

XUNG QUANH VẤN ĐỀ MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

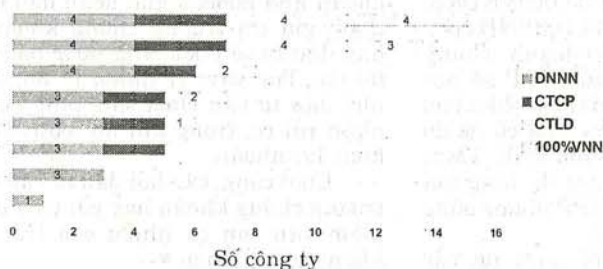
TS. NGUYỄN NGỌC THANH & NGUYỄN TIẾN HÙNG

Một hệ thống tài chính phát triển trong điều kiện hội nhập và mở cửa của Việt Nam sẽ cung cấp hàng loạt các dịch vụ khác nhau thông qua hoạt động của các tổ chức trung gian tài chính. Ngoài thị trường chứng khoán và các tổ chức trung gian tài chính gắn liền với nó đang được hình thành, ở Việt Nam, từ mấy năm gần đây, có một thị trường tài chính nhiều tiềm năng cung cấp các dịch vụ tài chính đầy hứa hẹn đối với Việt Nam và cả các nhà đầu tư nước ngoài: đó là thị trường bảo hiểm. Ở đây, chúng tôi chỉ xin phép làm bàn về một chủ đề có liên quan là mở cửa về dịch vụ tài chính trên thị trường bảo hiểm với các hệ lụy và giải pháp của Việt Nam.

QUÁ TRÌNH MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM CHO NƯỚC NGOÀI

Nói đến tình hình mở cửa thị trường tài chính Việt Nam trong thời gian gần đây chắc có lẽ không thể không nhắc đến việc mở cửa thị trường bảo hiểm - một trong những biểu hiện ấn tượng nhất của sự mở cửa này. Về lý thuyết, sự mở cửa thị trường bảo hiểm bắt đầu từ khi Chính phủ Việt Nam ban hành Nghị định 100/CP vào ngày 18.12.1993 mà theo đó, thị trường bảo hiểm Việt Nam có thể có sự góp mặt của các nhà bảo hiểm nước ngoài qua các hình thức: công ty liên doanh, chi nhánh của tổ chức bảo hiểm nước ngoài ở Việt Nam, công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài (Điều 2, mục 1 & 3 - ND 100/CP). Trên thực tế, sự mở cửa này bắt đầu từ năm 1996, khi công ty liên doanh bảo hiểm đầu tiên: Công ty bảo hiểm quốc tế Việt Nam - VIA (liên doanh giữa Bảo Việt và Tokyo - Nhật bản) được cấp giấy phép thành lập, tiếp theo là Công ty bảo hiểm Liên hiệp (liên doanh giữa Bảo Minh, Mitsui và Yasuda - Nhật bản). Và đến nay, sự mở cửa càng thể hiện rõ ràng hơn khi đã có 4 công ty bảo hiểm liên doanh và 4 công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài (FDI) được giấy phép hoạt động tại Việt Nam (xem Bảng 1 và Biểu đồ 1).

Biểu đồ 1: Sự phát triển các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam (1993 -2000)



Sự mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam trước tiên có thể thấy qua sự xuất hiện ngày càng nhiều của các nhà bảo hiểm nước ngoài và cơ cấu thị phần bảo hiểm thay đổi. Tính đến nay, trên toàn thị trường có 15 nhà bảo hiểm (không kể môi giới bảo hiểm), trong đó có 8 công ty có nhân tố nước ngoài (4 công ty liên doanh và 4 công ty 100% vốn nước ngoài) với tổng số vốn điều lệ và quỹ dự trữ là 638 tỷ VNĐ (xem Bảng 2) chiếm khoảng 12,66% trong tổng số của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

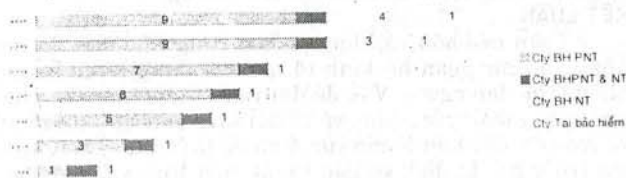
Bảng 2: Cơ cấu vốn và quỹ của các doanh nghiệp bảo hiểm

Doanh nghiệp nhà nước		Công ty cổ phần		Công ty liên doanh		Công ty 100% VNN	
Bảo Việt	1.760	PTI	91	VIA	79	Prudential	154
Bảo Minh	307	PJICO	172	UIC	61	Chinfon- Manulife	84
VINARE	154	Bảo Long	34	Bảo minh CMG	31	Allianz - AGF	85
PVIC	67			Việt - Úc	60	AIG	84
2.279		297		231		407	
2.576				638			
3.214 tỷ VND							



Các nhà bảo hiểm nước ngoài hướng tới thị trường bảo hiểm Việt Nam với cả 2 lĩnh vực: nhân thọ và phi nhân thọ, đặc biệt trong thời gian gần đây là lĩnh vực nhân thọ khi liên tiếp trong vòng 2 năm 1999-2000, có đến 4 công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài xuất hiện trên thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam (Chinfon-Manulife, Prudential Việt - Úc, Bảo Minh - CMG) (xem Bảng 1 và Biểu đồ 2).

Biểu đồ 2: Sự phát triển của các doanh nghiệp theo lĩnh vực kinh doanh



Số công ty

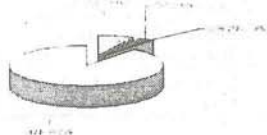
Tuy nhiên, đến nay, các công ty bảo hiểm phi nhân thọ có nhân tố nước ngoài dù đã có mặt ở Việt Nam từ những năm 1996 (dưới hình thức liên doanh) vẫn chiếm một thị phần rất khiêm tốn trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam (xem Bảng 3). Điều này đặt ra 2 vấn đề đáng suy nghĩ: Thứ nhất, liệu hình thức đầu tư là liên doanh có phù hợp, Hai là, liệu các nhà bảo hiểm Việt Nam cùng với các doanh nghiệp FDI trong lĩnh vực bảo hiểm có đủ sức cải thiện môi trường đầu tư nhằm tạo điều kiện và thu hút thêm FDI vào Việt Nam trong các ngành, lĩnh vực khác?

Bảng 3: Cơ cấu thị phần bảo hiểm Việt Nam theo doanh thu (%)

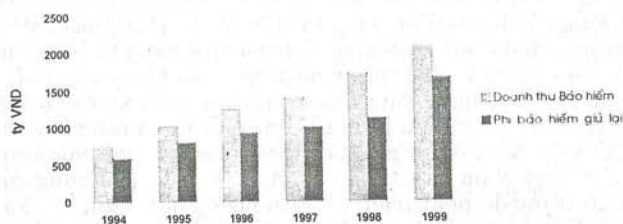
Tên công ty	1996	1997	1998
Bao Việt	69,06	63,15	59,71
Bao Minh	20,28	21,23	23,10
PHICO	1,08	5,94	5,76
PNVIC	1,96	6,69	6,89
Bao Long	1,19	1,78	1,38
VIA	0,13	1,11	1,18
TC			1,09
PTI			0,29

Các nhà bảo hiểm nước ngoài nói riêng cùng với các nhà bảo hiểm Việt Nam có mặt trên thị trường bảo hiểm Việt Nam không chỉ cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhằm bảo vệ các đối tượng trong nền kinh tế, chống đỡ rủi ro bất ngờ, cải thiện môi trường đầu tư mà còn là nòng cốt khả năng cung cấp nguồn vốn quan trọng cho nền kinh tế khi họ nắm trong tay một quỹ tiền tệ bảo hiểm tạm thời nhân rồi rất lớn, đặc biệt là các nhà bảo hiểm nhân thọ. Như vậy, trong tương lai sắp tới, để thu hút vốn nhằm đảm bảo phát triển nền kinh tế, các nhà kinh doanh bảo hiểm, trong đó có các nhà bảo hiểm Việt Nam có vai trò trung gian tài chính hết sức quan trọng. Hiện nay, tính đến ngày 31.12.1999, số vốn đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế là 2.348 tỷ VND. Con số này chắc chắn sẽ còn tăng lên trong tương lai (xem Biểu đồ 4 và 5)

Biểu đồ 3: Cơ cấu doanh số toàn thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 1999 theo thành phần kinh tế



Biểu đồ 4: Sự tăng trưởng của thị trường bảo hiểm Việt Nam (1994 - 1999)



Biểu đồ 5: Đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm



Sự mở cửa của thị trường bảo hiểm Việt Nam không chỉ thấy được qua việc xâm nhập của các nhà bảo hiểm nước ngoài vào thị trường bảo hiểm Việt Nam mà còn có thể thấy qua hoạt động của các nhà bảo hiểm Việt Nam ra thị trường bảo hiểm quốc tế.

Các nhà bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt, Bảo Minh, VINARE, ...) có mối quan hệ rộng khắp với các nhà bảo hiểm hàng đầu thế giới: Lloyd's, Commercial Union (U.K), AIG, CIGNA (Mỹ), UAP-AXA, GAN, SCOREE (Pháp), Tokyo Marine, Yasuda (Nhật), MunichRe (Đức), SwissRe (Thụy Sĩ)... Đặc biệt, công ty BAOVIET còn đặt hẳn một công ty đại lý ở Anh Quốc (BAVINA U.K. Ltd.). Mối quan hệ này nhằm thực hiện nhiều hoạt động nghiệp vụ đa dạng như: tái bảo hiểm, đại lý giám định - bồi thường, ...

Các nhà bảo hiểm Việt Nam nhận sự chuyển giao công nghệ bảo hiểm qua các chương trình hợp tác hỗ trợ như: ASSUR, EURO - TAPVIET, ...; các cuộc hội thảo chuyên đề, ...

Cùng với sự tăng trưởng doanh thu bảo hiểm, tỷ lệ nhượng tái ra nước ngoài cũng tăng lên. Các nhà tái bảo hiểm quốc tế cũng đã giúp Việt Nam triển khai các loại hình bảo hiểm khó, nâng cao năng lực của các nhà bảo hiểm Việt Nam về mặt tài chính cũng như nghiệp vụ.

ĐÁNH GIÁ VỀ SỰ MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

Việc mở cửa thị trường Việt Nam là thực sự cần thiết nhằm đáp ứng nhu cầu đảm bảo an toàn cho nền kinh tế, tạo điều kiện thuận lợi cơ bản để thu hút vốn đầu tư nước ngoài cho nền kinh tế Việt Nam. Việc mở cửa đó còn tạo điều kiện chuyển giao công nghệ bảo hiểm Việt Nam nhằm nâng cao năng lực của thị trường bảo hiểm Việt Nam góp phần đẩy mạnh sự hòa nhập của Việt Nam vào khu vực và quốc tế.

Hiện nay, trên thế giới có 4 phương thức mở cửa thị trường bảo hiểm: (i) mở cửa triệt để thị trường của các nước phát triển; (ii) mở cửa hạn chế thị trường bảo hiểm của các nước phát triển; (iii) mở cửa triệt để thị trường của các nước đang phát triển; và (iv) mở cửa có hạn chế thị trường các nước đang phát triển. Căn cứ vào các quy định của Chính phủ Việt Nam về việc cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện và tiêu chuẩn hoạt động tại Việt Nam cho các nhà bảo hiểm nước ngoài (NĐ 100CP, Thông tư 46, Thông tư 26...) cũng như căn cứ vào thực tế, chúng ta có thể thấy Chính phủ Việt Nam đang chọn phương thức mở cửa thứ

tư tức mở cửa có hạn chế thị trường bảo hiểm của một nước đang phát triển. Đây là một phương thức thường được áp dụng ở những quốc gia đang phát triển nhưng có một thị trường bảo hiểm tiềm năng rất lớn (ví dụ: Hàn Quốc, Malaysia, Thái Lan). Ở những nước này tuy rằng tỷ lệ tham gia bảo hiểm và khả năng đảm bảo bảo hiểm còn thấp nhưng mức tăng trưởng thường rất cao vượt xa các nước phát triển. Việc chọn hình thức này chứng tỏ rằng Chính phủ Việt Nam đánh giá cao tiềm năng của lĩnh vực bảo hiểm Việt Nam và coi bảo hiểm thực sự là một công cụ quan trọng để phát triển có định hướng nền kinh tế - xã hội. Mặt khác, sự đúng đắn trong lựa chọn phương thức mở cửa này còn thể hiện ở chỗ ngành bảo hiểm Việt Nam còn non trẻ, dịch vụ bảo hiểm còn lạc hậu, thiếu sức cạnh tranh; hơn nữa khung pháp lý cho hoạt động bảo hiểm còn chưa hoàn chỉnh, nếu như mở cửa thoải mái cho nước ngoài vào hoạt động sẽ làm cho ngành bảo hiểm Việt Nam dễ dàng bị suy sụp và rất khổ trong việc giám sát, quản lý.

Tuy nhiên, chính sự thận trọng trong việc mở cửa này lại tạo ra một sự không đồng bộ trong việc mở cửa nền kinh tế nói chung. Chúng ta đều biết, năm 1995 - 1996 là 2 năm mà số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam cao nhất. Cũng ở thời gian đó, Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam được sửa đổi, bổ sung có quy định rõ doanh nghiệp FDI phải bảo hiểm tài sản và trách nhiệm tại các tổ chức bảo hiểm đang được phép hoạt động tại Việt Nam. Nhưng vào năm đó, duy nhất chỉ có VIA và sau đó là UIC là 2 doanh nghiệp bảo hiểm FDI ở Việt Nam, đến năm 1999 mới có sự xuất hiện của công ty 100% vốn nước ngoài hoạt động trong lĩnh vực phi nhân thọ là ALLIANZ-AGF. Theo đánh giá của Tạp chí "Thị trường Bảo hiểm - Tái bảo hiểm" (VINARE) vào đầu năm 1999, thị trường bảo hiểm Việt Nam chỉ thu hút được khoảng 30% nhà đầu tư nước ngoài (trong lĩnh vực khác) đến mua bảo hiểm (mặc dù đã có luật định như trên). Như vậy, liệu sự có mặt của các nhà bảo hiểm nước ngoài trong lĩnh vực phi nhân thọ trong thời gian qua và hiện nay có đủ đáp ứng yêu cầu góp phần cải thiện môi trường đầu tư nhằm thu hút FDI trong tình trạng đang giảm sút hay không?

HỆ LUY VÀ GIẢI PHÁP CHO CÁC VẤN ĐỀ MỞ CỬA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM

Những vấn đề đặt ra cho bảo hiểm Việt Nam đối với việc mở cửa:

Về phía các công ty bảo hiểm: phải củng cố chính mình về cơ cấu tổ chức, năng lực của nhân viên, sự đa dạng và chất lượng của sản phẩm bảo hiểm để có thể đủ sức cạnh tranh khi xuất hiện những nhà bảo hiểm nước ngoài trên thị trường.

Việc mở cửa chỉ diễn ra chủ yếu một chiều từ bên ngoài vào, các nhà bảo hiểm Việt Nam đa số chỉ loay hoay với thị trường trong nước chưa có kế hoạch thâm nhập thị trường nước ngoài, đặc biệt là trong khu vực ASEAN.

Về phía nhà nước, cần sớm hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm sẽ góp phần tạo môi trường cho hoạt động bảo hiểm phát triển. Cần phải có một cơ chế quản lý tài chính phù hợp nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý tương thích với các hoạt động bảo hiểm phát triển vừa đảm bảo sự giám sát chặt chẽ chống mọi sự lợi dụng, trục lợi của các bên có liên quan trong hoạt động này, đặc biệt của một số nhân tố không tích cực từ phía nước ngoài gây ảnh hưởng đến lợi ích của nền kinh tế Việt Nam. Nhà nước cũng cần quy hoạch cụ thể cho việc đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm. Trong việc đó, cần chú ý tỷ lệ giữa bảo hiểm phi nhân thọ (có tác động cải thiện môi trường đầu tư, thu hút thêm FDI) và nhân thọ (có tác dụng thu hút nguồn vốn trong nước). Bên cạnh đó, cần lưu ý đến tầm vóc của các nhà bảo hiểm nước ngoài ở Việt Nam tạo lợi thế cho việc chiếm lĩnh thị trường khu vực trong xu thế hòa nhập và hợp tác sắp tới. Mặt khác, cần tạo điều kiện cho các nhà

bảo hiểm có điều kiện đầu tư tài chính để thực hiện tốt vai trò trung gian tài chính vốn có của mình.

Các nhà bảo hiểm trong nước cần thiết phải có môi trường hợp tác nghề nghiệp nhằm đảm bảo sự thống nhất trong hoạt động thực hiện cơ chế tự giám sát thông qua hình thức "Hiệp hội nghề nghiệp bảo hiểm".

Thị trường lao động ngành bảo hiểm sẽ phát triển mạnh trong thời gian tới. Lao động ngành bảo hiểm cần được đào tạo căn bản nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao không chỉ của các nhà bảo hiểm nước ngoài có mặt tại Việt Nam mà ngay chính của nhà bảo hiểm Việt Nam nhằm tạo khả năng cạnh tranh trên thị trường.

KẾT LUẬN

Toàn cầu hóa và khu vực hóa cũng như vấn đề hội nhập vào các quan hệ kinh tế quốc tế đang là xu hướng không thể đảo ngược. Vấn đề đặt ra là Việt Nam cần phải nhận thấy được các hệ lụy và có đối sách cho việc hội nhập và mở cửa, đặc biệt là mở cửa dịch vụ thị trường tài chính mà trước hết là dịch vụ bảo hiểm, một lĩnh vực mà theo chúng tôi đánh giá không phải đang trong giai đoạn khởi động hoặc còn đang trì trệ như đối với các dịch vụ trong thị trường chứng khoán mà đang phát triển trong xu thế tiến bộ. Hơn nữa, thị trường bảo hiểm ở Việt Nam còn là một thị trường nhiều tiềm năng: tổng doanh thu bảo hiểm của ngành bảo hiểm Việt Nam mới vào khoảng 0,5% GDP, doanh thu bảo hiểm tính theo đầu người mới chỉ có khoảng 6 USD, một con số còn rất thấp so với các nước trong khu vực chứ chưa nói tới các nước phát triển ■

Tài liệu tham khảo & Nguồn số liệu:

1. Đánh giá tổng quan tình hình thực hiện ND 100/CP và những nội dung chính của Dự Án Luật Kinh doanh bảo hiểm, Ban soạn thảo Luật kinh doanh Bảo hiểm - Bộ Tài chính, Hà nội - 3/2000;
2. Báo SGGP, số 8017 ngày 1-11-99;
3. Tạp chí Tài chính số 9-1999.

Bảng 1: Các công ty bảo hiểm có mặt trên thị trường bảo hiểm Việt Nam

TT	CÔNG TY BẢO HIỂM	NĂM RA ĐỜI	LĨNH VỰC	HÌNH THỨC SỞ HỮU
1	Tổng Công ty Bảo hiểm Việt nam (Bảo Việt)	1964	Phi nhân thọ và Nhân thọ	Nhà nước
2	Công ty Bảo hiểm Thành phố Hồ Chí Minh (Bảo Minh)	1994	Phi Nhân thọ	Nhà nước
3	Công ty Tái Bảo hiểm Quốc gia Việt nam (VINARE)	1994	Tái bảo hiểm	Nhà nước
4	Công ty bảo hiểm cổ phần Nhà Rồng (Bảo Long)	1995	Phi nhân thọ	Cổ phần
5	Công ty bảo hiểm cổ phần Petrolimex (PJICO)	1995	Phi nhân thọ	Cổ phần
6	Công ty bảo hiểm Dầu khí (PVIC)	1996	Phi nhân thọ	Nhà nước
7	Công ty bảo hiểm Quốc tế Việt Nam	1996	Phi nhân thọ	Liên doanh
8	Công ty bảo hiểm Liên hiệp (UIC)	1997	Phi nhân thọ	Liên doanh
9	Công ty bảo hiểm cổ phần Bưu điện (PTI)	1998	Phi nhân thọ	Cổ phần
10	Công ty TNHH bảo hiểm ALLIANZ - AGF VIỆT NAM	1999	Phi nhân thọ	100% vốn nước ngoài
11	Công ty liên doanh bảo hiểm Việt - Úc	1999	Phi nhân thọ	Liên doanh
12	Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Bảo Minh - CMG	1999	Nhân thọ	Liên doanh
13	Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Prudential Việt nam	1999	Nhân thọ	100% vốn nước ngoài
14	Công ty TNHH Bảo hiểm Chinfon-Manulife	1999	Nhân thọ	100% vốn nước ngoài
15	Công ty bảo hiểm Quốc tế Mỹ (AIG)	2000	Nhân thọ	100% vốn nước ngoài