

vào các nội dung QLLĐ. Trước hết, cần tập trung xây dựng các điển hình QLLĐ theo giới trong một số cơ quan, DN hoặc dự án được lựa chọn, dưới sự trợ giúp của các chuyên gia về QLLĐ theo giới. Sau một thời gian (nên là 1 năm), tổ chức đánh giá hiệu quả của QLLĐ theo giới ở các cơ quan, DN, dự án này và xây dựng thành các mô hình QLLĐ theo giới. Các mô hình này, cùng hiệu quả thiết thực của nó so với trước khi thực hiện QLLĐ theo giới sẽ được phổ biến, tuyên truyền và nhân rộng thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng để các cơ quan, DN, dự án khác học tập và áp dụng.

Năm là, cần đẩy mạnh việc triển khai các chương trình hành động vì sự tiến bộ của phụ nữ, trong đó đặc biệt chú trọng công tác giáo dục, đào tạo cho cán bộ và LĐ nữ ở các vùng sâu, vùng xa, nâng cao nhận thức cho các đối tượng này về QLLĐ theo giới ■

Chú thích

- [1] Báo cáo phát triển của UNDP 1995
[2] VLSS, 1997-1998; RCFLG/ILO, điều tra 100 DN sử dụng nhiều LĐN, năm 2000.
[3] RCFLG/ILO, điều tra 100 DN sử dụng nhiều LĐN, năm 2000
[4] RCFLG/ILO, điều tra 100 DN sử dụng nhiều LĐN, năm 2000
[5] Phân mảng thị trường LĐ: Tác động của chính sách LĐ và các chính sách khác đến phân mảng thị trường LĐ ở Việt nam, Dự án Nâng cao hiệu quả thị trường cho người nghèo – ADB, Viện Khoa học Lao động và Xã hội.
[6] Điều tra tình hình thực hiện pháp luật LĐ năm 2000; Điều tra tình hình thực hiện pháp luật LĐ đối với các DN có vốn đầu tư nước ngoài năm 2001; Điều tra các DN sử dụng nhiều LĐ nữ năm 2000.
[7] <http://ebiz.com.vn/?page=tintuc&code=congnghe&id=w3schinhtriw3sdoimoiw3snctdws3ws34w3s ws36w3s159467w3s> ngày 19.8.2005
[8] Công việc được hiểu như là việc sản xuất một sản phẩm, thực hiện một dự án hay quá trình xây dựng, thực hiện một chính sách...)

Tài liệu tham khảo:

1. Báo cáo phát triển của UNDP, 1995.
2. Điều tra tình hình thực hiện pháp luật LĐ năm 2000. Viện khoa học lao động và xã hội.
3. Điều tra tình hình thực hiện pháp luật LĐ đối với các DN có vốn đầu tư nước ngoài năm 2001. Viện khoa học lao động và xã hội.
4. Điều tra các DN sử dụng nhiều LĐ nữ năm 2000. Viện khoa học lao động và xã hội.
5. Phân mảng thị trường lao động: Tác động của chính sách lao động và các chính sách khác đến phân mảng thị trường lao động ở Việt Nam. Dự án nâng cao hiệu quả thị trường cho người nghèo. ADB, Viện khoa học lao động và xã hội.
6. Các trang Web:
<http://www.nld.com.vn/tintuc/the-gioi/124605.asp>
<http://ebiz.com.vn/?page=tintuc&code=congnghe&id=w3schinhtriw3sdoimoiw3snctdws3ws34w3s w s 3 6 w 3 s 1 5 9 4 6 7 w 3 s>
<http://www.undp.org.vn/undp/docs/2000/gbkw/pla n-v.htm>.

Về “tính khó hiểu” của hợp đồng bảo hiểm và giải pháp để bảo hiểm nhân thọ tiếp cận người dân dễ hơn

NGUYỄN TIẾN HÙNG



Tính khó hiểu

1. Trên phương diện lý luận

• Hệ quả của các tính chất riêng có của hợp đồng bảo hiểm

- Thứ nhất, xuất phát từ tính may rủi (aléatoire/ aleatory) của hợp đồng bảo hiểm. Việc giao kết, thực hiện hợp đồng bảo hiểm gắn liền với những rủi ro tức những biến cố không chắc chắn. Chính vì vậy mà nhà bảo hiểm khi chấp bút hợp đồng phải đưa ra nhiều tình huống giả định (nếu thế này thì..., nếu thế kia thì..., ngoại trừ... v.v...). Điều này làm cho câu văn sử dụng để diễn đạt luôn phức tạp, hơn nữa, nhà bảo hiểm miêu tả các trường hợp giả định ở mức độ khái quát cao làm người đọc phải cố gắng hình dung ra các trường hợp đó. Tất nhiên, vì trình độ rất khác nhau và lĩnh vực hoạt động rất khác nhau nên không phải ai nếu không nói là ít người có thể có trình độ,

hiểu biết chuyên môn đầy đủ để hiểu tường tận một cách thống nhất với nhà bảo hiểm. Sự khó hiểu của hợp đồng bảo hiểm, vì vậy, e rằng khó tránh khỏi;

- Thứ hai, xuất phát từ tính gia nhập của hợp đồng bảo hiểm, biểu hiện ở chỗ hợp đồng bảo hiểm là hợp đồng theo mẫu, mở sẵn và do nhà bảo hiểm soạn thảo (và được Bộ tài chính chấp nhận) chứ không phải hình thành từ việc đàm phán trực tiếp của hai bên như các hợp đồng mua bán khác. Điều này đòi hỏi người mua bảo hiểm phải đọc thật kỹ để thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ trước khi ký kết và trong khi thực hiện hợp đồng bảo hiểm. Nhưng, ngay cả khi đọc kỹ, nếu không có sự giúp đỡ, tư vấn của người hoạt động chuyên ngành, chưa chắc người mua bảo hiểm có thể hiểu đúng và thống nhất với người chấp bút các điều khoản.

• Xuất phát từ các tính chất riêng có của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ: bảo hiểm nhân thọ là có tính “đa mục đích” (bảo vệ, tiết kiệm và đầu tư), dài hạn và có mối quan hệ phức tạp bên người mua bảo hiểm (người mua bảo hiểm, người được bảo hiểm, người thụ hưởng...), vì thế, hệ thống sản phẩm nhân thọ rất đa dạng về chủng loại: sản phẩm chính (sinh kỳ, tử kỳ, niên kim, trọn đời, hỗn hợp...), sản phẩm bổ trợ (tai nạn, bệnh, tử bỏ thu phí...) và phức tạp (sản phẩm kết hợp, sản phẩm có khả năng chuyển đổi, liên kết nhân mạng...). Điều này dẫn đến có sự mâu thuẫn giữa tính phức tạp, chuyên biệt của sản phẩm bảo hiểm với mức độ hiểu biết về bảo hiểm chưa cao của đại đa số khách hàng.

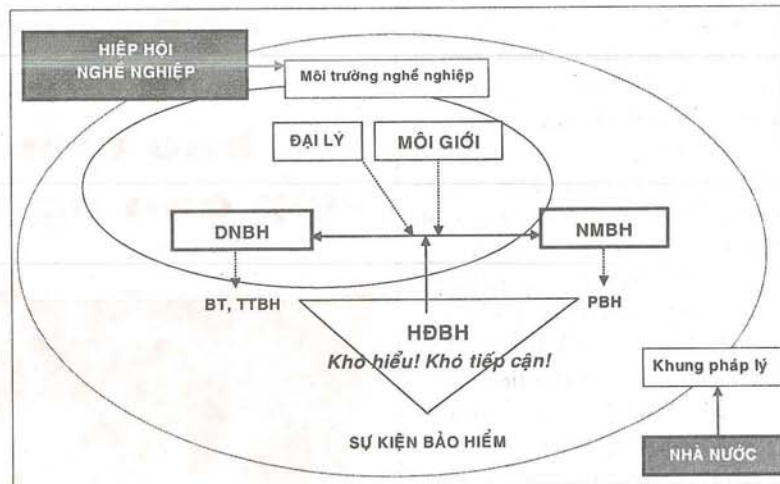
2. Trên phương diện thực tiễn

- Một là, ngành bảo hiểm là một ngành du nhập vào nước ta và cũng chỉ mới trong thời gian đầu. Hầu hết các hợp đồng bảo hiểm, đặc biệt, là hợp đồng bảo hiểm nhân thọ đều dựa theo mẫu của nước ngoài nên khi chuyển đổi ngôn ngữ, một số từ ngữ còn rất mới mẻ và khó hiểu chưa được bổ sung vào từ điển tiếng Việt phổ thông (trong khi đó vẫn chưa có từ điển thuật ngữ chuyên ngành bảo hiểm nhân thọ đầy đủ).

- Hai là, thị trường bảo hiểm nhân thọ nước ta chỉ thực sự phát triển trong những năm gần đây. Nhận thức của người dân về bảo hiểm còn nhiều hạn chế mà việc tuyên truyền, phổ biến pháp luật bảo hiểm cho người dân một cách rộng rãi hình như chưa được quan tâm đúng mức. Một khi chưa biết nhiều về bảo hiểm và pháp luật bảo hiểm thì khi tiếp cận với hợp đồng bảo hiểm nói chung, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ nói riêng gặp khó khăn, khó hiểu là điều dễ hiểu.

- Ba là, hệ thống văn bản quy phạm pháp luật và hướng dẫn về hợp đồng bảo hiểm, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ nói riêng hiện nay chưa đủ và bất cập. Chính vì thế, thật khó khăn cho việc tiếp cận tìm hiểu ngay cả đối với những người hoạt động

Hình 1: Mối quan hệ trên hợp đồng bảo hiểm và những tác nhân đối với môi trường hoạt động bảo hiểm



trong lĩnh vực bảo hiểm chứ đừng nói đến từng người dân bình thường.

Làm thế nào để sản phẩm bảo hiểm nhân thọ tiếp cận cho người dân dễ hơn?

Như vậy, tính khó hiểu, khó tiếp cận của hợp đồng bảo hiểm là do những tính chất vốn có của nó (tính may rủi, tính gia nhập...) và do những nguyên nhân thực tế khách quan. Rõ ràng rằng nếu chỉ một mình nhà bảo hiểm không thể làm cho HĐBH dễ hiểu hơn.

Để sản phẩm bảo hiểm dễ hiểu hơn, tiếp cận dần chúng ta cần có một số giải pháp có thể đặt ra như sau:

1. Về phía Nhà nước và Hiệp hội nghề nghiệp bảo hiểm:

- Hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động bảo hiểm nói chung và hợp đồng bảo hiểm nói riêng.

- Việc thông tin và giáo dục về bảo hiểm cũng như pháp luật bảo hiểm cần được tăng cường và phổ biến rộng rãi (các phương tiện thông tin đại chúng, biên soạn và xuất bản các ấn phẩm có liên quan, biên soạn từ điển bảo hiểm...).

- Tạo điều kiện khuyến khích mạng lưới trung gian bảo hiểm phát triển dưới hình thức môi giới bảo hiểm, đại lý độc lập để giúp người dân tiếp cận bảo hiểm một cách dễ dàng và

bảo vệ quyền lợi của người mua bảo hiểm.

2. Về phía các nhà bảo hiểm:

- Tăng cường đào tạo chuyên môn cho các cán bộ - nhân viên;

Việc chấp bút hợp đồng bảo hiểm phải cố gắng làm sao cho phù hợp với đặc điểm ngôn ngữ của nước ta, đơn giản đến mức có thể có nhưng không ảnh hưởng đến những nội dung quan trọng của hợp đồng bảo hiểm.

- Tăng cường hệ thống đại lý bảo hiểm về trình độ lẫn đạo đức nghề nghiệp để phục vụ tốt và tận tâm cho khách hàng bảo hiểm.

3. Về phía người mua bảo hiểm:

Chủ động tiếp cận và tự nâng cao trình độ về mọi lĩnh vực, trong đó có lĩnh vực bảo hiểm. Phải thấy được rằng hợp đồng bảo hiểm khó hiểu bởi vì tính chất vốn có của nó, muốn hiểu được thì bản thân phải tự hoàn thiện, khắc phục điểm yếu của mình trong mối quan hệ với nhà bảo hiểm trên hợp đồng bảo hiểm. Đành rằng, khi thị trường bảo hiểm phát triển, mối quan hệ giữa người mua bảo hiểm và nhà bảo hiểm là qua trung gian (môi giới, đại lý), nhưng kiến thức cơ bản về bảo hiểm và pháp luật bảo hiểm sẽ giúp người mua tự bảo vệ quyền lợi của mình tốt nhất và với chi phí thấp nhất ■