



TẠP CHÍ THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM **VIỆT NAM**





TỔNG BIÊN TẬP
Trịnh Quang Tuyên

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP
Đỗ Quốc Tuấn

THU KÝ TOÀ SOẠN
Nguyễn Thị Minh Châu

TRỊ SỰ
Phạm Quang Dũng

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

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

Mục lục



- Thực trạng và các giải pháp
nâng cao hiệu quả hoạt động
đầu tư của các doanh nghiệp
trên thị trường bảo hiểm
Việt Nam [1]
- Tình hình thị trường bảo hiểm
hàng không 2004 và những thách
thức của tương lai [21]
- Tin tức thị trường [11]
- Tồn thất của mùa bão 2005 ảnh
hưởng đến phí bảo hiểm
hàng không [24]
- Thị trường tái bảo hiểm thế
giới 2004 [13]
- Thách thức đối với các nhà
bảo hiểm hàng hải châu Á [25]
- Bão Katrina ảnh hưởng xấu
tới thị trường tái bảo hiểm [15]
- Sự phát triển của
vận tải biển thế giới
và những vấn đề đặt ra
cho bảo hiểm hàng hải [28]
- Hội nghị tái bảo hiểm
Monte Carlo 2005 và định
hướng mùa tái tục 2006 [16]
- Vụ khủng bố nước Anh 7/7
và những vấn đề về bảo hiểm
rủi ro khủng bố [31]
- Những cơ hội và thách thức
của thị trường tái bảo hiểm
quốc tế [18]
- Một số kinh nghiệm về bảo hiểm
nông nghiệp ở Ấn Độ [34]
- Thị trường bảo hiểm năng
lượng sau cơn bão
Katrina và Rita [20]



THỰC TRẠNG VÀ CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

Lê Song Lai
Phó Vụ Trưởng Vụ Bảo hiểm

Tháng 8/2005 vừa qua Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam phối hợp với Viện Khoa học Tài chính đã tổ chức Hội thảo khoa học về các Giải pháp khuyến khích đầu tư hiệu quả vào nền kinh tế của các doanh nghiệp bảo hiểm. Đây là lần đầu tiên hoạt động đầu tư tài chính được đưa ra thảo luận một cách chính thức với mục đích làm rõ các nguyên nhân và đề xuất các giải pháp nhằm khuyến khích, nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm. Sau đây chúng tôi xin giới thiệu bài tham luận của Phó Vụ trưởng Vụ Bảo hiểm Lê Song Lai tại Hội thảo về toàn cảnh tình hình đầu tư của các doanh nghiệp trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.



Vai trò của đầu tư trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm

Sau hơn 10 năm thực hiện chính sách đổi mới và mở cửa, tăng cường hội nhập quốc tế, thu hút vốn đầu tư nước ngoài kết hợp với việc phát huy các nguồn nội lực, thị trường bảo hiểm Việt Nam (TTBHVN) đã có những bước phát triển nhanh chóng cả về chất và lượng, đánh dấu bước chuyển căn bản từ một thị trường độc quyền nhà nước sang một thị trường khá hoàn chỉnh với sự tham gia của các thành phần kinh tế, hoạt động trong tất cả các lĩnh vực bảo hiểm. Tính đến thời điểm này, TTBHVN là một trong những thị trường bảo hiểm có tốc độ tăng trưởng nhanh và ổn định trong khu vực và trên thế giới, với tốc độ tăng trưởng bình quân doanh thu phí bảo hiểm giai đoạn 1993 - 2004 đạt khoảng

30%/năm. Trong hơn một thập kỷ qua, tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm trên GDP đã tăng từ 0,37% (1993) lên đến 1,86 % năm 2004, đạt xấp xỉ 900 triệu đô la Mỹ. Mục tiêu đặt ra là đến năm 2010, tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm trên GDP của TTBHVN phải đạt 4,2%.

Cùng với sự phát triển của ngành bảo hiểm nói chung, hoạt động đầu tư của các DNBH nói riêng đã thu được nhiều kết quả đáng khích lệ. Bên cạnh chức năng truyền thống của bảo hiểm là hạn chế và kịp thời khắc phục hậu quả về người và tài sản do sự kiện bảo hiểm gây ra, thông qua hoạt động của mình, các DNBH đã tích lũy được một nguồn vốn lớn để đầu tư trở lại cho nền kinh tế. Nói cách khác, bảo hiểm đã trở thành một kênh huy động vốn đầu tư quan trọng cho sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội tại Việt nam.

Đối với DNBH, đầu tư là một trong những chức năng cơ bản, quyết định đến năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong khi chưa phải chi trả tiền bảo hiểm, công ty bảo hiểm sẽ sử dụng số phí bảo hiểm thu được để đầu tư tạo ra lợi nhuận. Một phần lớn số lợi nhuận thu được sẽ được sử dụng để đáp ứng các trách nhiệm bảo hiểm mà công ty bảo hiểm đã cam kết với người tham gia bảo hiểm. Mặt khác, trong điều kiện cạnh tranh đang diễn ra ngày càng quyết liệt, đầu tư đã trở thành một vũ khí lợi hại giúp doanh nghiệp đứng vững và tiếp tục phát triển trong cạnh tranh (Theo Tạp chí Best Review-tháng 5/2005, cho tới năm 2004, sau 26 năm kể từ năm 1978, các công ty BH phi nhân thọ Mỹ mới thu được lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh BH. Trước đó, trong suốt một thời gian dài, các doanh nghiệp phải trông chờ vào lợi nhuận từ đầu tư để bù đắp chi phí hoạt động và trả cổ tức). Nhờ hiệu quả từ hoạt động đầu tư mà các DNBH có thể đưa ra các mức phí bảo hiểm cạnh tranh, tạo ra giá trị gia tăng cho người tham gia bảo hiểm. Như vậy có thể nói kinh doanh bảo hiểm và đầu tư số phí bảo hiểm thu được là hai hoạt động có mối liên hệ hữu cơ. Thông qua hoạt động kinh doanh, các DNBH sẽ thu hút nguồn tiền tiết kiệm trong dân cư để tạo ra nguồn vốn đầu tư. Ngược lại, lợi nhuận tạo ra từ việc đầu tư số phí bảo hiểm thu được sẽ giúp DNBH đáp ứng các trách nhiệm đối với người tham gia bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm.

Đối với người tham gia bảo hiểm, đặc biệt là trong bảo hiểm nhân thọ, ngoài mục đích được bảo vệ, còn có mục đích tiết kiệm, tạo thêm thu nhập. Do đó, tỷ lệ bảo tức có ý nghĩa quan trọng quyết định sự lựa chọn của người tham gia bảo hiểm, nhất là trong bối cảnh sản phẩm bảo hiểm đang phải cạnh tranh với nhiều hình thức huy động vốn khác như tiết kiệm ngân hàng, tiết kiệm bưu điện...

Lịch sử tồn tại của ngành bảo hiểm

ở nhiều nước trên thế giới đã cho thấy nhiều DNBH bị mất khả năng thanh toán hoặc phá sản do những nguyên nhân liên quan trực tiếp tới hoạt động đầu tư. Để bảo đảm sự hoạt động ổn định, lâu dài của các công ty bảo hiểm và cũng là để bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, cơ quan quản lý bảo hiểm của tất cả các nước cũng như bản thân các DNBH đều hết sức quan tâm phát triển hoạt động đầu tư trên nguyên tắc "an toàn và hiệu quả". Hiệu quả và thành công trong lĩnh vực đầu tư được các DNBH coi là một trong những mục tiêu then chốt trong toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp.

Đặc điểm của hoạt động đầu tư trong kinh doanh bảo hiểm

Hoạt động đầu tư nói chung và cơ cấu tài sản của DNBH nói riêng được duy trì nhằm đảm bảo thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho người tham gia bảo hiểm theo hợp đồng đã giao kết. Trong điều kiện cạnh tranh diễn ra dưới nhiều hình thức, trong đó có hạ phí bảo hiểm, phần lớn lợi nhuận của DNBH là do hoạt động đầu tư đem lại. Bởi vậy, việc quản lý đầu tư của DNBH có ý nghĩa rất quan trọng và phải đáp ứng các yêu cầu: an toàn, thanh khoản và sinh lợi. Hoạt động đầu tư của các DNBH có một số điểm đặc thù xuất phát từ sự khác nhau giữa kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ và kinh doanh bảo hiểm nhân thọ, đặc biệt là về tính chất rủi ro, thời hạn hợp đồng và quyền lợi bảo hiểm được nhận...

- Đặc điểm của hoạt động đầu tư trong bảo hiểm phi nhân thọ

Hoạt động đầu tư của DNBH phi nhân thọ chịu tác động của hai yếu tố. Thứ nhất, nhu cầu thanh toán thường xuyên cho các khiếu nại bồi thường lớn hơn so với bảo hiểm nhân thọ. Thứ hai, quy mô doanh thu phí bảo hiểm của các DNBH phi nhân thọ nhỏ hơn so với các DNBH nhân thọ vì các hợp đồng bảo hiểm chủ yếu có thời hạn ngắn (dưới một năm) và khách hàng có

thể thường xuyên thay đổi DNBH. Bởi vậy, việc đầu tư các quỹ của DNBH phi nhân thọ có những đặc điểm sau đây:

- Nguồn vốn đầu tư nhỏ so với bảo hiểm nhân thọ;

- Các khoản đầu tư thường có thời hạn ngắn và đòi hỏi tính thanh khoản cao. Do đó, tiền gửi ngân hàng và trái phiếu chính phủ thường chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục đầu tư của các DNBH phi nhân thọ.

- Đặc điểm của hoạt động đầu tư trong bảo hiểm nhân thọ

Đặc điểm chung của hoạt động đầu tư các quỹ của DNBH nhân thọ là tính chất dài hạn và do đó chịu tác động lớn của những thay đổi về lãi suất. Xuất phát từ đặc điểm này, danh mục đầu tư chủ yếu của các DNBH nhân thọ bao gồm những khoản cho vay có đảm bảo bằng tài sản thế chấp, trái phiếu chính phủ với kỳ hạn dài trên 10 năm, cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp. Đặc biệt, trái phiếu chính phủ là hình thức đầu tư được nhiều DNBH nhân thọ quan tâm vì do có thời gian đáo hạn dài và nhờ đó tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này loại trừ những rủi ro lãi suất, đặc biệt là khi việc cạnh tranh trên các thị trường bảo hiểm đã khiến cho những bảo đảm về lãi suất đối với những hợp đồng bảo hiểm nhân thọ thông thường và hợp đồng bảo hiểm trả tiền định kỳ có xu hướng tăng.

Nhìn chung, hoạt động đầu tư của DNBH nhân thọ có những đặc điểm sau đây:

- Do tính chất dài hạn của các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, các quỹ bảo hiểm nhân thọ thường đầu tư vào các loại chứng khoán dài hạn, đem lại thu nhập ổn định. Do đó, trái phiếu là tài sản chiếm tỷ trọng đáng kể trong danh mục đầu tư của các DNBH nhân thọ;

- Gắn liền với khâu thiết kế sản phẩm bảo hiểm nhân thọ.

Danh mục đầu tư của DNBH

Trong quá trình xây dựng danh mục đầu tư, bất kỳ DNBH nào cũng phải quyết định xem cần đưa những loại tài sản nào vào danh mục đầu tư của doanh nghiệp nhằm đạt được hai mục tiêu: (1) duy trì khả năng thanh toán; và (2) duy trì khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. ở mức độ tối thiểu nhất, hai mục tiêu này bao gồm việc đáp ứng trách nhiệm đối với người tham gia bảo hiểm, duy trì khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp để tăng thị phần, và đóng góp vào sự tăng trưởng của thu nhập và thặng dư của doanh nghiệp. Để đạt được các mục tiêu đó, DNBH phải tạo ra được một danh mục đầu tư với các đặc tính của dòng tiền phù hợp với các trách nhiệm bảo hiểm mà công ty phải chi trả trong tương lai và phù hợp với chiến lược quản lý rủi ro, đặc biệt là rủi ro mất cân đối giữa tài sản và trách nhiệm của doanh nghiệp.

Xét ở góc độ tổng quát nhất, có hai loại rủi ro gắn liền với các tài sản đầu tư. Thứ nhất là rủi ro hệ thống hay rủi ro thị trường. Đây là loại rủi ro có ảnh hưởng tới hầu hết các tài sản đầu tư, mặc dù mỗi loại tài sản chịu ảnh hưởng ở mức độ cao thấp khác nhau. Ví dụ về loại rủi ro này là rủi ro về chính trị, lãi suất hay lạm phát. Thứ hai là rủi ro đặc thù hay riêng có của từng tài sản hay một nhóm nhỏ các tài sản đầu tư. Thực tiễn cũng như lý thuyết đầu tư hiện đại đã chứng minh rằng, bằng cách kết hợp nhiều loại tài sản trong một danh mục đầu tư, hay nói một cách khác, đa dạng hoá danh mục đầu tư có thể loại trừ hoặc giảm bớt các rủi ro đặc thù, riêng có của từng loại tài sản. Vì lý do này mà các DNHB luôn luôn mong muốn và tìm cách đa dạng hoá danh mục đầu tư của mình để đảm bảo an toàn trong hoạt động đầu tư. Thông thường danh mục đầu tư của một DNBH bao gồm 4 loại tài sản đầu tư chủ yếu sau đây:

- *Trái phiếu (bao gồm trái phiếu chính phủ và trái phiếu công ty)*



Trái phiếu được coi là công cụ đầu tư dài hạn tạo ra nguồn thu nhập ổn định cho DNBH thông qua việc trả tiền lãi định kỳ (thường là 6 tháng hoặc hàng năm) và trả số tiền gốc theo mệnh giá vào lúc đáo hạn. Đầu tư vào trái phiếu thường, nhất là trái phiếu chính phủ có mức độ rủi ro thấp và tạo ra độ chắc chắn cao hơn về tỷ suất lợi nhuận. Những công cụ đầu tư tạo ra nguồn thu nhập ổn định giống như trái phiếu với thời hạn và dòng tiền phù hợp với các trách nhiệm bảo hiểm trong tương lai rất phù hợp với mục tiêu của DNBH nhân thọ trong việc đạt được mức lợi nhuận giả định được xây dựng trong công thức tính phí bảo hiểm và đáp ứng được mục tiêu quản lý rủi ro mất cân đối giữa tài sản và trách nhiệm của doanh nghiệp. ở các thị trường bảo hiểm phát triển, thông thường trái phiếu công ty là loại tài sản đầu tư chiếm tỷ trọng lớn nhất trong danh mục đầu tư của một công ty bảo hiểm nhân thọ (khoảng trên 40%). Trái phiếu chính phủ được coi là không có rủi ro về tín dụng, vì vậy có mức lãi suất thấp hơn trái phiếu công ty và cũng ít hấp dẫn hơn so với trái phiếu công ty. Trái phiếu chính phủ thường chiếm tỷ trọng lớn thứ 3 trong danh mục đầu tư của một DNBH.

- *Cổ phiếu phổ thông và cổ phiếu ưu đãi*

Cổ phiếu của các công ty là loại tài sản đầu tư chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 trong danh mục đầu tư của một DNBH ở các thị trường bảo hiểm phát triển. Những đặc tính của dòng tiền tạo ra từ việc đầu tư vào cổ phiếu phổ thông có mức biến động cao hơn nhiều và do vậy có nhiều rủi ro hơn so với các đặc tính của dòng tiền tạo ra từ việc đầu tư vào trái phiếu. Đặc tính của dòng tiền của cổ phiếu phổ thông được quyết định bởi việc chi trả cổ tức thường kỳ (không mang tính cam kết) và bởi giá trị thị trường của cổ phiếu. Khác với trái phiếu, cổ phiếu phổ thông không có thời gian đáo hạn. Do các đặc tính nêu trên, phần lớn nguồn vốn đầu tư vào cổ phiếu phổ thông của các DNBH nhân thọ có nguồn gốc là số phí bảo hiểm thu được từ các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ gắn với đầu tư (investment-linked products). Đây là loại sản phẩm bảo hiểm thế hệ mới, rất phổ biến và hấp dẫn người tham gia bảo hiểm ở các thị trường bảo hiểm phát triển. Đối với sản phẩm bảo hiểm loại này, rủi ro đầu tư được chuyển từ công ty bảo hiểm nhân thọ sang người tham gia bảo hiểm hay nói cách khác, người tham gia bảo hiểm có quyền quyết định số phí bảo hiểm họ đóng sẽ được đầu tư vào những lĩnh vực nào.

Cổ phiếu ưu đãi mang tính chất của

cả cổ phiếu phổ thông và trái phiếu, thể hiện ở việc người đầu tư vào cổ phiếu ưu đãi được chi trả cổ tức theo một mức được ấn định trước và cổ tức ưu đãi phải được chi trả trước khi cổ tức phổ thông được chi trả. Tuy nhiên, cũng giống như cổ phiếu phổ thông, cổ tức của cổ phiếu ưu đãi không mang tính cam kết và chỉ được chi trả khi được công bố.

- Cho vay có thể chấp và đầu tư vào bất động sản

Ngoài việc đầu tư vào các loại chứng khoán như cổ phiếu và trái phiếu, một công cụ đầu tư phổ biến khác mà các DNBH thường sử dụng là cho vay có thể chấp mà tài sản thế chấp được hình thành từ vốn vay. Cũng giống như các công cụ nợ khác (trái phiếu), cho vay có thể chấp là công cụ đầu tư tạo ra nguồn thu nhập ổn định cho DNBH thông qua việc người vay thanh toán tiền lãi và một phần tiền gốc (thường là theo định kỳ) cho doanh nghiệp, mặc dù cho vay có thể chấp có độ rủi ro cao hơn đầu tư vào trái phiếu. Các đặc tính về dòng tiền tạo ra từ các khoản cho vay có thể chấp được quyết định bởi các điều khoản về tỷ lệ lãi suất, thanh toán tiền gốc và thời hạn vay quy định trong hợp đồng cho vay. Tỷ lệ lãi suất có thể cố định hoặc thay đổi; tiền gốc có thể được thanh toán từng phần theo định kỳ cùng với tiền lãi hoặc thanh toán một lần vào lúc kết thúc hợp đồng vay. Xét về mặt lịch sử, các khoản cho vay thương mại dài hạn có thể chấp từng là phương thức lý tưởng được sử dụng để cân đối với các trách nhiệm bảo hiểm dài hạn mà DNBH đã cam kết với người tham gia bảo hiểm.

Đầu tư trực tiếp hoặc nắm quyền sở hữu bất động sản là hình thức đầu tư tương tự như đầu tư vào cổ phiếu phổ thông. Đầu tư vào bất động sản có thể rất hấp dẫn đối với DNBH do tạo ra mức lợi nhuận hiện tại cao hơn so với đầu tư vào cổ phiếu trong khi vẫn tạo ra cơ hội để tăng giá trị vốn đầu tư thông qua việc tăng giá của bất động sản trên thị

trường. Sở hữu bất động sản được xem như hình thức đầu tư hấp dẫn trong thời kỳ lạm phát vì chủ sở hữu có thể định kỳ tăng tiền cho thuê trong chừng mực mà các điều kiện thị trường vẫn thuận lợi, qua đó làm tăng giá trị của bất động sản.

Các đặc tính của dòng tiền tạo ra từ việc đầu tư vào bất động sản được quyết định bởi công suất cho thuê, tiền cho thuê và chi phí hoạt động cho thuê bất động sản. Các đặc tính khó dự đoán trước của dòng tiền tạo ra từ việc đầu tư vào bất động sản làm cho công cụ đầu tư này không hoàn toàn phù hợp với nhu cầu của các DNBH. Tuy nhiên, các DNBH vẫn duy trì một tỷ lệ bất động sản nhất định trong danh mục đầu tư của mình vì mục tiêu đa dạng hoá danh mục đầu tư nhằm giảm thiểu rủi ro và tìm kiếm một mức lợi nhuận cao hơn.

- Cho vay theo hợp đồng bảo hiểm

Cho vay theo hợp đồng bảo hiểm là hình thức cho vay đặc thù của các DNBH nhân thọ vì hai lý do. Thứ nhất, các khoản cho vay theo hợp đồng bảo hiểm không phải là kết quả của một quyết định về quản lý đầu tư mà đó là kết quả của việc thực hiện các quyền lựa chọn của chủ hợp đồng bảo hiểm được quy định trong hợp đồng. Thứ hai, khoản tiền cho vay không bao giờ vượt quá giá trị giải ước của hợp đồng bảo hiểm và DNBH luôn luôn có thể khấu trừ khoản tiền cho vay không được hoàn trả từ giá trị giải ước hoặc số tiền trả bảo hiểm nên độ an toàn của hầu hết số tiền cho vay theo hợp đồng bảo hiểm là tuyệt đối. Các đặc tính của dòng tiền gắn liền với các khoản cho vay theo hợp đồng bảo hiểm được quyết

định bởi sở thích của chủ hợp đồng trong việc thực hiện các quyền lựa chọn quy định trong hợp đồng, do vậy nhiều khi khó dự đoán trước. Nhìn chung, để đảm bảo an toàn cho vay theo hợp đồng bảo hiểm chiếm một tỷ lệ tương đối nhỏ trong danh mục đầu tư của DNBH nhân thọ (dưới 10% tổng giá trị tài sản đầu tư).

Thực trạng hoạt động đầu tư của các DNBH tại Việt Nam

- Cơ sở pháp lý điều chỉnh hoạt động đầu tư của các DNBH

Do tính chất đặc thù và tầm quan trọng của nó đối với sự an toàn tài chính của các DNBH, hoạt động đầu tư được quy định khá đầy đủ và chặt chẽ trong Luật kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành. Cũng giống như quy định pháp luật của nhiều nước khác trên thế giới, hoạt động đầu tư của các DNBH tại Việt Nam phải tuân thủ những hạn chế nhất định về nguồn vốn đầu tư, lĩnh vực đầu tư, danh mục đầu tư, địa bàn đầu tư, cụ thể là:



Bảng 1: Các hạn chế đầu tư theo quy định pháp luật Việt Nam

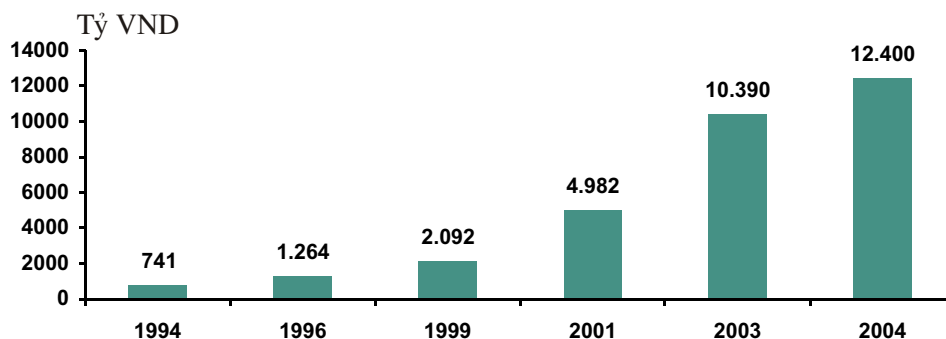
Nguồn vốn đầu tư	Bảo hiểm nhân thọ	Bảo hiểm phi nhân thọ
❖ Vốn điều lệ, quỹ dự trữ bắt buộc, quỹ dự trữ tự nguyện, các khoản lãi của những năm trước chưa sử dụng và các quỹ được dùng để đầu tư được hình thành từ lợi nhuận để lại của doanh nghiệp	Không hạn chế	Không hạn chế
❖ Nguồn vốn nhân rồi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm	Chỉ được phép đầu tư tại Việt Nam và phải tuân thủ những hạn chế về tỷ lệ.	Chỉ được phép đầu tư tại Việt Nam và phải tuân thủ những hạn chế về tỷ lệ.
○ Mua trái phiếu Chính phủ, trái phiếu DN có bảo lãnh, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng không hạn chế	Không hạn chế	Không hạn chế
○ Mua cổ phiếu, trái phiếu DN không có bảo lãnh, góp vốn vào các DN khác	Tối đa 50%	Tối đa 35%
○ Kinh doanh bất động sản, cho vay, uỷ thác đầu tư qua các tổ chức tài chính tín dụng	Tối đa 40%	Tối đa 20%

Điều đáng chú ý là khác với một số nước, trong đó có Liên minh châu Âu (EU), pháp luật Việt Nam chỉ khống chế mức tối đa đối với các hoạt động đầu tư của DNBH mà không qui định những tỷ lệ tối thiểu mà các DNBH phải tuân thủ khi tiến hành đầu tư. Thông thường, những qui định tối thiểu này được áp dụng đối với một loại đầu tư nhất định, thường là đầu tư vào các chứng khoán chính phủ.

Mục đích chủ yếu của nó không phải nhằm bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm mà nhằm thực hiện chính sách kinh tế vĩ mô, bao gồm đảm bảo sự hỗ trợ đầy đủ cho việc tài trợ nợ của chính phủ. Ngoài ra, pháp luật Việt Nam còn chưa quy định mức hạn chế đối với số tiền tối đa mà một DNBH được phép đầu tư vào một dự án đầu tư cụ thể nhằm mục đích tránh tích tụ rủi ro.

- Kết quả hoạt động đầu tư của các DNBH trong thời gian qua

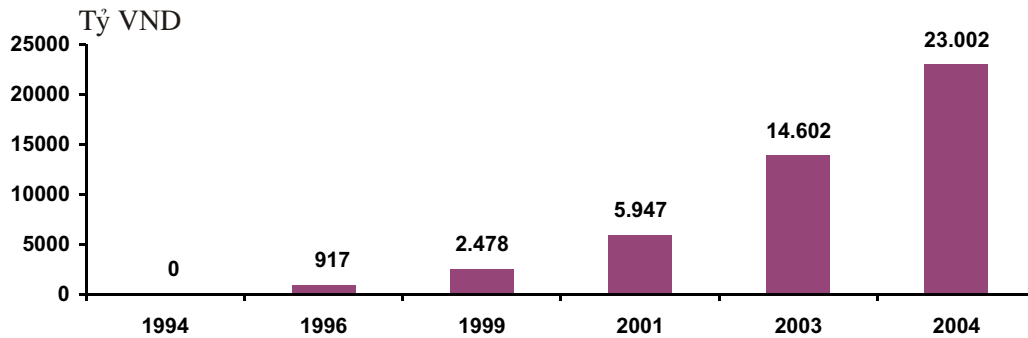
Về nguồn vốn đầu tư, cùng với sự gia tăng nhanh chóng về số lượng DNBH, việc mở rộng quy mô và địa bàn hoạt động, đa dạng hoá cơ cấu sản phẩm và nâng cao chất lượng dịch vụ, doanh thu phí bảo hiểm của toàn thị trường đã tăng mạnh trong thời gian qua.

Biểu 1: Doanh thu phí bảo hiểm trong giai đoạn 1994 - 2004

Nhờ đó, nguồn vốn đầu tư của các DNBH đã tăng nhanh, từ chỗ hoạt động đầu tư hầu như không đáng kể năm 1994, trong giai đoạn 10 năm

1995-2004 tổng số tiền đầu tư đã tăng 29 lần, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm 290%.

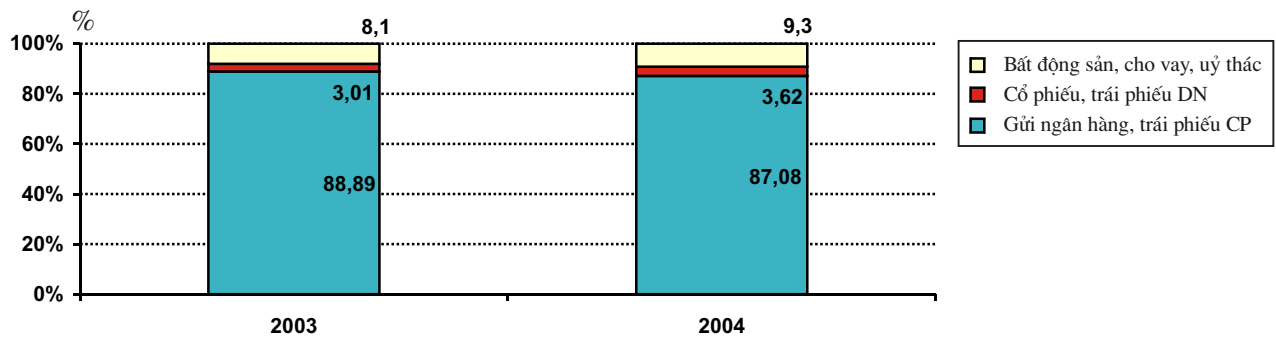
Biểu 2: Tổng nguồn vốn đầu tư của các DNBH giai đoạn 1994 - 2004



Căn cứ theo Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam từ năm 2003-2010 đã được Thủ tướng

Chính phủ phê duyệt thì nguồn vốn đầu tư của các DNBH sẽ phải đạt 90.000 tỷ vào năm 2010.

Biểu 3: Cơ cấu vốn đầu tư của các DNBH



Về cơ cấu vốn đầu tư, những số liệu nêu trên cho thấy, mặc dù, các DNBH tại Việt Nam được phép đầu tư vào nhiều lĩnh vực, nhưng trên thực tế, danh mục đầu tư của các DNBH còn khá nghèo nàn và chủ yếu tập trung vào hình thức tiền gửi ngân hàng và trái phiếu chính phủ. Đương nhiên, với tính thanh khoản

cao, độ rủi ro thấp và khá an toàn, nên hiệu quả đầu tư không cao là điều khó tránh khỏi. Các lĩnh vực đầu tư khác cho dù diễn ra khá sôi động trong thời gian qua như kinh doanh bất động sản, cho vay, uỷ thác đầu tư, tham gia góp vốn, mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, tham gia thị trường chứng khoán...

nhưng mới chỉ chiếm tỷ trọng khiêm tốn, ở mức trên 10% tổng số tiền đầu tư của các DNBH. Trong khi đó, tại những nước, nơi có thị trường chứng khoán phát triển, một tỷ lệ lớn trong nguồn vốn đầu tư của DNBH được dành để đầu tư vào cổ phiếu và trái phiếu.

Bảng 2: Cơ cấu đầu tư của các DNBH tại châu Âu phân theo danh mục đầu tư (2002)
(% trên tổng số tiền đầu tư)

	Bất động sản	Cổ phiếu	Trái phiếu	Tiền gửi ngân hàng và cho vay	Các hình thức khác
Liên minh châu Âu	4,8	32,6	41,4	14,5	6,7
Pháp	4,9	22,7	69,6	1,7	1,1
Đức	2,6	38,6	8,4	49,9	0,5
Anh	6,7	43,2	37,4	3,8	8,9

Nguồn: French Insurance in 2003, FFSA

Bảng 3: Cơ cấu đầu tư của các DNBH tại Việt Nam phân theo loại hình doanh nghiệp (2004)

Loại hình bảo hiểm	Số tiền đầu tư		Tiền gửi, trái phiếu CP		Cổ phiếu, trái phiếu DN		BDS, cho vay, uỷ thác	
	Gía trị (tỷ đồng)	%	Gía trị	%	Gía trị	%	Gía trị	%
Phi nhân thọ	4.680	20,3%	4.124	88%	220	5%	325	7%
DN có vốn NN	588	2,5%	579	98,5%	5	1%	3	0,5%
Nhân thọ	18.322	79,7%	15.906	86,8%	611	3,3%	1.815	9,9%
DN có vốn NN	7.442	32,3%	7.136	95,9%	111	1,5%	195	2,6%
Tổng cộng	23.002	100%	20.030	87,08%	832	3,6%	2.140	9,3%

Điều đáng chú ý trên thị trường bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua là không có sự khác biệt lớn trong cơ cấu đầu tư giữa DNBH nhân thọ và DNBH phi nhân thọ. Tiền gửi ngân hàng và trái phiếu Chính phủ là công cụ đầu tư chủ yếu được cả hai loại hình doanh nghiệp này lựa chọn. Đặc biệt, các DNBH có vốn đầu tư nước ngoài hầu như đầu tư toàn bộ vào tiền gửi và trái phiếu Chính phủ.

Tổ chức hoạt động đầu tư trong các DNBH có vai trò quan trọng, quyết định đến sự thành công của hoạt động đầu tư. Hình thức tổ chức cũng phần nào nói lên tính chuyên nghiệp và hiệu quả của hoạt động đầu tư. Yêu cầu tổ chức hoạt động đầu tư là phải có kế hoạch, chương trình mục tiêu rõ ràng, phải có những bộ phận chuyên môn hoá phù hợp với qui mô hoạt động.

Hình thức tổ chức hoạt động đầu tư của DNBH phụ thuộc vào nhiều yếu tố trong đó chủ yếu là qui mô của doanh nghiệp, tính chất của nghiệp vụ bảo hiểm (tức là bảo hiểm nhân thọ hay bảo hiểm phi nhân thọ) và qui định pháp luật có liên quan của từng nước. Có 3 hình thức chủ yếu được các DNBH trên thế giới sử dụng để tiến hành các hoạt động đầu tư của mình là:

- Phòng/trung tâm đầu tư, trực thuộc DNBH;
- Thành lập một pháp nhân độc lập (dưới hình thức công ty đầu tư hay công ty quản lý quỹ) do DNBH sở hữu toàn bộ hay nắm cổ phần chi phối;
- Uỷ thác đầu tư.

Do tính chất đặc biệt quan trọng của hoạt động đầu tư đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ nên hầu hết các DNBH nhân thọ đều có bộ phận quản lý và điều hành hoạt động đầu tư tương đối độc lập trong cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp. Cùng với sự tăng trưởng của hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ, khi nguồn phí bảo hiểm thu được đã đạt tới một mức độ đáng kể, các DNBH nhân thọ có xu hướng tách biệt hoạt động đầu tư với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ dưới hình thức thành lập một công ty quản lý quỹ đầu tư chuyên nghiệp, độc lập với DNBH nhân thọ. Khi đó, hầu hết số phí bảo hiểm do DNBH nhân thọ thu được sẽ được chuyển cho công ty quản lý quỹ để quản lý và đầu tư trên cơ sở hợp đồng uỷ thác đầu tư giữa hai công ty.

Trên TTBHVN, trong suốt một thời gian dài, tại phần lớn các doanh nghiệp, hoạt động đầu tư không được tách riêng mà thường được giao cho bộ phận tài chính-kế toán thực hiện. Nhìn chung, các DNBH chưa có tổ chức đầu tư chuyên nghiệp, hoạt động đầu tư chưa tập trung mà còn khá phân tán. Chỉ



mới có Bảo Việt, Bảo Minh, Prudential và một số ít doanh nghiệp là có bộ phận đầu tư chuyên trách và tương đối độc lập. Ngoài ra, hoạt động đầu tư của Bảo Việt còn được hỗ trợ bởi Công ty chứng khoán Bảo Việt. Gần đây, việc 2 công ty bảo hiểm nhân thọ là Prudential và Manulife được phép thành lập công ty quản lý quỹ là một bước đi đúng hướng nhằm nâng cao tính chuyên môn hoá và hiệu quả của hoạt động đầu tư. Hình thức tổ chức như vậy sẽ bảo đảm được tính an toàn và hiệu quả cao hơn trong hoạt động đầu tư của các công ty bảo hiểm nhân thọ vì

các lý do sau đây:

- Việc tách biệt hoạt động đầu tư với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ dưới hình thức thành lập công ty quản lý quỹ đầu tư sẽ giúp cơ quan quản lý bảo hiểm giám sát chặt chẽ hơn hoạt động đầu tư của các DNBH nhân thọ, qua đó đảm bảo sự an toàn về tài chính cho các công ty và bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Ở nhiều quốc gia có ngành bảo hiểm và đầu tư tài chính phát triển thì việc tách biệt hoạt động đầu tư với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ dưới hình thức thành lập công ty quản lý quỹ đầu tư là một yêu cầu bắt buộc của pháp luật.

- Với trình độ chuyên sâu về quản lý hoạt động đầu tư theo phong cách chuyên nghiệp, công ty quản lý quỹ đầu tư sẽ góp phần làm tăng hiệu quả đầu tư nguồn phí bảo hiểm do công ty bảo hiểm nhân thọ chuyển giao. Bên cạnh đó, công ty quản lý quỹ đầu tư độc lập còn là một kênh thu hút vốn đầu tư của các nhà đầu tư khác thông qua việc phát hành chứng chỉ quỹ đầu tư, kể cả niêm yết và bán các chứng chỉ quỹ đầu tư trên thị trường chứng khoán.

- Nhận xét về chất lượng hoạt động đầu tư của các DNBH tại Việt Nam

Theo quy định tại khoản 1 Điều 98 Luật Kinh doanh bảo hiểm, "Việc đầu tư vốn của DNBH phải đảm bảo an toàn, hiệu quả và đáp ứng được yêu cầu chi trả thường xuyên cho các cam kết theo hợp đồng bảo hiểm". Căn cứ những yêu cầu trên, chất lượng đầu tư của các DNBH có thể được đánh giá như sau:

+/- Về tính an toàn, việc các hình thức tiền gửi ngân hàng và trái phiếu Chính phủ chiếm một tỷ trọng lớn (trên 87%) trong danh mục đầu tư của các DNBH cho thấy hoạt động đầu tư của các DNBH Việt nam nhìn chung khá an toàn. Tuy nhiên, khi đi sâu phân tích hoạt động đầu tư trong các lĩnh vực khác

như cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, cho vay, đầu tư bất động sản và uỷ thác đầu tư cho thấy mức an toàn chưa thực sự đảm bảo, chẳng hạn như hoạt động cho vay thiếu tài sản đảm bảo, hoạt động góp vốn vào các doanh nghiệp hoạt động chưa hiệu quả...

+/- Về tính thanh khoản, cũng do số tiền đầu tư tập trung chủ yếu vào tiền gửi và trái phiếu Chính phủ nên tính thanh khoản của các khoản đầu tư là khá cao, do các hợp đồng gửi tiền đều có điều khoản rút trước hạn, trái phiếu có thể mua bán, chiết khấu và cầm cố tại ngân hàng. Tuy nhiên, do thị trường tiền tệ Việt nam chưa phát triển nên việc mua bán trái phiếu chính phủ chưa thông dụng, hình thức chiết khấu trái phiếu chưa đem lại hiệu quả đầu tư cao.

+/- Về hiệu quả, hiệu quả đầu tư của các DNBH trong thời gian qua nhìn chung còn chưa cao. Tỷ suất lợi nhuận dao động từ 7-15% trong khi đó tỷ lệ này đối với các doanh nghiệp niêm yết là trên 20% và đối với các ngân hàng thương mại là từ 15-35%. Chính hiệu quả đầu tư chưa cao nên đã phần nào hạn chế khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ với các hình thức huy động tiết kiệm khác.

Nhìn chung, hoạt động đầu tư của các DNBH trong thời gian qua về cơ bản đã đáp ứng các yêu cầu an toàn, đúng pháp luật, đảm bảo tính thanh khoản, nguồn vốn đầu tư tăng trưởng đều và ổn định và qua đó, đã hỗ trợ trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc. Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả bước đầu đã đạt được, hoạt động đầu tư của các DNBH đã bộc lộ những hạn chế, bất cập, cụ thể là:

- Danh mục đầu tư chưa phong phú, chủ yếu tập trung vào hai hình thức đầu tư đơn giản là tiền gửi và trái phiếu chính phủ. Mặc dù, đây là những hình thức có tính thanh khoản và độ an toàn cao nhưng hiệu quả thấp so với các hình thức đầu tư khác.

- Ngoại trừ một số ít DNBH có doanh thu phí bảo hiểm lớn có tổ chức hoạt động đầu tư bài bản. Nhìn chung, tổ chức hoạt động đầu tư của các DNBH khác khá đơn giản, tính chuyên nghiệp chưa cao. Điều này, phần nào thể hiện các doanh nghiệp chưa có sự quan tâm thích đáng cho hoạt động đầu tư.

- Các doanh nghiệp mới tập trung vào hoạt động đầu tư sau khai thác, hay nói cách khác, giữa hoạt động khai thác bảo hiểm và đầu tư chưa có mối quan hệ liên kết, gắn bó hữu cơ. Do đó, cũng ảnh hưởng đến hiệu quả đầu tư và tính chủ động trong kinh doanh của DNBH.

Có nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan dẫn đến những hạn chế nêu trên, trong đó có thể chỉ ra những nguyên nhân chủ yếu sau đây:

➤ *Khuôn khổ pháp lý điều chỉnh hoạt động đầu tư của các DNBH cần tiếp tục được bổ sung, hoàn chỉnh, bảo đảm sự nhất quán giữa Luật kinh doanh bảo hiểm và các luật chuyên ngành khác*

Theo Luật kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành, lĩnh vực đầu tư của DNBH hiểm được quy định khá rộng và không có sự phân biệt đối xử giữa DNBH trong nước và DNBH có vốn ĐTNN. Tuy nhiên, khi áp dụng vào vào từng lĩnh vực đầu tư cụ thể thì đều gặp vướng mắc. Cụ thể là:

- Đã 8 năm sau khi Luật các tổ chức tín dụng được ban hành, nhưng vẫn chưa có hướng dẫn cụ thể về hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng phi ngân hàng, trong đó có các DNBH. Thực tế này một mặt buộc các DNBH phải sử dụng hình thức cho vay uỷ thác do đó, mất thêm chi phí và làm giảm hiệu quả cho vay. Mặt khác, nó cũng khiến cho cơ sở pháp lý của của hoạt động cho vay theo hợp đồng bảo hiểm chưa thật đầy đủ, rõ ràng, mặc dù, đây là một hình thức đầu tư

không thể thiếu của các DNBH nhân thọ tại nhiều nước trên thế giới.

- Quy định của Luật Đất đai hạn chế quyền sở hữu và kinh doanh bất động sản, nhận tài sản đảm bảo là bất động sản của các doanh nghiệp 100% vốn ĐTNN cũng làm ảnh hưởng không nhỏ đến việc lựa chọn hình thức đầu tư phù hợp của các DNBH 100% vốn ĐTNN, trong khi những doanh nghiệp này hiện đang chiếm vị trí quan trọng trên thị trường bảo hiểm nhân thọ xét về số lượng doanh nghiệp cũng như thị phần doanh thu phí bảo hiểm.

- Ngoài ra, do hoạt động đầu tư từ số phí bảo hiểm thu được tại Việt Nam của các DNBH có vốn ĐTNN vẫn được coi là đầu tư nước ngoài theo quy định hiện hành, nên thủ tục đầu tư còn phức tạp, thậm chí trong nhiều trường hợp còn phải xin cấp giấy phép cho các dự án đầu tư như đối với đầu tư trực tiếp nước ngoài. Mặt khác, các DNBH có vốn ĐTNN cũng không được hưởng các ưu đãi đầu tư theo Luật khuyến khích đầu tư trong nước, đồng thời, phải chịu những khống chế về tỷ lệ đầu tư tối đa không quá 30% vốn điều lệ của doanh nghiệp tiếp nhận đầu tư

➤ *Môi trường đầu tư chưa thuận lợi*

Nhìn chung, môi trường đầu tư của các DNBH tại Việt Nam còn chưa thuận lợi. Các thủ tục và thông tin liên quan đến đầu tư bất động sản ít được công khai; số lượng các dự án đầu tư hiệu quả, an toàn và khả thi còn chưa nhiều; những thất thoát và chất lượng yếu kém trong đầu tư xây dựng cơ bản tiếp tục là những yếu tố hạn chế đầu tư trực tiếp của các DNBH vào các dự án đầu tư. Bên cạnh đó, thị trường tiền tệ và thị trường chứng khoán chưa phát triển, số lượng các doanh nghiệp niêm yết còn ít, thiếu các loại trái phiếu chính phủ với thời hạn dài (từ 10 năm trở lên), với lãi suất hợp lý, phương thức thanh toán linh hoạt... cũng cản trở đến sự tham gia của

các DNBH trên TTCK.

➤ *Các doanh nghiệp chưa có sự quan tâm đúng mức đến hoạt động đầu tư*

Có một thực tế là phần lớn các DNBH hoạt động trên thị trường đều có lãi từ hoạt động khai thác bảo hiểm. Do đó, các doanh nghiệp chưa có sự quan tâm thích đáng đến hoạt động đầu tư, thể hiện ở cơ cấu tổ chức đầu tư đơn giản, phân tán và chưa được chuyên môn hoá. Trong suốt một thời gian dài, bên cạnh hoạt động khai thác bảo hiểm được tập trung phát triển, số lượng sản phẩm mới liên tục gia tăng, đến nay đã có trên 700 sản phẩm, số lượng đại lý cũng tăng liên tục thì thị trường đầu tư lại chưa có sự phát triển tương xứng, danh mục đầu tư vẫn đơn điệu, cán bộ làm công tác đầu tư chưa theo kịp yêu cầu của thị trường, còn thiếu các chuyên gia đầu tư có trình độ và kinh nghiệm; việc ra quyết định đầu tư, thực hiện quy chế đầu tư còn bị buông lỏng...

Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả, độ an toàn và chất lượng đầu tư của các DNBH

Từ thực tiễn hoạt động đầu tư của các DNBH trong thời gian qua, để khắc phục những tồn tại, hạn chế như đã chỉ ra ở trên, qua đó, nâng cao hiệu quả, độ an toàn và chất lượng đầu tư của các DNBH, trên cơ sở tham khảo kinh nghiệm nước ngoài, có thể đề xuất một số giải pháp sau đây:

+ Tiếp tục hoàn thiện môi trường pháp lý, cơ chế, chính sách khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động đầu tư của các DNBH

Nhanh chóng phối hợp với các cơ quan chức năng như Ngân hàng Nhà nước, Bộ Kế hoạch và Đầu tư... để xây dựng, sớm ban hành và tổ chức thực hiện các quy định hướng dẫn về hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng phi ngân hàng; xoá bỏ những hạn chế mang tính phân

biệt đối xử về đầu tư giữa DNBH trong và ngoài nước, đặc biệt là cho phép "DNBH có vốn ĐTNN sử dụng phí bảo hiểm thu được để đầu tư tại Việt Nam được áp dụng cơ chế chính sách về đầu tư như các DNBH trong nước"; đơn giản hoá các thủ tục hành chính trong phê duyệt và thực hiện các dự án đầu tư, nhất là các dự án đầu tư bất động sản; nâng dần và đi tới xoá bỏ các hạn chế về đầu tư gián tiếp, đặc biệt là tỷ lệ góp vốn của các DNBH có vốn ĐTNN trong các doanh nghiệp trong nước...

+ Tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động đầu tư của DNBH, đảm bảo các yêu cầu an toàn, hiệu quả. Cần coi đây là một nội dung quan trọng trong kiểm tra, giám sát thường xuyên tình hình tài chính và khả năng thanh toán của DNBH. Đặc biệt, cần chú trọng kiểm tra việc cho vay theo hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, nhằm đảm bảo cho vay đúng mục đích, đúng đối tượng, tránh thất thoát tài sản... Mặt khác, cần nghiên cứu để tiến tới áp dụng quy định về định giá danh mục đầu tư nhằm xác định chính xác chất lượng đầu tư và gắn chất lượng đầu tư với khả năng thanh toán của DNBH. Ngoài ra, cần sớm ban hành quy định cụ thể về hoạt động đầu tư từ nguồn vốn chủ sở hữu nhằm đảm bảo nguồn vốn này được sử dụng an toàn, hiệu quả và đảm bảo khả năng thanh toán của DNBH.

+ Về phía các doanh nghiệp cần:

- Nâng cao tính chuyên nghiệp của hoạt động đầu tư về tổ chức cũng như trình độ của đội ngũ cán bộ; sớm xây dựng đội ngũ các chuyên gia về đầu tư... Trước mắt, cần khuyến khích các DNBH có đủ tiêu chuẩn "thành lập quỹ đầu tư, quỹ tín thác và công ty quản lý quỹ theo quy định của pháp luật" (trích Chiến lược phát triển TTBHVN từ năm 2003-2010).

- Khuyến khích các DNBH đa dạng hoá danh mục đầu tư, bảo



đảm cân đối giữa nhu cầu thanh toán trước mắt và hiệu quả đầu tư lâu dài;

- Sớm xây dựng và thực hiện nghiêm các quy chế, quy trình đầu tư và ra quyết định đầu tư chặt chẽ, đúng pháp luật để hạn chế đến mức thấp nhất những rủi ro gặp phải trong hoạt động đầu tư;

- Từng doanh nghiệp cần xây dựng cho mình chiến lược đầu tư thích hợp và gắn với chiến lược kinh doanh. Xét về lâu dài, lĩnh vực đầu tư chủ yếu của các DNBH sẽ là cổ phiếu và trái phiếu. Trong điều kiện thị trường tài chính ở Việt Nam chưa thật sự phát triển, lạm phát có xu hướng tăng như hiện nay thì đầu tư vào trái phiếu Chính phủ còn có nhiều hạn chế. Thị trường chứng khoán Việt nam đang trong giai đoạn đầu của quá trình phát triển, khung pháp lý chưa hoàn thiện, hàng hoá chưa đang dạng để đảm bảo thị trường sôi động. Trong điều kiện đó, lĩnh vực đầu tư bất động sản có nhiều tiềm năng phát triển. Thị trường tín dụng ngân hàng luôn sôi động, với vai trò là kênh chính thức duy nhất cung cấp vốn cho nền kinh tế trong giai đoạn hiện nay, trong điều kiện kinh tế liên tục phát triển, nhiều dự án hiệu quả nhưng thiếu vốn nên tín dụng ngân hàng có nhiều sự lựa chọn đầu tư. Do đó bên cạnh việc xác định xu hướng đầu tư lâu dài vào trái phiếu

Chính phủ và cổ phiếu thì đầu tư vào bất động sản và cho vay có thể là những lĩnh vực có nhiều cơ hội trước mắt phù hợp với nguồn vốn đầu tư của các DNBH. Tuy nhiên, việc đầu tư vào hai lĩnh vực này cần nhiều kinh nghiệm, kỹ năng về định giá bất động sản, thủ tục hồ sơ trong xây dựng, quy hoạch cũng như khả năng thẩm định, đánh giá hiệu quả phương án... Đây vẫn là những điểm yếu của các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các DNBH nói riêng.

- Tạo sự gắn kết giữa hoạt động đầu tư và hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đặc biệt là trong khâu thiết kế, phát triển sản phẩm nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu quả đầu tư nói riêng.

Theo hướng đi này, trong thời gian tới, cần tiếp tục nghiên cứu phát triển thêm các loại sản phẩm bảo hiểm mới nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người dân Việt Nam, đặc biệt là hình bảo hiểm kết hợp với đầu tư (investment-linked products). Đây là sản phẩm bảo hiểm thế hệ mới, đã được triển khai rất thành công ở nhiều nước trên thế giới, kể cả một số thị trường mới nổi như Trung Quốc. Đặc trưng nổi bật của loại sản phẩm bảo hiểm này là người tham gia bảo hiểm có quyền yêu cầu DNBH nhân thọ đầu tư số phí bảo hiểm của họ vào các quỹ đầu tư

khác nhau (trong đó chủ yếu là các quỹ đầu tư chứng khoán) thông qua công ty quản lý quỹ đầu tư theo tỷ lệ họ tự lựa chọn. Nhờ kinh nghiệm và kiến thức chuyên sâu về hoạt động đầu tư, công ty quản lý quỹ đầu tư có thể tư vấn cho người tham gia bảo hiểm lựa chọn các phương án đầu tư phù hợp với nhu cầu về tài chính và mức độ chấp nhận rủi ro của họ nhằm đạt được hiệu quả đầu tư tối ưu. Ngược lại, người tham gia bảo hiểm sẽ tự mình gánh chịu các rủi ro liên quan tới việc đầu tư số phí bảo hiểm của họ. Có thể nói, sản phẩm bảo hiểm kết hợp với đầu tư sẽ là cầu nối quan trọng giữa thị trường vốn và thị trường bảo hiểm. Tuy nhiên, để có thể phát triển và triển khai rộng rãi loại hình bảo hiểm này, một điều kiện tiên quyết cần phải có là sự ra đời và hoạt động ổn định của ngành quản lý quỹ đầu tư mà cụ thể là hoạt động của các công ty quản lý quỹ đầu tư và các quỹ đầu tư. Ngoài ra, cần có khuôn khổ pháp lý rõ ràng, minh bạch nhằm bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm/nhà đầu tư. ■





BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ CHỦ XE CƠ GIỚI

vấn đề mất khách hàng

Hai năm trước đây khi Nghị định 15/NĐ-CP của Chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính về giao thông đường bộ được ban hành, trong đó bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới là một quy định bắt buộc, nếu không có sẽ bị phạt, loại hình nghiệp vụ này đã có bước tăng trưởng đột biến. Thế nhưng từ đó đến nay, đà tăng trưởng đó đã không được duy trì và tình hình ngày càng tuột dốc.

Thông tin từ phía các đại lý bán bảo hiểm cho biết việc mua bảo hiểm chỉ tập trung vào những trường hợp mua xe mới để đủ thủ tục đi đăng ký trước bạ xe, còn mua bảo hiểm cho xe gắn máy cũ theo định kỳ thì rất hiếm hoi. Việc bán bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới từng được các công ty như Bảo Việt, Bảo Minh, PJICO kết hợp với phòng thu thuế trước bạ của chi cục thuế ở các quận, huyện, một thời tỏ ra khá hiệu quả, nhưng hiện nay đã giảm mạnh.

Hiện nay, việc bán bảo hiểm còn được phát triển thông qua các cửa hàng bán xe máy, đại lý bảo hiểm, đăng kiểm và cảnh sát giao thông. Tuy

nhien, tình hình không có gì khả quan. Theo số liệu của Bảo Minh, trong 6 tháng đầu năm có khoảng 433.000 xe máy tham gia bảo hiểm thì phần lớn trong số đó là xe đăng ký mới.

Ông Trịnh Minh Đức, Trưởng phòng Bảo hiểm Xe cơ giới Bảo Minh thừa nhận, mua bảo hiểm là bắt buộc, nhưng việc thực hiện nghiêm chỉnh hay không lại phụ thuộc rất nhiều vào ý thức của người dân. Các công ty bảo hiểm cho rằng một số người dân chưa nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa nhân đạo của việc mua bảo hiểm nên việc mua bảo hiểm chỉ để đối phó là chính.

Quan điểm từ phía người mua bảo hiểm thì lại cho rằng mua bảo hiểm khi gặp tai nạn đền bù không được bao nhiêu mà thủ tục bồi thường rắc rối, phức tạp. Thiết nghĩ ngành bảo hiểm cần tạo ra một bước chuyển biến mạnh trong công tác tuyên truyền và giải quyết bồi thường thì mới có thể thu hút được khách hàng mua bảo hiểm, cho dù đây là loại hình bảo hiểm bắt buộc. ■

(Theo nguồn tin của Báo Sài Gòn giải phóng)

Prevoir Vietnam

phân phối sản phẩm qua bưu điện

TRONG tháng 9/2005, Công ty bảo hiểm nhân thọ Prevoir Vietnam đã ký một thỏa thuận với Tổng công ty Bưu chính viễn thông (VNPT) theo đó VNPT sẽ độc quyền phân phối các sản phẩm nhân thọ của Prevoir thông qua mạng lưới các bưu điện của mình trong thời gian 10 năm. VNPT hiện có mạng lưới 3.000 bưu điện ở khắp 64 tỉnh và thành phố.

Prevoir Vietnam dự kiến sẽ cho ra đời một loạt các sản phẩm mới với tiêu chí quan trọng là phải dễ hiểu đối với khách hàng. Các sản phẩm của Prevoir sẽ vừa

mang tính tiết kiệm và tính bảo vệ với những điều kiện hấp dẫn.

VNPT đã thành công trong việc huy động nguồn tiền nhàn rỗi từ người dân thông qua hình thức tiết kiệm bưu điện. Đây sẽ là những thuận lợi cơ bản để VNPT có thể phân phối thành công các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ của Prevoir Vietnam. ■

(Theo báo Đầu tư nước ngoài)

Liberty

xin giấy phép kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ

VĂN PHÒNG đại diện Liberty Mutual Group tại Việt Nam cho biết Liberty đã nộp đơn xin cấp giấy phép kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ dưới hình thức 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Theo đánh giá của Liberty, nhu cầu tiềm năng về các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam còn rất lớn và Liberty sẽ có nhiều cơ may thành công trên thị trường này.

Thị trường tiềm năng mà Liberty hướng tới sẽ là các doanh nghiệp vừa nhỏ hiện đang phát triển rất mạnh tại Việt Nam và tầng lớp trung lưu với thu nhập đủ để mua nhà, xe hơi và có yêu cầu bảo hiểm y tế cao hơn thông qua việc mua bảo hiểm tự nguyện. ■

Prudential

thông báo kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm 2005

PRUDENTIAL Vietnam thông báo doanh thu phí 9 tháng đầu năm của công ty đã tăng 13,4% và đạt 2.860 tỷ VND so với cùng kỳ năm trước, và đạt lợi nhuận 144 tỷ VND.

Tính đến nay, sau 6 năm hoạt động ở Việt Nam, Prudential đã có tổng doanh thu phí đạt 10.800 tỷ VND với hơn 2,5 triệu khách hàng, được phục vụ bởi mạng lưới 80 chi nhánh, văn phòng đại lý và trung tâm dịch vụ khách hàng ở gần 50 tỉnh và thành phố trên cả nước.

Prudential Vietnam vừa mới thành lập công ty quản

lý quỹ đầu tư nhằm tìm kiếm cơ hội đầu tư trên thị trường tài chính Việt Nam và đầu tư có hiệu quả nguồn phí thu từ các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ của công ty.

Trong tổng số 10.800 tỷ VND doanh thu phí, Prudential đã đầu tư 7.300 tỷ VND dưới nhiều hình thức khác nhau, trong đó chủ yếu là vào trái phiếu chính phủ. Phần còn lại được đầu tư vào các cổ phiếu niêm yết và chưa niêm yết, các dự án bất động sản, tiền gửi ngân hàng và các khoản đầu tư ngắn hạn khác. ■

THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI 2004



Theo bảng xếp hạng các công ty tái bảo hiểm trên thế giới của Standard & Poor's, Munich Re hiện là công ty tái bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất toàn cầu với doanh thu phí năm 2004 là 22,2 tỷ USD. Tiếp theo là Swiss Re với doanh thu phí 17,7 tỷ USD và Lloyd's đứng thứ 3 với doanh thu 11,8 tỷ USD. Hannover Re đứng thứ 4 với gần 11,8 tỷ USD, tiếp theo là Berkshire Hathaway Re 10 tỷ USD, GE Insurance Solutions 8,2 tỷ USD, Allianz Re 6,3 tỷ USD, Everest Re 4,6 tỷ USD, Transatlantic Holdings 3,6 tỷ USD và Convergium 4,3 tỷ USD.

Các thứ tự trong bảng xếp hạng không có sự thay đổi nào đáng kể trong những năm gần đây. Tuy nhiên trong vòng 25 năm qua, thị trường tái bảo hiểm thế giới đã chứng kiến quá trình tập trung hoá mạnh mẽ. Theo một bản báo cáo của AGF về tình hình tái bảo hiểm thế giới trong 12 tháng qua, 5 công ty tái bảo hiểm hàng đầu thế giới chỉ chiếm 17% thị phần vào năm 1980, nhưng đến nay họ đã chiếm tới 46% thị phần. Nhóm 10 công ty hàng đầu thế giới chiếm 58% thị phần trong năm 2004.

Những năm gần đây làn sóng mua bán và sáp nhập công ty đã lắng xuống. Trong 2 năm 2004 và 2005 không có sự kiện mua bán sáp nhập nào diễn ra và chỉ có 2 công ty tái bảo hiểm được thành lập mới là Glacier Re và Wilton Re. Mặc dù vậy, vốn cổ phần của các công ty tái bảo hiểm đã tăng đáng kể (11% một năm), lợi nhuận trung bình chiếm khoảng 6% doanh thu phí net và 8% trên vốn.

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI



Cũng theo bản báo cáo của AGF, số tiền bồi thường cho tổn thất do thiên tai gây ra trong năm 2004 là rất cao với tổng cộng 12 thảm họa thiên nhiên trong năm; trong đó gây thiệt hại nặng nề nhất là cơn bão Ivan đổ bộ vào vùng Caribe và nước Mỹ tháng 9/2004, đứng thứ 2 là cơn bão Charley cũng đổ bộ vào khu vực này.

Phần tổn thất được bảo hiểm và bồi thường chỉ chiếm 1/3 tổng thiệt hại kinh tế do thiên tai gây ra, trong đó thị trường tái bảo hiểm chỉ gánh chịu 20% số tổn thất được bảo hiểm. Không có mối liên hệ rõ ràng nào giữa

thiệt hại vật chất và thiệt hại về người. Trận sóng thần ở Đông Nam Á khiến 180.000 người chết và 100.000 người mất tích cũng như hàng triệu người mất nhà cửa. Những trận lụt ở Haiti trong tháng 6 đã khiến 2000 người chết nhưng không gây thiệt hại đáng kể về vật chất. Tuy nhiên, lũ lụt ở Ấn Độ, Nepal và Bangladesh đã khiến 2.200 người thiệt mạng và gây thiệt hại vật chất tới 500 triệu USD.

Thiệt hại về kinh tế do thiên tai gây ra đã tăng từ 35 tỷ euro năm 2001 (trong đó phần được bảo hiểm là 13 tỷ euro) lên 101,5 tỷ euro năm 2004 (phần được bảo

hiểm là 35 tỷ euro). Cũng theo AGF, thiệt hại do cơn bão Katrina gây ra vào khoảng 120 - 150 tỷ USD, trong đó khoảng 1/3, tức là 40 - 50 tỷ USD được bảo hiểm.

Một số các thảm họa thiên nhiên khác cũng gây thiệt hại nặng nề là cơn bão mùa đông Erwin ở châu Âu tháng 1/2005 với tổn thất 1,5 tỷ USD, và cơn bão Dennis đổ bộ vào Mỹ và Cuba trong tháng 7 với tổn thất ước tính 3 tỷ USD.

Lũ lụt ở vùng Trung Âu trong tháng 8 năm nay ảnh hưởng tới các nước như Thụy Sĩ, Đức, Séc, Ba lan và Hungary gây thiệt hại tổng cộng 1 tỷ bảng Anh, trong đó phần được bảo hiểm là 400 triệu USD.

Tổng phí của thị trường tái bảo hiểm thế giới năm 2004 là 175 tỷ USD trong đó phi nhân thọ chiếm 80% và nhân thọ chiếm 20%. Trong khi đó tổng phí bảo hiểm toàn thế giới năm 2004 là 3.244 tỷ USD, trong đó nhân thọ chiếm 57% và phi nhân thọ chiếm 43%. ■

*(Theo Insurance Day -
15/9/2005)*



Tổ chức xếp hạng tín nhiệm tài chính hàng đầu thế giới Standard & Poor's đã đặt toàn bộ thị trường tái bảo hiểm thế giới vào tầm ngắm "triển vọng xấu" (negative outlook) sau những thiệt hại nặng nề do bão Katrina gây ra. Hai tuần trước đó, S&P đã đưa ra đánh giá "triển vọng ổn định" cho thị trường tái bảo hiểm tại Hội nghị Monte Carlo. Tuy nhiên, mọi việc đã nhanh chóng thay đổi khi có ngày càng nhiều các công ty tái bảo hiểm đưa ra con số tổn thất nặng nề mà họ phải gánh chịu từ cơn bão Katrina. Điều này có nghĩa là sẽ có nhiều công ty tái bảo hiểm bị đánh xuống hạng từ nay cho tới cuối năm.

Từ sau khi kết thúc Hội nghị Monte Carlo, nhiều công ty tái bảo hiểm đã thông báo gia tăng ước tính tổn thất từ cơn bão Katrina, mà điển hình là Munich Re tăng số ước tính tổn thất từ 400 triệu euro lên 1,1 tỷ euro (tương đương 1,3 tỷ USD).

Tuy nhiên, hãng Fitch vẫn giữ nguyên đánh giá triển vọng ổn định cho thị trường tái bảo hiểm mặc dù trước đó đã tuyên bố rằng nếu tổng tổn thất của bão Katrina vượt quá 35 tỷ USD, họ sẽ thay đổi đánh giá của mình. Hiện nay ước tính tổn thất được bảo hiểm của bão Katrina đã lên tới 60 tỷ USD, song Fitch vẫn chưa có thông báo gì mới.

Theo phân tích của Fitch 2 công ty bảo hiểm lớn nhất của Mỹ là Allstate và State Farm sẽ phải gánh chịu khoảng 16 tỷ USD tổn thất từ bão Katrina, mà cả 2 công ty này đều chỉ mua tái bảo hiểm rất ít, do đó họ đã tách con số này ra khỏi mức tổn thất chung của toàn thị trường.



TỚI THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM

Thị trường tái bảo hiểm sẽ phải gánh chịu tới 2/3 số tổn thất của bão Katrina, nếu so với tổng số vốn của thị trường thì nó chiếm khoảng từ 4-8%. Tỷ lệ này chưa đủ lớn để khiến vốn thị trường bị thâm hụt. Do đó Fitch vẫn giữ nguyên đánh giá triển vọng ổn định của mình. Tuy thế, Fitch cũng cảnh báo rằng việc thay

đổi mức đánh giá của họ nếu có chủ yếu xuất phát từ nguyên nhân là sự thiếu chắc chắn của các mô hình đánh giá rủi ro thiên tai hiện nay.

Sau đây là số liệu ước tính tổn thất từ bão Katrina của một số công ty tái bảo hiểm trên thế giới:

Munich Re	1,3	tỷ USD
Swiss Re	1,2	tỷ USD
Berkshire Hathaway	3	tỷ USD
Lloyd's	2,6	tỷ USD
AIG	900	triệu USD
XL Capital	700	triệu USD
Zurich Financial Services	700	triệu USD
Renaissance Re	600	triệu USD
Allianz	578	triệu USD
Ace Ltd	450 - 550	triệu USD
AXA Re	200	triệu USD
Hannover Re	250	triệu USD
Scor	25 - 35	triệu USD
Odyssey Re	80 - 100	triệu USD
Converium	10 - 20	triệu USD

(Tổng hợp theo Insurance Day và Asia Insurance Review)

HỘI NGHỊ TÁI BẢO HIỂM MONTE CARLO 2005



VÀ ĐỊNH HƯỚNG MÙA TÁI TỤC 2006

Mùa tái tục sắp tới sẽ chịu ảnh hưởng chính của cơn bão Katrina. Đây là một tổn thất thuộc loại siêu lớn và sẽ có tác động lớn đến giá cả, điều khoản điều kiện và năng lực thị trường. Hiện nay số liệu tổn thất của cơn bão này vẫn chưa được xác định cụ thể và cần có thời gian do những rắc rối xung quanh định nghĩa về tổn thất và gián đoạn kinh doanh.

Các con số tổn thất đưa ra hiện nay nằm trong khoảng từ 30 - 60 tỷ USD. Một điều đáng nói nữa

là mùa mưa bão năm nay vẫn chưa kết thúc, do đó chưa thể biết được rằng các công ty bảo hiểm chỉ bị ảnh hưởng tới lợi nhuận năm nay hay có thể bị thâm hụt bảng tổng kết tài sản.

Những tổn thất của cơn bão Katrina chủ yếu rơi vào thị trường tái bảo hiểm và do vậy sẽ ảnh hưởng nhiều hơn tới thị trường này so với chuỗi 4 cơn bão của năm 2004. Hannover Re ước tính rằng 70% tổn thất sẽ do thị trường tái bảo hiểm gánh chịu, còn thị trường bảo hiểm gốc chỉ phải chịu 30%. Điều này trái ngược với mùa bão năm

ngoái vì Katrina chỉ là 1 hoặc cùng lắm là 2 sự kiện tổn thất chứ không phải 4 như năm trước. Điều này có nghĩa là tổn thất sẽ vượt qua mức giữ lại của thị trường gốc và thuộc trách nhiệm bồi thường của các hợp đồng tái bảo hiểm.

Một lý do khác khiến thị trường tái bảo hiểm phải gánh chịu phần lớn tổn thất do Katrina gây ra là các tổn thất phần lớn rơi vào các đơn bảo hiểm cho các cơ sở thương mại chứ không phải các đơn bảo hiểm cho cá nhân. Ước tính có tới 60% tổn thất của các loại hình bảo hiểm cho cá

nhân là không được bảo hiểm vì đa phần người dân ở khu vực này là dân nghèo và tỷ lệ tham gia bảo hiểm không cao. Mặt khác chương trình bảo hiểm lũ lụt quốc gia của chính phủ Mỹ cũng sẽ bồi thường cho phần lớn các tổn thất do lũ lụt gây ra. Trong khi đó hầu hết các đơn bảo hiểm nhà ở và xe cơ giới lại không bảo hiểm cho rủi ro lũ lụt.

Đa phần các tổn thất thương mại đều có bảo hiểm cho lũ lụt. Tuy nhiên, rất khó có thể xác định khi nào thì gió bão ngừng và nước lụt bắt đầu dâng. Chính quyền bang sẽ gây áp lực với các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm để xác định gió bão là nguyên nhân gây thiệt hại chính và như vậy phải bồi thường cho người mua bảo hiểm.

Trước tình hình thảm họa thiên tai như trên, cả Munich Re và Swiss Re đều đưa ra những chứng cứ khoa học để chứng tỏ rằng thế giới đang bước vào một giai đoạn khí hậu ấm kéo dài từ 25 - 35 năm. Điều này sẽ làm gia tăng nguy cơ rủi ro và đòi hỏi các nhà bảo hiểm phải tính toán lại về mức phí và điều kiện điều khoản bảo hiểm. Giám đốc điều hành Swiss Re John Coomber đã nói: “Chúng ta đang chứng kiến sự gia tăng các thảm họa thiên nhiên trên toàn cầu với tần suất và mức độ nghiêm trọng ngày càng tăng. Mức phí trong mùa tái tục tới cần được điều chỉnh cho phù hợp với những thay đổi này.”

Mặc dù gần đây có một số ý kiến cho rằng tính chu kỳ của thị trường bảo hiểm đang mờ nhạt dần, song những phản ứng của thị trường trước tổn thất của cơn bão Katrina cho thấy tình hình không phải như vậy. Không chỉ có phí bảo hiểm rủi ro thiên tai



mới tăng mạnh trong mùa tái tục sắp tới này mà phí của tất cả các loại hình bảo hiểm (trừ bảo hiểm trách nhiệm bắt buộc) cũng sẽ tăng.

Một vấn đề đáng lưu ý nữa là xu hướng sử dụng ngày càng nhiều các mô hình trong việc đánh giá rủi ro bảo hiểm. Mặc dù các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm đã đầu tư khá nhiều tiền của vào công tác này, song hiệu quả của nó như đã thể hiện trong cơn bão Katrina vừa qua tỏ ra chưa hoàn toàn đáng tin cậy: chỉ trong vòng 2 tuần mà số liệu tổn thất đã tăng từ 20 tỷ USD lên 60 tỷ USD. Với sự chênh lệch lớn như vậy, những số liệu đưa ra để cung cấp cho thị trường vốn không đủ sức thuyết phục các nhà đầu tư.

Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh là một nghiệp vụ rất khó khai thác và đánh giá. Cho đến nay vẫn chưa thể biết rõ cơn bão Katrina đã gây ra tổn thất gián đoạn kinh doanh lớn đến mức nào. Song có một điều chắc chắn là các đơn bảo hiểm gián đoạn kinh doanh sẽ phải được xem xét lại theo hướng thắt chặt các điều khoản điều kiện hơn nữa.

Thị trường bảo hiểm năng lượng sẽ gặp nhiều khó khăn. Tổng phí bảo hiểm trong năm của thị trường này chỉ vào khoảng 2 tỷ USD, trong khi đó tổn thất chắc chắn đã lên tới 5 tỷ USD. Tổ chức bảo hiểm tương hỗ OIL của Bermuda sẽ phải gánh khoảng 1 tỷ USD trong số đó, phần còn lại sẽ thuộc trách nhiệm của thị trường thương mại. Như vậy tổn thất do cơn bão Katrina gây ra sẽ lớn gấp 2 lần cơn bão Ivan.

Năm ngoái, khoảng 15% tổn thất thuộc trách nhiệm giữ lại của các nhà bảo hiểm, OIL bồi thường khoảng 30% và 55% còn lại thuộc thị trường bảo hiểm thương mại. Trong phần trách nhiệm của thị trường thương mại thì 40% là thiệt hại vật chất và 60% là gián đoạn kinh doanh. Cho đến thời điểm này, vẫn chưa thể xác định được thiệt hại do gián đoạn kinh doanh của cơn bão Katrina. Số liệu tổn thất sẽ phụ thuộc nhiều vào những ảnh hưởng đối với hệ thống ống dẫn nằm dưới biển. ■

*(Theo Insurance Day -
21/9/2005)*

Những cơ hội và thách thức của **THỊ TRƯỜNG TÁI BẢO HIỂM QUỐC TẾ**

Khoảng thời gian 5 năm vừa qua là quãng thời gian có nhiều biến động nhất trong lịch sử thị trường bảo hiểm - tái bảo hiểm thế giới với những cú sốc về tất cả các mặt chính trị, kinh tế, xã hội, công nghệ cũng như thiên nhiên. Những sự kiện đáng chú ý nhất bao gồm sự sụp đổ của thị trường chứng khoán cuối năm 2000 và đầu năm 2001, vụ tổn thất lớn nhất về bảo hiểm và tái bảo hiểm 11/9/2001, những cuộc điều tra của Tổng chương lý bang New York và một số bang khác bắt đầu từ nửa cuối năm 2004, 4 cơn bão lớn đổ bộ vào Florida và Texas năm 2004 và mới đây nhất là cơn bão

Katrina vào tháng 9 năm nay. Mặc dù hầu hết các sự kiện trên đều diễn ra tại nước Mỹ, song chúng đã đặt ra những thách thức lớn cho toàn ngành bảo hiểm và tái bảo hiểm trên thế giới, những thách thức mà còn lâu chúng ta mới giải quyết được.

Đây không chỉ là những thách thức của riêng các nhà tái bảo hiểm. Về phần kinh doanh nghiệp vụ, sau một vài năm phí được duy trì ở mức tương đối và với tổn thất thiên tai tương đối thấp, nhiều công ty đã có thể bù đắp những khoản thua lỗ của những năm 2000/2002, huy động được thêm vốn, tăng cường dự phòng tổn thất và có

chút lãi kinh doanh nghiệp vụ. Tuy nhiên chỉ có rất ít các công ty tái bảo hiểm khôi phục lại được vị trí như năm 2000 trong bảng xếp hạng hệ số tín nhiệm. Rõ ràng là theo đánh giá của các tổ chức xếp hạng tín nhiệm, các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm vẫn đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn.

Nguy cơ gia tăng các tổn thất từ thiên tai đang tăng rất nhanh cả về tần suất và mức độ nghiêm trọng. Hiện nay người ta đã phải chấp nhận một thực tế là sự thay đổi khí hậu trái đất đang diễn ra và sẽ dẫn tới những hiện tượng bất thường - một số nơi bị hạn nhiều hơn, nơi khác lại mưa và lụt nhiều hơn, bão cũng nhiều hơn. Mức độ tinh vi của các cơ sở sản xuất, sự phụ thuộc lẫn nhau và tăng trưởng liên tục của các thành phố lớn, thường đặt ở những vùng chịu ảnh hưởng của thiên tai, tất cả những điều đó làm mức độ tổn thất do lũ lụt, lốc xoáy và động đất, cả tổn thất kinh tế và tổn thất bảo hiểm.

Những rủi ro do con người gây ra (nhân tai)

Những rủi ro do con người gây ra cũng đặt ra những thách thức riêng, như đã được chứng tỏ trong quãng thời gian 5 năm qua đối với rủi ro khủng bố và được phẩm. Các công ty tái bảo hiểm không có đủ khả năng tài



chính để bồi thường cho tất cả những rủi ro và tổn thất trong xã hội. Luôn cần có một sự cộng tác giữa ngành bảo hiểm và chính phủ để quản lý và bồi thường cho những rủi ro có tính chất thảm họa, dù là do thiên tai hay con người gây ra. Vấn đề bảo hiểm cho rủi ro khủng bố từ sau khi xảy ra vụ 9/11 là vấn đề vẫn còn gây nhiều tranh cãi xung quanh sự hỗ trợ của chính phủ cho các chương trình bảo hiểm rủi ro khủng bố quốc gia. Trong khi đó, các vụ bồi thường liên quan đến con người đang có xu hướng gia tăng cả về tần suất lẫn số tiền bồi thường theo phán quyết của tòa án.

Như vậy, về mặt kinh doanh bảo hiểm, tương lai không hứa hẹn nhiều điều tốt đẹp. Không những thế, trong lĩnh vực đầu tư cũng không tỏ ra mấy khả quan. Mặc dù thị trường chứng khoán đã có một số dấu hiệu hồi phục trong những tháng gần đây, song triển vọng của thị trường này vẫn rất mong manh và lãi suất vẫn ở mức thấp. Các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm phải học lại cách kinh doanh bảo hiểm vì lợi nhuận chứ không phải vì doanh thu trong những năm vừa qua. Tư tưởng này đã duy trì được lâu hơn so với dự kiến, song đến nay chúng ta lại đang chứng kiến xu hướng giảm phí ở hầu hết các loại hình dịch vụ, đặc biệt là trong bảo hiểm gốc.

Điều khó khăn đối với các nhà tái bảo hiểm là làm thế nào để không phải hạ phí mà vẫn bảo vệ được thị phần và doanh thu. Khi thị trường tái bảo hiểm tăng phí, nhiều khách hàng tái bảo hiểm chọn cách tăng mức giữ lại để giảm chi phí tái bảo hiểm. Đến nay khi thị trường đã mềm

hơn, nhiều khách hàng vẫn duy trì hay thậm chí tăng mức giữ lại hơn nữa. Điều này không chỉ gây áp lực về doanh thu đối với các công ty tái bảo hiểm mà còn làm tăng tính bất ổn trong hoạt động kinh doanh của họ, vì khi tham gia nhận tái ở những lớp càng cao thì nguy cơ rủi ro càng lớn.

Những vấn đề về quy chế tài chính

Trong giai đoạn 2001/2002 nhiều công ty tái bảo hiểm bị giảm hệ số tín nhiệm tài chính (tức khả năng tài chính để đáp ứng các yêu cầu thanh toán). Trong những năm gần đây đã có nhiều sự chỉ trích về việc một số công ty tái bảo hiểm không muốn bồi thường ngay mà thường yêu cầu các luật sư xem xét và thậm chí đưa ra tòa án xét xử, điều này khiến cho việc chi trả bồi thường bị chậm lại rất nhiều.

Đây cũng là vấn đề cần khắc phục để làm sao nhà tái bảo hiểm đem lại cho khách hàng sự phục vụ tốt nhất không chỉ về năng lực nhận tái mà cả về phần bồi thường.

Những năm vừa qua cũng là giai đoạn có nhiều thay đổi về vấn đề hạch toán kế toán và quy chế quản lý tài chính đối với ngành bảo hiểm và tái bảo hiểm. Về mặt hạch toán kế toán, tương lai của các sản phẩm tái bảo hiểm hữu hạn (finite reinsurance) trở nên không chắc chắn sau khi có những cuộc điều tra của Tổng chưởng lý bang New York Elliot Spitzer. Một số công ty đã phải huỷ bỏ những hợp đồng hữu hạn và điều chỉnh lại báo cáo tài chính của mình.

Bên cạnh đó, việc thực hiện công tác hạch toán kế toán theo Các chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (IFRS) sẽ đặt ra nhiều khó khăn cho các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm, vì nguyên tắc cơ bản của hạch toán sẽ phải chuyển từ giá trị tại thời điểm tính giá sang “giá trị hợp lý”. Như vậy, không chỉ có giá trị của các khoản đầu tư tài chính phải thay đổi, mà còn cần phải giải quyết vấn đề làm thế nào để định giá hợp lý cho các nghĩa vụ bảo hiểm chưa hoàn thành. Không có một tiêu chí thị trường nào để so sánh được giá trị của các nghĩa vụ bảo hiểm này.

Về quy chế quản lý tài chính, những quy định mới do Liên minh châu Âu đưa ra về biên khả năng thanh toán (được gọi tắt là Solvency 2) sẽ đòi hỏi các công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm phải có nhiều vốn hơn để đảm bảo cho những rủi ro đang nhận bảo hiểm và các rủi ro khác nữa.

Một vấn đề khác nữa mà ngành bảo hiểm phải đối mặt trong nhiều năm qua là sự cần thiết phải giảm chi phí hoạt động. Tất cả chúng ta đều biết rằng chìa khoá để giảm chi phí quản lý và nâng cao chất lượng phục vụ là việc ứng dụng công nghệ thông tin. Song cho đến nay, ngành bảo hiểm vẫn là lĩnh vực không có mấy tiến bộ trong việc loại bỏ giấy tờ ra khỏi các giao dịch và quy trình cổ lỗ của mình.■

(Bài viết của Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc Aon, Dennis Mahoney, đăng trên tạp chí Reinsurance World)

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM NĂNG LƯỢNG SAU CƠN BÃO KATRINA VÀ RITA

Đại diện của các công ty môi giới và tái bảo hiểm hàng đầu thế giới có mặt tại Hội nghị Monte-Carlo đã khẳng định rằng tổn thất của thị trường bảo hiểm năng lượng do cơn bão Katrina gây ra sẽ không vượt quá 5 tỷ USD. Trước đó đã có dự báo rằng tổn thất có thể lên tới 10 tỷ USD, song đây chỉ là những đánh giá vội vã và quá cao so với thực tế.

Các cơ sở dầu khí ngoài khơi đã chống chọi với cơn bão cấp 5 (theo mức xếp hạng của Mỹ) tốt hơn nhiều so với đánh giá ban đầu. Mặt khác Katrina không gây ra hiện tượng lở đất và lũ bùn trầm trọng như cơn bão Ivan năm ngoái vì phần lớn phù sa dưới đáy sông Mississippi đã được dọn sạch từ trước đó.

Tuy nhiên, việc đánh giá tổn thất gián đoạn kinh doanh vẫn rất khó khăn tại thời điểm hiện nay do cần có thời gian. Song nhiều nhà máy đã bắt đầu trở lại hoạt động mặc dù gió vẫn còn tương đối mạnh.

Mặc dù có những đánh giá khả quan hơn về tình hình tổn thất, song hiển nhiên là thị trường năng lượng đã phải gánh chịu tổn thất lớn nhất từ trước tới nay. Toàn bộ doanh thu phí bảo hiểm trong năm của khu vực Vịnh Mehico và của toàn thế giới sẽ bị mất trắng chỉ với một tổn thất này.

Tiếp theo cơn bão Katrina, ngành bảo hiểm lại phải đương đầu với những tổn thất do cơn bão Rita gây ra. Những ước tính ban đầu cho thấy, bão Rita cũng gây tổn thất nặng nề cho các nhà bảo hiểm không kém gì bão Katrina, với số liệu ban đầu đưa ra là từ 3 - 5 tỷ USD.

Năng lực bảo hiểm trên thị trường năng lượng đang rất khan hiếm và những công ty còn trụ lại sẽ áp đặt phí bảo hiểm cao hơn cùng các điều kiện điều khoản chặt chẽ hơn nhiều so với trước đây. Khách hàng bảo hiểm và tái bảo hiểm năng lượng sẽ phải đối mặt với kỳ tái tục hết sức khó khăn vào cuối năm nay. Một số công ty đã đưa ra dự báo phí tái bảo hiểm có thể tăng tới 50% sau khi có thông tin về thiệt hại do cơn bão Rita gây ra.

Thị trường năng lượng cần phải đưa ra một sản phẩm với mức giá hợp lý sao cho vẫn giữ được khách hàng và không đẩy họ sang thị trường tương hỗ. Những phản ứng thái quá của thị trường trong thời điểm này sẽ không có lợi.

Nếu khách hàng lựa chọn thị trường tương hỗ, tổ chức được lợi nhiều nhất sẽ là OIL, công ty bảo hiểm tương hỗ của 85 công ty dầu khí, hoá chất, năng lượng và khai mỏ đặt tại Bermuda. Tuy nhiên, OIL đã phải chịu những thiệt hại nặng nề liên tiếp trong

2 năm. Năm 2004 OIL đã phải gánh chịu tổn thất khoảng 1 tỷ USD trong tổng số tổn thất 2,7 tỷ USD do cơn bão Ivan. Sau cơn bão Katrina năm nay, OIL đã bị S&P đưa vào danh sách báo động. Hơn thế nữa, phần lớn tổn thất của bão Rita cũng sẽ rơi vào OIL. Moody đã giảm các hệ số tín nhiệm về nợ dài hạn và năng lực tài chính bảo hiểm của OIL sau khi những đánh giá ban đầu cho thấy OIL sẽ phải gánh thêm tổn thất do bão Rita tương tự như bão Katrina.

Tuy nhiên Moody cũng cho rằng quy chế nội bộ của OIL sẽ góp phần giảm nhẹ tác động của những tổn thất này. Theo quy chế này, 85 thành viên của OIL sẽ có nghĩa vụ phải hoàn trả cho tất cả các tổn thất của công ty trong thời gian 5 năm.■

(Tổng hợp theo Insurance Day)



TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG 2004

VÀ NHỮNG THÁCH THỨC CỦA TƯƠNG LAI



Thị trường hàng không thế giới liên tục là tâm điểm của báo chí trong tháng 8 vừa qua khi 5 tổn thất máy bay liên tiếp xảy ra phá vỡ sự bình yên của một năm được coi là tốt nhất từ trước đến nay.

Vụ tai nạn thứ nhất xảy ra vào ngày 2/8, một chiếc A330 của hãng Air France đã bị trật đường băng, đâm vào một quả đồi và

bốc cháy khi đang hạ cánh tại sân bay quốc tế Pearson của Toronto. Tất cả 297 hành khách và 12 thành viên phi hành đoàn đã thoát ra ngoài bình yên vô sự, song thân máy bay đã bị tổn thất toàn bộ và số tiền bồi thường là không nhỏ.

Chỉ 2 ngày sau đó, một chiếc ATR72 của hãng Tuninter chở khách du lịch ý trên một chuyến

bay hợp đồng từ Bari, Italia đến Tunisia đã rơi xuống biển ngoài khơi Sicily sau khi bị hỏng cả 2 động cơ. Theo Airclaims, trong khi xảy ra tai nạn, một số hành khách bị thương nặng và một số khác bị thiệt mạng.

Airclaims cho biết trong số 35 hành khách và 4 thành viên phi hành đoàn, 13 hành khách đã chết, 2 hành khách và 1 phi công

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

được coi là mất tích. 3 phi công và 8 hành khách khác bị thương nặng. Tuninter là một công ty con của hãng hàng không Tunisair.

Đến ngày 14/8 một chiếc Boeing 737-300 của hãng Helios đã đâm vào sườn một ngọn núi gần Grammatikoss, cách Athens 40 km về phía Bắc. Chuyến bay cất cánh từ Larnaca, thuộc đảo Síp và trên đường đến Praha qua Athens, đã bị mất liên lạc với đài kiểm soát không lưu ngay sau khi phi công báo rằng máy bay có trục trặc trong hệ thống điều hoà không khí. Tất cả 115 hành khách và 6 phi công đã thiệt mạng.

Lại 2 ngày sau, một chiếc Boeing MD-82 của hãng West Caribbean đã đâm vào vùng núi ở Machiques, Venezuela. Sự cố động cơ trên chuyến bay hợp đồng từ Panama đến Martinique đã làm 152 hành khách và 8 thành viên phi hành đoàn thiệt mạng.

Và ngay trước thời điểm xuất bản bài viết này lại có thông báo về tổn thất toàn bộ của một chiếc Boeing 737-200 ở Peru, làm ít nhất 40 người thiệt mạng.

Tuy đã xảy ra một loạt các vụ tổn thất lớn trong một khoảng thời gian ngắn với tổng trị giá riêng tổn thất thân máy bay lên tới 170 triệu USD, số liệu thống kê của cả năm cho đến thời điểm này cho thấy 2005 là một năm tốt đẹp đối với các nhà bảo hiểm và đây là năm thứ tư liên tiếp.

Aon Aviation and Aerospace cho biết việc các vụ tổn thất hàng không đã giảm nhiều trong những năm gần đây là bằng chứng cho thấy những nỗ lực của ngành hàng không trong



Tai nạn máy bay Boeing 737-300 của hãng Helios bị đâm vào sườn một ngọn núi cách Athens 40km ngày 14/8/2005, làm 115 hành khách và 6 phi công thiệt mạng

việc đảm bảo an toàn bay. Cho dù có những vụ tổn thất liên tiếp xảy ra trong thời gian gần đây, song tai nạn là không thể tránh khỏi trong ngành hàng không. Tất cả những gì có thể làm là những nỗ lực để tăng độ an toàn chung cho toàn ngành hàng không.

Báo cáo thường niên của Lloyd's năm 2004 cũng đánh giá rằng tình hình tổn thất từ năm 2002 đến nay là rất tốt, giảm khoảng 50% so với trung bình nhiều năm. Đặc biệt, năm 2004 là năm có số vụ tổn thất máy bay phản lực thương mại thấp nhất và số hành khách thiệt mạng ít nhất từ năm 1945 đến nay.

Tỷ lệ chi phí kết hợp của thị trường hàng không Lloyd's năm 2004 là 79,6%, ngoài ra còn 7% dự trữ từ năm trước chuyển sang, khiến cho lợi nhuận kinh doanh nghiệp vụ trong năm đạt 27,4%.

Về lâu dài có thể là tần suất và độ lớn của các tổn thất sẽ dần ổn định, và giai đoạn vừa qua là thời kỳ tốt đẹp hiếm thấy. Song cũng cần phải nói rằng bảo hiểm hàng không bản thân nó chứa đựng nhiều sự bất ổn. Chúng ta cũng không nên quên rằng chính năm 2001 thảm họa đã mở đầu chu kỳ cứng hiện nay trên thị trường.

Thách thức lớn nhất đối với bảo hiểm hàng không chính là xu hướng lâu dài. Việc đi lại bằng đường hàng không chắc chắn sẽ gia tăng mạnh mẽ trong vòng 2 thập kỷ tới. Theo dự đoán của Eurocontrol, hiệp hội kiểm soát không lưu châu Âu, ngay cả số lượng chuyến bay ở các nước phát triển cũng sẽ tăng gấp đôi trong vòng 15 tới. Đó là chưa kể tới sự phát triển bùng nổ của ngành hàng không ở các nước đang phát triển của khu vực Trung Đông, châu Á, Nam và Trung Mỹ. Như vậy chúng ta sẽ phải đối phó với nguy cơ gia

tăng các vụ đâm va trên lý thuyết trong thời gian tới.

Vấn đề tiếp theo liên quan đến số lượng hành khách gia tăng với tốc độ chóng mặt - đó là sự lạm phát trong các phán quyết bồi thường trách nhiệm cho hành khách. Swiss Re trong một bài viết nhan đề “Giá trị thực sự của bảo hiểm hàng không” đã trích dẫn những kết quả điều tra của Hiệp hội các nhà bảo hiểm hàng không quốc tế về 19.000 trường hợp bồi thường cho hành khách từ năm 1985 đến 2002.

Trong thời gian 17 năm đó, số tiền bồi thường trung bình cho một công dân Bắc Mỹ đã tăng gần gấp 3 lần từ 1,1 triệu USD lên 2,9 triệu USD, tương đương mức tăng trung bình mỗi năm 5,87%. Ngay cả khi tính thêm yếu tố lạm phát và tăng lương thì mức tăng nói trên cũng không phải là nhỏ.

Tuy nhiên mức tăng cao nhất lại là ở châu Âu với tốc độ 11,61% một năm. Số tiền bồi thường tuyệt đối đã tăng 7 lần từ mức trung bình 170.000 USD lên 1,1 triệu USD.

Xu hướng trong vòng 20 năm tới là ngày càng thu hẹp sự chênh lệch về tỷ lệ bồi thường trên toàn cầu, vì mức sống tăng cao ở các nước đang phát triển có nghĩa là số tiền bồi thường cũng tăng theo. Việc công ước Montreal bắt đầu có hiệu lực trong thời gian gần đây có nghĩa là mức giới hạn bồi thường cho hành khách đã bị xoá bỏ; và công ước Rome sửa đổi theo hướng giảm nhẹ trách nhiệm chứng minh lỗi trong các khiếu nại đối với bên thứ ba cũng có nghĩa tỷ lệ bồi thường sẽ càng tăng.

Một sự kiện khác nữa cũng có

tác động quan trọng trong ngành hàng không là sự ra đời của chiếc Airbus A380. Chiếc máy bay khổng lồ này thông thường chở được 550 hành khách, nhưng có thể chứa được tối đa 840 người, điều này khiến nguy cơ rủi ro càng gia tăng. Các chuyên gia ước tính rằng giới hạn bồi thường tối đa mà một hãng hàng không lớn cần mua phải tăng lên ít nhất đến 2 hoặc 3 tỷ USD cho mỗi sự cố khi máy bay A380 đưa vào sử dụng.

Đó là chưa kể đến nhưng trách nhiệm bất thường nho nhỏ phát sinh từ việc chậm chuyển bay thường ngày hay những nguyên nhân nằm ngoài sự kiểm soát của hãng hàng không. Ví dụ như sự cố máy bay của British Airways khiến hàng ngàn khách du lịch bị mắc kẹt do một vấn đề của công ty cung cấp suất ăn. Việc lo chỗ ăn ở cho 550 hành khách sẽ tốn kém chi phí (trên đầu người) hơn nhiều so với 400 hành khách. Những sự cố như thế này có thể xảy ra thường xuyên chứ không chỉ liên quan đến những trường hợp tổn thất toàn bộ.

Cũng theo bài viết của Swiss Re, trong khi số vụ tổn thất toàn bộ đang có xu hướng giảm xuống thì những tổn thất bộ phận nhưng có giá trị lớn lại đang tăng lên. Nguyên nhân của tình trạng trên là do độ an toàn của máy bay ngày càng được cải thiện, và máy bay được trang bị nhiều thiết bị

tin cậy trong cabin và trên mặt đất. Do đó tần suất các vụ tổn thất toàn bộ giảm xuống, nhưng tổn thất bộ phận thì lại tăng do các thiết bị này dễ bị hỏng và chi phí sửa chữa thì thường rất đắt. Ngoài ra máy bay ngày nay ngày càng sử dụng nhiều vật liệu composite khiến chi phí càng tăng lên.

Những vấn đề khác cũng cần lưu tâm là nguy cơ khủng bố và ảnh hưởng của thiên tai. Nguy cơ khủng bố hiện nay cũng không kém gì thời gian 5 năm trước đây và các sân bay luôn phải duy trì tình trạng an ninh cao nhất. Về ảnh hưởng của thiên tai, thống kê của các nhà tái bảo hiểm cho thấy tần suất và độ lớn của các hiện tượng thiên tai đang ngày càng tăng. Swiss Re đã ước tính rằng tại sân bay Haneda của Tokyo lúc nào cũng có một số máy bay với tổng trị giá 7 tỷ USD đậu trên mặt đất và đều nguy cơ chịu ảnh hưởng của gió bão hay động đất. ■

(Theo Reinsurance - 9/2005)



Tổn thất của mùa bão 2005 ảnh hưởng đến **PHÍ BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG**



Những thiệt hại nặng nề của mùa bão 2005, chứ không phải 6 tổn thất hàng không trong tháng 8 và tháng 9, sẽ có tác động đến phí tái tục hàng không năm tới. Báo cáo mới nhất của công ty môi giới bảo hiểm Aon về tình hình thị trường bảo hiểm hàng không cho biết tốc độ giảm phí trên thị trường hàng không sẽ chậm lại trong khoảng thời gian từ tháng 10 đến kỳ tái tục tháng 12 mặc dù tình hình tổn thất trong năm 2005 không phải là quá xấu. Lý do khiến Aon đưa ra nhận định trên là những tổn thất nặng nề của 2 cơn bão Katrina và Rita đã dẫn đến tình trạng tăng phí ở gần như tất cả các thị trường bảo hiểm trong những tháng tới.

Trong 3 quý đầu năm tổng phí bảo hiểm thân và trách nhiệm hàng không đạt khoảng trên 530 triệu USD, giảm 15% đối với thân và 13% về trách nhiệm so với doanh thu 575 triệu USD cùng kỳ năm 2004.

Với đa phần các hợp đồng bảo hiểm được tái tục trong quý IV, tổng phí bảo hiểm hàng không năm nay dự kiến đạt gần 2 tỷ USD, giảm 16% so với con số 2,4 tỷ USD trong năm 2004. Một phần nguyên nhân của việc giảm doanh thu này là do sự sáp nhập giữa một số hãng hàng không như Sterling Airways và

Maersk Air của Đan Mạch, US Airways và American West Airlines, Swiss Air và Lufthansa.

Tổn thất thân trong 8 tháng đầu năm 2005 là 431 triệu USD, giảm 14% so với số liệu 8 tháng 2004 là 503 triệu USD. Con số này cho thấy năm 2005 sẽ có khả năng là một trong những năm có tình hình tổn thất tốt nhất trong lịch sử hàng không. Với tình hình tổn thất tốt như vậy, khó có căn cứ để cho rằng 5 vụ tai nạn máy bay lớn trong tháng 8 ở Canada, Tunisia, Hy Lạp, Venezuela và Peru và 1 vụ trong tháng 9 ở Indonesia sẽ có tác động lớn đến mua tái tục sắp tới.

Mặc dù ngành hàng không không phải chịu những thiệt hại trực tiếp do bão ở các bang miền Nam nước Mỹ gây ra, song do tác động dây chuyền từ các thị trường bảo hiểm khác, xu thế giảm phí của thị trường hàng không có thể sẽ chấm dứt vào

cuối năm nay. Lý do là vì nhiều nhà bảo hiểm hàng không phải trả phí tái bảo hiểm cao hơn trên thị trường tái bảo hiểm nơi phải gánh chịu phần lớn tổn thất của 2 cơn bão Katrina và Rita. Điều này cho thấy thị trường bảo hiểm hàng không cũng có thể phải chịu ảnh hưởng của những yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát của mình.

Ngành hàng không đã có những đối sách rất tích cực trước nhiều thay đổi và thách thức mới, chẳng hạn như việc tăng giá dầu, những vận động hành lang về vấn đề môi trường và sự lớn mạnh của những hãng hàng không giá rẻ. Vấn đề an toàn hàng không cũng đã đạt được nhiều tiến bộ cho dù đã xảy ra 5 tổn thất lớn trong tháng 8. Tuy nhiên do các nhà bảo hiểm hàng không phải phụ thuộc khá nhiều vào thị trường tái bảo hiểm, nên họ phải chịu ảnh hưởng gián tiếp từ những hậu quả của 2 cơn bão nói trên. ■

(Theo Insurance Day -10/2005)

THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CÁC NHÀ BẢO HIỂM HÀNG HẢI CHÂU Á



Các nhà bảo hiểm hàng hải trên thế giới cùng có chung một khó khăn: đó là không thể nói “không” với khách hàng. Chính vì vậy mà thị trường bảo hiểm mới phải trải qua những chu kỳ lên xuống trên toàn cầu. Tuy nhiên, thị trường hàng hải châu Á lại có một số đặc điểm riêng.

Chịu ảnh hưởng bởi giới hạn của các hợp đồng cố định

Thị trường bảo hiểm thân tàu ở châu Á chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi giới hạn của các hợp đồng cố định mà từng công ty thu xếp được. Khi giới hạn này cao, rủi ro thường được giữ lại nhiều tại thị trường trong nước, làm gia tăng sự cạnh tranh giữa các công ty bảo hiểm nội địa và gây ra tình trạng hạ phí. Khi giới hạn của các hợp đồng tái bảo hiểm cố định giảm xuống, các công ty gốc phải tái nhiều hơn ra thị trường khu vực. Khi đó họ phải

chịu nhiều sức ép hơn từ phía nhà nhận tái về tỷ lệ phí và kết quả là tỷ lệ phí trong nước có tăng lên. Chu kỳ này có thể tồn tại độc lập với chu kỳ của thị trường bảo hiểm toàn cầu tùy thuộc vào tình hình tổn thất tốt hay xấu. Dĩ nhiên khi thị trường khu vực đang ở tình trạng mềm thì ảnh hưởng đối với thị trường trong nước là không đáng kể.

Sự cần thiết phải tái bảo hiểm tạm thời đối với các đội tàu lớn

Đối với các đội tàu lớn thì dĩ nhiên là hợp đồng tái bảo hiểm cố định không đủ mà cần phải tái tạm thời ra thị trường quốc tế. Khi đó thường bộc lộ rõ tình trạng bảo hiểm với phí quá thấp và điều kiện điều khoản bảo hiểm không tương xứng với rủi ro.

Tuy nhiên điều đáng buồn là cũng chính những thị trường này khi ký các hợp đồng cố định đã tạo nhiều điều kiện dễ dãi cho các công ty gốc, song đến lượt bộ phận nhận tái tạm thời thì lại không chấp nhận chính những rủi ro mà bộ phận nhận tái cố định đã chấp nhận trước đó.

Hiện nay giới hạn của các hợp đồng tái bảo hiểm thân tàu cố định ở châu Á đang có xu hướng tăng. Trong đó có nhiều hợp đồng bảo vệ cho những đội tàu của riêng châu Á, khiến cho sự cạnh tranh trong nước ngày càng gay gắt. Đã có những trường hợp phí giảm tới 60%.

Sức hút của châu Á

Câu hỏi đặt ra là tại sao lại dành cho thị trường châu Á những hợp đồng cố định với giới hạn cao như thế. Lý do chính là vì châu Á được coi là một thị

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

trường có triển vọng lớn về doanh thu phí. Nếu không tính đến Nhật Bản, khu vực Đông và Nam châu Á có doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ chưa bằng doanh thu của một mình nước Pháp. Điều này có nghĩa là tiềm năng tăng trưởng là rất lớn, và hợp đồng cố định là cách nhanh nhất để tiếp cận nguồn doanh thu phí này. Quy mô của các thị trường này tương đối nhỏ, điều đó có nghĩa là nếu một hợp đồng nào không may bị lỗ thì cũng không ảnh hưởng nhiều đến kết quả chung của công ty. Nó thường được coi như chi phí phải trả cho việc thâm nhập một thị trường tiềm năng trong tương lai. Tuy nhiên đối với thị trường trong nước thì sự hỗ trợ này (cũng như một dạng bao cấp) lại không có lợi cho sự phát triển một thị trường thực sự.

Ảnh hưởng của chu kỳ

Ảnh hưởng xấu nhất của tính chu kỳ của thị trường bảo hiểm không phải là tác động của nó tới công ty bảo hiểm mà chính là tác động của nó tới nhận thức của khách hàng về ngành bảo hiểm. Nếu nói người ta coi bảo hiểm như một trò đùa thì hơi quá nhưng cũng không thể nói rằng bảo hiểm được coi trọng. Các nhà bảo hiểm thường nói với chủ tàu rằng mức phí này là đúng và đủ theo đúng các tiêu chí kỹ thuật, nhưng đến mùa tái tục năm sau họ lại được giảm giá 20% cũng vẫn với những điều kiện bảo hiểm như thế. Họ cũng đã quen với sự biến động của thị trường, nhưng một thị trường biến động quá nhiều như thế và dường như không theo một logic nào cả thì rất khó nắm bắt. Vì vậy quan điểm chung ở châu Á khi được giảm phí không phải là vui mừng mà là sự nghi ngờ rằng

họ đã bị “cắt cổ” trước đó, và do vậy một vòng xoáy giảm giá mạnh hơn lại bắt đầu.

Bảo hiểm hàng hóa

Thị trường bảo hiểm hàng hoá cũng ở trong tình trạng tương tự như bảo hiểm thân tàu. Nhưng có một điều may mắn là thị trường này đang tăng trưởng mạnh về khối lượng dịch vụ. Cái bánh mà mỗi người đều muốn có một phần trong đó đang lớn lên. Tuy thế, điều không may là cái bánh đó không lớn đủ nhanh để thoả mãn lòng tham của một số người muốn có được miếng bánh to hơn.

Do sự phát triển kinh tế ở châu Á chủ yếu được thúc đẩy bởi đầu tàu Trung Quốc, nhiều công ty bảo hiểm quốc tế đã đặt mục tiêu

tăng trưởng kinh doanh ở châu Á quá cao so với tiềm năng thực sự của khu vực. Đối với bảo hiểm hàng hoá, năng lực nhận bảo hiểm của thị trường nội địa đã tăng liên tục trong vòng hơn 10 năm qua.

Nghệ thuật nói “không”

Khoảng 3 năm trước đây thị trường bảo hiểm đã nhất trí với nhau khi tuyên bố rằng mọi việc đã đi quá xa, phí quá thấp, điều kiện điều khoản quá rộng và quá nhiều năng lực nhận bảo hiểm. Khi đó mọi người đã cùng nhất trí là sẽ làm mọi cách để giảm tính thất thường của chu kỳ. Song cho đến nay vấn đề lớn nhất của các nhà bảo hiểm vẫn là: làm thế nào để nói “không” với khách hàng.



Mục tiêu tăng doanh số

Rất nhiều công ty dù không tuyên bố nhưng vẫn đang nhắm đến mục tiêu tăng trưởng doanh số. Nhưng trong một thị trường mà phí bảo hiểm đang liên tục giảm thì việc tăng cả doanh số và lợi nhuận là rất khó.

Nhiều công ty bảo hiểm và tái bảo hiểm thường bỏ qua tác động của chu kỳ thị trường khi lên kế hoạch. Khi một nhà bảo hiểm đặt mục tiêu tăng trưởng 15% thì cũng đồng thời phải xác định chỉ tiêu tăng trưởng dịch vụ mới khoảng 40% vì chắc chắn các dịch vụ tái tục sẽ giảm 20% và đó là chưa kể phí môi giới cũng tăng. Cách tốt nhất để giành dịch vụ mới là giảm phí, và vì vậy những vấn đề nội tại của thị trường mềm càng trở nên nan giải.

Trong khi cố gắng đạt mục tiêu đã đặt ra, các nhà bảo hiểm thường quên đi tỷ lệ giữa rủi ro và phí thu được. Trong khi đó họ đang ôm lấy nhiều rủi ro hơn so với số phí thu được trên sổ sách. Đối với bảo hiểm hàng hoá điều này rất nguy hiểm vì việc tích tụ rủi ro trong bảo hiểm hàng hoá rất khó kiểm soát, nhất là khi hàng hoá được chuyên chở bằng container đi nhiều nơi trên thế giới thông qua các cảng lớn.

Một vấn đề khác nữa là hàng hoá ngày càng có xu hướng được bảo hiểm với điều kiện chung chung như các hàng hoá chế biến với điều kiện bảo hiểm A “mọi rủi ro”. Trong khi đó nhiều loại hàng nguyên liệu có những điều kiện bảo hiểm riêng như Dầu thô chở rời, Than, Thực phẩm đông lạnh, Gỗ, vv. Những điều kiện bảo hiểm này ngày càng ít được sử dụng vì các khách hàng đã biết rằng điều



kiện bảo hiểm mọi rủi ro có lợi hơn nhiều. Trong hầu hết các trường hợp, các nhà bảo hiểm đều cho qua và không tính phụ phí đối với các trường hợp mở rộng bảo hiểm.

Tuy vậy bảo hiểm hàng hoá vẫn là một trong những nghiệp vụ bảo hiểm có lợi nhuận ở châu Á,

và hoạt động xuất nhập khẩu ở khu vực vẫn đang tăng mạnh. Thách thức đối với các nhà bảo hiểm là làm thế nào để duy trì lợi nhuận đó và có tầm nhìn xa hơn trước mỗi mùa tái tục đang đến.■

(Theo Asia Insurance Review - 9/2005)



Sự phát triển của vận tải biển thế giới



Và những vấn đề đặt ra cho bảo hiểm hàng hải

Thị trường vận tải biển thế giới đang trên đà phát triển mạnh mẽ và sôi động hơn bao giờ hết do nhu cầu mạnh mẽ về giao thương quốc tế: nhu cầu lớn về nguyên liệu thô cho nền kinh tế Trung Quốc đang tăng trưởng mạnh; sự vươn lên của Trung Quốc với tư cách một nước xuất khẩu hàng đầu thế giới; sự dịch chuyển cơ sở sản xuất sang những nước đang

phát triển như Ấn Độ và Pakistan; và nhu cầu không bao giờ thoả mãn của thế giới về nguồn năng lượng dầu khí.

Bảo hiểm hàng hải thế giới cũng chịu ảnh hưởng của những động lực này, đem lại cho các nhà bảo hiểm, môi giới và nhà cung cấp dịch vụ khác những cơ hội và thách thức mới.

Với sự gia tăng nhanh chóng nhu cầu chuyên chở hàng hoá bằng đường biển, thị trường vận tải biển đang ở trong giai đoạn phát triển tốt nhất từ trước đến nay. Nhu cầu đóng mới các con tàu để đảm bảo năng lực vận tải và để thay thế các tàu cũ tăng cao chưa từng thấy. Nhiều nhà máy đóng tàu đã nhận đủ các đơn đặt hàng cho đến cuối năm 2008.

Giá cước vận chuyển cũng đang tăng cao và chừng nào giá cước còn ở mức cao thì các chủ tàu còn muốn đầu tư thêm tàu mới. Vì số lượng đơn đặt hàng quá nhiều nên hiện nay cần tới 3 năm để đặt đóng mới một con tàu thay vì 18 tháng như trước đây.

Thị trường vận tải biển phát triển nóng, thời hạn giao tàu mới lâu hơn và giá thép tăng cao đã khiến cho giá trị mỗi con tàu cũng tăng lên. Trong nhiều trường hợp giá trị bảo hiểm đã tăng gấp đôi song phí bảo hiểm thì chỉ tăng không đáng kể.

Một con tàu dưới 5 tuổi có giá trị bảo hiểm tăng thêm là 25 triệu USD, song chỉ phải trả thêm từ 25.000 - 40.000 USD tiền phí bảo hiểm. Điều này có lợi cho các chủ tàu, song đối với các nhà bảo hiểm, hiệu quả trên đồng vốn đầu tư của họ bị giảm mạnh.

Những hiệu ứng phụ

Việc giá thép tăng mạnh trên thị trường thế giới đã khiến nhiều xưởng đóng tàu bị lỗ vì những hợp đồng đã ký được ấn định giá từ 2 năm trước. Do đó, họ đã tìm cách thay đổi bằng cách thoả thuận cho phép tăng giá hoặc không ấn định giá đối với những con tàu có thời hạn xuất xưởng lâu.

Do các nhà máy đóng tàu ở châu Á hiện đã hết công suất nên các xưởng đóng tàu ở phương Tây đã dành được nhiều thương vụ, đặc biệt là trong lĩnh vực đóng các tàu chuyên dụng như tàu chở hoá chất.

Một hiệu ứng phụ khác của tình hình hiện nay là việc các chủ tàu bán tàu của mình trước cả khi hạ thủy để thu lời. Một tàu chở dầu



đặt đóng 18 tháng trước đây với giá 75 triệu USD vừa được bán cho một chủ tàu khác với giá 140 triệu USD dù chưa được xuất xưởng.

Số lượng và trọng tải các con tàu cũng tăng mạnh, nhất là đối với các tàu chở container, trong khi đó năng lực tiếp nhận của cảng và các phương tiện dịch vụ đi kèm lại không tăng. Nhìn chung, người ta đã đánh giá quá thấp sự tăng trưởng xuất khẩu của Trung Quốc. Những vấn đề về thiếu cơ sở hạ tầng vận tải trong đất liền, thiếu nguồn nhân lực trong khi trọng tải của các tàu ngày càng tăng càng góp

phần làm trầm trọng hơn tình trạng tắc nghẽn tại cảng. Trong khi đó, việc phát triển các cảng biển mới không theo kịp tốc độ tăng trưởng của thương mại quốc tế do bị cản trở bởi các vấn đề về quy hoạch và môi trường.

Bảo hiểm thân và máy tàu

Thị trường bảo hiểm thân tàu luôn ở trong tình trạng rất cạnh tranh trong vòng 18 tháng qua do kết quả kinh doanh tốt của năm 2003. Tuy nhiên năm 2004 lại có kết quả xấu, do đó sẽ tạo ra sức ép tăng phí cho năm 2006.

Bảo hiểm P&I



BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

Thị trường bảo hiểm P&I có phí tăng trung bình 10% trong vài năm qua. Các hội bảo hiểm P&I đã không có lãi trong nhiều năm vì tỷ lệ tổn thất luôn ở mức gần 100% và luôn phải bù đắp bằng lãi đầu tư. Song do thị trường chứng khoán trong tình trạng suy thoái, lãi đầu tư không đủ để bù đắp chênh lệch tổn thất, điều này tạo ra sức ép đối với quỹ dự phòng của các hội.

Những vấn đề đáng quan tâm đối với thị trường P&I hiện nay là giá trị hàng hoá chuyên chở và trách nhiệm đối với hành khách tăng cao. Số lượng các tàu đóng mới tăng nhanh cũng đặt ra vấn đề thiếu đội ngũ thủy thủ có năng lực. Các chủ tàu hiện đang phải tìm kiếm nguồn nhân lực trẻ từ các nước như Trung Quốc và các nước thuộc Liên xô trước đây.

Khủng bố và cướp biển

Tháng 2 năm 2004, một quả bom đã phát nổ trên con tàu “Superferry 14” ở Philippines và gây hoả hoạn làm 118 người thiệt mạng. Vụ khủng bố này do nhóm khủng bố Abu Sayyaf có liên hệ với tổ chức Al-Qaeda gây ra. Sau sự việc này, Liên uỷ ban bảo hiểm chiến tranh (JWC) của thị trường Anh đã đưa Philippin vào danh sách khu vực bị loại trừ rủi ro chiến tranh. Điều này có nghĩa là mỗi khi có một con tàu đi vào khu vực này, chủ tàu phải thông báo cho nhà bảo hiểm và phải trả phụ phí bảo hiểm chiến tranh.

Việc làm này đã suýt gây ra một vụ bê bối ngoại giao do những tranh cãi xung quanh việc sử dụng thuật ngữ khu vực “có rủi ro chiến tranh” hay quốc gia “khủng bố”. Do đó JWC đã phải cân nhắc thay đổi lại cách làm từ



Vụ khủng bố bằng bom vào tháng 2/2004 trên con tàu “Superferry 14” ở Philippines làm 118 người thiệt mạng

trước đến nay. Họ đã quyết định chỉ định các chuyên gia về an ninh bên ngoài - tổ chức Aegis Defence Services - để thông báo cho các nhà bảo hiểm về những nguy cơ đối với vận tải biển. Mục đích của JWC là Aegis sẽ thông báo thường xuyên cho thị trường bảo hiểm về những thay đổi trong tình hình an ninh trên toàn thế giới.

Kết quả là họ đưa ra một danh sách các khu vực có rủi ro chiến tranh và khủng bố “cao hơn”; danh sách này sẽ được công bố rộng rãi trên website của nhiều tổ chức bảo hiểm để giúp các nhà bảo hiểm có thêm định hướng trong quyết định bảo hiểm rủi ro chiến tranh và khủng bố của mình. Danh sách mới này có tên gọi “JWC Hull War, Strikes, Terrorism and Related Perils Listed Areas 20th June 2005”.

Tuy nhiên, cách làm này cũng không đạt được sự nhất trí hoàn toàn. Một số nhà bảo hiểm kêu ca rằng họ chưa kịp ra thông báo huỷ bỏ để thay đổi theo danh sách mới. Một số khác cho rằng Aegis không bao quát hết các rủi ro chiến tranh - ví dụ như

thủy lôi chẳng hạn - vì trọng tâm của tổ chức này là các rủi ro liên quan đến khủng bố.

Việc đưa eo biển Malacca - khu vực có nhiều cướp biển hoạt động - vào danh sách trên cũng khiến nhiều chủ tàu không hài lòng, nhất là khi cướp biển được coi là một rủi ro thân tàu theo điều khoản bảo hiểm thân tàu chứ không phải là rủi ro chiến tranh. Đó là chưa kể đến khối lượng công việc tăng thêm khi phải thông báo tất cả 50.000 lượt tàu qua lại một trong những tuyến đường biển đông nhất thế giới trong 1 năm.

Lập luận của Aegis là nhiều tổ chức khủng bố coi việc tiến hành cướp biển như là một phương tiện để tăng nguồn thu. Mặt khác nhiều nhóm cướp biển có những hành vi không khác gì khủng bố khi sử dụng nhiều loại vũ khí tự động hoá. Do đó có ý kiến cho rằng nên chuyển rủi ro cướp biển sang điều khoản bảo hiểm chiến tranh. Điều này sẽ gây ra những tác động sâu sắc tới thông lệ hoạt động của thị trường và phí bảo hiểm phải trả.■

(Theo Reinsurance - 9/2005)

VỤ KHỦNG BỐ NƯỚC ANH 7/7

VÀ NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ

BẢO HIỂM RỦI RO KHỦNG BỐ

Những vụ đánh bom tại 4 trong số những nhà ga đông nhất của London và trên 1 chiếc xe buýt đã làm khoảng 50 người thiệt mạng và hơn 700 người bị thương. Đối với một số người, cú sốc này sẽ còn dai dẳng suốt cuộc đời họ. Nhưng đối với một số người khác, đây không phải là lần đầu tiên xảy ra những sự việc kinh hoàng như vậy.

Ngày 29/4/1992 tổ chức Quân đội cộng hoà Ailen (IRA) đã đặt bom trên một chiếc xe tải bên ngoài Sở giao dịch Baltic. Ngôi nhà này là trụ sở của nguồn cung cấp thông tin thị trường hàng hải độc lập duy nhất trên thế giới phục vụ cho các giao dịch thương mại và các hợp đồng phát sinh, và là một bộ phận quan trọng của ngành hàng hải nước Anh. Vụ đánh bom đã gây thiệt hại lớn cho toà nhà trước đó đã tồn tại qua 2 cuộc chiến tranh thế giới.

Những cơ quan đóng trong và xung quanh toà nhà này đã phải tạm thời chuyển đi nơi khác cho tới ngày 5/4/1993 khi toà nhà được sửa chữa xong. Hoạt động bình thường được khôi phục lại chỉ vãn vẹn 15 ngày sau khi công việc sửa chữa hoàn tất, một



quả bom thứ 2 của IRA đã nổ ở khu vực gần đó và cũng gây thiệt hại không khác gì lần trước.

Ngày 24/4/1993, một vụ đánh bom lớn đã nổ ra ở trung tâm London, làm 1 người thiệt mạng và hơn 40 người bị thương. Vụ nổ đã gây chấn động nhiều toà nhà và làm vỡ các cửa kính. Một nhà thờ bị sập hoàn toàn, một nhà thờ khác bị thiệt hại nặng và ga tàu điện ngầm Liverpool bị phá huỷ.

Trong cả 2 vụ khủng bố trên, chi phí cho việc khôi phục và xây dựng lại các toà nhà là rất lớn. Nhiều toà nhà của các công ty bảo hiểm cũng nằm trong số bị

hư hại, trong đó có toà nhà của Willis và của Commercial Union trước đây. Chi phí cho việc phá dỡ toà nhà Sở giao dịch Baltic cũ đã hết 4 triệu bảng, trong khi chi phí cho việc sửa chữa hư hại ở phố Liverpool và khu vực lân cận ước tính khoảng 1 tỷ bảng. Đây chỉ là những con số trong phạm vi hẹp, những thiệt hại nhỏ của các tổ chức thương mại khác, xe cộ và tài sản còn khiến chi phí tăng cao hơn nữa.

Đây là 2 vụ khủng bố nghiêm trọng nhất, song không phải là duy nhất. Chúng mở đầu cho một loạt các vụ đánh bom khác trong khoảng thời gian này,



Vụ đánh bom khủng bố tại toà nhà sở giao dịch Baltic do tổ chức Quân đội cộng hoà ai len (IRA) thực hiện ngày 29/4/1992

hiều vụ xảy ra ở trung tâm tài chính của thành phố và đều gây ra thiệt hại và chi phí khủng khiếp.

Bảo hiểm đóng vai trò quan trọng

Việc đáp ứng những chi phí như vậy mà không có sự trợ giúp của bảo hiểm là không thể thực hiện được và nhiều tổ chức có thể bị xoá sổ sau những sự kiện như thế. Mặc dù theo quan điểm của nhiều người, vụ tấn công khủng

bố mới đây nhất chỉ là vấn đề “khi nào xảy ra” chứ không phải là “nếu có xảy ra”, chi phí khổng lồ cho việc sửa chữa, xây dựng lại và nhiều loại chi phí khác vẫn không thể nào dự liệu được trong phạm vi một tổ chức, do đó việc mua bảo hiểm là cần thiết.

Từ trước đến nay, các công ty, nhà máy, các toà nhà văn phòng, cơ sở công nghiệp và nhiều tổ chức khác đều mua bảo hiểm khủng bố tại các công ty bảo hiểm, và các công ty này chuyển

nhượng một phần rủi ro cho các công ty tái bảo hiểm. Đây là một cách làm phổ biến và những công ty như Munich Re hay Swiss Re thường nhận lại một phần các rủi ro này từ các công ty bảo hiểm truyền thống.

Song những vụ khủng bố kinh hoàng vào đầu những năm 1990 đã khiến việc cung cấp bảo hiểm rủi ro khủng bố như trên bị ngừng lại. Các nhà tái bảo hiểm không muốn nhận những rủi ro như thế nữa, và do vậy các nhà bảo hiểm cũng phải ngừng bảo hiểm rủi ro khủng bố cho các tài sản doanh nghiệp. Không lâu sau đó, thị trường hầu như ngừng hẳn việc nhận bảo hiểm cho các thiệt hại do hành vi khủng bố vượt quá 100.000 bảng.

Trong quãng thời gian đó, không một tổ chức nào được bảo hiểm trước rủi ro khủng bố. Và đây là một khoảng thời gian đầy lo sợ của các cơ sở kinh doanh vì họ không thể yên tâm làm ăn nếu không được bảo hiểm trước rủi ro khủng bố. Hoạt động đầu tư của các nước trên thế giới vào thị trường Anh bị suy giảm đáng kể.

Giải pháp duy nhất

Giải pháp duy nhất lúc đó là việc thành lập Pool Re, một công ty bảo hiểm tương hỗ thuộc Chính phủ, các nhiệm vụ nhận tái bảo hiểm rủi ro khủng bố từ các công ty bảo hiểm. Mục đích của Pool Re là cung cấp tái bảo hiểm bảo vệ với chi phí hợp lý cho các thiệt hại tài sản của nước Anh để đảm bảo:

- 1/ đạt được mức độ công bằng hợp lý trong đối xử và đóng góp của các công ty bảo hiểm

2/ hoạt động của nó không quá cản trở các công ty tái bảo hiểm thương mại trong việc tham gia vào thị trường bảo hiểm rủi ro khủng bố

3/ đạt được sự cân bằng lợi ích giữa những người gánh chịu rủi ro tài chính, nhất là người bảo hiểm, các thành viên và những người đóng thuế.

Việc tham gia của các công ty bảo hiểm Anh là hoàn toàn tự nguyện. Cách làm này đã được đánh giá cao và xem xét áp dụng ở một số quốc gia khác. Việc chính phủ nhận bảo hiểm cho những tổn thất do hành vi khủng bố đã tạo ra một cuộc cách mạng trong việc bảo hiểm rủi ro khủng bố.

Ngay từ đầu, những thiệt hại do khủng bố vượt quá 100.000 bảng Anh của các tòa nhà, tài sản, và thiệt hại gián đoạn kinh doanh được chuyển sang cho Pool Re, với một mức phí tái bảo hiểm hợp lý. Chính phủ sẽ hỗ trợ cho những trường hợp bồi thường vượt quá khả năng của Pool Re, đồng thời có kế hoạch để đảm bảo rằng việc hỗ trợ đó sẽ được hoàn trả và người đóng thuế không bị ảnh hưởng về lâu dài. Do đó, các công ty bảo hiểm

có thể nhận bảo hiểm với hạn mức trách nhiệm cao hơn cho các rủi ro khủng bố và sau đó tái cho Pool Re.

Tiếp tục cải tiến

Cơ chế tái bảo hiểm của Pool Re đã có nhiều thay đổi qua các năm theo những thay đổi và yêu cầu của thị trường. Ban đầu, Pool Re chỉ bảo hiểm cho rủi ro cháy nổ, nhưng sau vụ khủng bố 11/9 - không phải là cháy hay nổ - người ta đã thấy có nhiều khe hở.

Do đó đại diện của các tập đoàn lớn đã thương thảo với nhau để đưa ra thỏa thuận về các giải pháp nhằm đáp ứng những đòi hỏi và thay đổi của thị trường.

Sự kiện 11/9 đã chứng tỏ rằng các tổ chức khủng bố có thể vượt ra ngoài những phương pháp tấn công thông thường là gây cháy và nổ. Do đó, Pool Re đã mở rộng phạm vi bảo hiểm là bảo hiểm cho tất cả các thiệt hại tài sản và gián đoạn kinh doanh sau đó do mọi nguyên nhân rủi ro.

Mức giữ lại của các công ty mua tái bảo hiểm từ Pool Re trước đây là 100.000 bảng trên một đầu dịch vụ. Mức giữ lại tối đa

của họ trong năm 2005 là 75 triệu bảng cho 1 sự kiện và 150 triệu bảng một năm.

Không thể đánh giá chính xác chi phí cho một khiếu nại về tổn thất do khủng bố, thiệt hại chủ yếu là của tòa nhà, hư hỏng các tài sản bên trong như thảm, tài liệu, các đồ mỹ thuật và đồ đạc. Thiệt hại gián đoạn kinh doanh còn khó xác định hơn vì nó còn ảnh hưởng lâu dài đến hoạt động của công ty.

Việc thành lập Pool Re đã đạt được sự đồng thuận của tất cả các công ty bảo hiểm. Vai trò và trách nhiệm đã được xác định, và các bên tham gia vào việc giải quyết bồi thường sau mỗi vụ tấn công đều biết rõ trách nhiệm của mình.

Những vụ tấn công khủng bố ngày 7/7 năm nay càng nhấn mạnh hơn tầm quan trọng của Pool Re trong việc đảm bảo ổn định kinh doanh cho các doanh nghiệp. ■

(Theo Reinsurance 9/2005)



MỘT SỐ KINH NGHIỆM VỀ BẢO HIỂM NÔNG NGHIỆP Ở



Trước những thiệt hại do hạn hán, lũ lụt và dịch bệnh gây ra cho sản xuất nông nghiệp trong thời gian qua, vấn đề bảo hiểm nông nghiệp ở Việt Nam đã nhiều lần được đặt ra, song cho đến nay vẫn chưa có một giải pháp nào hữu hiệu cho vấn đề này. Sau đây chúng tôi xin giới thiệu một số kinh nghiệm về bảo hiểm nông nghiệp ở Ấn Độ, một quốc gia cũng chủ yếu dựa vào sản xuất nông nghiệp như Việt Nam, để tham khảo. Bài viết của ông Suparas Bhandari, Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Nông nghiệp Ấn Độ.

Nhận thấy sự cần thiết phải có một chương trình bảo hiểm nông nghiệp tập trung cho cả nước, chính phủ Ấn Độ đã cho thành lập một công ty đặc biệt - Công ty Bảo hiểm Nông nghiệp Ấn Độ (AIC) - vào tháng 12/2002. Trong công ty này, GIC (Công ty Bảo hiểm Phi nhân thọ) chiếm 35% cổ phần, 4 công ty bảo hiểm khác thuộc khu vực nhà nước mỗi công ty chiếm 8,75% cổ phần, và phần còn lại thuộc sở hữu của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn. Vốn điều lệ của công ty là 1.500 tỷ rupi và vốn thực góp là 200 tỷ rupi.

Mục tiêu chủ yếu của AIC là bảo vệ và bảo đảm nguồn hỗ trợ tài chính trong trường hợp có thiệt hại về mùa màng, nông nghiệp và các lĩnh vực khác có liên quan và phát triển các sản phẩm bảo hiểm vì lợi ích của người nông dân.

Những khó khăn đối với bảo hiểm nông nghiệp ở Ấn Độ

Nông nghiệp là ngành sản xuất chính của Ấn Độ, đóng góp 22% GDP, cung cấp 58% việc làm và nuôi sống 69% dân số nước này. Nhu cầu bảo hiểm cho nông nghiệp là hết sức cần thiết vì đây

là một hoạt động kinh tế phụ thuộc nhiều vào điều kiện thời tiết. Việc thiết kế và thực hiện một chương trình bảo hiểm thích hợp cho nông nghiệp là rất phức tạp và khó khăn. Ý tưởng về bảo hiểm nông nghiệp đã xuất hiện ở Ấn Độ từ những năm đầu thế kỷ 20. Song chỉ đến những năm gần đây bảo hiểm nông nghiệp mới được triển khai rộng rãi và hiện đang phát triển cả về phạm vi, diện phục vụ khách hàng và cơ cấu sản phẩm.

Bảo hiểm nông nghiệp ở Ấn Độ cũng gặp phải một số khó khăn, đặc biệt là bảo hiểm mùa màng ở nông thôn. Sau đây là 10 vấn đề lớn nhất:

Số lượng lớn các nông trại có quy mô nhỏ

Khoảng 62% trong tổng số 120 triệu nông dân ở Ấn Độ chỉ có trong tay dưới 1 hecta đất canh tác. Những nông trại nhỏ này chỉ chiếm khoảng 17% diện tích trồng trọt cả nước. Số lượng lớn các nông trại với diện tích đất nhỏ này khiến cho việc thực hiện bảo hiểm mùa màng cho từng cá nhân rất khó khăn. Do đó, hiện nay chương trình bảo hiểm phải thực hiện theo phương thức “khu vực đồng nhất”, tức là đơn vị bảo hiểm được tính theo một khu vực nhất định, ví dụ như một làng, xã.

Nhu cầu rất đa dạng

Điều kiện thời tiết ở các khu vực khác nhau là rất khác nhau. Hơn nữa, việc sử dụng máy móc kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp cũng rất chênh lệch giữa các vùng khác nhau của đất nước. Việc thiết kế một chương trình bảo hiểm đáp ứng được tất cả những yêu cầu khác nhau của

các khu vực và các loại cây trồng là rất khó. Do đó cần phải có sản phẩm riêng cho từng loại cây trồng và từng khu vực để đáp ứng những rủi ro khác nhau.

Thu nhập của nông dân rất thấp

Đa số nông dân Ấn Độ rất nghèo và không thể có tiền đóng phí bảo hiểm cao. Do tính lan rộng của các rủi ro trong nông nghiệp, phí bảo hiểm nông nghiệp thường rất cao, ngay cả ở những nước phát triển. Do đó chính phủ phải chủ động hỗ trợ nông dân thông qua nguồn ngân sách từ trung ương và từng địa phương.

Mở rộng phạm vi bảo hiểm

Hiện nay những rủi ro trong sản xuất nông nghiệp được bảo hiểm mới chỉ từ giai đoạn gieo hạt đến khi thu hoạch. Việc cung cấp bảo hiểm với phạm vi rộng hơn, bao gồm từ trước khi gieo hạt đến tổn thất sau thu hoạch vẫn còn là một khó khăn.

Những rủi ro từ phía người mua bảo hiểm

Chương trình bảo hiểm được chính phủ hỗ trợ hiện nay là bảo hiểm bắt buộc đối với những hộ nông dân được vay vốn từ các quỹ tín dụng và tự nguyện đối với những đối tượng khác. Song hiện nay hơn 70% nông dân Ấn Độ vẫn chưa được vay vốn tín dụng. Những hộ nông dân này thường chỉ tham gia bảo hiểm khi thấy thời tiết không thuận lợi và có khả năng ảnh hưởng đến thu hoạch của họ.

Đưa sản phẩm đến với người nông dân

Cho đến nay AIC vẫn chưa có được một hệ thống marketing hữu hiệu để đưa dịch vụ bảo hiểm tới từng làng xã. Người nông dân chỉ có thể mua bảo hiểm tại quỹ tín dụng gần nhất. Việc bán bảo hiểm tới người nông dân cần được tăng cường thông qua các tổ chức phi chính phủ hay các đại lý bảo hiểm siêu nhỏ, vv...

Kết hợp nhiều sản phẩm trong đơn bảo hiểm trọn gói

Người nông dân thường mong muốn có một sản phẩm bảo hiểm trọn gói cho tất cả các yêu cầu của mình, từ bảo hiểm vật nuôi, tai nạn cá nhân, y tế, mùa màng cho đến các nông cụ. Tuy nhiên, việc kết hợp bảo hiểm nông nghiệp theo từng khu vực với bảo hiểm các rủi ro khác cho từng cá nhân là rất khó cho cả ngành bảo hiểm và chính phủ.

Thiếu số liệu thống kê

Nhiều loại rau trồng và hoa quả vẫn chưa được bảo hiểm do không có số liệu chính xác về sản lượng và tình hình tổn thất. Phần lớn những loại cây trồng này là để phục vụ mục đích xuất khẩu và là nguồn thu ngoại tệ quý giá cho đất nước.

Tăng số lượng khách hàng bảo hiểm

Mục tiêu của AIC là tăng số lượng nông dân tham gia bảo hiểm lên khoảng 50% trong vòng 7-10 năm tới. Hiện nay, AIC mới chỉ bảo hiểm được cho 15% số nông dân cả nước.

Vấn đề tài chính

Chính phủ Ấn Độ hiện đang trợ cấp một phần tiền phí bảo hiểm và bù đắp thâm hụt trong trường

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM THẾ GIỚI

hợp tổn thất quá lớn. Định hướng trong tương lai là phải thực hiện một quy chế tài chính nghiêm ngặt theo nguyên tắc định phí trong bảo hiểm và từ đó, chính phủ cho mức trợ cấp phí bảo hiểm phù hợp.

Vai trò của AIC trong việc thúc đẩy bảo hiểm nông nghiệp

Bảo hiểm nông nghiệp đã có những bước tiến quan trọng kể từ khi thành lập AIC. Công ty hiện đang triển khai hoạt động trên nhiều mặt. Việc hợp tác với các bang được tăng cường. Các bang ở phía Bắc Ấn Độ như Rajasthan, Haryana, Jammu và Kashmir đã bắt đầu triển khai bảo hiểm nông nghiệp. Việc tuyên truyền và nâng cao nhận thức về bảo hiểm được coi là ưu tiên hàng đầu để giúp người nông dân hiểu được lợi ích của việc tham gia bảo hiểm.

AIC cũng đang tìm cách tăng

cường việc bán bảo hiểm đến từ làng xã. Một số sản phẩm mới cũng được triển khai như bảo hiểm thu nhập, bảo hiểm thời tiết. Nhiều sản phẩm bảo hiểm mới cho cây thuốc và cây lấy tinh dầu, các loại rau và cà phê cũng đang được nghiên cứu.

AIC cũng đang tăng cường đáng kể nguồn nhân lực và hệ thống cơ sở tới từng địa phương để phục vụ người nông dân được tốt hơn. Hiện nay AIC đang cùng chính phủ xem xét lại chương trình bảo hiểm nông nghiệp đang tiến hành.

Bước đầu, những cố gắng của AIC đã mang lại kết quả, số lượng người tham gia bảo hiểm đã tăng từ 12 triệu trong năm 2003 - 2004 lên 16 - 17 triệu năm 2004 - 2005.

Chương trình bảo hiểm nông nghiệp quốc gia (NAIS) được chính phủ hỗ trợ và trực tiếp điều chỉnh mức phí. Tỷ lệ phí

bảo hiểm cho cây lương thực và các loại hạt có dầu dao động từ 1,5-2% và 2,5-3,5% trên số tiền bảo hiểm tùy theo mùa vụ. Trong trường hợp AIC tính toán và đưa ra mức phí thấp hơn thì sẽ áp dụng mức phí thấp hơn đó. Những hộ nông dân nhỏ (có dưới 2 hecta đất) thì sẽ được hỗ trợ 50% phí bảo hiểm ban đầu, song mức hỗ trợ đã giảm dần và hiện chỉ còn 10%.

Sự tham gia của các công ty bảo hiểm tư nhân

Một số công ty bảo hiểm tư nhân cũng đã tham gia vào bảo hiểm nông nghiệp. Công ty ICICI Lombard và IFFCO Tokio đã bắt đầu triển khai bảo hiểm thời tiết cho nông nghiệp. Sự tham gia của các công ty này đã góp phần tăng thêm sự lựa chọn cho người nông dân khi mua bảo hiểm.■

(Theo Asia Insurance Review - 9/2005)





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

VIETNAM NATIONAL REINSURANCE CORPORATION
(VINARE)



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

Vinare sẵn sàng:

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



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

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

HANOI: 141 Le Duan Str., Hoan Kiem Dist., Tel: 84.4. 9422354/65 - 69 - Fax: 84.4.9422351

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