VINARE

TẠP CHÍ THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

Số 2 Tháng 6/2010

TỔNG BIÊN TẬP
Trịnh Quang Tuyến

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) 3.942 23 54
Fax: (84.4) 3.942 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 Trung Quốc khởi sắc [1]
- Rủi ro thiên tai ở Trung Quốc [3]
- Nguyên tắc đầu tư an toàn của Lloyd's [6]
- Lloyd's công bố kết quả kinh doanh đạt mức kỷ lục [9]
- Công nghệ thông tin thúc đẩy kinh doanh [10]
- Giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm [12]
- Cung cấp sản phẩm bảo hiểm tốt nhất theo đúng chuẩn mực đạo đức [14]
- Gia tăng quyền lợi của khách hàng tại châu Á [16]
- Duy trì tốc độ tăng trưởng với kênh phân phối mạnh [18]
- Lụt: những thay đổi có thể xảy ra khi trái đất nóng lên [20]
- Lũ lụt tại châu Á: Những thảm họa lớn trong khu vực [22]
- Giữ nguyên cam kết thanh toán [25]
- Khả năng tổn thất và những rủi ro từ World Cup [27]

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Trung Quốc khởi sắc

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Trung Quốc là một trong số những thị trường đầy hứa hẹn trên thế giới nhưng vẫn có nhiều vấn đề kìm hãm sự phát triển hay tiềm ẩn những rủi ro đối với các công ty bảo hiểm và khách hàng.

Hầu hết các giám đốc của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ Trung Quốc đều có lý do để chúc mừng những thành tựu đạt được trong năm 2009 với tốc độ tăng trưởng phi thường.

Ngoài ra, những thay đổi từ phía cơ quan quản lý - Ủy ban quản lý bảo hiểm Trung Quốc (CIRC) cũng là một nhân tố quan trọng. CIRC đang ngày càng thắt chặt các qui định về biên khả năng thanh toán và quản lý thị trường đã hướng ngành bảo hiểm đi đúng đường. Mặc dù còn quá sớm để nói rằng thị trường khởi sắc nhưng đó là những bước đi đúng đắn.

Kết quả hoạt động kinh doanh tốt trong năm 2009

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Trung Quốc năm 2009 đạt tốc độ tăng trưởng 22% với doanh thu phí đạt 299 tỷ Nhân dân tệ (43,8 tỷ USD). Ba công ty lớn nhất là PICC, Ping An và CPIC chiếm thị phần 64%, còn 18 công ty bảo hiểm nước ngoài chỉ chiếm thị phần trên 1%.

Trái ngược với năm trước, khi tình hình tài chính chịu tác động bởi các thảm họa thiên nhiên và sự sụt giảm của thị trường tài chính, năm 2009 các công ty bảo hiểm Trung Quốc đạt kết quả kinh doanh ổn định xét về mặt bồi thường và doanh thu đầu tư cao hơn. Thu nhập từ đầu tư (RoI) đạt trên 6% và thiệt hại kinh tế do thảm họa thiên nhiên thấp hơn đáng kể so với năm 2008.

Mười vụ thiên tai lớn nhất của Trung Quốc trong năm 2009 có tổn thất kinh tế 4 tỷ USD. Hầu hết trong số đó là do hiện tượng thời tiết gây nên như lụt, bão nhiệt đới và bão. Tổn thất kinh tế của năm 2008 là 111 tỷ USD, chủ yếu là do động đất ở Tứ Xuyên (vào tháng 5) và bão tuyết mùa đông (tháng 1). Mười vụ thiên tai lớn nhất ở Trung Quốc trong năm 2009 đã làm thiệt mạng 263 người so con số 84.400 người của năm 2008.

Sự tham gia của Ủy ban giám sát bảo hiểm Trung Quốc (CIRC)

Mặc dù tốc độ tăng trưởng vẫn rất hứa hẹn song các công ty bảo hiểm gốc của Trung Quốc sẽ còn phải đối mặt với tình trạng lỗ kinh doanh nghiệp vụ ít nhất là trong 3-4 năm tới. Thị trường đang cạnh tranh gay gắt và phí bảo hiểm đang ở dưới mức tiêu chuẩn quốc tế. Bắt đầu vào cuộc từ nửa cuối năm 2008, CIRC đã xác định rõ ràng nguy cơ khi phí bảo hiểm trên thị trường ở mức quá thấp và chỉ một số công ty bảo hiểm có thể gần đáp ứng được yêu cầu về khả năng thanh toán. Ủy ban giám sát bảo hiểm Trung Quốc đã vào cuộc và đảm nhiệm vai trò là Ủy ban rủi ro. Ủy ban này đã yêu cầu các công ty bảo hiểm trên thị trường tập trung vào tăng trưởng bền vững và đạt được lợi nhuận nghiệp vụ.

Không nghi ngờ gì rằng sự thay đổi vai trò của CIRC đã góp phần cải thiện mức phí bảo hiểm và việc kiểm soát chặt chẽ hơn thị trường môi giới vốn nhộn nhạo đã thu được những phản hồi tích cực từ những đối tượng tham gia trên thị

trường. Năm 2009 CIRC bắt đầu triển khai giám sát theo phân khúc. Lấy khả năng thanh toán làm tiêu chí chính và những chỉ số quản trị doanh nghiệp khác để đánh giá, các công ty bảo hiểm gốc được phân loại trong hệ thống xếp hạng A, B, C hay D. Những công ty được quản lý tốt sẽ nhận được sự khuyến khích từ phía CIRC như ưu tiên thông qua sản phẩm mới và mở rộng kinh doanh sang các lĩnh vực khác. Các công ty nằm trong danh sách báo động thì chẳng hạn có thể cấm mở thêm chi nhánh.

Rất nhiều những nhân tố chính bị bỏ sót

Tăng cường vai trò của cơ quan quản lý là rất quan trọng để thị trường bảo hiểm Trung Quốc phát triển ổn định. Trung Quốc được đánh giá là một trong số những thị trường hứa hẹn phát triển. Nhưng so với những thị trường phát triển khác, một số các nhân tố chính bị bỏ quên.

• Trước tiên đó là sự chỉ đạo bám sát rủi ro của các doanh nghiệp bảo hiểm. Hầu hết các công ty bảo hiểm Trung Quốc tuân theo một cách thụ động các qui tắc về khả năng thanh toán của CIRC vốn dựa rất nhiều vào qui tắc Biên khả năng thanh toán I (Solvency I). Sự thiếu hụt mô hình rủi ro nội bộ dẫn đến việc khai thác chủ yếu dựa trên kinh nghiệm trong lịch sử hơn là dựa trên nguy cơ tổn thất.

• Thứ hai là thị trường bảo hiểm Trung Quốc vẫn chưa có cơ chế định phí rõ ràng. Mặc dù biểu phí mô tô đã làm ổn định thị trường ở một phạm vi nhất định, sự thiếu hụt phí bảo hiểm mô tô trách nhiệm bên thứ ba đã trở thành vấn đề chính tiếp theo của ngành bảo hiểm. Đối với các nghiệp vụ khác, thậm chí mức phí bảo hiểm chỉ đủ trang trải chi phí khai thác ở một số nghiệp vụ nhất định. Hầu như không có dự phòng cho tổn thất Lớn và tổn thất NatCat đối với hầu hết các sản phẩm bảo hiểm gốc.

• Vấn đề thứ ba là xét về khía cạnh quản trị doanh nghiệp. Rất nhiều các công ty bảo hiểm Trung Quốc được kiểm soát hoàn toàn bởi ban lãnh đạo. Do ảnh hưởng của cổ đông là rất nhỏ, việc nhận rủi ro ngắn hạn trở thành động lực lớn của ban lãnh đạo. Đây không phải là lợi ích dài hạn của cổ đông hay của khách hàng.

Kết luận

Các công ty bảo hiểm Trung Quốc có thể xử lý tốt các vấn đề khó khăn nêu trên sẽ có lợi thế lâu dài trong tương lai về vốn, phát triển sản phẩm và tập trung vào khách hàng.

Vẫn còn quá sớm để khẳng định rằng thị trường phi nhân thọ đã thay đổi hoàn toàn. Tuy nhiên, chúng ta đang chứng kiến những thay đổi nhanh chóng và các công ty đang đứng trước những thay đổi này sẽ là những người chiến thắng trong thị trường bảo hiểm.■

(Theo Asia Insurance Review - 3/2010)

Rủi ro thiên tai ở Trung Quốc

Không quốc gia nào thu được nhiều lợi ích từ toàn cầu hóa trong những thập niên gần đây như Trung Quốc cùng với những thành phố trên triệu dân đang mọc lên như nấm. Tuy nhiên, Trung Quốc cũng đang ngày càng dễ bị ảnh hưởng bởi các thảm họa thiên nhiên do các yếu tố về khí hậu và vị trí địa lý phức tạp.

Trung Quốc đã đạt được những tiến bộ đáng kể từ sau cải cách kinh tế và chính trị vào cuối những năm 1970 đánh dấu sự mở cửa thị trường ra thế giới bên ngoài. Theo World Bank tình trạng đói nghèo tại đất nước này đã giảm đáng kể. Trung Quốc, "công xưởng của thế giới" đã trở thành một nền kinh tế lớn của thế giới. Thậm chí Trung Quốc hầu như không hề bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Các đánh giá chỉ ra rằng tăng trưởng GDP có thể đạt 8% trong năm 2009 và 2010, vượt xa mức tăng trưởng của thế giới. Nếu mức tăng trưởng này tiếp tục, Trung Quốc sẽ đạt ngang bằng hoặc vượt mức tăng trưởng kinh tế của Mỹ có thể là trong giai đoạn 2020-2025 để trở thành nền kinh tế hùng mạnh nhất thế giới.

Những tòa nhà đang mọc lên tại trung tâm đô thị của Trung Quốc là dấu hiệu nhận ra rõ ràng về sự giàu có của Trung Quốc. Tuy nhiên, những toà nhà này đang được xây dựng tại những khu vực dễ bị tác động bởi thiên tai. Ví dụ khu Phố Đông, Thượng Hải trước đây là vùng đầm lầy và không có người ở. Ngày nay, khu vực này lại tập trung dân cư đông đúc như ở Manhattan, là một vấn đề đáng quan tâm. Nước đang bị ép dưới lòng đất do phải chịu sức nặng của các tòa nhà và việc rút nước ngầm cũng làm ảnh hưởng đến mặt đất làm cho khu vực này bị lún và làm tăng rủi ro lụt. Cũng giống như những khu vực ven biển khác, nguy cơ ngày càng lớn hơn khi mực nước biển tăng do hậu quả của thay đổi khí hậu. Theo báo cáo của Hội nghị

thay đổi khí hậu giữa các quốc gia (IPCC) diễn ra vào năm 2007, sự kết hợp giữa ảnh hưởng về địa lý và khí hậu sẽ làm tăng mực nước biển từ 0,5 - 0,7 m tại châu thổ sông Dương Tử đến giữa thế kỷ này. Mức tăng này cao hơn mức trung bình của thế giới.

Không chỉ mỗi khu vực bờ biển bị lũ lụt mà khu vực đất liền nằm dọc theo hệ thống sông của Trung Quốc cũng sẽ phải đối phó với lũ lụt làm thiệt hại hàng tỷ USD. Lụt lớn có thể xảy ra vào mùa hè tại khu vực trung và hạ lưu sông Dương Tử; đoạn sông này dài khoảng 1.500 km nằm ở phía đông cao nguyên Tây Tạng, là khu vực rất bằng phẳng, có độ cao không quá 100 m so với mặt sông Dương Tử.

Sông Hoàng Hà cũng tiềm ẩn nguy cơ rủi ro lớn. Đê của sông Hoàng Hà cũng được đắp to rất nhiều lần do lòng sông có nhiều phù sa bồi đắp. Tại một số nơi, lòng sông hiện cao lên khoảng 12m so với trước đây, nhưng bất chấp nguy hiểm, vẫn có rất nhiều dân cư tập trung sinh sống, vì vậy áp lực giải quyết hiểm hoạ do lũ lụt gây ra là rất khó khăn.

Đó là một trong những lý do tại sao rủi ro lụt lại tăng nhanh trong những thập niên gần đây, 10 sự cố lớn nhất từ năm 1980 đến nay đã gây thiệt hại trên 135 tỷ USD, tuy nhiên tổn thất được bảo hiểm chỉ chiếm không quá 1-2% trong số đó.

Mưa lũ cục bộ là một rủi ro rất đáng quan tâm đối với ngành bảo hiểm. Do lũ lụt xảy ra sau những trận mưa lớn rất khó dự báo nên khó có

thể triển khai công tác giảm nhẹ tổn thất. Tại khu vực Phố Đông, Thượng Hải mưa có thể cao trên 1m và gây ra thiệt hại lớn đối với các khách sạn, cửa hàng và vô số nhà kho. Thực tế tất cả các thị trấn và thành phố tại phía đông Trung Quốc đều dễ xảy ra những cơn mưa lớn, thủ đô Bắc Kinh cũng đã bị lụt sau một cơn giông xảy ra vào tháng 7/2006.

Cơ quan nhà nước phụ trách công tác phòng chống lũ lụt và hạn hán nhận thức rõ vấn đề rủi ro lụt và cảnh báo người dân phải sẵn sàng trước các tình hình thời tiết khắc nghiệt. Những nỗ lực của chính phủ, nhất là kể từ sau trận lụt thảm hoạ trên sông Songhua và Dương Tử vào năm 1998 đều hướng đến xây đập, khu vực chứa nước và đê để giảm bớt rủi ro. Một khoản tiền lớn đã được đầu tư vào công tác phòng chống lụt, chủ yếu là tại khu vực sông Dương Tử. Mặc dù được khuyến cáo rằng đê cao có thể chống chọi được trận lụt lớn trong lịch sử nhưng thực tế không hoàn toàn đúng 100%.

Trong khi lụt xảy ra thường xuyên thì động đất lại có nguy cơ gây tổn thất lớn hơn tại

Nguyên tắc đầu tư an toàn của Lloyd's

Kinh doanh bảo hiểm là nghiệp vụ chính của Lloyd's nhưng quản lý các khoản đầu tư lớn cũng là yếu tố then chốt dẫn đến thành công của Lloyd's

Theo ông Luke Savage, Giám đốc tài chính của Lloyd's, việc Lloyd's liên tục đạt được lợi nhuận đã phản ánh việc tuân thủ các nguyên tắc khai thác của thị trường đồng thời đó cũng là kết quả của chiến lược quản lý đầu tư hiệu quả.

Doanh thu từ hoạt động đầu tư chiếm gần 50% doanh thu của các đại lý khai thác của Lloyd's từ 2006-2008. Trong năm 2005, khi cơn bão Katrina, Wilma và Rita gây ra thiệt hại nặng nề nhất cho ngành bảo hiểm thì doanh thu từ hoạt động tài chính đã hỗ trợ thị trường gần đạt đến điểm hòa vốn.

Vai trò của các hoạt động tài chính thậm chí còn có ý nghĩa hơn khi thị trường tài chính đã phải trải qua khủng hoảng trong 2 năm vừa qua. Trong khi nhiều ngân hàng bị phá sản do khủng hoảng thì mô hình kinh doanh bảo hiểm mà cụ thể là Lloyd's đã chứng tỏ được sự vững chắc của mình.

Ngành bảo hiểm vượt qua khủng hoảng tài chính một cách tương đối bình an ngoại trừ một số công ty bảo hiểm đã đầu tư vào các công cụ phái sinh như tín dụng theo cơ cấu.

Cuộc khủng hoảng đã cho thấy mô hình kinh doanh bảo hiểm rất khác biệt so với kinh doanh ngân hàng. Các công ty bảo hiểm có hệ số đòn bẩy thấp hơn nhiều và do phí bảo hiểm được thanh toán trước bởi người tham gia bảo hiểm và vốn được cung cấp bởi các nhà đầu tư, ngành bảo hiểm đã có thể chống chọi lại với khủng hoảng tốt hơn.

Cân bằng rủi ro mang lại hiệu quả

Thị trường Lloyd's hiện đang quản lý khối lượng tài sản trị giá 45 tỷ Pound. Trong cơ cấu vốn chỉ duy nhất có tại Lloyd's, lớp đầu tiên thường được gọi là 'chuỗi an toàn' gồm các tài sản trị giá 28 tỷ Pound nằm trong các quĩ tín thác của các nghiệp đoàn. Lớp bảo vệ tiếp theo là khối tài sản trị giá 15 tỷ Pound được các nghiệp đoàn gửi tại Quỹ của Lloyd's, cộng thêm 2 tỷ Pound tài sản tương hỗ được giữ tại quĩ Trung tâm.

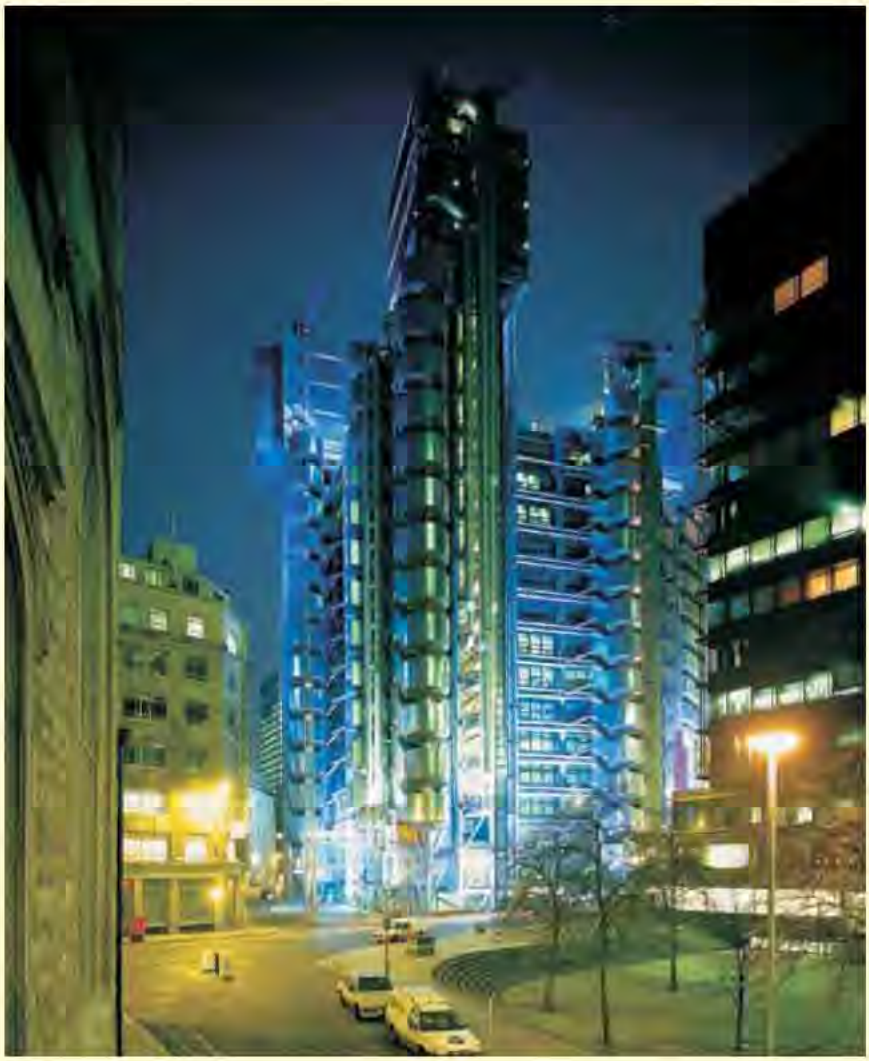
Các đại lý điều hành của thị trường quản lý phần lớn các tài sản, nhưng đội ngũ quản lý đầu tư của Lloyd's điều hành tập trung khối tài sản trị giá 6,5 tỷ Pound tài sản. Lloyd's Treasury quản lý những tài sản của Quĩ Trung tâm và tỷ lệ tiền mặt của các quĩ của Lloyd's cũng như vai trò là nhà quản lý tài sản bên thứ ba đối với một số nghiệp đoàn.

Ông Savage giải thích rằng Lloyd's đã tiến hành phương pháp thận trọng đối với chiến lược đầu tư, với hầu hết tài sản đầu tư trong ngắn hạn và tài sản có chất lượng cao như trái phiếu chính phủ hay tiền mặt. Thị trường đầu tư ít hơn vào tài sản dài hạn hay các sản phẩm tài chính được cơ cấu, như trái phiếu doanh nghiệp, vốn cổ phần và các sản phẩm chứng khoán hóa.

Điều đó có nghĩa là trong giai đoạn thị trường vốn hay thị trường hàng hóa đang giảm sút thì đầu tư của Lloyd's không sinh lời nhiều như các công ty bảo hiểm khác. Nhưng mặt khác của vấn đề là những năm chẳng hạn như năm 2008 hoạt động đầu tư của Lloyd's được duy trì tốt.

Mặc dù thị trường đã chứng tỏ sự vững chắc trước khủng hoảng tài chính nhưng vẫn cần phải rút ra bài học, một số nghiệp đoàn đã có kết quả đầu tư cao hơn những nghiệp đoàn khác.

Cùng với Biên khả năng thanh toán II (Solvency II) - cơ chế vốn dự kiến đối với các công ty bảo hiểm của châu Âu mà sẽ được triển khai trong năm 2012 - sẽ có những cải tiến đáng kể trong vấn đề quản lý rủi ro tài sản thị trường.



Kinh nghiệm trong 2 năm vừa qua đã khiến mọi người nhận ra rằng cần thiết phải tập trung vào rủi ro đầu tư. Hy vọng sẽ có những tiến triển trong quản lý các hoạt động đầu tư phức tạp trên thị trường được hỗ trợ bởi những kinh nghiệm tích lũy trong những năm vừa qua và hướng dẫn của Biên khả năng thanh toán II.

Cơ chế quản lý mới này sẽ yêu cầu các đại lý điều hành phải am hiểu hơn về rủi ro tài sản, sự quản lý rủi ro so với kết quả và nguồn vốn cần sử dụng.

Ví dụ, sử dụng Biên khả năng thanh toán II chắc chắn sẽ nhận biết được tính bất ổn của chứng khoán, khiến các tài sản này trở thành loại tài sản kém hấp dẫn đối với các công ty bảo hiểm. Điều này được minh chứng cụ thể bởi chỉ số thị trường chứng khoán Nhật Bản 20 năm trước đã đạt mức kỷ lục 38.957,44 điểm. Hiện

nay chỉ số Nikkei đang được giao dịch tại mức khoảng 10.000 điểm.

Tiến tới đạt tiêu chuẩn thị trường

Cùng với Biên khả năng thanh toán II, Lloyd's muốn tăng cường vai trò của nhóm quản lý đầu tư. Nhóm này sẽ xem xét phương pháp quản lý tài sản của toàn thị trường.

Một khâu trong các bước chuẩn bị là sẽ đưa ra các yêu cầu đối với thị trường trong năm 2010. Ông Savage cho hay Lloyd's cũng đã ban hành bản hướng dẫn giảm nhẹ rủi ro khai thác bảo hiểm và trong khi nhóm quản lý đầu tư không có

vai trò giám sát như Ban giám đốc quản lý hoạt động kinh doanh thì nhóm sẽ thiết lập các nguyên tắc cơ bản để xử lý tài sản.

Lloyd's sẽ không chỉ đạo các đại lý điều hành có thể hoặc không thể đầu tư vào đâu. Mà các tiêu chuẩn được đưa ra sẽ đóng vai trò như là những hướng dẫn đối với giám sát tài sản. Lloyd's mong muốn có thể ban hành một bộ công cụ để hỗ trợ các công ty nhỏ trên thị trường.

Ông Savage cũng làm rõ rằng các tiêu chuẩn sẽ cho thấy những gì Lloyd's coi là cách thức có thể chấp nhận được khi quản lý tài sản ví dụ như có một ủy ban đầu tư, sử dụng các tư vấn chuyên nghiệp và thiết lập danh mục những rủi ro có thể đầu tư.

Vẫn còn mối đe dọa về một cuộc suy thoái khác sẽ nổ ra

Sự phục hồi của thị trường vốn manh nha từ đầu năm 2009 đã bắt đầu lung lay và lợi nhuận từ trái phiếu sụt giảm. Ông Savage tin rằng trong năm 2010 lợi nhuận đầu tư sẽ khó có thể đạt được và có thể sẽ thấp hơn các năm gần đây, với giả định rằng sẽ không có tổn thất lớn xảy ra.

Với khả năng có thể xảy ra một cuộc suy thoái thứ hai thì điều quan trọng là thị trường phải tiếp tục xác định chiến lược đầu tư một cách cẩn trọng.

Một số nhà bình luận cho rằng đã quá muộn để nổ ra một cuộc suy thoái lần thứ hai. Tuy nhiên, nhìn lại cuộc khủng hoảng vừa qua thì cuộc suy thoái lần thứ hai (nếu xảy ra) thì sẽ sau cuộc khủng hoảng trước 18 tháng. Vì vậy phải đến mùa hè năm nay chúng ta mới biết được tình hình sẽ diễn biến như thế nào, xem chúng ta có thể thoát khỏi một cuộc khủng hoảng đang manh nha xảy ra hay không.■

(Theo Market Lloyd's - Số 2/2010)

LLOYD'S CÔNG BỐ KẾT QUẢ KINH DOANH ĐẠT MỨC KỶ LỤC

Nguyên tắc khai thác vẫn phải tiếp tục duy trì trong năm 2010 mặc dù doanh thu đầu tư tăng gần gấp đôi trong năm 2009

Lợi nhuận trước thuế của Lloyd's trong năm 2009 đạt 3,9 tỷ Pound tăng hơn gấp đôi so với năm 2008 (1,9 tỷ Pound) và đó cũng là con số kỷ lục của thị trường. Lợi nhuận về đầu tư tăng 3,9% là thành tích vượt bậc trong bối cảnh kinh tế khó khăn trong năm 2009.

Ngoài ra, Lloyd's cũng công bố tỷ lệ combined ratio đạt 86,1% - đây là mức rất tốt so với những công ty bảo hiểm khác. Tái bảo hiểm, hàng hải và dầu khí là những nghiệp vụ tăng trưởng mạnh của thị trường.

Ông Richard Ward - Tổng giám đốc Lloyd's chỉ ra rằng sự tập trung vào nguyên tắc khai thác và quản lý rủi ro cũng như tình trạng tài chính mạnh và phương pháp đầu tư thận trọng là những nhân tố chính dẫn đến thành công của Lloyd's. Trong năm 2009 có ít thiên tai xảy ra và đây cũng là một nhân tố quan trọng đóng góp vào thành công của Lloyd's. Theo ông Ward, Lloyd's sở hữu đội ngũ các khai thác viên có kỹ năng và cách thức quản lý vốn hiệu quả và điều đó có nghĩa là trong những giai đoạn thử thách của thị trường các dịch vụ tài chính, Lloyd's vẫn luôn là đối tác tốt của các doanh nghiệp muốn đảm bảo cho những rủi ro của họ.

Mặc dù khủng hoảng kinh tế thế giới đã xảy ra và sẽ tiếp tục kéo dài nhưng vẫn có những điểm sáng đáng quan tâm trong năm 2009. Có rất ít các công ty bảo hiểm bị phá sản trong năm 2009. Những doanh nghiệp bảo hiểm bị tác động bởi cuộc khủng hoảng tài chính đã phục hồi lại nguồn vốn do niềm tin đã quay trở lại và thị trường chứng khoán đã tăng trưởng.

Thị trường vẫn đang trông đợi duy trì sự tăng trưởng này trong năm 2010.

Theo ông Ward, chiến lược 2010-2012 của Lloyd's được áp dụng từ đầu năm nay dựa trên phân tích dữ liệu và tham khảo thị trường sẽ đưa ra "định hướng rõ ràng". Trong 3 năm tới sẽ dành ưu tiên cho duy trì và phát triển sự thu hút của thị trường và tiếp tục tập trung vào nguyên tắc khai thác và quản lý rủi ro.

Để đạt được mục tiêu này, Lloyd's sẽ tập trung vào những lĩnh vực chính trong năm 2010 đó là: quản lý hiệu quả kinh doanh, cải tiến qui trình xử lý bồi thường, tuân thủ Solvency II và tiếp cận thị trường nhiều hơn thông qua những sáng kiến.

Cùng với tình trạng thị trường mềm, xu hướng các doanh nghiệp chuyển khỏi London tăng, thay đổi cách thức phân phối và qui định mới, Lloyd's sẽ phải đối mặt với vô số các khó khăn từ bên ngoài. Tuy vậy, ông Ward vẫn tự tin rằng Lloyd's có thể đạt được kỳ vọng và còn có thể vượt mức dự báo.

Theo ông Ward, việc thực hiện chiến lược phát triển sẽ cần phải có sự kết hợp chặt chẽ giữa công ty, các đại lý điều hành và các môi giới trên thị trường. Chỉ bằng cách phối hợp công việc thì Lloyd's mới duy trì được vị thế là thị trường nên lựa chọn. Và Lloyd's sẽ làm được điều đó vì ở Lloyd's luôn có sự đoàn kết hợp tác và mục tiêu thống nhất trong toàn thị trường.■

(Theo Market - Lloyd's - Số 2/2010)

Công nghệ thông tin thúc đẩy kinh doanh - Những gì một Tổng giám đốc cần phải biết

IT dưới nhiều hình thức luôn luôn là nhân tố quan trọng đối với chức năng của một công ty bảo hiểm. Công nghệ và thông tin lan tỏa khắp trong một công ty. IT có lẽ là "nguyên tắc" duy nhất củng cố mối quan hệ với khách hàng, phân phối sản phẩm, vòng đời của đơn bảo hiểm, marketing, tài chính và những chức năng khác của doanh nghiệp. Do đó, có thể hiểu được tác động của IT đối với việc kinh doanh của doanh nghiệp.

Kinh doanh suôn sẻ

Hiệu quả hoạt động được đo bằng chi phí hoạt động và mức độ dịch vụ đóng vai trò quan trọng trong việc xác định khả năng kinh doanh để đáp ứng những thay đổi trong môi trường kinh doanh. Ở rất nhiều công ty bảo hiểm cơ sở hạ tầng IT lớn, chi phí cao và cố định mà dựa vào hệ thống IT này công ty có thể cung cấp sản phẩm đúng thời điểm và nâng cao dịch vụ thì thường là kết quả của việc sắp xếp nhằm giữa chiến lược kinh doanh và triển khai IT. Điều này chắc chắn sẽ dẫn đến thay đổi chậm, gây nản lòng và đôi khi có thể tránh được bằng cách đưa ra chiến lược IT.

Sự hài lòng của khách hàng

Có thể tiếp cận thông tin và dịch vụ là những kỳ vọng chính của người tham gia bảo hiểm. Dù rằng là để kiểm tra thông tin danh mục đầu tư, tình hình bồi thường, thêm hoặc bớt các điều khoản hợp đồng, hay đạt được mức phí cạnh tranh, kênh phân phối phù hợp với người tham gia bảo hiểm (tiếp xúc tại nhà hoặc qua điện thoại) sẽ quyết định mức độ hài lòng của khách hàng và tận dụng được lòng trung thành của khách hàng đối với công ty bảo hiểm.

Tiếp cận thị trường

Trong môi trường ngày càng cạnh tranh, các công ty bảo hiểm liên tục bị thúc đẩy tìm kiếm thị trường mới hoặc là trong phạm vi danh mục đầu tư trong nước hoặc là những thị trường mới bên ngoài hoặc thị trường quốc tế.

Kỹ thuật khai thác dữ liệu và thông tin khách hàng thường được sử dụng để xác định và khám phá phân đoạn thị trường mới. Tuy nhiên theo kinh nghiệm cho thấy những công việc này đòi hỏi phải tập trung vào những thông tin kinh doanh và kế hoạch mua của khách hàng để đảm bảo chuyển đổi thông tin hiệu quả để tạo ra doanh thu và lượng tiền dự trữ.

IT là công cụ phục vụ cho kinh doanh

Vai trò của IT là hỗ trợ thực hiện các mục tiêu của công ty bảo hiểm và trong hầu hết các trường hợp là:

- Phục vụ lợi ích của người tham gia bảo hiểm
- Cung cấp giá trị cho các cổ đông

Giả sử chiến lược kinh doanh của Tổng giám đốc cũng xuất phát từ hai nguyên tắc cơ bản này thì cũng sẽ tuân theo nguyên tắc chiến lược IT chỉ có thể triển khai như là một phần của kế hoạch kinh doanh tổng thể.

Trưởng ban IT phải là nhà lãnh đạo kinh doanh

Thậm chí một Tổng giám đốc có tâm huyết nhất cũng chỉ có thể dành một phần trong quĩ thời gian của mình để hiểu và xem xét việc triển khai kế hoạch IT, Vì vậy trưởng bộ phận IT cũng phải:

- Am hiểu các mục tiêu kinh doanh
- Chuyển đổi những mục tiêu này thành những kết quả công nghệ cần đạt được
- Dẫn dắt việc triển khai kế hoạch IT
- Đảm bảo rằng kết quả được đo bằng các chỉ tiêu thực hiện giống nhau được các nhóm kinh doanh được sử dụng.

IT cần phải dễ hiểu

Cũng giống như những cộng đồng chuyên nghiệp khác, cộng đồng IT cũng có xu hướng tấn công chúng ta bằng những biệt ngữ, khái niệm, cách thức làm việc mới và hứa hẹn một tương lai tốt đẹp hơn.

Tuy nhiên những bài học rút ra từ khủng hoảng tài chính xảy ra vào năm trước (một phần bắt nguồn từ ngành bảo hiểm) có những ứng dụng hữu ích đối với sự am hiểu hệ thống IT của một doanh nghiệp

- Nếu không thể hiểu IT thì sẽ không thể vận hành được nó. Đầu tư cho IT phải luôn dựa trên kết quả kinh doanh có thể tính toán được và được các cổ đông nắm rõ.
- Lợi nhuận do cải tiến công nghệ hoặc là dành cho người tham gia bảo hiểm hoặc là các cổ đông của công ty.
- Chống lại sự cường điệu Internet, SaaS, mạng xã hội ... đưa ra những lời hứa hấp dẫn. Nhưng việc phát triển chúng như là kênh hữu ích đối với ngành bảo hiểm thì vẫn còn rất chậm. Trong hầu hết các trường hợp, tốt nhất là bạn không nên làm gì khi mà chưa biết kết quả nó sẽ thế nào.
- Nhìn vào tương lai nhưng hành động trong hiện tại. Rất khó để biết hình thức cải tiến công nghệ nào sẽ xuất hiện sau 3 - 5 năm tới.

Các nhà cung cấp dịch vụ là người đầu tiên đưa ra giải pháp cho ngành bảo hiểm, căn cứ trên những ứng dụng công nghệ và đưa ra triển vọng hướng tới tương lai.

Hỗ trợ tổ chức IT và những mối quan hệ với cổ đông trong và ngoài công ty

Nếu không có sự hỗ trợ hiệu quả từ các cấp lãnh đạo, khả năng lãnh đạo IT để triển khai chiến lược kinh doanh sẽ bị hạn chế đáng kể. Do đó, Tổng giám đốc phải hiểu được rõ ràng về mối quan hệ của lãnh đạo bộ phận IT với các trưởng phòng nghiệp vụ trong công ty và các đối tượng bên ngoài công ty như nhà cung cấp hệ thống, các trung tâm phát triển và các dịch vụ thuê ngoài (outsourced services).

Mối quan hệ này có thể cho thấy giá trị được tạo ra ở đâu và rủi ro đối với việc kinh doanh được tập trung ở đâu.

Kết luận

Mặc dù nhu cầu của người tham gia bảo hiểm và các cổ đông không thực sự thay đổi và IT là một phần ngày càng quan trọng. Bằng cách xóa bỏ rào cản thâm nhập thị trường mới, tiết kiệm chi phí hay nâng cao dịch vụ khách hàng, ứng dụng IT của Tổng giám đốc có thể đạt được hiệu quả kinh doanh đáng kể.■

(Theo Asia Insurance Review - 3/2010)

Giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm

Các giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm không phải là những khái niệm mới chúng đã được sử dụng trong nhiều năm nay. Ông Juerg Stoll, Giám đốc Bộ phận Bảo hiểm & các rủi ro đặc biệt tại khu vực châu Á của Swiss Re, trình bày với chúng ta lý do vì sao các giám đốc quản lý rủi ro doanh nghiệp nên xem xét sử dụng các giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm thường xuyên hơn và xem xét những lợi ích mà các giải pháp này đem lại.

Các giám đốc quản lý rủi ro thường rất ngần ngại trước việc thảo luận các giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm vì họ luôn có quan điểm rằng đó là những vấn đề quá phức tạp và rắc rối. Thực tế, những giải pháp này có thể đơn giản hay phức tạp là do ý chí của người thực hiện.

Thông thường đây là những giải pháp được xây dựng dành riêng cho mỗi khách hàng nên chúng được thiết kế để phục vụ các lợi ích mà các giám đốc quản lý rủi ro cần đến khi quản lý danh mục rủi ro đa dạng liệu có phải họ đang tìm kiếm capacity an toàn, phí ổn định, quản trị hiệu quả, sự linh hoạt hay thậm chí những ưu đãi như hoa hồng theo lợi nhuận hay thưởng do không có bồi thường.

Để tăng khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng, các giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm có thể kết hợp với một trong số các đặc điểm sau: các rủi ro liên quan đến nhiều loại hình nghiệp vụ, mức giữ lại thả nổi, bảo vệ toàn bộ hợp động, kích hoạt nhiều lần, giải pháp theo chỉ số, giải pháp nội bộ, mức giữ lại và hạn mức theo yêu cầu của khách hàng các lựa chọn là vô hạn.

Tuy nhiên, điểm chính đó là các giải pháp này được thiết kế để bảo vệ cho những vấn đề cụ thể của bạn, và có thể được điều chỉnh để làm tăng hiệu quả hoạt động hay hạ thấp chi phí miễn sao cả người được bảo hiểm và công ty bảo hiểm có thể hiểu dễ dàng cấu trúc của đơn bảo hiểm.

Giải pháp đơn giản triển khai dễ dàng

Giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm đơn giản nhất là hợp đồng bảo hiểm/tái bảo hiểm kéo dài nhiều năm thay vì chỉ có hiệu lực trong vòng 1 năm. Ví dụ đơn bảo hiểm tài sản không có lý do nào mà phải tái tục hàng năm. Với thỏa thuận bảo hiểm nhiều năm các công ty bảo hiểm có thể tiết kiệm được cả thời gian quản trị và tiền bạc.

Ở Nhật Bản, các đơn bảo hiểm cho rủi ro động đất thường được ký kết với thời hạn từ 3 - 5 năm thay vì thời hạn 1 năm

Rất nhiều doanh nghiệp lớn đã lựa chọn hình thức bảo hiểm này để bảo hiểm cho những tài sản cụ thể hay những rủi ro khác mà thường không thay đổi hoàn toàn qua các năm và dễ dàng đạt được thỏa thuận về điều khoản bảo hiểm và mức phí, thậm chí là trong khoảng thời gian kéo dài nhiều năm.

Giải pháp mang lại nhiều lợi ích

Một bước tiến từ hình thức cơ bản của hợp đồng bảo hiểm với thời hạn nhiều năm là một hợp đồng với những đặc điểm đơn giản làm gia tăng tính hấp dẫn của sản phẩm đối với những giám đốc quản lý rủi ro. Đó là những đặc điểm như:

➢ Thưởng do không có bồi thường nếu không có bồi thường

trong thời hạn của đơn bảo hiểm, người được bảo hiểm sẽ nhận được một khoản chiết khấu được thỏa thuận trước.

➢ Hoặc do hợp đồng có thể kéo dài nhiều năm nên mức phí có thể giảm xuống căn cứ trên kết quả tổn thất tốt. Nếu rủi ro được kiểm soát tốt và tỷ lệ bồi thường thấp hay không có khiếu nại thì mức phí hàng năm theo điều khoản hợp đồng sẽ giảm xuống mỗi năm với tỷ lệ % nhất định. Số tiền đó có thể được nhất trí trước hoặc sẽ được đàm phán, nhưng các bên sẽ xem xét thời hạn của thỏa thuận, bản chất rủi ro và tình trạng quản lý rủi ro của phía người được bảo hiểm.

➢ Ngoài những lợi ích về mức phí và giá cả, các giám đốc quản lý rủi ro cũng có thể được cung cấp các dịch vụ quản lý rủi ro như:

- Khảo sát rủi ro
- Tư vấn phòng ngừa rủi ro đối với các dự án
- Thiết lập tiêu chuẩn quản lý rủi ro doanh nghiệp hoặc phòng ngừa rủi ro
- Hỗ trợ dành ưu tiên vốn cho các biện pháp cải tiến rủi ro
- Đưa ra tiêu chuẩn khả năng quản lý rủi ro với các công ty trong cùng một nhóm

Vì đó là lợi ích của cả hai bên nếu khả năng quản lý rủi ro của người được bảo hiểm được cải tiến nên cả hai bên nên làm việc cùng nhau và chia sẻ chi phí để cải thiện tình hình tổn thất của người được bảo hiểm trong dài hạn.

Điều chỉnh kết cấu để đáp ứng những yêu cầu cụ thể

Ngay cả những thỏa thuận bảo hiểm với thời hạn nhiều năm đơn giản nhất về bản chất cũng là một sản phẩm theo yêu cầu khách hàng, các công ty có mức độ rủi ro phức tạp có thể cân nhắc nhiều đặc điểm mở rộng:

➢ Thời hạn bảo hiểm nhiều năm, nhiều loại hình - Hợp đồng bảo hiểm nhiều năm và nhiều loại hình có thể tận dụng sự đa dạng hóa cả về mặt thời gian và loại rủi ro, và có thể kết hợp rủi ro và hạn mức trách nhiệm.

➢ Mức giữ lại thả nổi Do hợp đồng bảo hiểm với thời hạn bảo hiểm nhiều năm kéo dài trong nhiều năm nên dễ có những nhân tố bên ngoài và tác động của những yếu tố này vào dung sai rủi ro

➢ Bảo vệ toàn bộ hợp đồng có thể thu xếp một mức bảo vệ chung cho các loại hình nghiệp vụ theo yêu cầu. Nếu công ty bạn giả dụ có thể chịu tổn thất lên tới 10 triệu USD thiệt hại tài sản và gián đoạn kinh doanh trong một năm, thì có thể thu xếp mức bảo vệ cho giới hạn đó đối với cả 2 nghiệp vụ.

➢ Giải pháp kích hoạt đúp Tương tự công ty bạn có thể chấp nhận tổn thất ở một loại hình nghiệp vụ với điều kiện là không có tổn thất ở những nơi khác. Giải pháp kích hoạt đúp cho phép bồi thường nếu tổn thất phát sinh từ hai rủi ro khác nhau trong một khoảng thời gian cụ thể - ví dụ một nhà máy bị cháy và thiệt hại 50 triệu USD, Và giá dầu đạt mức 100 USD/thùng. Vì xác suất của hai tổn thất xảy ra song song sẽ ít hơn rất nhiều so với từng tổn thất xảy ra, nên mức phí do đó cũng sẽ ít hơn. Hình thức này có thể bảo hiểm cho các công ty khỏi rủi ro kết hợp tối tệ nhất mà không phải chịu mức phí cao.

➢ Giải pháp bảo hiểm theo tỷ lệ đòn bẩy Thanh toán bảo hiểm từ các đơn bảo hiểm thời hạn nhiều năm có thể được điều chỉnh theo khoản nợ của công ty. Nếu một công ty có tỷ lệ đòn bẩy cao, kéo theo công ty sẽ có mức độ chấp nhận rủi ro thấp. Đơn bảo hiểm có thể được thiết kế sao cho việc thanh toán bồi thường dựa trên tỷ trọng vốn vay, để bảo vệ công ty khi công ty dễ bị tổn thất, hay tiết kiệm phí bảo hiểm khi công ty không bị tổn thất.

➢ Giải pháp bảo hiểm theo chỉ số - Một hình thức cải tiến khác là kích hoạt theo chỉ số. Ví dụ giải pháp đưa ra là để bảo hiểm cho các doanh nghiệp trước tổn thất động đất, bằng cách đưa ra hình thức thanh toán bồi thường dựa trên khoảng cách địa lý từ tâm động đất hoặc dựa trên cường độ động đất. Do các đơn bảo hiểm này rất quan trọng và đòi hỏi phải có sự nỗ lực trong giai đoạn bắt đầu, những đơn bảo hiểm này thường kéo dài nhiều năm cũng như là hợp tác trong một khoảng thời gian dài với công ty bảo hiểm/tái bảo hiểm.

➢ Giải pháp bảo hiểm nội bộ - Giải pháp bảo hiểm thời hạn nhiều năm có thể được khai thác để bảo hiểm cho các hoạt động nội bộ hay như là chuyển giao rủi ro trực tiếp đối với công ty.

Tóm lại, giải pháp bảo hiểm với thời hạn nhiều năm có thể được xây dựng để đáp ứng nhu cầu quản lý rủi ro của công ty đối với những rủi ro khác nhau, và tùy theo yêu cầu riêng của từng công ty. Những giải pháp này linh hoạt, đạt hiệu quả về chi phí và mang lại nhiều lợi ích cho các công ty bảo hiểm muốn phát triển các chương trình chuyển giao rủi ro ngoài các sản phẩm truyền thống mà không cần phải tái tục hàng năm.■

(Theo Asia Insurance Review 4/2010)

Cung cấp sản phẩm bảo hiểm tốt nhất theo đúng chuẩn mực đạo đức

Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã cho thấy nhu cầu quay trở lại những hình thức cơ bản của bảo hiểm. Niềm tin của dân chúng đã suy giảm dẫn đến mọi người mua các sản phẩm bảo hiểm và tiết kiệm nhiều hơn thay vì mua các sản phẩm liên kết đầu tư (ILP) vốn rất thông dụng tại châu Á. Tuy nhiên, khi nền kinh tế phục hồi, tâm lý thích rủi ro của khách hàng chắc chắn sẽ quay trở lại và do đó sẽ rất hấp dẫn để các công ty bảo hiểm nhân thọ tăng cường marketing cho các sản phẩm đầu tư để nắm bắt nhu cầu của nhà đầu tư.

Vậy liệu điều này có đi ngược lại mục đích chính của mua bảo hiểm hay không? Đó là một hợp đồng mà trong đó một cá nhân được bảo hiểm về mặt tài chính, hay được bồi hoàn trước những tổn thất. Từ then chốt ở đây là từ bảo hiểm. Nhưng có một số khách hàng lại hứng thú với các sản phẩm liên kết đầu tư và họ từ bỏ nhu cầu bảo hiểm vì vậy làm gia tăng khoảng cách bảo hiểm một cách sâu sắc. Tại Singapore, một nghiên cứu cho hay dân số đang trong độ tuổi lao động từ 30-49 tuổi hầu như được bảo hiểm dưới giá trị. Mặc dù số tiền bảo hiểm cho nhóm tuổi này cao nhất trong dân số, nhưng khoảng cách vẫn là lớn nhất do nhu cầu bảo vệ lớn hơn.

Hiệp hội bảo hiểm nhân thọ Singapore (LIA) cho hay một người đang trong độ tuổi lao động trung bình có đơn bảo hiểm nhân thọ với số tiền gấp khoảng 3,5 lần thu nhập hàng năm, trong khi anh ta cần một số tiền lớn gấp 11 lần thu nhập. Ngoài ra, thậm chí trong số những người có nhu cầu cần đảm bảo cho khả năng tài chính của mình trong tương lai thì cũng chỉ gần một nửa trong số đó thực sự có kế hoạch mua bảo hiểm.

Bán sản phẩm dựa trên nhu cầu

LIA đưa ra tiêu chuẩn về qui trình bán sản phẩm dựa trên nhu cầu vào tháng 1/2001, và theo Chỉ số thỏa mãn của khách hàng của Singapore năm 2009, bảo hiểm nhân thọ đạt 66,6 điểm, tăng gần 1 điểm so với năm 2008. Bảo hiểm nhân thọ là một trong số ít các ngành đạt được sự tăng trưởng tốt mặc dù môi trường bên ngoài khốc liệt.

Cung cấp sản phẩm không đúng

Đối với một số khách hàng tại các nước đang phát triển ở châu Á, do thiếu cẩn trọng nên có thể mua những sản phẩm bảo hiểm do các đại lý giới thiệu. Điều này đã dẫn đến cung cấp sản phẩm không đúng thực trạng xảy ra khắp thế giới. Có hai trường hợp về việc cung cấp sản phẩm không đúng. Trường hợp

DUY TRÌ TỐC ĐỘ TĂNG TRƯỞNG VỚI KÊNH PHÂN PHỐI MẠNH

Khi thị trường bảo hiểm nhân thọ cũng giống như những ngành khác thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng tài chính thì các công ty cũng đang tìm kiếm cách thức để đạt được tốc độ tăng trưởng ổn định.

Tăng trưởng ổn định là mục tiêu các công ty bảo hiểm theo đuổi và để đạt được sự tăng trưởng ổn định các công ty bảo hiểm sẽ phải tăng năng suất lao động duy trì mạng lưới bán hàng hiện có cũng như mở rộng các kênh phân phối thay thế.

Một xu hướng mới được rút ra đó là các công ty lại đang tập trung vào kênh phân phối đã được thiết lập và nếu công ty có lực lượng bán hàng là đại lý thì các công ty này có xu hướng quay trở lại tuyển dụng các đại lý chuyên trách.

Tuyển dụng là chưa đủ

Tuyển dụng không phải là giải pháp duy nhất. Các công ty có xu hướng duy trì một lực lượng bán hàng không đổi đặc biệt là khi thời gian sử dụng đại lý thường ngắn. Lấy ví dụ thời gian trung bình sử dụng một đài lý là 4 năm thì các công ty Trung Quốc có tỷ lệ duy trì đại lý trong năm 2009 là 11%, có nghĩa là trong 100 đại lý năm 2005 thì chỉ có 11 đại lý còn tồn tại sau thời gian 4 năm.

Mặc dù tuyển dụng là yếu tố quan trọng nhưng quan trọng hơn đó là các công ty duy trì hệ thống đại lý của mình để tăng năng suất lao động của công ty. Rất nhiều lần các công ty chỉ tuyển dụng mà không lựa chọn một cách kỹ càng và do đó tỷ lệ chuyển dịch là rất cao.

Kiểm tra đánh giá

Để lựa chọn ứng cử viên phù hợp, các công ty bảo hiểm nên sử dụng phương pháp kiểm tra sự đánh giá hay lựa chọn. Điểm mấu chốt để giảm tỷ lệ chu chuyển đó là phải biết lựa chọn. Các công ty bảo hiểm đứng đầu khắp nước Mỹ và châu Á sử dụng phương pháp kiểm tra sự đánh giá hay lựa chọn để tạo ra 'mô hình chọn lọc hình phễu' và cố gắng lựa chọn những đại lý tốt nhất.

Giữ lại lực lượng lao động có chất lượng

Đào tạo, khen thưởng và ghi nhận thành tích là những cách thức để giữ chân nhân tài. Tuy nhiên, công ty cũng cần phải sắp xếp nguồn nhân lực này theo chiến lược kinh doanh của công ty. Nếu công ty muốn tăng năng suất lao động thì công ty nên đào tạo và khen thưởng theo tiêu chí đó và khen thưởng không nên quá nhiều.

Biết cách khuyến khích và có chương trình cố vấn là chiến lược hữu ích vì cũng sẽ làm tăng mức giữ lại.

Bùng nổ sản phẩm bảo hiểm liên kết giữa công ty bảo hiểm và ngân hàng (Bancassurance) tại châu Á

Bancassurance đã nhanh chóng trở nên thông dụng tại khu vực châu Á. Tuy nhiên cùng với sự sụt giảm kinh tế các công ty bảo hiểm đang xem xét lợi nhuận do kinh doanh các sản phẩm bancassurance mang lại và đang có cái nhìn mới về mối quan hệ về mặt tổ chức với ngân hàng.

Đối với những công ty có mối quan hệ hợp tác chiến lược với các chương trình hợp tác thì kết quả kinh doanh đạt được khả thi hơn. Những công ty mà ngân hàng là nhà phân phối sản phẩm thuần túy thu được ít lợi nhuận hơn do công ty bảo hiểm ít kiểm soát xem các sản phẩm có được bán hay không. Do đó, tập trung vào duy trì và

củng cố hệ thống đại lý ràng buộc trong tình hình bất ổn hiện tại là một chiến lược mà các công ty bảo hiểm đang theo đuổi.

Tuy nhiên không nghi ngờ gì bancassurance sẽ vẫn tiếp tục phát triển tại khu vực châu Á.

Những hình thức kênh phân phối thay thế khác

Cùng với việc dẫn đầu về kênh phân phối thay thế, châu Á rất năng động trong lĩnh vực này và sẽ tiếp tục phát triển với nhiều hình thức phân phối đa dạng. Một ví dụ đối với trường hợp của Hàn Quốc với hình thức mua bán tại nhà sản phẩm bảo hiểm được bán qua TV đang rất thông dụng tại đây.

Sản phẩm đơn giản

Các sản phẩm bảo hiểm trên thế giới đang ngày càng phức tạp. Lấy ví dụ trường hợp của Việt Nam, các công ty bảo hiểm của Việt Nam có lực lượng bán hàng chỉ am hiểu về bảo hiểm một cách cơ bản tuy nhiên họ lại bán những sản phẩm phức tạp như bảo hiểm liên kết đơn vị. Không chỉ lực lượng bán hàng không hiểu về sản phẩm mà khách hàng cũng vậy.

Do đó, một trong số những lợi ích của khủng hoảng tài chính đó là hiện các công ty bảo hiểm đang cung cấp các sản phẩm bảo hiểm đơn giản hơn và rõ ràng hơn.

Sản phẩm bị bán nhầm

Đào tạo là nhân tố chính không chỉ đối với các công ty bảo hiểm mà còn đối với cả khách hàng nhằm tránh tình trạng bán nhầm sản phẩm cho khách hàng.

Cần chuyển đổi từ sự tuân thủ dựa trên các qui tắc sang tuân thủ dựa trên nguyên tắc. Và với yêu cầu minh bạch và công bố đầy đủ thông tin, việc bán nhầm sản phẩm cho khách hàng sẽ giảm bớt.

Hướng đến giới trẻ

Rất nhiều công ty bảo hiểm đang coi bảo hiểm hưu trí mang lại cơ hội lớn và đang cung cấp rất nhiều sản phẩm này. Tuy nhiên, thị trường cũng cần phải chú ý đến giới trẻ vì đây là thế hệ tương lai.

Các công ty bảo hiểm cần phải hướng mục tiêu đến giới trẻ cũng như cung cấp sản phẩm bảo hiểm cho họ.Cùng với kênh phân phối thay thế như bán hàng qua Internet, ngày càng có nhiều người trẻ tuổi có thể tiếp cận sản phẩm vì đó là những người hiểu biết về công nghệ.

Thế hệ trẻ cũng rất quan tâm đến trách nhiệm với xã hội nên các công ty bảo hiểm cũng nên để cho cộng đồng biết trách nhiệm với xã hội của doanh nghiệp (CSR). Một nghiên cứu chỉ ra rằng các công ty bảo hiểm không trình bày những sáng kiến về trách nhiệm với xã hội trên trang chủ của công ty. Ở nhiều công ty những chương trình trách nhiệm với xã hội được giấu kín và khó có thể tìm thấy dễ dàng. Giới trẻ muốn đầu tư vào các công ty có các chương trình này vì họ quan tâm rất nhiều đến các vấn đề xã hội.

Quá nhiều qui định sẽ gây cản trở cho ngành bảo hiểm

Đối với các vấn đề về qui định bảo hiểm, các công ty bảo hiểm nên tiên phong thực hiện cùng với các cơ quan quản lý vì cả hai bên đều cần phải hợp tác cùng nhau đưa ra những giải pháp. Việc bán nhầm sản phẩm sẽ dẫn tới mất lòng tin. Sau đó là dính dáng đến quy định pháp luật, vì vậy điểm mấu chốt là phải phản ứng một cách chủ động thay vì thụ động, vì việc quản lý quá chặt sẽ cản trở sự phát triển của ngành bảo hiểm. Tại châu Á, nhiều công ty bảo hiểm phải hợp tác cùng với các cơ quan quản lý và đó là một cách chuyển đổi tốt.

Kết luận

Những gì các công ty bảo hiểm có thể làm cho các đại lý đó là phải huấn luyện và cố vấn để xây dựng lực lượng bán hàng chuyên nghiệp, sẽ có tác dụng hỗ trợ họ về các vấn đề tuân thủ, thời gian tồn tại và năng suất.■

(Theo Asia Insurance Review 4/2010)

GIA TĂNG QUYỀN LỢI CỦA KHÁCH HÀNG TẠI CHÂU Á

Việc giàu lên của các nước châu Á trong hai thập kỷ vừa qua đã tạo ra một thế hệ mới các công ty "hiểu biết về khách hàng" là những đối tượng có sức mạnh định hình cách thức hoạt động của các công ty và cả ngành bảo hiểm.

Bằng chứng cho thấy 'sức mạnh khách hàng" tồn tại xung quanh chúng ta khi mà khách hàng có được sự tin tưởng để nói với các công ty cung cấp hàng hoá dịch vụ về những điều họ muốn và không muốn. Giáo dục, nhận thức chung về quyền lợi và mức độ ngày càng phức tạp là những yếu tố nằm sau sự thay đổi này và điều này diễn ra nhanh hơn là các công ty có thể nhận ra.

Thế hệ khách hàng mới ở châu Á

Ngoài điểm nổi trội hơn về số lượng khách hàng tại châu Á, nhân tố hiện tại mà ngành bảo hiểm và các công ty bảo hiểm phải đối mặt đó là yếu tố khách hàng trẻ. Thế hệ khách hàng mới tại châu Á là những khách hàng trẻ áp đảo, ngoài ra, họ còn ngày càng trở nên giàu có.

Từ Ấn Độ đến Trung Quốc, mục tiêu thường tập trung vào những đối tượng được giáo dục tốt tuổi dưới 40. Điều này đặc biệt đúng với những ngành dịch vụ như bảo hiểm. Xu hướng nhắm mục tiêu đến đối tượng khách hàng này tại cả những nền kinh tế phát triển cũng như những nước đang phát triển tại châu Á sẽ tăng lên khi các nền kinh tế trong khu vực đạt được sự cân đối hơn giữa xuất khẩu và tiêu dùng trong nước.

Tiêu dùng cá nhân sẽ tăng lên

Tiêu dùng cá nhân tại châu Á mới chỉ chiếm 35% GDP của hầu hết các nước trong khi tại Mỹ và châu Âu chiếm khoảng 50%. Do đó có thể dự đoán rằng tiêu dùng cá nhân tại các nước như Trung Quốc và Ấn Độ sẽ tăng đáng kể trong những năm tới.

Đó là thông tin tốt đối với các nhà sản xuất và đối với cả các nhà cung cấp dịch vụ như các công ty bảo hiểm là những lực lượng trợ giúp của thương mại. Thực tế là tại các nước châu Á tiết kiệm chiếm ưu thế hơn chi tiêu nhưng tỷ lệ này sẽ thay đổi nhanh chóng trong những năm tới.

Và do bảo hiểm được đánh giá là có ý nghĩa xã hội vì bảo hiểm giúp giảm rủi ro, thị trường nhân thọ và phi nhân thọ sẽ phát triển đáng kể.

Bảo hiểm ngày càng được xem là thành phần cơ bản

Bảo hiểm sẽ không còn được coi là lựa chọn hiếm thấy nếu một ai đó giàu có. Ngày nay bảo hiểm ngày càng được xem là thành phần cơ bản của mỗi gia đình hay doanh nghiệp.

Thế hệ khách hàng trẻ nhận thức về bảo hiểm sâu sắc hơn thế hệ trước và rõ ràng đôi khi các ngành công nghiệp như ngành bảo hiểm không thực sự nhận biết được xu hướng này.

Quyền lực của khách hàng

Tốc độ thay đổi tại khu vực châu Á đôi khi rất phi thường. Cụ thể thị trường của thế hệ trẻ đã phát triển một cách ngoạn mục nhưng cũng

rất phức tạp, và cùng với quá trình đô thị hóa, giáo dục và định hướng toàn cầu đã làm thay đổi tham vọng và hành vi của thế hệ khách hàng trẻ tuổi này.

Tất cả những yếu tố nêu trên được kết hợp cùng với việc tăng cường bảo vệ người tiêu dùng mà chính phủ các nước trong khu vực đang thực hiện. Bảo vệ người tiêu dùng và quyền lợi của người tiêu dùng là chiến lược để giành phiếu bầu của các cử tri và các chính trị gia muốn giữ chiếc ghế của mình sẽ luôn đứng về phía người tiêu dùng.

Khách hàng đang ngày càng không hài lòng với việc phải mua những sản phẩm bảo hiểm bắt buộc như bảo hiểm mô tô mặc dù ẩn sau những qui định pháp lý này là mục đích tốt của chính phủ.

Hãy tưởng tượng cảm giác của những chủ phương tiện mô tô khi họ nhận được thông báo tái tục tăng phí mặc dù họ không có tổn thất nào.

Kênh phân phối không được tận dụng hiệu quả

Một trong những nhân tố hạn chế việc bán sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ tại châu Á đó là kênh bán hàng và phân phối không được tận dụng hiệu quả.

Nếu kiểm tra cách thức bán bảo hiểm phi nhân thọ cho khách hàng tại khu vực này, chúng ta có thể

thấy kênh phân phối lạc hậu vẫn đang tồn tại. Với trình độ cao và có cái nhìn tổng thể tình hình thế giới, khách hàng hiện nay đưa ra quyết định mua sản phẩm dựa trên các thông tin đa chiều hơn thế hệ trước.

Thời đại kỹ thuật số chúng ta đang sống, sức mạnh của internet, đi du lịch và dễ dàng tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ toàn cầu có nghĩa là tốc độ và hiệu quả về chi phí của kênh phân phối sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc đưa sản phẩm và dịch vụ ra thị trường.

Cùng với một hoặc hai trường hợp ngoại lệ đáng lưu ý trong khu vực, bảo hiểm phi nhân thọ với vai trò là một ngành dịch vụ vẫn được bán tại các quầy hàng thông qua hệ thống đại lý hay môi giới. Mạng lưới môi giới và đại lý sẽ vẫn duy trì để bán một số sản phẩm bảo hiểm cụ thể tại các khu vực thị trường riêng lẻ. Nhưng liệu đó có phải là vấn đề thời gian khi một số lượng lớn sản phẩm bảo hiểm gồm bảo hiểm bắt buộc được bán trực tuyến hay bằng các phương tiện trực tiếp khác.

Thế hệ khách hàng am hiểu tường tận về internet và hiểu biết về công nghệ sẽ có nhu cầu này.

Thời gian sẽ làm sáng tỏ

Và do bảo hiểm là ngành dịch vụ đang phát triển mạnh trong điều kiện thị trường tự do, thông tin tốt đó là hầu hết các công ty bảo hiểm thành công sẽ thích ứng với những thay đổi này. Cùng với việc giám sát thực hiện và cải tiến sẽ bảo vệ lợi ích của khách hàng, những thay đổi này sẽ diễn ra nhanh hơn dự đoán của mọi người.

Ngay bây giờ có thể làm sáng tỏ vấn đề này và sự kết hợp sức mạnh to lớn của khách hàng, bảo hiểm cho khách hàng tốt hơn và ứng dụng công nghệ mới sẽ kết hợp cùng nhau sớm tạo ra bối cảnh thị trường bảo hiểm khác biệt rõ rệt hơn những gì mọi người tưởng tượng.■

(Theo Asia Insurance Review - 4/2010)

Lụt: những thay đổi có thể xảy ra khi trái đất nóng lên

Lụt là một trong những thảm họa thiên nhiên nặng nề nhất vì lụt thường ảnh hưởng đến cả một khu vực rộng lớn, không những phá hủy tài sản mà còn gây nên những thiệt hại về sinh mạng con người.

Lụt thường xảy ra rất bất ngờ và vì thế không có đủ thời gian để triển khai các biện pháp giảm thiểu tổn thất. Do đó, hiểu biết tường tận về nguyên nhân của từng trận lụt là hết sức cần thiết trong việc tăng thời gian cảnh báo lụt. Đứng trên phương diện bảo hiểm, sự hiểu biết này giúp ước lượng đúng hơn về những tổn thất có thể xảy ra. Trước tình hình trái đất đang nóng dần lên, việc ước lượng tần suất xảy ra lụt là rất quan trọng.

Nguyên nhân xảy ra lụt

Theo định nghĩa đơn giản, lụt xảy ra khi có một lượng lớn nước bất ngờ xuất hiện ở một khu vực nào đó và không có cơ chế hay cơ chế không đủ hiệu quả để thoát nước. Vì thế đâu là nguyên nhân của lụt?

Tại khu vực châu Á-Thái Bình Dương, nguyên nhân chủ yếu là do mưa giông và bão nhiệt đới. Một trận mưa giông lớn có thể có lượng mưa trên 300mm trong 1 giờ đồng hồ. Hệ thống tiêu nước tại nhiều thành phố thường không được thiết kế để có thể đương đầu với sự xuất hiện của khối lượng nước lớn như vậy trong một khoảng thời gian ngắn. Ngay cả thậm chí khi được thiết kế phù hợp thì rác rưởi của thành phố thường vít chặt các đường ống thoát nước và do đó xảy ra lụt. Vùng nông thôn và đất trồng trọt dễ bị lụt hơn do không có hệ thống đường ống thoát nước đủ lớn. Nếu đất đã bão hoà nước từ trận mưa trước đó thì càng dễ bị lụt hơn.

Đáy sông và hồ nhiều cặn bẩn làm tăng khả năng xảy ra lụt

Hồ được cho là vật đệm để thoát nước. Tuy nhiên, nếu đáy hồ phủ đầy rác rưởi hay trầm tích từ sông chảy vào hồ thì chức năng là nơi thoát nước có thể bị vô hiệu, vì vậy khu vực bờ hồ hay gần bờ sông có thể bị lụt khi xảy ra mưa lớn. Nếu chặt phá gỗ nhiều tại đầu nguồn thì lớp đất bề mặt có thể bị trôi xuống sông làm cho lòng sông hẹp lại, vì vậy thậm chí mưa không lớn lắm cũng có thể gây ra lụt do sông không thể chứa cùng một lượng nước như khi lòng sông được nạo vét sạch sẽ.

Ở những nơi địa hình đồi núi, mưa to kết hợp với giông có thể dẫn đến lũ quét với một khối lượng nước lớn chảy xuôi dòng với tốc độ nhanh (phụ thuộc vào địa hình dốc), vì vậy lụt có thể xảy ra trong

một khoảng thời gian ngắn với cùng một lượng mưa. Lụt sẽ dễ dàng xảy ra hơn nếu đất ở thượng nguồn tiếp giáp với sông đã thấm đẫm nước từ trận mưa trước.

Bão nhiệt đới và tuyết

Khi bão ập đến, lụt xuất hiện không chỉ do mưa lớn kết hợp với bão mà còn do nước biển dâng - sự dịch chuyển bất ngờ của nước biển gây ra do áp suất thấp của bão và gió mạnh. Hậu quả của nước biển dâng có thể trầm trọng hơn nếu nó xảy ra vào lúc thủy triều lên.

Tại những vùng lạnh tuyết đóng băng, nước từ những tảng tuyết tan đôi khi kết hợp cùng với mưa cũng có thể gây ra lụt. Điều này có thể rất nghiêm trọng vì tuyết thường tan ở trên núi do đó nước từ những tảng tuyết tan sẽ chảy xuống và gây ra lũ quét.

Hậu quả của việc trái đất đang ấm dần lên

Trước hiện trạng trái đất đang ấm dần lên, hơi nước sẽ đọng lại ở khí quyển và nước sẽ ngưng tụ rất nhiều ở ngoài khí quyển để tạo thành mưa. Hay nói cách khác, mưa có thể lớn hơn (về mm/đơn vị thời gian).

Tăng lượng nước bốc hơi

Thực tế, các nghiên cứu tại Hong Kong và Ấn Độ đã chỉ ra rằng tần suất xảy ra mưa to tăng lên trong những năm gần đây, có lẽ là do tăng lượng nước bốc hơi. Nếu đây là hiện tượng phổ biến, mưa lớn có thể sẽ xảy ra thường xuyên hơn. Vì hầu hết lụt thường kết hợp với mưa lớn, nên nếu các điều kiện khác không thay đổi, tần suất xảy ra lụt có thể tăng lên khi trái đất ấm dần lên.

Mực nước biển dâng cao hơn

Ngoài ra, trái đất ấm dần lên sẽ làm cho mực nước biển dâng cao lên. Kết quả là đối với một cơn bão cùng cấp độ, mực nước biển dâng khi bão đổ bộ chắc chắn sẽ cao hơn và do đó lụt sẽ dễ dàng xảy ra hơn. Mặc dù một số nghiên cứu đã cho rằng cường độ áp thấp nhiệt đới có thể tăng lên khi trái đất nóng lên, những kết quả rút ra từ các mô hình gần đây lại cho thấy việc tăng cường độ chỉ trong phạm vi một vài phần trăm. Do đó, khả năng tăng tần suất xảy ra lụt kết hợp cùng với bão đổ bộ chủ yếu là do mưa lớn hơn và nước biển dâng cao hơn.

Ảnh hưởng đối với ngành bảo hiểm

Mô hình thống kê dựa trên dữ liệu trong quá khứ là công cụ sơ cấp để ước lượng tổn thất có thể xảy ra do thiên tai. Tuy nhiên, với những thay đổi về điều kiện mặt đất và hậu quả của trái đất nóng lên, tần suất xảy ra những sự cố trong lịch sử có thể không còn là những tiêu chí tốt về những gì có thể sẽ xảy ra. Sẽ cần phải tiến hành nhiều nghiên cứu chuyên sâu hơn về những biến đổi gần đây về điều kiện mặt đất liên quan đến những thay đổi về tần suất xảy ra lụt và liệu những thay đổi này có liên quan đến những thay đổi về tần suất xảy ra những trận mưa lớn hay không. Rất cần thiết điều tra tại mỗi địa phương tần suất xảy ra những trận mưa lớn tăng lên dựa trên phương pháp đo tỷ lệ mưa rơi tại một vị trí. Cần phải có một phân tích tương tự về mực nước biển dâng đối với những khu vực ven biển dễ bị lốc nhiệt đới.

Trước tình trạng trái đất đang nóng lên, chúng ta sẽ cần phải dựa vào những dự đoán sử dụng mô hình máy tính. Tuy nhiên, hầu hết các mô hình này đều không hoàn hảo, do đó cần có những điều chỉnh thích hợp khi dự báo những thay đổi về tần suất xảy ra mưa lớn tại một địa điểm cụ thể và hậu quả của nó là lụt. Những dự đoán về tần suất đổ bộ của bão cũng có thể sử dụng phương pháp tương tự.

Kết luận

Thảm họa thiên nhiên do bão gây ra sẽ tiếp tục xảy ra ngày càng nhiều khi trái đất đang nóng dần lên. Do đó, ngành bảo hiểm phải xây dựng những chiến thuật và phương pháp mới để ước lượng những tổn thất có thể xảy ra do lụt thay vì chỉ dựa trên những phương pháp truyền thống. Điều này đòi hỏi phải có sự cộng tác giữa ngành bảo hiểm và các nhà khoa học để có thể đưa ra những dự báo chính xác hơn.■

(Theo Asia Insurance Review-3/2010)

Lũ lụt tại châu Á: Những thảm họa lớn trong khu vực

Tổn thất do lụt trong thập niên qua đã làm tăng rủi ro đối với tài sản và các công ty bảo hiểm tại khu vực châu Á Thái Bình Dương. Dân số và của cải gia tăng là nguyên nhân chính dẫn đến sự gia tăng nhanh chóng về mức độ nghiêm trọng cũng như tần suất của những trận lụt lớn.

Cơ chế gây ra lụt rất khác nhau. Lũ quét hay chính là hiện tượng lụt xảy ra nhanh tại những khu vực nằm dưới mực nước biển do mưa lớn kết hợp với bão hay bão nhiệt đới gây nên và có thể còn gây ra lở đất và kèm theo là mối đe dọa đối với cuộc sống và tài sản.

Những dạng lũ lụt khác nhau

Trong khi lũ quét xảy ra ngay sau khi nước thượng nguồn đổ xuống, lụt ở những khu vực ven sông thường kéo dài hơn, có thể trong cả tuần hoặc dài hơn do lượng nước mưa đổ xuống không ngớt vượt quá khả năng chứa nước của các hệ thống thoát nước tự nhiên.

Lụt tại khu vực ven biển thường là do thời tiết xấu như bão nhiệt đới hay bão to kèm theo gió mạnh. Thiệt hại của những trận lụt này thường do sự kết hợp của nước biển dâng, gió, mưa, sự xói mòn và phá đổ của những mảnh vỡ gây ra. Phạm vi ảnh hưởng rộng của những thảm hoạ lớn có nghĩa là cùng một sự cố có thể đồng thời gây nên lụt tại một số nước.

Bão Morakot ở Đài Loan

Năm 2009 xảy ra nhiều thiệt hại đáng kể về người và của ở Đài Loan, vốn là một quốc gia có cơ sở vật chất tốt để phòng chống lụt do bão gây ra. Tại khu vực phía Nam Đài Loan, tổng tổn thất từ Bão Morakot ước tính là 1,6 tỷ USD.

Cơn bão cấp 2 Morakot di chuyển chậm với cấp gió duy trì ở mức tối đa 85 hải lý đã gây ra lượng mưa lớn tại khu vực này. Lượng mưa trong khi xảy ra bão lên đến 1m tại một số khu vực và lụt tại phía nam của Đài Loan là trận lụt nghiêm trọng nhất trong vòng 50 năm. Và theo báo cáo trận lụt này đã phá hủy 7.000 ngôi nhà.

Bão Ketsana và lụt tại Jakarta

Bão Ketsana (2009) minh chứng cho những vấn đề có thể phát sinh từ cơ sở hạ tầng dễ bị tác động ở Philippines. Vẫn giữ nguyên cấp gió 40 hải lý, Bão Ketsana tương tác với gió mùa tây nam xảy ra đồng thời và gây ra lượng mưa kỷ lục tại Philippines làm lở đất và gây lụt

cho hơn 2 triệu ngôi nhà. Lượng mưa trên 340 mm kéo dài 6 giờ đồng hồ tại Manila.

Jakarta, thành phố triệu dân với dân số trên 18 triệu người thường xuyên phải hứng chịu lụt trên diện rộng gây nên bởi lượng mưa theo mùa. Năm 2009, sau khi thành phố này trải qua tháng 2 yên ả hơn so với những năm trước thì vào tháng 3 mưa lớn gây vỡ đập, làm chết 93 người và phá hủy hàng trăm tòa nhà.

Những vùng đất thấp dễ bị rủi ro

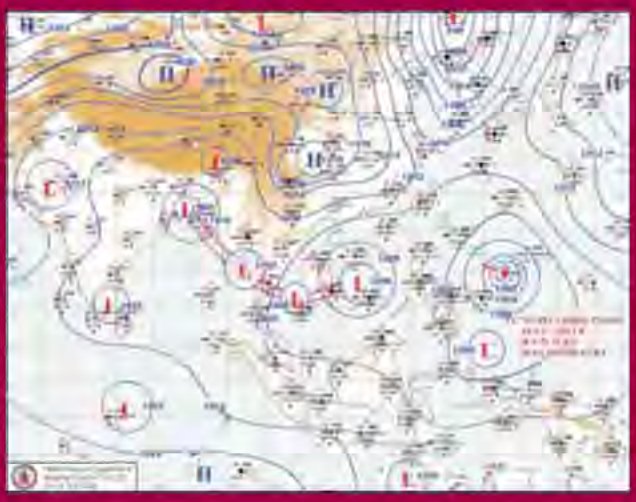
Những vùng đất thấp nằm ở châu thổ sông và cảng biển thường là nơi thu hút những hoạt động thương mại, và sự tập trung đô thị thường gắn liền với nguồn nước sẵn có và những vùng đất bằng phẳng. Đối với việc quản lý rủi ro lụt, sức hút của tự nhiên đối với những khu vực dễ bị lụt làm gia tăng rủi ro lụt và những thiệt hại liên quan.

Các nước khu vực châu Á Thái Bình Dương vừa mới trải qua một thập kỷ tăng trưởng dân số liên tục và tăng trưởng mạnh các hoạt động thương mại. Sự gia tăng dân số và của cải ở khu vực này, và phần lớn rủi ro lụt xuất phát từ sự tăng trưởng này đang được chuyển sang cho thị trường bảo hiểm

Các thành phố châu Á nằm trong danh sách 20 thành phố có nguy cơ bị ngập cao nhất do nước biển dâng

Khu vực châu Á Thái Bình Dương ngày càng đóng vai trò quan trọng trong thị trường toàn cầu. Theo Báo cáo thị trường tái bảo hiểm toàn cầu của Hiệp hội các nhà giám sát bảo hiểm quốc tế: tăng trưởng 10% tổng phí của khu vực châu Á và Úc trong năm 2008 (16 tỷ USD) đã làm tăng thị phần của khu vực này trong thị phần toàn cầu năm 2008 lên 10% so với con số 7% của năm 2007. Khả năng bị rủi ro lụt tăng lên tại khu vực này đã dẫn đến việc tìm kiếm những giải pháp quản lý rủi ro lụt tốt hơn.

Rủi ro lụt là rất cao và có thể sẽ còn cao hơn khi tiếp tục tăng trưởng, theo một nghiên cứu của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) trong năm 2007 thì sẽ có nhiều thành phố tại châu Á nằm trong top 20 những thành phố trên thế giới dễ bị lụt do nước biển dâng hơn những khu vực khác. Phần lớn trong số những thành phố này thuộc khu vực châu Á Thái Bình Dương với Quảng Châu/Quảng Đông và Thượng Hải dẫn đầu danh sách. Trong khu vực này, dân số đang gia tăng và dự báo rằng



dân số thành thị sẽ tăng trưởng đều đặn mà không có ngoại lệ.

Công cụ đánh giá rủi ro lụt

Rủi ro lụt ngày càng cao tại khu vực này do sự gia tăng hoạt động thương mại và của cải đã đặt dân chúng, chính phủ, ngành công nghiệp và các công ty bảo hiểm trước nguy cơ gia tăng tổn thất. Đo lường khả năng bị rủi ro lụt là một bước quan trọng để xây dựng kế hoạch phát triển thích hợp (thường là nhiệm vụ của chính phủ) và kế hoạch thích ứng và giảm nhẹ rủi ro. Việc xây dựng công cụ đánh giá rủi ro lụt đòi hỏi phân tích rủi ro lụt vào trong các thành phần cấu tạo nên lụt.

- Nguy cơ - cường độ và tần suất của thảm họa như gió và lụt tại một địa điểm

- Nguy cơ - tổn thất là những hàm số được thiết lập sao cho từ cường độ của thảm hoạ thiên tai có thể tính ra được mức độ thiệt hại có thể xảy ra

Việc xây dựng một mô hình bão khu vực là bắt buộc để có thể xây dựng mô hình lụt toàn diện. Tổn thất do lụt làm trầm trọng thêm tổn thất do gió gây nên, và thường là tác nhân gây thiệt hại lớn nhất duy nhất. Mô hình lượng mưa mô phỏng có thể được xây dựng để ước tính tần suất và mức độ nghiêm trọng của các sự cố lụt. Mô hình lốc xoáy nhiệt đới đã được áp dụng 5 năm để dự đoán lượng mưa và đã được cải tiến để cung cấp chi tiết hơn về mức độ sai số.

Sử dụng mô hình bão để hiểu về đường đi và sự phân tán của lụt và phải rất chi tiết để phân biệt những vùng cao và/hoặc những vùng cách xa những con sông có mực nước cao và có khả năng áp dụng các biện pháp kỹ thuật để hạn chế lụt như đê biển, hệ thống rút nước sau bão và biện pháp chống lụt.

Công cụ cần thiết để quản lý rủi ro lụt

Tần suất và mức độ nghiêm trọng của lụt tại khu vực châu Á Thái Bình Dương ngày càng tăng là do tăng dân số và của cải trong xã hội. Tiến bộ trong khoa học, kỹ thuật và vi tính cho phép ứng dụng các công cụ tốt hơn để định lượng và quản lý rủi ro lụt. Lựa chọn kỹ thuật quản lý rủi ro lụt cải tiến sẽ cho phép khu vực châu Á Thái Bình Dương tiếp tục tăng trưởng kinh tế mặc dù vẫn gia tăng những rủi ro.■

(Theo Asia Insurance Review - 4/2010)

Phương pháp thận trọng định phí rủi ro

Bản chất của bảo hiểm là một dịch vụ đảm bảo cho những rủi ro trong dài hạn, bằng cách đưa ra sự đảm bảo về mặt tài chính trong dài hạn đối với những người tham gia bảo hiểm. Điều này dẫn đến phương pháp định phí rủi ro thận trọng và đầu tư phí bảo hiểm lâu dài trước khi khiếu nại chắc chắn có thể xảy ra. Ngành bảo hiểm thường có lợi nhuận đầu tư thấp hơn những ngành kinh doanh dịch vụ tài chính năng động và sử dụng nhiều vốn vay.

Đi vào "các sản phẩm tài chính"

Trước khủng hoảng, các công ty bảo hiểm cố gắng đầu tư mạnh tay hơn để tăng doanh thu.

Một số doanh nghiệp bảo hiểm thậm chí còn đầu tư vào những sản phẩm tài chính phi bảo hiểm để thu được lợi nhuận vượt xa những gì ngành bảo hiểm thường đạt được. Tình hình đều diễn ra tốt đẹp, miễn là khi bong bóng tài chính vẫn căng phồng. Tuy nhiên, khi bong bóng vỡ tung có thể thấy rằng các công ty thu được lợi nhuận cao hơn mức trung bình của ngành bảo hiểm đã đơn thuần đầu tư vào những tài sản có độ rủi ro cao và dùng các đòn bẩy tài chính thiếu thận trọng.

Tất cả các công ty đều bị ảnh hưởng sau khủng hoảng

Không thể phủ nhận được rằng ngay cả các công ty bảo hiểm được quản lý thận trọng cũng đều bị ảnh hưởng sau khủng hoảng tài chính. Đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ được quản lý tốt, thậm chí trái phiếu doanh nghiệp và bất động sản tốt cũng giảm đáng kể giá trị thị trường.

Các công ty bảo hiểm phi nhân thọ cũng đang phải chống chọi với thời kỳ tăng trưởng kinh tế chậm chạp kéo dài cùng với thị trường mềm vẫn đang diễn ra. Tình hình tổn thất thuận lợi và không có tổn thất lớn đã mang lại kết quả khả quan trong năm 2009 cho ngành bảo hiểm, nhưng năm 2010 sẽ khó có thể được như vậy. Các công ty bảo hiểm phi nhân thọ cũng chịu ảnh hưởng từ mức lợi suất thấp của các tài sản đầu tư có thu nhập cố định. Đối với các công ty bảo hiểm nhân thọ, tăng trưởng trong ngắn hạn và triển vọng thu được lợi nhuận là hết sức khó khăn.

Giữ nguyên cam kết thanh toán

Vẫn phải nói rằng ngành bảo hiểm đã tồn tại được qua khủng hoảng kinh tế xảy ra 2 năm trước trong khi nhiều ngân hàng vẫn bị các cơ quan chính phủ cho đóng cửa. Các công ty đầu tư đã tái cấu trúc lại bộ máy để thay đổi hoàn toàn mô hình kinh doanh và cấu trúc vốn. Cho vay thế chấp đã thu hẹp bằng một phần nhỏ so với qui mô hiện tại. Các công ty bảo hiểm vẫn tồn tại.

Các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ truyền thống đã cho thấy giá trị bền vững đối với người tham gia bảo hiểm chẳng hạn nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ, tài sản và mô tô đã mang lại lợi nhuận tài chính rõ ràng và dễ hiểu cho người tham gia bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm đã cam kết sẽ thanh toán cho người tham gia bảo hiểm và họ đã thực hiện đúng cam kết.

Làm tốt hơn những ngành dịch vụ tài chính khác

Trong bối cảnh hàng loạt các ngành bị sụp đổ trong thế giới tài chính, hiện nay ngành bảo hiểm không còn hấp dẫn nữa. Đúng vậy, ngành bảo hiểm đã gặp những khó khăn thách thức đáng kể về tình hình tài chính nhưng ngành bảo hiểm đã thật sự làm tốt hơn những ngành dịch vụ khác. Bản chất ngành bảo hiểm là ngành kinh doanh trong dài hạn, cũng giống như rất nhiều lần trải qua hàng loạt các biến động về tài chính, một lần nữa ngành bảo hiểm đã cho thấy giá trị của ngành đối với người tham gia bảo hiểm và đối với xã hội.

Vì các nhà lãnh đạo của các công ty bảo hiểm đang chống chọi với rất nhiều các trở ngại để đạt được tăng trưởng ổn định và họ có thể làm được với sự hiểu biết mà họ đã nâng cao được vị thế công ty với các cá nhân và các tổ chức, những người đã giao phó sự an toàn tài chính của mình cho các công ty bảo hiểm.

Vậy khi nào những đánh giá về ngành bảo hiểm của Washington và của Wall Street theo kịp những đánh giá của những người thật sự mua các sản phẩm bảo hiểm?■

(Theo Asia Insurance Review - 4/2010)

KHẢ NĂNG TỔN THẤT & NHỮNG RỦI RO TỪ WORLD CUP

Cúp bóng đá thế giới 2010 cuối cùng cũng đã khai mạc vào ngày 11/6 trong sự phấn khích và hy vọng rằng sự kiện thể thao này sẽ đánh dấu một sự khởi sắc đối với châu Phi. Trong một vài tuần tới, các nhân viên làm việc tại London sẽ cố gắng thay đổi lịch làm việc của mình để có thể thưởng thức các trận đấu vào thời gian ăn trưa và buổi chiều.

Theo Lloyd's chi phí bảo hiểm cho World Cup là hơn 6,2 tỷ USD. Ông Brian Oxley, Giám đốc bảo hiểm của Ban tổ chức Fifa cho hay tổng giá trị của 10 sân vận động và nhà tập là 3,2 tỷ Pound (4,69 tỷ USD). 3 tỷ Pound nữa mua bảo hiểm là dành cho các cơ hội kinh doanh liên quan đến sự kiện thể thao này.

Theo ông Peter Thompson, khai thác viên của Beazley một cầu thủ đang ở đỉnh cao của sự nghiệp có thể được bảo hiểm đến mức 50 triệu Pound, tên tuổi của cầu thủ đó được bảo hiểm lên tới 10 triệu Pound.

Nghiên cứu từ công ty tư vấn định phí EMB đã chỉ ra rằng các câu lạc bộ trong giải ngoại hạng Anh chắc chắn sẽ có nhiều khiếu nại đối với các đơn bảo hiểm vào mùa bóng sau do các cầu thủ đã tham gia vào World Cup. EMB cho hay các cầu thủ được lựa chọn cho đội tuyển quốc gia thì trên 32% trong số đó chịu những thương tích lâu dài. Rủi ro này có thể tiêu tốn của các câu lạc bộ từ 15-20 triệu Pound tổn thất về lương.

Động đất được coi là rủi ro thiên tai chủ yếu gây nên những thiệt hại về tài chính tại Nam Phi và cũng có những dự đoán về nguy cơ xảy ra động đất trong thời gian trước khi diễn ra sự kiện thể thao này. Tuy nhiên, nghiên cứu của Aon Benfield cho rằng nguy cơ động đất đã bị cường điệu.

Trung tâm Rủi ro thiên tai châu Phi kết hợp với Đại học Pretoria trong một dự án nghiên cứu đã chỉ ra rằng những sân vận động lớn sẽ có ít khả năng phải chống chọi với

những trận động đất cường độ lớn. Johannesburg tiềm ẩn khả năng tổn thất lớn nhất, mặc dù Cape Town và Durban đã trải qua những trận động đất lớn nhất trong lịch sử của Nam Phi.

Nghiên cứu của Aon Benfield đã chỉ ra rằng Cape Province ở phía tây Nam Phi với Cape Town là thủ phủ có thể bị động đất với cường độ tối đa là khoảng 7° Richter. Tuy nhiên, trận động đất để lại hậu quả nghiêm trọng nhất trong lịch sử của thành phố này có cường độ 6,3° Richter xảy ra vào năm 1969.

Durban, thành phố cảng lớn nhất tại Nam Phi không có nguy cơ rủi ro động đất cao mặc dù thành phố này cũng đã bị động đất cường độ 6,3° Richter xảy ra vào năm 1962. Aon Benfield cho hay thời kỳ hoạt động trở lại của động đất tại Durban cho thấy rõ ràng động đất không phải là rủi ro lớn đối với các công trình được bảo hiểm tại thành phố này.

Nam Phi chiếm 0,7% thị phần tái bảo hiểm thế giới ước đạt 6,6 tỷ Rand (855,7 triệu USD) phí tái bảo hiểm phi nhân thọ. Theo Aon Benfield, ước tính khoảng 23 tỷ Rand tái bảo hiểm rủi ro thiên tai đã được mua và bảo hiểm cho tất cả tổn thất thiên tai bao gồm lụt, bão và mưa đá. Khả năng xảy ra tổn thất được chia thành 16 loại rủi ro thiên tai được đánh giá và tiêu chuẩn hóa khu vực tích tụ mục tiêu (Cresta): khu vực Cresta 5,6 và 7 gồm khu trung tâm tài chính xung quanh Johannesburg và Pretoria và chiếm 40% khả năng xảy ra tổn thất. Cape Town và Durban chiếm 25% khả năng tổn thất của Nam Phi.

Theo Aon Benfiled phí tái bảo hiểm thiên tai đã giảm xuống trong những năm gần đây do các công ty tái bảo hiểm trên thế giới tập trung vào mảng nghiệp vụ này nhằm đa dạng hóa cơ cấu rủi ro bên cạnh các dịch vụ truyền thống của Mỹ và châu Âu. Mức giữ lại đối với rủi ro thiên tai thấp hơn so với các rủi ro khác. Do trong thập niên qua ít xảy ra các sự cố thiên tai nên đã làm phí bảo hiểm giảm xuống.

Tổn thất động đất có thể tác động đến thị trường trong nước của Nam Phi nhưng theo Aon Benfield thì cũng sẽ không tác động nhiều đến thị trường tái bảo hiểm thế giới.■

(Theo Insurance Day 14/6/10)