp không được Nhà nước hỗ trợ các chi phí này).

Các chính sách, dịch vụ mới xuất hiện và được chú trọng đẩy mạnh

Đại dịch COVID-19 đã thay cách thức sử dụng dịch vụ của người dân, dịch vụ bảo hiểm cũng không đứng ngoài sự thay đổi này. Khách hàng thay đổi các phương thức giao dịch, hoạt động từ trực tiếp sang trực tuyến – các ứng dụng công nghệ được khách hàng ưu tiên sử dụng. Chính vì vậy, các DNBH cũng có những chính sách dịch vụ, sản phẩm mới để thích ứng với thực tiễn hiện nay:

- Các dịch vụ thăm khám trực tuyến: Đối với đa số các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe đang triển khai tại Việt Nam, khách hàng chỉ được xem xét chi trả các chi phí thực tế phát sinh khi đi thăm khám, điều trị tại các bệnh viện, phòng khám hợp pháp. Tuy nhiên, trong giai đoạn dịch COVID-19, việc thăm khám, điều trị trực tiếp trở nên khó khăn và rất hạn chế trừ khi tình trạng bệnh tật quá nghiêm trọng. Nhận thấy được thực tế trên, nhiều DNBH đã mở rộng điều kiện, điều khoản của các hợp đồng bảo hiểm sức khỏe để bảo hiểm cho các chi phí khám, chi phí thuốc khi khách hàng sử dụng dịch vụ thăm khám trực tuyến của các nhà cung cấp uy tín như: DoctorAnywhere, Mydoc, Jio Health... cũng như của các bệnh viện triển khai để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

- Đơn giản hóa hồ sơ bồi thường: Các DNBH cũng tập trung điều chỉnh các quy định về hồ sơ bồi thường để hỗ trợ khách hàng có trải nghiệm dễ dàng hơn trong giai đoạn này thông quá việc hỗ trợ nộp hồ sơ bồi thường trực tuyến, miễn các quy định ràng buộc về xác nhận của chủ hợp đồng bảo hiểm đối với các hợp đồng bảo hiểm tổ chức, gia hạn thời gian nộp hồ sơ bồi thường...

- Các điều khoản mở rộng cho liên quan đến COVID-19: Một số điều khoản mở rộng liên quan đến COVID-19 cũng được các DNBH áp dụng để gia tăng lợi ích các sản phẩm bảo hiểm đối với khách hàng như: trợ cấp nằm viện, bảo hiểm cho các chi phí điều trị COVID-19, chi phí điều trị biến chứng do tiêm vắc-xin phòng COVID-19. Đây là những điều khoản thiết thực cho các khách hàng tham gia các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe cũng như thể hiện sự nhanh nhạy của các DNBH với tình hình thực tiễn của thị trường.

3.2. Một số đề xuất và khuyến nghị đối với việc triển khai nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe phi nhân thọ tại Việt Nam

Trong giai đoạn đại dịch COVID-19, nhận thức về việc bảo vệ sức khỏe của mỗi người dân đã có sự cải thiện đáng kể, từ đó tầm quan trọng bảo hiểm càng thể hiện rõ, đặc biệt là các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe. Để đáp ứng được nhu cầu tham gia ngày càng tăng của khách hàng cũng như đảm bảo được hiệu quả kinh doanh của các DNBH phi nhân thọ triển khai nghiệp vụ này, trên cơ sở nghiên cứu về mặt lý luận và thực tiễn triển khai, tác giả có một số đề xuất và khuyến nghị trong quá trình triển khai như sau:

Thứ nhất, linh hoạt các khoản thanh toán phí bảo hiểm cho khách hàng

Ngoài các chính sách giảm phí bảo hiểm dựa trên tỷ lệ bồi thường của từng hợp đồng bảo hiểm, các DNBH cần có những chính sách linh hoạt về thời hạn đóng phí cho các khách hàng của mình – đặc biệt là nhóm khách hàng tổ chức chịu nhiều ảnh hưởng của dịch COVID-19 như: chia nhiều kỳ thanh toán trong thời hạn bảo hiểm, gia hạn hạn thanh toán phí... Các sản phẩm thanh toán phí theo tuần, tháng, quý cũng là các sản phẩm tiềm năng trong giai đoạn này vì khách hàng sẽ dễ cân đối ngân sách của mình cũng như được bảo vệ trước các rủi ro sức khỏe.

Thứ hai, xây dựng nhiều kịch bản trong chiến lược kinh doanh

Các DNBH cần xây dựng nhiều kịch bản với các giả định khác nhau để từ đó có thể có những tính toán phù hợp về chiến lược kinh doanh, các số liệu dự phòng đảm bảo hoạt động kinh doanh trong dài hạn. Một số yếu tố có thể xem xét khi xây dựng kịch bản bao gồm:

- Nếu một làn sóng dịch bệnh COVID-19 hoặc virus mới xảy ra vào năm 2022;
- Mức độ trì hoãn sử dụng các dịch vụ y tế trong giai đoạn dịch bệnh;
- Ảnh hưởng hậu COVID-19 của người dân;
- Các phương thức điều trị, xét nghiệm và các loại hình vắc-xin phòng ngừa COVID-19.

Thứ ba, chia sẻ rủi ro bằng việc đa dạng hóa khách hàng

Việc đa dạng hóa nhóm tuổi, ngành nghề kinh doanh, vị trí địa lý của các đối tượng tham gia bảo hiểm là biện pháp chia sẻ rủi ro hiệu quả trong giai đoạn dịch bệnh. Cho đến nay, dịch COVID-19 có ảnh hưởng khác nhau đến các yếu tố này:

- Nhóm tuổi: Theo công bố của Trung tâm Kiểm soát và Phòng ngừa dịch bệnh Hoa Kỳ (CDC), khả năng nhiễm bệnh cũng như hậu quả với COVID-19 tăng theo độ tuổi cũng như tình trạng bệnh nền của người bệnh.

- Vị trí địa lý: Dễ nhận thấy khu vực các thành phố lớn, tập trung đông dân cư như: thành phố Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh chịu ảnh hưởng nặng nề hơn bởi COVID-19 so với các vùng khác. Các chính sách giãn cách xã hội ở Việt Nam cũng tập trung tại các tỉnh, thành phố lớn do tình hình dịch bệnh diễn ra phức tạp, khó kiểm soát.

- Nhóm ngành kinh doanh: Các nhóm ngành dịch vụ, nhà hàng, du lịch, bán lẻ... là các ngành bị ảnh hưởng rất nặng nề của dịch bệnh, ảnh hưởng tới tình hình kinh doanh và khó đảm bảo kinh phí tham gia bảo hiểm sức khỏe cho cán bộ công nhân viên.

Thứ tư, đẩy mạnh các dịch vụ, chính sách liên quan đến công nghệ số

Hiện nay, nhu cầu sử dụng dịch vụ trực tuyến của xã hội đã tăng lên nhanh chóng nên việc chuyển đổi số của các DNBH sẽ là một yếu tố tiên quyết trong tương lai. Một số dịch vụ, chính sách về công nghệ quan trọng mà tác giả đánh giá sẽ trở thành xu thế bao gồm:

- Các dịch vụ khám, chữa bệnh trực tuyến: Trong thời đại công nghệ 4.0, các dịch vụ thăm khám và chữa bệnh trực tuyến sẽ được khách hàng sử dụng nhiều hơn trong tương lai. Hiện nay, các dịch vụ như vậy ở Việt Nam chỉ mới trong giai đoạn bắt đầu với những dịch vụ cơ bản như: tư vấn bệnh theo triệu chứng, cấp thuốc – chủ yếu cho các triệu chứng bệnh nhẹ. Chắc chắn, trong tương lai, các dịch vụ này sẽ phát triển hơn nữa với nhiều hình thức đa dạng hơn như: các hình thức khám răng trực tuyến, tư vấn sức khỏe tinh thần đang đã xuất hiện ở thị trường Mỹ.

- Các ứng dụng, website bảo hiểm trực tuyến: Các ứng dụng quản lý hợp đồng bảo hiểm, nộp hồ sơ bồi thường như các trang hỗ trợ bán hàng trực tuyến sẽ là yêu cầu nhất thiết của các khách hàng tham gia bảo hiểm nói chung và các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe nói riêng.

- Các dịch vụ bổ trợ tư vấn sức khỏe trực tuyến: Các dịch vụ bổ trợ thêm cho khách hàng để nâng cao ý thức của khách hàng trong việc chăm sóc sức khỏe của mình, từ đó giảm thiểu rủi ro bệnh tật. Hiện nay ở thị trường Mỹ, các dịch vụ bổ trợ liên quan đến tư vấn sức khỏe tinh thần, tư vấn rủi ro sức khỏe từ các chỉ số đã rất phổ biến. Đây cũng là một công cụ đề phòng hạn chế rủi ro có tiềm năng của các DNBH triển khai nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe.

Thứ năm, chung tay đóng góp tích cực trong các hoạt động xã hội vì cộng đồng

Ý nghĩa nhân văn của hoạt động bảo hiểm sẽ càng được thể hiện rõ khi các DNBH nhanh nhạy trong các giai đoạn khó khăn của đất nước thông qua các hoạt động đóng góp,

chung tay cùng xã hội qua các nguồn quỹ vì cộng đồng, các hoạt động thiện nguyện hay các chương trình tư vấn cho người dân, từ đó nâng cao hình ảnh của các DNBH cũng như từng bước gỡ bỏ những e ngại của người dân đối với các sản phẩm bảo hiểm trong tương lai cũng như hạn chế các phản ứng tiêu cực trong đại dịch mà các DNBH tại Mỹ đã từng gặp phải.

4. Kết luận

Đại dịch COVID-19 đã và đang tác động đến mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội trên toàn thế giới. Thị trường bảo hiểm sức khỏe phi nhân thọ tại Việt Nam cũng chịu tác động của đại dịch với nhiều khía cạnh khác nhau. Các DNBH cần tập trung nguồn lực và các chiến lược kinh doanh phù hợp để vượt qua giai đoạn khó khăn chung của toàn thị trường. Tuy nhiên, đại dịch COVID-19 cũng chính là cơ hội cho thị trường nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe vươn lên mạnh mẽ trong thời gian tới và thể hiện được tầm quan trọng của nghiệp vụ đối với các cá nhân, tổ chức trong xã hội. Bài viết hy vọng có thể đóng góp một phần kiến thức và thông tin nhằm thúc đẩy quá trình phát triển nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe phi nhân thọ tại Việt Nam trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Our World in Data, *Coronavirus Pandemic (COVID-19),* ourworldindata.org/coronavirus
2. American Hospital Association, *Hospitals and Health Systems Continue to Face Unprecedented Financial Challenged due to COVID-19,* aha.org/system/files/media/file/2020/06/aha-COVID19-financial-impact-report.pdf.
3. AHIP, "Health Insurance Providers Respond to Coronavirus (COVID-19)", ahip.org /news/articles/health-insurance-providers-respond-to-coronavirus-COVID-19# UnitedHealth Group, "Earnings reports & SEC filings", unitedhealthgroup.com/ investors/financial-reports.
4. html Anthem, *Investors,* ir.antheminc.com
5. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, *Báo cáo thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2019 - 2022.*
6. Kaiser Family Foundation, *Data Note: 2021 Medical Loss Ratio Rebates,* kff.org/private-insurance/issue-brief/data-note-2021-medical-loss-ratio-rebates
7. VNVC, *Đối tượng dễ bị COVID-19 tấn công: Độ tuổi nào có nguy cơ nhất?,* https://vnvc.vn/doi-tuong-de-mac-COVID/

BẢO HIỂM RỦI RO THIÊN TAI: CƠ HỘI CHO VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU

Lê Hồng Ngọc

Viện Địa lí nhân văn - Viện Hàn lâm Khoa học xã hội Việt Nam

Tóm tắt

Bảo hiểm rủi ro thiên tai là một cơ chế bảo hiểm chi trả cho các chi phí mà người được bảo hiểm phải gánh chịu do thiên tai gây ra, được sử dụng rộng rãi để tăng cường khả năng phục hồi của các đối tượng chịu ảnh hưởng của thiên tai trước các cú sốc bên ngoài và hỗ trợ khắc phục thiệt hại kinh tế khi thiên tai xảy ra. Là một công cụ tài chính cho rủi ro hiệu quả, bảo hiểm rủi ro thiên tai đã và đang tạo ra nhiều cơ hội cho các quốc gia dễ bị tổn thương trước biến đổi khí hậu (BĐKH) như Việt Nam nhưng chưa thực sự phổ biến ở cấp độ quốc gia và toàn cầu. Bài viết này thông qua việc khái quát các ảnh hưởng của rủi ro thiên tai đối với Việt Nam và thực trạng triển khai bảo hiểm rủi ro thiên tai tại Việt Nam hiện nay để làm rõ những cơ hội từ một số cơ chế bảo hiểm rủi ro thiên tai mà Việt Nam tham gia cũng như gợi mở về cơ hội của việc triển khai bảo hiểm rủi ro thiên tai tại Việt Nam trong bối cảnh thiên tai và BĐKH.

Từ khóa: Bảo hiểm rủi ro thiên tai, Việt Nam, biến đổi khí hậu

1. Đặt vấn đề

Là một trong số các quốc gia chịu tác động tiêu cực nhất của BĐKH, hàng năm, Việt Nam đều phải gánh chịu thiệt hại về con người và vật chất do thiên tai, tiêu tốn một phần không nhỏ ngân sách nhà nước, quỹ dự phòng cũng như cần đến sự hỗ trợ về tài chính, kỹ thuật của các tổ chức khu vực và quốc tế. Trong phạm vi năng lực của hệ thống tài chính quốc gia có giới hạn, Việt Nam cần đến những cơ chế hiệu quả dài hạn hơn nhằm ứng phó với rủi ro thiên tai trong bối cảnh BĐKH ngày càng trở nên phức tạp và khó xác định, gia tăng về tần suất và quy mô, mức độ nghiêm trọng và phạm vi ảnh hưởng của các hiện tượng thời tiết cực đoan.

Trong bối cảnh đó, bảo hiểm rủi ro thiên tai được xem như một công cụ tài chính đặc biệt hiệu quả trong việc phòng, chống và khắc phục hậu quả do thiên tai gây ra. Với các cơ chế và sản phẩm bảo hiểm rủi ro thiên tai khác nhau, người được hưởng lợi bảo hiểm có thể có được khả năng giảm nhẹ được tổn thất kinh tế do thiên tai gây ra, đặc biệt ở các nước đang và kém phát triển (ADB, 2015; WB, 2016; Surminski và các cộng sự, 2019). Tuy nhiên, bảo hiểm rủi ro thiên tai ở cấp độ quốc gia và khu vực vẫn còn chưa được chú trọng khiến cho các quốc gia như Việt Nam không huy động được một nguồn lực tài chính hiệu quả để bù đắp cho

các chi phí khắc phục thiệt hại kinh tế do thiên tai, giải quyết gánh nặng ngân sách và áp lực từ viện trợ phát triển. Các chuyên gia và kinh nghiệm quốc tế đã đánh giá cao việc sử dụng bảo hiểm rủi ro thiên tai như một công cụ tài chính cho rủi ro đã và đang tạo ra nhiều cơ hội cho các quốc gia trong việc chủ động ứng phó với thiên tai và BĐKH.

2. Rủi ro thiên tai trong bối cảnh biến đổi khí hậu tại Việt Nam

Trong bài phát biểu của Chủ tịch nước Nguyễn Xuân Phúc tại Phiên thảo luận mở của Hội đồng Bảo an Liên hợp quốc về An ninh khí hậu tại New York, Hoa Kỳ, ngày 23/9/2021 và bài phát biểu của Thủ tướng Phạm Minh Chính tại Hội nghị các bên tham gia Công ước khung của Liên hợp quốc về BĐKH lần thứ 26 diễn ra tại Glasgow, Vương quốc Anh ngày 01/11/2021, Việt Nam đã nhấn mạnh rằng, BĐKH là thách thức lớn nhất đối với nhân loại và định hình tương lai của thế giới, tạo ra các tác động tiêu cực đe dọa sự tồn tại và phát triển của các cộng đồng và quốc gia.

Việt Nam là một trong những quốc gia chịu ảnh hưởng nặng nề nhất bởi BĐKH. Theo kịch bản BĐKH cập nhật mới nhất, nhiệt độ trung bình năm có xu thế tăng 0,89^{0}C trong giai đoạn 1958 - 2018, nhiệt độ tối cao tăng với nhiều kỷ lục cao của nhiệt độ được ghi nhận, số ngày nắng nóng (có nhiệt độ tối cao từ 35^{0}C trở lên) có xu thế tăng trung bình từ 10 - 40 ngày trong cả giai đoạn trong khi số ngày rét đậm, rét hại (có nhiệt độ trung bình từ 15^{0}C trở xuống) ở các vùng khí hậu phía Bắc (có nhiệt độ trung bình từ 13^{0}C trở xuống) giảm từ 5 - 20 ngày trong cả giai đoạn; lượng mưa trung bình năm tăng 2,1% trong cùng giai đoạn nhưng có xu thế giảm ở các vùng khí hậu phía Bắc và tăng ở các vùng khí hậu phía Nam, số ngày mưa lớn (có lượng mưa từ 50 mm trở lên) tăng, lượng mưa một ngày lớn nhất có xu thế tăng phổ biến từ 20% - 60% và lượng mưa năm ngày lớn nhất có xu thế tăng từ 5% - 40%, số tháng hạn có xu thế tăng ở các khu vực phía Bắc, giảm ở Trung Bộ và khu vực phía Nam, lượng mưa cực trị giảm nhiều ở Bắc Bộ và tăng nhiều ở Nam Trung Bộ và Tây Nguyên; số cơn bão mạnh và xoáy thuận nhiệt đới trên Biển Đông có xu thế tăng, thời gian hoạt động muộn hơn với hướng di chuyển và đổ bộ lệch dần về phía Nam, đồng thời khả năng tác động của El Nino và Dao động Nam đến khí hậu có xu hướng tăng; mực nước biển tại hầu hết các trạm quan trắc tăng với xu hướng 2,7 mm/năm và mực nước trung bình toàn Biển Đông có xu thế tăng 4,1 mm/năm khiến cho mực nước trung bình ven biển Việt Nam có xu thế tăng 3,6 mm/năm (Bộ Tài nguyên và Môi trường, 2020). Cũng theo các kịch bản BĐKH cho Việt Nam, nhiệt độ trung bình năm, lượng mưa năm, số lượng bão mạnh đến rất mạnh, số ngày nắng và nắng nóng gay gắt, số tháng hạn trong mùa khô và mực nước biển đều có xu hướng tăng kèm theo các hiện tượng thời tiết cực đoan trên phần lớn lãnh thổ Việt Nam vào cuối thế kỷ 21.

BĐKH đã tạo ra các tác động đa chiều và phức tạp đến không chỉ thiên tai khí tượng thủy văn, tài nguyên, môi trường và hệ sinh thái mà còn các hoạt động kinh tế - xã hội (Nguyễn Văn Thắng và các cộng sự, 2021). Theo đánh giá của Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), các tác động của BĐKH đối với Việt Nam chủ yếu trong lĩnh vực nông

nghiệp (gây thiệt hại mùa màng, làm mất đất canh tác, chuyển đổi các vùng sản xuất...), thủy sản (thay đổi phân bố của các loài thủy sản, phá hủy và suy thoái môi trường sống của các loài, mất sinh kế của ngư dân, gia tăng di cư môi trường...), tài nguyên nước (suy giảm chất lượng tài nguyên nước, suy giảm dòng chảy và mực nước ngầm, phá hủy cơ sở hạ tầng nước...), hệ sinh thái biển (suy giảm và phá hủy môi trường sống của các loài), cơ sở hạ tầng (phá hủy cơ sở hạ tầng, cản trở sự lưu thông của hàng hóa và dịch vụ...), năng lượng (suy giảm tiềm năng sản xuất năng lượng, gián đoạn cung cấp năng lượng...) (USAID, 2017).

Đặc biệt, khu vực ven biển là nơi có dân số đông, mật độ dân số cao, lực lượng lao động dồi dào, tập trung phần lớn các hoạt động kinh tế - xã hội quan trọng của Việt Nam và đã thực sự trở thành động lực phát triển của cả nước, nhưng đồng thời cũng là khu vực dễ bị tổn thương nhất, hứng chịu rủi ro thiên tai và ảnh hưởng trực tiếp của BĐKH và nước biển dâng (Phạm Thị Trầm và các cộng sự, 2021). Thiệt hại do thiên tai và BĐKH gây ra ở khu vực này cũng rất nghiêm trọng. Theo ước tính, rủi ro thiên tai ở các tỉnh ven biển của Việt Nam gây ra ảnh hưởng trực tiếp 11,8 triệu người dân, 35% khu dân cư ven biển và 42% số khách sạn ven biển nằm trong vùng có rủi ro sạt lở, 1 triệu đô-la GDP nông nghiệp và 1,5 triệu nông dân, 1,1 triệu tấn thủy sản tương đương 935 triệu USD giá trị xuất khẩu, một nửa các khu công nghiệp bị ảnh hưởng, 22% trường học và 26% cơ sở y tế bị ảnh hưởng của lũ lớn, thiệt hại vận tải hàng ngày trung bình lên đến 324 triệu USD khi có bão với tốc độ gió lớn, 36% đường dây truyền tải điện bị ảnh hưởng và 52/63 tỉnh, thành gặp phải vấn đề cạn kiệt nguồn nước ở các lưu vực sông (Rentschler và các cộng sự, 2020). Thiệt hại tài sản hàng năm do thiên tai tại Việt Nam vào khoảng 2,7 triệu USD và thiệt hại thực tế hàng năm của Việt Nam ước tính vào khoảng 11 tỷ USD (Hallegatte và các cộng sự, 2017). Bên cạnh đó, giá trị kinh tế trung bình hàng năm bị ảnh hưởng bởi lũ ven biển tại Việt Nam đối với một số lĩnh vực là sản xuất nông nghiệp 47,3 triệu USD, du lịch 179,2 triệu USD, công nghiệp 77,6 triệu USD, giao thông 25,5 triệu USD và năng lượng 63 triệu USD (Rentschler và các cộng sự, 2020).

Tuy nhiên, ở mặt tích cực, BĐKH tạo ra cơ hội cho các cộng đồng và quốc gia trong việc triển khai các biện pháp ứng phó với BĐKH từ các nguồn lực tài chính cho các hoạt động thích ứng và giảm nhẹ biến đổi khí hậu, đem lại tác động kinh tế - xã hội tương đối tích cực và góp phần đạt được các mục tiêu phát triển bền vững (Nguyễn Văn Thắng và các cộng sự, 2021).

3. Bảo hiểm rủi ro thiên tai – cơ hội cho Việt Nam trong bối cảnh biến đổi khí hậu

3.1. Thực trạng triển khai bảo hiểm rủi ro thiên tai tại Việt Nam hiện nay

Trong bối cảnh đó, các nguồn tài chính khí hậu đóng vai trò quan trọng và là điều kiện tiên quyết cho các hoạt động ứng phó với thiên tai do BĐKH. Điều này đã được khẳng định trong Hiệp ước Khí hậu Glasgow tại Hội nghị các bên tham gia Công ước khung của Liên hợp quốc về BĐKH lần thứ 26 năm 2021 khi tài chính là một trong bốn lĩnh vực hành động của các quốc gia và tổ chức quốc tế trong việc huy động nguồn lực tài chính nhằm hỗ trợ các

nước kém phát triển hơn cắt giảm khí thải hướng tới mục tiêu phát thải ròng toàn cầu bằng 0 (UNFCCC, 2021). Việt Nam cũng là một trong số các quốc gia được hưởng lợi từ nguồn tài chính khí hậu khu vực và toàn cầu nhờ có sự hợp tác và hỗ trợ về tài chính của cộng đồng quốc tế làm "đòn bẩy" cho hoạt động ứng phó với BĐKH. Điển hình như Việt Nam đã được Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) cung cấp tài chính khí hậu dưới dạng đầu tư và viện trợ chính thức với tổng giá trị 13,2 triệu USD tài chính thích ứng biến đổi khí hậu và 276,8 triệu USD tài chính giảm nhẹ BĐKH tính đến hết năm 2021 (ADB, 2022). Ngoài ra, Việt Nam có thể tiếp cận rất nhiều quỹ tài chính khí hậu sẵn có khác trong nước (Quỹ Thúc đẩy năng lượng bền vững, Quỹ Bảo vệ môi trường Việt Nam...) và ngoài nước (Quỹ Khí hậu xanh, Quỹ Môi trường toàn cầu, Quỹ Công nghệ sạch, Quỹ Khí hậu quốc tế của Vương quốc Anh, Cơ chế Phát triển sạch, Cơ chế Tín chỉ chung...) chủ yếu tập trung vào giảm nhẹ BĐKH (Lê Đình Cầu, 2016). Bên cạnh đó, ngân sách nhà nước từ các cấp bộ và tỉnh cũng vẫn là một nguồn tài chính khí hậu quan trọng, chủ yếu tập trung vào thích ứng với BĐKH (UNDP, 2022) cùng với một phần tài chính đến từ nguồn đóng góp tự nguyện của các tổ chức và cá nhân khác nhằm khắc phục hậu quả của thiên tai do BĐKH.

Bên cạnh tài chính khí hậu, bảo hiểm rủi ro thiên tai cũng là một giải pháp tài chính cho rủi ro thiên tai hiệu quả với các sản phẩm bảo hiểm thường được thiết kế đơn giản và phù hợp với từng mối hiểm họa thiên tai chính tương ứng với đặc điểm và điều kiện của từng địa phương và khu vực cụ thể, có nhiều lợi thế như: tiến độ chi trả bồi thường nhanh và không bị ràng buộc về mục đích chi tiêu khoản bồi thường, đặc biệt là phần bảo hiểm chi trả có thể đóng vai trò hiệu quả nhất khi thiên tai gây ra thiệt hại lớn nhất (ADB, 2015). Theo nhận định của Ngân hàng Phát triển châu Á – ADB (2015), thị trường bảo hiểm tại Việt Nam đã phát triển nhanh chóng nhưng phần lớn chỉ tập trung vào bảo hiểm tài sản thương mại và bảo hiểm nhân thọ mà chưa đánh giá cao bảo hiểm rủi ro thiên tai như một nguồn tài chính để tăng cường quản lý rủi ro thiên tai tại các địa phương.

Tuy nhiên, Việt Nam cũng đã bắt đầu xem xét bảo hiểm rủi ro thiên tai như một hình thức quản lý rủi ro thiên tai. Luật Phòng, chống thiên tai số 33/2013/QH13 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII kỳ họp thứ 5 thông qua ngày 19/6/2013 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/5/2014 đã nêu rõ một trong những chính sách của Nhà nước trong phòng, chống thiên tai bao gồm việc ưu đãi và khuyến khích doanh nghiệp bảo hiểm kinh doanh bảo hiểm rủi ro thiên tai (khoản 5, Điều 5, Chương I), đồng thời cũng quy định trách nhiệm của Bộ Tài chính trong việc ban hành theo thẩm quyền hoặc trình cấp có thẩm quyền ban hành và chỉ đạo thực hiện văn bản quy phạm pháp luật về tài chính cho phòng, chống thiên tai và chính sách bảo hiểm rủi ro thiên tai.

Tiêu biểu nhất trong lĩnh vực nông nghiệp, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã ban hành Thông tư số 47/2011/TT-BNNPTNT ngày 29/6/2011 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát

triển nông thôn về việc hướng dẫn thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp trong trồng trọt, chăn nuôi, nuôi thủy sản theo Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ, sau đó được sửa đổi và bổ sung trong Thông tư số 43/2012/TT-BNNPTNT ngày 23/8/2012 của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 47/2011/TT-BNNPTNT ngày 29/6/2011 hướng dẫn thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp trong trồng trọt, chăn nuôi, nuôi thủy sản theo Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ.

Sau ba năm triển khai thí điểm tại 20 tỉnh, thành phố, cả nước có hơn 304 nghìn hộ nông dân và tổ chức sản xuất nông nghiệp tham gia bảo hiểm nông nghiệp với tổng giá trị được bảo hiểm là hơn 7,7 nghìn tỷ đồng; tổng doanh thu phí bảo hiểm nông nghiệp là 394 tỷ đồng; tổng số tiền đã giải quyết bồi thường bảo hiểm đến giữa năm 2014 là 701,8 tỷ đồng, trong đó: 76,8% số hộ tham gia là hộ nghèo và 15,5% số hộ tham gia là hộ cận nghèo, 77,8% số hộ tham gia bảo hiểm cây lúa, 19,8% số hộ tham gia bảo hiểm vật nuôi và 2,5% số hộ tham gia bảo hiểm thủy sản (Bộ Tài chính, 2014). Theo đánh giá, đây là loại hình bảo hiểm mới và lần đầu được đưa vào thí điểm, Việt Nam chưa có kinh nghiệm triển khai nên việc thực hiện bảo hiểm nông nghiệp trong giai đoạn này chưa thể đáp ứng được nhu cầu và đặc trưng riêng của từng địa phương, bảo hiểm bị lỗ, chất lượng nhân lực bảo hiểm chưa đáp ứng yêu cầu triển khai, hiệu quả kiểm tra và giám sát rủi ro thấp, khả năng ước tính phạm vi và mức độ thiệt hại về tài chính vượt quá năng lực tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm, nhận thức và thái độ của người nông dân về bảo hiểm nông nghiệp còn thấp... Sau thời gian thí điểm, bảo hiểm nông nghiệp vẫn chưa được triển khai tiếp.

Trên cơ sở đó, Chính phủ tiếp tục ban hành Nghị định số 58/2018/NĐ-CP ngày 18/4/2018 của Thủ tướng Chính phủ về bảo hiểm nông nghiệp, Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg ngày 26/6/2019 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp và Quyết định số 03/2021/QĐ-TTg ngày 25/01/2021 của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi và bổ sung một số điều của Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg ngày 26/6/2019 của Thủ tướng Chính phủ... nhằm thực hiện hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp tạo điều kiện phát triển bảo hiểm nông nghiệp trong bối cảnh nông nghiệp chịu ảnh hưởng bởi thiên tai.

Trong cơ chế chính sách về bảo hiểm nông nghiệp nêu trên, rủi ro thiên tai được bảo hiểm hỗ trợ bao gồm: bão, áp thấp nhiệt đới, lốc, sét, mưa lớn, lũ, lũ quét, ngập lụt, sạt lở đất do mưa lũ hoặc dòng chảy, sụt lún đất do mưa lũ hoặc động chảy, nắng nóng, hạn hán, rét hại, mưa đá, sương muối, động đất, sóng thần và phải được công bố hoặc xác nhận của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, đồng thời cũng chỉ được áp dụng tại một số địa bàn được quy định. Cho đến nay, Việt Nam mới chỉ có nông nghiệp là lĩnh vực được thực hiện bảo hiểm rủi ro thiên tai (Surminski và các cộng sự, 2019) và nhóm các sản phẩm bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam chưa có sản phẩm bảo hiểm rủi ro thiên tai riêng biệt. Trong khi đó, thực tiễn thiên tai và biến đổi khí hậu ở Việt Nam những năm qua cho thấy rằng, thiên tai và biến đổi khí hậu có tác động rất phức tạp và ảnh hưởng đến một phạm vi rộng lớn các địa phương và ngành nghề. Do đó, việc mở rộng phạm vi được hỗ trợ bởi bảo hiểm rủi ro thiên tai là rất cần thiết.

3.2. Cơ hội từ một số cơ chế bảo hiểm rủi ro thiên tai mà Việt Nam tham gia

Nhận thức được tầm quan trọng của bảo hiểm rủi ro thiên tai, Việt Nam cũng đã tích cực và chủ động tham gia một số cơ chế của khu vực và thế giới về bảo hiểm rủi ro thiên tai.

Ở quy mô toàn cầu, năm 2021, Việt Nam là một trong 10 quốc gia đầu tiên tham gia Cơ chế Bảo hiểm và tài chính cho rủi ro mới của Chương trình Phát triển của Liên hợp quốc nhằm cung cấp và phát triển các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm sáng tạo hướng tới các cộng đồng và quốc gia dễ bị tổn thương, đồng thời hỗ trợ chuyển đổi thị trường bảo hiểm về dài hạn cho các quốc gia thông qua hợp tác với các đối tác để cung cấp các công cụ chính sách và biện pháp để thúc đẩy sự phục hồi của các cộng đồng và quốc gia trước các cú sốc về khí hậu, kinh tế và xã hội (UNDP IRFF, 2021a). Theo sáng kiến cam kết của cơ chế này, Việt Nam nằm trong số các quốc gia dễ bị tổn thương do khí hậu được nhận hỗ trợ tài chính và kỹ thuật từ Chương trình Phát triển của Liên hợp quốc, Bộ Hợp tác và Phát triển kinh tế của Liên bang Đức, Diễn đàn Phát triển Bảo hiểm, 10 doanh nghiệp bảo hiểm và tái bảo hiểm lớn nhất thế giới nhằm xây dựng các giải pháp tài chính rủi ro khí hậu và bao trùm trên nhiều lĩnh vực như: nông nghiệp, cơ sở hạ tầng giáo dục, giao thông, cơ sở vật chất y tế... trong phạm vi tổng giá trị vốn rủi ro lên đến 5 tỷ USD (UNDP IRFF, 2021b).

Bên cạnh nguồn lực tài chính, cơ chế này cũng cung cấp nguồn lực kỹ thuật cho Việt Nam trong 05 lĩnh vực chính thông qua việc tích hợp bảo hiểm và tài chính cho rủi ro vào quá trình phát triển hướng đến việc chuyển đổi cách thức quản lý rủi ro tài chính và hành động khí hậu của quốc gia, cụ thể:

- Lồng ghép bảo hiểm vào phát triển, tập trung vào sự tích hợp thông tin về rủi ro và khả năng phân tích rủi ro vào các hoạt động bảo hiểm thông qua các hoạt động tích hợp các kịch bản và mô hình rủi ro vào quá trình quyết định ngân sách của Chính phủ và các cam kết quốc gia về thích ứng và giảm nhẹ thiên tai;

- Bảo hiểm bao trùm, tập trung vào việc bảo vệ cộng đồng và mở rộng khả năng bao trùm tài chính thông qua các hoạt động cung cấp các dịch vụ tài chính và ngân hàng dựa trên các nền tảng kỹ thuật số để cải thiện khả năng tiếp cận các dịch vụ thiết yếu từ xa của cộng đồng;

- Tài trợ rủi ro cho Chính phủ, tập trung vào sự hợp tác giữa Chính phủ và các bên liên quan nhằm cung cấp các biện pháp tài trợ rủi ro trong các bối cảnh phục hồi và phát triển thông qua các hoạt động hỗ trợ xây dựng mô hình ứng phó rủi ro quốc gia, cải cách thể chế và chính sách nhằm nâng cao năng lực ứng phó với rủi ro, tăng cường hợp tác công - tư để tạo ra các biện pháp tài chính rủi ro dài hạn;

- Bảo hiểm vốn tự nhiên, tập trung vào các giá trị bảo tồn tự nhiên và đầu tư vào thích ứng với rủi ro để đảm bảo tài sản và sinh kế của các cộng đồng dễ bị tổn thương thông qua các hoạt động lập bản đồ vốn tự nhiên và biện pháp rủi ro ở quy mô quốc gia, khu vực, toàn cầu và thí điểm các sáng kiến bảo hiểm bảo tồn giá trị tự nhiên;

- Bảo hiểm và đầu tư, tập trung vào việc tạo ra các cơ hội cho nhà đầu tư bảo hiểm để tài trợ tài chính cho nhiều hơn các dự án phát triển bền vững ở các nước đang phát triển và kết hợp bảo hiểm - đầu tư trong triển khai thí điểm các phương thức đầu tư có khả năng thích ứng tốt thông qua các hoạt động cải cách thể chế và mở rộng ưu đãi đầu tư vào cơ sở hạ tầng bền vững, tạo thuận lợi cho đầu tư vào lĩnh vực bảo hiểm cho cơ sở hạ tầng các-bon thấp và thích ứng với khí hậu, phát triển các công cụ tài chính có khả năng thích ứng và triển khai bảo hiểm như một công cụ giảm thiểu rủi ro.

Ở quy mô khu vực, năm 2022, Việt Nam cũng trở thành thành viên thứ 8 của Cơ chế bảo hiểm rủi ro thiên tai Đông Nam Á thuộc Sáng kiến ASEAN+3 (các quốc gia thuộc Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á và Trung Quốc, Nhật Bản và Hàn Quốc) hợp tác với Ngân hàng Thế giới (WB) – là cơ chế tài trợ rủi ro ở cấp độ khu vực đầu tiên ở châu Á, nhằm tạo ra một diễn đàn chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm, thúc đẩy đầu tư vào khu vực công để nâng cao nhận thức về rủi ro và duy trì động lực chính trị thúc đẩy sự tham gia và tiến bộ trong hoạt động quản lý các cú sốc khí hậu và thiên tai của các quốc gia Đông Nam Á (SEADRIF, 2018). Theo đó, Cơ chế này cung cấp các khoản tài trợ cứu trợ thiên tai và giảm sự phụ thuộc vào việc phân bổ ngân sách và viện trợ nhân đạo trong trường hợp thiên tai xảy ra, cải thiện khả năng tiếp cận tái bảo hiểm quốc tế và thị trường vốn thông qua sự chịu chung rủi ro ở cấp độ khu vực và tiếp cận tập thể đối với các thị trường, cấp quyền tiếp cận hàng hóa công dành cho các quốc gia Đông Nam Á dựa trên quy tắc cho phép Chính phủ lập kế hoạch viện trợ và thu hút tài trợ quốc tế trước khi thiên tai xảy ra.

Bên cạnh đó, một trong những ưu điểm của cơ chế này là không giống như hình thức bảo hiểm bồi thường truyền thống, các quốc gia tham gia Cơ chế sẽ xác định mức phí bảo hiểm mà quốc gia có thể chi trả và Công ty Bảo hiểm rủi ro thiên tai Đông Nam Á sẽ tính toán mức độ bảo hiểm tương ứng mà Công ty có thể cung cấp; trong đó có tính đến nhiều yếu tố trong quá trình thiết kế sản phẩm bảo hiểm riêng phù hợp với điều kiện của từng quốc gia như: khả năng chi trả phí bảo hiểm, mức độ phức tạo của sản phẩm, mức độ sẵn sàng cung cấp tái bảo hiểm của thị trường quốc tế với khả năng cạnh tranh... Ngoài ra, việc tái bảo hiểm cũng được thực hiện nhằm đảm bảo rằng, Công ty luôn có thể đáp ứng các yêu cầu bồi thường đủ điều kiện với các khoản thanh toán kịp thời trong mọi tình huống và cấp độ thiên tai xảy ra. Việc tái bảo hiểm cũng tối đa hóa hiệu quả sử dụng vốn và nâng cao khả năng cung ứng của Công ty đối với các giới hạn bảo hiểm cao hơn.

Đồng thời, Cơ chế này chỉ thanh toán trong các trường hợp được xác định là thiên tai ở mức độ trung bình và nghiêm trọng, do đó để đảm bảo sự công bằng, việc tính toán của Công ty đối với giới hạn bảo hiểm của từng quốc gia sẽ tính đến các điều kiện khí hậu và dân số để điều chỉnh mức đánh giá độ nghiêm trọng của thiên tai cho từng quốc gia. Trong trường hợp thiên tai xảy ra ở mức độ được bảo hiểm, quốc gia được bảo hiểm sẽ chỉ phải thông báo, cung cấp bằng chứng thiệt hại và yêu cầu thanh toán. Khi đó, Công ty sẽ tự động bắt đầu quy trình và thanh toán bảo hiểm. Sau khi thanh toán, Chính phủ của quốc gia được bảo hiểm sẽ quản lý và phân phối khoản thanh toán

thông qua các hệ thống và quy trình riêng của quốc gia. Mặc dù mới được đưa vào hoạt động và Công ty mới chỉ triển khai một sản phẩm bảo hiểm rủi ro trong trường hợp xảy ra lũ lụt theo yêu cầu của Lào, Cơ chế này cũng đã có kế hoạch hợp tác để phát triển thêm các sản phẩm bổ sung theo nhu cầu của các quốc gia thành viên.

Không chỉ trong khuôn khổ các cơ chế bảo hiểm rủi ro thiên tai mới được thành lập, Việt Nam cũng đã và đang hưởng lợi từ sự hỗ trợ của các tổ chức khu vực và quốc tế. Như đã nêu trên, Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) là một trong những tổ chức hỗ trợ Việt Nam trong việc huy động các nguồn lực ứng phó với thiên tai và biến đổi khí hậu. Bên cạnh nguồn tài chính cho rủi ro thiên tai, tổ chức này cũng cung cấp các hỗ trợ kỹ thuật cho Việt Nam nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn tài chính cho rủi ro, điển hình như khuyến nghị chính sách về việc xây dựng khung chính sách để quản lý rủi ro thiên tai có sự lồng ghép rủi ro thiên tai, khuôn khổ bảo hiểm và tài trợ cho rủi ro thiên tai vào các chiến lược phát triển và quản lý quốc gia theo quy trình gồm các bước như sau (Sirivunnabood và Alwarritzi, 2020):

- Bước 1: Định lượng rủi ro thiên tai thông qua các chương trình nâng cao năng lực về xác định, đánh giá và lập bản đồ rủi ro thiên tai nhằm xác định các mục tiêu thích ứng;

- Bước 2: Xây dựng kế hoạch hành động quản lý rủi ro thiên tai bao gồm các hoạt động giảm thiểu, ngăn chặn và chuyển đổi rủi ro dựa trên phân tích chi phí - lợi ích có sự tham gia của các cộng đồng địa phương ở những khu vực dễ bị tổn thương và có mức độ rủi ro thiên tai cao;

- Bước 3: Đánh giá nhu cầu tài chính và xác định yêu cầu tài chính của những đối tượng chịu rủi ro thiên tai cũng như cách thức và điều kiện sử dụng quỹ tài chính cho rủi ro thiên tai;

- Bước 4: Lựa chọn công cụ bảo hiểm và tài chính cho rủi ro thiên tai phù hợp dựa trên nhu cầu của đối tượng chịu rủi ro thiên tai và diễn biến của thiên tai bao gồm: các công cụ tài chính giảm thiểu rủi ro (khoản vay, tín dụng vi mô, trái phiếu, trợ cấp, giảm thuế...), các công cụ tài chính ngăn chặn rủi ro (ngân sách dự phòng, quỹ dự phòng, dòng tín dụng dự phòng...) và các công cụ tài chính chuyển đổi rủi ro (bảo hiểm rủi ro thiên tai, trái phiếu thảm họa do các công ty bảo hiểm phát hành...);

- Bước 5: Thực hiện phân lớp rủi ro, kết hợp các công cụ nhằm mở rộng phạm vi bảo hiểm cho những người nắm giữ rủi ro và các bên có liên quan, tập trung vào cách tăng động cơ để giảm rủi ro, giảm chi phí và cải thiện sự sẵn có của nguồn tài chính để ngăn chặn và giảm thiểu rủi ro.

4. Kết luận

Các công cụ tài chính như: tín dụng, bảo hiểm... bên cạnh ngân sách và quỹ dự phòng của quốc gia đều là các nguồn tài chính cần thiết để ứng phó với thiên tai và BĐKH. Việc huy động được nguồn tài chính này từ các khu vực công, tư và quốc tế đều là cơ hội để Việt Nam có thêm nguồn lực để phát triển trong bối cảnh BĐKH cũng như đạt được những cam kết, thỏa thuận về khí hậu toàn cầu.

Như đã đề cập, việc huy động các nguồn lực tài chính để ứng phó với rủi ro thiên tai là rất quan trọng, tuy nhiên, quan trọng hơn nữa là việc lựa chọn trong không ít các công cụ tài chính phù hợp với điều kiện thiên tai để các quốc gia tối ưu hóa hiệu quả sử dụng nguồn vốn. Theo khuyến nghị của Ngân hàng Thế giới (WB), từng cấp độ rủi ro thiên tai và điều kiện đặc thù của quốc gia sẽ có những công cụ tài chính phù hợp; theo đó, các công cụ tài chính chuyển đổi rủi ro bao gồm bảo hiểm rủi ro có tham số và trái phiếu thảm họa được khuyến nghị cho trường hợp rủi ro thiên tai ở phân lớp rủi ro cao (có tần suất thiên tai thấp nhưng mức độ nghiêm trọng cao) như: lũ lụt lớn, động đất hay xoáy thuận nhiệt đới... trong khi nguồn ngân sách nhà nước và quỹ dự phòng được khuyến nghị cho trường hợp rủi ro thiên tai ở phân lớp rủi ro thấp (có tần suất thiên tai cao nhưng mức độ nghiêm trọng thấp) như: lũ cục bộ, sạt lở đất... và trong trường hợp rủi ro thiên tai ở phân lớp rủi ro trung bình sẽ lựa chọn loại công cụ tài chính phù hợp với tần suất và mức độ nghiêm trọng của thiên tai (WB, 2016).

Tương tự, Cơ chế bảo hiểm rủi ro thiên tai Đông Nam Á cũng chỉ thực hiện cho thiên tai ở cấp độ trung bình và nghiêm trọng. Điều này cho thấy rằng, bảo hiểm rủi ro thiên tai được triển khai trong trường hợp quy mô, mức độ nghiêm trọng và thiệt hại do thiên tai gây ra vượt quá khả năng tài chính của Chính phủ và/hoặc viện trợ, cứu trợ chưa được giải ngân kịp thời. Đây là cơ hội cho các nước đang và kém phát triển hơn khi ngân sách nhà nước và các quỹ dự phòng không có khả năng bao trùm được tổn thất do thiên tai gây ra, đặc biệt ở các quốc gia dễ bị tổn thương, có tần suất và mức độ nghiêm trọng của thiên tai cao.

Việc triển khai bảo hiểm rủi ro thiên tai cũng đem lại cơ hội cải cách và đổi mới cách thức xây dựng quy hoạch, kế hoạch và chiến lược phát triển chung của Việt Nam có sự lồng ghép các vấn đề thiên tai, BĐKH và bảo hiểm, tài chính cho rủi ro trong tất cả các lĩnh vực; qua đó xây dựng một cơ chế vận hành bảo hiểm rủi ro thiên tai về dài hạn, thành lập quỹ bảo hiểm rủi ro thiên tai, định hướng và phát triển thị trường bảo hiểm. Đây cũng là cơ hội mở cho thị trường bảo hiểm của Việt Nam và cho các nhà đầu tư vào thị trường bảo hiểm trong việc phát triển các sản phẩm bảo hiểm rủi ro thiên tai và biến đổi khí hậu theo các cách thức từ bổ sung rủi ro thiên tai vào các sản phẩm bảo hiểm hiện có cho đến phát triển bảo hiểm rủi ro thiên tai riêng biệt, đồng thời tuyên truyền nhằm nâng cao nhận thức về bảo hiểm rủi ro thiên tai. Qua đây, Việt Nam cũng có được cơ hội hoàn thiện và nâng cấp môi trường thể chế và pháp lý về bảo hiểm nói chung và bảo hiểm rủi ro thiên tai nói riêng, nâng cao hiệu quả quản lý rủi ro và giám định tổn thất, tăng cường cơ chế chia sẻ rủi ro minh bạch giữa các bên có liên quan. Bên cạnh đó, Việt Nam có cơ hội học hỏi kinh nghiệm quốc tế nhằm áp dụng các tiêu chuẩn tài chính và công nghệ cao hơn trong việc đánh giá và phân loại quy mô, phạm vi, mức độ nghiêm trọng và thiệt hại do rủi ro thiên tai và BĐKH..., qua đó thay đổi nhận thức, thu hẹp khoảng cách với tiêu chuẩn quốc tế, dễ dàng tiếp cận với các thị trường tài chính vĩ mô và các nguồn lực tài chính đa dạng hơn ở quy mô lớn hơn. Về tổng thể, Việt Nam sẽ có được các giải pháp tăng cường tính chống chịu của hệ thống tài chính quốc gia và năng lực ứng phó đối với các cú sốc thiên tai và BĐKH, góp phần đạt được các mục tiêu phát triển đã đề ra.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ADB (2015), *Strengthening city disaster risk financing in Viet Nam*, Manila.
2. ADB (2022), *Climate change financing at ADB*, ADB.
3. Bộ Tài chính (2014), *Báo cáo tổng kết Chương trình thí điểm bảo hiểm nông nghiệp theo Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013*, Hà Nội.
4. Bộ Tài nguyên và Môi trường (2020), *Kịch bản biến đổi khí hậu*, NXB Tài nguyên - Môi trường và Bản đồ Việt Nam.
5. Lê Đình Cầu (2016), *Các nguồn tài chính cho giảm nhẹ biến đổi khí hậu tại Việt Nam*, tham luận trình bày tại Hội thảo tham vấn về Đánh giá công nghệ các-bon thấp ngày 28 tháng 8 tại Hà Nội.
6. Hallagatte S. et al. (2017), *Unbreakable: Building the resilience of the poor in the face of natural disasters*, WB.
7. Rentschler J. et al. (2020), *Resilient shores: Vietnam's coastal development between opportunity and disaster risk*, WB.
8. SEADRIF (2018), *Southeast Asia Disaster Risk Insurance Facility*, SEADRIF.
9. Sirivunnabood P. and Alwarritzi W. (2020), *Incorporating a disaster risk financing and insurance framework into country management and development strategies*, ADB policy brief No.2020-5, ADB Institute.
10. Surminski S. et al. (2019), *Disaster insurance in developing Asia: An analysis of market-based schemes*, ADB Economics Working Paper No.590, ADB Institute.
11. Nguyễn Văn Thắng và các cộng sự (2021), *Báo cáo đánh giá khí hậu quốc gia*, Hà Nội.
12. Phạm Thị Trầm và các cộng sự (2021), "Đô thị ven biển Việt Nam trong bối cảnh thiên tai và biến đổi khí hậu", *Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc tế Quản trị rủi ro và phát triển đô thị bền vững*, trang 477 - 490, NXB Khoa học xã hội.
13. UNDP (2022), *Climate public expenditure and investment review of Viet Nam*, Hanoi.
14. UNDP IRFF (2021a), *UNDP Insurance and Risk Finance Facility: Building resilience, protecting lives and driving inclusive economic growth*, UNDP.
15. UNDP IRFF (2021b), *The engagement initiative: A UNDP Insurance and Risk Finance Facility Programme*, UNDP.
16. UNFCCC (2021), *COP26 the Glasgow climate pact*, UNFCCC.
17. USAID (2017), *Climate change risk profile: Vietnam fact sheet*, USAID.
18. WB (2016), *Fiscal disaster risk assessment and risk financing options*, Washington.

PHÂN TÍCH NHỮNG ĐIỂM MỚI CĂN BẢN CỦA CHẾ ĐỘ BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ BẮT BUỘC CỦA CHỦ XE CƠ GIỚI HIỆN HÀNH, Ý NGHĨA TÍCH CỰC, HẠN CHẾ VÀ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH

ThS. Đoàn Thị Thu Hương

Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính

Tóm tắt

Các chính sách, chế độ về kinh doanh bảo hiểm, ở mức độ khác nhau đều có tác động đến đời sống kinh tế - xã hội. Trong số đó, có thể nói, chính sách, chế độ về bảo hiểm xe cơ giới bắt buộc có tác động sâu rộng nhất bởi lẽ xe cơ giới (đặc biệt là xe máy) là phương tiện mà gần như mọi gia đình ở Việt Nam đều sở hữu. Chính vì vậy, việc ban hành, sửa đổi và áp dụng các chính sách này đều nhận được sự quan tâm, phản hồi của công chúng và đặc biệt, những hạn chế, bất cập nếu có ở những chính sách, chế độ ban hành ngay lập tức sẽ tạo ra làn sóng dư luận bất bình trên các mạng xã hội và chính nó tạo sức ép rất lớn cho các nhà làm luật. Qua bài viết này, chúng tôi muốn tham luận về những điểm mới, ý nghĩa, hạn chế và đề xuất một số ý kiến nhằm khuyến nghị chính sách.

Từ khóa: Trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới, bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc, mức trách nhiệm, phí bảo hiểm, tạm ứng bồi thường

1. Phân tích những điểm mới căn bản và ý nghĩa tích cực của chế độ bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới hiện hành

Chế độ bảo hiểm trách nhiệm dân sự (TNDS) bắt buộc của chủ xe cơ giới lần đầu tiên được thể chế hóa ở Việt Nam qua Nghị định số 30/HĐBT ngày 10/3/1988. Từ đó đến nay, Nghị định này đã không ít lần được sửa đổi, bổ sung hoặc ban hành văn bản mới thay thế. Lần thay đổi gần nhất qua việc ban hành Nghị định số 03/2021/NĐ-CP và Thông tư số 04/2021/TT-BTC.

Nghị định số 03/2021/NĐ-CP do Chính phủ ban hành ngày 15/01/2021 thay thế Nghị định số 103/2008/NĐ-CP ngày 16/9/2008 của Chính phủ và Thông tư số 04/2021/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 15/1/2021 thay thế cho Thông tư số 22/2016 ngày 16/02/2016 của Bộ Tài chính về bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới, đã quy định nhiều điểm mới, cụ thể được trình bày dưới đây.

1.1. Nâng mức trách nhiệm bảo hiểm đối với thiệt hại về người

Cụ thể, theo quy định cũ, mức trách nhiệm bảo hiểm đối với thiệt hại về tính mạng sức khỏe của bên thứ ba và của hành khách là 100 triệu đồng/người/vụ. Như vậy, trách nhiệm bồi thường của doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) đối với thiệt hại về một người trong mỗi vụ tai

nạn tối đa là 100 triệu đồng, phần thiệt hại vượt quá 100 triệu đồng/người (nếu có) thì chủ xe phải tự bỏ tiền để đền bù cho nạn nhân hoặc gia đình họ.

Theo quy định mới, mức trách nhiệm này được nâng lên thành 150 triệu đồng/người/vụ, bằng 150% mức trách nhiệm bảo hiểm cũ. Điểm mới này một mặt phù hợp với tình hình mặt bằng thu nhập, giá cả vật tư y tế và chi phí y tế giai đoạn hiện tại, mặt khác, trong điều kiện phí bảo hiểm không thay đổi hoặc tăng không đáng kể, việc nâng mức trách nhiệm bảo hiểm thể hiện sự quan tâm của Chính phủ đến quyền lợi của bên mua bảo hiểm và bên bị thiệt hại trong tai nạn giao thông đường bộ.

1.2. Doanh nghiệp bảo hiểm có thể cấp Giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử

Theo quy định tại khoản 4, Điều 6 Nghị định số 03/2021/NĐ-CP, từ ngày 01/3/2021, khi mua bảo hiểm bắt buộc, tùy theo yêu cầu của chủ xe, DNBH có thể cấp Giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử. Giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử có giá trị như Giấy chứng nhận bảo hiểm truyền thống (bản cứng). Điểm mới này tạo điều kiện thuận lợi cho các chủ xe, lái xe trong việc bảo quản, gìn giữ và phù hợp với điều kiện công nghệ thông tin và tuân thủ các quy định của Luật Giao dịch điện tử. Với quy định này, người tham gia giao thông không nhất thiết phải mang theo bản cứng Giấy chứng nhận bảo hiểm còn hiệu lực khi tham gia giao thông, xuất trình giấy tờ này khi có yêu cầu của lực lượng Cảnh sát giao thông và cơ quan chức năng có thẩm quyền khác theo quy định của pháp luật.

1.3. Quy định về thời hạn bảo hiểm linh hoạt hơn

Cụ thể, quy định cũ chỉ cho phép DNBH bán bảo hiểm với thời hạn tối đa một năm. Quy định này vừa gây lãng phí cho DNBH trong việc in, cấp và quản lý ấn chỉ vừa gây bất tiện cho chủ xe. Những chủ xe mô tô dù muốn mua bảo hiểm nhiều năm liền nhưng DNBH cũng không được bán. Đặc biệt, với chủ xe ô tô mới, do thời hạn đăng kiểm những năm đầu là hơn một năm (hai năm rưỡi hoặc một năm rưỡi) nên có sự lệch pha giữa thời hạn của Giấy chứng nhận kiểm định an toàn kỹ thuật và môi trường với Giấy chứng nhận bảo hiểm. Chính sự lệch pha này khiến nhiều chủ xe cảm thấy phiền toái và thường bị quên tái tục bảo hiểm khi chưa đến kỳ đăng kiểm xe. Để tạo điều kiện cho các DNBH và các chủ xe, chế độ bảo hiểm mới có 02 điểm sửa đổi tại điểm a, điểm b, khoản 1, Điều 9 Nghị định số 03/2021/NĐ-CP như sau:

"a) Đối với xe mô tô hai bánh, ba bánh, xe gắn máy (kể cả xe máy điện) và các loại xe có kết cấu tương tự theo quy định của Luật Giao thông đường bộ, thời hạn bảo hiểm tối thiểu là 01 năm và tối đa là 03 năm.

b) Đối với các xe cơ giới còn lại, thời hạn bảo hiểm tối thiểu là 01 năm và thời hạn tối đa tương ứng với thời hạn kiểm định an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường định kỳ có thời hạn trên 01 năm".

1.4. Phí bảo hiểm có thể cao hơn tối đa 15%

Theo khoản 3, Điều 7 Nghị định số 03/2021/NĐ-CP, căn cứ vào lịch sử tai nạn của từng xe cơ giới và năng lực chấp nhận rủi ro của mình, DNBH chủ động xem xét, điều chỉnh tăng phí bảo hiểm; mức tăng phí bảo hiểm tối đa là 15% tính trên phí bảo hiểm do Bộ Tài chính quy định. Đây là một quy định hoàn toàn mới trong Nghị định số 03/2021/NĐ-CP. Quy định này có mục đích áp dụng việc tăng phí bảo hiểm như một chế tài đối với các chủ xe quản lý rủi ro kém, xảy ra nhiều tai nạn hoặc tai nạn nghiêm trọng dẫn đến tỷ lệ bồi thường cao. Tuy nhiên, mục đích này chỉ có thể thành hiện thực nếu có cơ sở dữ liệu đầy đủ và các DNBH quyết tâm thực hiện, bởi lẽ nếu cơ sở dữ liệu không đầy đủ hoặc DNBH còn sợ mất dịch vụ thì hoặc chủ xe chọn mua bảo hiểm ở DNBH khác để không chịu mức phí phạt hoặc DNBH không áp dụng tăng phí mặc dù Bộ Tài chính cho phép.

1.5. Tạm ứng bồi thường đối với thiệt hại về sức khỏe, tính mạng

Theo khoản 2, Điều 14 Nghị định số 03/2021/NĐ-CP, trong vòng 3 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo của bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm về vụ tai nạn, DNBH phải tạm ứng bồi thường đối với thiệt hại về sức khỏe, tính mạng, cụ thể:

Trường hợp đã xác định được vụ tai nạn thuộc phạm vi bồi thường thiệt hại: 70% mức bồi thường bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với trường hợp tử vong; 50% mức bồi thường bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với trường hợp tổn thương bộ phận được điều trị cấp cứu.

Trường hợp chưa xác định được vụ tai nạn thuộc phạm vi bồi thường thiệt hại: 30% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định trường hợp tử vong; 10% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với trường hợp tổn thương bộ phận được điều trị cấp cứu.

Quy định về tạm ứng bồi thường nói trên một mặt giúp chủ xe có thể khắc phục khó khăn tài chính ban đầu khi phải bồi thường thiệt hại, mặt khác, quan trọng hơn là có thể hỗ trợ tài chính kịp thời cho nạn nhân hoặc gia đình họ vượt qua khó khăn ban đầu khi phải chi trả chi phí y tế để điều trị thương tật và chi phí mai táng, hỏa táng khi nạn nhân bị chết.

1.6. Đối với hồ sơ bồi thường bảo hiểm

Điểm mới trong Nghị định số 03/2021/NĐ-CP là quy định rõ ràng về nghĩa vụ thu thập và cung cấp hồ sơ yêu cầu bồi thường của bên mua bảo hiểm và DNBH, trong đó:

Điều 15 Nghị định số 03/2021/NĐ-CP quy định, tài liệu chứng minh thiệt hại đối với tài sản do bên mua bảo hiểm cung cấp, theo quy định mới, người được bảo hiểm cần cung cấp hóa đơn, chứng từ hợp lệ về việc sửa chữa, thay mới tài sản bị thiệt hại do tai nạn giao thông gây ra (trường hợp DNBH thực hiện sửa chữa, khắc phục thiệt hại, DNBH có trách nhiệm thu thập giấy tờ này).

Đối với bản sao các tài liệu liên quan của cơ quan Công an do DNBH thu thập trong các vụ tai nạn gây tử vong đối với bên thứ ba và hành khách, bao gồm: thông báo kết quả điều tra, xác minh, giải quyết vụ tai nạn giao thông hoặc thông báo kết luận điều tra giải

quyết vụ tai nạn giao thông (không yêu cầu có biên bản khám nghiệm hiện trường vụ tai nạn; sơ đồ hiện trường, bản ảnh (nếu có); biên bản khám nghiệm phương tiện liên quan đến tai nạn; thông báo sơ bộ kết quả điều tra ban đầu vụ tai nạn giao thông;

Các tài liệu khác có liên quan đến vụ tai nạn (nếu có) như quy định cũ.

1.7. Quy định về các trường hợp có thiệt hại nhưng không được bảo hiểm bồi thường (Điều 13)

Nghị định số 03/2021/NĐ-CP còn quy định thêm các trường hợp có thiệt hại nhưng không được bảo hiểm bồi thường (Điều 13) gồm:

Ngoài những điểm loại trừ trong quy tắc bảo hiểm giống như Thông tư 22/2016/BTC trước đây, Nghị định số 03/2021/NĐ-CP quy định thêm một điểm loại trừ, đó là:

- Thiệt hại đối với tài sản do lái xe điều khiển xe mà trong máu hoặc hơi thở có nồng độ cồn, sử dụng ma túy và chất kích thích bị cấm theo quy định của pháp luật.

Nghị định số 03/2021/NĐ-CP cũng quy định cụ thể hơn về các điểm loại trừ sau:

- Người lái xe gây tai nạn cố ý bỏ chạy không thực hiện TNDS của chủ xe cơ giới. Trường hợp người lái xe gây tai nạn cố ý bỏ chạy nhưng đã thực hiện TNDS của chủ xe cơ giới thì không thuộc trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm.

- Người lái xe chưa đủ độ tuổi hoặc quá độ tuổi điều khiển xe cơ giới theo quy định pháp luật về giao thông đường bộ; người lái xe không có Giấy phép lái xe, sử dụng Giấy phép lái xe không hợp lệ, Giấy phép lái xe không do cơ quan có thẩm quyền cấp, Giấy phép lái xe bị tẩy xóa, Giấy phép lái xe hết hạn sử dụng tại thời điểm xảy ra tai nạn hoặc sử dụng Giấy phép lái xe không phù hợp đối với xe cơ giới bắt buộc phải có Giấy phép lái xe. Người lái xe bị tước quyền sử dụng Giấy phép lái xe có thời hạn hoặc bị thu hồi Giấy phép lái xe thì được coi là không có Giấy phép lái xe.

1.8. Nghị định số 03/2021/NĐ-CP quy định rõ hơn về hậu quả pháp lý trong trường hợp bảo hiểm trùng

Theo quy định cũ, trường hợp xe đồng thời được bảo hiểm bởi nhiều hợp đồng bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe tại nhiều DNBH thì DNBH nào cấp Giấy chứng nhận bảo hiểm trước sẽ phải bồi thường mà không có quy định gì với các DNBH cấp Giấy chứng nhận bảo hiểm sau.

Theo Nghị định số 03/2021/NĐ-CP, ngoài việc giữ nguyên quy định trường hợp xe đồng thời được bảo hiểm bởi nhiều hợp đồng bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe tại nhiều DNBH thì DNBH nào cấp Giấy chứng nhận bảo hiểm trước sẽ phải bồi thường theo hợp đồng bảo hiểm giao kết đầu tiên còn thêm quy định DNBH phải hoàn lại cho bên mua bảo hiểm 100% phí bảo hiểm đã đóng đối với các hợp đồng bảo hiểm còn lại.

2. Những hạn chế và nguyên nhân trong chính sách và công tác tổ chức triển khai bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới

Bên cạnh những kết quả đạt được kể trên, quá trình thực hiện chế độ bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới vẫn còn bộc lộ nhiều tồn tại, vướng mắc cả về chính sách chế độ và công tác tổ chức, triển khai. Cụ thể:

Thứ nhất, hồ sơ bồi thường theo quy định hiện hành chưa thực sự tạo điều kiện thuận lợi cho bên được bảo hiểm. Theo quy định, đối với thiệt hại về tài sản, trừ khi DNBH thực hiện việc sửa chữa thay thế tài sản của bên thứ ba, bên được bảo hiểm có trách nhiệm thu thập các tài liệu liên quan đến thiệt hại về tài sản (như hóa đơn sửa chữa, thay mới tài sản bị thiệt hại).

Riêng các vụ tai nạn có liên quan đến thiệt hại về người, nếu người thứ ba và/hoặc hành khách bị chết theo quy định DNBH có nghĩa vụ thu thập hồ sơ công an. Nếu vụ tai nạn mà người thứ ba và/hoặc hành khách chỉ bị thương thì người được bảo hiểm phải có trách nhiệm thu thập các tài liệu liên quan của cơ quan có thẩm quyền về vụ tai nạn (như biên bản khám nghiệm phương tiện liên quan đến tai nạn, thông báo sơ bộ kết quả điều tra ban đầu vụ tai nạn giao thông, bản sao các tài liệu liên quan của cơ quan Công an bao gồm: thông báo kết quả điều tra, xác minh, giải quyết vụ tai nạn giao thông hoặc thông báo kết luận điều tra giải quyết vụ tai nạn giao thông).

Thực tế cho thấy, việc tiếp cận với các cơ quan chức năng để xin sao các giấy tờ hồ sơ là công việc gây rất nhiều phiền hà cho người dân, nhiều người phải nản chí, bỏ cuộc không khiếu nại đòi bồi thường DNBH nữa trong khi đã bỏ tiền túi đền bù cho bên thứ ba. Các chủ xe thường kêu ca về quy định quá nhiều giấy tờ trong khi nhiều cơ quan chức năng liên quan gây khó khăn trong việc thực hiện hồ sơ bồi thường, thậm chí nhiều trường hợp không thể thực hiện được. Thực tế, đối với tổn thất, thiệt hại nhỏ, không phải lúc nào các chủ phương tiện cũng đi báo Công an xác minh, giám định, hay xác nhận của chính quyền địa phương, các bên thường tự thương lượng bồi thường vì việc hoàn thiện hồ sơ thanh toán bảo hiểm quá phức tạp. Chính những hạn chế này ít nhiều đã làm giảm thậm chí có trường hợp làm mất đi ý nghĩa của chế độ bảo hiểm bắt buộc.

Thứ hai, bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe máy vẫn còn những tồn tại, hạn chế trong kết quả thực hiện. Số liệu thực tế cho thấy, trong khi tỷ lệ tham gia bảo hiểm lên đến 90% đối với xe ô tô thì tỷ lệ tham gia bảo hiểm xe máy vẫn còn thấp, đạt khoảng 30% đối với xe máy. Kết quả nghiên cứu trong Luận án của NCS. Phạm Thị Thanh Giang, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (2020) cho thấy, các chủ xe máy chưa bao giờ tham gia bảo hiểm chiếm đến 34% và tỷ lệ chủ xe máy tham gia bảo hiểm bắt buộc "không liên tục" lên tới 41%. Nguyên nhân của thực trạng trên là những tồn tại, vướng mắc cả về chính sách và công tác tổ chức, triển khai thực hiện, cụ thể: công tác tuyên truyền về lợi ích và sự cần thiết của bảo hiểm đối với các chủ xe còn chưa được xem trọng đúng mức dẫn đến nhiều chủ xe chưa nhận thức

được đầy đủ ý nghĩa của việc thực hiện chế độ bảo hiểm bắt buộc này mà chỉ coi như là giải pháp đối phó với cảnh sát giao thông khi lưu hành xe. Bên cạnh đó, sự phiền hà về thủ tục bồi thường và hạn chế của chất lượng dịch vụ giám định, bồi thường của DNBH cũng là nguyên nhân mà nhiều chủ xe, đặc biệt là các chủ xe máy không mặn mà với việc tham gia bảo hiểm. Ngoài những nguyên nhân trên còn kể đến công tác kiểm tra tính tuân thủ quy định bảo hiểm bắt buộc và xử phạt vi phạm của đội ngũ cảnh sát giao thông có lúc, có nơi còn xem nhẹ.

Thứ ba, việc định phí bảo hiểm của loại hình bảo hiểm này còn nhiều hạn chế, phí bảo hiểm mặc dù đã được quy định trên cơ sở rủi ro liên quan phương tiện (đến loại xe, mục đích sử dụng xe) nhưng chưa căn cứ vào rủi ro liên quan chủ xe, lái xe (lịch sử tai nạn, vi phạm giao thông), dẫn đến chưa phát huy vai trò công cụ kinh tế trong bảo đảm trật tự an toàn giao thông. Chúng tôi cho rằng, việc cho phép DNBH được tăng phí bảo hiểm đối với các chủ xe quản lý rủi ro kém, xảy ra nhiều tai nạn hoặc tai nạn nghiêm trọng dẫn đến tỷ lệ bồi thường cao là cần thiết. Đây được coi là hình thức phạt đối với các chủ xe này. Tuy nhiên, nếu chỉ có quy định phạt mà không có quy định thưởng (giảm phí) đối với các chủ xe có nhiều năm sử dụng xe an toàn thì người dân sẽ có cảm giác không công bằng trong chế độ.

Thứ tư, quy định chi hỗ trợ nhân đạo từ Quỹ bảo hiểm xe cơ giới vẫn còn hạn chế cả về mức và đối tượng được hỗ trợ. Mức chi hỗ trợ nhân đạo theo quy định hiện hành[19] là tối đa 15% tổng số tiền đóng các quỹ hàng năm, mức hỗ trợ cụ thể là 20 triệu đồng/người/vụ đối với trường hợp nạn nhân chết cũng như thương tật toàn bộ vĩnh viễn trong trường hợp không xác định được xe cơ giới gây tai nạn, xe không tham gia bảo hiểm.

Thứ năm, quy định về tạm ứng bồi thường trong trường hợp chưa xác định được vụ tai nạn thuộc phạm vi bồi thường thiệt hại là: 30% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định trường hợp tử vong; 10% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với trường hợp tổn thương bộ phận được điều trị cấp cứu. Chúng tôi cho rằng, quy định này không khả thi vì khi chưa xác định được vụ tai nạn thuộc phạm vi bồi thường thiệt hại tức là chưa xác định được xe gây tai nạn, chưa biết xe gây tai nạn có mua bảo hiểm hay không thì sẽ không có DNBH nào đứng ra giải quyết tạm ứng bồi thường.

Thứ sáu, cơ sở dữ liệu về bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới không đầy đủ dữ liệu về xe, lịch sử tai nạn, thông tin về lái xe, chủ xe… dẫn đến hạn chế tác dụng của việc khai thác dữ liệu này trong việc áp dụng chế độ thưởng phạt về phí bảo hiểm. Hạn chế này xuất phát từ nguyên nhân các DNBH chưa thực sự quan tâm đến việc cung cấp, cập nhật số liệu và không có chế tài đối với các DNBH vi phạm nên dẫn đến việc vi phạm nghĩa vụ cung

[19] Thông tư số 151/2012/TT-BTC về sửa đổi, bổ sung Thông tư số 126/2008/TT-BTC ngày 22/12/2008 của Bộ Tài chính quy định quy tắc, điều khoản, biểu phí và mức trách nhiệm bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới và Thông tư số 103/2009/TT-BTC ngày 25/5/2009 của Bộ Tài chính quy định việc quản lý, sử dụng, thanh toán và quyết toán Quỹ bảo hiểm xe cơ giới.

cấp thông tin cho Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam để xây dựng, bổ sung, cập nhật cơ sở dữ liệu không bị xử phạt.

3. Một số khuyến nghị về chế độ bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới ở Việt Nam hiện nay

3.1. Đơn giản hóa hơn nữa thủ tục hồ sơ bồi thường, tạo điều kiện thuận lợi cho việc chi trả cho đối tượng được bồi thường bảo hiểm

Như trên đã chỉ ra, việc quy định trách nhiệm thu thập hồ sơ từ các cơ quan chức năng thực tế rất gây khó khăn phiền phức cho bên được bảo hiểm, vì vậy, không chỉ trong trường hợp vụ tai nạn gây tử vong, cần quy định trong trường hợp cần thu thập hồ sơ tai nạn liên quan đến cảnh sát giao thông và cảnh sát điều tra phải do DNBH liên hệ với cơ quan có thẩm quyền thu thập và chịu chi phí liên quan đến thu thập hồ sơ.

Bên cạnh đó, trong các vụ tai nạn giao thông do cảnh sát giao thông thụ lý, phương tiện giao thông bị giữ cho đến khi hòa giải xong hoặc tận đến khi có quyết định của tòa án, thực tế đây là điều các chủ xe quan ngại nhất, đặc biệt là xe gây tai nạn trong khi đang chở hàng. Vì vậy, điều các chủ xe mong muốn nhất là làm sao giải phóng xe được sớm để mang xe về sửa chữa và tiếp tục sử dụng cho đi lại hoặc cho kinh doanh. Như vậy, trường hợp tai nạn do cảnh sát giao thông thụ lý, rất cần có sự hỗ trợ của DNBH để chủ xe có thể giải phóng xe, giải phóng hàng hóa. Để làm điều này, bên chủ xe cần quy định trách nhiệm DNBH tham gia làm trung gian hòa giải và bảo lãnh giải phóng xe.

3.2. Giảm phí bảo hiểm cho các chủ xe do ảnh hưởng của dịch bệnh

Dịch bệnh COVID-19 đã ảnh hưởng nghiêm trọng tới mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội, trong đó giao thông vận tải một trong lĩnh vực bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Trong năm 2020, đặc biệt 10 tháng đầu năm 2021, do thực hiện nghiêm ngặt các chỉ thị giãn cách của Chính phủ và quy định của các địa phương về phòng, chống dịch khiến cho hoạt động đi lại của người dân và hoạt động kinh doanh vận tải của các chủ xe cơ giới gần như bị ngừng trệ. Ảnh hưởng nặng nề nhất là đội xe taxi, xe buýt, xe vận tải hành khách liên tỉnh, xe tải và cuối cùng là xe gia đình. Tùy địa phương và tùy loại phương tiện, xe có thể bị nằm bến, không hoạt động từ 3 đến 9 tháng. Lý thuyết và thực tế đều chỉ ra rằng, xe không hoạt động là không phát sinh rủi ro và DNBH không được thu phí bảo hiểm trong thời gian đó. Thực tế, do không lường trước được sự phức tạp và kéo dài của dịch bệnh, với các HĐBH đã ký trong năm 2020 và năm 2021, DNBH đều đã thu đủ phí cho cả thời hạn bảo hiểm (tối thiểu một năm). Vấn đề đặt ra là trong trường hợp này là các chủ xe có được khiếu nại yêu cầu DNBH hoàn phí bảo hiểm để đảm bảo công bằng về quyền lợi của mình không? Câu trả lời là: dù không thỏa thuận trong hợp đồng bảo hiểm và chưa có quy định cụ thể trong các văn bản luật, song theo lẽ phải, lẽ công bằng thì chủ xe hoàn toàn có quyền khiếu nại và cơ quan thực thi pháp luật phải bảo vệ quyền lợi của họ. Tuy nhiên, nếu không có quy định cụ thể trong các văn bản của Bộ Tài chính thì chủ xe thực sự rất khó khăn khi đòi được quyền lợi này

ngay cả khi DNBH có thiện chí. Vì lẽ đó, để đảm bảo quyền lợi cho các chủ xe và thuận lợi trong thực hiện, các tác giả đề xuất Bộ Tài chính cần có văn bản quy định các DNBH phải thực hiện giảm phí cho chủ xe trong các HĐBH tái tục trong năm 2022. Mức giảm phí cần nghiên cứu kỹ để áp dụng phù hợp với từng loại xe, từng địa phương.

3.3. Nghiên cứu áp dụng biểu phí thưởng, phạt theo mức độ rủi ro

Ngoài những yếu tố khách quan, tai nạn giao thông đường bộ phụ thuộc rất lớn vào trình độ quản lý phương tiện của chủ xe, thâm niên, tay nghề và ý thức chấp hành luật lệ giao thông của người điều khiển phương tiện. Nhằm khuyến khích các chủ xe sử dụng xe an toàn, hạn chế tai nạn, các nước phát triển đều áp dụng chế độ thưởng phạt về phí bảo hiểm. Theo đó, những chủ xe sử dụng xe an toàn có thể được giảm từ 30% - 50% phí bảo hiểm và ngược lại, mức phí phạt tối đa lên tới 65% - 70%. Thực tế, do tai nạn giao thông phụ thuộc chủ yếu váo ý thức chấp hành luật của cá nhân chủ xe, lái xe nên bảo hiểm TNDS của chủ xe được xác định dựa trên thông tin cá nhân thay vì thông tin của phương tiện xe cơ giới như hiện nay. Từ đó, dựa vào lịch sử liên quan đến các sự kiện tai nạn giao thông của một người, DNBH sẽ đánh giá rủi ro và đưa ra mức phí phù hợp cho người điều khiển phương tiện giao thông đó.

Việc thưởng phạt này áp dụng cho các hợp đồng bảo hiểm TNDS của chủ xe vào thời điểm tái tục hợp đồng. Như vậy, để tránh "lách luật" bằng việc không tái tục bảo hiểm tại DNBH cũ mà thay đổi DNBH khi bắt đầu một hợp đồng bảo hiểm mới cần phải có một cơ sở dữ liệu đầy đủ, cập nhật cho toàn ngành Bảo hiểm. Để xây dựng cơ sở dữ liệu này, Bộ Tài chính cần quy định cụ thể, chi tiết nghĩa vụ cung cấp thông tin của các DNBH và quy định chế tài cụ thể đối với các hình thức vi phạm. Việc xây dựng và vận hành hệ thống công nghệ thông tin phải đảm bảo việc thống kê và cập nhật tình hình triển khai bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới đảm bảo kết nối vào cơ sở dữ liệu về bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới. Hệ thống cơ sở dữ liệu tối thiểu phải cung cấp được các thông tin về chủ xe, lái xe, các vụ tai nạn trong quá khứ…

3.4. Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, giáo dục ý thức chấp hành chế độ bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới

Những năm gần đây, ở Việt Nam, mặc dù đời sống xã hội được cải thiện rõ rệt song một bộ phận khá lớn người dân chưa có thói quen tham gia bảo hiểm nói chung và tự giác, tự nguyện tham gia bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới nói riêng. Kết quả nghiên cứu trong Luận án của NCS. Phạm Thị Thanh Giang cho thấy, ngoài việc tỷ lệ các chủ xe tham gia bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe "không liên tục" (chiếm tới 36% đối với chủ xe ô tô và 41% đối với chủ xe máy) còn có hiện tượng lý do tham gia bảo hiểm của các chủ xe không hoàn toàn là chấp hành pháp luật mà để đối phó với cảnh sát giao thông (41,9% đối với chủ xe máy và 3,4% đối với chủ xe ô tô). Nguyên nhân của thực trạng này nằm ở đâu? Thực tế, các DNBH đã sử dụng đa dạng các kênh bán hàng, linh hoạt giờ giấc phục vụ để thuận tiện cho việc tiếp cận sản phẩm của

chủ xe, do đó có thể đánh giá nguyên nhân chủ yếu nằm ở công tác tuyên truyền. Bảo hiểm TNDS chủ xe cơ giới đối với người thứ ba và đối với hành khách là loại bảo hiểm bắt buộc thực hiện theo chế độ bảo hiểm thống nhất trong toàn quốc và tất cả các DNBH phi nhân thọ đều tham gia cung cấp sản phẩm nên trách nhiệm thực hiện công tác tuyên truyền là nhiệm vụ chung của chính quyền và các cơ quan chức năng mà trước hết là nhiệm vụ của ngành Bảo hiểm. Thực tế, công tác tuyên truyền được ngành Bảo hiểm giao cho Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam thực hiện, song Hiệp hội hiện thiếu nhân lực, các cán bộ kiêm nhiệm nhiều việc nên hoạt động tuyên truyền chưa có kết quả như mong đợi. Chính vì vậy, các tác giả đưa ra một số đề xuất sau:

- Bộ Tài chính, Bộ Công an cùng với các bộ, cơ quan, địa phương, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam và DNBH có liên quan đẩy mạnh công tác tuyên truyền về bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới giúp người dân hiểu đúng, hiểu rõ về trách nhiệm và quyền lợi khi tham gia bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới, phân biệt rõ giữa loại hình bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới với các loại hình bảo hiểm tự nguyện khác. Định kỳ hàng năm, Bộ Tài chính sẽ tổ chức thanh tra, kiểm tra các DNBH trong đó có nội dung về bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới. Qua công tác thanh tra, kiểm tra, Bộ Tài chính sẽ chấn chính, xử lý vi phạm kịp thời (nếu có), đồng thời ghi nhận các kiến nghị, phản ánh để tiếp tục hoàn thiện cơ chế, chính sách;

- Thành lập bộ phận chuyên trách truyền thông của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Bộ phận này sẽ thực hiện công tác truyền thông cho toàn ngành, trong đó cần chú trọng hoạt động truyền thông cho các loại bảo hiểm bắt buộc như: bảo hiểm TNDS của chủ xe, bảo hiểm TNDS của người vận chuyển hàng không đối với hành khách, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm trong lĩnh vực đầu tư xây dựng, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp của người hành nghề tư vấn pháp luật…;

- Đầu tư thích đáng để có chương trình truyền thông tối ưu qua các phương tiện thông tin đại chúng như: truyền hình trung ương và địa phương, báo, đài, mạng xã hội. Nguồn quỹ cho các chương trình truyền thông một phần lấy từ quỹ xe cơ giới;

- Bên cạnh việc tuyên truyền với mục đích làm cho người dân hiểu đúng về ý nghĩa nhân đạo của chính sách bảo hiểm, cần có những chương trình vinh danh người tốt việc tốt, giáo dục ý thức cộng đồng, kịp thời hỗ trợ nạn nhân tai nạn giao thông nhanh chóng khắc phục tổn thất về người và tài sản, giúp cho không chỉ nạn nhân mà còn chủ xe, người điều khiển xe nhanh chóng ổn định cuộc sống, sinh hoạt và hoạt động sản xuất, kinh doanh, góp phần thực hiện mục tiêu an sinh - xã hội của Đảng và Nhà nước.

3.5. Bổ sung chế tài khi bồi thường đối với trường hợp bên thứ ba và hành khách vi phạm nghiêm trọng luật lệ giao thông

Như đã đề cập, việc giải quyết bồi thường thiệt hại về người không phân biệt theo mức độ lỗi nảy sinh nhiều bất cập. Trên thực tế, có nhiều trường hợp lỗi dẫn đến tai nạn giao thông gần như hoàn toàn là do nạn nhân gây ra nhưng DNBH phải chi trả như trường hợp nạn nhân không có lỗi. Sự bất cập thể hiện chế độ bảo hiểm bắt buộc này vô hình trung sẽ bỏ

qua chế tài đối với người vi phạm pháp luật, không công bằng đối với người chấp hành tốt pháp luật về giao thông. Do đó, để góp phần tạo công bằng xã hội, răn đe và góp phần giảm tình trạng vi phạm luật lệ giao thông, các tác giả đề xuất Bộ Tài chính cần bổ sung trong Quy tắc bảo hiểm chế tài với những hành vi vi phạm của bên thứ ba và hành khách. Cụ thể, khi bồi thường thiệt hại về tính mạng, sức khỏe trong trường hợp này, DNBH được khấu trừ một phần tiền bồi thường tỷ lệ thuận với mức độ lỗi của bên bị thiệt hại.

3.6. Cụ thể hóa đối tượng và mức chi hỗ trợ nhân đạo

Chế độ bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới có mục đích bảo vệ quyền lợi hợp pháp của những người là nạn nhân trong các vụ tai nạn giao thông đường bộ. Tuy nhiên, vấn đề bảo vệ quyền lợi cho nạn nhân sẽ gặp trở ngại trong những trường hợp như:

- Có những vụ tai nạn giao thông, cơ quan chức năng không xác định được xe gây tai nạn do người gây tai nạn bỏ mặc nạn nhân, nhằm trốn tránh trách nhiệm. Điều này thường xảy ra đối với những vụ tai nạn xảy ra trong đêm khuya vắng hoặc ở những nơi hoang vắng không có người chứng kiến. Trong trường hợp này, ngay cả khi giả định 100% xe đã mua bảo hiểm thì cũng không biết trách nhiệm bồi thường thuộc về DNBH nào;

- Tai nạn giao thông do xe không có bảo hiểm (chưa mua bảo hiểm hoặc đã hết hạn bảo hiểm) mà khả năng tài chính trước mắt và lâu dài của người gây tai nạn không đủ khả năng bồi thường;

- Tai nạn xảy ra nằm trong trường hợp loại trừ bảo hiểm.

Để giải quyết các trường hợp này, Quỹ bảo hiểm xe cơ giới (do các DNBH kinh doanh bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới đóng góp) có mục chi hỗ trợ nhân đạo. Liên quan đến chi hỗ trợ nhân đạo, quy định hiện nay trong Nghị định số 03/2021/NĐ-CP cụ thể như sau: "Trong các trường hợp không xác định được xe gây tai nạn, xe không tham gia bảo hiểm và các trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm theo quy định tại Điều 13 Nghị định này (trừ hành động cố ý gây thiệt hại của chủ xe cơ giới, người lái xe hoặc của người bị thiệt hại): 30% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với trường hợp tử vong; 10% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với các trường hợp tổn thương bộ phận được điều trị cấp cứu. Sau khi DNBH đã thực hiện tạm ứng bồi thường theo quy định tại điểm b, khoản 2, Điều 14 Nghị định này, Ban điều hành Quỹ bảo hiểm xe cơ giới có trách nhiệm hoàn trả số tiền mà DNBH đã tạm ứng bồi thường trong trường hợp tai nạn được xác định thuộc loại trừ trách nhiệm bảo hiểm hoặc khoản tiền tạm ứng bồi thường vượt mức bồi thường bảo hiểm theo quy định trong trường hợp tai nạn thuộc phạm vi bồi thường thiệt hại".

Quy định này có một số điểm bất cập như:

- Do không quy định cụ thể nên sẽ khó thực hiện bởi lẽ trong trường hợp không xác định được xe gây tai nạn hoặc xe không có bảo hiểm thì DNBH nào sẽ đứng ra chi hỗ trợ nhân đạo do mỗi địa phương đều có sự hiện diện của nhiều DNBH.

- Mức chi hỗ trợ nhân đạo 30% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với trường hợp tử vong tương đương 45 triệu đồng là cụ thể; riêng 10% mức trách nhiệm bảo hiểm theo quy định/1 người/1 vụ đối với các trường hợp tổn thương bộ phận được điều trị cấp cứu (tương đương 15 triệu đồng) là không công bằng bởi mỗi trường hợp thương tật phải cấp cứu có tỷ lệ thương tổn khác nhau. Việc chi hỗ trợ bằng nhau (15 triệu đồng) cho cả trường hợp tổn rất nặng, nặng, và nhẹ là bất cập và không công bằng.

Để giải quyết những bất cập này, tác giả đề xuất Bộ Tài chính:

- Quy định tai nạn thuộc đối tượng phải chi hỗ trợ nhân đạo xảy ra ở địa phương nào thì giao cụ thể cho DNBH nào thực hiện chi hỗ trợ (có danh sách cụ thể tương ứng với 63 tỉnh thành).

- Quy định chi tiết, cụ thể mức chi hỗ trợ nhân đạo trong các trường hợp tổn thương khác nhau theo từng nhóm thương tổn như: sọ não, hô hấp, chi trên, chi dưới…

3.7. Tăng cường công tác kiểm tra tính tuân thủ chế độ bảo hiểm bắt buộc

Để nâng cao ý thức tuân thủ pháp luật, tăng cường tính tự giác và dần hình thành thói quen mua bảo hiểm trong dân cư, bất cứ quốc gia nào cũng phải chú trọng công tác kiểm tra, xử phạt. Ở Việt Nam, nhiệm vụ này được giao cho đội ngũ cảnh sát giao thông. Cảnh sát giao thông được quyền kiểm tra giấy chứng nhận bảo hiểm của các phương tiện tham gia giao thông và xử phạt vi phạm hành chính đối với những chủ xe vi phạm. Thực tế, hoạt động kiểm tra này chỉ được cảnh sát giao thông chú trọng trong một hoặc hai đợt cao điểm an toàn giao thông trong năm. Hơn nữa, mức phạt hành chính đối với những hành vi không mua bảo hiểm còn thấp. Vì lẽ đó, một bộ phận không nhỏ chủ xe không mua bảo hiểm, chấp nhận nộp phạt khi không may cảnh sát giao thông hỏi đến, từ đó hình thành ý thức chống đối, nhờn luật trong xã hội. Để cải thiện thực trạng này, thiết nghĩ, một mặt Bộ Công an cần yêu cầu lực lượng cảnh sát giao thông làm nghiêm và thường xuyên hơn, mặt khác Quỹ bảo hiểm xe cơ giới cần có cơ chế thỏa đáng hỗ trợ lực lượng cảnh sát giao thông làm nhiệm vụ góp phần phát huy vai trò công cụ kinh tế trong bảo đảm trật tự an toàn giao thông.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính (2008), *Thông tư số 126/2008/TT-BTC của Bộ Tài chính quy định quy tắc, điều khoản, biểu phí và mức trách nhiệm bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới,* ban hành ngày 22/12/2008.
2. Bộ Tài chính (2009), *Thông tư số 103/2009/TT-BTC của Bộ Tài chính quy định việc quản lý, sử dụng, thanh toán và quyết toán Quỹ bảo hiểm xe cơ giới;* ban hành ngày 25/5/2009.
3. Bộ Tài chính (2012), *Thông tư số 151/2012/TT-BTC sửa đổi Thông tư số 126/2008/TT-BTC và Thông tư số 103/2009/TT-BTC,* ban hành ngày 12/9/2012.

4. Bộ Tài chính (2016), *Thông tư số 22/2016/TT-BTC của Bộ Tài chính quy định Quy tắc, điều khoản, biểu phí và mức trách nhiệm bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới;* ban hành ngày 16/02/2016.
5. Bộ Tài chính (2020), *Báo cáo của Bộ Tài chính tại Hội nghị trực tuyến toàn quốc Sơ kết công tác đảm bảo trật tự an toàn giao thông Quý II và phương hướng, nhiệm vụ Quý III năm 2020.*
6. Bộ Tài chính (2021), *Thông tư số 04/2021/TT-BTC của Bộ Tài chính quy định biểu phí và mức trách nhiệm bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới,* ban hành ngày 15/01/2021.
7. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2008), *Nghị định số 103/2008/NĐ-CP về bảo hiểm trách nhiệm dân sự bắt buộc của chủ xe cơ giới,* ban hành 16/9/2008.
8. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2013), *Nghị định số 214/2013/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung Nghị định số 103/2008/NĐ-CP;* ban hành ngày 20/12/2013.
9. Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2021), *Nghị định số 03/2021/NĐ-CP về bảo hiểm TNDS bắt buộc của chủ xe cơ giới;* ban hành ngày 15/01/2021.
10. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2020), *Bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới tiếp tục tăng trưởng,* truy cập tại: http://www.iav.vn/vong-quanh-thi-truong/93669-bao-hiem-bat-buoc-trach-nhiem-dan-su-cua-chu-xe-co-gioi-tiep-tuc-tang-truong
11. Phạm Thanh Giang (2020), *Nghiên cứu tác động của chất lượng dịch vụ tới sự hài lòng của khách hàng trong bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới đối với người thứ ba: Nghiên cứu thực nghiệm tại tỉnh Thanh Hóa,* Luận án Tiến sĩ kinh tế, 2020.
12. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2010), *Luật Kinh doanh bảo hiểm 2000, sửa đổi bổ sung 2010,* Luật số: 61/2010/QH12, ban hành ngày 04/11/2010.
13. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2015), *Bộ luật Dân sự năm 2015,* Luật số: 91/2015/QH13, ban hành ngày 24/11/2015.
14. Thanh niên (2019), *Năm 2019 mỗi ngày có 21 người chết vì tai nạn giao thông,* truy cập tại: https://thanhnien.vn/thoi-su/nam-2019-moi-ngay-21-nguoi-chet-vi-tai-nan-giao-thong-1164358.html.
15. http://www.dangkiemoto.com/?vnTRUST=mod:faqs|fid:17507
16. https://vtv.vn/trong-nuoc/xe-may-tai-viet-nam-tang-48-lan-trong-gan-30-nam-201904171547

PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM XÃ HỘI NHẰM GÓP PHẦN PHÁT TRIỂN KINH TẾ - XÃ HỘI Ở VIỆT NAM

ThS. Bùi Quỳnh Anh

Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Ngành Bảo hiểm xã hội (BHXH) ngày càng chứng minh vai trò quan trọng trong công tác an sinh xã hội (ASXH) cũng như đảm bảo quyền lợi cho người lao động (NLĐ) và doanh nghiệp, đặc biệt trong bối cảnh dịch bệnh. Thời gian qua, ngành BHXH Việt Nam đã nỗ lực đồng hành cùng các bộ, ngành, địa phương thực hiện hiệu quả chính sách BHXH, bảo hiểm y tế (BHYT) theo mục tiêu đã định, đồng thời góp phần không nhỏ làm bức tranh kinh tế - xã hội khởi sắc trở lại. Trong thời gian tới, ngành BHXH cần có những thay đổi để thực hiện nhiều chính sách và mục tiêu mới; triển khai các chính sách hỗ trợ NLĐ theo Nghị quyết số 68/NQQ-CP[20] và Nghị quyết số 116/NQ-CP[21]. Nhận thức được trách nhiệm nặng nề của ngành BHXH, bài viết tập trung vào tìm hiểu và phân tích cơ hội - thách thức để phát triển BHXH ở Việt Nam trong điều kiện bình thường mới của đại dịch COVID-19.

Từ khóa: An sinh xã hội, phát triển bảo hiểm xã hội, cơ hội, thách thức

1. Vai trò trụ cột của bảo hiểm xã hội trong hệ thống an sinh xã hội và phát triển kinh tế - xã hội quốc gia

Tùy theo hoàn cảnh lịch sử, trình độ kinh tế - xã hội cụ thể mà mỗi quốc gia sẽ xây dựng một hệ thống ASXH có phạm vi và mức độ bảo vệ khác nhau. Mặc dù vậy, xét trên cơ sở về mặt học thuật, hệ thống ASXH là một hệ thống gồm nhiều chế độ, chính sách mà trong đó, mỗi chế độ, chính sách đều có vai trò, chức năng và phạm vi hoạt động riêng nhưng mang tính kết hợp nhằm tạo ra một mạng lưới xã hội rộng khắp, bao trùm lên các thành viên của một quốc gia. Mục tiêu tối cao của hệ thống ASXH là bảo vệ mọi thành viên trước những rủi ro, biến cố, khó khăn, bất hạnh và giữ gìn cuộc sống của họ bằng những biện pháp thích hợp. Trong hệ thống ASXH, chính sách BHXH luôn giữ vai trò trụ cột, xương sống, điều chỉnh hoạt động của các chính sách khác. Phát triển BHXH sẽ tạo ra tiền đề và điều kiện để thực hiện tốt các chính sách ASXH, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Sự vững chắc của hệ thống ASXH ở một quốc gia được phản ánh qua chính sách BHXH của quốc gia đó. Chính sách BHXH có đối tượng người lao động tham gia rất lớn, khi

[20] Nghị quyết số 68/NQ-CP ngày 01/7/2021 của Chính phủ về một số chính sách hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động gặp khó khăn do đại dịch COVID-19.

[21] Nghị quyết số 116/NQ-CP ngày 24/9/2021 của Chính phủ về hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động bị ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19 từ Quỹ bảo hiểm thất nghiệp.

rủi ro ốm đau, tai nạn, mất việc làm hay già yếu… xảy ra sẽ đe dọa đến cuộc sống của bản thân người lao động và gia đình họ, ảnh hưởng xấu tới tâm lý của người lao động, từ đó ảnh hưởng tới toàn xã hội. Xét trên phương diện kinh tế học và xã hội học, nhu cầu xã hội làm cho con người luôn phải suy nghĩ, luôn phải lo lắng về những rủi ro, biến cố, làm cản trở không nhỏ đến khả năng phát huy nội lực của mỗi người. Như vậy, BHXH ra đời và phát triển sẽ tạo tâm lý yên tâm cho NLĐ, giúp họ an tâm công tác, góp phần làm tăng năng suất lao động cá nhân và năng suất lao động xã hội, tạo thêm nhiều sản phẩm hàng hóa cho xã hội. Bên cạnh đó, người sử dụng lao động có trách nhiệm đóng góp BHXH cho NLĐ mà mình sử dụng. Việc đóng góp BHXH cho NLĐ có thể sẽ làm tăng chi phí sản xuất, giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, nhưng thực chất, tham gia BHXH đã chuyển giao trách nhiệm bảo vệ NLĐ về phía xã hội, san sẻ rủi ro trên phạm vi toàn xã hội. Điều đó giúp cho chủ sử dụng lao động bớt những khó khăn, lo lắng về nguồn lao động của doanh nghiệp, yên tâm tổ chức sản xuất, kinh doanh lâu dài và bền vững. Chính vì vậy, BHXH gián tiếp kích thích và làm tăng trưởng nền kinh tế.

BHXH, cứu trợ xã hội và ưu đãi xã hội là những bộ phận của hệ thống ASXH, là những chính sách xã hội quan trọng của mỗi quốc gia. Các chính sách này có quan hệ chặt chẽ, bổ sung và hỗ trợ cho nhau, từ đó góp phần ổn định cuộc sống cho mọi thành viên trong cộng đồng xã hội, góp phần ổn định xã hội. Khi BHXH phát triển, số đối tượng tham gia và hưởng BHXH được mở rộng sẽ góp phần nâng cao đời sống của NLĐ nói riêng và dân cư nói chung. Từ đó sẽ góp phần làm giảm số đối tượng được hưởng và nâng cao mức hưởng của các chính sách khác trong hệ thống ASXH, đồng thời làm giảm gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Như vậy, khi kinh tế - xã hội phát triển thì hệ thống BHXH sẽ được mở rộng, lúc này, những hình thức trợ giúp khác của xã hội chỉ là cái "lưới" cuối cùng cung cấp các điều kiện tối thiểu cho những người gặp hoàn cảnh khó khăn, bất lợi trong cuộc sống.

Ở Việt Nam, trong thời kỳ chiến tranh, chính sách BHXH được thực hiện đối với công nhân viên chức nhà nước và lực lượng vũ trang. Các chế độ trợ cấp BHXH đã góp phần đảm bảo đời sống cho người thụ hưởng chính sách BHXH, góp phần động viên sức người, sức của cho tiền tuyến, thực hiện thắng lợi nhiệm vụ chính trị của dân tộc. Khi đất nước đã hoàn toàn độc lập, BHXH cũng góp phần giải quyết hậu quả chiến tranh, hàng vạn công nhân viên chức nhà nước, lực lượng vũ trang đã nghỉ việc được hưởng các chế độ BHXH. Trong giai đoạn thực hiện cải cách kinh tế (năm 1986), việc chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa đã dẫn đến sự cải cách và phát triển không ngừng về BHXH, BHYT, bảo hiểm thất nghiệp (BHTN), góp phần tích cực vào việc ổn định xã hội, thực hiện xã hội công bằng, dân chủ, văn minh. Ở thời điểm hiện tại, một trong những biện pháp quan trọng đã được Việt Nam tích cực triển khai nhằm thích ứng linh hoạt với đại dịch chính là tổ chức thực hiện ASXH với trọng tâm là BHXH, nhằm thực hiện "mục tiêu kép": phòng, chống dịch COVID-19 và phục hồi, phát triển kinh tế - xã hội quốc gia, ASXH chủ động và bền vững nhất.

2. Kết quả đạt được trong thực hiện chính sách bảo hiểm xã hội ở Việt Nam

Ngày 16/02/1995, Chính phủ ban hành Nghị định số 19-CP thành lập BHXH Việt Nam trên cơ sở thống nhất các tổ chức BHXH ở Trung ương và địa phương thuộc hệ thống Lao động - Thương binh và xã hội và Liên đoàn Lao động. Trải qua 27 năm xây dựng và phát triển, hệ thống chính sách, pháp luật về BHXH đã không ngừng được bổ sung, hoàn thiện. Ngành BHXH Việt Nam đã đạt được những thành tựu đáng kể, từng bước khẳng định chính sách BHXH, BHYT là một trụ cột chính của hệ thống ASXH, góp phần thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội, bảo đảm ổn định chính trị - xã hội và phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Những thành tựu đạt được cụ thể:

- Hệ thống chính sách BHXH khá đồng bộ và bao quát hầu hết các chế độ BHXH theo thông lệ quốc tế: hình thức triển khai bao gồm: BHXH bắt buộc và BHXH tự nguyện; đối tượng tham gia BHXH bao gồm với cả người có quan hệ lao động và người không có quan hệ lao động; cả khu vực kinh tế chính thức lẫn phi chính thức.

- Các mối quan hệ trong BHXH được điều chỉnh ngày càng phù hợp với vai trò chủ đạo của Nhà nước, sự tham gia của NLĐ và người sử dụng lao động. Quỹ BHXH đã trở thành quỹ an sinh lớn nhất, hoạt động theo nguyên tắc đóng - hưởng và chia sẻ giữa những NLĐ cùng thế hệ và giữa các thế hệ tham gia BHXH.

- Diện bao phủ BHXH theo quy định của pháp luật và quy mô tham gia BHXH trên thực tế ngày càng được mở rộng. Sự mở rộng theo hướng phù hợp với tình hình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước và mở rộng quyền lợi của người tham gia, thụ hưởng chính sách. Số người tham gia BHXH, BHYT, BHTN tiếp tục tăng qua các năm; số người tham gia BHYT vượt mục tiêu đề ra, tiệm cận mục tiêu BHYT toàn dân. Số người tham gia BHXH bắt buộc tăng từ 2,3 triệu người năm 1995 lên 12,1 triệu người vàonăm 2015 (gấp 5,3 lần so với năm 1995); đạt 15,1 triệu người vào năm 2021 (gấp 1,25 lần so với năm 2015). Số người tham gia BHXH tự nguyện tăng từ 6 nghìn người năm 2008 lên gần 218 nghìn người vào năm 2015 (gấp 36,3 lần so với năm 2008); đạt 1,45 triệu người vào năm 2021 (gấp 6,65 lần so với năm 2015). Số người tham gia BHYT tăng từ 7,1 triệu người năm 1995 lên 70 triệu người vào năm 2015 (gấp 9,86 lần so với năm 1995); đạt 88,8 triệu người vào năm 2021 (gấp 1,27 lần so với năm 2015), đạt tỷ lệ bao phủ 91,01% dân số. Số người tham gia BHTN tăng từ gần 6 triệu người năm 2009 lên 10,3 triệu người vào năm 2015 (gấp 1,7 lần so với năm 1995); đạt 13,4 triệu người vào năm 2021 (gấp 1,3 lần so với năm 2015).

- Mô hình tổ chức hệ thống BHXH cơ bản phù hợp với thông lệ quốc tế, hạn chế được sự chồng chéo, lỏng lẻo trong quản lý, đồng thời phát huy được vai trò và tính hiệu quả trong từng khâu thiết kế, xây dựng, hoạch định, tổ chức thực hiện chính sách. Năng lực, hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước về BHXH được tăng cường.

- Hành lang pháp lý làm cơ sở cho việc thực hiện chính sách BHXH ngày càng được hoàn thiện. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về BHXH thường xuyên được sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện; công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát việc chấp hành pháp luật BHXH được chú trọng hơn; công tác đối ngoại và hội nhập quốc tế về BHXH được đẩy mạnh.

- Khả năng thích ứng nhanh, linh hoạt với tình hình dịch COVID-19, đảm bảo tốt nhất quyền lợi người tham gia, thụ hưởng chính sách. Trước tình hình dịch bệnh phức tạp, kéo dài, BHXH Việt Nam luôn theo sát diễn biến thực tế, kịp thời triển khai các giải pháp linh hoạt nhằm đảm bảo tốt nhất quyền lợi người tham gia và an toàn phòng, chống dịch COVID-19. Tính đến hết ngày 31/12/2021, số người tham gia BHXH hơn 16,5 triệu người, tăng 2,1% so với năm 2020, đạt 33,75% lực lượng lao động trong độ tuổi; số người tham gia BHTN gần 13,4 triệu người, tăng 0,4% so với năm 2020, đạt 27,33% lực lượng lao động trong độ tuổi; số người tham gia BHYT hơn 88,8 triệu người, tăng 0,9% so với năm 2020, đạt tỷ lệ bao phủ 91,01% dân số.

3. Chiến lược phát triển bảo hiểm xã hội trong thời kỳ mới nhằm góp phần phát triển kinh tế - xã hội quốc gia

Chiến lược phát triển ngành BHXH Việt Nam đến năm 2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định số 1215/QĐ-TTg ngày 23/7/2013. Đến hết năm 2020, hầu hết các mục tiêu đề ra trong Chiến lược này đã được ngành BHXH Việt Nam thực hiện hiệu quả, là dấu mốc quan trọng để đề ra Chiến lược phát triển cho giai đoạn tiếp theo. Từ định hướng đặt ra tại Nghị quyết Đại hội lần thứ XIII của Đảng và Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2021 - 2030 của đất nước, yêu cầu đặt ra từ thực tiễn, cần thiết phải xây dựng Chiến lược phát triển ngành BHXH Việt Nam trong giai đoạn tiếp theo. Chiến lược mới, tầm nhìn mới, đóng góp mới cho sự phát triển kinh tế - xã hội quốc gia. Theo đó, BHXH Việt Nam cần đặt ra các mục tiêu quan trọng như: nhanh chóng mở rộng đối tượng tham gia BHXH, phấn đấu đến năm 2030 đạt 60% lực lượng lao động tham gia BHXH, 45% lực lượng lao động tham gia BHTN, tỷ lệ tham gia BHYT đạt 97 % dân số; phấn đấu đạt 100% thủ tục hành chính được tiếp nhận, giải quyết không phụ thuộc vào địa giới hành chính; mức độ hài lòng của người dân, doanh nghiệp đạt tối thiểu 95%... Đồng thời, xây dựng BHXH Việt Nam theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại hoạt động hiệu lực, hiệu quả. Toàn bộ các hoạt động quản lý, điều hành, phục vụ người dân và doanh nghiệp đều vận hành trong "Hệ sinh thái số 4.0" (hệ thống công nghệ thông tin có năng lực xử lý tập trung và tích hợp cao, trên nền tảng công nghệ mới), không phụ thuộc vào địa bàn hành chính, có thể truy cập mọi nơi, mọi lúc…

Tuy nhiên, việc thực hiện và chiến lược phát triển BHXH ở Việt Nam phải phù hợp với quy luật, xu hướng chung của thế giới, có tính đến tốc độ già hóa dân số và cần đồng bộ với những chính sách xã hội bảo đảm các dịch vụ thiết yếu cho mọi người dân. Cụ thể, sự phát triển BHXH ở Việt Nam trong thời gian tới cần chú trọng những điểm cơ bản sau đây:

Thứ nhất, hạn chế các bất cập, khác biệt. Hiện nay, nguy cơ mất cân đối Quỹ BHXH đang dần trở thành hiện thực nếu không có sự điều chỉnh về chính sách. Ví dụ, hiện có những cách tính khác nhau về số người tham gia BHXH, nhưng dù theo cách tính nào thì tỷ lệ người tham gia BHXH ở Việt Nam hiện vẫn rất thấp. Không chỉ vậy, các quy định về mức lương tối đa để đóng BHXH, mức hưởng lương hưu của Việt Nam cũng có nhiều khác biệt so với nhiều nước khác. Dù có tỷ lệ lương để đóng BHXH không chênh lệch lớn nhưng một số nước (Đức, Trung Quốc) quy định mức trần tiền lương đóng BHXH không quá 2 - 3 lần tiền lương trung bình của xã hội, còn Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) khuyến nghị không quá 10 lần mức lương cơ sở thì ở Việt Nam, NLĐ có thể đóng BHXH ở mức trần tiền lương gấp 20 lần lương cơ sở (tương đương 6 lần mức lương trung bình của xã hội). Với mức đóng như vậy, ở Trung Quốc, người đóng BHXH được hưởng mức lương hưu tương đương 35% mức lương đóng; ở Đức tỷ lệ này là 30%; còn ở Việt Nam là 70%. Mức đóng và tỷ lệ hưởng như trên cùng tốc độ già hóa dân số của Việt Nam đòi hỏi chúng ta phải có sự chuẩn bị sớm vì điều chỉnh chính sách BHXH thường có độ trễ tới 20 năm. Kiểm soát tình trạng trốn, nợ BHXH và các tồn tại trong thực hiện chính sách BHXH ở Việt Nam như: việc doanh nghiệp nợ, trốn đóng BHXH; lao động nhiều ngành sản xuất như: may mặc, da giày, thủy sản thường nghỉ hưu sớm hơn so với độ tuổi quy định nên quyền lợi khó được bảo đảm. Trong khi đại diện một số doanh nghiệp lại cho rằng, mức đóng BHXH ở Việt Nam còn cao, thủ tục tham gia chưa đơn giản, thuận tiện.

Thứ hai, kết hợp nhiều phương án để tăng diện bao phủ BHXH. Việc nâng cao tỷ lệ người tham gia BHXH là vấn đề khó khăn trên toàn thế giới và thường phụ thuộc vào thu nhập. Các nước gặp thách thức về diện bao phủ thấp, mức lương hưu thấp và thiếu tính ổn định trong việc duy trì BHXH. Do vậy, để tăng tỷ lệ tham gia BHXH, phải sử dụng kết hợp nhiều phương án như: giao chỉ tiêu phát triển BHXH cho địa phương, gắn kết chặt chẽ giữa cơ quan thuế và BHXH; đơn giản hóa các quy trình, thủ tục tham gia BHXH; xây dựng các chính sách linh hoạt như "con đóng BHXH, bố mẹ được hưởng lương hưu", hỗ trợ doanh nghiệp đóng đầy đủ BHXH cho lao động được tiếp cận các chương trình ưu đãi của Nhà nước, từ đó tạo thói quen tham gia BHXH. Thực tế có một tỷ lệ rất lớn lao động tự do muốn tham gia BHXH nhưng số người có thể đóng được lại rất ít, vì vậy, cần phải có chính sách hỗ trợ từ Nhà nước cho đối tượng này. Từ chính sách đóng bắt buộc đến ưu đãi thuế, khuyến khích tiết kiệm cá nhân vì mục đích hưu trí; Nhà nước hỗ trợ đóng BHXH cùng người lao động hoặc trợ cấp trực tiếp cho một số đối tượng mà không đòi hỏi đóng góp; phát triển các chương trình hưu trí bổ sung, đồng thời phải hiện đại hóa hệ thống quản lý BHXH, tăng hiệu quả đầu tư quỹ hưu trí.

Thứ ba, có đặc thù nhưng hòa nhập quốc tế. Những thay đổi rất căn bản trong chính sách BHXH ở Việt Nam là tất yếu để đáp ứng sự thay đổi của điều kiện kinh tế - xã hội. Tuy nhiên, cũng như các quốc gia khác, việc phát triển, thực hiện chính sách BHXH, hệ thống

ASXH ở Việt Nam có những đặc thù. Ví dụ, quan tâm đảm bảo đời sống toàn dân nhưng đặc biệt là quan tâm đến những đối tượng yếu thế, người có công, đến chủ trương đầu tư hạ tầng, các công trình công cộng cho vùng sâu, vùng xa chứ không chỉ ở những khu vực phát triển. Đồng thời, đảm bảo ba nguyên tắc khi thực hiện chính sách BHXH ở Việt Nam: phương pháp tiếp cận, giải pháp đề ra vẫn cơ bản phải phù hợp với quy luật, xu hướng chung của thế giới; cần tính đến thực tế tình trạng già hóa dân số rất nhanh; và phải đồng bộ với tất cả các chính sách về xã hội như: giáo dục, y tế để bảo đảm bảo các dịch vụ thiết yếu cho mọi người dân.

Thứ tư, ứng dụng tối đa và tận dụng lợi thế của công nghệ thông tin trong quản lý đối tượng tham gia, quản lý tài chính BHXH; cần đổi mới căn bản về ứng dụng công nghệ thông tin; xây dựng kiến trúc tổng thể, liên thông dữ liệu trong toàn ngành về BHXH, BHYT được quản lý tập trung tại Trung ương.

Để BHXH luôn đóng vai trò trụ cột trong hệ thống ASXH quốc gia và phát huy vai trò trong phát triển kinh tế - xã hội quốc gia, tất yếu phải cụ thể hóa những nội dung cần sửa đổi, bổ sung về chính sách pháp luật và việc tổ chức thực hiện tốt chính sách pháp luật BHXH, BHTN, BHYT theo một lộ trình hợp lý; có các điều kiện tổ chức thực hiện cho phù hợp với giai đoạn phát triển mới kinh tế - xã hội, góp phần thực hiện thắng lợi Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII và Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm 2021 - 2030 của đất nước.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Nguyễn Văn Định (2008), *Giáo trình An sinh xã hội*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.
2. TS. Nguyễn Thị Chính (2021), *Giáo trình Bảo hiểm xã hội*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.
3. TS. Hoàng Mạnh Cừ, ThS. Đoàn Thị Thu Hương (2011), *Giáo trình Bảo hiểm xã hội*, NXB Tài chính.
4. Tổ chức Lao động Quốc tế – ILO (1952), *Công ước 102 về bảo hiểm xã hội* (PDF).
5. https://www.baohiemxahoi.gov.vn/

BẢO HIỂM HƯU TRÍ VÀ HƯU TRÍ TỰ NGUYỆN BỔ SUNG TRONG VIỆC XỬ LÝ CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG TỚI LẬP KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH HƯU TRÍ

PGS.TS. Nguyễn Đăng Tuệ
Trường Đại học Bách khoa Hà Nội

Tóm tắt

Bài viết này tập hợp và phân tích các nhân tố rủi ro ảnh hưởng tới hoạt động lập kế hoạch tài chính hưu trí. Các rủi ro hưu trí được nhận dạng và phân tích dựa trên cơ sở nhu cầu hưu trí. Các nhân tố rủi ro hưu trí bao gồm: rủi ro tuổi thọ, rủi ro lạm phát, rủi ro thị trường, rủi ro chuỗi kết quả đầu tư, rủi ro rút tiền, rủi ro sức khỏe và rủi ro suy giảm khả năng nhận thức. Bài viết cũng phân tích việc sử dụng bảo hiểm hưu trí và hưu trí tự nguyện bổ sung trong việc xử lý các rủi ro liên quan đến lập kế hoạch tài chính hưu trí. Trên cơ sở đó, bài viết đưa ra một số kết luận và khuyến nghị.

Từ khóa: Bảo hiểm hưu trí tự nguyện bổ sung, kế hoạch tài chính hưu trí

1. Giới thiệu

Lập kế hoạch tài chính hưu trí là quá trình xác định các mục tiêu thu nhập cho hưu trí và các hành động và quyết định cần thiết để đạt được các mục tiêu đó. Lập kế hoạch tài chính hưu trí bao gồm việc xác định các nguồn thu nhập, ước tính chi phí, thực hiện một chương trình tiết kiệm và quản lý các tài sản (Petkoska và Earl, 2009) nhằm đảm bảo đủ nguồn lực tài chính để sử dụng trong giai đoạn hưu trí.

Ngoài việc đặt ra mục tiêu tài chính hưu trí và xác định khả năng chấp nhận rủi ro, người chuẩn bị hưu trí cần nắm được nguyên tắc đầu tư cơ bản như: rủi ro liên quan đến đầu tư, lợi ích của các sản phẩm đảm bảo thu nhập và chiến lược phân bổ tài sản. Khi lập kế hoạch tài chính hưu trí, các cá nhân cần định hình được những rủi ro trong giai đoạn hưu trí của mình. Lập kế hoạch tài chính hưu trí chỉ thành công khi có những giả định đầu vào về tuổi nghỉ hưu, tuổi thọ, mức chi tiêu khi nghỉ hưu, lạm phát và lợi tức đầu tư chính xác và phù hợp (Anderson và cộng sự, 2017).

Giả thiết về tuổi nghỉ hưu sẽ trả lời câu hỏi về hưu khi nào. Những người nghỉ hưu sớm sẽ phải đối mặt với mức lương hưu thấp hơn đi cùng với với giai đoạn hưu trí dài hơn. Giả thiết về tuổi thọ kết hợp với giả thuyết về tuổi nghỉ hưu sẽ xác định thời gian sống trong giai đoạn hưu trí. Ví dụ, nếu một người chuẩn bị hưu trí 65 tuổi khỏe mạnh có tuổi thọ kỳ vọng là 81 sẽ cần lập kế hoạch hưu trí cho trường hợp họ sống tới 87 tuổi và chuẩn bị cho kịch bản sống đến 90 tuổi. Giả thiết về mức chi tiêu trong giai đoạn nghỉ hưu liên quan chặt chẽ tới mức sống ở năm nghỉ hưu và xác định số tiền cần phải tiết kiệm trong những năm

tích lũy. Cách chi tiêu khi nghỉ hưu rất đa dạng. Với một số người, mức chi tiêu cần bao gồm những kỳ nghỉ và những món đồ xa xỉ. Với những người khác, mức chi tiêu cần cho phép giúp đỡ các thành viên trong gia đình và đóng góp cho các tổ chức từ thiện. Giả thiết về lạm phát được sử dụng để hình thành các dự báo tài chính hưu trí tùy chỉnh cho từng người về hưu. Giả thiết về đầu tư bao gồm tỷ suất lợi nhuận trên các khoản đầu tư là một trong các giả thiết khó thực hiện nhất khi dự tính các kịch bản nghỉ hưu. Tương ứng với các giả thuyết này là những nhân tố rủi ro có thể ảnh hưởng tới lập kế hoạch tài chính hưu trí (Pfau, 2018).

2. Nguồn thu nhập cho hưu trí

Khi người chuẩn bị hưu trí đã có ý tưởng về nhu cầu thu nhập hưu trí, bước tiếp theo là đánh giá mức độ chuẩn bị để đáp ứng những nhu cầu đó. Nói cách khác, những nguồn thu nhập hưu trí nào sẽ được dành cho giai đoạn hưu trí? Các cấu phần của một chế độ hưu trí bền vững về tài chính thường được so sánh với một chiếc kiềng ba chân đại diện cho ba nguồn thu nhập hưu trí: (1) thu nhập từ các khoản chi trả an sinh xã hội của Chính phủ; (2) thu nhập từ các kế hoạch hưu trí do cơ sở sử dụng lao động cung cấp (xác định theo mức đóng hoặc xác định theo mức hưởng); (3) tiết kiệm và đầu tư cá nhân (không ràng buộc với Chính phủ cũng như các doanh nghiệp). Tuy vậy, các chân kiềng của hưu trí truyền thống có thể không cung cấp đủ nguồn tài chính cho những người về hưu trong tương lai. Sự kết hợp giữa tuổi thọ gia tăng và sự thiếu hụt tài sản cho thấy ngày càng nhiều người lao động hiện tại sẽ hết tài sản dành cho hưu trí trước khi kết thúc giai đoạn nghỉ hưu. Ở Việt Nam, các khoản chi trả an sinh xã hội từ Chính phủ cho người cao tuổi có giá trị rất thấp trong khi lương hưu từ bảo hiểm xã hội (chân kiềng thứ hai) đang trải qua nhiều thay đổi do quá trình cấu trúc lại hệ thống bảo hiểm xã hội. Bên cạnh đó, người lao động hiện nay, đặc biệt là nam giới, bắt đầu lao động muộn hơn và làm việc lâu hơn các thế hệ trước (Topa và cộng sự, 2018). Nhiều công việc hiện đại dựa trên kiến thức hoặc công nghệ, cho phép người lao động tiếp tục làm việc cho đến tuổi 70 (Van Rooij và cộng sự, 2012).

Do những thay đổi nói trên, những người về hưu cần thêm chân kiềng thứ tư vào mô hình "kiềng ba chân" truyền thống để chuẩn bị tốt cho giai đoạn hưu trí. Chân kiềng thứ tư giúp ổn định thu nhập cho hưu trí liên quan đến các nguồn thu nhập hưu trí phi truyền thống như: làm việc khi nghỉ hưu và sử dụng, khai thác bất động sản sở hữu, bảo vệ thu nhập và chuyển giao tài sản thông qua các sản phẩm như bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm chăm sóc sức khỏe dài hạn. Đi đôi với những lựa chọn tài chính này là các lựa chọn về lối sống như: nơi sinh sống trong giai đoạn nghỉ hưu, các tiện nghi và thời gian dành cho giải trí. Điều này đặc biệt quan trọng khi các xu hướng nhân khẩu học, kinh tế và xã hội đang thay đổi bản chất của hưu trí, gây áp lực lên các nguồn thu nhập hưu trí truyền thống từ ba trụ cột đầu tiên và làm cho các cá nhân có trách nhiệm cao hơn đối với sự an toàn tài chính và hạnh phúc khi nghỉ hưu (Muratore và Earl, 2015).

3. Các nhân tố rủi ro ảnh hưởng tới lập kế hoạch tài chính hưu trí

Người về hưu trí có thể cần ít thu nhập hơn trong thời gian nghỉ hưu so với khi đang làm việc do tiết kiệm được các chi phí liên quan đến công việc như: quần áo, ăn uống và đi lại, các khoản mua nhà trả góp. Những người đã nghỉ hưu cũng được giảm giá theo những điều kiện dành riêng cho người cao tuổi bao gồm: sử dụng phương tiện công cộng, tham quan du lịch. Mặc dù vậy, người về hưu có thể phải đối diện nhiều rủi ro đặc thù ảnh hưởng đến tài chính trong giai đoạn hưu trí. Mặc dù không phải tất cả những người về hưu đều có nguy cơ đối mặt với những rủi ro này như nhau, các rủi ro này đều cần được cân nhắc khi lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch tài chính cho hưu trí. Các yếu tố rủi ro phổ biến nhất cần được xem xét khi lập kế hoạch tài chính hưu trí bao gồm: rủi ro tuổi thọ, rủi ro lạm phát, rủi ro thị trường, rủi ro chuỗi kết quả đầu tư, rủi ro rút tiền, rủi ro về chăm sóc sức khỏe và rủi ro về suy giảm khả năng nhận thức. Các rủi ro này tương ứng với các giả thiết trong việc phân tích nhu cầu hưu trí.

3.1. Rủi ro tuổi thọ

Rủi ro về tuổi thọ là rủi ro người về hưu sống lâu hơn dự kiến. Do những tiến bộ về y tế, dinh dưỡng, kiểm soát dịch bệnh, sức khỏe cộng đồng và môi trường, tuổi thọ của con người đã được cải thiện đáng kể. Tuổi thọ trung bình của người Việt Nam hiện nay là 73,6 tuổi, trong đó tuổi thọ của nam giới là 71,0 tuổi và của nữ giới là 76,3 tuổi. Từ năm 1989 đến nay, tuổi thọ trung bình của Việt Nam liên tục tăng, từ 65,2 tuổi (năm 1989) lên 73,6 tuổi (năm 2019). Chênh lệch về tuổi thọ trung bình giữa nam và nữ qua hai cuộc Tổng điều tra gần nhất hầu như không thay đổi, duy trì ở mức khoảng 5,4 năm (Tổng điều tra dân số và nhà ở năm 2019). Mặc dù vậy, tuổi thọ trung bình không phản ảnh được toàn bộ thực trạng vì khi một cá nhân sống sót qua từng giai đoạn của cuộc đời và những rủi ro liên quan, khả năng sống sót đến những độ tuổi cao hơn sẽ tăng lên. Nói cách khác, một cá nhân sống đến tuổi nghỉ hưu, cơ hội sống sót trong 20 đến 30 năm nữa là rất lớn. Mặc dù thói quen, hành vi, lối sống cá nhân và tiền sử gia đình sẽ ảnh hưởng các về tuổi thọ, tuổi thọ của con người là ngẫu nhiên và kế hoạch tài chính cho hưu trí phải tính đến loại rủi ro này.

Thời gian nghỉ hưu lâu hơn có nghĩa là tiếp xúc lâu hơn với rủi ro của thị trường và lạm phát, tổng chi phí chăm sóc sức khỏe khi nghỉ hưu cao hơn và đối mặt với nguy cơ cạn kiệt Quỹ bảo hiểm xã hội. Thời gian nghỉ hưu lâu hơn cũng yêu cầu lập kế hoạch cho các giai đoạn nghỉ hưu khác nhau, trong đó chi tiêu nhiều hơn cho các chi phí lối sống trong những năm đầu và chăm sóc sức khỏe trong những năm sau khi nghỉ hưu.

3.2. Rủi ro lạm phát

Một rủi ro khác thách thức việc lập kế hoạch tài chính cho hưu trí là lạm phát – sự gia tăng giá cả hàng hóa và dịch vụ theo thời gian. Lạm phát có thể làm xói mòn sức mua của

người về hưu, buộc người về hưu phải rút ra số tiền ngày càng lớn khỏi danh mục đầu tư, từ đó dẫn tới cạn kiệt danh mục đầu tư hưu trí.

Bảo hiểm xã hội có thể điều chỉnh dần hàng năm theo chi phí sinh hoạt tùy vào chính sách của Chính phủ nhưng các nguồn thu nhập hưu trí khác sẽ cần được tính toán để điều chỉnh theo lạm phát, trừ khi người về hưu đã mua một niên kim có tính năng điều chỉnh lạm phát. Xu hướng hiện nay cho thấy chi phí dịch vụ tăng nhanh hơn giá hàng hóa. Vì vậy, việc người về hưu sử dụng các dịch vụ y tế với giá dự kiến tăng nhanh hơn sẽ đòi hỏi các giả định lạm phát cao hơn.

3.3. Rủi ro thị trường

Đầu tư vào thị trường chứng khoán có thể mang lại cho người chuẩn bị hưu trí khả năng phát triển tài sản và thu nhập để theo kịp với lạm phát. Tuy nhiên, đầu tư vào thị trường chứng khoán cũng có nghĩa là chấp nhận rủi ro thua lỗ của thị trường. Ngay cả khi có một kế hoạch hưu trí vững chắc, người về hưu vẫn có thể gặp khó khi thị trường chứng khoán suy thoái ngay trước khi nghỉ hưu. Các khoản lỗ ngắn hạn trong những năm mang tính bản lề này có thể làm cạn kiệt tài khoản đầu tư của người về hưu, gây khó khăn cho việc phục hồi. Đây không phải là vấn đề nghiêm trọng đối với người chuẩn bị hưu trí trong giai đoạn tích lũy vì giai đoạn đó không yêu cầu tạo thu nhập từ các khoản đầu tư. Nhưng trong giai đoạn về hưu, việc phải sử dụng thu nhập từ tài sản tài chính hoặc bán bớt tài sản tài chính để tạo ra thu nhập khiến cho sự biến động của thị trường có thể tạo ra tác động rất lớn.

3.4. Rủi ro chuỗi kết quả đầu tư

Rủi ro chuỗi kết quả đầu tư phụ thuộc vào thời điểm người chuẩn bị hưu trí bắt đầu giai đoạn nghỉ hưu. Rủi ro này là một trong những yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến sự an toàn tài chính khi nghỉ hưu của người chuẩn bị hưu trí. Rủi ro phát sinh khi người nghỉ hưu rút tiền từ danh mục đầu tư dành cho hưu trí để trang trải cho các chi phí trong giai đoạn nghỉ hưu trong khi danh mục đầu tư này đang giảm giá trị cùng với sự lao dốc của thị trường. Việc rút tiền hiện thực hóa các khoản lỗ do thị trường suy thoái gây ra. Nói cách khác, số tiền dành cho hưu trí bị giảm và khả năng bù đắp các khoản lỗ cũng giảm đi. Điều này có tác động đáng kể đến việc danh mục đầu tư cho hưu trí sẽ tồn tại trong bao lâu. Nếu lợi tức đầu tư trên số dư tài khoản của người về hưu lớn hơn tỷ lệ rút tiền thì giá trị tài khoản dành cho hưu trí của người đó sẽ tăng lên theo thời gian. Nhưng nếu lợi tức là số âm khi bắt đầu nghỉ hưu, ngay cả khi thị trường sau đó chuyển sang pha đi lên, lợi nhuận đầu tư có thể không đủ để bù đắp các khoản lỗ do bán các khoản đầu tư khi thị trường đi xuống.

3.5. Rủi ro rút tiền

Khi người về hưu bắt đầu giai đoạn hưu trí và rút tiền từ tài khoản hưu trí, tốc độ rút tiền từ tài khoản hưu trí có thể có ảnh hưởng đáng kể đến sự bền vững của kế hoạch thu nhập

hưu trí. Việc phân tích rủi ro rút tiền được thực hiện dựa trên "Tỷ lệ rút tiền" (WR) và "Tỷ lệ rút tiền bền vững" (SWR).

Tỷ lệ rút tiền (WR) là tỷ lệ phần trăm của số tiền rút định kỳ hàng năm để phục vụ cho các nhu cầu hưu trí so với tổng giá trị của tài khoản hưu trí. Trong giai đoạn hưu trí (sử dụng danh mục đầu tư dành cho các nhu cầu hưu trí), tỷ lệ rút tiền là yếu tố quan trọng nhất quyết định việc danh mục đầu tư đó có kéo dài hết giai đoạn hưu trí của người nghỉ hưu hay không. Tỷ lệ rút tiền được tính bằng công thức WR = (PMT / PV) * 100%

Trong đó:

PMT là số tiền rút hàng năm;

PV là giá trị hiện tại của tài sản dành cho nhu cầu hưu trí.

Tỷ lệ rút tiền bền vững (SWR) là số tiền tối đa mà một người về hưu có thể rút ra từ danh mục hưu trí trên cơ sở định kỳ mà không có khả năng làm cạn kiệt hoàn toàn tài khoản này trong suốt cuộc đời của người đó. Tỷ lệ rút tiền bền vững dựa trên lịch sử thị trường và được biểu thị bằng phần trăm giá trị danh mục đầu tư.

Tuy nhiên, rất ít người sau khi về hưu, và thậm chí cả những người hiện tại đã nghỉ hưu, hiểu được họ có thể rút bao nhiêu mà không gặp rủi ro đáng kể về việc sử dụng hết tài sản dành cho hưu trí, hoặc thậm chí họ cần phải thực hiện kỷ luật đáng kể trong việc chi tiêu phần tiết kiệm tích lũy được. Nếu một người chỉ có một tài khoản tiết kiệm là phương tiện dành cho hưu trí mà không có các dòng niên kim, sẽ có nguy cơ người về hưu có thể rút một lượng lớn để thực hiện những khoản mua sắm không thiết yếu và do vậy sẽ cạn kiệt tài khoản hưu trí của mình trước khi qua đời.

3.6. Rủi ro sức khỏe

Chăm sóc sức khỏe là một trong những thành phần quan trọng của chi phí hưu trí. Chăm sóc sức khỏe là một yếu tố bất ngờ trong việc lập kế hoạch cho tương lai. Việc phải đối phó với chi phí chăm sóc sức khỏe tăng cao là một rủi ro lớn đối với tất cả những người về hưu. Khi già đi, cơ thể dễ bị tổn thương và dễ mắc bệnh tật và chi phí y tế tăng lên hàng năm. Vì vậy, chăm sóc sức khỏe là thành phần duy nhất của chi tiêu hộ gia đình tăng theo độ tuổi, cả về giá trị tuyệt đối và tỷ trọng trong tổng chi phí.

3.7. Rủi ro suy giảm khả năng nhận thức

Cuối cùng, lập kế hoạch tài chính cho hưu trí phải tính đến việc người nghỉ hưu sẽ bị suy giảm khả năng nhận thức, cản trở việc quản lý danh mục đầu tư và các kỹ năng ra quyết định tài chính khác. Nguy cơ sa sút trí tuệ tăng gấp đôi sau mỗi 5 năm mà con người già đi. Sau độ tuổi 20, trí thông minh linh hoạt bắt đầu suy giảm trong khi trí thông minh kết tinh được cải thiện theo kinh nghiệm và tuổi tác. Trong độ tuổi 50, sự suy giảm trí thông minh linh hoạt trở nên nhanh chóng hơn và khả năng đưa ra các quyết định phức tạp nói chung bắt đầu giảm. Ở độ tuổi 80, khả năng đưa ra quyết định đúng đắn của con người bị ảnh hưởng

đáng kể, đặc biệt là trong các quyết định liên quan đến những vấn đề phức tạp mới nảy sinh (ví dụ như đánh giá một sản phẩm tài chính không quen thuộc). Khi con người bước qua tuổi 80, khả năng mắc chứng sa sút trí tuệ có thể lên tới 20%. Đối với những người suy giảm khả năng nhận thức, việc đưa ra các quyết định đầu tư và rút tiền một cách đúng đắn sẽ ngày càng trở nên khó khăn khi họ bước vào tuổi cao.

4. Bảo hiểm hưu trí và hưu trí tự nguyện bổ sung trong việc đối phó với các rủi ro hưu trí

Hiện nay, ở Việt Nam, chương trình hưu trí tự nguyện được triển khai thông qua hai loại sản phẩm bao gồm: (i) sản phẩm bảo hiểm hưu trí do doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ cung cấp; và (ii) sản phẩm quỹ hưu trí tự nguyện, cụ thể như sau:

4.1. Sản phẩm bảo hiểm hưu trí do doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ triển khai

Nhiều loại sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, đặc biệt là các sản phẩm bảo hiểm hưu trí, có thể giúp đảm bảo thu nhập cho giai đoạn hưu trí. Một điểm quan trọng khác về bảo hiểm nhân thọ là nếu người được bảo hiểm chết trước khi tiết kiệm được một khoản tiền đủ cho việc nghỉ hưu, công ty bảo hiểm sẽ cung cấp một khoản thu nhập cho người thụ hưởng.

Người lao động mua sản phẩm bảo hiểm hưu trí do các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ cung cấp. Theo hình thức này, người lao động hoặc doanh nghiệp đại diện người lao động ký hợp đồng với công ty bảo hiểm, trong đó quy định cụ thể mức/hình thức đóng góp định kỳ và mức/hình thức chi trả khi đến tuổi nghỉ hưu. Các công ty bảo hiểm nhân thọ thành lập một quỹ bảo hiểm hưu trí riêng để thực hiện theo dõi tài khoản đóng góp của cá nhân và quản lý đầu tư. Tại thời điểm nghỉ hưu, cá nhân tham gia mua bảo hiểm được nhận chi trả theo mức quy định tại hợp đồng. Việc quản lý, giám sát đối với mô hình sản phẩm này được áp dụng theo các quy định của pháp luật liên quan đến sản phẩm bảo hiểm nhân thọ nói chung.

Theo mô hình sản phẩm bảo hiểm hưu trí, cá nhân người lao động có thể tham gia ký kết hợp đồng với công ty bảo hiểm nhân thọ một cách đơn lẻ trên cơ sở tự nguyện, không có sự tham gia của doanh nghiệp. Trong trường hợp này, doanh nghiệp bảo hiểm tổ chức theo dõi tài khoản cá nhân và chi trả cho từng cá nhân theo đúng hợp đồng ký kết. Bên cạnh hình thức tham gia đơn lẻ, tập thể người lao động với sự bảo trợ của doanh nghiệp có thể đồng thời tham gia ký kết hợp đồng với công ty bảo hiểm nhân thọ để mua sản phẩm bảo hiểm hưu trí.

4.2. Chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện

Luật Chứng khoán năm 2006 (sửa đổi bổ sung năm 2010), Nghị định số 58/2012/NĐ-CP (ban hành ngày 20/7/2012) và các văn bản hướng dẫn của Bộ Tài chính đã tạo dựng khuôn khổ pháp lý hoàn chỉnh cho việc thành lập và hoạt động của các loại hình quỹ đầu tư chứng khoán và công ty quản lý quỹ. Đặc biệt, ngày 01/7/2016, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 88/2016/NĐ-CP về chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện; ngày 15/8/2017 Bộ Tài

chính ra Thông tư số 86/2017/TT-BTC hướng dẫn một số điều về chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện.

Theo mô hình này, người lao động tham gia đóng góp một phần thu nhập của mình để hình thành các quỹ hưu trí tự nguyện và được lập tài khoản cá nhân riêng để theo dõi. Đây là khoản đóng góp tự nguyện bên ngoài việc đóng góp vào các chương trình hưu trí bắt buộc của Nhà nước. Khác với sản phẩm bảo hiểm hưu trí được hình thành trên cơ sở mua/bán bảo hiểm, quỹ hưu trí tự nguyện được hình thành trên cơ sở thỏa thuận giữa người lao động và doanh nghiệp sử dụng lao động. Theo đó, trên cơ sở tự nguyện, doanh nghiệp sử dụng lao động có thể cùng tham gia đóng góp vào quỹ hưu trí tự nguyện theo chính sách của doanh nghiệp. Trên cơ sở đóng góp của các thành viên tham gia, quỹ hưu trí tự nguyện thực hiện hoạt động đầu tư trên thị trường tài chính để bảo toàn và phát triển quỹ. Khi đến tuổi nghỉ hưu, thành viên tham gia được quyền nhận chi trả từ quỹ hưu trí tự nguyện; mức chi trả đối với mỗi thành viên phụ thuộc vào tổng số tiền mà thành viên đó tích lũy trên tài khoản cá nhân trong suốt thời gian tham gia, gồm tiền đóng góp định kỳ và kết quả đầu tư được phân phối.

Người lao động tham gia đóng góp vào các Quỹ hưu trí bổ sung tự nguyện trên cơ sở mức thu nhập hiện tại và được lập tài khoản cá nhân riêng để theo dõi. Trên cơ sở đóng góp của người tham gia, Quỹ thực hiện hoạt động đầu tư trên thị trường tài chính và cam kết chi trả cho người lao động khi đến tuổi nghỉ hưu. Quỹ hưu trí bổ sung tự nguyện được quản lý bởi các công ty quản lý quỹ, công ty bảo hiểm hoặc các ngân hàng thương mại, với sự giám sát chặt chẽ của Ban điều hành quỹ, ngân hàng giám sát và cơ quan quản lý nhà nước.

4.3. So sánh bảo hiểm hưu trí và chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện

Điểm giống nhau giữa bảo hiểm hưu trí và chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện bao gồm: về mục tiêu, cả hai đều giúp bổ sung thu nhập cho người tham gia khi đến tuổi về hưu; về hình thức, đều được quản lý dưới hình thức tài khoản cá nhân; về sở hữu, quyền sở hữu của người tham gia, có quyền sử dụng khi đến tuổi nghỉ hưu. Cả hai loại sản phẩm trên là đều theo mô hình đóng - hưởng (Defined contribution) và được thực hiện qua ba khâu: đóng góp, đầu tư, và chi trả.

(i) Đóng góp: Tỷ lệ đóng góp phụ thuộc vào thu nhập. Đơn vị sử dụng lao động có thể cùng đóng góp với người lao động, tuy nhiên không bắt buộc.

(ii) Đầu tư: Việc đầu tư phần lớn đều được công ty quản lý quỹ thực hiện. Ngay cả trường hợp công ty bảo hiểm cũng thường sử dụng dịch vụ chuyên nghiệp của các công ty quản lý quỹ.

(iii) Chi trả: Việc chi trả thường được thực hiện dưới hình thức trả một lần hoặc niên kim (annuity) do các công ty bảo hiểm nhân thọ thực hiện. Theo đó, tại thời điểm nghỉ hưu, tài khoản cá nhân của mỗi người lao động được chốt lại với tổng số tiền bằng số đóng góp

(+) lãi đầu tư (–) phí quản lý. Tổng số tiền chốt này được trả một lần cho người lao động hoặc chi trả theo định kỳ.

Điểm khác biệt của hai loại sản phẩm trên là hình thức quản lý, phân tách tài sản và chi phí, cụ thể:

(i) Về hình thức quản lý: Quỹ hưu trí bổ sung tự nguyện được quản lý bởi một tổ chức độc lập (có thể là ngân hàng giám sát); Quỹ bảo hiểm hưu trí được quản lý bởi công ty bảo hiểm, tương tự như các quỹ chủ hợp đồng khác được thiết lập để theo dõi các loại hình sản phẩm bảo hiểm nhân thọ khác.

(ii) Về tách biệt tài sản: Tài sản của Quỹ hưu trí bổ sung tự nguyện được tách biệt hoàn toàn với tài sản của tổ chức quản lý và tài sản của công ty quản lý quỹ. Theo đó, trong mọi trường hợp, Quỹ hưu trí bổ sung tự nguyện (bao gồm các khoản đóng góp và tiền lãi đầu tư) luôn được bảo toàn để đảm bảo chi trả cho người lao động khi về nghỉ hưu. Đối với sản phẩm bảo hiểm hưu trí, mặc dù Quỹ bảo hiểm hưu trí được theo dõi riêng về mặt hạch toán kế toán (tương tự như các quỹ chủ hợp đồng khác) nhưng vẫn thuộc tài sản của công ty bảo hiểm. Do vậy, trong trường hợp doanh nghiệp bảo hiểm bị mất khả năng thanh toán hoặc phá sản, tài sản của quỹ (bản chất là tiền tiết kiệm của người lao động) có thể được sử dụng để chi trả cho nghĩa vụ chung của công ty bảo hiểm. Đây là một trong những điểm hạn chế cơ bản của sản phẩm bảo hiểm hưu trí do doanh nghiệp bảo hiểm cung cấp.

(iii) Về chi phí quản lý: Quỹ hưu trí bổ sung tự nguyện thường có mức phí quản lý thấp và hiệu quả do không phải chi trả cho mạng lưới đại lý. Đối với trường hợp sản phẩm bảo hiểm hưu trí, mức chi phí quản lý thường khá cao do phải chi trả hoa hồng cho đại lý phân phối sản phẩm. Mức phí quản lý cao có ảnh hưởng trực tiếp tới khoản đóng góp và đầu tư của người tham gia mua bảo hiểm.

Các điểm khác nhau giữa bảo hiểm hưu trí và chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện được trình bày trong Bảng 1.

Bảng 1. Sự khác biệt giữa bảo hiểm hưu trí và chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện

Tiêu chí	Bảo hiểm hưu trí tự nguyện	Chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện
Nguyên tắc thực hiện	Là sản phẩm thương mại, sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, do các công ty bảo hiểm nhân thọ cung cấp.	Chính sách bảo hiểm xã hội.
Đối tượng tham gia	Cá nhân người lao động, hoặc nhóm người lao động (bảo hiểm hưu trí nhóm do chủ sử dụng lao động mua).	Người lao động và người sử dụng lao động (đóng góp cho người lao động) hoặc cá nhân đủ 15 tuổi trở lên, không làm việc theo hợp đồng lao động theo quy định của Bộ luật Lao động (Điều 6, mục 1 Nghị định số 88/2016/NĐ-CP).
Mức đóng góp	Mức đóng góp phụ thuộc vào thỏa thuận của người lao động hoặc người sử dụng lao động với công ty bảo hiểm nhân thọ quy định tại hợp đồng bảo hiểm.	Mức đóng góp phụ thuộc vào người lao động hoặc người sử dụng lao động theo quy định tại hợp đồng tham gia chương trình hưu trí (Điều 10 và Điều 11 Nghị định số 88/2016/NĐ-CP).
Quyền lợi cho người tham gia	Quyền lợi hưu trí định kỳ và quyền lợi bảo hiểm rủi ro.	Quyền lợi hưu trí.
Quyền lợi khi rút tài khoản trước hạn	Quyền lợi này áp dụng khi người được bảo hiểm bị suy giảm khả năng lao động 61% trở lên hoặc bị mắc bệnh hiểm nghèo theo quy định của Luật (Điều 14 Thông tư số 115/2013/TT-BTC).	Quy trình ngừng và tạm ngừng tham gia quỹ hưu trí được thống nhất trong hợp đồng tham gia quỹ hưu trí (Điều 19 Nghị định số 88/2016/NĐ-CP).
Danh mục đầu tư của quỹ	Không được trực tiếp đầu tư vào bất động sản, vàng, bạc, kim loại quý, đá quý; không được đầu tư vào cổ phiếu của các công ty chứng khoán, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính. a) Gửi tiền tại các tổ chức tín	a) Tiền gửi tại các ngân hàng thương mại; b) Trái phiếu Chính phủ; trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh; trái phiếu chính quyền địa phương; c) Chứng chỉ quỹ đầu tư chứng khoán: Tỷ trọng giá trị đầu tư trái phiếu Chính

Tiêu chí	Bảo hiểm hưu trí tự nguyện	Chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện
	dụng không hạn chế, nhưng không quá 20% tổng giá trị tài sản đầu tư của quỹ vào một tổ chức tín dụng; b) Mua trái phiếu Chính phủ không hạn chế, nhưng không thấp hơn 40% tổng giá trị tài sản đầu tư của quỹ; c) Trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh của Chính phủ, trái phiếu chính quyền địa phương không vượt quá 25% tổng giá trị tài sản đầu tư của quỹ; d) Mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào các doanh nghiệp khác tối đa không quá 20% tổng giá trị tài sản đầu tư của quỹ. Việc đầu tư vào cổ phiếu đã phát hành của một doanh nghiệp, trái phiếu doanh nghiệp không được vượt quá 5% khối lượng mỗi lần phát hành và không được vượt quá 5% tổng giá trị tài sản đầu tư của quỹ (Điều 11 Thông tư số 115/2013/TT-BTC).	phủ (bao gồm cả khoản đầu tư trái phiếu Chính phủ thông qua chứng chỉ quỹ đầu tư chứng khoán) tối thiểu bằng 50% trong tổng giá trị tài sản quỹ hưu trí (Điều 20 Nghị định số 88/2016/NĐ-CP).
Tổ chức tài chính trung gian tham gia	Công ty bảo hiểm nhân thọ và công ty quản lý quỹ.	Công ty quản lý quỹ hưu trí (công ty bảo hiểm nhân thọ hoặc công ty quản lý quỹ), ngân hàng giám sát, tổ chức lưu ký, các tổ chức và các định chế tài chính trung gian khác (tổ chức quản trị dịch vụ thành viên, tổ chức dịch vụ quản trị quỹ…).
Phí	Chi cho đại lý bảo hiểm/chi cho môi giới bảo hiểm: + Phí ban đầu;	a) Chi phí quản lý tài khoản hưu trí cá nhân; b) Chi phí lưu ký, giám sát, kiểm toán; c) Chi phí quản trị quỹ;

Tiêu chí	Bảo hiểm hưu trí tự nguyện	Chương trình hưu trí bổ sung tự nguyện
	+ Phí bảo hiểm rủi ro; + Phí quản lý hợp đồng bảo hiểm; + Phí quản lý quỹ; + Phí chuyển giao tài khoản bảo hiểm hưu trí. (Điều 8 Thông tư số 115/2013/TT-BTC).	d) Chi phí chuyển đổi tài khoản hưu trí cá nhân giữa các quỹ hưu trí tại cùng một doanh nghiệp quản lý quỹ hưu trí và chuyển đổi tài khoản hưu trí cá nhân sang doanh nghiệp quản lý quỹ hưu trí khác; đ) Các loại chi phí khác. (Điều 31 nghị định 88/2016/NĐ-CP).
Khung pháp lý	Luật Kinh doanh bảo hiểm.	Luật Bảo hiểm xã hội, Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán.
Cơ quan quản lý chính	Bộ Tài chính	Bộ Tài chính phối hợp với Bộ lao động, Thương binh và Xã hội.
Chi trả	Đối với quyền lợi hưu trí định kỳ, doanh nghiệp bảo hiểm phải bảo đảm: - Quyền lợi hưu trí được chi trả định kỳ đến khi người được bảo hiểm tử vong hoặc tối thiểu 15 (mười lăm) năm, tùy theo thỏa thuận tại hợp đồng bảo hiểm; - Khi người được bảo hiểm tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn thuộc phạm vi bảo hiểm và trong thời hạn quy định, doanh nghiệp bảo hiểm chi trả cho người thụ hưởng số tiền bảo hiểm theo thỏa thuận tại hợp đồng bảo hiểm.	- Mức chi trả hưu trí được xác định trên cơ sở số dư tài khoản hưu trí cá nhân tại thời điểm chi trả chi trả hàng tháng hoặc một lần. Nhà nước khuyến khích chi trả theo chế độ hàng tháng (lương hưu). - Mức chi trả hàng tháng do đối tượng nhận chi trả lựa chọn nhưng tối đa không vượt quá tổng giá trị tài khoản hưu trí cá nhân ở thời điểm nghỉ hưu chia cho 120 tháng. - Thời gian nhận chi trả là tối thiểu 10 năm từ khi người tham gia quỹ đến tuổi nghỉ hưu. Sau 10 năm, người tham gia quỹ có thể nhận chi trả một lần. - Trường hợp mức chi trả hàng tháng thấp hơn mức lương cơ sở theo quy định hiện hành thì mức chi trả hàng tháng tối đa không vượt quá mức lương cơ sở cho đến khi tất toán tài khoản hưu trí cá nhân.

Nguồn: Tác giả tổng hợp

4.4. Khả năng xử lý rủi ro của các bảo hiểm hưu trí và hưu trí tự nguyện bổ sung

a) Rủi ro tuổi thọ

Rủi ro tuổi thọ là rủi ro người về hưu sống lâu hơn dự kiến. Rủi ro này có thể được xử lý với hai loại sản phẩm nói trên nếu người về hưu lựa chọn sản phẩm chi trả hằng tháng. Khi người tham gia một trong hai sản phẩm này, rủi ro tuổi thọ được giảm bớt rất nhiều vì quyền lợi hưu trí được chi trả định kỳ tối thiểu 15 năm (với bảo hiểm hưu trí) và tối thiểu 10 năm (với hưu trí tự nguyện bổ sung).

b) Rủi ro lạm phát

Với cả hai sản phẩm, tỷ lệ đầu tư bắt buộc vào trái phiếu Chính phủ rất cao (40% với bảo hiểm hưu trí và 50% với hưu trí tự nguyện bổ sung). Tỷ lệ đầu tư vào cổ phiếu bị giới hạn ở mức thấp. Điều này dẫn đến tỷ lệ sinh lời tổng hợp của quỹ hưu trí ở cả hai loại sản phẩm thấp, khó theo kịp tốc độ lạm phát. Do vậy, rủi ro lạm phát không xử lý được thông qua hai sản phẩm này.

c) Rủi ro về thị trường

Rủi ro về thị trường là rủi ro thất thoát vốn do những biến động bất thường của thị trường gây ra như: giá cổ phiếu, biến động của lãi suất. Để giảm thiểu rủi ro về thị trường ở cách thức đơn giản và phổ biến nhất đó chính là tăng tỷ trọng đầu tư của quỹ vào các loại tài sản an toàn. Theo quy định, với cả hai loại sản phẩm tài sản của quỹ hưu trí được đầu tư vào những công cụ tài chính có mức rủi ro thấp hoặc phi rủi ro như trái phiếu Chính phủ.

Nhược điểm của loại hình đầu tư trên là mức biến động về lợi nhuận thấp, điều này đồng nghĩa với việc lợi nhuận trung bình thu được của quỹ cũng thấp theo. Ngoài ra, loại tài sản được coi là an toàn như trái phiếu Chính phủ có thể có mức rủi ro thấp trong ngắn hạn, nhưng trong dài hạn thì không phải như vậy. Ví dụ, nếu rủi ro về lạm phát ở mức cao, vậy trái phiếu Chính phủ sẽ có mức lãi suất thực rất thấp. Trong khi đó, loại tài sản được xem như có mức rủi ro rất lớn trong ngắn hạn (như cổ phiếu) trong thực tế lại có thể là một loại tài sản an toàn với mức lợi nhuận và biến động tốt hơn trong dài hạn.

d) Rủi ro chuỗi kết quả đầu tư

Rủi ro chuỗi kết quả đầu tư phát sinh khi người nghỉ hưu rút tiền từ danh mục đầu tư dành cho hưu trí để trang trải cho các chi phí trong giai đoạn nghỉ hưu trong khi danh mục đầu tư này đang giảm giá trị cùng với sự lao dốc của thị trường. Với hai sản phẩm này, rủi ro chuỗi kết quả đầu tư là không lớn do tài sản đầu tư nằm ở các tài sản có mức sinh lời thấp và biến động giá trị thấp. Do đó, khi thị trường có sự lao dốc thì danh mục đầu tư của người về hưu cũng không bị suy giảm giá trị nặng nề.

e) Rủi ro rút tiền

Rủi ro rút tiền xảy ra khi tốc độ rút tiền từ tài khoản hưu trí có thể có ảnh hưởng đáng kể đến sự bền vững của kế hoạch thu nhập hưu trí. Với các quy định hiện này đối với cả hai

dòng sản phẩm, rủi ro này được hạn chế do người sử dụng sản phẩm phải rút tiền dưới dạng niên kim một thời gian trước khi có thể rút một tỷ trọng lớn hơn trong tài khoản.

f) Rủi ro sức khỏe

Rủi ro sức khỏe không được xử lý ngoại trừ trường hợp khi người được bảo hiểm tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn thuộc phạm vi bảo hiểm và trong thời hạn quy định, doanh nghiệp bảo hiểm chi trả cho người thụ hưởng số tiền bảo hiểm theo thỏa thuận tại hợp đồng bảo hiểm. Nói cách khác, rủi ro sức khỏe không được xử lý thông qua bảo hiểm hưu trí và hưu trí tự nguyện bổ sung.

g) Rủi ro suy giảm khả năng nhận thức

Rủi ro suy giảm khả năng nhận thức cản trở việc quản lý danh mục đầu tư và các kỹ năng ra quyết định tài chính của người về hưu. Với hai dòng sản phẩm bảo hiểm hưu trí và hưu trí bổ sung tự nguyện, người về hưu không phải quản lý danh mục đầu tư mà công việc này hoàn toàn do các công ty quản lý quỹ đầu tư đảm nhiệm. Đồng thời, nếu người về hưu lựa chọn nhận các khoản niên kim thì sẽ không cần phải đưa ra quyết định về tỷ lệ rút tiền, một trong những quyết định tài chính phức tạp nhất đối với người về hưu.

5. Kết luận và khuyến nghị

Bài viết này đã phân tích các nguồn thu nhập cho hưu trí và chỉ ra các nhân tố rủi ro ảnh hưởng tới lập kế hoạch tài chính cho hưu trí. Trên cơ sở đó, tác giả giới thiệu về bảo hiểm hưu trí và hưu trí tự nguyện bổ sung trong việc xử lý các nhân tố rủi ro nói trên. Qua phân tích cho thấy, các sản phẩm này có thể giúp xử lý các rủi ro tuổi thọ, rủi ro thị trường và giúp xử lý một phần rủi ro chuỗi kết quả đầu tư, rủi ro rút tiền và rủi ro suy giảm khả năng nhận thức. Tuy vậy, rủi ro lạm phát và rủi ro sức khỏe không thể được xử lý thông qua các dòng sản phẩm này.

Để đối phó với rủi ro sức khỏe, các tính năng để đối phó với rủi ro về sức khỏe có thể được tích hợp vào các sản phẩm bảo hiểm hưu trí hoặc phát triển riêng sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe dài hạn. Để xử lý rủi ro lạm phát, tỷ lệ đầu tư vào các sản phẩm rủi ro cần được tăng lên để đảm bảo mức sinh lời theo kịp lạm phát. Khi đó, mức độ rủi ro về thị trường có thể tăng lên và cần được các quỹ hưu trí xử lý thông qua các công cụ như thiết lập các kịch bản của thị trường, đo lường mức độ tổn thất tiềm năng của danh mục qua một khoảng thời gian nhất định ứng với độ tin cậy cho trước, các công cụ khác như kiểm tra khả năng đa dạng hóa về cổ phiếu, ngành nghề đầu tư. Đồng thời, việc quản lý thực hiện nghĩa vụ về tài chính, dẫn đến nguy cơ mất vốn đầu tư cần sử dụng xếp hạng về tín dụng do các tổ chức uy tín cung cấp kết hợp với áp dụng mô hình tín dụng nội bộ. Bên cạnh đó, các sản phẩm bảo hiểm hưu trí mới liên quan đến các dòng niên kim có giá trị điều chỉnh theo lạm phát cũng cần được thử nghiệm phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Anderson, A., Baker, F., & Robinson, D. T. (2017), "Precautionary savings, retirement planning and misperceptions of financial literacy", *Journal of Financial Economics*, 126(2), 383. ProQuest Central.
2. Muratore, A. M., & Earl, J. K. (2015), "Improving retirement outcomes: The role of resources, pre-retirement planning and transition characteristics", *Ageing & Society*, 35(10), 2100 - 2140. https://doi.org/10.1017/S0144686X14000841
3. Petkoska, J., & Earl, J. K. (2009), Understanding the influence of demographic and psychological variables on retirement planning. Psychology and Aging, 24(1), 245-251. https://doi.org/10.1037/a0014096
4. Pfau, W. D. (2018), "An Overview of Retirement Income Planning". *Journal of Financial Counseling and Planning*, 29(1), 114 - 120. https://doi.org/10.1891/1052-3073.29.1.114
5. Topa, G., Segura, A., & Pérez, S. (2018), "Gender differences in retirement planning: A longitudinal study among Spanish Registered Nurses", *Journal of Nursing Management* 26(5), 587 - 596. ProQuest Central. https://doi.org/10.1111/jonm.12586
6. Van Rooij, M. C., Lusardi, A., & Alessie, R. J. (2012), "Financial Literacy, Retirement Planning and Household Wealth", *The Economic Journal*, 122(560), 449. ProQuest Central.

BẢO HIỂM XÃ HỘI MỘT LẦN VÀ SỰ BỀN VỮNG CỦA HỆ THỐNG AN SINH XÃ HỘI Ở VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Xuân Tiệp
Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
Phạm Huyền Trang, Lê Văn Duy, Hoàng Minh Chiến, Vũ Mai Thanh
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Bảo hiểm xã hội (BHXH) là trụ cột trong hệ thống an sinh xã hội (ASXH), trong đó có BHXH một lần – khái niệm tưởng chừng như quen thuộc nhưng cũng khá mới và đôi khi gây hiểu lầm cho một bộ phận lớn người lao động Việt Nam. Việc hiểu sai, hiểu chưa rõ ràng về BHXH một lần và tình trạng gia tăng số người rút BHXH một lần trong thời gian qua đã có tác động không nhỏ đến hệ thống ASXH, ảnh hưởng đến mục tiêu mở rộng phạm vi BHXH đối với toàn dân của Nhà nước. Bài viết này sẽ làm rõ hơn về BHXH một lần và ảnh hưởng của nó đến sự bền vững của hệ thống ASXH ở Việt Nam nhằm giúp cho người lao động có cái nhìn đúng về BHXH một lần và nhận thức được sự bền vững ASXH có thể giúp nâng cao chất lượng cuộc sống, chất lượng xã hội của chính mình.

Từ khóa: An sinh xã hội, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm xã hội một lần

1. Đặt vấn đề

An sinh xã hội đã, đang và sẽ luôn đóng vai trò rất lớn trong việc xây dựng và phát triển đất nước bền vững, ổn định đối với mọi quốc gia trên thế giới, bao gồm cả Việt Nam. Nhận thức được tầm quan trọng đó, hệ thống chính sách ASXH đã được Đảng ta chú trọng ngay từ trước khi đất nước giành độc lập cho đến ngày nay. Trên cơ sở đánh giá kết quả thực hiện chính sách ASXH, kế thừa và phát triển quan điểm lãnh đạo của các kỳ Đại hội trước, Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIII của Đảng đã tiếp tục khẳng định sự quan tâm, lãnh đạo của Đảng hướng tới thực hiện ASXH toàn dân. Trong hệ thống ASXH của nước ta, BHXH được coi là trụ cột chính, có vai trò quan trọng trong thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội; trực tiếp phòng ngừa, giảm thiểu và khắc phục rủi ro cho người lao động (NLĐ) trong quá trình đang làm việc. Chính sách BHXH càng mang tính ASXH hơn khi giúp đảm bảo cuộc sống cho NLĐ khi hết tuổi lao động bằng việc hưởng lương hưu hàng tháng đi kèm với dịch vụ chăm sóc sức khỏe, trong đó có BHXH một lần – chế độ cho phép NLĐ khi thôi việc, thất nghiệp chấm dứt đóng BHXH sẽ được rút BHXH theo phương thức hưởng BHXH một lần. Đây là khái niệm có lẽ không mới với NLĐ Việt Nam, tuy nhiên, để hiểu rõ, hiểu

đúng và tận dụng đúng cách là một vấn đề đáng quan tâm bởi trong thời kỳ dịch bệnh COVID-19 bùng phát, BHXH Việt Nam đã ghi nhận số lượng tăng đáng kể NLĐ nhận BHXH một lần, gây ảnh hưởng không nhỏ đến Quỹ BHXH nói riêng và hệ thống ASXH nói chung.

2. Khái quát về hệ thống an sinh xã hội

2.1. Sự cần thiết khách quan của hệ thống an sinh xã hội

Thứ nhất, khi dõi theo quá trình phát triển của loài người, chúng ta cần thừa nhận rằng, cuộc sống con người luôn chịu ảnh hưởng từ những thay đổi tự nhiên như: sinh, lão, bệnh, tử. Những rủi ro, khó khăn ngoài ý muốn đem lại những mất mát về cả vật chất lẫn tinh thần cho một nhóm người kém may mắn trong xã hội. Bộ phận dân cư rơi vào tình cảnh "yếu thế", họ cần nhận được sự giúp đỡ của xã hội để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển. Ở đây, vai trò của Nhà nước sẽ được đề cao hơn cả. Nhà nước có nhiệm vụ điều phối, quản lý hoạt động trợ giúp xã hội trong hệ thống của mình.

Thứ hai, cuộc sống của người dân ở mỗi quốc gia đều phải đối mặt với sự ảnh hưởng từ các điều kiện tự nhiên: bão, lũ lụt, hạn hán, động đất, sóng thần, núi lửa, … Thiên tai có thể xảy ra bất cứ lúc nào, bất cứ khu vực nào mà con người khó có thể xác định chính xác mức độ thiệt hại của các hiện tượng tự nhiên nên có thể cùng một lúc làm hàng nghìn người thiệt mạng, hàng triệu gia đình bị mất nhà cửa, tài sản và rơi vào tình cảnh bần cùng. Điển hình khi nhắc đến thiên tai tại khu vực châu Á, cần phải nhắc tới Nhật Bản. Thế giới khó có thể quên được thảm họa kép xảy ra vào ngày 11/3/2011 tại đất nước này. Trận động đất mạnh 9 độ richter ngoài khơi vùng biển phía Đông Bắc Thái Bình Dương kéo theo những đợt sóng thần khổng lồ cao hơn 40m đã tàn phá nặng nề các khu vực ven biển Nhật Bản và lan rộng đến 20 quốc gia khác. Theo Cơ Quan Cảnh sát Quốc gia Nhật Bản xác nhận, thảm họa này đã làm 15.893 người thiệt mạng, 6.152 người bị thương, 2.572 người mất tích tại 18 tỉnh, hơn 125.000 công trình nhà ở bị hư hại hoặc phá hủy hoàn toàn và nhiều thị trấn bị xóa sổ khỏi bản đồ. Khủng khiếp hơn cả là động đất và sóng thần đã làm hỏng hệ thống làm lạnh tại 4 lò phản ứng của Fukushima I, kéo theo cuộc khủng hoảng hạt nhân tồi tệ nhất kể từ vụ nổ Nhà máy Chernobyl năm 1986. Sự rò rỉ phóng xạ hạt nhân đã khiến vùng dân cư xung quanh bị nhiễm phóng xạ nặng, nhiều nơi đến nay con người vẫn chưa thể sinh sống trở lại. Nhìn về Việt Nam, người dân vẫn đang chống chọi với bão lũ, hạn hán kéo dài, điển hình là tại miền Trung. Mưa lũ triền miên trong năm 2020 - 2021 khiến miền Trung không chỉ mất mát về con người, tài sản mà còn thiệt hại về kinh tế lên đến 38.000 tỷ đồng. Từ đây, vai trò quan trọng của hệ thống ASXH quốc gia càng được khẳng định hơn nữa. Sự trợ giúp của Nhà nước qua các chính sách trợ giúp xã hội như "chiếc phao cứu sinh" cuối cùng cho người dân tiếp tục duy trì cuộc sống của mình.

Thứ ba, do chiến tranh và hậu quả để lại sau những cuộc chiến. Điều này được nhìn thấy rõ ở thực tiễn Việt Nam. Chiến tranh dù đã qua đi nhưng tàn dư của chiến tranh vẫn còn

tồn tại. Không chỉ để lại thiệt hại nặng nề về con người, chiến tranh còn tàn phá cả môi trường với chất độc hóa học, bom mìn đã rải xuống tất cả các vùng, miền của Việt Nam. Hàng trăm nghìn tấn bom đạn, chất độc hóa học vẫn đang đe dọa tới sinh mạng của người dân. Hệ thống ASXH dành sự biết ơn đối với những người đã hy sinh cho độc lập của dân tộc qua việc hỗ trợ, bù đắp cho cuộc sống của thân nhân gia đình còn may mắn sống sót, tiếp tục duy trì cuộc sống. Bên cạnh đó, chiến tranh khiến nền kinh tế Việt Nam, bản thân xuất phát từ nền nông nghiệp lúa nước, càng khó khăn hơn trong việc tiếp nhận các tiên bộ của khoa học công nghệ, trình độ lao động có chuyên môn cao còn ít. Do đó, tình trạng đói nghèo còn phổ biến ở nhiều nơi.

Thứ tư, lực lượng lao động đang chịu ảnh hưởng từ mặt trái của nền kinh tế thị trường. Trong xu hướng toàn cầu hóa hiện nay, tình trạng thất nghiệp càng phổ biến hơn. Thất nghiệp trở thành mối đe dọa thường trực đối với người lao động, đặc biệt là nhóm người trẻ tuổi có chuyên môn thấp, tay nghề còn yếu kém. Họ cảm thấy khó khăn khi gia nhập lại thị trường lao động nên rất cần sự hỗ trợ từ Nhà nước để có thể nâng cao trình độ, tìm công việc phù hợp mới và duy trì phần thu nhập bị mất khi chưa tìm được việc làm.

Thứ năm, xu hướng già hóa dân số đang tiến triển khá nhanh ở nhiều quốc gia, đặc biệt là đối với các quốc gia phát triển. Mức sống của người dân cao hơn, các dịch vụ chăm sóc sức khỏe ngày càng được cải thiện để đáp ứng được nhu cầu tăng cao của người dân. Từ thực tế này đặt ra yêu cầu phải đảm bảo cho cuộc sống của người già khi họ đã hết tuổi lao động. Nhiều quốc gia coi đây là một thách thức rất lớn đối với quá trình phát triển kinh tế - xã hội và đồng thời là một nội dung quan trọng trong hệ thống ASXH của mình.

2.2. Khái niệm an sinh xã hội

Thuật ngữ "an sinh xã hội" được sử dụng phổ biến ở nhiều quốc gia trên thế giới. Theo những tài liệu hiện có, thuật ngữ "an sinh xã hội" được sử dụng chính thức lần đầu tiên trong Luật 1935 về ASXH của Mỹ. Khi Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) được thành lập và thông qua Công ước 102 thì thuật ngữ này được sử dụng rộng rãi hơn ở nhiều nơi. Bên cạnh đó, nhiều nhà khoa học đứng trên các góc độ nghiên cứu khác nhau để đưa ra định nghĩa về ASXH.

Ở Việt Nam, tại Hội thảo quốc tế với chủ đề: "Hệ thống ASXH ở Việt Nam" ngày 22/8/2007, đã đưa ra khái niệm về ASXH như sau: ASXH là một hệ thống các cơ chế, chính sách, biện pháp của Nhà nước và xã hội nhằm trợ giúp mọi thành viên trong xã hội đối phó với các rủi ro, các cú sốc về kinh tế - xã hội làm cho họ có nguy cơ bị suy giảm, mất nguồn thu nhập do ốm đau, thai sản, tai nạn bệnh nghề nghiệp, già cả không còn sức lao động hoặc vì các nguyên nhân khách quan rơi vào cảnh nghèo khổ và cung cấp các dịch vụ sức khỏe cho cộng đồng, thông qua mạng lưới BHXH, bảo hiểm y tế (BHYT) và trợ giúp xã hội.

Bản chất của ASXH là một chính sách xã hội nhằm giải quyết những vấn đề xã hội phát sinh mà chủ yếu bắt nguồn từ việc các thành viên trong xã hội bị mất hoặc giảm thu nhập, không thể đảm bảo được cuộc sống của bản thân họ cũng như người thân trong gia đình, giúp họ có thể ổn định cuộc sống ít nhất là ở mức tối thiểu. Chính sách ASXH giúp phân phối lại thu nhập giữa các thành viên trong cộng đồng: lấy từ thu nhập của người giàu phân cho người có thu nhập thấp hoặc không may lâm vào cảnh yếu thế; và có thể điều phối thông qua chính sách tài khóa hoặc các tổ chức, cá nhân trực tiếp ủng hộ bằng tiền, hiện vật.

2.3. Cấu trúc của hệ thống an sinh xã hội

Theo "*Giáo trình An sinh xã hội"* của PGS.TS. Nguyễn Văn Định xuất bản năm 2008, hệ thống ASXH bao gồm 5 trụ cột: BHXH, cứu trợ xã hội, ưu đãi xã hội, chính sách xóa đói giảm nghèo và quỹ dự phòng. Tại Việt Nam hiện nay, hệ thống ASXH gồm có: BHXH; BHYT; bảo hiểm thất nghiệp; cứu trợ xã hội; trợ giúp và ưu đãi xã hội; đi cùng với đó là 3 chức năng chiến lược: phòng ngừa rủi ro, giảm thiểu rủi ro và khắc phục rủi ro, trong đó, BHXH là trụ cột quan trọng nhất của hệ thống ASXH tại Việt Nam.

3. Bảo hiểm xã hội và bảo hiểm xã hội một lần

3.1. Bảo hiểm xã hội

3.1.1. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của bảo hiểm xã hội

Về khái niệm nói chung, BHXH là tổng thể các mối quan hệ giữa Nhà nước, người lao động, người sử dụng lao động; là sự đảm bảo thay thế, bù đắp một phần thu nhập cho người lao động khi họ gặp phải những biến cố làm giảm hoặc mất khả năng lao động, mất việc làm trên cơ sở hình thành một quỹ tiền tệ tập trung, nhằm góp phần đảm bảo an toàn đời sống của người lao động và gia đình họ, góp phần đảm bảo an toàn xã hội. Theo khoản 1, Điều 3 Luật BHXH năm 2014, khái niệm về BHXH được nêu lên như sau: BHXH là sự đảm bảo thay thế hoặc bù đắp một phần thu nhập của người lao động khi họ bị giảm hoặc mất thu nhập do ốm đau, thai sản, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, hết tuổi lao động hoặc chết, trên cơ sở đóng góp vào quỹ BHXH.

BHXH là một trong những chính sách quan trọng, là trụ cột không thể thiếu trong hệ thống ASXH của mỗi quốc gia. Vậy BHXH có những đặc điểm gì?

Thứ nhất, thời hạn bảo hiểm dài. Người lao động tham gia BHXH từ khi đi làm (đủ 15 tuổi) có thể đóng BHXH 30 - 40 năm và khi nghỉ hưu có thể được hưởng BHXH 25 - 30 năm.

Thứ hai, chính sách BHXH chủ yếu là bắt buộc, từ đó bắt người sử dụng lao động có trách nhiệm tham gia vào hệ thống nhằm đảm bảo nguồn thu, đảm bảo mục tiêu phát triển và thể hiện trách nhiệm đối với người lao động.

Thứ ba, sự kiện bảo hiểm thể hiện phạm vi bảo hiểm. Số lượng chế độ BHXH thể hiện độ rộng phạm vi bao phủ của BHXH. Khi sự kiện bảo hiểm xảy ra thuộc trường hợp nào thì sẽ được chi trả theo quy định của phạm vi chế độ đó.

Thứ tư, phí BHXH được nộp định kỳ, hay theo khoảng thời gian nhất định. Ví dụ, theo khoản 1, Điều 85 Luật BHXH năm 2014, người lao động quy định tại các điểm a, b, c, d, đ và h, khoản 1, Điều 2 của Luật này, hằng tháng đóng bằng 8% mức tiền lương tháng vào quỹ hưu trí và tử tuất; người lao động quy định điểm I, khoản 1, Điều 2 của Luật này, hằng tháng đóng bằng 8% mức lương cơ sở vào quỹ hưu trí và tử tuất.

Thứ năm, BHXH được Nhà nước bảo hộ, được thể hiện ở Điều 6 Luật BHXH năm 2014 về "Chính sách của Nhà nước đối với BHXH". Cụ thể, Nhà nước khuyến khích, tạo điều kiện để cơ quan, tổ chức, cá nhân tham gia BHXH; hỗ trợ người tham gia BHXH tự nguyện; bảo hộ quỹ BHXH và có biện pháp bảo toàn, tăng trưởng quỹ; khuyến khích người sử dụng lao động và người lao động tham gia bảo hiểm hưu trí bổ sung; ưu tiên đầu tư phát triển công nghệ thông tin trong quản lý BHXH.

Thứ sáu, BHXH được thực hiện trong khuôn khổ pháp luật. Mỗi quốc gia khác nhau sẽ có hệ thống khác nhau trên nền tảng Công ước 102 của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), và khác nhau theo từng thời điểm.

Từ những đặc điểm cũng như khái niệm đã nêu trên, vai trò của BHXH trên nhiều phương diện cũng phần nào được định hình, cụ thể như sau:

- Vai trò đối với người lao động: BHXH giúp người lao động ổn định thu nhập, từ đó giúp họ có cuộc sống ổn định, no ấm. Bên cạnh đó, BHXH cũng đóng vai trò là chỗ dựa tinh thần cho người lao động.

- Vai trò đối với người sử dụng lao động: BHXH giúp người sử dụng lao động thể hiện trách nhiệm của mình đối với xã hội, thông qua việc trích thu nhập để đóng BHXH định kỳ vào quỹ BHXH. Đồng thời, người sử dụng lao động cũng có thể ổn định tài chính nhờ có BHXH, thể hiện qua việc giúp doanh nghiệp giảm bớt trách nhiệm tài chính khi người lao động của họ gặp rủi ro (ví dụ như tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp…). Từ đó, người sử dụng lao động có thể ổn định sản xuất, kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

- Vai trò đối với kinh tế - xã hội: BHXH tạo công ăn việc làm cho nhiều người lao động: làm việc trong các cơ quan BHXH, bộ phận BHXH trong các doanh nghiệp hoặc khi doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất, kinh doanh cần tuyển dụng nhiều lao động hơn. Bên cạnh đó, BHXH góp phần nâng cao năng suất lao động xã hội: khi người lao động được BHXH hỗ trợ cuộc sống ổn định và là chỗ dựa tinh thần cho họ làm việc thì năng suất lao động cá nhân được nâng cao, từ đó năng suất lao động của doanh nghiệp tăng và năng suất

lao động xã hội cũng được tăng lên. Ngoài ra, BHXH cũng giúp đảm bảo công bằng xã hội, góp phần đầu tư phát triển, tăng trưởng kinh tế và đảm bảo an sinh xã hội ổn định.

3.1.2. Hệ thống chế độ của bảo hiểm xã hội

Theo khuyến nghị của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) đã nêu trong Công ước số 102 tháng 6 năm 1952 tại Gieneve, hệ thống các chế độ BHXH bao gồm:

1) Chăm sóc y tế;

2) Trợ cấp ốm đau;

3) Trợ cấp thất nghiệp;

4) Trợ cấp tuổi già;

5) Trợ cấp tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp;

6) Trợ cấp gia đình;

7) Trợ cấp sinh đẻ;

8) Trợ cấp khi tàn phế;

9) Trợ cấp cho người còn sống (trợ cấp mất người nuôi dưỡng).

Ở Việt Nam, ngày 29/6/2006, Quốc hội chính thức thông qua Luật BHXH. Theo Luật BHXH hiện hành, Việt Nam thực hiện loại hình BHXH bắt buộc, BHXH tự nguyện và bảo hiểm thất nghiệp. BHXH bắt buộc thực hiện với 5 chế độ sau đây:

1) Trợ cấp ốm đau;

2) Trợ cấp thai sản;

3) Trợ cấp tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp;

4) Trợ cấp hưu trí;

5) Trợ cấp tử tuất.

3.1.3. Vai trò của bảo hiểm xã hội trong hệ thống an sinh xã hội

Thứ nhất, BHXH là trụ cột của hệ thống ASXH. Khi đề cập tới vai trò của BHXH, PGS.TS. Nguyễn Văn Định có nêu "BHXH được coi là "lưới" đầu tiên và quan trọng nhất của hệ thống ASXH. Việc thực hiện chính sách BHXH nhằm ổn định cuộc sống người lao động, trợ giúp người lao động khi gặp rủi ro như: ốm đau, tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp, thất nghiệp... sớm trở lại trạng thái sức khỏe ban đầu cũng như sớm có việc làm. Các chính sách BHXH hướng tới nhóm đối tượng rất lớn trong xã hội là người lao động – chủ thể trực tiếp tạo ra của cải, vật chất trong xã hội. Sự hỗ trợ của các chế độ BHXH giúp người lao động an tâm hơn về cả mặt tài chính khi rơi vào rủi ro, biến cố không mong đợi lẫn sự ổn định về mặt tinh thần gặp khó khăn. Sự an tâm của người lao động khiến họ chuyên tâm vào công việc, nâng cao năng suất lao động và tạo ra nhiều giá trị hơn cho doanh nghiệp cũng như xã hội. Khi bảo vệ người lao động chính là bảo vệ ASXH quốc gia. Bên cạnh đó, BHXH

đã chuyển giao trách nhiệm bảo vệ người lao động về phía xã hội, rủi ro được điều tiết trên phạm vi toàn xã hội, giúp cho chủ sử dụng lao động bớt những khó khăn, lo lắng về nguồn lao động của doanh nghiệp, yên tâm tổ chức sản xuất, kinh doanh. Vì vậy, BHXH là sự bảo vệ và duy trì yếu tố lao động của quá trình sản xuất, kinh doanh – nguồn lực quyết định sự phát triển của đất nước. Ngoài ra, BHXH là một công cụ đắc lực của Nhà nước, góp phần vào việc phân phối lại thu nhập giữa các tầng lớp dân cư và người lao động, đồng thời giảm chi cho ngân sách nhà nước, bảo đảm ASXH bền vững. Nếu thực hiện tốt chính sách BHXH, nhất là chế độ hưu trí, sẽ đảm bảo ổn định cuộc người lao động khi về già, gắn kết trách nhiệm của các thế hệ kế tiếp cùng chung tay xây dựng hệ thống BHXH bền vững.

Thứ hai, BHXH điều tiết các chính sách trong hệ thống ASXH. BHXH, cứu trợ xã hội và ưu đãi xã hội có quan hệ chặt chẽ với nhau, bổ sung cho nhau, hỗ trợ cho nhau và tất cả đều góp phần ổn định cuộc sống cho mọi thành viên trong cộng đồng xã hội, từ đó góp phần ổn định xã hội. Khi tiến độ bao phủ BHXH ngày càng tới gần mức độ "bao phủ toàn dân" thì càng thể hiện đời sống của người lao động đang ngày một nâng cao, họ có thu nhập để có thể tham gia BHXH bắt buộc cũng như tự nguyện; từ đó sẽ góp phần làm giảm số đối tượng hưởng các chính sách ASXH khác như: ưu đãi xã hội, cứu trợ xã hội và làm giảm gánh nặng cho ngân sách nhà nước. Như vậy, khi kinh tế - xã hội phát triển thì hệ thống BHXH sẽ được mở rộng, lúc này những hình thức trợ giúp khác của xã hội chỉ là cái "lưới" cuối cùng cung cấp các điều kiện tối thiểu cho những người gặp hoàn cảnh khó khăn, bất lợi trong cuộc sống.

3.2. Bảo hiểm xã hội một lần

3.2.1. Khái niệm và đặc điểm của bảo hiểm xã hội một lần

BHXH một lần là chế độ cho phép người lao động khi thôi việc, thất nghiệp chấm dứt đóng BHXH sẽ được rút BHXH theo phương thức hưởng BHXH một lần. Bản chất của nó là người lao động không tiếp tục tham gia và rút ra khỏi hệ thống BHXH; đồng thời người lao động sẽ được nhận trợ cấp BHXH một lần theo từng chế độ nhưng còn phụ thuộc vào những điều kiện nhất định như: thời gian đóng BHXH, độ tuổi, tình trạng sức khỏe của người lao động…

3.2.2. Nội dung quy định pháp luật về bảo hiểm xã hội một lần

a) Cơ sở pháp lý

- Luật BHXH năm 2014;

- Nghị quyết số 93/2015/QH13 ngày 22/6/2015 của Quốc hội quy định về việc thực hiện chính sách hưởng BHXH một lần đối với người lao động;

- Nghị định số 115/2015/NĐ-CP ngày 11/11/2015 của Chính phủ quy định về một số chế độ của BHXH bắt buộc như chế độ thai sản lao động nữ mang thai hộ, hưu trí, BHXH một lần, tử tuất; Quỹ BHXH…;

- Thông tư số 59/2015/TT-BLĐTBXH ngày 29/12/2015 của Bộ LĐ-TB&XH quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật BHXH về BHXH bắt buộc;

- Nghị định số 134/2015/NĐ-CP ngày 29/12/2015 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật BHXH về BHXH tự nguyện;

- Thông tư số 01/2016/TT-BLĐTBXH ngày 18/02/2016 của Bộ LĐ-TB&XH quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật BHXH về BHXH tự nguyện;

- Thông tư số 56/2017/TT-BYT ngày 29/12/2017 của Bộ Y tế quy định chi tiết thi hành Luật BHXH và Luật An toàn vệ sinh lao động thuộc lĩnh vực y tế.

b) Điều kiện hưởng BHXH một lần ở Việt Nam

- Theo khoản 1, Điều 60 và khoản 1, Điều 77 Luật BHXH (Luật số 58/2014/QH13) và khoản 1, Điều 1 Nghị quyết số 93/2015/QH13, người lao động có yêu cầu thì được hưởng BHXH một lần nếu thuộc một trong các trường hợp sau:

+ Đủ tuổi hưởng lương hưu mà chưa đủ 20 năm đóng BHXH;

+ Người tham gia BHXH bắt buộc sau 01 năm nghỉ việc, người tham gia BHXH tự nguyện sau 01 năm không tiếp tục đóng BHXH mà chưa đủ 20 năm đóng BHXH (theo khoản 1, Điều 1 Nghị quyết số 93/2015/QH13);

+ Đủ 55 tuổi mà chưa đủ 15 năm đóng BHXH và không tiếp tục tham gia BHXH tự nguyện (đối với lao động nữ hoạt động ở xã, phường, thị trấn);

+ Ra nước ngoài để định cư;

+ Người đang bị mắc bệnh nguy hiểm đến tính mạng như: ung thư, bại liệt, xơ gan cổ chướng, phong, lao nặng, HIV đã chuyển sang giai đoạn AIDS và những bệnh khác theo quy định của Bộ Y tế;

+ Công an, bộ đội khi phục viên, xuất ngũ, thôi việc mà không đủ điều kiện để hưởng lương hưu.

c) Mức hưởng BHXH một lần

Đối với người lao động đóng BHXH bắt buộc

Khoản 2, Điều 8 Nghị định số 115/2015/NĐ-CP quy định cách tính bảo hiểm xã hội một lần dựa trên số năm đã đóng BHXH, cứ mỗi năm được tính bằng:

+ 1,5 tháng mức bình quân tiền lương tháng đóng BHXH cho những năm đóng trước năm 2014;

+ 02 tháng mức bình quân tiền lương tháng đóng BHXH cho những năm đóng từ năm 2014 trở đi.

Cụ thể, theo Điều 19 Thông tư số 59/2015/TT-BLĐTBXH, số tiền BHXH một lần được xác định theo công thức:

Mức hưởng	=	(1,5 * Mbqtl * Thời gian đóng BHXH trước năm 2014)	+	(2 * Mbqtl * Thời gian đóng BHXH sau năm 2014)

Trong đó:

- Thời gian đóng BHXH có tháng lẻ thì từ 01 - 06 tháng được tính là 1/2 năm, từ 07 - 11 tháng được tính là 01 năm;
- Trường hợp tính đến trước 01/01/2014 nếu thời gian đóng BHXH có tháng lẻ thì những tháng lẻ đó được chuyển sang giai đoạn đóng BHXH từ 01/01/2014 trở đi;
- Mbqtl là mức bình quân tiền lương tháng đóng BHXH.

Lưu ý, mức hưởng BHXH một lần của người lao động có thời gian đóng BHXH chưa đủ 01 năm được tính bằng 22% các mức tiền lương tháng đã đóng BHXH. Mức tối đa bằng 02 tháng mức bình quân tiền lương tháng đóng BHXH.

Đối với người lao động tham gia BHXH tự nguyện

Điều 6 Thông tư số 01/2016/TT-BLĐTBXH đã hướng dẫn cụ thể cách tính tiền BHXH một lần mà người lao động tham gia BHXH tự nguyện như sau:

Mức hưởng	=	(1,5 * Mbqtl * Thời gian đóng BHXH trước năm 2014)	+	(2 * Mbqtl * Thời gian đóng BHXH sau năm 2014)	–	Số tiền Nhà nước hỗ trợ đóng BHXH tự nguyện

Trong đó:

- Thời gian đóng BHXH có tháng lẻ thì từ 01 - 06 tháng được tính là 1/2 năm, từ 07 - 11 tháng được tính là 01 năm;
- Trường hợp tính đến trước 01/01/2014 nếu thời gian đóng BHXH có tháng lẻ thì những tháng lẻ đó được chuyển sang giai đoạn đóng BHXH từ 01/01/2014 trở đi;
- Trường hợp mắc các bệnh nguy hiểm đến tính mạng theo quy định không bị trừ số tiền Nhà nước hỗ trợ đóng BHXH tự nguyện.
- Số tiền Nhà nước hỗ trợ đóng BHXH tự nguyện (áp dụng từ ngày 01/01/2018) được tính bằng tổng số tiền Nhà nước hỗ trợ của từng tháng đã đóng BHXH tự nguyện;
- Mbqtn là mức bình quân thu nhập tháng đóng BHXH.

Lưu ý, mức hưởng BHXH một lần của người lao động có thời gian đóng BHXH chưa đủ 01 năm được tính bằng 22% các mức thu nhập tháng đã đóng BHXH, trừ đi số tiền Nhà nước hỗ trợ đóng. Mức tối đa bằng 02 tháng mức bình quân thu nhập tháng đóng BHXH.

3.2.3. Đặc điểm của bảo hiểm xã hội một lần

Theo phân tích của Bảo hiểm Xã hội Việt Nam, việc lựa chọn nhận bảo hiểm xã hội một lần được coi là "lợi trước mắt, thiệt thòi về lâu dài" bởi việc hưởng BHXH một lần có những đặc điểm sau:

Thứ nhất, sau này người lao động sẽ không được cộng dồn thời gian đóng BHXH mà tính thành thời gian BHXH mới, mất cơ hội hưởng lương hưu, không có thu nhập để trang trải chi phí khi về già.

Thứ hai, nếu chọn hưởng lương hưu, người lao động có rủi ro về sức khỏe sẽ được Quỹ BHXH trả kinh phí để cấp miễn phí thẻ BHYT, hưởng các quyền lợi khám, chữa bệnh BHYT.

Thứ ba, khoản tiền đóng vào quỹ BHXH không mất đi mà được cơ quan BHXH đầu tư tăng trưởng, bảo lưu. Nếu không may qua đời, người thân của người lao động sẽ được nhận các trợ cấp mai táng, tử tuất.

Thứ tư, nhận BHXH một lần sẽ thiệt thòi rất lớn vì mức 22% tiền lương tháng đóng vào quỹ hưu trí, tử tuất thì một năm tổng mức đóng là 2,64 tháng lương, trong khi nếu tính toán, mức hưởng BHXH một lần cho mỗi năm đóng BHXH với những năm trước 2014 là 1,5 tháng lương bình quân đóng BHXH và từ năm 2014 trở đi là 2 lần tháng lương bình quân đóng BHXH.

Thứ năm, tham gia BHXH, mức lương hưu của người lao động sẽ được điều chỉnh theo chỉ số giá tiêu dùng và mức tăng trưởng kinh tế.

Như vậy, nếu người lao động lựa chọn hưởng BHXH một lần thì sẽ bị thiệt thòi khi chưa đến tuổi nghỉ hưu đã hết tiền dưỡng già. Đến khi về già, người lao động không có lương hưu sẽ phải phụ thuộc.

4. Ảnh hưởng của bảo hiểm xã hội một lần đến sự bền vững của hệ thống an sinh xã hội ở Việt Nam

4.1. Thực trạng hưởng bảo hiểm xã hội một lần ở Việt Nam

4.1.1. Giai đoạn trước khi đại dịch COVID-19 bùng phát

Trên cơ sở các quy định của pháp luật BHXH về chế độ BHXH một lần, từ giai đoạn 2014 - 2019 đã có gần 3,7 triệu người hưởng BHXH một lần (bình quân mỗi năm có hơn 600.000 người nhận BHXH một lần – tương đương số người tham gia mới trong năm). Nếu so sánh về tỷ lệ, số người nhận BHXH một lần so với số người tham gia BHXH bắt buộc chiếm bình quân 4,58% – tương đương tốc độ phát triển đối tượng tham gia BHXH bắt buộc bình quân cả giai đoạn 2014 - 2019 là 5,72%. Điều này có nghĩa là cứ có 02 người mới tham gia vào BHXH, thì có 01 người rời khỏi hệ thống.

Bảng 1. Tình hình hưởng BHXH một lần giai đoạn 2014 - 2019

Đơn vị: người

Năm	Số người hưởng	Lượng tăng (giảm)
2014	471.951	-
2015	485.952	14.001
2016	493.318	7.366
2017	558.910	65.592
2018	666.883	107.973
2019	807.089	140.206

Nguồn: Bảo hiểm Xã hội Việt Nam

Số người hưởng BHXH một lần liên tục tăng lên hàng năm. Những người hưởng BHXH một lần thường là những người có số năm đóng BHXH thấp. Theo thống kê của Bảo hiểm Xã hội Việt Nam giai đoạn 2014 - 2018, có đến gần 50% số người đã hưởng BHXH một lần chỉ có dưới 03 năm đóng BHXH, tuy nhiên, số người đóng BHXH trên 10 năm có xu hướng ngày càng tăng. Số liệu cũng cho thấy những người hưởng chế độ BHXH một lần tập trung ở độ tuổi 20 - 39, chiếm 79% tổng số người hưởng BHXH một lần giai đoạn 2014 - 2018.

4.1.2. Giai đoạn trong bối cảnh đại dịch COVID-19

Năm 2020, nền kinh tế Việt Nam đã bắt đầu chịu hậu quả nặng nề của COVID-19, gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới mọi lĩnh vực của đời sống xã hội, nhất là vấn đề việc làm của hàng triệu người lao động. Đời sống khó khăn do dịch bệnh khiến nhiều người lao động phải rút BHXH một lần để có một khoản tiền chi tiêu, trang trải cuộc sống. Ngoài ra, một số ít người vì lợi ích trước mắt, muốn rút BHXH một lần để có luôn một khoản "tiền tươi". Điều này khiến số người lao động hưởng BHXH một lần, đặc biệt trong giai đoạn 2020 - 2021, tăng lên nhanh chóng.

Năm 2020, số lượng người hưởng BHXH một lần là 860.741, tăng 53.652 người (6,65%) so với năm 2019. Trong đó, số tham gia BHXH tự nguyện hưởng BHXH một lần là 11.868 người, tăng 51,55% so với năm 2019. Theo thống kê của BHXH, số người hưởng BHXH một lần năm 2020 tăng gấp 2 lần số người tham gia BHXH tăng thêm của năm 2020. Điều này có nghĩa là cứ 01 người tham gia BHXH thì có 02 người rời hệ thống.

Sang tới năm 2021, nhất là từ khi đợt dịch lần thứ 4 bùng phát vào cuối tháng 4 năm 2021, thị trường lao động lại rơi vào trạng thái biến động khó lường. Trong bối cảnh dịch bệnh hết sức phức tạp, người lao động đối mặt với áp lực giảm thu nhập, không có thu nhập, thất nghiệp, không tìm được việc làm mới khiến cho số người nhận BHXH một lần tăng đột biến. Theo BHXH, đến hết tháng 11 năm 2021, cả nước có hơn 791.300 người hưởng BHXH

một lần, tăng gấp 1,5 lần so với 6 tháng đầu năm 2022 và tăng 5,5% so với cùng kỳ năm trước. Đây là một thực tế đáng quan ngại bởi tình trạng này sẽ phá vỡ hệ thống BHXH. Người lao động rời bỏ hệ thống BHXH là tự tước đi quyền được tham gia thụ hưởng các chế độ BHXH, đặc biệt là các chế độ dài hạn như: hưu trí, tử tuất sẽ dẫn đến rủi ro đối với chính người lao động trong tương lai. Đồng thời, tạo ra những thách thức lớn trong việc thực hiện mục tiêu mở rộng BHXH cũng như đảm bảo ASXH của đất nước.

4.2. Ảnh hưởng của bảo hiểm xã hội một lần đến sự bền vững của hệ thống an sinh xã hội

Mặc dù Đảng và Nhà nước ta đã xác định BHXH là trụ cột chính của hệ thống ASXH, song thực tế hiện nay cho thấy, diện bao phủ của BHXH còn rất thấp, nhất là chế độ BHXH tự nguyện. Trong khi đó, số người nhận BHXH một lần đang có xu hướng ngày càng tăng lên. Đây là một thực tế đáng quan ngại bởi sẽ phá vỡ hệ thống BHXH. Điều này không chỉ ảnh hưởng đến diện bảo vệ của BHXH, mà còn tạo ra những thách thức lớn trong việc đảm bảo ASXH ở nước ta. Cụ thể:

- BHXH một lần không chỉ là thách thức đối với mục tiêu gia tăng tỷ lệ bao phủ của BHXH mà còn là thách thức trong việc duy trì đối tượng của hệ thống BHXH và ASXH. Tình trạng tăng số người hưởng BHXH một lần khiến phạm vi tham gia của người lao động và toàn xã hội vào hệ thống ASXH đã hẹp lại càng hẹp hơn. Mục tiêu và yêu cầu đảm bảo ASXH cho mọi người dân cũng như mục tiêu gia tăng độ bao phủ của BHXH rất khó được thực hiện. Bên cạnh đó, khi việc duy trì, phát triển đối tượng tham gia và thụ hưởng BHXH không tốt sẽ khó đảm bảo các nguyên tắc chia sẻ rủi ro, san sẻ tài chính; nguyên tắc số đông bù số ít trong bảo hiểm.

- BHXH một lần là sự thách thức trực tiếp đối với chính người được hưởng. Khi người lao động rời bỏ hệ thống BHXH cũng là lúc họ tự tước quyền được tham gia thụ hưởng các chế độ BHXH, đặc biệt là các chế độ dài hạn như: hưu trí, tử tuất sẽ dẫn đến rủi ro đối với chính người lao động trong tương lai. Nếu duy trì tham gia BHXH, người lao động sẽ được trợ cấp theo từng chế độ BHXH. Họ sẽ được nhận một khoản thu nhập thay thế, bù đắp cho khoản tiền lương hay tiền công bị mất đi khi họ gặp phải rủi ro hay sự kiện bảo hiểm. Nếu họ nhận trợ cấp BHXH một lần thì bản thân họ và gia đình có thể sẽ khắc phục được những khó khăn tức thời về thu nhập để ổn định cuộc sống. Số tiền nhận trợ cấp một lần thường được chi tiêu ngay vào nhiều mục đích khác nhau và khi đó chính người lao động tự đặt ra thách thức cho mình khi về hưu. Bởi lẽ, khoản tiền lương hưu do BHXH trợ cấp hàng tháng sẽ giúp đảm bảo ổn định cuộc sống của người lao động khi họ vẫn phải đều đặn chi tiêu hàng ngày, hàng tháng. Vậy nếu nhận BHXH một lần, mà nhất là trợ cấp một lần khi nghỉ hưu, thì an ninh thu nhập của họ sẽ không được đảm bảo. Đây không phải là thách thức có thể dễ dàng vượt qua, nếu gia đình và con cháu họ lại rũ bỏ trách nhiệm với chính họ.

- BHXH một lần còn là thách thức không nhỏ đến hệ thống hưu trí – hệ thống mang tính trụ đỡ của ASXH nước ta. Hiện nay, hệ thống hưu trí nước ta vẫn còn yếu do kinh tế - xã hội chưa thực sự phát triển. Bởi vậy, trong bối cảnh già hóa dân số diễn ra nhanh chóng như hiện nay, nếu những người tham gia BHXH nhận trợ cấp hưu trí một lần trước khi về hưu có xu hướng ngày càng gia tăng sẽ càng làm cho hệ thống hưu trí thiếu tính bền vững. Thực trạng này đang đặt ra một thách thức không nhỏ đến việc đảm bảo ASXH, đến việc duy trì thu nhập liên tục cho một bộ phận người già ở nước ta hiện nay.

- Thực trạng nhận trợ cấp BHXH một lần đang có xu hướng gia tăng đã tạo ra một tâm lý đám đông trong số những lao động đang trong hệ thống BHXH. Đây là thách thức đối với việc hoàn thiện chính sách pháp luật trong quá trình cải cách, thực thi chính sách pháp luật BHXH trong tương lai, nhất là cơ quan BHXH nước ta.

5. Một số khuyến nghị

Trong quá trình triển khai, thực hiện Nghị quyết số 28-NQ/TW (ngày 23/5/2018) về cải cách chính sách BHXH ở Việt Nam, việc đề ra các biện pháp nhằm hạn chế tình trạng hưởng BHXH một lần càng cần được quan tâm nhiều hơn nữa. Qua thực tiễn tình hình hưởng BHXH một lần ở Việt Nam trong thời gian vừa qua cùng những phân tích, đánh giá về các nhân tố ảnh hưởng tới ý định hưởng BHXH một lần ở Việt Nam, cũng như sự ảnh hưởng của việc hưởng BHXH tới đảm bảo ASXH quốc gia, nhóm tác giả có đưa ra một số khuyến nghị sau đây:

Thứ nhất, hoàn thiện hệ thống pháp luật về chính sách BHXH, BHTN đặc biệt là những chính sách hưởng BHXH một lần ở nước ta. Hiện tại, chính sách BHXH chưa có nhiều sức hút với người lao động, còn việc giải quyết nhận BHXH một lần khá nhanh chóng nên nhiều người lao động rơi vào tình trạng kinh tế khó khăn liền nghĩ tới khoản tiền từ BHXH một lần. Nhóm tác giả đề xuất việc điều chỉnh chính sách BHXH một lần theo hướng thắt chặt về các điều kiện được hưởng như: sau khi hưởng BHTN, qua các khóa đào tạo nâng cao tay nghề vẫn không tìm được việc làm để duy trì cuộc sống thì mới được xét hưởng BHXH, chấp nhận cho họ rời khỏi hệ thống. Cùng với đó, có thể cân nhắc việc giảm mức trợ cấp BHXH một lần để người lao động nhận thấy những thiệt thòi ngay về mặt tài chính.

Thứ hai, tăng cường, đẩy mạnh công tác truyền thông về chính sách pháp luật về BHXH, để người lao động dễ dàng nhận thấy được lợi ích của việc đóng BHXH tại thời điểm hiện tại cũng như sự ổn định về thu nhập khi về hưu. Phương pháp tuyên truyền cần qua quá trình khảo sát thực tế từ các đối tượng tham gia vào thị trường lao động như: các hình thức tiếp cận thông tin của người lao động, nhu cầu cập nhật thông tin của họ để có thể đưa ra được phương pháp tuyên truyền phù hợp với số đông. Hiện nay, trong bối cảnh công nghệ thông tin phát triển vượt bậc, các nền tảng mạng xã hội, nền tảng thông tin được sử dụng phổ biến hơn bao giờ hết, đặc biệt là nhóm người trẻ tuổi. Công nghệ 4.0 cũng đem lại mặt trái là

những nguồn tin không chính thống tràn lan, người dùng có thể bắt gặp mọi nơi. Qua một số nghiên cứu của các tác giả đi trước, nhóm đối tượng hưởng BHXH một lần nhiều nhất nằm trong độ tuổi 20 - 39. Nếu chúng ta có phương pháp truyền thông mới mẻ, phù hợp với nhóm đối tượng này thì họ sẽ tiếp cận được những thông tin chính xác một cách nhanh chóng hơn, nhận thức của họ sẽ có định hướng đúng đắn.

Thứ ba, nâng cao đời sống vật chất, tinh thần, tạo môi trường làm việc năng động để thu hút, giữ chân người lao động tiếp tục làm việc, đóng góp BHXH. Các doanh nghiệp cần cải thiện các chế độ phúc lợi cho phù hợp với năng suất lao động và quan tâm đến nguyện vọng của người lao động nhằm tạo động lực cho người lao động hăng say làm việc, tạo niềm tin cho người lao động vào sự phát triển của doanh nghiệp cũng như an tâm gắn bó lâu dài với doanh nghiệp. Dịch bệnh COVID-19 hoành hành trong hai năm vừa qua đã để lại nhiều hậu quả nặng nề về kinh tế cũng như sức khỏe của người dân. Các doanh nghiệp nên tổ chức các buổi khám sức khỏe định kỳ cho nhân viên, đề xuất các bài tập cho toàn bộ người lao động trước và sau giờ làm để nâng cao sức khỏe cộng đồng, nâng cao chất lượng các bữa ăn. Đồng thời, thường xuyên quan tâm, thăm hỏi để nắm bắt được những tâm tư, nguyện vọng của người lao động, có những lời tư vấn, định hướng đúng đắn cho các lao động đang manh nha việc yêu cầu xét hưởng BHXH một lần.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bảo hiểm Xã hội Bộ Quốc phòng (2021), *Vai trò trụ cột của bảo hiểm xã hội trong hệ thống an sinh xã hội.*
2. PGS.TS. Nguyễn Văn Định (2008), *Giáo trình An sinh xã hội,* NXB Đại học Kinh tế Quốc dân.
3. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014), *Luật Bảo hiểm xã hội năm 2014, Luật số 58/2014/QH13,* ban hành ngày 20/11/2014.
4. TS. Nguyễn Thị Chính (2021), *Thách thức của việc hưởng bảo hiểm xã hội một lần đối với hệ thống an sinh xã hội Việt Nam*.
5. TS. Nguyễn Tiến Hùng (2022), "An sinh xã hội ở Việt Nam trong thời kỳ chuyển đổi số", *Tạp chí Cộng sản điện tử,* https://www.tapchicongsan.org.vn
6. Tổ chức Lao động Quốc tế – ILO (1988), *Nguyên tắc cơ bản về an sinh xã hội.*

VAI TRÒ CỦA BẢO HIỂM THẤT NGHIỆP NHẰM HẠN CHẾ HẬU QUẢ CỦA DỊCH BỆNH COVID-19 Ở VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thị Thu Hà

Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính

Tóm tắt

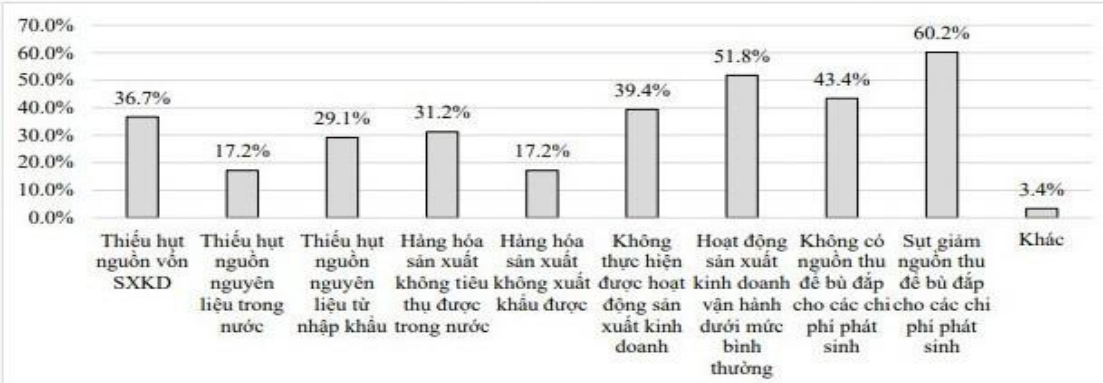
Dịch bệnh COVID-19 ảnh hưởng đến kinh tế - xã hội Việt Nam muộn hơn so với nhiều nước trên thế giới nhưng đã để lại hậu quả rất lớn. Nhiều ngành nghề phải ngừng hoạt động và điều tất yếu là làm tăng tỷ lệ lao động thất nghiệp ở Việt Nam. Trong giai đoạn này, bảo hiểm thất nghiệp (BHTN) đã chứng tỏ vai trò của là một chính sách an sinh trụ cột, đảm bảo cuộc sống của người lao động trong bối cảnh đại dịch, đồng thời hỗ trợ người lao động tham gia bảo hiểm học nghề, tìm việc làm để người lao động sớm có thu nhập và ổn định cuộc sống.

Từ khóa: Người lao động, thất nghiệp, việc làm, bảo hiểm thất nghiệp, trợ cấp thất nghiệp

1. Ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 tới lao động và việc làm

Sự bùng phát mạnh của dịch COVID-19 cùng với việc áp dụng các biện pháp giãn cách xã hội đã ảnh hưởng tới lưu thông hàng hóa, kéo theo sự gián đoạn của các chuỗi cung ứng nên đã làm các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn.

Hình 1. Những khó khăn của doanh nghiệp do ảnh hưởng của dịch COVID-19



Nguồn Tổng cục Thống kê

Dịch bệnh COVID-19 ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng toàn cầu khiến hoạt động của nhiều doanh nghiệp thực sự khó khăn, thậm chí dừng hoạt động. Theo Báo cáo của Tổng cục Thống kê, số doanh nghiệp đang hoạt động năm 2020 giảm 6,4% so với năm 2019. Năm 2020, có 101,7 nghìn doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn, ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể và hoàn tất thủ tục giải thể, tăng 13,9% so với năm 2019. Năm 2021, số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn gần 55.000 doanh nghiệp, tăng 18% so với

năm 2020; 48.100 doanh nghiệp ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể, tăng 27,8%; 16.700 doanh nghiệp hoàn tất thủ tục giải thể, giảm 4,1%. Theo đánh giá của cộng đồng doanh nghiệp, năm 2020 và năm 2021 có tới trên 80% doanh nghiệp chịu tác động tiêu cực do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, chỉ có 3,3% số doanh nghiệp nhận được ảnh hưởng tích cực từ đại dịch, các doanh nghiệp này hoạt động trong những lĩnh vực như: bảo hiểm, y tế, bưu chính và chuyển phát...

Với tình hình hoạt động khó khăn của các doanh nghiệp đã ảnh hưởng tiêu cực đến người lao động. Năm 2020, cả nước có khoảng 32 triệu người từ 15 tuổi trở lên bị mất việc làm, nghỉ giãn cách, giảm giờ làm, giảm thu nhập. Ảnh hưởng nặng nề nhất là khu vực du lịch (71,6%), khu vực công nghiệp và xây dựng (64,7%). COVID-19 đã đẩy nhiều lao động ở tình trạng không có việc làm, đồng thời nhiều người trong số họ buộc phải trở thành lao động phi chính thức, thu nhập bấp bênh. Năm 2020, số lao động thiếu việc làm là gần 1,2 triệu người tăng 456,7 nghìn người so với năm 2019. Tỷ lệ thất nghiệp trong độ tuổi lao động năm 2020 là 2,48%, cao hơn 0,31 điểm phần trăm so với 2019. Số người thất nghiệp trong độ tuổi lao động năm 2021 là hơn 1,4 triệu người, tăng khoảng 203 nghìn người so với năm 2020. Lao động ở khu vực dịch vụ vẫn tiếp tục là khu vực chịu ảnh hưởng lớn nhất bởi COVID-19. Mặc dù Chính phủ đã có các chính sách thích ứng linh hoạt, đạt mục tiêu kép là vừa phòng, chống dịch COVID-19 vừa phục hồi, phát triển kinh tế - xã hội, nhưng năm 2021 - 2022 vẫn tiếp tục là một năm khó khăn đối với thị trường lao động.

2. Tình hình triển khai bảo hiểm thất nghiệp ở Việt Nam

Bảo hiểm thất nghiệp là chính sách rất quan trọng trong đảm bảo sinh xã hội ở Việt Nam. Được triển khai từ ngày 01/01/2009 trên cơ sở quy định của Luật Bảo hiểm xã hội (Luật số 71/2006/QH11), người lao động khi tham gia BHTN được hưởng các quyền lợi cơ bản: trợ cấp thất nghiệp; tư vấn và giới thiệu việc làm; hỗ trợ học nghề; bảo hiểm y tế. Như vậy, BHTN không chỉ đảm bảo thu nhập khi thất nghiệp mà còn hỗ trợ người lao động thất nghiệp nhanh chóng quay trở lại lao động. Sau hơn 12 năm triển khai BHTN, độ phủ BHTN đã có những tăng trưởng đáng ghi nhận. Năm đầu tiên thực hiện BHTN (2009), số người lao động tham gia BHTN là 5.993.300; năm 2015, số người tham gia BHTN là 10.308.180 người, tăng 74% so với năm 2009; năm 2020, số người tham gia BHTN là 13,2 triệu người, tăng khoảng và tỷ lệ người tham gia BHTN là 24,3%. Năm 2021, số người tham gia BHTN tăng 0,4% so với 2020, đạt gần 13,4 triệu người. Số người tham gia bảo hiểm gia tăng là cơ sở đảm bảo nguồn thu tăng trưởng tốt của Quỹ BHTN. Số thu của quỹ năm 2009 khoảng 3.500 tỷ đồng; năm 2020, số thu của quỹ là 18.700 tỷ đồng. Cùng với sự gia tăng độ phủ BHTN, trong những năm qua, cơ quan Bảo hiểm xã hội cùng với các trung tâm giới thiệu việc làm luôn thực hiên tốt việc chi trả trợ cấp thất nghiệp, hỗ trợ người lao động trong tư vấn việc làm, dạy nghề để người lao động có nguồn thu nhập đảm bảo cuộc sống khi thất nghiệp và nhanh chóng tìm được việc làm mới. Một kết quả đáng ghi nhận nữa là Quỹ

BHTN luôn đảm bảo kết dư tốt, là sự đảm bảo chắc chắn cho quyền lợi của người lao động, đồng thời đóng góp tích cực đối với phát triển kinh tế - xã hội ở Việt Nam. Đến hết năm 2020, kết dư của Quỹ BHTN là 90.600 tỷ đồng.

3. Vai trò của bảo hiểm thất nghiệp trong việc giảm thiểu hậu quả của dịch bệnh COVID-19

Bảo hiểm thất nghiệp được coi là công cụ có vai trò giảm thiểu cú sốc thu nhập và các hậu quả tiêu cực khác do thất nghiệp gây ra đối với người lao động. Trước đại dịch COVID-19, có thể nhiều người lao động chưa thực sự đánh giá đúng tầm quan trọng của chính sách này. Điều này rất dễ để lý giải vì tỷ lệ thất nghiệp ở Việt Nam là rất thấp, khoảng 1,84% - 2,42%. Do đó, số người lao động được hưởng quyền lợi cũng ở mức thấp. Tuy nhiên, khi đại dịch COVID-19 bùng phát đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của nhiều ngành nghề, ảnh hưởng lớn đến việc làm, thu nhập của người lao động thì lúc đó, họ đã nhận ra tầm quan trọng của sự bảo vệ từ BHTN. Ở Việt Nam, trong giai đoạn này, BHTN đã thể hiện rõ nhất vai trò của mình, cụ thể:

- *Về chi trả trợ cấp thất nghiệp:* Năm 2020, nhiều người lao động bị mất việc làm do ảnh hưởng của COVID-19. Số người nộp hồ sơ BHTN là 1.123.546 người, tăng 32,2% so với năm 2019; số người được hưởng trợ cấp thất nghiệp là 1.081.425 người; số tiền chi trả từ Quỹ BHTN lên tới 17.898 tỷ đồng, tăng khoảng 49% so với năm 2019. Số tiền chi trợ cấp trong năm 2020 đã cho thấy vai trò của Quỹ BHTN trong việc đảm bảo ổn định thu nhập của người lao động tham gia bảo hiểm khi bị thất nghiệp. Năm 2021, mặc dù tỷ lệ thất nghiệp tăng nhưng số người nộp hồ sơ BHTN đã giảm chỉ còn 801.931 người và số người được hưởng trợ cấp thất nghiệp là 764.732 người. Bảo hiểm xã hội ở các địa phương đã đảm bảo chi trả kịp thời cho người lao động.

- *Về tư vấn giới thiệu việc làm:* Việc được tư vấn giới thiệu việc làm là một quyền lợi của người lao động khi đủ điều kiện nhận trợ cấp thất nghiệp. Trong năm 2020, số lượt người được tư vấn là 2.209.048 lượt người, tăng 32,8% so với năm 2019. Trong điều kiện thực hiện giãn cách, số lượt người được tư vấn giới thiệu việc làm tăng là sự cố gắng của các trung tâm dịch vụ việc làm. Ở nhiều địa phương, các trung tâm dịch vụ việc làm đã thay đổi phương thức phục vụ phù hợp. Người lao động có thể gửi hồ sơ qua hệ thống bưu điện, tra cứu thông tin trên trang điện tử, thiết lập đường dây nóng với các số điện thoại hỗ trợ, đảm bảo xử lý kịp thời hồ sơ của người lao động.

- *Về chính sách hỗ trợ người lao động từ kết dư Quỹ BHTN:* Dịch COVID-19 đã ảnh hưởng rất lớn đến đời sống, việc làm của người lao động tham gia bảo hiểm và cả người sử dụng lao động. Trên cơ sở kết dư rất lớn của Quỹ BHTN, Thường vụ Quốc hội đã ban hành Nghị quyết số 03/2021/NQ-UBTVQH15 đồng ý để Chính phủ sử dụng 38.000 tỷ từ Quỹ BHTN, trong đó 30.000 tỷ hỗ trợ người lao động và 8.000 tỷ hỗ trợ giảm đóng cho người sử

dụng lao động. Người sử dụng lao động được giảm mức đóng Quỹ BHTN, mức đóng là 0% được áp dụng từ 01/10/2021 đến hết ngày 30/9/2022. Ngày 24/9/2021, Chính phủ ban hành Nghị quyết số 116/NQ-CP để thực hiện Nghị quyết số 03/2021/NQ-UBTVQH15 của Chính phủ. Đây là một chính sách rất kịp thời, nhân văn để hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động khắc phục khó khăn do dịch COVID-19 gây ra. Theo báo cáo của Bảo hiểm Xã hội Việt Nam, BHXH các cấp đã thực hiện hỗ trợ cho 12.201.710 người lao động với số tiền hỗ trợ trên 28.966 tỷ đồng.

4. Một số khuyến nghị

Việt Nam đã vượt qua giai đoạn khó khăn nhất với nỗ lực của Đảng, Nhà nước và nhân dân trong phòng, chống và khắc phục thiệt hại của dịch bệnh COVID-19. Hoạt động sản xuất, kinh doanh đang trở lại bình thường, tỷ lệ thất nghiệp trong độ tuổi lao động đã giảm đáng kể (tỷ lệ thất nghiệp ở Quý IV/2021 là 3,98% đã giảm xuống còn 2,46% ở Quý I/2022). Ảnh hưởng của dịch COVID-19 đến lao động, việc làm đã được kiểm soát. Trong giai đoạn khó khăn đó, chính sách BHTN đã thể hiện rất rõ vai trò của một trong những chính sách an sinh xã hội trọng yếu, đảm bảo cuộc sống của người lao động khi có có thiên tai, dịch bệnh. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai BHTN vẫn phát sinh các hạn chế cần giải quyết. Hạn chế lớn nhất đó là chính sách BHTN chưa đạt được mục tiêu là công cụ hỗ trợ người lao động quay trở lại thị trường lao động khi thất nghiệp. Để BHTN phát huy tối đa vai trò đối với người tham gia bảo hiểm, trong thời gian tới, chúng ta cần chú ý một số vấn đề trọng tâm sau:

Thứ nhất, nâng cao chất lượng đào tạo nghề để hỗ trợ người lao động nhanh chóng quay trở lại lao động. Thực tế, số người được hỗ trợ học nghề đều tăng qua các năm nhưng nếu so với số người đượng hưởng trợ cấp thất nghiệp, số người được hưởng trợ cấp chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ: giai đoạn 2015 - 2019, tỷ lệ trung bình là 4,5%; năm 2020 và năm 2021 tỷ lệ này giảm xuống khoảng 2,5%. Theo đánh giá của Cục Việc làm (Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội), tình trạng này tồn tại qua nhiều năm bởi một số lý do cơ bản: (i) lao động hưởng trợ cấp thất nghiệp chủ yếu là lao động phổ thông tại các khu công nghiệp; cuộc sống khó khăn, chỉ quan tâm đến trợ cấp thất nghiệp mà không quan tâm đến học nghề hoặc họ lại tìm được việc ngay nên cũng không quan tâm đến học nghề; (ii) mức hỗ trợ học nghề thấp nên chưa đáp ứng đào tạo nghề từ trung cấp trở lên; (iii) danh mục đào tạo nghề ở một số địa phương chưa đa dạng, cơ sở hạ tầng phục vụ dạy nghề kém. Do đó, để chính sách BHTN thực sự phát huy vai trò không chỉ là đảm bảo thu nhập trong thời gian được hưởng trợ cấp thất nghiệp mà còn là giới thiệu nghề, đào tạo nghề để đảm bảo việc làm cho người lao động, cần tiếp tục củng cố, nâng cao chất lượng hoạt động của các tổ chức dịch vụ việc làm, mở rộng danh mục đào tạo nghề; cần có sự phân bổ hợp lý cho khoản chi về đào tạo nghề để người lao động thật sự tin tưởng vào chính sách BHTN.

Thứ hai, tăng cường và đổi mới công tác truyền thông về chính sách BHTN để đảm bảo hiệu quả công tác tuyên truyền; đẩy mạnh truyền thông trên môi trường Internet và mạng xã hội để lan tỏa nhanh chóng giá trị thiết thực của chính sách BHTN, đặc biệt trong điều kiện dịch bệnh ở Việt Nam vẫn có thể phát sinh những tình huống khó lường. Việc thực hiện truyền thông phù hợp là cơ sở để mở rộng độ phủ của BHTN, từ đó tăng tỷ lệ người lao động được hưởng những lợi ích khi tham gia BHTN.

Thứ ba, Bảo hiểm Xã hội Việt Nam cũng như các cơ quan ban, ngành liên quan tiếp tục cải cách thủ tục hành chính, ứng dụng công nghệ thông tin để tạo thuận lợi tối đa cho người lao động và đơn vị sử dụng tham gia bảo hiểm và thụ hưởng quyền lợi liên quan đến chính sách BHTN.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Bản tin Bảo hiểm thất nghiệp,* www.doe.gov.vn
2. Chính phủ nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2021), *Nghị quyết số 116/NQ-CP của Chính phủ về hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động bị ảnh hưởng bởi đại dịch COVID-19 từ Quỹ bảo hiểm thất nghiệp,* ban hành ngày 24/9/2021.
3. Nguyễn Thế Mạnh (2021), *Đổi mới chính sách bảo hiểm thất nghiệp theo hướng tăng cường đào tạo và đào tạo lại lao động,* www.tapchicongsan.org.vn

BẢO VỆ NGƯỜI NÔNG DÂN VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TRƯỚC BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU QUA BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP

ThS. Phạm Thị Tuyết Giang

Khoa Khoa học xã hội - Trường Đại học Đồng Tháp

Tóm tắt

Biến đổi khí hậu (BĐKH) là một trong những thách thức lớn của nhân loại trong thế kỷ 21. BĐKH đã, đang và sẽ ảnh hưởng rất nghiêm trọng đến mọi mặt của vùng Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL), nhất là vấn đề bảo đảm sinh kế của người nông dân và phát triển nông nghiệp bền vững. Để giải quyết các vấn đề này, việc khơi dậy và phát triển hệ thống bảo hiểm nông nghiệp (BHNN) hiệu quả là nền tảng quan trọng để đảm bảo sự thịnh vượng và tăng trưởng xanh của Vùng. Bài viết khái quát những ảnh hưởng của BĐKH đối với sản xuất nông nghiệp và các rủi ro đối với sinh kế của người nông dân trong điều kiện BĐKH. Đồng thời, bài viết tóm lược các lợi ích của BHNN trong mối quan hệ của ba nhóm chủ thể Nhà nước - Doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) - Nông hộ; từ đó, đề xuất giải pháp thúc đẩy thị trường BHNN nhằm góp phần thực hiện mục tiêu phát triển bền vững nông nghiệp, nông thôn vùng ĐBSCL trong thời gian tới.

Từ khóa: Bảo hiểm nông nghiệp, biến đổi khí hậu, nông dân, Đồng bằng sông Cửu Long

1. Đặt vấn đề

Đồng bằng sông Cửu Long là vùng có thế mạnh về phát triển kinh tế nông nghiệp. Đây là một trong những đồng bằng lớn, phì nhiêu nhất Đông Nam Á, với các điều kiện tự nhiên, thổ nhưỡng thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp. ĐBSCL gồm 13 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, diện tích tự nhiên 4.092,2 ha, trong đó, 2.575,2 ha đất dùng cho sản xuất nông nghiệp, chiếm 62,9% tổng diện tích đất tự nhiên của cả Vùng và gần 17,5 triệu dân sinh sống, chiếm 13% diện tích tự nhiên và 18% dân số cả nước (Theo thông tin từ trang web của Tổng cục Thống kê). Ngoài ra, với hơn 700 km bờ biển, trên 360 nghìn km^2 vùng biển và vùng đặc quyền kinh tế, cùng với mạng lưới sông ngòi, kênh rạch chằng chịt, hằng năm bồi đắp lượng lớn phù sa dọc Sông Tiền và Sông Hậu. Với lợi thế tài nguyên nông nghiệp, ĐBSCL góp phần quan trọng vào sự phát triển của nền nông nghiệp Việt Nam, đưa Việt Nam trở thành một trong những nhà xuất khẩu nông sản lớn trên thị trường thế giới. Hằng năm, ĐBSCL sản xuất trên 50% sản lượng lúa, 65% sản lượng nuôi trồng thủy sản, 70% các loại trái cây; xuất khẩu 95% lượng gạo và 60% lượng cá của cả nước (Hoàng Mẫn, 9/2021). Điều này càng cho thấy ĐBSCL không chỉ giữ vai trò đảm bảo an ninh lương thực quốc gia

mà còn là vùng kinh tế trọng điểm, có vị trí quan trọng đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Mặc dù vậy, hiện nay, trước những tác động của BĐKH và các hoạt động nhân tai đã, đang và sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi mặt của vùng ĐBSCL. Những yếu tố này cũng đang đe dọa đến sự phát triển bền vững nông nghiệp của Vùng trong thời gian tới.

2. Tác động của biến đổi khí hậu đến nông nghiệp và rủi ro trong sinh kế của người nông dân ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long

2.1. Tác động của biến đổi khí hậu đến nông nghiệp vùng Đồng bằng sông Cửu Long

Theo Chương trình Phát triển Liên hợp quốc – UNDP (2007) và Bộ Tài nguyên và Môi trường (2008), BĐKH có những tác động tiềm tàng đến nhiều lĩnh vực, khu vực và các cộng đồng khác nhau. Theo đó, về kinh tế bao gồm các ngành: Nông nghiệp, Lâm nghiệp, Thủy sản, Năng lượng, Giao thông vận tải, Công nghiệp, Xây dựng và Du lịch; về xã hội: sức khỏe con người; về môi trường bao gồm: tài nguyên nước, tài nguyên rừng, tài nguyên biển, hệ sinh thái và đa dạng sinh học, chất lượng không khí. Những hậu quả của BĐKH là thách thức nghiêm trọng đối với mục tiêu xóa đói, giảm nghèo, mục tiêu sinh thái và phát triển bền vững của đất nước nói chung, trong đó có vùng ĐBSCL.

Trong những năm gần đây, ĐBSCL là một trong những vùng chịu sự tác động nghiêm trọng của BĐKH, từ đời sống của người dân đến hoạt động sản xuất nông nghiệp. Do phần lớn sinh kế ở đây tập trung vào các hoạt động nông nghiệp, đánh bắt, nuôi trồng thủy sản nên những thay đổi bất thường của thời tiết, khí hậu cũng khiến cho sinh kế của Vùng bị ảnh hưởng. Điều đáng lo ngại hơn, BĐKH đã tác động mạnh đến đời sống của nhóm người nông dân, đặc biệt là người nghèo ở vùng ĐBSCL. Những tác động này sẽ ngày nghiêm trọng hơn nếu không kịp thời có những chiến lược ứng phó hiệu quả với BĐKH. BĐKH đã và đang đặt ra những vấn đề về sinh kế, an ninh lương thực, năng lượng và nguồn nước cho cả nước nói chung và vùng ĐBSCL nói riêng. Theo kết quả nghiên cứu của nhiều nhà khoa học, BĐKH và những tác động của nó đến ĐBSCL ngày càng khó lường, diễn ra nhanh, mạnh hơn so với dự báo. ĐBSCL phải đối mặt với tình trạng sụt lún đất, xói lở bờ sông - bờ biển, thiếu nước ngọt, xâm nhập mặn, hạn hán ngày càng nghiêm trọng, gây thiệt hại nặng nề và tiếp tục đe dọa lớn đến sản xuất nông nghiệp, đời sống của người dân trong Vùng. Theo dự báo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, dự đến năm 2100, nếu mực nước biển dâng cao thêm 01m thì khoảng 40% diện tích toàn Vùng bị ngập. Lũ lụt sẽ khiến gần 50% diện tích đất nông nghiệp vùng ĐBSCL bị ngập lụt không còn khả năng canh tác, kéo theo những ảnh hưởng sinh kế của 55% người dân trong Vùng (Nguyễn Thế Chinh, 6/2020). Những ảnh hưởng tiêu cực của BĐKH đối với tự nhiên và sinh kế người dân là thách thức rất lớn đối với Chính phủ, chính quyền địa phương và gần 20 triệu dân sinh sống tại Vùng. Có thể nêu ra một số ảnh hưởng sau:

Thứ nhất, BĐKH gây ra những thiệt hại nặng nề cho ngành Nông nghiệp ĐBSCL, do tình trạng hạn hán, xâm nhập mặn. Vào khoảng cuối năm 2015 và đầu năm 2016, ĐBSCL chịu đợt khô hạn và xâm nhập mặn lớn nhất từ trước tới nay, làm giảm tốc độ tăng trưởng, năng suất, diện tích sản xuất nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản, ước thiệt hại 6 tháng đầu năm 2016 gần 4.700 tỷ đồng (Hà Văn, 2016). Theo báo cáo của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, hạn hán, xâm nhập mặn đã gây thiệt hại cho tổng diện tích lúa là 58.400 ha, bằng 14% so với diện tích bị ảnh hưởng năm 2015 - 2016; diện tích cây ăn trái bị thiệt hại là 25.120 ha, bằng 88% so với diện tích bị ảnh hưởng năm 2015 - 2016; có tổng cộng khoảng 96.000 hộ dân gặp khó khăn trong thời gian diễn ra hạn hán, xâm nhập mặn, bằng 54% mức ảnh hưởng năm với năm 2015 - 2016 (Quý Trọng - Tuấn Anh, 12/2021). Trước đây, tình trạng này chỉ phổ biến ở một vài nơi thì hiện nay có xu hướng ngày càng mở rộng ra các tỉnh trong vùng ĐBSCL, trong đó 6 tỉnh chịu thiệt hại nặng nhất là Tiền Giang, Bến Tre, Cà Mau, Kiên Giang, Sóc Trăng và Trà Vinh. BĐKH đã làm cho triều cường, mực nước biển ở ĐBSCL dâng cao hơn so với 5 năm trước đây, sự dâng cao của mực nước biển đã làm sạt lở bờ biển, gây ngập lụt, nhiễm mặn nguồn nước.

Bên cạnh đó, cũng trong báo cáo của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, do ảnh hưởng của BĐKH, cụ thể là hiện tượng El-Nino, nên tình trạng xâm nhập mặn xuất hiện ở vùng ĐBSCL sớm hơn so với cùng kỳ trung bình hàng năm gần hai tháng, nước mặn từ biển vào sâu trong đất liền hơn 90 km; trong đó, 7 tỉnh ven biển gồm: Cà Mau, Bạc Liêu, Sóc Trăng, Trà Vinh, Bến Tre, Tiền Giang và Kiên Giang chịu thiệt hại nghiêm trọng nhất. Nước mặn xuyên qua tỉnh Sóc Trăng, Kiên Giang, xâm lấn tới thành phố Vị Thanh (Hậu Giang). Xâm nhập mặn gây hại nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất của người dân với tổng diện tích thiệt hại là 126.798 ha; trong đó, 78.137 ha thiệt hại trên 70% năng suất (chiếm 62%), 45.740 ha thiệt hại từ 30% - 70% năng suất (chiếm 36%), 2.921 ha thiệt hại dưới 30% năng suất (chiếm 2%). Nhiều vùng nuôi tôm bị dịch bệnh, tôm chết do nắng nóng kéo dài, thiếu nước ngọt bổ sung; nhiều vườn cây ăn trái bị khô héo; nhiều khu rừng đang trong mức độ cảnh báo cháy cao (cấp 4, 5). Bộ Kế hoạch và Đầu tư cũng đã dự báo, đến năm 2030, khoảng 45% diện tích toàn vùng ĐBSCL có thể bị nhiễm mặn nếu các đập thủy điện đầu nguồn sông Mê Kông tích nước không cung cấp đủ nước để đẩy mặn ra biển (Nguyễn Thế Chinh, 6/2020).

Thứ hai, BĐKH dẫn đến sự phát triển không bền vững của ngành Nông nghiệp vùng ĐBSCL, làm thiệt hại lợi ích của các thế hệ tương lai. Trước sức hút của nguồn siêu lợi nhuận từ hoạt động khai thác tự nhiên (khai thác đất tự nhiên, hoạt động nuôi trồng thủy sản) để thỏa mãn các nhu cầu vật chất ngày càng tăng của xã hội; hoặc cũng có thể do sự phiến diện của những chiến lược, chính sách phát triển kinh tế trước đây, chính quyền, người dân đã vì lợi ích trước mắt mà có những hành vi tác động tiêu cực đến tính bền vững của ngành

Nông nghiệp trong Vùng. Chẳng hạn, nông dân tự phát áp dụng những hình thức canh tác mới khi chưa được hướng dẫn/khuyến nghị từ các nhà khoa học/chính quyền địa phương, mặc dù đây là dấu hiệu tích cực cho thấy sự chủ động của người dân trong ứng phó với BĐKH, nhưng về lâu dài, điều này sẽ tác động tiêu cực đến tự nhiên và dẫn đến những hệ quả khó lường trong tương lai. Lý do là bởi với bất cứ việc áp dụng thực hành trồng trọt hoặc công nghệ mới nào nhưng không đáp ứng được tiêu chí "về kinh tế và sinh thái" (ngay cả việc đưa cây trồng có năng suất cao, kháng cỏ dại hay dịch hại (một số giống cây trồng biến đổi gen GMOs)), thì vẫn có thể phát sinh điều bất lợi mà chưa được đánh giá hết để kiểm soát (Khuất Đăng Long, 2013). Khi đó, những đối tượng dễ bị tổn thương từ việc làm này chính là nông dân nghèo, người già, trẻ em và phụ nữ, đặc biệt là đồng bào dân tộc Khmer, dân tộc Chăm.

2.2. Rủi ro trong sinh kế của người nông dân ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long

Sinh kế là hoạt động kiếm sống của con người thông qua việc sử dụng các nguồn lực (con người, tự nhiên, vật chất, tài chính, xã hội...) trong một môi trường dễ bị tổn thương có sự quản lý của các tổ chức, định chế, chính sách. Sinh kế được coi là bền vững "khi hoạt động sinh kế thích ứng, hoặc tránh được các tác động tiêu cực từ môi trường dễ bị tổn thương, đồng thời bảo đảm duy trì, phát triển được các nguồn lực trong cả hiện tại và tương lai" (Chambers, R. và Conway, G.R, 1992).

Ở ĐBSCL, nông hộ là đơn vị hạt nhân sản xuất phần lớn nông sản cho tiêu dùng nội địa và xuất khẩu. Do đó, nông hộ đóng vai trò then chốt đối với kinh tế nông nghiệp trong việc đảm bảo an ninh lương thực, nguyên liệu cho sản xuất công nghiệp (đặc biệt là công nghiệp chế biến), tạo việc làm và thu nhập cho lao động nông thôn và nền kinh tế nói chung (USAID, 2009). Vì vậy, việc hiểu rõ thực trạng đời sống và sản xuất của nông hộ để từ đó có giải pháp phù hợp cho sinh kế bền vững, góp phần tạo tiền đề vững chắc cho tăng trưởng kinh tế là điều quan trọng. Theo một nghiên cứu của Brooks và Loevinsohn (2011), kinh nghiệm từ một số nước trên thế giới để hạn chế những ảnh hưởng của BĐKH đến sinh kế của người dân, thường tập trung vào các chính sách sau: (i) đa dạng hóa hoạt động sản xuất nông nghiệp để tạo tiền đề cho sự linh động và mềm dẻo trong việc thích ứng với BĐKH; (ii) tăng cường năng lực ra quyết định cho mọi đối tượng ở tất cả các cấp độ (chính quyền trung ương, địa phương, các tổ chức kinh tế, chính trị, xã hội và hộ gia đình); (iii) nhanh chóng thực thi chính sách bảo hiểm thu nhập cho các đối tượng sinh sống dựa vào nông nghiệp.

Ở ĐBSCL, lúa, thủy sản, trái cây là những nông sản chủ lực được sản xuất chủ yếu bởi nông hộ và được tiếp thị thông qua hệ thống thương lái, các doanh nghiệp xuất khẩu. Trong sản xuất nông nghiệp, các loại rủi ro sau thường gặp là: rủi ro sản xuất (do thời tiết, do thảm họa thiên nhiên, do ô nhiễm), rủi ro giá (do biến động của thị trường), rủi ro chính sách (do thể chế chính sách không phù hợp), rủi ro kỹ thuật (tiến bộ của khoa học kỹ thuật). Những rủi

ro này có thể ảnh hưởng đến toàn bộ các tác nhân tham gia trong chuỗi sản xuất nông nghiệp với các mức độ khác nhau. Trong đó, ảnh hưởng của nó đối với nông hộ là nghiêm trọng nhất, bởi sản xuất nông nghiệp là nguồn thu nhập chính của nông hộ - bị lệ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan (kinh tế, xã hội lẫn tự nhiên), cụ thể như sau:

Một là, rủi ro sản xuất

Đối với sản xuất nông nghiệp, số lượng và chất lượng sản phẩm do yếu tố đầu vào tạo ra và hoàn toàn không thể biết trước một cách chắc chắn. Sự không chắc chắn này là do chịu sự ảnh hưởng từ các yếu tố không thể kiểm soát của thời tiết, khí hậu và dịch bệnh. Những yếu tố này đóng vai trò quyết định trong sản xuất, bởi chu kỳ sản xuất nông nghiệp thường kéo dài. Trên nguyên tắc, thời gian càng dài, biến động càng lớn và càng khó dự báo. Trong đó, rủi ro về thời tiết ảnh hưởng ở mức trung bình và cao đối với tất cả các tác nhân trong sản xuất nông nghiệp, tuy nhiên, các rủi ro này chỉ được quản lý ở mức trung bình (trừ rủi ro thương lái). Rủi ro về sinh học và môi trường được đánh giá ảnh hưởng ở mức độ thấp và chưa có cách quản lý đáng kể (Lê Khương Ninh, 2013). Điều này là do phần lớn nông hộ chưa nhận thức rõ tác động của ô nhiễm môi trường đến sản xuất nông nghiệp và chất lượng cũng như an toàn sản phẩm. Hơn nữa, các chế tài xử lý hành vi gây ô nhiễm môi trường trong sản xuất nông nghiệp chưa thực sự được thực hiện triệt để nên việc quan tâm của mọi người vẫn còn hạn chế.

Hai là, rủi ro giá

Do đặc tính sinh học của đối tượng sản xuất nông nghiệp (cây trồng và vật nuôi) nên quyết định sản xuất phải được hình thành từ khá lâu trước khi có sản phẩm. Khi đó, giá sản phẩm gần như không thể dự báo được vào thời điểm tiến hành sản xuất, nên nông hộ khó tránh khỏi những rủi ro về giá. Rủi ro giá là hệ quả của biến động trong nhu cầu đối với sản phẩm nông nghiệp, có thể bắt nguồn từ thị trường thế giới. Bên cạnh đó, rủi ro sản xuất dẫn đến số cung nông sản không ổn định, cộng với nhu cầu đối với nông sản kém co giãn càng làm cho giá biến động mạnh. Rủi ro về thị trường đặc biệt ảnh hưởng lớn đến tất cả các tác nhân (giá cả, yêu cầu về số lượng và chất lượng). Tuy nhiên, với loại rủi ro này, có thể được quản lý tương đối bởi công ty và người bán sỉ/lẻ, vì họ có điều kiện dự trữ nông sản.

Ba là, rủi ro chính sách cũng ảnh hưởng đến sản xuất nông nghiệp

Chính sách kinh tế ảnh hưởng đến nhiều lĩnh vực sản xuất trong đời sống xã hội. Điều này được thể hiện thông qua thuế, lãi suất ngân hàng, tỷ giá, quy định pháp luật, dịch vụ công... Theo đó, sản xuất nông nghiệp cũng chịu tác động mạnh từ sự can thiệp của Chính phủ bằng các chính sách. Những chính sách này thường được điều chỉnh để phù hợp với tình hình thực tế, nhất là khi có sự thay đổi của môi trường kinh tế thế giới và thông lệ quốc tế. Chính yêu cầu điều chỉnh này đã mang đến nhiều rủi ro cho nông hộ, đặc biệt là đối với các quyết định đầu tư dài hạn. Trong đó, chính sách thủy lợi và khuyến nông tác

động mạnh đến nông hộ. Ngoài nông hộ thì thương lái và doanh nghiệp cũng chịu ảnh hưởng lớn từ các chính sách về chất lượng, tín dụng và xuất khẩu. Đặc biệt, các rủi ro từ thể chế, chính sách về giá, hợp đồng (giữa các Chính phủ trong việc mua nông sản, chất lượng và số lượng nông sản) đã ảnh hưởng rất lớn đến các doanh nghiệp. Các chính sách này, làm cho doanh nghiệp đôi khi bị động trong kinh doanh và sản xuất. Bên cạnh đó, cũng có các chính sách nhằm tạo nhiều thuận lợi cho các doanh nghiệp như: chính sách khuyến khích tiêu dùng và hỗ trợ lãi suất; chính sách phát triển và nâng cao xuất khẩu; chính sách hỗ trợ doanh nghiệp phát triển và thâm nhập thị trường mới, xúc tiến thương mại (Lê Khương Ninh, 2014). Những chính sách này cũng tác động gián tiếp đến các tác nhân khác trong chuỗi nhưng không thể quản lý được hoặc có thể quản lý được nhưng ở mức thấp.

Bốn là, rủi ro kỹ thuật trong dài hạn

Bên cạnh chịu những rủi ro trên, nông hộ còn phải đối mặt với rủi ro kỹ thuật. Mọi sự thay đổi của các tiến bộ khoa học - kỹ thuật khiến cho kỹ thuật mà nông hộ đang áp dụng trở nên lạc hậu và nông sản thiếu sức cạnh tranh. Tính ngẫu nhiên của tiến bộ khoa học - kỹ thuật ảnh hưởng đến mọi ngành và lĩnh vực sản xuất. Song vấn đề này cần phải được quan tâm hơn ở lĩnh vực sản xuất nông nghiệp bởi kỹ thuật là sản phẩm của các nghiên cứu hầu như biệt lập với nông hộ và nông hộ chỉ biết đến khi được chuyển giao. Điều này làm các nông hộ hoàn toàn bị động và không kịp ứng phó để kịp thời chuyển sang áp dụng kỹ thuật mới, nhất là khi không có khả năng về tài chính.

Ngoài những rủi ro trên còn nhiều rủi ro khác liên quan và tác động đến sản xuất nông nghiệp. Theo đó, với mỗi tác nhân sẽ có những cách ứng phó và quản lý rủi ro khác nhau. Song nhìn chung, rủi ro về mặt thị trường (chủ yếu là giá) là tác động lớn nhất đến tất cả tác nhân trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp. Mặc dù vậy, rủi ro này vẫn được các thương lái và doanh nghiệp quản lý tốt hơn so với các tác nhân khác trong chuỗi. Riêng những tác động của các chính sách thì nông hộ vẫn là chủ thể phải gánh chịu nhiều rủi ro nhất, từ chính sách chất lượng, tín dụng, xuất khẩu, thuế, đến chính sách khuyến nông, thủy lợi và môi trường (Lâm Văn Lĩnh, Phạm Ngọc Nhàn, Lâm Văn Tân và Nguyễn Duy Cần, 2020). Rủi ro làm cho kết quả sản xuất của nông hộ ngày càng bấp bênh, từ đó làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh tế của họ. Vì vậy, để nâng cao hiệu quả kinh tế và thu nhập cho nông hộ sản xuất nông nghiệp, đảm bảo sự phát triển bền vững của các ngành hàng. Yêu cầu đẩy mạnh phát triển BHNN được đánh giá là một trong các giải pháp hiệu quả có thể khắc phục được hiện trạng trên.

3. Bảo hiểm nông nghiệp và vai trò của bảo hiểm nông nghiệp với sản xuất nông nghiệp vùng Đồng bằng sông Cửu Long

3.1. Khái niệm và nguyên tắc thực hiện bảo hiểm nông nghiệp

Ngành Nông nghiệp Việt Nam nói chung và ngành Nông nghiệp vùng ĐBSCL nói riêng và là một ngành luôn đối mặt với nhiều rủi ro, đặc biệt là trong bối cảnh BĐKH diễn ra ngày càng nhanh, với cường độ mạnh hơn so với dự báo. Khi đó, BHNN được đánh giá là một trong các biện pháp hiệu quả để quản lý rủi ro và góp phần bảo vệ sinh kế người nông dân trước BĐKH. BHNN xuất hiện ở các nước phát triển từ hàng trăm năm trước. Trong giai đoạn đầu, BHNN chủ yếu trên cây trồng và vật nuôi. Theo Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên hợp quốc (FAO), các chương trình bảo hiểm ban đầu được ghi nhận sớm nhất là ở Đức là vào cuối những năm 1700. Cuối thế kỷ 19, nhiều nước châu Âu cũng như Mỹ có các chương trình bảo hiểm cây trồng, chủ yếu là chống mưa đá (Nhóm phóng viên Báo Quân đội nhân dân điện tử, 12/2020).

Tại Việt Nam, Đảng và Nhà nước đã xác định dịch vụ sản phẩm BHNN mang tính chất là dịch vụ (hàng hóa) công. Từ những năm 1982, BHNN đã được triển khai với sự tham gia của Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt (bảo hiểm cây lúa, mùa màng tại huyện Vụ Bản thuộc tỉnh Nam Định). Theo đánh giá của nhiều chuyên gia kinh tế và các nhà hoạch định chính sách, BHNN là một công cụ tài chính được sử dụng để quản lý những rủi ro có thể dẫn đến tổn thất tài chính, nhờ chuyển những rủi ro cụ thể từ bên được bảo hiểm sang DNBH bằng cách trả một khoản phí, gọi là phí bảo hiểm. Do vậy, BHNN giúp chuyển một số rủi ro trong hoạt động nông nghiệp, thiệt hại tài sản và thu nhập của nông dân sang công ty cung cấp dịch vụ BHNN. Nhờ giảm thiểu rủi ro tài chính, BHNN có thể khuyến khích đầu tư nhiều hơn cho hoạt động nông nghiệp, vì khi có BHNN, nông dân dễ có khả năng được cấp các khoản vay và đầu tư vào sản xuất giá trị cao hơn. Dưới phương diện quản lý nhà nước, "BHNN là loại hình bảo hiểm cho đối tượng sản xuất trong ngành Nông nghiệp, Lâm nghiệp, Thủy sản, theo đó bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm, DNBH bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm" (Chính phủ, 2018). Với những cách tiếp cận này, BHNN giữ vai trò quan trọng, thiết yếu đối với sản xuất nông nghiệp, là "chỗ dựa" của người nông dân cũng như doanh nghiệp nông nghiệp. Vì vậy, việc tham gia BHNN là rất cần thiết đối các chủ thể sản xuất nông nghiệp nói chung, nhất là đối với người nông dân.

Nhìn chung, mục tiêu chính của BHNN là nhằm giảm tối đa cú sốc sinh kế cho nông dân khi các sự kiện rủi ro lớn xảy ra (từ BĐKH, thiên tai, dịch bệnh) có thể dẫn đến thiệt hại lớn và đẩy nông dân đến tình trạng túng thiếu cùng cực, hoặc phải đánh đổi để ứng phó với rủi ro (phải bán đồ dùng gia đình hoặc vật nuôi hoặc tài sản khác để bù đắp tổn thất). Đồng thời, BHNN giúp người nông dân sớm phục hồi và tái sản xuất để ổn định cuộc sống, góp phần đảm bảo phát triển sinh kế nông nghiệp bền vững. Tuy nhiên, để loại hình bảo hiểm này

được triển khai đồng bộ, đáp ứng nhu cầu và bảo vệ quyền, lợi ích của của các bên tham gia, thì "BHNN phải được thực hiện theo nguyên tắc tự nguyện thỏa thuận, không giới hạn tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm, rủi ro được bảo hiểm và phạm vi địa bàn" (Chính phủ, 2018).

3.2. Vai trò của bảo hiểm nông nghiệp

Theo kết quả khảo sát của FAO, hiện có khoảng 70% diện tích đất toàn cầu được sử dụng cho nông nghiệp và lâm nghiệp. Riêng ở châu Phi, nông nghiệp chiếm 70% việc làm toàn thời gian, 33% tổng sản phẩm quốc nội và 40% tổng thu nhập xuất khẩu. Mỗi năm, thiên tai và thảm họa như: hạn hán, lũ lụt, dịch bệnh động vật và tràn hóa chất... đã gây thiệt hại hàng chục tỷ USD cho nông dân ở các nước trên thế giới. Trong giai đoạn 2005 - 2015, thiên tai đã gây tổn thất 96 tỷ USD cho các ngành Nông nghiệp của các nước đang phát triển và một nửa là tổn thất xảy ra ở châu Á, trong đó gây thiệt hại chủ yếu là mùa màng và chăn nuôi. Như vậy, từ năm 2005 - 2015, ngành Nông nghiệp đang hứng chịu gần 1/4 tổng thiệt hại về kinh tế do thiên tai gây ra (Nhóm phóng viên Báo Quân đội nhân dân điện tử, 12/2020). Điều đáng lo ngại hơn là quy mô và mức độ đe dọa của thiên tai, BĐKH, thảm họa đến nông nghiệp ngày càng gia tăng, làm ảnh hưởng đến nông dân và các nhà sản xuất thực phẩm. Ở Việt Nam, trong giai đoạn thí điểm BHNN từ năm 2011 - 2013, có tới 236.396 hộ nông dân tham gia (bao gồm: 76,5% hộ nghèo; 16,8% hộ cận nghèo; 6,7% hộ thường) bảo hiểm trên cây lúa; sản phẩm bảo hiểm vật nuôi cũng có 60.133 hộ nông dân tham gia (gồm: 84,1% hộ nghèo; 9,8% hộ cận nghèo; 6,1% hộ thường. Bảo hiểm thủy sản đã thu hút được 7.487 hộ nông dân tham gia (gồm: 27,4% hộ nghèo, 4% hộ cận nghèo, 68,6% hộ thường). Trong đó, các DNBH đã thực hiện bồi thường bảo hiểm kịp thời cho các hộ khi xảy ra tổn thất do rủi ro thiên tai, dịch bệnh. Cụ thể, theo thống kê từ Bộ Tài chính, với sản phẩm bảo hiểm cây lúa đã được bồi thường 17,4 tỷ đồng (tỷ lệ bồi thường 19%); tổng số tiền bồi thường bảo hiểm vật nuôi là 19,5 tỷ đồng (tỷ lệ bồi thường 23,3%); bảo hiểm thủy sản có tổng số tiền bồi thường 675,9 tỷ đồng (tỷ lệ bồi thường 309,8%) (Lê Thị Ngọc Phượng, 2019)… Điều này càng khẳng định BHNN thật sự là "chỗ dựa" của người nông dân và doanh nghiệp nông nghiệp, nhất là trong bối cảnh ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 và BĐKH ngày càng diễn biến khó lường, nghiêm trọng hơn ở vùng ĐBSCL. Những lợi ích chính yếu mà BHNN mang lại là:

Đối với người nông dân: BHNN giúp ổn định thu nhập, tăng khả năng tiếp cận tài chính và đầu tư nông nghiệp chất lượng cao. Wenner và Arias (2003) chỉ ra rằng, một trong những hậu quả trong ngắn hạn nếu không có các công cụ quản lý rủi ro hiệu quả, đó là việc giảm đáng kể thu nhập của người nông dân. Hơn thế nữa, những rủi ro này đôi khi liên quan đến những cú sốc mang tính hệ thống và ảnh hưởng tới toàn ngành, chẳng hạn như: ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của người nông dân và dẫn đến việc mất khả năng trả trợ đối với các khoản vay. Từ đó, kéo theo việc các tổ chức cho vay sẽ có xu hướng giảm thiểu cấp vốn

cho lĩnh vực nông nghiệp. Theo thời gian, việc không thể tiếp cận nguồn tài chính bên ngoài sẽ giới hạn khả năng mở rộng, đa dạng hóa và hiện đại hóa các hoạt động nông nghiệp của người nông dân. Một trong những công ty BHNN uy tín của của Ấn Độ (AIC) cũng nhấn mạnh những lợi ích mà BHNN mang lại cho người nông dân là:

(i) BHNN như một công cụ cho phép nông dân quản lý rủi ro về năng suất và giá cả, giúp bảo vệ người nông dân trước những thiệt hại do mất mùa, thiên tai, dịch bệnh;

(ii) BHNN giúp tối giảm nợ khi người nông dân có thể hoàn trả các khoản vay của họ ngay cả trong thời gian mất mùa với sự hỗ trợ của các đối tác bảo hiểm phù hợp. Từ đó, BHNN cũng tác động có lợi với ngân hàng, doanh nghiệp nông nghiệp và các doanh nghiệp khác làm việc với người nông dân;

(iii) BHNN là công cụ hữu hiệu để thúc đẩy thực hành nông nghiệp tốt, bao gồm tăng cường áp dụng các quy trình kỹ thuật, tiến bộ kỹ thuật phù hợp. Điều này không chỉ giúp tăng khả năng quản lý rủi ro mà còn nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất và hướng tới nền sản xuất nông nghiệp bền vững;

(iv) BHNN bảo vệ năng suất cây trồng, kể cả khi số lượng bị tổn thất thì bảo hiểm sẽ chịu trách nhiệm đưa ra các biện pháp để phòng, tránh cũng như trồng lại vào vụ tới;

(v) BHNN góp phần nâng cao nhận thức của người nông dân về ảnh hưởng của thiên tai và cũng như các biện pháp bảo vệ trang trại của họ.

Ngoài những lợi ích trên, trong nghiên cứu của mình, Hill (2010) chỉ ra rằng, khi các hộ gia đình ít được tiếp cận với bảo hiểm, những cú sốc thời tiết sẽ không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến phúc lợi của họ sau khi chúng xảy ra, mà chúng còn ảnh hưởng đến các quyết định về sinh kế của họ. Lý do là vì phần lớn sinh kế của nông dân phụ thuộc vào chất lượng và sản lượng sản phẩm mà họ sản xuất. Do đó, trong điều kiện không được bảo vệ, kỳ vọng về những điều bất lợi có thể xảy ra sẽ ảnh hưởng đến hành vi của nông dân, khiến họ có xu hướng tránh đầu tư vào các hoạt động mạo hiểm, thay vào đó là giữ lại các tài sản có tính thanh khoản cao nhưng khả năng sinh lợi hầu như rất thấp. Việc cho phép các hộ nghèo đối phó tốt hơn với những cú sốc là điều cần thiết để cải thiện phúc lợi của họ trong ngắn hạn cũng như cải thiện cơ hội tăng trưởng thu nhập trong dài hạn. BHNN sẽ bảo vệ cây trồng của những người tham gia hợp đồng khỏi những tổn thất không lường trước được, từ đó hỗ trợ họ trong việc chống lại đói nghèo, đảm bảo sinh kế cho người nông dân.

Đối với DNBH và các chủ thể khác có làm việc với người nông dân: BHNN tạo dòng thu nhập mới và giúp gắn kết các đối tác mới trong lĩnh vực nông nghiệp. Bên cạnh hoạt động theo hình thức nhận hỗ trợ phí bảo hiểm từ Nhà nước, hiện nay một số công ty BHNN đang triển khai theo hình thức thương mại (ABIC, MIC). Các công ty này gắn BHNN với vay vốn tín dụng trong sản xuất nông nghiệp và bước đầu cho kết quả khả quan. Giai đoạn

2018 - 2020, Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp (ABIC) đã triển khai ở 17 tỉnh, thành phố; trong đó, bảo hiểm vật nuôi (bò sữa, trâu bò thịt, trâu bò giống) với 182 hộ, 20 tổ chức tham gia, số lượng 18.192 con, doanh thu bảo hiểm đạt 2.653,62 triệu đồng, giá trị bảo hiểm là 516.352,22 triệu đồng; bảo hiểm cây trồng (chủ yếu cho cây cao su, keo) với diện tích được bảo hiểm là 5.706,73 ha của 10 hộ, 13 tổ chức tham gia, giá trị bảo hiểm cho cây trồng đạt 253.934,31 triệu đồng và doanh thu bảo hiểm là 998,54 triệu đồng. Mặc dù cho đến nay, phí BHNN ở Việt Nam còn chiếm tỷ trọng khá khiêm tốn trong doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ (năm 2004 chiếm 0,069%; năm 2005 khoảng 0,008%; năm 2006 gần 0,012% và giai đoạn 2007 - 2010 chiếm 0,01%/năm) (Nhóm phóng viên Báo Quân đội nhân dân điện tử, 12/2020). Song, trong bối cảnh hiện nay, đây là một lĩnh vực đầu tư tiềm năng, thị trường đầu tư lớn.

Đối với Chính phủ: BHNN giảm bớt gánh nặng cứu trợ thiên tai, dịch bệnh, góp phần ổn định đời sống người dân, hỗ trợ chính sách giảm nghèo và các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội. Nhìn chung, Chính phủ các nước có xu hướng giảm bớt tác động của thất bại mùa màng hoặc các thảm họa khác bằng cách sử dụng các khoản trợ cấp hay các quỹ cứu trợ để bồi thường trực tiếp sau thiên tai. Tuy nhiên, mặt trái của biện pháp này là không chỉ làm tăng gánh nặng cho Chính phủ, tăng sức ép lên nguồn quỹ từ ngân sách nhà nước, mà còn làm ngăn cản/suy yếu các chương trình như bảo hiểm, cung cấp các giải pháp tài chính hiệu quả hơn và giảm thiểu thiệt hại từ các sự kiện trong tương lai (Reyes và cộng sự, 2017). Trong khi đó, các khoản bồi thường từ BHNN có thể giúp nông dân giải quyết được các nhu cầu hằng ngày như: lương thực và thanh toán hóa đơn, khắc phục hậu quả làm ăn thua lỗ và thúc đẩy tái đầu tư để phục hồi sản xuất nhanh hơn. Vì vậy, BHNN cũng có thể được vận dụng như một hình thức bảo trợ xã hội và bổ sung cho các cơ chế cứu trợ thiên tai khẩn cấp khác thay vì tập trung vào nguồn trợ cấp từ Nhà nước.

4. Một số giải pháp thúc đẩy phát triển bền vững nông nghiệp, nông thôn vùng Đồng bằng sông Cửu Long trong thời gian tới

4.1. Nhóm giải pháp thích ứng với biến đổi khí hậu

Một là, các địa phương cần quán triệt, vận dụng một cách sáng tạo quan điểm phát triển bền vững. Theo đó, cần đảm bảo sự kết hợp hài hòa giữa mục tiêu phát triển kinh tế với mục tiêu bảo vệ môi trường. Từ đó chủ động trong các chương trình, kế hoạch sáng tạo, quyết tâm trong nhận thức và hành động nhằm hướng tới một vùng ĐBSCL phát triển bền vững. Trong đó, cần tập trung khai thác tốt các lợi thế và tiềm năng sẵn có của Vùng để đẩy mạnh hơn nữa quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo động lực và thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế nông nghiệp theo hướng nhanh, hiệu quả và bền vững. Trên cơ sở đó, tạo ra những sản phẩm mũi nhọn có khả năng cạnh tranh với thị trường trong nước, cũng như trên thế giới. Đặc biệt, đẩy mạnh xúc tiến tiêu thụ các mặt hàng mà Vùng có lợi thế cạnh tranh như: lúa gạo, thủy sản, cây ăn trái...

Hai là, chính quyền các địa phương cần thực hiện triệt để các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước về bảo vệ môi trường, ứng phó với BĐKH, phát triển bền vững Vùng. Theo đó, các hoạt động ứng phó với BĐKH phải được triển khai ngay và phải được lồng ghép vào kế hoạch của các ngành, lĩnh vực ở địa phương. Các cấp chính quyền cần hướng dẫn cụ thể cho các ngành, các địa phương chủ động xây dựng chương trình phù hợp. Trong đó, cần đẩy mạnh tuyên truyền về BĐKH đến người dân, phân tích các vấn đề phát triển kinh tế - xã hội của địa phương trước những tác động của BĐKH để có những giải pháp ứng phó phù hợp. Song song đó, tổ chức và phổ biến sâu rộng đến các tổ chức đoàn thể, các doanh nghiệp và tầng lớp nhân dân nhằm đạt được sự đồng thuận và thống nhất cao trong nhận thức và hành động khi ứng phó với BĐKH.

Ba là, Quốc hội, Chính phủ và các bộ, ngành Trung ương cần xây dựng cơ chế, chính sách tăng cường thu hút đầu tư phát triển toàn diện cơ sở hạ tầng cho Vùng như: hạ tầng thuỷ lợi - cấp nước, giao thông - logistics, nhằm bảo đảm ứng phó với những thay đổi của BĐKH, đặc biệt là ứng phó với hiện tượng hạn hán, xâm nhập mặn và thiếu nước ngọt. Theo ước tính của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, nhu cầu tài chính cho các hoạt động ứng phó với BĐKH năm 2020 sẽ khoảng 4,7 tỷ USD/năm (GIZ, 2013), trong khi tuyên bố Đóng góp quốc gia tự quyết định (NDC) của Việt Nam, ngân sách quốc gia chỉ có thể đáp ứng 1/3 nhu cầu tài chính để thực hiện các biện pháp thích ứng trong giai đoạn 2021 - 2030 (Government of Viet Nam, 2015). Các địa phương trong Vùng cần phối hợp xây dựng hệ thống đê kiên cố, hệ thống kênh mương tưới tiêu cho đồng ruộng và hệ thống giao thông đường bộ, đường thủy có khả năng vận chuyển kịp thời các mặt hàng nông sản ra thị trường trong và ngoài nước. Ngoài ra, các ngành cần tập trung vào hoạt động nghiên cứu để đưa ra các sản phẩm công nghệ phù hợp với đặc điểm và lợi thế của Vùng như: công nghệ nhà kính, công nghệ giống, công nghệ chế biến các sản phẩm từ nông nghiệp, công nghệ tưới nước nhỏ giọt… góp phần làm tăng năng suất và chất lượng nông sản.

Bốn là, thúc đẩy liên kết trong sản xuất nông nghiệp để nâng cao trình độ và hiệu quả của sản xuất nông nghiệp. Để sản xuất nông nghiệp được hiệu quả và phát triển bền vững trong điều kiện BĐKH, vùng ĐBSCL cần hoàn thiện mối liên kết giữa các "nhà" sao cho phù hợp với điều kiện của Vùng, cũng như tăng cường liên kết vùng để đưa nông sản của Vùng tham gia vào chuỗi giá trị trên thị trường trong và ngoài nước. Theo đó, cần nâng cao nhận thức về mọi mặt cho người nông dân, nhất là kiến thức về khoa học và công nghệ khi làm kinh tế nông nghiệp, các cam kết khi tham gia vào chuỗi liên kết. Việc tăng cường liên kết vùng trong sản xuất nông nghiệp còn góp tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai nhanh, đồng bộ BHNN. Bởi theo các chuyên gia, khi quy mô sản xuất nhỏ thì khả năng tham gia bảo hiểm hạn chế, chi phí bảo hiểm lớn, làm cho chi phí tham gia bảo hiểm của người sản xuất (chi phí của doanh nghiệp đảm nhiệm công tác bảo hiểm) tăng cao. Điều này không chỉ là rào cản đối với nông dân khi muốn tham gia BHNN mà còn ảnh hưởng đến các DNBH.

Năm là, nâng cao nhận thức của người nông dân trong việc sử dụng thuốc hóa học, phân hóa học trong sản xuất nông nghiệp. Theo đó, đẩy mạnh khuyến khích và hướng tới sử dụng các sản phẩm có nguồn gốc tự nhiên, sinh học nhằm hạn chế tồn dư chất hóa học trong sản phẩm và làm thoái hóa đất, đồng thời thực hiện đa dạng hóa cây trồng, sử dụng phân bón, thuốc trừ sâu một cách hợp lý và an toàn. Đồng thời, các địa phương cần tăng cường các giải pháp về khoa học công nghệ để thích ứng với BĐKH, chẳng hạn như nghiên cứu các giống tôm, cá chịu được nước mặn; các loại cây có thể trồng được trên vùng đất bị xâm nhập mặn và chịu được hạn. Ngoài ra, cần áp đặt thuế thích hợp cho việc sử dụng thuốc hóa học trừ cỏ, trừ sâu và các nhiên liệu hóa thạch khác. Song song đó, cần có chế tài xử phạt nhằm ngăn cản những cá nhân, tổ chức có liên quan đến việc sử dụng dư thừa quá mức cần thiết các hóa chất trong nông nghiệp, bởi điều này không chỉ là lỗi do hạn chế trình độ hiểu biết và nhận thức của người sản xuất, mà còn do sự yếu kém của các tổ chức có chức năng giám sát và quản lý hóa chất nông nghiệp, giám sát an toàn thực phẩm; do các nhà phân phối và cung cấp sản phẩm sử dụng cho sản xuất cũng như sản phẩm sau sản xuất.

Sáu là, tăng cường hợp tác với các nước trong khu vực Tiểu vùng sông Mê Kông và cộng đồng quốc tế để ứng phó với BĐKH. Theo đó, cần tăng cường hợp tác trao đổi với các quốc gia trong Ủy hội sông Mê Kông và Trung Quốc về các vấn đề như: chia sẻ thông tin, khai thác nguồn nước của sông Mê Kông. Đồng thời, tăng cường hợp tác với các quốc gia có kinh nghiệm trong việc ứng phó với BĐKH, nước biển dâng, xâm nhập mặn, hạn hán như: Hà Lan, Israel, Australia cũng như các tổ chức quốc tế nhằm tranh thủ sự giúp đỡ từ các chủ thể này trong việc ứng phó với BĐKH tại Vùng. Việc tăng cường hợp tác với cộng đồng quốc tế sẽ giúp Việt Nam giải quyết các vấn đề thích ứng với BĐKH trong nông nghiệp, hướng đến nền sản xuất nông nghiệp bền vững, đảm bảo sinh kế cho người nông dân.

Bảy là, Nhà nước cần chú trọng xây dựng cơ sở dữ liệu, đào tạo nguồn nhân lực, thực hiện các đề tài khoa học để nắm rõ thực trạng và dự báo trước tình hình BĐKH, giúp ĐBSCL chủ động ứng phó làm giảm nhẹ khả năng bị tổn hại do BĐKH gây ra. Việc dự báo trước khả năng có thể xảy ra để có kịch bản phù hợp là vô cùng quan trọng, giúp giảm thiểu các thiệt hại và có thể vẫn ổn định phát triển.

Như vậy, BĐKH đã tác động ngày càng rõ và nghiêm trọng đối với ngành Nông nghiệp vùng ĐBSCL. Trước những tác động của BĐKH, vùng ĐBSCL không còn là miền đất trù phú, mang lại sinh kế lâu dài, thuận lợi cho người dân như trước đây. Vì vậy, cần phải thay đổi tư duy để phát triển, không thể hoàn toàn dựa vào sự ưu đãi của thiên nhiên mà cần dựa vào trí tuệ, tri thức và công nghệ để phát triển bền vững. Từ đó, biến thách thức do BĐKH để ĐBSCL tăng trưởng và phát triển bền vững.

4.2. Giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm nông nghiệp ở vùng Đồng bằng sông Cửu Long

Sản xuất nông nghiệp chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố ngoại biên, trong đó, quan trọng nhất là các yếu tố từ điều kiện tự nhiên (đặc biệt là rủi ro bắt nguồn từ BĐKH). Khi đó, BHNN với vai trò như tấm chắn bảo hộ đối với người sản xuất nông nghiệp. Mặc dù vậy, thị trường BHNN ở Việt Nam thời gian qua vẫn chưa thật sự phát triển tương xứng với tiềm năng. Để thị trường BHNN phát triển và tăng trưởng bền vững, cần thực đồng bộ nhiều giải pháp và phải đảm bảo được các yêu cầu về: (i) hiệu quả kinh doanh của DNBH, (ii) trách nhiệm của người được bảo hiểm (nông hộ) và (iii) phúc lợi xã hội (Lê Khương Ninh, 2013). Trong đó, sự phối hợp chặt chẽ từ Chính phủ, đến các DNBH và trách nhiệm của nông hộ là điều then chốt.

4.2.1. Vai trò của Chính phủ

Nhìn chung, ở các nước đang phát triển, vấn đề BHNN còn khá mới mẻ; đến nay mới chỉ 1/3 các quốc gia có thu nhập thấp và trung bình triển khai loại hình này. Phần lớn, việc phát triển BHNN đòi hỏi các quỹ công để trợ cấp phí bảo hiểm cũng như phát triển cơ sở hạ tầng pháp lý và thể chế cho một hệ thống BHNN hoạt động (Reyes và cộng sự, 2017). Do đó, vai trò của Chính phủ rất quan trọng trong việc thiết lập một chương trình BHNN quốc gia. Điều này được thể hiện qua những nôi dung sau:

- Cần rà soát và thiết lập chính sách pháp lý rõ ràng, đồng bộ cho BHNN sao cho phù hợp với thực tiễn trong nước. Lý do là vì chỉ khi có được một môi trường pháp lý rõ ràng thì cả DNBH và người nông dân mới có thể yên tâm khi cung cấp, tham gia BHNN. Tuy nhiên, khi xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật điều chỉnh BHNN, cần đảm bảo tính phù hợp với các chuẩn mực quốc tế trong xu thế hội nhập toàn cầu, từ đó, mới cải thiện được cơ hội để các công ty BHNN trong nước tiếp cận thị trường quốc tế nhằm thực hiện tái bảo hiểm cũng như để chuyển rủi ro;

- Xây dựng hệ thống hạ tầng và hệ thống dữ liệu. BHNN đòi hỏi một cơ sở hạ tầng đáng tin cậy, đặc biệt là đối với bảo hiểm chỉ số thời tiết, do đó, cần phải thu thập, duy trì và lưu trữ dữ liệu và cung cấp dữ liệu kịp thời liên quan đến các sự kiện được bảo hiểm. Những dữ liệu này nên được đặt trong phạm vi công cộng và vì chúng có nhiều mục đích sử dụng, được cung cấp cho tất cả mọi người, kể cả những người có lợi ích thương mại muốn phát triển các sản phẩm bảo hiểm thời tiết sáng tạo hoặc dự báo thời tiết theo mùa (Lê Thị Ngọc Phượng, 2019);

- Giáo dục và nâng cao nhận thức của nông dân về tầm quan trọng của BHNN. Thực tế cho thấy, ở các nước kém/hoặc đang phát triển, một trong những nguyên nhân làm cho BHNN chậm phát triển là do người nông dân chưa biết/chưa hiểu đầy đủ về cơ chế của BHNN, vai trò của BHNN. Vì vậy, việc cung cấp thông tin cũng như giáo dục toàn diện cho

người nông dân về BHNN là điều cần thiết. Để thực hiện được điều này, cần phải có nguồn lực ổn định, đồng bộ từ Chính phủ, các nhà tài trợ, các chuyên gia. Trong đó, đẩy mạnh tuyên truyền qua các phương tiện thông tin đại chúng, lồng ghép vào các chương trình đào tạo từ cấp phổ thông đến bậc đại học. Đồng thời, cần thông qua vai trò của cấp chính quyền địa phương, các doanh nghiệp nông nghiệp cùng các tổ chức xã hội như: hợp tác xã nông nghiệp, Hội Khuyến nông, Hội Nông dân, Hiệp hội Người tiêu dùng Việt Nam…

4.2.2. Đối với doanh nghiệp bảo hiểm

Những rủi ro trong hệ thống, chọn lựa sai lầm và động cơ lệch lạc dẫn đến thua lỗ của DNBH là một trong những nguyên nhân kìm hãm sự phát triển của thị trường BHNN. Theo đó, để có thể khắc phục những khuyết điểm này thì biến động năng suất của các ngành hàng cần được đưa vào để đánh giá về mức độ rủi ro của riêng từng nông hộ. Điều này có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định mức phí bảo hiểm phù hợp, qua đó làm tăng hiệu quả cho các chương trình BHNN. Bảo hiểm năng suất theo địa bàn và bảo hiểm chỉ số thời tiết cũng có thể giúp giảm thiểu cả chọn lựa sai lầm, động cơ lệch lạc và chi phí hoạt động của các DNBH. Điều này được thể hiện qua những nội dung sau:

- Bảo hiểm năng suất theo địa bàn có nhiều ưu điểm hơn bảo hiểm truyền thống là không có cơ sở để cho rằng, nông hộ có thông tin tốt hơn DNBH về năng suất chung của toàn địa bàn, nên không làm xuất hiện hiện tượng thông tin bất đối xứng và rất khó cho các nông hộ riêng lẻ có thể thực hiện (các) hành vi (lệch lạc) nào đó làm thay đổi năng suất trên toàn địa bàn. Do đó, không có cơ hội cho các nông hộ làm tăng khả năng được bồi thường nhiều hơn thông qua các hành vi thiếu minh bạch (Barnett và cộng sự, 2005). Chính vì không cần phải thẩm định năng suất và thiệt hại của từng nông hộ nên chi phí hoạt động của DNBH sẽ giảm, giúp DNBH cải thiện hiệu quả kinh doanh.

- Bảo hiểm theo chỉ số thời tiết chi trả bồi thường thiệt hại không dựa trên thiệt hại của người mua hảo hiểm mà dựa trên chỉ số thời tiết có liên quan mật thiết với thiệt hại thực sự của người mua bảo hiểm. Khi đó, tiền bồi thường dựa trên giá trị thực tế của biến số thời tiết được bảo hiểm nên không cần phải xác minh mức độ rủi ro và thiệt hại thực tế của người mua bảo hiểm và có rất ít cơ sở để tin rằng, người mua bảo hiểm có nhiều thông tin hơn DNBH về chỉ số thời tiết, do đó khắc phục được hiện tượng chọn lựa sai lầm; từ đó, giúp DNBH tránh khỏi ảnh hưởng của động cơ lệch lạc từ người mua bảo hiểm, bởi lẽ người mua bảo hiểm không thể làm thay đổi chỉ số thời tiết. Bên cạnh đó, chi phí hoạt động của DNBH cũng sẽ giảm nhờ không phải xác định rủi ro và thiệt hại của nông hộ.

Bên cạnh đó, các phương thức khác như: bảo hiểm thu nhập toàn nông hộ và tài khoản tiết kiệm nông hộ cũng là các giải pháp có nhiều ưu điểm. Các giải pháp này cùng với tái bảo hiểm năng suất vùng của Chính phủ sẽ giúp phát triển thị trường BHNN. Cụ thể như sau:

- Đối với bảo hiểm thu nhập nông hộ, thay vì bảo hiểm cho từng loại đối tượng cây trồng hay vật nuôi, DNBH có thể bảo hiểm thu nhập nông nghiệp từ tất cả các nguồn của nông hộ. DNBH sẽ bồi thường cho người mua bảo hiểm (nông hộ) khi thu nhập của nông hộ thấp hơn mức thu nhập được bảo hiểm (do DNBH xác định dựa trên số liệu lịch sử có được). Khi đó, tiền bồi thường sẽ bằng chênh lệch giữa thu nhập được bảo hiểm và thu nhập thực tế nhân với tỷ lệ bồi thường ghi nhận trong hợp đồng bảo hiểm mà nông hộ chọn mua tương ứng với các mức phí bảo hiểm khác nhau. Ưu điểm của loại bảo hiểm này là có thể bảo toàn tổng thu nhập của nông hộ với chi phí thấp, do được tối thiểu hóa động cơ lệch lạc. Bảo hiểm thu nhập nông hộ có thể bảo toàn tổng thu nhập của nông hộ với chi phí thấp, bởi có thể tối thiểu hóa động cơ lệch lạc. Mặt khác, loại bảo hiểm này không làm méo mó thị trường bảo hiểm do ít có ảnh hưởng đến quyết định chọn lựa cây trồng - vật nuôi, cũng như các quyết định khác của nông hộ.

- Tài khoản tiết kiệm cho nông hộ: Bằng cách gửi thu nhập vào tài khoản tiết kiệm vào các năm có thu nhập cao, nông hộ sẽ xây dựng nên một nguồn quỹ để sử dụng vào những năm thu nhập thấp, đặc biệt là để ứng phó với các rủi ro có thể xảy ra. Chính phủ có thể giúp khuyến khích các khoản tiết kiệm này bằng cách không đánh thuế tiền gửi đối với họ. Phương thức này vừa đơn giản, ít tốn kém trong việc cung cấp mạng lưới đảm bảo an toàn cho sinh kế của nông hộ, mà còn tạo nên thói quen tiết kiệm, tránh lãng phí của những nông hộ. Một ưu điểm khác nữa của phương thức này là có thể thực hiện cho toàn bộ các nông hộ, mặc dù một số nông hộ không nằm trong mục tiêu của các chương trình bảo hiểm. Tài khoản tiết kiệm có thể hấp dẫn đối với các nông hộ sử dụng phương thức tự bảo hiểm để quản lý rủi ro trong sinh kế của họ. Ngoài ra, hình thức này có thể mở rộng sang các nông hộ khác với thu nhập không phụ thuộc vào sinh kế nông nghiệp. Việc áp dụng phương thức này vừa giúp nông hộ điều hòa biến động thu nhập qua từng năm, nhằm giảm thiểu ảnh hưởng của thiệt hại do rủi ro gây ra, từ đó giúp ổn định sinh kế của họ, đồng thời sẽ không làm sai lệch thị trường bảo hiểm.

- Tái bảo hiểm năng suất vùng: Hiện nay, ở nhiều nước trên thế giới, Chính phủ trở thành người tái bảo hiểm cho DNBH. Điều này giúp doanh nghiệp giảm thiểu chi phí hoạt động, từ đó có thể giảm phí bảo hiểm để thu hút nhiều nông hộ tham gia bảo hiểm, nhằm ổn định sinh kế cho họ. Ngoài ra, tái bảo hiểm năng suất vùng còn giúp bù đắp cho các DNBH bị thiệt hại dựa trên sự sút giảm năng suất của vùng hơn là của riêng từng nông hộ. Hơn thế nữa, phương thức này cũng có thể được thực hiện bởi Chính phủ với chi phí thấp nhờ tránh được hiện tượng lựa chọn sai lầm và động cơ lệch lạc của DNBH cũng như nông hộ (Lê Khương Ninh, 2014).

4.2.3. Đối với nông hộ

Để BHNN phát huy được vai trò, đảm bảo sinh kế cho người nông dân vùng ĐBSCL cần phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, được sự đồng thuận từ nhiều bên. Xét về góc độ dài hạn, chỉ khi người sản xuất nông nghiệp nhận thấy BHNN đem lại những lợi ích thực sự dành cho bản thân họ, cho gia đình và cho xã hội thì loại hình bảo hiểm này mới phát triển bền vững. Theo kết quả khảo sát của Viện Chính sách và Chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn (IPSARD), tỷ lệ người đang sinh sống ở nông thôn và miền núi chiếm tới gần 70% dân số của Việt Nam, riêng ở vùng ĐBSCL có tới 12 triệu lao động nông nghiệp, nông thôn (Nguyễn Văn Vị, 02/2022). Tuy số lượng khách hàng khá đông, song mức độ hiểu biết/quan tâm đến BHNN chưa cao. Điều này dẫn đến khó khăn cho DNBH khi tiếp thị sản phẩm đến khách hàng. Thực tế cho thấy, khi tham gia BHNN nhưng nếu năm thứ nhất không xảy ra tổn thất, không được bồi thường bảo hiểm thì đến những năm tiếp theo, người nông dân sẽ không tham gia bảo hiểm tiếp hoặc người nông dân vẫn chưa thật sự tuân thủ nghiêm theo quy trình sản xuất mà bên cung cấp bảo hiểm yêu cầu, điều này cũng gây khó khăn cho DNBH trong quản lý rủi ro. Theo nghiên cứu của Reyes và cộng sự (2017), việc cung cấp hỗ trợ cho BHNN là khác nhau ở các nước đã phát triển. Ở Mỹ, BHNN nhận được rất nhiều trợ cấp từ Chính phủ trong khi Chính phủ Australia, New Zealand và Thụy Điển hầu như không hỗ trợ cho dịch vụ BHNN và loại hình bảo hiểm này hầu hết được cung cấp bởi các công ty bảo hiểm tư nhân. Điều này càng cho thấy, một khi người tham gia BHNN hiểu được cơ chế và lợi ích của nó thì loại bảo hiểm này có thể phát triển được ngay cả khi không cần đến trợ cấp của Chính phủ. Vì vậy, sự chủ động và trách nhiệm của người nông dân nói riêng, các chủ thể sản xuất nông nghiệp nói chung là một trong những nhân tố then chốt góp phần thúc đẩy phát triển thị trường BHNN ở Việt Nam trong thời gian tới.

5. Kết luận

Ở ĐBSCL, nông hộ là đơn vị hạt nhân tham gia sản xuất phần lớn nông sản cho tiêu dùng nội địa và xuất khẩu. Do vậy, sinh kế của họ chủ yếu là các nghề trong lĩnh vực nông nghiệp, trong khi sản xuất nông nghiệp phải luôn đối mặt với rất nhiều rủi ro và chịu ảnh hưởng trực tiếp từ BĐKH. Trước những tác động và hậu quả của BĐKH đã và đang là thách thức lớn đối với việc thực hiện mục tiêu xóa đói giảm nghèo và phát triển bền vững vùng ĐBSCL. Vì vậy, yêu cầu phát triển thị trường BHNN hiệu quả là giải pháp cấp thiết nhằm góp phần đảm bảo sinh kế bền vững cho người nông dân trong Vùng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Barnett, B. J., Black, J. R., Hu, Y. & Skees, J. R. (2005), "Is Area Yield Insurance Competitive with Farm Yield Insurance?", *Agricultural and Resource Economics*, 30 (2), pp. 285 - 301.
2. Bộ Tài nguyên và Môi trường (2008), *Chương trình mục tiêu quốc gia Ứng phó với biến đổi khí hậu - Triển khai thực hiện Nghị quyết số 60/2007/NQ-CP ngày 03/12 2007*.
3. Brooks, S. & Loevinsohn, M. (2011), "Shaping Agricultural Innovation Systems Responsive to Food Insecurity and Climate Change", *NaturalResource Forum*, 35, pp. 185 - 200.
4. Chambers, R. and Conway, G.R. (1992), *Sustainable Rural Livelihoods: Practical Concepts for the 21st Century*. Discussion Paper 296, Brighton, UK: Institute of Development Studies.
5. GIZ (2013), *Status of climate finance in Viet Nam*, Country assessment report, pp. 20 - 21.
6. Government of Viet Nam (2015), *Nationally Determined Contribution of Viet Nam*, pp. 2.
7. Hà Văn (2016), "Để Đồng bằng sông Cửu Long phát triển bền vững thời kỳ biến đổi khí hậu", *Cần Thơ*, số 277 (4579), tr. 6.
8. Hoàng Mẫn (9/2021), *Xây dựng chuỗi giá trị ngành và sản phẩm vùng Đồng bằng sông Cửu Long*. truy cập ngày 28/03/2022, từ https://dangcongsan.vn/thoi-su/xay-dung-chuoi-gia-tri-nganh-va-san-pham-vung-dong-bang-song-cuu-long-592433.html
9. Khuất Đăng Long (2013), "Về sinh vật biến đổi gen, nhận thức về lợi ích, những nguy cơ và rủi ro của chúng", *Sinh học*, số 35 (4), tr. 392 - 416.
10. Lâm Văn Lĩnh, Phạm Ngọc Nhàn, Lâm Văn Tân và Nguyễn Duy Cần (2020), "Áp dụng chỉ số dễ bị tổn thương sinh kế cho đánh giá tác động của biến đổi khí hậu ở vùng ven biển tái cơ cấu nông nghiệp tỉnh Bến Tre, Đồng bằng sông Cửu Long", *Nông nghiệp và Phát triển nông thôn*, số 11, tr. 182 - 1919.
11. Lê Anh Tuấn và cộng sự (2014), *Ảnh hưởng của biến đổi khí hậu tới sinh kế người dân Đồng bằng sông Cửu Long*, "Diễn đàn Bảo tồn thiên nhiên và văn hóa vì sự phát triển bền vững vùng Đồng bằng sông Cửu Long lần thứ 6".
12. Lê Khương Ninh (2013) "Giải pháp góp phần phát triển thị trường bảo hiểm nông nghiệp ở nước ta", *Ngân hàng*, số 18, tr. 47 - 54.
13. Lê Thị Ngọc Phượng (2019), "Phát triển bảo hiểm nông nghiệp trên thế giới và kinh nghiệm cho Việt Nam", *Tài chính*, kỳ 1, tr. 145 - 146.
14. Lê Khương Ninh (2014), "Tín dụng nông thôn ở Đồng bằng sông Cửu Long: Thành tựu và hạn chế", *Ngân hàng*, số 4, tr. 39 - 43.

15. Nhóm phóng viên Báo Quân đội nhân dân điện tử (12/2020), *Bảo hiểm nông nghiệp vì sao chưa phát huy hiệu quả*?, truy cập ngày 28/3/2022, từ https://www.qdnd.vn/xa-hoi/cac-van-de/bai-2-bao-hiem-nong-nghiep-vi-sao-chua-phat-huy-hieu-qua-647926
16. Nguyễn Thế Chinh (6/2020), *Ảnh hưởng của biến đổi khí hậu đối với nước ta: Thực trạng, những vấn đề mới đặt ra và giải pháp*, truy cập ngày 28/3/2022, từ https://dangcongsan.vn/thoi-su/xay-dung-chuoi-gia-tri-nganh-va-san-pham-vung-dong-bang-song-cuu-long-592433.html
17. Nguyễn Văn Vị (02/2022), *Giải quyết việc làm cho lao động nông thôn vùng Đồng bằng sông Cửu Long hiện nay*, truy cập ngày 02/4/2022, từ http://gopfp.gov.vn/tin-chi-tiet/-/chi-tiet/giai-quyet-viec-lam-cho-lao-%C4%91ong-nong-thon-vung-%C4%91ong-bang-song-cuu-long-hien-nay-11312-1.html
18. Quý Trọng - Tuấn Anh (12/2021), *Thích ứng nguy cơ hạn hán, thiếu nước, xâm nhập mặn ở Đồng bằng sông Cửu Long*, truy cập ngày 28/3/2022, từ https://www.tuyengiao.vn/chung-suc-phong-chong-thien-tai/thich-ung-nguy-co-han-han-thieu-nuoc-xam-nhap-man-o-dbscl-137261
19. Reyes, Celia M., Adrian D. Agbon, Christian D. Mina, and Reneli Ann B. Gloria. (2017), *Agricultural Insurance Program: Lessons from Different Country Experiences. Working Paper 2017-02. PIDS Discussion Paper Series.*
20. Tổng cục Thống kê (n.d), *Đồng bằng sông Cửu Long phát huy lợi thế vựa lúa số một của cả nước*, truy cập ngày 28/3/2022, từ https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2021/08/dong-bang-song-cuu-long-phat-huy-loi-the-vua-lua-so-mot-ca-nuoc/
21. UNDP (2007), "Cuộc chiến chống lại biến đổi khí hậu trong một thế giới còn chia cách", *Báo cáo phát triển con người 2007/2008.*
22. U.S. Agency for International Development (USAID) (2009), *Adapting to Coastal Climate Change: A Guidebook for Development Planners.*

MỐI QUAN HỆ GIỮA THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI, GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU VÀ HIỆU QUẢ TÀI CHÍNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CUNG ỨNG DỊCH VỤ BANCASSURANCE

PGS.TS. Nguyễn Xuân Hưng, Đặng Thúy Quỳnh
Đinh Thị Thảo Quyên, Đỗ Phương Thanh
Phạm Thu Uyên, Mai Đức Dương
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Nghiên cứu được thực hiện nhằm đo lường tác động của việc thực hiện trách nhiệm xã hội (CSR) đối với 4 bên liên quan (cộng đồng, cổ đông, khách hàng và người lao động) lên giá trị thương hiệu (GTTH) và hiệu quả tài chính (HQTC) dựa trên sự kết hợp của bộ ba Lý thuyết các bên liên quan, Lý thuyết dựa trên quan điểm nguồn lực và Lý thuyết tính chính đáng. Thông qua phân tích và đánh giá nhận thức của 454 nhân viên đang làm việc tại các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance với phương thức chọn mẫu thuận tiện phi ngẫu nhiên, nghiên cứu đề xuất các hàm ý quản trị giúp các doanh nghiệp Bancassurance trong quá trình xây dựng và triển khai các hoạt động liên quan đến CSR nhằm tăng cường GTTH và HQTC. Dữ liệu thu thập được đánh giá độ tin cậy theo hệ số Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA, phân tích nhân tố khẳng định CFA, phân tích theo mô hình cấu trúc tuyến tính SEM. Kết quả cho thấy, việc thực hiện CSR đối với cộng đồng, khách hàng và người lao động tác động trực tiếp tích cực đến GTTH và HQTC. Riêng đối với cổ đông, nghiên cứu không tìm thấy mối liên hệ giữa việc thực hiện CSR và HQTC.

Từ khóa: Bancassurance, trách nhiệm xã hội, giá trị thương hiệu, hiệu quả tài chính

1. Đặt vấn đề

Thực hiện thành công chiến lược trách nhiệm của doanh nghiệp đối với xã hội là tiền đề quan trọng cho thành công của một doanh nghiệp, bởi việc thực hiện CSR mang lại những lợi ích rất lớn như: tăng doanh số và năng suất lao động, giảm tỷ lệ nhân viên thôi việc, thu hút được đội ngũ lao động tay nghề cao hay có cơ hội mở rộng thị trường (Nguyễn Ngọc Thắng, 2010). Tại Việt Nam, tuy CSR xuất hiện muộn nhưng nhiều doanh nghiệp cũng đã nhanh chóng nắm bắt thời cơ và vươn lên mạnh mẽ với sự tin tưởng của khách hàng vì những hoạt động có lợi cho chính khách hàng, các đối tượng trong doanh nghiệp, môi trường và cộng đồng.

Là một thuật ngữ mới nổi lên tại Việt Nam, "Bancassurance" – mô hình liên kết kinh doanh giữa ngân hàng và công ty bảo hiểm (CTBH) đang nhận được rất nhiều sự quan tâm. Tại nhiều nước trên thế giới, Bancassurance chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu thị trường bảo hiểm. Tại Việt Nam, hình thức này đã và đang phát triển và dần trở thành kênh phân phối bảo hiểm quan trọng giúp gia tăng nguồn thu cho các ngân hàng. Khi đại dịch COVID-19 bùng nổ, người tiêu dùng có nhận thức cao hơn về việc bảo vệ sức khỏe cũng như tài sản của mình, cũng là lúc cơ hội phát triển của Bancassurance mở rộng. Điều này cũng đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ này cần thực hiện trách nhiệm và nghĩa vụ đạo đức với những yêu cầu khắt khe hơn.

Đến nay, số công trình nghiên cứu về CSR trong lĩnh vực Bancassurance, đặc biệt là mối quan hệ giữa CSR, GTTH và HQTC cả trong và ngoài nước vẫn còn khá ít. Đây chính là khoảng trống về lý luận cực kỳ quan trọng thúc đẩy những nghiên cứu mới phát triển. Từ đó, nhóm tác giả thực hiện nghiên cứu: "*Mối quan hệ giữa thực hiện trách nhiệm xã hội, giá trị thương hiệu và hiệu quả tài chính trong các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance*."

2. Cơ sở lý thuyết và tổng quan nghiên cứu

2.1. Định nghĩa Bancassurance

Bancassurance được hiểu là việc phân phối các dịch vụ và sản phẩm ngân hàng và bảo hiểm thông qua một kênh phân phối chung đến cùng một cơ sở khách hàng (Munich Re và Yiannis, 2001). Dưới góc độ chiến lược, Bancassurance là một chiến lược được các ngân hàng và các CTBH sử dụng nhằm hoạt động trong thị trường tài chính theo cách thức hợp nhất dịch vụ ở mức độ phù hợp.

Trên thế giới hiện nay, có một số cách phân loại mô hình Bancassurance phổ biến. Sự lựa chọn của mô hình Bancassurance cụ thể phụ thuộc vào nhiều yếu tố bao gồm: môi trường kinh tế - xã hội, văn hóa, quy định của thị trường, cơ sở hạ tầng thị trường, cũng như sở thích của khách hàng. Việc phân loại các mô hình Bancassurance có thể được thực hiện trên cơ sở cơ cấu sở hữu hợp pháp, hay nói cách khác là mức độ tích hợp giữa CTBH và ngân hàng. Trên cơ sở đó, Arora (2013) liệt kê ra ba mô hình Bancassurance cơ bản: mô hình thỏa thuận phân phối (mô hình đại lý phân phối), mô hình liên doanh (mô hình chi phối) và mô hình sở hữu đơn nhất (mô hình độc quyền).

2.2. Đo lường CSR

Về cách thức đo lường CSR có rất nhiều nghiên cứu thảo luận, một trong những cách tiếp cận phổ biến được các nhóm nghiên cứu áp dụng đó là theo mô hình "Kim tự tháp" của Caroll hoặc theo Lý thuyết các bên liên quan của Freeman.

Thứ nhất, cách tiếp cận theo mô hình "Kim tự tháp" của A. Carroll (1999) có tính tổng quát và được nhiều nhà nghiên cứu sử dụng làm nền tảng để phân tích thêm về CSR. Mô

hình này thể hiện chi tiết và đầy đủ các khía cạnh CSR bao gồm bốn lĩnh vực: kinh tế, pháp lý, đạo đức và trách nhiệm từ thiện. Cách tiếp cận và đo lường này được áp dụng trong nghiên cứu của Lee và cộng sự (2017) trong lĩnh vực Bảo hiểm, Hoàng Anh Viện (2018) trong ngành Du lịch.

Thứ hai, cách tiếp cận của các bên liên quan có tầm quan trọng trong việc giải thích các hoạt động CSR (Jamali, 2008). Các doanh nghiệp cố gắng thỏa mãn các bên liên quan nội bộ doanh nghiệp và bên ngoài doanh nghiệp thông qua các thực tiễn CSR (Paek và cộng sự, 2013). Các bên liên quan nội bộ là nhà quản lý, nhân viên và đối tác kinh doanh. Các bên liên quan bên ngoài là cơ quan nhà nước, người tiêu dùng, xã hội và môi trường và các tổ chức xã hội dân sự. Các bên liên quan phổ biến nhất được xác định trong ngành Ngân hàng là cổ đông, khách hàng, nhân viên và xã hội (Goirigolzarri, 2006). Fatma và cộng sự (2014) xây dựng thang đo CSR ngành Ngân hàng trên thành 5 khía cạnh (khách hàng, nhân viên, cổ đông, môi trường và xã hội). Như vậy, cách đo này có thể áp dụng cho cả khách hàng và nhân viên.

Để phù hợp với mục tiêu nghiên cứu là đo lường mối quan hệ của GTTH với HQTC của các doanh nghiệp Bancassurance tại Việt Nam, nhóm nghiên cứu kế thừa bộ thang đo tiếp cận theo các bên liên quan với 4 khía cạnh (cổ đông, khách hàng, người lao động và cộng đồng) dưới góc nhìn của nhân viên ngành Ngân hàng và bảo hiểm.

2.3. Mối quan hệ giữa việc thực hiện CSR và GTTH của doanh nghiệp

Mối quan hệ giữa CSR và GTTH dưới góc độ nhân viên được nhiều nhà nghiên cứu thực hiện xét theo các thành phần cấu thành GTTH. Kết quả thường chỉ ra tác động tích cực trực tiếp và gián tiếp của CSR đến GTTH. Nhận thức của nhân viên về việc thực hiện CSR của doanh nghiệp được Qinghua Zhu và cộng sự (2012) nghiên cứu về sự ảnh hưởng đến mức độ hài lòng và gắn bó với doanh nghiệp đó. Kết quả đưa ra là việc chỉ cung cấp phúc lợi liên quan đến tiền bạc và cải thiện môi trường làm việc có thể gây bất lợi cho lòng trung thành của nhân viên nhưng bằng cách tăng mức độ hài lòng của nhân viên đối với cách đối xử cá nhân, các doanh nghiệp có thể giảm thiểu tác dụng phụ đó. Trong lĩnh vực du lịch, Phạm Dương Khánh (2017) đã có nghiên cứu về nhận thức của nhân viên khách sạn về CSR ảnh hưởng đến sự hài lòng trong công việc và lòng trung thành với doanh nghiệp; nhân viên sẽ làm việc nhiệt tình và cố gắng cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Trong lĩnh vực sản xuất, Ngô Đình Luân (2016), đã chỉ ra rằng, mối quan hệ giữa CSR và gắn kết với tổ chức là quan hệ cùng chiều, quan hệ giữa CSR với dự định nghỉ việc và giữa sự gắn kết tổ chức với dự định nghỉ việc là quan hệ ngược chiều.

2.4. Mối quan hệ giữa việc thực hiện CSR và HQTC của doanh nghiệp

Chủ đề mối quan hệ giữa CSR và HQTC doanh nghiệp được nghiên cứu trong nhiều công trình khoa học, dưới nhiều góc độ tiếp cận khác nhau. Aras và cộng sự (2010) đã xây dựng mô hình kiểm định tác động qua lại của CSR và các chỉ số đo lường HQTC bao gồm: ROA, ROE, ROS. Kết quả của nghiên cứu cho thấy không có tác động giữa CSR và HQTC ở cả hai chiều. Kết quả của Cochran và Wood (1984) được cho là hợp lý hơn khi đưa ra việc thực hiện CSR có tác động tích cực đến HQTC của doanh nghiệp. Bên cạnh những công trình khẳng định không có mối tương tác nào hoặc có mối tương tác tích cực giữa CSR và HQTC của doanh nghiệp, cũng có những nghiên cứu kết luận CSR và HQTC của doanh nghiệp có quan hệ ngược chiều như nghiên cứu của Hirigoyen và Poulain-Rehm (2015).

2.5. Mối quan hệ giữa thực hiện CSR, GTTH và HQTC của doanh nghiệp

Nhiều nghiên cứu trước đây đều chỉ ra rằng, GTTH và HQTC của doanh nghiệp có mối tương quan thuận chiều với nhau (Leslie và cộng sự, 2004; Kim và cộng sự, 2005; Wang và cộng sự, 2015). Trong các nghiên cứu có yếu tố liên quan đến CSR như nhận thức về CSR hay thực hiện CSR, kết quả chỉ ra là CSR tác động trực tiếp đến HQTC (Melo và Galan, 2011) hoặc gián tiếp đến HQTC qua GTTH (Qinghua Zhu và cộng sự, 2012; Hoàng Anh Viện, 2018). Trong lĩnh vực ngân hàng, Lê Phước Hương (2019) cũng có nhận định nhận thức tốt về CSR tại doanh nghiệp của nhân viên dẫn đến sự tích cực của GTTH, từ đó gia tăng HQTC. Việc thực hiện CSR ngày càng được quan tâm, trở thành thước đo quan trọng trong việc đánh giá doanh nghiệp. Điều này làm sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp càng gay gắt hơn, buộc các doanh nghiệp phải đẩy mạnh hoạt động xúc tiến, quảng bá thương hiệu.

3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

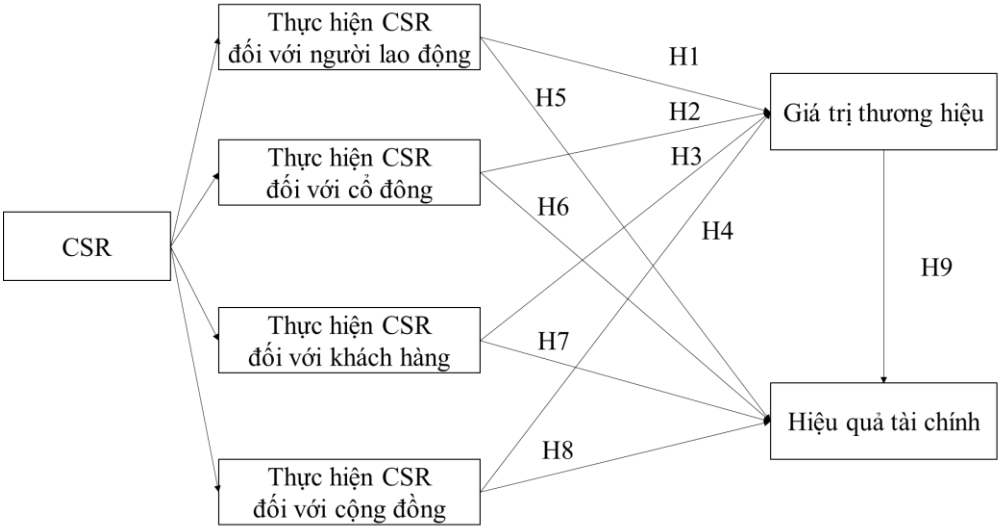
3.1. Dữ liệu nghiên cứu

Tổng số phiếu khảo sát phát cho các chủ thể có liên quan là 550 phiếu, gồm 250 phiếu hỏi trực tiếp và 300 phiếu hỏi trực tuyến. Sau quá trình làm sạch dữ liệu, số câu trả lời thích hợp được giữ lại là 454. Dữ liệu được xử lý, phân tích thông qua phần mềm SPSS Statistics phiên bản 22.0, Amos phiên bản 20.0, Microsoft Excel 2016. Các thang đo được thực hiện kiểm định độ tin cậy Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích nhân tố khẳng định (CFA). Kiểm tra độ thích hợp của mô hình và kiểm định giả thuyết thông qua mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM).

3.2. Mô hình và giả thuyết nghiên cứu

Nhóm tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu thực nghiệm chính thức như Hình 1 dưới đây.

Hình 1. Mô hình nghiên cứu thực nghiệm



Nguồn: Nhóm tác giả xây dựng

Bảng 1. Các giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết	Nội dung
H_1	Thực hiện CSR đối với người lao động ảnh hưởng tích cực đến GTTH của doanh nghiệp
H_2	Thực hiện CSR đối với cổ đông ảnh hưởng tích cực đến GTTH của doanh nghiệp
H_3	Thực hiện CSR đối với khách hàng ảnh hưởng tích cực đến GTTH của doanh nghiệp
H_4	Thực hiện CSR đối với cộng đồng ảnh hưởng tích cực đến GTTH của doanh nghiệp
H_5	Thực hiện CSR đối với người lao động ảnh hưởng tích cực đến HQTC của doanh nghiệp
H_6	Thực hiện CSR đối với cổ đông ảnh hưởng tích cực đến HQTC của doanh nghiệp
H_7	Thực hiện CSR đối với khách hàng ảnh hưởng tích cực đến HQTC của doanh nghiệp
H_8	Thực hiện CSR đối với cộng đồng ảnh hưởng tích cực đến HQTC của doanh nghiệp
H_9	GTTH của DN có thực hiện CSR ảnh hưởng tích cực đến HQTC của doanh nghiệp

Nguồn: Nhóm tác giả xây dựng

4. Kết quả và thảo luận

4.1. Kết quả nghiên cứu định lượng

4.1.1. Đánh giá độ tin cậy của thang đo

Bảng 2. Kết quả phân tích độ tin cậy qua hệ số Cronbach's Alpha

Biến quan sát	Mã hóa	Số biến	Mức giá trị hệ số Cronbach's Alpha
Người lao động	CSR_NLD	5	0,873
Cổ đông	CSR_CSH	3	0,830
Khách hàng	CSR_KH	5	0,860
Cộng đồng	CSR_CD	5	0,862
Thương hiệu	TH	6	0,875
Tài chính	TC	5	0,892

Nguồn: Kết quả nghiên cứu

Bảng 2 cho thấy các thang đo đều đạt độ tin cậy (hệ số Cronbach's Alpha > 0,6; hệ số tương quan với biến tổng đều > 0,3), là cơ sở để tiến đến hành các bước tiếp theo.

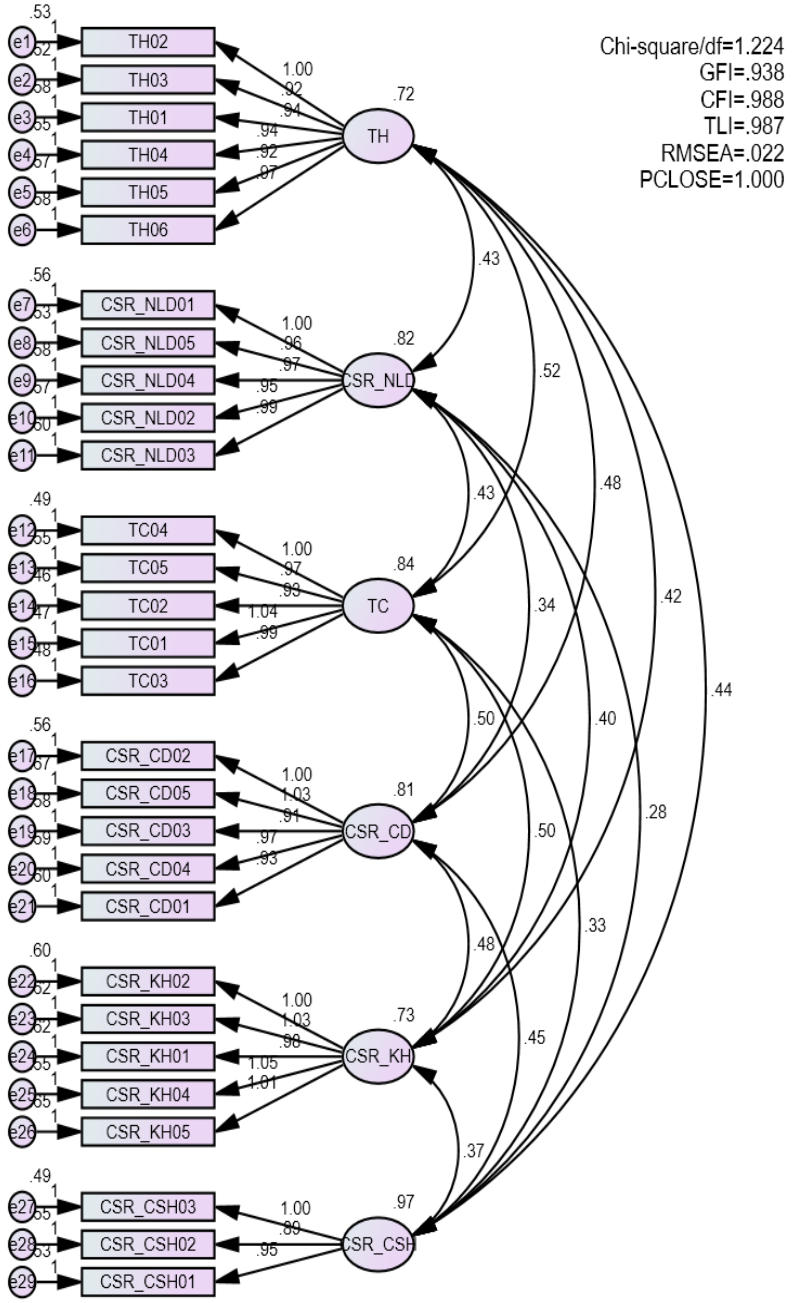
4.1.2. Phân tích nhân tố khám phá EFA

Hệ số KMO = 0,944 thỏa mãn điều kiện 0,5 < KMO < 1, mức ý nghĩa kiểm định Barlett Sig. = 0,000 < 0,05. Điều này chứng tỏ dữ liệu dùng để phân tích EFA là hoàn toàn thích hợp. Giá trị của tổng phương sai trích (Total Variance Explained) của 6 nhân tố là 66,796% > 50% đáp ứng tiêu chuẩn, nghĩa là 6 nhân tố giải thích được 66,796% sự biến động của dữ liệu khảo sát. Do đó, các nhân tố đảm bảo được khả năng đại diện.

4.1.3. Phân tích nhân tố khẳng định CFA

Sau khi hoàn thành phân tích nhân tố EFA, nhóm tác giả sử dụng phần mềm AMOS 20.0 để tiến hành phân tích nhân tố khẳng định CFA nhằm đánh giá độ phù hợp tổng thể của dữ liệu và chất lượng biến quan sát, khẳng định các cấu trúc nhân tố. Kết quả CFA của mô hình được thể hiện qua Hình 2 dưới đây.

Hình 2. Kết quả phân tích nhân tố khẳng định CFA



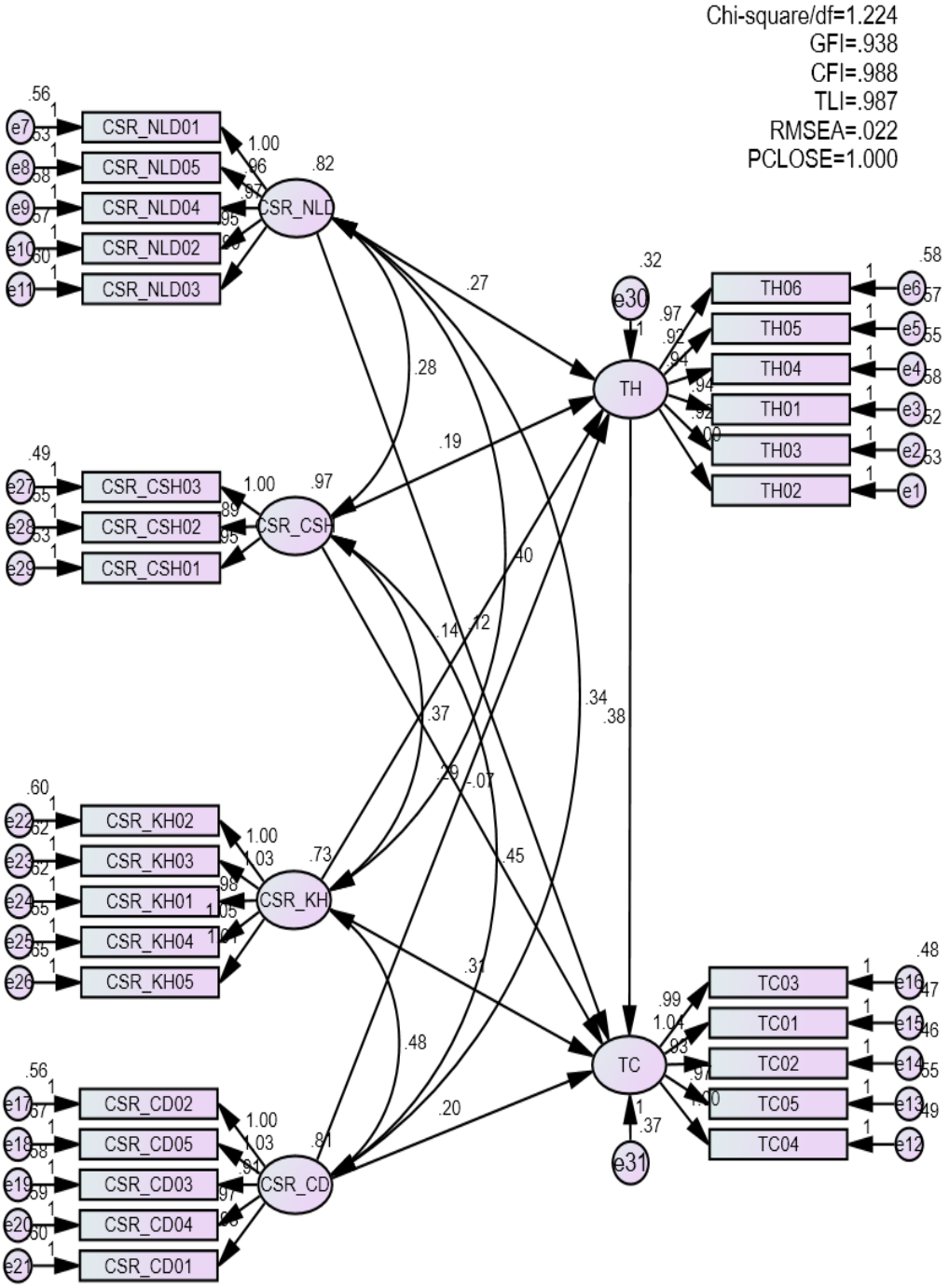
Nguồn: Kết quả nghiên cứu

Các chỉ số đều đạt mức độ phù hợp, vì thế mô hình có sự phù hợp với thị trường. Các biến quan sát có chất lượng tốt (P_value = 0,000 < 0,05, hệ số hồi quy chuẩn hóa > 0,7), bộ thang đo được giữ nguyên để đi đến phân tích mô hình SEM.

4.1.4. Phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính SEM

Tiếp theo, nhóm tác giả tiến hàng kiểm định SEM để kiểm nghiệm độ phù hợp, chính xác của mô hình và thu về kết quả sau đây: Chi-square/df = 1,224 < 3; GFI = 0,938 và TLI = 0,987 đều lớn hơn 0,9 (Tốt); riêng CFI = 0,988 > 0,95 (Rất tốt); hệ số RMSEA = 0,022 < 0,06 và PCLOSE = 1,00 > 0,05.

Hình 3. Kết quả phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính



4

Nguồn: Kết quả nghiên cứu

Với độ tin cậy 95%, ta thấy P_value của CSR_CSH tác động lên TC là 0,131 > 0,05. Do đó, biến CSR_CSH không có sự tác động lên biến TC. Các biến còn lại đều có P_value < 0,05 nên các mối quan hệ này đều có ý nghĩa thống kê.

Bảng 3. Hệ số hồi quy chuẩn hóa trong mô hình SEM

			Estimate
TH	<---	CSR_NLD	0,290
TH	<---	CSR_CD	0,311
TH	<---	CSR_KH	0,138
TH	<---	CSR_CSH	0,218
TC	<---	TH	0,350
TC	<---	CSR_NLD	0,116
TC	<---	CSR_CD	0,198
TC	<---	CSR_KH	0,286
TC	<---	CSR_CSH	-0,079

Nguồn: Kết quả nghiên cứu

Trong 4 biến tác động lên TH, các biến đều ghi nhận tác động thuận chiều với thứ tự các biến tác động giảm dần như sau: CSR_CD, CSR_NLD, CSR_CSH, CSR_KH. Hệ số hồi quy đã chuẩn hóa của các biến độc lập cho thấy, mức độ tác động của CSR_CD lên TH là lớn nhất (0,311). Mức độ tác động của CSR_KH lên TH là thấp nhất, ở mức 0,138.

Theo kết quả nghiên cứu, có 4 biến bao gồm: TH, CSR_NLD, CSR_CD, CSR_KH đều ghi nhận tác động thuận chiều với mức độ tác động của TH lên TC là lớn nhất, ở mức 0,350 và tác động của CSR_NLD lên TC là nhỏ nhất, ở mức 0,116.

Bảng 4. Hệ số R^2

	Estimate
TH	0,554
TC	0,564

Nguồn: Kết quả nghiên cứu

Giá trị R bình phương của TH là 0,554 = 55,4%. Như vậy, các biến về thực hiện CSR tác động lên 55,4% sự biến thiên của biến GTTH, còn lại 44,6% là do các biến ngoài mô hình và sai số ngẫu nhiên. Giá trị R bình phương của TC là 0,564 = 56,4%. Như vậy, các biến về thực hiện CSR và GTTH tác động lên 56,4% sự biến thiên của biến HQTC, còn lại 43,6% là do các biến ngoài mô hình và sai số ngẫu nhiên.

4.2. Thảo luận kết quả nghiên cứu

4.2.1. Thảo luận kết quả về tác động của CSR đến GTTH của các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance

Thực hiện CSR đối với khách hàng đến GTTH

Kết quả khảo sát các nhân viên hoạt động tại các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance đã chỉ ra rằng, việc doanh nghiệp thực hiện tốt CSR đối với khách hàng tác động tích cực đến GTTH của doanh nghiệp với hệ số hồi quy chuẩn hóa bằng 0,138. Kết quả này tương đồng với nhiều nghiên cứu như: nghiên cứu của Becker-Olsen và cộng sự (2006), Pivato và cộng sự (2008), He và Li (2011)… Nhân viên doanh nghiệp cung ứng Bancassurance cần thấu hiểu với các chính sách và hoạt động đối với khách hàng của doanh nghiệp. Từ đó, họ sẽ cảm thấy có khả năng phục vụ khách hàng tốt nhất và đồng thuận với những giá trị mà doanh nghiệp mang lại cho khách hàng.

Thực hiện CSR đối với cổ đông đến GTTH

Thông qua đánh giá của các nhân viên hoạt động tại các ngân hàng, CTBH, nghiên cứu định lượng cho thấy, việc thực hiện CSR đối với các cổ đông và GTTH của doanh nghiệp có mối tương quan thuận chiều với nhau, thể hiện ở hệ số hồi quy chuẩn hóa là 0,218. Kết quả này đã được thừa nhận trong các nghiên cứu của Torres và các cộng sự (2012), Lai và cộng sự (2015), Lê Phước Hương và Lưu Tiến Thuận (2019). Nhân viên có thể là những người sở hữu cổ phiếu của doanh nghiệp hoặc không là nhà đầu tư vào doanh nghiệp. Dù ở cương vị nào, nhân viên cũng nắm rõ nguyên tắc doanh nghiệp luôn tìm cách tối đa hóa lợi ích của chủ sở hữu. Vì vậy, người lao động tin rằng, doanh nghiệp thực hiện CSR với cổ đông là đang làm tốt trách nhiệm với chủ sở hữu, cũng là duy trì hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, ảnh hưởng tích cực đến sự hài lòng với công việc và ý định gắn bó với việc làm đó.

Thực hiện CSR đối với người lao động đến GTTH

Hệ số hồi quy chuẩn hoá bằng 0,290 hàm ý việc thực hiện CSR đối với người lao động có tác động trực tiếp tích cực đến giá trị thương hiệu tại doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance. Kết quả này cho thấy sự tương đồng với các nghiên cứu trước như: Lai và cộng sự (2010), Hoàng Anh Viện (2018), Nguyễn Thị Ngọc Duyên (2020). Khi người lao động được đối xử công bằng, bình đẳng và nhận được những chính sách, quyền lợi xứng đáng, họ sẽ có cảm nhận tốt về tổ chức. Bởi vậy, thực hiện đúng trách nhiệm với người lao động là cần thiết và bắt buộc khi doanh nghiệp muốn nâng cao GTTH của chính mình.

Thực hiện CSR đối với cộng đồng đến GTTH

Trong bốn khía cạnh của CSR, thực hiện CSR đối với cộng đồng có ảnh hưởng mạnh nhất đến GTTH do có hệ số hồi quy đã chuẩn hóa cao nhất (cụ thể 0,311). Thực hiện CSR đối với cộng đồng đại diện cho trách nhiệm đạo đức và từ thiện, xây dựng hình ảnh đẹp trong mắt cộng đồng giúp hoàn thiện nhận thức sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp gắn liền

với sự thịnh vượng và ổn định của cộng đồng, từ đó gia tăng GTHH và HQTC. Kết quả này cũng tương đồng với Chen-Ying Lee và cộng sự (2017), Phan Thanh Tâm (2021)…

4.2.2. Thảo luận kết quả về tác động của CSR đến HQTC của các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance

Thực hiện CSR đối với khách hàng đến HQTC

Kết quả cho thấy tác động trực tiếp có ý nghĩa thống kê về mối quan hệ giữa khía cạnh khách hàng của CSR và HQTC với hệ số hồi quy chuẩn hóa bằng 0,286. Kết quả này tương đồng với nghiên cứu của Châu Thị Lệ Duyên và Nguyễn Minh Cảnh (2013), Crifo và cộng sự (2016). Cụ thể, sản phẩm mà các doanh nghiệp Bancassurance cung cấp ảnh hưởng trực tiếp tới lợi ích của khách hàng. Do vậy, việc tạo ra uy tín cũng như thiết lập các chính sách tới khách hàng sẽ gia tăng sự tin tưởng khi lựa chọn sản phẩm của doanh nghiệp so với đối thủ, từ đó tăng lòng trung thành của khách hàng, góp phần tăng doanh số bán hàng của doanh nghiệp.

Thực hiện CSR đối với cổ đông đến HQTC

Yếu tố thực hiện CSR đối với cổ đông không cho thấy mối quan hệ nào với biến HQTC của doanh nghiệp. Đây là một phát hiện mới của nghiên cứu định lượng. Trước đó, trong nghiên cứu của mình, Kao và các cộng sự (2018), Hoàng Anh Viện (2018) đều cho rằng, mối quan hệ giữa CSR đối với bên liên quan là cổ đông có ảnh hưởng tích cực đến HQTC. Kết quả này còn được tìm thấy ở nghiên cứu của Pérez và các cộng sự (2013), Lê Phước Hương (2020)... Theo nhóm tác giả, nguyên nhân dẫn đến kết quả không tương quan của hai nhóm biến này xuất phát chủ yếu từ việc nắm giữ cổ phiếu của các nhà đầu tư bị chi phối rất nhiều bởi hiệu ứng đám đông và sự bất cân xứng thông tin trên thị trường, gây ra những sai lệch cho kết quả tài chính doanh nghiệp. Một lý do khác nhóm tác giả nhận thấy chính là có sự chênh lệch trong đánh giá thực hiện CSR đối với cổ đông và nhận thức của nhân viên về HQTC. Điều này có nghĩa là các chủ sở hữu của doanh nghiệp thường có những đánh giá về tình hình tài chính doanh nghiệp qua nhiều thước đo kế toán, thị trường, trong khi cảm nhận của nhân viên lại là những yếu tố được lựa chọn trong nghiên cứu này đã dẫn đến sự không tác động.

Thực hiện CSR đối với người lao động đến HQTC

Kết quả nghiên cứu chỉ ra mối quan hệ giữa việc thực hiện CSR đối với người lao động và hiệu quả tài chính của doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance là trực tiếp và tích cực với hệ số hồi quy chuẩn hóa là 0,116. Kết quả này tương đồng với các nghiên cứu của Verschoor (1998) và Wang, Hsu và Chang (2012). Việc thực hiện tốt CSR đối với người lao động giúp nhân viên có động lực và thái độ tốt trong công việc, kéo theo chất lượng dịch vụ và tư vấn tốt hơn, bán được nhiều sản phẩm hơn, từ đó tác động tích cực đến tài chính doanh nghiệp. Tuy nhiên, sự tác động này không được rõ nét do tính chất chuyên nghiệp và trách nhiệm của công việc tư vấn, cung cấp sản phẩm bảo hiểm nên thái độ của nhân viên sẽ không biến động nhiều do việc thực hiện hoạt động CSR của tổ chức.

Thực hiện CSR đối với cộng đồng đến HQTC

Khi xét đến ảnh hưởng đối với HQTC, việc thực hiện CSR đối với cộng đồng cho ra hệ số hồi quy đã chuẩn hoá là 0,198. Kết quả này hàm ý rằng, nhận thức của nhân viên về các hoạt động hướng tới cộng đồng tác động tích cực đến HQTC của các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ Bancassurance. Những nghiên cứu trước đây cũng cho ra kết quả tương tự đối với lĩnh vực ngân hàng - bảo hiểm: Folake Olowokudejo và cộng sự (2011), Muzammal Ilyas và cộng sự (2017). Việc các doanh nghiệp đầu tư vào các hoạt động cộng đồng sẽ đem lại kết quả tài chính trong dài hạn thay vì ngắn hạn.

4.2.3. Thảo luận kết quả về tác động của GTTH đến HQTC của các doanh nghiệp cung ứng Bancassurance

Thông qua khảo sát, các nhân viên làm việc tại ngân hàng và CTBH đồng ý rằng, có mối quan hệ tích cực giữa GTTH và HQTC, với chỉ số hệ số hồi quy đã chuẩn hóa của giả thuyết này đạt 0,350. Kết quả này cũng cho thấy sự tương đồng với nhiều nghiên cứu trước đây như: Leslie và cộng sự (2004); Kim và cộng sự (2005); Wang và cộng sự (2015). Trên thực tế, một doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp cung ứng sản phẩm sử dụng mô hình kinh doanh đặc thù như bảo hiểm sẽ cần sự tin tưởng của khách hàng bởi khách hàng ngày nay đều có nhận thức cao, có thói quen tìm hiểu kỹ trước khi tiêu dùng sản phẩm. Đối với sản phẩm vô hình như dịch vụ bảo hiểm, khách hàng sẽ quan tâm nhiều hơn đến uy tín của doanh nghiệp như: danh tiếng, chất lượng của sản phẩm, và dịch vụ mà nhân viên doanh nghiệp cung cấp. Do vậy, khi GTTH được đánh giá cao dưới góc nhìn của nhân viên, người lao động sẽ có trách nhiệm hơn với doanh nghiệp cũng như với chính khách hàng của mình.

5. Hàm ý chính sách

5.1. Hàm ý chính sách cho doanh nghiệp

Thứ nhất, đầu tư phát triển sản phẩm phù hợp với nhu cầu thực của khách hàng, nâng cao trải nghiệm khách hàng khi sử dụng sản phẩm. Việc cải thiện dịch vụ, giải quyết các khiếu nại của khách hàng kịp thời, xây dựng mối quan hệ lâu dài với các khách hàng thông qua phản hồi từ khách hàng sẽ góp phần tạo nên những giá trị gia tăng vượt ngoài phạm vi hợp đồng bảo hiểm.

Thứ hai, về các chính sách và phúc lợi, doanh nghiệp cần thông tin minh bạch, công bằng và rõ ràng; cần quan tâm đến người lao động cả về vật chất lẫn tinh thần qua chế độ lương, thưởng, lộ trình kinh doanh, môi trường làm việc, phúc lợi và bảo hiểm, có trách nhiệm chi trả xứng đáng với vị trí và công việc.

Thứ ba, tập trung hơn vào nâng cao trách nhiệm xã hội đối với cộng đồng thông qua các chính sách và hoạt động hỗ trợ như: quyên góp, tình nguyện, hoạt động vì môi trường; gắn việc thực hiện CSR cộng đồng với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Khi đó, việc thực hiện CSR không đơn giản là tham gia giải quyết các vấn đề vì cộng đồng mang tính

nhân đạo, từ thiện mà trở thành một hoạt động cốt lõi, đưa CSR thành một phần của mục tiêu duy trì và phát triển doanh nghiệp bền vững.

Thứ tư, tăng cường công bố các thông tin liên quan đến các hoạt động CSR của doanh nghiệp tới các bên liên quan của doanh nghiệp, từ đó gia tăng giá trị thương hiệu. Bên cạnh đó, gia tăng nhận thức về CSR cho các bên liên quan và giá trị mà nó đem lại cho doanh nghiệp để họ thấy được quyền lợi và nghĩa vụ của mình, từ đó thực hiện tốt nhiệm vụ của mình, góp phần gia tăng GTTH và cải thiện HQTC của doanh nghiệp.

5.2. Hàm ý chính sách cho các cơ quan quản lý nhà nước

Thứ nhất, hoàn thiện hệ thống chính sách về thực hiện trách nhiệm xã hội doanh nghiệp ở Việt Nam. Dù các doanh nghiệp hiện nay vẫn đang nhận thức và thực hiện một số hoạt động trách nhiệm với xã hội, tuy nhiên, các hoạt động chưa có kế hoạch và định hướng cụ thể, chưa có đường lối cố định để bám sát thực hiện. Lý do là khung pháp lý hiện tại của Việt Nam vẫn còn nhiều thiếu sót và bất cập đã tạo thuận lợi cho các tổ chức có thể lợi dụng các khe hở pháp lý để tránh các nghĩa vụ đạo đức.

Thứ hai, Ngân hàng Nhà nước cũng như cộng đồng địa phương nên ban hành chính sách khuyến khích thực hiện trách nhiệm xã hội; xây dựng một số ưu tiên, ưu đãi cho những doanh nghiệp thực hiện xuất sắc các hoạt động CSR, đặc biệt là cung cấp đầy đủ thông tin, các báo cáo về hoạt động phát triển bền vững.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Aras, G., Aybars, A., & Kutlu, O. (2010), Managing corporate performance: Investigating the relationship between corporate social responsibility and financial performance in emerging markets. *International Journal of Productivity and Performance Management*, *59*(3), 229 - 254. https://doi.org/10.1108/17410401011023573
2. Archie B. Carroll. (1999), Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct. *Business & Society*. https://doi.org/10.1177/000765039903800303
3. Arora, A., & Jain, M. (2013), An Analysis on Contribution of Bancassurance on Financial Performance of Bank of India. *Undefined*. https://www.semanticscholar.org/paper/An-Analysis-on-Contribution-of-Bancassurance-on-of-Arora-Jain/ef73c3dc0918a2e4833eba8658f6e7e04e91be29
4. Becker-Olsen, K. L., Cudmore, B. A., & Hill, R. P. (2006), The impact of perceived corporate social responsibility on consumer behavior. *Journal of Business Research*, *59*(1), 46 - 53. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2005.01.001
5. Châu Thị Lệ Duyên và Nguyễn Minh Cảnh (2013), *Phân tích những nhân tố thúc đẩy việc thực hiện trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở thành phố Cần Thơ.*

6. Cochran, P. L., & Wood, R. A. (1984), "Corporate Social Responsibility and Financial Performance", *Academy of Management Journal*, *27*(1), 42 - 56. https://doi.org/10.5465/255956
7. De Chernatony, L., Drury, S., và Segal-Horn, S. (2004), "Identifying and sustaining services brands' values", *Journal of Marketing Communications*, *10*(2), 73 - 93. https://doi.org/10.1080/13527260410001693785
8. Fatma, M., Rahman, Z., & Khan, I. (2014), Multi-Item Stakeholder Based Scale to Measure CSR in the Banking Industry. *International Strategic Management Review*, *2*(1), 9 - 20. https://doi.org/10.1016/j.ism.2014.06.001
9. He, H., & Li, Y. (2011), "CSR and Service Brand: The Mediating Effect of Brand Identification and Moderating Effect of Service Quality", *Journal of Business Ethics*, *100*(4), 673-688. https://doi.org/10.1007/s10551-010-0703-y
10. Hirigoyen, G., Poulain-Rehm, T. (2015), *Relationships between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: What is the Causality?*, 38 - 39.
11. Hsu, K. -T. (2012), "The Advertising Effects of Corporate Social Responsibility on Corporate Reputation and Brand Equity: Evidence from the Life Insurance Industry in Taiwan", *Journal of Business Ethics*, *109*(2), 189 - 201. https://doi.org/10.1007/s10551-011-1118-0
12. Hương L. P., và Thuận L. T. (2019), "Mối quan hệ giữa trách nhiệm xã hội, giá trị thương hiệu và hiệu quả tài chính: Trường hợp các ngân hàng thương mại tại Đồng bằng sông Cửu Long", *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, Tập 55, Số chuyên đề Kinh tế*, 85 - 94. https://doi.org/10.22144/ctu.jsi.2019.084
13. Jamali, D. (2008), "A Stakeholder Approach to Corporate Social Responsibility: A Fresh Perspective into Theory and Practice", *Journal of Business Ethics*, *82*(1), 213 - 231. https://doi.org/10.1007/s10551-007-9572-4
14. Jeong, H. J., Paek, H. -J., & Lee, M. (2013), Corporate social responsibility effects on social network sites. *Journal of Business Research*, *66*(10), 1889-1895. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.010
15. Kao, E. H., Yeh, C. -C., Wang, L. -H., & Fung, H. -G. (2018), "The relationship between CSR and performance: Evidence in China", *Pacific-Basin Finance Journal*, *51*, 155 - 170. https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2018.04.006

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH CHIA SẺ TRI THỨC CHUYÊN MÔN GIỮA CÁC NHÂN VIÊN TRONG LĨNH VỰC KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ HÀ NỘI

Phan Anh Tuấn
Khoa Bảo hiểm - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
Lê Ngọc Ánh, Nguyễn Thị Linh Chi
Lớp Bảo hiểm 61A - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
Nguyễn Thị Hồng Vân
Lớp Bảo hiểm 61C - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Nghiên cứu này thực hiện nhằm kiểm định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đối với ý định chia sẻ tri thức (Knowledge Sharing Intention – KI) giữa các nhân viên trong doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ trên địa bàn thành phố Hà Nội dựa trên mô hình Lý thuyết hành vi hợp lý (TRA) và Lý thuyết hành vi hoạch định (TPB) mà Aijen đề xuất. Thông qua việc khảo sát 282 nhân viên và các cấp quản lý, dữ liệu thu thập được xử lý bằng phần mềm SPSS 26. Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng, "Ý định chia sẻ tri thức" bị tác động bởi 5 nhân tố với mức độ giảm dần: (1) "Thái độ", (2) "Sự tự tin vào tri thức cá nhân", (3) "Chuẩn chủ quan", (4) "Kiểm soát hành vi" và (5) "Hệ thống khen thưởng".

Từ khóa: Chia sẻ tri thức, quản trị tri thức

1. Đặt vấn đề

Tri thức là tài sản quý giá và là nguồn lực quan trọng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Chúng tạo ra lợi thế cạnh tranh giúp các doanh nghiệp tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường đầy biến động như hiện nay. Để đạt được mục tiêu này, người quản lý không chỉ cần biết sử dụng có hiệu quả các nguồn lực hữu hình hiện có của doanh nghiệp mà còn phải biết phát triển các nguồn lực vô hình hình thành nguồn tri thức để đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp.

Bảo hiểm nói chung và bảo hiểm nhân thọ (BHNT) nói riêng là lĩnh vực kinh doanh đặc thù dựa trên rủi ro của khách hàng. Việt Nam hiện có 18 doanh nghiệp khác nhau đang kinh doanh BHNT. Sản phẩm bảo hiểm không có bản quyền và do đó có thể dễ dàng sao chép. Vì vậy, các doanh nghiệp BHNT rất cạnh tranh về sản phẩm, đòi hỏi các doanh nghiệp phải khác biệt hóa chất lượng nhân sự của mình để thích nghi với nhu cầu của thị trường. Trong số đó, kỹ năng tương tác và kiến thức chuyên môn giữa nhân viên và khách hàng đóng

vai trò quan trọng đối với sự thành bại của doanh nghiệp. Tuy nhiên, BHNT là một ngành có tỷ lệ chuyển dịch rất cao nên khi một người giỏi chuyên môn ra đi, họ mang theo kinh nghiệm và chuyên môn thì doanh nghiệp có khả năng bị ảnh hưởng cho đến khi tìm được người thay thế phù hợp. Vì vậy, vai trò của nhà quản lý phải là quản lý tri thức như thế nào để các thành viên của tổ chức, đặc biệt là trong giai đoạn đầu, nhận được sự khích lệ cần thiết để hình thành văn hóa chia sẻ tri thức, chuyển giao tri thức và hiểu biết, hình thành tài sản chung cho doanh nghiệp. Đây cũng là mục đích chính mà nghiên cứu hướng đến.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết

Lý thuyết hành vi hoạch định (The Theory of Planning Behaviour – TPB) được Ajzen nghiên cứu phát triển và công bố vào năm 1991 dựa trên nền tảng của Lý thuyết hành vi hợp lý (TRA, 1975). Cho tới nay, Lý thuyết này được xem là một trong những lý thuyết được áp dụng và trích dẫn rộng rãi nhất về Lý thuyết hành vi, cho phép kiểm định sự ảnh hưởng của các yếu tố quyết định cá nhân và môi trường xã hội xung quanh, cũng như các yếu tố quyết định không liên quan khác đến ý chí khi đưa ra ý định hành vi.

Lý thuyết trao đổi xã hội là những tương tác xã hội, trong đó, các cá nhân tin rằng, họ sẽ có được những lợi ích nhất định từ các hành vi trao đổi (Blau, 1964). Đây là một trong những lý thuyết được sử dụng phổ biến để giải thích hành vi chia sẻ tri thức (Bock và cộng sự, 2005).

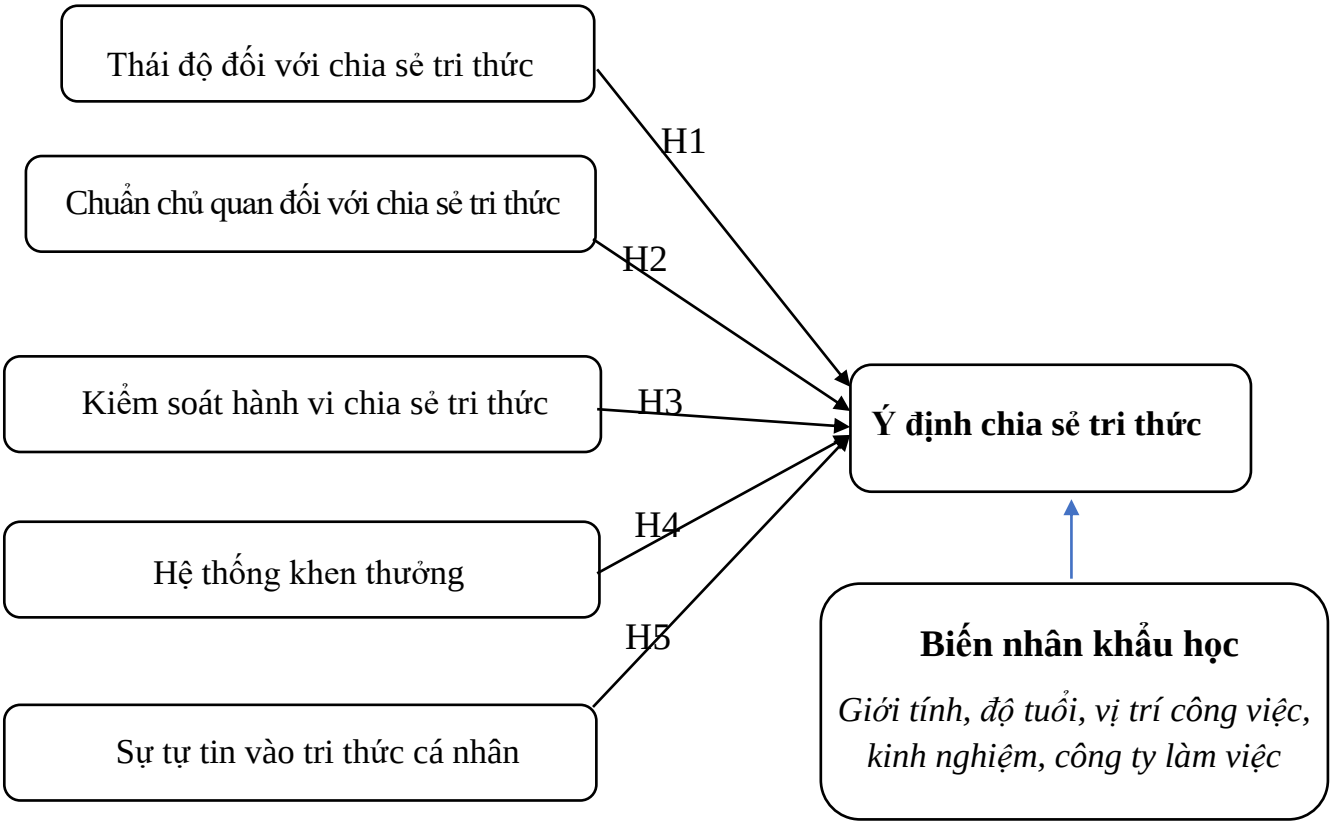
Tri thức là một quá trình điều chỉnh niềm tin cá nhân hướng đến chân lý (Nonaka và Takeuchi,1995). Tri thức được hiểu là một tập hợp bao gồm: kinh nghiệm, giá trị, thông tin và sự hiểu biết có thể giúp cá nhân đánh giá, thu nhận thêm những kinh nghiệm và thông tin mới (Davenport và Prusak, 1998). Trong một tổ chức, tri thức không chỉ tồn tại dưới dạng văn bản và tài liệu mà còn hiện diện trong các thói quen, thủ tục, quy trình cùng với nguyên tắc, chuẩn mực của tổ chức.

Chia sẻ tri thức là sự tương tác giữa các cá nhân khác nhau ở các cấp độ khác nhau trong một tổ chức hoặc giữa các cá nhân với một nhóm người. Chia sẻ tri thức giúp cho tổ chức đạt được thành công bền vững (Davenport và Prusak, 1998), giúp kết nối nhân viên với tổ chức, nâng cao năng suất và hiệu suất làm việc nhóm (Cheng và Li, 2011).

2.2. Mô hình nghiên cứu và các giả thuyết

Từ cơ sở lý thuyết và tổng quan các nghiên cứu trước, kế thừa Lý thuyết hành vi có hoạch định TPB của Aijen (1991), nhóm tác giả đề xuất mô hình các yếu tố ảnh hưởng đến "Ý định chia sẻ tri thức chuyên môn" giữa các nhân viên trong lĩnh vực kinh doanh BHNT bao gồm 5 yếu tố: "Thái độ đối với chia sẻ tri thức", "Chuẩn chủ quan đối với chia sẻ tri thức", "Kiểm soát hành vi chia sẻ tri thức", "Hệ thống khen thưởng" và "Sự tự tin vào tri thức cá nhân".

Hình 1. Mô hình nghiên cứu đề xuất



Nguồn: Nhóm tác giả đề xuất

Thái độ đối với chia sẻ tri thức là mức độ mỗi nhân viên đánh giá là có ích hay không đối với việc chia sẻ tri thức. Một người khi tin rằng, việc chia sẻ nhất định sẽ dẫn đến kết quả khả quan, mang lại giá trị cho người khác thì người đó sẽ có thái độ tích cực thực hiện việc chia sẻ và ngược lại.

Giả thuyết H_1: Thái độ đối với chia sẻ tri thức có tác động tích cực đến ý định chia sẻ tri thức.

Chuẩn chủ quan được định nghĩa là nhận thức của một người về việc liệu những người quan trọng đối với họ có nghĩ rằng, hành vi đó nên được thực hiện hay không (Aijen và Fishbein, 1980; Pavlou và Fygenson, 2006).

Giả thuyết H_2: Chuẩn chủ quan có tác động tích cực đến ý định chia sẻ tri thức.

Kiểm soát hành vi có nhận thức thể hiện mức độ một cá nhân cảm nhận về khả năng thực hiện một hành vi nào đó, liên quan đến nhận thức về mức độ dễ hay khó khi thực hiện hành vi. Yếu tố kiểm soát có thể là bên trong (kỹ năng, kiến thức) hoặc bên ngoài (thời gian, cơ hội) (Ajzen, 1991). Chúng ta có xu hướng thực hiện những hành vi trong tầm kiểm soát, và ngược lại, khi không có khả năng kiểm soát hành vi thì việc thực hiện hành vi giảm xuống (Ajzen và Fishbein, 1980).

Giả thuyết H_3: Kiểm soát hành vi chia sẻ tri thức có tác động tích cực đến ý định chia sẻ tri thức.

Hệ thống khen thưởng có thể là các khoản thưởng bằng tiền hay các giải thưởng phi vật chất. Tổ chức có một hệ thống khen thưởng tốt và hiệu quả là điều vô cùng cần thiết để có thể thúc đẩy việc chia sẻ tri thức giữa các đồng nghiệp với nhau nhằm nâng cao hiệu quả công việc, mọi người cùng phát triển.

Giả thuyết H_4: Hệ thống khen thưởng có tác động tích cực đến ý định chia sẻ tri thức.

Tự tin vào tri thức cá nhân thể hiện mức độ tự tin của một cá nhân vào năng lực của bản thân (Gecas, 1971). Trong bất cứ một ngành nghề nào, mỗi cá nhân càng phải tự tin vào tri thức, vào chuyên môn của mình mới không ngần ngại chia sẻ cho đồng nghiệp và cho rằng, việc mình chia sẻ tri thức sẽ tạo ra giá trị cho người khác (Bock và Kim, 2002).

Giả thuyết H_5: Sự tự tin vào tri thức cá nhân có tác động tích cực đến ý định chia sẻ tri thức.

3. Phương pháp nghiên cứu

- Nghiên cứu định tính thông qua thảo luận nhóm trực tiếp với 02 giám đốc vùng của Công ty BHNT Manulife nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định chia sẻ tri thức, xây dựng và điều chỉnh thang đo để phù hợp với nội dung nghiên cứu, từ đó xây dựng bảng câu hỏi khảo sát tốt nhất.

- Nghiên cứu định lượng: Theo Hair và cộng sự (1998), để có thể phân tích nhân tố khám phá (EFA), khảo sát cần tối thiểu số lượng mẫu bằng 5 lần số biến quan sát trong thang đo. Theo Tabachnick và Fidell (2007), để đạt kết quả tốt nhất khi phân tích hồi quy, kích thước mẫu nghiên cứu cần đảm bảo theo công thức: N > = 8 * var + 50 (N là số lượng mẫu, var là số biến độc lập). Dữ liệu nghiên cứu thu thập từ 300 phiếu khảo sát trực tiếp và trực tuyến các nhân viên đang làm việc tại các doanh nghiệp BHNT trên địa bàn Hà Nội và nghiên cứu nhận về được 282 phiếu hợp lệ.

- Quá trình phân tích dữ liệu nghiên cứu sử dụng SPSS 26 với các kỹ thuật: Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA nhằm kiểm định độ tin cậy của các thang đo; phân tích hồi quy bội nhằm kiểm định mô hình, các giả thuyết nghiên cứu và định vị tầm quan trọng của các yếu tố ảnh hưởng; phân tích ANOVA/t-Test để kiểm định sự khác biệt giữa các nhóm biến nhân khẩu học.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thống kê mô tả

Bảng 1. Đặc điểm mẫu nghiên cứu

Phân loại	Đặc điểm	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Giới tính	Nam	67	23,76
	Nữ	215	76,24
Độ tuổi	Từ 18 - 25 tuổi	81	28,72
	Từ 26 - 40 tuổi	168	59,57
	Trên 40 tuổi	33	11,71
Vị trí công việc	Nhân viên	27	9,57
	Đại lý	201	71,28
	Quản lý cấp trung	49	17,38
	Quản lý cấp cao	5	1,77
Kinh nghiệm làm việc	Dưới 2 năm	135	47,87
	Từ 2 đến 5 năm	101	35,82
	Từ 5 đến 10 năm	36	12,77
	Trên 10 năm	10	3,54

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả

4.2. Kiểm định độ tin cậy của thang đo

Hệ số Cronbach's Alpha được sử dụng để loại các biến không phù hợp. Sau khi loại biến TD5 của nhân tố "Thái độ" đối với chia sẻ tri thức; hai biến TT1, TT2 của nhân tố "Sự tự tin vào tri thức cá nhân" do các biến này có hệ số tương quan biến - tổng < 0,3 thì các biến còn lại đều được chấp nhận vì có hệ số tin cậy > 0,6 và hệ số tương quan biến - tổng > 0,3 nên các thang đo đã đạt được tin cậy, tiếp tục sử dụng cho các phân tích tiếp theo.

Bảng 2. Kết quả kiểm định Cronbach's Alpha

STT	Nhóm nhân tố	Số biến quan sát	Hệ số Cronbach's Alpha
1	Thái độ đối với chia sẻ tri thức	4	0,843
2	Chuẩn chủ quan đối với chia sẻ tri thức	5	0,879
3	Kiểm soát hành vi chia sẻ tri thức	3	0,683

STT	Nhóm nhân tố	Số biến quan sát	Hệ số Cronbach's Alpha
4	Hệ thống khen thưởng	5	0,768
5	Sự tự tin vào tri thức cá nhân	2	0,656
6	Ý định chia sẻ tri thức	5	0,869

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả phân tích trên SPSS 26

4.3. Phân tích nhân tố khám phá EFA

Kết quả EFA của các biến độc lập và biến phụ thuộc bằng phương pháp rút trích Principal và phép quay Varimax cho thấy:

- Kết quả EFA các biến độc lập: Hệ số KMO là 0,871 > 0,5, giá trị Sig là 0,000 < 0,05 nên các biến quan sát được sử dụng có tương quan tuyến tính với nhau trong cùng một nhân tố. Các giá trị Eigenvalues đều lớn 1 và độ biến thiên được giải thích tích lũy là 67,759% thể hiện 5 nhóm nhân tố nêu trên giải thích được 67,759% biến thiên của 18 biến quan sát (Sau khi loại biến KT4 của hệ thống khen thưởng).

- Kết quả EFA biến phụ thuộc: Giá trị Sig = 0,000 và chỉ số KMO = 0,850 > 0,5 đều đáp ứng được yêu cầu. Giá trị Eigenvalue = 3,289, phương sai trích của các biến phụ thuộc bằng 65,784% > 50% thể hiện sự biến thiên của các dữ liệu ban đầu.

Như vậy, kết quả cho thấy, các thang đo được lựa chọn cho các biến trong mô hình đều đảm bảo yêu cầu, các biến đều có tính hội tụ, phù hợp để sử dụng phân tích trong các phần tiếp theo.

4.4. Phân tích tương quan Pearson

Kết quả kiểm tra hệ số tương quan cho thấy, các biến độc lập đều có sự tương quan khá chặt chẽ với biến phụ thuộc ở mức ý nghĩa 1% nên các hệ số tương quan có ý nghĩa thống kê và đều đủ điều kiện để đưa vào phân tích hồi quy.

4.5. Phân tích hồi quy

Bảng 3. Kết quả phân tích hồi quy

Biến	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	t	Sig.	Đa cộng tuyến	
	B	Std. Error	Beta			Độ chấp nhận	VIF
Constant	.884	.253		3.495	.001		
TD	.233	.058	.240	4.024	.000	.608	1.645
CQ	.162	.058	.170	2.811	.005	.591	1.691
KS	.104	.042	.140	2.493	.013	.682	1.467
KT	.078	.036	.114	2.194	.029	.804	1.244
TT	.211	.059	.198	3.545	.000	.696	1.436

Nguồn: Tổng hợp từ kết quả phân tích trên SPSS 26

Kết quả cho thấy R Square là 0,404 có nghĩa là các biến độc lập trong mô hình có thể giải thích được 40,4% cho sự biến động của biến phụ thuộc "Ý định chia sẻ tri thức". Mức độ ảnh hưởng này tuy không quá rõ rệt nhưng với một mẫu quan sát đủ lớn (N = 282) thì có thể chấp nhận được, có đủ cơ sở để khẳng định sự tác động của các biến độc lập lên biến phụ thuộc.

Hệ số Durbin-Watson là 1,891 nằm trong khoảng 1 - 3 nên mô hình không có hiện tượng tự tương quan.

Kết quả phân tích ANOVA, giá trị F = 37,372, giá trị Sig. = .000 cho thấy mô hình hồi quy tuyến tính là phù hợp với tập dữ liệu và có thể sử dụng được.

Hệ số phóng đại phương sai (VIF) của từng nhân tố có giá trị nhỏ hơn 10 chứng tỏ mô hình hồi quy tuyến tính bội không có hiện tượng đa cộng tuyến.

Biểu đồ tần số của phần dư chuẩn hóa cho thấy phân phối của phần dư xấp xỉ chuẩn (trung bình bằng 0 và độ lệch chuẩn Syd. Dev. bằng 0,991) cho kết quả giả định về phân phối chuẩn của phần dư không bị vi phạm.

Giá trị hồi quy chuẩn hóa của các biến cho ta đánh giá được tầm quan trọng của các biến: biến nào có giá trị hồi quy chuẩn hóa tính theo trị tuyệt đối lớn hơn thì càng ảnh hưởng nhiều đến ý định chia sẻ tri thức. Có thể nhận thấy, ý định chia sẻ tri thức chuyên môn giữa các nhân viên trong lĩnh vực kinh doanh BHNT trên địa bàn Hà Nội chịu tác động nhiều nhất từ biến TD gồm các nhân tố xuất phát từ thái độ của bản thân các nhân viên (β = 0,233) và các biến còn lại ảnh hưởng đến ý định chia sẻ xếp theo thứ tự giảm dần lần lượt là: TT, CQ, KS, KT. Như vậy, ta xác định được phương trình hồi quy bội như sau:

YD = 0,884 + 0,233TD + 0,211TT + 0,162CQ + 0,104KS + 0,078KT

4.6. Kiểm định ANOVA/ t- Test

Kết quả kiểm định về ý định chia sẻ tri thức giữa các nhân viên theo các biến nhân khẩu học cho thấy, chỉ có sự khác biệt về ý định chia sẻ tri thức chuyên môn giữa các nhân viên có kinh nghiệm làm việc khác nhau với mức ý nghĩa Sig. < 0,05. Trong đó, nhóm có kinh nghiệm dưới 2 năm và từ 2 đến 5 năm có ý định CSTT thấp hơn nhóm đối tượng từ 5 đến 10 năm và trên 10 năm. Điều này có thể là do chưa có nhiều kinh nghiệm, nên họ lo ngại có thể bản thân sẽ chia sẻ sai tri thức, sẽ làm ảnh hưởng đến an toàn công việc. Ngược lại, nhóm có kinh nghiệm từ 5 đến 10 năm và trên 10 năm tự tin hơn về kinh nghiệm của mình, nên họ có ý định CSTT với các nhân viên khác và họ cũng mong muốn được trao đổi để phát triển chuyên môn của mình.

Ngoài ra, kết quả phân tích cũng chỉ ra không có sự khác biệt về ý định chia sẻ tri thức giữa các nhân viên có giới tính, độ tuổi, vị trí công việc, công ty làm việc khác nhau.

5. Kết luận và một số hàm ý

Nghiên cứu này góp phần xác nhận lại các kết quả nghiên cứu trước đây của Aijen (1991) và một số tác giả ở bối cảnh Việt Nam. Ngoài ra, nghiên cứu đã bổ sung thêm hai nhân tố ảnh hưởng là "Sự tự tin vào tri thức cá nhân" và "Hệ thống khen thưởng".

Từ kết quả phân tích, nhóm tác giả xin đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm thúc đẩy hoạt động chia sẻ tri thức giữa các nhân viên trong doanh nghiệp BHNT trên địa bàn thành phố Hà Nội như sau:

Thứ nhất, các doanh nghiệp cần có các biện pháp đúng đắn để nâng cao thái độ của các nhân viên trong ý định chia sẻ tri thức. "Thái độ" là yếu tố tác động mạnh nhất đến ý định chia sẻ tri thức với hệ số Beta = 0,233; đồng thời, các nhân viên đánh giá yếu tố này ở mức trung bình Mean = 4,4512. Kết quả phân tích cho thấy, nhân viên đánh giá rất cao thái độ của họ trong ý định chia sẻ tri thức. Vì vậy, các nhà quản trị cần chú trọng phát triển yếu tố thái độ, xây dựng môi trường làm việc thân thiện, thường xuyên tổ chức các buổi đào tạo, hội thảo, tọa đàm chuyên đề, tập huấn, tuyên truyền cổ động trực quan hay các chương trình tuyên truyền về ý nghĩa và vai trò của việc chia sẻ tri thức. Đây là cơ sở hiệu quả góp phần tăng ý định chia sẻ tri thức.

Thứ hai, các doanh nghiệp cần nâng cao tri thức cá nhân cho các nhân viên tạo sự tự tin cho họ trong ý định chia sẻ tri thức. Kết quả phân tích dữ liệu cho thấy, "Sự tự tin vào tri thức cá nhân" là yếu tố tiếp theo ảnh hưởng đến chia sẻ tri thức với Beta = 0,211 và các giảng viên đánh giá với mức trung bình Mean = 4,2163. Điều đó cho thấy, nhân viên đánh giá khá cao vai trò của "Sự tự tin vào tri thức cá nhân" trong ý định chia sẻ tri thức. Nguyên nhân là do chia sẻ tri thức có hai mặt lợi và hại. Nếu tri thức được chia sẻ là đúng đắn, phù hợp, điều này tốt cho tổ chức. Ngược lại, nguồn tri thức được chia sẻ sai lệch và không chính xác sẽ gây ra những hậu quả nghiêm trọng. Điều này khiến cho việc tự tin vào tri thức trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Do đó, nhà quản trị cần khuyến khích nhân viên học hỏi và kiểm chứng nguồn tri thức từ đa dạng nguồn. Ngoài ra, nhà quản trị cần phát triển hệ thống cơ sở dữ liệu lớn cung cấp nguồn thông tin chính thống cho các nhân viên và bộ phận đại lý, xây dựng hành trang vững chắc cho nhân viên và bộ phận tư vấn viên.

Thứ ba, vai trò của lãnh đạo và đồng nghiệp cũng rất cần thiết. Nhân tố "Chuẩn chủ quan" được nhóm tác giả phân tích và cho ra kết quả với hệ số Beta = 0,162. Tuy nhiên, yếu tố này lại được nhân viên đánh giá khá cao với trung bình Mean = 4,3128. Điều đó cho thấy, tác giả đánh giá khá cao vai trò của đồng nghiệp và lãnh đạo. Bản thân lãnh đạo là tấm gương chia sẻ tri thức vì lãnh đạo là người đi đầu, dẫn dắt nhân viên nên khi lãnh đạo quan tâm hơn đến việc chia sẻ tri thức, các nhân viên cũng có xu hướng cởi mở hơn trong ý định chia sẻ. Do đó, lãnh đạo cần tạo điều kiện cho nhân viên tham gia đào tạo, tập huấn cũng như tổ chức

các hội nghị, các buổi đào tạo để họ có cơ hội nâng cao năng lực chuyên môn, đồng thời có cơ hội học tập chia sẻ tri thức với nhau, thúc đẩy hoạt động chia sẻ tri thức phát triển.

Thứ tư, các doanh nghiệp cần tạo điều kiện thuận lợi cho việc chia sẻ tri thức. Kết quả phân tích dữ liệu cho thấy, "Kiểm soát hành vi" là yếu tố tiếp theo ảnh hưởng đến ý định chia sẻ tri thức với hệ số Beta = 0,104 và mức trung bình Mean = 4,0177. Với mức ý nghĩa lớn hơn 4, nhóm tác giả kết luận rằng, "Kiểm soát hành vi" có tác động không nhỏ đến "Ý định chia sẻ tri thức". Trong đó, việc thiếu các điều kiện cơ sở vật chất cũng như điều kiện cần thiết để chia sẻ tri thức là một cản trở rất lớn, khiến các nhân viên không thể chia sẻ tri thức của mình ngay cả khi họ và đồng nghiệp mong muốn. Chính vì thế, các doanh nghiệp cần đảm bảo đủ các điều kiện cần thiết, đặc biệt là chú trọng vào việc đẩy mạnh triển khai các công cụ công nghệ thông tin hỗ trợ chia sẻ tri thức như: triển khai hệ thống mạng nội bộ, các phần mềm nhóm, các cơ sở dữ liệu điện tử; có đội ngũ kỹ thuật hỗ trợ, bảo trì hệ thống chuyên nghiệp... Những nỗ lực trên sẽ phần nào giúp cải thiện kiểm soát hành vi, từ đó tác động trực tiếp tới hành vi chia sẻ tri thức của các nhân viên lĩnh vực BHNT.

Cuối cùng, các doanh nghiệp cần chú trọng hơn vào yếu tố "Khen thưởng" với hệ số Beta = 0,078 và mức trung bình Mean = 3,5697. Điều đó cho thấy, nhân viên chưa đánh giá cao hệ thống khen thưởng tại các công ty. Thực tế, tại các doanh nghiệp bảo hiểm, nhân viên hầu hết được khen thưởng bằng những phần thưởng có giá trị tinh thần. Do đó, các nhân viên hiếm khi coi trọng việc chia sẻ tri thức khi được khen thưởng. Vì vậy, các doanh nghiệp bảo hiểm cần xây dựng một quy chế đánh giá về hoạt động chia sẻ tri thức và lấy đó làm một tiêu chí để khen thưởng nhân viên, có thể căn cứ vào việc tham gia tổ chức các buổi hội thảo chia sẻ kinh nghiệm, trình bày báo cáo... để lấy đó làm tiêu chí đánh giá, tích lũy điểm trong hoạt động chia sẻ tri thức của nhân viên. Doanh nghiệp cần có chính sách đãi ngộ với từng thành viên dựa trên sự đóng góp của họ, từ đó thúc đẩy mong muốn được tiếp tục cống hiến và chia sẻ tri thức của các nhân viên.

Bên cạnh những kết quả đã trình bày ở trên, nghiên cứu này còn một số hạn chế nhất định như: (1) cỡ mẫu còn nhỏ, phân bố chưa đều tại các doanh nghiệp, chỉ tập trung được phần lớn các nhân viên ở hai công ty là Dai-ichi và Manulife; (2) bảng hỏi khảo sát vẫn còn một vài thuật ngữ chuyên môn gây khó hiểu cho đối tượng khảo sát; (3) chưa xét đến một số yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến "Ý định chia sẻ tri thức" như: văn hóa doanh nghiệp, công nghệ thông tin...

Trên cơ sở đó, một số hướng nghiên cứu tiếp theo của nhóm tác giả là: (1) tăng số mẫu khảo sát, mở rộng khảo sát đồng đều ở các doanh nghiệp; (2) điều chỉnh một số thuật ngữ cho gần gũi hơn với người khảo sát; (3) bổ sung và hoàn thiện thêm một số thang đo như: văn hóa doanh nghiệp, công nghệ thông tin...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Abdillah, M. R., Lin, C. -T., Anita, R., Suroto, B., & Hadiyati (2018), "Knowledge-sharing behavior among banking officers in Indonesia", *Journal of International Studies.*
2. Ajzen, I. (1991). "The theory of planned behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50*, 179 - 211.
3. Blau, P. M. (1964), "Justice in Social Exchange", *Sociological Inquiry*, 193 - 206.
4. Bock, G. W., Zmud, R. W., Kim, Y. G. and Lee, J. N. (2005), "Behavioral intention formation in knowledge sharing: examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces, and organizational climate", *MIS Quarterly, 29*(1), 87 - 111.
5. Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., and Black, W. C. (1998), "Multivariate data analysis", *Upper Saddle River*.
6. L., Davenport T.H & Prusak (1998), "Working knowledge: How organizations manage what they know", *Harvard Business school Press.*
7. Lin H. F. (2007), "Knowledge sharing and firm innovation capability: An empirical study", *International Journal of Manpower, 28*(3/4), 315 - 337.
8. Nonaka, I., Von Krogh, G. and Voelpel, S. (2006), "Organizational knowledge creation theory: evolutionary paths and future advances", *Organization Studies, 27*(8), 1179 - 1208.

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI QUYẾT ĐỊNH MUA BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI VIỆT NAM

TS. Nguyễn Thị Thu Hà
ThS. Phí Thị Minh Nguyệt
Khoa Ngân hàng - Bảo hiểm, Học viện Tài chính

Tóm tắt

Mục tiêu của nghiên cứu này là xác định các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định mua bảo hiểm nhân thọ (BHNT) của khách hàng cá nhân tại Việt Nam. Nhóm tác giả đã thu thập dữ liệu thông qua phỏng vấn 546 khách hàng cá nhân đã mua hoặc chưa mua BHNT tại địa bàn nghiên cứu. Mô hình nghiên cứu được xây dựng dựa trên sự kết hợp giữa Lý thuyết về quá trình ra quyết định (Kotler và Keller, 2012) và Lý thuyết về hành vi người tiêu dùng (Sheth, Mittal, và Newman, 1999). Kết quả nghiên cứu cho thấy, các yếu tố nhân khẩu học bao gồm: giới tính, độ tuổi, thu nhập, nghề nghiệp, trình độ học vấn và tình trạng hôn nhân có ảnh hưởng tới quyết định mua BHNT của khách hàng. Ngoài ra, có 5 nhân tố ảnh hưởng đến quyết định mua bảo hiểm nhân thọ: (i) "Đặc điểm chi tiêu và tiết kiệm", (ii) "Thái độ đối với rủi ro và lợi nhuận", (iii) "Các sự kiện xảy ra trong cuộc sống", (iv) "Các động cơ mua BHNT" và (v) "Nhận thức về giá trị sản phẩm"; trong đó chỉ có nhân tố "Thái độ đối với rủi ro và lợi nhuận" có tác động nghịch chiều với "Quyết định mua BHNT" còn các nhân tố khác có tác động cùng chiều với quyết định mua. Sau cùng, nhóm tác giả đề xuất một số khuyến nghị nhằm gia tăng khách hàng cá nhân tham gia BHNT và hướng nghiên cứu trong tương lai.

Từ khóa: Bảo hiểm nhân thọ, quyết định mua, khách hàng cá nhân

1. Mở đầu

Bảo hiểm nhân thọ là một trong những loại hình bảo hiểm ra đời khá sớm với mục đích ban đầu là bảo hiểm cho các sự kiện sống và chết của khách hàng. Ngày nay, với những đặc điểm cơ bản về tính tiết kiệm và tính rủi ro, dựa trên nền tảng của các sản phẩm truyền thống, các sản phẩm BHNT ở các doanh nghiệp đang ngày càng được đa dạng và phong phú nhằm đáp ứng những mục đích khác nhau của người tham gia về tiêu dùng, tiết kiệm và rủi ro.

Theo số liệu báo cáo của Swiss Re, tỷ lệ tham gia BHNT ở các nước phát triển như: Anh, Mỹ, Nhật Bản là khoảng trên 90%, ở các nước trong khu vực như Singapore: trên 80%, Malaysia: 50% trong khi đó tỷ lệ này ở Việt Nam tính đến năm 2020 chỉ khoảng 11%. Do đó, dù là thị trường tăng trưởng tốt, nhưng tỷ lệ thâm nhập thị trường của ngành Bảo hiểm Việt Nam còn rất thấp so với các nước trong khu vực, mới chỉ ở mức 2% GDP, trong khi tỷ lệ này

ở Thái Lan là 5,5%, Singapore là 14%. Do vậy, việc nghiên cứu những nhân tố tác động đến hành vi mua BHNT là hoàn toàn cần thiết.

Trên thế giới, việc nghiên cứu về BHNT và hành vi mua BHNT cũng như khảo sát về nhu cầu về BHNT đã có rất nhiều từ góc độ nhu cầu, thị trường, mức độ sở hữu. Lược khảo những nghiên cứu trong quá khứ về BHNT nói chung và quyết định mua BHNT nói riêng cho thấy, với sự phát triển của các lý thuyết kinh tế thì việc nghiên cứu BHNT dưới góc độ hành vi mua sẽ góp phần giải thích rõ quyết định của khách hàng về việc mua hay không mua sản phẩm bảo hiểm.

Theo The Bank, ở Việt Nam, 57% người nghĩ rằng, chi phí chăm sóc sức khỏe của họ thuộc trách nhiệm của những tổ chức và cá nhân khác như: Nhà nước (26%), đơn vị tuyển dụng (16%) và gia đình (15%); hơn một nửa số người tham gia khảo sát (53%) cho biết, họ đang cân nhắc việc mua bảo hiểm nhưng vẫn chưa thực hiện vì nhiều lý do. Câu hỏi đặt ra là tạo sao với những ý nghĩa thiết thực mà BHNT mang lại nhưng người dân lại vẫn thờ ơ và ít tham gia. Do đó, nghiên cứu này hướng tới việc xác định và đo lường mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến quyết định mua BHNT của khách hàng cá nhân tại Việt Nam; xác định mức độ quan trọng của các nhân tố có tác động đến quyết định mua BHNT của khách hàng cá nhân, từ đó, nhóm tác giả đưa ra một số khuyến nghị nhằm giúp cho các doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) phát triển thị trường BHNT tại Việt Nam.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Khái niệm bảo hiểm nhân thọ

Theo khoản 12, Điều 3 của Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, BHNT được định nghĩa như sau: "Bảo hiểm nhân thọ là loại nghiệp vụ bảo hiểm cho trường hợp người được bảo hiểm sống hoặc chết".

Mặc khác, tác giả Nguyễn Văn Định (2010) cho rằng, BHNT là sự cam kết giữa DNBH với người tham gia bảo hiểm trong đó, DNBH có trách nhiệm trả cho người tham gia bảo hiểm (người thụ hưởng bảo hiểm) một khoản tiền nhất định khi có những sự kiện định trước xảy ra (người được bảo hiểm bị chết, thương tật toàn bộ vĩnh viễn, hay còn sống đến một thời điểm chỉ rõ trong hợp đồng); còn người tham gia bảo hiểm có trách nhiệm nộp phí bảo hiểm đầy đủ và đúng hạn.

Như vậy, khái niệm BHNT trong phạm vi của nghiên cứu này được hiểu là sự kết hợp của hai khái niệm.

2.2. Cơ sở lý thuyết

2.2.1. Lý thuyết về ra quyết định

Kotler và Keller (2012) cho rằng, ra quyết định là một quá trình lựa chọn có ý thức giữa hai hay nhiều phương án để chọn một phương án và đã đề xuất mô hình ra quyết định gồm 05 giai đoạn: (i) khách hàng nhận biết nhu cầu của bản thân, (ii) khách hàng sẽ tìm kiếm

thông tin có liên quan đến việc mua sắm, (iii) khách hàng bắt đầu đánh giá sự lựa chọn, (iv) khách hàng đưa ra quyết định mua sắm và cuối cùng (v) là những hành vi hậu mãi của khách hàng.

Hình 1. Quá trình quyết định mua

Nguồn: Kotler và Keller (2012)

Nhu cầu mua sắm của con người cũng có thể phát sinh bởi các yếu tố bên trong hoặc bên ngoài. Khi nhu cầu đủ mạnh sẽ hình thành động cơ thúc đẩy khách hàng tìm kiếm thông tin để hiểu biết về sản phẩm. Các thông tin này sẽ được khách hàng xử lý trước khi đưa ra quyết định của mình.

2.2.2. Lý thuyết về hành vi người tiêu dùng

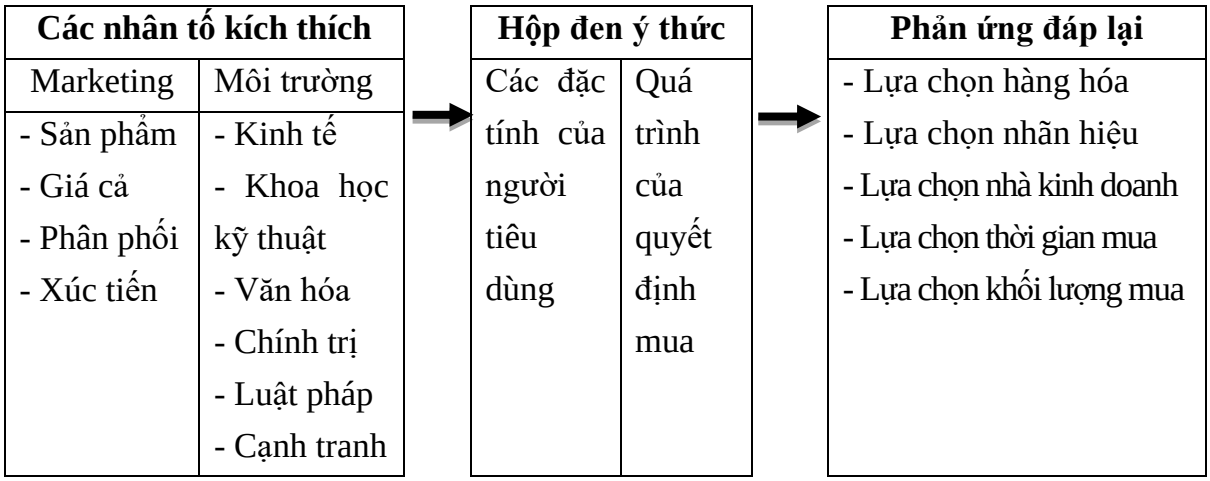
Người tiêu dùng được hiểu là những người mua sắm và tiêu dùng các sản phẩm, dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của chính bản thân họ. Họ là người cuối cùng tiêu dùng sản phẩm do quá trình sản xuất tạo ra.

Hành vi mua của người tiêu dùng là toàn bộ những hành động mà người tiêu dùng bộc lộ ra trong quá trình tìm hiểu, mua sắm, đánh giá cho sản phẩm, dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của họ.

Có thể coi hành vi tiêu dùng là cách thức mà người tiêu dùng sẽ thực hiện để đưa ra các quyết định sử dụng tài sản của mình (tiền bạc, thời gian, công sức...) liên quan đến việc mua sắm và sử dụng hàng hóa, dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu cá nhân.

Hành vi mua của người tiêu dùng luôn bị chi phối bởi các yếu tố khác nhau. Các yếu tố này được hệ thống qua mô hình sau:

Hình 2. Mô hình hành vi mua của người tiêu dùng



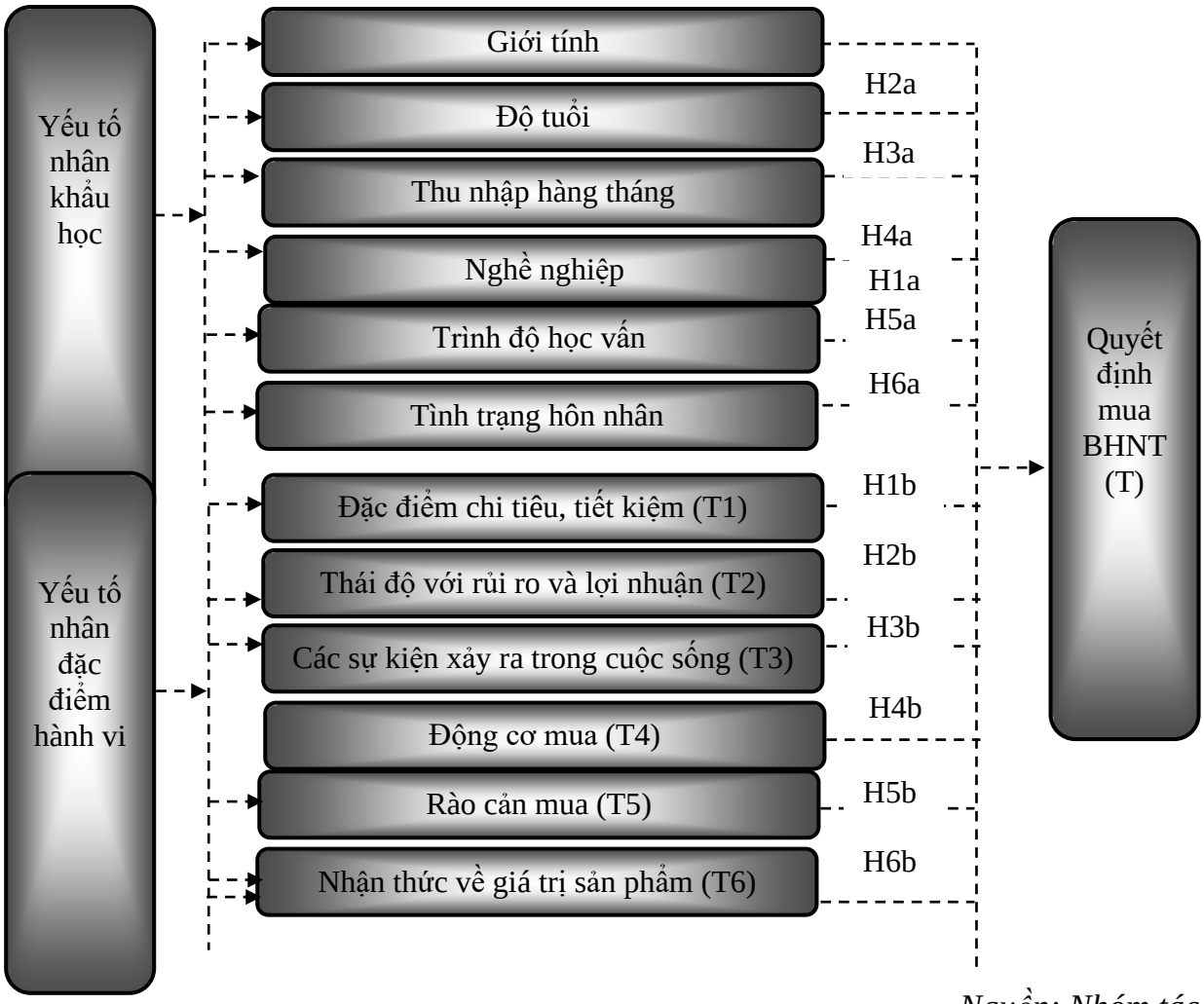
Nguồn: Philip Kotler (1967)

Mô hình thể hiện mối quan hệ giữa ba yếu tố: các nhân tố kích thích, "hộp đen ý thức", phản ứng đáp lại. Nhóm các kích thích tác động bởi marketing như: sản phẩm, giá cả, phân phối, xúc tiến, các tác nhân này nằm trong tầm kiểm soát của doanh nghiệp. Nhóm còn lại không nằm trong tầm kiểm soát của doanh nghiệp bao gồm: các yếu tố thuộc môi trường kinh tế, khoa học - kỹ thuật, văn hóa chính trị… Các nhân tố nêu trên đều sẽ xâm nhập vào "hộp đen ý thức" của người mua. Bởi vậy, nhiệm vụ của người nghiên cứu thị trường là hiểu được những gì xảy ra trong "hộp đen ý thức" khi người tiêu dùng tiếp cận các kích thích, đặc biệt là các kích thích marketing.

2.2.3. Mô hình nghiên cứu

Căn cứ vào những phân tích kết quả nghiên cứu tổng quan và xem xét mức độ phù hợp của các cơ sở lý thuyết, và sau khi cân nhắc kỹ lưỡng, nhóm nghiên cứu đề xuất mô hình nghiên cứu như sau:

Hình 3. Mô hình nghiên cứu



Nguồn: Nhóm tác giả

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Chọn mẫu

Trong nghiên cứu này, các tác giả quyết định sử dụng chọn mẫu thay vì cả tổng thể do những khó khăn trong việc thu thập thông tin của cả tổng thể. Độ lớn của mẫu trong nghiên cứu này là 546. Để tránh rủi ro thành kiến (bias problem), khách hàng tham gia trả lời phỏng vấn sẽ được lựa chọn ngẫu nhiên.

3.2. Thu thập dữ liệu

Các tác giả sử dụng cả hai nguồn dữ liệu là sơ cấp và thứ cấp.

Dữ liệu thứ cấp sử dụng trong nghiên cứu này được chiết xuất từ các văn bản, sách, báo và báo cáo khoa học phù hợp với mục đích nghiên cứu.

Dữ liệu sơ cấp được thu thập thông qua các khảo sát để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua bảo hiểm nhân thọ. Các tác giả đã sử dụng bảng câu hỏi (questionnaire) để tiến hành thu thập thông tin. Bảng câu hỏi được thiết kế như sau:

- Phần 1 liên quan đến yếu tố nhân khẩu học hay các thông tin cá nhân của khách hàng;
- Phần 2 liên quan đến các yếu tố đặc điểm hành vi của khách hàng.

Đầu tiên, người trả lời được yêu cầu đánh giá mức độ đồng ý của họ về các nhận định liên quan đến hành vi mua BHNT bằng cách cho điểm mỗi phát biểu liên quan đến 6 yếu tố ảnh hưởng của mô hình. Thang điểm Likert được áp dụng với 1 = rất không đồng ý, 2 = không đồng ý, 3 = trung lập, 4 = đồng ý, 5 = rất đồng ý; có 26 phát biểu thuộc 6 yếu tố được sắp xếp như sau:

Tiêu chí		**Đánh giá**				
ĐẶC ĐIỂM CHI TIÊU VÀ TIẾT KIỆM (T1)						
T11	Tôi thường tiết kiệm trước, chi tiêu sau.					
T12	Tôi thường quan tâm tới mức giá khi mua.					
T13	Tôi chú ý đến việc tiết kiệm cho tương lai.					
THÁI ĐỘ ĐỐI VỚI RỦI RO VÀ LỢI NHUẬN (T2)						
T21	Tôi phải cân nhắc kỹ trước rủi ro và lợi nhuận khi đầu tư.					
T22	Tôi chấp nhận đầu tư với lợi nhuận ít nhưng ít rủi ro.					
CÁC SỰ KIỆN XẢY RA TRONG CUỘC SỐNG (T3)						
T31	Tôi mua bảo hiểm khi tôi lập gia đình.					
T32	Tôi mua bảo hiểm khi tôi có con.					

Tiêu chí		Đánh giá				
T33	Tôi mua bảo hiểm khi tôi có vấn đề về sức khỏe.					
T34	Tôi mua bảo hiểm khi tôi đã từng chữa trị bệnh tật với chi phí lớn.					
CÁC ĐỘNG CƠ MUA BHNT (T4)						
T41	Bảo vệ tài chính cho gia đình.					
T42	Tiết kiệm cho tương lai.					
T43	Đầu tư tài chính.					
T44	Chu cấp việc học hành cho con cái.					
T45	Chuẩn bị cho cuộc sống hưu trí.					
T46	Thấy lợi ích BHNT từ người khác.					
CÁC RÀO CẢN KHI MUA BHNT (T5)						
T51	Tôi không có đủ thông tin BHNT, không tin doanh nghiệp bảo hiểm.					
T52	Dịch vụ khách hàng của doanh nghiệp bảo hiểm chưa tốt, không tin tư vấn viên.					
T53	Tôi còn trẻ và còn khỏe mạnh.					
T54	Tôi đã có BHYT, BHXH.					
T55	Tôi lo sợ đồng tiền mất giá.					
T56	Thời gian của hợp đồng BHNT quá dài.					
T57	Tôi không có đủ tiền để đóng bảo hiểm.					
T58	Tôi để dành tiền đầu tư vào việc khác.					
NHẬN THỨC VỀ GIÁ TRỊ SẢN PHẨM (T6)						
T61	Mua BHNT giúp tôi vừa được bảo vệ, vừa được tiết kiệm.					
T62	Mua BHNT giúp tôi không lo lắng về tài chính khi bị rủi ro.					
T63	Mua BHNT là sự đầu tư cho tương lai.					

Nguồn: Nhóm tác giả

Sau đó, khách hàng được yêu cầu đánh giá mức độ đồng ý của họ đối với 6 nhóm yếu tố đo lường cũng như mức độ đồng ý chung về các yếu tố đặc điểm hành vi. Thang điểm Likert vẫn được sử dụng: 1 = rất không đồng ý, 2 = không đồng ý, 3 = trung lập, 4 = đồng ý, 5 = rất đồng ý.

Các tác giả cũng gửi bản mềm bảng câu hỏi cho khách hàng một cách ngẫu nhiên thông qua email và hỏi trực tiếp tại các DNBH với sự hỗ trợ của các tư vấn viên bảo hiểm. Ngoài ra, các tác giả cũng thiết kế bảng câu hỏi trực tuyến để thu thập thông tin qua các kênh mạng xã hội như facebook. Thời gian thu thập dữ liệu sẽ từ 15/3/2022 đến ngày 15/4/2022.

3.3. Phân tích dữ liệu

3.3.1. Kiểm định độ tin cậy (Cronbach's Alpha test)

Kiểm định này để đánh giá mức độ tin cậy của thang đo. Kết quả của kiểm đinh Cronbach (giá trị Alpha) sẽ cho biết các tiêu chí thuộc về mỗi khía cạnh có thống nhất với nhau hay không và có thể được sử dụng để đánh giá hay không. Nếu giá trị Alpha trên 0,75 thì mô hình có độ tin cậy cao; nếu từ 0,6 đến 0,75 thì ở mức tin cậy chấp nhận được; nếu dưới 0,6 thì độ tin cậy thấp (theo Nunnally và Bernstein, 1991). Do đó, bất kỳ nhóm chỉ tiêu của khía cạnh nào có chỉ số Alpha dưới 0,6 cần được loại bỏ trong mô hình nghiên cứu.

3.3.2. Phân tích phương sai (ANOVA)

Phân tích phương sai để đánh giá sự khác nhau về mức độ ảnh hưởng của các nhóm tiêu chí khác nhau như: giới tính, độ tuổi, nghề nghiệp, trình độ học vấn, thu nhập, tình trạng hôn nhân tới quyết định mua BHNT. Trong phân tích ANOVA, với mức độ tin cậy 95%, nếu giá trị P-value nhỏ hơn 0,05 thì có sự khác nhau về mức độ hài lòng của các nhóm giới tính, độ tuổi, nghề nghiệp, trình độ học vấn, thu nhập, tình trạng hôn nhân.

3.3.3. Phân tích tương quan

Phân tích tương quan được thực hiện để kiểm tra xem liệu có tồn tại mối quan hệ giữa các khía cạnh trong mô hình nghiên cứu hay không và giữa các khía cạnh đó với mức độ đồng ý tổng thể có mối quan hệ nào không. Với mục tiêu này, nhà nghiên cứu sẽ xây dựng một ma trận tương quan giữa các biến. Theo Kline (1998), giá trị tương quan trong khoảng (-1,1), với giá trị -1 thể hiện tương quan nghịch hoàn toàn và +1 thể hiện tương quan thuận hoàn toàn. Bên cạnh đó, nếu giá trị sig thấp hơn 0,05, giả thuyết vô hiệu, cho rằng có tồn tại mối tương quan giữa các biến phụ thuộc và biến độc lập, được chấp nhận. Thông qua hệ số tương quan, nhà nghiên cứu có thể xác định là các biến (bao gồm cả biến phụ thuộc và độc lập) có liên hệ với nhau hay không và mức độ liên hệ như thế nào.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Mô tả mẫu nghiên cứu

Kết quả nghiên cứu cho thấy có 219 đối tượng nam (40,1%) và 327 đối tượng nữ (59,9%) tham gia trả lời bảng câu hỏi điều tra. Trong đó, số lượng người khảo sát được hỏi có độ tuổi từ 22 - 35 chiếm tỷ lệ lớn nhất (65,9%). Cơ cấu độ tuổi của đối tượng được

khảo sát khá tương đồng với các đối tượng tiềm năng mua BHNT mà DNBH cần khai thác. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng thể hiện trình độ học vấn: những người có trình độ học vấn phổ thông trung học, trung cấp cao đẳng, đại học và sau đại học lần lượt là 6,6%, 3,8%, 61% và 28,6%. Theo số liệu phỏng vấn có thể nhận thấy, số đối tượng được khảo sát có thu nhập dưới 5 triệu đồng chiếm 24,4%; thu nhập từ 5 triệu đồng đến 10 triệu đồng chiếm tỷ lệ 29,7%; 21,4% lượt lựa chọn mức thu nhập từ 10 triệu đồng đến 15 triệu đồng. Mức thu nhập trên 20 triệu đồng có 135 lựa chọn, tương ứng với 24,7%. Tỷ lệ này cho biết thu nhập của người dân không phải quá thấp, tuy nhiên, tỷ lệ mua bảo hiểm vẫn còn hạn chế. Đa số đối tượng được khảo sát có nghề nghiệp là nhân viên, sinh viên và cán bộ quản lý với tỷ lệ lần lượt là: 37,9%, 24,2%, 15,9%; có 11% khách hàng chọn nghề nghiệp khác, có thể nhóm khách hàng này có nghề nghiệp là tài xế taxi, tu sĩ…; tiếp đến là nhóm khách hàng là lao động tự do chiếm 7,1% và cuối cùng là nhóm khách hàng công nhân chiếm 3,8%. Tỷ lệ giữa hai tình trạng hôn nhân (độc thân và đã lập gia đình) chênh lệch khá ít với 48,4% và 51,6%. Điều này khá phù hợp với kết quả khảo sát về độ tuổi ở trên. Theo kết quả số liệu điều tra về tình trạng mua BHNT của đối tượng được khảo sát có 52,7% số người được hỏi chưa từng mua BHNT và có 47,3% số người được hỏi lựa chọn câu trả lời đã từng tham gia.

4.2. Kiểm định độ tin cậy Cronbach's Alpha

Trước khi thực hiện kiểm định độ tin cậy Cronbach’s Alpha, tác giả thực hiện kiểm định phân phối chuẩn. Kết quả kiểm định cho thấy, hầu hết các biến đều có giá trị Skewness và Kurtosis từ -1 đến 1. Điều này cho thấy các biến này đều có thể được dùng cho các phân tích tiếp theo.

Kết quả kiểm định Cronbach’s Alpha được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 1. Điểm Cronbach's Alpha của các nhóm biến

Các biến		**Hệ số tương quan biến tổng**	**Cronbach's Alpha nếu loại biến**
Đặc điểm chi tiêu và tiết kiệm (Cronbach's Alpha: .794)	T11	0,618	0,743
	T12	0,640	0,716
	T13	0,654	0,701
Thái độ đối với rủi ro và lợi nhuận (Cronbach's Alpha: .663)	T21	0,497	.
	T22	0,497	.
Sự kiện có thể xảy ra trong cuộc sống (CronbachsApha: .810)	T31	0,577	0,785
	T32	0,636	0,758
	T33	0,693	0,729
	T34	0,609	0,770
Các động cơ mua BHNT (Cronbach's Alpha: .899)	T41	0,677	0,889
	T42	0,746	0,879

Các biến		Hệ số tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
	T43	0,751	0,878
	T44	0,751	0,878
	T45	0,785	0,873
	T46	0,661	0,893
Các rào cản khi mua BHNT (Cronbach's Alpha: .873)	T51	0,529	0,867
	T52	0,514	0,869
	T53	0,681	0,852
	T54	0,647	0,855
	T55	0,682	0,851
	T56	0,670	0,853
	T57	0,600	0,860
	T58	0,711	0,848
Nhận thức về giá trị sản phẩm (Cronbach's Alpha: .869)	T61	0,734	0,830
	T62	0,817	0,764
	T63	0,714	0,857

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ phần mềm SPSS 14.0

Bảng kết quả cho thấy, điểm Alpha của tất cả nhóm biến đặc điểm hành vi đều nằm trong khoảng (0,663; 0,899). Trong số các nhóm biến này, "Đặc điểm chi tiêu và tiết kiệm", "Các sự kiện có thể xảy ra trong cuộc sống", "Các động cơ mua BHNT", "Các rào cản khi mua BHNT", "Nhận thức về giá trị sản phẩm" có chỉ số Alpha cao hơn 0,75 và là nhóm biến đáng tin cậy. Bên cạnh đó, do điểm Alpha của nhóm biến "Thái độ đối với rủi và lợi nhuận" nằm trong khoảng từ (0,6; 0,75) nên vẫn được coi là các nhóm biến an toàn để đưa vào các phân tích tiếp theo. Hơn nữa, tất cả các nhóm biến này đều có điểm tương quan tổng lớn hơn 0,3. Vì vậy, các nhóm biến này đều đủ điều kiện để tiến hành phân tích tiếp.

4.3. Phân tích ảnh hưởng của các nhân tố nhân khẩu đến quyết định mua bảo hiểm nhân thọ

Dựa trên thông tin thu thập được từ người đã mua BHNT, điểm trung bình và độ lệch chuẩn của nhóm yếu tố nhân khẩu học được đo lường trong mô hình được thể trong trong Bảng 2 dưới đây:

Bảng 2. Ảnh hưởng của các yếu tố nhân khẩu học tới quyết định mua BHNT

Biến nhân khẩu học	Chỉ tiêu	Trung bình	Số biến	Độ lệch chuẩn	F	Sig.
Giới tính	Nam	1,97	219	0.908	3,355	0,068
	Nữ	2,13	327	1.016		
	Tổng	2,07	546	0.976		
Độ tuổi	22 - 35	1,98	360	0.941	5,362	0,001
	36 - 45	1,95	60	1.171		
	46 - 55	2,30	90	0.905		
	> 56	2,50	36	0.971		
	Tổng số	2,07	546	0,976		
Thu nhập	Dưới 5 triệu đồng	2,14	132	0,923	4,101	0,007
	Từ trên 5 - 10 triệu đồng	1,85	162	,893		
	Từ trên 10 - 15 triệu đồng	2,10	117	1,109		
	Trên 15 triệu đồng	2,22	135	0,967		
	Tổng số	2,07	546	,976		
Nghề nghiệp	Công nhân	1,14	21	1,014	6,925	0,000
	Nhân viên	1,91	207	0,883		
	Lao động tự do	2,31	39	1,151		
	Cán bộ quản lý	2,21	87	1,002		
	Sinh viên	2,20	132	0,897		
	Khác	2,25	60	1,052		
	Tổng số	2,07	546	0,976		
Trình độ học vấn	Phổ thông	1,67	36	1,121	5,824	0,001
	Trung cấp, cao đẳng	2,29	21	1,056		
	Đại học	2,18	333	0,904		
	Trên đại học	1.88	156	1,035		
	Tổng số	2,07	546	0,976		
Tình trạng hôn nhân	Độc thân	2,06	264	,923	,044	0,083
	Đã lập gia đình	2,07	282	1,025		
	Tổng	2,07	546	0,976		

Mức độ ý nghĩa: 0,1 (p < 0,1); Biến phụ thuộc: Quyết định mua BHNT của khách hàng

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ phần mềm SPSS 14.0

Bảng kết quả trên đã cho thấy sự khác biệt trong quyết định mua BHNT theo giới tính, độ tuổi, thu nhập, nghề nghiệp trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân tại mức ý nghĩa 99%

(ngoại trừ yếu tố giới tính và tình trạng hôn nhân ở mức ý nghĩa 90%). Hay nói cách khác, các yếu tố nhân khẩu học trong mô hình nghiên cứu có ảnh hưởng tới quyết định mua BHNT của người tham gia phỏng vấn. Cụ thể, nữ giới có xu hướng sẽ mua BHNT nhiều hơn nam giới; nhóm thu nhập cao hơn thì ý định tham gia BHNT cũng tăng lên; những người đã có gia đình có xu hướng mua BHNT cao hơn những người còn độc thân.

4.4. Phân tích hồi quy mối tương quan giữa quyết định mua bảo hiểm nhân thọ với các yếu tố đặc điểm hành vi

Kỹ thuật phân tích này không những giúp tác giả xác định được chiều của mối quan hệ giữa quyết định mua BHNT mà còn xây dựng được mô hình hồi quy để mô tả những mối quan hệ đó. Kết quả của kiểm định hồi quy được thể hiện ở Bảng 3 dưới đây.

Bảng 3. Kết quả phân tích hồi quy mối tương quan giữa quyết định mua BHNT với các yếu tố đặc điểm hành vi

Mô hình	Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa		Hệ số hồi quy chuẩn hóa (Hệ số Beta)	Giá trị t	Giá trị sig.	Thống kê cộng tuyến	
	Hệ số B	*Độ lệch chuẩn*				*Dung sai*	*Giá trị VIF*
Hằng số	1,161	0,231		5,032	0,000		
T1	0,270	0,043	0,264	6,311	0,000	0,880	1,137
T2	-0,150	0,062	-0,126	-2,421	0,016	0,570	1,755
T3	0,074	0,044	0,074	1,683	0,093	0,807	1,239
T4	0,266	0,059	0,238	4,474	0,000	0,547	1,829
T5	-0,031	0,049	-0,029	-0,632	0,528	0,728	1,373
T6	0,136	0,061	0,117	2,247	0,025	0,572	1,747

Mức độ ý nghĩa: 0,1 (p < 0,1); Biến phụ thuộc: Quyết định mua BHNT của khách hàng, F value: 18,056, p-value: .000

Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu từ phần mềm SPSS 14.0

Có thể thấy rằng, các giá trị thừa số tăng phương sai (variance inflation factor – VIF) dùng để đo lường độ chặt chẽ của mối tương quan tuyến tính giữa các biến đều dưới 10. Theo Hair và cộng sự (2006), như vậy, trong mô hình nghiên cứu không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến. Do đó, mô hình nghiên cứu đủ điều kiện áp dụng. Ngoài ra, mô hình hồi quy tuyến tính của nghiên cứu cũng thỏa mãn những giả thuyết của kiểm định phương sai là p-value < 0,1. Cụ thể là với mức độ tự tin 90%, hệ số F-statistic (hay còn gọi là p-value) của mô hình là 0,000 < 0,05. Vì vậy, mô hình tác giả đề xuất thích hợp để áp dụng.

Hơn nữa, giá trị B-value (được dùng để xác định "chiều" của mối tương quan) nằm trong khoảng -0,15 và 0,270 chứng tỏ giữa biến phụ thuộc (quyết định mua BHNT) với các

biến độc lập (các yếu tố đặc điểm hành vi) T1, T3, T4, T6 tồn tại mối quan hệ đồng biến, biến T2 tồn tại mối quan hệ nghịch biến (với độ tự tin 90%) mặc dù mức độ tương quan khá yếu ớt. Vì vậy, các giả thuyết T1, T2, T3, T4, T6 được chấp nhận. Tuy nhiên, chúng ta chưa có đủ cơ sở để chấp nhận giả thuyết T5 vì Sig = 0,528 > 0,1.

Bên cạnh đó, rõ ràng, các yếu tố đặc điểm hành vi của khách hàng ảnh hưởng khá mạnh mẽ đến quyết định mua BHNT của họ. Trong số các yếu tố này, "Đặc điểm chi tiêu, tiết kiệm", "Các động cơ mua BHNT" và "Nhận thức về giá trị sản phẩm" có tác động mạnh mẽ nhất tới quyết định mua BHNT của khách hàng với giá trị B-valus là cao nhất, lần lượt là 0,270; 0,266 và 0,136. Trong khi đó, ảnh hưởng của "Thái độ đối với rủi ro và lợi nhuận" là yếu tố tác động nghược chiều với B-value = -0,15, điều này có nghĩa thái độ đối với rủi ro và lợi nhuận càng thơ ơ thì quyết định mua BHNT của khách hàng càng thấp. Mô hình hồi quy tuyến tính được thiết lập như sau:

$$\mathbf{Y = 1{,}161 + 0{,}270T1 – 0{,}150XT2 + 0{,}074T3 + 0{,}266T4 + 0{,}136T6}$$

Trong đó: Y : Quyết định mua BHNT;

T1 : Đặc điểm chi tiêu và tiết kiệm;

T2 : Thái độ đối với rủi ro và lợi nhuận;

T3 : Các sự kiện xảy ra trong cuộc sống;

T4 : Các động cơ mua BHNT;

T6 : Nhận thức về giá trị sản phẩm.

5. Kết luận và khuyến nghị

Nghiên cứu này nhằm mục đích phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua BHNT ở Việt Nam. Sau khi tiến hành phân tích, các kết luận đã được đưa ra:

Thứ nhất, người dân không mua BHNT không phải vì không có thu nhập mà do thái độ của họ đối với sản phẩm và quyết định mua sản phẩm không tích cực. Thêm vào đó, họ khá quan ngại về tương lai và không có thái độ sợ rủi ro để phải tìm kiếm biện pháp bảo vệ.

Thứ hai, họ vẫn cho rằng, BHNT không phải là cách tích lũy phù hợp. Do đó, suy nghĩ này ảnh hưởng đến những người xung quanh khiến cho sản phẩm BHNT trở nên kém hấp dẫn.

Thứ ba, với những người đã mua BHNT, phần lớn được mua thông qua kênh đại lý, thậm chí mua vì cả nể để tránh phiền hà vì bị đại lý làm phiền quá nhiều, một số khác do được thuyết phục mà mua; có rất ít đối tượng chủ động tìm kiếm thông tin và có hiểu biết về sản phẩm thực sự để mua bảo hiểm. Do vậy, rào cản về sự sẵn có cũng như sự hiểu biết về sản phẩm đã cản trở những người có ý định thực hiện hành vi mua cuối cùng.

Dựa vào kết quả trên, các tác giả đề xuất một số khuyến nghị nhằm nâng cao mức độ quyết định mua BHNT của khách hàng cá nhân tại Việt Nam như sau:

Thứ nhất, DNBH tăng cường các hoạt động truyền thông nhằm nâng cao nhận thức về BHNT: (i) thường xuyên đăng những thông tin về việc chi trả hoặc đáo hạn sản phẩm cho khách hàng hiện tại để gia tăng niềm tin cho khách hàng tiềm năng trên các phương tiện thông tin đại chúng như: tivi hoặc mạng xã hội; (ii) sử dụng mạng xã hội như một kênh thông tin đến khách hàng để truyền tải những đoạn phim ngắn mang tính giới thiệu sản phẩm hoặc nhưng đoạn video ngắn nhằm truyền tải thông điệp về giá trị lợi ích sản phẩm nhân thọ; (iii) nâng cao vai trò của nhóm khách hàng hiện tại thông qua các hoạt động chăm sóc khách hàng sau bán hàng để tạo ra những hiệu ứng truyền miệng tốt nhất.

Thứ hai, DNBH cần nâng cao khả năng tiếp cận sản phẩm và chất lượng kênh phân phối như: kênh đại lý, kênh Bancassurance, kênh phân phối BHNT trực tuyến; tăng cường hợp tác với các tổ chức tài chính, đổi mới cách tiếp cận khách hàng; đẩy mạnh các công tác quản lý chất lượng đại lý ở các doanh nghiệp BHNT; kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm và giá đại lý bán ra thị trường. Bên cạnh đó, việc đẩy mạnh phát triển hệ thống kênh phân phối Bancassuarance có thể thực hiện bằng cách nâng cao trình độ công nghệ thông tin của ngân hàng và cơ quan bảo hiểm; chú trọng tới việc quảng bá hình ảnh của mình và tổ chức các khóa đào tạo về Bancassurance cho cán bộ trong ngân hàng. Ngoài ra, các DNBH cần đẩy mạnh phát triển hơn nữa kênh phân phối bảo hiểm trực tuyến đối với nhóm các sản phẩm bảo hiểm đơn giản; đổi mới cách tiếp cận khách hàng.

Thứ ba, DNBH cần gia tăng thái độ tích cực về sản phẩm. Thái độ đối với sản phẩm về sản phẩm BHNT cũng là yếu tố quan trọng quyết định việc mua hay không mua của đối tượng. Đa phần đối tượng chưa có thái độ đối với sản phẩm, chưa rõ về thủ tục, mức phí, cách đóng phí, quyền lợi hưởng; chưa biết được có sự bổ sung các sản phẩm bảo hiểm con người và bảo hiểm sức khỏe. Ngoài ra, thời gian mua BHNT dài cũng làm đối tượng cảm thấy băn khoăn khi mua BHNT. Các DNBH có thể cải thiện thái độ tích cực về sản phẩm đối với người mua bằng cách tăng cảm nhận về lợi ích của sản phẩm, tăng nhận thức về rủi ro, hạn chế thái độ rủi ro và phổ biến các lợi ích gia tăng của BHNT.

Thứ tư, các DNBH cần đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong kinh doanh BHNT. Bước vào cuộc Cách mạng công nghiệp 4.0, các DNBH đều có những cơ hội và thách thức của mình, do đó, các DNBH cần tích hợp và lưu ý những tiện ích về sản phẩm thông qua các ứng dụng được theo dõi bằng tài khoản của khách hàng. Có thể kể đến như: thông tin về quá trình đóng phí; thông tin về phạm vi bảo hiểm; thông tin về quy trình và thủ tục hưởng bảo hiểm… mà khách hàng có thể dễ dàng truy cập giống như các phần mềm smartbanking hiện nay mà các ngân hàng đang ứng dụng.

Ngoài ra, các doanh nghiệp BHNT cũng cần chú ý nâng cao hiệu quả hoạt động của mình bằng cách đẩy mạnh doanh số bán đi kèm quản trị rủi ro hiệu quả, hoàn thiện quy định về giám sát khả năng thanh toán của DNBH, nâng cao tính minh bạch thông tin giúp cho bên mua bảo hiểm và các tổ chức có liên quan hiểu rõ về cơ cấu tổ chức, hoạt động

kinh doanh, kết quả hoạt động và tình hình tài chính của doanh nghiệp, nhằm đẩy mạnh kỷ luật của thị trường; đồng thời giúp mọi tổ chức, các nhân có liên quan hiểu rõ về DNBH, về các loại rủi ro tác động đến hoạt động của doanh nghiệp và cách thức quản lý rủi ro.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ajzen Icek (2006), *Constructing a theory of planned behavior questionnaire,* Amherst Publishing House, MA.
2. Argyrous, G. (2005), *Statistics for research: With a guide to SPSS.* London, SAGE Publications Ltd.
3. Balnaves M. and Caputi, P. (2001), *Introduction to Quatitative Research Methods: An investigation approach.* London, SAGE Publications Ltd.
4. Black Kenneth, Harold D Skipper và Chee Chee Lim (2000), *Life & health insurance.*
5. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, https://www.mof.gov.vn/
6. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, https://iav.vn/
7. Lê Long Hậu (2017), "Quyết định tham gia bảo hiểm nhân thọ của cá nhân: Vai trò của thái độ rủi ro và kiến thức tài chính", *Tạp chí Khoa học và Thương mại,* Số 110 tháng 10/2017, tr. 46 - 52.
8. Mai Thị Hường (2015), "Những nhân tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn sản phẩm bảo hiểm hưu trí - Kinh nghiệm khảo sát thực tiễn quỹ bảo hiểm hưu trí KIWISAVER của Newzealand", *Kỷ yếu Hội thảo khoa học quốc gia,* NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 9/2015.
9. Mai Thị Hường, Đỗ Thùy Dung (2018), "Thái độ của người tiêu dùng đối với dịch vụ bảo hiểm nhân thọ - Nghiên cứu tại thị trường Ấn Độ", *Tạp chí Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương,* số 527, tháng 10/2018.
10. Phạm Lộc Anh (2015), "Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua bảo hiểm nhân thọ của khách hàng tại Công ty Dai-ichi Life Việt Nam trên địa bàn thành phố Đông Hà, *Luận văn Thạc sĩ Khoa học kinh tế,* Trường Đại học Kinh tế, Đại học Huế.
11. Phạm Thị Loan và Phan Thị Dung (2015), "Các nhân tố ảnh hưởng tới quyết định mua bảo hiểm nhân thọ Manulife trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa", *Tạp chí Khoa học - Công nghệ thủy sản,* số 2/2015, tr. 133 - 139.
12. The Bank (2016), *Tổng kết năm 2015, nhóm công ty bảo hiểm nào đang dẫn đầu thị trường?*
13. Trần Minh Đạo (2009), *Giáo trình Marketing căn bản,* NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.

KINH NGHIỆM XÁC ĐỊNH HẠN MỨC BẢO HIỂM TIỀN GỬI VÀ KHUYẾN NGHỊ CHO VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Trần Dương

Ủy ban nhân dân huyện An Dương - Thành phố Hải Phòng

Tóm tắt

Bảo hiểm tiền gửi (BHTG) là một trong những công cụ tài chính quan trọng góp phần bảo đảm an toàn và ổn định cho hệ thống tài chính quốc gia. Phạm vi bảo hiểm của BHTG hợp lý sẽ góp phần đảm bảo sự an toàn của hệ thống tài chính và bảo vệ người gửi tiền, nhất là những người dân thuộc tầng lớp thu nhập trung bình hoặc trung bình cao – chiếm khoảng 70% người gửi tiền tại các ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng. Phạm vi nghiên cứu của bài viết sẽ tập trung vào kinh nghiệm quốc tế trong xác định hạn mức BHTG, yếu tố then chốt xác định mức độ bảo vệ và hiệu quả của BHTG. Bài viết sử dụng phương pháp tổng hợp, phân tích, so sánh nghiên cứu để làm rõ cơ sở xác định hạn mức, mối quan hệ tương quan giữa hạn mức BHTG với các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô và mục tiêu an toàn hệ thống tài chính. Từ đó, bài viết đưa ra các khuyến nghị, gợi mở cơ sở lựa chọn hạn mức BHTG tại Việt Nam.

Từ khóa: Bảo hiểm tiền gửi, hạn mức bảo hiểm tiền gửi, xác định hạn mức bảo hiểm tiền gửi

1. Giới thiệu

Bảo hiểm tiền gửi là một trong những công cụ tài chính góp phần đảm bảo sự an toàn và ổn định cho hệ thống tài chính quốc gia thông qua việc bảo vệ người gửi tiền tại các ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng. Sau mỗi cuộc khủng hoảng tài chính, vai trò của BHTG thường được xem xét lại và củng cố, hạn mức bảo hiểm tiền gửi có thể được điều chỉnh với mục đích bảo vệ thích hợp nhất những người gửi tiền quy mô nhỏ, giảm thiểu nguy cơ đối với hệ thống tài chính tín dụng nói riêng và tài chính quốc gia nói chung. Thêm nữa, phạm vi hạn chế cũng sẽ áp đặt kỷ luật người gửi tiền đối với việc quản lý ngân hàng và giúp hạn chế rủi ro quá mức đối với hệ thống tài chính (International Association of Deposit Insurers, 2013).

Theo Luật BHTG của Việt Nam (Quốc hội, 2012), hạn mức BHTG là số tiền tối đa mà tổ chức BHTG trả cho tất cả các khoản tiền gửi được bảo hiểm của một người tại một tổ chức tham gia BHTG khi phát sinh nghĩa vụ trả tiền bảo hiểm. Trên thực tế, hạn mức BHTG được xác định theo các tiêu chí khác nhau, tùy thuộc vào chính sách tiền tệ và mục tiêu bảo vệ hệ thống tài chính cũng như người gửi tiền của mỗi quốc gia.

Một số cơ chế đã được sử dụng để xác định hạn mức BHTG thông qua xác định giới hạn bao phủ bảo hiểm thích hợp. Cách tiếp cận đầu tiên được đưa ra là kiểm tra sự phân bố thống kê về phạm vi bao phủ trên một số quốc gia. Nghiên cứu tại các nước cho thấy hạn mức bảo hiểm ở mức độ bao phủ trung bình thường tương ứng với mức độ bao phủ lên tới hai lần GDP bình quân đầu người. Tuy nhiên, một phạm vi rộng tồn tại xung quanh mức trung bình đó, phản ánh các điều kiện khác nhau trong hệ thống ngân hàng và sự khác biệt về công cụ và phương thức giám sát cũng như các quy định pháp lý.

2. Kinh nghiệm quốc tế về hạn mức bảo hiểm tiền gửi

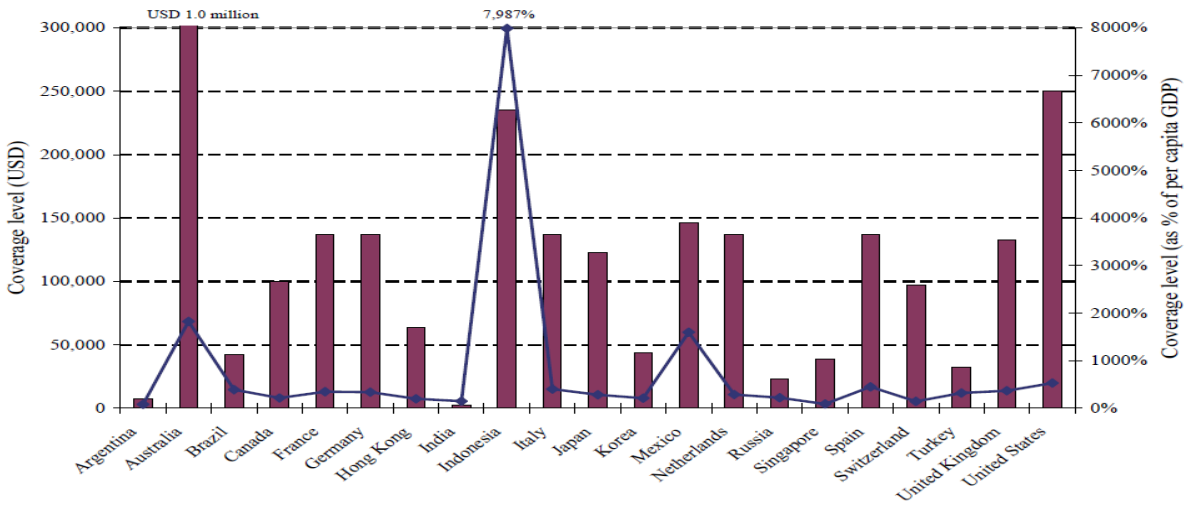
Trên thực tế, về pháp lý, hạn mức bảo hiểm có thể được quy định tại Luật Tổ chức BHTG, Luật Ngân hàng và tổ chức tài chính, nghị định. Tại Mỹ, hạn mức BHTG được quy định tại Luật Đầu tư nước ngoài sửa đổi, sau đó đến Luật Ổn định kinh tế khẩn cấp (Emergency Economic Stabilization Act – EESA, 2008). Tại châu Âu, hạn mức được quy định theo Chỉ thị 2009/14/EC của Liên minh, sau đó các nước thay đổi hạn mức của mình cho phù hợp với quy định của chỉ thị và bối cảnh từng nước. Tại Canada, hạn mức được quy định bởi Luật CDIC.

2.1. Xác định hạn mức trong giai đoạn bình thường

Cách xác định hạn mức bảo hiểm có sự khác biệt giữa các quốc gia và tùy thuộc rất nhiều vào những đặc điểm, hoàn cảnh riêng của từng nước. Tuy nhiên, nó luôn phải tuân thủ mục tiêu của hệ thống BHTG là tăng cường niềm tin của người gửi tiền và duy trì ổn định tài chính. Bởi thế, hạn mức có thể bảo vệ được ít nhất 80% người gửi tiền và khoảng 20% - 30% tổng số dư tiền gửi được coi là hợp lý (International Association of Deposit Insurers, 2009).

Ở một số nước (Đức, Nhật Bản, Mỹ...), phạm vi bảo hiểm, bao gồm cả tỷ lệ người gửi tiền được bảo hiểm và hạn mức bảo hiểm, là tương đối cao, phù hợp với quy định của Nguyên tắc cơ bản 9 của IADI. Như được thể hiện ở Hình 1, hạn mức chi trả cho người gửi tiền ở một tổ chức có thay đổi từ 2.240 USD đến hơn 1 triệu USD, với mức bình quân vào khoảng 145.000 USD. Hạn mức này ở các nước thành viên đã tăng đáng kể do tác động của khủng hoảng. Khi chuyển sang phần trăm trên GDP của từng nước – một thước đo khác để so sánh, mức độ chi trả thay đổi từ 83% (Argentina) đến 8.000% (Indonesia).

Hình 1. Hạn mức chi trả cho người gửi tiền ở một số nước



Nguồn: International Association of Deposit Insurers (2013)

Với những nước có cung cấp số liệu, trung bình 84% tổng số người gửi tiền đủ điều kiện được bảo đảm hoàn toàn, cao nhất là Brazil (98,9%) và thấp nhất là Italy (55%). Với hạn mức 250.000 USD, FDIC có thể bảo hiểm toàn bộ cho 99,7% (có thể coi là toàn bộ) người gửi tiền. Hạn mức của các nước thành viên Liên minh châu Âu (EU) bảo vệ được 98% người gửi tiền. Về giá trị tiền gửi được bảo hiểm, 19 nước có cung cấp số liệu, trong đó, trung bình là 42%, cao nhất là Mỹ (79%), EU là 60% và thấp nhất là Singapore (19%).

Trên thực tế, hạn mức cao có thể làm giảm động cơ khiến những người gửi tiền rút tiền ồ ạt. Các biện pháp kiểm soát bổ sung vẫn rất cần thiết để bảo đảm sự cân bằng thích hợp giữa ổn định tài chính và nguyên tắc thị trường: nguyên tắc cơ bản không đề ra mức độ chi trả hợp lý. Tuy nhiên, "Sổ tay phương pháp luận đánh giá" đề xuất rằng, giới hạn nên được đặt ra để phần lớn những người gửi tiền quy mô nhỏ được chi trả đầy đủ (nên họ sẽ không có động cơ rút tiền ồ ạt) nhưng một phần quan trọng của giá trị tổng tiền gửi vẫn không được chi trả và chịu tác động của nguyên tắc thị trường. Ví dụ như ở những nước có sự cân bằng hợp lý như Canada, mức chi trả hoàn toàn khoảng 97% tổng số tài khoản hợp lệ nhưng chỉ khoảng 35% giá trị của dư nợ tiền gửi.

Giới hạn chi trả nên áp dụng như nhau cho tất cả các ngân hàng để tránh cạnh tranh không lành mạnh ảnh hưởng đến hiệu quả duy trì sự ổn định của BHTG trong ngành Ngân hàng.

Kể từ cuộc Khủng hoảng tài chính 2009, vai trò của BHTG trong việc nâng cao ổn định tài chính được ưu tiên hơn những lo ngại về việc góp phần vào rủi ro đạo đức, bởi vậy, hạn mức luôn ở mức cao. Các quốc gia chưa thực hiện điều này nên xem xét áp dụng các biện pháp bổ sung tương ứng để giảm rủi ro đạo đức. Các biện pháp này bao gồm: giám sát chặt chẽ hơn, áp dụng phí dựa trên rủi ro, hay loại ra một số loại tiền gửi khỏi BHTG như: tiền gửi của nhiều người gửi tiền phức tạp (như các tổ chức tài chính), can thiệp đúng lúc và

xử lý kịp thời của BHTG và các thành viên khác trong mạng an toàn. Hiệp hội quốc tế các nhà bảo hiểm tiền gửi và các thành viên cần cung cấp nhiều hướng dẫn hơn về các loại công cụ và thông lệ hiệu quả có thể giúp giảm thiểu rủi ro đạo đức.

Việc điều chỉnh hạn mức cần được xem xét theo định kỳ hoặc sau những giai đoạn phát triển của nền kinh tế. Kinh nghiệm từ một số nước cho thấy, lạm phát, sự thay đổi thành phần và quy mô tiền gửi cũng như sự phát triển của các công cụ tài chính mới có thể tổn hại đến giá trị của hạn mức, khiến nó không còn phù hợp với mục tiêu chính sách công. Bởi vậy, việc điều chỉnh hạn mức theo định kỳ là cần thiết. Ở những nước có nền kinh tế phát triển và ổn định với tỷ lệ lạm phát thấp và hệ thống tài chính tốt, việc điều chỉnh này có thể dễ dự đoán và ít xảy ra hơn so với những nước có hệ thống tài chính đang phát triển hoặc đang trải qua giai đoạn khủng hoảng. Tại Mỹ, FDIC được trao quyền xem xét lại hạn mức 5 năm một lần. Trong khi đó tại Zimbabwe, hạn mức được xét lại 2 - 3 lần một năm. Theo thông tin của IADI, trong năm 2012 đã có một số tổ chức BHTG thay đổi hạn mức như: Australia, Thái Lan, Peru, Trinidad&Tobago, Ukcraina (International Association of Deposit Insurers, 2013a).

2.2. Hạn mức trong giai đoạn khủng hoảng

Trong bối cảnh Khủng hoảng tài chính năm 2008, biện pháp quyết đoán nhất mà các tổ chức BHTG sử dụng là tăng cường bảo vệ người gửi tiền thông qua việc sử dụng bảo đảm toàn phần hoặc gia tăng hạn mức. Theo thống kê năm 2010 của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) và Hiệp hội BHTG Quốc tế (IADI), đã có 48 quốc gia tăng hạn mức bảo hiểm, trong khi Mỹ tăng từ 100 nghìn USD lên 250 nghìn USD thì Anh tăng từ 35 nghìn Bảng Anh lên 50 nghìn Bảng Anh. Indonesia tăng hạn mức lên gấp 20 lần, còn Hồng Kông tăng lên gấp 5 lần. Các nước là thành viên Liên minh châu Âu (EU) thông qua Cơ chế bảo đảm tiền gửi (DGSD) và tăng hạn mức bảo đảm tối thiểu cho các nước này từ 20 nghìn EUR lên 50 nghìn EUR vào tháng 9 năm 2009, sau đó thống nhất một hạn mức là 100 nghìn EUR vào tháng 12 năm 2010. Theo kết quả khảo sát của Hiệp hội quốc tế các nhà BHTG đối các nước được thăm dò, hạn mức đã tăng từ 75% đến 400% trong quá trình khủng hoảng (International Association of Deposit Insurers, 2013a).

Bảng 1. Hạn mức và tỷ lệ mức độ chi trả/GDP của BHTG tại một số nước

Quốc gia	**Hạn mức**		**Tỷ lệ mức độ chi trả/GDP (2008/2009)**	
	Cũ	Mới	Cũ	Mới
Europe			**1.4**	**4.8**
Albania	LEK700	2,500	2	6.9
Austria	20	50	0.6	1.5

Quốc gia	Hạn mức		Tỷ lệ mức độ chi trả/GDP (2008/2009)	
	Cũ	Mới	Cũ	Mới
Belgium	20	100	0.6	3.2
Bulgaria	LEV40	196	4.6	11.4
Croatia	HRK100	400	1.3	5.3
Cyprus	20	100	0.9	4.7
Czech Republic	25	50	1.8	3.8
Estonia	20	50	1.7	4.9
Finland	25	50	0.7	1.6
France	70	100	2	2.9
Germany	20	50	0.7	1.7
Greece	20	100	0.9	4.7
Hungary	FT6,000	13,668	2.3	5.3
Ireland	20	100	0.5	2.7
Latvia	20	50	2	6
Lithuania	22	100	2.3	12.5
Luxembourg	…	100	…	1.3
Malta	20	100	1.4	7.3
Netherlands	20	100	…	2.9
Poland	23	50	2.4	6.2
Portugal	25	100	1.6	6.5
Romania	…	50	…	9.2
Russia	RUB400	700	1.4	2.5
Spain	20	100	0.8	4.4
Sweden	25	50	0.7	1.6
Switzerland	SWF30	100	0.4	1.4
Ukraine	UAH50	150	2.4	7.6

Quốc gia	Hạn mức		Tỷ lệ mức độ chi trả/GDP (2008/2009)	
	Cũ	Mới	Cũ	Mới
United Kingdom	£ 35	50	1.5	2.2
Asia/Pacific region			**2.2**	**26.8**
Australia		AU$1,000	…	17.4
Indonesia	RP100,000	2000000	4.6	82.5
Kazakhstan	T700	5000	0.7	4.8
New Zealand	…	NZ$1,000	…	23.3
Philippines	PHLP250	500	3	6
United States	**100**	**250**	**2.1**	**5.4**

Nguồn: International Association of Deposit Insurers (2013)

Sự gia tăng này được lý giải như sau: việc điều chỉnh là phản ứng an toàn nhằm tái trấn an người gửi tiền và duy trì ổn định tài chính trong bối cảnh khủng hoảng.

Cũng theo thống kê của IADI và IMF, 19 quốc gia đã tiến hành bảo hiểm toàn bộ tạm thời để phản ứng lại cuộc Khủng hoảng tài chính năm 2008. Đài Loan cũng bảo hiểm toàn bộ tạm thời trong năm 2011. Cuộc khủng hoảng cũng khiến Australia đẩy mạnh kế hoạch áp dụng cơ chế BHTG công khai. Vào tháng 10 năm 2008, Australia thành lập BHTG công khai (Chương trình bồi thường tài chính) với hạn mức tạm thời là 1 triệu AUD, một chương trình bảo đảm riêng biệt (tự nguyện và thu phí) cũng được thành lập để bảo hiểm cho tiền gửi vượt quá 1 triệu AUD. Mỹ tiến hành bảo đảm toàn bộ cho các tài khoản giao dịch không tính lãi cho đến cuối năm 2010 và sau đó gia hạn đến 2012 (International Association of Deposit Insurers, 2013a).

2.3. Quyền quyết định thay đổi hạn mức bảo hiểm

Khung pháp lý của từng quốc gia về BHTG quy định thẩm quyền thay đổi hạn mức bảo hiểm. Thẩm quyền này có thể được trao cho Hội đồng quản trị của tổ chức BHTG hoặc cơ quan lập pháp quốc gia.

Bảng 2. Thẩm quyền thay đổi hạn mức BHTG

Quốc gia	Cơ quan có thẩm quyền thay đổi hạn mức bảo hiểm
Mỹ (FDIC)	Quốc hội
Philippines	Quốc hội
Kazakhstan	Quốc hội

Quốc gia	Cơ quan có thẩm quyền thay đổi hạn mức bảo hiểm
Đài Loan	Ủy ban Giám sát tài chính, Bộ Tài chính và Ngân hàng Trung ương
Canada	Bộ Tài chính
Malaysia	Hội đồng quản trị của tổ chức BHTG, được Quốc hội chấp thuận
Pháp	Bộ Tài chính
Jordan	Hội đồng Bộ trưởng
Mexico	Quốc hội
Brazil	Cơ quan tiền tệ
Thổ Nhĩ Kỳ	Ngân hàng Trung ương, Hội đồng Giám sát và quy chế ngân hàng, Thứ trưởng Tài chính
Nigeria	Hội đồng quản trị của hệ thống

Nguồn: International Association of Deposit Insurers (2013a)

Có thể thấy, cơ quan Chính phủ chịu trách nhiệm về thay đổi hạn mức phổ biến nhất là Quốc hội và Bộ Tài chính, trong khi chỉ có hai quốc gia theo thống kê của IADI là Malaysia và Nigeria có tổ chức BHTG được trao thẩm quyền này. Kinh nghiệm cho thấy, trong trường hợp Hội đồng quản trị của tổ chức BHTG có quyền thay đổi hạn mức, quá trình này sẽ được thực hiện nhanh chóng hơn là khi đạo luật thực thi phải thay đổi thông qua quá trình lập pháp. Ví dụ trường hợp của Nigeria, nước này mất 7 năm để hoàn thành sửa đổi Luật Tổ chức BHTG bao gồm: việc tăng hạn mức từ 50 nghìn Naira lên 200 nghìn Naira. Tuy nhiên, trong trường hợp này, tổ chức BHTG phải có hệ thống quản trị doanh nghiệp vững chắc để đảm bảo sự thống nhất giữa quá trình xem xét và bảo đảm sự tin cậy của kết quả. Quản trị doanh nghiệp hiệu quả yêu cầu phải minh bạch, có trách nhiệm, độc lập, tự chủ và quản lý tốt để đảm bảo quá trình đưa ra quyết định tốt nhất.

3. Khuyến nghị đối với Việt Nam

Theo Nguyên tắc 9 trong Bộ nguyên tắc BHTG của IADI: "Các nhà hoạch định chính sách cần xác định rõ ràng trong Luật, thận trọng quy định hoặc theo Luật Tiền gửi bảo hiểm là gì. Hạn mức bảo hiểm phải được giới hạn nhưng đáng tin cậy và có khả năng được xác định nhanh chóng. Nó nên bảo vệ đại đa số người gửi tiền, đáp ứng đầy đủ các mục tiêu chính sách công của hệ thống và phù hợp với hệ thống bảo hiểm tiền gửi". Với nguyên tắc này, các nhà chính sách cần xem xét các điều chỉnh trên cơ sở xem xét các vấn đề sau:

Thứ nhất, xác định và điều chỉnh hạn mức bảo hiểm, đảm bảo bảo vệ được số lượng nhất định người gửi tiền đối với các món tiền gửi là tiền, đồng thời đảm bảo thống nhất với các chính sách huy động tiền gửi của Nhà nước.

Thứ hai, trong bối cảnh kinh tế và thị trường tài chính chịu sự tác động nhất định của đại dịch COVID-19 và chiến tranh Nga - Ukraine, rất cần thiết thiết lập hệ thống cảnh báo sớm và xem xét vai trò của BHTG như là công cụ chấn an người gửi tiền. Việc đảm bảo ổn định tâm lý người gửi tiền cũng như việc có thể phản ứng nhanh, kịp thời giảm thiểu phải ứng dây chuyền. Đây là kinh nghiệm đã được thực hiện tại một số quốc gia phát triển vận dụng và đạt hiệu quả trong việc đảm bảo an toàn hệ thống (International Association of Deposit Insurers, 2013b).

Thứ ba, hạn mức BHTG hiện tại đã được điều chỉnh theo Luật, tuy nhiên, Việt Nam là nền kinh tế đang phát triển và mới nổi, tỷ lệ lạm phát duy trì ở mức tương đối cao so với các nền kinh tế phát triển, cùng với đó, nhu cầu huy động vốn trong dân phát huy nội lực ngày càng cao. Vì vậy, việc điều chỉnh hạn mức cần được xem xét theo hướng cập nhật với bối cảnh kinh tế. Hạn mức có thể xác định với tiêu chí bảo vệ 70% - 80% người gửi tiền và bao phủ 20% - 30% tổng dư nợ tiền gửi – đây là mức hầu hết các quốc gia áp dụng và cũng hợp lý với các mục tiêu phát triển và an sinh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. International Association of Deposit Insurers (2009), *Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems*, ISBN print: 92-9131-790-X, Bank for International Settlements, Press & Communications, CH-4002 Basel, Switzerland.
2. International Association of Deposit Insurers (2013a), *Enhanced Guidance for Effective Deposit Insurance Systems: Deposit Insurance Coverage*, the Research and Guidance Committee, International Association of Deposit Insurers, pdf.
3. International Association of Deposit Insurers (2013b), *General Guidance on Early Detection and Timely Intervention for Deposit Insurance Systems*, the Research and Guidance Committee, International Association of Deposit Insurers, pdf.
4. Quốc hội (2012), *Luật Bảo hiểm Tiền gửi*, Luật số 06/201/QH13, truy cập tại: https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/Luat-Bao-hiem-tien-gui-2012-142539.aspx?msclkid=31a83f51c54f11ecbaebb32df3936378.

BÀN VỀ GIẢI PHÁP GIA TĂNG SỐ LƯỢNG NGƯỜI LAO ĐỘNG THAM GIA BẢO HIỂM XÃ HỘI TỰ NGUYỆN TẠI TỈNH VĨNH PHÚC HIỆN NAY

ThS. Dương Thị Hợp
Trường Cao đẳng Vĩnh Phúc

Tóm tắt

Vĩnh Phúc là một tỉnh có chỉ số phát triển các hoạt động sản xuất ở mức cao so với cả nước. Tỉnh luôn chú trọng khơi dậy tiềm năng của địa phương, đồng thời rất quan tâm chăm lo công tác an sinh xã hội lâu dài cho nhân dân, đó là hệ thống bảo hiểm xã hội (BHXH). Qua thống kê cho thấy, số lao động tham gia BHXH tự nguyện tăng theo thời gian kể từ năm 2008, tuy nhiên chưa tương xứng với số đối tượng thuộc diện phải tham gia. Vậy nguyên nhân do đâu và làm thế nào để số lao động còn lại sẽ tham gia BHXH tự nguyện? Bài viết này sẽ bàn về các giải pháp để thu hút người lao động (NLĐ) tham gia BHXH tự nguyện một cách triệt để nhất tại địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc.

Từ khóa: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm xã hội tự nguyện, tỉnh Vĩnh Phúc

1. Đặt vấn đề

Một quốc gia muốn ổn định và phát triển thì ngoài việc tập trung cho nguồn lực tăng trưởng kinh tế, phát huy tiềm năng trong lãnh thổ của mình, nâng cao sức cạnh tranh trong khu vực và quốc tế, tạo ra sự phát triển bền vững, còn cần phải không ngừng nâng cao chính sách an sinh xã hội, mà trước tiên là hệ thống BHXH. Xuất phát từ truyền thống tương thân, tương ái, để không ai bị "bỏ lại phía sau" Đảng và Nhà nước Việt Nam luôn đặc biệt coi trọng thực hiện chính sách xã hội đối với NLĐ, cụ thể là thực hiện triệt để chính sách BHXH. Tuy nhiên, NLĐ tham gia BHXH chủ yếu là BHXH bắt buộc, còn số lao động tham gia BHXH tự nguyện đang là một con số khiêm tốn. Bên cạnh đó, NLĐ còn không duy trì được số tiền đóng lâu dài. Điều đó gây ảnh hưởng lớn đến chính sách an sinh của Nhà nước và ảnh hưởng chính cuộc sống lâu dài của NLĐ. Tỉnh Vĩnh Phúc không nằm ngoài ngoại lệ đó. Vậy làm thế nào để tạo sức hút NLĐ tham gia BHXH tự nguyện và làm sao để họ duy trì đóng đủ số năm tham gia bảo hiểm? Đó là vấn đề tác giả tập trung nghiên cứu, bàn luận trong bài viết này với khuôn khổ tại địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc.

2. Nội dung

2.1. Khái niệm bảo hiểm xã hội tự nguyện

Ở Việt Nam, BHXH bao gồm hai loại hình cơ bản: BHXH bắt buộc và BHXH tự nguyện. Vậy BHXH là gì? Thế nào là BHXH bắt buộc và BHXH tự nguyện?

"BHXH là sự đảm bảo, thay thế hoặc bù đắp một phần thu nhập của NLĐ khi họ bị giảm hoặc mất thu nhập do ốm đau, thai sản, tai nạn lao động bệnh nghề nghiệp hết tuổi lao động hoặc chết trên cơ sở đóng vào Quỹ BHXH"[22].

BHXH bắt buộc "là loại hình BHXH do Nhà nước tổ chức mà NLĐ và người sử dụng lao động (NSDLĐ) phải tham gia"[23].

BHXH tự nguyện "là loại hình BHXH do Nhà nước tổ chức mà người tham gia được lựa chọn mức đóng, phương thức đóng phù hợp với thu nhập của mình và Nhà nước có chính sách hỗ trợ tiền đóng BHXH để người tham gia hưởng chế độ hưu trí và tử tuất"[24].

BHXH trên thế giới cũng như BHXH Việt Nam luôn mang bản chất nhân văn sâu sắc, tất cả vì con người, vì sự an sinh của NLĐ và cũng vì sự bình ổn của xã hội. BHXH cũng chính là công cụ Nhà nước phân phối lại thu nhập quốc dân một cách hợp lý giữa các tầng lớp dân cư. Quản lý thu BHXH ổn định sẽ chia sẻ bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước nhưng vẫn đảm bảo an sinh cho xã hội và thực hiện mục tiêu chung "dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh".

Trên thế giới, năm 1893, Thụy Sĩ lập Quỹ bảo hiểm thất nghiệp theo hình thức tự nguyện với cơ chế ba bên (Nhà nước - giới chủ - giới thợ) cùng đóng góp nhằm bảo hiểm cho NLĐ trong một số trường hợp họ gặp rủi ro. Mô hình này của Thụy Sĩ đã dần lan sang châu Âu, sau đó sang các nước Mỹ Latinh rồi đến Bắc Mỹ và Canada vào những năm 30 của thế kỷ 20. Sau chiến tranh thế giới thứ hai, BHXH đã lan rộng sang các nước giành độc lập ở châu Á, châu Phi và vùng Caribbe. Đến đầu thế kỷ 20, có nhiều nước công nghiệp châu Âu đã ban hành Luật Bảo hiểm thất nghiệp theo hình thức tự nguyện được Nhà nước trợ cấp[25].

Ở Việt Nam, BHXH tự nguyện bắt đầu có hiệu lực từ năm 2008. Đây là chính sách đảm bảo bình ổn cuộc sống về già cho NLĐ tự do, nhất là người nông dân được hưởng lương hưu cũng như chế độ tử tuất.

2.2. Vai trò của bảo hiểm xã hội tự nguyện đối với sự ổn định xã hội

Vì bản chất của BHXH tự nguyện là "lấy của số đông, bù cho số ít", cùng góp một khoản tiền trích ra từ thu nhập để lập một quỹ dự trữ cho nên hình thức BHXH này có vai trò to lớn. Tuy nhiên, điều này không phải NLĐ nào cũng nhận thức được.

Xét về góc độ đối với người lao động, BHXH tự nguyện sẽ góp phần ổn định cuộc sống của người tham gia và gia đình họ khi họ gặp rủi ro, làm giảm khả năng hoặc mất khả

---

[22] Luật BHXH năm 2014.
[23] Luật BHXH năm 2014.
[24] Luật BHXH năm 2014.
[25] Dương Thảo Phương (2014), *Pháp luật về BHXH tự nguyện: Thực trạng, giải pháp*, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Hà Nội,.

năng thu nhập từ lao động hoặc thậm chí là chết. Nếu như không có nguồn dự trữ ấy, cuộc sống NLĐ sẽ gặp muôn vàn khó khăn và có thể dẫn đến những hệ lụy xấu cho xã hội. Nhưng nhờ có sự đảm bảo thay thế hoặc bù đắp thu nhập kịp thời mà người tham gia BHXH tự nguyện khắc phục được những tổn thất vật chất, có thể phục hồi sức khỏe, ổn định cuộc sống để tiếp tục quá trình lao động, tiếp tục mưu sinh vì gia đình và bản thân.

Đối với Nhà nước, BHXH tự nguyện cũng như BHXH bắt buộc, đó là nguồn tài chính vì mục tiêu xã hội, giảm bớt gánh nặng cho ngân sách nhà nước, là sự phân phối lại giữa những người có thu nhập cao và người có thu nhập thấp, cuối cùng người có thu nhập thấp có lợi về sau này. Ở góc độ khác, có thể hiểu BHXH tự nguyện là sự chuyển dịch thu nhập của người may mắn, có sức khỏe, có việc làm ổn định hơn những người ốm yếu, bất ngờ gặp rủi ro trong cuộc sống hoặc sản xuất. Vì vậy, sẽ là không sai khi nói rằng, khoảng cách giữa người giàu và người nghèo bị rút ngắn khi tham gia BHXH tự nguyện. Việc duy trì quản lý nguồn thu BHXH tự nguyện góp phần ổn định an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội, góp phần xóa đói giảm nghèo.

Tóm lại, có thể lấy tiêu chí NLĐ tham gia BHXH để đánh giá mức độ phát triển của một quốc gia, bởi vì xét đến cùng, BHXH, nhất là BHXH tự nguyện không vì mục tiêu lợi nhuận, mà hoạt động vì mục đích bảo đảm sự phát triển lâu bền của một nền kinh tế - xã hội.

2.3. Thực trạng người lao động tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện tại địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc

Tỉnh Vĩnh Phúc là một tỉnh trung du miền núi, nằm trong vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ; cửa ngõ của Thủ đô, gần Sân bay quốc tế Nội Bài; là cầu nối giữa các tỉnh phía Tây Bắc với Hà Nội và Đồng bằng châu thổ Sông Hồng. Vĩnh Phúc có vai trò rất quan trọng trong Chiến lược phát triển kinh tế khu vực và quốc gia. Đây cũng là tỉnh nằm trong quy hoạch vùng Thủ đô Hà Nội, vùng Kinh tế trọng điểm Bắc Bộ.

Theo Cục Thống kê tỉnh Vĩnh Phúc, năm 2022, dân số Vĩnh Phúc đạt khoảng 1.231.000 người, trong đó, dân số ở thành thị chiếm khoảng 40,2% và dân số ở nông thôn chiếm 59,8%. Quý I năm 2022, tổng sản phẩm trên địa bàn tỉnh (GRDP) tăng 7,89% so cùng kỳ năm trước, thấp hơn tốc độ tăng 8,78% của Quý I năm 2021 nhưng cao hơn tốc độ tăng 6,38% của Quý I năm 2020. So với các địa phương trong cả nước, tốc độ tăng trưởng GRDP Quý I của Vĩnh Phúc đứng thứ 13/63 tỉnh, thành phố[26].

Tỉnh ủy, Hội đồng nhân dân, Ủy ban nhân dân tỉnh, cấp ủy, chính quyền các cấp luôn quan tâm đến chính sách BHXH nói chung và BHXH tự nguyện nói riêng. Nhiều văn bản lãnh đạo, chỉ đạo công tác BHXH đã được ban hành và chỉ đạo triển khai trong toàn tỉnh. Riêng đối với BHXH tự nguyện – một chính sách được triển khai từ năm 2008 đã giúp cho những NLĐ tự do tự tạo được việc làm ở khu vực phi chính thức được tham gia và hưởng

[26] Cục Thống kê tỉnh Vĩnh Phúc.

chế độ lương hưu, tử tuất khi hết tuổi lao động cũng đã được Tỉnh quan tâm ngay từ những ngày đầu.

Với việc cải cách hành chính trong thực hiện nhiệm vụ của chính sách BHXH nói chung, tỉnh Vĩnh Phúc đã nâng cao chất lượng phục vụ người dân, doanh nghiệp, người tham gia BHXH ngày càng đông và chất lượng hơn, hướng tới mục tiêu vì sự hài lòng của người dân và doanh nghiệp. Đối với BHXH tự nguyện, BHXH tỉnh đã chú trọng đẩy mạnh công tác tuyên truyền, phổ biến, quán triệt chủ trương, đường lối của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước tới tất cả các đối tượng có liên quan với nhiều hình thức đa dạng, phong phú; riêng năm 2019, tỉnh Vĩnh Phúc đã tổ chức được 261 hội nghị tuyên truyền chính sách BHXH tự nguyện[27].

Qua rà soát về công tác tuyên truyền BHXH tự nguyện, tỉnh Vĩnh Phúc đã duy trì chuyên mục "Hỏi - Đáp pháp luật BHXH, BHYT" mỗi tháng 01 kỳ, chuyên mục "Phổ biến, giáo dục pháp luật" trên Đài Phát thanh - Truyền hình tỉnh. Ở các huyện luôn duy trì tuyên truyền trên sóng Đài Truyền thanh - Truyền hình huyện, loa truyền thanh xã hoặc BHXH tỉnh phối hợp với các cơ quan, ban, ngành, đoàn thể tổ chức các buổi tuyên truyền, vận động nhân dân tham gia BHXH tự nguyện.

Ngoài ra, BHXH tỉnh Vĩnh Phúc còn mở rộng hệ thống Đại lý thu BHXH rộng khắp trên địa bàn tỉnh, tổ chức đào tạo, trang bị cho nhân viên các đại lý thu kiến thức pháp luật về BHXH, những thay đổi về chế độ chính sách về BHXH, nhất là BHXH tự nguyện. Tính đến thời điểm hiện tại, mạng lưới Đại lý thu toàn tỉnh là 157 đại lý với phương châm là "đến từng ngõ, gõ từng nhà, rà từng đối tượng".

Với tất cả những sự nỗ lực đó cùng với sự nâng cao nhận thức của NLĐ, công tác tham gia BHXH tự nguyện đã tăng nhanh theo thời gian. Nếu như năm 2008, cả tỉnh chỉ có 89 người tham gia bởi vì BHXH tự nguyện là chính sách mới và công tác tuyên truyền chưa được chú trọng, ít người biết đến, hoặc biết nhưng nhận thức còn hạn chế không muốn tham gia, thì đến giai đoạn năm 2009 - 2013, số lượng người tham gia ngày càng mở rộng, tốc độ phát triển đối tượng tham gia tính theo năm tăng 169,41%. Tháng 12 năm 2013, toàn tỉnh có 3.196 người tham gia BHXH tự nguyện, chiếm 0,3% đối tượng thuộc diện tham gia[28].

Tính đến ngày 31/12/2019, toàn tỉnh có 6.299 người lao động tham gia BHXH tự nguyện, đạt 1% lực lượng lao động trong độ tuổi và khoảng 1,5% số đối tượng thuộc diện phải tham gia. Riêng đối tượng thuộc hộ nghèo: 97 người, chiếm 1,54% tổng số đối tượng tham gia BHXH tự nguyện. Đối tượng thuộc hộ cận nghèo: 161 người, chiếm 2,56% tổng số đối tượng tham gia BHXH tự nguyện. Đối tượng khác: 6.044 người, chiếm 95,9% tổng số đối tượng tham gia BHXH tự nguyện. Đến 31/3/2020, do dịch bệnh COVID -19 kéo dài, có thời điểm Vĩnh Phúc là tâm dịch phải ưu tiên thực hiện các biện pháp phòng, chống dịch

[27] Theo Báo cáo Kết quả thực hiện BHXH tự nguyện 2016 - 2020 của BHXH tỉnh Vĩnh Phúc.
[28] Phạm Thị Lan Phương, Nguyễn Văn Song (2014), "Thực trạng tham gia BHXH tự nguyện của người lao động trên địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc", *Tạp chí Khoa học và Phát triển 2014*, tập 12, số 5.

bệnh. Đời sống, việc làm, thu nhập của người dân khó khăn hơn làm cho công tác phát triển đối tượng tham gia BHXH tự nguyện bị ảnh hưởng rõ nét. Tuy nhiên, tổng số đối tượng tham gia BHXH tự nguyện đến ngày 31/3/2020 vẫn tăng đáng kể, đạt 6.215 người, tăng 2.586 người (tăng 1,71 lần) so với thời điểm cuối năm 2014; chiếm khoảng 1% lực lượng lao động của tỉnh[29].

Như vậy, có thể thấy, số người tham gia BHXH tự nguyện tại tỉnh Vĩnh Phúc những năm qua có sự gia tăng hàng năm đáng kể (riêng năm 2017 và năm 2018 giảm đối tượng tham gia là do số đối tượng là cán bộ không chuyên trách cấp xã chuyển sang đối tượng tham gia BHXH bắt buộc – đây là tình hình chung của cả nước.

Sự gia tăng tham gia BHXH tự nguyện thể hiện sự tin tưởng của người dân Vĩnh Phúc vào chính sách BHXH của Nhà nước, của Tỉnh. Tuy nhiên, không phải NLĐ nào cũng đóng góp với các mức tiền lương và phương thức như nhau. Chủ yếu NLĐ đóng góp ở mức tối thiểu và kể từ khi có chính sách hỗ trợ của ngân sách nhà nước đối với người tham gia BHXH tự nguyện đã thu hút nhiều NLĐ tham gia hơn; càng những năm về sau, càng phát triển đối tượng tham gia (cụ thể là năm 2019, số người tham gia BHXH tự nguyện có sự gia tăng rõ rệt so với năm 2018).

Mặc dù số đối tượng tham gia BHXH tự nguyện tại Vĩnh Phúc đã tăng hàng năm, tuy nhiên, tỷ lệ tham gia còn thấp so với số đối tượng thuộc diện phải tham gia. Cụ thể là năm 2013, tỷ lệ tham gia BHXH tự nguyện chiếm 0,3% đối tượng thuộc diện tham gia; năm 2019, khoảng 1,5% số đối tượng thuộc diện phải tham gia; tính đến hết Quý I năm 2020, tỷ lệ tham gia BHXH tự nguyện mới đạt 1,5% số đối tượng thuộc diện phải tham gia.

Mức tiền lương tham gia BHXH tự nguyện bình quân hiện nay khoảng 2 triệu đồng, tuy nhiên, phần lớn người tham gia BHXH chọn mức tiền lương đóng BHXH tự nguyện ở mức tối thiểu (700 nghìn đồng).

Về phương thức đóng, phần lớn người tham gia BHXH tự nguyện lựa chọn phương thức đóng dưới 1 năm (1 tháng, 3 tháng, 6 tháng) cho phù hợp với thu nhập. Do vậy, nhiều trường hợp chậm đóng tiền tham gia BHXH tự nguyện khi đến hạn làm cho quá trình tham gia bị gián đoạn.

Một vấn đề khác nữa là trong khi tham gia đóng BHXH tự nguyện, NLĐ lại dễ dàng "bỏ cuộc", không đi đến đích; có những thời điểm, NLĐ ồ ạt kéo nhau đi xin thanh toán bảo hiểm một lần gây ra tổn thất nhất định cho BHXH và cũng tạo ra muôn vàn khó khăn cho người lao động sau này.

Vậy đâu là nguyên nhân dẫn đến tình trạng NLĐ tham gia BHXH tự nguyện vẫn còn thấp so với số đối tượng có thể tham gia? Tại sao họ lại chọn mức đóng tối thiểu và phương thức đóng rời rạc, gián đoạn? Vì sao họ lại không duy trì tham gia đóng bảo hiểm cho đủ 20 năm? Qua phân tích tình hình, tác giả đưa ra một số nguyên nhân như sau:

Thứ nhất, đa phần NLĐ thuộc đối tượng tham gia BHXH tự nguyện là người làm nghề tự do, người nông dân, việc làm không ổn định, lao động chưa qua đào tạo, thu nhập thấp

[29] Theo Báo cáo Kết quả thực hiện BHXH tự nguyện 2016 - 2020 của BHXH tỉnh Vĩnh Phúc.

hoặc thu nhập bấp bênh. Đây là các đối tượng thuộc gia đình chính sách, hộ nghèo, cận nghèo… nên dù có được tuyên truyền về BHXH tự nguyện thì NLĐ vẫn còn còn đắn đo, cân nhắc kỹ lưỡng việc tham gia. Nhiều người muốn tham gia nhưng "lực bất tòng tâm".

Thứ hai, nhiều NLĐ thờ ơ, không quan tâm đến các chính sách BHXH, không tham gia các cuộc họp, các buổi tuyên truyền của nhân viên BHXH. Từ đó dẫn đến hạn chế nhận thức, không biết tầm quan trọng của BHXH.

Thứ ba, có bộ phận NLĐ không tin vào đường lối, chính sách của BHXH Nhà nước. Họ cho rằng, 20 năm quá dài để đặt niềm tin đóng góp tiền tích lũy như vậy.

Thứ tư, ngân sách trung ương hỗ trợ mức đóng cho người tham gia BHXH tự nguyện chưa đủ sức hút đối với NLĐ tự do có thu nhập thấp. Trước kia, chưa có chính sách hỗ trợ, số người tham gia rất thấp, kể từ khi có ngân sách trung ương hỗ trợ từ năm 2018 đến nay, số người tham gia đã tăng hơn trước nhưng mức hỗ trợ cũng chưa tạo được sức hấp dẫn để tăng đột biến lực lượng lao động tự do này (người tham gia BHXH tự nguyện thuộc hộ nghèo được hỗ trợ bằng 30%, tương ứng 46.200 đồng/tháng, thuộc hộ cận nghèo bằng 25%, tương ứng 38.500 đồng/tháng, các đối tượng còn lại bằng 10%, tương ứng 15.400 đồng/tháng).

Thứ năm, do thu nhập không ổn định, bấp bênh, thậm chí gặp khó khăn triền miên như đợt dịch bệnh COVID-19 vừa qua khiến NLĐ không tìm được hướng xoay xở duy trì cuộc sống, buộc họ phải chọn giải pháp xin thanh toán BHXH một lần. Không phải NLĐ không nhận ra vấn đề là dừng tham gia BHXH tự nguyện sẽ mất một chỗ dựa vật chất khi về già; không phải họ hạn chế nhận thức mà là họ không còn con đường nào khác, vì tiếp tục tham gia họ cũng không có nguồn tham gia hoặc không đủ số tiền tham gia.

Vậy làm thế nào để NLĐ tham gia BHXH tự nguyện được đông đảo hoặc tất cả NLĐ tự do đều tham gia? Làm sao để tương lai chúng ta sẽ có một cuộc sống bình ổn cho mọi lao động khi về già được hưởng hưu trí cũng như tử tuất? Thiết nghĩ, chúng ta cần suy ngẫm để cùng đề ra những giải pháp hữu hiệu nhất để thu hút người lao động đông đảo hiện nay.

2.4. Giải pháp gia tăng số lượng người lao động tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện tại tỉnh Vĩnh Phúc hiện nay

Xuất phát từ tầm quan trọng của BHXH góp phần là công cụ để Nhà nước điều tiết bình ổn xã hội, cũng như giúp NLĐ tự do có chỗ dựa vật chất khi rủi ro và để đạt được mục tiêu của Đảng ta đề ra là phấn đấu đến năm 2025 đạt 45% lực lượng lao động trong độ tuổi tham gia BHXH (trong đó, tham gia BHXH tự nguyện chiếm khoảng 2,5% lực lượng lao động trong độ tuổi); đến năm 2030 đạt 60% lực lượng lao động trong độ tuổi tham gia BHXH (trong đó, tham gia BHXH tự nguyện chiếm khoảng 5% lực lượng lao động trong độ tuổi) và hướng tới BHXH toàn dân[30], BHXH các tỉnh nói chung và BHXH Vĩnh Phúc nói riêng, với vai trò là nơi tổ chức thực hiện chính sách, cần có những tính toán và hướng đi

[30] Nghị quyết số 28-NQ/TW - Hội nghị lần thứ 7 Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam khóa XII về cải cách chính sách BHXH.

thực sự thiết thực, chất lượng. Trong khuôn khổ bài viết này, tác giả xin đưa ra một số gợi ý giải pháp để thu hút người lao động tự do tại Vĩnh Phúc tham gia BHXH tự nguyện một cách hiệu quả nhất, cụ thể như sau:

Thứ nhất, cần tăng cường hơn nữa công tác quản lý nhà nước về công tác BHXH tự nguyện; cần nghiên cứu rà soát đối tượng có thể tham gia BHXH tự nguyện và xây dựng phương án lưu trữ dữ liệu phù hợp, khoa học, ứng dụng công nghệ nhanh nhạy, hiệu quả; đổi mới hơn nữa tư duy trong thực hiện Luật BHXH từ nhận thức đến hành động; thực hiện tốt việc phối hợp đồng bộ, linh hoạt trong quản lý nhà nước giữa các ngành: BHXH, Lao động - Thương binh và Xã hội; Kế hoạch và Đầu tư; Thuế và một số ngành chức năng khác. Đồng thời, cần thường xuyên xem xét, đánh giá lại tình hình và chú trọng hơn nữa việc phát triển BHXH tự nguyện tại các địa phương; tăng cường hơn nữa thanh tra, kiểm tra, giám sát chuyên ngành và xử lý nghiêm những trường hợp vi phạm trong quá trình thực hiện nhiệm vụ thu BHXH tự nguyện của người dân; nâng cao hơn nữa trách nhiệm của cơ quan thường trực, cơ quan chuyên trách trong lĩnh vực này gắn với cải cách hành chính, học tập, nâng cao trình độ ứng dụng công nghệ thông tin hiệu quả. BHXH các huyện, xã cần liên tục đổi mới phương pháp, cách làm, coi người dân chính là khách hàng để có phương thức vận động phù hợp.

Thứ hai, tiếp tục nâng cao chất lượng và đổi mới phương pháp, hình thức tuyên truyền về BHXH tự nguyện đến người dân, nhất là vùng nhiều đồng bào dân tộc thiểu số của tỉnh Vĩnh Phúc; cần cụ thể hóa quyền và nghĩa vụ của chính sách, chế độ BHXH tự nguyện để thu hút đông đảo sự tham gia của người lao động.

Trước hết, phải xác định việc đổi mới toàn diện nội dung, hình thức và phương pháp tuyên truyền BHXH tự nguyện là chủ trương nhất quán cả trước mắt và lâu dài, bảo đảm nâng cao chất lượng tuyên truyền đến người dân.

Về nội dung, công tác tuyên truyền phải làm cho đối tượng được tuyên truyền hiểu rõ quyền, lợi ích của việc tham gia BHXH tự nguyện trên cơ sở nhận thức đúng, đầy đủ và sâu sắc chủ trương, quan điểm của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước về BHXH tự nguyện. Từ đó, tạo sự đồng thuận, thay đổi tư duy của người dân, nhằm phát triển đối tượng tham gia.

Vê hình thức, phương pháp, tuyên truyền về BHXH tự nguyện đến người dân phải đa dạng, phù hợp với đặc điểm, tính chất đặc thù của từng nhóm đối tượng, vùng miền; tăng cường sử dụng công cụ truyền thông đa phương tiện, áp dụng công nghệ cao, sử dụng mạng xã hội vào công tác tuyên truyền. BHXH tỉnh Vĩnh Phúc đã sử dụng Đài Truyền hình tỉnh, Đài Phát thanh tỉnh làm kênh tuyên truyền, nhưng thực tế là nhiều người dân không theo dõi Đài Truyền hình tỉnh hoặc Đài Phát thanh tỉnh do nhiều lý do khác nhau. Chúng ta phát hành miễn phí các loại ấn phẩm tuyên truyền, điều đó rất tốt, nhưng đôi khi người dân không dành thời gian đọc và đủ hiểu được những nội dung kiểu "văn bản chết" như vậy. Chúng ta cần áp dụng những biện pháp trực tiếp hơn nữa như: mở hội thảo, hội họp giải đáp trực tiếp của cán bộ chuyên trách về BHXH tự nguyện; sử dụng mạng xã hội như Zalo, tạo ra các clip ngắn cô đọng tuyên truyền trực tiếp đến người dân. Nội dung tuyên truyền sẽ được gửi đến người lao

động một cách đầy đủ, sâu sắc. Đồng thời, nên duy trì chuyên mục "Hỏi - Đáp pháp luật BHXH, BHYT" mỗi tháng 01 kỳ, thực hiện chuyên mục "Phổ biến, giáo dục pháp luật" trên Đài Phát thanh - Truyền hình tỉnh nhưng dùng kênh khác tuyên truyền nhấn mạnh để người dân theo dõi, như: Zalo, mạng xã hội khác. Bên cạnh đó, cần tổ chức Hỏi - Đáp trực tiếp sẽ mang lại hiệu ứng rõ nét hơn. Ngoài ra, hình thức "đi từng ngõ, gõ từng nhà" cũng là cách tuyên truyền ban đầu để đưa người dân đến một hội, nhóm cụ thể, từ đó nâng mức tuyên truyền dần cao hơn.

Về đối tượng, hoạt động tuyên truyền phải lấy đối tượng được tuyên truyền làm trung tâm. Đối tượng của người tham gia BHXH tự nguyện là NLĐ tự do, chúng ta cần có sự phân loại đối tượng trước khi làm công tác tuyên truyền, chú trọng đến đối tượng là đồng bào dân tộc thiểu số sống tập trung ở vùng sâu, vùng xa. Xét đến cùng, đây vẫn là đối tượng còn hạn chế về giao thông đi lại, hạn chế về khả năng tiếp cận các chế độ chính sách của Đảng, Nhà nước. Toàn tỉnh Vĩnh Phúc, tính đến 01/4/2019, số lượng đồng bào dân tộc thiểu số của tỉnh là 53.383 người, chiếm 4,8% dân số của tỉnh[31], nếu chúng ta tập trung bao phủ, quan tâm đến đối tượng này thì tương lai sẽ nâng tầm chất lượng cuộc sống của toàn tỉnh. Chúng ta cần đề ra mục tiêu phấn đấu 100% người dân phải được tuyên truyền đầy đủ về quyền, nghĩa vụ tham gia BHXH tự nguyện để tránh hiện tượng bỏ sót.

Về thời gian, tuyên truyền về chính sách BHXH tự nguyện đến đúng đối tượng không dễ dàng về thời gian tổ chức. Do NLĐ có thời gian làm việc khác nhau nên cần có sự khảo sát, rà soát kỹ lưỡng trước khi diễn ra buổi tuyên truyền để khi tổ chức sẽ thực sự hiệu quả, đảm bảo tuyên truyền đầy đủ nội dung đến tất cả NLĐ, chẳng hạn như tổ chức buổi tối hoặc ngoài giờ lao động để thu hút đông đủ NLĐ tham dự. Tránh tình trạng tổ chức mang tính hình thức, bỏ sót đối tượng.

Về địa điểm, tổ chức tuyên truyền tại địa bàn NLĐ là tốt nhất, giảm thiểu sự di chuyển đường xa. Nếu vì yếu tố lệch giờ giữa các lao động thì kết hợp hình thức trực tuyến và trực tiếp, đảm bảo tất cả các lao động trên địa bàn đều tham dự đầy đủ, nắm rõ nội dung tuyên truyền, hiểu thấu đáo về BHXH tự nguyện.

Thứ ba, phát huy hơn nữa vai trò của Mặt trận Tổ quốc và các tổ chức chính trị, xã hội trong việc tuyên tuyền, vận động nhân dân tham gia BHXH tự nguyện; đồng thời tích cực vận động các nguồn hỗ trợ của các tổ chức, cá nhân cho người tham gia BHXH tự nguyện.

Mặt trận Tổ quốc và các tổ chức chính trị xã hội ở địa phương là cầu nối giữa Đảng, Nhà nước và Nhân dân khi triển khai BHXH tự nguyện. Thành viên của Mặt trận Tổ quốc và các tổ chức chính trị xã hội là những người dân vận hiệu quả nhất, gần gũi nhất và đặt lòng tin ở nhân dân sâu sắc nhất. Chính vì vậy, cần phát huy hơn nữa vai trò của bộ phận chính trị này để người dân được tiếp cận thấu đáo nhất các chính sách của BHXH tự nguyện. Chính quyền các địa phương cần có tham mưu, tư vấn cấp trên những chính sách ưu đãi, khen thưởng để khích lệ những thành viên Mặt trận, các tổ chức chính trị xã hội, đặt niềm tin giao

[31] Dương Thị Hợp (2021), *Thực hiện chính sách dân tộc trên địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc,* Kỷ yếu Hội thảo khoa học, Đại học Sư phạm Hà Nội 2, NXB Thế giới.

nhiệm vụ để họ làm công tác BHXH tự nguyện một cách trách nhiệm, xứng đáng và tâm huyết thực sự.

Thành viên của Mặt trận Tổ quốc và các tổ chức chính trị xã hội cần vận động trước hết chính thành viên của gia đình, người thân, tổ chức của mình tham gia BHXH tự nguyện, để từ đó vận động người khác cùng tham gia.

Thứ tư, có chế độ tập huấn, bồi dưỡng nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ chuyên trách và không chuyên trách về BHXH tự nguyện. Người đại diện cơ quan nhà nước về BHXH tự nguyện thì trước hết phải là người nắm vững kiến thức về Luật BHXH nói chung và Luật BHXH tự nguyện. Bên cạnh đó, cán bộ làm công tác BHXH cần có đạo đức trong sáng, tận tâm, tận lực, có kỹ năng thuyết trình trước người dân để khi làm công tác tuyên truyền thì sẽ thu hút và giành được niềm tin từ người lao động.

Cơ quan quản lý nhà nước về BHXH cần tập huấn cho đội ngũ giảng viên nguồn về tuyên truyền BHXH nói chung và BHXH tự nguyện nói riêng. Cơ quan tổ chức thực hiện chính sách BHXH tự nguyện tập huấn, bồi dưỡng cho đội ngũ tuyên truyền viên về BHXH trong phạm vi quản lý: tuyên truyền viên về BHXH là cán bộ, công chức, viên chức và người có uy tín, có kiến thức, am hiểu về chính sách BHXH, làm sao để tuyên truyền ngắn gọn mà dễ hiểu, nói đúng nguyện vọng nhân dân. Từ đó, họ mới là cầu nối đưa chính sách đến với NLĐ một cách nhanh nhất, hiệu quả nhất.

Thứ năm, nâng cao chất lượng phục vụ nhân dân, thực hiện ứng dụng công nghệ thông tin một cách hiệu quả, khoa học, đơn giản hóa các thủ tục hành chính, rút ngắn thời gian giải quyết các thủ tục hành chính để đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu tham gia BHXH tự nguyện của NLĐ.

Thứ sáu, Tỉnh ủy, Hội đồng nhân dân, Ủy ban nhân dân tỉnh cần có cơ chế hỗ trợ thêm cho người tham gia BHXH tự nguyện từ ngân sách của địa phương.

Thực tế là đối tượng tiềm năng tham gia BHXH phần lớn là nông dân và lao động ở khu vực phi chính thức, trong khi đó họ có thu nhập thấp, bấp bênh, không ổn định. Mặc dù Luật BHXH năm 2018 đã có quy định mức hỗ trợ nhưng ở mức rất thấp. Có nghĩa là kể cả khi đã được Nhà nước hỗ trợ, người tham gia vẫn phải đóng với số tiền khá cao so với thu nhập của những NLĐ có mức sống thấp. Do đó, nếu Tỉnh có cơ chế hỗ trợ thêm cho người dân để "kích cầu", sẽ thúc đẩy người dân tham gia BHXH tự nguyện một cách tích cực hơn và là giải pháp quan trọng để đạt được chỉ tiêu đối tượng tham gia BHXH tự nguyện như mục tiêu của Đảng đề ra tại Nghị quyết số 28-NQ/TW.

Thứ bảy, giải pháp có sức hút hấp dẫn để người lao động tham gia BHXH bắt buộc cũng như BHXH tự nguyện đó là Tỉnh cần quan tâm, tạo cơ hội việc làm, nâng thu nhập cho NLĐ. Sở Lao động, Thương binh và Xã hội cần có giải pháp đào tạo, bồi dưỡng tay nghề cho NLĐ để họ nâng cao trình độ sản xuất, nâng cao thu nhập ngay chính trên đồng ruộng của mình với những kỹ năng canh tác, chăn nuôi phù hợp, nhất là vùng đồng bào dân tộc thiểu số, cho họ "cần câu" chứ không phải cho họ "con cá".

3. Kết luận

Khi NLĐ còn trẻ, nhận thức hạn chế và vì các lý do khó khăn khác nhau không tham gia BHXH tự nguyện có thể sẽ dẫn tới vô vàn hệ luỵ sau này cho chính NLĐ và cho toàn xã hội. BHXH tự nguyện như một chỗ dựa an vui của NLĐ tự do ở tuổi xế chiều. Thiết nghĩ, cơ quan nhà nước về lĩnh vực BHXH cần thực sự thay đổi tư duy, quan tâm tới những giải pháp và biến giải pháp thành hành động cụ thể hữu hiệu thu hút đông đảo NLĐ tham gia BHXH tự nguyện. "Một mũi tên trúng hai đích", khi tất cả NLĐ tự do tham gia BHXH tự nguyện, vừa san sẻ cùng Nhà nước gánh nặng tài chính vừa giúp NLĐ yên tâm khi hết tuổi lao động, lúc về già. Đó là hướng đi văn minh của thế giới và của Đảng, Nhà nước ta. Trong khuôn khổ bài viết này, tác giả đã đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng NLĐ tham gia BHXH tự nguyện tại tỉnh Vĩnh Phúc là một kênh tham khảo cần thiết để cải thiện tình hình còn bất cập, hạn chế của NLĐ tham gia BHXH tự nguyện hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. BHXH tỉnh Vĩnh Phúc (2016 - 2020), *Báo cáo Kết quả thực hiện bảo hiểm xã hội tự nguyện 2016 - 2020 của Bảo hiểm xã hội tỉnh Vĩnh Phúc.*
2. Dương Thảo Phương (2014), *Pháp luật về bảo hiểm xã hội tự nguyện: Thực trạng, giải pháp,* Luận văn Thạc sĩ Luật học, Hà Nội.
3. Dương Thị Hợp (2021), *Thực hiện chính sách dân tộc trên địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc,* Kỷ yếu Hội thảo khoa học, Đại học Sư phạm Hà Nội 2, NXB Thế giới, 2021.
4. Đảng Cộng sản Việt Nam (2018), *Nghị quyết số 28-NQ/TW - Hội nghị lần thứ 7 Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam khóa XII về cải cách chính sách bảo hiểm xã hội,* ban hành ngày 23/5/2018.
5. Phạm Thị Lan Phương, Nguyễn Văn Song (2014), "Thực trạng tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện của người lao động trên địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc", *Tạp chí Khoa học và Phát triển 2014,* tập 12, số 5.
6. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014), *Luật Bảo hiểm xã hội năm 2014,* Luật số 58/2014/QH13, ban hành ngày 20/11/2014.

VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM TRONG VIỆC THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ RỦI RO KHÍ HẬU

TS. Nguyễn Công Thành
Khoa Môi trường, Biến đổi khí hậu và Đô thị
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Là quốc gia bị ảnh hưởng hàng đầu bởi rủi ro thiên tai, Việt Nam ngay từ bây giờ đang rất cần thích ứng và quản lý rủi ro khí hậu. Để có hệ thống quản lý rủi ro khí hậu toàn diện, cần phải có nền tảng thông tin phù hợp về rủi ro khí hậu hiện tại và tương lai. Yếu tố có tiềm năng thúc đẩy việc sử dụng thông tin rủi ro khí hậu để hoạch định chính sách thích ứng biến đổi khí hậu (BĐKH) là ngành Bảo hiểm. Không chỉ là chủ thể sử dụng thông tin rủi ro khí hậu, ngành Bảo hiểm cũng tạo ra thông tin mới như: hoạt động bảo lãnh phát hành có thể hữu ích cho các bên liên quan. BĐKH đang làm gia tăng rủi ro khí hậu, làm ảnh hưởng xấu tới tính bền vững của nhiều sản phẩm bảo hiểm. Vì vậy, các doanh nghiệp bảo hiểm quan tâm nhiều hơn đến việc chia sẻ thông tin rủi ro để giữ cho mức rủi ro có thể kiểm soát được và có thể bảo hiểm. Như vậy, thông tin về rủi ro khí hậu được tạo ra cho hoặc do bảo hiểm có thể được sử dụng để khuyến khích việc lập kế hoạch và ra quyết định dựa trên thông tin rủi ro.

Từ khóa: Rủi ro khí hậu, quản lý rủi ro khí hậu, thích ứng biến đổi khí hậu

1. Giới thiệu

Các rủi ro khí hậu liên quan đến các hiện tượng thời tiết cực đoan như: bão, lũ lụt và đợt nắng nóng đang gia tăng do BĐKH. Các số liệu gần đây cho thấy, bảy năm qua đang trên đà trở thành bảy năm nóng nhất được ghi nhận,[32] các hiện tượng thời tiết cực đoan nghiêm trọng hơn rất tiếc đang trở thành tiêu chuẩn mới. Các thiệt hại liên quan đến hiện tượng thời tiết cực đoan càng trở nên trầm trọng hơn bởi nhiều yếu tố khác nhau như sự tập trung ngày càng tăng của con người và tài sản trong các khu vực có rủi ro cao trong quá trình đô thị hóa (Courbage và Golnaraghi, 2022).

[32] Tổ chức Khí tượng thế giới (World Meteorological Organisation – WMO), *Hiện trạng khí hậu năm 2021*, https://public.wmo.int/en/media/press-release/state-of-climate-2021-extreme-events-and-major-impacts.

Nằm trong số mười quốc gia bị ảnh hưởng hàng đầu bởi thiên tai trên toàn thế giới,[33] Việt Nam ngay từ bây giờ đang rất cần thích ứng và quản lý rủi ro khí hậu. Với bờ biển trải dài và các vùng đồng bằng gắn liền với lưu vực sông lớn, phần lớn dân cư sẽ phải chịu tác động của mực nước biển dâng và các trận bão lớn, cũng như nhiều rủi ro khí hậu khác. Thiệt hại ước tính khoảng 0,5% GDP do ảnh hưởng trực tiếp từ rủi ro lũ lụt ven sông và ven biển.[34] Sự mở rộng quy mô nền kinh tế với tốc độ tăng trưởng nhanh sẽ mang đến rủi ro cao hơn trong những thập kỷ sắp tới. Nếu không hành động ngay, rủi ro khí hậu sẽ gây nguy hiểm cho thành tựu phát triển đã đạt được và đe dọa tăng trưởng kinh tế.

BĐKH đã và đang tác động tiêu cực đến cuộc sống trên trái đất và hàng loạt các hoạt động của con người. Trong khi các nỗ lực toàn cầu nhằm giảm phát thải khí nhà kính là hết sức cần thiết thì cũng cần nhanh chóng nâng cao năng lực thích ứng để ứng phó với các rủi ro BĐKH hiện tại và tương lai. Trong thập kỷ qua, các nỗ lực đã được tiến hành để xây dựng năng lực chống chịu với tác động của các hiện tượng thời tiết cực đoan trong bối cảnh BĐKH. Các tác động kinh tế - xã hội ngày càng gia tăng đã đòi hỏi chuyển đổi mô hình quản lý theo hướng tiếp cận dựa trên quản lý rủi ro để quản lý các tác động tiềm tàng của thiên tai. Các nỗ lực đã tập trung vào việc cải thiện thực hành quản lý rủi ro, bao gồm: tăng cường đánh giá rủi ro thiên tai và truyền thông rủi ro để cải thiện việc ra quyết định quản lý rủi ro thiên tai, tài trợ, chuyển giao rủi ro và nỗ lực thúc đẩy phục hồi sau thiên tai.

Để có hệ thống quản lý rủi ro khí hậu toàn diện, cần có các điều kiện thích hợp như: một môi trường chính sách hỗ trợ, đủ kinh phí, quyết tâm chính trị, năng lực hoạch định chính sách, và nhận thức về khí hậu. Những điều kiện này đều cần dựa trên nền tảng thông tin phù hợp về rủi ro khí hậu hiện tại và tương lai. Do đó, khả năng truy cập thông tin rủi ro khí hậu sẽ giúp cải thiện kết quả của việc hoạch định chính sách (Clarke và Dercon, 2016). Trong bối cảnh đô thị, thông tin khí hậu có thể hữu ích với quy hoạch xây dựng các tòa nhà và cơ sở hạ tầng; trong khi ở nông thôn, thông tin này có thể cho biết việc lựa chọn cây trồng và thời điểm gieo trồng. Hiểu biết về khả năng xảy ra và ảnh hưởng của các tác động là điểm khởi đầu cho chiến lược quản lý rủi ro khí hậu, do đó là trọng tâm trong việc lập kế hoạch của chính quyền địa phương và quốc gia, cũng như đối với các doanh nghiệp tư nhân.

Việc áp dụng thông tin rủi ro khí hậu nhằm thích ứng với BĐKH là trọng tâm của "dịch vụ khí hậu". Dịch vụ khí hậu là các hoạt động nhằm phát triển thông tin rủi ro khí hậu thành các sản phẩm như: dự báo, xu hướng hoặc phân tích kinh tế và điều chỉnh chúng cho các cộng đồng người dùng và môi trường chính sách khác nhau. Kiến thức khoa học về các rủi ro khí hậu, cũng như việc cung cấp các dịch vụ khí hậu đang ngày càng được cải thiện tại các nước đang phát triển (Surminski và cộng sự, 2022). Tuy nhiên, tính sẵn có của dữ liệu

[33] Germanwatch e. V. (2019), *Chỉ số rủi ro khí hậu toàn cầu 2020.*
[34] Ngân hàng Thế giới (2020), *Phát triển vùng duyên hải Việt Nam: Cơ hội và rủi ro thiên tai.*

vẫn còn kém ở nhiều nơi trên thế giới và việc thiếu thông tin về rủi ro khí hậu tiếp tục được đề cập đến như một rào cản chính cho hành động thực sự trong việc thực hiện các Kế hoạch Thích ứng Quốc gia (NAPs) và các Mục tiêu Phát triển bền vững (SDGs) (Hewitt và cộng sự, 2020).

Việc thiếu thông tin về khí hậu có nhiều lý do; một số liên quan đến kỹ thuật, tính thích hợp của thông tin, trong khi các yếu tố khác liên quan đến kinh tế chính trị, quyền truy cập và kiểm soát thông tin (Surminski và cộng sự, 2022). Động cơ và ý chí chính trị cũng rất quan trọng. Những người ra quyết định thường phải đối mặt với sự đánh đổi giữa chi phí ngắn hạn và lợi ích dài hạn. Trong khi đó lại thiếu vắng cơ chế khuyến khích các quan chức Chính phủ tham khảo thông tin rủi ro cho mục đích lập kế hoạch hoặc tham gia vào các hành động dự đoán dựa trên thông tin rủi ro. Thông tin rủi ro đôi khi có thể bị coi là một trở ngại, ví dụ khi các mô hình rủi ro chỉ ra lý do tại sao một số khu vực nhất định của thành phố không nên được phát triển, hoặc khi dữ liệu rủi ro cho thấy cây trồng mới mua có khả năng không phù hợp với điều kiện khí hậu trong tương lai.

Yếu tố có tiềm năng thúc đẩy việc sử dụng thông tin rủi ro khí hậu để hoạch định chính sách thích ứng là bảo hiểm (Surminski và cộng sự, 2022). Công cụ tài chính này có nhiều dạng và hình thức khác nhau, chẳng hạn như các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp cho nông dân, bảo hiểm tài sản cho chủ sở hữu nhà, và bảo hiểm kinh doanh cho các công ty. Tất cả những sản phẩm này ở một mức độ nào đó phụ thuộc vào tính sẵn có và việc sử dụng thông tin rủi ro khí hậu, nhằm quyết định về mức độ và điều khoản bảo hiểm, cũng như xem xét khả năng thanh toán để đảm bảo rằng, doanh nghiệp bảo hiểm có thể đáp ứng các yêu cầu có thể xảy ra. Do đó, thông tin rủi ro là một thành phần thiết yếu để thiết kế và thực hiện các chương trình bảo hiểm. Điều quan trọng là thông tin rủi ro khí hậu và bảo hiểm có mối quan hệ tương tác qua lại. Những người cung cấp bảo hiểm dựa vào thông tin rủi ro trong khi họ cũng tạo ra thông tin mới, ví dụ như hoạt động bảo lãnh phát hành, có thể được sử dụng cho các bên liên quan khác. Trong bối cảnh BĐKH đang làm gia tăng rủi ro, từ đó ảnh hưởng xấu tới tính bền vững của nhiều sản phẩm chuyển giao rủi ro, các doanh nghiệp bảo hiểm quan tâm nhiều hơn đến việc chia sẻ thông tin rủi ro để giữ cho mức rủi ro có thể kiểm soát được và có thể bảo hiểm (Surminski và cộng sự, 2016). Như vậy, thông tin về rủi ro khí hậu được tạo ra cho hoặc do bảo hiểm có thể được sử dụng để khuyến khích việc lập kế hoạch và ra quyết định dựa trên thông tin rủi ro.

Do tác động của thiên tai gia tăng nên ngành Bảo hiểm đã và đang đóng vai trò quan trọng hơn trong việc thúc đẩy khả năng chống chịu với thiên tai (Kousky, 2019). Điều này cũng được hỗ trợ bởi các bằng chứng cho thấy các quốc gia có ngành Bảo hiểm phát triển thường có thể phục hồi nhanh hơn (Peter và cộng sự, 2012). Điều này không chỉ tạo ra sự quan tâm nhiều hơn đến các sản phẩm bảo hiểm truyền thống mà còn thúc đẩy sự đổi mới trong các giải pháp chuyển giao rủi ro. Ngoài ra, các Chính phủ ngày càng nhận ra giá trị của

việc hợp tác chặt chẽ hơn với ngành Bảo hiểm trong các lĩnh vực như: nghiên cứu mô hình rủi ro thiên tai, thích ứng với khí hậu và phòng chống thiên tai. Tuy nhiên, bất chấp những phát triển này, phía trước còn nhiều công việc hơn nữa để quản lý một cách có ý nghĩa và hiệu quả các rủi ro trong điều kiện khí hậu thay đổi và cho phép các nỗ lực phối hợp thu hút sự tham gia của các khu vực công và tư để giảm thiểu những rủi ro này và xây dựng khả năng phục hồi của xã hội. Điều này cũng đòi hỏi sự hiểu biết tốt hơn về vai trò của bảo hiểm trong việc đối phó với các rủi ro liên quan đến khí hậu.

2. Thông tin rủi ro khí hậu và ngành Bảo hiểm

Việc nhận thức ngày càng tăng về các vấn đề khí hậu và môi trường đã dẫn đến nhu cầu gia tăng về thông tin khí hậu trong thị trường tài chính. Điều này là do lo ngại rằng, BĐKH có thể là một rủi ro hệ thống đối với sự ổn định tài chính toàn cầu, tạo ra nhu cầu hỗ trợ tài chính dài hạn cho quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế các-bon thấp. Nhóm chuyên trách về công bố tài chính liên quan đến khí hậu của Ban Ổn định Tài chính (FSB) đã cung cấp các hướng dẫn chung và theo ngành cụ thể về đánh giá và công bố các rủi ro liên quan đến khí hậu trong báo cáo tài chính hàng năm của các công ty cổ phần cần công khai tài chính.[35] Các tổ chức xếp hạng quốc tế gần đây đã bắt đầu xem xét rủi ro khí hậu và thiên tai cùng các biện pháp quản lý rủi ro liên quan trong xếp hạng tín dụng quốc gia, thành phố và doanh nghiệp.

Nhu cầu cao đối với thông tin rủi ro khí hậu cũng đến từ lĩnh vực bảo hiểm. Thông tin rủi ro là một phần cơ bản của mô hình kinh doanh bảo hiểm, vì các sản phẩm dựa trên thông tin rủi ro, dữ liệu và hiểu biết sâu sắc từ các sự kiện trong quá khứ để phát triển các mô hình phân tích rủi ro và tính dễ bị tổn thương nhằm đưa ra các quyết định bảo lãnh phát hành. Thị trường bảo hiểm rủi ro thiên tai và khí hậu đã coi sự phát triển của mô hình phân tích thảm họa là một trong những công cụ chính cần được sử dụng cho mục đích bảo lãnh phát hành, và những công cụ này đã nhanh chóng phát triển cùng với sự cải thiện về năng lực của khoa học trái đất và mô hình hệ thống khí hậu.

Loại dữ liệu sử dụng cho mục đích bảo hiểm phụ thuộc nhiều vào loại hợp đồng bảo hiểm, tức là loại rủi ro được bảo hiểm. Loại hình bảo hiểm tài sản và thương vong ngày càng dựa vào các thiết bị công nghệ thông minh để thu thập dữ liệu. Điều này cũng áp dụng cho bảo hiểm rủi ro khí hậu, trong đó các công nghệ để thu thập dữ liệu liên quan đến rủi ro như: hình ảnh vệ tinh (ví dụ như ảnh hưởng của bão), lượng mưa (được sử dụng cho bảo hiểm lũ lụt), độ ẩm của đất (chìa khóa cho bảo hiểm hạn hán) và hoạt động địa chấn (trụ cột của bảo hiểm động đất) đang phát triển nhanh về mặt công nghệ.

[35] Task Force of Climate-related Financial Disclosure (TCFD), Final report: Recommendations of the task force on climate-related financial disclosures and related annexes. https://www.fsb-tcfd.org/publications/final-recommendations-report/

Việc sử dụng dữ liệu này có thể khác nhau theo mục đích của hoạt động bảo hiểm như việc định giá và bảo lãnh phát hành cần dữ liệu lịch sử, trong khi đó, phân tích rủi ro, phát triển sản phẩm mới, xây dựng chiến lược và quản lý yêu cầu thanh toán cần dữ liệu hiện tại và tương lai. Dữ liệu liên quan tới bảo hiểm nông nghiệp thường sử dụng ba loại dữ liệu: trạm thời tiết, dữ liệu vệ tinh và sản lượng nông nghiệp (Surminski và cộng sự, 2022). Các dữ liệu này có thể được sử dụng để xây dựng một số chỉ số chính như: dự đoán về lượng mưa, độ ẩm của đất và dao động nhiệt độ.

3. Tiềm năng của ngành Bảo hiểm trong việc thúc đẩy phát triển năng lực quản lý rủi ro khí hậu

Nhận thức về việc cùng hợp tác giữa các nhà khoa học và nhà hoạch định chính sách trong việc lập kế hoạch ứng phó BĐKH đã được hình thành. Tuy nhiên, việc sử dụng dữ liệu khí hậu hiện có để ra quyết định vẫn còn hạn chế. Nhằm cải thiện vấn đề này, nhiều nỗ lực trong phát triển hệ thống thông tin khí hậu cùng với các dịch vụ khí hậu đã được Tổ chức Khí tượng thế giới (WMO) thực hiện (Surminski và cộng sự, 2022).

Tuy nhiên, cải thiện việc sử dụng thông tin khí hậu để ra quyết định không chỉ đơn thuần là cải thiện chất lượng hoặc khả năng truy cập dữ liệu. Nó cũng đòi hỏi sự hiểu biết về bối cảnh quyết định, trong đó có thông tin được dự định sử dụng, để thông tin kết quả có thể phù hợp với quyết định và có thể sử dụng được. Mặc dù sự sẵn có và khả năng tiếp cận thông tin rủi ro khí hậu là quan trọng đối với quá trình này nhưng nó cũng phụ thuộc vào các yếu tố kinh tế chính trị. Điều này bao gồm sự tin tưởng vào thông tin rủi ro, các cơ chế khuyến khích để nội bộ hóa và hành động theo thông tin đó, cũng như các quá trình mà qua đó, các ý tưởng, quyền lực và nguồn lực được thương lượng, lên ý tưởng và thực hiện (Tanner và Allouche, 2011).

Các nghiên cứu trước đây cho thấy sự tương tác giữa các bên liên quan là then chốt và sự hợp tác giữa các nhà khoa học và các chủ thể liên quan có thể thúc đẩy các mục tiêu chung và tối ưu hóa việc cung cấp dữ liệu (Surminski và cộng sự, 2022). Tuy nhiên, điều này cũng dẫn đến một quan ngại là sự cân bằng giữa việc cung cấp thông tin hữu ích với nhu cầu về tính chính xác khoa học. Vấn đề này càng trở nên khó khăn khi thực tế tồn tại sự thiếu gắn kết giữa nhà sản xuất và người sử dụng dữ liệu (Golding và cộng sự, 2017, Miles và cộng sự, 2006). Ngoài ra, có một thách thức là nơi thông tin rủi ro khí hậu được sử dụng có thể không có đủ hiểu biết về mục đích và những hạn chế của các thông tin này.

Như đã thảo luận, ngành Bảo hiểm và nhiều hoạt động phân tích tài chính có nhu cầu cao đối với thông tin rủi ro khí hậu. Khi phân tích rủi ro môi trường và khí hậu đã trở thành hàng hóa, câu hỏi về khả năng tiếp cận dữ liệu và chia sẻ các kỹ năng cần thiết để hiểu và sử dụng dữ liệu này ngày càng quan trọng hơn. Mặc dù mục đích chính của thông tin rủi ro liên

quan đến bảo hiểm là để phục vụ sự hiểu biết và định giá rủi ro của ngành nhưng có khả năng việc sử dụng bảo hiểm có thể đưa quan điểm rủi ro vào quá trình lập kế hoạch và ra quyết định khi được chia sẻ với những người chịu trách nhiệm quản lý rủi ro, đặc biệt là ở cấp Chính phủ (Surminski và cộng sự, 2022). Trong bối cảnh này, dữ liệu được tạo ra hoặc thu thập trong quá trình bảo hiểm có thể được sử dụng để ra quyết định rộng rãi hơn trong quản lý rủi ro khí hậu.

Trong quá trình thiết kế và thực hiện các chương trình bảo hiểm, một loạt các thông tin rủi ro bao gồm: dữ liệu rủi ro thiên tai và khí hậu được thu thập hoặc tạo ra. Nội dung của thông tin rủi ro khí hậu đó có liên quan cơ bản đến nhiều chủ thể khác nhau và có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc giảm thiểu thiệt hại phát sinh. Quá trình này cũng có thể giúp cải thiện hiệu quả của hoạt động ứng phó với thiên tai bằng cách xóa bỏ sự mơ hồ về ai là người đang đối mặt với rủi ro, ai cần ứng phó và cách thức tài trợ (Clarke và Dercon, 2016).

Ngành Bảo hiểm đang khẳng định vai trò tư vấn cho xã hội về rủi ro, thúc giục khách hàng quản lý rủi ro để giữ cho tác động và chi phí rủi ro ở mức thấp. Vai trò này mở rộng ra ngoài quan điểm truyền thống về chuyển giao rủi ro như một dịch vụ tài chính, trong đó việc tăng cường tiếp nhận bảo hiểm được coi là một động lực quan trọng để tăng khả năng phục hồi tài chính khi đối mặt với các cú sốc và cải thiện năng lực lập kế hoạch ứng phó của Chính phủ nhờ thông tin rủi ro tốt hơn. Nói cách khác, bảo hiểm trở thành một "hệ thống thông tin khí hậu" và có thể là nguồn dữ liệu cũng như khuyến khích người khác sử dụng thông tin.

Các mô hình phân tích, bộ dữ liệu và công cụ dự báo thường được phát triển bởi hoặc theo yêu cầu của doanh nghiệp bảo hiểm, có thể được sử dụng rộng rãi hơn cho các lợi ích xã hội ngoài bảo hiểm, đặc biệt liên quan đến việc giảm rủi ro hiện tại và tương lai thông qua lập kế hoạch và ra quyết định dựa trên rủi ro (Surminski và cộng sự, 2022). Tuy nhiên, có một số thách thức có thể cản trở luồng thông tin rủi ro trong quá trình bảo hiểm: không phải tất cả thông tin đều công khai và miễn phí và thường thiếu minh bạch do tính nhạy cảm thương mại của các quy trình nội bộ của doanh nghiệp bảo hiểm. Đây là một thách thức thường được nhắc đến trong thị trường bảo hiểm hiện tại. Surminski (2017) liệt kê ví dụ về các sáng kiến chia sẻ dữ liệu từ lĩnh vực bảo hiểm. Tuy nhiên, một lưu ý cũng chỉ ra rằng, dữ liệu thường "không sẵn có và có thể truy cập được cho các mục đích lập mô hình rủi ro do một số yếu tố, chẳng hạn như các chính sách hạn chế về dữ liệu quốc gia, quyền sở hữu dữ liệu của tổ chức, chi phí cho phần cứng và phần mềm, và thiếu nhân viên – người hiểu được giới hạn của các mô hình (mô phỏng trên máy tính về tác động của thảm họa, kết hợp bộ dữ liệu thống kê với kiến thức khoa học, công nghệ và kỹ thuật)". Khả năng tiếp cận và khả năng sử dụng của dữ liệu này cũng là một thách thức. Mặc dù ở một số quốc gia, việc phổ biến công khai một số dữ liệu thông qua các nền tảng trực tuyến nhưng dữ liệu này được sử dụng như thế nào và có tác dụng gì trong quá trình ra quyết định (Surminski và cộng sự, 2022).

4. Kết luận

Là quốc gia bị ảnh hưởng hàng đầu bởi thiên tai, Việt Nam ngay từ bây giờ đang rất cần thích ứng và quản lý rủi ro khí hậu. Trong khi các rủi ro khí hậu đang gia tăng cùng với hiện tượng BĐKH, năng lực quản lý rủi ro khí hậu của Việt Nam còn rất hạn chế. Để có hệ thống quản lý rủi ro khí hậu toàn diện, cần có nền tảng thông tin phù hợp về rủi ro khí hậu hiện tại và tương lai. Do đó, khả năng truy cập thông tin rủi ro khí hậu sẽ giúp cải thiện kết quả của việc hoạch định chính sách.

Yếu tố có tiềm năng thúc đẩy việc sử dụng thông tin rủi ro khí hậu để hoạch định chính sách thích ứng biến đổi khí hậu là ngành Bảo hiểm (Surminski và cộng sự, 2022). Các sản phẩm bảo hiểm thường cần thông tin rủi ro khí hậu nhằm quyết định về điều khoản bảo hiểm và phân tích khả năng thanh toán. Điều quan trọng là thông tin rủi ro khí hậu và bảo hiểm có mối quan hệ tương tác qua lại. Những người cung cấp bảo hiểm dựa vào thông tin rủi ro trong khi họ cũng tạo ra thông tin mới như hoạt động bảo lãnh phát hành có thể được sử dụng cho các bên liên quan khác. Trong bối cảnh BĐKH đang làm gia tăng rủi ro, từ đó ảnh hưởng xấu tới tính bền vững của nhiều sản phẩm chuyển giao rủi ro, các công ty bảo hiểm cần quan tâm nhiều hơn đến việc chia sẻ thông tin rủi ro để có thể kiểm soát được mức rủi ro và có thể bảo hiểm. Như vậy, thông tin về rủi ro khí hậu được tạo ra cho hoặc do bảo hiểm có thể được sử dụng để khuyến khích việc lập kế hoạch và ra quyết định dựa trên thông tin rủi ro.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bank for International Settlements. Surminski, S. (2017), “Fit for the future? The reform of flood insurance in Ireland: resolving the data controversy and supporting climate change adaptation”, *Policy Paper*, The Centre for Climate Change Economics and Policy. The Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment. https://www.lse.ac.uk/granthaminstitute/wpcontent/uploads/2017/05/Fit_for_the_Future_Surminski_May2017.pdf.
2. Clarke, D. J. và S. Dercon (2016), “Dull disasters? How planning ahead will make a difference: Oxford University Press Courbage”, Christophe và Maryam Golnaraghi (2022), *Extreme events, climate risks and insurance.* The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice 47(1): 1 - 4.
3. Hewitt, C. D., E. Allis, S. J. Mason, M. Muth, R. Pulwarty, J. Shumake-Guillemot, A. Bucher, M. Brunet, A. M. Fischer, A. M. Hama, R. K. Kolli, F. Lucio, O. Ndiaye và B. Tapia (2020), “Making Society Climate Resilient: International Progress under the Global Framework for Climate Services”, *Bulletin of the American Meteorological Society* 101(2): E237 - E252.

4. Kousky, Carolyn (2019), “The Role of Natural Disaster Insurance in Recovery and Risk Reduction”, *Annual Review of Resource Economics* 11(1): 399 - 418.
5. Peter, Goetz von, Sebastian von Dahlen và Sweta C Saxena (2012), *“Unmitigated disasters? New evidence on the macroeconomic cost of natural catastrophes”*, BIS Working Papers 394.
6. Surminski, Swenja, Jonathan Barnes và Katharine Vincent (2022), *“Can insurance catalyse government planning on climate? Emergent evidence from Sub-Saharan Africa”*, World Development 153: 105830.
7. Surminski, Swenja, Laurens M. Bouwer và Joanne Linnerooth-Bayer (2016), “How insurance can support climate resilience”, *Nature Climate Change* 6(4): 333 - 334.

BẢO HIỂM VI MÔ – GIẢI PHÁP HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO NGƯỜI THU NHẬP THẤP

ThS. Lương Tuấn Sơn
Khoa Luật - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Tóm tắt

Bảo hiểm vi mô (BHVM) là giải pháp phân bổ các chi phí, thiệt hại được thiết kế một cách phù hợp cho thị trường có thu nhập thấp, đặc biệt là ở khu vực nông thôn, giúp đỡ về mặt tài chính để họ vượt qua khó khăn khi có rủi ro bất ngờ xảy ra. Hiện nay, dịch vụ BHVM và sản phẩm BHVM đang được nhiều tổ chức cung cấp, đóng vai trò quan trọng trong hệ thống an sinh xã hội của Việt Nam. Dịch vụ BHVM được triển khai hiệu quả sẽ kéo theo sự phát triển của thị trường bảo hiểm tại Việt Nam. Tuy nhiên, trên thực tế, việc triển khai BHVM có hiệu quả chưa xứng đáng với tiềm năng của nó, vì vậy, cần có những giải pháp hợp lý để nâng cao hiệu quả triển khai dịch vụ này.

Từ khóa: Nông thôn, nông dân, tài chính vi mô, bảo hiểm vi mô

1. Khái quát về bảo hiểm vi mô

Các hộ gia đình có thu nhập thấp ở khu vực nông thôn là những chủ thể rất dễ bị tổn thương trước những cú sốc như: tai nạn, bệnh tật, mất mùa hay chi phí tăng… và hàng loạt các rủi ro khác. Việc sử dụng khoản tiền tiết kiệm ít ỏi khó có thể giúp họ vượt qua rủi ro và đảm bảo cuộc sống. Một giải pháp mang lại nguồn tài chính bền vững, hiệu quả và phù hợp với người thu nhập thấp đó là dịch vụ tài chính vi mô. Việc triển khai và mở rộng sự tiếp cận của người có thu nhập thấp đến với dịch vụ tài chính vi mô có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Trong hệ thống tài chính vi mô, tín dụng vi mô giúp người có thu nhập thấp cải thiện thu nhập và BHVM cung cấp biện pháp bảo vệ thu nhập cho họ.

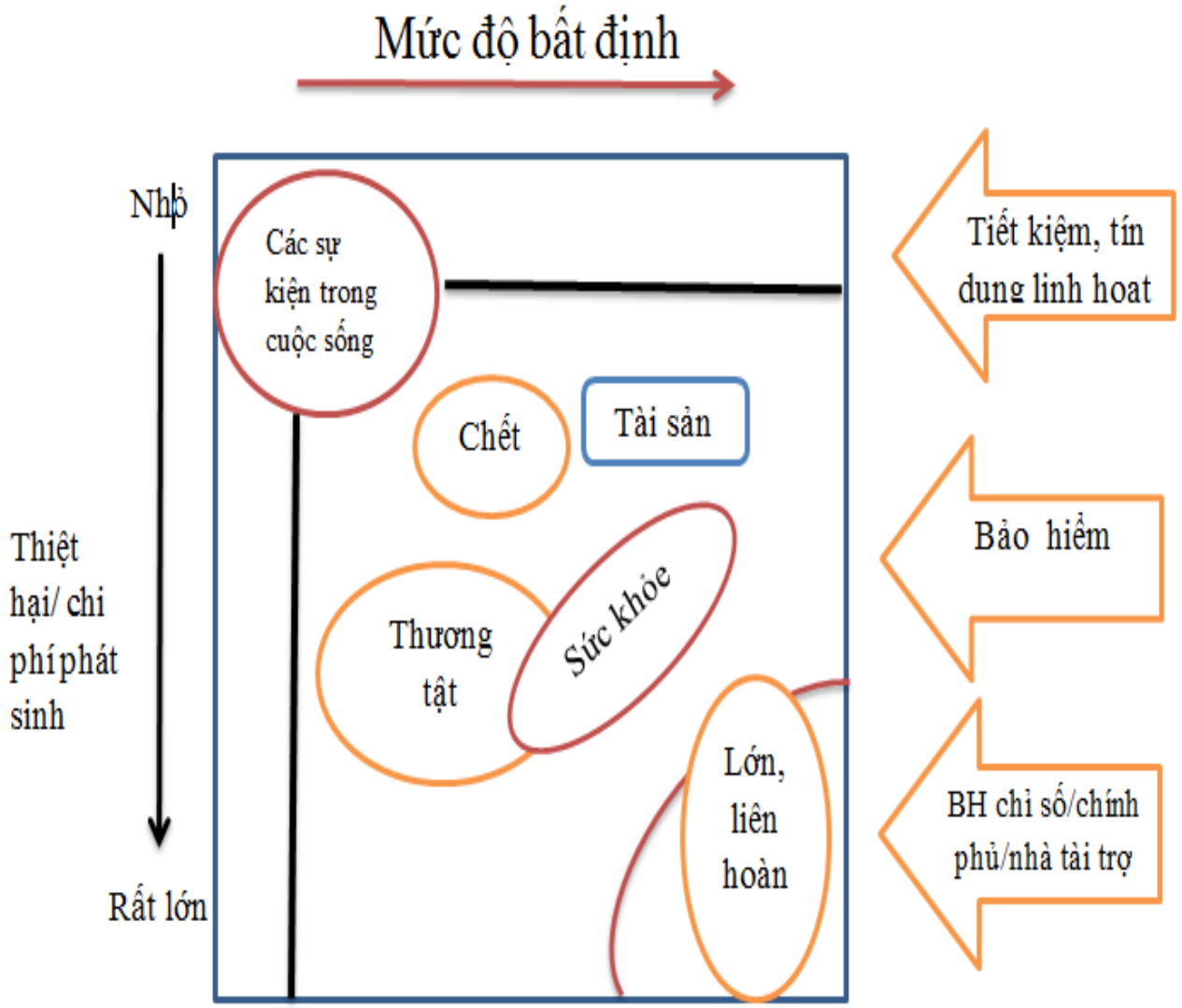
Triển khai BHVM tức là cung cấp dịch vụ tài chính tới các chủ hộ có thu nhập thấp. BHVM cũng giống các sản phẩm bảo hiểm thông thường trong việc tính phí, các khoản phải đóng, trách nhiệm cũng được nộp hoặc khấu trừ trước khi xảy ra đối với mỗi sự cố ngẫu nhiên. Tuy nhiên, BHVM có điểm khác biệt là: để đáp ứng được nhu cầu bảo vệ rủi ro của người ở khu vực nông thôn có thu nhập thấp nên phí bảo hiểm thấp. Đồng thời, phương thức và cách thức nộp phí bảo hiểm cũng không gây phiền hà cho người tham gia.

BHVM đã góp phần cải thiện đời sống của bộ phận dân cư ở khu vực nông thôn có thu nhập thấp ở các nước phát triển và đang ngày càng trở nên phổ biến ở các nước nghèo và các

nước đang phát triển. Nó đã và đang đóng góp đáng kể cho công cuộc xóa đói giảm nghèo thông qua việc cung cấp sự bảo vệ cho người có thu nhập thấp không thể tham gia bảo hiểm thông thường hoặc hưởng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế của Nhà nước.

Việc cung cấp tín dụng vi mô và BHVM hướng tới làm giảm tình trạng dễ bị tổn thương của người thu nhập thấp, đặc biệt là ở khu vực nông thôn, vùng sâu, vùng xa. Mối quan hệ giữa tiết kiệm, tín dụng và BHVM dựa vào hai tiêu chí để đánh giá: (1) mức độ bất định và (2) chi phí của tổn thất tiềm năng.

Hình 1. Mối quan hệ của tín dụng vi mô và BHVM



Nguồn: Bronw, Warren và Craig Churchill

Từ Hình 1 có thể thấy, các khoản tiết kiệm và tín dụng khác nhau có thể phù hợp đối với các sự kiện thông thường trong cuộc sống như: giáo dục, cưới hỏi… Những tổn thất không dự tính trước nhưng có chi phí thấp cũng có thể giải quyết qua các tài khoản tiết kiệm tích lũy. Tuy nhiên, người có thu nhập thấp không thể lúc nào cũng có đủ tiết kiệm để dành. Vì thế, BHVM cung cấp sự đảm bảo về kinh tế, đồng thời bảo vệ cả về mặt tâm lý cho người

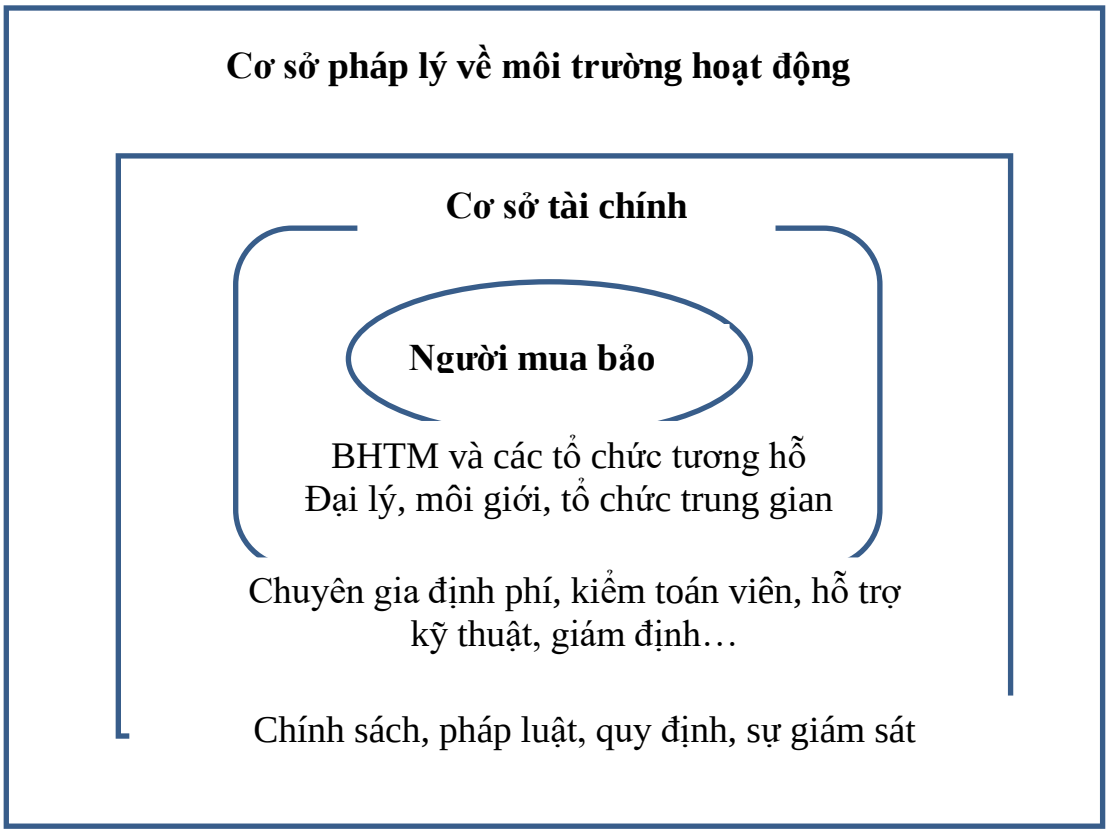
thu nhập thấp. BHVM kết hợp với tín dụng vi mô là một giải pháp tài chính trong việc giúp người có thu nhập thấp thoát khỏi cảnh nghèo đói.

BHVM phải đáp ứng đầy đủ bốn điều kiện:

- Hướng tới việc phục vụ các nhóm người yếu thế, dễ bị tổn thương;
- Cung cấp với mức chi phí thấp;
- Thủ tục chi trả, bồi thường đơn giản, thuận tiện cho người tham gia;
- Lãi suất tương đối thấp.

Sự phát triển của BHVM đòi hỏi hành động của nhiều tổ chức khác nhau ở những cấp độ khác nhau. Điều này được minh họa ở Bảng 1.

Bảng 1. Cấu trúc môi trường của BHVM

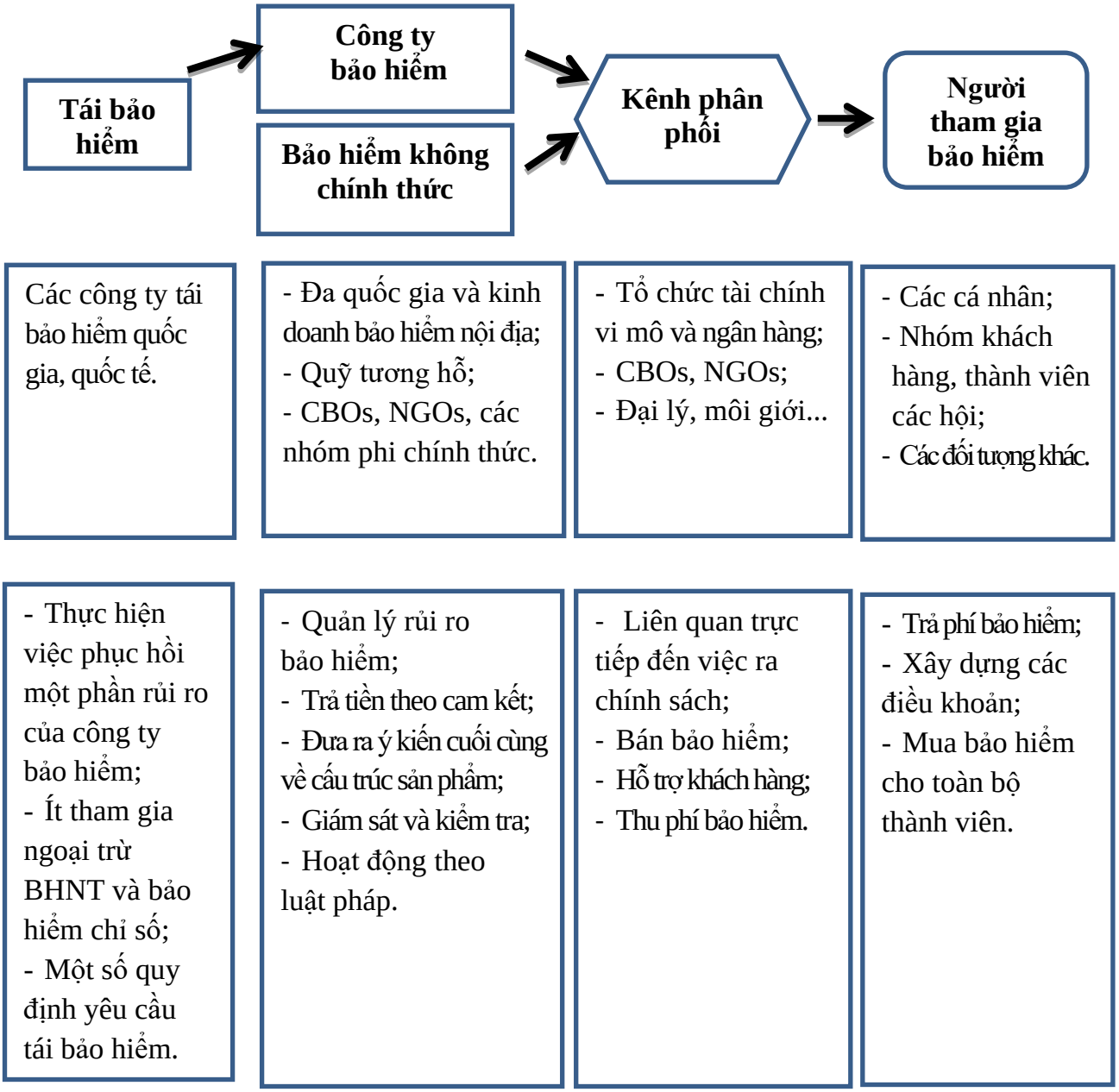


Nguồn: Bronw, Warren và Craig Churchill

Các tổ chức cung cấp BHVM bao gồm: các doanh nghiệp bảo hiểm, các tổ tương hỗ sẽ triển khai BHVM đến với những người ở khu vực nông thôn có thu nhập thấp một cách trực tiếp hoặc thông qua hệ thống trung gian được xây dựng dựa trên các môi trường về pháp lý và đòi hỏi về kỹ thuật của bảo hiểm.

Các bên chủ chốt tham gia BHVM sẽ tạo thành một chuỗi cung ứng BHVM và được minh họa ở Bảng 2.

Bảng 2. Chuỗi cung ứng BHVM



Nguồn: Bronw, Warren và Craig Churchill

Trong chuỗi cung ứng:

- Các doanh nghiệp tái bảo hiểm có vai trò trong việc phát triển sản phẩm mới. Hầu hết các doanh nghiệp tái bảo hiểm chỉ can thiệp sâu khi sản phẩm càng phức tạp như: bảo hiểm chỉ số, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm tài sản…

- Các doanh nghiệp bảo hiểm triển khai BHVM trên cơ sở lợi nhuận và trách nhiệm xã hội.

- Bảo hiểm không chính thức, tức là các hội bảo hiểm tương hỗ: Hội có thuận lợi là có sự gần gũi hơn với các thành viên, dễ dàng đáp ứng được nhu cầu của họ.

- Kênh phân phối: Việc xây dựng kênh phân phối có thể nắm bắt được một bộ phận thị trường tương đối rộng lớn, có kinh nghiệm trong quản lý sản phẩm, linh hoạt và năng động, tiếp cận thật sự có hiệu quả đối với thị trường có thu nhập thấp.

- Người tham gia bảo hiểm: Đối tượng chủ yếu của BHVM là nông dân, dân cư sống ở khu vực nông thôn, những người có thu nhập thấp trong xã hội.

Ngoài ra, người tham gia BHVM còn bao gồm: các hội, nhóm khách hàng, tổ chức tương hỗ, tổ chức bảo hiểm tương hỗ…

2. Các sản phẩm bảo hiểm vi mô dành cho người thu nhập thấp

BHVM là sản phẩm bảo hiểm cho người có thu nhập thấp, do vậy, nó phải đảm bảo yếu tố đơn giản, phí thấp. Các rủi ro thường được ưu tiên quan tâm đối với những người có thu nhập thấp ở khu vực nông thôn như:

- Tử vong;
- Ốm đau, thương tật và mất khả năng lao động;
- Thiệt hại về mùa màng, vật nuôi;
- Thiệt hại về tài sản liên quan đến tư liệu sản xuất;
- Các rủi ro thiên tai.[36]

Theo nghiên cứu của Trung tâm BHVM, các sản phẩm BHVM tập trung vào bốn loại hình: nhân thọ, sức khỏe, tai nạn và mất khả năng lao động, bảo hiểm tài sản[37].

2.1. Sản phẩm bảo hiểm vi mô nhân thọ

Các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ (BHNT) của BHVM chủ yếu là các sản phẩm BHVM truyền thống, giản đơn.

+ BHVM tín dụng: Sản phẩm này bảo hiểm cho các khoản dư nợ chưa hoàn trả (có thể cộng với lãi suất bị mất) của khoản vay trong trường hợp người vay bị chết. Hiện tại, dòng sản phẩm này chiếm đến 60% các sản phẩm BHNT vi mô tại các nước nghèo.

+ Bảo hiểm tử kỳ (bảo hiểm sinh mạng có kỳ hạn): Đây là sản phẩm BHNT giản đơn và rất phổ biến trong BHVM. Sản phẩm bảo hiểm cho sự kiện tử vong của một hoặc các thành viên trong một hộ gia đình. Sản phẩm này đơn giản trong việc định phí và quản lý rủi ro nhưng thách thức lớn nhất cho việc phát triển sản phẩm là vấn đề phân phối và tối thiểu hóa các chi phí.

---

[36] Lloyd's 360°Risk Insight (2010), *Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Micro-insurance*, Micro-insurance Centre of Lloyd's; Jim Roth, Micheal J.McCord, and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre, LLC.

[37] Jim Roth, Micheal J. McCord, and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre, LLC, tr. 25 - 37.

+ Các sản phẩm BHVM dài hạn: Dòng sản phẩm này bao gồm: BHVM hỗn hợp, trợ cấp hưu trí (trợ cấp khi tuổi già) và BHNT trọn đời. Đây là những sản phẩm rất ít khi được phân phối nhưng vẫn có một số tổ chức hoặc doanh nghiệp bảo hiểm kết hợp với các tổ chức cố gắng phát triển. Thách thức đối với việc phát triển dòng sản phẩm này nằm ở kênh phân phối, điều kiện kinh tế vĩ mô không ổn định và lạm phát cao tại các nước nghèo, thu nhập của nhóm đối tượng của BHVM thấp.

Ngoài ra, một số điều khoản bổ sung cũng được thiết kế nhằm gia tăng phạm vi và quy mô bảo vệ cho sản phẩm bảo hiểm.

2.2. Bảo hiểm chi phí y tế và sức khỏe

Bảo hiểm chi phí y tế và sức khỏe là loại hình có nhu cầu cao nhất trong các dịch vụ BHVM dành cho người thu nhập thấp ở khu vực nông thôn, khi mà chi phí thuốc men và chi phí chăm sóc y tế ngày càng tăng cao.

Các sản phẩm bảo hiểm chi phí y tế và sức khỏe gồm nhiều loại:

+ Bảo hiểm hỗ trợ chi phí y tế cho người nghèo;

+ Bảo hiểm thương tật;

+ Bảo hiểm tai nạn và mất khả năng lao động.

Các sản phẩm đem lại sự hỗ trợ một phần các chi phí phát sinh hoặc chi trả một số tiền ấn định cho từng sự kiện rủi ro. Vấn đề khó khăn nhất đối với bảo hiểm chi phí y tế và sức khỏe nằm ở quy mô số người tham gia bảo hiểm. Nếu số người tham gia bảo hiểm quá thấp sẽ không thể đảm bảo việc phân tán tổn thất hiệu quả.

2.3. Các sản phẩm bảo hiểm tài sản

Bảo hiểm nông nghiệp

Bảo hiểm nông nghiệp là sản phẩm bảo hiểm cho năng suất cây trồng, vật nuôi mà các hộ nông dân hoặc ngư dân có thể sử dụng để bảo vệ mùa màng của họ khỏi thiên tai, dịch bệnh, sâu bọ... Đây là loại sản phẩm BHVM gặp nhiều khó khăn nhất trong việc thiết kể sản phẩm cũng như các biện pháp quản lý rủi ro do các rủi ro mang tính tích lũy, phủ rộng, cơ sở kỹ thuật phức tạp.

Gói sản phẩm bảo hiểm hộ gia đình

Đây là sản phẩm bảo hiểm trọn gói cho các hộ gia đình bao gồm: bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tài sản. Khi người nghèo sử dụng gói sản phẩm này họ sẽ không phải lo lắng đến những rủi ro khi xảy ra với sức khỏe cũng như những tài sản của họ. Các sản phẩm bảo hiểm trong gói bảo hiểm này bao gồm: bảo hiểm thương tật hoặc chết do tai nạn, đau ốm; bảo hiểm mọi rủi ro tài sản cho nhà ở…

3. Thực trạng bảo hiểm vi mô dành cho người thu nhập thấp ở Việt Nam

Ở Việt Nam, BHVM vẫn chưa phổ biến. Theo số liệu của Trung tâm BHVM trong đánh giá "Toàn cảnh về BHVM ở 100 nước nghèo nhất thế giới" của Roth, McCord và Liber, trên 90% người nghèo ở Việt Nam chưa tiếp cận được với hầu hết các loại hình bảo hiểm thương mại nói chung và BHVM nói riêng. Đánh giá của các tác giả này chỉ ra một số điểm quan trọng: (i) tại Việt Nam có chưa đến 10 nhà cung cấp sản phẩm BHVM. Các nhà cung cấp BHVM vẫn chủ yếu tập trung vào các tổ chức phi chính phủ; (ii) Việt Nam nằm trong nhóm những quốc gia có rất ít người có thu nhập thấp được tiếp cận với các dịch vụ BHVM (có tới 97,3% số người có thu nhập thấp chưa được tiếp cận với BHVM); (iii) sản phẩm BHVM tại Việt Nam vẫn chưa đa dạng.[38]

Hiện nay, BHVM ở Việt Nam chủ yếu được thực hiện dưới mô hình quỹ tương hỗ và gắn liền với các tổ chức tài chính vi mô, điển hình là Tổ chức Tài chính vi mô Tình thương (TYM), Tổ chức Tài chính vi mô M7. Ngoài ra, một số mô hình hợp tác giữa công ty bảo hiểm và các tổ chức xã hội cũng thu được những kết quả nhất định trong việc triển khai BHVM như trường hợp của Manulife và Trung ương Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, Bảo Việt và Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước. Một số DNBH khác như: Groupama, Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Dầu khí, Công ty Bảo hiểm Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam, Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện, Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không, Pudential, Dai-ichi đã bắt đầu cung cấp BHVM, hay một số DNBH như: Công ty cổ phần Bảo hiểm AAA, Công ty TNHH Nhân thọ Mirae Asset Prevoir, Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Bảo Minh, Công ty cổ phần Bảo hiểm Viễn Đông, Tổng Công ty Bảo hiểm Petrolimex (PJICO), Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIC) đã bắt đầu quan tâm đến thị trường BHVM nhưng mới chỉ dừng lại ở mức thăm dò hoặc tham gia trong một lĩnh vực nhất định như: bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng.

Hiện nay, các sản phẩm BHVM được cung cấp tại Việt Nam vẫn còn rất hạn chế, chủ yếu giới hạn trong phạm vi các sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và hỗ trợ chi phí y tế hoặc bảo hiểm tử vong, bảo hiểm liên quan đến hoạt động tín dụng.

---

[38] Jim Roth, Micheal J. McCord and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre, LLC, tr. 15- 36.

Bảng 3. Một số sản phẩm BHVM được cung cấp tại Việt Nam hiện nay

Đơn vị cung cấp sản phẩm	Đơn vị hợp tác/kết hợp	Tên sản phẩm bảo hiểm vi mô	Rủi ro bảo hiểm
Quỹ tương trợ của TYM	TYM	Tương trợ y tế Tương trợ nhân thọ Tương trợ vốn vay Tương trợ tuổi già	- Hỗ trợ 1 triệu đồng (1 lần/5 năm). - Hỗ trợ thành viên 3 triệu đồng; chồng và con thành viên 1 triệu đồng khi xảy ra rủi ro tử vong. - Bảo hiểm toàn bộ món vay, thành viên được xóa dư nợ, gia đình thành viên được nhận về toàn bộ số gốc đã trả khi xảy ra rủi ro tử vong của người vay. - Hưởng toàn bộ tương trợ tuổi già đã đóng góp và 100% lãi công bố nếu không tham gia dự án từ 60 tuổi trở lên; hoặc hưởng toàn bộ tương trợ tuổi già và 50% lãi công bố nếu không tham gia dự án trước 60 tuổi.
Quỹ bảo vệ tương hỗ M7 (M7 MPA)	M7	Bảo vệ vốn vay Bảo vệ nhân thọ cơ bản	- Nếu thành viên vay vốn tử vong sẽ được Quỹ thay mặt chi trả số dư nợ còn thiếu cho tổ chức tài chính vi mô. - Hỗ trợ viện phí (chỉ dành cho thành viên Quỹ). - Tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn cho cả nhà thành viên Quỹ.
Quỹ hỗ trợ rủi ro xã hội	Chính quyền địa phương, GIZ	Hỗ trợ rủi ro	- Hỗ trợ trong 4 trường hợp: ốm đi viện (không bao gồm 10 bệnh mãn tính), chết, cháy nhà, thiếu lương thực.
Bảo Việt	Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước	Bảo hiểm sinh mạng tín dụng	- Bảo hiểm cho thành viên vay vốn tín dụng/thành viên và chồng của thành viên vay vốn tín dụng tuổi từ 16 - 70.

Đơn vị cung cấp sản phẩm	Đơn vị hợp tác/kết hợp	Tên sản phẩm bảo hiểm vi mô	Rủi ro bảo hiểm
			- Bảo hiểm cho trường hợp chết hoặc thương tật vĩnh viễn (thành viên gặp rủi ro chi trả 80% số tiền vay, chồng của thành viên gặp rủi ro chi trả 50% số tiền vay).
Manulife	Trung ương hội Liên hiệp Phụ nữ việt Nam	Bạn đồng hành	- Tử vong, thương tật toàn bộ vĩnh viễn do tai nạn, trợ cấp khi nằm viện, hoàn lại số tiền đã đóng nếu không phát sinh sự kiện bảo hiểm.
ABIC	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	Bảo hiểm tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp (Bảo an tín dụng)	- Tử vong do ốm đau. - Tử vong và thương tật do tai nạn.

Nguồn: Thông tin được cập nhật tại Diễn đàn BHVM Việt Nam lần 2, Hà Nội (2011)

Theo thống kê của TYM, M7, Quỹ tương trợ Hội Phụ nữ An Phước, thực tế triển khai BHVM đã góp phần đáng kể vào việc bảo vệ những người có thu nhập thấp và gia đình họ. Tính đến hết tháng 10 năm 2011, Quỹ tương trợ của TYM có 69.868 thành viên với 220.311 người tham gia bảo hiểm, chi trả cho 6.762 lượt người với gần 6,3 tỷ đồng[39]. Quỹ tương hỗ của M7 (MPA M7) mới đi vào hoạt động hai năm nhưng đến hết tháng 11 năm 2011 đã có 22.201 thành viên, chi trả cho 151 trường hợp tử vong, 23 trường hợp được xóa nợ và 1.146 lượt người được hỗ trợ chi phí y tế với số tiền chi trả hơn 337,6 triệu đồng.[40] Chương trình bảo BHVM kết hợp giữa Bảo Việt và Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước (chỉ trong phạm vi một huyện) hiện có 1.614 thành viên tham gia, trong 6 năm (2006 - 2011) đã chi trả 80 triệu đồng cho 37 trường hợp tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh việc của các thành viên hoặc chồng

[39] Dương Thị Hải Yến (2011), *Mô hình BHVM do người tham gia làm chủ sở hữu và quản lý: Cơ hội và thách thức,* Diễn đàn BHVM Việt Nam lần thứ 2, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) kết hợp với Trung tâm Hỗ trợ phát triển Nguồn lực tài chính cộng đồng (CFRC) và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

[40] M7 (2011), *Xây dựng mô hình BHVM tương hỗ dựa vào cộng đồng: Tiếng nói từ cơ sở,* Diễn đàn BHVM Việt Nam lần thứ 2, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) kết hợp với Trung tâm Hỗ trợ phát triển Nguồn lực tài chính cộng đồng (CFRC) và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

của thành viên Hội.[41] Đối với kết quả triển khai của Manulife, mặc dù số người tham gia bảo hiểm không chỉ giới hạn trong đối tượng thu nhập thập, tuy nhiên, số hợp đồng duy trì hiệu lực hiện tại sau hơn hai năm triển khai chỉ còn ở mức trên 50% hợp đồng bảo hiểm đã ký. Một số doanh nghiệp có tiềm năng phát triển BHVM như: Công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp (ABIC) do có mối quan hệ đối tác với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, tuy nhiên, kết quả triển khai vẫn chưa thực sự khởi sắc.

Các chương trình BHVM thành công ở Việt Nam hiện nay đều gắn liền với các tổ chức tài chính vi mô hoặc các hội, đoàn thể. Quy mô tham gia bảo hiểm nhỏ, sản phẩm BHVM chưa đa dạng. Các chương trình BHVM do các doanh nghiệp bảo hiểm triển khai chưa thực sự đạt kết quả cao, chủ yếu mới dừng lại ở mức thử nghiệm hoặc quy mô còn hạn chế.

4. Một số khuyến nghị nhằm phát triển bảo hiểm vi mô hướng tới bảo vệ tài chính cho người thu nhập thấp ở khu vực nông thôn

- Nhà nước cần có định nghĩa rõ thế nào là "thu nhập thấp" và sử dụng khái niệm này để khuyến khích cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho các mảng thị trường đa dạng, kể cả người nghèo và cận nghèo.

- Các nhà hoạch định chính sách cần tạo ra những chính sách điều tiết cho lĩnh vực BHVM, xóa bỏ những trở ngại, khuyến khích các cá nhân và tổ chức tham gia thị trường thông qua việc miễn thuế và khuyến khích đối với các đại lý, cộng đồng, tổ chức và các doanh nghiệp bảo hiểm. Đồng thời, thực hiện các chương trình giáo dục thị trường một cách hiệu quả thông qua các kênh quảng cáo truyền thông miễn phí hoặc được trợ giá. Nhà nước cũng cần có sự hỗ trợ các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm phát triển và thử nghiệm sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp, BHVM.

- Các đơn vị cung cấp BHVM cần thiết kế sản phẩm đơn giản, dễ hiểu dễ nhớ, phù hợp với trình độ nhận thức và trình độ của người có thu nhập thấp. Muốn thu hút sự quan tâm của nhiều người, phạm vi bảo hiểm cần phải thiết thực, trước hết là các sản phẩm thuộc nhân thọ để bảo hiểm tính mạng, chết và thương tật do tai nạn… Việc đáp ứng được nhu cầu của số đông trong bộ phận dân cư sẽ thu hút nhiều người tham gia; có nhiều người tham gia càng giảm thiểu chi phí hoạt động, nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Các nhà bảo hiểm cần phải lựa chọn được mô hình để triển khai phù hợp. Lựa chọn kênh phân phối độc lập sẵn có của các doanh nghiệp bảo hiểm, đồng thời kết hợp với các tổ

[41] Nguyễn Thị Tú Anh (2011), *Mô hình bảo hiểm sinh mạng tín dụng thông qua hoạt động Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước*, Diễn đàn BHVM Việt Nam lần thứ 2, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) kết hợp với Trung tâm Hỗ trợ phát triển Nguồn lực tài chính cộng đồng (CFRC) và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

chức, Hội Phụ nữ, Hội Nông dân, Đoàn Thanh niên… ở khu vực nông thôn để đưa sản phần BHVM đến gần hơn với người thu nhập thấp.

- Các bên liên quan phối hợp truyền thông hiệu quả để nâng cao nhận thức về BHVM trong cộng đồng dân cư.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dương Thị Hải Yến (2011), *Mô hình BHVM do người tham gia làm chủ sở hữu và quản lý: Cơ hội và thách thức,* Diễn đàn BHVM Việt Nam lần thứ 2, ILO kết hợp với CFRC và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.
2. Jim Roth, Micheal J.McCord and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries,* The Microinsurance Centre, LLC.
3. Jim Roth, Micheal J. McCord, and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre, LLC, pp. 25 - 37.
4. GlobalAgrisk,Inc (2009), *Applications of Risk Assessment and Product Development in Viet Nam*, Information Center for Rural and Agricultural Development (AgroInfor), Institute of Policy and Strategy for Agricultural and Rural Development (IPSARD), Hanoi, Vietnam.
5. GlobalAgrisk, Inc ed. (2009), *A Policy Vision for Developing Agricultural Insurance in Viet Nam*, Information Center for Rural and Agricultural Development (AgroInfor), Institute of Policy and Strategy for Agricultural and Rural Development (IPSARD), Hanoi, Vietnam.
6. Lloyd's 360°Risk Insight (2010), *Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Micro-insurance*, Micro-insurance Centre of Lloyd's; Jim Roth, Micheal J.McCord, and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre, LLC.
7. M7 (2011), *Xây dựng mô hình BHVM tương hỗ dựa vào cộng đồng: Tiếng nói từ cơ sở,* Diễn đàn BHVM Việt Nam lần thứ 2, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) kết hợp với Trung tâm Hỗ trợ phát triển Nguồn lực tài chính cộng đồng (CFRC) và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.
8. Nguyễn Thị Tú Anh (2011), *Mô hình bảo hiểm sinh mạng tín dụng thông qua hoạt động Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước,* Diễn đàn BHVM Việt Nam lần thứ 2, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) kết hợp với Trung tâm Hỗ trợ phát triển Nguồn lực tài chính cộng đồng (CFRC) và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

9. Quỹ Tình thương (TYM), Việt Nam.
10. Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO), *Giới thiệu các dịch vụ tài chính, quản trị rủi ro cho hộ thu nhập thấp ở Việt Nam*, Dự án "Mở rộng tài chính vi mô và BHVM cho lao động nữ khu vực phi chính thức 2003 - 2007".
11. www.microinsurancecentre.org

HOÀN THIỆN CÁC QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM NHẰM HẠN CHẾ TRANH CHẤP, TẠO ĐIỀU KIỆN CHO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH KINH DOANH BẢO HIỂM

ThS. Võ Thị Hoài

Khoa Luật - Trường Đại học Sài Gòn

Tóm tắt

Trong những năm gần đây, ngành kinh doanh bảo hiểm đã có những bước phát triển vượt bậc, thu hút được sự quan tâm của rất nhiều khách hàng. Tuy nhiên, là một lĩnh vực kinh doanh mang tính đặt thù, ngành Bảo hiểm cũng phát sinh nhiều tranh chấp không đáng có ảnh hưởng tới uy tín của nhiều doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH). Tranh chấp có thể xuất phát từ nhiều nguyên nhân, mỗi nguyên nhân sẽ có những giải pháp khác nhau để khắc phục. Trong đó, nguyên nhân vì một số bất cập do quy định của pháp luật chưa đầy đủ dẫn đến cách hiểu chưa thống nhất, cách áp dụng chưa thống nhất và cách giải quyết mâu thuẫn chưa thống nhất đã đặt ra yêu cầu cần có những sửa đổi, bổ sung nhằm hoàn thiện hơn các quy định của pháp luật, tạo nền tảng góp phần cho ngành Bảo hiểm có được sự tin tưởng từ khách hàng và cũng là một động lực để thu hút nhiều khách hàng hơn. Bài viết phân tích một số bất cập trong quy định pháp luật về hợp đồng bảo hiểm tại Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 (Sửa đổi, bổ sung năm 2010 và năm 2019), bất cập trong thực tiễn áp dụng và từ đó đề xuất một số kiến nghị nhằm hoàn thiện hơn quy định của pháp luật về vấn đề này.

Từ khóa: Bất cập của pháp luật kinh doanh bảo hiểm, quy định về hợp đồng bảo hiểm

1. Mở đầu

Tranh chấp hợp đồng bảo hiểm là những bất đồng, xung đột, mâu thuẫn về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng có đối tượng được bảo hiểm là tài sản, con người hoặc trách nhiệm dân sự. Những tranh chấp phát sinh khiến quan hệ giữa các bên trở nên căng thẳng, mất nhiều thời gian, công sức để theo đuổi việc giải quyết tranh chấp, cũng như có thể gây ảnh hưởng bất lợi cho các bên, đặc biệt là DNBH khi những thông tin chưa được xác nhận rõ ràng. Theo số liệu từ trang web của Tòa án nhân dân tối cao cho thấy, trong khoảng 144 bản án đã được công bố trên trang web này, Tòa án đã tuyên hủy để xét xử lại tới 11 bản án, chiếm 7,63%. Thời gian giải quyết thường kéo dài và phải qua hai cấp xét xử, trung bình để giải quyết một vụ kiện tại Tòa án về kinh doanh bảo hiểm là 2,92 năm (Trần Thị Dung, 2021). Trên mạng Internet, không khó để tìm những thông tin được các cá nhân đăng tải về việc cho rằng, DNBH lừa đảo. Điều đó cho thấy tranh chấp về bảo hiểm là những tranh chấp phức tạp, việc giải quyết của Tòa án chưa có sự thống nhất, sự hiểu biết về pháp

luật và nguyên tắc hoạt động của ngành Bảo hiểm chưa cao dẫn tới chưa có tiếng nói chung giữa các chủ thể có liên quan trong quan hệ này. Tranh chấp có thể xuất phát từ nhiều lý do và nguyên nhân khác nhau, trong đó cơ chế minh bạch, rõ ràng, đầy đủ và thống nhất của các quy định pháp luật về hợp đồng bảo hiểm là một trong những giải pháp quan trọng để ngăn ngừa các xung đột xảy ra, đồng thời cũng tạo định hướng cho Tòa án trong công tác xét xử góp phần hạn chế các vụ án phải xử lại, gây mất thời gian và gây ảnh hưởng tới tâm lý, uy tín của các bên.

2. Nội dung

2.1. Các văn bản pháp lý điều chỉnh quan hệ hợp đồng bảo hiểm giữa doanh nghiệp bảo hiểm và khách hàng

Thị trường kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam là một thị trường khá mới và non trẻ nếu so với lịch sử phát triển hàng trăm năm của thị trường bảo hiểm thế giới. Ngành Bảo hiểm Việt Nam chỉ thực sự bắt đầu phát triển mạnh mẽ về số lượng doanh nghiệp được thành lập và sự phong phú của sản phẩm bảo hiểm kể từ khi Nghị định số 100/CP ngày 18/12/1993 của Chính phủ về kinh doanh bảo hiểm ra đời. Có thể thấy, khung pháp lý đóng một vai trò quan trọng trong sự phát triển của thị trường bảo hiểm. Trong khung pháp lý chung đó, các quy định liên quan đến hợp đồng bảo hiểm được xem là trung tâm của quan hệ bảo hiểm. Luật Kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam được ban hành vào ngày 09/12/2000, được sửa đổi lần thứ nhất vào năm 2010 và tiếp tục sửa đổi vào năm 2019; riêng phần quy định về hợp đồng bảo hiểm nói chung và phần quy định về các loại hợp đồng bảo hiểm con người, bảo hiểm tài sản và hợp đồng bảo hiểm trách nhiệm dân sự nói riêng được quy định tại Chương 2 với 46 điều và được giữ ổn định, ngoại trừ Điều 15 của Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000. Vào năm 2000, khi xây dựng quy định về thời điểm phát sinh trách nhiệm bảo hiểm tại Điều 15, Luật Kinh doanh bảo hiểm tiếp cận hợp đồng bảo hiểm như những hợp đồng dân sự khác. Theo đó, trách nhiệm bảo hiểm sẽ phát sinh khi hợp đồng bảo hiểm đã được giao kết hoặc khi có bằng chứng DNBH đã chấp nhận bảo hiểm và bên mua bảo hiểm đã đóng phí bảo hiểm, trừ trường hợp có thỏa thuận khác trong hợp đồng bảo hiểm. Quy định này khi áp dụng vào thực tiễn đã phát sinh bất cập vì ảnh hưởng đến quyền lợi của DNBH bởi trách nhiệm của DNBH phải đồng thời phát sinh với quyền lợi của họ. Nếu tính trách nhiệm của DNBH phát sinh từ thời điểm hợp đồng được giao kết mà bên mua chưa đóng phí bảo hiểm là bất hợp lý. Từ đó, Điều 15 đã được sửa đổi lại hợp lý hơn, đảm bảo quyền lợi cho các DNBH, theo đó, trách nhiệm bảo hiểm phát sinh khi có một trong các trường hợp "1. Hợp đồng bảo hiểm đã được giao kết và bên mua bảo hiểm đã đóng đủ phí bảo hiểm; 2. Hợp đồng bảo hiểm đã được giao kết, trong đó có thỏa thuận giữa DNBH và bên mua bảo hiểm về việc bên mua bảo hiểm nợ phí bảo hiểm; 3. Có bằng chứng về việc hợp đồng bảo hiểm đã được giao kết và bên mua bảo hiểm đã đóng đủ phí bảo hiểm".

Về trường hợp gây nhiều ý kiến tranh luận liên quan đến việc bên mua bảo hiểm cố ý cung cấp thông tin không trung thực để giao kết hợp đồng bảo hiểm và hưởng chế độ bảo

hiểm thì bị coi là trường hợp hợp đồng bảo hiểm vô hiệu do có hành vi lừa dối khi giao kết hợp đồng bảo hiểm theo điểm d, khoản 1, Điều 22 của Luật Kinh doanh bảo hiểm hay là trường hợp DNBH có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng bảo hiểm theo điểm a, khoản 2, Điều 19 của Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện đã được hướng dẫn cách giải quyết tại Công văn 212/TANDTC-PC ngày 13/09/2019 thông báo kết quả giải đáp trực tuyến vướng mắc trong xét xử do Tòa án nhân dân tối cao ban hành. Theo đó, "Trường hợp DNBH đơn phương chấm dứt hợp đồng bảo hiểm do bên mua bảo hiểm có hành vi cố ý cung cấp thông tin sai sự thật nhằm giao kết hợp đồng bảo hiểm để được trả tiền bảo hiểm hoặc được bồi thường thì Tòa án cần căn cứ tài liệu, chứng cứ, quá trình tranh tụng (trong đó chú ý thỏa thuận của các bên tại hợp đồng bảo hiểm) để xác định nếu DNBH đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng đúng pháp luật thì không tuyên hợp đồng bảo hiểm vô hiệu theo quy định tại điểm d, khoản 1, Điều 22 của Luật Kinh doanh bảo hiểm mà tuyên đình chỉ thực hiện hợp đồng bảo hiểm theo quy định tại điểm a, khoản 2, Điều 19 của Luật Kinh doanh bảo hiểm, Điều 422 (Chấm dứt hợp đồng) và Điều 428 của Bộ luật Dân sự (Đơn phương chấm dứt hợp đồng)". Cách giải quyết này đã bảo vệ quyền lợi cho DNBH tránh những hành vi trục lợi bảo hiểm từ phía khách hàng vì hậu quả pháp lý của việc tuyên hợp đồng vô hiệu chỉ là trả lại nguyên trạng ban đầu, còn khi đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng thì DNBH có quyền thu phí bảo hiểm đến thời điểm đình chỉ thực hiện hợp đồng.

Bên cạnh đó, để kịp thời có định hướng giải quyết cho những vấn đề còn thiếu sót của văn bản quy phạm pháp luật, Hội đồng thẩm phán Tòa án nhân dân tối cao đã công bố hai án lệ trong lĩnh vực bảo hiểm gồm: Án lệ số 22/2018/AL giải quyết về vấn đề Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, quy tắc bảo hiểm, đơn yêu cầu bảo hiểm có yêu cầu không rõ ràng về việc kê khai tình trạng bệnh lý của người được bảo hiểm. Thông tin được yêu cầu kê khai không phải là căn cứ quyết định việc các bên xác lập hợp đồng bảo hiểm nhân thọ; Án lệ số 23/2018/AL giải quyết cho vấn đề tranh chấp Hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhân thọ thể hiện người mua bảo hiểm lựa chọn hình thức thu phí bảo hiểm là tại địa chỉ nhà của bên mua bảo hiểm. Đến thời hạn đóng phí bảo hiểm và trong thời gian gia hạn đóng phí, nhân viên DNBH không đến thu phí của người mua bảo hiểm.

Ngoài ra, để hạn chế các trường hợp trục lợi bảo hiểm từ phía người mua và các bên trung gian bảo hiểm, Bộ luật Hình sự năm 2015 cũng đã bổ sung Tội gian lận trong bảo hiểm tại Điều 213. Với các hình phạt nghiêm khắc cho các hành vi gian dối trong bảo hiểm nhằm trục lợi, pháp luật đã khắc phục được tình trạng trong một thời gian dài, bảo hiểm được xem như một mảnh đất màu mỡ dung túng cho lòng tham của con người khi không có một chế tài nghiêm khắc trừng phạt các hành vi kê khai gian dối, trụy tạo các chứng cứ giả để yêu cầu thanh toán tiền bảo hiểm.

Có thể nói, cùng với sự lớn mạnh và phát triển của số lượng DNBH và sự đa dạng, phong phú của các sản phẩm bảo hiểm, pháp luật cũng đã có những bước hoàn thiện, bổ sung các quy định mới nhằm điều chỉnh kịp thời, hợp lý các vấn đề phát sinh trong thực tiễn về

mối quan hệ giữa khách hàng và DNBH. Tuy nhiên, bên cạnh đó, vẫn còn nhiều vấn đề còn để ngỏ tạo khoảng trống pháp lý hoặc nhiều quy định còn tồn tại nhiều quan điểm giải quyết khác nhau cần sớm có sự bổ sung kịp thời của pháp luật.

2.2. Những khoảng trống hay sự chưa thống nhất, chưa rõ ràng của pháp luật điều chỉnh về hợp đồng bảo hiểm

2.2.1. Quy định về việc chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm

Chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm được quy định tại Điều 26 của Luật Kinh doanh bảo hiểm, theo đó ghi nhận quyền của bên mua có thể chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm nhưng phải thông báo bằng văn bản cho DNBH và được sự chấp thuận bằng văn bản của DNBH. Vấn đề chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm được hiểu là việc một chủ thể khác sẽ thay thế vị trí pháp lý (kế thừa quyền và nghĩa vụ) của bên mua bảo hiểm trong hợp đồng bảo hiểm. Người nhận chuyển nhượng sẽ trở thành bên mua bảo hiểm mới để tiếp tục duy trì hợp đồng và hưởng các quyền lợi khác (nếu có) theo hợp đồng. Chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm cũng được ghi nhận là một trong số các quyền cơ bản của bên mua bảo hiểm (điểm đ, khoản 1, Điều 18 Luật Kinh doanh bảo hiểm). Tuy nhiên, quy định về chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm còn khá sơ sài và phát sinh nhiều vấn đề bất cập có thể làm tranh chấp phát sinh. Đặc biệt do không có quy định rõ ràng của pháp luật nên đã khiến nhiều đối tượng lợi dụng sự thiếu hiểu biết của người dân về nguyên tắc chuyển nhượng để thực hiện chiêu bài tiếp thị người dân mua lại các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ của người mua trước hủy ngang để duy trì tiếp hợp đồng này, chiếm đoạt số tiền hàng trăm tỷ đồng. Bên cạnh đó, quy định pháp luật còn tồn tại bất cập như: mặc dù pháp luật quy định đây là quyền của người mua bảo hiểm nhưng lại quy định việc chuyển nhượng chỉ hợp lệ nếu như DNBH chấp thuận bằng văn bản. Quy định này sẽ làm hạn chế quyền của bên mua không đáng có vì phụ thuộc quá nhiều vào DNBH.

Giả sử như người mua thỏa mãn điều kiện cho việc chuyển nhượng, đã tiến hành việc chuyển nhượng và gửi thông báo cho DNBH nhưng DNBH chưa gửi văn bản chấp thuận thì sự kiện bảo hiểm xảy ra. Trong trường hợp này, DNBH sẽ tiến hành việc chi trả bảo hiểm như thế nào? Chi trả cho bên chuyển nhượng hay bên nhận chuyển nhượng? Và liệu quyền lợi về việc nhận tiền bảo hiểm của bên mua có còn được bảo vệ hay không? Đối với hợp đồng bảo hiểm tài sản, việc chuyển nhượng được tiến hành khi chuyển quyền sở hữu tài sản. Vậy nếu trong trường hợp việc chuyển quyền sở hữu tài sản kèm theo chuyển nhượng hợp đồng bảo hiểm nhưng phí bảo hiểm chưa đóng hoặc chưa đóng đủ thì trách nhiệm đóng phí bảo hiểm thuộc về ai? Vấn đề này trước đây được quy định tại Bộ luật Dân sự năm 2005 nhưng nay phần quy định về hợp đồng bảo hiểm không còn trong Bộ luật Dân sự năm 2015, trong khi luật chuyên ngành là Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng không đề cập tới. Điều này có thể làm phát sinh tranh chấp giữa các bên do không có quy định thống nhất về trách nhiệm pháp lý phát sinh. Đối với hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, vì một lý do nào đó người mua

không thể tiếp tục đóng phí cho hợp đồng (người mua không còn quyền lợi liên quan đến đối tượng bảo hiểm, người mua không còn khả năng đóng phí...) nếu người mua chứng minh được người nhận chuyển nhượng đủ điều kiện trở thành người mua mới thì nên ghi nhận việc đương nhiên họ có quyền chuyển nhượng hợp đồng chỉ cần làm thủ tục thông báo với cơ quan bảo hiểm bởi các hợp đồng bảo hiểm có thời gian thực hiện rất dài, trong quãng thời gian đó sẽ có nhiều sự kiện pháp lý xảy ra làm chấm dứt hợp đồng bảo hiểm. Để quyền lợi của người mua không bị thua thiệt (phải chấm dứt hợp đồng, nhận lại một giá trị hoàn lại không lớn), cần bổ sung quy định này trong văn bản pháp luật để bảo vệ quyền cho người mua.

2.2.2. Về vấn đề trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm khi không giải thích rõ các trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm

Tất cả các hợp đồng bảo hiểm đều có điều khoản về những trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, bởi nguyên tắc của bảo hiểm là không bảo hiểm cho mọi rủi ro. Theo quy định tại Điều 16 Luật Kinh doanh bảo hiểm, khi soạn thảo hợp đồng bảo hiểm, điều khoản về loại trừ trách nhiệm bảo hiểm phải ghi rõ trong hợp đồng. Ngoài việc ghi rõ trong hợp đồng, DNBH còn phải giải thích rõ các trường hợp loại trừ khi giao kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, đặc trưng của kinh doanh bảo hiểm là sự huy động của số đông người tham gia, vì vậy, DNBH thường phải qua trung gian là các đại lý bảo hiểm để gặp gỡ và trao đổi với khách hàng. Với mục đích bán thật nhiều sản phẩm bảo hiểm để được nhận hoa hồng nên nhiều đại lý bảo hiểm thường chỉ tư vấn về lợi ích của sản phẩm bảo hiểm mà không giải thích rõ cho khách hàng về các trường hợp loại trừ. Khách hàng không am hiểu về lĩnh vực bảo hiểm thì phần đa lại hiểu rằng, khi mình mua bảo hiểm có nghĩa là cứ rủi ro xảy ra, đương nhiên DNBH phải trả tiền bảo hiểm. Đây có thể nói là một tranh chấp phổ biến trong các hợp đồng bảo hiểm khi đứng trước vấn đề trách nhiệm chi trả hay không chi trả của DNBH. Vì vậy, có thể nói, việc khách hàng nắm rõ thông tin về điều khoản loại trừ là một trong những lý do có thể loại trừ được rất nhiều tranh chấp không đáng có sau này. Tuy nhiên, quy định của pháp luật về vấn đề này chưa thực sự rõ ràng. *Thứ nhất*, về chế tài áp dụng cho trường hợp DNBH không thực hiện quy định tại khoản 2, Điều 16: "DNBH phải giải thích rõ cho bên mua bảo hiểm khi giao kết hợp đồng" sẽ như thế nào? Nếu theo khoản 3, Điều 19, người mua có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng nếu DNBH cố ý cung cấp thông tin sai sự thật nhằm giao kết hợp đồng bảo hiểm; DNBH trong trường hợp này phải bồi thường thiệt hại phát sinh. Tuy nhiên, DNBH có thể lập luận rằng, họ không giải thích rõ điều khoản loại trừ không đồng nghĩa với việc họ cung cấp thông tin sai sự thật, và điều khoản loại trừ đã có sẵn trong hợp đồng bảo hiểm, vì vậy, coi như họ đã cung cấp đầy đủ thông tin. Bên cạnh đó, trong hợp đồng bảo hiểm được soạn sẵn luôn có điều khoản khẳng định về việc bên mua đã đọc và hiểu rõ tất cả các điều khoản trong hợp đồng nên mới đồng ý giao kết hợp đồng đó. Vì vậy, có thể nói, hiện không có chế tài rõ ràng cho việc DNBH không giải thích rõ điều khoản loại trừ. *Thứ hai*, thực tiễn cũng phát sinh trường hợp DNBH

không giải thích rõ điều khoản loại trừ, người mua bảo hiểm rơi vào trường hợp bị rủi ro và có hành vi vi phạm pháp luật (ví dụ như xe bị tai nạn nhưng bản thân chủ xe không có giấy chứng nhận kiểm định an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường theo quy định) thì trách nhiệm của các bên được xác định như thế nào cũng chưa có quy định cụ thể.

2.2.3. Trách nhiệm chuyển quyền yêu cầu bồi hoàn

Chuyển quyền yêu cầu bồi hoàn là một trong những quy định giúp giảm phí bảo hiểm, giảm các vụ kiện yêu cầu giải quyết tranh chấp. Tuy nhiên, theo quy định của pháp luật, DNBH chỉ được thực hiện quyền này khi đã thực hiện việc bồi thường đầy đủ theo nghĩa vụ của người bán sản phẩm bảo hiểm. Quy định này là hợp lý vì bản chất của nó là sự thế quyền của người mua, vì vậy, DNBH phải thực hiện xong nghĩa vụ thì họ mới được hưởng sự thế quyền này. Tuy nhiên, trên thực tế có thể phát sinh trường hợp người mua từ chối chuyển quyền, trì hoãn việc chuyển quyền sau khi đã nhận được bồi thường của DNBH. Lúc này, DNBH có quyền khấu trừ số tiền bồi thường tùy theo mức độ lỗi của người được bảo hiểm nhưng do tiền bảo hiểm đã được thanh toán, và nếu người mua không tự nguyện trả lại thì DNBH lại phải khởi kiện để yêu cầu khấu trừ lại số tiền đó. Như vậy, từ mục đích nhằm giảm các vụ kiện tụng không đáng có thì lại phát sinh thêm các tranh chấp khác gây phức tạp cho các bên.

2.2.4. Trách nhiệm trả lãi suất khi doanh nghiệp bảo hiểm chậm thanh toán tiền bảo hiểm

Quy định về thời hạn trả tiền bảo hiểm theo sự thỏa thuận của các bên trong hợp đồng bảo hiểm, nếu không có quy định thì thời hạn trả tiền được xác định là 15 ngày kể từ ngày DNBH nhận được đủ hồ sơ hợp lệ. Tuy nhiên, trên thực tế, nhiều trường hợp DNBH lấy lý do chưa đủ hồ sơ kết luận nên trì hoãn việc chi trả thời gian rất lâu. Sau nhiều lần liên hệ mà không được trả tiền bảo hiểm, người mua đã khởi kiện ra tòa. Câu hỏi đặt ra nếu như tòa án kết luận DNBH phải thanh toán tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng và người mua yêu cầu thanh toán cả tiền lãi phát sinh thì DNBH có phải trả hay không? Nếu có thì mức tiền lãi là bao nhiêu? Thời điểm tính lãi từ khi nào? Sau khi có bản án có hiệu lực của cơ quan tố tụng hay từ thời điểm DNBH thông báo từ chối chi trả bảo hiểm? Điều này trong quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm không quy định rõ và cũng là nguyên nhân dẫn tới các vụ án liên quan bị xử lại qua nhiều cấp xét xử.

2.3. Một số kiến nghị hoàn thiện các quy định pháp luật về hợp đồng bảo hiểm

Từ việc phân tích một số vấn đề còn bất cập như trên, kiến nghị pháp luật kinh doanh bảo hiểm phần quy định về hợp đồng cần bổ sung một số vấn đề như sau:

- Cần bổ sung quy định về chuyển nhượng hợp đồng chi tiết đầy đủ hơn, bao gồm cả điều kiện chuyển nhượng khi có quyền lợi liên quan đến đối tượng bảo hiểm của người nhận chuyển nhượng; ghi nhận quyền của người mua khi đáp ứng đủ điều kiện chuyển nhượng

theo hợp đồng thỏa thuận hoặc theo quy định của pháp luật thì chỉ cần làm thủ tục thông báo với DNBH;

- Bổ sung về trách nhiệm đóng phí của bên nhận chuyển nhượng được xác lập từ khi DNBH ghi nhận việc thay đổi người mua mới đối với hợp đồng bảo hiểm con người, từ thời điểm hoàn tất thủ tục chuyển quyền sở hữu tài sản đối với hợp đồng bảo hiểm tài sản;

- Quy định về chế tài đối với trường hợp DNBH không giải thích rõ các trường hợp loại trừ trong hợp đồng bảo hiểm. Đồng thời, xác định mức độ lỗi của cả hai chủ thể (DNBH nếu không giải thích rõ điều khoản loại trừ và người mua bảo hiểm nếu như có vi phạm pháp luật) khi giải quyết về tranh chấp về bồi thường thiệt hại;

- Nên cho phép DNBH được yêu cầu bên mua ký văn bản đồng ý thế quyền, sau khi DNBH chi trả số tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng thì văn bản thế quyền này phát sinh hiệu lực. Như vậy sẽ bảo đảm quyền lợi cho DNBH cũng sẽ không trái với nguyên tắc của thế quyền;

- Nên quy định rõ hơn về vấn đề tính lãi suất, đặc biệt nên xét đến yếu tố lỗi của DNBH có tính trì hoãn việc chi trả với lý do chưa đủ hồ sơ hợp lệ.

Bên cạnh lý do vì quy định pháp luật còn chưa rõ ràng dẫn đến tồn tại nhiều cách hiểu, cách áp dụng khác nhau thì thực tế cũng cho thấy nhiều thẩm phán do chưa có kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực bảo hiểm nên còn lúng túng trong quá trình giải quyết. Bảo hiểm là một lĩnh vực mang tính đặc thù riêng mà nhiều khi vận dụng nguyên tắc chung của pháp luật dân sự để giải quyết sẽ không hợp lý. Vì vậy, kiến nghị nên có một cơ quan được xem như trung tâm hòa giải tranh chấp bảo hiểm riêng để hỗ trợ các bên trong việc giải quyết các mâu thuẫn bất đồng. Nếu có những chuyên gia về bảo hiểm tư vấn, xử lý hỗ trợ các bên thương lượng, hòa giải sẽ giúp cho ngành Bảo hiểm nói riêng và quyền lợi của khách hàng nói chung được bảo đảm.

3. Kết luận

Tóm lại, xã hội và điều kiện kinh tế càng phát triển thì ngành kinh doanh bảo hiểm càng có điều kiện để phát triển lớn mạnh. Để tạo điều kiện cho sự lớn mạnh đó, rất cần những cơ chế pháp lý minh bạch, đầy đủ, rõ ràng để xác định trách nhiệm của các chủ thể khi tham gia vào hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Vì vậy, tiếp tục hoàn thiện quy định pháp luật về hợp đồng bảo hiểm nói riêng và môi trường pháp lý nói chung về bảo hiểm là công việc cần quan tâm chú trọng trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đỗ Thị Quỳnh Trang (2021), *Pháp luật về chuyển nhượng hợp đồng bảo nhân thọ*, https://tapchitaichinh.vn/bao-hiem/phap-luat-ve-chuyen-nhuong-hop-dong-bao-hiem-nhan-tho-334337.html
2. Đỗ Văn Đại (2019), *Những vấn đề pháp lý phát sinh trong thực về bảo hiểm phi nhân thọ nên có án lệ*, https://www.toaan.gov.vn/webcenter/ShowProperty?nodeId =/UCM Server/TAND094209//idcPrimaryFile&revision=latestreleased&rid=1
3. Ngô Thu Trang (2019), *Một số khó khăn, vướng mắc trong thực hiện pháp luật về hợp đồng trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm*, https://stp.bacgiang.gov.vn/hien-thi-noi-dung/-/asset_publisher/wtMnvtGfRUNi/content/mot-so-kho-khan-vuong-mac-trong-thuc-hien-phap-luat-ve-hop-ong-trong-linh-vuc-kinh-doanh-bao-hi-1
4. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2015), *Bộ luật Hình sự năm 2015*, Luật số 100/2015/QH13, ban hành ngày 27/11/2015.
5. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2000), *Luật Kinh doanh bảo hiểm*, Luật số 24/2000/QH10, ban hành ngày 09/12/2000.
6. Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2010), *Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều Luật của Kinh doanh bảo hiểm*, Luật số 61/2010/QH12, ban hành ngày 24/11/2010.
7. Tòa án nhân dân tối cao (2019), *Công văn số 212/TANDTC-PC thông báo kết quả giải đáp trực tuyến vướng mắc trong xét xử do Tòa án nhân dân tối cao ban hành*, ban hành ngày 13/09/2019.
8. Tòa án nhân dân tối cao (2018), *Án lệ số 22/2018/AL về không vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin tình trạng bệnh lý trong hợp đồng bảo hiểm nhân thọ*.
9. Tòa án nhân dân tối cao (2018), *Án lệ số 23/2018/AL về hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ khi bên mua bảo hiểm không đóng phí bảo hiểm do lỗi của DNBH*.
10. Trần Thị Chi Lan (2019), "Một số vướng mắc trong quá trình giải quyết tranh chấp hợp đồng bảo hiểm phi nhân thọ dưới góc nhìn của DNBH", *Kỷ yếu Hội thảo "Pháp luật kinh doanh bảo hiểm và giải quyết tranh trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ"*, Nha Trang, tháng 8/2019.
11. Trần Thị Dung (2021), *Bảo hiểm cần cơ chế thương lượng, hòa giải chuyên biệt*, https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem-can-co-che-thuong-luong-hoa-giai-chuyen-biet-post287015.html

ẢNH HƯỞNG CỦA ĐẠI DỊCH COVID-19 ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH BẢO HIỂM XÃ HỘI Ở VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Chu Du
Trường Đại học Công đoàn

Tóm tắt

Đại dịch COVID-19 đã và đang ảnh hưởng đến mọi mặt đời sống xã hội của tất cả các quốc gia trên thế giới. Để ứng phó với đại dịch toàn cầu, Chính phủ các quốc gia, trong đó có Việt Nam, buộc phải đưa ra những điều chỉnh trong chính sách hỗ trợ về tài khóa, tiền tệ phù hợp với tình hình mới để hỗ trợ người lao động, doanh nghiệp về lao động và việc làm. Tại Việt Nam, ngành Bảo hiểm xã hội (BHXH) cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ từ đại dịch. Trong phạm vi bài viết này, tác giả tập trung phân tích ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến sự phát triển của ngành BHXH Việt Nam, công tác chi trả BHXH trong thời gian dịch bệnh cũng như đưa ra một số giải pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển của ngành BHXH ở Việt Nam trong thời gian tới.

Từ khóa: Đại dịch COVID-19, ngành Bảo hiểm xã hội, phát triển

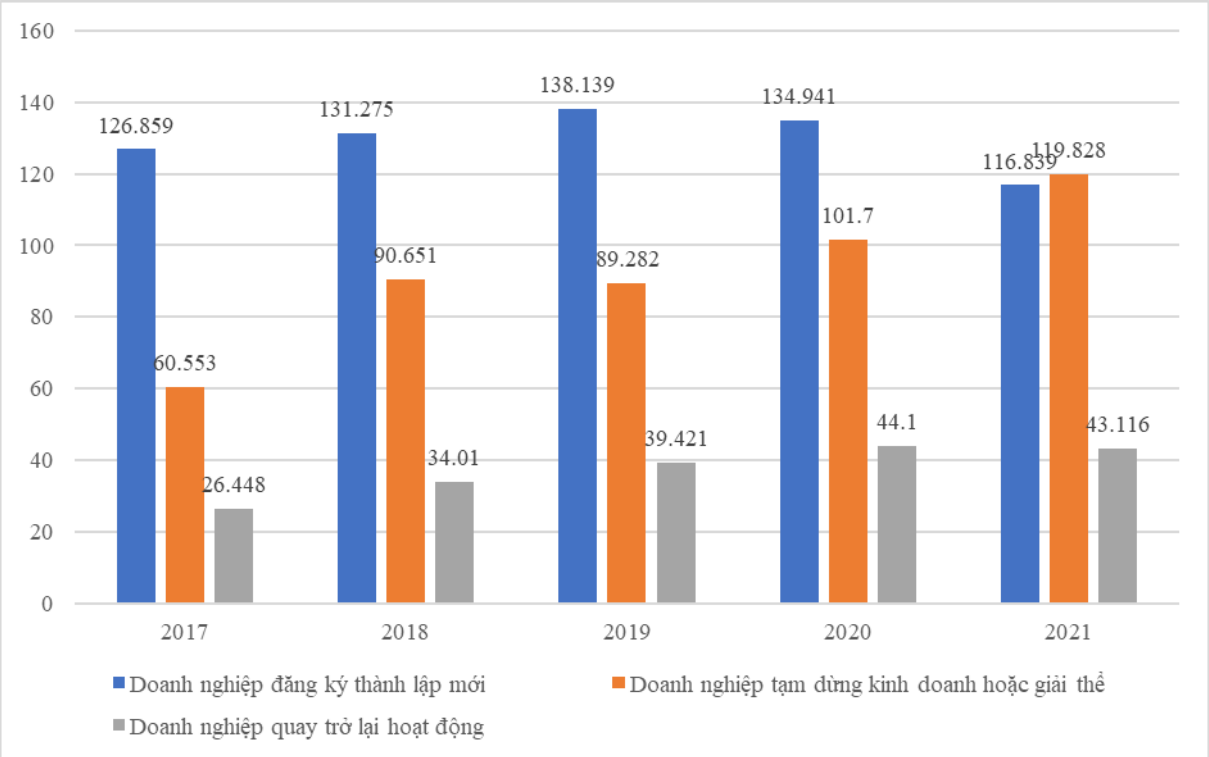
1. Giới thiệu

Kể từ khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) vào tháng 01/2007, nền kinh tế Việt Nam trong hơn thập kỷ qua đã có mối liên kết lớn mạnh và ngày càng phát triển, góp phần tạo động lực quan trọng cho sự tăng trưởng và phát triển kinh tế quốc gia. Trong giai đoạn 2016 - 2019, tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam đạt bình quân 6,8%/năm. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, đại dịch COVID-19 đã khiến hoạt động kinh tế gần như tê liệt hoàn toàn, thách thức kinh tế nghiêm trọng nhất, thậm chí còn sâu rộng hơn cả cuộc Khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 - 2009. Mặc dù năm 2020, GDP của Việt Nam tăng 2,91% và được ghi nhận là quốc gia nằm trong nhóm 10 nền kinh tế tăng trưởng cao nhất thế giới nhưng đây là mức GDP thấp nhất trong thập kỷ qua. Hầu hết các doanh nghiệp đều cố gắng duy trì sự ổn định sản xuất, kinh doanh, nhưng theo số liệu thống kê của Cục Quản lý đăng ký kinh doanh, năm 2021, dịch bệnh kéo dài đã bào mòn sức lực của nhiều doanh nghiệp trong nước, trong đó phần lớn là các doanh nghiệp thành lập dưới 5 năm, quy mô vốn nhỏ. Năm 2021, cả nước có 119.828 doanh nghiệp tạm ngừng hoạt động, giải thể, tăng 17,8% so với năm 2020; trong số doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường có tới 54.960 doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh (chiếm 45,9%), tức là chưa rời thị trường mà

tiếp tục "đóng băng" doanh nghiệp, chờ đợi thời điểm thích hợp để tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới.

Hình 1. Tình hình hoạt động của doanh nghiệp ở Việt Nam, giai đoạn 2017 - 2021

Đơn vị: doanh nghiệp



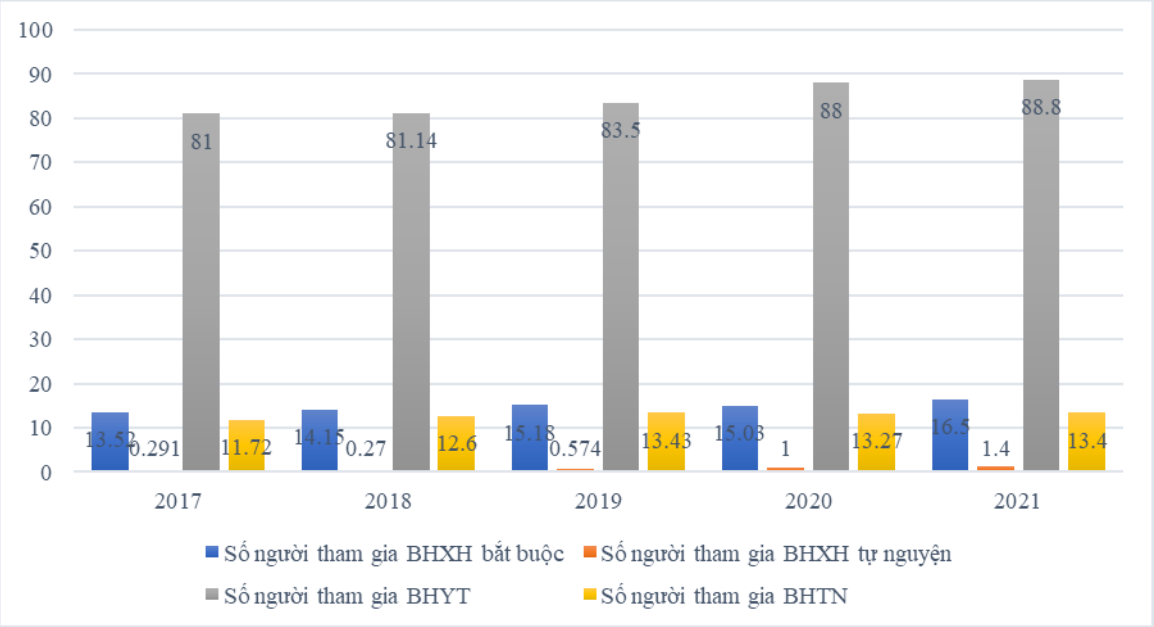
Nguồn: Tổng hợp của tác giả

Bên cạnh cú sốc lớn về kinh tế, đại dịch COVID-19 còn ảnh hưởng đến việc thực hiện các chính sách an sinh xã hội nói chung, chính sách BHXH, bảo hiểm y tế (BHYT), bảo hiểm thất nghiệp (BHTN) nói riêng. Với BHXH, đại dịch COVID-19 ảnh hưởng rất lớn đến công tác thu đóng góp, công tác quản lý và phát triển đối tượng tham gia bảo hiểm. Trong phạm vi bài viết này, tác giả nêu lên những ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến sự phát triển của ngành BHXH Việt Nam, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển của ngành BHXH ở Việt Nam trong thời gian tới.

2. Ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 đến sự phát triển của ngành Bảo hiểm xã hội Việt Nam

Trong bối cảnh đại dịch COVID-19 diễn biến phức tạp, BHXH Việt Nam cũng không tránh khỏi những ảnh hưởng. Tuy nhiên, ngành BHXH Việt Nam đã phấn đấu đạt mức cao nhất các chỉ tiêu, nhiệm vụ được giao.

Hình 2. Tình hình tham gia BHXH ở Việt Nam, giai đoạn 2017 - 2021



Nguồn: Bảo hiểm Xã hội Việt Nam

Theo báo cáo của BHXH Việt Nam, tính đến hết ngày 31/12/2021, số người tham gia BHXH hơn 16,5 triệu người, tăng 2,1% so với năm 2020, đạt 33,75% lực lượng lao động trong độ tuổi; số người tham gia BHTN gần 13,4 triệu người, tăng 0,4% so với năm 2020, đạt 27,33% lực lượng lao động trong độ tuổi; số người tham gia BHYT hơn 88,8 triệu người, tăng 0,9% so với năm 2020, đạt tỷ lệ bao phủ 91,01% dân số (P.V, 2022). Chỉ tính riêng năm 2021, có hơn 1,4 triệu người tham gia BHXH tự nguyện, tăng 28% so với cùng kỳ năm 2020, đạt 2,94% lực lượng lao động trong độ tuổi là nông dân và lao động khu vực phi chính thức, cao hơn 1,94% so với chỉ tiêu được giao tại Nghị quyết số 28-NQ/TW[42] (năm 2021 là 1%) (P.V, 2022).

Bên cạnh những kết quả đạt được, công tác thu nộp BHXH trên thực tế gặp phải nhiều bất lợi. Do hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp bị ngưng trệ, gián đoạn; đời sống của người lao động (NLĐ) và gia đình gặp nhiều khó khăn nên nguy cơ trốn nợ BHXH tại các doanh nghiệp tăng cao. Theo Báo cáo của BHXH Việt Nam, tính đến tháng 11/2021, tổng số nợ BHXH, BHYT, BHTN cũng gia tăng với con số 27.3143 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 6,79% so với số phải thu (so với cùng kỳ năm 2020, số tiền nợ giảm 7.137 tỷ đồng, tỷ lệ nợ so với số phải thu tăng 2,1%) (P.V, 2021). Tình trạng doanh nghiệp nợ đọng, trốn đóng BHXH diễn ra tràn lan và tiếp tục tăng thêm trong những năm tới nếu không có biện pháp ngăn chặn hiệu quả. Cùng với đó, số lượng doanh nghiệp tạm dừng đóng quỹ hưu trí và tử tuất, danh sách NLĐ tạm hoãn hợp đồng lao động, nghỉ không lương, ngừng việc tăng.

[42] Nghị quyết số 28-NQ/TW ngày 23/5/2018 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về cải cách chính sách BHXH

Để khắc phục những khó khăn của doanh nghiệp trong đại dịch COVID-19, các gói "bảo trợ xã hội" được ban hành như: Nghị quyết số 42/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 09/4/2020, Nghị quyết số 68/NQ-CP ban hành ngày 01/7/2021, Nghị quyết số 116/NQ-CP ngày 24/9/2021, Quyết định số 28/2021/QĐ-TTg ngày 01/10/2021, Quyết định số 23/2021/QĐ-TTg ngày 07/7/2021của Thủ tướng Chính phủ… quy định về việc thực hiện một số chính sách hỗ trợ người lao động và người sử dụng lao động gặp khó khăn do đại dịch COVID-19… Theo đó, cơ quan BHXH Việt Nam cần chủ động, bám sát các chỉ đạo của Chính phủ, các bộ, Ban Chỉ đạo quốc gia về phòng, chống dịch; kịp thời triển khai đồng bộ các giải pháp hỗ trợ người dân và doanh nghiệp vượt qua khó khăn trong đại dịch COVID-19 và đẩy mạnh công tác quản lý đối tượng tham gia BHXH, rà soát lao động, tiền lương và chính sách chi trả tiền lương cho NLĐ…

3. Công tác chi trả bảo hiểm xã hội trong tình hình đại dịch COVID-19

Công tác giải quyết chế độ, chính sách BHXH, BHYT luôn được đông đảo NLĐ quan tâm khi tham gia bảo hiểm. Trong đại dịch COVID-19, công tác chi trả BHXH được BHXH Việt Nam được thực hiện kịp thời với phương thức quản lý hiện đại, linh hoạt, sáng tạo; đẩy mạnh "chuyển đổi số" trong các giao dịch điện tử, rút ngắn thời gian, tiết kiệm chi phí cho người tham gia, thụ hưởng BHXH. Cụ thể:

Thực hiện Nghị quyết số 68/NQ-CP, Quyết định số 23/2021/QĐ-TTg, chỉ sau 07 ngày, BHXH Việt Nam đã hoàn thành việc điều chỉnh giảm mức đóng vào quỹ bảo hiểm tai nạn lao động, bệnh nghề nghiệp cho 375 nghìn đơn vị, tương ứng 11,238 triệu lao động với số tiền khoảng 4.322 tỷ đồng; thành lập Đoàn công tác để trực tiếp kiểm tra, đôn đốc, tháo gỡ khó khăn tại Hà Nội và 19 tỉnh, thành phố phía Nam; rút ngắn thời gian giải quyết hồ sơ từ 05 ngày còn 01 ngày làm việc (đến hết năm 2021 đã giải quyết cho 851 đơn vị với 161.531 lao động tạm dừng đóng quỹ hưu trí và tử tuất với số tiền hơn 1.119,8 tỷ đồng; xác nhận danh sách cho 3.071.500 NLĐ của 71.142 đơn vị sử dụng lao động để hưởng các chính sách) (P.V, 2022).

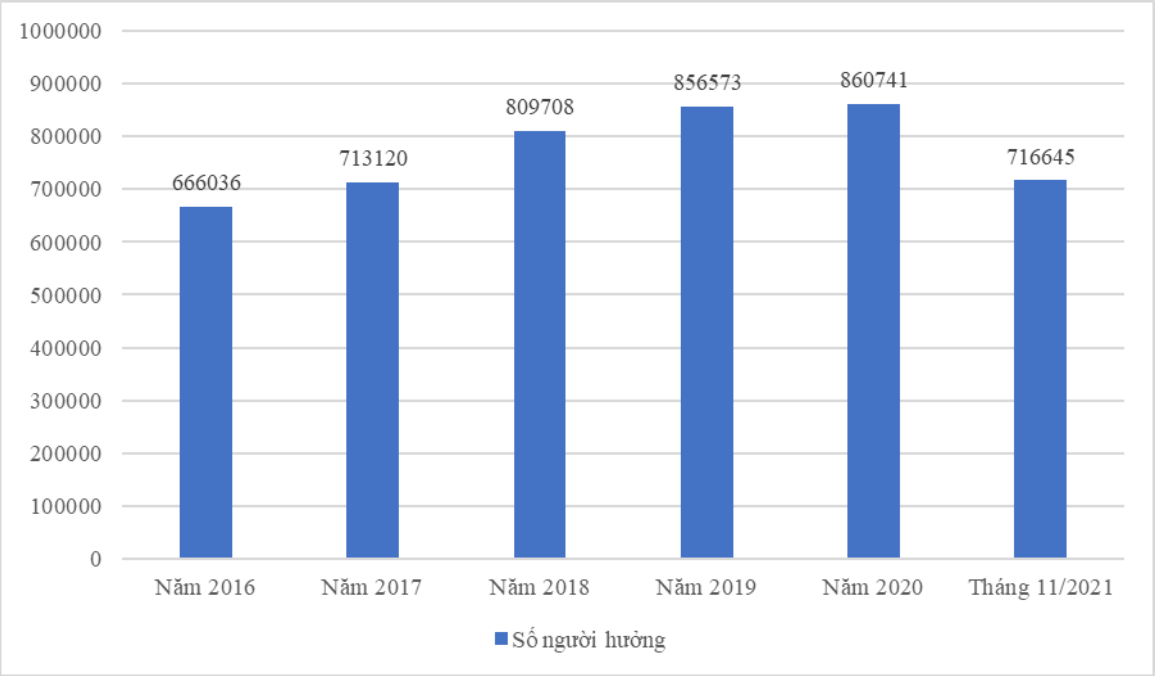
Thực hiện Nghị quyết số 116/NQ-CP, Quyết định số 28/2021/QĐ-TTg, trong vòng 05 ngày (đến 05/10/2021), toàn ngành đã hoàn thành gửi thông báo giảm mức đóng (1% xuống 0%) vào quỹ BHTN đến 363,6 nghìn đơn vị sử dụng lao động với số tiền trên 7.595 tỷ đồng; đến hết ngày 21/12/2021, đã chi trả chế độ hỗ trợ cho 12,94 triệu lao động, với tổng số tiền hỗ trợ là 30,73 nghìn tỷ đồng. Các thủ tục đảm bảo nhanh, đơn giản, được doanh nghiệp, NLĐ đánh giá cao (P.V, 2022).

Có thể nói, trong năm 2021, BHXH Việt Nam đã thực hiện thắng lợi mục tiêu kép: vừa hoàn thành các nhiệm vụ trong điều kiện khó khăn, thách thức, vừa thực hiện thành công, hiệu quả các chính sách hỗ trợ NLĐ, người sử dụng lao động gặp khó khăn do dịch COVID-19, để lại những ấn tượng tốt đẹp. Trong thời gian xảy ra dịch bệnh COVID-19, để tạo thuận

lợi cho người thụ hưởng chính sách BHXH, BHYT, BHXH Việt Nam đã thực hiện linh hoạt nhiều giải pháp nhằm bảo đảm tối ưu quyền lợi cho người tham gia như: chi trả lương hưu, trợ cấp BHXH hàng tháng tại nhà, chi trả gộp hai tháng trong cùng một kỳ chi trả; cấp thuốc BHYT cho người bị mắc bệnh mãn tính, bảo đảm chi trả kịp thời chế độ trợ cấp thất nghiệp…

Dưới tác động của đại dịch COVID-19, cùng những khó khăn trong công việc, nguồn thu nhập không ổn định đã khiến cho việc tham gia BHXH tự nguyện của NLĐ gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là những NLĐ trong khu vực không chính thức. Từ đó, họ phát sinh mong muốn có một khoản chi tiêu trước mắt để trang trải cuộc sống và tâm lý này khiến nhiều người rút BHXH một lần. Nếu như năm 2006, cả nước chỉ có 240.191 người hưởng BHXH một lần, chiếm 3,82% số người tham gia BHXH thì đến năm 2016, con số này là 665.306 người, chiếm 4,7%; và năm 2020 là 897.000 người, chiếm 5,57%. Đặc biệt, do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19 nên năm 2020, số người hưởng BHXH một lần nhiều hơn số người mới tham gia BHXH (P.V, 2021).

Hình 3. Số người hưởng chế độ BHXH một lần giai đoạn 2016 - tháng 11/2021



Nguồn: Bảo hiểm Xã hội Việt Nam

Tuy nhiên, khi lựa chọn BHXH một lần, các quyền lợi của NLĐ cũng có nhiều hạn chế:

Thứ nhất, nếu nhận BHXH một lần đồng nghĩa với việc người lao động rời khỏi hệ thống BHXH, không có lương lưu hàng tháng, mất nguồn tài chính hỗ trợ và ổn định cuộc sống lâu dài khi bị suy giảm khả năng lao động, hết tuổi lao động.

Thứ hai, nếu nhận BHXH một lần, NLĐ không có thẻ BHYT (miễn phí), khi ốm đau sẽ không được quỹ khám, chữa bệnh BHYT chi trả 95% chi phí khám, chữa bệnh, người bệnh chỉ phải chi trả 5% chi phí còn lại; không được hỗ trợ cấp BHYT miễn phí, trong trường hợp

gặp bất trắc về sức khỏe, chi phí khám, chữa bệnh đối với NLĐ không sử dụng BHYT cũng không được hỗ trợ.

Thứ ba, nếu nhận BHXH một lần, NLĐ chấp nhận chịu thiệt thòi lớn bởi khi rời khỏi hệ thống BHXH, người tham gia BHXH sẽ không có cơ hội được hưởng lương hưu điều chỉnh định kỳ theo chỉ số Giá tiêu dùng và mức tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Thứ tư, nếu nhận BHXH một lần, NLĐ sẽ mất đi "của để dành". Trên thực tế, khi tham gia đóng BHXH, người lao động như đang tích lũy tiền của chính mình, bởi trong trường hợp bảo lưu thời gian đóng BHXH, nếu chẳng may gặp bất trắc/bị chết, thì gia đình của người tham gia sẽ được hưởng trợ cấp mai táng phí, thân nhân được hưởng trợ cấp tuất theo quy định của pháp luật.

4. Một số giải pháp nhằm thúc đẩy sự phát triển của ngành Bảo hiểm xã hội ở Việt Nam

Từ kết quả công tác BHXH đã đạt được và những tồn tại, thách thức đang đặt ra cho thấy, để ngành BHXH ở Việt Nam phát triển phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội của đất nước và đồng bộ với phát triển các dịch vụ xã hội, BHXH Việt Nam cần thực hiện đồng bộ các giải pháp sau đây:

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác tham mưu với Chính phủ, Quốc hội trong xây dựng, hiện thực hóa các định hướng của Nghị quyết số 28-NQ/TW về cải cách chính sách BHXH, xây dựng hệ thống BHXH đa tầng; điều chỉnh điều kiện thời gian tham gia BHXH linh hoạt hơn, lương hưu được tính dựa trên nguyên tắc đóng - hưởng, công bằng, chia sẻ và bền vững;

- Tăng cường liên kết, hỗ trợ giữa các chính sách BHXH, chú trọng yếu tố thị trường trong chính sách BHTN; thiết kế nhiều gói BHXH tự nguyện để NLĐ có nhiều cơ hội lựa chọn và tham gia, từ đó chuyển sang BHXH bắt buộc khi có đủ điều kiện;

- Phối hợp chặt chẽ với các bộ, ngành, các cấp ủy đảng, chính quyền địa phương và các tổ chức chính trị, chính trị - xã hội tổ chức thực hiện tốt các chế độ, chính sách BHXH;

- Tiếp tục đổi mới, nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác truyền thông BHXH trong tình hình mới; đổi mới công tác tuyên truyền cả về nội dung và hình thức theo hướng chuyên nghiệp đúng trọng tâm, trọng điểm; phù hợp với từng nhóm đối tượng, đặc biệt là tuyên truyền về những hạn chế, vướng mắc khi nhận BHXH một lần trong tình hình đại dịch COVID-19;

- Tiếp tục đẩy mạnh việc phát triển người tham gia BHXH, nhất là đối tượng tham gia BHXH tự nguyện; giải quyết đầy đủ, kịp thời các quyền lợi về BHXH, BHYT cho người tham gia; phấn đấu hoàn thành các mục tiêu, kế hoạch được Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ giao;

- Ứng dụng "chuyển đổi số" trong rà soát, đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong thực hiện chính sách BHXH, BHYT; thực hiện cơ chế một cửa liên thông trong giải quyết

chế độ, chính sách theo chỉ đạo của Chính phủ; thực hiện nghiêm túc công khai các thủ tục hành chính với người dân, cơ quan, đơn vị theo quy định;

- Đẩy mạnh công tác thanh tra, kiểm tra, kiểm toán nội bộ việc chấp hành pháp luật về BHXH, BHYT; kịp thời phát hiện, xử lý các hành vi vi phạm, gian lận, trục lợi quỹ BHXH, BHYT;

- Tiếp tục rà soát, sắp xếp, kiện toàn, tinh gọn đầu mối gắn với tinh giản biên chế, cơ cấu lại và nâng cao chất lượng đội ngũ công chức, viên chức; đoàn kết xây dựng ngành BHXH hiện đại, chuyên nghiệp, hướng tới sự hài lòng của người dân.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. P.V/TTXVN (2021), "Bước chuyển mình của kinh tế Việt Nam sau hơn một thập kỷ gia nhập WTO", *Tạp chí Tài chính,* đăng ngày 10/11/2019, https://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/buoc-chuyen-minh-cua-kinh-te-viet-nam-sau-hon-mot-thap-ky-gia-nhap-wto-315068.html
2. Thái Hoàng (2021), "Quý I/2021 vẫn còn 91 triệu lao động bị ảnh hưởng tiêu cực bởi COVID-19", *Thời báo Ngân hàng,* đăng ngày 16/04/2021, https://thoibaonganhang.vn/quy-i2021-van-con-91-trieu-lao-dong-bi-anh-huong-tieu-cuc-boi-covid-19-113663.html
3. Cục Quản lý đăng ký kinh doanh (2021), *Tình hình đăng ký doanh nghiệp tháng 12 và năm 2021*, Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp, https://dangkykinhdoanh.gov.vn/vn/tin-tuc/598/5732/tinh-hinh-dang-ky-doanh-nghiep-thang-12-va-nam-2021.aspx
4. P.V (2021), *Bảo hiểm Xã hội Việt Nam: Tiếp tục triển khai đồng bộ các giải pháp hoàn thành chỉ tiêu, nhiệm vụ năm 2021*, Cổng thông tin điện tử Bảo hiểm Xã hội Việt Nam, *đăng ngày 03/12/2021,* https://baohiemxahoi.gov.vn/tintuc/Pages/hoat-dong-bhxh-viet-nam.aspx?ItemID=17754&CateID=52
5. P.V (2021), *Nhận bảo hiểm xã hội một lần, người lao động bị thiệt thòi nhiều về quyền lợi*, Cổng thông tin điện tử Bảo hiểm xã hội Việt Nam, đăng ngày 30/3/2021, https://baohiemxahoi.gov.vn/tintuc/Pages/linh-vuc-bao-hiem-xa-hoi.aspx?ItemID=16436&CateID=168
6. P.V (2022), *10 sự kiện nổi bật năm 2021 của ngành Bảo hiểm xã hội Việt Nam*, Cổng thông tin điện tử Bảo hiểm Xã hội Việt Nam, đăng ngày 01/01/2022, https://baohiemxahoi.gov.vn/tintuc/Pages/hoat-dong-he-thong-bao-hiem-xa-hoi.aspx?
7. P.V (2022), *Bảo hiểm Xã hội Việt Nam triển khai nhiệm vụ công tác năm 2022*, Cổng thông tin điện tử Bảo hiểm Xã hội Việt Nam, đăng ngày 10/01/2022, ttps://baohiemxahoi.gov.vn/tintuc/Pages/hoat-dong-bhxh-viet-nam.aspx?ItemID=17916&CateID=52

KỶ YẾU HỘI THẢO KHOA HỌC QUỐC GIA

VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM ĐỐI VỚI SỰ ỔN ĐỊNH XÃ HỘI VÀ PHÁT TRIỂN NỀN KINH TẾ

----------*----------

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
Địa chỉ: 207 đường Giải Phóng, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội
Website: http://nxb.neu.edu.vn - Email: nxb@neu.edu.vn
Điện thoại: (024) 36280280/ Máy lẻ: 5722

Chịu trách nhiệm xuất bản: TS. Nguyễn Anh Tú,
Giám đốc Nhà xuất bản
Chịu trách nhiệm nội dung: GS.TS. Nguyễn Thành Độ,
Tổng biên tập
Biên tập: Bùi Thị Hạnh
Thiết kế bìa: Lê Trọng Bốn
Chế bản: Vũ Đức Hải
Sửa bản in và đọc sách mẫu: Bùi Thị Hạnh

In 200 cuốn, khổ 19 x 27 cm tại Công ty TNHH In và Quảng cáo Tân Thành Phát
Địa chỉ: Số 4b, Tập thể Gỗ, ngõ 486 đường Ngô Gia Tự, phường Đức Giang, quận Long Biên, TP. Hà Nội
Số xác nhận ĐKXB: 1512-2022/CXBIPH/1-91/ĐHKTQD
Số QĐXB: 112/QĐ-NXBĐHKTQD cấp ngày 18 tháng 05 năm 2022
Mã số ISBN: 978-604-330-249-3
In xong và nộp lưu chiểu Quý II/2022.