

Trong vài năm trở lại đây, mặc dù bảo hiểm nhân thọ không còn phát triển nóng như giai đoạn đầu (2000 – 2004) nhưng thị trường vẫn có sự tăng trưởng nhất định. Đóng góp rất lớn vào kết quả đó là dòng sản phẩm chi phí giáo dục với tỷ trọng 70-80% về doanh thu phí bảo hiểm cũng như về số lượng hợp đồng khai thác mới và có hiệu lực ở các công ty bảo hiểm nhân thọ.

Tuy nhiên, có nhiều vấn đề nếu không được làm rõ cũng như không khắc phục thì sẽ còn nhiều lộn xộn trong nhận thức của người dân về dòng sản phẩm này. Khi đó, ý nghĩa tốt đẹp của nó sẽ không được trọn vẹn, có nguy cơ dẫn đến quan điểm “bảo hiểm không còn là bảo hiểm”.

Những vấn đề cần quan tâm về bảo hiểm chi phí giáo dục

TRẦN NGUYỄN ĐÁN

Trước hết, để hiểu rõ sản phẩm này chúng ta cần làm rõ một số đặc tính kỹ thuật của nó và cách mà dòng sản phẩm này đang được triển khai ở thị trường VN. Từ đó, phát hiện một số điểm chưa hợp lý.

Đặc điểm các sản phẩm chi phí giáo dục

Về mặt kỹ thuật, sản phẩm chi phí giáo dục có một số đặc điểm chính sau:

- Là sản phẩm hỗn hợp có mục đích bảo vệ và tích lũy;

- Người được bảo hiểm thực chất cũng chính người tham gia bảo hiểm (cha, mẹ, ông, bà);

- Người thụ hưởng khoản tích lũy là đứa trẻ khi đến tuổi trưởng thành (vì thế mọi người vẫn lầm tưởng là bảo hiểm cho bản thân đứa trẻ);

- Thời hạn đóng phí là từ lúc giao kết hợp đồng đến khi đứa trẻ đủ tuổi trưởng thành.

Trên thị trường bảo hiểm VN, sản phẩm chi phí giáo dục hiện nay được triển khai bởi hầu hết các công ty bảo hiểm nhân thọ (trừ Prévoir VN, Cathay life, Great Eastern Life) với nhiều tên gọi thương mại khác nhau nhưng đều có chung một số đặc tính kỹ thuật như sau:

- Người được bảo hiểm bao gồm cả đứa trẻ và phụ huynh (thêm quyền lợi tử vong và thương tật cho đứa



Nhu cầu mua bảo hiểm chi phí giáo dục ở VN còn rất lớn

- trẻ);

- Tên thương mại thường hướng đến đứa trẻ;

- Có thời hạn đóng phí từ khi tham gia đến khi 18 tuổi;

- Được chi trả các khoản niên kim từ khi được 18 tuổi (số lần chi trả và khoảng cách chi trả tùy sản phẩm của từng công ty);

- Thường được kèm theo các quyền lợi phụ khác như hỗ trợ tài chính người phụ thuộc, từ bỏ thu phí người phụ thuộc...

Như vậy, với cách thiết kế và triển khai dòng sản phẩm chi phí giáo dục hiện nay ở VN rất dễ gây ra cho bên mua bảo hiểm một sự ngộ nhận – loại bảo hiểm này là “bảo hiểm” cho đứa trẻ và nó như một hình thức tiết kiệm.

Nếu lý luận rằng hợp đồng bảo hiểm trên là để bảo vệ cho tương lai của đứa bé thì lý luận này nghe có vẻ không được thuyết phục vì để bảo vệ tương lai của đứa bé thì tốt hơn hết cha mẹ của đứa bé nên mua bảo hiểm cho chính bản thân mình vì rủi ro của cha mẹ cũng chính là rủi ro của đứa bé. Nhưng một thực tế đáng buồn là hiện nay hầu hết những người tham gia bảo hiểm giáo dục đều suy nghĩ rằng tham gia bảo hiểm chỉ nhằm mục đích để dành tiền cho con mà quên đi mất ý nghĩa bảo vệ của bảo hiểm và từ đó chọn sai đối tượng cần được bảo hiểm. Chẳng hạn, đối với việc ai (vợ hay chồng) là người đứng tên tham gia bảo hiểm thì nhiều người không hề quan tâm đến mặc dù lẽ ra phải để người có nguy cơ gặp rủi ro nhiều hơn đứng tên tham gia bảo hiểm trong hợp đồng (vì cần thiết được bảo vệ). Nguyên nhân của sự nhầm lẫn này chủ yếu là do việc tư vấn không đầy đủ, thiếu tính chuyên nghiệp của đại lý, suy cho cùng là lỗi của công ty bảo hiểm nhân thọ.

Việc đảm bảo quyền lợi tử vong của đứa trẻ trong các sản phẩm chi phí giáo dục hiện nay ở VN cũng là một vấn đề rất đáng quan tâm. Luật ở các nước không cho phép bảo hiểm tử vong cho đứa trẻ chưa đủ 12 tuổi vì khả năng tự vệ của đứa trẻ là rất thấp, rất dễ dẫn đến nguy cơ trục lợi bảo hiểm trên tính mạng của đứa trẻ (nguy cơ đạo đức - moral hazard). Trong khi đó các sản phẩm ở VN đều có quyền lợi tử vong cho đứa trẻ (phải chăng vì lỡ gọi tên là bảo hiểm trẻ em?)

Ở Mỹ, một trong những thị trường bảo hiểm hàng đầu và lâu đời trên thế giới thì không thể có chuyện giao kết một hợp đồng bảo hiểm cho đứa bé mà cha mẹ chúng không được bảo hiểm với số tiền bảo hiểm ít nhất là gấp đôi số tiền bảo hiểm cho đứa bé và cũng không thể ký kết một hợp đồng bảo hiểm có số tiền bảo hiểm lớn hơn 100.000 USD cho đứa bé đó dù rằng bố mẹ chúng có là tỷ phú đi chăng nữa! Chính điều đó đã khiến khả năng trục lợi trên mạng sống của đứa trẻ giảm đi một cách đáng kể và bảo hiểm đã thực hiện đúng vai trò của mình là bảo vệ nguồn thu nhập của gia đình.

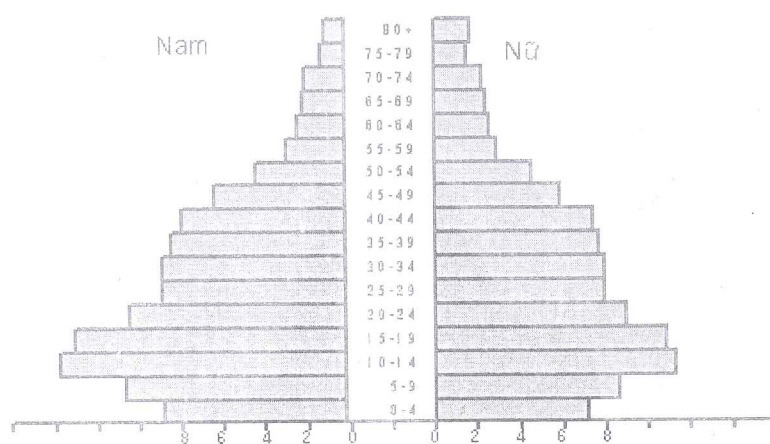
Xét ở một khía cạnh khác, khi đứa bé gặp rủi ro thì

sự mất mát về mặt tinh thần của bố và mẹ đứa trẻ đó là không gì bù đắp được nhưng về mặt tài chính thì hầu như gia đình đó không bị ảnh hưởng nhiều. Tuy nhiên vẫn có thể nói rằng khi đứa bé gặp rủi ro thì sẽ có sự tổn thất tài chính đến từ việc cứu chữa cho đứa bé và cần bảo hiểm bù đắp. Vì vậy cũng cần có mức độ “bảo vệ” ở mức độ thích hợp.

Triển vọng của dòng sản phẩm chi phí giáo dục

- Hiện nay dân số VN vào khoảng hơn 84 triệu và là dân số trẻ vào có tỷ lệ sinh tăng bình quân vào khoảng 1,7%.

Hình 1: Tháp dân số Việt Nam 2004



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Căn cứ cơ cấu dân số theo độ tuổi (được thể hiện qua sơ đồ phía trên), có thể thấy số dân trong độ tuổi có thể tham gia sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục là rất lớn và đây chính là nhu cầu tiềm năng và cũng là cơ sở cho sự tăng trưởng của dòng sản phẩm này. Bên cạnh đó, với mức tăng trưởng của tỷ lệ sinh thô vào khoảng 1,7% như vậy là hàng năm lại có thêm khoảng 1,4 triệu khách hàng tiềm năng của bảo hiểm chi phí giáo dục được ra đời. Trong thời gian sắp tới (ít ra trong khoảng 1 năm tới), dòng sản phẩm này sẽ vẫn tăng trưởng tốt và vẫn là sản phẩm chủ lực của thị trường nhân thọ khi mà các sản phẩm bảo hiểm có tính linh hoạt và sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư chưa được triển khai rộng rãi.

- Cùng với sự tăng trưởng kinh tế là sự gia tăng thu nhập bình quân đầu người, đời sống kinh tế trở nên khá giả hơn, cộng với sự quan tâm của chính quyền và người dân đối với giáo dục sẽ là một tiền đề tốt cho sự phát triển của sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục.

- Bên cạnh những yếu tố thuận lợi đó, việc khai thác bảo hiểm chi phí giáo dục cũng gặp phải những lực cản

như: Tình hình lạm phát tăng cao, các ngân hàng đang chạy đua lãi suất tiền gửi khiến cho khách hàng sẽ chuyển tiền sang ngân hàng thay vì tham gia bảo hiểm. Tuy nhiên lực cản chủ yếu vẫn xuất phát từ tính cạnh tranh của các dòng sản phẩm mới trên thị trường. Hiện nay, đã có 2 công ty bảo hiểm nhân thọ trên thị trường triển khai sản phẩm bảo hiểm linh hoạt và loại hình sản phẩm này đã nhanh chóng được người tiêu dùng ưa chuộng. Hơn nữa, nhiều dự báo cho rằng sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư đang được triển khai trên thị trường sẽ là một cơn gió mạnh đưa thị trường bảo hiểm nhân thọ bay cao. Như vậy, có thể dự báo việc khai thác mới các hợp đồng bảo hiểm chi phí giáo dục sẽ vẫn tiếp tục tăng trong thời gian tới nhưng sẽ không tăng nhanh bằng tốc độ tăng trưởng của thị trường bảo hiểm nhân thọ, dẫn đến doanh thu phí của dòng sản phẩm này sẽ tăng nhưng tỷ trọng của sản phẩm này sẽ có thể giảm sút. Dù vậy, điều này là hoàn toàn hợp lý và sẽ có tác động tích cực đến thị trường.

Để việc triển khai hiệu quả hơn

- Cần bắt buộc người tham gia bảo hiểm khi tham gia sản phẩm chi phí giáo dục cho con thì phải chứng minh rằng họ đã được bảo vệ bằng một hợp đồng nhân thọ với một số tiền ít nhất là bằng số tiền bảo hiểm chi phí giáo dục dự định tham gia. Trong trường hợp người tham gia chưa được bảo hiểm thì các công ty có thể thêm vào sản phẩm tử kỳ dành cho người chủ hợp đồng với số tiền bảo hiểm tương đương số tiền bảo hiểm của sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục để tạo thành một "gói" sản phẩm (Hiện nay, một số công ty đã có sản phẩm trọn gói, trong đó, bảo vệ cho cả người chủ hợp đồng nhưng chỉ là sản phẩm hỗ trợ tài chính và từ bỏ thu phí).

- Giới hạn tổng số tiền bảo hiểm trên tổng các hợp đồng bảo hiểm mà đứa bé là đối tượng được bảo hiểm. Hiện nay, một số công ty có giới hạn số tiền bảo hiểm tối đa là 750 triệu trên mỗi hợp đồng như vậy thì đứa bé vẫn có thể là đối tượng được bảo hiểm trong những hợp đồng bảo hiểm khác (cùng công ty bảo hiểm) mà người chủ hợp đồng là người khác, cũng như trong các hợp đồng bảo hiểm chi phí giáo dục được cấp bởi các công ty khác.

- Khi xảy ra sự kiện bảo hiểm dẫn

đến việc người được bảo hiểm là đứa bé bị tử vong thì công ty bảo hiểm chỉ trả một số tiền tương ứng với chi phí cứu chữa và chi phí mai táng, nếu số tiền phải trả theo chi phí cao hơn số tiền bảo hiểm trong hợp đồng bảo hiểm chi phí giáo dục thì chỉ trả số tiền bảo hiểm. Trong trường hợp đứa bé bị thương tật toàn bộ và vĩnh viễn thì vẫn chi trả như các công ty bảo hiểm vẫn chi trả như hiện nay nghĩa là chi trả làm 10 lần với số tiền chi trả mỗi lần bằng 1/10 số tiền bảo hiểm.

- Tăng cường chất lượng đào tạo đại lý, nhằm giúp đại lý hiểu rõ hơn về bản chất của bảo hiểm cũng như ý nghĩa của sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục từ đó, đại lý có thể làm tốt nhiệm vụ tư vấn, giúp người dân hiểu đúng hơn về ý nghĩa bảo hiểm nói chung và ý nghĩa của sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục nói riêng.

- Nhà nước cần có chính sách thuế phù hợp đối với các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ nói chung, bảo hiểm chi phí giáo dục nói riêng, nhất là liên quan đến thuế thu nhập cá nhân để khuyến khích người dân tham gia bảo hiểm nhân thọ, đem lại lợi ích vi mô lẫn vĩ mô cho nền kinh tế - xã hội.

Tóm lại, với việc phân tích những đặc tính kỹ thuật, những điểm bất cập và đề xuất các giải pháp khắc phục trong việc triển khai loại hình bảo hiểm chi phí giáo dục tại VN, chúng tôi mong rằng dòng sản phẩm này sẽ được triển khai một cách hợp lý hơn từ đó sẽ tăng trưởng tương xứng với tiềm năng của thị trường, góp phần giúp ngành bảo hiểm nhân thọ VN tăng trưởng bền vững ■

Hiện nay trên thị trường bảo hiểm VN đã xuất hiện một số sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục với những tên thương mại khác nhau nhưng về đặc tính kỹ thuật cơ bản thì vẫn giống nhau. Một số quyền lợi khác được kèm với sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục để tạo thành sản phẩm trọn gói như: quyền lợi từ bỏ thu phí và quyền lợi hỗ trợ tài chính (đối với 2 quyền lợi đi kèm này thì người được bảo hiểm sẽ chính là người tham gia bảo hiểm).

Một số sản phẩm bảo hiểm chi phí giáo dục của một số công ty bảo hiểm trên thị trường hiện nay:

- ACE Life: Bảo hiểm đầu tư giáo dục.
- AIA: Bảo hiểm an trí thành tài.
- Bảo Việt: Bảo hiểm an sinh giáo dục, bảo hiểm an sinh hiếu học.
- Dai-ichi Life: Bảo hiểm an sinh giáo dục, bảo hiểm nền tảng thành công.
- Manulife: Bảo hiểm giáo dục hỗn hợp, bảo hiểm phúc an thành tài;
- Prudential: Bảo hiểm phú-an gia thành tài, bảo hiểm phú-thành tài, bảo hiểm phú-khởi nghiệp ■