



TẠP CHÍ THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM



SỐ ĐẶC BIỆT :
Chào mừng Hội nghị
Tái bảo hiểm lần thứ II





TỔNG BIÊN TẬP
Trình Quang Tuyên

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP
Đỗ Quốc Tuấn

THU KÝ TOÀ SOẠN
Nguyễn Thị Minh Châu

TRỊ SỰ
Phạm Quang Dũng

Địa chỉ: 141 Lê Duẩn
Hoàn Kiếm - Hà Nội
Tel: (84.4) 9.42 23 54
Fax: (84.4) 9.42 23 51
Email: vinare@hn.vnn.vn

Giấy phép xuất bản số
237/GP - BVHTT
Cấp ngày 05 tháng 8 năm 2003

Mục lục



- Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2000 - 2004 **[2]**
- Thị trường bảo hiểm hàng không 2000 - 2004 **[29]**
- Thị trường bảo hiểm Việt Nam 6 tháng đầu 2005 **[6]**
- Bảo hiểm nhân thọ nhìn lại chặng đường phát triển 5 năm qua **[32]**
- Bảo hiểm cháy 2001 - 2005 **[9]**
- Kinh tế Việt Nam 6 tháng đầu 2005 **[35]**
- Tổng quan bảo hiểm kỹ thuật giai đoạn 2001 - 2005 **[13]**
- Vai trò của ngành bảo hiểm trong việc đối phó với thiên tai ở châu Âu **[37]**
- Bảo hiểm thân tàu biển **[19]**
- Các yêu cầu của nhà tái bảo hiểm trong giai đoạn thị trường biến động **[39]**
- Bảo hiểm hàng hóa 5 năm nhìn lại **[22]**
- Thị trường bảo hiểm thế giới 2004 **[42]**
- Bảo hiểm dầu khí Việt Nam giai đoạn 2001 - 2005 **[25]**



THỊ TRƯỜNG Bảo hiểm - Tái bảo hiểm Việt Nam



5 năm

2
0
0
0

2
0
0
4





THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM 2000 - 2004

Sau hơn 10 năm thực hiện chính sách cải cách và mở cửa, thúc đẩy hội nhập quốc tế, thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng như huy động nguồn nội lực trong nước, ngành bảo hiểm Việt Nam đã đạt được những thành tựu đáng kể cả về chất và lượng. Đặc biệt trong 5 năm vừa qua 2000 - 2004, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có những bước phát triển nhanh và mạnh mẽ cả về cơ cấu và quy mô thị trường.

Cơ cấu thị trường

Năm 2000 thị trường bảo hiểm có 17 doanh nghiệp trong đó có 5 doanh nghiệp Nhà nước, 3 doanh nghiệp cổ phần, 5 liên doanh và 4 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Tính đến hết tháng 6/2005, thị trường bảo hiểm đã có 30 doanh nghiệp được phép hoạt động kinh doanh bảo hiểm bao gồm: 3 doanh nghiệp Nhà nước, 10 công ty cổ phần, 6 liên doanh và 11 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Như vậy, trong 5 năm vừa qua số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường đã tăng gần gấp đôi so với giai đoạn trước trong đó chủ yếu là doanh nghiệp cổ phần (5 doanh nghiệp mới thành lập) và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (thêm 8 doanh nghiệp mới). Hai doanh nghiệp Nhà nước là Bảo Minh

và VINARE đã hoàn tất quá trình cổ phần hoá trong năm 2004 và hiện chuyển sang hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần; do đó số lượng doanh nghiệp Nhà nước hiện chỉ còn 3 doanh nghiệp so với 5 doanh nghiệp trong giai đoạn trước.
(Xem bảng trang bên)

So sánh số lượng và loại hình các doanh nghiệp từ năm 2000 đến 6/2005 có thể thấy một số nét nổi bật như sau:

- Số lượng các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm đã tăng nhanh trong giai đoạn này, nếu như năm 2000 chỉ có một doanh nghiệp môi giới bảo hiểm thì đến năm 2005 đã có 6 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, trong đó có 3 doanh nghiệp cổ phần, 2 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài được cấp phép mới là Gras Savoye và

Loại hình doanh nghiệp	Nhà nước		Cổ phần		Liên doanh		100% vốn nước ngoài		Tổng cộng	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005	2000	2005
BH Phi nhân thọ	3	2	3	6	3	5	1	2	10	15
BH Nhân thọ	1	1			1	1	3	6	5	8
Tái bảo hiểm	1			1					1	1
Môi giới BH				3	1			3	1	6
Tổng cộng	5	3	3	10	5	6	4	11	17	30

Marsh, riêng Aon chuyển từ giấy phép liên doanh sang 100% vốn nước ngoài.

- Số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài đã tăng gần gấp đôi, trong năm 2000 chỉ có 9 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thì đến năm 2005 đã có 17 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
- Bảo hiểm nhân thọ với tiềm năng được đánh giá cao và chưa được khai thác hết tiếp

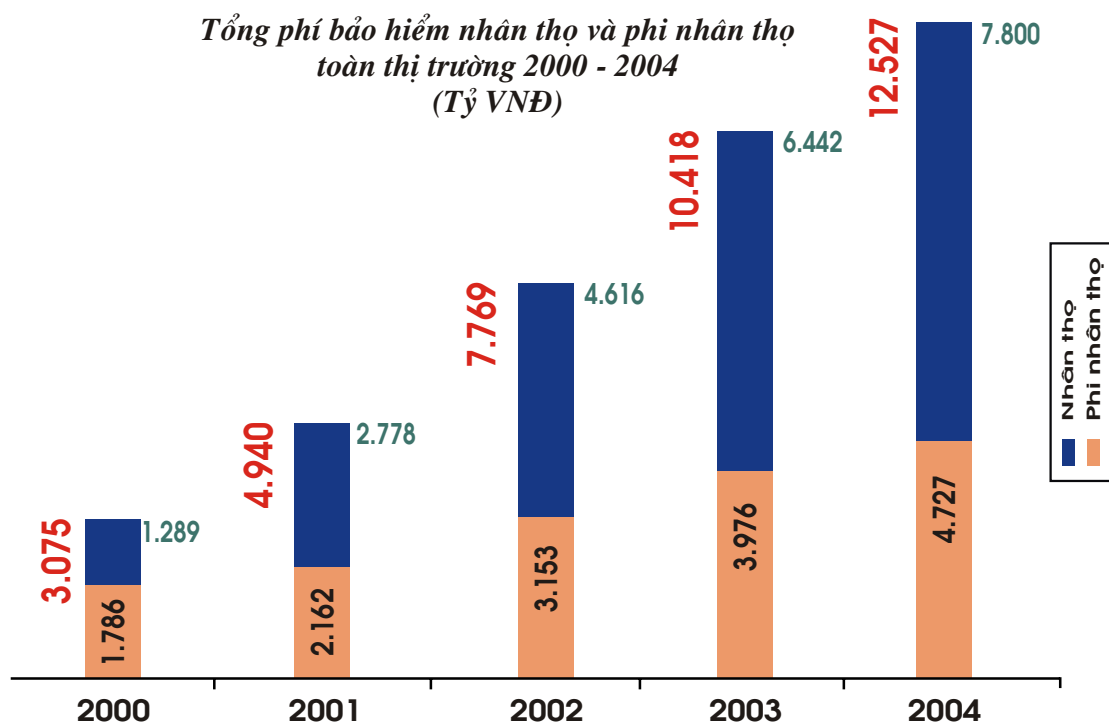
tục thu hút các nhà đầu tư nước ngoài. Riêng trong 6 tháng đầu năm 2005 đã có 3 giấy phép kinh doanh bảo hiểm nhân thọ được cấp cho Prevoir Vie, ACE INA và New York Life.

Xu hướng phát triển của thị trường đã phản ánh những định hướng lớn của Chính phủ đề ra trong Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam đến năm 2010 là (1) sắp xếp lại và nâng cao năng lực tài chính cho các doanh nghiệp Nhà nước (cổ

phần hoá Bảo Minh và VINARE); (2) phát triển hoạt động môi giới bảo hiểm (cho phép thành lập thêm các doanh nghiệp môi giới trong nước dưới hình thức công ty cổ phần và cấp phép hoạt động cho các doanh nghiệp môi giới nước ngoài có đủ điều kiện); (3) tiếp tục mở cửa thị trường bảo hiểm phù hợp với tiến trình hội nhập.

Quy mô thị trường

Tổng phí bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ toàn thị trường 2000 - 2004 (Tỷ VNĐ)



Tổng phí bảo hiểm của toàn thị trường đã tăng hơn 4 lần trong thời gian từ 2000 đến 2004, từ 3.075 tỷ VND năm 2000 lên 12.527 tỷ VND năm 2004. Tốc độ tăng trưởng bình quân trong giai đoạn này là 42%, tuy nhiên đã tăng trưởng có xu hướng giảm dần trong 2 năm gần đây. Cơ cấu tỷ trọng doanh thu dịch vụ bảo hiểm trong GDP cũng tăng nhanh từ 0,57% năm 1999 lên 2% năm 2004.

Bảo hiểm phi nhân thọ có tốc độ tăng trưởng trung bình trong giai đoạn này là 28%, cao hơn nhiều so với giai đoạn 1993 - 1999 với tốc độ tăng trưởng trung bình khoảng 10%. Sự tăng trưởng của bảo hiểm phi nhân thọ có một nguyên nhân khách quan là nhờ vào sự tăng trưởng của các hoạt động kinh tế, đặc biệt là nguồn vốn đầu tư phát triển của xã hội liên tục tăng đều qua các năm, trung bình 15%/năm. Song động lực chính của sự tăng trưởng là nhờ sự nỗ lực không ngừng của các doanh nghiệp bảo hiểm trong việc phát triển sản phẩm mới, nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng cường tiếp cận khách hàng, cải tiến công nghệ quản lý. Nhờ vậy mà thị trường bảo hiểm phi nhân thọ có tốc độ tăng trưởng khá ổn định ở mức cao trong 5 năm vừa qua.

Bảo hiểm nhân thọ có tốc độ tăng trưởng trung bình trong giai đoạn này là 60%. Do thị trường bảo hiểm nhân thọ mới bắt đầu hoạt động từ năm 1997 nên tốc độ tăng trưởng của những năm đầu (1997 - 1999) rất cao, tới trên 200%. Các công ty bảo hiểm nhân thọ đã tích cực mở rộng thị trường, đa dạng hoá sản phẩm, tăng cường các kênh phân phối và đội ngũ đại lý. Từ năm 2000 trở lại đây, tốc độ tăng

trưởng của bảo hiểm nhân thọ vẫn duy trì ở mức cao, song có chiều hướng giảm dần khi quy mô của thị trường đã đạt đến mức nhất định.

Môi trường pháp lý

Giai đoạn 5 năm từ 2000 - 2004 cũng là giai đoạn thị trường bảo hiểm Việt Nam được hoàn thiện cơ bản về khung pháp lý cho sự hoạt động của thị trường:

- Luật Kinh doanh bảo hiểm có hiệu lực từ 1/4/2001 và các văn bản hướng dẫn thi hành gồm Nghị định 42, 43 và Thông tư 71, 72; tiếp sau đó là Thông tư 98, 99 ngày 19/10/2004 sửa đổi thông tư 71, 72;
- Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003 - 2010 được Chính phủ phê duyệt tại Quyết định 175/QĐ-TTg;
- Quyết định 153/BTC ngày 22/9/2003 ban hành hệ thống chỉ tiêu giám sát doanh nghiệp bảo hiểm;
- Nghị định 118 ngày 13/10/2003 và Thông tư 35/BTC về xử phạt hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm;



- Quyết định 23/BTC ngày 25/2/2003 ban hành quy tắc biểu phí bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới.

Hệ thống các văn bản pháp quy này đã cơ bản đáp ứng được yêu cầu phát triển thị trường bảo hiểm và là công cụ quan trọng giúp cho việc quản lý thị trường bảo hiểm phát triển an toàn và hiệu quả.

Những đóng góp cho nền kinh tế

Ngành bảo hiểm đã có những đóng góp thiết thực nhằm ổn định đời sống kinh tế xã hội. Với hơn 600 sản phẩm bảo hiểm hiện đang có mặt trên thị trường, các công ty bảo hiểm đã đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cũng góp

phần nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, giải quyết bồi thường. Nhận thức của người dân về sự cần thiết của bảo hiểm cũng được cải thiện đáng kể.

Ngành bảo hiểm đã thực hiện tốt vai trò là kênh huy động vốn quan trọng cho sự phát triển kinh tế. Tính đến cuối năm 2004, các doanh nghiệp bảo hiểm đã đầu tư hơn 23.000 tỷ đồng vào các khu vực khác nhau của nền kinh tế. Công tác đầu tư vốn của các doanh nghiệp bảo hiểm ngày càng được cải thiện và đi vào chiều sâu nhằm đảm bảo lựa chọn được các dự án đầu tư thích hợp, an toàn cho nguồn vốn và mang lại hiệu quả kinh tế cao như góp vốn liên doanh, tham gia thành lập công ty cổ phần, cho vay, tham gia các dự án đầu tư, mua trái phiếu Chính phủ, mua cổ phiếu, gửi tiết kiệm ngân hàng. Hiệu quả và an toàn trong công tác đầu tư ngày càng được chú trọng.

Bên cạnh đó, ngành bảo hiểm cũng góp phần tạo thêm nhiều việc làm cho xã hội. Riêng đội ngũ đại lý bảo hiểm đã lên tới 125.000 người với thu nhập ổn định.

Sự hợp tác giữa các doanh nghiệp bảo hiểm

Sự hợp tác giữa các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường đã thực sự được tăng cường với sự ra đời của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam ngày 24/12/1999. Đến nay, Hiệp hội đã thực sự là ngôi nhà chung, mang tiếng nói chung, thể hiện sự hợp tác liên kết của các doanh nghiệp hội viên.

Trong thời gian qua, Hiệp hội đã chủ động phối hợp với các doanh nghiệp bảo hiểm xây



dựng quy tắc biểu phí cho một số sản phẩm bảo hiểm bắt buộc và kiến nghị một số giải pháp về thuế đối với doanh nghiệp bảo hiểm và đại lý bảo hiểm để đảm bảo ổn định phát triển kinh doanh bảo hiểm. Thông qua hoạt động của các ban không chuyên, Hiệp hội đã đưa ra những đề xuất để các doanh nghiệp có sự hợp tác song phương và đa phương về một số nghiệp vụ bảo hiểm.

Trên cơ sở tham khảo ý kiến của các doanh nghiệp hội viên, ngày

24/3/2005 vừa qua, Hiệp hội đã công bố bản Quy tắc ứng xử và 5 Bản thoả thuận hợp tác trong các lĩnh vực Bảo hiểm tàu biển, Bảo hiểm cháy - kỹ thuật, Bảo hiểm học sinh, Bảo hiểm hàng hoá và Bảo hiểm nhân thọ. Những văn bản này đều đạt được sự nhất trí cao giữa các doanh nghiệp hội viên và sẽ góp phần hạn chế tình trạng cạnh tranh không lành mạnh không có lợi cho sự phát triển chung của thị trường.■



Tình hình kinh tế

Trong 6 tháng đầu năm 2005, tốc độ tăng trưởng GDP của cả nước đạt 7,63%, tuy vẫn còn thấp hơn chỉ tiêu đề ra cho cả năm là 8,5% song là mức tăng trưởng cao nhất so với cùng kỳ các năm từ 1998 đến nay.

Các chỉ tiêu kinh tế chủ yếu đều tăng hơn so với cùng kỳ năm trước, song không đạt kế hoạch đề ra: công nghiệp tăng 15,6% (kế hoạch là 16%), nông lâm ngư nghiệp, thủy sản tăng 4,2%, kim ngạch xuất khẩu tăng 17,4%, khu vực dịch vụ tăng 7,6%.

Nền kinh tế Việt Nam tiếp tục phải đương đầu với những khó khăn lớn như hạn hán nghiêm trọng ở cả 3 miền gây thiệt hại nặng nề cho sản xuất nông nghiệp, điện lực và các ngành công nghiệp; dịch cúm gia cầm tiếp tục hoành hành; giá vàng, xăng dầu tăng cao và không ổn định; chỉ số giá tiêu dùng tăng 8,6% so với cùng kỳ năm trước.

Thị trường bảo hiểm

Tổng doanh thu phí của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong 6 tháng đầu năm đạt 6.515 tỷ VND, chỉ tăng hơn 7,62% so với cùng kỳ năm trước và thấp hơn tốc độ tăng trưởng trung bình nhiều năm. Nguyên nhân chính của sự tăng trưởng chậm lại này là do thị trường bảo hiểm nhân thọ chỉ đạt doanh thu phí 3.765 tỷ VND, xấp xỉ bằng mức phí của năm trước. Trong khi đó, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng tốt với doanh thu phí đạt trên 2.750 tỷ VND, tăng 18,3% so với cùng kỳ năm trước.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM 6 THÁNG ĐẦU 2005



vẫn rất cạnh tranh, phí của nhiều loại hình nghiệp vụ tiếp tục hạ. Tình trạng trục lợi bảo hiểm đã xuất hiện ở nhiều dịch vụ bảo hiểm.

Trong 6 tháng đầu năm Bộ Tài chính đã cấp giấy phép hoạt động cho 1 công ty bảo hiểm phi nhân thọ (Công ty AAA) và 3 công ty bảo hiểm nhân thọ của nước ngoài là Prevoir (Pháp), ACE INA (Bermuda) và New York Life (Mỹ).

Bảo hiểm cháy

Phí bảo hiểm cháy trong 6 tháng đầu năm tăng khoảng 10% so với cùng kỳ năm trước. Tình hình cạnh tranh hạ phí từ đầu năm 2004 vẫn tiếp tục diễn biến

gay gắt trong 6 tháng đầu năm 2005. Trong nhiều trường hợp tỷ lệ phí bị giảm tới mức phi kỹ thuật, ảnh hưởng lớn đến uy tín của thị trường cũng như gây nhiều khó khăn trong việc thu xếp tái bảo hiểm. Phạm vi bảo hiểm ngày càng được mở rộng thông qua việc đưa thêm nhiều các mở rộng phụ vào đơn bảo hiểm.

Tình hình tổn thất xấu trong năm 2004 cũng như sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường thời gian qua đã khiến việc thu xếp tái bảo hiểm gặp nhiều khó khăn. Các nhà nhận tái bảo hiểm đã bắt đầu có những cái nhìn thận trọng hơn khi nhận dịch vụ từ thị trường Việt Nam.

Tỷ lệ tổn thất của bảo hiểm cháy trong 6 tháng đầu năm 2005 chỉ khoảng 17%, thấp hơn nhiều so với con số gần 50% của cùng kỳ năm trước. Sau đây là một số vụ tổn thất lớn trong thời gian qua:

- Nhà máy giấy Famiro (17/1/2005), ước tổn thất 23,5 tỷ VND;
- Công ty Eland Vietnam (6/1/2005), ước tổn thất 7,38 tỷ VND;
- Công ty Hoà Phát (6/6/2005), ước tổn thất 10 tỷ VND.

Bảo hiểm kỹ thuật

Doanh thu phí bảo hiểm kỹ thuật ước đạt 15 triệu USD, tăng 23% so với cùng kỳ năm 2004. Đến thời điểm hiện nay, thị trường bảo hiểm kỹ thuật vẫn duy trì được sự chặt chẽ trong việc thu thập thông tin nghiệp vụ và định phí bảo hiểm. Khả năng đồng bảo hiểm giữa các công ty bảo hiểm gốc vẫn được duy trì, nhất là đối với những dịch vụ có số tiền bảo hiểm lớn. Việc đồng bảo hiểm giúp cho các công ty bảo hiểm tận dụng được tối đa năng lực thu xếp tái bảo hiểm và duy trì điều kiện bảo hiểm ở mức tốt nhất có thể.

Trong thời gian qua việc bảo hiểm cho các dự án có số tiền bảo hiểm lớn hoặc rủi ro cao như xi măng, thủy điện được thực hiện thông qua việc đấu thầu rộng rãi giữa các công ty bảo hiểm trong thị trường. Đây được coi là hình thức chào bán bảo hiểm mang tính khách quan, phản ánh đúng được năng lực của công ty bảo hiểm thông qua bản chào phí.

Tình hình tổn thất của nghiệp vụ

bảo hiểm này không có biến động lớn trong 6 tháng qua. Chỉ có một số sự cố tại công trường xây dựng nhà máy thủy điện Buôn Kuốp, nguyên nhân do địa chất của công trình yếu, với tổng số tiền bồi thường ước tính khoảng 1 triệu USD.

Bảo hiểm hàng hải

Tình hình cạnh tranh gay gắt vẫn diễn ra rất quyết liệt trên thị trường bảo hiểm hàng hải, dẫn đến tình trạng một số dịch vụ

- Tàu “MIMOSA” đâm va với tàu “TRINITY” và chìm tại vùng biển Vũng Tàu ngày 12/5/2005 có số tiền bảo hiểm thân là 2 triệu USD; chi phí di chuyển xác tàu (nếu có) sẽ rất lớn;
- Tàu “Vinh Hung” gặp sự cố về máy chính ngày 13/5/2005, ước tổn thất 500.000 USD;
- Tàu “ZHE HAI 308” bị chìm ngày 20/2/2005, bồi



bảo hiểm hàng hoá và thân tàu có tỷ lệ phí bảo hiểm không cân xứng với trách nhiệm, điều kiện điều khoản mở quá rộng không phù hợp với thông lệ quốc tế.

Đặc biệt tình hình tổn thất thân tàu và P&I tiếp tục diễn biến rất xấu trong 6 tháng đầu năm 2005 với một số vụ điển hình như sau:

- Tàu “SEABEE” chìm tại ngoài khơi vùng biển Thượng Hải ngày 1/5/2005 có số tiền bảo hiểm thân là 2 triệu USD và giá trị hàng hoá là 2,5 triệu USD;

thường hàng hoá ước khoảng 2,3 triệu USD;

Bảo hiểm dầu khí

Thị trường bảo hiểm dầu khí trong nước chịu ảnh hưởng của tình trạng giảm phí trên thị trường dầu khí thế giới bất chấp nhiều tổn thất xảy ra trong quá trình khoan thăm dò và khai thác dầu khí ngoài khơi. Phí của nhiều dịch vụ đã giảm mạnh so với thời gian trước, điển hình là các dịch vụ BP Nam Côn Sơn, PTSC-FPSO “Ruby Princess”, KNOC.

Tuy nhiên, với sự nỗ lực của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước, đặc biệt là PVI trong việc khai thác các dịch vụ bảo hiểm ở nước ngoài mà Việt Nam có quyền lợi và từ các nhà đầu tư tham gia vào các hoạt động tìm kiếm thăm dò, phát triển mỏ nên trong 6 tháng đầu năm, tổng doanh thu phí của thị trường Việt Nam (tính theo năm nghiệp vụ) ước tính đạt khoảng 12,5 triệu USD, tăng hơn 2 lần so với cùng kỳ năm trước.

Trong 6 tháng đầu năm 2005 đã có 2 vụ tổn thất xảy ra với tổng số tiền dự phòng bồi thường lên tới 4,6 triệu USD. So với cùng kỳ năm trước, số vụ tổn thất là bằng nhau, song mức độ và quy mô lại phức tạp và lớn hơn nhiều:

- Thiệt hại phao neo CALM tại mỏ Đại Hùng ngày 22/1/2005, ước bồi thường 1,1 triệu USD;
- Thiệt hại hàng hoá của Vietsopetro trên tàu MIMOSA, ước bồi thường 3,5 triệu USD.

Bảo hiểm nhân thọ

Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ trong 6 tháng đầu năm 2005 không tăng so với cùng kỳ năm trước và chỉ đạt 3.762 tỷ VND. Tình hình này có thể là do sự ảnh hưởng của một số yếu tố sau:

- Giá cả tiêu dùng và giá vàng, ngoại tệ tăng cao đã dẫn đến việc nhiều khách hàng nhận thấy không có lợi và huỷ hợp đồng trước thời hạn;
- Các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ hiện hành có lẽ đang đi vào giai đoạn trưởng thành của chu kỳ sản phẩm, không còn đáp ứng được



những yêu cầu ngày càng cao của khách hàng;

- Lãi suất tiền gửi tiết kiệm bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ tăng cao trong thời gian gần đây khiến cho lãi chia của các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ không còn đủ sức hấp dẫn đối với khách hàng;
- Những dự báo của các chuyên gia kinh tế về việc giá cả tiêu dùng tiếp tục có xu hướng tăng cho đến cuối năm.

Bên cạnh 6 công ty bảo hiểm nhân thọ đang hoạt động ở thị trường Việt Nam là Bảo Việt nhân thọ, Prudential Việt Nam, AIA Việt Nam, Manulife, Bảo Minh-CMG, trong 6 tháng qua đã có thêm 3 công ty bảo hiểm nhân thọ mới được cấp giấy phép hoạt động là Prevoir, ACE INA và New York Life. Có thể nói, cuộc chơi lớn ở thị trường Việt Nam đã khai màn vì theo nhận định của các chuyên gia trên thế giới, Việt Nam là một

thị trường đầy tiềm năng với tốc độ phát triển kinh tế đang theo chiều hướng tốt, dân số đông, trong tỷ lệ dân số trẻ (dưới 30 tuổi) chiếm 60%. Nền kinh tế phát triển, những công dân trẻ sẽ dần nhận thấy bảo hiểm nhân thọ là cần thiết để đảm bảo kế hoạch tài chính của mình.

Một số công ty bảo hiểm nhân thọ đã công bố kết quả kinh doanh rất tốt sau một thời gian hoạt động như Bảo Việt nhân thọ có lợi nhuận năm 2004 đạt 30 tỷ VND, Prudential Vietnam thông báo có lãi sau 5 năm hoạt động là 61 tỷ VND. Mới đây Prudential đã được Chính phủ Việt Nam chấp thuận cho phép thành lập công ty quản lý quỹ, tạo điều kiện cho công ty tìm kiếm và mở rộng các cơ hội đầu tư vào các lĩnh vực kinh tế. ■

Nền kinh tế Việt Nam trong 5 năm trở lại đây tiếp tục có tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ với tỷ lệ tăng GDP bình quân hơn 7%/ năm. Bên cạnh đó, sau những dấu hiệu chững lại do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính châu Á năm 1997, tình hình đầu tư nước ngoài vào Việt Nam đã có những dấu hiệu khởi sắc trở lại. Tốc độ tăng trưởng đầu tư nước ngoài trong những năm gần đây đạt tỷ lệ trung bình gần 20%/ năm. Nhiều dự án lớn đã và đang bắt đầu được đưa vào khai thác. Đây là những yếu tố hết sức thuận lợi cho sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua.

Bên cạnh những thuận lợi về mặt kinh tế thì thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng được hưởng lợi nhờ những thay đổi lớn về môi trường pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong đó nổi bật là việc Luật kinh doanh bảo hiểm được thông qua vào ngày 09/12/2000 tại Kỳ họp thứ 8 Quốc hội khóa 10. Sự ra đời của Luật kinh doanh bảo hiểm đã tạo cơ sở pháp lý quan trọng cho sự phát triển lành mạnh và bền vững của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Khi nói đến sự phát triển mạnh mẽ của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong thời gian vừa qua không thể không kể đến sự đóng góp của nghiệp vụ bảo hiểm cháy. Qua hơn 10 năm thị trường mở cửa đến nay, bảo hiểm cháy luôn được xem là một trong các nghiệp vụ có tốc độ tăng trưởng ổn định nhất trên thị trường. Nếu như thời kỳ 1995 - 2000 được xem là giai đoạn bước đầu hoạt động trong cơ chế thị trường thì giai đoạn 5 năm tiếp theo (2001 - 2005) đã chứng kiến sự phát triển của một thị trường bảo hiểm cháy đa dạng và nhiều tiềm năng. Trong 5 năm qua thị trường đã chứng kiến sự xuất hiện của một loạt các công ty bảo hiểm mới như BIDV - QBE, Allianz,

BẢO HIỂM **Cháy** 2001 - 2005

Đào Mạnh Dương
Phó phòng Phi Hàng hải - VINARE

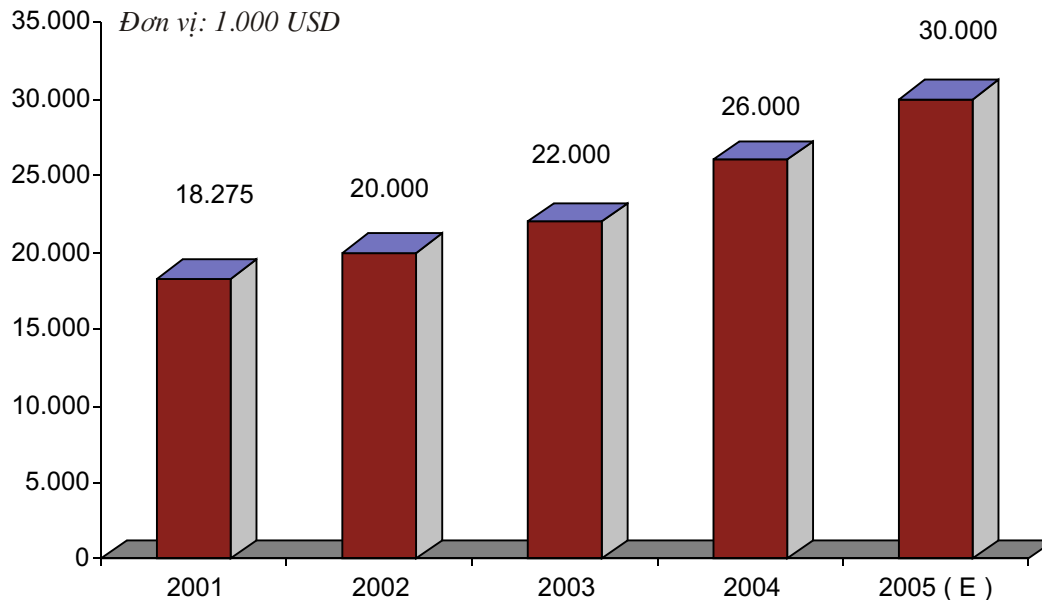


Samsungvina, VASS, IAI và gần đây nhất là công ty bảo hiểm AAA. Bên cạnh đó, sự góp mặt của các công ty môi giới bảo hiểm cũng như các văn phòng đại diện nước ngoài cũng đã tạo ra cho thị trường một diện mạo mới đa dạng và sôi động hơn. Mặc dù tốc độ tăng trưởng bình quân của nghiệp vụ trong giai đoạn này chỉ đạt khoảng 10% với tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt xấp xỉ 120 triệu đôla Mỹ song đây vẫn được xem là tốc độ tăng trưởng khá ấn tượng so với các nghiệp vụ khác trên thị trường. Thị trường bảo hiểm cháy

tại Việt Nam được dự đoán là sẽ tiếp tục có tốc độ tăng trưởng khá trong năm 2005 với doanh thu phí cả năm ước sẽ đạt con số 30 triệu đô la Mỹ.

Cùng với sự phát triển về lượng thì trong 5 năm vừa qua, bảo hiểm cháy Việt Nam cũng đã có những thay đổi lớn về chất. Các doanh nghiệp đã bắt đầu chú trọng đến việc nâng cao công tác dịch vụ khách hàng thông qua việc hoàn thiện các sản phẩm bảo hiểm được cung cấp, tư vấn cho khách hàng về quản lý rủi ro, đề phòng và hạn

DOANH THU PHÍ BẢO HIỂM CHÁY THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM 2001 - 2005



chế tổn thất... Bên cạnh đó, công tác giải quyết bồi thường cũng được các doanh nghiệp đặc biệt quan tâm và được xem như là một phần quan trọng trong việc cung cấp dịch vụ. Nhiều vụ tổn thất lớn trong thời gian vừa qua đã được các doanh nghiệp bảo hiểm phối hợp với các công ty giám định giải quyết nhanh chóng, đúng thủ tục, giúp khách hàng nhanh chóng ổn định sản xuất kinh doanh.

Một trong những nội dung được các doanh nghiệp đặc biệt chú trọng trong thời gian vừa qua là công tác đào tạo đội ngũ cán bộ. Hàng loạt các hội thảo, hội nghị được tổ chức trong và ngoài nước đã góp phần đào tạo được một đội ngũ cán bộ khá vững vàng về chuyên môn. Nếu so với những năm đầu tiên khi thị trường mở cửa thì có thể nói hiện nay chất lượng của đội ngũ cán bộ khai thác gốc cũng như tái bảo hiểm đã được nâng cao hơn nhiều lần, có thể đáp ứng được những yêu cầu phát triển mạnh mẽ của thị trường trong thời gian tới.

Khi nói đến sự phát triển của bảo hiểm cháy trong thời gian qua, chúng ta cũng phải đề cập đến sự hỗ trợ hợp tác tích cực của các cơ quan ban ngành như Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, cơ quan phòng cháy chữa cháy... Từ đầu năm 2004 đến nay, thông qua sự hợp tác tích cực giữa Hiệp hội bảo hiểm và các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường, biểu phí bảo hiểm bắt buộc cháy nổ đang trong quá trình bàn thảo và xây dựng. Sự ra đời của văn bản này hy vọng sẽ tạo được sự phát triển và cạnh tranh lành mạnh cho thị trường. Bên cạnh đó, việc Nghị định của Chính phủ về bảo hiểm cháy nổ chuẩn bị được thực thi trong thời gian tới cũng hứa hẹn một sự phát triển mạnh mẽ cho thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam trong tương lai. Tuy nhiên, sẽ còn rất nhiều việc phải làm để bảo hiểm cháy thực sự phát huy được những tác dụng to lớn trong nền kinh tế quốc dân. Một trong những vấn đề quan trọng hàng đầu là nâng cao ý thức về an toàn cháy nổ của các doanh nghiệp, trong các tầng lớp nhân

dân cũng như nhận thức về vai trò của bảo hiểm cháy đối với sự ổn định kinh tế. Có thể nói, sự phát triển của thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam thời gian tới sẽ đòi hỏi phải có sự hỗ trợ hợp tác chặt chẽ hơn nữa giữa các doanh nghiệp bảo hiểm và các cơ quan ban ngành liên quan.

Trên đây chúng ta đã đề cập đến những thành quả mà nghiệp vụ bảo hiểm cháy đã đạt được trong 5 năm vừa qua. Tuy nhiên, trong 5 năm gần đây, tốc độ tăng trưởng doanh thu phí của nghiệp vụ bắt đầu có xu hướng chậm lại. Có nhiều nguyên nhân được nêu ra để lý giải cho tình trạng trên. Một nguyên nhân khách quan cần phải đề cập đến là các tác động của thị trường quốc tế trong thời gian qua. Giai đoạn 2001 - 2005 nhìn chung được xem là tương đối khó khăn đối với thị trường bảo hiểm tài sản thế giới. Hậu quả của vụ khủng bố 11/9 tại Mỹ cũng như hàng loạt các tổn thất nặng nề về thiên tai trong những năm gần đây đã ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển

chung của thị trường. Mặc dù không phải chịu những tác động trực tiếp song thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam cũng bị ảnh hưởng lớn từ những biến động của thị trường quốc tế.

Tuy nhiên phải nói rằng một tác nhân quan trọng hơn chính là khâu khai thác trên thị trường. Tốc độ tăng trưởng của nghiệp vụ trong thời gian vừa qua vẫn chưa tương xứng với những tiềm năng của thị trường Việt Nam. Hiện nay các doanh nghiệp bảo hiểm mới chỉ khai thác được lượng dịch vụ từ các khách hàng có vốn đầu tư nước ngoài cũng như khu vực kinh tế tư nhân. Phần lớn các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế quốc doanh cũng như khu vực dân cư hiện chưa tham gia bảo hiểm. Theo các số liệu thống kê, hiện nay các doanh nghiệp mới chỉ khai thác được khoảng hơn 20% lượng dịch vụ trong nước và 80% lượng dịch vụ có vốn đầu tư nước ngoài. Theo các số liệu thống kê của Cục phòng cháy chữa cháy Bộ Công An, cả nước hiện có khoảng gần 60.000 doanh nghiệp, cơ sở, đơn vị sản xuất thuộc diện phải mua bảo hiểm cháy nổ với giá trị bảo hiểm lên tới hàng trăm tỷ đô la Mỹ. Như vậy, có đủ cơ sở để khẳng định rằng, tiềm năng phát triển của thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam là rất lớn. Tuy nhiên làm thế nào để khai thác và phát huy hết các tiềm năng đó sẽ là bài toán khó cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Có thể nói đến thời điểm hiện nay bảo hiểm cháy vẫn chưa thực sự phát huy được hết vai trò quan trọng vốn có của nó trong nền kinh tế quốc dân.

Một trong những vấn đề tồn tại của thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam trong thời gian vừa qua là tình trạng cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp. Sau biến cố 11/09/2001, cùng với xu hướng “cứng” của thị trường thế giới, thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam đã có sự thay đổi tích cực. Trước

sức ép của thị trường quốc tế, các điều kiện điều khoản được thắt chặt lại, tỷ lệ phí vốn có xu hướng giảm những năm trước đã được cải thiện đáng kể. Tuy nhiên, xu hướng trên chỉ kéo dài đến hết năm 2002. Kể từ mùa tái tục 2002/2003, tình trạng cạnh tranh hạ phí trên thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam đã xuất hiện trở lại. Đây là xu hướng diễn biến trong suốt năm 2003, 2004 và ngày càng trở nên gay gắt trong 6 tháng đầu năm 2005. Cùng với xu hướng hạ phí trên thị trường thì các điều kiện điều khoản cũng ngày càng được mở rộng. Trên thực tế, hiện nay các doanh nghiệp bảo hiểm chỉ chủ yếu cạnh tranh thông qua việc giảm phí, mở rộng điều kiện bảo hiểm chứ chưa thật sự quan tâm đến chất lượng rủi ro khai thác cũng như nâng cao chất lượng sản phẩm cung cấp. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong khai thác dịch vụ thời gian vừa qua đã tạo cho các nhà nhận tái bảo hiểm quốc tế một cái nhìn khá thận trọng về thị trường Việt Nam. Mặc dù thị trường bảo hiểm tài sản thế giới trong năm 2005 có xu hướng “mềm” song trên thực tế các nhà nhận tái bảo hiểm lớn vẫn rất thận trọng trong việc xem xét rủi ro. Một thực tế trong thời gian vừa qua là các dịch vụ bảo hiểm tài sản trên thị trường Việt Nam rất khó được chấp nhận bởi các nhà nhận tái quốc tế lớn. Với các điều kiện điều khoản cũng như tỷ lệ phí quá cạnh tranh như hiện nay, thậm chí việc thu xếp tái bảo hiểm cho các rủi ro thuộc loại tốt như khách sạn, văn phòng cho thuê... cũng đã gặp nhiều khó khăn.

Trong khi tình hình cạnh tranh trên thị trường đang ngày càng quyết liệt thì tình hình tổn thất trong những năm vừa qua đang có diễn biến theo chiều hướng xấu. Tổng số tiền bồi thường trong 5 năm 2001 - 2005 đã lên tới hơn 30 triệu USD, gấp hơn 2 lần so với 5 năm trước đó, trong đó riêng tổn thất cháy trong năm 2004 đã bằng

xấp xỉ tổng số tiền bồi thường từ 1995 - 2000. Nếu như tỷ lệ tổn thất trong vòng 10 năm từ 1990 - 2000 chỉ trung bình ở mức từ 15 - 20% thì trong giai đoạn 2001 - 2004 tỷ lệ tổn thất trung bình là hơn 37% trong đó riêng hai năm nghiệp vụ 2003 - 2004, tỷ lệ tổn thất trung bình là gần 55%, tỷ lệ cao nhất từ trước đến nay. Các vụ tổn thất lớn trong thời gian qua tập trung nhiều vào một số ngành nghề kinh doanh rủi ro cao như da giày (Pou Yuen, Famiro, Thượng Thăng...), may mặc (Tainan Spinning).

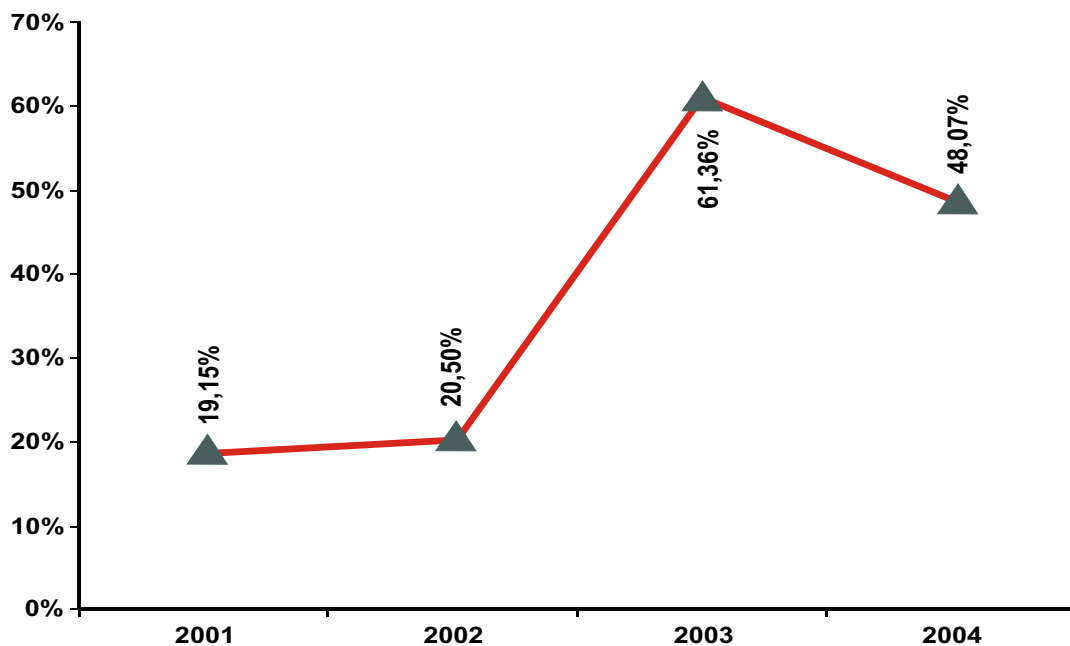
Trong thời gian vừa qua, tình hình cháy nổ trên cả nước tiếp tục diễn biến phức tạp. Theo số liệu của Cục phòng cháy chữa cháy, trong 6 tháng đầu năm 2005 đã xảy ra hơn 2000 vụ cháy nổ, ước thiệt hại về kinh tế là hơn 143 tỷ đồng, gần 300 người chết và bị thương. Tổng số vụ cháy trong những tháng đầu năm 2005 đã tăng gần 18% so với cùng kỳ năm ngoái. Tuy nhiên, mặc dù số vụ cháy nổ có chiều hướng gia tăng song những tổn thất liên quan đến bảo hiểm cháy lại có xu hướng giảm. Tình hình tổn thất trên thị trường 6 tháng đầu năm 2005 đã có diễn biến tương đối khả quan so với các năm trước đây. Trong những tháng đầu năm nay chỉ có một vài tổn thất lớn như vụ cháy công ty Hòa Phát, công ty Eland, nhà máy giấy Famiro. Nếu không xảy ra những tổn thất lớn trong những tháng cuối năm thì có thể hy vọng năm 2005 sẽ là năm có tỷ lệ tổn thất tốt nhất trong 5 năm trở lại đây.



Một số vụ tổn thất lớn trên thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam 2001 - 2005

Tên dịch vụ	Ngành nghề kinh doanh	Ngày tổn thất	Tổng tổn thất (USD)
Trung tâm Thương mại quốc tế (ITC)	Trung tâm thương mại, văn phòng	29.10.2002	765.643,58
Interfood Processing	Chế biến thực phẩm	01.04.2003	4.779.099,24
Tainan Spinning	Dệt may	26.11.2003	912.512,12
Pou Yen Viet Nam	Giấy	03.03.2004	3.400.000,00
Tuico	Sản xuất nhựa	26.06.2004	931.606,22
Nhà máy giấy Thượng Thăng	Giấy	16.10.2004	2.478.484,10
Formosa Vietnam	Sản xuất nhựa	04.12.2004	3.000.000,00
Famiro Footwear	Giày	17.01.2005	1.700.000,00
Công ty Hòa Phát	Đồ nội thất	06.06.2005	636.942,68

**TỶ LỆ TỔN THẤT NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM CHÁY
2001 - 2004**



Một phần nguyên nhân của các vụ tổn thất lớn xảy ra trong thời gian vừa qua xuất phát từ việc các quy định về an toàn phòng cháy chữa cháy tại các cơ sở này chưa được tuân thủ và kiểm tra nghiêm ngặt, vệ sinh công nghiệp không đảm bảo, các trang thiết bị phòng cháy chữa cháy khá nghèo nàn... Đứng trước thực tế này, các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ cần phải quan tâm hơn nữa đến việc tư vấn khách hàng trong công tác đề phòng hạn

chế tổn thất cũng như nâng cao chất lượng khai thác dịch vụ. Có thể nói rằng tình hình tổn thất xấu cùng với sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường thời gian qua sẽ tạo ra không ít khó khăn cho quá trình phát triển của nghiệp vụ bảo hiểm cháy tại Việt Nam trong thời gian tới.

Trong 5 năm vừa qua thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung và nghiệp vụ bảo hiểm cháy nói riêng

đã có những bước phát triển nhảy vọt. Có thể nói bảo hiểm cháy là một nghiệp vụ còn rất nhiều tiềm năng để phát triển trong thời gian tới. Tuy nhiên, những vấn đề tồn tại của thị trường trong những năm vừa qua đã và đang đặt ra cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam những yêu cầu cấp thiết phải nâng cao hơn nữa chất lượng các sản phẩm bảo hiểm cung cấp, góp phần lành mạnh hóa và ổn định thị trường. ■

TỔNG QUAN BẢO HIỂM

Kỹ thuật

GIAI ĐOẠN 2001 - 2005

Lê Hoài Nam

Trưởng phòng Kỹ thuật - VINARE

YẾU TỐ MÔI TRƯỜNG VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA NÓ ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN CỦA BẢO HIỂM KỸ THUẬT GIAI ĐOẠN 2001-2005

Tình hình thị trường BHKT thế giới

• **Kết thúc của chu kỳ thuận lợi:** Sau những năm thuận lợi 1994 - 2000 của thị trường bảo hiểm kỹ thuật khi năng lực bảo hiểm còn dư thừa, điều khoản/điều kiện bảo hiểm rộng do sự cạnh tranh gay gắt và việc thu xếp tái bảo hiểm dễ dàng với giá rẻ, thêm vào đó là không có tổn thất lớn xảy ra, bước vào năm 2001 tình hình thị trường này đã thay đổi và chuyển sang thời kỳ khó khăn do một số nguyên nhân chính như:

- Kết quả kinh doanh bảo hiểm xấu;
- Một số công ty bảo hiểm/tái bảo hiểm lớn rơi vào tình trạng dễ bị phá sản hoặc rút lui khỏi thị trường như Independent, HIH, Cox Power, Wellington, Cotesworth Syndicate của Lloyd's, Royal & Sun Alliance, Copenhagen Re và Arig Re;

• **Sự kiện 11/09/2001.** Trong bối cảnh chu kỳ thuận lợi của thị trường vừa mới kết thúc, sự kiện 11/09 đáng thêm một đòn mạnh mẽ vào thị trường bảo hiểm nói chung và nghiệp vụ kỹ thuật nói riêng. Bằng chứng là từ sau sự kiện trên đến nay nhiều công ty tái bảo hiểm trên thế giới phải

đánh giá lại các rủi ro mà họ đang có ý định tham gia và sắp xếp lại hoặc giảm bớt khối lượng rủi ro của họ.

Các nhà bảo hiểm cũng buộc phải chú trọng đặc biệt tới lợi nhuận của dịch vụ mà họ khai thác thể hiện qua việc tăng phí



BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

bảo hiểm. Tỷ lệ phí của nghiệp vụ kỹ thuật trên toàn thế giới nói chung và ở khu vực Đông Nam Á nói riêng đã và đang tăng từ 25-30% trong khi đó phạm vi bảo hiểm của đơn bị thu hẹp lại đáng kể và rủi ro khủng bố bị loại trừ hoàn toàn. Việc tính phí trên cơ sở đa rủi ro hỗn hợp đang trở lại thịnh hành. Mỗi rủi ro được đánh giá theo tính chất riêng của chúng, không có cái gì cho không. Thêm vào đó, việc quay trở lại các loại đơn bảo hiểm từng rủi ro riêng biệt, không phải đơn bảo hiểm mọi rủi ro, ví dụ: bảo hiểm mọi rủi ro công nghiệp (Industrial All Risks) không có bảo hiểm rủi ro hỏng hóc máy móc (Machinery Breakdown) đang trở thành xu hướng chung.

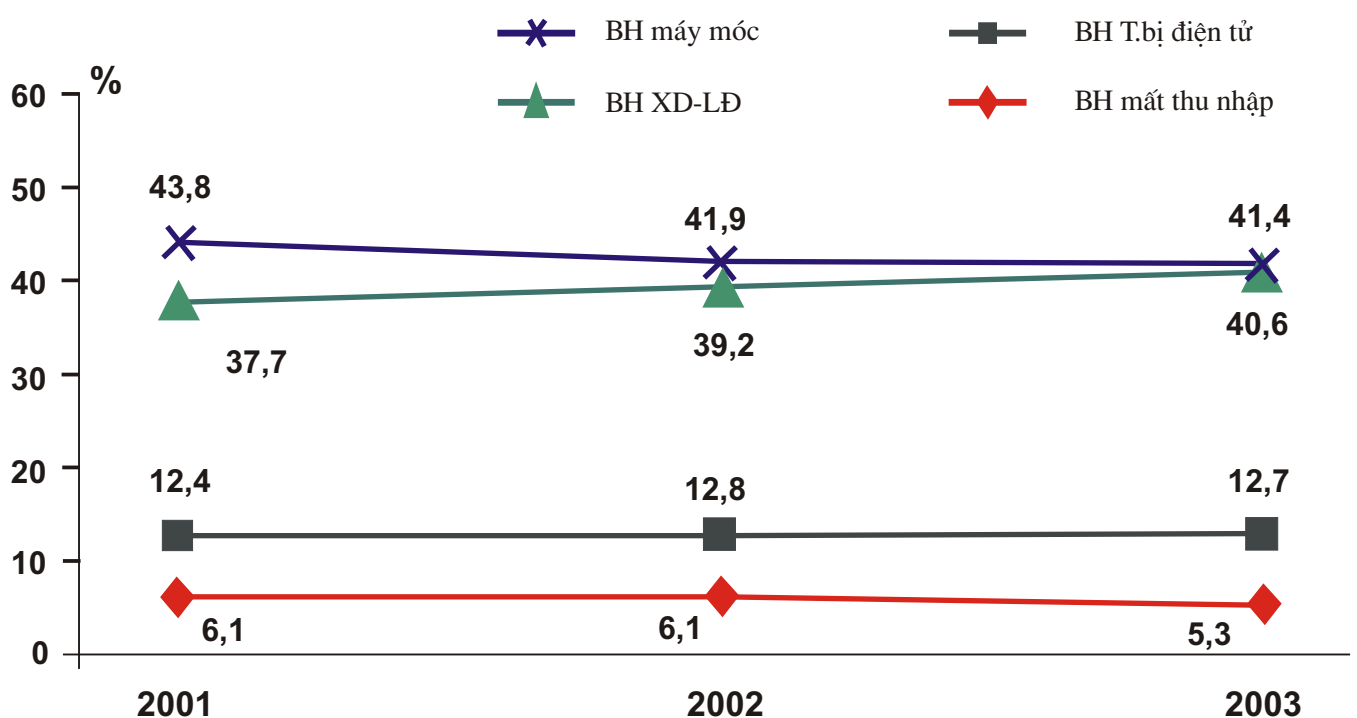
Ngoài ra, vai trò của việc đánh giá cẩn thận thông tin để hiểu rõ mức độ của rủi ro đó đã trở nên vô cùng quan trọng không những đối với các nhà bảo hiểm và cả những người nhận tái bảo hiểm. Vì vậy, việc cung cấp thông tin càng nhiều càng tốt giờ đây đã trở thành điều kiện tiên quyết.

• **Năng lực thị trường ổn định với việc tập trung vào 6 nhà điều hành lớn.** Với việc tháng 9 năm 2002 Moody's Investor Service hạ mức xếp loại về năng lực tài chính bảo hiểm của Munich Re, người đứng đầu nhận tái bảo hiểm trên toàn thế giới nói chung và của nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật nói riêng từ Aaa xuống Aa1, sau đó đến

Swiss Re thì năng lực nhận tái bảo hiểm của thị trường bảo hiểm kỹ thuật thế giới đã bị giảm sút đáng kể.

Giai đoạn từ đầu năm 2003 đến đầu 2005, tình hình thị trường tương đối yên tĩnh với việc 2/3 năng lực bảo hiểm Kỹ thuật tập trung trong tay của 6 “người điều hành cuộc chơi” lớn là: Allianz, AIG, Swiss Re, SCOR, Munich Re và tập đoàn Zurich. Thị trường “theo sau” vẫn tiếp tục lựa chọn rất cẩn thận về mặt nên ủng hộ dự án nào, việc thương thuyết các dịch vụ lớn không chỉ dừng lại ở mức có được nhà đứng đầu bảo hiểm mà còn phải đảm bảo là điều kiện đó được thị trường “theo sau” chấp nhận, do vậy mức độ cần

TỶ LỆ TĂNG TRƯỞNG PHÍ THEO LOẠI HÌNH DỊCH VỤ TOÀN CẦU
GIAI ĐOẠN 2001 - 2003



Nguồn: IMIA Statistic 01 - 03

phải có sự ủng hộ của thị trường bảo hiểm thương mại vẫn là một nhân tố quan trọng đối với bất kỳ người quản lý rủi ro nào để xem xét. Thực vậy, tỷ lệ 10% - 15% cuối cùng của một rủi ro vẫn là một yếu tố cực kỳ khó khăn để thu xếp. Trong trường hợp này, thường có thể phải nhượng bộ về điều khoản và điều kiện đã thỏa thuận (và ngay cả việc định phí trong một số trường hợp hiểm). Số lượng các dự án tìm kiếm năng lực bảo hiểm trên thị trường cũng không thay đổi nhiều, nghĩa là câu vẫn có thể vượt quá cung trong tương lai có thể dự đoán trước.

• **Thách thức về thông tin dự án và rủi ro thiên tai**

○ **Yêu cầu về thông tin dịch vụ** vẫn là một thách thức lớn nhất đối với các nhà bảo hiểm và các môi giới, các nhà bảo hiểm ngày càng đòi hỏi rất nhiều thông tin hỗ trợ bảo hiểm của các công trình/dự án. Về khía cạnh tích cực, thông tin được chuẩn bị tốt, chính xác và đúng mục đích có xu hướng tìm được câu trả lời rõ ràng từ thị trường đồng thời các thông tin yêu cầu đã chuẩn hóa hơn giúp cho người được bảo hiểm dự đoán được trước các loại thông tin cũng như mức độ chi tiết sẽ được yêu cầu từ các nhà bảo hiểm.

○ **Giới hạn đối với các rủi ro thiên tai**, bị kích xảy ra đối với các vụ động đất, sóng thần tại Nam và Đông Nam A năm 2004, động đất tại Bam city của IRAN năm 2003, bão lớn tại vùng biển Caribe, Florida một lần nữa hướng sự chú ý của các nhà

bảo hiểm tới các rủi ro thiên tai.

Mặc dù thiệt hại đối với các rủi ro thiên tai không ảnh hưởng hoặc ảnh hưởng rất ít đối với các nhà bảo hiểm kỹ thuật, tuy nhiên nó cũng buộc các nhà bảo hiểm phải lưu tâm chú ý đến một số vấn đề nhạy cảm trong đơn bảo hiểm hiện hành, thất chặt bằng cách áp đặt hạn mức tổn thất đối với các công trình có giá trị bảo hiểm cao, ở các vùng dễ bị các hiểm họa lớn hoặc mức miễn thường theo tỷ lệ phần trăm của tổn thất đối với các rủi ro ở những vùng dễ bị thiên tai. Các nhà bảo hiểm còn áp đặt hạn mức trách nhiệm phụ đối với một số phạm vi bảo hiểm nhất định, chẳng hạn chi phí dọn dẹp hiện trường, chi phí bổ sung v.v...

Điều kiện kinh tế Việt Nam

• **Môi trường kinh tế ổn định và có tốc độ tăng trưởng cao**

Trong giai đoạn 2001-2005, với tốc độ tăng trưởng GDP bình quân 7,26%/năm cao hơn nhiều so với tỷ lệ 6,9%/năm cho giai đoạn 5 năm trước đó. Trong đó tỷ trọng đóng góp vào tốc độ tăng GDP của khu vực công nghiệp - xây dựng gia tăng khá nhanh, đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đã thu được những kết quả đáng khích lệ, vốn đầu tư trong nước cũng tăng mạnh. Dường như các điều kiện thuận lợi về phát triển kinh tế nêu trên đã góp phần tích cực vào sự phát triển của các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ nói chung và nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật nói riêng.

Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế GDP

2001	2002	2003	2004	2005
6,89%	7,04%	7,24%	7,50%	7,63%

1996	1997	1998	1999	2000
9,3%	8,2%	5,83%	4,80%	6,79%

Nguồn: GSO & MARD

• **Nguồn vốn đầu tư nước ngoài vẫn được duy trì đều đặn** so với giai đoạn bùng nổ đầu tư từ 1996 đến 2000. Tuy nhiên, trong giai đoạn từ 2001 đến 2005, số lượng các dự án đầu tư vẫn được duy trì đều đặn với khoảng 2 tỷ USD năm.

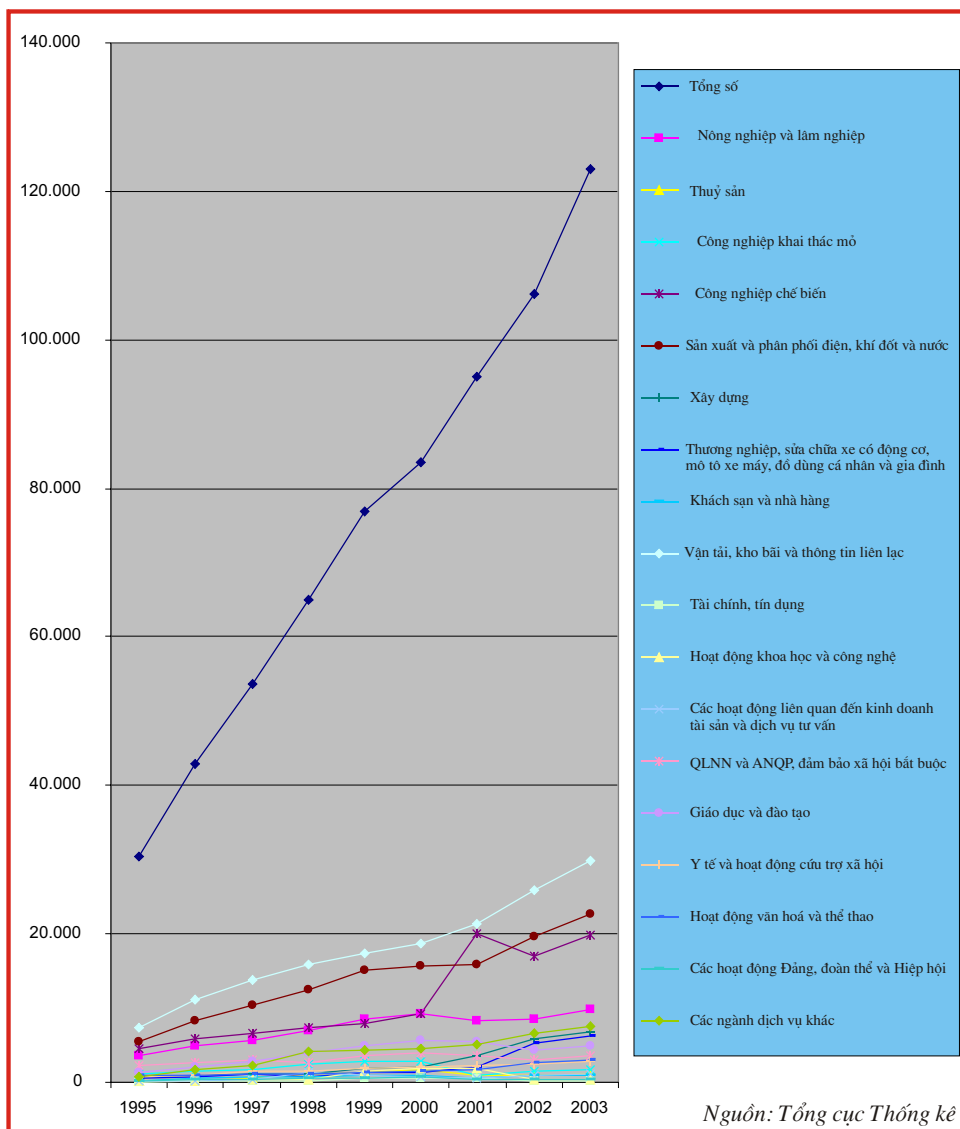
• **Nguồn vốn đầu tư trong nước có bước tăng trưởng mạnh mẽ** với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế, đặc biệt là các dự án thuộc ngành giao thông, xây dựng, công nghiệp nặng chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng mức đầu tư nội địa góp phần quan trọng cho sự phát triển của bảo hiểm kỹ thuật.

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài được cấp giấy phép 1988 - 2005(*)

	Số dự án	Tổng vốn đăng ký (Triệu USD)	Tr.đó: Vốn pháp định (Triệu USD)
Tổng số	6.443,0	49.728,9	24.479,5
1988-1990	214,0	1.582,0	1.007,4
1991-1995	1.397,0	16.485,0	8.606,1
1996-2000	1.730,0	21.597,2	9.978,7
2001-2005	3.102,0	10.064,7	4.887,3
2001	550,0	2.592,0	1.044,1
2002	802,0	1.621,0	721,4
2003	748,0	1.899,6	933,3
2004	679,0	2.084,5	985,6
2005 (6 tháng)	323,0	1.867,6	1.202,9

Nguồn: Tổng cục Thống kê và Thời báo Kinh tế

(*) Không kể các vốn đầu tư bổ sung cho các dự án đã cấp giấy phép của các năm trước, các dự án của VIETSOPETRO.



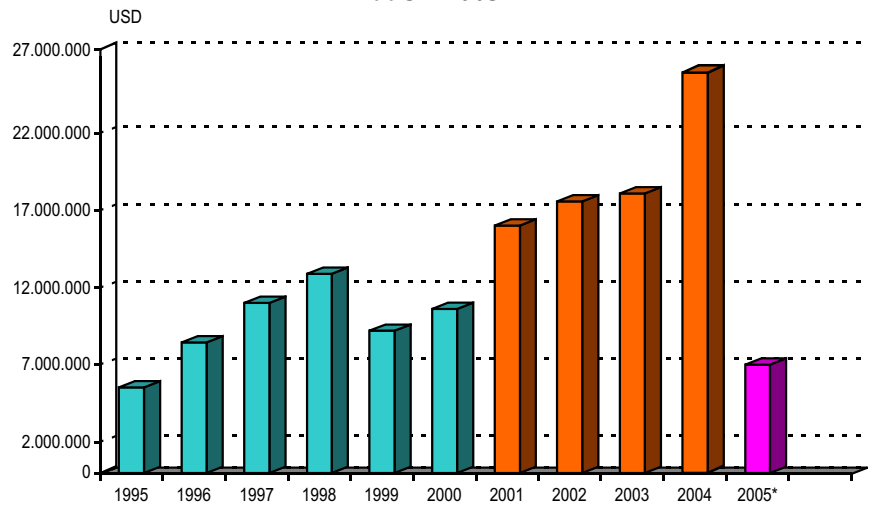
• **Môi trường pháp lý không ngừng được củng cố và hoàn thiện:** Song song với việc luật bảo hiểm được quốc hội thông qua tháng 12/2000 tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho hoạt động bảo hiểm nói chung và bảo hiểm kỹ thuật nói riêng thì việc bảo hiểm cho các công trình xây dựng lắp đặt cũng được chính phủ quan tâm, Luật Xây dựng 2003 cũng đã nêu rõ các công trình xây dựng phải mua bảo hiểm xây dựng lắp đặt và nhiều loại hình nghiệp vụ khác như bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp, bảo hiểm tai nạn cho công nhân. Đặc biệt tháng 12 năm 2004, Bộ tài chính đã có quyết định số 33/2004/QĐ-BTC về việc ban hành quy tắc, biểu phí bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, có thể nói đây là loại hình bảo hiểm đối ngoại duy nhất có quy tắc cũng như biểu phí tham chiếu.

2 Tình hình chung của bảo hiểm kỹ thuật

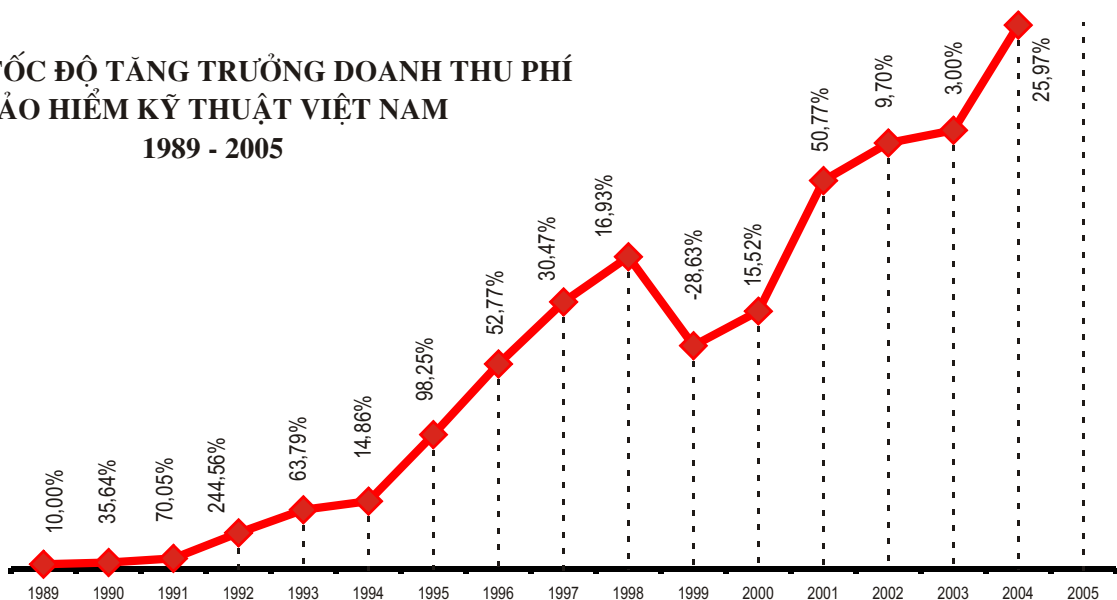
Kết quả kinh doanh

Nhìn tổng thể, nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật là một trong số các nghiệp vụ có mức tăng trưởng nhanh và ổn định nhất trong 10 năm qua. So với giai đoạn 1996-2000 với nhiều biến động, thì trong giai đoạn 2001 đến 2005, thị trường bảo hiểm kỹ thuật có sự phát triển ổn định với tổng phí bảo hiểm năm nghiệp vụ 2004 lên đến hơn 25 triệu USD.

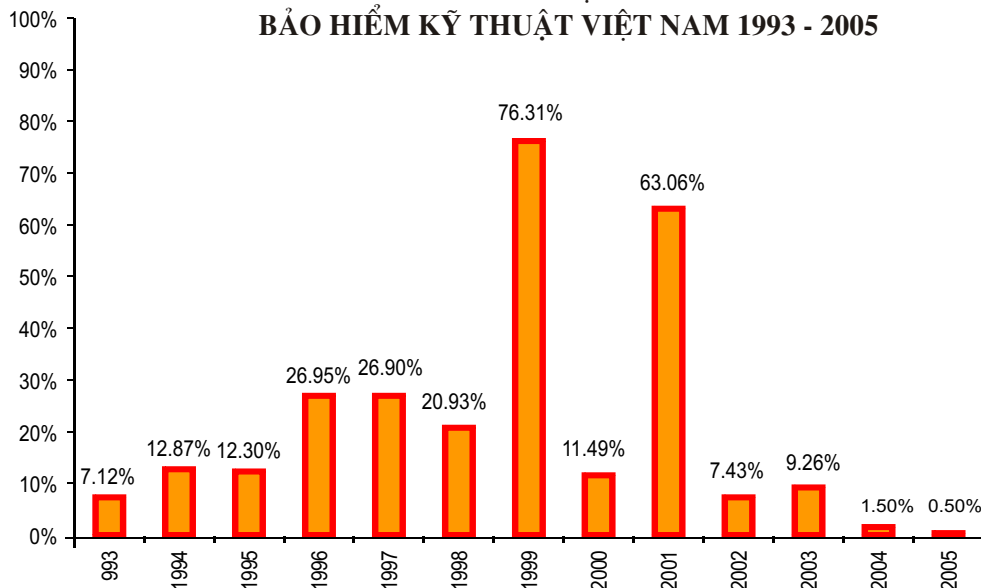
DOANH THU PHÍ BẢO HIỂM KỸ THUẬT VIỆT NAM
1995 - 2005



**BIỂU ĐỒ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG DOANH THU PHÍ
BẢO HIỂM KỸ THUẬT VIỆT NAM
1989 - 2005**



**BIỂU ĐỒ TỶ LỆ TỔN THẤT
BẢO HIỂM KỸ THUẬT VIỆT NAM 1993 - 2005**



Với đặc trưng của loại hình nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật là các dịch vụ không tái tục chiếm một tỷ lệ rất lớn thì việc duy trì tốc độ tăng trưởng trung bình 22%/năm cho giai đoạn 2001-2005 là một thành công đáng khích lệ.

Bên cạnh tốc độ tăng trưởng, năng lực và chất lượng của đội ngũ cán bộ làm công tác bảo hiểm kỹ thuật đã được nâng cao đáng kể, mặc dù còn có một số hạn chế bất cập, đủ để có thể đáp ứng được nhu cầu bảo hiểm kỹ thuật hiện tại của nền kinh tế Việt Nam từ các công trình sử dụng vốn trong nước cho đến các công trình có vốn đầu tư hoặc vốn vay nước ngoài. Thực tế cho thấy trong những năm qua nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật đã trở thành người bạn trung thành của sự tiến bộ công nghệ và đã phát triển thành một loại nghiệp vụ độc lập ở thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Bảo hiểm kỹ thuật Việt Nam đã bảo hiểm cho nhiều công trình có vốn đầu tư lớn và có ý nghĩa quan trọng đối với sự phát triển của đất nước như những công trình cầu, đường, đường hầm, các nhà máy thủy điện, nhiệt điện, các nhà máy xi măng, các khu công nghiệp, khách sạn... trên khắp cả nước. Các công trình này đều là những công trình xây lắp mới và có giá trị bảo hiểm rất cao. Những công trình này đòi hỏi rất cao về kiến thức chuyên môn và kỹ thuật của người khai thác bảo hiểm để có thể đánh giá chính xác rủi ro mà mình bảo hiểm, từ đó mới có thể đưa ra những điều kiện/điều khoản, mức khấu trừ cũng như tỷ lệ phí hợp lý nhằm tới mục đích cuối cùng là đảm bảo quyền lợi của khách hàng, thu xếp tái bảo hiểm một cách an

toàn và đầy đủ để đảm bảo độ an toàn tài chính của công ty bảo hiểm.

• *Kết cấu thị trường và đội ngũ cán bộ*

Trong giai đoạn từ 2001-2005, thị trường bảo hiểm Việt Nam có nhiều biến động, đồng thời với các bước chuẩn bị gia nhập WTO, thị trường bảo hiểm Việt Nam hứa hẹn có nhiều biến đổi, giai đoạn 2001-2005 đánh dấu sự có mặt của 5 công ty bảo hiểm mới (1 công ty nước ngoài, 2 công ty liên doanh, 2 công ty tư nhân) nâng tổng số công ty bảo hiểm trong toàn thị trường lên con số 15 và tất cả các công ty trong thị trường đều có giấy phép trong việc khai thác dịch vụ Bảo hiểm kỹ thuật, đặc biệt với sự góp mặt của một số công ty bảo hiểm tư nhân khiến diễn biến cạnh tranh trong thị trường bảo hiểm thêm sôi động. Tuy nhiên thị trường bảo hiểm Kỹ thuật tại Việt Nam vẫn tương đối tập trung với việc 3 công ty hàng đầu vẫn chiếm tới trên 75% lượng phí bảo hiểm Xây dựng và lắp đặt, và 5 công ty hàng đầu chiếm khoảng 73% tổng số phí thị trường trong giai đoạn 2001-2005.

• *Giám định và giải quyết bồi thường*

“Chất lượng và uy tín của công ty bảo hiểm/tái bảo hiểm trở nên rõ ràng khi có khiếu nại xảy ra”. Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề này, các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm Việt Nam thường cố gắng giải quyết bồi thường tổn thất trong phạm vi điều khoản và điều kiện của đơn bảo hiểm một cách nhanh chóng và hạn chế đến mức tối thiểu các thủ tục hành chính công kênh và phức tạp để giúp khách hàng

sớm khôi phục và ổn định sản xuất kinh doanh.

Hơn nữa, trước khi chấp nhận hoặc tái tục đơn bảo hiểm hoặc trước khi bắt đầu giai đoạn then chốt của quá trình xây dựng và lắp đặt công trình, các cán bộ của công ty bảo hiểm kết hợp với kỹ sư của công ty giám định, công ty tái bảo hiểm cùng với khách hàng tới địa điểm hoạt động hoặc xây dựng để giám định rủi ro và cùng nhau làm rõ những vấn đề quan trọng để đưa ra những kiến nghị và biện pháp hữu hiệu cần thực hiện để ngăn ngừa và hạn chế tổn thất đối với công trình.

Trong giai đoạn 2001-2005 chỉ có một vài tổn thất đáng chú ý là thiệt hại cáp điện của công trình nhà máy điện Phú Mỹ 3 trong quá trình chuyên chở (1 triệu USD), rơi máy phát điện tại công trường nhà máy điện Phú Mỹ 3 trong quá trình cầu (6 triệu USD) và gần đây là tổn thất tại nhà máy xi măng Sao Mai ước 800.000 USD (chưa tính phần thiệt hại gián đoạn kinh doanh). Tính đến thời điểm này, tỷ lệ tổn thất trung bình trong 5 năm qua của nghiệp vụ này tương đối tốt dưới 15%, như vậy với tỷ lệ tổn thất 28,83% cho giai đoạn 1995-2004 thì với xu hướng phí thị trường không ngừng tăng trưởng, tỷ lệ tổn thất ở mức tốt ngoài dự kiến, khiến không ai nghi ngờ hiệu quả mà bảo hiểm Kỹ thuật đã đóng góp cho thị trường bảo hiểm trong thời gian qua. ■

%%%%%%%%



BẢO HIỂM thân tàu biển

Mai Xuân Dũng

Phó phòng Hàng hải - VINARE

Tình hình đội tàu

Thực hiện chính sách cơ cấu lại đội tàu của Chính phủ, đội tàu biển Việt nam đã phát triển và lớn mạnh hơn nhiều so với những năm trước đây cả về số lượng và giá trị đội tàu. Nếu năm 1996 chỉ có khoảng 185 tàu biển với 195 triệu US\$ giá trị tham gia bảo hiểm thì đến nay đã có khoảng 340 tàu với 751 triệu US\$ giá trị tham gia bảo hiểm. Tuy vậy, đội tàu chỉ thực sự phát triển kể từ năm 2000. Khi đó chỉ có khoảng 230 tàu với 291 triệu US\$ giá trị tham gia bảo hiểm. Sau 5 năm, số lượng tàu đã tăng 1,4 lần lên tới 310 tàu và tổng giá trị tham gia bảo hiểm của đội tàu (kể cả khấu

hao) đã tăng thêm khoảng 460 triệu US\$ trong 5 năm. Trong những năm này đã có những tàu rất lớn được đầu tư mua từ nước ngoài như Petrolimex 06 (20,7 triệu \$), Poseidon M (29,5 triệu \$), Vinashin Mariner & Vinashin Navigator (19,1 triệu \$/mỗi chiếc), ngoài ra lượng tàu được đầu tư mua đóng mới hoặc từ nước ngoài có giá trị tương đối lớn cũng khá nhiều. Trong giai đoạn từ 2000 đến hết quý I/2005, nếu chỉ tính các con tàu có số tiền tham gia bảo hiểm > 2 triệu \$ đã là 65 con tàu với tổng số tiền tham gia bảo hiểm lên tới hơn 481 triệu \$ (xin tham khảo chi tiết ở bảng bên). Chỉ tính riêng 6 tháng cuối năm 2004 đã có tới 11 tàu có giá trị > 2 triệu \$

được đưa vào hoạt động với tổng giá trị lên tới 95 triệu \$. Trong 3 tháng đầu năm 2005 cũng đã có thêm 7 tàu > 2 triệu \$ với tổng giá trị là 52 triệu \$ được tăng cường cho đội tàu biển Việt nam. Từ đó khẳng định rằng, đội tàu biển Việt nam ngày càng được trẻ hóa bằng các tàu chuyên dụng, hiện đại có tấn trọng tải và giá trị cao, vv...

Số tiền BH (Triệu USD)	Số tàu	Tổng giá trị (Triệu USD)
> 20	2	50,2
15 - 20	4	69,2
10 - 15	7	80,5
5 - 10	27	194,6
3 - 5	16	63,5
2 - 3	9	23,4
Cộng	65	481,4

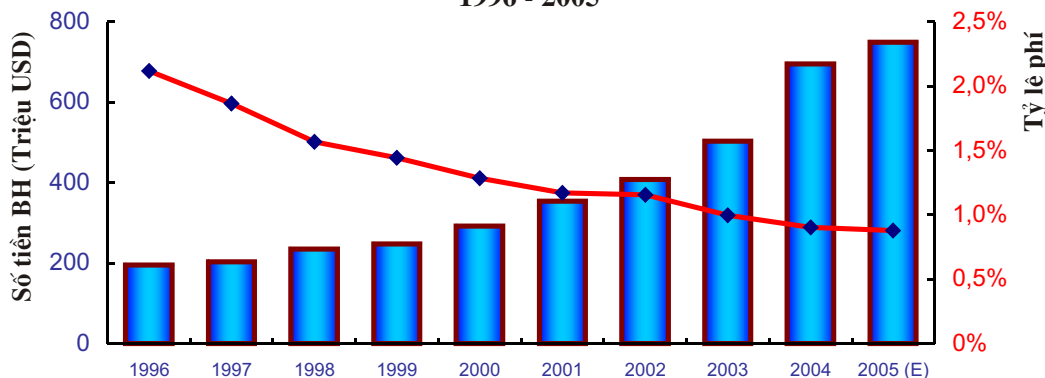
Tình hình kinh doanh bảo hiểm

Từ khi thị trường được mở, năm 1995 đã có 4 công ty bảo hiểm khai thác bảo hiểm thân tàu biển và trách nhiệm dân sự chủ tàu. Do nghiệp vụ này đòi hỏi số đông và kinh nghiệm trong khai thác, xử lý tổn thất, vv... nên các công ty bảo hiểm mới ra đời sau này không mấy quan tâm hoặc chưa xin giấy phép kinh doanh nghiệp vụ này. Hiện tại, 4 công ty này vẫn chiếm tới 99% thị

trường bảo hiểm Thân tàu biển Việt nam. Do có ít công ty bảo hiểm tham gia vào lĩnh vực này nên gần đây việc bắt tay, đồng bảo hiểm hoặc san xẻ dịch vụ theo hình thức tái bảo hiểm đã nhiều hơn. Việc làm này đã phần nào giảm được mức độ cạnh tranh trong thị trường. Mặc dù vậy, mức độ cạnh tranh trong bảo hiểm thân tàu cũng không kém phần quyết liệt so với các nghiệp vụ khác. Hầu hết các tàu mới mua về hoặc được đóng mới trong nước đều yêu cầu các nhà

tham gia bảo hiểm đầu thầu phí. Một mặt nào đó, đầu thầu sẽ làm dịch vụ của chúng ta hoàn hảo hơn. Tuy nhiên, để có được dịch vụ, có được khách hàng tiềm năng, việc hạ phí, áp dụng mức miễn thường thấp diễn ra thường xuyên, đặc biệt là trong đầu thầu phí đối với các tàu vừa mua từ nước ngoài về. Có những dịch vụ tỷ lệ phí áp dụng đặc biệt thấp, thấp hơn cả phí tái bảo hiểm do các công ty nhận tái bảo hiểm nước ngoài yêu cầu. Từ đó tỷ lệ phí trung bình liên tục giảm qua các năm.

**SỐ TIỀN BẢO HIỂM VÀ TỶ LỆ PHÍ
1996 - 2005**

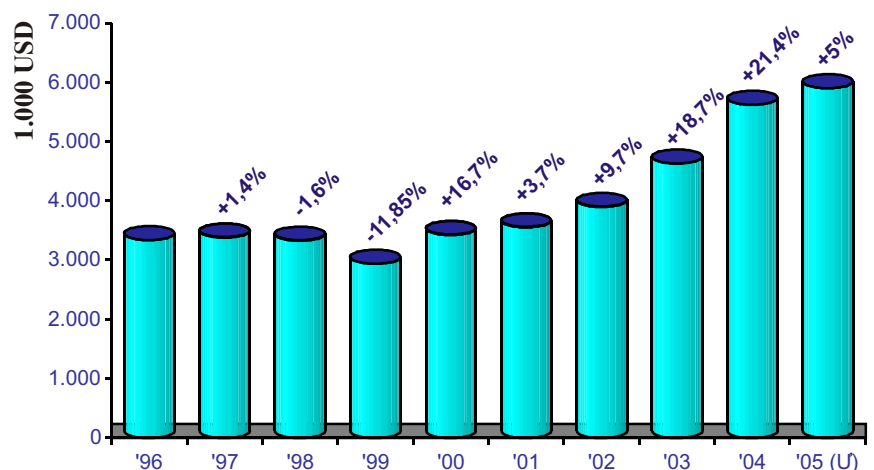


Chính vì vậy tổng phí bảo hiểm toàn thị trường không tăng tương xứng với tốc độ tăng số tiền bảo hiểm. Một mặt do một số tàu tham gia bảo hiểm ngắn hạn. Tuy nhiên, nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng này vẫn là do tỷ lệ phí áp dụng ở một số tàu đặc biệt thấp.

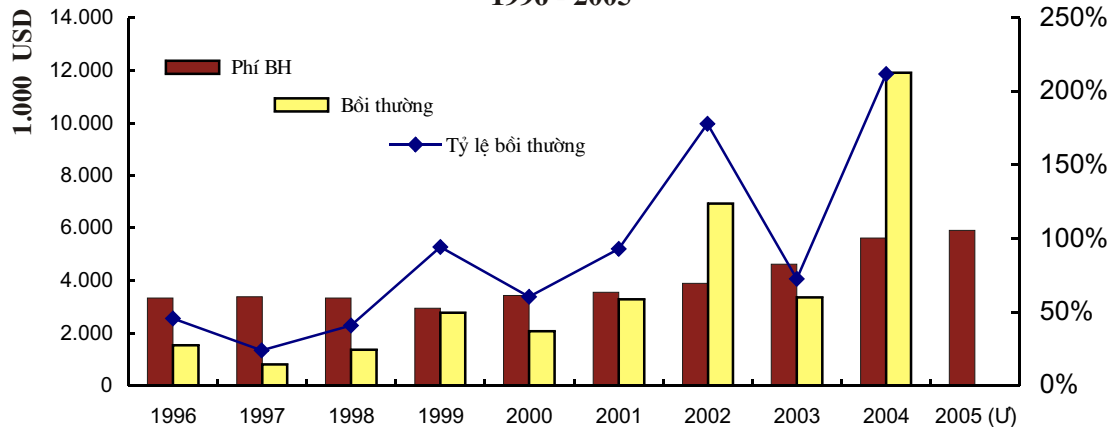
Tình hình tổn thất và bồi thường

Như đã báo cáo ở nhiều bài viết trước, những năm cuối thế kỷ trước, tỷ lệ bồi thường của nghiệp vụ bảo hiểm thân tàu

**TỔNG PHÍ BẢO HIỂM THÂN TÀU TOÀN THỊ TRƯỜNG
1996 - 2005**



**TÌNH HÌNH KINH DOANH BẢO HIỂM THÂN TÀU
1996 - 2005**



biển khá tốt, trung bình khoảng 55 %. Tuy nhiên, tình hình tổn thất 5 năm trở lại đây là khá xấu, đặc biệt xấu ở các năm 2002 (177%) và năm 2004 (212%). Tỷ lệ bồi thường trung bình từ năm 2000 đến nay là 130% . Các vụ tổn thất lớn liên tục xảy ra do mắc cạn, chìm, đắm, đâm va. Điển hình như vụ tàu “Tràng An” bị chìm năm 2000, bồi thường 1,2 triệu \$. Tàu “Lục Nam” bị chìm năm 2001, bồi thường hơn 1 triệu \$. Cháy máy tàu “Phú Xuân” năm 2002, bồi thường 3,32 triệu \$. Tàu “ViHan 05” bị mắc cạn tại Nhật bản ngày 30/8/2004, bồi thường toàn bộ ước tính 2,6 triệu \$. Và gần đây nhất, vụ tàu “Sea Bee” bị đắm tại Trung Quốc ngày 1/5/2005 và “Mimosa” bị đắm tại Vũng Tàu ngày 12/05/2005. Số tiền bảo hiểm của 2 tàu tương ứng 2 triệu đô la Mỹ mỗi chiếc.

Ngoài những tổn thất toàn bộ thực tế hay toàn bộ ước tính trên, các tổn thất bộ phận cũng xảy ra khá nhiều do hỏng máy, chân vịt, vv.... Chi phí sửa chữa của các tổn thất bộ phận cũng ngày càng cao do giá nguyên vật liệu thay

thế cao. Mặt khác, do tàu của chúng ta đã được đóng từ những năm 1980s thậm trí 1970s nên đôi khi phải đặt hàng từ các nhà sản xuất trước đây và yêu cầu giám sát kỹ thuật từ nhà sản xuất nên chi phí sửa chữa thường tăng cao.

Một số “Bản tin” chúng tôi đã thông báo tỷ lệ bồi thường thân tàu biển trong những năm gần đây là rất cao và đáng báo động. Biểu đồ trên đã phản ánh tương đối đủ kết quả kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm này của thị trường. Cũng có người cho rằng kết quả kinh doanh thực của đơn vị vẫn tốt do thu hồi được bồi thường từ các nhà nhận tái bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu chúng ta tính kết quả thực kinh doanh thì cần thiết phải tính đến kết quả kinh doanh nghiệp vụ này của cả Doanh nghiệp vì trong đó phí tái bảo hiểm được thể hiện khá rõ và ảnh hưởng đáng kể đến kết quả kinh doanh của toàn nghiệp vụ, vv.... Hơn nữa cũng cần phải xem xét nhiều năm để thấy kết quả kinh doanh thực tế hơn là bỏ qua những năm lỗ mà chỉ nhìn dưới góc độ “từ đầu năm đến nay”

hoặc từ khi mình khai thác , vv....

Trong thời gian tới đội tàu biển Việt nam sẽ còn tiếp tục được đầu tư bằng đóng mới trong nước hoặc mua tàu đã qua sử dụng tại nước ngoài, nó sẽ mạnh cả về số lượng và chất lượng, ngoài ra ngành đóng tàu biển của Việt nam đã và sẽ tăng trưởng mạnh về cả chất lượng lẫn uy tín trên trường Quốc tế, thể hiện qua nhiều hợp đồng được ký kết ở cấp cao để đóng những con tàu có tấn trọng tải lớn xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản, Anh Quốc, vv.... Tuy nhiên, thật khó có thể dự báo được tình hình tổn thất có thể diễn ra trong tương lai khi mà thực tế cho thấy thiên tai trên thế giới xảy ra ngày càng khắc nghiệt, khủng bố Quốc tế xảy ra liên tiếp trên diện rộng, vv....

Trước tình hình trên chúng tôi cho rằng các Doanh nghiệp khai thác bảo hiểm gốc nên chăng bắt tay với nhau nhiều hơn để tránh tình trạng cạnh tranh không lành mạnh khi kết quả kinh doanh nghiệp vụ này đã quá xấu trong nhiều năm, nhằm mục đích nâng cao hiệu quả kinh doanh. ■

Tại Hội nghị Tổng kết bảo hiểm Hàng hóa năm 1999 do Công ty Tái bảo hiểm Quốc gia Việt nam (nay là Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt nam) tổ chức, các công ty bảo hiểm và sau đó là Bộ Tài chính và các bộ ngành liên quan biết rõ hơn tỷ trọng hàng hóa xuất nhập khẩu tham gia bảo hiểm trong nước còn rất khiêm tốn. Với hàng nhập khẩu, trung bình 5 năm từ 1995, tỷ trọng hàng hóa tham gia bảo hiểm với các công ty bảo hiểm Việt nam mới chỉ dừng ở mức 20,41% tổng kim ngạch nhập khẩu. Tỷ trọng hàng xuất khẩu tham gia bảo hiểm trong nước hạn chế hơn nhiều (3,29%). Tình hình tổn thất và bồi thường trong giai đoạn này rất xấu, hàng loạt tổn thất lớn xảy ra do nhiều nguyên nhân khác nhau, vv...

Tuy vậy, bảo hiểm hàng hóa là nghiệp vụ bảo hiểm truyền thống, khi thành lập các công ty bảo hiểm phi nhân thọ của thị trường đều tiến hành khai thác nghiệp vụ này. Tính đến nay đã có 15/15 công ty bảo hiểm phi nhân thọ kinh doanh loại hình bảo hiểm hàng hóa. Bài viết này mong muốn mang đến cho bạn đọc nói chung và các công ty bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng thực trạng về bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu 5 năm trở lại đây của thị trường bảo hiểm Việt nam.

Tình hình xuất nhập khẩu và tỷ trọng hàng hóa được bảo hiểm trong nước.

Với chính sách mở cửa của Nhà nước, rồi tiếp đến là chính sách cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước, kêu gọi đầu tư, hội nhập quốc tế, lượng hàng hóa giao lưu buôn bán với các nước ngày càng tăng. Tính đến năm



Mai Xuân Dũng
Phó phòng Hàng hải - VINARE

BẢO HIỂM

Hàng hóa

5 NĂM NHÌN LẠI

2004, kim ngạch nhập khẩu đã lên đến 31,5 tỷ USD, gấp hơn 2 lần so với năm 2000. Giá trị hàng hóa xuất khẩu của Việt nam đã đạt 26 tỷ USD tăng 80% so với năm 2000.

Không những nhiều công ty xuất nhập khẩu vươn lên từ cơ chế bao cấp, các công ty tư nhân, cổ phần cũng chưa mấy hào hứng ủng hộ ngành bảo hiểm nước nhà bằng việc thương lượng hợp đồng mua bán ngoại thương để giành quyền mua bảo hiểm về phía mình. Tư tưởng “ngại” đến mình vẫn còn bao trùm nhiều doanh nghiệp trong lĩnh vực này. Thay vào đó không ít doanh nghiệp kinh doanh ngoại thương đã chọn hình thức nhập CIF và xuất FOB hoặc CF như là một thói quen khó thay đổi.

5 năm gần đây, tỷ trọng kim ngạch hàng nhập khẩu tham gia bảo hiểm với các công ty hoạt động trong thị trường bảo hiểm Việt nam đã có phần tiến triển tốt hơn thời gian trước nhưng còn rất hạn chế. 24,54% giá trị hàng nhập khẩu đã tham gia bảo hiểm trong nước so với 20,41% trước đây. Phần còn lại 75,46% hàng nhập khẩu hoặc được bảo hiểm tại các công ty bảo hiểm nước ngoài và hoặc một số ít có thể không tham gia bảo hiểm. Tỷ trọng hàng xuất khẩu tham gia bảo hiểm trong nước đạt 4,77% so với 3,29% ở thời gian trước. Nếu các công ty bảo hiểm Việt nam khai thác được 1/2 số hàng nhập khẩu và khoảng 30% hàng xuất khẩu thì phí bảo hiểm mang lại cho thị trường bảo hiểm Việt nam mỗi năm tăng thêm khoảng 15-20 triệu US\$.

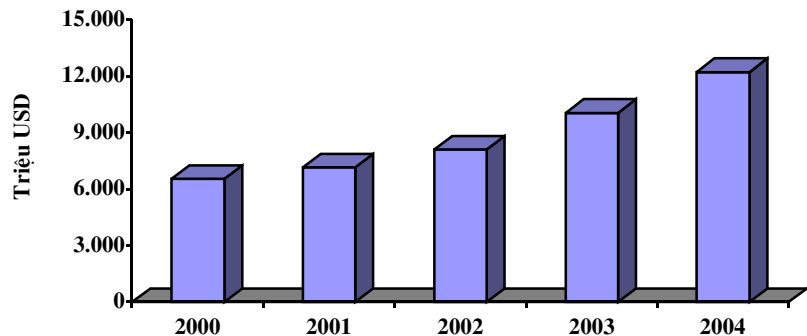
**TỶ TRỌNG HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU
THAM GIA BẢO HIỂM TRONG NƯỚC**

Năm	Giá trị NK	Kim ngạch NK tham gia BH (Triệu USD)	Tỷ trọng	Giá trị XK	Kim ngạch XK tham gia BH (Triệu USD)	Tỷ trọng
2000	15.640	3.482	22,26%	14.450	678	4,79%
2001	16.000	3.959	24,74%	15.100	878	5,82%
2002	19.300	4.920	25,49%	16.530	889	5,38%
2003	24.995	6.173	24,70%	19.880	957	4,81%
2004	31.523	7.841	24,87%	26.003	988	3,80%
Cộng	107.458	26.375	24,54%	91.963	4.390	4,77%

**SỐ TIỀN BẢO HIỂM HÀNG HÓA
2000 - 2004**

Tình hình khai thác bảo hiểm hàng hóa vận chuyển.

Số tiền bảo hiểm hàng hóa được các công ty bảo hiểm trong thị trường năm 2000 chỉ đạt ở con số 6,2 tỷ US\$. Sau 5 năm, các công ty bảo hiểm đã bảo hiểm được hơn 12,2 tỷ US\$, gần gấp đôi so với năm 2000. Số tiền bảo hiểm hàng hóa bình quân hàng năm đã tăng hơn 17%.



Tổng phí bảo hiểm hàng hóa toàn thị trường năm 2004 là 18,6 triệu US\$, bằng 142,5% so với năm 2000. Điều này càng chứng tỏ tỷ lệ phí bình quân hàng năm của bảo hiểm hàng hóa toàn thị trường đã giảm đáng kể theo thời gian. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ phí trung bình này giảm. Tỷ trọng các mặt hàng XNK được bảo hiểm là nguyên nhân chính dẫn đến tỷ lệ phí thay đổi. Các hàng hóa có tỷ lệ phí bảo hiểm thấp như xăng dầu ngày càng được nhập khẩu nhiều hơn do nhu cầu tiêu thụ trong nước tăng, giá xăng dầu trên thế giới tăng cũng làm giá trị nhập khẩu của mặt hàng này tăng, tỷ trọng của mặt hàng này trong tổng số hàng được bảo hiểm cũng tăng. Mặt khác, sự cạnh tranh quyết liệt giữa các công ty bảo hiểm trong nước với

thị trường nước ngoài cũng như giữa các công ty bảo hiểm trong nước với nhau nhằm giành dịch vụ cũng không nằm ngoài nguyên nhân gây ảnh hưởng này. Phải thừa nhận rằng tỷ lệ phí áp dụng cho một số mặt hàng cũng đã giảm so với 5 năm trước đây. Khách hàng ngày càng có nhiều thông tin về thị trường bảo hiểm các nước trên thế giới, đặc biệt khi bùng nổ thông tin qua mạng, cạnh tranh với các công ty bảo hiểm nước ngoài ngày càng quyết liệt hơn.

Thực tế cho thấy sự cạnh tranh quyết liệt giữa các công ty bảo hiểm trong nước phần nào đã tạo cơ hội và điều kiện cho khách hàng đòi hỏi giảm phí, mở rộng điều kiện điều khoản, giảm mức khấu trừ.v.v...vượt quá cả tập

quán và thông lệ Quốc tế. Ai cũng biết bảo hiểm chỉ bảo hiểm cho các rủi ro tai nạn bất ngờ xảy ra với đối tượng được bảo hiểm. Tuy nhiên, không ít đơn bảo hiểm hàng hóa đã mở rộng bảo hiểm cho hàng bị thiếu hụt kể cả thiếu hụt không rõ nguyên nhân. Trong các điều khoản bảo hiểm hàng hóa, thiếu hụt hay rò chảy thông thường đều bị loại trừ. Đối với những mặt hàng có thiếu hụt hay rò chảy tự nhiên, mức khấu trừ cần thiết được áp dụng. Do cạnh tranh, một số các công ty bảo hiểm đã dần dần giảm mức khấu trừ, thậm chí thấp hơn cả mức hao hụt tự nhiên cho phép của hàng hóa. Như vậy, thiếu hụt phải bồi thường gần như là chắc chắn. Chưa hết, có những đơn bảo hiểm bảo hiểm cho cả hàng bị

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

thiếu hụt ngay cả khi hàng hóa còn nguyên đai, nguyên kiện do bất kỳ nguyên nhân gì(!) Tình trạng yêu cầu chào phí bảo hiểm bao gồm cả rủi ro thiếu hụt trọng lượng như kiểu này ngày một gia tăng vượt quá cả tập quán thương mại, Thật sự đây là một vấn đề nổi cộm đáng lo ngại cần được khắc phục.

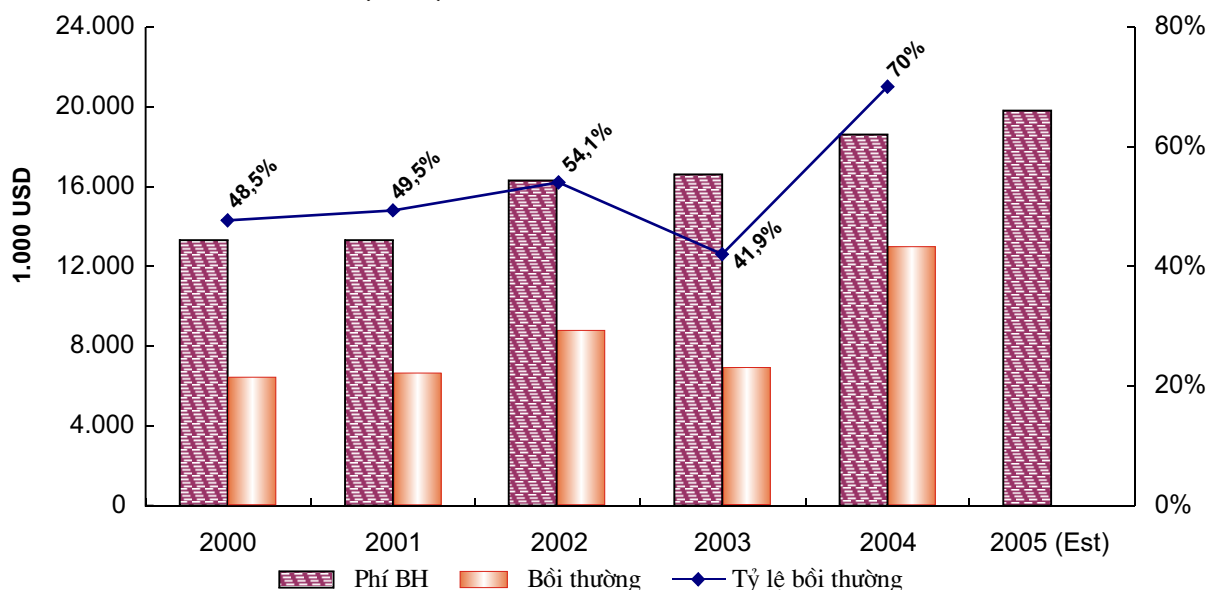
Tình hình tổn thất và bồi thường

Trong 5 năm qua, tình hình tổn thất của bảo hiểm hàng hóa không xấu như những năm trước. Nếu ở giai đoạn 1996-1999, tỷ lệ bồi thường trung bình là 74,5% thì tỷ lệ bồi thường bình quân trong 5 năm

qua đã giảm chỉ còn khoảng 55%. Với tỷ lệ bồi thường này, nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa của thị trường đạt kết quả khá tốt. Xong cũng cần phải lưu ý, lượng phí bảo hiểm khai thác của thị trường ta còn hạn chế so với giá trị các chuyến hàng vận chuyển bằng đường biển. Số chuyến hàng có giá trị trên 10 triệu US\$ được bảo hiểm tại các công ty bảo hiểm Việt nam hiện nay không phải là hiếm. Xác suất xảy ra tổn thất toàn bộ đối với những chuyến hàng này có thể coi là rất thấp nhưng nếu tàu chở hàng bị chìm như hàng loạt vụ chìm tàu xảy ra gần đây thì kết quả kinh doanh này vẫn là mong manh.

Thời gian gần đây, số vụ tổn thất đặc biệt lớn thuộc trách nhiệm bồi thường của các công ty bảo hiểm Việt nam rất ít. Trong 5 năm chỉ có 4 vụ tổn thất trên dưới 1 triệu US\$ ngoại trừ vụ tàu “Zhe Hai 308” của Trung Quốc bị chìm ngày 20/2/2005 kéo theo 2,3 triệu US\$ hàng sắt thép do phía Việt nam bảo hiểm bị thiệt hại. Số vụ bồi thường từ 100.000 US\$ đến 300.000 US\$ khá nhiều ở những mặt hàng gạo xuất đi Iraq, CuBa hay những lô bã đậu nành, bột cá, vv... nhập khẩu xong cũng không ảnh hưởng nhiều tới kết quả kinh doanh của nghiệp vụ này. Điều đáng buồn là các vụ bồi thường lớn phát sinh do bảo hiểm hàng thiếu hụt trọng lượng ngày càng nhiều.

**BIỂU ĐỒ PHÍ BẢO HIỂM VÀ TÌNH HÌNH BỒI THƯỜNG
NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM HÀNG HÓA 2000 - 2005**



Nhìn chung những năm gần đây sự hợp tác giữa các Doanh nghiệp Bảo hiểm trong thị trường thể hiện khá tốt trong các khâu khai thác, đề phòng hạn chế tổn thất, xử lý bồi thường, vv...tuy nhiên vẫn chưa được liên tục và đồng đều. Trong thời gian tới, thiết nghĩ các công ty

bảo hiểm của chúng ta nên hợp tác với nhau nhiều hơn, chặt chẽ hơn nhằm giảm mức độ trạng cạnh tranh hạ phí, giảm mức khấu trừ, mở rộng điều kiện bảo hiểm.v.v..., giám sát chặt chẽ công tác giám định, đề phòng hạn chế tổn thất, đặc biệt lưu ý vấn đề trục lợi bảo hiểm bằng hồ

sơ “ma”, các con tàu “ma” thậm trí các lô hàng cũng “ma”, vv...tiến tới ổn định thị trường, kinh doanh đạt hiệu quả cao, đặc biệt khi Việt nam tham gia WTO, các nhà bảo hiểm nước ngoài được phép hoạt động tại Việt nam. ■

BẢO HIỂM DẦU KHÍ VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2001 - 2005

Trần Minh Tuấn

Trưởng phòng Dầu khí & các NV khác
(VINARE)

Một vài sự kiện nổi bật của thị trường bảo hiểm năng lượng thế giới:

Ngành bảo hiểm, cũng như các ngành công nghiệp khác, hoạt động trên cơ sở “chu kỳ”. Chu kỳ bảo hiểm kéo dài trong khoảng từ thời kỳ thị trường thuận lợi (Soft Market) cho tới thời kỳ thị trường khó khăn (Hard Market).

Từ 2001-2005, thị trường bảo hiểm năng lượng (bao gồm cả bảo hiểm dầu khí) đã trải qua một chu kỳ bảo hiểm khó khăn nhất có thể tóm tắt qua 5 sự kiện nổi bật dưới đây:

Thứ nhất: Năm 2001, nhất là sau sự kiện ngày 11/9 ở Mỹ, năng lực bảo hiểm của thị trường dầu khí ngoài khơi giảm xuống rõ rệt và chỉ ở mức tương xứng hoặc thấp hơn so với mức cầu của người mua bảo hiểm, ở một

số loại hình bảo hiểm nhất định đã giảm xuống tới 40%.

Thứ hai: Phí bảo hiểm tăng mạnh, có những thời điểm tỷ lệ phí của bảo hiểm xây dựng ngoài khơi cao hơn 10 lần so với trước, tỷ lệ phí của bảo hiểm khổng lồ chế giễu tăng gấp 2 - 3 lần. Mức khấu trừ áp dụng cho tài sản/hoạt động ngoài khơi cũng được nâng cao đáng kể tới 1 triệu USD hoặc cao hơn. Phạm vi bảo hiểm đã quay trở lại theo hướng phù hợp với các chuẩn mực của thị trường.

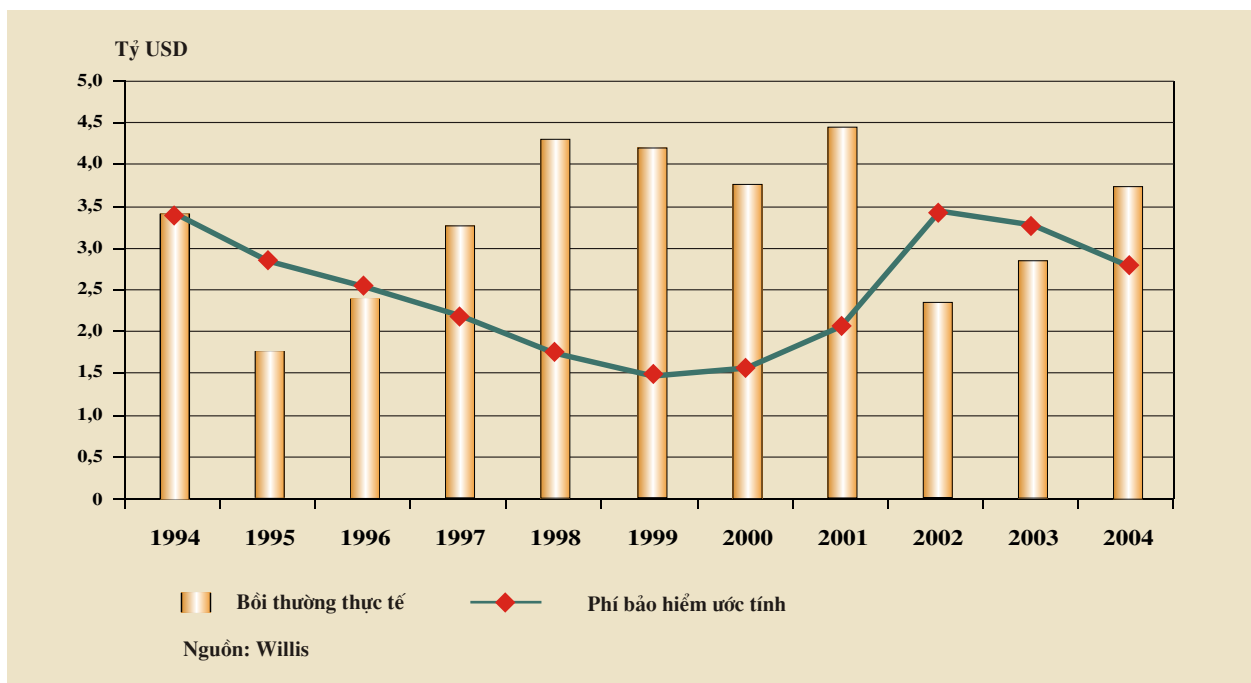
Thứ ba: Nhiều nhà nhận tái bảo hiểm đã rút lui khỏi thị trường bảo hiểm năng lượng như Generali, Allianz ... hoặc bị mua hoặc sáp nhập như AIG mua Hatford Steam Boiler và QBE mua Limit của Lloyd's. Thêm vào đó, nghiệp đoàn Lloyd's - Wellington vốn giữ độc quyền đứng đầu trong lĩnh

vực bảo hiểm xây dựng ngoài khơi, đã rút lui không nhận nghiệp vụ này từ giữa năm 2003 khiến thị trường rơi vào tình trạng bất ổn định.

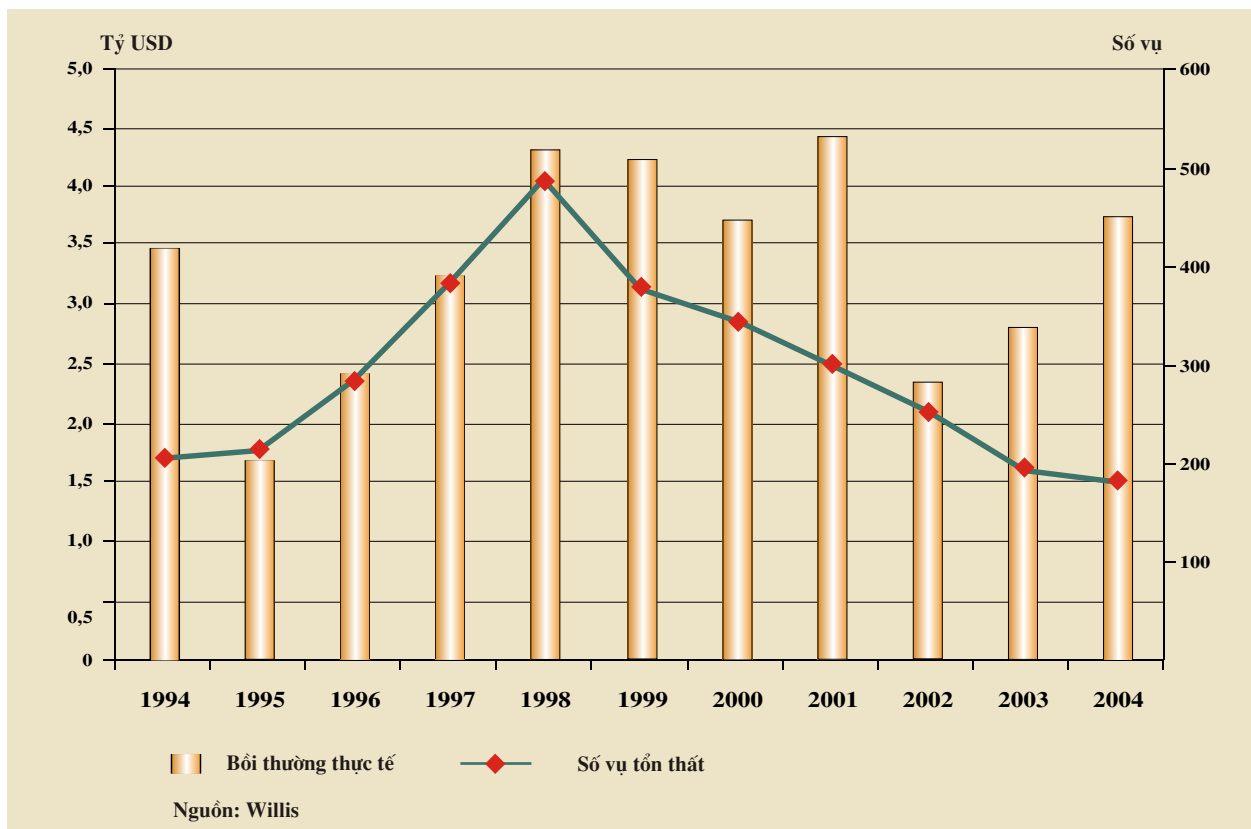
Thứ tư: Năm 2002, cuộc cách mạng “giá cổ phiếu” xảy ra do sự sa sút mạnh của thị trường chứng khoán khắp thế giới đang trở thành mối quan ngại ngày càng tăng của các nhà bảo hiểm có uy tín trên thị trường năng lượng.

Thứ năm: Mức tín nhiệm của đại đa số các công ty bảo hiểm/tái bảo hiểm lớn trên thế giới đều sụt giảm. Chỉ có 3 tập đoàn bảo hiểm và tái bảo hiểm (AIG, Berkshire Hathaway và CCR) được Công ty Standard & Poor xếp hạng AAA. Có lẽ chúng ta sẽ không bao giờ được chứng kiến sự hồi phục lại các mức tín nhiệm rất cao của thị trường trước ngày 11/9.

**TỶ THẤT NĂNG LƯỢNG 1994 - 2004
VÀ PHÍ BẢO HIỂM NĂNG LƯỢNG TOÀN CẦU ƯỚC TÍNH**



**TỶ THẤT NĂNG LƯỢNG 1994 - 2004
VÀ TẦN SUẤT CỦA CÁC TỶ THẤT VƯỢT QUÁ 1 TRIỆU USD**



Tình hình thị trường bảo hiểm dầu khí Việt Nam:

Là một bức tranh thu nhỏ của thị trường bảo hiểm thế giới, thị trường dầu khí Việt Nam cũng phản ánh đầy đủ những diễn biến phức tạp trong suốt gần 5 năm qua. Ngoài ra, thị trường dầu khí Việt Nam cũng có những nét đặc thù với gần 1/3 số đơn bảo hiểm cho các hoạt động

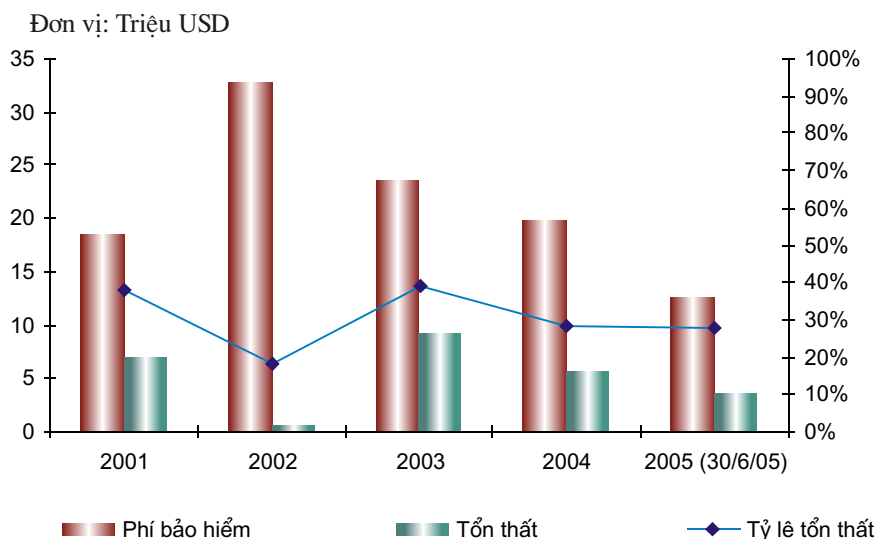
thăm dò và khai thác dầu khí ở ngoài khơi thềm lục địa Việt Nam là một bộ phận của chương trình bảo hiểm toàn cầu của công ty dầu nước ngoài.

Do chịu ảnh hưởng trực tiếp của thị trường bảo hiểm dầu khí thế giới về các điều khoản, điều kiện và tỷ lệ phí bảo hiểm, thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng có những biến động về doanh

thu. Như biểu đồ dưới đây cho thấy doanh thu phí bảo hiểm dầu khí trong nước đã tăng lên 18,5 triệu USD năm 2001 và đạt mức cao nhất 32,8 triệu USD vào năm 2002 và sau đó giảm dần vào các năm tiếp theo. Dự đoán doanh thu phí bảo hiểm dầu khí năm 2005 có thể đạt khoảng 18 triệu USD.

**PHÍ BẢO HIỂM VÀ TỔN THẤT
NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM DẦU KHÍ VIỆT NAM TỪ 2001 - 2005**

(Tính đến ngày 30/6/2005 theo năm nghiệp vụ)



Mặt khác, khả năng tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam còn rất hạn chế nên mức giữ lại ở thị trường trong nước còn rất thấp và không thể tự đưa ra các điều khoản/điều kiện áp dụng và tự định phí. Vì vậy, đối với các dự án bảo hiểm có giá trị tài sản lớn, mức độ rủi ro cao như trong bảo hiểm dầu khí bao gồm cả xây dựng/lắp đặt ngoài khơi, tỷ lệ tái bảo hiểm ra thị trường nước ngoài thường chiếm hơn 95%.

Thực tế thời gian qua cho thấy việc phân tán rủi ro bảo hiểm dầu khí ở thị trường Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn trở ngại, nhất là đối với dịch vụ bảo hiểm xây dựng ngoài khơi, dịch vụ đấu thầu hoặc là một phần của đơn bảo hiểm toàn cầu của các nhà điều hành mỏ hoặc kết hợp giữa phí bảo hiểm toàn cầu và phí thị trường. Nguyên nhân là do khó có thể tìm kiếm được hợp đồng tái bảo hiểm tự động chấp nhận mọi dịch vụ dầu khí trong

thời kỳ này mà chỉ có thể thu xếp được hợp đồng tái bảo hiểm dưới dạng “Facility” phụ thuộc vào sự chấp thuận của các nhà đứng đầu nhận tái trên cơ sở từng dịch vụ. Vì vậy, các dịch vụ dầu khí là một bộ phận của chương trình bảo hiểm toàn cầu của một số người điều hành mỏ nước ngoài và một số đơn bảo hiểm xây dựng ngoài khơi hầu như phải thu xếp tái bảo hiểm trên cơ sở tạm thời.

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

Về tình hình tổn thất: Trong giai đoạn 2001 - 2005 (tính đến 30/6/2005) đã xảy ra 21 vụ tổn thất lớn nhỏ (không kể các tổn

thất dưới mức miễn thường và không thuộc phạm vi của đơn bảo hiểm) với số tiền bồi thường khoảng 26 triệu USD (bao gồm

cả những tổn thất chưa giải quyết). Dưới đây là các vụ tổn thất vượt quá 1 triệu USD:

Đơn vị: USD

Số TT	Công ty	Ngày tổn thất	Chi tiết tổn thất	Số tiền tổn thất	
				Đã BT	Chưa BT
1	VSP	01/01/2002	Thiệt hại giàn CTP-2 do va chạm với tàu “Sao Mai-02”	1.000.000	1.217.060
2	Sembcorp	14/01/2002	Thiệt hại giàn bơm nước trên sà lan “Britoill 42”	1.124.897	
3	Talisman	21/07/2003	Thiệt hại đường ống trong quá trình neo tàu		4.500.000
4	Talisman	01/09/2003	Hư hỏng lớp sơn chống cháy trên giàn BR-A CPP		1.805.000
5	VSP	15/07/2004	Thiệt hại máy phát điện trên giàn FPU “Đại Hùng 01”		1.000.000
6	PVEP	28/09/2004	Tổn thất thiết bị trong giếng DH-9P		4.250.000
7	VSP	09/11/2004	Thiệt hại thân vỏ tàu FSO “Ba Vi”		7.500.000
8	PVEP	22/01/2005	Thiệt hại phao neo CALM tại mỏ Đại Hùng		1.100.000
9	VSP	12/05/2005	Tổn thất hàng hoá trên tàu Mímôza		3.500.000

Trong vài năm gần đây, trừ năm 2001, số lượng các vụ tổn thất mỗi năm nghiệp vụ đã giảm do việc áp dụng các điều kiện bảo hiểm chặt chẽ hơn và tăng mức khấu trừ nên đã có tác dụng

“làm sạch” hoặc “loại bỏ” các tổn thất nhỏ mang tính chất tiêu hao nguồn phí, song số tiền bồi thường trung bình của mỗi tổn thất lại có chiều hướng tăng lên. Dưới đây là bảng so sánh số

lượng và số tiền bồi thường tổn thất ước tính (bao gồm cả tổn thất chưa giải quyết) trong 5 năm nghiệp vụ gần đây từ 2001 2005 (tính đến 30/6/2005):

Đơn vị: USD

Năm nghiệp vụ	Số vụ tổn thất	Tổng số tiền bồi thường ước tính	Số tiền bồi thường/vụ
2001	12	11.653.000	971.083
2002	01	600.000	600.000
2003	5	9.200.000	1.840.000
2004	4	5.600.000	1.400.000
2005	01	3.500.000	3.500.000

Nhìn chung, kết quả kinh doanh của loại hình bảo hiểm này trong 5 năm qua từ 2001-2005 đạt kết quả tương đối tốt với tỷ lệ tổn thất ước tính đến 30/6/2005 là 25%.

Công tác giám định tổn thất có nhiều chuyển biến tốt: ngay sau khi nhận được thông báo tổn thất của người được bảo hiểm các công ty bảo hiểm gốc đã có

ý kiến tư vấn thích hợp cho khách hàng và chủ động đàm phán với môi giới, các nhà đứng đầu nhận tái bảo hiểm đưa thêm quy định về người giám định tính toán tổn thất vào đơn bảo hiểm và phối hợp chặt chẽ với họ chỉ định giám định viên tiến hành giám định tổn thất kịp thời theo đúng thông lệ quốc tế. Thêm vào đó, các công ty bảo hiểm gốc còn tư vấn cho khách

hàng đưa thêm nhiều điều kiện, điều khoản giám định kỹ thuật và tình trạng an toàn trong một rủi ro bảo hiểm để có được sự đánh giá thực chất tình hình tài sản và giúp họ có những biện pháp quản lý rủi ro hữu hiệu nhằm phòng tránh các nguy cơ xảy ra tổn thất đối với tài sản.■



THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM Hàng không

2000 - 2004

Nguyễn Thị Thanh Bình

Trưởng phòng Hàng không - VINARE

Tình hình thị trường hàng không thế giới:

Thị trường bảo hiểm thân & trách nhiệm:

Trong giai đoạn 4 năm từ năm 1998 đến hết năm 2001, các vụ tổn thất lớn với chi phí bồi thường cao đã liên tiếp xảy ra và khiến thị trường hàng không thế giới có xu hướng tăng tỷ lệ phí và phí bảo hiểm để nhanh lấy lại cân bằng tài chính. Đặc biệt, sự cố thảm họa hàng không 11/9/2001 đã làm thay đổi hẳn cục diện thị trường hàng không khiến tỷ lệ phí và phí bảo hiểm tăng vọt (trong thời gian từ tháng 10 năm 2001 đến tháng 1/2002, tỷ lệ phí tăng 80% và phí bảo hiểm tăng 50%) cùng với việc áp dụng phụ phí rủi ro

chiến tranh. Trong giai đoạn này, năng lực nhận bảo hiểm của thị trường hàng không đã bị sụt giảm và đã có nhiều nhà bảo hiểm hàng không thôi không nhận dịch vụ nữa vì thấy không có lãi.

Nhưng đến năm 2002, tình hình tổn thất đã giảm và đây chính cũng chính là nguyên nhân giảm phí trên thị trường.

Năm 2003, thị trường hàng không đã có dấu hiệu phản đối việc tiếp tục giảm phí và tốc độ giảm phí đã bắt đầu chậm lại. Mức phí giảm trung bình của toàn bộ thị trường là 17%.

Năm 2004, tình trạng giảm phí tiếp tục nhưng mức độ giảm ít hơn so với năm 2003. Tổng

doanh thu phí bảo hiểm năm 2004 của toàn thị trường hàng không (tính kể cả những hãng hàng không có tổng giá trị đội bay dưới 100 triệu đô la) đạt khoảng 2,7 tỷ đô la với mức phí giảm trung bình là 13%, và nếu chỉ tính những hãng hàng không có giá trị đội bay trên 100 triệu đô la thì tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2004 đạt khoảng 2,5 tỷ đô la và mức phí giảm trung bình là 7%.

Tình hình 6 tháng đầu năm 2005 cho thấy thị trường hàng không thế giới tiếp tục có xu hướng giảm phí nhưng mức độ giảm phí của các tháng sau thì thấp hơn so với các tháng đầu do rủi ro (như giá trị đội bay, số lượng hành khách và cất cánh) tăng cao. Hầu hết, các dịch vụ tái tục đều có phí giảm chút ít và chỉ có những hãng nào có rủi ro tăng nhiều mới bị tăng phí.

Do hầu hết các tái tục hàng không đều tăng mức giới hạn trách nhiệm AV52E lên 150 triệu USD nên phí trách nhiệm đã tăng đáng kể mặc dầu thực tế tỷ lệ phí áp dụng cho loại hình bảo hiểm này thì không cao.

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

Tháng	Thay đổi % giá trị thân	Thay đổi % số RPK	Thay đổi % số hành khách	<u>Phí 2004</u> triệu USD	<u>Phí 2005</u>	Thay đổi % phí
1	-6,13 %	chưa có	0,2 %	27,56	22,25	- 19,29%
2	-8,0 %	chưa có	-31 %	14,75	11,60	- 21,36%
3	25,1%	chưa có	19,9 %	40,69	40,56	- 0,32%
Q 1	0,7%	chưa có	1,7%	83,0	74,4	-10,36%
4	14,5 %	8,4 %	22,7 %	101,61	100,79	-0,81%
5	14,8 %	8,6 %	24,6 %	62,16	59,85	-3,72%
6	8,94 %	chưa có	10,8 %	62,65	57,44	-8,32%
Q 2	12%	8 %	17 %	163,77	160,64	-1,91%
6 tháng				309,4	292,5	-5,48%

- Tổng doanh thu phí phát sinh ước tính đến 30/6/2005 của toàn thị trường đạt khoảng 293 triệu USD, giảm so với cùng kỳ là 5,5% .

-Tổng số tiền tổn thất ước tính đến thời điểm 30/6/2005 là 131,5 triệu USD với tỷ lệ tổn thất là 44,7% . Số vụ tổn thất 6 tháng đầu năm 2005 không nhiều và không có vụ tổn thất lớn nào trên 200 triệu USD.

Tỷ lệ tổn thất trong 03 năm gần đây đã có chiều hướng tốt và có thể nói 3 năm gần đây (2002, 2003, 2004) là những năm may mắn. Tỷ lệ tổn thất trung bình trong vòng 05 năm trở lại đây tính từ năm 2000 của thị trường hàng không thế giới là 71% .

Tỷ lệ tổn thất trung bình trong 10 năm trở lại đây tính từ năm 1996 của thị trường hàng không thế giới là 81,6%.

Nếu tình hình tổn thất từ nay đến cuối năm 2005 vẫn tốt như hiện nay thì đây là điều kiện khiến các nhà bảo hiểm tiếp tục phải giảm tỷ lệ phí. Điều này có lợi cho người được bảo hiểm nhưng lại bất lợi cho các nhà bảo hiểm. Việc giảm phí sẽ ảnh hưởng tới

năng lực nhận bảo hiểm và năng lực nhận bảo hiểm bị sụt giảm sẽ khiến việc thu xếp chào tái bảo hiểm không khỏi gặp khó khăn. Và để đảm bảo có lợi nhuận cho các nhà cung cấp tài chính thì đòi hỏi các nhà bảo hiểm cũng phải xem xét lại các phương thức định phí của mình .

Thị trường bảo hiểm thân chiến tranh:

Năm 2001, thị trường bảo hiểm thân chiến tranh đã bị tác động nặng nề bởi 02 vụ tổn thất lớn: 6 máy bay của hãng HK Srilanka bị hỏng hoàn toàn do phiến quân Tamil gây ra và sự kiện 11/9 đã nâng tổng số tiền bồi thường lên tới 552 triệu USD. Kết quả, tỷ lệ phí và phí tăng vọt (tại thời điểm từ 10/2001 đến 1/2002, tỷ lệ phí tăng khoảng 750%).

Giống như thị trường bảo hiểm thân và trách nhiệm, thị trường bảo hiểm thân chiến tranh đã bắt đầu có hiện tượng giảm phí từ cuối năm 2002. Tuy nhiên mức độ giảm phí trong các năm gần đây đã có dấu hiệu cho thấy chậm lại. Các nhà bảo hiểm đã trở nên cứng rắn hơn trong quan điểm của mình đối với việc giảm

phí. Năng lực bảo hiểm tiếp tục sụt giảm và một số nhà bảo hiểm đã tuyên bố từ chối nhận tham gia bảo hiểm nếu phí tiếp tục giảm. Việc định phí được dựa trên yếu tố địa lý. Mức giới hạn tổng thể ngày càng tăng và cùng với giá trị thân máy bay tối đa được xem là yếu tố có ảnh hưởng lớn tới các kỳ tái tục. Một tổn thất hoặc một tổn thất lớn xảy ra trên thị trường rõ ràng sẽ có tác động rất lớn đến việc tính phí bảo hiểm. Thị trường cũng rất thận trọng khi lưu ý tới khả năng tiềm ẩn về các vụ khủng bố trên máy bay .

Những tháng đầu năm 2005 cho thấy những tổn thất & thiệt hại liên quan tới “bom bẩn” hay là “vũ khí huỷ diệt hàng loạt” đã bị loại trừ khỏi thị trường bảo hiểm thân chiến tranh. Thực tế, đã có một số các nhà bảo hiểm đã không nhận bảo hiểm thân chiến tranh trừ phi phân loại trừ bảo hiểm về “vũ khí huỷ diệt hàng loạt” được đưa vào hợp đồng bảo hiểm.

Tình hình thị trường bảo hiểm cho các dịch vụ hàng không khác

Khác với thị trường bảo hiểm các hãng hàng không là thường được tái tục vào cuối năm, thị trường bảo hiểm các dịch vụ hàng không khác thì lại chủ yếu tập trung tái tục vào tháng 1, 4 & 7. Thị trường các loại dịch vụ này không có biểu hiện giảm phí như thị trường bảo hiểm các hãng hàng không. Các dịch vụ tái tục gần đây cho thấy tất cả các mảng thuộc loại dịch vụ này đều nhận phí tăng phụ thuộc tùy vào mức độ rủi ro. Trong đó, mảng bảo hiểm cho các nhà chế tạo sản xuất có phí tăng khoảng từ 2,5% đến 5%, mảng bảo hiểm sân bay tăng khoảng từ 2% đến 7%, mảng bảo hiểm các trung tâm điều hành bay tăng khoảng từ 8% đến 10%.

Tình hình bảo hiểm hàng không Việt Nam

Tình hình hàng không Việt Nam

Hiện nay, hàng không Việt Nam đã trở nên hùng mạnh và mang bản sắc riêng trên thị trường quốc tế. Các đội bay đều được nâng cấp và trang bị hiện đại hoá để đáp ứng với yêu cầu phát triển của vận tải hàng không, du lịch và phù hợp với xu thế hội nhập thế giới. Cùng với việc tiếp nhận máy bay mới hiện đại, nhiều tuyến đường bay mới cũng đã được mở.

Đội bay Vietnam Airlines vào 5 năm trước đây chỉ có 23 chiếc (trong đó có 5 chiếc thuê khô B767, 10 chiếc thuê khô máy bay A320, 6 máy bay thuê và mua ATR72 và 2 máy bay mua F70) với giá trị đội bay khoảng 867 triệu đô la thì nay đội bay của VNA có tất cả là 39 chiếc (trong đó thuê khô và mua 8 chiếc B777, 3 chiếc B767, 7 chiếc A321, 10 chiếc A320, 9 chiếc ATR72 và 2 F70) với giá

trị đội bay hơn 1,7 tỷ đô la tăng gấp đôi so với 5 năm trước đây. Sang năm 2006, đội bay VNA sẽ tiếp nhận 4 chiếc B777 mà mới đây thủ tướng Khải vừa ký mua ở Mỹ và dự kiến từ nay đến năm 2010, VNA sẽ còn tiếp tục đầu tư hiện đại hoá qua việc trang bị thêm loại máy bay Airbus và Boeing và phần đầu nâng dần tỷ lệ sở hữu máy bay lên.

Đội bay Pacific Airlines hiện nay có 3 chiếc thuê khô (1 chiếc A320 và 2 chiếc B737). Cũng giống như đội bay VNA, đội bay P.A cũng đã mạnh dạn chuyển hình thức thuê ướt sang thuê khô. Đây là bước ngoặt mở đầu cho sự phát triển của P.A và khẳng định vị trí vững vàng của P.A. Mới đây với sự giúp đỡ của Bộ Tài Chính, P.A đã được một công ty Singapore Temasek Holdings (Pte) đầu tư 50,1 triệu USD để sở hữu 30% cổ phần của P.A. Với sự đổi mới này, hy vọng P.A sẽ có bước đột phá trong hoạt động kinh doanh của mình.

Đội bay bay VASCO hiện có 2 chiếc và trong tương lai gần đây sẽ thuê thêm máy bay hiện đại hơn. Hoạt động chủ yếu trên các lĩnh vực bay chụp ảnh, khảo sát địa chấn, gieo hạt trồng rừng, sửa chữa đường dây điện cao thế, tìm kiếm cứu nạn...

Đội bay trực thăng SFC hiện nay có 18 chiếc gồm các máy bay hiện đại như Super Puma, EC, PUMA hoạt động chủ yếu trên các lĩnh vực bay thăm dò và khai thác dầu khí, bay cho các chương trình MIA vv...

Bảo hiểm hàng không Việt Nam

Đi đôi với sự phát triển của ngành Hàng không Việt Nam, ngành bảo hiểm hàng không Việt Nam mà trong đó có sự đóng góp rất lớn của Vina Re cũng không ngừng phát triển.

Nếu như năm 1995, doanh thu phí bảo hiểm của toàn bộ thị trường chỉ đạt khoảng 4 triệu đôla thì đến nay doanh thu phí bảo hiểm đạt được khoảng trên 19 triệu đôla, tăng gấp gần 5 lần so với năm 1995.

Tổng số tiền bồi thường từ 1995 đến 2004 khoảng 48,9 triệu USD với tỷ lệ tổn thất khoảng 48,9%.

Bộ mặt Hàng không Việt Nam sẽ còn thay đổi nhiều và ngày càng phát triển hơn trong những năm tới đây như tiếp nhận các máy bay thân rộng hiện đại và mở rộng các tuyến bay mới sang Bắc Mỹ. Cùng với các doanh nghiệp bảo hiểm, Vina Re sẽ tiếp tục phát huy vai trò của mình để đóng góp hơn nữa cho ngành hàng không Việt Nam ngày càng phát triển và có đủ sức cạnh tranh với các hãng Hàng không quốc tế. ■



Bảo hiểm nhân thọ

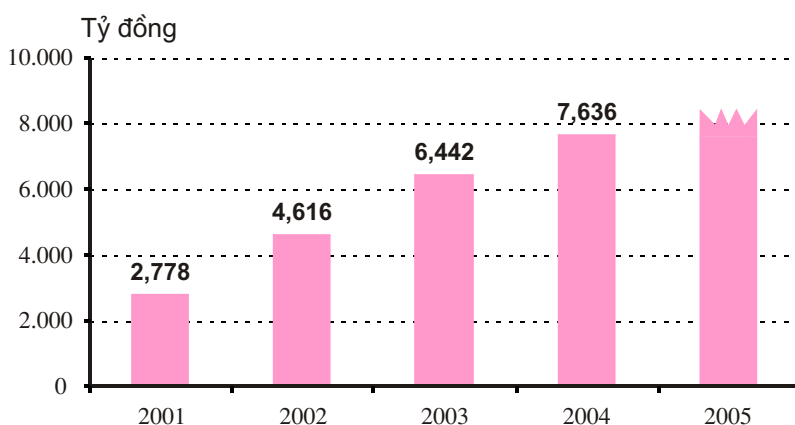
NHÌN LẠI CHẶNG ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN 5 NĂM QUA

Trần Minh Tuấn

Trưởng phòng Dầu khí & các NV khác
(VINARE)



DOANH THU PHÍ BẢO HIỂM NHÂN THỌ THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM 2001 - 2005

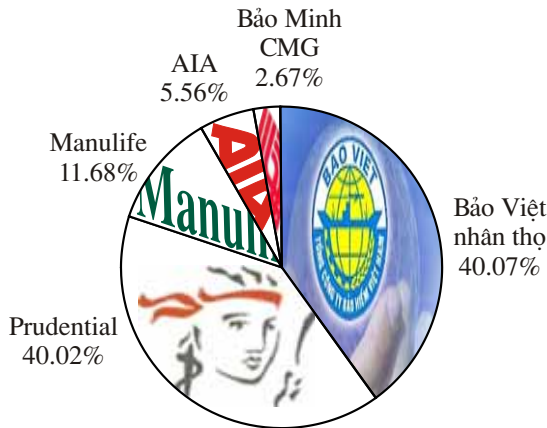


Toàn cầu hóa và khu vực hóa đã trở thành xu thế tất yếu của các quan hệ kinh tế quốc tế hiện đại. Hầu hết các nước trên thế giới đều điều chỉnh chính sách theo hướng mở cửa để tăng cường hợp tác và hội nhập quốc tế để phát triển. Cùng với sự đổi mới của nền kinh tế, thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung và bảo hiểm Nhân thọ nói riêng cũng đã thay đổi và phát triển từng bước trong xu thế mở cửa và hội nhập với thị trường bảo hiểm khu vực và quốc tế.

Từ 2001-2005, thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam đã bước vào giai đoạn phát triển ổn định và đạt được kết quả đáng khích lệ về nhiều mặt

Doanh thu phí bảo hiểm đạt mức tăng trưởng cao: Trong 5 năm qua, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ tăng bình quân 25% mỗi năm, đạt 7.636 tỷ đồng năm 2004 và 3.761 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm 2005 cho dù có dấu hiệu chững lại ở nửa đầu của năm 2005. Theo nhận định của giới chuyên môn, thị trường này chưa đến mức bão hòa và vẫn còn rất nhiều tiềm năng khai thác thể hiện ở tốc độ phát triển kinh tế đang theo chiều hướng tốt, có dân số lớn, trong đó tỷ lệ dân số trẻ dưới 30 tuổi chiếm 60%.

THỊ PHẦN BẢO HIỂM NHÂN THỌ VIỆT NAM NĂM 2004



Số hợp đồng tăng hàng năm:

Mặc dù tốc độ hợp đồng khai thác mới có chậm lại trong hai năm gần đây, song số hợp đồng có hiệu lực hàng năm vẫn tăng lên đáng kể. Tổng số hợp đồng bảo hiểm nhân thọ đang có hiệu lực hiện nay ước khoảng 5,3 triệu hợp đồng, đạt tỷ lệ 6,2 hợp đồng/100 người.

Sản phẩm bảo hiểm nhân thọ đa dạng phong phú:

Bên cạnh các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ mang tính truyền thống như: bảo hiểm Tử kỳ, bảo hiểm Sinh kỳ, bảo hiểm Niên kim, bảo hiểm Trọn đời, bảo hiểm hỗn hợp, gần đây các công ty bảo hiểm nhân thọ đã thiết kế và đưa ra thị trường nhiều sản phẩm nhắm vào nhiều đối tượng khác nhau như khách hàng ở lứa tuổi “măng non” như Bảo hiểm hỗn hợp có số tiền bảo hiểm tăng dần “An sinh lập nghiệp” và Bảo hiểm hỗn hợp có số tiền bảo hiểm tăng dần và thời hạn nộp phí ngắn “An sinh thành tài” của Bảo Việt, Bảo hiểm hỗn hợp an sinh giáo dục có chia lãi của

Prudential; khách hàng thuộc “phái đẹp”, khách hàng có thu nhập thấp và khách hàng có nhu cầu vay tín dụng trung và dài hạn.

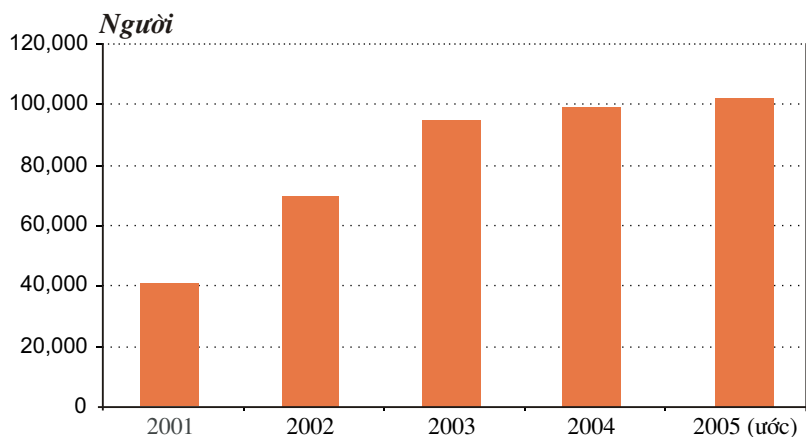
Đi kèm theo các sản phẩm bảo hiểm chính là hàng loạt các sản phẩm bổ trợ, đã tạo nên các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ ngày càng đa dạng phong phú trên thị trường đáp ứng nhu cầu khác nhau của khách hàng thuộc

nhiều tầng lớp dân cư. Tùy theo mục đích của mình, khách hàng có thể lựa chọn các quyền lợi bảo hiểm ngày càng nhiều qua các sản phẩm bảo hiểm có tính ưu việt mang tính chất bảo vệ, tiết kiệm và đầu tư hoặc kết hợp cả các tính chất đó.

Đội ngũ đại lý bảo hiểm nhân thọ lớn mạnh:

Cho dù về mặt này hay mặt khác còn có một số hạn chế, nhìn chung đội ngũ đại lý bảo hiểm nhân thọ đã phát triển nhanh chóng cả về số lượng và chất lượng. Theo ước tính, thị trường bảo hiểm có hơn 100.000 đại lý, tư vấn bảo hiểm nhân thọ. Hình thức bán bảo hiểm thông qua đại lý trực tiếp của các công ty vẫn là kênh phân phối chính nhưng bên cạnh đó các công ty đã và đang triển khai cả những hình thức khác như bán bảo hiểm qua các ngân hàng, các doanh nghiệp đại lý cũng như thông qua hệ thống Internet... Hình thức bán bảo hiểm thông qua các công ty đại lý chuyên nghiệp đã được các công ty nhân thọ sử dụng ngày càng nhiều nhằm tăng cường hiệu quả khai thác bảo hiểm.

SỰ PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM NHÂN THỌ



Nguồn cung cấp vốn đầu tư cho nền kinh tế: Các công ty bảo hiểm nhân thọ đã thu hút có hiệu quả được một khối lượng vốn nhân đôi hàng chục ngàn tỷ đồng từ khu vực dân cư thông qua thu phí bảo hiểm để đầu tư phát triển kinh tế đất nước. Thời gian qua, số vốn này được các công ty sử dụng để đầu tư dưới nhiều hình thức như góp vốn liên doanh, tham gia các dự án đầu tư trung và dài hạn trong các ngành sản xuất, dịch vụ, mua trái phiếu, cổ phiếu ... Cơ cấu đầu tư của các công ty ngày càng đa dạng và tỷ trọng đầu tư dài hạn đang rất được quan tâm.

Có thể nói hoạt động đầu tư tài chính là một trong những công cụ chính góp phần ổn định và thúc đẩy hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ. Chính vì vậy, để tạo môi trường hoạt động thông thoáng hơn nữa cho các công ty bảo hiểm nhân thọ, gần đây Chính phủ Việt Nam đã chấp thuận cho phép Prudential VN và Manulife thành lập công ty quản lý quỹ, điều này cho phép công ty tìm kiếm và mở rộng các cơ hội đầu tư đa dạng hơn vào các lĩnh vực phát triển nền kinh tế.

Ý nghĩa xã hội: Bảo hiểm nhân thọ đã từng bước đi vào cuộc sống của mỗi người dân và có ý nghĩa thiết thực đối với cuộc sống của cá nhân và gia đình. Thông qua việc giải quyết quyền lợi bảo hiểm, bảo hiểm nhân thọ giúp khách hàng giảm bớt những khó khăn về mặt tài chính khi không may rủi ro xảy ra, ổn định cuộc sống bằng cách tạo lập một quỹ dự trữ tài chính để thực hiện các kế hoạch lớn trong tương lai hay có thu nhập ổn định khi hết tuổi lao động và thực hiện hình thức tiết kiệm có hiệu quả.

Hơn nữa, thông qua các hoạt động từ thiện, tài trợ các chương trình văn hoá, thể thao, y tế, hỗ trợ đào tạo, an toàn giao thông và các hoạt động xã hội khác, bảo hiểm nhân thọ đã góp phần xây dựng một xã hội an bình, thịnh vượng và nâng cao uy tín của ngành bảo hiểm Việt nam nói chung và bảo hiểm nhân thọ nói riêng.

Nhìn chung, thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam vẫn đang có những chuyển biến tích cực. Các công ty bảo hiểm nhân thọ Việt Nam và nước ngoài đều lần lượt công bố kết quả kinh doanh với lợi nhuận ấn tượng. Điển hình là Bảo Việt Nhân thọ có doanh thu từ hoạt động đầu tư đạt mức kỷ lục trên 655 tỷ đồng, lợi nhuận đạt trên 30 tỷ đồng trong năm 2004. Công ty bảo hiểm nhân thọ Prudential Việt Nam thông báo có lãi sau 5 năm hoạt động với mức lãi 61 tỷ đồng...

Cho tới cuối năm 2004 trên thị trường bảo hiểm nhân thọ chỉ có 5 công ty bảo hiểm nhân thọ đang hoạt động ở thị trường Việt Nam là Bảo Việt nhân thọ, Prudential Việt Nam, AIA Việt Nam, Manulife, Bảo Minh - CMG thì trong một thời gian ngắn gần đây có thêm 3 công ty bảo hiểm nhân thọ mới được cấp giấy phép hoạt động là Prevoir, ACE Life và New York Life, nâng tổng số công ty bảo hiểm nhân thọ hoạt động tại Việt Nam lên tới con số 8 doanh nghiệp, trong đó số lượng công ty bảo hiểm nhân thọ Mỹ chiếm con số áp đảo.

Việc có thêm những gương mặt mới tại thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam không những sẽ làm cho khách hàng có thêm sự lựa chọn, tạo ra nhiều cơ hội

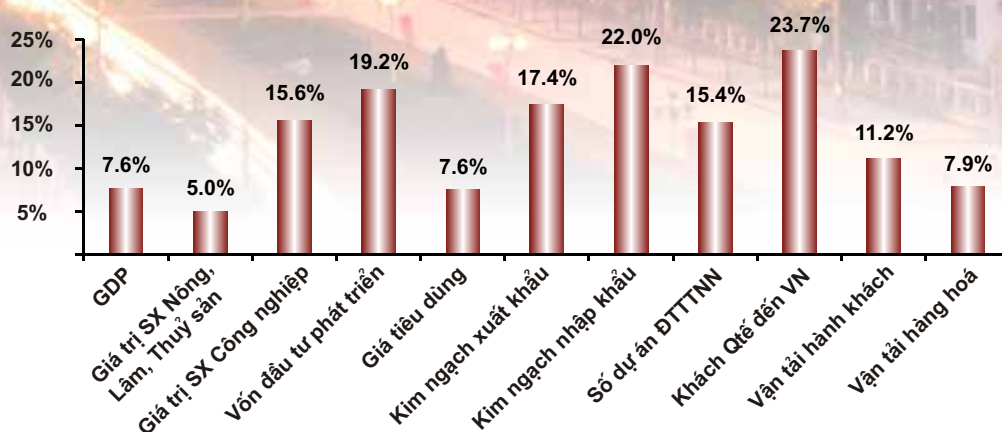
việc làm cho người dân mà còn góp phần làm thay đổi thị trường này và nhanh chóng đạt được mục tiêu đã đề ra trong Chiến lược phát triển ngành bảo hiểm đến năm 2010. ■



KINH TẾ VIỆT NAM

6 THÁNG ĐẦU 2005

Một số chỉ tiêu kinh tế tăng trưởng
6 tháng đầu năm 2005 so với cùng kỳ



Trong 6 tháng đầu năm 2005, bên cạnh những thuận lợi, nền kinh tế nước ta cũng gặp nhiều khó khăn, thách thức: Hạn hán kéo dài ở nhiều địa phương trên cả nước gây ảnh hưởng đến sản xuất nông nghiệp, thủy sản và đặc biệt là tình hình sản xuất và cung cấp điện gặp rất nhiều khó khăn; giá tiêu dùng trong nước tiếp tục tăng cao so với cùng kỳ năm trước; giá một số vật tư, nguyên liệu cho sản xuất trên thị trường thế giới, nhất là giá xăng dầu, phân bón, sắt thép tăng cao và biến động phức tạp; khó khăn về thị trường xuất khẩu nhất là

với các mặt hàng dệt may, giấy dếp, thủy sản... Trong bối cảnh thuận lợi và khó khăn như trên, song do đã có sự chuẩn bị từ trước và có sự chỉ đạo, điều hành sát sao ngay từ đầu năm của Chính phủ, sự nỗ lực của các ngành, các cấp, các địa phương, tình hình kinh tế - xã hội tiếp tục phát triển và ổn định.

Tổng sản phẩm trong nước vẫn tăng trưởng ở mức cao. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê, trong 6 tháng đầu năm 2005 GDP tăng 7,63% so với cùng kỳ năm trước, mức tăng trưởng này cao hơn hẳn mức tăng 6 tháng đầu các năm trước (2001 tăng

7,1%; 2002 tăng 6,5%; 2003 tăng 7,0%; 2004 tăng 7,1%), trong đó khu vực công nghiệp, xây dựng có tốc độ tăng 9,5%; khu vực dịch vụ tăng 7,6%; khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 4,2%.

Nông nghiệp mặc dù bị ảnh hưởng bởi hạn hán kéo dài, song do năng suất lúa tăng khá ở cả hai miền bắc và nam nên sản lượng lúa đông xuân năm 2005 ước tính đạt 17,3 triệu tấn, tăng 218,6 nghìn tấn so với vụ đông xuân năm trước. Nếu tính cả các cây trồng khác thì tổng sản lượng lương thực có hạt vụ đông xuân năm nay ước tính đạt 19,1 triệu tấn, tăng 29,5 vạn tấn (+1,6%) so với cùng kỳ năm

trước. Sản lượng gạo xuất khẩu 6 tháng đầu năm 2005 đạt 2,6 triệu tấn với kim ngạch xuất khẩu là 739 triệu USD, tăng so với cùng kỳ 2004 là 10,6% về lượng và 34,5% về giá trị.

Công nghiệp; Trong 6 tháng đầu năm 2005, sản xuất công nghiệp vẫn giữ được nhịp độ tăng trưởng khá, giá trị sản xuất công nghiệp 6 tháng ước tính đạt 205,3 nghìn tỷ đồng, tăng 15,6% so với cùng kỳ 2004. Khu vực doanh nghiệp nhà nước có tốc độ tăng trưởng thấp (+9,7%) do sắp xếp lại và đẩy mạnh cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước, giảm số doanh nghiệp nhà nước địa phương quản lý có quy mô nhỏ và làm ăn không hiệu quả. Trong ba ngành công nghiệp cấp I, công nghiệp chế biến (chiếm 84% giá trị sản xuất toàn ngành công nghiệp) tăng 16,9% so với 6 tháng đầu năm 2004; công nghiệp khai thác mỏ (chiếm tỷ trọng 10%) chỉ tăng 6,6% do sản lượng dầu mỏ và khí đốt trong khu vực ĐTNN giảm 10,4%; sản xuất và phân phối điện, ga, nước (chiếm tỷ trọng 6%) tăng 14%. Các sản phẩm công nghiệp có mức tăng trưởng cao trong 6 tháng là: Than tăng 23,1%; Thủy sản chế biến tăng 18,8%; Phân hoá học tăng 55,3%; Thép cán tăng 19,5%;...

Xuất nhập khẩu. Do gặp nhiều khó khăn về thị trường xuất khẩu nên trong 6 tháng đầu năm 2005 tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu chậm dần qua các tháng. Bên cạnh lượng xuất khẩu dầu thô 6 tháng giảm so với 6 tháng 2004, lượng xuất khẩu của phần lớn các nông sản xuất khẩu (trừ gạo và lạc) đều không đạt mức xuất khẩu so với cùng kỳ năm 2004. Các thị trường xuất khẩu truyền thống bị thu hẹp đã làm giảm kim ngạch xuất khẩu một số mặt hàng như: cà phê giảm 7,8%; hạt

tiêu giảm 14,2%; chè giảm 19,6%; dầu mỡ động thực vật giảm 65%;... Tuy nhiên trên bình diện tổng thể nền kinh tế thì kim ngạch xuất khẩu 6 tháng đầu năm vẫn tăng 17,4% so với cùng kỳ 2004, đạt 14,44 tỷ USD. Trong các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu, 4 mặt hàng chủ lực dầu thô, dệt may, giày dép và thủy sản có kim ngạch 7,86 tỷ USD, tăng 14,4% so với cùng kỳ năm trước. Xuất khẩu dầu thô ước tính đạt 3,37 tỷ USD, tăng 34,1% so với 6 tháng đầu năm trước, chủ yếu do giá tăng mạnh trong khi lượng xuất khẩu dầu thô giảm 9,7% so với cùng kỳ.

Kim ngạch nhập khẩu 6 tháng đầu năm ước tính đạt 18 tỷ USD, tăng 22% so với cùng kỳ năm 2004. Do giá nhập khẩu một số mặt hàng như xăng dầu, sắt thép, phân bón, chất dẻo đều tăng cao so với cùng kỳ năm trước nên hầu hết các mặt hàng quan trọng phục vụ nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong nước đều có kim ngạch nhập khẩu tăng đáng kể trong khi lượng nhập của các mặt hàng tương ứng tăng thấp hoặc giảm. Tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu chậm dần qua các tháng trong khi tốc độ tăng kim ngạch nhập khẩu hàng hoá lại có xu hướng ngược lại làm cho tỷ lệ nhập siêu tăng dần lên. Nhập siêu 6 tháng ước tính đạt 3,5 tỷ USD, bằng 24,7% kim ngạch xuất khẩu, cao hơn tỷ lệ 20% của 6 tháng đầu năm trước.

Đầu tư. Thực hiện vốn đầu tư 6 tháng đầu năm 2005 theo giá thực tế ước tính đạt 139,4 nghìn tỷ đồng, bằng 46,5% kế hoạch năm và tăng 19,2% so với cùng kỳ năm trước. Trong tổng số vốn đầu tư, vốn Nhà nước chiếm 52,8%, tăng 19,1%; vốn ngoài nhà nước chiếm 28,9%, tăng 27,3%; vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài chiếm 17,4%, tăng 7,9%.

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài: Từ đầu năm đến hết 20/6/2005 có 323 dự án mới đầu tư được cấp giấy phép với tổng số vốn đăng ký 1.867,6 triệu USD. Bình quân 1 dự án đạt gần 5,8 triệu USD (cùng kỳ năm trước đạt 2,9 triệu USD/dự án). Ngành công nghiệp, xây dựng có 229 dự án với vốn đăng ký 909,7 triệu USD; ngành nông, lâm nghiệp, thủy sản có 26 dự án với 45,5 triệu USD; các ngành dịch vụ có 68 dự án với 912,4 triệu USD.

Theo đánh giá của Ngân hàng phát triển châu Á (ADB), trong 6 tháng đầu năm 2005, tăng trưởng bình quân của các nền kinh tế châu Á, trừ Nhật Bản đạt 6,5%, tăng so với dự kiến 6,2% đã đưa ra từ tháng 9/2004. Từ đánh giá trên, có thể thấy rằng: Kinh tế Việt Nam 6 tháng đầu năm 2005 vẫn tiếp tục phát triển và ổn định. Tuy GDP chưa đạt yêu cầu như kế hoạch đề ra, nhưng tốc độ tăng 7,6% là tương đối cao. Kim ngạch xuất khẩu tăng cao so với kế hoạch, bình quân tháng đạt 2,4 tỷ USD. Thu ngân sách đạt trên 50% kế hoạch năm và tăng so với cùng kỳ năm trước nên cơ bản đảm bảo các khoản chi thường xuyên, chi đầu tư phát triển xã hội... Nhiệm vụ tăng trưởng và phát triển kinh tế của 6 tháng cuối năm là khá nặng nề. Để có thể đạt được mục tiêu tăng trưởng của năm là 8,5%, cần quan tâm giải quyết các khó khăn, tạo đà phát triển mạnh hơn nữa trong các ngành kinh tế quan trọng như công nghiệp, dịch vụ, xuất khẩu và cần có các giải pháp hữu hiệu để ổn định giá cả, kim chế xu hướng giá cả tăng cao trong những tháng cuối năm.■

VAI TRÒ CỦA NGÀNH BẢO HIỂM

trong việc đối phó với

thiên tai ở châu Âu



Cách đây chừng nửa năm, thế giới đã thực sự bị chấn động khi một trận động đất mạnh 9 độ richter - và là trận động đất lớn thứ tư kể từ năm 1900 đến nay - xảy ra ở bờ biển phía Tây đảo Sumatra, gây ra những đợt sóng thần cướp đi sinh mạng của hơn 300.000 người.

Sau khi thảm họa xảy ra, các nỗ lực cứu hộ và viện trợ trên toàn thế giới đã được huy động. Mặc dù sự tàn phá của sóng thần, cũng như của các thảm họa thiên tai khác, là không thể lường trước được, câu hỏi đặt ra là ngành bảo hiểm cần đóng vai trò gì trong những trường hợp này.

Người đầu tiên đưa ra sáng kiến cho vấn đề này là bà Marie-Louise Rossi, khi đó là Giám đốc điều hành của Hiệp hội các nhà bảo hiểm Anh (IUA). Bà Marie-Louise Rossi đã kêu gọi cần có sự hợp tác hơn nữa giữa chính phủ và khu vực tư nhân trong việc giảm nhẹ những thiệt hại về kinh tế và sinh mạng trước các thảm họa thiên tai có thể xảy đến trong tương lai. Hiện nay bà Rossi không còn giữ cương vị Giám đốc điều hành IUA nữa, song đã có nhiều tiếng nói khác kêu gọi sự phối hợp giữa chính phủ và khu vực tư nhân trong việc giảm nhẹ hậu quả của thiên tai, ít nhất là trong phạm vi các nước châu Âu.

Tháng 6/2005 Ủy ban Bảo hiểm châu Âu (CEA) đã xuất bản một bản báo cáo kêu gọi lãnh đạo các cơ quan nhà nước và ngành bảo hiểm ngồi lại với nhau để đề ra các biện pháp hành động. Bản báo cáo của CEA đã đề nghị đưa bảo hiểm thương mại trở thành một giải pháp bổ sung hoặc thay thế cho chế độ an sinh xã hội trong các lĩnh vực như hưu trí, chăm sóc sức khỏe hay bảo hiểm tai nạn để giải quyết những vấn đề như dân số đang già đi và tỷ lệ sinh sản giảm xuống. Liên đoàn bảo hiểm châu Âu cũng chỉ ra rằng các cơ quan nhà nước hiện đang tìm những biện pháp cụ thể nhằm giảm bớt gánh nặng tài chính cho ngân sách nhà nước và thực hiện việc bồi thường cho những loại rủi ro mới phát sinh.

Ảnh hưởng của hạn hán

Một trong những rủi ro mới phát sinh là tần suất ngày càng cao của các thảm họa thiên nhiên do ảnh hưởng của sự thay đổi khí hậu. ở châu Âu, đợt hạn hán năm 2003 đã gây thiệt hại tới 10 tỷ euro (chỉ riêng tổn thất được bảo hiểm), những trận lũ lụt cùng trong năm đó đã gây thiệt hại thêm 1 tỷ euro nữa.

Những kết quả nghiên cứu do Học viện Bảo hiểm Hoàng gia Anh (CII) công bố tháng 3/2004 cho biết nguy cơ rủi ro lũ lụt gia tăng có thể đẩy hơn 200.000 hộ gia đình ở Anh vào tình trạng không được bảo hiểm. Trong thời gian 12 tháng từ đó đến nay, nước Anh đã phải trải qua nhiều trận lũ lụt gây hậu quả nghiêm trọng.

Vẫn còn có những tranh cãi về nguyên nhân của những thảm họa thiên nhiên đó có thực sự là do sự thay đổi khí hậu gây ra hay

không. Đa số các nhà bình luận về vấn đề này đều nhất trí như vậy, song vẫn tỏ ra thận trọng khi đưa ra ý kiến.

Tại Hội nghị của Hiệp hội các hội viên của Lloyd's tổ chức cuối tháng 6 vừa qua tại London, đại diện của công ty Risk Management

Solutions đã nêu lên ý kiến rằng mặc dù các tổn thất do thảm họa thiên nhiên đã tăng nhanh trong vòng 30 năm qua, để đánh giá chính xác ảnh hưởng của sự thay đổi khí hậu, cần phải loại bỏ một số yếu tố ảnh hưởng như sự thay đổi giá trị tài sản, sự thay đổi về phân bố dân cư và lạm phát.

Cho dù còn có nhiều ý kiến khác nhau về những tác động thực sự của sự thay đổi khí hậu, song vấn đề đặt ra ở đây là “sự thay đổi khí hậu thực sự đang diễn ra, chúng ta cần tập trung vào việc giải quyết những hậu quả của nó.” Và trong thời gian vừa qua, ngành bảo hiểm đã lên tiếng kêu gọi các chính khách có một cơ chế rõ ràng trong việc đối phó với sự thay đổi khí hậu.

Hai công trình nghiên cứu mới được công bố cũng trong tháng 6 vừa qua một của Hiệp hội các nhà bảo hiểm Anh (ABI) và một của Allianz kết hợp với WWF - đều kêu gọi các vị lãnh đạo nhà nước cần thực thi một định hướng chính trị ổn định và rõ ràng để tạo điều kiện cho các nhà bảo hiểm và các doanh



ngiệp khác thích ứng với tình trạng nóng lên toàn cầu. Trong một thời gian, ngành bảo hiểm đã không rõ ràng về vai trò và trách nhiệm của mình đối với tình trạng thay đổi khí hậu, cụ thể là về phương diện đầu tư. Với tư cách là các nhà đầu tư lớn trên thị trường chứng khoán, các nhà bảo hiểm có ảnh hưởng đáng kể trong các quyết định kinh doanh và có thể thuyết phục các doanh nghiệp giảm lượng khí thải carbon vào môi trường.

Allianz cũng đã ra lời tuyên bố về lập trường của mình trong việc đầu tư vào các ngành công nghiệp năng lượng không gây ảnh hưởng xấu tới môi trường: “Vì lợi ích của các khách hàng và cổ đông của chúng tôi, chúng tôi buộc phải tính đến những rủi ro này khi đưa ra quyết định về khai thác, đầu tư hay cho vay tín dụng.” Allianz cam kết sẽ tăng vốn đầu tư cho các loại hình năng lượng có thể tái tạo từ 300 triệu euro lên 500 triệu euro trong vòng 5 năm tới. ■

(Theo Insurance Day 4/7/2005)



Các yêu cầu của nhà tái bảo hiểm trong giai đoạn thị trường biến động

Doãn Quỳnh Trang - VINARE

Trong vài năm gần đây, khi bắt tay đàm phán tái bảo hiểm, các công ty bảo hiểm nhận thấy họ phải chuẩn bị nhiều hơn và trả mức phí tái bảo hiểm cao hơn. Thị trường tái bảo hiểm ngày càng có ít các công ty tái bảo hiểm do tình trạng thua lỗ và sáp nhập lẫn nhau, do đó các công ty bảo hiểm gốc nhận thấy các nhà tái luôn yêu cầu nhiều thông tin về rủi ro hơn so với trước kia mỗi khi tiến hành đàm phán.

Điểm mấu chốt ở đây là thị trường tái bảo hiểm toàn cầu vẫn trong giai đoạn căng thẳng mặc dù đã được tăng vốn đáng kể đồng thời với việc tăng tỷ lệ phí.

Gánh nặng đối với nhà tái bảo hiểm

Nguồn vốn đổ vào thị trường tái bảo hiểm chẳng khác nào đổ nước xuống giếng. Sở dĩ như vậy là do các công ty tái bảo hiểm cần tiền để chi trả cho các tổn thất xảy ra trước đó song song

với kết quả đầu tư yếu kém, theo Standard & Poor's.

Trong số 25 tập đoàn tái bảo hiểm hàng đầu đã có tới 12 tập đoàn trong tình trạng nợ tồn đọng nhiều và có thể phải chịu tình trạng kết quả tài chính âm trong nhiều năm tiếp theo. Từ đầu năm 2002 đã có 47 nhà tái bảo hiểm xuống hạng, trong khi đó chỉ có 3 nhà tái bảo hiểm trong tổng số 150 nhà tái lớn nhất thế giới được thăng hạng. Theo phân tích của Standard & Poor's và một số chuyên gia khác, các nhà tái bảo hiểm đang phải nỗ lực giải quyết 3 vấn đề nổi cộm trong hoạt động kinh doanh: một là các tổn thất dài hạn từ các dịch vụ tái bảo hiểm trách nhiệm; hai là kết quả đầu tư kém và ba là ảnh hưởng của sự kiện 11/9. Trong khi đó, về phương diện tài chính, họ phải đáp ứng những yêu cầu ngày càng tăng từ phía các cơ quan quản lý và các tổ chức xếp hạng như AM Best hay Standard & Poor's.

Từ đầu năm 2004 American Re và Employers Re đã buộc phải tăng quỹ dự phòng trên 2 tỷ USD, General Cologne Re, Scor Re và Convergium cũng có mức tăng tương tự.

Vấn đề trước mắt là các công ty tái bảo hiểm lâu năm đang phải đối đầu với thị trường Bermuda đang phát triển mạnh mẽ. Thị trường này đã kết nạp thêm 8 thành viên mới trong giai đoạn 2001 - 2002. Các công ty Bermuda đã thực hiện thành công chính sách khai thác với kỷ luật chặt chẽ. Tuy nhiên, theo một số nhà quan sát, họ đang đứng trước yêu cầu tăng thị phần từ một số nhà đầu tư đã hết kiên nhẫn.

Với quỹ dự phòng phí không bị ảnh hưởng bởi các tổn thất trong quá khứ, các thành viên Bermuda có thể chấp nhận phí thấp để cạnh tranh với các công ty tái bảo hiểm đã thành danh mặc dù họ chưa có chủ trương như vậy. Tuy nhiên, áp lực hạ phí

bắt đầu đề nặng lên các thành viên thị trường Bermuda vì tình hình lãi đầu tư không cao trong khi các cổ đông đòi hỏi tăng lợi nhuận.

Thay đổi luật chơi

Áp lực đối với các nhà tái bảo hiểm đã khiến họ phải thay đổi luật chơi đối với các công ty gốc. Sự thay đổi đó là:

- Mức giữ lại của các công ty bảo hiểm phải cao hơn;
- Điều kiện điều khoản bảo hiểm khắt khe hơn;
- Chuyển cơ cấu tái bảo hiểm từ tỷ lệ sang phi tỷ lệ.

Ba quy tắc này dẫn đến kết quả là trách nhiệm của công ty bảo hiểm sẽ cao hơn khi có tổn thất, đồng thời đòi hỏi công ty gốc phải có chính sách đánh giá rủi ro hợp lý, tránh dựa dẫm vào tái bảo hiểm.

Xu hướng chi tiết hoá điều kiện điều khoản bảo hiểm đã xuất hiện từ khoảng 30 năm trở lại đây và hiện nay càng phải triển theo chiều hướng thắt chặt hơn. Ví dụ ngoài điểm loại trừ khủng bố thì hiện tại có thêm loại trừ hiểm hoạ công nghệ thông tin hay còn gọi là rủi ro không gian ảo.

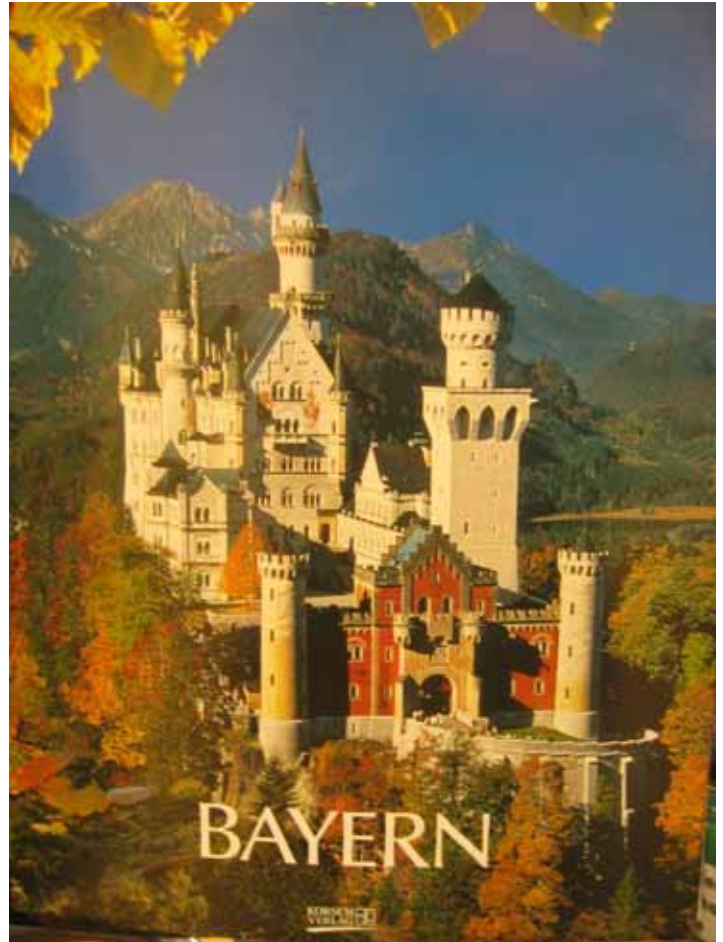
Nhấn mạnh yêu cầu thông tin chi tiết về rủi ro

Yêu cầu về chất lượng và số lượng thông tin từ phía công ty bảo hiểm ngày càng chặt chẽ hơn. Đòi hỏi của các nhà tái đặt ra là không chỉ nhiều thông tin chi tiết (số lượng) mà những thông tin đó phải được tổ chức như thế nào (chất lượng).

Ví dụ: Sự kiện 11/9 đã cho các công ty tái bảo hiểm thấy được khả năng xảy ra tích tụ tổn thất t r á c h nhiệm đối với người lao động, không chỉ nhìn từ phía diện rủi ro khủng bố. Hệ quả là, nhà tái bảo hiểm cần biết số lượng người lao động được bảo hiểm tại một địa đ i ể m

thương mại cụ thể. Ngoài ra, nhà tái bảo hiểm cũng nhận thấy mình phải chịu tích tụ rủi ro lớn quá mức tại một địa điểm nhất định, trong khi các công ty bảo hiểm đã phân tán rủi ro hợp lý. Điều này xảy ra khi họ nhận tái một loại nghiệp vụ bảo hiểm từ nhiều công ty bảo hiểm khách nhau. Do vậy nhà tái bảo hiểm yêu cầu thông tin địa chỉ chính xác của địa điểm được bảo hiểm.

Một số nhà tái bảo hiểm điển hình là American Re đã áp dụng chính sách tăng phí đối với các rủi ro mà họ không thể đánh giá được số lượng nhằm hạn chế mức độ tích tụ. Hơn nữa các nhà tái còn yêu cầu thông tin về kết quả kinh doanh, và đòi hỏi thay đổi phương pháp làm việc của công ty bảo hiểm, theo đó thông tin của từng rủi ro cụ thể phải



được nêu ra, bảng risk profile phải được liệt kê chi tiết hơn cho từng loại sự kiện bảo hiểm.

Ngoài các vấn đề kỹ thuật liên quan đến hợp đồng tái bảo hiểm, nhà tái còn kiểm tra kỹ càng lịch sử, quá trình làm việc, chính sách đánh giá rủi ro chi tiết của một công ty bảo hiểm trước khi nhận tái. Thậm chí, nếu có thể, họ muốn biết lại lịch các chuyên viên đánh giá rủi ro làm việc tại công ty bảo hiểm và dành thời gian trao đổi tiếp xúc.

Sự lựa chọn ngày càng ít

Từ góc độ công ty bảo hiểm, khả năng lựa chọn các nhà tái bảo hiểm ngày càng bị giới hạn. Việc tìm kiếm tái bảo hiểm tạm thời theo tỷ lệ gần như là không thể thực hiện được. Các nhà tái hiện nay đang dần chuyển sang

hướng nhận tái phí tỷ lệ và thị trường bảo hiểm ủng hộ hướng phát triển này.

Các công ty bảo hiểm nhỏ sẽ không có khả năng chào tái tạm thời, tuy nhiên các công ty bảo hiểm có doanh thu phí khoảng 10 - 15 triệu USD thì vẫn có nhiều cơ hội đàm phán hợp cố định tỷ lệ.

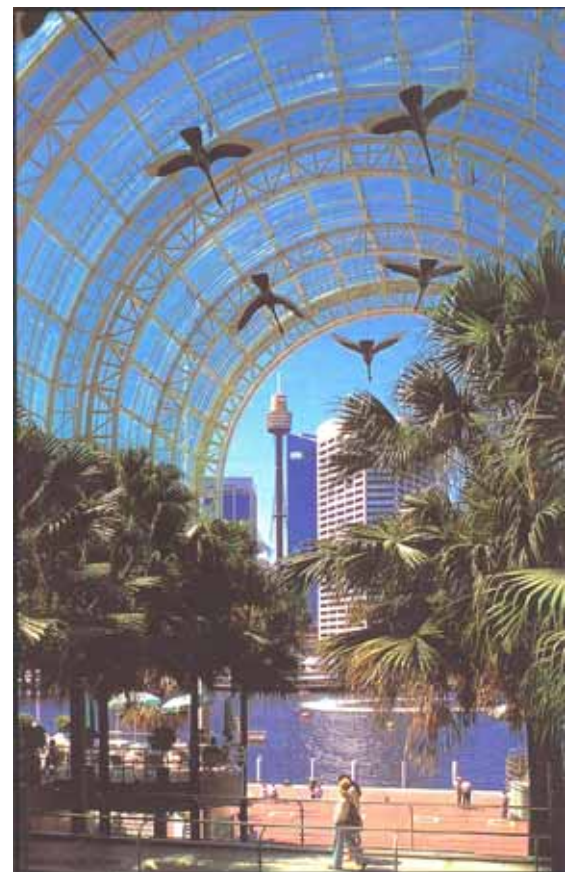
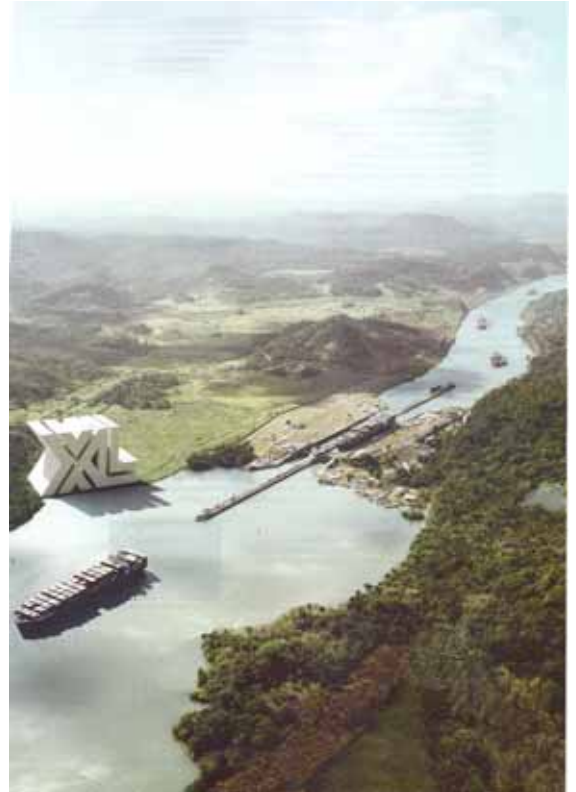
Mặc dù tỷ lệ phí tăng, nhưng phần thị trường các công ty bảo hiểm khu vực châu á vẫn được coi là mảnh thị phần có lợi nhuận của một số nhà tái bảo hiểm hơn cả so với thời kỳ thị trường bảo hiểm ổn định.

Một xu hướng nữa là các công ty bảo hiểm sẽ phải tăng chi phí vì trong một thị trường biến động, việc thanh toán phí tái bảo hiểm phi tỷ lệ ước tính vào đầu năm nghiệp vụ cộng với phí điều chỉnh của năm trước luôn có chiều hướng tăng lên.

Cơ hội vẫn còn

Số lượng các nhà tái bảo hiểm trên thị trường toàn cầu giảm có nghĩa là các công ty bảo hiểm gốc có ít sự lựa chọn hơn. Tuy nhiên có 2 điều không thể phủ nhận là:

- Nếu công ty bảo hiểm có kinh nghiệm hợp lý thì sẽ hấp dẫn hơn đối với nhà tái bảo hiểm. Nếu công ty gốc thể hiện rõ ràng chiến lược phát triển thị trường của công ty, chính sách đánh giá rủi ro tốt, tỷ lệ phí an toàn, thì việc tìm kiếm tái bảo hiểm là hoàn toàn có thể thực hiện được.
- Mặc dù điều kiện điều khoản ngày càng chặt chẽ và phức tạp, nhưng đối với các mối quan hệ đối tác bảo hiểm - tái bảo hiểm đã hình thành trong nhiều năm thì việc cải thiện điều kiện điều khoản tái bảo hiểm là vẫn có thể thực hiện được. ■





THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM THẾ GIỚI 2004

biết rằng bảo hiểm phi nhân thọ đã tăng trưởng rất mạnh trong các năm 2002 (9%) và 2003 (6,4%).

Khu vực Bắc Mỹ

Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ của thị trường Bắc Mỹ tăng 0,7% năm 2004 sau khi giảm 1,9% năm 2003. Thị trường Mỹ chỉ tăng không đáng kể 0,1% trong khi thị trường Canada lại tăng mạnh đến 12,7%. Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng 2%. Mặc dù tổn thất do thiên tai gây ra lên tới 28 tỷ USD và phải bổ sung dự phòng thêm 10 tỷ USD, song tỷ lệ chi phí kết hợp của các nhà bảo hiểm phi nhân thọ Mỹ và Canada vẫn được cải thiện so với năm trước.

Khu vực Tây Âu

Tại khu vực Tây Âu, thị trường Anh (chiếm khoảng 28% thị phần trên thị trường khu vực nói chung) có doanh thu phí tăng 3,6%, trong khi Pháp, Na Uy và Bồ Đào Nha đều đạt mức tăng trưởng 2 con số. Các công ty bảo hiểm nhân thọ đều có lợi nhuận tăng đáng kể nhờ việc cắt giảm

Tạp chí Sigma của Swiss Re vừa công bố những số liệu tương đối khả quan của thị trường bảo hiểm thế giới năm 2004. Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới tiếp tục tăng trưởng mạnh trong năm 2004, tổng phí bảo hiểm bảo hiểm của toàn thế giới đạt 3.200 tỷ USD.

Về phương diện kinh tế, mặc dù giá của các sản phẩm liên quan đến dầu khí tăng cao, song tăng trưởng kinh tế vẫn ổn định và lạm phát ở mức thấp. Nhờ đó mà nền kinh tế toàn cầu đạt mức tăng trưởng 4%, phản ánh tốc độ tăng trưởng cao ở các nước công nghiệp hoá và đang phát triển.

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Mỹ tăng 4,4%, Tây Âu

2,3% và các nước Đông Âu 6%. Các nền kinh tế châu á cũng tăng trưởng tốt.

Trong bối cảnh đó, thị trường bảo hiểm nhân thọ thế giới tăng 2,3% và đạt 1.800 tỷ USD sau khi đã giảm 0,7% trong năm 2003. Thị trường Tây Âu, thị trường bảo hiểm nhân thọ khu vực lớn nhất trên thế giới, đạt mức tăng trưởng 4% trong khi đó thị trường Bắc Mỹ tăng trưởng chậm và thị trường Nhật Bản đứng nguyên tại chỗ. Trong số các nước đang phát triển, châu Mỹ La tinh và Đông Nam Á là những thị trường tăng trưởng mạnh nhất.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ cũng tăng 2,3% và đạt 1.400 tỷ USD doanh thu phí - đây là một kết quả rất khả quan nếu



chi phí và tăng lãi đầu tư. Bảo hiểm phi nhân thọ tăng chậm hơn so với năm trước, chỉ đạt 1,8% và tương đương với mức tăng trưởng GDP. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng giữa các nước trong khu vực tương đối chênh lệch. Thụy Điển có tốc độ tăng trưởng cao tới 11,3%, trong khi các nước Ireland và Anh có mức tăng trưởng thấp.

Thị trường Nhật Bản

Sự phục hồi kinh tế của Nhật Bản trong năm 2004 chỉ giúp giảm nhẹ đà suy giảm của thị trường bảo hiểm. Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ vẫn giảm 1% và bảo hiểm phi nhân thọ giảm 0,5%.

Châu Đại dương

Sau khi giảm mạnh vào năm 2003, thị trường bảo hiểm Châu Đại dương đã phục hồi mạnh mẽ trong năm 2004. Tổng doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ của Australia tăng 6,3% và của New Zealand tăng 3,8%. ở Australia phí thu từ các sản phẩm liên kết đầu tư tăng khoảng 19%.

Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ hầu như không tăng do tình trạng giảm phí tràn lan ở các nghiệp vụ bảo hiểm thương mại, chỉ đạt 0,6% ở Australia (so với 20,6% năm 2003) và 0,2% ở New Zealand (so với 3,5% năm 2003).

Khu vực Đông Nam Á

Các thị trường bảo hiểm ở các nước Đông Nam Á có doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ tăng trưởng rất mạnh, nhất là ở Ấn độ, Đài Loan và Hong Kong. Tuy nhiên thị trường Trung Quốc và Hàn Quốc lại gặp khó khăn do lượng sản phẩm bán ra giảm.

Phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng 6,6%. Hầu hết các thị trường đều tăng ổn định, riêng Trung Quốc và Ấn Độ có mức tăng trưởng cao là 17% và 10%.



BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

Khu vực Trung Đông

Phí bảo hiểm nhân thọ tăng 4% ở khu vực Trung Đông và Trung Á chủ yếu nhờ vào sự phục hồi của thị trường Israel, Bahrain và Libăng. Thị trường phi nhân thọ tăng khoảng 2,2% năm thứ ba liên tiếp.

Khu vực Mỹ La tinh

Thị trường bảo hiểm tăng trưởng mạnh nhờ sự phát triển kinh tế mạnh mẽ ở khu vực này trong năm 2004 so với hơn 1 thập kỷ qua. Các thị trường Brazil, Mexico, Argentina và Chile đều có mức tăng trưởng cao. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tăng 5,9%.

Khu vực Trung và Đông Âu

Ở Trung và Đông Âu, Ba Lan và Slovenia là 2 nước duy nhất có mức tăng trưởng trên 10%. Thị trường Hungary có mức tăng trưởng thấp hơn tăng trưởng GDP. Tổng phí bảo hiểm phi nhân thọ của khu vực này tăng 13,5%, chủ yếu là nhờ thị trường bảo hiểm Nga.

Châu Phi

Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ ở châu Phi tiếp tục giảm do sự suy thoái của thị trường Nam Phi (chiếm tới hơn 95% doanh thu phí của toàn khu vực) và ở Maroc. Ai cập lại có mức tăng trưởng cao tới 28,8%. Bảo hiểm phi nhân thọ lại phát triển tốt với tốc độ tăng 10,1%.

Dự báo 2005

Tạp chí Sigma dự báo năm 2005 bảo hiểm nhân thọ toàn thế giới sẽ tăng trưởng khoảng 3%. Tăng trưởng của thị trường bảo hiểm ở



các nước đang phát triển sẽ phụ thuộc chủ yếu vào sự phát triển kinh tế, dự kiến đạt khoảng 8% trong năm 2005. Bảo hiểm phi nhân thọ dự kiến không tăng trưởng cao, do phí đã giảm trong 2 năm vừa qua và tiếp tục giảm trong năm nay. Mặc dù vậy, các nhà bảo hiểm sẽ chủ động điều chỉnh chu kỳ thị trường để đảm bảo có lãi kinh doanh nghiệp vụ.■

(Theo Insurance Day 1/7/2005)





TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN TÁI BẢO HIỂM QUỐC GIA VIỆT NAM

VIETNAM NATIONAL REINSURANCE CORPORATION
(VINARE)



Với đội ngũ chuyên viên lành nghề, giàu kinh nghiệm và quan hệ rộng rãi với các tổ chức bảo hiểm, tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm uy tín trong nước và trên toàn thế giới;

Vinare sẵn sàng:

- Kinh doanh nhận và nhượng tái bảo hiểm trong và ngoài nước.
- Tư vấn và giúp đỡ về mặt kỹ thuật nghiệp vụ cho các công ty bảo hiểm trong việc thu xếp tái bảo hiểm và khai thác bảo hiểm.
- Cung cấp các thông tin bảo hiểm, tái bảo hiểm trong và ngoài nước.
- Đào tạo cán bộ bảo hiểm và tái bảo hiểm.
- Đầu tư vốn nhàn rỗi
- Cho thuê văn phòng làm việc



Trụ sở Tổng Công ty cổ phần
Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam
Địa chỉ: Tầng 7, 141 Lê Duẩn - Hoàn Kiếm - Hà Nội
Tel: (84.4) 9.422354/65 - 69 - Fax: (84.4) 9.422351
Email: vinare@hn.vnn.vn

**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
TÁI BẢO HIỂM QUỐC GIA VIỆT NAM**

HANOI: 141 Le Duan Str., Hoan Kiem Dist., Tel: 84.4.9422354/65 - 69 - Fax: 84.4.9422351

Branch Office: 11 Nguyen Cong Tru Str., Dist 1., Hochiminh City - Tel: 84.8.8211615 - Fax: 84.8.8211616