VINARE

TẠP CHÍ THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

Số 4. Tháng 12/2010

Những thách thức trước mắt đối với thị trường tái bảo hiểm

Thực tế là thị trường tái bảo hiểm đã vượt qua khủng hoảng tài chính thế giới một cách thành công, và ít bị tác động bởi khủng hoảng hơn các định chế tài chính khác, như ngân hàng và các công ty bảo hiểm nhân thọ. Bài viết này thể hiện quan điểm của các tổ chức xếp hạng tài chính về thị trường tái bảo hiểm tại Hội nghị Monte Carlo Rendez-Vous.

Nếu không tính nửa đầu năm 2010 với những tổn thất thiên tai lớn như trận động đất 8,8° Richter tại Chile, sự cố tràn dầu của giàn khoan Deepwater Horizon tại Vịnh Mexico và những tổn thất vì bão lớn tại Mỹ, châu Âu và Úc thì kết quả kinh doanh bảo hiểm trong 18 tháng vừa qua là rất khả quan, chủ yếu là do tổn thất thiên tai dưới mức trung bình trong năm 2009 và các quĩ dự phòng dư thừa trong những năm nghiệp vụ trước.

Theo Moody's, những vấn đề này kết hợp cùng với sự phục hồi mạnh mẽ của thị trường tài chính kể từ đầu năm 2009 đến nay đã dẫn đến sự tăng vốn mạnh mẽ trong thời gian gần đây của thị trường tái bảo hiểm.

Tổn thất thiên tai lớn trong nửa đầu năm 2010

Tổ chức xếp hạng tài chính Standard & Poor (S&P) cho hay tổn thất thiên tai trong nửa đầu của năm 2010 ở mức cao nhất trong vòng 10 năm trở lại đây, nhưng capacity vẫn rất dồi dào cho phép các công ty chấp nhận lỗ nghiệp vụ. Thị trường tái bảo hiểm một lần nữa phải thể hiện quyết tâm sau một năm 2009 với ít tổn thất.

Theo S&P, triển vọng lợi nhuận năm 2010 của thị trường tái bảo hiểm hoàn toàn trái ngược với kết quả của năm 2009. Sau những khủng hoảng của năm 2008, thị trường tái bảo hiểm đã xây dựng lại capacity và lòng tin trong năm 2009 và được củng cố bởi tình hình bồi thường nghiệp vụ tài sản và tình hình tài chính ổn định. Tuy nhiên trong nửa đầu của năm 2010 tổn thất thiên tai được bảo hiểm đã trên 20 tỷ USD, tương đương với tổn thất xảy ra trong cả năm 2009. Hơn nữa theo S&P ước tính hơn một nửa ngân sách dành cho thiên tai hàng năm của thị trường tái bảo hiểm đã được sử dụng trước khi mùa mưa bão của Mỹ xảy ra, và hầu hết các nhà dự báo thời tiết đều cho rằng mùa mưa bão 2010 sẽ hoạt động mạnh hơn so với mức trung bình hàng năm.

Nguồn vốn và capacity thặng dư

Theo Moody trong năm 2009, tổng giá trị sổ sách của 40 công ty tái bảo hiểm đứng đầu thế giới tăng thêm 28% so với năm 2008 và đạt gần 365 tỷ USD trong năm 2009. Mặc dù tổn thất thiên tai cao và các doanh nghiệp đang mua lại cổ phần trong nửa đầu của 2010 nhưng tình hình vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp này vẫn tiếp tục tăng khi kết thúc quí II/2010 và đạt gần 385 tỷ USD.

Nhưng đồng thời nhu cầu tái bảo hiểm vẫn rất thấp cho thấy tốc độ tăng trưởng chậm trên toàn cầu. Trong số các công ty bảo hiểm phi nhân thọ mà Moody's khảo sát thì hầu hết không có kế hoạch tăng ngân sách cho tái bảo hiểm trong năm 2011. Với doanh thu phí giảm xuống mức thấp hơn và vốn chủ sở hữu ổn định, capacity ngành bảo hiểm sẽ dồi dào mà chắc chắn sẽ làm gia tăng cạnh tranh về giá.

Lợi nhuận nghiệp vụ hạn chế

Theo AM Best, mặc dù đạt được lợi nhuận cao và capacity dồi dào sau cuộc khủng hoảng của năm 2008, điều kiện thị trường hiện tại đối với hầu hết các nghiệp vụ diễn biến theo những chiều hướng khác nhau. Thị trường tái bảo hiểm thế giới đang phải đấu tranh để duy trì doanh thu trong năm vừa qua. Xu hướng này chắc chắn sẽ còn tiếp tục, bất chấp việc giảm doanh thu phí của thị trường bảo hiểm gốc. Các công ty nhượng tái đã ứng phó lại với áp lực về kinh tế bằng cách tiếp tục tăng mức giữ lại khi nguy cơ rủi ro giảm, trong khi các công ty tái bảo hiểm kiên quyết duy trì kỷ luật khai thác.

AM Best cũng cho hay mặc dù vậy nhưng lợi nhuận khai thác đang chịu tác động bởi phí giảm và tăng chi phí tổn thất đối với hầu hết các nghiệp vụ và các lãnh thổ việc này đang làm thâm hụt kết quả kinh doanh của năm nghiệp vụ.

Còn Fitch cho hay theo các nhà bình luận thì nguồn vốn ít nhất là cũng đầy đủ. Mặc dù bị lỗ trong năm 2008 nhưng sự phục hồi kinh tế cho đến nay được đánh giá là đủ để đảm bảo nguồn vốn sẽ không bị rút khỏi thị trường. Sẽ có ít công ty mới tham gia thị trường vì chỉ có rất ít nghiệp vụ thiếu capacity, ngoại trừ đối với tái bảo hiểm tín dụng và bảo đảm, nhưng những dự báo về tổn thất gần đây của dịch vụ này làm giảm khả năng thu hút capacity mới.

Phí sẽ giảm

Theo Fitch, tỷ lệ phí luôn là chủ đề được bàn thảo rộng rãi tại Hội nghị Monte Carlo và đây cũng là chủ đề chính trong cuộc họp của năm nay.

Phần lớn các công ty tái bảo hiểm và môi giới/những đối tượng tham gia vào thị trường đều đồng quan điểm rằng phí bảo hiểm nhìn

chung sẽ giảm khi không xảy ra thêm những vụ thiên tai lớn. Một số thì cho rằng khó có thể duy trì mức phí bảo hiểm thiên tai đối với nghiệp vụ tài sản ở mức hiện tại nếu như không xảy ra một tổn thất thiên tai lớn được bảo hiểm nữa trước khi kết thúc năm vì những tổn thất hiện tại được thông báo cho đến nay đã không tác động đến capacity dồi dào của các công ty tái bảo hiểm.

Những bình luận được đưa ra rất đa dạng theo từng nghiệp vụ và khu vực và nhất là giữa các môi giới và các công ty tái bảo hiểm. Theo Fitch, dự báo lạc quan nhất cho rằng phí bảo hiểm sẽ tăng 3%, trong khi dự báo bi quan nhất thì lại cho rằng phí của một số nghiệp vụ sẽ giảm 10%, và cũng có những dự báo cho rằng phí sẽ dao động trong mức từ 0% đến -5%.

Một số ý kiến được đưa ra tại Hội nghị Monte Carlo dự báo phí bảo hiểm thiên tai đối với nghiệp vụ tài sản tại mùa tái tục 2011 sẽ tăng từ 0% đến 5%, còn phí nghiệp vụ tài sản khác sẽ không thay đổi và phí trách nhiệm sẽ giảm nhiều nhất là 5%.

Moody cũng đồng quan điểm và cho hay ngoại trừ một số yếu tố (như khu vực hay nghiệp vụ chịu những tổn thất lớn, như tại Chile và nghiệp vụ năng lượng ngoài khơi) thì phí tái tục tái bảo hiểm tiếp tục giảm đối với hầu hết các nghiệp vụ tài sản và trách nhiệm.

Trong khi phí nghiệp vụ tài sản có thể vẫn duy trì ở mức phù hợp thì phí đối với nghiệp vụ trách nhiệm dường như là không tương xứng. Trong trường hợp không có những sự cố thiên tai 40 tỷ đến 50 tỷ USD (hay hàng loạt các sự cố) thì chắc chắn phí giảm.

Phí bảo hiểm vào mùa tái tục Tháng 1 và Tháng 7

S&P cho hay phí đã bắt đầu giảm nhẹ vào mùa tái tục Tháng 1/2010, và kể từ đó phí tiếp tục giảm, và

mùa tái tục Tháng 7 đối với dịch vụ bảo hiểm thiên tai giảm 10%-12% trên cơ sở điều chỉnh theo rủi ro. Kết quả là nhiều dịch vụ được khai thác hơn trong mùa tái tục. Tháng 1/2010 để đề phòng phí tiếp tục giảm, trái ngược lại với năm trước. S&P cũng cho hay do tổng nguồn vốn dồi dào của thị trường tái bảo hiểm, nhu cầu ít hơn từ các công ty nhượng tái và tính chu kỳ của thị trường bảo hiểm nên mọi người không ngạc nhiên trước những xu hướng tái tục gần đây mặc dù đã chứng kiến mức độ hoạt động của thiên tai trong qui I/2010.

AM Best cho rằng những trận động đất lớn gần đây xảy ra trên thế giới không làm sự thay đổi thị trường. Tuy nhiên, cũng đủ để làm ổn định phí bảo hiểm thiên tai, ở mức độ tối thiểu đối với những khu vực cụ thể bị ảnh hưởng, khi những đối tượng chịu rủi ro có nhận thức về những tổn thất liên quan đến động đất có thể xảy ra.

Triển vọng

Các tổ chức xếp hạng tài chính đưa ra những triển vọng thị trường tái bảo hiểm đa dạng. Moody's và Fitch đưa ra những quan điểm tiêu cực trong khi AM Best và S&P cho

rằng thị trường sẽ ổn định.

S&P cho hay mặc dù đã đề cập đến những xu hướng tiêu cực, nhưng vẫn giữ quan điểm thị trường sẽ phát triển ổn định vì tình hình tài chính của thị trường tái bảo hiểm vẫn vững mạnh. Ngoài ra, 77% các công ty tái bảo hiểm được xếp hạng được S&P điều tra sẽ tiếp tục phát triển ổn định.

Trong khi đó AM Best cho hay thị trường tái bảo hiểm vẫn duy trì được tình hình vốn hóa tốt, và cũng tin tưởng rằng nguyên tắc khai thác và khả năng duy trì phí sẽ là những nhân tố dẫn đến thành công của các công ty tái bảo hiểm trong điều kiện thị trường hiện tại. AM Best tiếp tục dự báo rằng mức phí bảo hiểm của phần lớn các công ty tái bảo hiểm sẽ ổn định trong vòng 12 - 18 tháng tới.

Tuy nhiên, Moody vẫn duy trì quan điểm cho rằng thị trường tái bảo hiểm sẽ phát triển theo xu hướng tiêu cực vì tin rằng tình hình tài chính của các công ty tái bảo hiểm chắc chắn sẽ suy yếu chứ không tăng lên trong vòng 12 đến 18 tháng tới. Theo Moody thị trường tái bảo hiểm vẫn tiếp tục chịu thách thức bởi mức phí mềm, capacity dồi dào, lợi nhuận đầu tư thấp và định giá thị trường vốn thấp. Và quan điểm này cũng đã được phản ánh trong xếp hạng gần đây và triển vọng đối với từng doanh nghiệp riêng biệt.

Fitch cũng cùng quan điểm với Moody nhưng nhân tố chính dẫn đến việc Fitch đưa ra quan điểm về triển vọng tiêu cực của thị trường tái bảo hiểm là các công ty tái bảo hiểm khó có thể tái tăng vốn sau một sự cố thiên tai lớn. Các công ty tái bảo hiểm lớn hơn và có danh mục rủi ro đa dạng hơn không mấy quan ngại vấn đề này vì họ tin rằng thị trường vốn đã mở cửa trở lại và nhu cầu của nhà đầu tư đang tăng lên. Những công ty tái bảo hiểm với quá trình kinh doanh ngắn hơn và tập trung nhiều hơn vào các nghiệp vụ dễ bị rủi ro đối với bảo hiểm tài sản thì ít lạc quan hơn.

Xét một cách toàn diện, những rủi ro thiên tai lớn trong thời gian ngắn sắp tới có thể dẫn đến sự khác biệt lớn về vị thế cạnh tranh của các công ty tái bảo hiểm và phạm vi sẵn có của nguồn vốn vẫn duy trì ở mức thấp hơn những năm trước.■

(Theo Asia Insu. Review - Tháng 11/2010)

Những dấu hiệu về thị trường bảo hiểm 2011 vẫn chưa rõ ràng

Những thảm họa thiên tai nặng nề đã khiến năm 2010 là một năm có tổn thất cao đối với thị trường tái bảo hiểm thế giới. Mùa tái tục 1/1/2011 đang đến gần và những cuộc thảo luận đang diễn ra sôi nổi, bài viết này sẽ trình bày những quan điểm của các nhà tái bảo hiểm và môi giới về thị trường châu Á tại Hội nghị Monte Carlo Rendez-Vous vừa mới diễn ra.

Với sự tham gia của trên 2.500 lãnh đạo và các chuyên gia từ 80 quốc gia (các công ty tái bảo hiểm, bảo hiểm, môi giới, luật sư, tư vấn tài chính và báo chí quốc tế), Le Rendez-Vous de Septembre lần thứ 54 (RVS) một lần nữa đã nêu bật tầm quan trọng của sự kiện này như là hội nghị Tái bảo hiểm của năm.

Những dự báo cho năm 2011

Mở màn cho các cuộc họp, Munich Re cho biết công ty dự kiến sẽ đưa ra mức phí và các điều kiện ổn định trong mùa tái tục P&C sắp tới nhất là khi tình hình tổn thất kinh tế toàn thế giới trong nửa đầu của năm 2010 đã lên đến 70 tỷ USD, cao hơn tổng tổn thất của cả năm 2009. Ông Torsten Jeworrek, thành viên Hội đồng quản trị Munich Re đồng thời là Giám đốc bộ phận Tái bảo hiểm cho hay: Phí bảo hiểm đã tăng đáng kể đối với những nghiệp vụ chịu tổn thất nặng nề như bảo hiểm năng lượng và trường hợp bảo hiểm thiên tai tại Mỹ Latin.

Ông Ludger Arnoldussen, thành viên Hội đồng quản trị Munich Re trước đó cũng đã nêu quan điểm rằng đối với mùa tái tục. Tháng 1/2011 Munich Re không dự báo có những thay đổi lớn về tình hình thị trường, trừ những sự kiện quá lớn có thể làm thay đổi ngành bảo hiểm. Munich Re hy vọng cải thiện lợi nhuận tại những thị trường chịu ảnh hưởng bởi tổn thất và tại những thị trường mà phí bảo hiểm gốc đang tăng, tại châu Á khả năng phí giảm là rất khó xảy ra.

Tổng giám đốc Denis Kessler của SCOR cho hay đối với mùa tái tục vào tháng 1 sắp tới ông hy vọng rằng phí tái tục ít nhất cũng ổn định hoặc chỉ tăng nhẹ đối với hầu hết các nghiệp vụ tại châu Á và trên toàn thế giới.

Mặc dù thị trường bảo hiểm gốc của các nước đang phát triển của châu Á đang tăng trưởng mạnh nhưng ông Ulrich Wallin, CEO tập đoàn Hannover Re đã nhấn mạnh rằng các công ty bảo hiểm liên tục phải đối mặt với cạnh tranh gay gắt để có được dịch vụ. Liên quan đến hợp đồng cố định ông cũng cho hay: phí bảo hiểm nhìn chung là mềm trừ đối với các thị trường/chương trình bị ảnh hưởng bởi tổn thất.

Theo ông chiến lược của công ty là duy trì danh mục rủi ro đa dạng.

Danh mục dịch vụ trải rộng khắp các thị trường đang phát triển của công ty sẽ tạo cơ hội để công ty tăng trưởng. Mặc dù thị trường đang rất cạnh tranh nhưng phí hầu như vẫn ở mức phù hợp. Tại những khu vực mà Hannover Re thấy có sự cạnh tranh gay gắt thì công ty sẽ không hoạt động tại đó.

Dự báo về thị trường Úc và New Zealand

Xác định rõ những thị trường cụ thể - Úc và New Zealand ông Wallin cho hay phí dự kiến sẽ tăng do xảy ra vụ động đất nghiêm trọng gần đây (Christchurch), tần suất xảy ra tổn thất thiên tai cao chưa được phản ánh đầy đủ trong phí tái bảo hiểm. Phí bảo hiểm gốc tăng nhưng chủ yếu là duy trì trong phạm vi tỷ lệ giữ lại của các công ty bảo hiểm. Điều kiện tái bảo hiểm sẽ vẫn tiếp tục ổn định hoặc sẽ thắt chặt.

Ông Michel Blanc, Giám đốc khai thác Tài sản & Trách nhiệm của SCOR Reinsurance khu vực châu Á-Thái Bình Dương, cho hay phí bảo hiểm tài sản gốc tại Úc nhìn chung đã tăng kể từ cuối năm 2008 đến nay và dự kiến tiếp tục tăng thêm do những tổn thất thiên tai, với combined ratio của ngành bảo hiểm khoảng 105% trong năm 2009 so với tỷ lệ 88% của năm 2008.

Theo thông tin mới nhất và xem xét tỷ trọng giữa các nghiệp vụ, SCOR đánh giá tỷ lệ khai thác dự kiến của năm 2011 đối với các dịch vụ tài sản tại Úc/New Zealand về hợp đồng tỷ lệ, phi tỷ lệ và thiên tai vẫn duy trì ở mức "hấp dẫn" đến "rất hấp dẫn".

Tăng trưởng tốt tại Trung Quốc

SCOR cho hay ngoại trừ sự tăng trưởng mạnh của phí bảo hiểm xe cơ giới của Trung Quốc (+36%) thì các dịch vụ phi cơ giới cũng đạt mức tăng trưởng 23% trong nửa đầu của 2010.

Tăng trưởng mạnh ở nghiệp vụ kỹ thuật (do chương trình kích cầu của chính phủ), hàng hóa (do phục hồi hoạt động xuất nhập khẩu) và các nghiệp vụ trách nhiệm/lòng trung thành.

Theo ông Blanc thách thức tại Trung Quốc là khó khăn trong việc định lượng nguy cơ rủi ro thiên tai do thiếu những thông tin cần thiết. Để đối phó với những thiếu hụt thông tin, SCOR vẫn duy trì mức độ nhận dịch vụ hiện nay đối với rủi ro bảo hiểm tài sản và kỹ thuật và giảm nguy cơ rủi ro thiên tai trong 2 năm gần đây.

Ấn Độ tiếp tục định phí tương xứng rủi ro

Đối với Ấn Độ nhìn chung mùa tái tục 2010 cho thấy xu hướng điều kiện điều khoản tái bảo hiểm đang thắt chặt hơn

Ông Blanc đã theo dõi một số dấu hiệu cho thấy điều kiện điều khoản ổn định và thậm chí đang thắt chặt vào mùa tái tục bảo hiểm tài sản vào 1/4 và 1/7. Công ty dự kiến tỷ lệ khai thác nghiệp vụ tài sản dự kiến của năm 2011 tại Ấn Độ đối với cả hợp đồng tỷ lệ và phi tỷ lệ sẽ vẫn phù hợp.

Áp lực giảm phí mạnh tại Hàn Quốc

Hiện tại phí bảo hiểm tài sản tại Hàn Quốc tiếp tục mềm do cạnh tranh gay gắt đối với những rủi ro lớn với capacity tái bảo hiểm dồi dào. Theo ông Blanc do không xảy ra thiên tai gây tổn thất lớn (kể từ cơn bão Maemi vào năm 2003) và không có những khiếu nại bảo hiểm lớn trong năm 2009 và 2010 nên kết quả kinh doanh của các công ty gốc vẫn rất khả thi.

Còn đối với tái bảo hiểm, câu hỏi mà các công ty tái bảo hiểm (đứng đầu) có thể đặt ra là liệu việc giảm phí bảo hiểm gốc và áp lực phí đối với hợp đồng phi tỷ lệ sẽ vẫn mang lại lợi nhuận cho các công ty tái bảo hiểm hay không. SCOR dự kiến tỷ lệ khai thác trong năm 2011 của các dịch vụ tài sản tại Hàn Quốc đối với cả hợp đồng tỷ lệ, phi tỷ lệ và thiện tai vẫn duy trì được mức phí tương xứng rủi ro.

Quá trình tập trung hóa và sự tăng giá đồng Yên của Nhật Bản đã làm giảm nhu cầu tái bảo hiểm

Tại Nhật Bản theo ông Wallin những vụ sáp nhập gần đây của cả thị trường bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ đã gây ra sự sụt giảm nhu cầu tái bảo hiểm của các công ty bảo hiểm gốc của thị trường bảo hiểm lớn thứ hai thế giới này.

Nhu cầu tái bảo hiểm đang giảm xuống là do những hoạt động sáp nhập gần đây nhưng thị trường vẫn thu được lợi nhuận. Điều kiện điều khoản vẫn ổn định đối với cả thị trường bảo hiểm và tái bảo hiểm.

Theo ông Wallin đối với nguy cơ rủi ro thiên tai vào mùa tái tục Tháng 4/2010 phí rủi ro thiên tai đã giảm xuống bằng với mức phí của năm 2008. Phí được dự kiến sẽ ổn định đối với đơn bảo hiểm động đất và bão.

Việc đồng Yên Nhật tăng giá đạt mức kỷ lục cũng trở thành một vấn đề nghiêm trọng đối với các công ty tái bảo hiểm. Theo ông Blanc việc đồng Yên tiếp tục tăng giá có thể sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến capacity rủi ro thiên tai của thị trường tái bảo hiểm, điều đó có nghĩa là tích tụ rủi ro thị trường của các công ty tái bảo hiểm nước ngoài sẽ bị ảnh hưởng

Mức phí phù hợp

Tổn thất nghiêm trọng do động đất tại Chile đã cho thấy tầm quan trọng của mức phí phù hợp rủi ro, thậm chí đối với cả những năm mà tổn thất xảy ra tương đối ít. Tiềm lực tài chính là nguồn tài sản quan trọng nhất. Không chấp nhận tăng trưởng mà không thu được lợi nhuận.

Ông Brian Gray, Giám đốc khai thác, Swiss Re cũng đồng quan điểm và cho rằng thách thức chính đối với thị trường bảo hiểm là lợi nhuận đầu tư giảm từ cuối năm 2008 đến nay. Điều đó cũng có nghĩa là cần tăng lợi nhuận nghiệp vụ để đảm bảo lợi nhuận chung ổn định.

Ông Kessler đồng tình và cho rằng thậm chí phí giảm nhưng những nghiệp vụ cụ thể như tài sản vẫn duy trì được biên lợi nhuận hợp lý. Ông cũng có cái nhìn lạc quan khi cho rằng sẽ không có capacity mới tham gia thị trường tái bảo hiểm.

Swiss Re cho rằng thị trường bảo hiểm vẫn sẽ biến động nhẹ

Nhận định về thị trường bảo hiểm/tái bảo hiểm, ông Gray cho hay điều kiện kinh tế của thị trường tái bảo hiểm là một "bức tranh pha trộn". Lãi suất thấp hơn rất nhiều và kết quả kinh doanh nghiệp vụ thấp đang đối nghịch lại với việc dư thừa capacity trên thị trường. Vốn cho thị trường tái bảo hiểm phi nhân thọ đang quay trở về ngang bằng với mức trước khủng hoảng, khách hàng đang tăng vốn và cả mức giữ lại.

Những biến động lớn trên thị trường sẽ khó xảy ra trong thời gian từ nay đến mùa tái tục tháng 1, và ngành bảo hiểm sẽ tập trung vào phương pháp cụ thể về khách hàng và thị trường.

Thị trường chỉ thắt chặt nếu có những vụ bồi thường lớn từ 10-50 tỷ USD

Với mức tăng capacity và nguồn vốn cao, thị trường bảo hiểm sẽ chỉ có thể tăng phí nếu phải đối mặt với tổn thất rất lớn. Các chuyên gia cho hay mặc dù nghiệp vụ P&C đang trải qua chu kỳ thị trường mềm,

song tần suất xảy ra thiên tai cao trên khắp thế giới đã làm trầm trọng hơn những lo ngại về định phí rủi ro thiên tai.

Theo ông Gray mặc dù nửa đầu của năm 2010 đã xảy ra những tổn thất phải bồi thường lớn như động đất tại Chile và vụ tràn dầu của công ty BP nhưng vẫn cần những chất xúc tác khác để thay đổi toàn thị trường. Ông Gray cũng cho rằng phí chỉ có thể tăng nếu có một tổn thất lớn khoảng 10 tỷ USD xảy ra. Nhiều công ty vẫn đang phụ thuộc nhiều vào dự phòng và những nghiệp vụ chính trên thị trường được định phí thấp.

Theo báo cáo Thị trường tái bảo hiểm thiên tai thế giới của Guy Carpenter thì một tổn thất trong khoảng 20-30 tỷ USD có thể không dẫn đến tăng phí song có thể làm giảm capacity và ổn định thị trường.

Tuy nhiên, một tổn thất vượt quá 50 tỷ USD có thể ngay tức khắc dẫn đến điều chỉnh phí. Một vụ tổn thất lớn như vậy có thể làm thâm hụt lợi nhuận nghiệp vụ từ năm 2009 và điều chỉnh lại sự mất cân đối cung/cầu hiện tại. Những tổn thất lớn từ 20-30 tỷ USD cũng có thể làm thay đổi một cách đáng kể thị trường do mức giữ lại có thể bị tác động.

Nhu cầu tăng thúc đẩy khủng hoảng trong tương lai

Tổng giám đốc Swiss Re, ông Stefan Lippe cho rằng khách hàng ngày càng yêu cầu những giải pháp toàn diện, đồng bộ và tổng hợp hơn, cùng với những thách thức ở phía trước như các qui định pháp lý và sự tồn tại lâu dài.

Ông cũng nhấn mạnh rằng những giải pháp bảo hiểm đặc biệt cần thiết khi nhu cầu bảo hiểm tại các thị trường đang phát triển đang tăng lên. Rất nhiều nước sẽ phải đối mặt với khủng hoảng về nguồn chi cho hưu trí do dân số ngày càng già, và các công ty bảo hiểm sẽ phải tìm ra cách thức ứng phó với những qui định được mở rộng.

Nhu cầu lớn đối với dịch vụ tạm thời trên toàn thế giới

Hannover Re cho rằng nhu cầu đối với các dịch vụ tạm thời của công ty tăng ngoại trừ nghiệp vụ tài sản bị ảnh hưởng bởi xu hướng mềm của thị trường bảo hiểm gốc.

Ông Wallin dự báo rằng sẽ có những cơ hội tăng trưởng tốt đối với các dịch vụ tạm thời của công ty từ các nghiệp vụ đặc biệt như kỹ thuật, năng lượng ngoài khơi, bồi thường trách nhiệm nghề nghiệp và D&O.

Với các công ty tái bảo hiểm có trình độ chuyên môn cao thì sẽ có được lợi nhuận tốt. Hannover Re đã tăng trưởng doanh thu phí 20%.

Điều kiện thị trường sẽ quyết định

Các công ty tham gia vào mùa tái tục này đã cam kết duy trì mức phí phù hợp. Tuy nhiên với điều kiện hiện nay mà đặc trưng cơ bản là thị trường mềm thì có rất nhiều kỳ vọng xung quanh mùa tái tục sắp tới. Capacity trên thị trường gần đây rất dồi dào, trong khi tổn thất thiên tai đang ở mức cao, và kinh tế thế giới vẫn chưa thoát ra khỏi tình trạng u ám.

(Theo Asia Insu. Review - Tháng 11/2010)

CÁC CÔNG TY BẢO HIỂM HÀNG HẢI vẫn còn phải đương đầu với những ảnh hưởng bất lợi

Bà Deirdre Littlefield, Chủ tịch International Union of Marine Insurance (IUMI) đánh giá tình hình thị trường bảo hiểm hàng hải hiện tại và chỉ ra rằng các công ty bảo hiểm hàng hải phải tiếp tục tập trung vào lợi nhuận nghiệp vụ trong bối cảnh kinh tế thế giới vẫn sẽ tiếp tục "bất ổn bất thường".

Mới chỉ một vài tháng trước tất cả sự tập trung đều hướng về sự phục hồi kinh tế vừa mới manh nha đạt được, thương mại thế giới tăng trưởng nhanh hơn dự báo và giá cả hàng hóa toàn cầu tăng mạnh. Tuy nhiên, hiện tại những đánh giá lạc quan được đưa ra từ đầu năm nay dường như đã không còn khả quan như trước nữa vì nền kinh tế thế giới vốn bất ổn lại bị tác động bởi những cú sốc tài chính và một vài chỉ số hàng đầu thế giới đã giảm.

"Bất ổn bất thường"

Mượn một cụm từ của Chủ tịch Cục dự trữ liên bang Mỹ khi ông cho rằng triển vọng kinh tế thế giới hiện tại chỉ có thể được mô tả bằng cụm từ "bất ổn bất thường" và sự bất ổn này đã lan truyền sang thị trường bảo hiểm hàng hải bởi nó được liên kết chặt chẽ với tình hình kinh tế thế giới.

Các chỉ tiêu kinh tế thế giới đã rất tốt cho đến tháng 4 và được ổn định tại mức cao trong tháng 5 với báo cáo của IMF cho rằng nền kinh tế thế giới đang tăng trưởng đạt tỷ lệ hàng năm trên 5% trong quí đầu của năm, vượt xa những dự báo đưa ra, nhờ vào sự tăng trưởng thần kỳ của khu vực châu Á.

Những biến cố của châu Âu

Mặc dù sự phục hồi kinh tế toàn cầu vẫn không bị giảm sút nhưng những tiến triển về ổn định tài chính đã tạm ngừng trong tháng 5 khi rủi ro nợ quốc gia tại các nước châu Âu bắt đầu manh nha và lan sang thị trường tài chính của cả khu vực và đe dọa sẽ lây lan sang các khu vực khác và tái thiết lập một vòng xoáy bất lợi cho nền kinh tế theo như đánh giá của Ngân hàng Thế giới.

Giá cả hàng hóa đã bắt đầu phục hồi vào đầu năm 2009 vẫn tiếp tục duy trì đà phục hồi trong quí II/2010 khi phục hồi kinh tế tiếp tục diễn ra mạnh mẽ. Nhu cầu tăng cao tại Trung Quốc, việc cắt giảm sản xuất và những nhân tố liên quan đến thời tiết đã góp phần làm giá cả hàng hóa tăng và đến cuối tháng 4 giá năng lượng đã tăng 80% từ mức giá thấp của năm 2009 trong khi giá cả hàng hóa phi năng lượng tăng thêm khoảng 17%.

Giá các mặt hàng nguyên liệu giảm

Giá các mặt hàng nguyên liệu công nghiệp giảm mạnh trong tháng 5 trước bối cảnh cuộc khủng hoảng nợ của châu Âu. Giá dầu giảm gần 20 USD/thùng xuống còn 68 USD/thùng và giá cả của các mặt hàng kim loại giảm hơn 20% so với mức giá cao của tháng 4 theo số liệu được công bố của Ngân hàng Thế giới. Đến tháng 6 giá cả hàng hóa bắt đầu ổn định nhưng những bất ổn về cầu thì vẫn còn.

Trung Quốc và Ấn Độ vẫn tăng trưởng mạnh

Tình trạng phục hồi kinh tế phập phù của châu Âu đã có ảnh hưởng đến tăng trưởng toàn cầu và có thể tác động đến những nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng nhanh như Trung Quốc và Ấn Độ bằng cả con đường thương mại và tài chính.

Trung Quốc dự kiến tăng trưởng 10,5% trong năm 2010 đã tạo ra sự phục hồi mạnh mẽ trong xuất khẩu và nhu cầu trong nước phục hồi trong năm nay. Dự kiến Ấn Độ tăng trưởng 9,5% do lợi nhuận doanh nghiệp cao và điều kiện tài chính thuận lợi đã tạo điều kiện thuận lợi cho đầu tư.

Mặc dù những dự báo cho năm 2010 đã được chỉnh sửa theo chiều hướng đi lên nhưng những khó khăn lại tăng lên trong nửa sau của

2010 và cả năm 2011 do những bất ổn kinh tế tại khu vực châu Âu.

Capacity tăng

Làm gia tăng thêm những bất ổn kinh tế là việc chủ các tàu container đến cuối tháng 7 đã được giao những con tàu mới với tổng trọng tải 950.000 teus tương đương 7,3% đội tàu hiện tại. Sự gia tăng năng lực vận tải này trong năm 2010 đe dọa sẽ ảnh hưởng đến đà phục hồi cước phí hiện tại.

Alphaliner ước tính các con tàu được giao sẽ lên đến 1,45 triệu teus trong năm 2010 chiếm 11,1% đội tàu thế giới vào đầu tháng 1/2010. Kết hợp cùng với sự hoạt động trở lại của 1,2 triệu teus của các con tàu đang tạm ngừng hoạt động thì tổng số capacity mới tăng lên đến 16% năm tính đến thời điểm hiện tại, và Alphaliner cũng dự báo rằng capacity toàn cầu sẽ tăng 9,6% trong cả năm 2010.

Đội tàu lớn nhất chưa từng có

Mặc dù có thêm nhiều những con tàu được đóng mới gia nhập thị trường nhưng lượng tàu nhàn rỗi chỉ giảm 2% trong tổng số là do có sự phục hồi nhu cầu sử dụng tàu cao hơn dự kiến trong nửa đầu của 2010 và do tác động của "thời gian hành trình chậm hơn bình thường" đã dẫn đến phải tăng thêm số tàu tham gia vận chuyển.

Tốc độ phá bỏ tàu cũ đã chậm lại đáng kể từ mức cao của năm trước. Số lượng các tàu container bị loại bỏ trong 6 tháng đầu năm 2010 tương đương 111.000 teus. Việc giao các con tàu mới, tái sử dụng các con tàu do phải tạm ngừng hoạt động và giảm bớt việc loại bỏ các con tàu già hơn cũng có nghĩa là đội tàu thế giới hiện nay đang ngày càng nhiều hơn trước đây.

Cước vận chuyển tăng gấp ba

Hơi ngạc nhiên một chút là trong khi đội tàu thế giới vẫn tiếp tục phát triển thì những thương nhân

lớn đang phải tranh giành nhau diện tích để hàng ít ỏi trên các con tàu và thường phải trả cao hơn rất nhiều so với mức cước vận chuyển của năm 2009 trong khi hàng hóa vẫn bị giao muộn vài tuần.

Cước phí vận chuyển đối với một container 40 feet tiêu chuẩn đã tăng gấp ba kể từ năm trước, tăng từ mức 871 USD/hợp đồng thuê tàu trong tháng 7/2009 lên thành 2.624 USD trong tháng 7/2010. Vấn đề này bắt đầu từ năm 2009 khi các kho cắt giảm hàng tồn kho. Kết quả là các nhà vận tải biển cho tàu tạm ngừng hoạt động - trên 11% đội tàu vận chuyển trên thế giới bị ngừng hoạt động vào mùa xuân 2009.

Các hãng chuyên chở cũng đã giảm việc chạy tàu để tiết kiệm chi phí và để cho nhiều tàu hoạt động hơn. Ngoài ra, các công ty sản xuất container 20 và 40 feet đã ngừng sản xuất những container này.

Những nguyên nhân này đã khiến cho cước phí tăng cao hơn và dẫn đến tình trạng thiếu năng lực vận chuyển đối với người gửi hàng trên khắp thế giới. Do có nhiều tàu và container đang được điều chuyển sang những tuyến có nhu cầu cao nên vấn đề thiếu diện tích để chuyên chở hàng hiện tại hy vọng sẽ được giải quyết.

Những khó khăn thách thức đối với những công ty bảo hiểm hàng hải

Mặc dù ngành bảo hiểm vẫn phát triển mạnh mẽ nhưng vẫn còn có rất nhiều những khó khăn trong năm 2010 và cả 2011. Điều kiện thị trường mềm tác động đến kết quả kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ P&C toàn thế giới trong năm 2010 nhưng dự kiến sẽ có những khởi sắc trong năm 2011.

Điều đó cũng có nghĩa rằng thị trường bảo hiểm sẽ tiếp tục đương đầu với những tác động tổng hợp của việc giảm mạnh cước phí và các dịch vụ do suy thoái kinh tế thế giới. Ngoài ra, thị trường chứng khoán bất ổn có nghĩa là các công ty bảo hiểm đang thu được ít lợi nhuận hơn so với các năm trước từ danh mục đầu tư của mình.

Các công ty bảo hiểm chỉ có hai nguồn thu nhập: doanh thu phí và lợi nhuận đầu tư. Sự sụt giảm doanh thu đầu tư có nghĩa rằng các công ty bảo hiểm sẽ cần phải thu được nhiều phí hơn bằng cách tăng mức phí cao hơn để bù đắp cho số lượng thiếu hụt đó và duy trì lợi nhuận đó là một khó khăn thách thức trong điều kiện thị trường mềm hiện tại.

Chi phí vốn, giá cả hàng hóa thấp hơn và những con tàu mới

Một vấn đề khác của các công ty bảo hiểm đó là sự sẵn có và chi phí nguồn vốn. Những nhà cung cấp vốn muốn tìm kiếm lợi nhuận phù hợp từ thị trường bảo hiểm vì thế các công ty bảo hiểm có thể khó tăng thêm vốn sau khi phải hứng chịu một thảm họa thiên tai lớn.

Những vấn đề đó kết hợp cùng với tình hình bất ổn của thị trường đã tác động đến kết quả kinh doanh bảo hiểm hàng hải. Nhân tố quan trọng nhất là kinh tế thế giới có vẻ như đang đi lên mặc dù những nhân tố bất lợi sẽ vẫn tiếp tục ảnh hưởng đến sự phục hồi kinh tế.

Số lượng hàng hóa được giao dịch trong thương mại quốc tế ít hơn và giá cả hàng hóa thấp hơn đã có những tác động trực tiếp lên doanh thu của các công ty bảo hiểm hàng hóa. Một nhân tố quan trọng khác là rất nhiều các con tàu mới sẽ tiếp tục được đưa vào hoạt động sẽ tác động tiêu cực đến tốc độ phục hồi kinh tế và đến kết quả kinh doanh của các công ty bảo hiểm thân tàu trong năm nay và cả năm sau.

Tìm kiếm lợi nhuận cao

Ngành bảo hiểm đã vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính một cách tốt đẹp. Tuy nhiên, sự sụt giảm của nền kinh tế thế giới đã ảnh hưởng tiêu cực đến tăng trưởng doanh thu trong khi đó mức độ bồi thường vẫn không thay đổi và sẽ làm tăng tỷ lệ bồi thường dự kiến. Và lãi suất thấp sẽ tác động đến danh mục đầu tư của các công ty bảo hiểm trong thời gian tới. Các cấp lãnh đạo của các công ty bảo hiểm sẽ buộc phải lưu ý xem xét lợi nhuận kết quả kinh doanh nghiệp vụ, không phải là các khoản đầu tư, vì đó là nhân tố chính mang lại lợi nhuận cho công ty trong năm 2010 và 2011.

Khi thị trường tín dụng vẫn còn hạn chế và việc tiếp cận nguồn vốn rất khó khăn và tốn kém thì các công ty bảo hiểm sẽ phải rất tập trung vào việc bảo vệ nguồn vốn của mình và phân bổ nguồn vốn vào các nghiệp vụ kinh doanh có thể mang lại lợi nhuận cao nhất cho công ty.

Combined ratio vào giữa những năm 1990

Tất cả những nhân tố nêu trên sẽ gây ra những áp lực lớn đối với bảo hiểm hàng hải vốn có mối liên hệ chặt chẽ với kinh tế thế giới và ngành vận tải biển. Các chuyên gia của thị trường hàng hải cần phải biết rằng trong tình hình lãi suất hiện tại, mức combined ratio 100% sẽ không tạo ra được mức lợi nhuận tương xứng và đó là những thách thức đối với thị trường bảo hiểm hàng hải trong suốt hơn 10 năm qua.

Nếu như theo một số báo cáo đưa ra thì hiện tại cần đạt được mức combined ratio của giữa những năm 1990 để đạt được mục tiêu lợi nhuận doanh nghiệp, và theo như kết quả của IUMI, các công ty bảo hiểm thân tàu sẽ thật sự phải cố gắng vì mục tiêu này mới chỉ đạt được một hoặc hai lần trong suốt 12 năm qua và đó là những năm mà ngành vận tải biển thế giới đang trong giai đoạn bùng nổ.

Các công ty bảo hiểm hàng hóa cũng sẽ phải chịu áp lực khi tăng trưởng doanh thu phí chỉ đạt được mức tối thiểu, làm cho việc giữ được tỷ lệ tổn thất ở mức hiện tại trở nên khó khăn hơn nhiều.

Tập trung vào lợi nhuận nghiệp vụ

Để kiểm soát tình hình "bất ổn bất thường" hiện tại thì các chuyên gia bảo hiểm hàng hải cần thiết phải tập trung vào những gì mà họ có thể làm được tốt nhất: đánh giá rủi ro, khai thác và định phí rủi ro và thanh toán bồi thường một cách nhanh chóng và chính xác.

Trong khi các công ty bảo hiểm hàng hải không ảnh hưởng một cách trực tiếp đến tình hình kinh tế hay tốc độ phục hồi kinh tế nhưng lại có thể tác động trực tiếp đến kết quả kinh doanh nghiệp vụ của từng công ty mà họ đại diện.

Số liệu thống kê về nghiệp vụ rõ ràng đã cho thấy rằng nguyên tắc khai thác là rất quan trọng trong tất cả các bước của qui trình vì capacity vẫn dư thừa so với nhu cầu. Và cũng rõ ràng rằng cùng với doanh thu phí giảm và lợi nhuận đầu tư thấp thì cần phải tập trung vào lợi nhuận nghiệp vụ.■

(Theo Asia Insu. Review - Tháng 9/2010)

Thị trường bảo hiểm thân tàu châu Á sau khủng hoảng

Sự bùng nổ của ngành vận tải biển trong những năm qua thật sự rất ngoạn mục. Khối lượng hàng hóa thương mại chuyên chở bằng đường biển đã tăng 45% từ năm 1998 đến nay. Cũng trong giai đoạn này trọng tải của đội tàu thế giới đã tăng thêm gần 50%. Nhưng có lẽ thay đổi lớn nhất đó là chủ tàu châu Á hiện nay đang chiếm khoảng 45% lượng tàu thế giới. Con số này đã cho thấy cán cân đã thay đổi.

Một cách chậm nhưng chắc chắn con lắc kinh tế đang dịch chuyển từ phương tây sang phương đông. Những nền kinh tế hùng mạnh của châu Á vẫn đang tăng trưởng với tốc độ mãnh liệt trong khi những nền kinh tế hùng mạnh tại phương tây đang phải vật lộn với nợ quốc gia.

Liệu ngành vận tải biển đã chấm dứt thời kỳ phát triển thịnh vượng hay chưa?

Khối lượng thương mại thế giới giảm đáng kể trong năm 2009 và mặc dù gần đây đã có sự phục hồi về cước thuê tàu nhưng nguồn cung tàu vẫn dư thừa.

Giai đoạn cuối của thời kỳ phát triển thịnh vượng của các hợp đồng đóng tàu và giao tàu cũng là lúc bắt đầu xuất hiện suy thoái kinh tế và hạn chế cho vay của ngân hàng. Chính tình hình này đã làm cho rất nhiều xưởng đóng tàu bị rơi vào khủng hoảng vì rất nhiều chủ tàu muốn trì hoãn giao tàu hoặc hủy bỏ đơn đặt hàng.

Các xưởng đóng tàu của châu Á, đặc biệt là Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản đã thu được lợi nhuận từ giai đoạn bùng nổ nhưng rất nhiều xưởng trong số đó hiện đang phải vật lộn với khó khăn. Trong giai đoạn từ tháng 1/2008 đến 12/6/2009 đã có 289 hợp đồng đóng tàu bị hủy và con số đó chắc chắn còn tăng lên từ đó cho đến nay.

Dư âm đối với các công ty bảo hiểm

Các công ty bảo hiểm thân tàu đã bắt đầu cảm nhận được luồng gió lạnh của suy thoái. Sau giai đoạn bùng nổ chưa từng có, vận tải biển và các công ty bảo hiểm phải đối mặt với giai đoạn khó khăn nhất.

Việc tăng năng lực vận tải biển cùng lúc với suy thoái kinh tế nổ ra đã dẫn đến gia tăng số lượng tàu tạm ngừng hoạt động. Hiện tại những vị trí neo tàu an toàn đã được lấp kín bởi những con tàu mà trước đây đã mang lại lợi nhuận cao cho chủ tàu. Chỉ tính riêng khu vực châu Á hiện nay đã có khoảng 840 con tàu đang ngừng hoạt động và trên 2000 con tàu trên khắp thế giới cũng đang trong tình trạng tương tự. Do chủ tàu tạm ngừng hoạt động nên đã làm sụt giảm phí bảo hiểm của các công ty bảo hiểm thân tàu.

Một hậu quả của nguồn cung tàu dư thừa là làm sụt giảm mạnh giá trị tàu. Nhiều công ty bảo hiểm thân tàu lo sợ rằng điều này có thể tác động đáng kể đến phí bảo hiểm vì chi phí sửa chữa vẫn rất cao, làm gia tăng áp lực đối với lợi nhuận cận biên vốn đã rất nhỏ. Giá trị bảo hiểm trong nhiều trường hợp không giảm do các ngân hàng không cho phép giảm số tiền bảo hiểm của các con tàu vì thường đây là khoản thế chấp cho vay duy nhất của các ngân hàng. Tuy nhiên, những thay đổi về giá trị này đã làm thâm hụt phí của các công ty bảo hiểm

Thâm hụt phí

Doanh thu phí liên tục giảm, mặc dù tỷ lệ phí tương đối ổn định, xảy ra đồng thời với sự gia tăng khối lượng và mức độ nghiêm trọng của bồi thường. Chi phí bồi thường không giảm mặc dù giá thép giảm đáng kể và các xưởng sửa chữa luôn sẵn sàng. Các con tàu vốn đã hoạt động liên tục trong giai đoạn

thị trường bùng nổ hiện đang phải gánh chịu các khiếu nại mà đáng nhẽ có thể tránh được nếu như chủ tàu đã không trì hoãn việc bảo dưỡng.

Tổn thất máy móc nói riêng luôn là mối quan tâm đối với các công ty bảo hiểm thân tàu. Thiếu các thủy thủ tàu có kinh nghiệm cũng làm gia tăng số lượng các khiếu nại do cẩu thả.

Bảo hiểm dịch vụ đóng tàu cũng đang giảm

Các công ty bảo hiểm cho các rủi ro đóng tàu thu được rất nhiều lợi ích trong giai đoạn thị trường bùng nổ nhưng tình hình đang thay đổi. Danh sách các đơn đặt hàng của các xưởng đóng tàu không dầy đặc như trước đây, và đối với những công ty bảo hiểm này, khiếu nại đang bắt đầu xuất hiện đối với những đơn bảo hiểm đã được khai thác vài năm trước đây.

Doanh thu phí đang giảm do doanh thu của các xưởng đóng tàu giảm trở lại. Tỷ lệ phí cũng đang chịu áp lực khi capacity bảo hiểm tăng lên.

Thị trường bảo hiểm thân tàu châu Á

Bảo hiểm thân tàu châu Á đang phát triển với tốc độ chóng mặt. Thị trường châu Á ban đầu chủ yếu là thị trường trong nước thì cho đến những năm gần đây rất nhiều những trung tâm bảo hiểm khu vực đã phát triển thịnh vượng.

Singapore, Thượng Hải và Hong Kong đã trở thành những trung tâm bảo hiểm thân tàu, mặc dù tại châu Á từ lâu đã có sự hiện diện của Tokyo và Seoul. Những công ty bảo hiểm mới đã đang hình thành và hoạt động trong thị trường bảo hiểm thân tàu, mặc dù có thể dự báo rằng rất nhiều trong số đó là những gương mặt quen thuộc.

Hiện nay điều thường thấy là một đội tàu lớn mua bảo hiểm không chỉ của các thị trường bảo hiểm hàng hải truyền thống của Lloyd's và Na Uy, mà một phần cũng được bảo hiểm bởi các công ty bảo hiểm của châu Á.

Những dịch vụ đòi hỏi capacity lớn giờ đây có thể hoàn toàn được thu xếp tại châu Á. Capacity của các thị trường châu Á hiện tại có thể thu xếp bảo hiểm cho một con tàu trị giá 100 triệu USD tại riêng thị trường Singapore.

Môi giới cũng rất nhạy bén với tình hình này và kết quả là Singapore đã trở nên có ảnh hưởng hơn trên trường quốc tế. Trong khi thị trường vẫn đang phát triển thì những dự báo cho thấy sự phát triển của thị trường châu Á sẽ giảm nhẹ đôi chút do suy thoái kinh tế. Quản lý khai thác hiệu quả là cách thức tối ưu để dẫn đến hoạt động kinh doanh thành công và rất nhiều các công ty bảo hiểm mới tham gia thị trường chưa nắm bắt được tầm quan trọng của định phí kỹ thuật và nguyên tắc khai thác.

Lloyd's châu Á và Amlin Singapore

Thị trường Lloyd's châu Á tại Singapore đã tăng lên đến 17 nghiệp đoàn cùng với một nghiệp đoàn nữa sẽ sớm tham gia. Kể từ khi nghiệp đoàn Lloyd's đầu tiên được thành lập tại Singapore vào năm 1999 thì thị trường đang phát triển rất mạnh mẽ.

Amlin mở văn phòng tại Singapore vào năm 2007 và đã xây dựng được đội ngũ làm việc chuyên nghiệp và nhận được sự hỗ trợ của Amlin 2001 với xếp hạng A+ (theo A.M Best). Amlin là công ty đứng đầu trong thị trường hàng hải với đội ngũ khai thác bảo hiểm thân tàu trên 100 năm kinh nghiệm. Văn phòng tại Singapore vẫn tiếp tục tăng trưởng và ngày càng trở nên thông dụng với các môi giới do có văn hóa dịch vụ tốt.

Chất lượng thể hiện qua phí bảo hiểm của đơn bảo hiểm thân tàu

Bảo hiểm thân tàu là loại hình bảo hiểm mà trong những năm gần đây chỉ mang lại lợi nhuận thấp cho những nhà cung cấp vốn. Nguồn vốn dồi dào có nghĩa là phí bảo hiểm thân tàu và máy móc vẫn rất hấp dẫn trong nhiều năm nay.

Môi giới viên sẵn sàng hỗ trợ các công ty mới, nhưng họ cũng luôn tự nhắc nhở mình rằng giá trị đồng tiền không chỉ là phí khi thu xếp đơn bảo hiểm thân tàu. Các nhân tố như định phí an toàn, thời gian và vấn đề quan trọng nhất là giải quyết bồi thường cũng là những nhân tố mang tính quyết định.

Một câu nói cổ đã từ lâu nay gắn liền với ông Henry Royce của hãng Rolls Royce "Chất lượng được nhớ mãi sau khi giá cả đã bị lãng quên" chưa bao giờ thích hợp hơn đối với trường hợp bảo hiểm thân tàu!■

(Theo Asia Insu. Review - Tháng 9/2010)

THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ TRUNG QUỐC

Tính đến cuối năm 2008 Trung Quốc có 138 công ty bảo hiểm, trong đó có 31 công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước và 16 công ty con và chi nhánh của các công ty bảo hiểm nước ngoài.

Hầu hết các công ty bảo hiểm trong nước của Trung Quốc là các công ty nhà nước hoặc là trực tiếp thuộc nhà nước như trường hợp của công ty PICC Holding hoặc là gián tiếp thông qua hình thức nắm giữ cổ phần của các cơ quan nhà nước, các khu tự trị và các doanh nghiệp nhà nước. Cổ đông nước ngoài nắm giữ rất ít cổ phần tại 7 công ty như PICC Property & Casualty, Ping An Group, Huatai, Taiping và All Trust. PICC tiếp tục thống lĩnh thị trường bảo hiểm phi nhân thọ mặc dù thị phần của công ty này đã giảm từ 77% xuống 41,5% trong giai đoạn từ năm 2000 đến 2008 do cạnh tranh từ ngày càng nhiều các đối thủ trong nước.

Sau một khoảng thời gian dài phát triển ổn định, năm 2005 và 2006 có sự tăng trưởng vượt bậc về số lượng các công ty bảo hiểm trong nước mới ra đời được cấp phép kinh doanh bảo hiểm. Đây là kết quả như mong đợi của Ủy ban nhà nước muốn phát triển ngành bảo hiểm trở thành một bộ phận chính của một xã hội "thịnh vượng". Tuy nhiên, thực tế cho thấy số lượng các công ty bảo hiểm mới ra đời đã vượt quá xa nguồn cung nhân sự bảo hiểm có kinh nghiệm và sự giám sát của Ủy ban quản lý bảo hiểm Trung Quốc (CIRC). Kết quả là đã làm giảm tỷ lệ phí và tăng tỷ lệ tổn thất làm cho ngành bảo hiểm bị lâm vào khủng hoảng khả năng thanh toán khi thị trường chứng khoán sụp đổ vào năm 2008. Vì thế CIRC đã kêu gọi tạm ngừng mở rộng thị trường vào tháng 10/2008 khi áp dụng lệnh ngừng cấp phép hoạt động cho các công ty và chi nhánh bảo hiểm mới trong vòng 12 tháng.

Kiểm tra tính thanh khoản

Mặc dù hiện tại lệnh cấm đã được dỡ bỏ nhưng các công ty bảo hiểm không thể đăng ký cấp phép hoạt động cho chi nhánh mới mà không vượt qua được kỳ kiểm tra về khả năng thanh toán và sẽ không được cấp phép hoạt động nếu như CIRC không hoàn toàn hài lòng với kết quả hoạt động của các công ty này.

Do thị trường ngưng trệ nên có rất ít các thay đổi về cơ cấu thị trường ngoại trừ việc tái bổ sung vốn nhằm cải thiện khả năng thanh toán. Vấn đề nghiêm trọng nhất của thị trường vẫn chưa giải quyết được là công ty bảo hiểm lớn thứ tư China United thiếu hụt khả năng thanh toán vượt quá toàn bộ tài sản của quĩ bảo vệ của người tham gia bảo hiểm. Những nỗ lực để bán công ty này cho phía nước ngoài vẫn đang còn nhiều vướng mắc trong đàm phán.

Một trong số các biện pháp được CIRC sử dụng để ổn định thị trường phi nhân thọ là việc ban hành một quy định gần giống như biểu phí đối với thị trường bảo hiểm tài sản và xe cơ giới và việc kiểm soát chặt chẽ mức hoa hồng tối đa trả cho đại lý. Những biện pháp này đã xóa bỏ các lợi thế cạnh tranh của các công ty nhỏ và dẫn đến gia tăng sự tập trung thị phần vào tay các công ty lớn. Nếu điều này tiếp tục diễn ra thì một số các công ty nhỏ hơn sẽ phải sáp nhập, bán lại hoặc sẽ không tồn tại trên thị trường.

Các báo cáo thị trường cho hay đang ùn đọng ít nhất là 20 đơn xin cấp phép kinh doanh bảo hiểm mới, chủ yếu là từ liên hiệp các doanh nghiệp nhà nước cấp tỉnh muốn thiết lập công ty bảo hiểm trực thuộc. Nếu được cấp phép hoạt động, những công ty này dự kiến sẽ giới hạn hoạt động kinh doanh của công ty tại một tỉnh hoặc trong phạm vi một ngành đơn lẻ. Điều này có thể dẫn đến sự hình thành thị trường bảo hiểm hai cấp với sự gia tăng số lượng các công ty bảo hiểm ở các tỉnh và sụt giảm số lượng các công ty bảo hiểm quốc gia.

Các công ty bảo hiểm nước ngoài

Thị phần các công ty bảo hiểm nước ngoài ước tính khoảng 1,2%. Thị phần thấp như vậy một phần là do kết quả của những hạn chế trong quá khứ: các công ty bảo hiểm nước ngoài bị hạn chế khai thác dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại một số các thành phố ven biển và chỉ mới được phép khai thác dịch vụ đối với khách hàng trong nước từ ngày 11/12/2003. Mặc dù các cam kết gia nhập WTO của Trung Quốc theo lý thuyết cho phép các công ty bảo hiểm nước ngoài mở rộng kinh doanh tại Trung Quốc từ ngày 11/12/2004, nhưng cho đến tận bây giờ CIRC vẫn chỉ bó hẹp trong phạm vi hoạt động của các công ty bảo hiểm nước ngoài tại Thượng Hải và Quảng Châu bằng cách trì hoãn việc đăng ký để chuyển từ hình thức chi nhánh sang hình thức công ty con.

Những hạn chế

Ngay cả tại các thành phố mà các công ty bảo hiểm nước ngoài được phép hoạt động thì các công ty này cũng phải tuân theo hàng loạt những hạn chế cản trở việc tăng thị phần của họ, chẳng hạn như:

- Tỷ lệ phí của các công ty BH trong nước thường thấp hơn rất nhiều tỷ lệ tối thiểu của các công ty nước ngoài. Mặc dù một số công ty bảo hiểm nước ngoài được cho là đang hạ phí nhưng họ sẽ luôn luôn bị thua về mức phí bởi một công ty trong nước khi đấu thầu cạnh tranh.

- Do doanh thu phí nhỏ nên các

công ty bảo hiểm nước ngoài không muốn làm mất cân đối danh mục bảo hiểm của họ bằng cách khai thác các dịch vụ lớn, các sản phẩm chuyên ngành hay có độ rủi ro cao mà những nguồn lực toàn cầu của họ có thể cho phép họ vượt trội hơn các công ty trong nước.

• Các công ty bảo hiểm nước ngoài thường đưa ra các dịch vụ tốt hơn và có độ tin cậy hơn các công ty bảo hiểm trong nước. Tuy nhiên, khi thị trường trong nước đã bão hòa thì lợi thế cạnh tranh này bị xóa bỏ hoàn toàn.

• Các mối quan hệ cá nhân là nền tảng để kinh doanh tại Trung Quốc. Các công ty bảo hiểm nước ngoài có ít các mối quan hệ hơn rất nhiều so với các công ty trong nước.

• Các công ty bảo hiểm nước ngoài không thể để mất giấy phép hoạt động do vi phạm qui định của CIRC. Các công ty trong nước không phải chịu những hạn chế này vì CIRC sẽ thường xuyên cho phép họ giải quyết những vi phạm về quản lý bằng nguyên tắc nội bộ chứ không phải là trừng phạt công khai.

• Các công ty bảo hiểm trong nước có thể "tặng thưởng" cho khách hàng trung thành của mình theo cách mà các công ty đa quốc gia bị kiểm toán chặt chẽ không thể thực hiện. Ví dụ một hiện tượng phổ biến đối với các công ty bảo hiểm Trung Quốc là tặng cho các đối tượng khách hàng quan trọng ô tô hay căn hộ của công ty, hoặc trao thẳng những món quà bằng tiền mặt từ két tiền mặt của chi nhánh.

Rất nhiều các công ty nước ngoài tập trung vào các nghiệp vụ bảo hiểm như hàng hóa, trách nhiệm sản phẩm và D&O vì sự cần thiết phải có khả năng giải quyết bồi thường quốc tế hay kinh nghiệm khai thác quốc tế sẽ là lợi thế của các công ty bảo hiểm nước ngoài so với các công ty trong nước. Các công ty bảo hiểm nước ngoài khác khai thác các dịch vụ tạm thời một

cách chọn lọc hay nhận tái bảo hiểm vượt mức bồi thường ở các lớp trách nhiệm cao đối với các dịch vụ hóa dầu hay sản xuất điện.

Xu hướng thị trường

Thị trường phi nhân thọ đang trải qua một sự thay đổi toàn diện về định hướng từ mùa thu năm 2008 đến nay. Sự thay đổi này phần nào là do có sự chỉ đạo của Ủy ban quản lý bảo hiểm Trung Quốc vốn rất quan tâm đến tình hình khả năng thanh toán của thị trường bảo hiểm đang giảm sút, nhưng nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ chính các công ty bảo hiểm khi họ nhận ra rằng họ có thể thu được nhiều lợi ích từ việc tuân thủ theo nguyên tắc thị trường hơn những gì họ có được từ cạnh tranh không lành mạnh và không có tính xây dựng.

Điểm quan trọng nhất của những biện pháp này là thi hành nghiêm ngặt tỷ lệ hoa hồng đại lý tối đa là 15% đối với nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới tự nguyện. Điều này không những làm tăng doanh thu phí bảo hiểm xe cơ giới của các công ty bảo hiểm thêm 20% mà còn cho phép việc marketing trực tiếp với lợi thế về mức giữ lại tái tục và bán sản phẩm chéo đạt được ưu thế hơn so với kênh đại lý.

Các công ty bảo hiểm đã cải thiện được dòng tiền và dự phòng nợ xấu bằng cách yêu cầu thanh toán phí bảo hiểm xe cơ giới ngay. Bảo hiểm cho xe cơ giới phi thương mại hiện yêu cầu thanh toán trong vòng 30 ngày, và có thể việc thanh toán ngay sẽ có thể sớm thành một thông lệ của nghiệp vụ này. Các công ty bảo hiểm cũng đang thử nghiệm áp dụng "biểu phí theo ngành" đối với xe cơ giới thương mại tại một số thành phố và tỉnh thành và sau đó sẽ mở rộng ra khắp đất nước vào cuối năm 2010. Theo biểu phí này, mức phí tối thiểu không chính thức áp dụng cho những ngành trước đây bị định phí thấp nay có thể cao gấp 4 đến 5 lần. Kết quả của những biện pháp này là tất cả các nghiệp vụ đều dự kiến thu được lợi nhuận trong năm 2010 với mức lợi nhuận lớn nhất tập trung vào 3 công ty bảo hiểm xe cơ giới đứng đầu.

Thậm chí đối với những nghiệp vụ không áp dụng biểu phí mới, như trách nhiệm, CAR và hàng hóa thì việc giảm tỷ lệ phí hàng năm dường như đang chậm dần. Đó không phải là xu hướng thị trường thắt chặt mà những nghiệp vụ này yêu cầu nhưng ít nhất đó cũng là định hướng đúng đắn.

Phí tăng

Một số quan sát viên cho rằng cần phải tăng phí đáng kể để đáp ứng các điều kiện mới có lợi hơn cho khách hàng theo Luật Bảo hiểm sửa đổi và việc tăng nguy cơ rủi ro đối với trách nhiệm bên thứ ba do việc cải cách luật dân sự vào tháng 7/2010.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng khoảng 25%/năm kể từ năm 2003 đến nay. Tốc độ tăng trưởng này sẽ tiếp tục trong năm 2010 một phần là vì những dự đoán về một năm kỷ lục nữa với doanh số bán ô tô mới và một phần do tỷ lệ đầu tư tài sản cố định cao do chính sách tiền tệ nới lỏng và gói kích cầu của chính phủ trị giá 600 tỷ USD. Việc nhà nước trợ cấp phí bảo hiểm để cải thiện thu nhập trong ngành nông nghiệp có nghĩa là doanh thu phí bảo hiểm nông nghiệp có thể vượt xa BH tài sản của doanh nghiệp lần đầu tiên trong năm 2010. Nghiệp vụ dễ bị tác động duy nhất là hàng hải với giá trị của các con tàu giảm xuống 30% đến 40% và khối lượng hàng hóa giảm theo đà sụt giảm của thương mại toàn cầu.

Phí bảo hiểm phi nhân thọ Trung Quốc tăng trưởng mạnh liên tục là do sự gia tăng số lượng ô tô cá nhân với mức tăng khoảng 25%/năm kể từ năm 2003 đến nay. Do bảo hiểm xe cơ giới chiếm trên 70% tổng phí nên số lượng phương tiện đi lại tăng dẫn đến tăng doanh thu phí bảo hiểm. Thị trường bảo hiểm xe cơ giới đặc biệt được thúc đẩy mạnh mẽ vào ngày 1/7/2006 khi mà bảo hiểm trách nhiệm bên thứ ba bắt buộc đối với xe cơ giới (MTPL) được áp dụng trên phạm vi cả nước.

Những nhân tố khác làm tăng doanh thu phí là:

- Đầu tư trực tiếp nước ngoài cao
- Đầu tư trong nước tăng cao một phần là do chính sách tiền tệ nới lỏng và một phần là do gói kích thích kinh tế của chính phủ trị giá 600 tỷ USD
- Tăng trưởng sản phẩm bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người mà

các công ty bảo hiểm phi nhân thọ lần đầu tiên được phép khai thác vào năm 2004

• Áp dụng sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm bên thứ ba bắt buộc mới

• Nhà nước trợ cấp cho bảo hiểm nông nghiệp nhằm ổn định thu nhập của khu vực nông thôn (phí bảo hiểm nông nghiệp tăng 112,1% trong năm 2008 và dự kiến sẽ cao hơn phí bảo hiểm tài sản trong năm 2010).

Xét trên một vài phương diện thì Trung Quốc cũng giống như Mỹ có thể được xem là một tổ hợp các thị trường bảo hiểm trong khu vực với qui mô và đặc tính đa dạng về dân số và mức độ phát triển kinh tế.

Mức độ tập trung hóa của thị trường

Thị trường Trung Quốc tiếp tục thống trị bởi ba công ty bảo hiểm: công ty độc quyền trước kia thuộc nhà nước PICC, China Pacific Property và Ping An Property. Cả ba công ty này đều giảm thị phần trong 5 năm gần đây mặc dù cần chú ý rằng tỷ lệ sụt giảm đã ổn định kể từ năm 2006 đến nay. Vấn đề mà cả ba công ty này đang gặp phải đó là sự gia tăng số lượng các đối thủ cạnh tranh mới không chỉ cố gắng giành giật dịch vụ mà còn cả nhân sự có kinh nghiệm. Hai công ty bảo hiểm mới ra đời xếp ngay sau 3 công ty đứng đầu là các công ty bảo hiểm nhà nước. Đó là China United thuộc Quân đội giải phóng nhân dân và China Continent là một bộ phận của China Re Group.

Thị phần của ba công ty đứng đầu dự đoán tăng trong năm 2009 và nhất là trong năm 2010, một phần là do việc ngừng cấp phép hoạt động cho các chi nhánh bảo hiểm trong vòng một năm của CIRC nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty bảo hiểm đang hoạt động đã thiết lập được mạng lưới chi nhánh của công ty. Một nhân tố quan trọng nữa là việc áp dụng biểu

phí không chính thức của thị trường bảo hiểm xe cơ giới tự nguyện, đã xóa bỏ việc cạnh tranh của các công ty nhỏ hơn. Công ty bảo hiểm lớn thứ tư China United đang giảm danh mục khai thác do các vấn đề về khả năng thanh toán và những dịch vụ công ty từ bỏ được cho rằng sẽ chuyển sang cho ba công ty dẫn đầu thị trường.

Tái bảo hiểm

Thị trường tái bảo hiểm trong nước của Trung Quốc đang phát triển bao gồm China Reinsurance (Group) Co thuộc sở hữu nhà nước, China P&C Re, Munich Re, Swiss Re, Gen Re, Lloyd's China, SCOR, TPRe và Hannover Re. Mặc dù số liệu thống kê rất khó để so sánh, nhưng có thể tạm tính tổng phí TBH nhân thọ và phi nhân thọ trong năm 2008 đạt 40,72 tỷ Nhân dân tệ (5,86 tỷ USD). Do lượng dịch vụ số thành lớn nên thị phần của China Re Group chiếm khoảng 83% và các chi nhánh của các công ty nước ngoài chiếm 17%.

Thị trường tái bảo hiểm trong nước quá mềm trong năm 2007 và 2008 gây ra lỗ nghiệp vụ lớn trong năm 2008, và đã dẫn đến việc tái cơ cấu của China Re Group, theo đó hầu hết các dịch vụ trong nước được

chuyển cho China P&C Re, đã tạo điều kiện để China Re Group Corp tập trung nhận các dịch vụ quốc tế. Munich Re bắt đầu giảm capacity trong năm 2007; Swiss Re và China Re Group cũng bắt đầu giảm capacity trong năm 2009. Điều này đã dẫn đến sự giảm sút doanh thu phí của thị trường trong nước do các công ty nhượng tái buộc phải tìm kiếm capacity từ các thị trường nước ngoài. Doanh thu phí được dự báo sẽ giảm đáng kể trong năm 2010 khi các công ty nhượng tái với lợi nhuận tăng và nguồn vốn đang được cải thiện hủy bỏ hoặc giảm hợp đồng số thành.

Các công ty tái bảo hiểm trong nước

Số lượng chi nhánh của các công ty tái bảo hiểm nước ngoài tại Trung Quốc ngày càng tăng. Munich Re và Swiss Re được cấp phép hoạt động trong năm 2003, Gen Re được cấp phép hoạt động trong năm 2004. Lloyd's và SCOR bắt đầu kinh doanh trong năm 2007 và China International Re (hiện nay được gọi là Taiping Re) bắt đầu hoạt động trong năm 2009. Hannover Re dự định khai thác bảo hiểm phi nhân thọ trong năm 2010. Munich Re, Swiss Re, SCOR và TPRe đang hoạt động kinh doanh tại Bắc Kinh còn các công ty tái bảo hiểm còn lại hoạt động tại Thượng Hải.

Lloyd's Reinsurance Company (Trung Quốc) là công ty con 100% thuộc sở hữu của Corporation of Lloyd's được AM Best, S&P và Fitch xếp hạng A. Việc tham gia này cho phép các nghiệp đoàn của Lloyd's tiếp cận thị trường tái bảo hiểm của Trung Quốc một cách chính thức. Các nghiệp đoàn có thể tham gia vào Lloyd's Trung Quốc bằng cách ký thỏa thuận chuyển nhượng tái bảo hiểm và thỏa thuận tham gia và sau đó cử một khai thác viên sang Thượng Hải hoặc là làm việc thông qua một trong số các khai thác viên của Lloyd's Trung Quốc. Có 21 nghiệp đoàn trong "nhóm Trung Quốc", 5 trong số đó (Catlin, ACE Tempest Re, Travelers, Starr và Navigators) đã cử khai thác viên sang Thượng Hải làm việc. Lloyd's Trung Quốc chủ yếu tập trung vào các rủi ro tái bảo hiểm đặc trưng mà nếu không sẽ không thể tiếp cận thị trường London. Các loại rủi ro được khai thác bao gồm hàng hải, hàng không, khủng bố chí với nghiệp vụ tài sản, cửa hàng kim hoàn, tai nạn của vận động viên, các tác phẩm nghệ thuật, trì hoãn các sự kiện lớn và bồi thường trách nhiệm nghề nghiệp.

Taiping Re (TPRe) là một công ty con thuộc sở hữu của China Taiping Insurance Holdings Co Ltd đã được niêm yết tại Hong Kong. Công ty này có 41,56% thuộc sở hữu của các cổ đông đại chúng và Hội đồng Nhà nước nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa sở hữu 58,44% thông qua China Taiping Insurance Group Company và China Taiping Insurance Group (Hong Kong) Co Ltd. Mặc dù đăng ký tại Hong Kong nhưng vì TPRe là công ty nhà nước nên được đối xử như là một công ty tái bảo hiểm trong nước để quản lý chứ không phải là một chi nhánh bảo hiểm nước ngoài.

Theo CIRC, tổng doanh thu phí các chi nhánh công ty tái bảo hiểm nước ngoài tại Trung Quốc đạt 6,91 tỷ Nhân dân tệ (994,39 triệu USD) trong năm 2008, chiếm thị phần khoảng 17%.

Vị thế thống trị của China P&C Re được giải thích một phần là do hình thức sở hữu nhà nước và một phần bởi lượng dịch vụ số thành lớn trong danh mục của công ty. Sau China P&C Re, Munich Re và Swiss Re là những nhà cung cấp capacity hợp đồng tỷ lệ lớn nhất, rất nhiều trong số đó được khai thác trên cơ sở hợp đồng số thành. Hai công ty này thay nhau đứng thứ nhất và thứ hai trên thị trường Trung Quốc, tùy thuộc vào tham vọng về thị phần và mức độ lỗ nghiệp vụ cho phép. Swiss Re chiếm ưu thế trong năm 2007 và 2008, còn Munich Re chiếm ưu thế trong năm 2010. Cả hai nhà tái bảo hiểm này gần đây đã giảm capacity của ba công ty bảo hiểm đứng đầu và chuyển cho các công ty nhượng tái thuộc tầng lớp thứ hai. Gen Re luôn coi điều khoản hợp đồng của thị trường Trung Quốc lỏng lẻo không thể chấp nhận được và do đó công ty này đã tự giới hạn mình trong các dịch vụ tạm thời có tính chọn lọc cao, và tất cả các dịch vụ đó được khai thác trên cơ sở vượt mức bồi thường.

Phân phối

Bán hàng trực tiếp qua điện thoại là một kênh bán hàng đang được mở rộng nhanh chóng và ngày càng được nhiều công ty bảo hiểm áp dụng. Sản phẩm bảo hiểm chính được bán qua điện thoại là bảo hiểm xe cơ giới. Công ty dẫn đầu là Ping An Property với 2.000 nhân viên tại tổng đài đặt tại ngoại ô Thượng Hải và khai thác được phí bảo hiểm xe cơ giới hàng năm là 8 tỷ Nhân dân tệ (1,17 tỷ USD) bằng hình thức bán qua điện thoại. Việc áp dụng hoa hồng đại lý tối đa 15% đối với bảo hiểm xe cơ giới tự nguyện đã tạo lợi thế cho những nhân viên bán hàng trực tiếp so với kênh bán hàng đại lý khi chiết khấu bán hàng trực tiếp thông thường là 15%, cao hơn các hình thức hạ phí mà một đại lý có thể đưa ra. Khách hàng sẽ đánh giá cao hiệu quả to lớn của của việc giải quyết bồi thường trực tiếp với công ty bảo hiểm, và các công ty bảo hiểm có thể "giành" được khách hàng, không chỉ để nâng cao tỷ lệ giữ lại khi tái tục mà còn có cơ hội bán các sản phẩm bảo hiểm cá nhân khác. Các tổng đài hoạt động cả trong nước và ngoài nước. Đối với bán hàng ngoài nước, các công ty bảo hiểm có thể mua danh sách các số điện thoại và có thể nghiên cứu trước dữ liệu về xe cơ giới của các đối tượng khách hàng triển vọng từ các website của ngành bảo hiểm và website quản lý giao thông.

Bancassurance

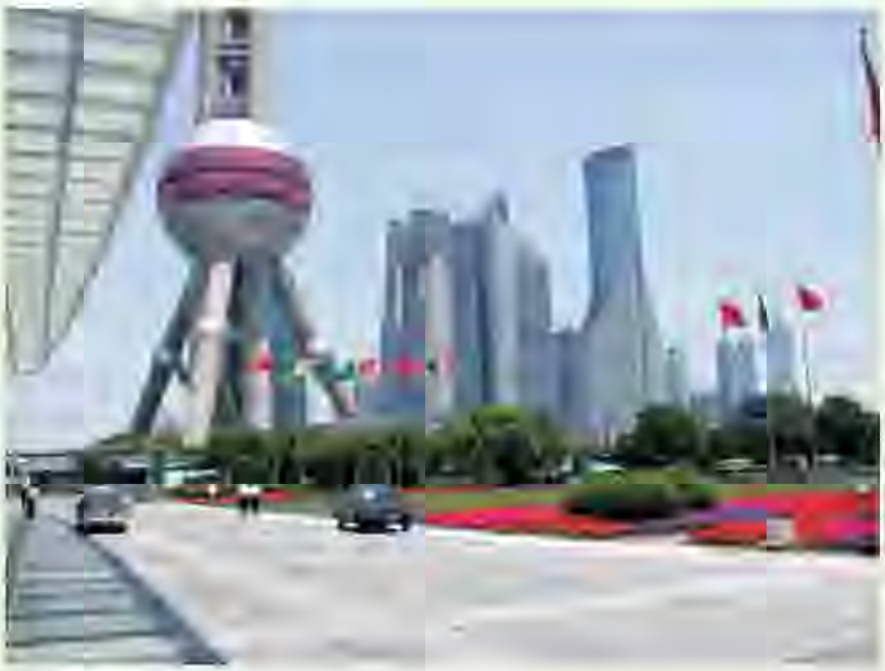
Mặc dù các ngân hàng được phép làm đại lý cho công ty bảo hiểm, nhưng những thỏa thuận làm đại lý có xu hướng được thu xếp với từng chi nhánh, do đó những chi nhánh khác nhau của cùng một ngân hàng tại cùng một thành phố có thể thỏa thuận làm đại lý với những công ty bảo hiểm khác nhau. Nhân viên ngân hàng bán bảo hiểm phải có đủ điều kiện làm đại lý nhưng có thể không trực tiếp nhận được tiền thù lao của các ngân hàng khi bán được các sản phẩm bảo hiểm. Hầu hết các công ty bảo hiểm thỏa thuận

làm đại lý với các chi nhánh của một hoặc nhiều ngân hàng hoặc những định chế tài chính khác chẳng hạn như bưu điện.

Mãi đến gần đây, các ngân hàng và các công ty bảo hiểm không được phép sở hữu công ty con của nhau. Khi bản báo cáo này đang được chuẩn bị, hai ngân hàng đầu tiên được phép kiểm soát trên 50% các công ty bảo hiểm nhân thọ nhỏ và những khoản đầu tư vào hai công ty bảo hiểm nhân thọ khác được cho là đang được thực hiện. Tuy nhiên, không có dấu hiệu cho thấy các ngân hàng muốn hay sẽ được phép mua cổ phần của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ.

Các ngân hàng thường yêu cầu bảo hiểm thiệt hại tài sản như là một điều kiện cho vay nên đó có thể là một nguồn dịch vụ lớn cho BH tài sản, mọi rủi ro xây dựng và bất động sản cầm cố. Tuy nhiên, các qui định được thông qua năm 2007 lại cho là bất hợp pháp khi gắn liền bảo hiểm với một khoản vay và đã làm giảm ý nghĩa của kênh ngân hàng đối với các công ty bảo hiểm phi nhân thọ. Lượng dịch vụ BH hộ gia đình thấp là một bằng chứng cho thấy kết quả kinh doanh kém của các ngân hàng với vai trò là kênh phân phối bảo hiểm phi nhân thọ.

Kênh phân phối chính của các dịch vụ bảo hiểm thương mại lớn vẫn là liên hệ trực tiếp giữa nhân viên chi nhánh và khách hàng. Đại lý và các đại diện được chỉ định, bao gồm đại lý ô tô và đại lý du lịch là nguồn khai thác được nhiều dịch vụ bảo hiểm cá nhân. Một số ngân hàng cho vay thế chấp và cung cấp bảo hiểm trọn gói cho người mua là hộ gia đình, nhưng bancassurance trong bảo hiểm phi nhân thọ kém phát triển hơn nhiều so với thị trường nhân thọ. Hoạt động môi giới đang phát triển nhanh chóng và đang được CIRC khuyến khích nhằm gia tăng tỷ lệ tham gia bảo hiểm. Môi giới nước ngoài ban đầu được phép tham gia thị trường dưới hình thức liên doanh 50:50 với công ty của Trung Quốc nhưng hiện tại có thể đăng ký cấp giấy phép hoạt động dưới hình thức công ty con. Biện pháp kiểm soát mới đây của CIRC đối với trung gian đã buộc các công ty bảo hiểm giới hạn mức hoa hồng tối đa là 15% đối với tất cả các nghiệp vụ. Chính sách này đã ngăn chặn các đại lý ô tô giảm hoa hồng và tạo cơ hội cho các công ty bảo hiểm có được nguồn khách hàng thông qua hình thức bán hàng qua điện thoại. Vì thế bán sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới một cách trực tiếp đang phát triển nhanh chóng và không có lợi cho kênh phân phối qua đại lý.



Môi giới

Theo số liệu thống kê mới nhất từ CIRC, môi giới đạt doanh thu 23,13 tỷ Nhân dân tệ (3,33 tỷ USD) trong năm 2008, chiếm 9,4% thị phần thị trường phi nhân thọ. Do môi giới không được phép tham gia vào nghiệp vụ bảo hiểm cá nhân hay nông nghiệp nên thị phần trong thị trường các nghiệp vụ thương mại chiếm khoảng 15%. Phí của môi giới tăng 52% trong năm 2008, cho thấy sự mở rộng kinh doanh một cách nhanh chóng.

Môi giới nước ngoài chủ yếu tập trung vào chăm sóc khách hàng đa quốc gia. Điều này cho thấy sự khó khăn để thâm nhập thị trường trong nước một phần vì các tổng công ty lớn nhất của Trung Quốc cũng có các công ty môi giới trong nước và chỉ cần môi giới quốc tế đối với một số ít dịch vụ đặc biệt, và một phần do sự khó khăn trong việc hòa hợp đạo đức kinh doanh của người Trung Quốc với những tiêu chuẩn thế giới.■

(Theo: Insurance Day 06/09/10)

10 công ty bảo hiểm phi nhân thọ dẫn đầu thị trường Trung Quốc trong năm 2008
(triệu USD)

Công ty	Doanh thu phí
PICC Property	14.644,3
China Pacific Property	4.003,0
Ping An Property	3.866,8
China United	2.756,3
China Continent	1.356,2
Tianen Property	963,5
Yong An	809,7
China Life Property	768,9
Sunshire Property	761,1
An Bang	693,4

(Nguồn: Axco Global Statistics)

BA CÔNG TY TÁI BẢO HIỂM LỚN ĐỀU KINH DOANH CÓ LÃI

Số liệu 6 tháng đầu năm của 3 công ty tái bảo hiểm lớn là Munich Re, Swiss Re và Berkshire Hathaway đã cải thiện đáng kể so với năm 2009 nhưng hoạt động tái bảo hiểm chính thì vẫn có lý do để lo ngại vì tình hình tổn thất nặng nề của năm nay vẫn chưa thể đẩy phí bảo hiểm theo chiều hướng đi lên.

Vậy điều gì có thể làm thị trường chuyển hướng? Câu trả lời là 22 tỷ USD tổn thất thiên tai toàn cầu được bảo hiểm trong 6 tháng đầu năm 2010, theo số liệu của Munich Re. Đây là mức tổn thất cao nhất từng xảy ra trong vòng 6 tháng đầu tiên của một năm và cao gấp đôi mức trung bình kể từ năm 2000 đến nay. Thiên tai năm 2010 ít có tác động đến mức phí bảo hiểm tài sản, trừ đối với những vùng lãnh thổ bị tổn thất nặng nề và không tác động đến mức phí của nghiệp vụ trách nhiệm và các công ty tái bảo hiểm dự kiến một số nghiệp vụ có thể giảm phí xuống dưới mức kỹ thuật cho phép.

Xu hướng này khó có thể sớm thay đổi và tổ chức xếp hạng tài chính Fitch đã cảnh báo trong báo cáo mới nhất về triển vọng thị trường tái bảo hiểm rằng capacity thặng dư và tình hình nguồn vốn dồi dào của hầu hết các công ty bảo hiểm đã tạo ra "một bước đệm cho phép giảm phí nhiều hơn mà vẫn đạt được các mục tiêu lợi nhuận".

Munich Re và Swiss Re dường như chịu tổn thất nặng nề hơn các công ty khác trong năm nay. Aon Benfield đã theo dõi hoạt động kinh doanh của 30 công ty tái bảo hiểm truyền thống đứng đầu như Munich Re và Swiss Re và thấy rằng các công ty này có tỷ lệ combined ratio chung là 100% trong 6 tháng đầu năm 2010. Combined ratio của Swiss Re là 105,9% và của riêng kinh doanh tái bảo hiểm của Munich Re là 106,4%, điều này cho thấy hai công ty này có tỷ lệ tham gia vào tổn thất động đất ở Chile và những tổn thất lớn khác khác nhau.

Berkshire Hathaway không cung cấp combined ratios đối với hoạt động tái bảo hiểm của công ty nhưng số liệu phân tích thống kê nửa năm của các thành viên Hiệp hội tái bảo hiểm Hoa Kỳ cho biết combined ratio của General Re là 100,5% đối với nghiệp vụ phi nhân thọ khu vực Bắc Mỹ và của

Berkshire Hathaway's National Indemnity của Bershire Hathaway là 82,6%, một trong những công ty tái bảo hiểm chủ chốt của tập đoàn.

Ba công ty tái bảo hiểm lớn này được lợi từ kết quả đầu tư tốt nhưng doanh thu đầu tư chắc chắn sẽ thấp hơn từ giờ trở đi. Do điều kiện thị trường vẫn tiếp tục mềm, các công ty lớn hơn cần phát huy lợi thế qui mô và sự đa dạng của mình. Munich Re và Berkshire có hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc lớn để cân đối hoạt động tái bảo hiểm của công ty còn Swiss Re đã cải tổ bộ phận đầu tư của mình.

Việc quản lý chu kỳ trong vòng 2 năm tới sẽ rất quan trọng khi thị trường suy yếu nhưng ít nhất là về mặt lý thuyết cả 3 công ty này có vị thế tốt hơn các đối thủ nhỏ hơn. Theo Fitch, bên thắng và thua sẽ được xác định thông qua khả năng quản lý rủi ro nghiệp vụ bằng cách ngừng hoặc cắt bớt các nghiệp vụ không thu được lợi nhuận, và trong môi trường hiện tại ba công ty tái bảo hiểm lớn nhất cần phải biết tái sử dụng nguồn vốn vào những lĩnh vực có khả năng sinh lời hơn và làm tốt hơn các công ty trên thị trường.

Munich Re đã khẳng định vị thế là công ty tái bảo hiểm lớn nhất thế giới trong nửa đầu năm nay với tổng phí khai thác tương đương 15,9 tỷ USD, bao gồm tất cả dịch vụ được bộ phận tái bảo hiểm khai thác, cộng thêm với khai thác tái bảo hiểm của bộ phận Munich Health mới. Tổng phí của Berkshire Hathaway là 6,5 tỷ USD bao gồm phí từ Berkshire Hathaway Reinsurance Group (BHRG) và General Re. Một khối lượng lớn doanh thu phí của BHRG hiện nay là từ số chuyển nhượng tái bảo hiểm của Swiss Re.

Munich Re Group có lợi nhuận kinh doanh và lợi nhuận hợp nhất tăng trong nửa đầu năm nay do kết quả đầu tư được cải thiện và lợi nhuận lớn từ hoạt động bảo hiểm gốc, mặc dù dịch vụ tái bảo hiểm chịu tác động bởi tỷ lệ tổn thất cao. Lợi nhuận hợp nhất tăng 5,3% đạt 1,2 tỷ euro.

Những tin tức đáng khích lệ nhất đối với Munich Re là về lĩnh vực đầu tư. Để ứng phó lại với khủng hoảng tài chính, Munich Re đã tái cơ cấu danh mục chứng khoán có thu nhập cố định và Munich Re đã thu được kết quả từ việc bán trái phiếu chính phủ và trái phiếu doanh nghiệp vào quí II/2010. Trong hoạt động tái đầu tư Munich Re đã kéo dài thời hạn và đạt được mức lãi suất cao hơn. Trong 6 tháng đầu năm, doanh thu đầu tư của Munich Re đã tăng 42,8% đạt 5,1 tỷ Euro.

Lợi nhuận hợp nhất của hoạt động tái bảo hiểm giảm còn 1,1 tỷ Euro nhưng cũng đánh dấu kết quả kinh doanh giảm sút do tổn thất thiên tai nặng nề trong nửa đầu năm 2010. Tổng tổn thất tái bảo hiểm 1,4 tỷ Euro, chiếm 12,8% trong combined ratio 106,4%. Munich Re đã dự phòng 1 tỷ USD cho động đất Chile khiến thảm họa này trở thành tổn thất lớn thứ ba trong lịch sử của công ty sau sự kiện Trung tâm thương mại thế giới xảy ra vào năm 2001 và bão Katrina năm 2005. Tổn thất của công ty trong sự cố tràn dầu của giàn khoan Deepwater Horizon là 80 triệu USD đối với bảo hiểm tài sản nhưng chưa có con số tổn thất chính xác đối với bảo hiểm trách nhiệm với con số ước tính ở mức khoảng trên 100 triệu Euro.

Doanh thu phí tái bảo hiểm tăng 1,5%. Phí tái bảo hiểm nhân thọ tăng 16,3% chủ yếu là do một số hợp đồng số thành lớn. Theo Munich Re nhu cầu tái bảo hiểm phi nhân thọ đang chững lại và phí giảm 4,2% trong nửa đầu của 2010 mặc dù công ty đã chuyển sang khai thác nhiều hơn các dịch vụ đặc biệt.

Hỗ trợ cho kết quả kinh doanh tái bảo hiểm là doanh thu đầu tư tăng đạt 2,2 tỷ Euro.

Munich Re dự kiến khai thác tổng doanh thu phí phi nhân thọ 15 tỷ Euro trong năm 2010 nhưng cũng thừa nhận rằng khó có thể đạt được mục tiêu combined ratio dài hạn là 97% trong năm 2010. Mùa tái tục vào tháng 7 đã cho thấy sự chuyển dịch phí rất nhỏ, trừ đối với một số lãnh thổ chịu tổn thất nặng nề như châu Mỹ Latin và Úc. Munich Re đã hủy một số hợp đồng có tổng

doanh thu phí 353 triệu Euro nhưng đã khai thác được dịch vụ mới trị giá 410 triệu Euro vào mùa tái tục tháng 7.

Hoạt động kinh doanh bảo hiểm của Munich Re, thông qua tập đoàn Ergo, đạt lợi nhuận hợp nhất 293 triệu Euro, nhờ doanh thu đầu tư tăng 67,3%.

Đối với các dịch vụ phi nhân thọ, việc mở rộng các dịch vụ quốc tế đã giúp Ergo tăng trưởng doanh thu phí 7,5%. Mối quan hệ đối tác độc quyền với Ngân hàng Piraeus đã tăng doanh thu phí của Ergo từ Hy Lạp tới 50,2%, tăng trưởng phí cũng đạt mức cao tại Ba Lan (tăng 25,5%) và Hàn Quốc (tăng 38,9%). Phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng 2,2% đối với các dịch vụ của Đức. Combined ratio tăng 1,9% nhưng vẫn duy trì ở ngưỡng dưới 100% cụ thể là 96,6%.

Hoạt động bảo hiểm nhân thọ và sức khỏe của Ergo đều ghi nhận tăng phí trong năm 2010.

Munich Re đã mở rộng nhãn hiệu Ergo trong năm nay, và các công ty bảo hiểm ở Hamburg-Mannheimer, Victoria và KarstadtQuelle hiện đều sử dụng tên Ergo.

Bộ phận kinh doanh chính lớn thứ ba của Munich Re là Munich Health, bao gồm các dịch vụ tái bảo hiểm sức khỏe toàn cầu và bảo hiểm sức khỏe ngoài nước Đức. Các đại lý bao gồm các công ty con quốc tế của công ty bảo hiểm sức khỏe gốc DKV, Sterling Life tại Mỹ, các dịch vụ tái bảo hiểm sức khỏe toàn cầu của Munich Re và các công ty dịch vụ của tập đoàn MedNet. Doanh thu trong nửa đầu của năm 2010 được phân chia theo tỷ lệ 62% tái bảo hiểm và 38% bảo hiểm sức khỏe gốc.

Munich Re cho hay công ty đã khai thác rất nhiều các hợp đồng sức khỏe lớn cho các công ty nhượng tái muốn phục hồi nguồn vốn sau cuộc khủng hoảng tài chính. Phí tái bảo hiểm sức khỏe tăng 31,9%.

Tổng phí giữ lại của Munich Re theo cơ cấu: tái bảo hiểm phi nhân thọ 32,9%; tái bảo hiểm nhân thọ 17,8%; bảo hiểm nhân thọ gốc 14,2%; bảo hiểm sức khỏe gốc 12,3%; bảo hiểm phi nhân thọ gốc 11,2% và bảo hiểm sức khỏe của Munich 11,6%.

Munich Re đã thực hiện kế hoạch mua lại cổ phần trị giá 1 tỷ Euro trong tháng 5 và đến cuối tháng 7 đã mua lại số cổ phần trị giá 207 triệu Euro.

Swiss Re tiếp tục giảm nhận dịch vụ phù hợp với điều kiện thị trường mềm và theo định hướng mục tiêu đã điều chỉnh lại của công ty, nhưng kết quả đầu tư được cải thiện đáng kể đã giúp cho Swiss Re vượt qua được tình hình tổn thất tồi tệ nhất do sự gia tăng các tổn thất lớn.

Phí bảo hiểm phi nhân thọ đã giảm 18,2% trong 6 tháng đầu năm 2010 vì Swiss Re đã giảm khai thác đối với cả 4 nghiệp vụ chính là tài sản, trách nhiệm, nghiệp vụ đặc biệt và phi truyền thống. Việc giảm doanh thu vào thời điểm xảy ra tổn thất

thiên tai nặng nề đã đặt áp lực lên các dịch vụ phi nhân thọ với combined ratio trong nửa đầu năm lên tới 105,9% và 102,0% trong quí II/2010. Thiên tai chiếm 7% trong combined ratio của quí II, chủ yếu là bởi combined ratio của BH trách nhiệm lên tới 124,8% do chịu tác động bởi bồi thường sự cố giàn khoan Deepwater Horizon. Swiss Re ước tính rằng sự cố này sẽ lên đến 200 triệu USD và Swiss Re cũng đã nâng dự phòng tổn thất cho động đất ở Chile lên 630 triệu USD.

Swiss Re dự kiến khai thác doanh thu phí bảo hiểm thiên tai khoảng 1,8 tỷ USD trong năm 2010. Dựa vào lịch sử thống kê tổn thất, công ty dự kiến sẽ thanh toán bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại là 935 triệu USD nhưng riêng bồi thường trong 6 tháng đầu năm đã lên đến 1,2 tỷ USD.

Mặc dù doanh thu đầu tư của bảo hiểm phi nhân thọ giảm 22,7% xuống còn 907 triệu USD trong nửa đầu năm nhưng lợi nhuận đầu tư tăng 74,2% đạt 108 triệu USD. Mặc dù tình hình đang diễn biến theo những xu hướng bất lợi nhưng Swiss Re vẫn có thể kinh doanh có lời trong nửa đầu năm đạt 714 triệu USD giảm xuống từ mức 1,7 tỷ USD.

Vào mùa tái tục tháng 7/2010, Swiss Re đã chuyển từ cung cấp bảo hiểm tỷ lệ sang phí tỷ lệ và khai thác ít hơn các dịch vụ trách nhiệm. Công ty đã ngừng hoặc thay thế 34% hợp đồng cố định đến mùa tái tục và khai thác khoảng 400 triệu USD các dịch vụ mới. Kết quả là doanh thu phí giảm 4% còn khoảng 1,9 tỷ USD.

Swiss Re cũng cắt giảm các dịch vụ nhân thọ & sức khỏe trong năm nay nhưng lại thu được lợi nhuận đầu tư cao hơn. Phí thực thu giảm 8,3% một phần là do một số lượng lớn chuyển nhượng tái bảo hiểm nhân thọ cá nhân của Mỹ cho Berkshire Hathaway. Loại trừ giao dịch này và tác động của tình hình hối đoái, doanh thu phí và chi phí tăng 7% trong quí II. Doanh thu đầu tư giảm nhẹ xuống còn 1,3 tỷ USD nhưng tổn thất xác định tăng 58,7% đạt 465 triệu USD.

Hoạt động quản lý tài sản là một điểm sáng của Swiss Re trong 6 tháng đầu năm. Bộ phận này đã chuyển từ thua lỗ 617 triệu USD trong năm 2009 sang thu được lợi nhuận 234 triệu USD trong năm 2010. Doanh thu đầu tư giảm nhẹ xuống còn 1,9 tỷ USD. Quản lý tài sản đạt lợi suất đầu tư bình quân năm 5,8% trong quí II so với con số 0,5% của cùng kỳ năm ngoái.

Berkshire Hathaway đã hoàn thành quá trình hợp nhất bằng cách mua 100% cổ phiếu công ty đường sắt Burlington Northern Santa Fe trong năm nay nhưng tập đoàn của Warren Buffet vẫn sẵn sang tham gia thu xếp tái bảo hiểm lớn nếu có cơ hội thuận lợi. Berkshire Hathaway đã bỏ ra 26,5 tỷ USD để mua 77,5% cổ phiếu của công ty Burlington mà trước đó công ty không sở hữu, và đã thanh toán 15,9 tỷ USD tiền mặt.

Mặc dù doanh thu phí tổng thể của Tập đoàn tái bảo hiểm Bershire Hathaway giảm trong 6 tháng đầu năm nhưng nhà tái bảo hiểm này đã tham gia vào hai hợp đồng tái bảo hiểm lớn trong năm nay.

BHRG đã cân đối trở lại hoạt động khai thác trong phân đoạn rủi ro thiên tai và cá nhân phù hợp với xu hướng định phí. Mặc dù chịu tổn thất 133 triệu USD từ trận động đất

ở Chile và nổ giàn khoan Deepwater Horizon, nhưng vẫn thu được lợi nhuận kinh doanh 227 triệu USD mặc dù có thấp hơn so với năm 2009. Kết quả hoạt động kinh doanh của năm 2010 được lợi từ dự phòng tổn thất của năm trước.

Một công ty tái bảo hiểm khác của Berkshire Hathaway là General Re đã cắt giảm 8,3% các dịch vụ phi nhân thọ nhưng cụ thể là đối với các dịch vụ hợp đồng cố định của châu Âu và các dịch vụ tài sản của môi giới. Berkshire Hathaway cảnh báo rằng cạnh tranh vẫn diễn ra gay gắt và capacity trên thị trường dồi dào có nghĩa là phí bảo hiểm sẽ có thể giảm hơn nữa trong những tháng cuối năm.

Nghiệp vụ tài sản của General Re đã đạt điểm hòa vốn mặc dù phải hứng chịu 238 triệu USD tổn thất thiên tai trong khi nghiệp vụ trách nhiệm đạt lợi nhuận 103 triệu USD đã cho thấy sự sụt giảm dự phòng bồi thường của năm trước.

Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ & sức khỏe tăng 10,3% chủ yếu là do tăng cường khai thác các dịch vụ bên ngoài thị trường Mỹ. Kết quả kinh doanh cải thiện do xu hướng tỷ lệ tử vong thuận lợi đối với các dịch vụ bảo hiểm nhân thọ quốc tế.

Tập đoàn bảo hiểm gốc Berkshire Hathaway khai thác ít dịch vụ hơn do điều kiện thị trường nhưng vẫn thu được lợi nhuận kinh doanh cao chủ yếu là do giảm dự phòng tổn thất của năm trước đối với các dịch vụ sai sót trong y tế và nâng cao kết quả kinh doanh của các công ty Berkshire Hathaway Homestate.

Trong 6 tháng đầu năm, hoạt động bảo hiểm và tái bảo hiểm chiếm 26,9% doanh thu của công ty và 46,1% lợi nhuận. Quĩ cổ đông tăng 8,6% trong nửa đầu của năm 2010 đạt 147,5 tỷ USD tính đến 30/6/2010.

Danh mục đầu tư được bàn đến nhiều nhất của Berkshire Hathaway - bao gồm nghĩa vụ mất khả năng thanh toán tín dụng và quyền chọn bán chỉ số chứng

khoán - trong những quí gần đây tiếp tục đà sụt giảm và trong 6 tháng đầu năm đã thua lỗ 1,8 tỷ USD so với mức lợi nhuận 840 triệu USD cùng kỳ năm 2009. Công ty kinh doanh có lãi trong quí I/2010 nhưng bị thua lỗ 2,2 tỷ USD trong quí II. Tuy nhiên, công ty vẫn có lợi nhuận 1,7 tỷ USD trong 6 tháng đầu năm 2010 so với mức thua lỗ 367 triệu USD cùng kỳ năm trước và kết thúc 6 tháng đầu năm 2010 thu được lợi nhuận đầu tư 305 triệu USD so với mức thua lỗ 1,7 tỷ USD cùng kỳ năm trước.

(Theo Insurance Day - 7/9/2010)

BẢO HIỂM VI MÔ - sản phẩm bảo hiểm an toàn dành cho người nghèo

Bảo hiểm vi mô đã phát triển một cách hiệu quả trong những năm qua nhằm bảo vệ cho những rủi ro của người nghèo và những nhóm người tự nguyện. Tuy nhiên, vẫn còn có những khó khăn thách thức. Các đại biểu tham gia Hội nghị bảo hiểm vi mô châu Á lần thứ 4 vừa mới được tổ chức tại TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam đã cùng nhau đánh giá cấu trúc, cách thức, chiến lược và phổ cập kiến thức bảo hiểm cần thiết để thúc đẩy sản phẩm bảo hiểm rất quan trọng này phát triển.

Trong khi bảo hiểm vi mô đã đóng góp đáng kể trong công tác xóa đói nghèo tại rất nhiều nơi trên thế giới ngày nay nhưng việc cung cấp sản phẩm bảo hiểm nhân thọ vi mô tại Việt Nam vẫn là một thách thức lớn.

Các công ty bảo hiểm đã không quan tâm đúng mức đến phân khúc thị trường này do hiệu quả thấp và rủi ro cao của sản phẩm là ý kiến của ông Nguyễn Văn Thanh, Cục Quản lý và giám sát bảo hiểm, Bộ Tài chính đã nêu trong báo cáo trước 110 đại biểu từ các nước trong khu vực tham dự hội nghị kéo dài trong 2 ngày được tổ chức tại TP. Hồ Chí Minh với chủ đề "Đi xa hơn việc bán hàng còn phải phục vụ khách hàng - Một thế giới của sự sáng tạo, quản lý bồi thường và thanh toán trong bảo hiểm vi mô".

Chương trình thử nghiệm bảo hiểm vi mô được sự đồng ý của Bộ Tài chính

Các qui định phù hợp sẽ giúp tạo ra một cơ chế để thúc đẩy bảo hiểm vi mô trong những năm tới đây, ông Thanh cho hay Bộ Tài chính cam kết sẽ làm những gì có lợi cho tầng lớp dân cư có thu nhập thấp.

Năm ngoái, nhận được sự chấp thuận của Bộ Tài chính, Manulife Vietnam đã triển khai chương trình thử nghiệm với thị trường nông thôn rộng lớn tại một số tỉnh. Đến tháng 5/2010, Manulife đã khai thác 40.430 hợp đồng mới với tổng phí đạt 3,6 tỷ VND (189.473 USD).

Chia sẻ bài học kinh nghiệm từ chương trình thử nghiệm này, ông David Wong, Phó chủ tịch và Trưởng đại diện khu vực, Manulife Financial ASEAN Operations cho hay cần phải yêu cầu cam kết từ tất cả các cấp. Không kém phần quan trọng đó là phải kết hợp chặt chẽ với cơ quan quản lý và cùng nhau giải quyết các vấn đề.

Ông cũng nhấn mạnh rằng thu phí là quá trình quan trọng nhất có thể ảnh hưởng đến sự thành bại của chương trình thử nghiệm này và ông cũng cho rằng rất khó để thay đổi quan điểm của doanh nghiệp rằng bảo hiểm vi mô không phải là quĩ từ thiện mà đó là một định hướng kinh doanh lâu dài.

Nhu cầu mạnh mẽ tại Việt Nam

Theo ông Nguyễn Khắc Thành Đạt, Tổng giám đốc Prudential Việt Nam và là thành viên của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam thì bảo hiểm vi mô vẫn được đánh giá là sản phẩm bảo hiểm mới với rất ít kinh nghiệm triển khai sản phẩm hiệu quả tại Việt Nam, song nhu cầu lớn đối với sản phẩm này là dấu hiệu cho thấy một thị trường tiềm năng.

Ông Đạt cho hay cùng với những khoản tiết kiệm và những khoản vay khẩn cấp, bảo hiểm vi mô có thể giúp củng cố khả năng quản lý rủi ro cho người nghèo và ông cũng đã nêu ra rất nhiều các vấn đề và những đánh giá về kênh phân phối, nhà cung cấp, sản phẩm và cách thức trao đổi và ông cũng đã nhấn mạnh rằng cần phải có khuôn khổ pháp lý để bảo hiểm vi mô được thành công.

Cần chú ý rằng những người có thu nhập thấp hầu như đều quan tâm đến những rủi ro liên quan đến sức khỏe (chi phí nhập viện), là mối quan tâm đầu tiên đối với họ, và tiếp theo đó là mối quan tâm về sự qua đời của trụ cột kinh tế trong nhà. Tại những khu vực nông thôn, thất bát của cây trồng và vật nuôi cũng như là sự biến động của giá cả được xem là những rủi ro chính.

Cơ cấu quản lý rủi ro

Theo ông Mangesh Patankar, Tư vấn bảo hiểm cây trồng của Ấn Độ cho hay trên thực tế, 2 sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp chính là bảo hiểm cây trồng và vật nuôi một thuật ngữ được nhắc đến nhiều nhất hiện nay trong bảo hiểm nông nghiệp là "chỉ số".

Một chỉ số lý tưởng cần phải thâu tóm được tổn thất và dữ liệu đối với chỉ số cần phải dễ dàng có được. Những ưu điểm của sản phẩm bảo hiểm theo chỉ số là không có những rủi ro lựa chọn bất lợi/đạo đức, xử lý bồi thường nhanh, dễ quản lý và chi phí triển khai thấp; những điểm bất cập là rủi ro cơ bản, vấn đề định phí, mức độ tin cậy của dữ liệu, vấn đề tái tài trợ và thiếu kỹ năng quản lý rủi ro; theo ông Patankar không chỉ cần thiết phải có những chỉ số thiết thực mà còn cả vấn đề tài trợ cho rủi ro tốt hơn hay cơ chế phân

lớp rủi ro thật sự.

Ông cũng cho rằng nếu đơn bảo hiểm vi mô kết hợp với cơ chế quản lý rủi ro như tránh rủi ro, giảm thiểu rủi ro và mức giữ lại thì sẽ có tác động đến phúc lợi xã hội tốt hơn nhiều.

Hưu trí vi mô và takaful vi mô

Theo ông Hatim Baheranwala, Trưởng dự án Mạng lưới hưu trí & phát triển WorldGranny, Ấn Độ, dân số già đang là xu thế trên toàn thế giới và nữ giới chiếm đa số.

Trong khi hưu trí vi mô là một sản phẩm tài chính hữu ích đối với việc đảm bảo thu nhập cho người già nhưng những khó khăn thách thức vẫn là làm thế nào để thu phí một cách an toàn và hiệu quả; làm thế nào để chi trả tiền trợ cấp đúng thời hạn và hợp lý; làm cách nào để đảm bảo quản trị hiệu quả và tin cậy đối với sản phẩm bảo hiểm này.

Ông Kazi Md Mortuza Ali, Giám đốc điều hành của Prime Islami Life Insurance, Bangladesh chỉ ra rằng mặt hạn chế của một số chương trình của các định chế tài chính vi mô - các tổ chức phi chính phủ (MFI-NGOs) chẳng hạn như quĩ không đủ lớn để chi trả cho những tổn thất lớn và bất thường, không thu xếp được liên minh bảo hiểm và thiếu chuyên viên có kinh nghiệm trong khai thác, bồi thường và quản lý quĩ.

Ông cũng cho rằng nên thành lập một hội tương hỗ, một đơn trọn gói được xây dựng và các sản phẩm bảo hiểm sẽ được đưa ra theo nhóm dành cho người nghèo.

Theo khái niệm thì bảo hiểm tương hỗ phù hợp với tư tưởng chủ đạo của bảo hiểm takaful do đó bảo hiểm takaful vi mô có thể là một giải pháp thay thế nhằm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm dành cho người

nghèo và đồng thời cũng là cách thức để xóa đói nghèo.

Giá trị đích thực của bảo hiểm vi mô

Trình bày kinh nghiệm của Philippines, ông William Martirez, Giám đốc của Micro Insurance Associates Agency Philippines cho hay các công ty bảo hiểm thương mại rất quan tâm đến bảo hiểm vi mô nhưng họ cần sự trợ giúp để tiếp cận sản phẩm bảo hiểm này. Bảo hiểm nhân thọ đã có mặt trên thị trường nhưng bảo hiểm cây trồng và sức khỏe lại rất khó để triển khai do thiếu nhà nhận tái bảo hiểm toàn cầu. Mặc dù dường như cả cung và cầu đều rất nhiều nhưng thị trường cần sự trợ giúp của môi giới bảo hiểm để phân phối sản phẩm và phổ cập kiến thức về sản phẩm bảo hiểm này đến với khách hàng.

Giá trị đích thực của bảo hiểm vi mô là đáp ứng những rủi ro thực tế của những hộ gia đình có thu nhập thấp. Phạm vi bảo hiểm cần phải dễ hiểu và rõ ràng, qui trình bồi thường cần phải đơn giản, và bản thân dịch vụ cũng cần phải luôn ổn định.

Ông Steven Chetty, Giám đốc Sun Reinsurance Brokers UAE cho hay bảo hiểm vi mô là "một thách thức phổ biến" mà các giải pháp của nó phải được cụ thể hóa theo từng địa điểm và mỗi quốc gia phải tìm ra cách thức để xây dựng những giải pháp riêng biệt để xóa đói nghèo.

Tính bền vững, khả năng tiếp cận cộng đồng và sự đổi mới

Liệt kê các thách thức trong quá trình thực hiện như sự quan liêu của đối tác, mức phí phù hợp, sự phổ biến của sản phẩm theo khu vực địa lý, thu phí, quản trị, trục lợi bảo hiểm, thanh toán bồi thường và người mua không có kinh nghiệm, ông Mike Blakeway, Tổng giám đốc của Chartis Insurance Indonesia cho rằng nên bắt đầu với phân khúc thị trường nhỏ, đào tạo thử nghiệm và theo dõi các xu hướng trước khi mở rộng dịch vụ dần dần.

Cần phải biết rằng khách hàng và

phân phối sản phẩm là quan trọng vì đó không chỉ là phí và số tiền bảo hiểm giảm, và cũng cần phải lập kế hoạch phù hợp và sắp xếp đúng mục tiêu.

Theo ông Arup Chatterjee, Quản lý International Association of Insurance Supervisors (IAIS) Thụy Sỹ, giải pháp đổi mới tài chính có nghĩa là cải thiện quá trình tiếp cận các dịch vụ tài chính cho người nghèo thông qua sự phổ biến của các phương pháp mới an toàn và hiệu quả. Tương lai phát triển của bảo hiểm vi mô phụ thuộc vào quá trình xây dựng sản phẩm được giám sát và các hoạt động liên quan đến bảo hiểm vi mô cần được thực hiện theo các tiêu chuẩn giám sát thấp hơn.

Theo ông David Piesse, Chủ tịch

Unirisx Asia Pacific Operations Hong Kong, cho rằng những điểm chính của bảo hiểm vi mô là khả năng tiếp cận cộng đồng, tính bền vững và lợi ích mà có thể thu được thông qua quá trình phổ cập kiến thức về sản phẩm bảo hiểm này.

Phổ cập kiến thức về bảo hiểm

Nhắc đến 3 vai trò của việc phổ cập kiến thức bảo hiểm Giáo sư David Dror, Chủ tịch Micro Insurance Academy (MIA) Ấn Độ đã giải thích 3 chức năng đó là: thứ nhất là tạo ra môi trường tiếp nhận bảo hiểm cho khách hàng, một quá trình đòi hỏi sự can thiệp "mềm mỏng", tại chỗ và từng bước; thứ hai là hỗ trợ các công ty bảo hiểm đưa ra những sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu chi trả của khách hàng; và thứ ba là chuyển giao các kỹ năng cho các cơ quan hành chính.

Ông cũng chia sẻ phương pháp của MIA đó là "kiểm soát chứ không cần sáng tạo". Phổ cập kiến thức bảo hiểm là cách để hiểu về bảo hiểm trên thị trường, nhu cầu và sự sẵn sàng mua bảo hiểm. Khi việc phổ cập mang lại thành công trong việc thúc đẩy nhu cầu mua bảo hiểm thì lợi nhuận nghiệp vụ có thể tăng lên.

Theo bà Lillian Diaz, tư vấn về phổ cập kiến thức tài chính của Microfinance Opportunities, Campuchia, những hộ gia đình có thu nhập thấp đặc biệt là những người không bao giờ quan tâm đến bảo hiểm thì việc phổ cập bảo hiểm có thể giúp họ nhận ra bảo hiểm không chỉ dành cho những người giàu có hay sang trọng mà đó là một chiến thuật quản lý rủi ro quan trọng cho gia đình họ.

Minh họa cho "phương pháp ba miếng bánh" bà Lillian Diaz cho hay để tiếp cận thị trường những người có thu nhập thấp, các công ty bảo hiểm và những cổ đông khác cần phải tìm ra cách thức kết hợp cả ba miếng bánh này. Bà đã xác định ba miếng bánh này là sản phẩm bảo hiểm, marketing và phổ cập kiến thức bảo hiểm.

Chia sẻ quan điểm về phổ cập bảo hiểm của mình, bà cũng đã kêu gọi những đại biểu tham gia hội nghị trong khán phòng hãy tìm đến với nhau và những tổ chức khác tại đất nước của mình cùng hành động vì người nghèo để thiết lập các mối quan hệ hợp tác. Bà Diaz cũng tin tưởng rằng thiết lập các mối quan hệ có thể tạo ra một công cụ truyền thông duy nhất để đưa ra những thông điệp quan trọng đến với nhóm khách hàng mục tiêu chung và sẽ tạo ra ngân sách lớn hơn và do đó đạt được qui mô lớn hơn.■

(Theo Asia Insu. Review - Tháng 9/2010)

Phòng chống lụt lũ hỗ trợ hiệu quả cho quản lý rủi ro

[illegible], Trưởng bộ phận bảo hiểm Kỹ thuật khu vực châu Á của FM [illegible] để giúp các doanh nghiệp nhận thức rằng mặc dù lụt là hiện tượng tự nhiên không thể tránh được nhưng những hậu quả do lụt gây ra thì có thể được hạn chế với những giải pháp đơn giản và mang lại hiệu quả kinh tế.

Chúng ta luôn phải đối mặt với lũ lụt xảy ra, nhất là ở nhiều nơi ở khu vực châu Á. Và khi nước rút thì các công ty thường chịu tổn thất ước tính từ 2 tỷ - 3 tỷ USD mỗi năm và biến lũ lụt trở thành thảm họa gây ra thiệt hại nặng nề nhất trên thế giới. Nguyên nhân gây ra những tổn thất lớn như vậy thì có rất nhiều và có thể khiến các cơ sở kinh doanh phải đóng cửa trong một vài tuần; ảnh hưởng đến cả một khu vực địa lý rộng lớn và có thể gây thiệt hại rất lớn đến cơ sở hạ tầng.

Do đó nếu lụt được dự báo và được ngăn chặn thì tại sao các công ty lại bị thiệt hại nhiều tiền như vậy hết năm này qua năm khác do hậu quả của lụt gây ra? Nguyên nhân chính là do chủ các doanh nghiệp hoặc là không đánh giá được khả năng xảy ra lụt hoặc là đánh giá không đúng hậu quả của lụt

Dữ liệu tổn thất của FM Global cho thấy rằng một cơ sở nằm trong khu vực bị lụt (thường gọi là khu vực rủi ro lụt cao) để bị tổn thất do lụt cao gấp từ 5 đến 7 lần so với bị tổn thất tương tự do cháy nổ. Ngoài ra, tổn thất lụt trung bình thường cao gấp 1,5 lần tổn thất cháy trung bình.

Rủi ro lụt

Nhân tố chính để ngăn chặn tổn thất lụt tại một cơ sở kinh doanh là phải có sự am hiểu tường tận về nguy cơ rủi ro tại cơ sở đó. Cần phải biết có bao nhiêu thời gian để chuẩn bị kể từ khi cảnh báo, lụt có thể cao bao nhiêu, tác động của nước chảy xiết và nước có thể rút sau bao lâu.

Ngoài ra, cần phải luôn nhớ rằng nước lũ thường chứa trong đó rất nhiều chất gây ô nhiễm như bùn, đất, hóa chất (như xăng và dầu) và thậm chí cả chất thải thô, tất cả các chất đó đều làm trầm trọng thêm những thiệt hại có thể xảy ra.

Nước dâng cao trên 3 feet (1 m) có thể gây ra những thiệt hại về công trình và có thể làm đổ những ngôi nhà nhỏ.

Chỉ xem xét mỗi bản đồ lụt đôi khi khiến cho mọi người nghĩ rằng những khu vực ngoài vùng lụt sẽ không bị lụt. Điều này thường là không đúng. Nguyên nhân chính là do quá trình đô thị hóa với những thay đổi về cảnh quan đã làm thay đổi đường đi của lũ lụt kể từ sau khi bản đồ lụt được xây dựng. Ngoài ra, thiết kế và cách bố trí của một cơ sở kinh doanh tự bản thân nó đã tạo ra rủi ro lụt riêng biệt nếu như hệ thống quản lý nước mưa bị quá tải. Chỉ khi nào bạn biết được rõ ràng về những gì có thể xảy ra như ước lượng thiệt hại và sự phá hủy mà lụt sẽ gây ra cho cơ sở kinh doanh của bạn thì bạn mới có thể có những hành động nhằm hạn chế rủi ro.

Rủi ro lụt - làm thế nào để khắc phục

* Để hạn chế những tác động của lụt đến với cơ sở kinh doanh của mình bạn có thể tiến hành ngay những bước đơn giản dễ thực hiện dưới đây:

* Di chuyển những thứ quan trọng (như hàng hóa, hàng dự trữ, tài liệu quan trọng) ra khỏi tầng hầm và những khu vực thấp.

* Triển khai những thay đổi (nếu có thể) để cho nước lụt không tràn vào những khu vực quan trọng - chẳng hạn như đặt những thiết bị quan trọng (như thiết bị điện, máy tính, thông tin liên lạc quan trọng) ở tầm cao trên mức lụt dự kiến.

* Xây dựng chương trình ứng phó khẩn cấp với lũ lụt (FERP).

Xây dựng chương trình ứng phó khẩn cấp với lũ lụt (FERP) cho cơ sở kinh doanh của bạn

Thống kê tổn thất của FM Global đã cho thấy rằng những cơ sở xây dựng được chương trình ứng phó khẩn cấp với lũ lụt (FERP) tốt sẽ có thể hạn chế được đến 70% thiệt hại có thể xảy ra và sẽ khôi phục hoạt động kinh doanh sớm hơn so với những nơi không có chương trình FERP phù hợp hoặc hoàn toàn không triển khai chương trình này.
Những biện pháp hành động trong tình huống khẩn cấp được lên kế hoạch kỹ càng có thể giảm thiểu đáng kể hoặc thậm chí có thể ngăn chặn những thiệt hại xảy ra đối với tài sản và gián đoạn kinh doanh của một doanh nghiệp. Một chương trình FERP hiệu quả là một chương trình bao gồm phương pháp cảnh báo đáng tin cậy, quyền hành động (vì có thể phải đóng một số bộ phận quan trọng) và một đội ngũ được huấn luyện tốt với những thiết bị phù hợp và biện pháp có thể tiến hành trong thời gian từ lúc có cảnh báo lụt.

Trước khi xây dựng một chương trình cần phải nghiên cứu cẩn thận những trang thiết bị và/hoặc những dây chuyền tại tầng hầm hoặc tại những khu vực thấp của cơ sở kinh doanh đó. Di chuyển những thiết bị đó sang những khu vực cao hơn sẽ góp phần tích cực giảm nhẹ tổn thất nếu như xảy ra lụt.

Khi đã được di chuyển thì những trang thiết bị này sẽ không cần có sự can thiệp của con người khi xảy ra lụt. Do các trang thiết bị và các dây chuyền quan trọng đã được đặt ở vị trí an toàn nên con người có thể hoàn toàn tập trung vào kế hoạch ứng phó khẩn cấp với lũ lụt. Một chương trình FERP được xây dựng tốt cần phải bao gồm:

* Một người có quyền kích hoạt chương trình FERP, tái định hướng các nguồn lực sản xuất và nếu cần thiết thì cho ngừng hoạt động

* Trình tự ngừng hoạt động các thiết bị một cách an toàn và cách ly các thiết bị điện

* Trình tự di chuyển lên cao và/hoặc di chuyển những vật liệu và trang thiết bị

* Kế hoạch ngăn không cho nước tràn vào những khu vực quan trọng và/hoặc toàn bộ tòa nhà

* Kế hoạch chăm sóc người lao động và gia đình của họ nếu việc chống chọi lại với lụt phải kéo dài

* Dựa vào những nhân viên mà nhà cửa của họ có thể không bị ảnh hưởng bởi lụt

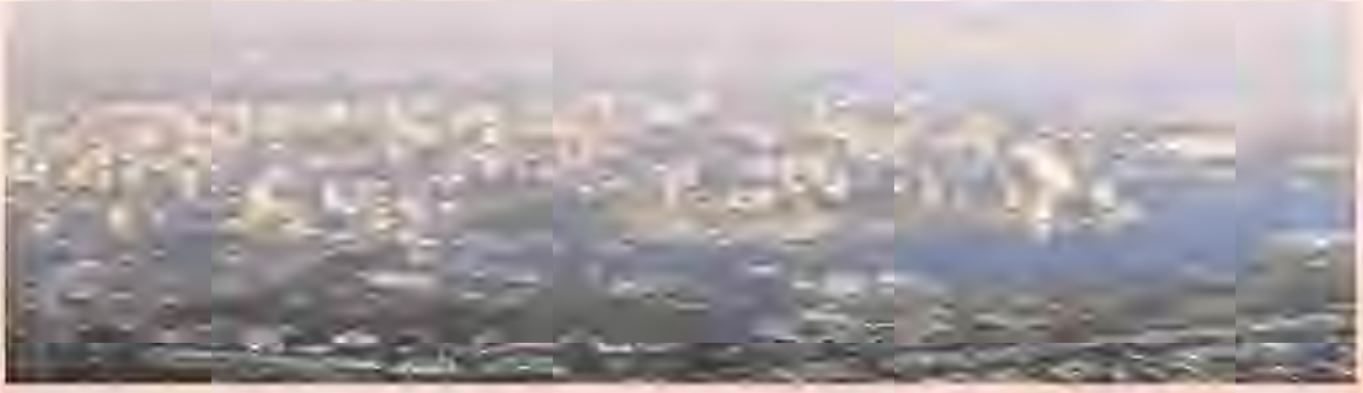
* Có kế hoạch sửa chữa sau lụt và phục hồi kinh doanh

* Chương trình đào tạo thường xuyên

* Điều chỉnh khi có những thay đổi

Xây dựng và duy trì chương trình ứng phó khẩn cấp với lũ lụt hiệu quả là một công việc hết sức khó khăn, nhưng đó là một cách thức mang lại kết quả. Am hiểu tường tận rủi ro và triển khai một số bước chuẩn bị đơn giản và lập kế hoạch thực hiện trước có thể giúp cho một cơ sở kinh doanh phòng ngừa được những thiệt hại lụt khác. Khi đã nắm rõ được điều gì sẽ xảy ra - như ước lượng được thiệt hại và sự phá hủy mà lụt sẽ gây ra cho cơ sở kinh doanh của mình - bạn có thể có những hành động để giảm thiểu rủi ro.■

(Theo Asia Insu. Review - 9/2010)



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

HANOI: 141 Le Duan Str., Hoan Kiem Dist., Tel: 84.4. 39422354/65 - 69 - Fax: 84.4.39422351

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