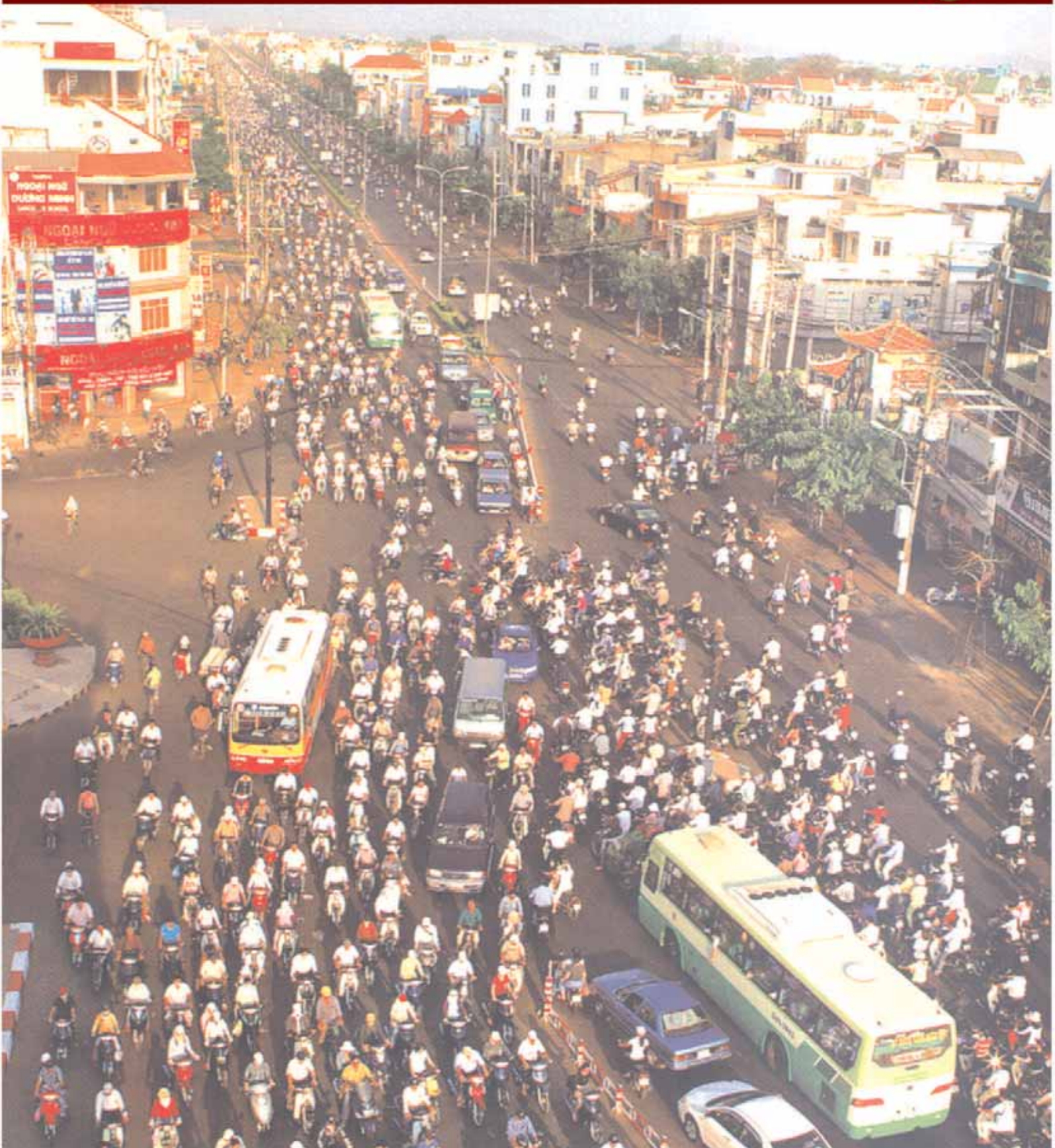
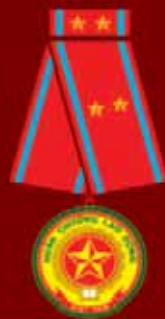


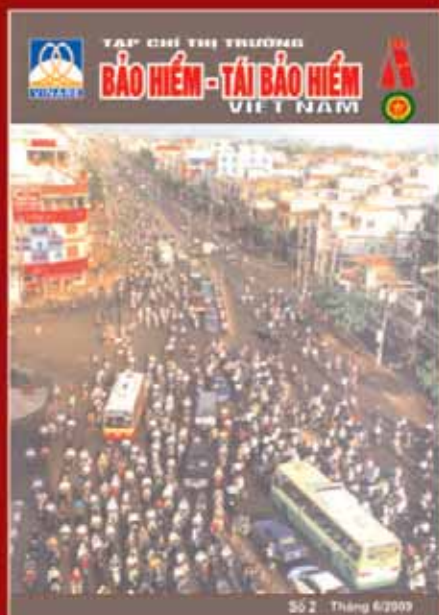


TẠP CHÍ THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM - TẢI BẢO HIỂM VIỆT NAM



Số 2 Tháng 6/2009



TỔNG BIÊN TẬP
Trịnh Quang Tuyền

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP
Đỗ Quốc Tuấn

THƯ KÝ TOÀ SOẠN
Nguyễn Thị Minh Châu

TRỊ SỰ
Nguyễn Đình Sơn

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@vinare.com.vn
Website: www.vinare.com.vn

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

Mục lục



- Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tiếp tục cạnh tranh gay gắt **[1]**
- Tác động của cuộc khủng hoảng tài chính 2008 và tương lai đối với ngành bảo hiểm nhân thọ châu Á **[16]**
- Bảo hiểm y tế tăng trưởng tốt **[2]**
- Châu Á: Bảo hiểm Nông nghiệp đang cất cánh **[18]**
- Bộ Tài chính cảnh báo các công ty bảo hiểm nhân thọ về giai đoạn khó khăn trước mắt **[3]**
- Thị trường bảo hiểm hàng không châu Á năng động **[21]**
- Tình hình thiên tai và nhân tai năm 2008: Khu vực Bắc Mỹ và châu Á chịu thiệt hại nặng nề **[4]**
- Tính linh hoạt của quản trị rủi ro hiệu quả: Các đơn bảo hiểm theo chỉ số **[23]**
- Chiến lược bảo hiểm trong nền kinh tế hiện tại: Những thách thức mới, những cơ hội trong dài hạn **[9]**
- Bảo hiểm hàng hải đang trải qua thời kỳ khó khăn **[23]**
- Các công ty sẽ lớn mạnh hơn **[11]**
- Bảo hiểm chiến tranh cho bên thứ ba theo đơn bảo hiểm mọi rủi ro hàng không - Một thách thức lớn sau sự kiện 11/9 **[28]**
- Tình hình tái tục bảo hiểm hàng không trong tháng 3 **[13]**
- Không có giải pháp nhanh cho vấn đề cướp biển ở Vịnh Aden **[31]**

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ tiếp tục cạnh tranh gay gắt

Các công ty bảo hiểm cạnh tranh bảo cuộc chiến về giá kéo dài giữa các công ty bảo hiểm phi nhân thọ gây ra tình trạng thua lỗ đối với ngành bảo hiểm trong năm 2009.

Theo ông Phùng Khắc Lộc, Tổng thư ký Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước đang giảm phí để thu hút khách hàng, đó là nguyên nhân gây ra tình trạng thua lỗ "bất thường" cho thị trường trong năm 2008.

Trong năm 2008, hầu hết 27 công ty bảo hiểm phi nhân thọ hoạt động trên thị trường đều bị lỗ kinh doanh nghiệp vụ.

Giảm phí có nghĩa là các công ty bảo hiểm phải chịu rủi ro nhiều hơn về phí thu được từ khách hàng.

Trong cuộc họp gần đây với Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm thuộc Bộ Tài chính, một số công ty bảo hiểm cho rằng nhà nước nên hạn chế số lượng các công ty bảo hiểm trên thị trường bằng cách thắt chặt thủ tục cấp giấy phép.

Tuy nhiên, theo một quan chức thuộc Cục Bảo hiểm, Bộ Tài chính việc cấp phép cho các công ty bảo hiểm mới luôn được xem xét một cách cẩn thận. Thứ hai là, khi một công ty đăng ký đáp ứng tất cả các yêu cầu của Cục, chúng tôi không có bất kỳ lý do nào để từ chối.



Theo ông Toshiaki Egashira, chủ tịch kiêm Tổng giám đốc của Mitsui Sumitomo Insurance Group (MSIG), vấn đề đối với thị trường bảo hiểm Việt Nam đó là tỷ lệ tham gia bảo hiểm vẫn ở mức thấp so với các nước khác trong khu vực.

Điều đó có nghĩa là ngành bảo hiểm phải chủ động hơn trong việc khuyến khích các tầng lớp trong xã hội nhận thức đầy đủ hơn về rủi ro, sự cần thiết và tầm quan trọng của bảo hiểm.

Năm 2008, Bộ Tài chính đã cấp phép cho 5 công ty bảo hiểm phi nhân thọ mới, nâng tổng số lượng các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đang hoạt động tại Việt Nam lên thành 27 công ty. Quan chức của

Bộ Tài chính cũng khẳng định rằng nhà nước không có kế hoạch tạm ngừng cấp giấy phép cho các công ty bảo hiểm mới nếu "họ đáp ứng tất cả các yêu cầu".

Về lý thuyết, có nhiều công ty bảo hiểm hơn sẽ làm cho cạnh tranh gay gắt hơn và khách hàng sẽ là người hưởng lợi cuối cùng vì các sản phẩm bảo hiểm sẽ có mức phí có thể chi trả được với chất lượng cao hơn.

Trong năm 2008, lợi nhuận trước thuế trung bình so với tỷ lệ vốn điều lệ của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước giảm xuống còn 7,24%, thấp hơn mức 8,27% của năm 2007.■

(Theo Vietnam Investment Review)



Bảo hiểm y tế tăng trưởng tốt



Cùng với chi phí chăm sóc sức khỏe tăng và ngày càng nhiều các công ty bảo hiểm cung cấp các sản phẩm sức khỏe được thành lập, bảo hiểm y tế đang trên đà phát triển mạnh.

Theo Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (AVI), trong vòng 2 năm qua, thị trường bảo hiểm chăm sóc sức khỏe tăng trưởng khoảng 30% mỗi năm.

Theo ông Phùng Khắc Lộc, Tổng thư ký Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam thì bảo hiểm chăm sóc sức khỏe đã trở thành một trong số các sản phẩm mang lại nhiều lợi nhuận nhất; cùng với hai loại hình khác là bảo hiểm mô tô và bảo hiểm tài sản và trách nhiệm.

Theo số liệu của AVI, bảo hiểm tai nạn con người và bảo hiểm chăm sóc sức khỏe đã mang lại 600 tỷ VNĐ (34 triệu USD) phí cho 27 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng năm.

Theo ông Nguyễn Hữu Huân, Giám đốc marketing của công ty Liberty, thị trường Việt Nam vẫn là một trong số các thị trường nhỏ nhất mà công ty bảo hiểm của Mỹ này đang hoạt động, nhưng tiềm năng tăng trưởng rất mạnh.

Việt Nam có lẽ nằm trong một hoặc hai thị trường hấp dẫn hàng đầu do có tiềm năng phát triển lớn.

Từ năm 2008, Liberty đã tung ra gói sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe dành cho những người Mỹ sống tại Việt Nam và dành cho tầng lớp trung lưu của Việt Nam.

Hiện tại, khoảng 80.000 người nước ngoài đang sống tại Việt Nam chủ yếu sử dụng bảo hiểm sức khỏe do các công ty bảo hiểm của nước mình cung cấp.

Sự gia tăng số lượng người nước ngoài sống tại Việt Nam và mức sống của người Việt Nam đang dần được cải thiện khiến cho bảo hiểm chăm sóc sức khỏe trở thành sản phẩm tiềm năng đối với các công ty bảo hiểm. Cạnh tranh cũng đang trở nên gay gắt.

Tính đến nay, hầu hết các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đều đã cung cấp các sản phẩm chăm sóc sức khỏe.

Sự phát triển của các bệnh viện tư và các trung tâm y tế tại Việt Nam cũng tạo ra một làn sóng mới trong việc mua bảo hiểm.

Dịch vụ thanh toán trực tiếp đối với khách hàng nước ngoài là lợi thế lớn nhất của các công ty bảo hiểm trong nước, nhưng cũng đòi hỏi các dịch vụ y tế trong nước đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Gần đây, người nước ngoài sống

tại Việt Nam đã phải gửi các hóa đơn y tế sang một công ty bảo hiểm nước ngoài để thanh toán sau khi đã sử dụng các dịch vụ chăm sóc sức khỏe trong nước. Giải quyết bồi thường qua biên giới quốc gia trung bình kéo dài 1-2 tuần. Trong khi đó, đối với các công ty bảo hiểm trong nước, khách hàng sẽ được bồi thường nhanh hơn.

Theo ông Huân của Liberty, các bộ phận dịch vụ và mạng lưới trong nước của công ty thanh toán trực tiếp cho các dịch vụ được cung cấp cho các khách hàng. Trung tâm giải đáp thắc mắc hoạt động 24/7 để tiếp nhận các trường hợp khẩn cấp. Trong trường hợp gặp vấn đề nghiêm trọng về sức khỏe, bộ phận dịch vụ của công ty sẽ đưa khách hàng đến khám các chuyên gia tại các quốc gia khác như Thái Lan, Singapore và Hong Kong. Tính đến hiện tại, Liberty đã thiết lập mạng lưới gồm 17 bệnh viện và bệnh viện tư nhân tại các thành phố lớn của Việt Nam và bốn bệnh viện khác tại các quốc gia trong khu vực.

Một trong số các tiêu chí quan trọng nhất trong việc lựa chọn bệnh viện tư nhân là chất lượng dịch vụ. Bệnh viện tư nhân như Family Medical Practice, bệnh viện Việt Pháp và Bệnh viện quốc tế Colombia cung cấp các dịch vụ y tế theo tiêu chuẩn quốc tế. ■

(Theo Vietnam Investment Review)



Bộ Tài chính cảnh báo các công ty bảo hiểm nhân thọ về giai đoạn khó khăn trước mắt



Theo một quan chức của ngành bảo hiểm, tình hình kinh tế khó khăn sẽ là một thử thách cho các công ty bảo hiểm nhân thọ Việt Nam trong năm nay.

Theo ông Doãn Thanh Tuấn - Phó Cục trưởng Cục Bảo hiểm, Bộ Tài chính, có hai thách thức lớn đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ trong nước trong năm 2009.

Thu nhập sau khi trừ thuế sẽ giảm trong năm 2009 do khủng hoảng kinh tế, vì vậy việc bán các sản phẩm bảo hiểm cũng sẽ gặp khó khăn, trong khi phần lớn các đơn bảo hiểm nhân thọ sẽ hết hạn trong năm nay.

Theo ông Nguyễn Đức Tuấn, Tổng giám đốc Bảo Việt Nhân thọ, mặc dù khủng hoảng kinh tế có thể ảnh hưởng tiêu cực đến việc kinh doanh bảo hiểm, lãi suất thị trường thấp là nhân tố tích cực cho các công ty bảo hiểm nhân thọ trong nước.

Theo Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, trong năm 2007 và 2008, sự bùng nổ thị trường chứng khoán đã hút hết dòng tiền khỏi thị trường bảo hiểm. Ngoài ra, tỷ lệ lãi suất cao trên 15%/năm, như trong năm 2008, đã làm cho tiền gửi ngân hàng hấp dẫn hơn là tham gia bảo hiểm.

Theo Tổng giám đốc của Great Eastern Nhân thọ Việt Nam Andrew Yeo trước tình hình kinh tế khó khăn, mọi người quan tâm hơn đến nhiều vấn đề, như liệu họ vẫn giữ được công việc trong tương lai hay không.

Điều đó cũng giải thích tại sao sẽ mất nhiều thời gian hơn để quyết định tham gia bảo hiểm, nhưng mua bảo hiểm nhân thọ là một cam kết dài hạn và đó cũng là lợi thế của bảo hiểm nhân thọ.

Tuy nhiên, theo ông Tuấn của Bảo Việt Nhân thọ ngành bảo hiểm có thể không đạt mục tiêu tăng trưởng

trong năm 2009 do tác động của tình hình kinh tế khó khăn.

Cục Bảo hiểm cũng nhấn mạnh rằng có một thách thức khác đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ đó là khả năng sinh lời của các kênh đầu tư. Các khoản đầu tư ít sinh lời sẽ khiến cho các công ty bảo hiểm giảm lợi nhuận đối với người tham gia, làm cho các đơn bảo hiểm giảm sức hấp dẫn.

Theo ông Tuấn của Bảo Việt Nhân thọ năm ngoái công ty đầu tư phần lớn các quỹ nhân rồi vào tiền gửi ngân hàng và trái phiếu chính phủ, đã mang lại kết quả tốt.

Nhưng năm nay, để thu được lợi nhuận thông qua hai kênh này trở nên khó khăn hơn. Lãi suất tiền gửi giảm mạnh, trong khi trái phiếu chính phủ ở mức ổn định.

Trong năm 2008, tỷ lệ lạm phát cao so với năm trước vượt quá 20% và làm cho giá trái phiếu chính phủ biến động mạnh. Kết hợp cùng với việc bán với khối lượng lớn của các nhà đầu tư nước ngoài tạo ra "cơn hội vàng" cho các ngân hàng và các công ty bảo hiểm trong nước kiếm lợi nhuận từ việc giao dịch trái phiếu.

Theo ông Takashi Fujii, Tổng giám đốc của Dai-ichi Life Việt Nam, giao dịch trái phiếu trong năm 2008 đã đóng góp 80% vào lợi nhuận đầu tư của công ty.■

(Theo Vietnam Investment Review)



Tình hình thiên tai và nhân tai năm 2008:

KHU VỰC BẮC MỸ VÀ CHÂU Á CHỊU THIẾT HẠI NẶNG NỀ

Năm 2008 là một trong những năm xảy ra tổn thất thiên tai nặng nề nhất trong lịch sử. Thảm họa tự nhiên và thảm họa do con người làm chết 240.500 sinh mạng gây ra tổn thất kinh tế 269 tỷ USD và các công ty bảo hiểm chi trả 52,5 tỷ USD khiếu nại tài sản. Trong số 311 vụ thảm họa của năm 2008 thì có 137 vụ là thảm họa tự nhiên và 174 vụ là thảm họa do con người.

Thảm họa tự nhiên và thảm họa do con người làm chết 240.500 sinh mạng trong năm 2008. Tại châu Á đã có 235.000 người chết hoặc mất tích. Bão nhiệt đới, bão và động đất gây thiệt hại 228.400 sinh mạng trong khu vực này: Bão Nargis đầu tháng 5 làm chết hơn 138.000 người tại Myanmar; Động đất ở Tứ Xuyên - Trung Quốc làm chết 87.400 người; và 1.400 người chết sau khi bão Fengshen đổ bộ vào Philippines, trong đó 800 người đã chết khi đang lên phà vào tàu Princess of the Stars. Tại Afghanistan, bão tuyết lớn và sóng mạnh vào đầu năm làm thiệt mạng hơn 1.300 người. Haiti là đất nước bị ảnh hưởng nặng nề nhất tại khu vực Caribbean. Bão nhiệt đới Fay vào tháng 8 và bão Hanna, Ike, Gustav vào tháng 9 làm hơn 700 người chết. Lụt tại thành phố Gonaïves làm hơn 500 người chết.

Thảm họa do con người làm thiệt mạng hơn 5.600 sinh mạng trong năm 2008. Châu Á chịu ảnh hưởng nặng nề nhất với 2.700 sinh mạng, chủ yếu là từ các thảm họa hàng hải, tai nạn hầm mỏ, hành động bộc phát và khủng bố. Vụ nổ bom tại Pakistan làm thiệt mạng hơn

400 người và bị thương 700 người. Vụ tấn công khủng bố kéo dài 4 ngày tại các khách sạn sang trọng và các cơ sở khác tại Mumbai làm chết 172 người. Mặc dù số lượng người chết trong ngành hàng không trong năm 2008 giảm so với năm 2007 nhưng tất cả đã có 500 hành khách và phi hành đoàn bỏ mạng trong các vụ tai nạn hàng không trong năm 2008.

Tổn thất kinh tế ước tính 269 tỷ USD

Thiên tai và thảm họa do con người gây thiệt hại kinh tế trong năm 2008 là 269 tỷ USD. Trong đó, tổn thất do thảm họa tự nhiên là 258 tỷ USD. Động đất tại Tứ Xuyên, Trung Quốc là tổn thất lớn nhất của năm đã gây thiệt hại 124 tỷ USD, vượt xa tổn thất của động đất Great Hanshin tại Kobe, Nhật Bản năm 1995.

Các trận bão tại Mỹ cũng gây ra các tổn thất lớn. Bão Ike thiệt hại 40 tỷ USD, tiếp theo là Bão Gustav 17,5 tỷ USD. Lụt lội nghiêm trọng và kéo dài ở các bang thuộc khu vực trung tâm phía bắc Hoa Kỳ vào tháng 6 làm thiệt hại 10 tỷ USD. Các cây cầu và các con đường cao tốc chìm trong nước, 40.000 ngôi nhà và các cơ sở kinh doanh cũng chịu cảnh lụt lội. Các nhà máy buộc phải đóng cửa; đường nước và đường điện cũng bị thiệt hại đáng kể.

Thảm họa do con người gây thiệt hại 10,8 tỷ USD. Đường ống bị vỡ ở Đảo Varanus ở miền Tây nước Úc vào tháng 6/2008 thiệt hại nặng nề nhất, tổn thất 1,7 tỷ USD đối với ngành công nghiệp và nền kinh tế của đất nước.



Tổn thất được bảo hiểm: hơn 52 tỷ USD

Tổn thất được bảo hiểm 52,5 tỷ USD trong đó 44,7 tỷ USD do thảm họa tự nhiên. Chỉ riêng các trận bão đã chiếm 39,3 tỷ USD. Tại Mỹ, bồi thường 22 sự cố liên quan đến bão trong nửa đầu của 2008 đạt mức kỷ lục 10,2 tỷ USD. Có 4 tổn thất trong năm vượt quá 1 tỷ USD, đó là Bão Ike (20 tỷ USD), Bão Gustav (4 tỷ USD), các cơn lốc xoáy (1,3 tỷ USD) và giông (1,1 tỷ USD). Tổn thất được bảo hiểm tại châu Âu ở mức trung bình. Tuy nhiên, có 2 sự cố gây tổn thất 2 tỷ USD cho ngành bảo hiểm. Vào đầu tháng 3, bão mùa đông Emma quét qua phần lớn khu vực trung tâm châu Âu gây thiệt hại 1,3 tỷ USD. Vào tháng 5 bão Hilal gây tổn thất được bảo hiểm 1 tỷ USD. Tại châu Á, chỉ có 1 sự cố gây thiệt hại vượt quá 1 tỷ USD đó là vào đầu năm 2008, bão tuyết và băng tại Trung Quốc tổn thất được bảo hiểm 1,3 tỷ USD.

Thảm họa do con người gây tổn thất 7,8 tỷ USD. Cháy và nổ trong ngành công nghiệp và năng lượng gây tổn thất đối với mỗi ngành là 2 tỷ USD. Sự cố gây thiệt hại nặng nề nhất là vụ cháy ở Universal Studios ở Los Angeles - Mỹ gây thiệt hại tài sản trên 500 triệu USD.

Bắc Mỹ thiệt hại gần 40 tỷ USD tương đương 76% tổn thất được bảo hiểm toàn thế giới trong năm 2008. Tổn thất là do bão Ike và Gustav cũng như những cơn bão trong nửa đầu năm 2008. Xét về thiệt hại nhân mạng châu Á chịu



tổn thất nặng nề nhất với 235.000 người chết bằng 98% tổng thiệt hại toàn thế giới.

Theo xu thế gia tăng thảm họa tự nhiên ở châu Á, một số tổn thất lớn xảy ra tại Nhật Bản và Úc tác động đến số liệu thống kê tại khu vực châu Á/Thái Bình Dương. Mặc dù không có tổn thất bảo hiểm lớn nào trong giai đoạn 2005-08, tuy nhiên thảm họa tự nhiên trung bình mỗi năm vượt quá 2 tỷ USD. Nguyên nhân vẫn là do tổn thất xảy ra tại Nhật Bản và Úc như bão nhiệt đới Shanshan và Larry 2006, động đất Niigata 2007 và bão ở bờ biển đông nước Úc vào 2007 và 2008.

Thảm họa tự nhiên tại châu Á năm 2008

Động đất 7,9° Richté ở Tứ Xuyên, Trung Quốc xảy ra vào tháng 5/2008 làm gần 70.000 người chết và 18.000 người mất tích và 374.000 người bị thương. Ước tính ít nhất 5 triệu người mất nhà cửa, và con số này có thể lên đến 10 triệu người. Một số nơi trong phạm vi 300 km bị phá hủy và nhiều công trình khác bị thiệt hại nặng nề. Tổn thất cơ sở hạ tầng và thời tiết xấu trong những ngày sau đó gây trở ngại cho việc tiếp cận và cứu trợ. Những hồ nước lớn hình thành sau lở đất làm tràn ngập các thành phố

không lâu sau động đất. Ước tính tổn thất kinh tế ở những mức độ khác nhau và chủ yếu phụ thuộc vào thiệt hại kinh tế được xác định. Mặc dù thiệt hại kinh tế trực tiếp được báo cáo là 124 tỷ USD, ủy ban cải cách và phát triển quốc gia Trung Quốc đã thông báo cần khoản đầu tư 150 tỷ USD để tái thiết. Đối lập với tổn thất kinh tế, tổn thất được bảo hiểm (bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ) ở mức khiêm tốn 0,75 tỷ USD. Động đất ở Tứ Xuyên đã đẩy lên sự cảnh giác về rủi ro động đất tại Trung Quốc, nhưng không biết liệu đến khi nào sẽ có tác động đến việc tham gia bảo hiểm để giảm thiểu ảnh hưởng của thiên tai trong tương lai?

Bão tuyết/băng tại phía nam Trung Quốc

Đầu năm 2008 thời tiết lạnh bất thường cùng với tuyết và băng đã làm tê liệt khu vực đông nam Trung Quốc. Theo số liệu chính thức gần 1 triệu ngôi nhà bị phá hủy. Cơ sở hạ tầng, nhất là điện và nước cũng như giao thông (đường bộ, đường sắt, đường hàng không) tạm ngừng hoạt động ở nhiều nơi. Nông nghiệp cũng bị ảnh hưởng nặng nề, gây thiệt hại đáng kể về vật nuôi và năng suất cây trồng giảm. Tổn thất kinh tế trực tiếp ước tính là 20 tỷ USD, trong đó tổn thất toàn thị trường bảo hiểm là gần 1,3 tỷ USD.

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

Bão nhiệt đới Nargis, Myanmar

Với tốc độ gió lên đến 215 km/h, bão nhiệt đới Nargis đổ bộ vào vùng đồng bằng Irrawaddy, Myanmar đầu tháng 5. Bão nổi lên kết hợp cùng với lốc xoáy gây ngập lụt vùng châu thổ sông rộng lớn nằm dưới thấp và tập trung đông dân cư, như Yangon Division. Con bão đã gây tổn thất toàn bộ tài sản tại các vùng bị ảnh hưởng. Hoạt động cứu trợ thiên tai không kịp thời đã làm trầm trọng hơn tình hình. Bảo hiểm với vai trò làm giảm thiểu ảnh hưởng tài chính lại không tồn tại ở Myanmar. Bão Nargis là thảm họa tự nhiên trầm trọng nhất trong lịch sử Myanmar và có số người thiệt mạng cao thứ hai trong khu vực. Hơn 84.500 người chết và 53.800 người bị mất tích, ước tính khoảng 1,5 triệu người mất nhà cửa.

Thiệt hại lũ lụt và bão tại Australia
Vào tháng 1 và tháng 2/2008, bão và sau đó là lũ lụt đã ảnh hưởng đến vùng Queensland và New South Wales ở phía đông Australia. Nhìn chung, thiệt hại lũ lụt do sông hay hồ tràn nước bị loại trừ trong đơn bảo hiểm tiêu chuẩn của Australia. Tuy nhiên, thiệt hại "bão" thường được bảo hiểm nên sẽ được các công ty bảo hiểm bồi thường, vì khó có thể phân biệt giữa thiệt hại về gió, thiệt hại mưa/ lũ quét và lụt lội và áp lực về chính trị đáng kể. Tuy nhiên, đối với lũ lụt xảy ra vào tháng 1 và tháng 2, hầu hết các tổn thất được bảo hiểm theo đơn bảo hiểm của các công ty khai thác than hoạt động trong khu vực đó. Mỏ than, kho hàng, cơ sở hạ tầng và máy móc bị lụt kết hợp với thời tiết xấu kéo dài làm phát sinh các khiếu nại gián đoạn kinh doanh lớn. Tổng tổn thất được bảo hiểm là 1,3 tỷ USD. Vào tháng 11, bão cũng đổ bộ vào vùng Brisbane ở phía nam Queensland với tổn thất được bảo hiểm ước tính là 600 triệu USD.

Các nhà tái bảo hiểm bảo vệ các công ty bảo hiểm khỏi các tổn thất thảm họa như thế nào?



Tái bảo hiểm là công cụ bảo vệ các công ty bảo hiểm khỏi các tổn thất thảm họa

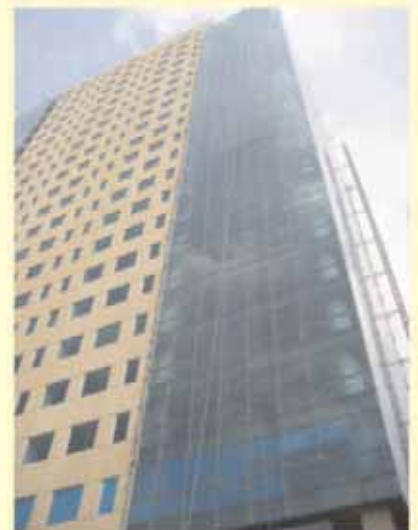
Một công ty bảo hiểm có thể tránh khỏi các tổn thất bằng cách:

- 1) Kiểm soát việc tích tụ tổn thất bằng cách đưa ra hạn mức cho đơn bảo hiểm
- 2) Đa dạng hóa danh mục sao cho ít bị thảm họa
- 3) Nắm giữ vốn thặng dư để chi trả cho những tổn thất thảm họa
- 4) Chứng khoán hóa nguy cơ tổn thất đối với các rủi ro thảm họa và mua tái bảo hiểm
- 5) Mua tái bảo hiểm

Hạn mức bảo hiểm giảm thiểu giá trị nghiệp vụ và phạm vi bảo vệ đối với khách hàng. Đa dạng hóa các loại hình có thể không cần thiết đối với các công ty trong nước ở những nước nhỏ bởi vì một thảm họa tự nhiên có thể ảnh hưởng đến cả đất nước. Duy trì vốn ở mức dư thừa thì không hiệu quả về mặt tài chính. Chứng khoán hóa thường không mấy phù hợp với các công ty qui mô nhỏ và trung bình, có rủi ro cơ

bản, và tổn thất thực tế có thể khác với phương pháp kích hoạt được sử dụng trong hợp đồng chứng khoán hóa với công ty bảo hiểm.

Tái bảo hiểm có thể có mức phí cao và chứa cả rủi ro tín dụng bởi vì một công ty tái bảo hiểm có thể không bồi thường các tổn thất. Tuy nhiên, tái bảo hiểm bảo vệ các công ty bảo hiểm khỏi các tổn thất thảm họa. Công ty tái bảo hiểm nhận một phần gánh nặng tổn thất và đổi lại trợ giúp các công ty bảo hiểm gốc đánh giá và khai thác các rủi ro thảm họa.



Các công ty bảo hiểm chuyên nhượng tổn thất cho các nhà nhận tái như thế nào?

Hợp đồng tái bảo hiểm vượt mức bồi thường cho nghiệp vụ (CatXL) là lựa chọn tối ưu đối với các công ty bảo hiểm muốn bảo hiểm các tổn thất thiên tai. Những hợp đồng này sẽ bồi thường tất cả những tổn thất của công ty bảo hiểm đối với một sự cố hoặc thảm họa xác định nằm trong phạm vi từ attachment point đến exit point. Những hạn

mức này phụ thuộc vào qui mô của công ty bảo hiểm và việc nhận rủi ro. Hợp đồng tái bảo hiểm tỷ lệ bảo hiểm cho những thảm họa vì các công ty tái bảo hiểm bồi thường theo tỷ lệ đã thỏa thuận đối với tất cả các tổn thất. Tổn thất thảm họa thường xảy ra đối với bảo hiểm tài sản, mặc dù những tổn thất này cũng có thể xảy ra đối với các nghiệp vụ khác như hàng hải, hàng không, kỹ thuật và motor.

Phạm vi các công ty bảo hiểm

chuyển giao rủi ro cho các nhà nhận tái có thể tính bằng tỷ lệ phí nhượng cho nhà tái bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm lớn nhượng tái bảo hiểm ít hơn vì các công ty này có thể đa dạng hóa một phần tổn thất thông qua việc đa dạng hóa trên phạm vi quốc tế.

Các công ty bảo hiểm vốn hóa tốt ít có nhu cầu tái bảo hiểm hơn. Một công ty bảo hiểm càng có nhiều vốn thì công ty đó càng ít phải nhượng tái bảo hiểm cho các nhà nhận tái.■

(Theo Sigma - Swiss Re)

20 TỔN THẤT BẢO HIỂM NẶNG NỀ NHẤT TRONG NĂM 2008

TỔN THẤT ĐƯỢC BẢO HIỂM (Triệu USD)	SỐ NGƯỜI CHẾT & MẤT TÍCH	TỔN THẤT	ĐỊA ĐIỂM XẢY RA TỔN THẤT
20.000	136	Bão Ike, tốc độ gió 195km/h: tổn thất ngoài khơi, lũ lụt	Mỹ, vùng Carribean: Vịnh Mexico, Haiti
4.000	135	Bão Gustav, tốc độ gió 240 km/h: tổn thất ngoài khơi, lũ lụt	Mỹ, vùng Carribean: Vịnh Mexico, Haiti
1.325	7	Lốc xoáy, bão, gió 320 km/h, mưa, mưa đá	Mỹ
1.321	15	Bão mùa đông Emma, gió 150 km/h, lụt	Đức, Áo, Cộng hòa Czech
1.300	130	Bão tuyết, mưa	Trung Quốc
1.100	-	Bão, gió 137 km/h, mưa đá	Mỹ
973	4	Bão Hilal, bão, mưa đá; lũ lụt, lở đất	Đức, Bỉ, Anh, Pháp
955	56	Lốc xoáy, bão mùa đông, lũ lụt	Mỹ
800	-	Bão, mưa đá, mưa, lũ lụt	Mỹ
745	12	Bão mùa đông, mưa, tuyết; lũ lụt, lở bùn	Mỹ
725	16	Bão ở phía bắc nước Mỹ, mưa đá, mưa; lũ lụt	Mỹ
585	22	Lốc xoáy, gió 280 km/h, mưa đá	Mỹ
560	2	Bão, lốc xoáy, mưa đá	Mỹ
550	-	Lũ lụt do mưa nặng hạt	Úc
525	5	Bão Dolly, gió 160 km/h, mưa lớn; lũ lụt	Mỹ, Mexico, Vịnh Mexico
500	-	03 vụ cháy rừng ở thành thị, gió Santa Ana 130 km/h	Mỹ
470	-	Bão, mưa đá	Mỹ
Chưa thông báo	-	Cháy ở Universal Studios	Mỹ
Chưa thông báo	-	Nổ gas ở nhà máy thép	Mỹ
Chưa thông báo	-	Nổ và cháy ở nhà máy sản xuất gas	Úc

20 THẢM HOA NGHIÊM TRỌNG NHẤT VỀ SỐ NGƯỜI CHẾT VÀ MẤT TÍCH TRONG NĂM 2008

SỐ NGƯỜI CHẾT & MẤT TÍCH	TỔN THẤT ĐƯỢC BẢO HIỂM (Triệu USD)	TỔN THẤT	ĐỊA ĐIỂM XẢY RA TỶN THẤT
138.373	-	Bão Nargis tàn phá Irrawaddy và Yangon Divisions; lũ lụt	Myanmar (Burma), Vịnh Bengal
87.449	366	Động đất ở Tứ Xuyên (M_w 7,9 ^o), dư chấn	Trung Quốc
1.413	45	Bão Fengshen/Số 6, gió 140 km/h, mưa lớn	Philippines, Trung Quốc, vùng biển phía nam Trung Quốc
1.300	-	Tuyết rơi	Afghanistan
950	-	Lũ lụt do mưa gió mùa	Ấn Độ
500	80	Bão Hanna, gió 130 km/h, lũ lụt	Haiti, Turks và đảo Caicos
300	-	Bất đồng do kết quả bầu cử gây tranh cãi	Nigeria
300	-	Động đất (M_w 6,4 ^o), dư chấn (M_w 6,2)	Pakistan
275	-	Thuyền chở di dân bất hợp pháp bị mất tích	Vịnh Bengal, Myanmar (Burma)
271	-	Lở bùn làm đập nổ tung tại mỏ quặng Tashan	Trung Quốc
261	-	Bão nhiệt đới Ivan tốc độ gió 230 km/h	Madagascar
230	-	Sóng lạnh	Ấn Độ
230	-	Lũ lụt do mưa lớn	Ấn Độ
224	-	Hành động bộc phát của đám đông tại lễ hội Navaratri	Ấn Độ
208	-	Bão Kammuri/Số 9 với tốc độ gió 100 km	Việt Nam, Trung Quốc, Lào, Thái Lan
190	-	Bão Nisha, mưa lớn, lũ lụt	Ấn Độ, Sri Lanka
180	-	Lũ lụt do mưa lớn, bão nhiệt đới	Yemen
180	-	Lũ lụt gây nên do mưa lớn	Ấn Độ, Bangladesh, Nepal
172	Chưa thông báo	Vụ tấn công vào 2 khách sạn sang trọng và những cơ sở khác tại Mumbai	Ấn Độ
168	-	Đầu độc do rượu cồn có đầy buộc nhiễm Methanol	Ấn Độ

(Nguồn: Sigma - Swiss Re)



Chiến lược bảo hiểm trong nền kinh tế hiện tại - Những thách thức mới, những cơ hội trong dài hạn

Không thể phủ định được rằng tình hình kinh tế hiện tại đầy những thách thức, nhưng những thay đổi có thể thúc đẩy ngành bảo hiểm châu Á tạo nên tăng trưởng mạnh hơn cho ngành bảo hiểm.

Ngành bảo hiểm châu Á đặc trưng bởi các kênh phân phối - đặc biệt là tập trung vào mạng lưới đại lý - và sự quản lý phức tạp ở mỗi nước.

Trong tình hình kinh tế đầy thách thức, sự không bền vững giữa các khách hàng, áp lực cần phải có qui chế tốt hơn và cú sốc mạnh đối với uy tín của các công ty cung cấp dịch vụ tài chính, làm cách nào chúng ta có thể chuyển sang một mô hình kinh tế phát triển hơn, ổn định và phát triển vững chắc trong suốt chu kỳ kinh doanh mới?

Những thách thức kinh tế hiện tại

Thời kỳ đang thay đổi và tình hình kinh tế đòi hỏi phải có một cách thức nhìn nhận việc bán và phân phối bảo hiểm mới. Trong thời kỳ bùng nổ kinh tế những năm gần đây, ngành bảo hiểm có rất nhiều cơ hội phát triển.

Thu nhập sau khi trừ thuế gia tăng ở các nước có mức độ tăng trưởng trung bình ở châu Á thúc đẩy nhu cầu bảo hiểm ở tỷ lệ đòi hỏi vượt quá mức cung. Chúng ta có thể

chứng kiến sự tăng trưởng nhất là ở các sản phẩm như các đơn liên kết đầu tư và các đơn bảo hiểm nhân thọ phổ thông có thể thay đổi (VUL).

Rất nhiều công ty bảo hiểm, gồm các đại lý và các lực lượng bán hàng nhìn nhận các sản phẩm liên kết đầu tư này trở thành mối quan tâm chính. Tuy nhiên, sự suy thoái kinh tế cho thấy có lẽ ngành bảo hiểm và các khách hàng chưa hoàn toàn sẵn sàng cho các sản phẩm này. Điều này cho thấy rằng thực sự cần phải liên kết nhu cầu của khách hàng với các sản phẩm và dịch vụ đang được bán.

Hiện tại cuộc suy thoái đã xảy ra, việc buôn bán cũng giảm sút và sự sụt giảm về uy tín đối với ngành bảo hiểm cũng không thể cứu vớt khách hàng đang tìm kiếm những

nơi cất trữ tiền an toàn hơn. Liệu chúng ta là các công ty bảo hiểm có các sản phẩm khách hàng cần hay không?

Một kết quả không tránh khỏi từ các vấn đề của ngành bảo hiểm là mong muốn của các chính phủ thiết lập được qui chế mà các công ty và các đại lý sẽ phải đấu tranh.

Các cơ hội đối với châu Á

Mặc dù có những khó khăn, tình hình kinh tế hiện tại thực sự cho phép chúng ta tập trung hơn vào chất lượng của lực lượng bán hàng và đầu tư vào khâu phân phối. Các công ty bảo hiểm sẽ có cơ hội đào tạo nâng cao và phát triển cho các đại lý và các phân phối viên, hay họ sẽ được khuyến khích.

Các cơ quan quản lý sẽ buộc các



BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

công ty bảo hiểm có trách nhiệm hơn với hoạt động của các đại lý, và áp dụng các nguyên tắc nghiêm ngặt hơn, như CIRC's (Ủy ban Quản lý Bảo hiểm Trung Quốc) gần đây cấm bán sản phẩm bảo hiểm nhân thọ phổ thông có thể thay đổi (VUL) qua các nhân viên ngân hàng ở Trung Quốc.

Với các sản phẩm phức tạp như thế này, chúng ta có thể bắt đầu xem xét những tham chiếu nội bộ đối với các đại lý được huấn luyện đặc biệt. Đây là một ví dụ về tình hình kinh tế sẽ mang lại lợi ích cho khách hàng như thế nào bằng cách khuyến khích các kênh phân phối xác định tốt hơn các nhu cầu của khách hàng và kết nối nhu cầu đó với sản phẩm.

Dự báo rằng cũng có nhiều qui định hơn về cách thức thúc đẩy sản phẩm. Ví dụ, các cơ quan quản lý của Hong Kong có thể sẽ khảo sát việc công bố hoa hồng. Vì sau đó khách hàng tìm kiếm sự tư vấn công minh hơn, các nhà tư vấn tài chính độc lập có thể trở thành một kênh quan trọng.

Chiến lược ứng phó những thách thức

Chiến lược chủ chốt chúng ta có thể dự đoán trước để ứng phó các thách thức là triển khai sản phẩm



và chiến lược phân phối mới. Với các sản phẩm liên kết đầu tư ngoài lợi ích, càng nhiều các sản phẩm bảo hiểm truyền thống chủ chốt, như các đơn bảo hiểm sức khỏe và bệnh nặng, sẽ phát triển nổi trội.

Các sản phẩm quản lý tài sản sẽ không bị loại bỏ, nhưng trong chu kỳ kinh tế hiện tại, yếu tố gia tăng giá trị tài sản đã bị đẩy cao quá mức và dễ gây ảo tưởng cho khách hàng. Trong cuộc khủng hoảng lần trước, khách hàng đã phải mất một khoảng thời gian để quay trở lại các sản phẩm đầu tư, làm ảnh hưởng đến quỹ tương hỗ, và quỹ lương hưu. Mặc dù trong dài hạn, sẽ có sự cân đối trở lại giữa các sản phẩm đầu tư và các sản phẩm bảo hiểm chính, các đại lý và người phân phối sẽ có lại kỹ năng tập trung ít hơn vào các quỹ tương hỗ và các hoạt động đầu tư.

Cuối cùng, cùng với ngành bảo hiểm đã phát triển đến ngưỡng và các cơ hội chính đang giảm dần, một chiến lược quan trọng khác sẽ là khám phá các thị trường thích hợp. Marketing trực tiếp và marketing qua điện thoại chưa được khai thác nhiều tại châu Á, nhưng những kênh này có thể trở nên thu hút hơn đối với việc tiếp cận các thị trường thích hợp và các nhóm kinh tế xã hội khác biệt.

Triển vọng của ngành bảo hiểm châu Á

Tốc độ tăng trưởng ấn tượng trong những năm gần đây không phải là bền vững và tình trạng đình trệ đã tạo ra môi trường khó khăn. Tuy nhiên, sự kết hợp áp lực chính trị, quản lý và kinh tế là một yếu cầu quan trọng đối với mô hình hoàn thiện hơn. Trong khi vẫn còn những thắc mắc về sản phẩm nào và cách thức khai thác nào sẽ tồn tại, ngành bảo hiểm gần như chắc chắn sẽ phát triển mạnh hơn, cùng với sự tập trung vào các công ty có thể dự báo được, thận trọng và ổn định cũng như hệ thống các đại lý và hệ thống phân phối. ■

(Theo Asia Insurance Review - Tháng 4/2009)



CÁC CÔNG TY SẼ LỚN MẠNH HƠN

Các công ty trong ngành bảo hiểm đang có chiều hướng sáp nhập lại vì muốn lớn mạnh hơn trước tình hình kinh tế khó khăn hiện tại. Xu hướng này sẽ còn tiếp tục và số lượng các công ty bảo hiểm sẽ ít đi nhưng các công ty sẽ có qui mô lớn hơn trong những năm tới. Vì vậy, các công ty này cũng sẽ mong muốn được làm việc với các công ty chuyên về giám định và tính toán tổn thất lớn, hoạt động rộng khắp thế giới và có dịch vụ đạt tiêu chuẩn quốc tế.

Trong 6 tháng đầu năm 2009, ngành bảo hiểm khu vực châu Á và thế giới vẫn chưa có tiến triển khả quan nào. Cho đến nay cũng chưa có dấu hiệu cho thấy tình hình đến cuối năm sẽ sáng sủa hơn.

Tình hình mua lại và sáp nhập (M&As)

Trong tình hình khủng hoảng hay suy thoái chúng ta luôn được chứng kiến một biểu hiện rất tích cực đó là cách thức các công ty chèo lái để đảm bảo duy trì hoạt động kinh doanh và phát triển mạnh mẽ hơn. Có dấu hiệu cho thấy rất nhiều công ty bảo hiểm đang xem xét chiến lược mua lại và sáp nhập trong ngành và cuộc suy thoái này có thể kích hoạt một loạt các quyết định sáp nhập để phát triển mạnh hơn hay có thể theo kịp các công ty khác.

Ví dụ gần đây nhất là việc 2 công ty bảo hiểm lớn nhất của Nhật Bản là Sompo Japan và Nipponkoa tuyên bố sẽ sáp nhập với nhau trong tháng 3 vừa qua. Các quan sát viên cho rằng tốc độ tăng trưởng doanh thu phí đình trệ và thị trường chứng khoán sụt giảm là lý do để hai công



ty lớn này sáp nhập. Trước đó, trong tháng 1 đã diễn ra vụ sáp nhập giữa ba công ty là Mitsui Sumitomo, Aioi, và Nissay Dowa.

Các giao dịch này chỉ chủ yếu ảnh hưởng đến thị trường Nhật Bản, nhưng thị trường Nhật Bản âm thầm cũng có nghĩa là các công ty bảo hiểm Nhật sẽ nhìn ra thị trường nước ngoài và nhất là châu Á trong giai đoạn tăng trưởng tiếp theo. Tokio Marine đã thực hiện việc mua cổ phần góp vốn tại khu vực Đông Nam Á. Điều này có thể khuấy động phong trào mua lại và sáp nhập trong ngành bảo hiểm tại châu Á do xu hướng các công ty bảo hiểm của Nhật mua lại các công ty ở châu Á gia tăng.

Một lý do khác nữa là các công ty bảo hiểm đã không còn có thể lấy lợi nhuận đầu tư để bù đắp cho lỗ kinh doanh nghiệp vụ.

Tác động đối với các công ty giám định và tính toán tổn thất

Lĩnh vực giám định và tính toán tổn thất nên chú ý đến xu hướng này tại châu Á vì sau này sẽ không còn "liên minh khách hàng" sẽ có ít khách hàng hơn nhưng khách hàng sẽ lớn hơn. Các khách hàng lớn này sẽ tìm kiếm các dịch vụ của các công ty giám định và tính toán tổn thất có khả năng cung cấp dịch vụ trên phạm vi quốc tế một cách chuyên nghiệp.

Trong giai đoạn hợp nhất và thu



hẹp kinh doanh, các công ty giám định và tính toán tổn thất phải nắm bắt được vai trò của mình trong dây chuyền dịch vụ mà các công ty bảo hiểm cung cấp cho khách hàng. Khi thị trường tăng trưởng ổn định giống như trong thời gian 5 năm cho đến nửa cuối năm 2008, mối quan hệ cơ bản giữa các công ty bảo hiểm và bên thứ ba như các môi giới, các chuyên viên giám định và tính toán tổn thất và những đối tượng khác có chiều hướng dễ dãi hơn. Khi ấy họ vẫn có thể duy trì hoạt động nhờ doanh thu và lợi nhuận cao.

Các mối quan hệ tin cậy nhưng chuyên nghiệp

Nhưng, đứng trước tình hình suy thoái tất cả các hợp đồng thuê ngoài, các mối quan hệ “bên ngoài” đều phải xem xét lại, và cần phải cải tiến và tính toán xem làm thế nào để có thể cung cấp dịch vụ có tính chất khác biệt với các công ty khác.

Trước đây, mối quan hệ giữa các công ty giám định và các công ty bảo hiểm lớn thường mang tính bền vững, nhất là ở châu Á. Nhưng

trong tình hình hiện nay khi ban lãnh đạo chịu áp lực điều hành và sáp nhập, việc cạnh tranh giữa các công ty cung cấp dịch vụ có thể tăng lên.

Mối quan hệ giữa công ty bảo hiểm và công ty giám định phải là mối quan hệ hoàn toàn tin tưởng. Đó là lý do vì sao những quan hệ này thường lâu bền, bởi vì cần có thời gian và công sức để chứng tỏ sự tin cậy với đối tác. Nhưng khi mối quan hệ đã được thiết lập thì vẫn cần tiếp tục được củng cố.

Công bằng mà nói các công ty giám định được lựa chọn trong những năm vừa qua là những công

ty đã triển khai công việc rất tốt đối với các công ty bảo hiểm.

Các công ty lớn hơn sẽ chiếm lĩnh thị trường

Nếu có một xu hướng dài hạn trong ngành bảo hiểm châu Á thì xu hướng đó sẽ là có ít công ty hơn nhưng các công ty sẽ có qui mô lớn hơn, như những gì chúng ta đang chứng kiến tại thị trường Nhật Bản hiện tại.

Các công ty này sẽ yêu cầu các dịch vụ giám định được chuẩn hóa từ các công ty đã được lựa chọn. Điều đó có nghĩa là các công ty nhỏ hoạt động độc lập sẽ chỉ còn rất ít. Hoạt động giám định cần phải biến đổi để thích ứng với các nhu cầu của thị trường bảo hiểm trong giai đoạn mới.

Xu hướng này đang diễn ra và có nhiều tên tuổi mới đã xuất hiện với quy mô toàn cầu. Tình hình suy thoái có thể vẫn tiếp tục kéo dài trong một khoảng thời gian nữa nhưng ngành bảo hiểm phải coi đó là một cơ hội tốt để đánh giá xem có thể cải tiến gì thêm. Nếu làm được vậy, thì ngành bảo hiểm không những sẽ có thể tồn tại mà còn có cơ hội phát triển vững chắc. ■

(Theo Asia Insurance Review - Tháng 4/2009)



Tình hình tái tục bảo hiểm hàng không trong tháng 3

Tháng 3 vừa qua tình hình tái tục vẫn tiếp tục diễn ra thưa thớt và doanh thu phí tương đối thấp. Mặc dù tháng 3 là tháng nhiều giao dịch nhất của năm nhưng cũng chỉ có bốn hợp đồng tái tục đó là:

Bangkok Airlines (Thái Lan), Free Bird Airlines (Thổ Nhĩ Kỳ), Iran Air và KD Avia (Ukraine). Tuy vậy các vụ tái tục này không thể thực sự phản ánh xu hướng thị trường vì không có hãng nào có giá trị đội bay trung bình (AFV) vượt quá 650 triệu USD.

Mặc dù mức phí hiện tại tăng 21%, song do dữ liệu tái tục thu thập được ở mức tối thiểu và vì vậy nhiều khả năng là bất kỳ một hợp đồng tái tục nào cũng sẽ làm sai lệch số liệu trung bình, do đó khó có thể đưa ra các kết luận đúng đắn.

Để tài lập đi lập lại trong những tháng gần đây và chắc chắn vẫn tiếp tục đó là: số lượng các hợp đồng tái tục trong tháng 3 giảm do những khó khăn của ngành hàng không, mất khả năng thanh toán và xu hướng sáp nhập.

Hãng Avolar (Mexico) ngừng hoạt động vào tháng 8/2008 và Air Nostrum trước đây là dịch vụ lớn nhất trong tháng 3, hãng này sẽ tham gia chương trình của Iberia khi hết hạn của đơn bảo hiểm năm 2008. Ngoài ra Jett8, hãng vận tải hàng hóa có trụ sở tại Singapore đã xin gia hạn đến tận 31 tháng 5. Mùa tái tục tháng 3/2008 chỉ chiếm 1,6% phí hàng năm, và con số này sẽ giảm trong năm 2009.

Mặc dù chỉ có ít các hợp đồng tái tục, doanh thu phí tháng 3 vẫn đạt



21 triệu USD, tăng 21% so với hai tháng trước. Dịch vụ lớn nhất được tái tục trong tháng là của Iran Air với AFV 605 triệu USD, tăng 19% so với năm trước, và tăng 12% lượt khách chuyên chở đạt 12,5 triệu lượt. Tổng giá trị đội bay trung bình (AFV) chỉ đạt 1.579 triệu USD, tăng 12%. Tổng số lượt hành khách chuyên chở tăng 3% so với năm trước lên mức 17 triệu lượt.

Doanh thu phí của tháng 3 bị ảnh hưởng nhiều bởi chương trình tái tục của hãng Iran Air do có lệnh trừng phạt kinh tế làm hạn chế số lượng các công ty bảo hiểm được phép tham gia và tổn thất lớn trong những năm gần đây, nên phí bảo hiểm của hãng này cao hơn các hãng hàng không có cùng qui mô ở các nước khác. Hợp đồng tái tục của hãng KD Avia có phí tăng đáng kể do gánh chịu tổn thất toàn bộ của máy bay B737-300 vào tháng 10/2008.

Tất cả các hợp đồng tái tục trong tháng 3 đều có mức phí tăng ở nhiều mức độ khác nhau, mức độ chênh lệch giữa phí của nhà bảo hiểm đứng đầu và thị trường theo sau tiếp tục được thu hẹp. Một số công ty bảo hiểm lại nhận được phí cao hơn công ty bảo hiểm đứng đầu thị trường, vì vậy lượng phí thực trả cao hơn mức trung bình ước tính. Xu hướng này có thể sẽ tiếp tục ít nhất là đến quý 4/2009.

Có thể rút ra kết luận là các công ty bảo hiểm đã thành công trong việc nỗ lực tăng phí. Mặc dù từ nay đến hết năm 2009 chỉ còn 11 hợp đồng tái tục, song xu hướng này vẫn có thể thay đổi bởi một hợp đồng tái tục lớn.

Các tổn thất lớn xảy ra trong 3 tháng đầu năm 2009 làm cho quỹ dự phòng bồi thường tăng lên hơn 660 triệu USD. Tình hình này báo hiệu một khởi đầu tồi tệ cho năm

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

2009, tương tự như năm 2000 với tổn thất lên tới 1,7 tỷ USD.

Thực tế vào cuối tháng 3, mới chỉ kết thúc quý đầu tiên của năm, tổng số khiếu nại chiếm 47% dự phòng bồi thường hàng năm của năm 2008.

Chắc chắn trong những tháng tiếp theo các công ty bảo hiểm sẽ cố gắng sử dụng những con số trên ít nhất là để duy trì mức phí như mức của năm 2008 khi mà nguy cơ tổn thất giảm xuống sẽ làm tăng tỷ lệ phí. Chắc chắn rằng các công ty bảo hiểm sẽ thành công đối với những rủi ro tái tục trong tháng 4.

Điều quan trọng hơn là doanh thu phí tính từ tháng 10/2008 đến tháng 3 vừa qua đạt 990 triệu USD, tăng 9,5% so với cùng kỳ năm trước, và so với mức tăng phí 9,2% vào cuối quý 4/2008.

Thông tin cập nhật về tổn thất

Tổn thất tính đến tháng 3/2009 là 665 triệu USD, trong đó 197 triệu USD tổn thất thân máy bay, 356 triệu USD tổn thất trách nhiệm và tổn thất thường xuyên 113 triệu USD. Con số này không bao gồm dự phòng bồi thường đối với một số tổn thất gần đây mà vẫn chưa được xác nhận và vì thế số liệu tổn thất thực tế sẽ còn cao hơn.

Đến giữa tháng 2 dự phòng tổn thất đã thông báo vẫn ở mức tương tự như những năm gần đây. Trong 6 tuần vừa qua có một số tổn thất lớn, đáng chú ý nhất là tổn thất của hãng Colgan Air vào ngày 12/02 với thiệt hại khá lớn. Tình hình tổn thất trong quý đầu của 2009 hiện tại là mức xấu nhất từ năm 2000 đến nay.

Số hành khách thiệt mạng năm 2009 không tăng đáng kể so với năm 2008 là dấu hiệu tốt cho những tháng còn lại của năm căn cứ theo phân tích của Tổ chức Hàng không dân dụng Quốc tế (ICAO). Phân tích về các vụ tai nạn gây thiệt hại đến tính mạng

được tiến hành bởi các thành viên của ICAO đã chỉ ra rằng năm 2008 giảm 25% các tai nạn hàng không gây thiệt mạng so với năm 2007.

Con số trên tương đương với số hành khách thiệt mạng giảm từ 587 người trong năm 2007 xuống còn 439 người trong năm 2008 trong 11 vụ tai nạn gây chết người mỗi năm căn cứ theo các chỉ tiêu phân tích của ICAO. Tỷ lệ tai nạn hàng không giảm từ 0,01391 sinh mạng trên 100 triệu km-hành khách trong năm 2007 xuống tỷ lệ 0,01370 trong năm 2008, tiếp tục xu hướng giảm từ năm 1990 đến nay.

Một số các tai nạn lớn gần đây đó là:

Vào ngày 28/02, máy bay Bombardier CRJ-200ER của Atlantic Southeast Airlines, số hiệu N830AS bị cháy ở buồng lái của phi công trong khi dừng tại cổng đón khách của sân bay quốc tế Tallahassee, Florida, Mỹ. Lúc xảy ra sự cố chỉ có nhân viên đội bay trên máy bay và tất cả đã thoát khỏi máy bay không bị thương tích gì trước khi đội cứu hỏa dập tắt đám cháy. Chỉ có tổn thất lớn đối với khu vực buồng lái của phi công.

Ngay sau khi hạ cánh trong cơn mưa rất lớn tại sân bay quốc tế Jakarta, Indonesia, vào ngày 09/03, máy bay MD-90, số hiệu PK-LIL, do hãng Lion Air khai thác, đã chệch đường băng sa vào



khu đất mềm và quay 180 độ trước khi dừng lại được trên một cánh đồng rộng. Theo báo cáo bộ phận máy bay bị hỏng và một vài mảnh vỡ ở cánh trái. Tất cả 166 hành khách và 6 nhân viên đội bay trên máy bay được giải thoát an toàn.

Hạ cánh khi tốc độ gió mạnh tại sân bay quốc tế Tokyo Narita, Nhật Bản vào ngày 23/03, máy bay Boeing (McDonnell-Douglas) MD-11F, số hiệu N526FE của hãng Federal Express, đã bị bật lên khi tiếp đất và sau đó rơi xuống từ độ cao 50-100ft. Lúc này máy bay nghiêng sang trái làm cho cánh trái chạm đất và gây cháy. Máy bay lộn nhào và trượt khỏi đường băng. Máy bay bị hỏng hoàn toàn và hai thành viên đội bay đã thiệt mạng.

Ngày 23/03 máy bay Embraer ERJ-145, số hiệu UR-DNE do hãng Dniproavia khai thác hạ cánh xuống sân bay quốc tế Istanbul Ataturk, Thổ Nhĩ Kỳ, bị lộn nhào và trật khỏi đường băng. Bộ phận mũi bị hỏng, nhưng toàn bộ 44 hành khách và đội bay không bị thương tích gì.



Tình hình tái tục trong những tháng tiếp theo

Các hoạt động tái tục trong quý 2/2009 sẽ tăng đáng kể so với quý I. Số lượng các hợp đồng tái tục tăng gần 4 lần và trong số đó có một số hợp đồng bảo hiểm lớn nhất thế giới. Mặc dù hoạt động tái tục tăng mạnh trong năm 2008 nhưng doanh thu phí trong quý II chỉ chiếm 13% doanh thu hàng năm của cả năm.

Tháng 4 là tháng có nhiều hợp đồng nhất của quý với 18 hợp đồng tái tục, nhiều hơn so với cả quý I. Hợp đồng của hãng British Airways là chương trình tái tục lớn nhất trong tháng 4. Để thấy được ảnh hưởng của những hợp đồng tái tục lớn, có thể nói rằng riêng hợp đồng của British Airways đã có doanh thu phí lớn hơn toàn bộ quý 1/2009.

Số lượng các rủi ro tái tục trong tháng 4 sẽ ít hơn so với năm 2008 là do hãng Jeju Air (Hàn Quốc) thôi không hoạt động vào năm 2008 và

SriLankan Airlines gia hạn đơn đến tháng 7. Hãng Aerolineas Argentinas và Austral of Argentinian lựa chọn không tiếp tục chương trình Air Comet và sẽ tái tục vào tháng 4 trong một chương trình liên kết mới.

Có ba rủi ro tái tục với AFV hết hạn vượt mức 5 tỷ USD, hai rủi ro vượt 1 tỷ USD và một rủi ro còn lại với AFV nằm giữa 1 tỷ USD và 100 triệu USD.

Chương trình tái tục được trải dài theo khu vực địa lý với chín rủi ro tại châu Âu, ba rủi ro của các công ty bảo hiểm châu Phi, hai ở Ấn Độ và tương tự với châu Á và mỗi một rủi ro tại Bắc Mỹ và Nam Mỹ.

Tháng 4 là lần đầu tiên có thể đánh giá các công ty bảo hiểm hoạt động như thế nào kể từ quý IV/2008. Chúng ta sẽ chỉ thấy sự nối tiếp chu kỳ đã bắt đầu vào cuối của năm ngoái hay chúng ta sẽ được chứng kiến xu hướng thất chặt hơn.

Mùa tái tục tháng 4

Sự đa dạng về qui mô, khu vực địa lý và loại hình sẽ giúp chúng ta có cái nhìn tổng thể hơn. Quan trọng nhất là thị trường sẽ thấy được con số ước tính công bố trong năm 2008 sẽ sát với thực tế đến mức độ nào và mức độ hoàn phí khi đã hoàn thành những điều chỉnh cuối cùng của chương trình tái tục 2008.

Thị trường sẽ quan tâm đến những thay đổi về phí trong đợt tái tục tháng 4, vì đó có thể là sự tham khảo cho chương trình tái tục trong những tháng tiếp theo. Các công ty bảo hiểm sẽ thành công với nỗ lực tăng phí đối với những rủi ro tái tục trong tháng 4, nhưng sẽ không như mức độ của 3 tháng đầu năm 2009. ■

(Theo Báo cáo của Willis)



Như những bộ phận khác của ngành tài chính, ngành bảo hiểm nhân thọ châu Á cũng bị ảnh hưởng nặng nề bởi khủng hoảng tài chính năm 2008. Trong năm 2008, 10 công ty bảo hiểm nhân thọ dẫn đầu châu Á đã bị thâm hụt 260 tỷ USD vốn hóa thị trường, giảm 60% so với con số sụt giảm 45% của chỉ số các dịch vụ tài chính toàn châu Á.

Theo cuốn “Bảo hiểm nhân thọ tại châu Á: Thắng lợi trong thập niên tới”, của Tiến sỹ Stephan Binder, Trưởng văn phòng tại Thượng Hải của công ty McKinsey và là Trưởng bộ phận Khai thác bảo hiểm khu vực châu Á - Thái Bình Dương và Ông Joseph Luc Ngai, Đối tác của văn phòng tại Hong Kong của công ty McKinsey, và là trưởng bộ phận quản lý tài sản của công ty McKinsey tại châu Á, các công ty bảo hiểm nhân thọ tại châu Á nói riêng đang chịu tác động to lớn do các khoản đầu tư của công ty như vốn góp và các loại sản phẩm khác như các trái vụ nợ có bảo đảm bằng tài sản thế chấp (CDOs) đã bị mất giá đáng kể.

Tốc độ tăng trưởng kinh doanh mạnh mà hầu hết các công ty bảo hiểm nhân thọ châu Á trước đây đạt được đang phải chịu áp lực. Tài sản thấp hơn và rủi ro tăng lên, các khách hàng ở châu Á đang giảm dần việc mua các sản phẩm bảo hiểm, đặc biệt là các đơn bảo hiểm liên kết đơn vị.



TÁC ĐỘNG CỦA CUỘC KHỦNG HOẢNG TÀI CHÍNH 2008

& TƯƠNG LAI ĐỐI VỚI NGÀNH BẢO HIỂM NHÂN THỌ CHÂU Á



Ý nghĩa đối với ngành bảo hiểm

Sẽ có sự thay đổi đáng kể trong bối cảnh cạnh tranh, cụ thể là thông qua việc mua lại và thoái vốn. Ví dụ, việc bán hàng loạt danh mục đầu tư của AIG có thể làm thay đổi tính năng động của nhiều thị trường. Các giao dịch đáng chú ý khác bao gồm sự thay đổi tình hình như công ty bảo hiểm Yamato phá sản, và sự mua lại ING của tập đoàn tài chính Fubon ở Đài Loan.

Thứ hai là các công ty bảo hiểm nhân thọ sẽ phải nâng cao ngay

năng lực đầu tư và quản lý rủi ro, có nghĩa là tăng thêm nguồn vốn. Thứ ba là các công ty bảo hiểm sẽ cần phải giảm sự phụ thuộc vào các sản phẩm đầu tư thuần túy, kêu gọi sự tái tập trung vào các sản phẩm truyền thống và sản phẩm tiết kiệm đơn thuần đã tồn tại trong khoảng thời gian dài hơn.

Mặc dù đang trong thời kỳ khủng hoảng nhưng quan trọng nhất vẫn là phải theo dõi xu hướng trong dài hạn sẽ tạo nên diện mạo ngành bảo hiểm trong thập niên tới. Bao gồm các nhân tố sau:

- Tiếp tục tốc độ tăng trưởng nhanh châu Á sẽ tăng trưởng 40% mức tăng trưởng phí bảo hiểm nhân thọ toàn thế giới trong vòng 5 năm tới;

- Tầng lớp trung lưu gia tăng nhanh chóng và chiếm đa số trong nguồn khách hàng bảo hiểm nhân thọ;

- Sự phát triển của một số công ty bảo hiểm đa quốc gia đóng vai trò là các công ty chủ chốt của khu vực đã hợp tác ngày càng nhiều với những công ty bản địa của nhiều quốc gia;

- Phát triển và cải tiến hệ thống phân phối đa kênh;

- Tham gia bảo hiểm như là một công cụ đầu tư và tiết kiệm.

Tất cả các xu hướng trong dài hạn này cho thấy ngành bảo hiểm nhân thọ châu Á sẽ bùng nổ trong trung và dài hạn.

Đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ hiện nay, vấn đề cấp thiết hiện nay đó là khắc phục khó khăn thông qua các giải pháp giảm thiểu trong ngắn hạn. Cần thiết phải tập trung vào chi phí, trình độ quản lý rủi ro, và quản lý đầu tư. Đối với những công ty có tình hình tài chính lành mạnh, cơ hội để tiến hành mua cổ phần như hiện nay sẽ không lặp lại trong thời gian tới.

Trong dài hạn, có nhiều cơ hội đối với các công ty bảo hiểm bản địa cũng như các công ty bảo hiểm nước ngoài. Châu Á sẽ là thị trường kế tiếp của các công ty bảo hiểm nhân thọ trên toàn thế giới - và mỗi công ty bảo hiểm trên thế giới sẽ phải tranh giành thị phần. Chỉ các công ty có chiến lược rõ ràng và có năng lực chiến thắng đối thủ sẽ giành được thị trường châu Á. Đối với một số công ty có nghĩa là làm chuyên nghiệp hóa lực lượng bán

hàng có kinh nghiệm; đối với một số công ty khác, điều này có nghĩa là cải tiến các kênh thay thế.

Trong kỷ nguyên tiếp theo, dự báo rằng rất nhiều các công ty đang hoạt động sẽ mất thị phần đáng kể và một số công ty có thể sẽ không giành được dịch vụ trong một khoảng thời gian. Giành được thị trường bảo hiểm nhân thọ châu Á chưa bao giờ khó khăn như hiện nay, tiền vốn góp chưa từng bao giờ cao như hiện nay. ■

(Theo Asia Insurance Review - Tháng 03/2009)



CHÂU Á: BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP ĐANG CẤT CÁNH

Vì nông nghiệp là ngành chủ chốt ở châu Á nên các chính phủ đã bắt đầu sử dụng bảo hiểm nông nghiệp để thúc đẩy sự thịnh vượng của nông dân và tăng sản lượng lương thực. Điều này đã dẫn đến sự tăng trưởng đáng kể của thị trường bảo hiểm nông nghiệp, với việc Trung Quốc đang chiếm vị trí thứ 2 sau Mỹ. Ông Dieter Reist và ông Yuanyong Long thuộc nhóm chuyên gia nông nghiệp của Swiss Re chia sẻ thông tin về ngành bảo hiểm đóng góp vào sự tăng trưởng nông nghiệp và thu hẹp mức chênh lệch cung - cầu hiện thời ở trong vùng như thế nào.

Chiếm 40% hay 600 tỷ USD trong sản lượng nông nghiệp thế giới, châu Á thực sự là người khổng lồ nông nghiệp. Châu Á còn là nhà sản xuất gạo, rau quả, dầu cọ, cao su tự nhiên và nuôi trồng thủy sản lớn nhất thế giới, đứng thứ hai về cà phê và thịt gia cầm. Ngoài ra, ngành nông nghiệp có ý nghĩa rất quan trọng với nhiều nước đang nổi lên ở châu Á, đóng góp khoảng 20-30% vào GDP và sử dụng khoảng 30-60% lực lượng lao động (Hình 1). Mặc dù hiện nay nhiều nước châu Á có hệ số tự cấp tự túc khá cao nhưng mức chênh lệch giữa cung và cầu lương thực lại đang nổi rộng.

Nhu cầu sản xuất lương thực tăng

Cả sự tăng trưởng dân số và sự chuyển dịch chế độ ăn ở mức trung bình hướng tới lương thực có hàm lượng calo cao hơn đều đã dẫn đến sự gia tăng nhu cầu lương thực. Thí dụ, chính phủ Trung Quốc dự tính nhu cầu về thịt tăng khoảng 10%, trứng khoảng 26%, hải sản khoảng 37% và sữa khoảng 190% trong vài năm tới, điều đó có nghĩa là sẽ cần phải sản xuất hơn 30% ngũ cốc nữa để chăn nuôi gia súc. Thêm nữa, ngành nhiên liệu sinh học cạnh

TỶ TRỌNG CỦA NGÀNH NÔNG NGHIỆP TRONG NỀN KINH TẾ



tranh ngày càng tăng với ngành lương thực để giành các nguồn lực đó.

Cung đang gắng sức theo kịp. Đất trồng trọt được thì hạn chế và có thể giảm do sự thành thị hóa và đất đã sử dụng ở nhiều nơi đang thoái hóa. Hầu hết nông dân châu Á đều canh tác trên mảnh đất quy mô nhỏ (trung bình 1,6 ha) với cơ sở hạ tầng và công nghệ hạn chế. Sản lượng nói chung còn thấp. Thí dụ, năng suất lúa ở Thái Lan, nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới chỉ là 2,8

tấn/ha so với năng suất trung bình toàn thế giới là 5 tấn/ha. Hơn nữa, chi phí đầu vào nông nghiệp cao, khả năng sản có về nước và chất lượng nước đang trở thành vấn đề then chốt.

Châu Á ở vào vị trí rất dễ bị bão, lũ lụt và hạn hán thường xuyên, có ảnh hưởng mang tính tàn phá đối với sản xuất nông nghiệp. Tổn thất thậm chí có thể trở nên nặng nề hơn nếu ảnh hưởng của sự thay đổi khí hậu đã dự báo trở thành hiện thực. Indonêxia, Philippin và Thái Lan ở

trong số 10 quốc gia nhạy cảm với thời tiết nhất theo điều tra của Weather Bill về 68 nước trên khắp thế giới.

Vấn đề chính sách của chính phủ

An ninh lương thực và giá lương thực là các vấn đề chiến lược then chốt của chính phủ các nước châu Á. Hộ gia đình trung bình ở châu Á - trừ Nhật Bản - chi tiêu hết 1/3 thu nhập của mình vào lương thực, so với dưới 10% ở Bắc Mỹ và châu Âu. Trong cuộc khủng hoảng lương thực gần đây, giá các mặt hàng lương thực chủ chốt bao gồm cả gạo đã tăng lên đáng kể, khiến cho nhiều chính phủ phải áp dụng các biện pháp can thiệp, kể cả việc hạn chế xuất khẩu gạo. Mặc dù giá hàng hóa gần đây đã giảm xuống, nhưng vẫn có một sự nhất trí cho rằng giá lương thực vẫn sẽ ở mức cao trong những năm tới.

Nhiều nước đã nhận ra rằng việc hỗ trợ ngành nông nghiệp có ý nghĩa quan trọng cơ bản và rằng tính sẵn có của bảo hiểm nông nghiệp có thể chấp nhận được là sự khuyến khích nông dân đầu tư vào sản xuất nông nghiệp. Để làm bảo hiểm nông nghiệp có thể chấp nhận được với nông dân, hầu hết các chính phủ đều trợ cấp phí bảo hiểm nông nghiệp. Mặc dù Tổ chức thương mại thế giới hướng tới giảm bớt các biện pháp được coi là bóp méo sản xuất và thương mại, thí dụ các khoản thanh toán trực tiếp liên

quan đến sản xuất hoặc giá cả, nhưng trợ cấp bảo hiểm bị loại trừ khỏi hiệp định thương mại tự do 1994 - nếu bảo hiểm nông nghiệp làm giảm nhẹ ảnh hưởng tài chính của thảm họa khí hậu hoặc thiên nhiên.

Hợp tác xã

Hầu hết nông dân châu Á đều là hội viên của các hợp tác xã cung cấp cho họ các nguồn cung ứng và dịch vụ đầu vào như là ngân hàng, bảo hiểm, hỗ trợ tiêu thụ và tiếp thị. Một số chính phủ đã quyết định cung cấp bảo hiểm qua các tổ chức đó.

Từ những năm 1940, nông dân Nhật Bản có thể mua bảo hiểm từ 700 hợp tác xã. Chính phủ trợ cấp bảo hiểm cây trồng và vật nuôi và đóng vai trò như là phương kế cuối cùng đối với tổn thất thiên tai. Các hợp tác xã thu xếp bảo hiểm và tái bảo hiểm lẫn cho nhau. Do có nguồn tài chính lớn và có kinh nghiệm, việc chuyển nhượng rủi ro sang khu vực tư nhân là không cần thiết. Tương tự, Hàn Quốc cũng đưa ra chương trình bảo hiểm cây trồng, vật nuôi được trợ cấp và gần đây nhất là bảo hiểm nuôi trồng thủy sản thông qua hợp tác xã quốc gia. Tổn thất do thiên tai được chính phủ bù đắp. Sau mức giữ lại của các hợp tác xã, phần rủi ro còn lại được thu xếp cho các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm trong nước, sau đó là các công ty tái bảo



hiểm quốc tế.

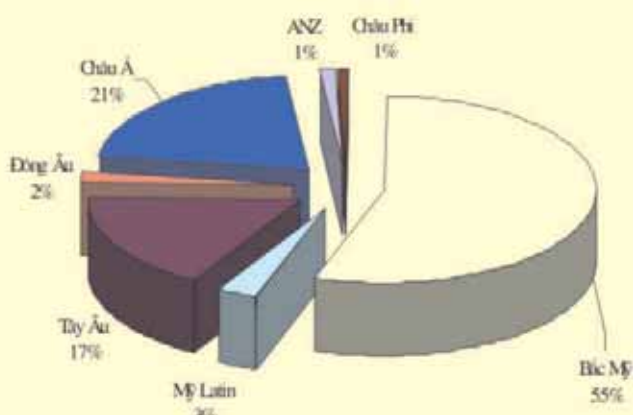
Để tận dụng chuyên môn quản lý rủi ro và nền tảng phân phối của ngành bảo hiểm, hình thức hợp tác Công - Tư đã xuất hiện.

Sự hợp tác của khu vực tư nhân ở Trung Quốc

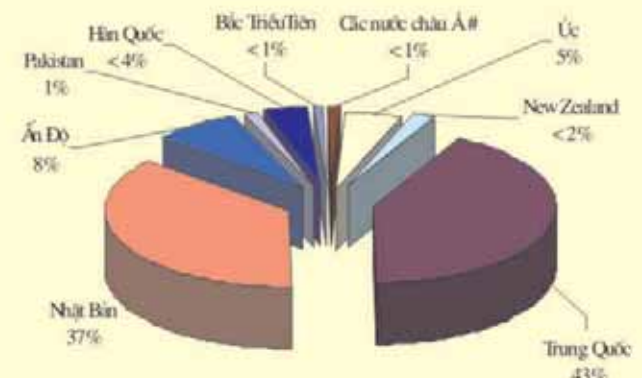
Trung quốc đã quyết định thúc đẩy bảo hiểm nông nghiệp thông qua hình thức hợp tác với ngành bảo hiểm và chính thức đưa ra chương trình bảo hiểm được trợ cấp vào năm 2007. Chính phủ đã quy định các điều khoản tối thiểu cho việc bảo hiểm cây trồng và vật nuôi, trong khi đó khu vực tư nhân phân phối đơn bảo hiểm và tính toán phân bổ tổn thất.

Rủi ro hầu hết được chuyển nhượng cho công ty tái bảo hiểm quốc gia Trung Quốc và tăng dần ra thị trường quốc tế, trong khi đó một số chính quyền tỉnh cũng cung cấp tái bảo hiểm. Từ năm 2006 đến 2008, phí bảo hiểm của Trung Quốc đã tăng từ 100 triệu USD lên 1,6 tỷ USD và hiện nay là thị trường lớn nhất đứng hàng thứ hai trên thế giới sau Mỹ.

PHÍ BHNÔNG NGHIỆP TOÀN CẦU



PHÍ BHNÔNG NGHIỆP CHÂU Á



Phát triển sản phẩm mới và hệ thống phân phối

Các thị trường, nơi mà cơ sở hạ tầng bảo hiểm bao gồm cả các kênh bán hàng đang còn thiếu và các hợp tác xã kém phát triển, đã chứng kiến sự xuất hiện của các chương trình bán bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng (bancassurance) trong đó việc bảo hiểm được ràng buộc với các khoản vay của ngân hàng và chủ yếu được phân phối qua hệ thống ngân hàng. Ngoài ra, việc sử dụng bảo hiểm như là vật thế chấp thúc đẩy tính sẵn có của các khoản vay cho nông dân. Thí dụ, chính phủ Pakistan gần đây đã quy định phải mua bảo hiểm nông nghiệp bắt buộc đối với các khoản vay cho nông dân để khuyến khích ngân hàng cho vay nhiều hơn.

Bảo hiểm rủi ro thời tiết đổi mới ở Ấn Độ

Tương tự ở Ấn Độ, những người nông dân tiếp cận khoản cho vay của chính phủ đều buộc phải mua bảo hiểm tại Công ty Bảo hiểm Nông nghiệp nhà nước, trong khi đó những người trồng trọt quan tâm đến sản phẩm này có thể tiếp cận môi giới và đại lý của công ty. Tuy nhiên, chủ yếu do sự chậm trễ kéo dài trong việc trả tiền bồi thường trong vòng 6 tháng hoặc lâu hơn kể từ sau khi thu hoạch nên chỉ có khoảng 7% nông dân Ấn Độ tham gia vào chương trình có quy mô 150 triệu USD này.

Để cung cấp bảo hiểm cho những người nông dân khác, các công ty bảo hiểm Ấn Độ, với sự hỗ trợ của các công ty tái bảo hiểm quốc tế, đã và đang đưa ra đơn bảo hiểm rủi ro thời tiết đổi mới. Việc bồi thường của những sản phẩm bảo hiểm này được kích hoạt theo chỉ số thời tiết (thí dụ: nhiệt độ, lượng mưa v.v...). Chính phủ đã nhận thức được những ưu điểm của bảo hiểm theo chỉ số để bổ sung cho các chương trình bảo hiểm cây trồng của mình và đã quyết định trợ cấp cho những sản phẩm này kể từ năm 2007.

Vì việc trả tiền bồi thường được xác định qua chỉ số nên không cần tính toán tổn thất tại hiện trường và vì thế việc quản lý sản phẩm rẻ hơn và việc bồi thường nhanh hơn so với sản phẩm bảo hiểm dựa vào bồi thường truyền thống. Tuy nhiên, việc bồi thường của bảo hiểm rủi ro thời tiết không hoàn toàn có tương quan với tổn thất tài chính thực tế của từng người nông dân. Rủi ro cơ bản này sẽ giảm đi nếu việc chuyển nhượng rủi ro được thiết lập chỉ để trả tiền bồi thường trong những điều kiện thời tiết cực khắc nghiệt.

Chương trình bảo hiểm theo chỉ số hạn hán

Hạn hán ở Nội Mông Cổ có thể dẫn đến thiếu cỏ nuôi gia súc và ảnh hưởng đến sản lượng sữa của ngành sản xuất bơ sữa đang phát đạt. Để bảo hiểm rủi ro như thế cũng có ở Mêhicô, công ty tái bảo hiểm nhà nước Mêhicô thực hiện một chương trình theo chỉ số hạn hán bồi thường chi phí gia tăng để mua thức ăn cho gia súc. Đối với sản phẩm này, hình ảnh vệ tinh được sử dụng để xây dựng chỉ số dựa vào mức độ chất diệp lục của thực vật, trong khi các hiện tượng dị thường bị ràng buộc với một khoản tiền bồi thường tại cấp xã. Chương trình này được tái bảo hiểm trên phạm vi quốc tế.

Sản lượng lúa của châu Á bị rủi ro lũ lụt đe dọa có thể dẫn đến không đủ cung cho toàn bộ dây chuyền giá trị bao gồm những người nông dân, người chế biến, người xuất

khẩu và tổ chức cho vay. Như đã được sử dụng trong bảo hiểm tài sản, các mô hình thiên tai phức tạp có thể được dùng để xác định chỉ số và dự tính các mối tương quan với tổn thất sản lượng lịch sử. Điều này dùng làm cơ sở cho việc xây dựng và định phí các sản phẩm chuyển giao rủi ro dựa vào chỉ số.

Sự phát triển tốt ở phía trước

Nông nghiệp là ngành chủ chốt ở châu Á. Để bảo đảm an ninh lương thực, chính phủ các nước châu Á cần thúc đẩy sản xuất lương thực thông qua các chương trình khuyến khích nông dân đầu tư vào đầu vào nông nghiệp và kỹ thuật canh tác tốt hơn. Bảo hiểm nông nghiệp, dù do các hợp tác xã được tổ chức tốt, các công ty bảo hiểm hoặc ngân hàng cung cấp, đã chứng tỏ là một phương thức hữu hiệu để bảo vệ nông dân trước những cú sốc về thu nhập và vì thế khuyến khích họ đầu tư vào thực tiễn canh tác tốt hơn.

Bảo hiểm nông nghiệp dựa vào chỉ số bổ sung cho bảo hiểm dựa vào bồi thường truyền thống, đặc biệt ở các thị trường đang nổi lên. Các chính phủ tiên phong thực hiện đã thiết lập các chương trình bảo hiểm nông nghiệp và cung cấp tiền trợ cấp, hoạt động dưới hình thức hợp tác Công - Tư cùng với các công ty bảo hiểm và ngân hàng để sử dụng hiệu quả các kỹ năng và chuyên môn của tất cả các bên liên quan và hưởng lợi từ kinh nghiệm và năng lực nhận rủi ro của thị trường tái bảo hiểm quốc tế.■

Theo Asia Insurance Review - Tháng 2/2009



Thị trường bảo hiểm hàng không châu Á năng động



Thị trường bảo hiểm hàng không khu vực châu Á-Thái Bình Dương được thành lập vào thế kỷ 21 có trụ sở tại Singapore. Thị trường này vẫn còn rất non trẻ và không thể so sánh cả về qui mô hay phạm vi với thị trường bảo hiểm hàng không quốc tế tại London. Tuy nhiên, thị trường non trẻ này cũng đang phát triển nhanh chóng.

Thị trường bảo hiểm vệ tinh khu vực châu Á-Thái Bình Dương hiện tại tiếp tục tập trung vào các dịch vụ hàng không khác (GA) không phải là các rủi ro của hãng hàng không, mặc dù được dự báo là sẽ thay đổi. Thị trường sẽ tăng trưởng về qui mô và mức độ phức tạp trước khi có thể xếp ngang với thị trường London, châu Âu và Mỹ vốn chủ yếu khai thác các rủi ro hãng hàng không lớn của thế giới.

Qui trình này đã bắt đầu. Trong vòng 18 tháng vừa qua, thêm 3 công ty bảo hiểm tham gia cùng Catlin Asia Pacific để khai thác rủi ro đối với các dịch vụ hàng không khác tại Singapore, biến thủ đô của quốc đảo sư tử này trở thành một trung tâm của khu vực. Ít nhất sẽ có thêm 2 công ty nữa tham gia trong năm 2009.

Thị trường khu vực thực sự

Sự tham gia của các công ty bảo hiểm dường như không giảm áp lực vào tỷ lệ phí có lẽ bởi vì hầu hết các công ty bảo hiểm này đang tái sử dụng năng lực sẵn có từ châu Âu, hướng các khai thác viên tiếp cận gần hơn với địa điểm xảy ra rủi ro, chứ không phải như những người hoàn toàn mới tham gia thị trường hàng không.

Các công ty bảo hiểm các dịch vụ hàng không khác với khả năng nhận rủi ro quốc tế tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương cũng có trụ sở tại Hong Kong, Melbourne và Mumbai.

Gần đây, theo ước tính các công ty bảo hiểm này có thể có đủ mức trách nhiệm để khai thác phạm vi bảo hiểm thân máy bay và trách nhiệm pháp lý cho máy bay chở khách lớn hay máy bay thương mại với giá trị thỏa thuận lên đến 50 triệu USD mỗi máy bay và hạn mức trách nhiệm 300 triệu USD. Nhiều thị trường cũng có thể cung cấp phạm vi bảo hiểm phụ thuộc như rủi ro chiến tranh thân máy bay, tổn thất về giấy phép của phi công, tai nạn con người, và vượt mức trách nhiệm pháp lý đối với

chiến tranh.

Cần phải chú ý rằng đây là thị trường khu vực đích thực: trong khi hầu hết các khai thác viên được đề cập ở trên làm việc ở Singapore, nhưng họ có thể bảo hiểm cho các hãng khai thác hay tái bảo hiểm cho các công ty nhượng tái tại khắp khu vực châu Á-Thái Bình Dương. Thị trường không chỉ thu hút được các khai thác viên mà cả các môi giới viên, các giám định viên tổn thất và các luật sư trong lĩnh vực bảo hiểm hàng không đang làm việc tại Singapore, họ đều cho rằng đây là thị trường đích thực, mặc dù thị trường này vẫn chưa hoàn toàn phát triển.



Điều kiện thị trường hiện tại

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ gần đây trải qua một số vấn đề mà đang ảnh hưởng đến nền kinh tế toàn cầu. Doanh thu đầu tư không thu được, trong khi chi phí vốn luôn cao.

Thêm vào đó là năm 2008 được đánh giá là năm có tình hình tổn thất thảm họa được bảo hiểm tồi tệ thứ hai trong lịch sử. Các tổn thất rủi ro đơn lẻ lớn tăng đáng kể. Không ngạc nhiên gì khi các công ty bảo hiểm trên khắp thế giới đã báo cáo lợi nhuận giảm mạnh trong năm 2008.

Cùng với tình hình khó khăn này, các công ty bảo hiểm hàng không cũng trải qua thời kỳ khó khăn của riêng ngành. Trong khi tỷ lệ tham gia bảo hiểm hàng không tăng mạnh ngay sau thảm họa của Trung tâm thương mại thế giới năm 2001, kể từ đó ngành hàng không đã chứng kiến sự sụt giảm dần dần.

Kết quả cũng như những báo cáo được công bố rộng khắp, phí bảo hiểm hàng không trong năm 2008 khó có thể tương xứng với rủi ro,

nhất là trong tình hình tổn thất gia tăng như hiện nay. Trong khi hầu hết sự chú ý đều hướng đến các hãng hàng không thì lợi nhuận của mảng bay dịch vụ thậm chí còn tồi tệ hơn.

Mùa tái tục gần đây đã cho thấy sự đối chiếu của xu hướng định phí đối với toàn bộ thị trường và đối với cả các công ty bảo hiểm hàng không nói riêng. Tỷ lệ phí bảo hiểm hàng không đang tăng, và điều đó có nghĩa là tỷ lệ phí đối với các công ty bay dịch vụ sớm muộn sẽ tăng.

Đây là một thông tin tốt, nhất là đối với thị trường bảo hiểm châu Á vẫn đang trong giai đoạn những năm hình thành.

Tương lai thị trường

Tương lai của thị trường bảo hiểm châu Á rất triển vọng, nhưng vẫn tiềm ẩn một số vấn đề đe dọa làm làm tồi tệ tình hình.

Chúng ta không nên xem nhẹ việc trau dồi trình độ chuyên môn cho nguồn nhân lực trong nước: bất kỳ thị trường nào chỉ có thể phát triển tốt khi con người có trình độ cao.

Vì số lượng đội ngũ khai thác và môi giới mở rộng nên cần phải có đủ đội ngũ nhân viên có năng lực để thị trường tiếp tục phát triển.

Thị trường cũng phải đảm bảo rằng cơ sở hạ tầng, bao gồm các chuyên gia ở nhiều lĩnh vực khác nhau để phục vụ khách hàng, cũng phải phát triển tương ứng với lượng doanh thu phí thu được. Thị trường London có khả năng xử lý phí và bồi thường một cách hiệu quả. Thị trường châu Á-Thái Bình Dương cũng cần phải có những kỹ năng tương tự nếu muốn duy trì kinh doanh trong một thời gian dài.

Trong vòng 3 năm vừa qua, chúng ta đã chứng kiến sự phát triển ổn định vững chắc của cơ sở hạ tầng của bảo hiểm hàng không sơ cấp nhưng cơ bản và năng lực của thị trường châu Á-Thái Bình Dương mà hiện tại là thị trường chúng ta đang trải qua. Dù cho môi trường kinh tế không ổn định nhưng thị trường bảo hiểm hàng không khu vực châu Á-Thái Bình Dương chắc chắn sẽ khởi sắc hơn. ■

(Theo Asia Insurance Review - Tháng 4/2009)



TÍNH LINH HOẠT CỦA QUẢN TRỊ RỦI RO HIỆU QUẢ: Các đơn bảo hiểm theo chỉ số

Vì các sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số bồi thường nhanh ngay sau khi sự cố xảy ra, được căn cứ trên cơ chế kích hoạt rõ ràng, nên các sản phẩm này đang ngày càng trở nên thông dụng.

Thông thường, một đơn bảo hiểm bồi thường cho người tham gia gặp tổn thất xác định. Nếu chủ một ngôi nhà bảo hiểm cho tài sản của mình với một giá trị cụ thể, thì công ty bảo hiểm đồng ý bồi thường nếu ngôi nhà đó bị thiệt hại bởi sự cố được bảo hiểm, có liên quan trực tiếp đến tổn thất tài chính của anh ta.

Ngược lại, người tham gia hợp đồng theo chỉ số sẽ nhận được khoản tiền bồi thường xác định ngay khi một sự cố xảy ra, không tính đến những tổn thất tài chính. Hay nói cách khác, số tiền bồi thường độc lập với những tổn thất tài chính thực tế của bên được bảo hiểm, mặc dù người thu xếp bảo hiểm thường sẽ yêu cầu có một mối liên quan giữa sự cố và hoạt động của khách hàng.

Sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số

Thuật ngữ “parametric” bắt nguồn từ từ gốc “parameter”, được định nghĩa là một nhóm các thuộc tính vật chất mà giá trị của nó quyết định đặc điểm hay hành vi của một sự việc nào đấy. Ví dụ thống số của khí quyển là nhiệt độ, áp suất và độ ẩm. Đối với một sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số, số tiền bồi thường sẽ được kích hoạt dựa trên những chỉ số vật chất cụ thể của một thảm họa tự nhiên, ví dụ như tốc độ gió



địa điểm xảy ra bão hay cường độ và địa điểm xảy ra động đất.

Một trong số những hợp đồng bảo hiểm động đất theo chỉ số đầu tiên là Parametric Re, một hình thức trái phiếu rủi ro thiên tai do Swiss Re thay mặt cho Tokio Marine thu xếp vào năm 1997. Trái phiếu này được kích hoạt nếu động đất vượt quá cường độ xác định xảy ra trong một khu vực địa lý cụ thể trong phạm vi Tokyo. Từ đó, lựa chọn hình thức kích hoạt và phạm vi sự cố được bảo hiểm đã được mở rộng đáng kể, với phương pháp chỉ số được áp dụng với rất nhiều các rủi ro trên toàn thế giới.

Các sản phẩm theo chỉ số hoạt động như thế nào?

Sản phẩm theo chỉ số là một sản phẩm có tính chất “có hoặc không”

nghĩa là khi có một sự cố xảy ra và kích hoạt đơn bảo hiểm thì bồi thường ngay, hoặc là việc kích hoạt không xảy ra và sẽ không bồi thường. Ví dụ, ở Nhật Bản có rất nhiều người tham gia các đơn bảo hiểm động đất theo chỉ số, việc kích hoạt được xác định dựa trên các phương pháp xác định cường độ của động đất được ghi bởi mạng lưới dây đặc gồm khoảng 5.000 máy ghi địa chấn của một hay một số quốc gia và được báo cáo trực tuyến vào thời điểm ngay sau khi động đất xảy ra.

Một hợp đồng có thể được thiết lập sẽ thanh toán một khoản bồi thường cụ thể nếu địa điểm xảy ra tổn thất có cường độ là 6,0 hoặc cao hơn theo Cơ quan khí tượng Nhật Bản. Nếu địa điểm xảy ra báo cáo cường độ đo theo Cơ quan khí tượng Nhật Bản là 5,9 hoặc thấp hơn thì sẽ không được bồi thường. (Cường độ 5,0 tương đương với

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

cường độ có thể làm thiệt hại các tòa nhà thông thường trong khu vực lân cận. Còn cường độ 6,0 có thể dẫn đến phá hủy khu vực lân cận của nơi xảy ra sự cố).

Không phải tất cả các sản phẩm theo chỉ số được thiết lập với chức năng bồi thường ngay/không bồi thường. Thường sản phẩm được cơ cấu theo thang bồi thường tuyến tính; để cốt sao cho một khoản tiền bồi thường sẽ nhỏ hơn nếu cường độ động đất thấp hơn, và tăng dần theo mức cường độ được báo cáo tại địa điểm được bảo hiểm (Xem biểu minh họa)

Lựa chọn hình thức kích hoạt

Bản chất nhị phân của các sản phẩm theo chỉ số có nghĩa là sự lựa chọn và xác định điểm kích hoạt và phương pháp kích hoạt là rất quan trọng. Phương pháp cần phải được tiến hành càng theo đúng mục tiêu càng tốt, và phải được báo cáo đúng thời gian và có thể tiếp cận trực tuyến, để có thể tránh bất kỳ sự không rõ ràng dẫn đến bất đồng.

Kích hoạt phải gồm các con số thống kê tin cậy trong một quá trình đủ dài để có thể tiến hành mô hình định phí phù hợp. Kích hoạt không vi phạm rủi ro đạo đức cả công ty bảo hiểm cũng như bên được bảo hiểm không thể ảnh hưởng đến sự cố hay việc báo cáo sự cố. Dữ liệu nên được ưu tiên cung cấp bởi bên thứ ba độc lập ví dụ như một cơ quan của chính phủ.

Có rất nhiều các ví dụ về hình thức kích hoạt hiện đang được sử dụng, đó là:

* Động đất trên khắp thế giới: Mức cường độ động đất được đưa ra đối với khu vực địa lý được xác định trước;

* Động đất tại Nhật Bản: Phương

BIỂU 1: BỒI THƯỜNG TUYẾN TÍNH

Ví dụ thang bồi thường tuyến tính (Động đất của Nhật Bản, Động đất Shindo, Cường độ theo Cơ quan Khí tượng Nhật Bản – JMA)	
Cường độ	Bồi thường
5,5	0%
5,6	15%
5,7	30%
5,8	45%
5,9	60%
6,0	80%
6,1	100%

pháp xác định cụ thể tại nơi xảy ra sự cố theo cường độ động đất của Cơ quan khí tượng Nhật Bản;

* Động đất tại California: Phương pháp đo gia tốc quang phổ cao nhất bằng máy ghi địa chấn cụ thể tại nơi xảy ra sự cố;

* Bão lớn: Tốc độ gió mạnh tại địa điểm cụ thể;

* Thời tiết: Lượng mưa, nhiệt độ.

Các sản phẩm cũng có thể được thiết lập để bảo hiểm cho các rủi ro tử vong bằng cách dựa trên hình thức kích hoạt bằng chỉ số tử vong, tỷ lệ tử vong, hay thậm chí theo công bố đại dịch của một tổ chức độc lập như Tổ chức Y tế thế giới. Ví dụ sản phẩm Vita Capital của

Swiss Re trong năm 2003 dựa trên chỉ số tỷ lệ tử vong được xây dựng cụ thể tại năm quốc gia.

Còn nhiều ví dụ khác về các sự cố có thể xác minh một cách độc lập và có thể được bảo hiểm bằng sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số.

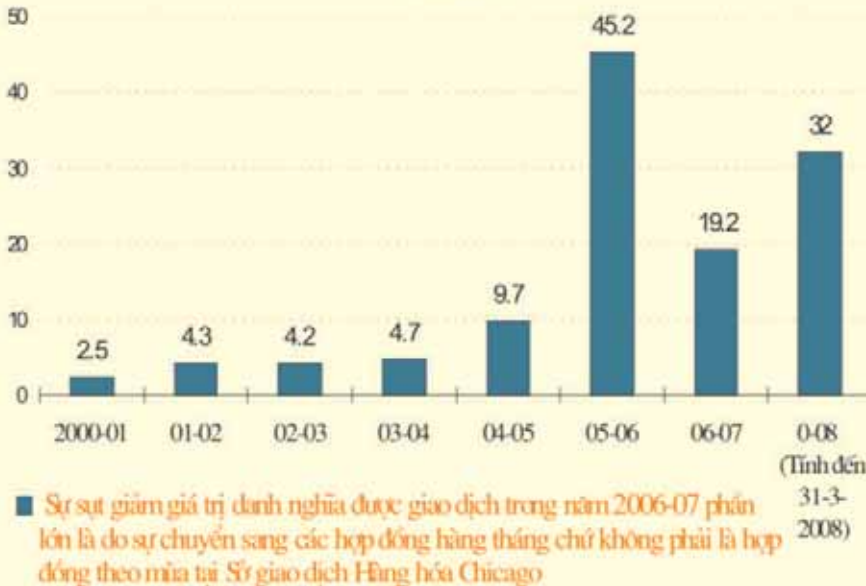
Các sản phẩm phái sinh bảo hiểm rủi ro thời tiết đang phát triển

Các sản phẩm phái sinh thời tiết bảo hiểm các rủi ro về lượng mưa và nhiệt độ, tính đến hiện tại vẫn là phân khúc lớn nhất của thị trường sản phẩm theo chỉ số. Thị trường thế giới đối với các sản phẩm phái sinh thời tiết được giao dịch trên sở giao dịch và ngoài sở giao dịch tăng từ 19,2 tỷ USD trong năm trước lên 32 tỷ tính đến 31/03/2008.



**BIỂU 2: GIÁ TRỊ DANH NGHĨA CÁC SẢN PHẨM PHÁI SINH
BẢO HIỂM RỦI RO THỜI TIẾT**

*Các sản phẩm phái sinh thời tiết: Giá trị danh nghĩa được trao đổi
(Tỷ USD)*



Nguồn: Swiss Re

Cuộc khủng hoảng của thị trường tài chính khiến cho các khách hàng của các sản phẩm bảo hiểm thời tiết, cụ thể là các công ty năng lượng, và đối với sự an toàn của thị trường trao đổi ngoại hối, ví dụ các hợp đồng chuẩn hóa đối với các ngày có nhiệt độ quá cao hay quá thấp của Sở giao dịch Hàng hóa Chicago (CME). Trong tương lai, hy vọng Sở giao dịch hàng hóa Chicago sẽ đưa ra nhiều sản phẩm hơn, chẳng hạn như chỉ số mưa rơi là mối quan tâm của ngành nông nghiệp.

Các sản phẩm mới trên thị trường đang phát triển nhanh chóng khi mà cơ sở hạ tầng các dịch vụ tài chính không thể cung cấp các đơn bảo hiểm thời tiết căn cứ trên bồi thường. Ở Ấn Độ, Trung Quốc và châu Phi, các vấn đề an toàn thực phẩm trong dài hạn làm cho các hình thức phái sinh thời tiết có thể thực hiện được với các sản phẩm quản lý rủi ro tài chính. Ngoài ra, các tổ chức trong lĩnh vực công như Công ty Tài chính quốc tế (International Financial Corporation), Ngân hàng thế giới

(World Bank), Tổ chức Lương thực Thế giới (World Food Organisation) và chính phủ các quốc gia đang triển khai các sản phẩm bảo hiểm thời tiết bồi thường cho rủi ro thảm họa trước khi xảy ra tổn thất

Khi sản phẩm theo chỉ số là một lựa chọn hữu hiệu

Có nhiều trường hợp sản phẩm theo chỉ số phù hợp hơn sản phẩm bảo hiểm truyền thống.

Do bản chất nhị nguyên mà các sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số có thể bồi thường nhanh chóng. Nếu một sự cố được kích hoạt, sẽ không có bất kỳ một tranh luận cũng như giám định tổn thất nào đối với các thiệt hại hay bồi thường. Nếu một công ty bị thiệt hại bởi một sự cố vật chất hay một đại dịch, và cần gấp một khoản tiền, thì sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số sẽ đáp ứng nhu cầu đó.

Sự cố vật chất gồm rất nhiều loại rủi ro khác nhau đối với các công ty. Bão và động đất không những gây thiệt hại tài sản, mà còn đe dọa gián tiếp đến lợi ích của công ty bằng cách tác động đến các nhà cung cấp, khách hàng và lực lượng lao động. Bảo hiểm cho mỗi rủi ro này trong các đơn bảo hiểm truyền thống đôi lúc rất khó để thu xếp hay đơn bảo hiểm quá đắt không thể mua được. Hay nói cách khác, sử dụng giải pháp bảo hiểm theo chỉ số để bảo hiểm cho công ty khỏi các rủi ro từ các sự cố tự xảy ra có thể sẽ dễ dàng hơn và thậm chí là chi phí thấp hơn.

Một số hình thức bảo hiểm truyền thống khó để đàm phán cũng như giải quyết. Ví dụ đơn gián đoạn kinh doanh, có thể kéo dài hai năm đối với sự cố được bảo hiểm cho đến khi được xử lý. Tổn thất tài chính không thể ước tính cho đến



BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

khi hậu quả ảnh hưởng đến việc kinh doanh được xác định, với rất nhiều hình thức giải quyết được đưa ra, gồm các giả định và các mô hình. Các sản phẩm theo chỉ số là một giải pháp thay thế đơn giản và dễ dàng.

Rủi ro cơ bản

Dĩ nhiên, việc bồi thường đối với các sản phẩm theo chỉ số có thể không hoàn toàn công bằng đối với những ảnh hưởng tài chính của sự cố đối với công ty. Sự khác biệt giữa hai hình thức sản phẩm là 'rủi ro cơ bản'. Tuy nhiên, phương pháp mô hình chuyên nghiệp và những tiến bộ công nghệ ngày nay có thể tối thiểu hóa rủi ro cơ bản.

Lấy ví dụ về một vụ động đất. Bảo cáo phương pháp tính toán cường độ tác động sát với đối tượng được bảo hiểm là một chỉ tiêu quan trọng đối với những tổn thất tại nơi xảy ra sự cố so với phương pháp tính toán cường độ động đất tại một số khoảng cách không xác định so với nơi xảy ra sự cố. Phạm vi lắp đặt dày đặc các máy ghi địa chấn đúng thời điểm xảy ra sự cố tại Nhật Bản và tại California trong 10 năm qua cho phép hiện tại có thể áp dụng phương pháp kích hoạt động đất cụ thể cùng với giải pháp theo địa lý, làm giảm đáng kể rủi ro cơ bản của phương pháp kích hoạt theo cường độ ban đầu.

Cần thiết phải khai thác bảo hiểm theo chỉ số đối với các rủi ro đến với người được bảo hiểm bởi những sự cố vật chất tác động đến các nhà cung cấp hay thị trường. Ví dụ, nếu một công ty có nguy cơ tổn thất đối với các nhà cung cấp tại Los Angeles, hay khách hàng tại Floria, thì công ty đó có thể mua bảo hiểm đối với động đất tại California hay bão tại Floria thậm chí công ty ít hoạt động tại các địa điểm này. Nếu

công ty không muốn bảo hiểm gián đoạn kinh doanh bất ngờ, sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số là một giải pháp thay thế phù hợp.

Trong trường hợp công ty không thể cung cấp thông tin khai thác chi tiết vì rất nhiều lý do như tính bí mật về thương mại hay sự phức tạp của đánh giá rủi ro. Các khai thác viên bảo hiểm theo chỉ số không mấy hứng thú với các thông tin của danh mục rủi ro cụ thể và nguy cơ tổn thất của công ty so với khả năng và mức độ nghiêm trọng của các sự cố kích hoạt. Tất cả các nhân viên khai thác cần phải biết đó là cơ chế kích hoạt chính xác và thang thanh toán bồi thường các hợp đồng đã thực hiện.

Tuần thủ là rất quan trọng

Các đơn bảo hiểm theo chỉ số thường là sản phẩm phái sinh và vì vậy, phụ thuộc vào yêu cầu về quyền tài phán, trình độ chuyên nghiệp cần có để xử lý các đơn bảo hiểm đó. Hơn nữa, khi tính toán các hợp đồng này, sẽ áp dụng tính toán hình thức phái sinh chứ không phải là tính toán

bảo hiểm. Điều đó có thể dẫn đến những khác biệt trong dự phòng, xác định phí đã thu và giá trị hợp đồng.

Cơ cấu linh hoạt có thể tăng trưởng

Các đơn bảo hiểm theo chỉ số tạo ra một cơ cấu linh hoạt cho việc quản trị rủi ro tiên tiến. Không chỉ là một giải pháp thay thế ấn tượng cho các đơn bảo hiểm truyền thống phức tạp và tốn kém, mà còn làm cho việc bồi thường rủi ro luôn sẵn sàng tại những nơi mà bảo hiểm truyền thống chỉ có thể xử lý một cách hạn chế.

Số tiền bồi thường đến ngay sau khi sự cố gây thiệt hại xảy ra là nhân tố quyết định đối với người mua bảo hiểm theo chỉ số. Với ngày càng nhiều các doanh nghiệp nhận thức về rủi ro tiềm tàng đến với công ty, chắc chắn sẽ có sự tăng trưởng đáng kể về số lượng và đa dạng về các sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số. ■

(Theo Asia Insurance Review - Tháng 4/2009)



Các công ty bảo hiểm hàng hải đang trải qua thời kỳ khó khăn phía trước do mối liên hệ chặt chẽ giữa tình hình kinh tế toàn cầu và thương mại thế giới. Năm nay, hoạt động giao thương giữa châu Á-châu Âu sẽ chịu tác động mạnh nhất.

Trong một hội thảo gồm các thành viên của Hiệp hội khai thác quốc tế London vào tháng một, bà Deirdre H Littlefield, Chủ tịch của Hội Bảo hiểm hàng hải quốc tế (IUMI), đã đưa ra một viễn cảnh đầy khó khăn phía trước đối với bảo hiểm hàng hải.

Lỗ kinh doanh nghiệp vụ

Chủ tàu, chủ hàng và các nhà khai thác năng lượng ngoài khơi thường được hưởng mức phí bảo hiểm hàng hải thấp trong nhiều năm qua. Điều này xảy ra trong thời kỳ thương mại toàn cầu đạt tốc độ tăng trưởng vượt bậc và sự mở rộng nhanh chóng của đội tàu thế giới, khiến nại gia tăng khi các con tàu và thủy thủ đoàn phải làm việc tích cực để đáp ứng các nhu cầu ngày càng nhiều.

Không ngạc nhiên gì, thậm chí trong thời kỳ phát triển bùng nổ, sự kết hợp giữa nguy cơ tổn thất tăng nhanh chóng, khiến nại tăng và tỷ lệ phí giảm hay giữ nguyên dẫn đến tình trạng lỗ kỹ thuật trong khai thác bảo hiểm hàng hải trên toàn thế giới.

Sự sụt giảm về khối lượng trao đổi thương mại xảy ra đồng thời với sự gia tăng về năng lực. Năm nay, sẽ đưa vào khai thác lượng container tương đương 1,5 triệu teu, và 1,25 triệu teu nữa sẽ đưa vào khai thác năm 2010. Những đơn đặt hàng này được đặt trong năm 2007 và chủ yếu phục vụ cho trao đổi thương mại của châu Á-châu Âu đã không tính đến những khó khăn



của thị trường tài chính hiện tại.

Trao đổi thương mại châu Á - châu Âu sẽ chịu tác động mạnh nhất

Trao đổi thương mại châu Á-châu Âu sẽ chịu tác động mạnh nhất trong năm nay. Tốc độ tăng trưởng hàng hóa hàng năm từ châu Á sang phương Tây giảm từ 20% trong năm 2007 xuống 3% trong quý 3/2008. Đối với thương mại qua Thái Bình Dương, hàng hóa nhập khẩu vào nước Mỹ sẽ giữ nguyên hoặc giảm nhẹ, trong khi hàng hóa xuất khẩu của Mỹ sang châu Á sẽ vẫn ở mức cao nhưng sẽ không tăng trưởng đến 15% như trong 2 năm vừa qua.

Dự đoán tốc độ tăng trưởng triển vọng trong năm nay chỉ đạt 1% và vì vậy sẽ đẩy thách thức đối với các khai thác viên bảo hiểm hàng hải và các khách hàng.

Tăng trưởng là vấn đề khó khăn

Tăng trưởng sẽ khó đạt được khi việc chi tiêu của khách hàng và doanh nghiệp tiếp tục giảm, các nhà máy mọc lên trong thời kỳ bùng nổ phải giảm sản xuất hoặc đóng cửa, các đơn đặt hàng mới giảm, thương mại và ngành đóng tàu thế giới phải chống chọi để

thích ứng với nền kinh tế toàn cầu.

Các khai thác viên sẽ phải quan tâm nhiều hơn đến lợi nhuận, có ít khả năng kiểm soát sự tăng trưởng doanh thu và điều này có nghĩa là tập trung nhiều hơn vào nội dung điều khoản trong đơn, lựa chọn rủi ro, mức miễn thường và định phí rủi ro.

Tình hình này cũng đòi hỏi các khai thác viên xem xét các khoản chi phí hoạt động kinh doanh trong và ngoài doanh nghiệp và cắt giảm chi tiêu phù hợp. Ngăn chặn tổn thất và quản lý bồi thường là phương pháp tác động tích cực đến các nghiệp vụ kém phát triển, và các công ty có đội dịch vụ kiểm soát tổn thất và khiến nại mạnh sẽ có lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Lĩnh vực tái bảo hiểm

Đối với tái bảo hiểm hàng hải, tình hình lợi nhuận có thể được cải thiện tốt hơn. Mùa tái tục 01/01/2009 đối với các đơn hàng hải tăng trung bình từ 10%-15% (rủi ro được điều chỉnh), trong khi phí bảo hiểm năng lượng ngoài khơi (nhất là tại Vịnh Mexico) cũng có tỷ lệ cao hơn.■

(Theo Asia Insurance Review- Tháng 03/2009)

BẢO HIỂM CHIẾN TRANH CHO BÊN THỨ BA THEO ĐƠN BẢO HIỂM MỌI RỦI RO HÀNG KHÔNG

- Một thách thức lớn sau sự kiện 11/9



Sau vụ khủng bố Trung tâm Thương mại Thế giới ngày 11/09, có một nỗ lực lớn để duy trì hoạt động của các máy bay của châu Á (và cả thế giới). Một hậu quả tất yếu sau thảm họa là gần như không thể duy trì đủ số lượng đơn bảo hiểm để tiếp tục hoạt động bay. Ông Ian Wrigglesworth, Giám đốc điều hành bộ phận Tái bảo hiểm Hàng không của công ty Guy Carpenter, kể lại 7 ngày kinh hoàng khi mà các môi giới viên đã phải tranh giành đơn bảo hiểm để các hãng hàng không không phải ngừng bay, gây thiệt hại cho nền kinh tế.

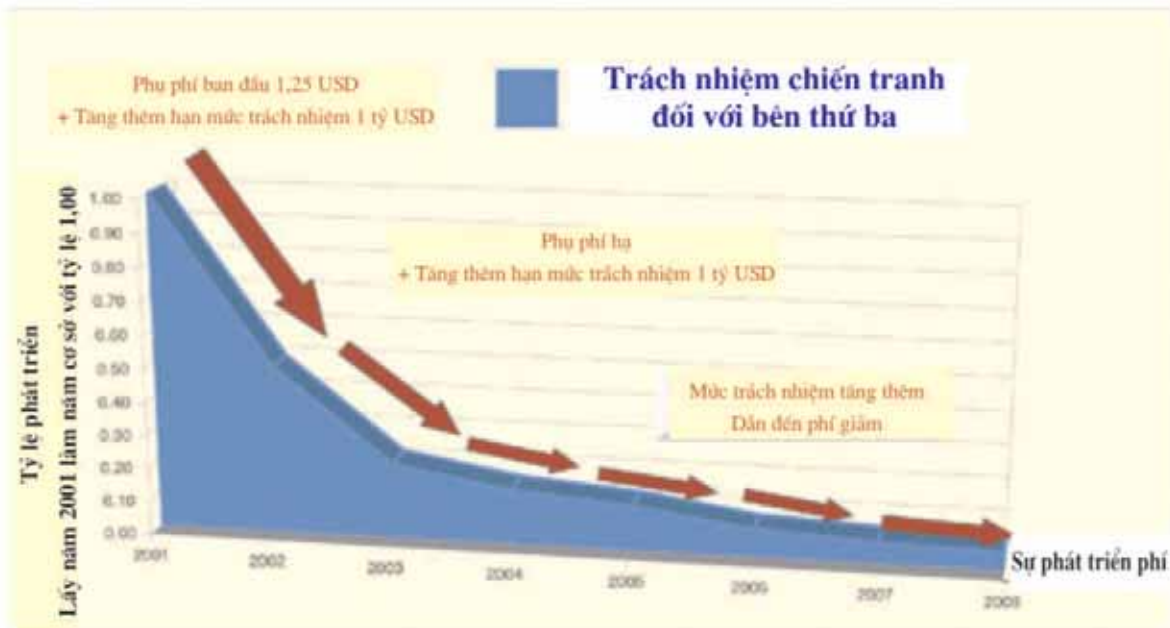
Mọi người vẫn nhớ mình đang ở đâu khi lần đầu tiên nghe thấy thông tin về vụ tấn công hôm 11/09. Là một môi giới viên tái bảo hiểm hàng không, tôi đang bay cùng một đồng nghiệp đến California trong chuyến đi hai ngày để cùng tham gia đề xuất cho mùa tái tục sắp tới. Chúng tôi đã choáng váng khi nghe tin tức buổi sáng nhưng vẫn tiếp tục đến tham dự cuộc họp. Trong khi bài trình bày của chúng tôi vẫn diễn ra trong không gian nhỏ bé của phòng họp, thì ngành bảo hiểm hàng không đã thay đổi mãi mãi.

Thông báo 7 ngày được kích hoạt

Sau một chuyến đi kéo dài trở về London, chúng tôi đã đối mặt với sự thay đổi không thể tránh được: thời hạn thông báo bảy ngày đã được kích hoạt đối với gần như tất cả các đơn bảo hiểm hàng không, cho phép thị trường bảo hiểm hàng không đánh giá lại các điều khoản và phạm vi bảo hiểm. Sau đó, rõ ràng một điều rằng các giám đốc khai thác không hề thoải mái với việc phạm vi bảo hiểm chiến tranh cho bên thứ ba nằm trong đơn bảo hiểm mọi rủi ro hàng không, dựa theo tính chất của rủi ro và tích tụ với các nghiệp vụ khác.

Hạn mức trách nhiệm 50 triệu USD đối với đơn bảo hiểm cho bên thứ ba

Sau khi đàm phán, hạn mức trách nhiệm 50 triệu USD đã được áp dụng đối với đơn bảo hiểm cho bên thứ ba. Trước đây đã có hạn mức trách nhiệm đơn bảo hiểm hàng không ở mức tối đa. Vấn đề là sự kết hợp các yêu cầu pháp lý của chính phủ và của các công ty cho thuê máy bay đối với bảo hiểm trách nhiệm pháp lý được áp dụng ở mức 1 tỷ USD. Nếu không thì các hãng hàng không có thể sẽ không thể bay hay hạ cánh ở một số nước nhất định. Việc tính thời gian là rất quan trọng. Thời hạn thông báo bảy ngày càng đến gần, tại thời điểm đó hạn mức trách nhiệm mới sẽ có hiệu lực.



Nói rõ hơn vấn đề này, thị trường bảo hiểm hàng không năm 2001 hầu hết đã tái bảo hiểm phần tổn thất vượt quá 100 triệu USD (đôi khi là 50 triệu USD). Khi áp dụng hạn mức 50 triệu USD đối với các đơn hàng không, các nhà tái bảo hiểm không còn nghĩa vụ đối với phần vượt trội nữa. Do đó cần phải tìm ra nguồn cung bảo hiểm với mức trách nhiệm tăng thêm 950 triệu USD để cung cấp phạm vi bảo hiểm theo các yêu cầu tối thiểu của pháp luật.

Một số quốc gia châu Á không tiếp nhận rủi ro

Có 2 hướng đi để thu xếp được phạm vi bảo hiểm này. Thứ nhất là khuyến khích các chính phủ nhận trách nhiệm với rủi ro này. Trong khi các hãng hàng không và các môi giới chúng tôi đã thành công tại Mỹ và Anh, các chính phủ tại khu vực châu Á ít nhận rủi ro này. Vì vậy chúng tôi phải đảm bảo phạm vi bảo hiểm đối với các công ty bảo hiểm châu Á bằng cách thu xếp một bản chào.

Đây là một thách thức, đối với những giám đốc khai thác của công ty bảo hiểm, những người gánh chịu tổn thất lớn và có phạm vi bảo hiểm hạn chế, lưỡng lự tham gia bản chào không có lợi ích tái bảo hiểm. Nếu không hoàn thành thu xếp đúng thời hạn, các hãng hàng không trên thế giới không nhận được sự hỗ trợ từ phía chính phủ - gồm cả các hãng hàng không châu Á - có thể sẽ phải ngừng hoạt động.

Thị trường Lloyd's gặp trở ngại bởi những giới hạn thu nhập nghiệp đoàn được xác định vào ngày 01/01. Đến tháng 9, Lloyd's gần như đã hoàn tất kế hoạch kinh doanh và đã dự kiến tăng trưởng trong tất cả các nghiệp vụ (không chỉ là hàng không), vì vậy không thể trợ giúp gì được trong việc này.

Hai công ty đóng vai trò thống trị trong thị trường bảo hiểm hàng không và có cổ phần trong công ty cho thuê máy bay, đã hưởng ứng nhưng vẫn cần hàng trăm triệu USD năng lực bảo hiểm.



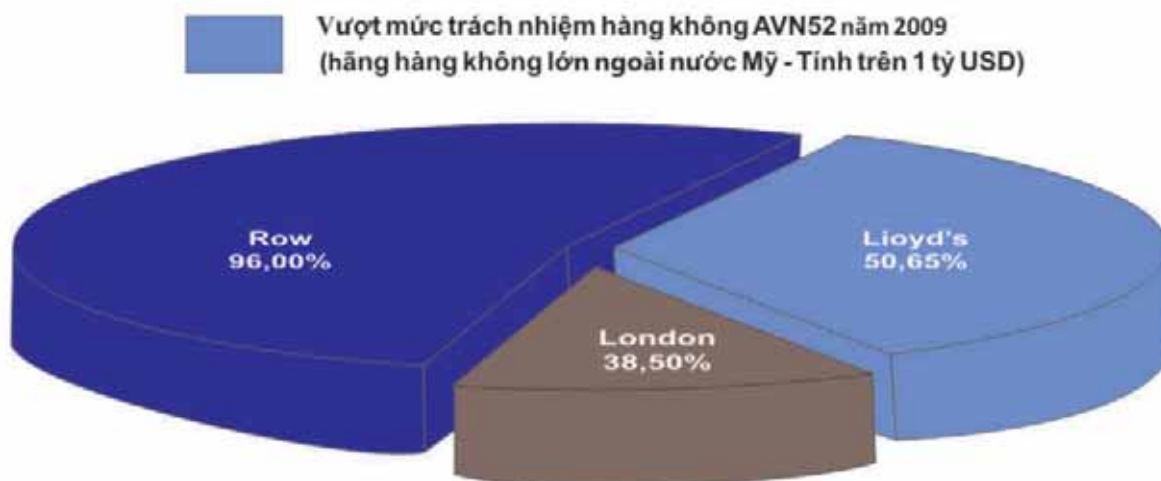
Để thu hút thêm nguồn cung bảo hiểm, cơ cấu định phí trên hành khách trên chuyến bay, ban đầu là 1,25 USD, cho phép doanh thu phí ước tính trên bản chào là 1 tỷ USD. Mức dự kiến này bắt đầu đạt hiệu quả như mong muốn. Có sự tranh cãi rằng mức phí cho một chuyến bay nội địa trong Nhật Bản hay Trung Quốc có thể khác so với một chuyến bay vượt Đại Tây Dương, nhưng để đạt được mục tiêu, đơn giản là yếu tố quan trọng và chúng tôi bỏ qua sự phức tạp này.

Có một điểm đáng chú ý đối với đơn bảo hiểm không bỏ cho bên thứ ba. Một công ty có uy tín trên thị trường đã tuyên bố không muốn bị ràng buộc bởi các bản chào trên thị trường và muốn được lựa chọn. Mọi thứ có vẻ ảm đạm.

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

Bản chào hoàn thành đúng lúc

Đến cuối tuần, khi thời hạn thông báo bảy ngày hết hiệu lực vào thứ 2, chúng tôi nhận thấy rằng ít nhất là có một hãng hàng không châu Á hoạt động trên toàn thế giới sẽ phải ngừng bay trừ khi phạm vi bảo hiểm được đảm bảo và đang được áp dụng. Đơn 1 tỷ USD theo yêu cầu được đảm bảo đúng vào ngày chủ nhật, với sự hỗ trợ của một công ty bảo hiểm.



TỔNG MỨC TRÁCH NHIỆM: 185,15%

Điều khoản tốt hơn

Phí gốc ước tính thời hạn 12 tháng đối với trách nhiệm bên thứ ba là 1 tỷ USD, nhưng giảm xuống còn 350 triệu USD trong năm 2009. Hạn mức 50 triệu USD cho các đơn hàng không tăng lên 150-250 triệu USD. Hiện tại có 185% mức trách nhiệm (trong đó 50% sẵn có từ Lloyd's) sẵn sàng cho phạm vi bảo hiểm này, chủ yếu là bảo hiểm cho các hãng hàng không (Xem biểu 2).

Tất cả là do mức độ rủi ro đã giảm mạnh và tỷ lệ tổn thất cho đến nay là 0%. Cho đến nay, một số công ty bảo hiểm châu Á đã đưa ra mức trách nhiệm cho phạm vi bảo hiểm XS 52 này, đã tạo ra lợi nhuận đáng kể cho những công ty đã nhận định về rủi ro này từ năm 2001.

Trong tương lai loại rủi ro này sẽ cân đối. Nếu không có tổn thất lớn có lẽ đã đến lúc kết hợp cùng với đơn bảo hiểm hàng không mọi rủi ro tùy thuộc vào việc đạt được thỏa thuận của thị trường tái bảo hiểm hàng không. Nếu có tổn thất lớn

xảy ra, thì chúng ta có thể quay lại bắt đầu toàn bộ quy trình. Và rốt cuộc, bảo hiểm là một quá trình kinh doanh theo chu kỳ. ■

(Theo Asia Insurance Review - Tháng 4/2009)



KHÔNG CÓ GIẢI PHÁP NHANH CHO VẤN ĐỀ CƯỚP BIỂN Ở VỊNH ADEN



Cụ Chủ tịch ủy ban Joint War Committee (JWC), và hiện tại là Giám đốc của managing agent của Lloyd's, Rupert Atkin, người đã góp phần vào sự đổi mới thành công của ngành bảo hiểm đối với tình trạng cướp biển ở eo biển Malacca đã cảnh báo không có giải pháp dễ dàng đối với các vấn đề ở Vịnh Aden.

Trao đổi với Insurance Day, Ông Atkin cho biết khó có khả năng ngành bảo hiểm đã thu được lượng phí đủ để trả tiền chuộc cho những vụ tấn công gần đây.

Các số liệu được cung cấp từ Cục hàng hải quốc tế (IMB) của Phòng thương mại cho thấy đã có 102 vụ cướp biển xảy ra trong quý 1/2009, gần gấp đôi so với con số 53 vụ so với cùng kỳ năm trước.

Các vụ tấn công ở Vịnh Aden và ngoài khơi bờ biển đông của Somalia chiếm 61 vụ trong số 102 vụ, trong khi đó năm 2008 chỉ là 6 vụ trong số 53 vụ tấn công xảy ra.

Tổ chức tài trợ quốc tế ngày hôm qua cam kết tài trợ hơn 250 triệu USD để giúp Somalia củng cố lực

lượng an ninh và cố gắng chặn đà gia tăng các vụ cướp biển.

Atkin là chủ tịch của JWC vào tháng 7/2005 khi ủy ban này quyết định coi eo biển Malacca là vùng có rủi ro chiến tranh, cho phép các khai thác viên tính thêm phí đối với hành trình qua vùng biển này. Tuy nhiên, quyết định này cũng gây ra nhiều tranh cãi.

Chủ tàu và chính phủ các quốc gia có biển đã không đồng tình với kết luận đó, vốn từ trước đến nay chỉ được sử dụng ở những khu vực mà khủng bố chứ không phải là cướp biển là vấn đề trung tâm.

Mặc dù có những tranh cãi, Atkin nói rằng ông ủng hộ quyết định mà ông tin rằng góp phần vào những nỗ lực của chủ tàu và các chính phủ các nước trong khu vực chống lại nạn cướp biển. Atkin trả lời Insurance Day rằng ông thấy thật kinh hoàng khi thấy thủy thủ đoàn bị đe dọa và bị giết và không ai có hành động gì.

Trong một bức thư gửi cho Lloyd's List vào tháng 4/2005, Atkin nói rằng đối với thủy thủ đoàn và chủ tàu, câu hỏi những kẻ tấn công là

cướp biển hay là khủng bố chỉ là vấn đề nhỏ.

Ông cũng trích dẫn lời của Brian Orrell, Tổng thư ký hội công nhân hàng hải Numast, người đã từng đưa ra quan điểm sớm hơn rằng: Đối với người đi biển, sự phân biệt giữa cướp biển và khủng bố chỉ là lý thuyết kết quả cuối cùng là giống nhau và câu hỏi đặt ra là liệu những người đang sống và làm việc trên bờ có còn muốn tranh cãi về chuyện ngôn từ nếu họ phải đối mặt với sự đe dọa như vậy hàng ngày.

Atkin tin rằng đó là lý do tại sao cướp biển tấn công bờ biển Somalia lại thu hút được sự quan tâm của nhiều tờ báo. Nếu đó chỉ là tổn thất vật chất, sẽ không ai thực sự quan tâm. Nhưng ở đây còn có vấn đề sinh mạng nên cần phải chú ý.

Ông cũng nói rằng ngành bảo hiểm là tác nhân giúp tìm ra giải pháp cho eo biển Malacca và vào tháng 8/2006, việc công bố khu vực rủi ro chiến tranh đã được dỡ bỏ do tình hình đã được cải thiện đáng kể.

Tuy nhiên, việc thiếu một chính phủ đoàn kết ở Somalia có nghĩa là giải pháp tương tự không thể áp

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

dụng trong tình hình hiện tại bởi vì không có một tổ chức nào có thể sẵn sàng đàm phán.

Tuy nhiên, Atkin tin rằng rủi ro cướp biển nên được bồi thường riêng rẽ. Một trong những đặc điểm đó là cướp biển cũng như thảm họa được bảo hiểm tại những địa điểm khác nhau. Ông cũng cho hay JWC đã đưa ra bản thảo các điều khoản cho các môi giới để xác định rủi ro tại một địa điểm cụ thể.

Atkin nói rằng ông đang bán khăn liệm ngành bảo hiểm có thu được khoản phí tương xứng để bảo hiểm cho số tiền chuộc đã phải chi trả. Ông cũng nói thêm rằng ít nhất thị trường phải có cơ chế định phí rủi ro khi thảm họa được tính ngoài thị trường thân tàu. Ở những nơi chúng ta có cơ hội để bán sản phẩm chúng ta sẽ thu được mức phí cao, nhưng chúng ta cần điều đó.

Giải pháp đối với vấn đề cướp biển phụ thuộc vào sự chấm dứt tình trạng lộn xộn

Các quốc gia trên khắp thế giới đã gửi tàu chiến đến khu vực này để bảo vệ các tàu chở hàng khỏi cướp biển và Giám đốc của IMB, Pottengla Mukundan, đã cảnh báo rằng cần thiết phải tiếp tục duy trì hoạt động của những lực lượng hải quân này.

Bất chấp sự có mặt của lực lượng hải quân, các chủ tàu vẫn cảm thấy không được bảo vệ đầy đủ khỏi sự tấn công của cướp biển. Mặc dù một số công ty bảo hiểm trong thị trường hàng hải đã phải lên tiếng về sự chú ý của mình đến vấn đề này, nhưng rất nhiều các chủ tàu đã thuê lực lượng bảo vệ được trang bị vũ khí để bảo vệ các tàu chở hàng của họ khi đi qua vùng biển bị cướp biển bao vây xung quanh khu vực Somalia.

Trả lời Insurance Day vào tháng 3, Giám đốc IMB tại London, Cyrus Mody nhận xét rằng cướp biển không muốn làm hại con tin nhưng nếu chúng biết lực lượng bảo vệ



được trang bị vũ khí có mặt trên tàu chúng đang tấn công, chúng có thể sẽ rời tàu và bắn chết con tin. IMB không ủng hộ việc sử dụng lực lượng bảo vệ có trang bị vũ khí trên các con tàu chở hàng.

Ông Joe Hughes, Chủ tịch và là Tổng giám đốc của Hội P&I Mỹ cũng cho hay có sự nhất trí chung rằng sẽ không trang bị lực lượng bảo vệ có vũ khí trên tàu vì đó là một thách thức đối với cướp biển.

Hầu hết các chủ tàu đều không công khai công bố về việc thuê lực lượng bảo vệ trên tàu nhưng theo Per Nykjaer Jensen, Giám đốc điều hành của Danish firm Shipcraft, các tàu chở hàng của công ty này tính đến nay đã có 6 lính bảo vệ được trang bị vũ khí khi đi qua vùng biển ngoài khơi Somalia.

Jensen giải thích rằng những lính bảo vệ được thuê sẽ hoạt động trên nguyên tắc không gây chết người và sẽ sử dụng thiết bị điện tử khếch đại âm thanh để đe dọa bọn cướp biển ra khỏi tàu và sau đó sẽ dùng pháo sáng và bắn chỉ thiên.

Hội nghị các nhà tài trợ quốc tế do Liên hợp quốc chủ trì đã quyên góp hơn 250 triệu USD để giúp đỡ Somalia củng cố lực lượng an ninh

để ngăn chặn các vụ tấn công của cướp biển.

Khoản tiền đó sẽ tài trợ ngay cho việc đào tạo lực lượng cảnh sát Somalia cũng như trợ giúp lực lượng Liên minh châu Phi tại Somalia.

Khoản tiền đó cũng sẽ dành để trợ giúp phát triển dù đó mới chỉ đáp ứng được phần nào nhu cầu của Somalia.

Liên minh châu Âu ước tính rằng ít nhất 3,25 triệu người Somalia đang cần viện trợ thực phẩm nhân đạo tăng gấp đôi số lượng người cần viện trợ so với đầu năm ngoái.

Những vấn đề trên biển khó có thể giảm bớt cho đến khi tình hình bất ổn trên đất liền chấm dứt. ■

(Theo Insurance Day - 24/04/2009)





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

HANOI: 141 Le Duan Str., Hoan Kiem Dist., Tel: 84.4.3 9422354/65 - 69 - Fax: 84.4.39422351

Branch Office: 11 Nguyen Cong Tru Str., Dist 1., Hochiminh City - Tel: 84.8.38211615 - Fax: 84.8.38211616