



TẠP CHÍ THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM **VIỆT NAM**



Số 2+3. Tháng 9/2011

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

6 THÁNG ĐẦU NĂM 2011

Tình hình kinh tế 6 tháng đầu năm đối mặt với nhiều khó khăn do lãi suất và lạm phát tăng cao. Tốc độ tăng trưởng GDP chỉ đạt 5,57%, thấp hơn so với tốc độ tăng trưởng của nửa đầu năm 2010 (6,18%). Thu hút vốn đầu tư nước ngoài (FDI) giảm cả về lượng vốn đăng ký và giải ngân: vốn đăng ký ước đạt 5,6 tỷ USD, giảm 37,3% so với cùng kỳ năm trước, trong khi lượng vốn giải ngân giảm 1,9%. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân tăng 16,03% so với cùng kỳ 2010. Khu vực sản xuất kinh doanh chịu ảnh hưởng của lạm phát và lãi suất cao, dẫn đến chi phí đầu vào tăng cao. Lợi nhuận của nhiều doanh nghiệp sụt giảm, một số làm ăn thua lỗ và phải thu hẹp quy mô sản xuất.

Trong bối cảnh đó, thị trường bảo hiểm vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng khá. Tổng doanh thu phí bảo hiểm 6 tháng đầu năm 2011 ước đạt 17.362 tỷ VND, trong đó doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ khoảng 10.123 tỷ VND, tăng 22% so với cùng kỳ năm 2010; doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ khoảng 7.239 tỷ VND, tăng 15,93% so với cùng kỳ năm 2010.

Thực hiện Quyết định 315 của Thủ tướng Chính phủ về triển khai thí điểm Bảo hiểm Nông nghiệp, các doanh nghiệp được giao tiến hành chủ trương này đã phối hợp cùng các bên liên quan thành lập Tổ tư vấn triển khai hoạt động này. Hiện nay bộ sản phẩm, quy trình nghiệp vụ và tỷ lệ phí đã được Tổ tư vấn trình lên Bộ Tài chính phê duyệt.

Thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đạt doanh thu phí bảo hiểm gốc 10.123 tỷ VND, tăng trưởng 22%, trong đó có 25/29 doanh nghiệp bảo hiểm có tăng trưởng về doanh thu phí bảo hiểm gốc so với cùng kỳ năm 2010. Các doanh nghiệp dẫn đầu thị trường về quy mô doanh thu là PVI chiếm 25% thị phần, Bảo Việt 22% thị phần, Bảo Minh chiếm 12% thị phần.

Các nghiệp vụ bảo hiểm cá nhân vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng tương đối cao như bảo hiểm xe cơ giới tăng trưởng 23% (đạt 3.102 tỷ VND), bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người tăng 37,6% (đạt 1.281 tỷ).

Số tiền thực bồi thường của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ trong 6 tháng đầu năm 2011 ước tính là 3.246 tỷ đồng. Tỷ lệ thực bồi thường là 32%, giảm so với cùng kỳ 2010 (34%). Tuy nhiên, tình hình tổn thất trong 6 tháng đầu năm vẫn chưa được cải thiện, đặc biệt là đã xảy ra nhiều vụ hỏa hoạn nghiêm trọng tại các nhà máy, xí nghiệp lớn, gây tổn thất lớn về tài sản.

Sau một thời gian chịu thua lỗ về kinh doanh nghiệp vụ, nhiều doanh nghiệp bảo hiểm đã chú trọng hơn tới chất lượng tăng trưởng, "nói không" với tăng trưởng nóng về doanh thu. Tuy nhiên, một số các doanh nghiệp mới đi vào hoạt động sẵn sàng khuyến mại lớn cho khách hàng,

dẫn đến chi phí hoạt động tăng cao.

Nhìn chung sức ép về cạnh tranh trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ vẫn hết sức gay gắt. Hiện



tương hạ phí, mở rộng điều kiện điều khoản, tăng mức khấu trừ để giành dịch vụ vẫn còn diễn ra phổ biến. Công tác thống kê và định phí bảo hiểm chưa được đầu tư đúng mức.

Vấn nạn trục lợi bảo hiểm vẫn diễn ra phổ biến và chưa có biện pháp ngăn chặn hiệu quả. Nhiều doanh nghiệp bảo hiểm phải chấp nhận bồi thường chỉ để tỏ thiện chí, thể hiện tính nhân đạo và cũng để giữ chân khách hàng. Đặc biệt, hiện tượng trục lợi bảo hiểm đối với các sản phẩm bảo hiểm y tế, bảo hiểm tai nạn con người, ... đang diễn ra hết sức phổ biến. Sai phạm thường gặp là chỉ bồi thường nghiệp vụ bảo hiểm không thuộc phạm vi bảo hiểm, hoặc khách hàng nộp phí sau ngày xảy ra tổn thất mà trước đó doanh nghiệp bảo hiểm không có thỏa thuận cho nợ phí bằng văn bản.

Thị trường bảo hiểm nhân thọ

Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 7.239 tỷ VND, tăng 15,93%% so với cùng kỳ năm trước. Tốc độ tăng trưởng cao hơn so với năm 2010 chứng tỏ bảo hiểm nhân thọ không bị ảnh hưởng quá nhiều bởi yếu tố lạm phát, một kết quả khác hoàn toàn so với năm 2008.



Prudential và Bảo Việt Nhân thọ tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu thị trường về doanh thu và doanh thu khai thác mới. Trong đó, Prudential chiếm 28,3% doanh thu khai thác mới và 37,6% tổng doanh thu phí toàn thị trường. Bảo Việt Nhân thọ chiếm 24,5% thị phần doanh thu khai thác mới và 29,7% doanh thu phí toàn thị trường.

Số lượng hợp đồng khai thác mới trong 6 tháng tăng 4,29% so với cùng kỳ năm trước, tổng doanh thu

khai thác mới (gồm cả hợp đồng chính và hợp đồng bổ trợ) tăng 27,8%. Phí bảo hiểm bình quân đạt 4,9 triệu đồng/hợp đồng chính, tăng 19% so với cùng kỳ năm ngoái.

Các sản phẩm thuộc dạng bảo hiểm liên kết đầu tư vẫn tiếp tục dẫn đầu trong tỷ trọng khai thác mới của các doanh nghiệp, chiếm 30,1% số lượng hợp đồng khai thác mới, và tăng 40,7% so với cùng kỳ năm 2010. Ngoài ra, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đã tập trung khai thác sản phẩm từ kỳ với số lượng hợp đồng khai thác mới chiếm 29% tổng số hợp đồng khai thác mới.

Tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đạt khoảng 59.300 tỷ VND, tăng gần 9% so với cùng kỳ năm 2010. Doanh thu từ hoạt động đầu tư ước đạt 3.200 tỷ VND, tăng 9% so với cùng kỳ năm 2010. Cơ cấu đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ mang tính an toàn với khoảng 60% đầu tư vào trái phiếu chính phủ và 15% đầu tư vào tiền gửi ngân hàng. Các hạng mục đầu tư rủi ro cao như cổ phiếu, góp vốn chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ, khoảng 8% tổng tài sản đầu tư. ■



TIẾN TRÌNH THỰC HIỆN THÍ ĐIỂM BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP THEO QUYẾT ĐỊNH 315/QĐ-TTg NGÀY 01/3/2011 CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ



I. SỰ CẦN THIẾT BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP

- Nông nghiệp, nông thôn và nông dân chiếm vị trí đặc biệt quan trọng trong đời sống chính trị, kinh tế - xã hội Việt Nam, đại bộ phận dân số sống ở nông thôn. Theo số liệu của Tổng cục thống kê đến năm 2010 có khoảng trên 70% dân số sống ở khu vực nông thôn. Người dân ở nông thôn lấy sản xuất nông nghiệp làm nghề chính phục vụ cho cuộc sống và góp phần phát triển kinh tế của đất nước. Giá trị sản xuất nông nghiệp ngày càng tăng qua các năm, năm 2010 giá trị sản xuất nông nghiệp chiếm 20,6% GDP (nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản); xuất khẩu các mặt hàng sản xuất nông nghiệp chủ yếu là 18.680 triệu USD trong đó riêng gạo là 3.212 triệu USD, thủy sản là 4.953 triệu USD.

Trong giai đoạn trước mắt cũng như lâu dài, sản xuất nông nghiệp vẫn đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế, đảm bảo cung cấp các sản phẩm thiết yếu cho đời sống, làm nguyên liệu cho các ngành công nghiệp và xuất khẩu.

- Do vị trí địa lý đặc thù cũng như do cơ sở hạ tầng còn hạn chế nên hàng năm, sản xuất nông nghiệp của nước ta đã chịu ảnh hưởng nhiều của thiên tai, dịch bệnh. Chỉ nói riêng trong năm 2010 (theo báo cáo của Tổng cục thống kê) có 30 nghìn ha lúa và hoa màu bị mất trắng; tổng giá trị thiệt hại do thiên



tai gây ra ước tính 11.700 tỷ đồng. Nhằm giúp nông dân khắc phục hậu quả thiên tai, Ngân sách Nhà nước và các nguồn tài chính khác đã phải chi hàng nghìn tỷ đồng để hỗ trợ. Tuy nhiên đây mới chỉ mang tính chất khôi phục cuộc sống tối thiểu chứ chưa phải giúp nông dân khôi phục và bù đắp chi phí sản xuất nông nghiệp.

- Trong thời gian qua một số doanh nghiệp bảo hiểm như Bảo Việt, Bảo Minh đã thực hiện nghiệp vụ bảo hiểm trong nông nghiệp ở một số địa bàn và một số sản phẩm cây trồng, vật nuôi nhất định trên quy mô nhỏ. Tuy nhiên, do đối tượng tham gia bảo hiểm ít, phí bảo hiểm cao, tổn thất lớn nên hoạt động bảo hiểm trong nông nghiệp đã chưa đạt được kết quả như mong muốn. Mặt khác, hoạt động sản xuất nông nghiệp của nước ta còn phân tán theo quy mô hộ gia đình, kỹ thuật canh tác nuôi trồng còn lạc hậu, nhận thức của nông dân trong việc đề phòng, hạn chế tổn thất chưa

cao, nên chưa ý thức được lợi ích của việc tham gia bảo hiểm; Bên cạnh đó, Nhà nước chưa có chính sách hỗ trợ phí bảo hiểm cho dân nghèo.

- Từ yêu cầu phát triển nông nghiệp trong nền kinh tế của nước ta, căn cứ vào Nghị quyết của Ban chấp hành Trung ương Đảng về nông nghiệp, nông thôn, nông dân, Bộ Tài chính đã nghiên cứu Đề án thí điểm bảo hiểm trong nông nghiệp trình Thủ tướng Chính phủ xem xét, quyết định. Theo đề nghị của Bộ Tài chính và các Bộ, ngành, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 315/QĐ-TTg ngày 01/3/2011 về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011-2013. Việc triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp trong giai đoạn hiện nay là hết sức cần thiết trên các phương diện chủ yếu sau:

+ Tạo ra một khung khổ pháp lý để triển khai hoạt động bảo hiểm

trong nông nghiệp, trong đó xác định rõ cơ chế bảo hiểm và chính sách hỗ trợ của Nhà nước đối với người nông dân.

+ Tạo điều kiện cho người dân tiếp cận được với các hình thức bảo hiểm theo nguyên tắc tự nguyện, nông dân tham gia thông qua việc đóng phí bảo hiểm, theo đó sẽ được đền bù tổn thất khi thiên tai, dịch bệnh xảy ra. Nếu cơ chế thí điểm này thực hiện tốt sẽ góp phần tích cực trong việc khắc phục các thiệt hại về tài chính, đảm bảo sự an toàn cho người dân trong khu vực nông thôn.

+ Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo hiểm triển khai sản phẩm kinh doanh mới nhằm đa dạng hóa các hoạt động bảo hiểm trong nền kinh tế; góp phần thực hiện mục tiêu chiến lược kinh tế - xã hội của Đảng và Nhà nước.

II. NỘI DUNG CƠ CHẾ BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP

1. Về mục đích

Thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp nhằm hỗ trợ cho người sản xuất nông nghiệp chủ động khắc phục và bù đắp thiệt hại tài chính do hậu quả của thiên tai, dịch bệnh gây ra, góp phần bảo đảm ổn định an sinh xã hội nông thôn, thúc đẩy sản xuất nông nghiệp.

2. Về nguyên tắc thực hiện thí điểm

- Đây là sản phẩm bảo hiểm theo cơ chế thỏa thuận, người nông dân, các tổ chức sản xuất nông nghiệp tự nguyện tham gia bảo hiểm, đóng phí bảo hiểm và được bồi thường tổn thất khi xảy ra rủi ro thiên tai, dịch bệnh theo quy tắc bảo hiểm được cấp có thẩm quyền (Bộ Tài chính) phê chuẩn.

- Nhà nước có chính sách hỗ trợ phí bảo hiểm cho nông dân, theo đó khuyến khích nông dân tham gia bảo hiểm, đây là yếu tố quan trọng tạo sự thành công cho hoạt động bảo hiểm.



- Các doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện kinh doanh theo cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm, không vì mục tiêu lợi nhuận.

3. Về đối tượng được bảo hiểm và khu vực thực hiện thí điểm

Cây lúa tại Nam Định, Thái Bình, Nghệ An, Hà Tĩnh, Bình Thuận, An Giang, Đồng Tháp; Trâu, bò, lợn, gia cầm tại Bắc Ninh, Nghệ An, Đồng Nai, Vĩnh Phúc, Hải Phòng, Thanh Hoá, Bình Định, Bình Dương và Hà Nội; nuôi trồng thủy sản cá tra, cá ba sa, tôm sú, tôm chân trắng tại Bến Tre, Sóc Trăng, Trà Vinh, Bạc Liêu, Cà Mau.

Theo Thông tư của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, về

quy mô và địa bàn sản xuất, đối với cây lúa nước, mỗi tỉnh chọn 3 huyện, quy mô bảo hiểm toàn huyện đối với các vùng chuyên sản xuất lúa nước; đối với vật nuôi và thủy sản, mỗi tỉnh chọn 3 huyện, mỗi huyện chọn 3 xã để thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp.

4. Về rủi ro được bảo hiểm và thẩm quyền công bố thiên tai, dịch bệnh

Thiên tai: bão lũ, lụt, hạn hán, rét đậm, rét hại, sương giá và các rủi ro thiên tai khác; Dịch bệnh: dịch cúm; dịch tai xanh; bệnh lở mồm, long móng, bệnh thủy sản, dịch rầy nâu, vàng lùn, xoắn lá và các loại dịch bệnh khác. - Chủ tịch Ủy ban nhân cấp tỉnh ra quyết định công bố và xác nhận loại thiên tai, dịch bệnh xảy ra tại địa phương.



5. Về sự hỗ trợ của Nhà nước

Theo Quyết định 315/QĐ-TTg: Nhà nước hỗ trợ 100% phí bảo hiểm cho hộ nông dân, cá nhân nghèo sản xuất nông nghiệp; hỗ trợ 80% phí bảo hiểm cho hộ nông dân, cá nhân cận nghèo sản xuất nông nghiệp; hỗ trợ 60% phí bảo hiểm cho hộ nông dân, cá nhân không thuộc diện nghèo, cận nghèo sản xuất nông nghiệp; hỗ trợ 20% phí bảo hiểm cho tổ chức sản xuất nông nghiệp. Trong đó, Ngân sách trung ương hỗ trợ 100% cho các tỉnh nhận bổ sung cân đối từ ngân sách trung ương; Ngân sách trung ương hỗ trợ 50% cho các tỉnh, thành phố có tỷ lệ điều tiết về ngân sách trung ương dưới 50%, ngân sách địa phương đảm bảo 50% còn lại; Ngân sách địa phương tự đảm bảo đối với các địa phương còn lại.

Việc hỗ trợ được thực hiện thông qua doanh nghiệp bảo hiểm được Ngân sách nhà nước chi trả phí bảo hiểm nông nghiệp (phần ngân sách nhà nước phải hỗ trợ theo quy định) khi đã thực hiện cấp đơn bảo hiểm nông nghiệp và đã thu phí bảo hiểm của các hộ, cá nhân, tổ chức (phần các hộ, cá nhân, tổ chức phải nộp phí bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm) trên cơ sở đầy đủ hồ sơ, thủ tục theo quy định pháp luật.

6. Về doanh nghiệp bảo hiểm được thực hiện thí điểm

Bộ Tài chính đã quy định điều kiện để các doanh nghiệp bảo hiểm được thực hiện thí điểm. Theo đăng ký của các doanh nghiệp bảo hiểm, Bộ Tài chính trước mắt đã có quyết định cho Bảo Việt, Bảo Minh thực hiện.

III. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Do đây là Đề án mới, sản xuất nông nghiệp diễn ra trên diện rộng, thường xuyên phải đối mặt với các rủi ro thiên tai, dịch bệnh, số lượng đối tượng tham gia bảo hiểm lớn, chủ yếu nông dân, đối tượng được



bảo hiểm có giá trị thấp... Để đảm bảo thành công cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các Bộ, ngành (Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn); Ủy ban nhân dân các tỉnh và các doanh nghiệp bảo hiểm. Bộ Tài chính đã có kế hoạch thực hiện, cụ thể như sau:

1. Các nội dung đã thực hiện

1.1. Về việc thành lập Ban Chỉ đạo triển khai bảo hiểm nông nghiệp

a) Bộ Tài chính đã ban hành Quyết định số 1653/QĐ-BTC ngày 12/7/2011 thành lập Ban chỉ đạo của Bộ Tài chính triển khai thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011-2013;

b) Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã ban hành Quyết định số 739/QĐ-BNN-KTHT ngày 13/4/2011 thành lập Ban chỉ đạo của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn triển khai thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011-2013;

c) Thành lập Ban chỉ đạo tại địa phương: các tỉnh Nam Định, Sóc Trăng, Bình Định, Trà Vinh đã có quyết định thành lập Ban chỉ đạo thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp tại địa phương;

1.2. Xây dựng và ban hành văn bản hướng dẫn

a) Bộ Tài chính đã ban hành Thông



tu số 121/2011/TT-BTC ngày 17/8/2011 hướng dẫn thực hiện một số điều của Quyết định 315/QĐ-TTg, Thông tư có hiệu lực thi hành từ ngày 01/10/2011.

b) Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã ban hành Thông tư số 47/2011/TT-BNNPTNT ngày 29/6/2011 hướng dẫn thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp trong trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản theo Quyết định 315/QĐ-TTg.

1.3. Quyết định doanh nghiệp bảo hiểm triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp

Căn cứ vào các điều kiện, tiêu chuẩn quy định tại Quyết định 315/QĐ-TTg và Thông tư số 121/2011/TT-BTC, ngày 9/9/2011, Bộ Tài chính đã ký Quyết định số 2174/QĐ-BTC, Quyết định 2175/QĐ-BTC, Quyết định 2176/QĐ-BTC cho phép Bảo hiểm Bảo Việt, Bảo Minh thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp; Vinare thực hiện thu xếp tái bảo hiểm nông nghiệp.

1.4. Phối hợp triển khai thực hiện Quyết định 315/QĐ-TTg

Ngày 12/9/2011, Bộ Tài chính đã có Công văn số 12129/BTC-QLBH đề nghị Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương tại địa bàn triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp phối hợp triển khai thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp theo Quyết định 315/QĐ-TTg.

1.5. Các doanh nghiệp bảo hiểm đã nghiên cứu, xây dựng và trình Bộ Tài chính phê chuẩn sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp.

Bộ Tài chính đã có Công văn số 9549/BTC-QLBH ngày 21/7/2011 đề nghị các Bộ, ngành, địa phương tham gia ý kiến về việc phê chuẩn sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp của doanh nghiệp bảo hiểm.

1.6. Về việc thành lập Tổ tư vấn: Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đã



thành lập Tổ tư vấn triển khai thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011-2013.

2. Kế hoạch triển khai tiếp theo

2.1. Thành lập Ban chỉ đạo tại địa phương theo quy định tại điểm a, khoản 3 Điều 2 Quyết định 315/QĐ-TTg: các tỉnh còn lại (trừ Nam Định, Sóc Trăng, Bình Định, Trà Vinh đã thành lập) thành lập Ban chỉ đạo thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp tại địa phương trong tháng 9/2011;

2.2. Đăng ký địa bàn triển khai thí điểm, đối tượng tham gia bảo hiểm (Ủy ban nhân dân cấp tỉnh thuộc địa bàn triển khai thí điểm chủ trì, đăng ký với Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trong tháng 9 năm 2011);

2.3. Phê chuẩn quy tắc, biểu phí, hoa hồng bảo hiểm, mức trách nhiệm bảo hiểm (Bộ Tài chính tổng hợp ý kiến tham gia các Bộ ngành, phê chuẩn trong tháng 9 năm 2011);

2.4. Phê chuẩn chương trình đào tạo đại lý bảo hiểm; tổ chức đào tạo đại lý bảo hiểm; tổ chức thi cấp chứng chỉ đào tạo đại lý bảo hiểm (Bộ Tài chính phối hợp với các doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện trong tháng 9 năm 2010);

2.5. Lập và giao dự toán kinh phí triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp (Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với Ủy ban nhân dân các tỉnh thành phố, các doanh nghiệp bảo hiểm lập dự toán kinh phí triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp trong tháng 9 năm 2011);

2.6. Xây dựng chương trình tái bảo hiểm và nhận tái bảo hiểm (Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam phối hợp với các doanh nghiệp bảo hiểm xây dựng chương trình tái bảo hiểm trong tháng 9 năm 2011);

2.7. Tổ chức tập huấn về cơ chế, chính sách theo Quyết định 315/QĐ-TTg và các văn bản hướng dẫn thi hành (Bộ Tài chính phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện trong tháng 9 năm 2011);

2.8. Chỉ đạo các doanh nghiệp bảo hiểm phối hợp với các bộ, ngành để phối hợp thực hiện theo các địa bàn, đối tượng bảo hiểm (cây trồng, vật nuôi, thủy sản) được lựa chọn (Bộ Tài chính phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn và các địa phương thực hiện từ 01/10/2011);

2.9. Tổ chức tuyên truyền việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp theo Quyết định 315/QĐ-TTg (Bộ Tài chính phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện tuyên truyền từ tháng 9 năm 2011);

2.10. Tổ chức kiểm tra, giám sát chỉ đạo thực hiện (Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn và các địa phương thực hiện);

2.11. Công tác báo cáo, tổng kết, đánh giá thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp (Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các bộ, ngành, doanh nghiệp bảo hiểm và các địa phương thực hiện)/■

Cần phát triển các ngành nghề hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm

Phùng Đức Lộc
Tổng Thư ký Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam



Khi nền kinh tế xã hội ngày càng phát triển thì phân công lao động xã hội theo hướng chuyên môn hoá ngày càng sâu rộng hơn. Ngày nay không có 1 doanh nghiệp sản xuất máy bay hay ô tô tự sản xuất đầy đủ các linh kiện, phụ tùng rồi lắp ráp thành máy bay, ô tô để đem đi tiêu thụ. Những linh kiện, phụ tùng không đòi hỏi sản xuất ở trình độ tinh vi phức tạp có thể để cho các doanh nghiệp khác sản xuất hay còn gọi là ngành công nghệ hỗ trợ. Ngày nay cũng có không ít doanh nghiệp đã thuê doanh nghiệp khác làm kế toán, kiểm toán, bảo vệ, lao công, giao nhận, kê khai thuế, hải quan... thay cho việc phải tuyển nhân viên và thành lập bộ phận riêng của doanh nghiệp làm công việc đó.

Để phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm không thể thoát khỏi quy luật nói trên. Điều này có nghĩa là các doanh nghiệp bảo hiểm có thể thuê dịch vụ bên ngoài thực hiện các công việc môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, giám định nguyên nhân và mức độ tổn thất, đánh giá rủi ro, tính phí bảo hiểm để tập trung sức mạnh vào chuyên môn kỹ thuật bảo hiểm hơn là thành lập và những bộ phận làm công việc trên. Điều này cũng có nghĩa là hoạt động kinh doanh bảo hiểm sẽ kéo theo những ngành nghề hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm cũng đồng hành và cùng phát triển.

1. Nghề môi giới bảo hiểm:

Có nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng có nhu cầu bảo hiểm lựa chọn sản phẩm bảo hiểm (quy tắc điều khoản điều kiện bảo hiểm, phí bảo hiểm) và doanh nghiệp bảo hiểm phù hợp nhất. Người môi giới bảo hiểm được hưởng hoa hồng từ doanh nghiệp bảo hiểm, khách hàng không phải trả hoa hồng tư vấn cho môi giới bảo hiểm. Yêu cầu trên đòi hỏi người môi giới bảo hiểm thuộc lòng, hiểu biết sâu sắc sản phẩm bảo hiểm của từng doanh nghiệp bảo hiểm để đưa ra sự lựa chọn phù hợp nhất. Nếu có nhiều doanh nghiệp bảo hiểm có sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu khách hàng thì lựa chọn doanh nghiệp bảo hiểm nào có khả năng tài chính tốt nhất đi liền với uy tín của doanh nghiệp bảo hiểm này trong việc giải quyết bồi thường kịp thời, đầy đủ cho khách hàng nếu tổn thất xảy ra.

Song, thực tế trên thị trường vẫn còn những tồn tại đáng tiếc:

- Các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm cạnh tranh nhau để được khách hàng lựa chọn mình làm môi giới, không chọn doanh nghiệp môi giới bảo hiểm khác. Sau đó doanh nghiệp môi giới bảo hiểm được chọn yêu cầu các doanh nghiệp bảo hiểm gửi bản chào và lắp ghép quy tắc điều khoản điều kiện bảo hiểm của các doanh nghiệp bảo hiểm vào thành một quy tắc điều khoản điều kiện bảo hiểm hoàn toàn mới (khác hẳn quy tắc điều khoản điều kiện của từng doanh nghiệp bảo hiểm đã đăng ký





với Bộ Tài chính) đi liền với mức phí hoặc tỷ lệ phí bảo hiểm thấp nhất. Hoặc doanh nghiệp môi giới bảo hiểm đưa ra hồ sơ mời thầu với nội dung không giống bất kỳ một quy tắc điều khoản điều kiện của từng doanh nghiệp bảo hiểm đã đăng ký với Bộ Tài chính để chào thầu phí bảo hiểm cạnh tranh. Điều này rất nguy hại nếu xảy ra tranh chấp chắc chắn doanh nghiệp bảo hiểm nào đó vì sức ép tăng doanh thu chấp nhận nội dung môi giới bảo hiểm đưa ra sẽ bị toà tuyên xử hợp đồng vô hiệu vì không đúng với quy tắc điều khoản điều kiện bảo hiểm đã đăng ký với Bộ Tài chính nhưng tổn thất xảy ra vẫn phải bồi thường. Điều này càng nguy hại khi Nghị định hướng dẫn Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng được ban hành quy định doanh nghiệp bảo hiểm phải đăng ký hợp đồng mẫu với Bộ Công thương. Lỗi ở đây phần nhiều của chính doanh nghiệp bảo hiểm đã chấp nhận nội dung của doanh nghiệp môi giới bảo hiểm đưa ra. Song cũng nên trách doanh nghiệp môi giới bảo hiểm chưa chuyên nghiệp, chưa có lương tâm nghề nghiệp khi đưa doanh nghiệp bảo hiểm vào tình thế nói trên. Nếu doanh nghiệp bảo hiểm thua lỗ, phá sản thì còn có việc làm cho doanh nghiệp môi giới bảo hiểm nữa không?

- Còn không ít doanh nghiệp môi giới bảo hiểm lựa chọn doanh nghiệp bảo hiểm nào trả hoa hồng

môi giới cao. Khách hàng tin tưởng lựa chọn doanh nghiệp môi giới bảo hiểm làm tư vấn lựa chọn sản phẩm bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm phù hợp nên đòi hỏi doanh nghiệp môi giới bảo hiểm phải trung thực, khách quan. Lựa chọn hoa hồng cao là vi phạm đạo đức nghề nghiệp môi giới bảo hiểm, vì lợi ích của mình mà quên đi lợi ích của khách hàng.

- Do một số khách hàng đòi hỏi, cũng vì do muốn thắng cuộc trong cạnh tranh với các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm khác, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm muốn thắng cuộc thường đưa ra lời hứa chia sẻ hoa hồng nhận được từ doanh nghiệp bảo hiểm cho khách hàng làm cho thu nhập của doanh nghiệp môi giới bảo hiểm giảm đi đáng kể, tạo nên thói quen khách hàng đòi tiền hoa hồng để mua bảo hiểm. Đây là tồn tại cần được chấm dứt.

2. Nghề đại lý bảo hiểm:

Đại lý bảo hiểm là trung gian đưa sản phẩm bảo hiểm đến người có nhu cầu bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm được đào tạo chuyên nghiệp, Bộ Tài chính kiểm tra chặt chẽ khâu đào tạo và cấp chứng chỉ, song chất lượng đại lý chưa được nâng cao, tình trạng đại lý nghỉ việc nhiều vẫn chưa được khắc phục làm tồn kém chỉ phí tuyển dụng và đào tạo. Cần phải xem xét lại cách tuyển dụng, lựa chọn những người có đủ

khả năng, có tâm huyết, có mong muốn làm việc lâu dài.

- Đại lý bảo hiểm là người tuyên truyền, giải thích, tư vấn nội dung sản phẩm bảo hiểm (quy tắc, điều khoản, điều kiện bảo hiểm) để khách hàng hiểu được lợi ích khi tham gia bảo hiểm, lựa chọn sản phẩm bảo hiểm đi đến quyết định mua sản phẩm bảo hiểm phù hợp. Song không ít đại lý vì muốn có hợp đồng bảo hiểm từ đó có hoa hồng đại lý đã giải thích qua loa chiếu lệ cốt sao cho khách hàng chấp nhận mua bảo hiểm. Không ít trường hợp khi thực hiện hợp đồng bảo hiểm, khách hàng không đủ khả năng tài chính để đóng phí bảo hiểm nhân thọ hoặc khi yêu cầu bồi thường, khách hàng bị từ chối vì không thuộc hợp đồng bảo hiểm, khách hàng oán trách đại lý thì đã muộn.

- Cũng như môi giới bảo hiểm, một số khách hàng của bảo hiểm phi nhân thọ cũng đòi hỏi đại lý phải chia sẻ hoa hồng cho mình, làm cho thu nhập của đại lý giám sát đáng kể, dẫn đến chán nản công việc.

- Không ít người xin làm đại lý để có thu nhập giải quyết khó khăn tạm thời về tài chính, thực sự họ không mong muốn ổn định, thăng tiến, "sinh vì nghề tử vì nghiệp" đại lý. Vì vậy khi làm đại lý bảo hiểm, giới trẻ luôn tìm cách bỏ trốn thêm kiến thức thi tuyển vào ngành nghề



TƯ VẤN VIÊN BẢO HIỂM



khác mà họ có thu nhập ổn định hơn. Không ít người biết được mình không thích hợp với nghề đại lý như giọng nói, khả năng thuyết phục, khả năng giao tiếp hạn chế nhưng vẫn muốn thử sức với nghề đại lý nên cơ hội thành công không nhiều. Cần có tuyên truyền mạnh mẽ hơn nữa về vai trò, ý nghĩa, nhiệm vụ, quyền lợi của nghề đại lý cũng như những đòi hỏi (tiêu chuẩn) khắt khe của nghề đại lý để ai đó muốn trở thành đại lý bảo hiểm cần cân nhắc kỹ càng hơn, xây dựng cho mình sự tự tin, tâm huyết và mong thăng tiến với nghề đại lý bảo hiểm.

3. Nghề tư vấn đánh giá rủi ro bảo hiểm:

Thông thường người có nhu cầu bảo hiểm kê khai và trả lời những câu hỏi trong mẫu giấy yêu cầu bảo hiểm (được xem là bản chào mua bảo hiểm). Dựa vào đó, doanh nghiệp bảo hiểm đánh giá rủi ro được bảo hiểm, đưa ra điều kiện, điều khoản bảo hiểm, tính phí bảo hiểm nếu được khách hàng chấp nhận thì cấp đơn bảo hiểm (được xem là bản chấp nhận bán bảo hiểm). Giấy yêu cầu bảo hiểm phải được kê khai trung thực làm cơ sở để tính phí bảo hiểm và là một bộ

phận của hợp đồng bảo hiểm (đính kèm với hợp đồng bảo hiểm). Việc đánh giá rủi ro và tính phí bảo hiểm để chấp nhận bảo hiểm là do doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện, tiết kiệm được chi phí đánh giá rủi ro trước khi giao kết bảo hiểm. Song nhiều đối tượng bảo hiểm phức tạp đòi hỏi phải có chuyên môn kỹ thuật cao mới đánh giá rủi ro được bảo hiểm (bao gồm rủi ro gốc và rủi ro tình tiết tăng nặng hoặc giảm nhẹ), doanh nghiệp bảo hiểm phải thuê chuyên gia bên ngoài thực hiện như đánh giá rủi ro cho tàu thủy, máy bay, vệ tinh, nhà máy lọc dầu, nhà máy thủy điện, nhà máy nhiệt điện, cây cầu, con đập... có giá trị đến hàng chục triệu USD (tương đương với hàng trăm tỷ đồng). Sự nghiệp công nghiệp hoá hiện đại hoá nước nhà ngày càng có nhiều đối tượng trên cơ sở cầu bảo hiểm và cần có chuyên gia đánh giá rủi ro để tính phí bảo hiểm. Hơn nữa, chuyên gia sẽ là người trung gian đảm bảo tính trung thực khách quan giữa khách hàng và doanh nghiệp bảo hiểm để đưa ra rủi ro được bảo hiểm và tính phí bảo hiểm chính xác. Họ phải chịu trách nhiệm về kết luận đánh giá rủi ro bảo hiểm của mình. Việt Nam chưa có nhiều chuyên gia nói trên, đồng thời khách hàng chưa có thói quen chấp nhận đánh giá rủi ro của chuyên gia làm việc trong các công ty tư vấn giám định xác định rủi ro bảo hiểm nên thường chỉ tổ



chức đấu thầu để chọn doanh nghiệp bảo hiểm nào có phí bảo hiểm thấp nhất. Đây là vấn đề đi ngược lại kiến thức bảo hiểm khi chưa biết được rủi ro nhiều hay ít, mức độ tổn thất nghiêm trọng nhất sẽ ra sao mà dám đưa ra phí bảo hiểm để đấu thầu. Chính vì vậy nhiều đối tượng được bảo hiểm khi bị tổn thất không được bồi thường vì nguyên nhân tổn thất không thuộc rủi ro được bảo hiểm, phải tranh chấp tại toà nhiều lần xét xử. Nếu phát triển được nghề tư vấn đánh giá rủi ro bảo hiểm, chắc chắn sẽ không phải tiến hành đấu thầu bảo hiểm vừa tốn kém thời gian công sức tiền của mà không bao hết được rủi ro cần thiết phải được bảo hiểm. Điều này được minh chứng khi các nước phát triển được nghề này thì không có việc đấu thầu bảo hiểm.

4. Nghề giám định bảo hiểm:



Công tác giám định bảo hiểm đòi hỏi xác định nguyên nhân và mức độ tổn thất làm căn cứ để giải quyết bồi thường của doanh nghiệp bảo hiểm. Thông thường những tổn thất nhỏ, nguyên nhân trực tiếp gây ra tổn thất được xác định không phức tạp lắm thì doanh nghiệp bảo hiểm tự làm và dễ dàng được khách hàng chấp thuận. Song nguyên tắc giám định phải đảm bảo tính trung thực khách quan nên những tổn thất lớn, rủi ro gây ra tổn thất quá phức tạp thì doanh nghiệp bảo hiểm không thể tự làm được. Ví dụ như thảm họa kép xảy ra ở Nhật tháng 3/2011, nếu chỉ mua bảo hiểm động đất thì rất nhiều tài sản bị thiệt hại sẽ không được bảo hiểm. Xem lại bằng ghi hình thảm họa thì thiệt hại phần lớn do sóng thần gây ra. Vì có động đất nên có sóng thần song sóng thần lại là nguyên nhân trực tiếp gây ra thảm họa. Để giám định được nguyên nhân và mức độ thiệt hại đòi hỏi có chuyên môn cao còn phải tiến hành kịp thời ngay sau khi thiên tai tai nạn xảy ra. Điều này doanh nghiệp bảo hiểm không thể làm được mà phải nhờ vào các chuyên gia của các công ty giám định độc lập. Hiện nay một số việc giám định còn lệ thuộc vào cơ quan chức năng chuyên trách của nhà nước như: tai nạn giao thông phải dựa vào kết luận của cảnh sát giao thông, cháy nổ phải dựa vào kết luận của cảnh sát PCCC. Một số kết luận của cơ quan này có những chỗ chung chung, không thể dựa vào đó để làm căn cứ giải quyết bồi



thường. Ví dụ tai nạn giao thông ghi do không làm chủ tốc độ hay lỗi hỗn hợp làm sao có thể bồi thường trách nhiệm dân sự theo tỷ lệ lỗi (mức độ lỗi gây ra), hay cháy do chập điện nhưng chập điện là do khách quan hay chủ quan gây ra, người được bảo hiểm đã miễn cản để phát hiện khả năng chập điện có thể xảy ra hay không, nghĩa là phải tìm được tại sao xảy ra việc chập điện. Hiện nay nhiều dịch vụ hành chính công đang được cơ quan công quyền thực hiện như giám định tai nạn giao thông, giám định cháy nổ... Nếu đây là dịch vụ công giành cho công ty giám định, hoặc cơ quan chức năng mở trung tâm dịch vụ cung cấp dịch vụ công này sẽ cung cấp 1 bản giám định nguyên nhân và mức độ tổn thất rõ ràng, chính xác hơn, phục vụ cho nhu cầu của người được bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm làm căn cứ giải quyết bồi thường. Tất nhiên chi phí giám định sẽ được tính đúng tính đủ và người cần cung cấp dịch vụ giám định sẽ phải trả cao

hơn. Ví dụ một vụ tai nạn giao thông, để tính phí giám định, người ta tính vào đó chi phí sử dụng xe ô tô đi và về, máy móc thiết bị giám định và nhân công giám định. Dịch vụ giám định nguyên nhân và mức độ tổn thất làm căn cứ giải quyết bồi thường, đảm bảo tính trung thực khách quan và người được bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm cùng chấp thuận.

5. Dịch vụ thám tử bảo hiểm:

Đây chính là dịch vụ điều tra xem người tham gia bảo hiểm (người được bảo hiểm) có trục lợi bảo hiểm hay không, có cố ý tạo dựng hiện trường giả hoặc cố ý gây ra rủi ro để được bồi thường. Đây không đơn thuần là dịch vụ bảo vệ quyền lợi của doanh nghiệp bảo hiểm mà còn bảo vệ quyền lợi cho các khách hàng khác đã đóng phí bảo hiểm tạo nên quỹ bảo hiểm trả tiền bồi thường cho kẻ bị nghi ngờ có dấu hiệu trục lợi bảo hiểm cần được điều tra làm rõ. Ở các nước có người bị mất cắp đến 3, 4 chiếc ô tô trong một thời gian 5-10 năm, hay có người cứ lấy vợ sau một thời gian thì vợ chết, được chi trả tiền bảo hiểm. Họ được liệt vào danh sách nghi vấn và doanh nghiệp bảo hiểm nhờ các thám tử bảo hiểm điều tra. Kết quả điều tra của thám tử bảo hiểm đã phanh phui ra nhiều vụ cố ý gây thương tích, cố ý gây tai nạn xe lao xuống vực, cháy xe, mất xe, tự đốt nhà xưởng khi kinh doanh thua lỗ. Nếu nghề thám tử bảo hiểm ở Việt Nam phát triển sẽ ngăn chặn không ít hiện tượng trục lợi bảo hiểm./. ■





Phạm Duy Long
Phó Giám đốc Ban Tài sản
VINARE

Thị trường bảo hiểm Cháy Việt Nam 6 tháng đầu năm 2011



Tình hình thị trường bảo hiểm toàn cầu 6 tháng đầu năm 2011:

Tính đến thời điểm hiện nay, trong vòng 6 tháng đầu năm 2011, thị trường bảo hiểm toàn cầu ghi nhận thiệt hại tài sản kỷ lục do thiên tai gây ra. Thiệt hại về kinh tế ước tính khoảng 265 tỷ USD, cao hơn kỷ lục trước đó là 220 tỷ USD trong năm 2005 (năm cơn bão Katrina xảy ra).

- Tohuku, Nhật Bản - động đất và sóng thần 11/03/2011: Trận động đất và sóng thần cuối tháng ba tại Nhật Bản ghi nhận thiệt hại lớn nhất 210 tỷ USD và cũng gây tử vong nhiều nhất (15.500 người chết và 7300 người mất tích), thậm chí không tính đến các yếu tố chi phí thì thiệt hại tổng thể vẫn còn vượt quá thiệt hại trung bình 10 năm gần nhất. Theo Bản tin EQCAT 2011 của HAAKON ước tính sự kiện này sẽ gây thiệt hại cho công ty bảo hiểm về nghiệp vụ BH tài sản khoảng 15 - 25 tỷ USD. Các yếu tố chính góp phần tạo nên mức thiệt hại lớn này là mực nước biển dâng cao tràn vào bờ phá hủy tài sản và cơ sở hạ tầng (ban đầu được báo cáo là cao 8 mét), các thiệt hại từ lở đất, mất điện và gián đoạn giao thông vận tải, các ảnh hưởng của sự rò rỉ hạt nhân tại nhà máy điện nguyên tử Fukushima.

- Tại Mỹ, 98 sự kiện (bão, lũ lụt, hỏa hoạn và động đất) đã gây thiệt hại 27 tỷ USD cho nền kinh tế, tăng hơn gấp đôi mức trung bình 10 năm là 11,8 tỷ USD. Năm 2011 cũng được ghi nhận là năm có thiệt hại tài sản nặng nề nhất do lốc xoáy gây ra trong lịch sử nước Mỹ. Điển hình như các cơn lốc xoáy tại Michigan ghi nhận vào ngày 31/05/2011, tại Massachusetts, Nebraska và Kansas vào ngày 01/06/2011. Đa số các cơn lốc xoáy cho đến nay không xảy ra tại các khu vực đô thị, tuy nhiên nó vẫn gây ra những thiệt hại nghiêm trọng cho tính mạng và tài sản. Số người chết lên đến 157 người làm cho nó trở thành sự kiện thiên tai đẫm máu nhất tại Mỹ kể từ năm 1947. Ước tính thiệt hại được bảo hiểm dự kiến khoảng 3,7 đến 5,5 tỷ USD.

- Động đất tại Christchurch, New Zealand vào 13/06/2011: Trong khi việc sửa chữa và xây dựng lại các tòa nhà và cơ sở hạ tầng bị hư hỏng, phá hủy bởi trận động đất ngày 22/02/2011 vẫn đang tiến hành thì một trận động đất mạnh khác lại



xảy ra trên cùng khu vực đó. Các thiệt hại gây ra ước tính khoảng 3-5 tỷ USD.

Những diễn biến về tổn thất trên thị trường trong những tháng đầu năm 2011 có thể dẫn tới xu hướng thị trường năm nay sẽ đặc biệt khó khăn do kết quả thua lỗ của các công ty bảo hiểm. Các nhà tài bảo hiểm cũng đang tìm kiếm những phân đoạn về phản ứng của thị trường tái bảo hiểm trước tác động của các tổn thất kỷ lục do thiên tai gây nên nửa đầu năm 2011. Xu hướng của thị trường trong mùa tái tục tới chắc chắn hứa hẹn nhiều khó khăn hơn so với năm trước.

Tình hình thị trường bảo hiểm tài sản Việt Nam 6 tháng đầu năm 2011:

Trong 6 tháng đầu năm 2011, mặc dù tình hình kinh tế tài chính trong nước có nhiều khó khăn, nhiều doanh nghiệp tham gia bảo hiểm còn tình trạng nợ phí nhưng thị trường bảo hiểm vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng khá. Kết thúc 6 tháng đầu năm 2011, tổng doanh thu phí bảo hiểm ước đạt 17.362 tỷ VNĐ, tăng 22% so với cùng kỳ năm 2010. Tổng số tiền đầu tư 6 tháng năm 2011 ước đạt 83.254 tỷ VNĐ; tổng số tiền bồi thường và trả tiền bảo hiểm ước đạt 5.892 tỷ VNĐ. Tổng phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới ước đạt 1.811 tỷ

VNĐ, tăng 81,8% so với cùng kỳ năm 2010.

Cùng với xu hướng tăng trưởng của thị trường bảo hiểm, doanh thu phí bảo hiểm tài sản Việt Nam 06 tháng đầu năm 2011 đạt 2.708 tỷ VNĐ chiếm tỷ trọng 27% trong tổng phí bảo hiểm phi nhân thọ, tăng 33% so với cùng kỳ năm 2010. Về thị phần nghiệp vụ tái sản, hiện PVI đang đứng đầu với doanh thu 1.525 tỷ VNĐ, tiếp theo là Bảo Việt (279 tỷ VNĐ) và Bảo Minh (133 tỷ VNĐ). Sự tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm của nghiệp vụ tài sản cũng có một phần đóng góp quan trọng của phí bảo hiểm cháy nổ bắt buộc (chiếm

khoảng 20% tổng phí cháy nổ). Sự ra đời của Thông tư 220 mới thay thế cho Quyết định 28 cũ cũng góp phần tạo điều kiện thuận lợi hơn trong quá trình hướng dẫn các doanh nghiệp thực hiện việc mua bảo hiểm cháy nổ bắt buộc.

Tình hình khai thác trên thị trường 6 tháng đầu năm 2011 không có nhiều chuyển biến so với năm 2010. Thị trường bảo hiểm tài sản Việt Nam vẫn tiếp tục duy trì tính cạnh tranh cao. Các công ty bảo hiểm tiếp tục khai thác dịch vụ dưới sức ép của doanh thu và việc phát triển mở rộng thị trường. Mặc dù tình hình tổn thất diễn biến xấu trong nhiều năm liên tiếp song tỷ lệ phí trên thị trường vẫn tiếp tục theo chiều hướng đi xuống. Thị trường bảo hiểm Tài sản còn tồn đọng nhiều vấn đề đáng quan tâm:

- Tình trạng cạnh tranh phí phi kỹ thuật vẫn tiếp diễn. Các đối tượng bảo hiểm thuộc ngành nghề gỗ, giấy dếp, dệt may, hóa chất rủi ro cao, nhiều cơ sở sản xuất kinh doanh quản lý rủi ro cháy nổ kém nhưng doanh nghiệp bảo hiểm vẫn giành giật bảo hiểm bằng cách hạ phí. Các rủi ro về Resort mặc dù đã được cảnh báo với mức độ rủi ro rất cao tuy nhiên các doanh nghiệp bảo hiểm vẫn cạnh tranh hạ phí mặc dù hậu quả nhìn thấy trước mắt là năm nào cũng bị tổn thất lớn



do Việt Nam hiện đang chịu tác động ngày càng nhiều của thiên tai bão lũ đặc biệt là khu vực miền Trung nơi tập trung rất nhiều Resort dọc bờ biển. Việc cấp đơn bảo hiểm qua chi nhánh ngân hàng cũng là một thực trạng đáng báo động khi mà rủi ro được cấp đơn bảo hiểm không hề được đánh giá chất lượng.

- Số lượng tổ chức, doanh nghiệp và tư nhân tham gia bảo hiểm cháy nổ bắt buộc còn rất hạn chế, nhiều doanh nghiệp né tránh hoặc tham gia mang tính chất đối phó, chỉ mua bảo hiểm cho tài sản rẻ tiền nhất.
- Các doanh nghiệp bảo hiểm chưa nhận được sự phối hợp ủng hộ tích cực của lực lượng Cảnh sát Phòng cháy chữa cháy.
- Sự can thiệp của môi giới như sửa đổi điều kiện điều khoản. điều kiện mang tính chấp vá, các công ty môi giới làm lộ thông tin dự thầu hoặc tư vấn cho khách hàng thuộc đối tượng bảo hiểm bắt buộc đơn bảo hiểm tự nguyện...

Tình hình tổn thất thị trường:

Trong 6 tháng đầu năm 2011 số vụ tổn thất cháy tiếp tục diễn ra theo chiều hướng đặc biệt xấu và có rất nhiều vụ tổn thất đặc biệt nghiêm trọng. Tính đến thời điểm hiện nay, 6 tháng đầu năm 2011 có thể được xem là có nhiều vụ tổn thất nhất so với cùng thời điểm nhiều năm gần đây. Đã xuất hiện rất nhiều vụ tổn thất đặc biệt nghiêm trọng như cháy tại công ty dệt Hà Nam của PTI (ước tổn thất 120 tỷ), cháy tại công ty sản xuất điện thoại Panasonic Vietnam (Baoviet Tokiomarine, UIC và MSIG Vietnam) tổn thất ước tính là khoảng 5 triệu USD, cháy tại nhà máy bánh kẹo Bibica do PVI cấp đơn ước tổn thất 4 triệu USD, cháy tại nhà máy thuốc Phú Yên do BV cấp đơn (4,5tr USD), cháy tại nhà máy dệt Hualon (BM/BV/Fubon) ước thiệt hại lên tới 36 triệu USD. Vụ cháy tại nhà máy dệt Hualon được coi là tổn thất lớn nhất trên thị trường bảo hiểm Tài sản tính từ trước đến nay.

Phần lớn số vụ cháy xảy ra vẫn là do các sự cố về điện. Tuy nhiên cũng cần lưu ý rằng, ý thức chấp hành các

quy định về phòng cháy chữa cháy của doanh nghiệp, các trang thiết bị PCCC không được trang bị đầy đủ và hiệu quả, không đảm bảo an toàn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.... cũng là những yếu tố góp phần làm tăng đột biến về số lượng cũng như mức độ nghiêm trọng của các vụ cháy trong những tháng đầu năm 2011.

Thực tế này tiếp tục đặt ra yêu cầu cấp thiết cho các công ty bảo hiểm Việt Nam trong việc nâng cao việc khai thác và quản lý rủi ro trước và sau khi cấp đơn bảo hiểm trong thời gian tới.

Cùng với nguyên nhân thiệt hại do cháy nổ gây ra, nguyên nhân thiên tai cũng là một yếu tố hàng đầu đe dọa các tài sản được bảo hiểm. Với tình hình thiên tai ngày càng diễn biến bất thường đặc biệt khi Việt Nam là một trong những nước sẽ chịu tác động nặng nề nhất của biến đổi khí hậu, khó có thể đưa ra được những nhận định về mùa mưa bão năm nay. Tuy nhiên với tình hình hiện tại, khó có thể kỳ vọng vào một sự chuyển biến tích cực về tình hình tổn thất trong năm 2011■

Một số vụ tổn thất lớn xảy ra trong 6 tháng đầu năm 2011

Tên dịch vụ	Năm nghiệp vụ	Cty BH	Ngày tổn thất	Loại tiền	Tổng tổn thất
Long Huei	2010	PVI	19/01/2011	USD	2.000.000
Carimax Saigon	2010	BHV	05/03/2011	USD	600.000
CT TNHH CN Go Hsin'ya	2010	Vass	27/03/2011	VND	20.000.000.000
Ha Nam Textile Company	2011	PTI	28/03/2011	USD	6.000.000
HUALON Corp VN	2011	BV/BM	28/03/2011	USD	36.000.000
Sang Shun	2010	Bao Minh	21/04/2011	USD	2.000.000
Panasonic	2011	VIA & UIC	22/05/2011	USD	5.250.000
Bibica Corporation	2010	PVI	25/05/2011	USD	4.000.000
Phu Yen Pharmacy JS Co, Ltd	2010	Bao Viet	18/06/2011	USD	4.500.000
DONG BANG SPECIAL STEEL	2010	UIC	25/12/2010	USD	1.030.000
Nhon Trach Packing JS Co	2011	Vietinsco/ BIC	19/06/2011	USD	3.500.000
Tổng cộng				VND	20.000.000.000
				USD	64.880.000

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM KỸ THUẬT 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2011

Nguyễn Thị Hiền Lương
Giám đốc Ban Kỹ thuật
VINARE

Thị trường bảo hiểm/tái bảo hiểm kỹ thuật thế giới và khu vực.

Bức tranh toàn cảnh về các ảnh hưởng của tổn thất thiên tai thảm họa đối với thị trường bảo hiểm kỹ thuật toàn cầu vẫn chưa được cập nhật đầy đủ mặc dầu mọi người đều nhận thấy rằng chắc chắn những sự kiện này có ảnh hưởng ít nhiều đến năng lực toàn cầu và xu hướng của thị trường đối với các công trình xây dựng. Từ đầu năm đến nay thiên tai trên thế giới và khu vực diễn ra hết sức khắc nghiệt. Ngoài 02 thảm họa kép sóng thần và động đất tại Nhật Bản vào 11/03, thị trường bảo hiểm kỹ thuật còn chứng kiến những rủi ro thiên tai như lũ lụt nghiêm trọng tại Australia, đợt lạnh kỷ lục trong vòng 40 năm tại Ấn Độ, động đất tại Niu Di Lan... Đối với những tổn thất đơn lẻ trên thực tế có một vài vụ của máy phát điện, đường hầm và công nghiệp sản xuất kim loại nhưng những tổn thất này đều nằm trong khả năng dự báo của các khai thác viên bảo hiểm và dễ dàng được thị trường quốc tế "hấp thụ" hết. Thị trường bảo hiểm kỹ thuật hiện tại vẫn tiếp tục chu kỳ thuận lợi cho người mua kéo dài từ 4 đến 5 năm nay và có rất ít dấu hiệu thay đổi trong năm 2011 này trừ khi có sự cố nghiêm trọng ảnh hưởng đến điều kiện, điều khoản bảo hiểm và năng lực bảo hiểm toàn cầu. Hơn nữa bản chất của rủi ro bảo hiểm kỹ

thuật thường không tuân theo chu kỳ như các loại hình bảo hiểm khác. Phần lớn các dự án được thu xếp trên cơ sở nhiều năm không bị hủy bỏ. Do vậy chu kỳ của thị trường bảo hiểm kỹ thuật thông thường bị tác động bởi các tổn thất và những vấn đề kỹ thuật của chính những rủi ro đó.

Ảnh hưởng nghiêm trọng nhất có tác động trực tiếp đến các hoạt động xây dựng khắp thế giới chính là tình hình bất ổn của nền kinh tế toàn cầu. Một vài dấu hiệu về sự hồi phục ngành xây dựng (đặc biệt đối với nhu cầu tái thiết tại Nhật Bản và Niu Di Lan) và số lượng các rủi ro xây dựng mới cần tới mức độ đầu tư tài chính lớn vào thị trường cũng đang bắt đầu gia tăng, tuy nhiên những kỳ vọng này chưa thực sự chắc chắn. Hậu quả là việc

cạnh tranh đối với các công trình xây dựng lớn ngày càng gia tăng giữa các công ty bảo hiểm, thậm chí còn đặc biệt quyết liệt đối với những dự án được đánh giá có khả năng kiểm soát tổn thất tốt và kinh nghiệm quản lý rủi ro cao.

Loại trừ ngành xây dựng nhà cao tầng tại Trung Đông, hầu hết các khu vực khác của thế giới đều đã có dấu hiệu khởi động lại và tham gia bảo hiểm các dự án vốn đã bị trì hoãn hoặc dừng trong thời gian trước.

Thời gian qua thị trường bảo hiểm kỹ thuật thế giới và khu vực chứng kiến một số thay đổi như sau:

- Chubb thành lập Chubb 1880 - chi nhánh của Lloyds nhằm tăng cường khai thác các khách hàng toàn cầu của họ.





- Tháng 1/2011 Zurich Luân Đôn tuyển dụng giám đốc khai thác nghiệp vụ từ IGI Northstar.

- Tokio Marine và Kiln thành lập Lloyd's syndicate TKM1880 và tiếp tục phát triển khai thác các dịch vụ xây dựng trên bờ.

2. Bối cảnh thị trường Việt Nam.

Ước tính FDI 6 tháng đầu năm giảm so với cùng kỳ năm ngoái:

Theo báo cáo của Bộ Công thương, ước tính, trong 6 tháng đầu năm 2011, các nhà đầu tư nước ngoài đã đăng ký đầu tư vào Việt Nam 5,2 tỷ USD, bằng 52% so với cùng kỳ 2010. Lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo đã vươn lên đứng thứ nhất với 151 dự án đầu tư đăng ký mới, tổng số vốn cấp mới và tăng thêm là 2,737 tỷ USD, chiếm 58,4% tổng vốn đầu tư đăng ký từ đầu năm đến nay. (Năm 2010 lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo đứng thứ ba).

Một số dự án lớn được cấp phép trong 6 tháng đầu năm 2011 là: dự án Công ty TNHH sản xuất First Solar Việt Nam, thuộc lĩnh vực công nghiệp chế biến chế tạo do Singapore đầu tư tại TP. Hồ Chí Minh với tổng vốn đầu tư hơn 1 tỷ USD; dự án Công ty TNHH Gamuda Land Việt Nam do Malaysia đầu tư, tổng vốn đầu tư 322,2 triệu USD với mục tiêu thiết kế, xây dựng và lắp đặt các hạng mục công trình xử lý nước thải tại Hà Nội; dự án Công ty TNHH một thành viên Enfinity Ninh Thuận với tổng vốn đầu tư 266 triệu USD do Hồng Kông (TQ) đầu tư với

mục tiêu sản xuất điện tại Ninh Thuận.

Cũng theo Bộ Kế hoạch và đầu tư, dự báo tốc độ tăng trưởng GDP sáu tháng cuối năm 2011 cao hơn những tháng đầu năm 2011. Theo đó, GDP cả năm ước tăng khoảng 6 - 6,4%; trong đó khu công nghiệp và xây dựng tăng mạnh nhất khoảng 7 - 7,6%.

Tình hình thời tiết tiếp tục diễn biến phức tạp:

Theo nhận định của cơ quan dự báo khí tượng, năm nay mưa sẽ nhiều hơn năm ngoái, trong đó có nhiều đợt mưa lớn và kéo dài. Cần đề phòng lũ lớn trên các sông suối, sạt lở đất và lũ quét, đặc biệt là khu vực miền Trung, miền núi phía Bắc và Tây Nguyên.

Đỉnh lũ cao nhất năm nay trên các

hệ thống sông tại Bắc Bộ phổ biến cao hơn đỉnh lũ năm 2010, các sông từ Nghệ An đến Hà Tĩnh có khả năng ở mức báo động 2 - báo động 3. Mục nước các sông từ Quảng Bình đến Bình Thuận có khả năng ở mức báo động 3, có nơi cao hơn báo động 3 và cao hơn trung bình nhiều năm cùng kỳ. Các sông ở khu vực Tây Nguyên có khả năng ở mức báo động 2 - báo động 3, có nơi cao hơn báo động 3. Dự báo sẽ có khoảng 5-6 cơn bão và áp thấp nhiệt đới ảnh hưởng trực tiếp đến Việt Nam, nhiều hơn so với năm 2010. Mùa mưa ở Nam Bộ và Tây Nguyên sẽ đến sớm hơn so với trung bình nhiều năm, vào khoảng đầu tháng 5 và mưa sẽ tập trung chủ yếu vào nửa đầu mùa. Trong khi đó, ở Bắc Bộ, các đợt mưa lớn sẽ xuất hiện từ tháng 5 đến tháng 7.

Tình hình tổn thất có chiều hướng xấu:

Nếu như năm 2010 được coi là một năm thuận lợi cho bảo hiểm kỹ thuật bởi ít thiên tai và tổn thất đơn lẻ thì trong nửa đầu năm 2011, tình hình tổn thất có chiều hướng gia tăng rõ rệt. Ngoài vụ tổn thất sạt lở tại cảng Thị Vải (xảy ra từ tháng 7/2010) với số tiền dự phòng tổn thất gia tăng lên khoảng 11 triệu USD, một số vụ tổn thất lớn mới xảy ra như thủy điện Khe Bô (4 tỷ



VND), Holecim Việt Nam (200.000USD), Khu đô thị Hà Đông (75.000USD), Kengnam Hà Nội (50.000USD), Lim Tower (500.000USD)...

Một vấn đề cần nêu ra là chiều hướng tổn thất của tài sản bên thứ ba đối với các đơn xây dựng chung cư, khu đô thị...bắt đầu gia tăng tần suất và mức độ thiệt hại. Vấn đề này cần được các công ty bảo hiểm lưu tâm trong trường hợp cấp đơn bảo hiểm xây dựng cho các dự án này. Với điều khoản mở rộng MR120 hiện đang áp dụng đối với các dự án xây dựng chung cư, khu đô thị..., nếu các công ty bảo hiểm không lưu tâm đến phân tích rủi ro, áp dụng phí và miễn thường hợp lý cho điều khoản này đồng thời tỷ lệ phí áp dụng cho loại rủi ro này ngày càng xuống thấp thì tỷ lệ tổn thất của loại công trình chắc chắn sẽ tăng cao trong thời gian tới.

Tình hình tái tục các hợp đồng bảo hiểm kỹ thuật:

Năm 2011 việc tái tục hợp đồng bảo hiểm kỹ thuật của các công ty trong thị trường diễn ra tương đối suôn sẻ trong bối cảnh nghiệp vụ kỹ thuật vẫn đang sinh lời do không có vụ tổn thất lớn cũng như tổn thất thảm họa diễn ra. Vấn đề của các nhà tái bảo hiểm trong khu vực vẫn dư thừa, đủ để đáp ứng nhu cầu tăng thêm và/hoặc duy trì năng lực hợp đồng cố định của các khách hàng tiềm năng. Tuy nhiên cũng cần nhấn mạnh việc các nhà tái bảo hiểm đứng đầu đều áp dụng những chính sách ưu tiên có chọn lọc cho một số công ty bảo hiểm có tiềm năng, kinh nghiệm trong khai thác và giải quyết bồi thường. Việc thắt chặt điều kiện, giảm năng lực hợp đồng và/hoặc giảm hoa hồng cũng xuất hiện đối với các khách hàng nhỏ, tỷ lệ tổn thất gia tăng.

- Số lượng dự án vừa và lớn trong thời gian qua rất ít. Việc triển khai những công trình lớn không nhanh được như mong đợi. Đối với các dự án đã triển khai, do điều kiện bảo



hiểm đang thuận lợi cho người mua và số liệu của nghiệp vụ kỹ thuật hiện vẫn đang lãi nên điều kiện bảo hiểm rất cạnh tranh (tỷ lệ phí, mức miễn thường giảm, điều kiện bảo hiểm mở rộng). Theo thống kê của Vina Re, lượng phí bảo hiểm kỹ thuật của các công ty lớn trong thị trường đều có sự sụt giảm từ 5 đến 7% so với cùng kỳ năm 2010.

- Việc cạnh tranh điều kiện bảo hiểm trong nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật đặc biệt quyết liệt trong thời gian qua (xây khu đô thị, chung cư, thủy điện, một số công trình công nghiệp). Mặc dù đã có ý thức về điều kiện bảo hiểm xấu song do nhiều sức ép nên việc cạnh tranh về phí và mức miễn

thường giữa các công ty thị trường đã làm xấu đi phần nào cái nhìn của thị trường khu vực và thế giới về Việt Nam

- Nhiều dự án, công trình thời gian qua đã bị kéo dài thời hạn bảo hiểm. Ngoài lý do phổ biến nhất là khó khăn về nguồn vốn đầu tư thì việc kéo dài thời hạn bảo hiểm thường gây ra nhiều rủi ro cho công ty bảo hiểm/tái bảo hiểm. Các công ty rất khó quản lý thời hạn kéo dài này và đặc biệt nguy hiểm nếu có tổn thất vì tổn thất xảy ra trong giai đoạn này thường rất lớn. Thêm vào đó thông tin đối với các dự án kéo dài thường không đầy đủ dẫn đến việc đánh giá rủi ro từ phía công ty bảo hiểm/tái bảo hiểm là vô cùng phức tạp. ■





1. Tình hình bảo hiểm hàng không thế giới.

Tình hình chung

Sáu tháng đầu năm 2011, thị trường bảo hiểm hàng không đã bắt đầu có dấu hiệu bước vào thời kỳ ổn định hơn sau gần một thập kỷ có phí bảo hiểm biến động lớn. Phí bảo hiểm trong quý 1 năm 2011 ước tăng 13% so với cùng kỳ 2010, tuy nhiên, thị trường đã trở nên cạnh tranh hơn trong quý 2 và tốc độ tăng phí đã chững lại, thậm chí trong tháng 6 còn có dấu hiệu giảm. Hai

phần ba trong số các hãng hàng không tái tục trong 6 tháng đầu năm có phí bảo hiểm tăng hoặc giảm chỉ trong phạm vi +5% hoặc -5%, nếu so sánh với cùng kỳ 2010 thì tốc độ tăng trưởng này khá ổn định.

Tổng phí bảo hiểm tăng trung bình khoảng 4% so với cùng kỳ 2010, ước đạt 194 triệu USD, số lượng hành khách dự kiến tăng 14% và giá trị đội bay trung bình tăng 8%.

Ngành vận tải hàng không thế giới trong năm 2011 đã có những bước

phát triển tích cực mặc dù đang phải đối mặt với những thách thức như giá dầu cao, thảm họa thiên nhiên ở Nhật Bản, tình hình chính trị bất ổn ở Trung Đông và khủng hoảng tiền tệ ở châu Âu. Theo số liệu của Hiệp hội Vận tải Hàng không Quốc tế IATA, sản lượng hành khách luân chuyển trong tháng 5 đã tăng 6,8% so với tháng 5 năm 2010 và tăng 4% so với đầu năm 2011. Hệ số sử dụng ghế đạt 75,8%, số lượng hành khách chuyên chở tăng 1,8% và lượng hàng hóa vận chuyển tăng 1,2% so với tháng 4.

Tình hình tăng/giảm phí 6 tháng đầu năm 2011

	Thay đổi giá trị đội bay (%)	Thay đổi số lượng hành khách (%)	Phí bảo hiểm kỹ trước (triệu USD)	Phí bảo hiểm tái tục (triệu USD)	Tăng/giảm phí bảo hiểm (%)
2010	+5	+10	1.858,18	1.965,20	+6
Quý 1/2011	+22	+18	15,93	18,00	+13
Tháng 4	+14	+21	71,98	74,49	+3
Tháng 5	+9	+11	68,28	71,98	+5
Tháng 6	0	+3	30,09	29,27	-3
Tổng 2011	+8	+14	186,28	193,74	+4

Các hãng hàng không khu vực Châu Mỹ La tinh có số lượng hành khách vận chuyển tăng nhanh nhất, bằng 21,3% so với tháng 5 năm 2010, nhờ có sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ trong khu vực và sự gia tăng số lượng hành khách di chuyển sang khu vực Bắc Mỹ và qua Thái Bình Dương. Các hãng hàng không Châu Âu có tốc độ tăng trưởng 10,9% do có sự gia tăng các hoạt động kinh tế ở khu vực Bắc Âu và sự suy yếu của đồng Euro đã khiến các hoạt động thương mại và lượng khách du lịch đến châu Âu nhiều hơn.

Dự kiến ngành vận tải hàng không thế giới sẽ đạt lợi nhuận 4 tỷ USD trong năm 2011.

Tình hình tổn thất

Bảng sau đây thể hiện tần suất, mức độ tổn thất và số người tử vong trong các tai nạn hàng không giai đoạn 2002- 2011 (chỉ tính các máy bay do phương Tây sản xuất):

Năm	Tổn thất 10-50 triệu USD	Tổn thất 50-100 triệu USD	Tổn thất 100-250 triệu USD	Tổn thất >250 triệu USD	Số người tử vong 6 tháng đầu năm	Số người tử vong cả năm
2002	17	1	1	0	787	1.046
2003	17	1	1	0	248	386
2004	6	3	1	0	254	357
2005	15	2	2	0	138	840
2006	15	3	1	1	131	781
2007	14	3	3	1	248	620
2008	13	4	2	0	101	373
2009	13	3	2	2	449	641
2010	10	4	5	1	363	694
2011	5	0	0	0	157	

2. Tình hình bảo hiểm hàng không ở Việt Nam

Hiện nay, ở Việt Nam đã có 7 hãng hàng không được cấp phép hoạt động, bao gồm Vietnam Airlines, Jetstar Pacific, Vasco, Vietjet Air, Air Mekong, Indochina Airlines và Vietstar Airlines.

Trong năm 2011, Vietnam Airlines đặt chỉ tiêu phân đầu vận chuyển 14,7 triệu lượt hành khách (tăng 20%), 193 nghìn tấn hàng hóa (tăng 16%), đạt tổng doanh thu 45.500 tỷ VNĐ, tăng 28% so với năm 2010. Vietnam Airlines hiện đang khai thác 71 máy bay và đang kiến nghị Chính phủ cho mua thêm

Tổng tổn thất hàng không thế giới 6 tháng đầu năm 2011 nếu không tính các tổn thất nhỏ là 120,68 triệu USD, thấp hơn nhiều so với con số 958,82 triệu USD cùng kỳ 2010. Nếu cộng thêm các tổn thất nhỏ thì tổng tổn thất hàng không thế giới 6 tháng 2011 là 470,68 triệu USD, trong khi tổn thất cùng kỳ 2010 là 1.279,65 triệu USD.

Như vậy, 6 tháng đầu năm 2011 có tổng tổn thất thấp hơn nhiều so với trung bình giai đoạn 2002-2011. Con số hành khách tử vong do các tai nạn hàng không trong 6 tháng đầu năm chỉ là 157 người. Tuy nhiên tình hình tổn thất hàng không diễn biến rất phức tạp và thể hiện tính chất không ổn định của thị trường bảo hiểm hàng không. Trong giai đoạn 2002-2011, 2



trong số 3 năm có số người tử vong vì các tai nạn hàng không 6 tháng đầu năm thấp nhất, lại kết thúc năm với số người tử vong thuộc hàng những năm cao nhất. Tổn thất trong năm 2009 nghiêng về tổn thất trách nhiệm nhiều hơn, thì tổn thất trong năm 2010 lại nghiêng về tổn thất thân nhiều hơn. Trong 6 tháng đầu năm 2011, chỉ có 5 sự cố có số tiền tổn thất lớn hơn 10 triệu USD, và không có sự cố nào có số tiền tổn thất lớn hơn 50 triệu USD.

máy bay để nâng tổng số phương tiện khai thác lên 115 chiếc vào năm 2015, có tính đến việc bổ sung thêm loại máy bay thân rộng A380 để mở đường bay đến Mỹ và máy bay tầm ngắn Bombardier.

Vietnam Airlines cũng cho biết, sau một thời gian chuẩn bị, hãng đã hoàn tất các thủ tục cần thiết để mở đường bay thẳng đến Vương quốc Anh vào những tháng cuối năm. Đây là đường bay thẳng thứ 4 của



hãng đến châu Âu, bên cạnh các đường bay đang khai thác là Hà Nội/TPHCM đến Moscow (Nga), Paris (Pháp) và Frankfurt (Đức). Điểm đến tại Anh của Vietnam Airlines là sân bay Gatwick, cách London 46 km về phía Nam và nằm trong số 10 sân bay lớn nhất thế giới. Như vậy, Vietnam Airlines sẽ là hãng hàng không đầu tiên và duy nhất khai thác đường bay thẳng giữa Việt Nam và Vương quốc Anh với tần suất 4 chuyến/tuần bằng máy bay Boeing 777 và tăng lên 7 chuyến/tuần từ năm 2014.

Một thị trường quan trọng khác đang được Vietnam Airlines nỗ lực xúc tiến mở đường bay là Mỹ. Theo thông tin mới nhất từ Cục Hàng không dân dụng Việt Nam (CAAV), dự kiến sắp tới, Cục Hàng không Mỹ (FAA) sẽ kiểm tra thử năng lực giám sát an toàn bay của hàng không Việt Nam theo chương trình IASA (International Air & Shipping Association). Nếu CAAV đáp ứng được yêu cầu của đợt kiểm tra, việc đánh giá chính thức sẽ được tiến hành sau đó để cơ quan này có quyền phê chuẩn cho Vietnam Airlines được mở đường bay trực tiếp tới Mỹ. Đây là khởi đầu thuận lợi để Vietnam Airlines có thể tái nộp đơn xin bay đến Mỹ. Trong thời gian đầu khai thác, dự kiến hãng sẽ chịu lỗ khoảng 20 triệu USD/năm mức cao nhất so với các đường bay quốc tế khác.

Trong số các hãng hàng không Việt Nam hiện nay, chỉ có Vietnam Airlines đang khai thác nhiều các chặng bay quốc tế với năng lực khai thác khá tốt. Trước đây, hãng hàng không Pacific Airlines (nay là Jetstar Pacific) đã khai thác đường bay đến Campuchia, Thái Lan, Singapore, Đài Loan nhưng khi tái cơ cấu đã ngừng bay hầu hết các chặng nói trên. Trong kế hoạch phát triển mới, hãng hàng không giá rẻ này đã đặt mục tiêu mở lại đường bay đến Đài Loan. Đối với hàng không tư nhân, duy nhất hãng VietJet Air có thương quyền bay quốc tế với vốn pháp định 500 tỉ



VND, song hãng này chưa đi vào hoạt động.

Mặc dù đã có nhiều hãng hàng không tư nhân được cấp phép hoạt động ở Việt Nam, nhưng các hãng vẫn rất khó cất cánh, dù tiềm năng thị trường rất tốt. Trừ hãng hàng không tư nhân AirMekong đang khai thác đường bay giữa các điểm Hà Nội, TPHCM và Phú Quốc với 4 máy bay Bombardier, các hãng tư nhân còn lại đều không tham gia thị trường. VietJet Air được thành lập năm 2007, nhiều lần được gia hạn giấy phép, giờ vẫn đang trong giai đoạn chuẩn bị cho chuyến bay đầu tiên.

Vietstar Airlines vừa được Cục Hàng không cấp giấy phép kinh doanh vận chuyển hàng không trong tháng 6 vừa qua. Công ty có vốn điều lệ 400 tỷ VND và được phép thực hiện hoạt động hàng không chung vì mục đích thương mại quốc tế, nội địa, bao gồm: bay du lịch, tham quan ngắm cảnh, phục vụ lĩnh vực giải trí, biểu diễn; bay cấp cứu, quay phim, chụp ảnh, địa hình, khảo sát địa chất, cứu hộ, cứu nạn. Vietstar Airlines có thể sẽ cất cánh vào cuối năm 2011.

Năm 2011 tiếp tục là thời điểm khó khăn của ngành vận chuyển hàng không thế giới nhưng thị trường Việt Nam vẫn có sức hút lớn với mức tăng trưởng vận tải hành khách dự kiến hơn 10% đối với quốc tế và hơn 20% đối với nội địa. Năm 2011, dự báo sản lượng vận chuyển của các hãng hàng không Việt Nam đạt 17,5 triệu lượt hành

khách, 219 nghìn tấn hàng hoá, tăng tương ứng 20,9% và 16,2% so với năm 2010. Sản lượng hành khách, hàng hóa thông qua các cảng hàng không Việt Nam đạt 37,6 triệu lượt khách, 690 nghìn tấn hàng hóa tăng tương ứng 19,7% và 17,2% so với năm 2010.

Tất cả các khách hàng của thị trường bảo hiểm hàng không trong nước đã tái tục hợp đồng 2010/2011. Tổng phí bảo hiểm hàng không toàn thị trường Việt Nam năm 2011 đạt 27 triệu USD, tăng 6% so với năm 2010, trong đó phí của Vietnam Airlines là 19,61 triệu USD, tăng 5,43% so với năm 2010.

Sáu tháng đầu năm 2011 chỉ ghi nhận hai sự cố đối với các máy bay của Vietnam Airlines, tuy nhiên, số tiền ước bồi thường lên đến 6 triệu USD, vì sự cố máy bay A320, số đăng ký VN-A305, do cánh liệng va vào cột điện ngày 01 tháng 3 năm 2011, có số tiền ước bồi thường là USD5,400,000 USD. Các nhà bảo hiểm đã đóng quỹ bồi thường Thân và Thân Miễn thường cho sự cố này là 3,45 triệu USD. Tổng Công ty Trục thẳng Việt Nam VNH (trước đây là Tổng Công ty Bay Dịch vụ Việt Nam) chỉ thông báo một sự cố với một máy bay MI-172, tuy nhiên sự cố này không thuộc phạm vi bồi thường.

Các khách hàng khác của thị trường hàng không Việt Nam hầu như không có tổn thất. Đặc biệt các cụm cảng hàng không đã nhiều năm không ghi nhận một tổn thất nào. ■

Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam

6 tháng đầu năm 2011

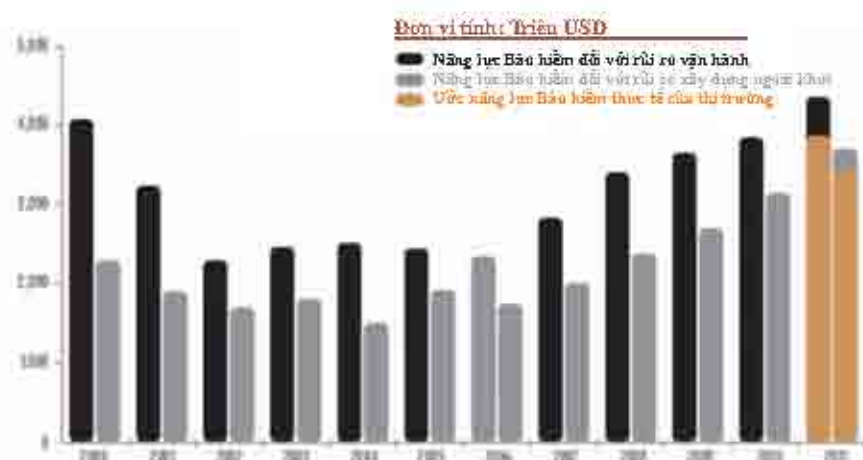
1. Tình hình thị trường bảo hiểm năng lượng thế giới:

Diễn biến thị trường:

Năng lực bảo hiểm đối với rủi ro vận hành năm 2011 đạt 4,3 tỷ USD (+13%).

Năng lực bảo hiểm đối với rủi ro xây dựng ngoài khơi năm 2011 đạt 3,7 tỷ USD (+17%).

NĂNG LỰC BẢO HIỂM HOẠT ĐỘNG DẦU KHÍ PHÂN THƯƠNG NGUỒN 2000 - 2011 (Loại trừ rủi ro bão ở vịnh Mexico)



Mặc dù bị ảnh hưởng của tổn thất Macondo và động đất ở Nhật Bản, thị trường bảo hiểm hoạt động dầu khí phân thượng nguồn (upstream market) vẫn được đầu tư quá nhiều. Năm 2011, năng lực bảo hiểm gần như đã tăng lên gấp đôi kể từ năm 2006 và thực tế bây giờ đã ở mức kỷ lục của mọi thời đại, đạt 4,3 tỷ USD, tăng 13% so với năm 2010. Nếu không có sự rút vốn đáng kể thì việc bổ sung nguồn năng lực của một số công ty bảo hiểm như là Berkshire Hathaway đã làm tăng sức ép cạnh tranh về doanh thu phí bảo hiểm và thị phần. Do đó, đã có sự phân nhánh giữa các công ty bảo hiểm tổng hợp lớn toàn tính tăng doanh thu phí bảo hiểm bằng cách theo đuổi triết lý khai thác bảo hiểm nhiều loại nghiệp vụ và các

công ty bảo hiểm truyền thống có trụ sở ở Luân Đôn đang bị sức ép của các nhà quản lý phải duy trì kỷ luật khai thác bảo hiểm.

Trần Minh Tuấn
Giám đốc Ban Dầu khí- Hàng không
& Nghiệp vụ hỗn hợp
VINARE

Đã có dấu hiệu cho thấy một số công ty bảo hiểm không có đầu mối tiếp cận trực tiếp với thị trường Luân Đôn như là Partner Re và SCOR đã thực hiện quan điểm tiên phong để bảo đảm duy trì hay nâng cao hình ảnh của họ trên thị trường, trong khi việc cạnh tranh để giành dịch vụ trong vùng ở thị trường Trung Đông và Châu Á Thái bình Dương từ các thị trường bản địa và các “đại bản doanh” trong vùng của các doanh công ty bảo hiểm/tái bảo hiểm toàn cầu vẫn rất khốc liệt. Chi phí tái bảo hiểm tăng, đặc biệt đối với bảo hiểm trách nhiệm, nhưng với việc Công ty Berkshire Hathaway thông báo thu xếp hợp đồng Số thành thứ hai cho môi giới, doanh thu phí của hợp đồng tái bảo hiểm cố định có thể giảm do tỷ lệ tham gia bị cắt bớt hay mất toàn bộ, đặc biệt là với những thị trường nhỏ.



Ngày 1 tháng 5 năm 2011 là ngày kỷ niệm đầu tiên của các đơn bảo hiểm được tái tục ngay sau tổn thất giàn khoan Deepwater Horizon, đã làm phí bảo hiểm tăng 20% thậm chí đối với cả các dịch vụ tái tục không có tổn thất.

Hơn nữa, một loạt tổn thất năng lượng mới trong cả hoạt động đầu khí phân thượng nguồn và hạ nguồn cũng đang góp phần làm gián đoạn quá trình “mềm” của thị trường, chỉ

ít trong ngắn hạn.

Tình hình tổn thất:

Trong 6 tháng đầu năm 2011, số tiền bồi thường ước tính cho các tổn thất năng lượng phân thượng nguồn lớn hơn 10 triệu USD đã lên tới 1,673 tỷ USD, tăng 25% so với cùng kỳ năm trước. Dưới đây là tổng số tiền bồi thường của các khiếu nại dưới 10 triệu USD cùng với khiếu nại tối thiểu 1 triệu USD:



CÁC TỔN THẤT NĂNG LƯỢNG PHÂN THƯỢNG NGUỒN 2011 (Lớn hơn 10 triệu USD)			
Tháng 1	Chứng phôi	Giàn khoan ở vịnh Mexico	33.000.000 USD
Tháng 2	Thiệt hại đầu	Thiệt hại hệ thống của FPSO ở Biển Bắc	900.000.000 USD
Tháng 2	Chứng phôi	Giàn khoan tại Ấn Độ	40.000.000 USD
Tháng 2	Thiệt hại vật chất	Thiệt hại khoan giếng ở Biển Bắc	113.449.000 USD
Tháng 3	Hỏng cơ khí	Giàn khoan FPSO ở vịnh Mexico	150.000.000 USD
Tháng 3	Khong đầy/ hỏng thủng	Hỏng động cơ đẩy của tàu khoan ở Nhật Bản	12.000.000 USD
Tháng 3	Chứng phôi	Giàn khoan tại Ấn Độ	40.000.000 USD
Tháng 3	Cháy nổ	Giàn khoan tự động ngoài khơi châu Phi	40.000.000 USD
Tháng 3	Cháy	Giàn khoan ở vịnh Mexico	+
Tháng 4	Lũ lụt	Xoáy nước ở ngoài khơi Mexico	100.000.000 USD
Tháng 4	Chứng phôi	Giàn khoan tại Ấn Độ	40.000.000 USD
Tháng 4	Sự cố về sức khỏe	FPSO của Brazil	100.000.000 USD
Tháng 5	Lốc xoáy	Thiệt hại khoan trên đất liền ở Gallathea	+
Tháng 5	Cháy nổ	Xoáy nước	12.000.000 USD (tính)
Tháng 6	Chứng phôi	Giàn khoan tại Ấn Độ	+
	Tổng tổn thất > 10 triệu USD	Cộng thêm là 1 triệu USD	63.550.000 USD
		Tổng cộng (lớn hơn 1 triệu USD)	1.700.119.000 USD

Nguồn: Willis Energy Loss Database/LPL market knowledge (tính đến 28/6/2011)

* Theo báo cáo, có thể lớn hơn 10 triệu USD

2. Tình hình thị trường bảo hiểm Dầu khí Việt Nam:

Do năng lực bảo hiểm vẫn tăng cao hơn cùng với tác động của thị trường bảo hiểm năng lượng thế giới đang trong chu kỳ "mềm", tỷ lệ phí bảo hiểm nói chung của một số dịch vụ bảo hiểm dầu khí phần thượng nguồn ở Việt Nam giảm đáng kể so với năm trước.

Năm 2011, chương trình bảo hiểm trọn gói của tập đoàn Dầu Khí Quốc Gia Việt Nam (PVN) đã thu hút ngày càng nhiều đơn bảo hiểm năng lượng có quyền lợi bảo hiểm của PVN, nhờ đó được hưởng lợi từ các khoản chiết khấu của chương trình này. Một số đơn bảo hiểm đã được mở rộng hoặc thu hẹp thời hạn bảo hiểm để ngày tái tục trùng với ngày hiệu lực của chương trình bảo hiểm trên (01/01/2011).

Một điểm mới trong năm 2011 là bảo hiểm gián đoạn kinh doanh đã được đưa vào đơn bảo hiểm trọn gói dưới dạng mở sẵn của một số khách hàng như VSP, PV GAS, Hoàng Long - Hoàn Vũ v.v., mặc dù hiện tại khách hàng chưa chính thức lựa chọn để mua loại hình bảo hiểm này.

Trong 6 tháng đầu năm 2011, công việc khai thác bảo hiểm hầu như tập trung vào việc tái tục các đơn bảo hiểm hàng năm. Hoạt động phát triển mở mới khá "im ắng" bên cạnh

việc các dự án phát triển mở đang diễn ra từ những năm trước để chuẩn bị đi vào hoạt động vào nửa cuối năm 2011 như dự án Chim Sáo của Premier Oil, PVEP Đại Hùng - Giai đoạn II v.v. ...

Xét về mặt giá trị, tổng phí bảo hiểm nghiệp vụ dầu khí trong 6 tháng đầu năm 2011 (tính theo năm nghiệp vụ) đạt hơn 19,4 triệu USD, giảm không đáng kể so với cùng kỳ năm trước.

PVI vẫn là công ty bảo hiểm duy nhất trên thị trường cung cấp các dịch vụ bảo hiểm tài sản, trách nhiệm và xây dựng lắp đặt liên quan tới các hoạt động tìm kiếm thăm dò, phát triển và khai thác dầu khí cho các công ty dầu khí hoạt động ở Việt Nam dưới hình thức liên doanh, theo các hợp đồng phân chia sản phẩm (PSC) hoặc các đề án điều hành chung (JOC).

Về ảnh hưởng tổn thất:

Trong 6 tháng đầu năm 2011, đã có 03 vụ tổn thất, giảm 01 vụ so với cùng kỳ năm trước, với tổng số tiền dự phòng bồi thường ước tính 5 triệu USD, đó là:

- Thiệt hại đường ống dẫn dưới biển và xích neo phao CALM tại mỏ Đại Hùng thuộc đơn bảo hiểm năm 2011 của PVEP được phát hiện vào ngày 10/01/2011 với số tiền dự phòng bồi thường ước 5 triệu USD.

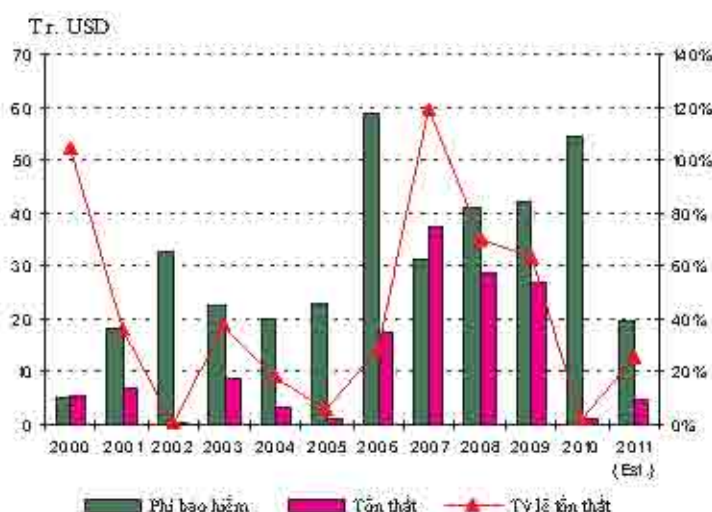
- Nứt tại trụ số 04 trong quá trình đóng tàu FPSO thuộc đơn bảo hiểm năm 2010 của BUMI ARMADA được phát hiện vào ngày 17/05/2011 (chưa có số tiền dự phòng bồi thường).

- Rò rỉ tại van gió tại đầu nối cuối D316B-01 trong giai đoạn II - Phát triển mỏ Đại Hùng thuộc đơn bảo hiểm Xây dựng ngoài khơi năm 2008 của PVEP xảy ra ngày 17/06/2011 (chưa có số tiền dự phòng bồi thường).

Công tác giải quyết bồi thường trong 6 đầu năm 2011 tập trung vào việc giải quyết 2 vụ tổn thất thuộc năm nghiệp vụ 2009. Đó là tiếp tục giải quyết bồi thường lần 2 với số tiền là 6,6 triệu USD cho sự cố khổng lồ giếng xây ra ngày 08/08/2009 đối với giếng sản xuất RD-3P của KNOC trong quá trình hoạt động bắn vỉa và giải quyết bồi thường lần 1 với số tiền là 2,5 triệu USD cho thiệt hại hệ thống tay đòn và cần đẩy ngang (*Monobuoy Yoke Arms & Transverse Beam*) của FSO Chí Linh theo đơn bảo hiểm trọn gói Năng lượng của VSP xảy ra ngày 22/05/2010.

Tính đến 30/6/2011, tổng số tiền dự phòng bồi thường của các vụ tổn thất chưa giải quyết từ năm 2000 còn gần 55,5 triệu USD. Tỷ lệ tổn thất trung bình của nghiệp vụ này từ năm 2000 đến nay khoảng 38,5%. ■

PHÍ BẢO HIỂM VÀ TỶ LỆ TỔN THẤT CỦA NGHIỆP VỤ DẦU KHÍ VIỆT NAM từ năm 2000 - 2010 (theo năm nghiệp vụ tính đến ngày 30/06/2010)





Phạm Giang Hoàng
Thư Giám đốc ban Hàng hải
VINARE

Bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu 6 tháng đầu năm 2011

1. Thị trường vận tải Việt Nam

Sự phục hồi chưa bền vững, còn mang tính "mùa vụ" của thị trường vận tải biển của các doanh nghiệp trong năm 2010 khiến các chủ tàu trong nước chưa thể "yên lòng" cho chặng đường phía trước. Rất nhiều chuyên gia trong lĩnh vực hàng hải cho rằng, năm 2011, các doanh nghiệp kinh doanh vận tải biển, nhất là những doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ tiếp tục đối mặt với nhiều "thách thức".

Trong năm 2010, thị trường vận tải biển thế giới đã phục hồi trở lại nhưng mức tăng trưởng chưa cao và chưa bền vững. Sự hồi phục trở lại chủ yếu do các đơn hàng xuất nhập khẩu nguyên liệu thô từ Trung Quốc vẫn chịu ảnh hưởng bởi các chính sách điều tiết nền kinh tế của Chính phủ nước này. Chính vì thế, tình hình vận tải biển trong ngắn hạn trở nên khó dự báo, khả năng rủi ro sẽ tăng lên trong tiến độ hồi phục chậm chạp, zíc-zắc khiến ngành chưa có dấu hiệu chuyển biến thực sự hấp dẫn.

Các nước không phối hợp tốt chính sách tiền tệ là một nguyên nhân khiến thị trường trở nên bất ổn, tình trạng thất nghiệp cao, nợ công, lạm phát, giảm phát và hệ thống các ngân hàng suy yếu vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với sự tăng trưởng toàn cầu. Sự hồi phục yếu ớt của nền kinh tế thế giới đã làm cho ngành công nghiệp vận tải ngày càng khó khăn. Thêm vào đó, một số lượng lớn tàu đóng mới đang dần tham gia vào thị trường càng làm cho cung cầu mất cân đối.

Phần lớn các chủ tàu Việt Nam đều không có khả năng ký kết những hợp đồng với các chủ hàng Việt Nam để làm đảm bảo cho những dự án đầu tư - khai thác dài hơi và sẽ tiếp tục phải chấp nhận tình trạng ế ẩm và chờ thuê cho nước ngoài là chính như nhiều năm nay. Đó là chưa kể đến nguy cơ cạnh tranh trực tiếp đang ngày càng gia tăng giữa các hãng tàu nước ngoài với chính chúng ta trên các tuyến nội địa, nhất là trong lĩnh vực cung ứng dịch vụ vận chuyển hoặc đại lý



vận tải bằng container, kể từ sau khi Bộ luật Hàng hải Việt Nam (sửa đổi) được ban hành và Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO.

Nhìn chung thị trường vận tải 6 tháng đầu năm 2011 đã khá hơn so với năm 2010, nhưng các chủ tàu Việt Nam vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn về việc tìm kiếm nguồn hàng vận chuyển do vậy khó khăn về tài chính là khó tránh khỏi.

2. Thị trường P&I quốc tế

Tình hình kinh tế thế giới dần dần ổn định và đã có những khởi sắc nhất định do vậy mà đầu tư tài chính trong năm 2010 và 2011 của các hội P&I rất khả quan nên việc mùa tái tục năm 2011 có thể nói là khá dễ dàng so với các mùa tái tục trước. Nhìn chung mức tăng chung của P&I là thấp hơn so với mấy năm trước đây cao nhất là 10% và thấp nhất là 0%, trung bình toàn nhóm hội quốc tế là khoảng 3,5%. Hợp đồng tái bảo hiểm của nhóm Hội quốc tế cũng đạt được mức phí trên từng loại tàu giảm hơn từ 4,09% đến 8,4% so với phí năm 2010.

Trong 6 tháng đầu năm 2011, các Hội P&I trong nhóm hội Quốc tế lần lượt công bố kết quả kinh doanh năm 2010. Nhìn chung tình hình tài chính của các Hội P&I là rất khả quan cụ thể như sau:

Hội American : Kết quả kinh

doanh 2010 dương 15 triệu USD đóng góp vào việc tăng quỹ dự phòng lên 63 triệu USD. Tình hình bồi thường của Hội giảm đáng kể và thu nhập đầu tư đạt 7,7%.

Hội UK: Đây là năm thành công của Hội với lãi sau thuế đạt 63 triệu USD đã đẩy mức dự phòng tự do và vốn lên 478 triệu USD. Cùng với kết quả lãi nghiệp vụ lại được thêm kết quả đầu tư đạt 6,2% đây là một kết quả rất tốt.

Hội Standard Steamship Mutual: Lãi nghiệp vụ trong năm 2010 của Hội này là 18 triệu USD, cộng với lãi đầu tư 56 triệu USD đã nâng dự phòng tự do từ 243 triệu USD lên 317 triệu USD.

Hội Britannia: Khiếu nại xảy ra trong năm đứng ở mức 210,8 triệu USD giảm khoảng 18,5 triệu USD so với năm ngoái. Kinh doanh nghiệp vụ lãi 18,8 triệu USD đối với cả P&I và FD&D. Tuy nhiên lợi nhuận đầu tư không bằng năm trước nhưng cũng đạt 34 triệu USD. Tổng hợp kết quả kinh doanh lãi 52,8 triệu USD đã đẩy mức dự phòng tự do từ 222,1 triệu USD lên 274,9 triệu USD.

Hội Steamship Mutual: Tỷ lệ hỗn hợp trung bình trong ba năm cải thiện đạt tỷ lệ 91,3%. Tổng số tấn dung tích tham gia đạt 92 triệu tấn. Lợi nhuận gộp đạt 32,98 triệu USD làm tăng dự phòng tự do lên 303,3 triệu USD.

Hội London Steamship : Hội này

tiếp tục chịu kết quả kinh doanh nghiệp vụ âm khoảng 21 triệu USD là do tần suất của các vụ bồi thường có số tiền lớn tăng cao. Tuy nhiên đầu tư tài chính thu được khoảng 7% đạt 24,8 triệu USD do vậy Hội bổ sung thêm 3,8 triệu USD vào dự phòng tự do nâng mức dự phòng này lên 145,1 triệu USD.

Hội west of England: Tương tự như Hội London, Hội WOE thông báo lỗ kinh doanh nghiệp vụ là 31 triệu USD. Mặc dù đây được cho là sự thận trọng trong việc ước các khiếu nại đã phát sinh nhưng chưa thông báo. Tỷ lệ thu nhập đầu tư đạt 8,7% tương đương 45 triệu USD do vậy kết quả kinh doanh tổng thể năm 2010 dương 14 triệu USD đẩy dự phòng tự do lên 8% đạt 183 triệu USD.

Hội Shipowners's Mutual : Đây là Hội chủ yếu tập trung vào các tàu nhỏ dưới 10.000 tấn trọng tải nhưng Hội này đã có một năm thành công với lãi kinh doanh là 52 triệu USD.

Hội North of England: Hội này đã có một năm hoạt động suất sắc với mức dự phòng tự do tăng 30%. Tiếp tục với khuynh hướng đầu tư thận trọng do vậy thu nhập đầu tư chỉ đạt ở mức thấp 2,7%. Tuy nhiên kết quả kinh doanh lại thật đáng kể với tỷ lệ hỗn hợp là 78%. Kết quả chung lại là lãi 72 triệu USD đã đẩy dự phòng tự do lên 312 triệu USD. Hội này đang được đánh giá là hội lớn thứ hai về số tấn dung tích trong nhóm Hội quốc tế.

3. Tình hình bảo hiểm P&I Việt Nam 6 tháng đầu năm

Mức tăng chung của các Hội P&I năm 2011 là không cao do vậy các Hội P&I cũng chỉ yêu cầu mức tăng bằng đúng mức tăng chung đã thông báo đối với các đội tàu có tỉ lệ tổn thất tốt ví dụ như đội tàu Vitranschart, đội tàu VSP, PTSC... tham gia với Hội WOE; Đội tàu Petrolimex tham gia với Hội LSSO... Tuy nhiên một số đội tàu có tỉ lệ tổn thất cao ngoài mức tăng chung Hội yêu cầu áp dụng thêm một mức tăng cho tỉ lệ tổn thất từ 10% đến 35%.

Tuy nhiên do tình hình kinh doanh và tình hình tài chính của các chủ tàu trong năm 2010 còn khó khăn do vậy việc tái tục của các công ty bảo hiểm với chủ tàu cũng không mấy thuận lợi.

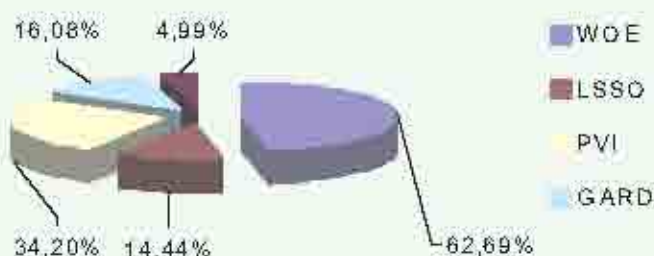
Theo số liệu thống kê đến 30/6/2011, số tàu tham gia bảo hiểm P&I với các Hội P&I quốc tế giảm 6% và số tấn dung tích giảm 2,7% so với năm 2010. Tuy nhiên con số này chưa mới chỉ là số 6 tháng nên không phản ánh đúng số tàu tham gia trong năm 2011 tuy nhiên sự sụt giảm số tàu tham gia cũng một phần là do các tàu thiếu hàng vận chuyển hoặc chuyển về chạy tuyến nội địa nên mua bảo hiểm trách nhiệm với mức trách nhiệm thấp của các công ty Bảo hiểm trong nước hoặc các Hội phí cố định khác với mức trách nhiệm từ 30 triệu đến 500 triệu USD để tiết kiệm chi phí. Tuy nhiên một số tàu đóng mới và mới mua được đưa vào hoạt động trong 6 tháng đầu năm như Blue Lotus, Dynamic Ocean 18, Ruby 01, Song Chau 3, Vinacomin Halong, Dynamic Ocean 05, VINASHIP STAR...

Số lượng các công ty bảo hiểm tham gia nghiệp vụ P&I vẫn là 13 công ty, không có thay đổi so với năm 2010. Số Hội P&I quốc tế tham gia thị trường P&I Việt Nam vẫn chủ yếu gồm 4 Hội là WOE, GARD, LSSO, STEAM SHIP. Ngoài ra có thêm một số Hội phí

tương hỗ và phí cố định đã tham gia và mới tiếp cận thị trường Việt Nam như Hội South of England, British Marine, hội Korean P&I, hội Shipowner. Bên cạnh đó QBE Việt Nam cũng đã tham gia thị trường P&I. Trong năm 2010 dưới sự hỗ trợ của QBE (ÚC), QBE Việt Nam đã cấp đơn P&I cho một số

tàu Việt Nam với mức trách nhiệm cao nhất là 30 triệu USD. Thị trường bảo hiểm P&I của Việt Nam đang có sức hấp dẫn với các Hội P&I đặc biệt là các Hội cung cấp mức trách nhiệm thấp đáp ứng được nhu cầu chạy các tuyến trong nội thủy Việt Nam và mở rộng ra tuyến Trung Quốc.

Thị phần của các Hội P&I quốc tế cụ thể như sau:



Thị phần P&I trong nước tập trung vào các công ty bảo hiểm đã tham gia thị trường này trong nhiều năm như Bảo Việt, Bảo Minh, PVI, PJICO. Các công ty bảo hiểm mới đi vào khai thác P&I cũng có sự tăng trưởng nhất định song thị phần của các công ty này còn khá khiêm tốn. Cụ thể thị phần của các công ty bảo hiểm như sau:



Hàng loạt vụ mắc cạn và đắm tàu vào cuối tháng 12 năm 2010 với số liệu bồi thường ước tính là khá lớn, theo đánh giá chủ quan của người viết thì dường như đây lặp lại chu kỳ của bồi thường 6 năm một lần của thị trường P&I Việt nam. Tình hình kinh tế thế giới đang dần hồi phục tuy còn những bất ổn về kinh tế và chính trị do vậy tần suất chạy tàu nhiều hơn nhưng giá cả hàng hóa tăng, lạm phát, chi phí gia tăng ... làm cho các khiếu nại có số tiền bồi thường lớn tăng đáng kể chính vì vậy số các khiếu nại trên 1 triệu USD của thị trường Việt nam cũng ngày càng trở lên phổ biến. Trong sáu tháng đầu năm 2011 xu hướng này vẫn tiếp tục với một số tổn thất đáng chú ý như sau:

- Tàu "Phương Đông 1" hỏng/ thiếu hàng gạo tại Nouakchott ngày 18/2/2011.

Tàu Phương Đông 1 chở hàng gạo từ Santos đến dỡ tại cảng Nouakchott ngày 18/2/2011. Sau khi dỡ hàng, người nhận hàng phát hiện hàng bị hỏng và thiếu. Hội WOE đã phải cấp thư bảo lãnh 400.000 USD cho người nhận hàng để tránh tàu bị bắt giữ.

- Tàu "Vinalines Unity" Tổn thất hàng đường ngày 28/4/2011 tại Umm Qasr.



Tàu tham gia bảo hiểm với Hội Gard qua Bảo Minh. Hội Gard đã phải cấp bảo lãnh LOU số tiền 13 triệu USD cho người khiếu nại hàng để tàu có thể ra khỏi Umm Qasr. Sau khi dỡ hàng, giám định do bên chủ hàng chỉ định cũng đồng ý rằng hàng vẫn bình thường và số hàng bị đóng bánh rất hạn chế. Vì vậy Hội và các bên liên quan đang thương lượng để giảm số tiền LOU xuống mức thấp có thể.

- Tàu "Blue Lotus" đâm va "Wakato Maru" tại Uwajima, Nhật Bản -29/6/11

Tàu này tham gia bảo hiểm với Hội WOE qua PJICO. Hiện nay do phía tàu "Wakato Maru" thông báo có giấy của tòa án cho phép bắt giữ tàu

"Blue Lotus" tại Innoshima, Hội đã đồng ý và cấp thư bảo lãnh LOU cho chủ tàu "Wakato Maru" với số tiền được yêu cầu là JPY 72,000,000 tương đương 900.000 USD (gồm chi phí sửa chữa tàu, chi phí gián đoạn kinh doanh và 30% lãi suất) để tránh tàu bị bắt giữ. Các bên vẫn đang hợp tác để giải quyết sự cố.

Tình hình kinh tế Việt nam không mấy sáng sủa trong 6 tháng đầu năm, lạm phát cao, lãi suất cao do vậy tình hình kinh doanh của các công ty vận tải và các công ty bảo hiểm cũng gặp rất nhiều khó khăn. Hi vọng trong 6 tháng cuối năm tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng sẽ cải thiện hơn sẽ giúp kinh doanh của các công ty vận tải đỡ khó khăn hơn. ■



Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Hàn Quốc



Gần đây đã đẩy lên những quan ngại liệu rằng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Hàn Quốc có thể duy trì được tốc độ tăng trưởng hai con số trong điều kiện nền kinh tế trì trệ và thị trường ngày càng trở nên bão hòa hay không.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ của Hàn Quốc gồm 9 công ty bảo hiểm đa ngành trong nước, 4 công ty bảo hiểm xe cơ giới, 2 công ty bảo hiểm tín dụng nhà nước, 8 chi nhánh và công ty con nước ngoài. Bảo hiểm cũng được khai thác bởi bưu điện và 76 hợp tác xã chủ yếu trong lĩnh vực nông nghiệp, nghề cá và kinh doanh nhỏ.

Các công ty bảo hiểm đa ngành trong nước được chia làm hai lớp: Lớp trên bao gồm 5 công ty ban đầu được liên kết với những tập đoàn công nghiệp hàng đầu của Hàn Quốc hay còn gọi là "chaebol". Tất cả các công ty bảo hiểm đa ngành đều được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Hàn Quốc.

Mặc dù các công ty này đều được định giá một cách công khai, một tỷ lệ lớn cổ phiếu của các công ty này trực tiếp hoặc là gián tiếp thuộc quyền sở hữu của các thành viên trong gia tộc sáng lập, các công ty cùng tập đoàn, và những đối tượng

ủng hộ khác khiến cho các công ty này khó bị thu tóm.

Đặc điểm nổi bật của vấn đề sở hữu công ty bảo hiểm là số lượng cổ phiếu do cá nhân, cụ thể là chủ tịch công ty và gia đình của ông ta sở hữu là rất nhiều.

Lấy ví dụ vào năm 2008, cá nhân sở hữu 54,1% số cổ phiếu của công ty Meritz, 43% cổ phiếu của công ty Dongbu, 42% cổ phiếu của công ty LIIG và 33,6% cổ phiếu của công ty Hyundai.

Chỉ có duy nhất một ngoại lệ đó là trường hợp của công ty Samsung

chỉ có 4,2% số cổ phiếu thuộc quyền sở hữu của cá nhân.

Các công ty bảo hiểm đa ngành thống trị thị trường phi nhân thọ với thị phần 76,7% trong năm 2009. Còn các công ty thuộc lớp thấp hơn thường có năng lực tài chính yếu và dần dần bị thu tóm bởi các định chế mạnh hơn như: Daehan Fire & Marine bị một consortium thuộc Lotte Hotel thu tóm năm 2008, và First Fire & Marine bị thu tóm bởi Hanwha General Insurance năm 2009.

Các công ty kinh doanh một lĩnh vực duy nhất





Có 4 công ty bảo hiểm xe cơ giới, 2 công ty kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ (Hyundai Hicor và Daum Direct), và 2 công ty hoạt động kinh doanh trong thị trường nhân thọ (Kyobo Auto và The-K). Các công ty bảo hiểm nước ngoài nắm cổ phiếu chi phối tại 2 trong những công ty này đã chuyển Daum Direct thành Ergo Daum Direct và Kyobo Auto thành Axa General.

Những vụ thâm tôm này được tiến hành dựa trên niềm tin rằng khai thác bảo hiểm gốc sẽ trở thành một kênh phân phối mạnh đối với bảo hiểm xe cơ giới. Tuy nhiên, số liệu cập nhật nhất cho thấy các công ty kinh doanh một nghiệp vụ duy nhất không chỉ bị thua lỗ mà thị phần cũng không gia tăng.

Do nghiệp vụ kinh doanh chính là bảo hiểm xe cơ giới mang lại lợi nhuận thấp nên Axa General và Ergo Daum Direct đã bắt đầu cung cấp chéo các đơn bảo hiểm con người như hộ gia đình và tai nạn của lái xe cho người tham gia bảo hiểm xe cơ giới. Đây là dấu hiệu cho thấy sự chuyển dịch từ kinh doanh một nghiệp vụ duy nhất sang mô hình kinh doanh đa nghiệp vụ.

Sự khác biệt đang dần được xóa mờ

Sự khác biệt giữa các chi nhánh bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ tại Hàn Quốc đang mờ dần vì các công ty bảo hiểm phi nhân thọ được phép khai thác các đơn bảo hiểm thuộc loại tiết kiệm dài hạn, niên kim cá nhân và hưu trí. Tiết kiệm và đầu tư được xem là nghiệp vụ nhân thọ, trong khi đó rủi ro và bổ sung chi phí được xem là dịch vụ phi nhân thọ.

Mặc dù nghiệp vụ tai nạn con người và chăm sóc sức khỏe được khai thác bởi cả công ty bảo hiểm

nhân thọ và phi nhân thọ nhưng chỉ có số liệu thống kê nghiệp vụ này của phi nhân thọ. Năm 2009, thị trường bảo hiểm nhân thọ Hàn Quốc lớn thứ 8 thế giới, thị trường phi nhân thọ lớn thứ 8 thế giới và tổng thể thị trường bảo hiểm Hàn Quốc lớn thứ 10 thế giới.

Hợp tác xã

Chỉ 3 trong số các hợp tác xã (the Korea Bus Traffic Passenger Compensation Association, the National Mutual Aid Association of Chartered Bus Transportation Businesses và the Mutual Aid Society of the GAIN Taxi Association) hiện tại được phép khai thác bảo hiểm trách nhiệm xe ô tô bắt buộc.

Công ty lớn nhất trong số các hợp tác xã là the National Agricultural Co-operation Federation, đang muốn gia nhập thị trường bảo hiểm trách nhiệm xe ô tô bắt buộc như là một cách thâm nhập thị trường bảo hiểm xe cơ giới tự nguyện qui mô lớn hơn rất nhiều. Những thay đổi luật pháp cần thiết đang được các công ty bảo hiểm phi nhân thọ vận động hành lang tại quốc hội và có thể sẽ không làm thành luật.

Các dịch vụ phi nhân thọ được khai thác bởi Bưu điện và các hợp tác xã



được qui định bởi các bộ ngành phụ trách các lĩnh vực kinh tế tương ứng.

Mặc dù số liệu thống kê khó phân tích, nhưng ước tính các hợp tác xã khai thác được phí phi nhân thọ khoảng 3.561.000 tỷ Won (3,23 tỷ USD) trong năm 2008.

Tuy nhiên do cạnh tranh khốc liệt nên phí bảo hiểm ngắn hạn đường như không tăng trưởng trong vòng 5 năm qua. Tốc độ tăng trưởng trên mức trung bình trong năm 2006 và 2007 chủ yếu là kết quả của sự gia tăng phí quá hạn của thị trường bảo hiểm xe cơ giới.

Phí bảo hiểm xe cơ giới giảm trong

tăng 65,8%.

Viện nghiên cứu bảo hiểm Hàn Quốc (Kiri) dự đoán phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng 18% trong năm 2010.

Tốc độ tăng trưởng cao này có thể là do sự phục hồi nền kinh tế Hàn Quốc, sự thất chặt của thị trường bảo hiểm xe cơ giới và nhu cầu đối với các sản phẩm hưu trí và sức khỏe dài hạn.

Tuy nhiên, dự kiến nền kinh tế sẽ phát triển chậm trong năm 2011 dẫn đến tăng trưởng phí dự kiến giảm còn khoảng 16%, và Kiri không tin rằng tốc độ tăng trưởng trên 10% có thể được duy trì trong

công ty bảo hiểm nước ngoài chỉ được bãi bỏ vào năm 1997.

Các chi nhánh của nước ngoài không khai thác các dịch vụ dài hạn chiếm trên 60% thị trường phi nhân thọ.

Việc thu xếp các dịch vụ công nghiệp được quyết định bởi cổ đông hoặc tập đoàn mà theo đó các chi nhánh nước ngoài không được khai thác.

Các công ty nước ngoài không được phép cung cấp các sản phẩm bảo hiểm con người.

Hàn Quốc có xu hướng tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty bảo



năm 2008, và doanh thu phí chỉ tăng đối với bảo hiểm hàng hải mà sự sụp đổ của đồng won làm gia tăng giá trị của đồng tiền bản địa trong số phí tính bằng đồng USD.

Trái lại, phí dài hạn đã thu được lợi nhuận một phần từ sự tăng trưởng của nền kinh tế Hàn Quốc - làm tăng lượng tiền tiết kiệm - và cũng thu lợi được một phần từ tăng nhu cầu đối với sản phẩm bảo hiểm sức khỏe, đặc biệt là những sản phẩm được hoàn trả lại số tiền bệnh nhân đã đóng cho chi phí điều trị tại bệnh viện.

Bộ phận phát triển nhanh nhất trên thị trường trong năm 2009 là hưu trí doanh nghiệp, doanh thu phí

trung hạn do sự bão hòa của thị trường. Tình hình này chỉ có thể tránh được nếu như các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đưa ra các sản phẩm mới, có nhiều dịch vụ hơn từ các công ty bảo hiểm nhân thọ, tăng trưởng sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và hưu trí hay mở rộng kinh doanh ra nước ngoài.

Các công ty bảo hiểm nước ngoài

Năm 2009 các công ty bảo hiểm nước ngoài chỉ chiếm thị phần 3,2% - là một trong số những tỷ lệ thấp nhất của công ty nước ngoài tại một nước phát triển, là do các nhân tố sau:

Quy định hạn chế số lượng các

hiểm quốc gia.

Kết quả là hầu hết doanh thu của các chi nhánh nước ngoài gần đây là từ tái bảo hiểm tạm thời, dịch vụ khách hàng đa quốc gia, bảo hiểm du lịch nước ngoài và các hình thức bảo hiểm trách nhiệm cải tiến mà các công ty bảo hiểm của Hàn Quốc muốn kiểm soát chặt chẽ.

Trong số các công ty bảo hiểm nước ngoài, Chartis, Federal (Chubb) và Ace American là những công ty mạnh nhất về bảo hiểm tai nạn con người, nghiệp vụ du lịch và trách nhiệm đặc biệt như trách nhiệm lãnh đạo doanh nghiệp (D&O) và trách nhiệm sản phẩm của Hoa Kỳ. Do khó khăn trong

việc thâm nhập trực tiếp thị trường trong nước nên cả 3 công ty nêu trên đều khai thác một số lượng lớn tái bảo hiểm tạm thời, sử dụng một cách hiệu quả các công ty bảo hiểm lớn của Hàn Quốc làm nhà phân phối được ủy quyền.

Chiến lược này đặc biệt hiệu quả với Federal với khoảng 70% doanh thu từ nhận tái bảo hiểm.

Chartis và Ace American chỉ nhận được khoảng 10% doanh thu từ tái bảo hiểm, và đã lựa chọn hình thức thay thế là thiết lập kênh bán hàng trực tiếp qua điện thoại để khai thác phí trực

Những khó khăn về kỹ thuật

Các công ty bảo hiểm Hàn Quốc được đặc trưng bởi khả năng cạnh tranh của mình và không phân biệt cách thức tiếp cận các nghiệp vụ mới.

Việc khai thác những hình thức phái sinh từ sự kết hợp mức giữ lại thấp và mức thông thường cho phép các công ty bảo hiểm không áp dụng đúng mức phí chỉ khi họ có được điều khoản từ các công ty tái bảo hiểm tạm thời. Điều này không khuyến khích các công ty bảo hiểm xây dựng mô hình định phí hay kỹ năng khai thác riêng cho phép và chuyển những rủi ro của doanh nghiệp sang cho môi giới tái bảo

hoạt động trên cơ sở họ bán được càng nhiều sản phẩm cho các công ty bảo hiểm thì họ sẽ kiếm được nhiều hoa hồng hơn.

Điều này đã làm tăng tỷ lệ chi phí cho các nghiệp vụ xe cơ giới và nghiệp vụ con người dài hạn, mà chiếm trên 85% phí phi nhân thọ. Ví dụ năm 2008 tỷ lệ chi phí của nghiệp vụ xe cơ giới tăng từ 29,8% lên 33,7% trong khi tỷ lệ chi phí cho các nghiệp vụ dài hạn tăng từ 18,7% lên 24,3%.

Tăng tỷ lệ chi phí đối hai nghiệp vụ này là do tăng đáng kể tỷ lệ tổn thất. Trường hợp bảo hiểm xe cơ giới thì chủ yếu là do tăng tần suất khiếu nại tổn thất riêng do sự thay đổi



tiếp trong bối cảnh không có môi giới. Mitsui Sumitomo là một công ty bảo hiểm phi nhân thọ nhưng vẫn chưa mở rộng ra ngoài Nhật Bản dịch vụ đa quốc gia.

Đã có sự gia tăng đáng kể tỷ lệ của các công ty bảo hiểm nước ngoài khi Axa mua phần lớn cổ phần của Kyobo Auto vào năm 2007 và Ergo mua phần lớn cổ phần của Daun Direct vào năm 2008. Tuy nhiên, ngay cả sau khi xảy ra những vụ thầu tóm này, thị phần phi trên thị trường của các công ty do nước ngoài kiểm soát chỉ chiếm 3,2% trong năm 2009 và tăng lên từ tỷ lệ 1,3% của năm 2006.

hiểm. Các công ty môi giới chịu áp lực từ các phòng bán hàng phải có capacity cho mỗi dịch vụ với mức phí thấp nhất có thể.

Việc tập trung vào khai thác dịch vụ với mức phí bất kỳ một phần phụ thuộc vào văn hóa doanh nghiệp Hàn Quốc vẫn có xu hướng điều chỉnh kết quả kinh doanh theo doanh số bán chứ không theo lợi nhuận.

Tác dụng của tăng số lượng các dịch vụ mới là khuyến khích sự gia tăng "đại lý bảo hiểm phi nhân thọ", mà gần đây đã trở thành kênh phân phối chủ đạo đối với các nghiệp vụ bảo hiểm con người. Các đại lý bảo hiểm phi nhân thọ

trong hệ thống thường do không có bồi thường. Đối với các nghiệp vụ dài hạn thì do sự gia tăng bồi thường để bồi hoàn lại chi phí bệnh viện.

Với trên 85% khả năng gây ra tổn thất, cạnh tranh gia tăng giữa các nghiệp vụ có khả năng sinh lời như thương mại/công nghiệp và trách nhiệm. Tỷ lệ phí giảm 5%-10%/năm, mặc dù những nghiệp vụ phức tạp như D&O đã được định phí ở mức phí phù hợp.

Nguồn vốn

Các công ty bảo hiểm Hàn Quốc vốn có nguồn vốn ít đang bị thâm hụt nhiều hơn do những thua lỗ đối



với dịch vụ xe cơ giới, đúng lúc mà hệ thống nguồn vốn căn cứ trên rủi ro được cơ quan giám sát dịch vụ tài chính (FSS) đưa ra mà có thể sẽ tăng yêu cầu về nguồn vốn của các công ty bảo hiểm thêm 10%-15%.

FSS cũng đang khuyến khích các công ty bảo hiểm giữ lại nhiều rủi ro ở trong nước hơn và sẽ đặt áp lực nhiều hơn đối với nguồn vốn.

Tỷ lệ đóng góp vào GDP của bảo hiểm phi nhân thọ xét trên giá trị danh nghĩa tương đương với các nước châu Âu như Đức và Áo. Tuy nhiên, nếu dịch vụ riêng biệt không được tính trong tổng số dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ thì tỷ lệ này giảm xuống chỉ còn 2,49% của GDP. Con số này đã phản ánh chính xác hơn về tầm quan trọng của việc kinh doanh rủi ro trong nền kinh tế, khiến cho thị trường Hàn Quốc gần giống với các nước đang phát triển như Bungari hay Nga hơn là các nước phát triển của phương Tây và Trung Âu.

Thật bất ngờ đất nước Hàn Quốc hiện đại, công nghiệp hóa lại là một nước mới phát triển và những di sản giàu nét văn hóa Không từ không bị ảnh hưởng bởi phương Tây. Điều đó có nghĩa là thuyết định mệnh và chấp nhận rủi ro một cách thụ động vẫn là nhân tố thống trị trong quan điểm đối với bảo

hiểm. Tỷ lệ tham gia bảo hiểm thấp có thể minh chứng bằng thực tế trong năm 2009 các công ty bảo hiểm chỉ khai thác được 993.437 đơn bảo hiểm hộ gia đình trong tổng số 16 triệu hộ gia đình.

Hầu hết các đơn tai nạn con người và hộ gia đình được khai thác trên cơ sở hoàn lại khi đến hạn, cho phép khách hàng sẽ chỉ mua bảo hiểm nếu như họ được nhận lại tiền khi hết hạn đơn bảo hiểm. Thậm chí ngay đối với thị trường các sản phẩm bảo hiểm thương mại, các công ty bảo hiểm phản nản rằng khó bán bảo

hiểm cho các doanh nghiệp nhỏ, ít nhất là các đơn bảo hiểm trách nhiệm mà sự nhận thức về rủi ro là không có.

Những thay đổi về xã hội

Trong dài hạn, các công ty bảo hiểm hy vọng tăng cường các dịch vụ bằng cách tập trung vào hai thay đổi xã hội lớn - dân số đang ngày càng già và sự tăng trưởng nhu cầu giải trí.

Dân số ngày càng già là hiện tượng mới tại Hàn Quốc đã tạo ra tầng lớp người nhàn rỗi và độc lập về tài chính mà dự kiến có thể sẽ tăng từ tỷ lệ 11% số dân trong năm 2010 lên 34,2% trong năm 2050.

Dân số đang trong độ tuổi lao động cũng được hưởng thời gian nghỉ kéo dài hơn với một tuần làm việc 5 ngày. Đây cũng là một nguyên nhân dẫn tới sự gia tăng sử dụng các phương tiện thể thao và du lịch cuối tuần, và cả hai nhân tố này đều dẫn đến sự tăng trưởng của các sản phẩm bảo hiểm phù hợp như đơn bảo hiểm các phương tiện giải trí và đơn bảo hiểm du lịch "Ngày cuối tuần vui vẻ".

Mặt khác của vấn đề dân số đang già hơn đó là áp lực đối với hệ thống an sinh xã hội và bảo hiểm y tế. Tuy nhiên, điều này cũng





khuyến khích dân số trong độ tuổi lao động thiết lập những khoản tiết kiệm dành cho hưu trí riêng và mua những sản phẩm bảo hiểm liên quan đến sức khỏe như ốm nặng, ốm yếu tàn tật lâu dài, chi phí y tế và chăm sóc điều dưỡng. Các sản phẩm chi phí y tế và chăm sóc sức khỏe là các sản phẩm tăng trưởng chính của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ mặc dù các công ty phải cạnh tranh để đánh dịch vụ từ các công ty bảo hiểm nhân thọ có nhiều kinh nghiệm hơn.

Tại Hàn Quốc không có các công ty bảo hiểm thuộc sở hữu của ngân hàng và cũng không có tập đoàn bảo hiểm nào kết hợp các công ty bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Giữa Samsung Life và Samsung Fire & Marine có một vài sự kết hợp là do ảnh hưởng của những cổ đông chung nhưng lại không thiết lập nên một tập đoàn bảo hiểm.

Tập trung thị trường

Thị trường bảo hiểm Hàn Quốc thống trị bởi bốn công ty lớn với thị phần chiếm 69,1% trong năm 2009. Samsung chiếm thị phần 26,3%, Hyundai, Dongbu và LIG mỗi công ty chiếm thị phần tương đương trong khoảng từ 13,7% đến 15,3%. Thị phần cao này là do kế thừa từ những ngày mà thị phần của một công ty bảo hiểm tương

quan với qui mô của các công ty mẹ.

Thị phần của 5 công ty đứng đầu tăng đến mức cao nhất là 79,7% trong năm 2005, chủ yếu là do các công ty lớn đã tận dụng tốt việc bãi bỏ định phí và cũng do “chuyển sang chú trọng đến chất lượng” kể từ sau khủng hoảng kinh tế năm 1998. Thị phần của 5 công ty dẫn đầu sụt giảm kể từ năm 2005 đến nay và do Samsung mất thị phần trong một thời gian dài (giảm từ mức 32,4% trong năm 2005 xuống còn 24,8% trong năm 2009). Một phần là do Samsung phải miễn cưỡng hợp tác với các đại lý phi nhân thọ.

Thị phần của 10 công ty đứng đầu sụt giảm từ năm 2005 - 2008 đã

phản ánh sự gia tăng số lượng các công ty bảo hiểm xe cơ giới trên thị trường.

Tuy tốc độ tăng trưởng của các công ty bảo hiểm gốc gần đây đã chậm lại, một số các công ty xếp ở mức trung bình như Hanwha, Heungkuk và Lotte đạt tốc độ tăng trưởng trên mức trung bình là do hoạt động mua lại và sáp nhập hoặc do tăng tỷ lệ tham gia vào thị trường dài hạn.

Tái bảo hiểm

Mặc dù độc quyền tái bảo hiểm đã bị hủy bỏ trong năm 1997 nhưng Korean Re vẫn tiếp tục thống trị thị trường, khai thác khoảng 72% phí tái bảo hiểm trong năm 2009. Korean Re khai thác hợp đồng tái sản tỷ lệ cho các công ty nhượng tái trong nước trừ LIG và khai thác các hợp đồng thân tàu và trách nhiệm cho tất cả các nhà nhượng tái.

Sự thành công của Korean Re có thể là do truyền thống đoàn kết của thị trường cũng như là khả năng tận dụng lượng phí chuyển nhượng tái bảo hiểm lớn để có được các điều khoản hợp đồng cạnh tranh cho các công ty bảo hiểm gốc.

Thị trường tái bảo hiểm trong nước đã tăng cả về qui mô và sự đa dạng kể từ năm 2002 đến nay do FSS đã hỗ trợ các nhà tái bảo hiểm nước ngoài nâng những văn phòng đại diện lên thành các chi nhánh và có





được các dịch vụ thông qua các chi nhánh này.

Do có sự can thiệp của cơ quan giám sát này nên Munich Re, Swiss Re, Gen Re, Scor Re và RGA Re đều triển khai kinh doanh tại Seoul để cung cấp capacity chuyên nhượng tái bảo hiểm cho Korean Re và cũng để cạnh tranh với Korean Re giành tái bảo hiểm trong nước.

Mặc dù các công ty tái bảo hiểm nước ngoài đã đầu tư thiết lập hoạt động tại Hàn Quốc nhưng đã không thành công trong việc có được nhiều dịch vụ từ Korean Re hay áp đặt những điều khoản chặt hơn đối với các hợp đồng chuyển nhượng tái bảo hiểm của Korean Re.

Trái lại, các công ty tái bảo hiểm trong nước đang phải đối mặt với cạnh tranh ngày càng gia tăng từ những trung tâm tái bảo hiểm khu vực như Hong Kong và Singapore, những trung tâm này không chỉ có mục tiêu tỷ số sinh lời thấp hơn các đối thủ đến từ châu Âu mà còn có lợi thế về chi phí.

Kể từ ngày 01/4 tất cả các công ty đều phải tính toán biên khả năng thanh toán sử dụng hệ thống nguồn vốn căn cứ theo rủi ro mới (RBC). Hệ thống này cũng được áp dụng

đối với các công ty bảo hiểm gốc và tái bảo hiểm, ngoại trừ phụ phí rủi ro bảo hiểm bao gồm các rủi ro của các công ty đã định phí quá thấp các sản phẩm bảo hiểm hay ước tính thấp dự phòng bồi thường.

Những nghiệp vụ khác nhau có mức phụ phí khác nhau được áp dụng với doanh thu phí giữ lại và dự phòng bồi thường của các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm.

Trường hợp các công ty tái bảo hiểm chuyên nghiệp, phí và phụ phí dự phòng bồi thường khác nhau phụ thuộc vào nghiệp vụ đó là hợp đồng tỷ lệ với hoa hồng

nhượng tái có thể thay đổi hay là hợp đồng tỷ lệ với hoa hồng nhượng tái cố định hay hợp đồng phi tỷ lệ.

Kênh phân phối

Kênh phân phối bảo hiểm chủ yếu là do đại lý, môi giới và các phòng sản xuất của các công ty bảo hiểm (các môi giới là các đại lý bị ràng buộc với chức năng chính là giới thiệu những khách hàng tiềm năng với các công ty bảo hiểm). Phòng sản xuất đảm nhiệm các dịch vụ của doanh nghiệp, trong khi các đại lý và các môi giới tập trung vào các nghiệp vụ xe cơ giới và con người trong dài hạn.

Do tính ưu việt của mối quan hệ giữa các công ty bảo hiểm gốc và đại lý nên môi giới chiếm thị phần không đáng kể.

Hàn Quốc đang phát triển hệ thống đa kênh phân phối mà sẽ dần dần giảm sự tham gia của đại lý và môi giới.

Sự giảm dần vai trò của đại lý và môi giới lớn nhất là đối với thị trường bảo hiểm xe cơ giới mà đã có 4 công ty bảo hiểm được thành lập và hầu hết các công ty bảo hiểm khác đều đưa ra những mức giảm giá cho các đơn bảo hiểm gốc. Khai thác trực tiếp chiếm thị phần 21,7%



phí bảo hiểm xe cơ giới trong qui II/2010 nhưng hiện nay đang bị giám sát do giá tăng cạnh tranh từ 5 công ty bảo hiểm đa ngành dẫn đầu.

Bancassurance

Ngân hàng chiếm thị phần trên 5%, chủ yếu là ở các nghiệp vụ dài hạn kể từ khi các ngân hàng lần đầu tiên được phép bán bảo hiểm vào năm 2003. Tuy nhiên, trong tương lai ngân hàng sẽ bị thu hẹp hoạt động trong lĩnh vực này do chính phủ ban hành quyết định không cho phép ngân hàng bán bảo hiểm xe cơ giới.

Bancassurance phát triển chậm tại Hàn Quốc do những hạn chế luật pháp về quyền sở hữu chéo của các ngân hàng và công ty bảo hiểm và cũng có những quan ngại các ngân hàng sẽ khai thác khách hàng một cách không công bằng.

Vận động hành lang của các nhà phân phối bảo hiểm truyền thống vốn thường coi bancassurance là mối đe dọa cũng đã phát huy hiệu quả. Năm 2008 ngân hàng có doanh thu phí đạt 1,99 nghìn tỷ Won, chiếm 5,3% tổng phí phí nhân thọ.



Sự kết hợp giữa ngân hàng và tiết kiệm và sự hấp dẫn của mức hoa hồng cao đồng nghĩa với các đơn dài hạn chiếm khoảng 95% doanh số bán sản phẩm bancassurance. Tính đến 31/3/2009, các công ty bảo hiểm phi nhân thọ sở hữu 296 thỏa thuận bancassurance, trong đó 139 thỏa thuận với ngân hàng, 52 thỏa thuận với các công ty chứng khoán, 96 thỏa thuận với các công ty tiết kiệm tương hỗ và 9 thỏa thuận với các công ty thể tín dụng.

FSS thường hỗ trợ các hoạt động ngân hàng và bảo hiểm riêng biệt. Các công ty bảo hiểm không được phép thành lập các công ty tài chính mà có một ngân hàng trong

số các công ty con hay cũng không được phép trực tiếp sở hữu ngân hàng.

Ngân hàng được phép thiết lập các công ty bảo hiểm con nhưng chưa có ngân hàng nào làm như vậy. Mặc dù được pháp luật cho phép nhưng vẫn chưa có công ty tài chính thiết lập công ty con hoạt động cả trong lĩnh vực ngân hàng và bảo hiểm.

Đại lý và môi giới

Tại Hàn Quốc gần đây có sự xuất hiện của “đại lý bảo hiểm phi nhân thọ” - các đại lý độc lập bán các đơn bảo hiểm xe cơ giới và các sản phẩm bảo hiểm dài hạn cho trên một công ty bảo hiểm.

Trên thị trường đang có hiện tượng tăng chi phí mua lại và lương tiền do thanh toán hoa hồng trước, tỷ lệ hủy bỏ cao, trục lợi bảo hiểm và bán nhầm sản phẩm. Do đó, FSS đã từ bỏ kế hoạch đưa ra kênh trung gian và đang xem xét lại hệ thống hoa hồng đối với các nghiệp vụ dài hạn. Môi giới bảo hiểm là hình thức mới tại Hàn Quốc. Môi giới trong nước được phép đăng ký hoạt động lần đầu tiên vào ngày 01/4/1997 và môi giới nước ngoài được phép đăng ký hoạt động từ ngày 01/4/1998.

Có gần 85 môi giới bảo hiểm trong nước chủ yếu hoạt động trong các nghiệp vụ con người và 16 môi giới nước ngoài gồm Marsh, Aon, Willis, JLT, 3K Inc (đại diện cho





Cooper Gay) và Lockton Companies (Korea) Inc. Hầu hết là thành viên của Hiệp hội Môi giới bảo hiểm Hàn Quốc.

Môi giới trong nước thường hoạt động với quy mô nhỏ với khoảng gần 10 nhân viên. Những môi giới đứng đầu xếp theo quy mô là Marsh, Aon, Komill Global, Willis và JLT mặc dù xếp hạng này căn cứ trên tài bảo hiểm và doanh thu hoa hồng bảo hiểm gốc.

Năm 2008 môi giới chiếm 0,8% phí phi nhân thọ. Tỷ lệ thấp này có thể là do các nguyên nhân:

Hầu hết khách hàng chỉ hứng thú với mức phí bảo hiểm thấp và không mấy quan tâm đến các dịch vụ giá trị gia tăng như quản trị rủi ro.

Mặc dù FSS đã triển khai xử lý việc giảm phí, các thỏa thuận mua bán vẫn diễn ra giữa các công ty bảo hiểm, người tham gia bảo hiểm và đại lý mà môi giới không thể tham gia. Môi giới cũng khó tham gia vào các mối quan hệ lâu dài giữa khách hàng và tư vấn bảo hiểm truyền thống. Điều này đặc biệt đúng trong các trường hợp mà đại lý có quan hệ với chủ tịch công ty.

Môi giới không thể phản kháng lại các công ty bảo hiểm hàng đầu bằng cách tìm kiếm các khách hàng lớn. Nguồn dịch vụ trong nước an toàn duy nhất là các công ty không được bảo hiểm và các nghiệp vụ không được phát triển.

Điều bất lợi cho các môi giới quốc tế là các nguyên tắc đạo đức đã làm hạn chế các khoản dành cho các hoạt động giải trí và khó có thể

xây dựng các mối quan hệ cá nhân với đối tượng khách hàng tiềm năng.

Mặc dù một số tập đoàn đã bắt đầu nhận ra sự cần thiết của kỹ năng thiết kế chương trình bảo hiểm đặc biệt, nòng cốt của các công việc môi giới quốc tế vẫn là cung cấp các dịch vụ đa quốc gia và môi giới tái bảo hiểm tạm thời.

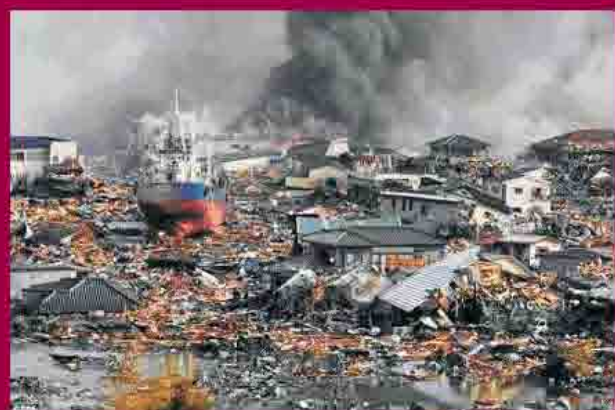
Hoạt động nòng cốt của môi giới đôi khi còn là sự trợ giúp về mặt kỹ thuật cho các công ty bảo hiểm hay khách hàng. Môi giới ngày càng có nhiều cơ hội với những nguy cơ rủi ro mang tính quốc tế mà đại lý không thể đảm nhận và với những nghiệp vụ đặc biệt như bảo hiểm giá trị dự.

Tuy nhiên dù môi giới có làm được bao nhiêu việc cho các chi nhánh của các tập đoàn của Hàn Quốc đi chăng nữa thì cũng không được phép tiếp cận các chương trình trong nước. Tình hình này khó có thể thay đổi cho đến khi thể chế trẻ của Hàn Quốc - những người sẽ giải quyết vấn đề môi giới sẽ nắm giữ những vị trí quản lý cấp cao tại Hàn Quốc. ■

(Theo Insu. Day 24/3/11)



Giải quyết tổn thất về thiên tai



Những năm gần đây những công cụ tài chính càng được sử dụng nhiều để hỗ trợ các nước đang phát triển đối phó với nhu cầu về tài chính sau thiên tai.

Kinh nghiệm cho thấy chính sách về rủi ro của chính phủ không áp dụng với hầu hết các nước đang phát triển. Có rất nhiều các công cụ mới cho phép các chính phủ tiếp cận dễ dàng hơn với thị trường tài chính quốc tế, cho phép họ chuyển giao rủi ro để quản trị tốt sự bất ổn của ngân sách do thiên tai gây nên.

Bài học rút ra từ kinh nghiệm thu được trong thập kỷ vừa qua là không có một sự thần kỳ nào cả. Các chính phủ muốn cùng cố capacity thường sẽ phải kết hợp rất nhiều các công cụ tài chính và đơn bảo hiểm mà có thể bổ sung cho nhau.

Bài viết này đưa ra mô hình của các tác giả muốn giúp các công ty bảo hiểm đưa ra những chiến lược bảo vệ tình hình tài chính trước thiên tai.

Quá trình đô thị hóa

Tổn thất thiên tai trên thế giới đang gia tăng do sự gia tăng dân số và tài sản dễ bị tác động bởi các thảm họa thiên nhiên. Tình hình này có thể sẽ tồi tệ hơn khi quá trình đô thị hóa đang ngày càng phát triển, môi trường ngày càng bị tàn phá và gia tăng về số lượng và cường độ các sự cố về thủy văn do biến đổi khí hậu.

Các nước đang phát triển là những nước dễ bị tác động bởi thiên tai. Các nước phát triển thường có đủ các nguồn lực để giảm thiểu sự tác động của thiên tai như triển khai áp dụng các qui tắc xây dựng và trang bị thêm cơ sở hạ tầng bền vững. Các nước đang phát triển hầu như không triển khai công việc này, quá trình đô thị hóa tại nhiều quốc gia diễn ra nhanh chóng nhưng không triển khai các chiến lược giảm thiểu rủi ro hiệu quả.

Các quốc gia đang phát triển dễ bị tác động do những quốc gia này thường gia tăng nhanh chóng về tài sản trước khi trang bị các hệ thống áp dụng các tiêu chuẩn xây dựng phù hợp.

Thiên tai gây ra nhiều tác động tiêu cực đến nền kinh tế của các nước kém phát triển. Nói tóm lại, những trận thiên tai gây ra hậu quả nặng nề nhất chủ yếu xảy ra tại các nước phát triển có sự tập trung tài sản nhiều nhất và do đó tiềm tàng rủi ro cao nhất.

Tuy nhiên, tại các quốc gia này, tổn thất chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trên GDP. Ví dụ, tác động kinh tế của cơn bão Katrina chỉ chiếm tỷ lệ rất nhỏ so với qui mô nền kinh tế Mỹ với tổn thất ước tính chiếm 1,1% GDP của Mỹ trong khi đó cơn bão Ivan đổ bộ vào đảo Grenada của khu vực Caribe gây tổn thất kinh tế trên 200% GDP.

Mọi người thường cho rằng chiến lược bảo vệ tài chính chỉ xử lý được hiện tượng nhưng không xử lý được nguyên nhân gây ra thảm họa. Chiến lược tốt có thể giúp các chính phủ đương đầu với tác động kinh tế của những thảm họa nhưng ít có khả năng bảo vệ con người và tài sản khỏi sự tàn phá của lũ xoáy và động đất.

Do đó, cần thiết phải nhấn mạnh rằng chiến lược bảo vệ về mặt tài chính chỉ là một thành phần của chiến lược quản trị rủi ro thiên tai toàn diện. Nó giúp các chính phủ huy động các nguồn lực ngay sau khi thảm họa xảy ra trong khi chuẩn bị đối phó với tác động về mặt tài chính lâu dài. Tuy nhiên, một chiến lược quản trị rủi ro toàn diện có thể thu tóm nhiều mặt như chương trình xác định rủi ro tốt hơn, giảm thiểu tác động của những sự cố bất lợi và củng cố các dịch vụ cứu trợ khẩn cấp.

Rõ ràng rằng chiến lược tài trợ cho rủi ro thiên tai được xây dựng tốt có thể tạo ra động lực tài chính cho các chính phủ và/hoặc hộ gia đình để giảm thiểu rủi ro. Thực tế là một nước dễ chịu tác động bởi rủi ro có thể huy động các nguồn lực để giảm thiểu rủi ro. Các chương trình bảo hiểm có thể được thiết kế để ngăn chặn chứ không phải là khuyến khích các hành động gây rủi ro.

Tài trợ rủi ro

Điều quan trọng là phải xác định được một chính phủ đang phải đối mặt với thảm họa thiên tai sẽ không yêu cầu tài trợ cho các chương trình phục hồi và tái thiết lại hoàn



toàn ngay sau khi xảy ra thảm họa. Trong khi các nguồn lực khẩn cấp được yêu cầu để hỗ trợ các hoạt động phục hồi sau thảm họa thì các chương trình tài trợ chỉ thực sự cần đến nhiều tháng sau đó khi mà các chương trình tái thiết bắt đầu khởi động.

Chiến lược bảo vệ tài chính hiệu quả phải xem xét đến yếu tố thời gian để đảm bảo các yêu cầu về tài trợ phù hợp với năng lực để giải ngân các quỹ khi yêu cầu.

Sẽ dễ dàng hơn cho các nhà lập kế hoạch tài chính nếu như các công cụ tài chính có thể được sử dụng mà không quan tâm đến chi phí.

Chương trình tài trợ của các nhà tài trợ sẽ luôn luôn là nguồn tài trợ ít tốn kém nhất sau tổn thất. Rất nhiều các nhà tài trợ đã xây dựng các chương trình nhân đạo hiệu quả và có thể đáp ứng nhanh. Nhưng chương trình tài trợ thường được thông báo qua các phương tiện thông tin đại chúng khiến cho công tác tài trợ khó có thể dự đoán; và việc huy động các nguồn tài trợ này cũng như việc thu xếp giải ngân đến những nơi cần thiết là một công việc phức tạp có thể kéo dài đến nhiều tháng.

Việc tài trợ sau khi xảy ra tổn thất đôi khi sử dụng chi phí của các chương trình được thiết lập trước



khi xảy ra thiên tai và cộng thêm cả chi phí cơ hội. Những quỹ này thường được dùng để hỗ trợ các chi phí được xác định trước, làm giảm tính linh hoạt trong sử dụng các quỹ. Với nguồn lực hạn chế, các nhà tài trợ khó có thể hỗ trợ các chương trình tái thiết lớn hơn.

Các quỹ dự phòng riêng, ngân sách tài trợ tổn thất nhanh, tái phân bổ ngân sách và các khoản vay khẩn cấp của các chính phủ là các nguồn thông dụng nhất dùng để tài trợ sau khi thảm họa xảy ra. Nhưng tất cả các hình thức trên đều có những hạn chế của nó.

Ngân sách tài trợ tổn thất nhanh thường chiếm 2% - 5% chi tiêu của chính phủ và không được dùng tài trợ cho rủi ro thiên tai. Lấy ví dụ trường hợp của Việt Nam, đã phải hứng chịu rất nhiều lần lốc lớn xảy

ra vào tháng 11 khi mà ngân sách tài trợ khẩn cấp đã phải chi hết.

Các chính phủ, đặc biệt là những nước nhỏ thường không thể phân bổ đủ các quỹ dự phòng để ứng phó với những sự cố lớn. Ngoài chi phí cơ hội, nhu cầu cạnh tranh và những xem xét về mặt chính trị làm cho các chính phủ khó có thể xây dựng các quỹ dự phòng vượt mức độ nhất định.

Tái phân bổ ngân sách một cách hệ thống gây bất lợi cho các chương trình phát triển mà thường phải mất nhiều năm chuẩn bị. Những khoản vay khẩn cấp có thể phải mất một thời gian dài để đàm phán và không cho phép huy động nguồn lực ngay lập tức. Ngoài chương trình tài trợ của các nhà tài trợ, ngân sách tài trợ khẩn cấp, quỹ dự phòng và tái phân bổ ngân sách vẫn là hình thức ít tốn

kém nhất để tài trợ cho thiên tai.

Các chính phủ hiện nay đã quan tâm hơn đến các công cụ có trên thị trường tài chính. Bảo hiểm truyền thống đã được sử dụng ở nhiều quốc gia để bảo hiểm cho những tài sản công và tài sản tư. Khi được xây dựng hình thức bảo hiểm này có thể cung cấp phạm vi bảo hiểm phù hợp cho những tài sản và thảm họa cụ thể.

Quan trọng hơn là chính phủ nhiều nước trên thế giới đã có thể giảm thiểu tác động của thiên tai đối với ngân sách của quốc gia mình và tăng cường sự phục hồi nền kinh tế đất nước bằng cách thúc đẩy tỷ trọng tham gia bảo hiểm tại khu vực tư.

Một số quốc gia như Mexico đã thử sử dụng hình thức trái phiếu thiên tai để bảo hiểm cho những nhu cầu cụ thể. Tuy nhiên, việc sử dụng bảo hiểm và cách thức chuyển giao rủi ro thay thế vẫn là cách thức tương đối tốn kém đối với các chính phủ; việc sử dụng này vẫn bị hạn chế trong một số trường hợp cụ thể.

Một quốc gia nên xem xét làm cách nào để các quỹ có thể thay thế nhau. Trong khi các quỹ dự phòng hay ngân sách tài trợ tổn thất nhanh có thể được dùng cho nhiều mục đích (theo đúng luật ngân sách), chương trình tài trợ sau khi xảy ra tổn thất thường được đưa ra theo loại hình (ví dụ, thực phẩm hay nguyên liệu để cứu tế) còn sự hỗ trợ tái thiết thường tùy thuộc vào những dự án cụ thể.

Do đó, đôi khi rất khó cho một nước bị ảnh hưởng có thể đảm bảo tính liên tục của các dịch vụ công cộng hay để thực hiện các nghĩa vụ nợ, những tình huống làm cho tình hình trở nên khó khăn hơn sau khi xảy ra thiên tai.

Khía cạnh quản trị và luật pháp của chương trình tài trợ rủi ro thường không được chú ý tới nhưng lại thực sự cần thiết để có thể ứng phó kịp thời và hiệu quả. Không cần



thiết phải huy động các nguồn lực sau khi thiên tai xảy ra nếu không có một cơ chế nào để thực thi những nguồn lực này trong trường hợp khẩn cấp.

Trong nhiều trường hợp, những nỗ lực để các nguồn lực này hiện hữu nhanh chóng không đem lại hiệu quả bởi đòi hỏi rất nhiều các bước đưa ra để triển khai. Tội tệ hơn, trong trường hợp khẩn cấp kiểm soát việc sử dụng các nguồn lực thường bị bỏ qua, gây ra một lỗ hổng lớn khi mà chương trình tài trợ thực sự khan hiếm.

Bảo hiểm

Để giải quyết vấn đề này, một vài chính phủ đã mua bảo hiểm chi để xem khoản chi trả bảo hiểm có được xem như khoản doanh thu không chịu thuế và do đó sẽ được chuyển sang Kho bạc trước tiên và sẽ làm chậm trễ việc sử dụng các quỹ để phục hồi hậu quả sau thảm họa.

Một công việc ít được các chính phủ thực hiện nhưng lại rất hữu ích đó là đưa ra mô hình mô phỏng thiên tai với sự tham gia của nhiều bên trong chương trình tài trợ và hỗ trợ sau thiên tai như cơ quan phụ trách về ngân sách.

Làm cách nào để thực hiện tất cả cùng lúc và làm cách nào để chúng ta có thể kết hợp rất nhiều các công cụ được nêu ở trên trong một chiến lược bảo vệ tài chính phù hợp và hiệu quả đối với các chính phủ. Lựa chọn hiển nhiên đó là đảm bảo sử dụng trước tiên nguồn lực có chi phí thấp và các công cụ tốn kém hơn sẽ được sử dụng trong những hoàn cảnh đặc biệt.

Phân lớp rủi ro thiên tai có thể được sử dụng để xây dựng một chiến lược tài trợ cho rủi ro. Ngân sách bồi thường nhanh và các quỹ dự phòng là nguồn tài trợ trước rủi ro ít tốn kém nhất và thường sẽ được sử dụng để tài trợ cho những rủi ro được lặp đi lặp lại.



Những nguồn tài trợ khác như tín dụng nhanh, các khoản vay khẩn cấp và bảo hiểm sẽ tham gia chỉ khi các quỹ dự phòng và ngân sách bồi thường nhanh đã được sử dụng hết hoặc không thể tiếp cận nhanh. Phương pháp tiếp cận "hình chóp" nên được sử dụng: chính phủ đảm bảo các quỹ cho các sự cố thiên tai lặp lại nhiều lần và sau đó sẽ tăng mức tài trợ sau thiên tai cho những thảm họa ít xảy ra nhưng hậu quả nghiêm trọng hơn.

Tính thanh khoản

Cần thiết phải nhớ rằng yêu cầu về nguồn lực sẽ phát triển cùng với thời gian sau khi xảy ra thảm họa. Do đó có hai vấn đề khác nhau về bản chất cần phải được nêu ra, đó là: nhu cầu về khả năng thanh khoản nhanh để đảm bảo quá trình cứu trợ và phục hồi không bị trì hoãn; và nhu cầu huy động các nguồn lực để tái thiết.

Số tiền cần thiết để tái thiết thường làm thu hẹp nhu cầu thanh khoản nhưng không bị ràng buộc bởi giới hạn thời gian.



Chuyển giao rủi ro vẫn là cách thức tồn kém đối với các chính phủ mà không tiếp cận chương trình tài trợ quốc gia. Tuy nhiên, sự mau lẹ cùng với các công cụ chuyển giao rủi ro đôi lúc có thể đưa ra khả năng thanh khoản mà không yêu cầu tiếp cận tín dụng làm cho các công cụ này trở nên hấp dẫn, nhất là đối với các nước nhỏ mà thường không có đủ capacity để xây dựng các quỹ dự phòng và bị hạn chế tiếp cận tín dụng do có tỷ lệ nợ cao.

Cơ sở bảo hiểm rủi ro thiên tai của Caribe (CCRIK) đưa ra ví dụ tại các quốc đảo nhỏ đã cùng nhau hành động để thiết lập một cơ chế dự trữ của khu vực để đảm bảo tiếp cận ngay được các nguồn tài trợ trong trường hợp xảy ra thiên tai lớn. Các công cụ chuyển giao rủi ro mới cũng đã cho thấy các chính phủ mong muốn phá vỡ qui trình phân bổ ngân sách chậm chạp.

Những nguồn lực cần cho các chương trình tái thiết lớn hơn thường ít khi cần đến ngay sau khi xảy ra thiên tai. Lập kế hoạch tái thiết cần phải có thời gian: các kỹ sư cần phải thiết kế cơ sở hạ tầng mới, các dự án cũng phải được đề trình và nhà thầu cũng phải huy động vốn. Trì hoãn giúp các chính phủ có thời gian để tái phân bổ các khoản chi tiêu đã được lập sẵn trong ngân sách sử dụng trong tương lai và để tiếp cận các khoản tín dụng bổ sung trên thị trường quốc tế và trong nước.

Các chương trình được đưa ra khi xảy ra thiên tai đôi khi không thích hợp. Các nguồn lực từ các dự án chưa cấp thiết có thể được chuyển đến đến khu vực bị ảnh hưởng.

Với khoảng thời gian phù hợp bộ tài chính các nước có thể cũng chuẩn bị phát hành trái phiếu và đàm phán cho những khoản vay khẩn cấp với các bên và các định chế tài chính khác. Cuối cùng, các chính phủ đôi khi sẽ xây dựng những khoản thuế đặc biệt để hỗ trợ cho những khu vực bị ảnh hưởng.

Chiến lược tài trợ rủi ro quốc gia nhằm mục đích nâng cao năng lực của chính phủ để ứng phó sau khi thiên tai xảy ra mà vẫn bảo đảm được tình hình tài chính của mình. Có rất nhiều các công cụ để xây dựng một chiến lược như vậy, mỗi một chiến lược sẽ có cấu trúc chi phí riêng và đặc thù khác.

Một chiến lược tài chính hiệu quả ứng phó với thiên tai phụ thuộc vào sự kết hợp của các công cụ này, xem xét đến tình hình rủi ro tài chính của đất nước, chi phí của các công cụ và tình hình giải ngân sau thảm họa.

Một chính sách tài chính thận trọng bao hàm cách thức hiệu quả nhất để giải quyết rủi ro tài chính do thiên tai. Các nguồn lực tự có và các công cụ nợ sau thiên tai thường là những nguồn tài trợ ít tốn kém nhất đối với các chính phủ. Các khoản tín dụng khẩn cấp thông qua các

ngân hàng phát triển tạo ra một cơ chế linh hoạt để giải quyết rủi ro với chi phí tương đối thấp.

Các công cụ chuyển giao rủi ro ngày càng nhiều và có thể cung cấp cơ chế hiệu quả để tiếp cận các nguồn tài trợ ngay sau khi xảy ra tổn thất. Các công cụ này có thể được sử dụng như là các công cụ ngân sách để hỗ trợ nhu cầu nguồn lực cho đến khi có thể huy động các nguồn quỹ khác. Do đó, các công cụ này thường được dùng để giải quyết sự bất ổn về nguồn vốn do thiên tai và có thể được sử dụng để tăng cường nguyên tắc tài chính trong việc quản trị rủi ro của các tài sản công.

Hàng loạt các chương trình được áp dụng trong những năm gần đây đã giúp xây dựng được các công cụ quản trị rủi ro hiệu quả mà chính phủ giữ lại một phần rủi ro và chi chuyển giao rủi ro vượt mức. Những chương trình này trong tương lai sẽ trở nên quan trọng hơn khi cung cấp các giải pháp bộ phận trước sự gia tăng của tổn thất do biến đổi khí hậu.

Cuối cùng, chương trình bảo vệ tài chính sẽ không hiệu quả nếu như không có cơ chế quản trị và luật pháp phù hợp mà có thể đảm bảo các nguồn lực có thể được sử dụng một cách hiệu quả sau thiên tai để giảm thiểu tác động của thiên tai tại các khu vực bị ảnh hưởng và phục hồi kinh tế của đất nước.

(Theo Insurance Day 14/3/2011)

