



TẠP CHÍ THỊ TRƯỜNG

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM



Chúc Mừng
Năm Mới
2005

Mục lục



TỔNG BIÊN TẬP
Trịnh Quang Tuyên

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP
Đỗ Quốc Tuấn

THƯ 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

- Thư chúc mừng năm mới của Bộ trưởng Bộ Tài chính gửi Cán bộ, Công chức ngành TC [1]
- Bảo hiểm Hàng không 2004 [25]
- Thư gửi bạn đọc [2]
- Thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam 2004 [28]
- Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2004 [3]
- 5 năm trưởng thành của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam [31]
- VINARE - 10 năm hoạt động với thành tích xuất sắc [7]
- Tổng quan thị trường bảo hiểm thế giới 2003 [36]
- Thị trường bảo hiểm cháy 2004 [11]
- Tổng kết tình hình tái tục và dự báo thị trường 2005 [38]
- Thị trường bảo hiểm Hàng hải Việt Nam năm 2004 [13]
- Năm 2004, tổn thất lớn nhất về thiên tai [40]
- Bảo hiểm năng lượng năm 2004 [17]
- Việt Nam 2004: Một số nét chính về kinh tế [42]
- Bảo hiểm Kỹ thuật năm 2004 [21]

THƯ CHÚC MỪNG NĂM MỚI

Của Bộ trưởng Bộ Tài chính
gửi các Cán bộ, Công chức ngành Tài chính

Hà Nội ngày 15.12.2004



Chào Xuân Ất Dậu.

Mừng ngành Tài chính Thụ lộc
thợ lái Khổng Vê 2004-2005

Mừng Bộ chủ trương bỏ lãi suất
lãi ngân hàng cho thuê cũng giữ ổn định

Vui mừng

Đoàn Lư

thật tốt.

Thân ái!

Nguyễn Sinh Hùng

Bộ Tài chính



Thư gửi Bạn đọc

Năm 2004, nhờ sự nỗ lực của toàn Đảng, toàn dân, dưới sự lãnh đạo của Đảng và điều hành của Nhà nước, đất nước ta tiếp tục ổn định về chính trị, xã hội. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng 7,7%, là mức tăng trưởng cao so với các nước trong khu vực. Kinh tế nhiều thành phần phát triển, nguồn nội lực được phát huy, xuất khẩu tăng nhanh, thu nhập và đời sống các tầng lớp dân cư được cải thiện, các lĩnh vực văn hoá xã hội có những tiến bộ mới.

Góp phần vào những thành tựu kinh tế chung của cả nước, thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2004 đạt tổng doanh thu phí bảo hiểm 12.527 tỷ VND, tăng 20% so với năm trước. Các doanh nghiệp bảo hiểm đã nâng cao khả năng tài chính, hiện đại hoá quy trình kinh doanh và có thêm nhiều tiện ích phục vụ khách hàng nhằm mở rộng và phát triển thị trường.

Thị trường bảo hiểm quốc tế có nhiều khó khăn, tình hình thị trường đầu tư vẫn chưa được cải thiện, lãi suất vẫn ở mức thấp. Năm 2004, theo thống kê của Munich Re, lại là năm tổn thất lớn nhất về thiên tai từ trước đến nay

với số tiền phải bồi thường lên tới hơn 40 tỷ USD, đó là chưa kể tới những tổn thất do sóng thần gây ra cuối tháng 12 vừa qua ở một số nước Nam Á.

Tạp chí Thị trường Bảo hiểm - Tái bảo hiểm của chúng tôi trong thời gian qua đã cố gắng nâng cao chất lượng tin bài và phản ánh tới bạn đọc tình hình phát triển của thị trường bảo hiểm trong nước cũng như trên thế giới. Kết thúc năm 2004, Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam đã hoàn thành 10 năm hoạt động dưới mô hình công ty Nhà nước với những thành tích xuất sắc và đã vinh dự được Nhà nước tặng thưởng Huân chương Lao động hạng Nhì. Bước sang năm 2005, chúng tôi sẽ đi vào hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, Tạp chí Thị trường Bảo hiểm - Tái bảo hiểm vẫn tiếp tục được duy trì và sẽ cố gắng nâng cao chất lượng hơn nữa để phục vụ bạn đọc.

Nhân dịp năm mới, cho phép tôi thay mặt Ban biên tập bày tỏ niềm cảm ơn chân thành nhất tới tất cả các tổ chức bảo hiểm, tái bảo hiểm trong nước và quốc tế, tới các cộng tác viên và toàn thể bạn đọc đã dành cho chúng tôi sự động viên và giúp đỡ chân tình trong năm qua.

Bạn đọc thân mến,

Để hoàn thành kế hoạch kinh tế - xã hội 2001 - 2005 do Đại hội lần thứ IX đề ra, nhiệm vụ đặt ra cho năm 2005 là rất nặng nề, phải tạo được chuyển biến mạnh hơn về tốc độ và cao hơn về chất lượng tăng trưởng. Chúng tôi tin tưởng rằng ngành bảo hiểm Việt Nam sẽ phát huy nội lực sẵn có, nắm bắt cơ hội mới để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và tạo ra bước tăng trưởng mới, phấn đấu đạt các chỉ tiêu mà Chính phủ đã đề ra trong Chiến lược phát triển ngành bảo hiểm Việt Nam đến năm 2010.

Nhân dịp năm mới, tôi xin gửi tới các tổ chức bảo hiểm, tái bảo hiểm trong và ngoài nước, các cộng tác viên, bạn đọc cùng toàn thể cán bộ công nhân viên của ngành bảo hiểm lời chúc sức khoẻ, hạnh phúc và thành công./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG CTY CỔ PHẦN
TBH QUỐC GIA VIỆT NAM**

TRỊNH QUANG TUYẾN

Thị trường bảo hiểm Việt Nam

2
0
0
4

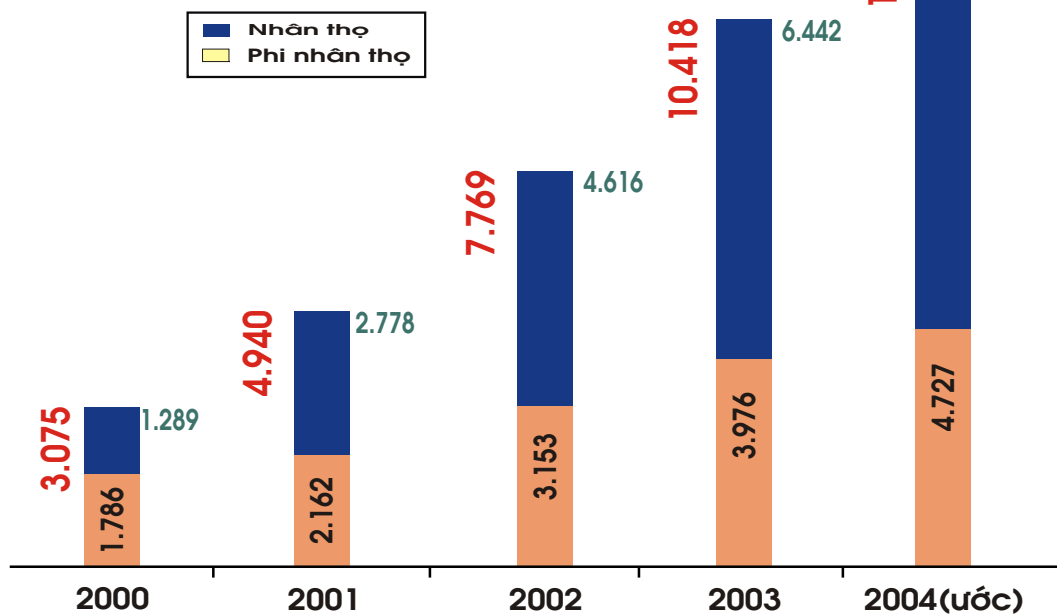


Trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam có mức tăng trưởng khá cao và đạt hầu hết các chỉ tiêu Quốc hội đã đề ra, ngành bảo hiểm Việt Nam tiếp tục phát triển ổn định trong năm 2004. Tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt 12.527 tỷ VND, tăng hơn 20% so với năm 2003 và chiếm 1,75% GDP. Trong đó tổng phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường ước đạt 4.727 tỷ VND, tăng 18,9%; tổng phí bảo hiểm nhân thọ ước đạt 7.800 tỷ VND, tăng 21% so với năm trước.

Trên thị trường quốc tế, sau khoảng hai đến ba năm duy trì tỷ lệ phí ở mức cao hợp lý với các điều kiện điều khoản và mức khấu trừ được thắt chặt, ngành bảo hiểm thế giới nói chung đã có kết quả kinh doanh tương đối khả quan. Các báo cáo tài chính được công bố cho năm 2003 và nửa đầu năm 2004 cho thấy lợi nhuận đã tăng đáng kể. Tuy thị trường đầu tư vẫn chưa thực sự khởi sắc như mong muốn và lãi suất vẫn ở mức thấp, song các nhà bảo hiểm không đến mức phải ghi giảm giá trị các khoản đầu tư như những năm trước. Các nhà tái bảo hiểm đã củng cố lại khả năng tài chính nên không còn phải chịu sức ép về việc hạ mức xếp hạng. Theo thống



*Tổng phí bảo hiểm nhân thọ và phí nhân thọ
toàn thị trường 2000 - 2004
(Tỷ VNĐ)*



kê của các nhà đứng đầu nhận TBH, năm 2004 là một trong những năm có nhiều tổn thất lớn về thiên tai với số tiền ước bồi thường hơn 40 tỷ USD, chưa kể bồi thường do động đất và sóng thần tháng 12/2004 xảy ra tại các nước Nam Á. Do vậy tình hình thị trường bảo hiểm thế giới nêu trên đã có ảnh hưởng lớn đến thị trường trong nước.

Bảo hiểm phi nhân thọ

Tình hình phát triển kinh tế trong năm 2004 đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của thị trường phi nhân thọ: vốn đầu tư phát triển tăng 18%, giá trị sản xuất công nghiệp tăng 16%, kim ngạch xuất khẩu tăng 28,9%, kim ngạch nhập khẩu tăng gần 25%, đầu tư nước ngoài đạt trên 4,1 tỷ USD, vốn cam kết ODA đạt trên 3,2 tỷ USD.

Trong tình hình cạnh tranh gay gắt của thị trường bảo hiểm, tỷ lệ phí của hầu hết các loại hình nghiệp vụ đều không tăng và nhiều

trường hợp còn giảm so với trước, thì việc tăng trưởng các hoạt động kinh tế và thương mại là nguồn động lực chính cho sự tăng trưởng của các nghiệp vụ. Một số các loại hình nghiệp vụ chịu ảnh hưởng trực tiếp và tương đối rõ rệt từ các hoạt động kinh tế đều đạt tốc độ tăng trưởng khá cao, như bảo hiểm Kỹ thuật (tăng 20%), bảo hiểm Hàng hoá (tăng 13%-15%), bảo hiểm Cháy (tăng 18%).

Mặt khác các nghiệp vụ bảo hiểm đối nội cũng đạt mức tăng trưởng tương đối khá như bảo hiểm mô-tô-ô-tô tăng 20% và đạt doanh thu ước 1.200 tỷ VND, chiếm 25%/tổng doanh thu phí nghiệp vụ phi nhân thọ, bảo hiểm tai nạn con người tăng gần 20%. Bảo hiểm mô-tô-ô-tô có tốc độ tăng trưởng cao một phần là nhờ vào những nỗ lực đáng kể của các doanh nghiệp trong việc tiếp cận và phục vụ khách hàng kết hợp với những hình thức khuyến mãi hấp dẫn. Một yếu tố khác là doanh số tiêu thụ xe hơi tăng mạnh trong một hai năm gần đây cũng có tác

động đến doanh thu của nghiệp vụ này vì đa số xe ô tô lưu hành đều mua bảo hiểm trách nhiệm và bảo hiểm vật chất đầy đủ.

Các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ năm 2004 đều có tốc độ tăng trưởng tốt: Bảo Việt vẫn dẫn đầu về doanh thu đạt 1.914 tỷ VND, chiếm 40,5% thị phần, Bảo Minh đạt 1.067 tỷ VND, PJICO đạt 591 tỷ VND, PVI đạt 526 tỷ VND, PTI đạt 210 tỷ VND,...

Tình hình cạnh tranh giảm phí vẫn tiếp tục diễn ra ở các nghiệp vụ bảo hiểm đối ngoại. Điều này thể hiện rõ ở những loại hình nghiệp vụ như bảo hiểm hàng hoá: mặc dù kim ngạch hàng hóa XNK tăng 26,7% nhưng doanh thu phí bảo hiểm chỉ tăng 13-15%, có những dịch vụ phí giảm 30-40%. Bảo hiểm thân tàu cũng không cải thiện được tỷ lệ phí dù đội tàu biển Việt Nam có độ tuổi trung bình tương đối cao (trên 15 tuổi). Trong bảo hiểm cháy và bảo hiểm kỹ

thuật, tình trạng cạnh tranh giảm phí và mở rộng điều kiện điều khoản đối với các dịch vụ có giá trị trung bình và nhỏ, các dịch vụ có vốn đầu tư nước ngoài đang diễn biến theo chiều hướng phức tạp hơn.

Về tình hình tổn thất, nếu như các nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu không có biến động lớn thì ngược lại tình hình tổn thất về tàu thủy (bao gồm cả thân tàu và P&I) tiếp tục diễn biến xấu, ước tính tổng số tiền tổn thất của thân tàu trong năm qua đã vượt quá phí nhận bảo hiểm thân tàu biển. Bảo hiểm dầu khí cũng đã xảy ra 10 vụ tổn thất với tổng số tiền tổn thất ước tính hơn 9 triệu USD. Bảo hiểm hàng không mặc dù không có tổn thất lớn, song chỉ với các vụ tổn thất nhỏ mà tổng tổn thất thuộc trách nhiệm bảo hiểm cũng lên đến trên 7,1 triệu USD.

Riêng đối với bảo hiểm cháy, năm 2004 là năm có tình hình tổn thất xấu nhất từ trước tới nay với nhiều vụ cháy lớn như:

- Cháy nhà máy giấy Pou Yuen - Đài Loan tháng 3/2004, ước tổn thất 4,4 triệu USD;
- Cháy nhà máy giấy Thượng

Thăng - Đài Loan tháng 10/2004, ước tổn thất 3,5 triệu USD;

- Cháy nhà máy nhựa Formosa - Đài Loan tháng 12/2004, ước tổn thất 3 triệu USD;

- Cháy nhà máy Tuico - Đài Loan tháng 6/2004, ước tổn thất gần 2 triệu USD;

- Cháy công ty Phú Thành tháng 10/2004, ước tổn thất gần 1 triệu USD;

Tỷ lệ tổn thất ước tính của bảo

hiểm cháy đã lên đến trên 60%, cao nhất trong 10 năm trở lại đây và điều này đã thực sự gióng lên một hồi chuông cấp báo về công tác phòng cháy, chữa cháy. Đây cũng là vấn đề cần được các nhà bảo hiểm quan tâm và có sự đầu tư đúng mức đối với khâu giám định, quản lý rủi ro trong quá trình khai thác bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm cháy cho nhóm rủi ro có nguy cơ cao (nhóm 3) và các chủ đầu tư Đài Loan.

Bảo hiểm nhân thọ

Thị trường bảo hiểm nhân thọ có doanh thu phí đạt gần 7.800 tỷ VND, tăng 21% so với năm 2003, mặc dù vậy đây là năm có tốc độ tăng trưởng thấp nhất kể từ khi thị trường bảo hiểm nhân thọ ra đời đến nay. Số lượng hợp đồng khai thác mới trong năm chỉ đạt khoảng 1,7 triệu hợp đồng, giảm khoảng 16% so với năm trước. Hiện nay 2 doanh nghiệp vẫn đứng đầu trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ là Bảo Việt nhân thọ và Prudential cùng đạt trên 3.100 tỷ VND.

HỘI NGHỊ BẢO HIỂM TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ CHỦ TÀU VIỆT NAM

P AND I SEMINAR

Halong City, 4th - 6th November 2004

Co-organized by:

West of England
Luxembourg



Tuy tốc độ khai thác toàn thị trường có giảm so với năm 2003 nhưng các công ty bảo hiểm nhân thọ trên thị trường vẫn tích cực mở rộng thị trường, đa dạng hoá sản phẩm và tăng cường các kênh phân phối và đội ngũ đại lý nhằm duy trì thị phần.

Khách hàng bảo hiểm nhân thọ hiện nay được hưởng nhiều tiện ích hơn như thanh toán phí bảo hiểm tự động qua hệ thống ngân hàng, sử dụng thẻ ATM để thanh toán phí bảo hiểm, cung cấp dịch vụ sau bán hàng.

Hình thức bán bảo hiểm thông qua đại lý trực tiếp vẫn là kênh phân phối chính, số lượng đại lý tính đến cuối năm 2004 là 114.000 người, tăng khoảng 20% so với năm 2003. Bên cạnh đó, các công ty cũng đã triển khai những kênh phân phối khác như bán bảo hiểm qua ngân hàng, và các công ty đại lý chuyên nghiệp.

Một vấn đề nổi cộm trong kinh doanh bảo hiểm nhân thọ thời gian gần đây là các vụ trục lợi bảo hiểm có chiều hướng gia tăng cả về số lượng, tính chất và mức độ. Theo thống kê sơ bộ của 4 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ có vốn đầu tư nước ngoài (Prudential, Manulife, BM-CMG và AIA), trong tổng số 11.001 yêu cầu trả tiền bảo hiểm mà các công ty này nhận được, số vụ đã xác định có dấu hiệu trục lợi và từ chối bồi thường chiếm tỷ lệ 2 - 3%.

Mặc dù trong những năm qua, các cơ quan chức năng đã không ngừng hoàn thiện khung pháp lý về kinh doanh bảo hiểm, song nhìn chung các quy định về phòng chống trục lợi bảo hiểm còn bất cập và chưa theo kịp với thực tế. Đặc biệt những chế tài

còn chưa đủ sức răn đe đối với những kẻ giáp ranh phạm tội. Sự thiếu phối hợp chặt chẽ, hợp tác có hiệu quả giữa các cơ quan chức năng, cơ quan bảo vệ pháp luật v.v ... trong việc điều

tra, truy tố, xét xử trước pháp luật các hành vi trục lợi là một nguyên nhân chủ quan khiến cho hành vi trục lợi bảo hiểm vẫn đang tiếp diễn. Một thực tế đáng lo ngại là cho đến nay, mặc dù đã có không ít vụ trục lợi bảo hiểm đã được phát hiện, song chưa có một tổ chức hay cá nhân nào thực hiện hành vi trục lợi phải chịu bất kỳ một chế tài hành chính hay hình sự nào.

Cơ cấu tổ chức của thị trường

Thực hiện định hướng phát triển thị trường đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, thị trường bảo hiểm Việt Nam trong năm 2004 đã có thêm 2 doanh nghiệp môi giới được cấp giấy phép. Trong đó Aon, trước đây là liên doanh giữa Aon và Bảo Việt, đã được chuyển thành công ty môi giới 100% vốn nước ngoài. Công ty môi giới thứ hai được cấp giấy phép là Marsh Inc., sau 10 năm có mặt tại Việt Nam với tư cách văn phòng đại diện. Marsh sẽ được phép hoạt động môi giới cho khu vực có vốn đầu tư nước ngoài.

Ngoài 2 công ty môi giới bảo hiểm của Mỹ vừa được cấp giấy phép nói trên, hiện có 3 công ty



bảo hiểm khác của Mỹ đang xin được cấp giấy phép là AIG, Liberty Mutual trong lĩnh vực phi nhân thọ và Ace International trong lĩnh vực nhân thọ. Ngoài ra, công ty môi giới Jardines của Anh cũng đang chờ giấy phép hoạt động.

Một số dự báo 2005

Năm 2005 được Chính phủ đánh giá là năm quyết định cho việc hoàn thành kế hoạch 5 năm 2001-2005 của cả nước. Ngành bảo hiểm Việt Nam sẽ có những thuận lợi lớn nhờ vào sự ổn định chính trị, phát triển kinh tế trong nước và hội nhập kinh tế quốc tế. Điều này sẽ mở ra nhiều cơ hội mới cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam; thách thức đối với các doanh nghiệp trong nước sẽ là làm thế nào để biến những cơ hội đó trở thành hiện thực.

Với những dự báo về tình hình phát triển kinh tế trong nước (GDP tăng 8,5-8,8%) và thị trường bảo hiểm thế giới như trên, thị trường bảo hiểm Việt Nam dự kiến sẽ đạt tốc độ tăng trưởng 20% (Nhân thọ và phi nhân thọ đều tăng 20%). ■



VINARE

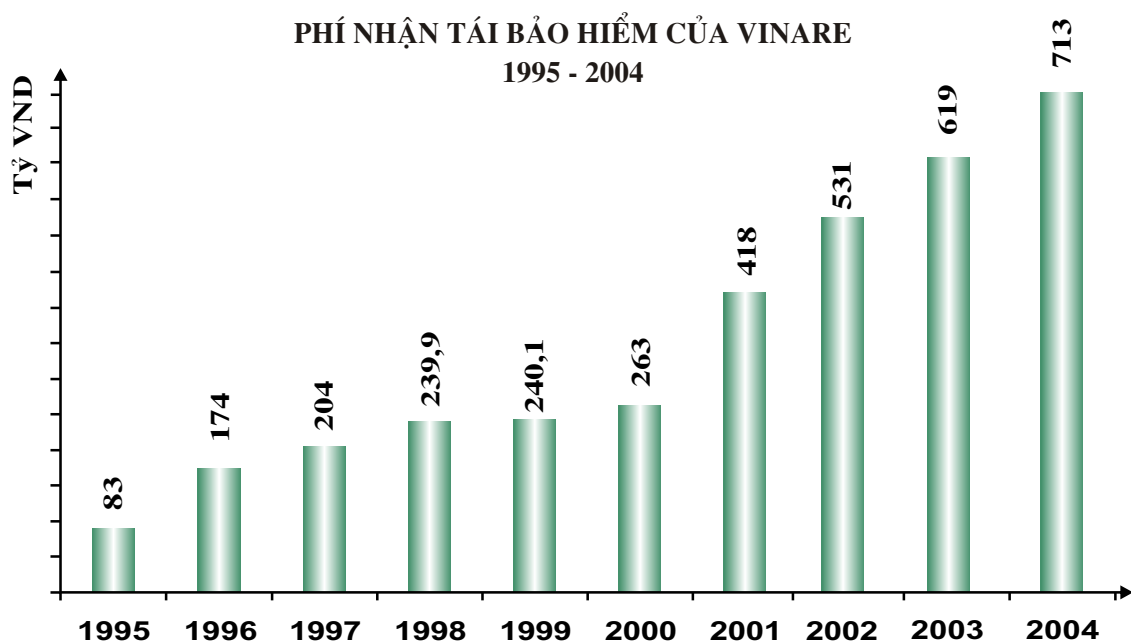
10 năm hoạt động

với thành tích xuất sắc

Kết quả kinh doanh

Kết thúc năm 2004, Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam có Doanh thu phí nhận tái bảo hiểm đạt 713 tỷ VND, tăng 15,5 % so với năm trước. Bên cạnh những điều kiện thuận lợi là sự tăng trưởng khá của nền kinh tế nói chung (tốc độ tăng trưởng GDP 7,7%) và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng (tốc độ tăng trưởng gần 19%), toàn thể cán bộ nhân viên trong Công ty đã nỗ lực hợp tác toàn diện với thị trường, tư vấn tối đa cho doanh nghiệp bảo hiểm gốc, khách hàng bảo hiểm nhằm thúc đẩy khai thác các dịch vụ bảo hiểm, đẩy mạnh công tác thông tin tuyên truyền, giải quyết bồi thường, tạo niềm tin cho khách hàng bảo hiểm. Với doanh thu phí nhận đạt 713 tỷ VND trong năm 2004, Công ty đã hoàn thành trước 1 năm kế hoạch 5 năm 2001-2005 trong đó mục tiêu đặt ra là đến năm 2005, doanh thu phí nhận mới đạt 700 tỷ VND.

Phí nhận tái bảo hiểm tự nguyện đạt gần 360 tỷ VND, chiếm 50,5% doanh thu phí nhận của công ty. Công ty đã dành được sự



tín nhiệm của các công ty bảo hiểm gốc trong thu xếp tái bảo hiểm nên tỷ lệ phí nhận tự nguyện đã chiếm hơn một nửa doanh thu phí của công ty. Trong năm 2004 VINARE đã thu xếp 100% các hợp đồng tái bảo hiểm cho các công ty mới ra đời như Samsung Vina, Viễn Đông, IAI.

Về hoạt động đầu tư tài chính, lãi đầu tư năm 2004 đạt 23,4 tỷ VND, tăng 15% so với năm trước. Công ty đã chú trọng công tác đầu tư vốn nhân rồi, mở rộng

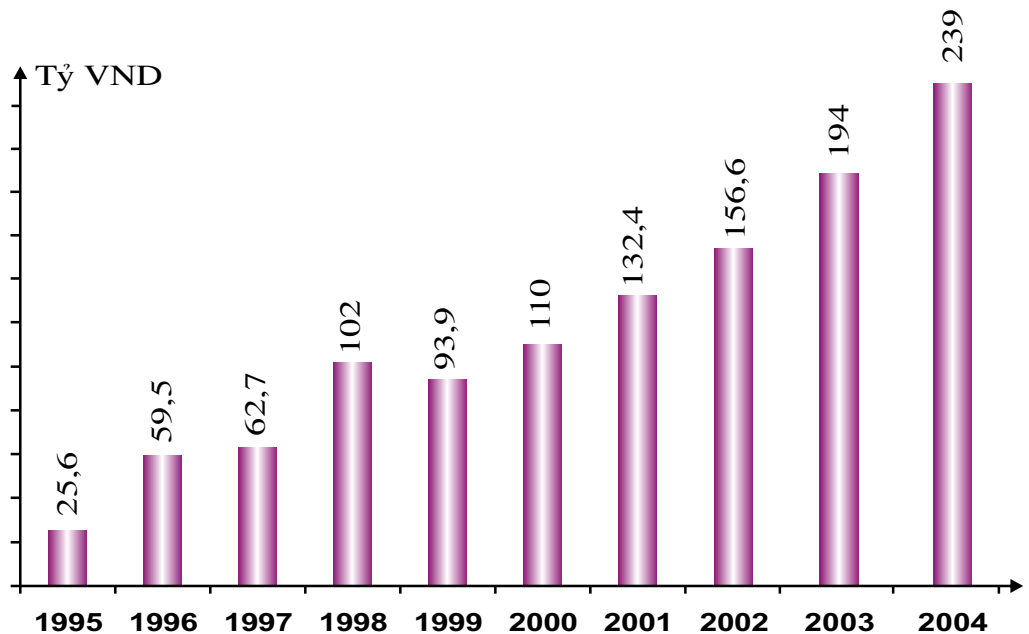
phạm vi, lĩnh vực đầu tư, trong đó chú trọng đầu tư trung và dài hạn. Toàn bộ số tiền nhân rồi sử dụng cho công tác đầu tư (góp vốn cổ phần vào PTI, PJICO, Sài Gòn Hạ Long) đều đảm bảo an toàn và đạt hiệu quả cao. Việc khai thác cho thuê toà nhà văn phòng của Công ty đã đạt 100% diện tích.

Lợi nhuận trước thuế năm 2004 đạt 34,6 tỷ VND, tăng 61% so với năm trước. Tốc độ tăng trưởng cao của lợi nhuận trước thuế trong năm chủ yếu là do lãi kinh doanh nghiệp vụ trong năm đạt kết quả tốt (11,1 tỷ VND).

Công tác nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ khách hàng

Phát huy vai trò của một công ty tái bảo hiểm chuyên nghiệp, Công ty đã chủ động giúp đỡ có hiệu quả các doanh nghiệp bảo hiểm gốc trong việc cung cấp thông tin tái tục và khai thác bảo hiểm, nhất là đối với những dịch vụ có số tiền bảo hiểm lớn, cung cấp điều kiện điều khoản và bảo đảm quyền lợi cho khách hàng với mức phí cạnh

**PHÍ GIỮ LẠI TOÀN THỊ TRƯỜNG QUA HOẠT ĐỘNG CỦA VINARE
1995 - 2004**



tranh nhất có thể được. Bên cạnh đó, công ty cũng đã tư vấn cho các doanh nghiệp bảo hiểm gốc trong việc thu xếp các hợp đồng tái bảo hiểm trên thị trường thế giới, đặc biệt là đối với những doanh nghiệp bảo hiểm mới ra đời trên thị trường như Samsung Vina, IAI, và Viễn Đông.

Công ty đã kết hợp tốt với các công ty gốc thu xếp tái bảo hiểm tạm thời nhiều dịch vụ bảo hiểm

có giá trị lớn và cùng với các công ty gốc trao đổi kinh nghiệm, tìm hiểu các điều kiện, điều khoản cũng như hợp tác chặt chẽ với nhau trong việc đàm phán với các nhà nhận tái đứng đầu ở thị trường trong mùa tái tục năm 2004 vừa qua.

Về mặt tư vấn kỹ thuật, VINARE đã cung cấp thông tin và tư vấn kỹ thuật cho các doanh nghiệp bảo hiểm gốc và khách hàng bảo

hiểm. Trong khâu giải quyết bồi thường, VINARE luôn coi trọng quyền lợi của khách hàng và tích cực phối hợp với các công ty bảo hiểm gốc để giải quyết bồi thường một cách đầy đủ và nhanh chóng.

Tạp chí thị trường bảo hiểm - tái bảo hiểm bằng tiếng Việt và tiếng Anh của Công ty đã không ngừng được cải tiến về nội dung và chất lượng để đáp ứng yêu cầu của bạn đọc. Trong năm qua, Tạp chí đã cố gắng phản ánh tới bạn đọc những bước tiến triển của thị trường bảo hiểm trong nước cũng như những diễn biến phức tạp của thị trường bảo hiểm thế giới và được thị trường trong nước và nước ngoài đánh giá cao.

Trong năm 2004, VINARE đã phối hợp với Hội bảo hiểm trách nhiệm chủ tàu West of England tổ chức Hội nghị bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu tại thành phố Hạ Long (4 - 6/11/2004) với sự tham gia của tất cả các công ty bảo hiểm trong nước và các hãng vận tải biển. Hội nghị lần này đã đánh giá lại tình hình thị trường bảo hiểm P&I ở Việt Nam trong thời gian 1996-2004, tình hình phát triển của đội tàu biển Việt Nam trong thời gian qua và những vấn đề về hợp tác trong đề phòng hạn chế tổn thất giữa Hội, các công ty bảo hiểm trong nước và các chủ tàu.

Công tác cổ phần hoá

Trong năm 2004, Công ty đã triển khai và hoàn tất kế hoạch chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước thành tổng công ty cổ phần.

Theo Quyết định số 2299/QĐ-BTC ngày 21/7/2004 của Bộ Tài chính phê duyệt đề án cổ phần hoá của VINARE, vốn điều lệ của Tổng công ty đến năm 2010 là 500 tỷ VND, vốn điều lệ thực góp



tại thời điểm thành lập là 343 tỷ VND. Vốn Nhà nước mà đại diện là Bộ Tài chính chiếm tỷ lệ chi phối 56,5%. Các cổ đông khác tham gia góp vốn là các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đang hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Ngày 22/10/2004 Đại hội đồng cổ đông thành lập Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam đã được tổ chức, thông qua bản Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Tổng công ty, Chiến lược kinh doanh giai đoạn 2005-2010 và bầu ra Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.

Tổng công ty cổ phần đã chính thức hoạt động từ ngày 01/01/2005.

10 năm hoạt động với thành tích xuất sắc

Đến hết năm 2004, Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam đã hoàn thành giai đoạn 10 năm hoạt động với tư cách là một công ty Nhà nước với những thành tích xuất sắc trong hoạt động kinh doanh. Tổng doanh thu phí nhận tái bảo hiểm trong 10 năm đạt 3.483 tỷ VND, trong đó phí nhận tái bảo hiểm trên cơ sở tự nguyện và từ thị trường nước ngoài chiếm

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

51%. Công ty đã nộp ngân sách Nhà nước tổng cộng 78 tỷ VND. Vốn của nhà nước tại thời điểm cổ phần hoá đạt 193,795 tỷ VND.

Bước sang năm 2005, Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam chính thức hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần. Bên cạnh những điều kiện thuận lợi như khả năng tài chính được tăng cường, sự hợp tác và hỗ trợ của các cổ đông sáng lập, Tổng công ty cũng phải vượt qua những thách thức như đảm bảo đầu tư hiệu quả vốn góp của cổ đông, xây dựng chính sách khách hàng để tăng cường nhận dịch vụ, nâng cao chất lượng chuyên môn kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu của thị trường v.v... Kế hoạch doanh thu phí nhận trong năm 2005 của Tổng công ty là 820 tỷ VND, tăng 15% so với năm trước. ■



TGĐ Trịnh Quang Tuyến tiếp và làm việc với Ông André Clerc Chủ tịch Tập đoàn môi giới bảo hiểm Willis (ảnh trên) và Ông Chủ tịch Tập đoàn SCOR RE (ảnh dưới)



THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM **CHÁY** 2004

Đào Mạnh Dương
Phòng Phi hàng hải - VINARE

Tình hình thị trường bảo hiểm thế giới

Năm 2003 là một năm thuận lợi đối với nghiệp vụ bảo hiểm tài sản quốc tế. Nhờ chính sách khai thác chặt chẽ, tăng trưởng phí bảo hiểm, sự thành công trong lĩnh vực đầu tư tài chính và tình hình tổn thất khả quan đã góp phần đưa lợi nhuận trước thuế trong lĩnh vực này đạt khoảng 32 tỷ đô la Mỹ (theo số liệu thống kê của AM Best) gấp 4 lần kết quả trung bình của 4 năm trước đó.

Thị trường bảo hiểm tài sản tiếp tục có sự phát triển khả quan tương tự trong nửa đầu năm 2004. Các tổn thất thiên tai trong 6 tháng

đầu năm chỉ khoảng 2,69 tỷ đô la Mỹ (thấp nhất trong vòng một thập kỷ qua). Kết quả này tiếp tục dẫn đến xu hướng mềm hóa thị trường. Cùng với xu hướng này, phí tái bảo hiểm cũng bắt đầu giảm, các điều kiện điều khoản bảo hiểm (vốn bị giới hạn chặt hơn từ những năm 2001-2002) cũng đã được xem xét lại một cách hợp lý hơn.

Tuy nhiên hậu quả nặng nề của các tổn thất thiên tai trong quý 3 năm 2004 (các cơn bão Charley, Frances, Ivan ở Mỹ và Songda, Chaba tại Nhật...) với tổn thất kinh tế lên đến gần 30 tỷ đô la Mỹ đã có ảnh hưởng lớn đến thị trường bảo hiểm tài sản. Gần đây nhất là trận động đất và sóng thần

xảy ra ngày 26/12/2004 đã tàn phá nặng nề các nước ở khu vực Đông Nam Á và Nam Á như Thái Lan, Sri Lanka, Indonesia... Mặc dù tổn thất bảo hiểm ước tính không phải là lớn so với các tổn thất thiên tai khác song các nhà nhận tái bảo hiểm hàng đầu thế giới như Munich Re, Swiss Re, Hannover Re... đều chịu thiệt hại hàng trăm triệu đô la Mỹ. Năm 2004 đã trở thành năm thiệt hại kỷ lục của ngành bảo hiểm tài sản khi các tổn thất thiên tai liên tiếp xảy ra với tổng tổn thất mà các nhà bảo hiểm và tái bảo hiểm phải trả là khoảng 40 tỷ đô la Mỹ. Với tình hình tổn thất diễn biến phức tạp như thời gian vừa qua, khó có thể hy vọng rằng thị trường trong tương lai sẽ dễ dàng hơn các năm trước.

Tình hình thị trường bảo hiểm Việt nam

Năm 2004 nền kinh tế Việt Nam đã có những bước phát triển đáng khích lệ với tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 7,7%, tỷ lệ cao nhất kể từ khi nền kinh tế nước ta mở cửa đến nay. Tổng số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) trong năm 2004 đạt gần 4,1 tỷ đô la Mỹ (con số cao nhất trong vòng 7 năm gần đây), tăng hơn 900 triệu USD so với năm 2003 và dự đoán sẽ đạt khoảng 4,5 tỷ trong năm 2005.

Với những tác động tích cực của nền kinh tế trong thời gian vừa qua, năm 2004 thị trường bảo hiểm tài sản Việt Nam đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ với số phí cả năm 2004 có thể sẽ đạt khoảng 26 triệu USD, tăng hơn 18% so với năm 2003. Có thể tin tưởng vào sự tiếp tục phát triển của thị trường khi mà Nghị định của Chính phủ về bảo hiểm bắt buộc cháy nổ sẽ được thực thi trong thời gian tới. Tuy nhiên khó có thể hy vọng có sự tăng trưởng đột biến của thị trường trong một tương lai gần vì chế độ bảo hiểm bắt buộc cháy nổ thực sự phát huy tác dụng cần có sự hợp tác lâu dài giữa các doanh nghiệp bảo hiểm và các bên liên quan như chính quyền các cấp, lực lượng phòng cháy chữa cháy... Năm 2005 dự báo thị trường tiếp tục sẽ có sự tăng trưởng trung bình khoảng 20%.

Bên cạnh những kết quả đạt được trong năm vừa qua thì thị trường Việt Nam vẫn còn nhiều vấn đề tồn tại. Một trong những vấn đề đáng lưu ý là tình hình cạnh tranh hạ phí trên thị trường vẫn tiếp tục diễn ra. Xu hướng cạnh tranh giữa các công ty trên thị trường tương tự như đã lắng dịu trong năm 2002 do ảnh hưởng chung của thị trường thế giới sau sự kiện 11/09/2001 đã trở nên ngày càng

phức tạp và quyết liệt trong năm 2003 và xu hướng này vẫn tiếp tục tiếp diễn trong năm 2004. Trong năm 2003 việc cạnh tranh giảm phí phổ biến ở các dịch vụ nhỏ và xu hướng này vẫn tiếp tục diễn ra trong năm 2004. Tuy nhiên, bên cạnh đó cũng cần lưu ý rằng tình hình cạnh tranh đã lại tiếp tục có chiều hướng diễn ra mạnh ở cả các dịch vụ lớn (thường ở nhóm các dịch vụ có vốn đầu tư nước ngoài). Hiện nay lượng các dịch vụ lớn có số vốn đầu tư nước ngoài không tăng và gần như không có dịch vụ mới nào được đưa vào khai thác trong năm 2004. Các công ty hiện nay vẫn cạnh tranh chủ yếu ở các dịch vụ tái tục. Hiện tượng cạnh tranh quyết liệt trong nhóm dịch vụ này đã dẫn đến kết quả là việc tìm kiếm hỗ trợ của các nhà nhận tái bảo hiểm quốc tế rất khó khăn do điều kiện điều khoản quá cạnh tranh. Tình hình cạnh tranh giảm phí cùng với tỷ lệ tổn thất đạt mức cao nhất trong vòng 10 năm trở lại đây đã ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả chung của thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam trong năm 2004.

Trong hai năm 2003, 2004 tình hình tổn thất của thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam đang diễn biến theo chiều hướng xấu với một loạt các vụ cháy lớn xảy ra như: vụ cháy nhà máy Interfood (4,7 triệu đô la Mỹ), nhà máy dệt Tainan Spinning (1 triệu đô la Mỹ),... (năm 2003); Cháy nhà máy giấy Pou Yuen (ước tổn thất 4,4 triệu đô la Mỹ), cháy nhà máy giấy Thượng Thăng (ước tổn thất 3,5 triệu đô la Mỹ). Gần đây nhất là vụ cháy tại nhà máy nhựa Formosa (thuộc tập đoàn Formosa của Đài Loan) với tổng số tổn thất ước tính là 3 triệu đô la Mỹ,... (Năm 2004). Cần lưu ý rằng các vụ cháy lớn xảy ra liên tiếp trong hai năm gần đây chủ yếu rơi vào các dịch vụ thuộc

nhóm rủi ro cao như da giày, dệt may và tập trung vào các dịch vụ có vốn đầu tư của Đài Loan. Theo số liệu thống kê tại thời điểm cuối năm 2004, tổng số tiền bồi thường của toàn thị trường là vào khoảng 15 triệu đô la Mỹ. Như vậy, năm 2004 có thể sẽ là năm có tỷ lệ tổn thất cao nhất của thị trường trong 10 năm gần đây (gần 60%). Tình hình cháy nổ diễn ra phức tạp trong thời gian vừa qua đã đặt ra yêu cầu đối với các doanh nghiệp bảo hiểm trong việc quan tâm hơn nữa đến công tác khai thác dịch vụ, giám định rủi ro cũng như hợp tác chặt chẽ hơn với khách hàng trong công tác đề phòng và hạn chế tổn thất.

Tình hình tổn thất diễn biến xấu cùng với sự cạnh tranh khá gay gắt trên thị trường trong thời gian gần đây đã khiến cách nhìn của các nhà nhận tái bảo hiểm đối với thị trường bảo hiểm cháy Việt Nam khác hơn trước. Nhiều nhà nhận tái bảo hiểm đã cân nhắc thận trọng hơn khi xem xét nhận dịch vụ từ thị trường Việt Nam và hiện nay nhìn chung việc thu xếp tái bảo hiểm ra thị trường quốc tế là rất khó khăn do điều kiện điều khoản cũng như mức phí quá cạnh tranh. Mặc dù kỳ tái tục 2004 2005 vừa qua là tương đối thuận lợi do có sự cam kết hỗ trợ lâu dài của các nhà nhận tái bảo hiểm quốc tế song xu hướng cứng của thị trường thế giới trong thời gian tới sẽ tiếp tục đòi hỏi các công ty bảo hiểm trong nước phải chú trọng hơn nữa đến việc nâng cao chất lượng khai thác dịch vụ, cải tiến các điều kiện điều khoản để có thể đáp ứng được với các sức ép của thị trường. ■



THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM HÀNG HẢI VIỆT NAM NĂM 2004

Trần Thái Phương
Trưởng phòng Hàng hải - VINARE

Trong năm 2004 các nghiệp vụ bảo hiểm hàng hải bao gồm Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển (chủ yếu hàng hóa XNK); Bảo hiểm thân tàu; Bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu nhìn chung đều có tăng trưởng so với năm trước nhưng không cao. Trong số các nhân tố chính tác động đến sự tăng trưởng của nghiệp vụ phải kể đến:

- Kinh tế đất nước đạt tốc tăng trưởng cao, trong đó kim ngạch xuất nhập khẩu tăng mạnh, kim ngạch xuất khẩu đạt 26 tỷ USD tăng 28,9%, kim ngạch nhập khẩu đạt 31,52 tỷ tăng 25% so với 2003, tất yếu kéo theo sự gia tăng số tiền bảo hiểm và phí trong bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu.
- Đội tàu biển Việt nam tăng trưởng cả về chất lượng và số lượng do việc mua tàu đóng mới trong nước hoặc tàu nước ngoài đã qua sử dụng.
- Ngành Công nghiệp đóng tàu của Việt nam đã và đang phát triển nhằm từng bước hội nhập khu vực, đóng góp to lớn

cho sự phát triển của đội tàu biển Việt nam trong từng giai đoạn.

- Sự hợp tác giữa các nhà bảo hiểm trong thị trường đã và đang được cải thiện, phần nào góp phần mang lại hiệu quả nhất định trong kinh doanh bảo hiểm hàng hải.

Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những khó khăn như sự cạnh tranh giữa các nhà bảo hiểm trong nước, các hãng nước ngoài diễn ra vẫn sôi động, đặc biệt đối với những khách hàng tiềm năng, những con tàu mới mua, mới đóng đưa vào khai thác.

Bảo hiểm hàng hóa

Năm 2004 phí bảo hiểm hàng hoá vận chuyển của thị trường đạt khoảng 19 - 20 triệu USD tăng khoảng 13% - 15% so với năm trước. Nếu chỉ nhìn ở góc độ phí bảo hiểm thì tốc độ tăng trưởng chung của thị trường không theo kịp tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước. Như vậy, kim ngạch xuất nhập khẩu tham gia bảo hiểm tăng không tương xứng với tốc độ tăng của kim ngạch nói chung, đồng thời tỷ

lệ phí bảo hiểm áp dụng có xu hướng giảm, đặc biệt có một số mặt hàng tỷ lệ phí bảo hiểm giảm từ 30% đến 40%.

Tình hình tổn thất hàng hoá của toàn thị trường trong năm 2004 tương đối tốt, không có những vụ tổn thất lớn như những năm trước, loại trừ lô hàng trên tàu "THANH DA" bị chìm tại Singapore ngày 30/03/2004 có tổng số tiền bảo hiểm gần 400.000 USD, còn với những mặt hàng như gạo xuất đi IRAQ hay bã đậu nành, vv... tổn thất từ 100.000 USD - 200.000 USD là thường xuyên. Bồi thường phát sinh trong năm 2004 chủ yếu vẫn là bồi thường cho những vụ tổn thất xảy ra thường xuyên thuộc các năm nghiệp vụ trước và chỉ một phần của năm nay. Thực tế cho thấy từ năm 2000 đến nay tình hình bồi thường của nghiệp vụ bảo hiểm hàng hoá luôn đứng ở mức cho phép, khoảng trên dưới 50%, tuy nhiên ở một số mặt hàng như: hàng nông sản đặc biệt hàng gạo xuất khẩu đi IRAQ, nguyên vật liệu nhập về để chế biến thức ăn gia súc, hàng hóa chất thì cao hơn hẳn.

Sự cạnh tranh quyết liệt trong thị trường dẫn đến tình trạng một số

các doanh nghiệp bảo hiểm hạ tỷ lệ phí bảo hiểm hoặc mở quá rộng điều kiện bất chấp thông lệ hay tập quán Quốc tế để giành dịch vụ.

Tuy nhiên sự hợp tác giữa các công ty gốc vẫn đang được cải thiện và có chiều hướng tích cực, đặc biệt trong công tác đề phòng hạn chế tổn thất ở một số mặt hàng có tính nhạy cảm hay xảy ra tổn thất.

Bảo hiểm thân tàu

Đội tàu biển Việt nam có độ tuổi bình quân tương đối cao, khoảng trên 15 tuổi nên dù được Nhà nước quan tâm cho đầu tư nhằm phát triển và trẻ hóa đội tàu nhưng vẫn chưa thể bắt kịp và đáp ứng nhu cầu đòi hỏi của nền kinh tế phát triển nước nhà và khu vực.

Nhìn chung tình hình kinh doanh bảo hiểm thân tàu biển của thị trường những năm gần đây là không tốt, tổn thất gia tăng cả về số lượng và quy mô chủ yếu do đâm va, mắc cạn, đắm. Đặc biệt năm 2004 đã liên tiếp xảy ra các vụ tổn thất rất lớn chủ yếu do thiên tai và tai nạn ngoài biển, điển hình như:

- Vụ tàu "THANH DA" bị chìm ngày 30/03/04 với số tiền bảo hiểm 300.000 USD tại vùng biển Singapore;
- Tàu "VI HAN 05" ngày 30/8/2004 bị mắc cạn tại Nhật bản, nhà bảo hiểm đã phải bồi thường tổn thất toàn bộ ước tính cho con tàu với số tiền bảo hiểm 2,6 triệu USD;
- Vụ tàu "THANH BA" bị mắc cạn tại Nhật bản ngày 10/12/2004 ước số tiền cứu hộ hơn 200.000 USD;
- Mắc cạn tàu MY DINH ngày



20/12/2004 với số tiền bảo hiểm 5,3 triệu USD, vụ tổn thất này xảy ra tương đối phức tạp, hiện nay các bên liên quan vẫn đang phối hợp để cứu tàu, giảm ô nhiễm, vv.. Theo đánh giá sơ bộ vụ tổn thất này cũng sẽ gây thiệt hại đáng kể cho cả nhà bảo hiểm cũng như chủ tàu.

- Ngày 31/12/2004 con tàu mang tên "SONG THUONG" trên hành trình từ Nam ra Bắc đã bị mắc cạn tại vùng cảng Chân Mây Đà Nẵng và đến 15h35 cùng ngày đã bị đắm, tàu có dung tích đăng ký là hơn 6 nghìn GT nhưng số tiền bảo hiểm chỉ gần 400.000 USD (tàu đóng năm 1977)
- Vụ tàu "Ben Luc" chìm ngày 26/04/2004 với số tiền bồi thường 175.000 USD.

Những tổn thất liên tiếp xảy ra như trên phần nào phản ánh thực trạng đội tàu biển của ta đã già nua, việc quản lý và điều hành tàu đạt chất lượng chưa cao.

Ngoài kết quả kinh doanh bảo hiểm thân tàu không tốt ở trong

nước, thị trường bảo hiểm thân tàu còn phải chịu ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp về sự gia tăng phí của thị trường bảo hiểm, tái bảo hiểm quốc tế do gia tăng tổn thất lớn trên thế giới. Dù vậy, thị trường bảo hiểm thân tàu Việt nam vẫn không cải thiện được tình hình kinh doanh: tỷ lệ phí bảo hiểm áp dụng cho các đội tàu khi tái tục hầu như không tăng hoặc có tăng nhưng không đáng kể. Trường hợp cá biệt do chịu ảnh hưởng của sự cạnh tranh gay gắt trong thị trường, nhằm khai thác được dịch vụ, một vài công ty bảo hiểm gốc đã áp dụng tỷ lệ phí bảo hiểm thân cho những con tàu mới mua vào khai thác rất thấp, không tương xứng với rủi ro được bảo hiểm, nên việc thu xếp tái bảo hiểm rất khó khăn.

Do cạnh tranh gay gắt nên đội tàu biển VN dù đã được đầu tư đóng mới hoặc mua tàu nước ngoài đã qua sử dụng có giá trị lớn với số lượng đáng kể song phí bảo hiểm hàng năm tăng trưởng không mạnh, trung bình chỉ khoảng 10-12%/năm (không tính đội tàu VSP). Năm 2004 phí thân tàu toàn thị trường đạt trên 5,5 triệu USD (không bao gồm đội tàu VSP).

Năm 2005 dự kiến tổng phí của thị trường có thể tăng từ 15-20% so với năm 2004 (loại trừ đội tàu VSP) do có một số Chủ tàu thực hiện chủ trương đánh giá lại giá trị tàu để tham gia bảo hiểm cho năm 2005 khi mà có 2 tàu bị tổn thất lớn năm 2004 đều bảo hiểm dưới giá trị thực tế của tàu.

Bảo hiểm P&I :

Năm 2004, các hội trong nhóm Hội Quốc tế đều đồng loạt yêu cầu tăng phí, tuy nhiên sau khi thương lượng với các Hội tham gia vào thị trường Việt nam như Gard, WOE, London Steamship, các nhà bảo hiểm P&I của thị trường Việt nam đạt được những kết quả đáng kể: một số đội tàu đã duy trì được phí như năm 2003 và một số đội tàu có kết quả tổn thất không tốt phải chịu tăng phí, đội tàu bị tăng cao nhất là 25%. Nhưng trên thực tế các công ty bảo hiểm đã không thể yêu cầu các chủ tàu tăng phí như Hội yêu cầu trong mùa tái tục năm 2004.

Chuẩn bị tái tục P&I năm 2005, hầu hết các Hội trong nhóm Hội Quốc tế đều thông báo tăng phí

chung với tỷ lệ khác nhau cho từng Hội, như với hội Gard thông báo General charge là 5%, đối với hội London Steamship, Hội WOE thông báo là 12,5%.

Tính đến thời điểm cuối năm 2004 có 254 tàu tham gia bảo hiểm P&I, tăng 11,4% so với năm 2003 với tổng dung tích là 1.664 nghìn GT, tăng gần 5% so với năm 2003, trong đó Hội WOE chiếm 85,40%, Hội Gard chiếm 9,23%, hội London Steamship chiếm 5,37%. Năm 2004 mức phí Hội trung bình là 4,5052 USD/1GT, tăng 18,78% so với năm trước.

Cạnh tranh gay gắt trong bảo hiểm P&I không chỉ diễn ra giữa các công ty bảo hiểm mà thực tế còn tồn tại thêm sự cạnh tranh giữa các Hội P&I, đặc biệt là Hội WOE và Hội London Steamship. Cho đến nay thị phần của Hội London Steamship trong thị trường bảo hiểm P&I Việt nam ngày một tăng không phải vì Hội này đưa ra những cơ hội hứa hẹn mà chỉ là vì phí của họ đưa ra thấp hơn so với Hội WOE. Lý do đơn giản là Hội London Steamship mới bước chân vào thị trường Việt

nam, chưa thể nắm bắt hết được tình hình thực tế của thị trường P&I Việt nam như Hội WOE đã có mặt ở đây gần 30 năm. Tuy nhiên nếu cứ như đà này thì thị phần GT tham gia với WOE sẽ giảm và thay vào đó thị phần GT tham gia với London Steamship sẽ tăng dần.

Hiện tại mức phí P&I trong thị trường rất cạnh tranh, khoảng cách giữa phí Hội và gốc dần dần nhỏ lại đồng nghĩa với tỷ lệ giữa phí hội và phí Fix tăng dần như: 76% cho 2001, 85% cho 2003, và khoảng 91% cho năm 2004.

Như đã trình bày trên, đội tàu biển Việt nam có độ tuổi trung bình tương đối cao, khoảng trên 15 tuổi, cá biệt có những đội tàu có tới hơn 50% con tàu có độ tuổi trên 25, nên việc thực thi công tác đề phòng hạn chế tổn thất bằng cách luôn quan tâm đến tình trạng tàu thông qua công tác giám định là hợp lý và đạt hiệu quả cho cả chủ tàu lẫn các nhà bảo hiểm.

Công tác giám định điều kiện đã và đang được tiến hành thông qua sự hợp tác chặt chẽ của Hội WOE,



Tàu Mỹ Đình mắc cạn và bị nghiêng (20/12/04) - Vết dầu loang ra từ tàu gây ô nhiễm môi trường biển

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

đó cũng là điều kiện tiên quyết của Hội WOE đối với những tàu có độ tuổi cao trước khi tham gia bảo hiểm hoặc có khiếm khuyết tìm thấy khi giám định. Nếu sau khi giám định tàu còn nhiều khiếm khuyết không được sửa chữa theo yêu cầu hoặc tàu không đủ điều kiện đi biển, Hội có thể từ chối không chấp nhận bảo hiểm.

Công tác giám định tình trạng tàu còn góp phần nâng cao ý thức của các chủ tàu về tình trạng tàu của mình nhằm tập trung nâng cấp, cải tạo đảm bảo cho tàu đủ điều kiện an toàn đi biển.

Như trên đã trình bày trong năm 2004 đã có quá nhiều tàu bị mắc cạn, đâm va, đắm, vv... dẫn đến phát sinh trách nhiệm rất lớn điển hình như các vụ tàu: “THANH DA”, “VIHAN 05”, “THANH BA”, “SONG THUONG”, “MY DINH”. Ngoài những tổn thất về thân tàu như đã trình bày ở trên, còn phát sinh trách nhiệm P&I.

Bốn vụ “THANH DA”, “VIHAN 05”, “THANH BA”, “SONG THUONG” đều tham gia P&I với Hội WOE nên Hội đã và đang phối hợp chặt chẽ với các bên liên quan để xử lý tổn thất. Riêng với vụ tàu “THANH DA” Hội đã đứng ra chi bồi thường đến nay là gần 2,4 triệu USD và ước còn phải bồi khoảng 40.000 USD. Vụ tàu “VIHAN 05” Hội WOE đã đứng ra giải quyết bồi thường gần 680.000 USD, ước còn phải bồi khoảng 620.000 USD.

Vụ tàu MY DINH bị mắc cạn ngày 20/12/2004 xảy ra tương đối phức tạp, hiện nay Hội London Steamship cùng công ty giám định Matthew Daniel và các bên liên quan đang phối hợp chặt chẽ từng ngày để cứu tàu, tìm giải pháp giảm thiểu ô nhiễm. Theo đánh giá sơ bộ vụ tổn thất này sẽ

gây thiệt hại đáng kể cho cả thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu.

Với tình hình tổn thất P&I của thị trường năm 2004 cho kết quả kinh doanh không tốt. Thiết nghĩ các doanh nghiệp bảo hiểm cần phối hợp chặt chẽ với nhau và với các Hội bảo hiểm để có thể tìm ra giải pháp tốt nhất góp phần nâng cao biện pháp quản lý, điều hành tàu hay nâng cao chất lượng đội ngũ thuyền viên nhằm hạn chế đến mức thấp nhất thiệt hại về tài sản, tài chính cho chính các chủ tàu và các doanh nghiệp.

Từ ngày 04 đến 06 tháng 11 năm 2004 tại Thành phố Hạ Long, Công ty Tái bảo hiểm Quốc gia Việt nam đã phối hợp với Hội WOE tổ chức hội thảo P&I cùng lễ kỷ niệm 28 năm hợp tác giữa Hội bảo hiểm miền Tây nước Anh với các chủ tàu Việt nam cho gần 150 khách hàng là các thành viên chuyên trách về bảo hiểm P&I của các công ty bảo hiểm và các chủ

tàu. Cuộc hội thảo đã được các thành viên tham gia đánh giá cao vì thực tế, ngoài vấn đề tạo điều kiện cho các thành viên tham gia có cơ hội trao đổi trực tiếp hay nhận biết thêm những thông tin bổ ích trong và ngoài nước liên quan đến nghiệp vụ nhằm góp phần tự nâng cao kiến thức chuyên môn, đây còn là cơ hội để hiểu biết nhau hơn nhằm tăng cường sự hợp tác không chỉ giữa các công ty bảo hiểm mà còn cả với các chủ tàu trong thị trường. Trong tương lai, VINARE mong muốn và hy vọng sẽ tiếp tục nhận được sự ủng hộ và hợp tác quý báu của tất cả các khách hàng để có thể tiếp tục tổ chức các cuộc hội thảo liên quan đến chuyên môn nghiệp vụ nhằm góp phần nâng cao kiến thức chuyên môn nghiệp vụ cho các chuyên viên của thị trường, đồng thời giúp cho VINARE hoàn thành tốt chức năng, nhiệm vụ của mình trong năm 2005 và những năm tiếp theo. ■



BẢO HIỂM NĂNG LƯỢNG NĂM 2004

Trần Minh Tuấn

Phó phòng KTDK - VINARE

Năm 2004, một thực tế khắc nghiệt đối với thị trường là “*cung*” dư thừa (dưới hình thức năng lực bảo hiểm quá mức) tiếp tục có tác động đến việc giảm phí bảo hiểm ở hầu hết các lĩnh vực của thị trường bảo hiểm năng lượng.

Trong 2 năm có lãi vừa qua, năng lực bảo hiểm thể hiện bằng khả năng tài chính tiếp tục đổ vào thị trường này do bị hấp dẫn bởi mức phí bảo hiểm đang đạt được và cũng như với bất kỳ thị trường nào, động lực đơn thuần của *cung* và *cầu* rõ ràng đã có tác dụng.



NĂNG LỰC THỊ TRƯỜNG NĂNG LƯỢNG TOÀN CẦU ƯỚC TÍNH Ngoài khơi so với trên bờ

	Ngoài khơi		Tài sản trên bờ	
	Triệu USD	%	Triệu USD	%
Lloyd's	895	42	525	26
Các công ty	1255	58	1475	74
Tổng cộng	2150	100	2000	100

Nguồn: Willis

Sau hai năm có lợi nhuận tương đối cao (nhờ duy trì tỷ lệ phí ở mức cao trong một thời gian dài kể từ sự kiện ngày 9/11, kết hợp với tình hình tổn thất tương đối tốt), thách thức đối với thị trường là duy trì phí bảo hiểm ở một mức độ có thể đảm bảo lợi nhuận.

Một yếu tố khác ảnh hưởng nhiều đến lợi nhuận của các nhà bảo hiểm là tổn thất. Việc so sánh số liệu thống kê tổn thất của hai năm gần đây cho thấy chu kỳ tổn thất thấp đã kết thúc. Trong năm 2004 đã xảy ra một loạt các tổn thất trên bờ với số tiền bồi thường trên 1 tỷ

USD cộng với một số tổn thất ngoài khơi khá lớn có thể có ảnh hưởng bất lợi đến kết quả kinh doanh của các nhà bảo hiểm nói chung.

Đứng đầu danh sách này là mùa bão hoạt động khác thường khiến

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

cho thị trường bảo hiểm phải “hao tiền tốn của”. Con bão Ivan đã tràn vào vịnh Mêhicô và miền duyên hải bang Alabama gây thiệt hại đối với một số mỏ ở ngoài khơi. Theo thông báo ban đầu có 7 giàn khoan cố định bị phá hủy toàn bộ, trong đó giàn khoan cố định lớn nhất có giá trị 50 triệu USD, cộng với thiệt hại đối với một giàn khoan di động 65 triệu USD. Theo ước tính sơ bộ, tổng thiệt hại về dầu khí trên toàn thế giới trong năm 2004 lên đến khoảng 2,5 tỷ USD, đó là chưa kể đến tổn thất do gián đoạn kinh doanh.

Cũng trong năm 2004, đã có một sự thay đổi về tương quan giữa thị trường Lloyd's và thị trường các công ty; nhiều dịch vụ bảo hiểm từ thị trường Lloyd's đã chuyển sang thị trường “Công ty” do Lloyd's phải tuân thủ những hạn chế do

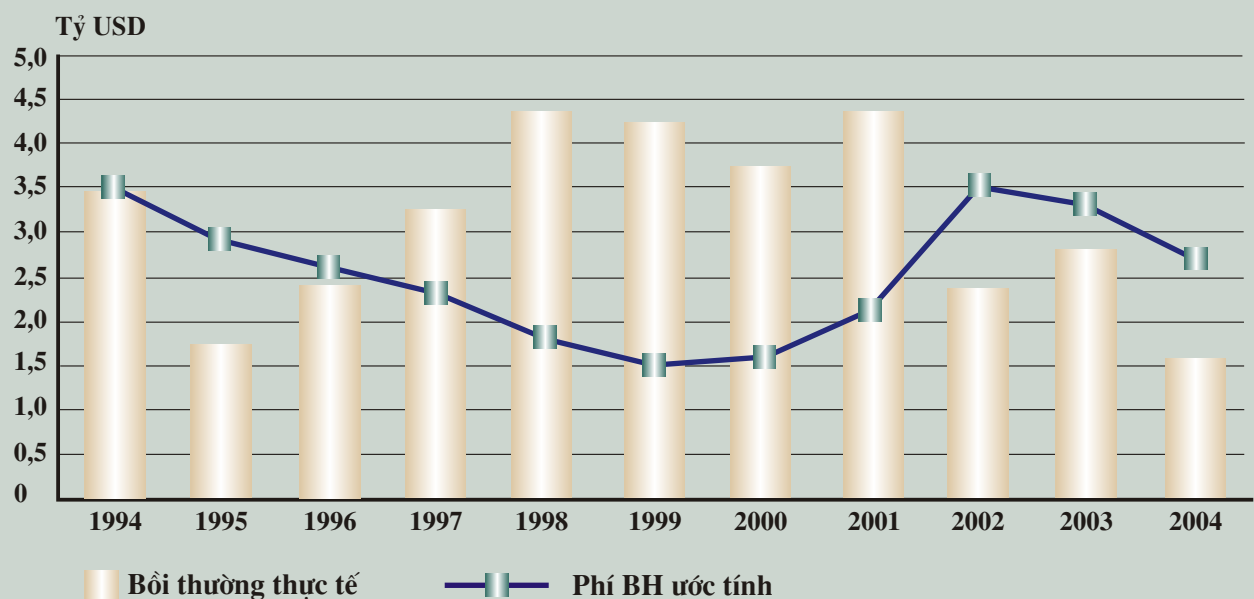
Lloyd's Franchise Board quy định và tuân thủ kỷ luật thị trường ở mức cao hơn.

Sự cần thiết phải duy trì thị phần vẫn là một nhân tố quan trọng, đặc biệt đối với thị trường “Công ty”. Sự cạnh tranh ngày càng tăng này đang đẩy nhanh tốc độ giảm phí nhất là đối với dịch vụ của công ty dầu quốc gia có khối lượng phí bảo hiểm lớn.

Sự rút lui của một số thị trường nào đó và sự thu hẹp phạm vi kinh doanh của các thị trường khác không có một tác động đáng kể nào đến năng lực bảo hiểm của thị trường. Trên thực tế, cạnh tranh đang tăng lên nhất là với các nhà bảo hiểm tiến hành kinh doanh nhiều loại hình bảo hiểm đang tìm kiếm thị phần và khối lượng phí bảo hiểm.



**TỔN THẤT NĂNG LƯỢNG 1994 - 2004
VÀ PHÍ BẢO HIỂM NĂNG LƯỢNG TOÀN CẦU ƯỚC TÍNH**



Nguồn: Willis

Cũng trong những tháng cuối năm 2004, đã có thay đổi về mức tín nhiệm ảnh hưởng đến các nhà bảo

hiểm khai thác dịch vụ năng lượng:

Tên nhà bảo hiểm	Mức tín nhiệm trước đây	Mức tín nhiệm mới	Ngày hiệu lực
OCIL	S&P “A”	S&P “A-”	11/8/2004
Lloyd’s of London	AM Best “A-”	AM Best “A”	12/8/2004
Arch Europe	Không xếp hạng	AM Best “A-”	24/8/2004
Converium AG	AM Best “A-”	AM Best “B++”	01/9/2004
	S&P “A-”	S&P “BBB”	13/9/2004
Converium AK & Germany	AM Best “A-”	AM Best “B++”	01/9/2004
	S&P “A-”	S&P “BBB”	13/9/2004
Converium Reinsurance (N.A.)	AM Best “A-”	AM Best “B-”	01/9/2004
	S&P “A”	S&P “BB+”	01/9/2004
	S&P “BB+”	S&P “R”	13/9/2004
Nguồn: JLT			

TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM DẦU KHÍ VIỆT NAM

Khác với tình hình một hai năm trước đây, hoạt động tìm kiếm thăm dò và phát triển ở cả ngoài khơi và trên bờ ở Việt Nam dưới hình thức hợp đồng liên doanh với các đối tác nước ngoài, hợp đồng phân chia sản phẩm và bằng chính nội lực của PetroVietnam trong năm 2004 đã nhận nhip trở lại bên cạnh 9 mỏ đang khai thác là Bạch Hổ, Rồng, Đại Hùng, Rạng Đông, Hồng Ngọc, Lan Đỏ-Lan Tây, Bunga Kekwa và Sư Tử Đen.

Trong hoạt động tìm kiếm thăm dò, các công ty đã thực hiện việc khoan các giếng Đồi Mồi 1X ở lô 09/3, Đại Bàng 2X ở lô 04-3, Yên Tử 1X ở lô 106 bồn trũng Sông Hồng, Amethyst South-West 1X ở lô 02/9 ngoài khơi Việt Nam và hai giếng trên đất liền là PV-THC-04 và PV-DQD-1X ở Tiền Hải Thái Bình (phần tự lực do PetroVietnam tiến hành) v.v...

Năm 2004 cũng đã chứng kiến hai dự án xây dựng ngoài khơi nhằm

phục vụ cho việc mở rộng và phát triển hoạt động của mỏ dầu khí. Đó là dự án xây dựng/lắp đặt giàn thiết bị đầu giếng, giàn xử lý chất lỏng trung tâm và đường ống nội mỏ Rạng Đông của JVPC ở lô 15-2 với tổng giá trị ước tính gần 35,7 triệu USD. Tiếp đó là dự án Rồng Đồi bao gồm giàn thiết bị đầu giếng, giàn PUQC, cầu nối và đường ống nội mỏ với tổng giá trị hơn 187 triệu USD của KNOC tại mỏ Rồng Đồi - Rồng Đồi Tây ở lô 11-2 thuộc bồn trũng Nam Côn Sơn để khai thác nguồn khí đốt vốn là thế mạnh của ngành dầu khí Việt Nam.

Nhìn chung, số lượng dịch vụ dầu khí trong năm 2004 nhiều hơn so với cùng kỳ năm trước, nhưng tổng doanh thu phí nghiệp vụ dầu khí tính đến 31/12/2004 (theo năm nghiệp vụ) ước tính chỉ đạt khoảng 21 triệu USD, giảm gần 5% so với năm 2003. Sở dĩ như vậy là do một số nguyên nhân chính dưới đây:

- Tỷ lệ phí của các loại hình bảo hiểm liên quan đến dầu khí trên thế giới giảm tác động

trực tiếp đến các dịch vụ bảo hiểm dầu khí ở Việt Nam do sự cạnh tranh gay gắt giữa thị trường Lloyd's và thị trường công ty để giành thị phần;

- Trong vài tháng cuối năm, khách hàng mua bảo hiểm đã tiến hành đấu thầu dịch vụ giữa các môi giới hoặc yêu cầu môi giới chỉ định cung cấp các bản chào phí từ một số nhà đứng đầu nhận tái để họ lựa chọn (điển hình là dịch vụ BP Nam Côn Sơn (Upstream & Midstream), dịch vụ Cửu Long JOC tái tục trong tháng 12, phí bảo hiểm của hai dịch vụ này giảm đáng kể khoảng 30% - 40% so với mùa tái tục năm trước).

Đạt được kết quả trên là nhờ sự tích cực, chủ động bám sát khách hàng từ người điều hành mỏ, nhà thầu chính cho đến nhà thầu phụ ở trong nước và nước ngoài của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, nhất là PVI, một trong các công ty bảo hiểm đã khẳng định được vị thế của mình trong nghiệp vụ dầu khí để khai thác và cung

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

cấp các loại hình bảo hiểm liên quan.

Hơn nữa, thông qua các cuộc đàm phán có hiệu quả của PVI với khách hàng và môi giới, tỷ lệ đồng bảo hiểm / tỷ lệ giữ lại của phía Việt Nam trong mọi dịch vụ dầu khí đã được cải thiện đáng kể, nhờ đó bảo vệ tối đa quyền lợi của Việt Nam. Điển hình nhất là 3 dịch vụ bảo hiểm cho các mỏ ở khu vực khai thác chung PM3 thuộc vùng chồng lấn giữa Malaysia - Việt Nam, dịch vụ bảo hiểm xây dựng cho dự án Rồng Đồi do Hyundai/KNOC được tiến hành chủ yếu ở Hàn Quốc và dịch vụ bảo hiểm khoan thăm dò 03 giếng: “BRS-5”, “BRS-6”, “MOM-2 ở Algeria.

Trong năm 2004 xảy ra 10 vụ tổn thất thuộc các đơn bảo hiểm năm nghiệp vụ 2001, 2003 và 2004 với

tổng số tiền bồi thường ước trên 9,1 triệu USD (chưa kể số tiền bồi thường của thiệt hại thiết bị trong giếng của liên doanh Trường Sơn ngày 12/9/2004, thiệt hại cơ học của Máy nén khí thuộc đơn bảo hiểm xây dựng ngoài khơi của Talisman ngày 01/8/2004 và thiệt hại Mooring Hawser thuộc đơn bảo hiểm mỏ Đại Hùng của PVEP ngày 14/12/2004).

Trong số các tổn thất trên, có 4 tổn thất với số tiền bồi thường vượt quá 1 triệu USD là:

- Thiệt hại máy phát điện số 1 trên giàn nửa nổi nửa chìm Đại Hùng 01 xảy ra ngày 15/7/2004 với số tiền ước 1 triệu USD;
- Thiệt hại đường ống Rạng Đông Bạch Hổ phát hiện ngày 13/8/2004 với số tiền khoảng 1,1 triệu USD;

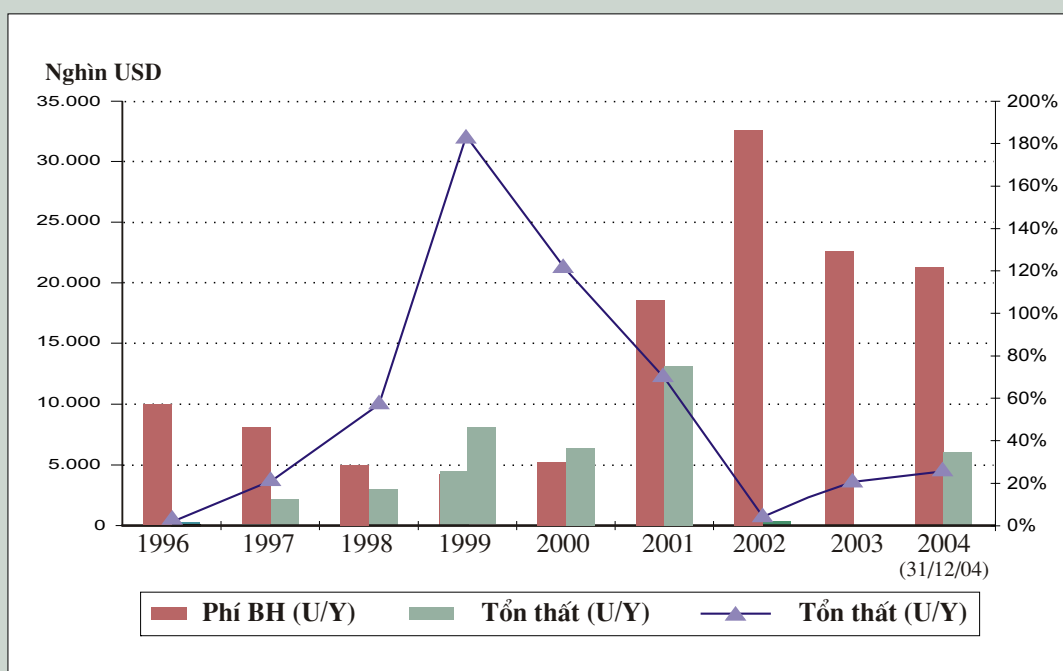
- Thiệt hại giếng DH-8P tại mỏ Đại Hùng xảy ra ngày 28/8/2004 với số tiền ước 1,5 triệu USD;

- Thiệt hại thiết bị trong giếng DH-9P tại mỏ Đại Hùng xảy ra ngày 28/9/2004 với số tiền khoảng 4,25 triệu USD. Hiện tại, giám định viên đang điều tra nguyên nhân thiệt hại;

Xét về mặt tổng thể, trong những năm gần đây diễn biến tổn thất dầu khí ở Việt Nam cũng tương tự như trên thế giới về cả phương diện số lượng và mức độ thiệt hại.

Tính từ năm 2000 đến 31/12/2004, còn 20 vụ tổn thất chưa giải quyết với tổng số tiền bồi thường ước tính gần 22 triệu USD. ■

PHÍ BẢO HIỂM VÀ TỔN THẤT CỦA NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM DẦU KHÍ VIỆT NAM TỪ 1995 - 2004 (TÍNH ĐẾN 31/12/2004)





BẢO HIỂM KỸ THUẬT NĂM 2004

TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM THẾ GIỚI

Tại mùa tái tục 2003/2004 nhiều dấu hiệu cho thấy chu kỳ cứng hoá của bảo hiểm thế giới đã lên tới đỉnh điểm. Bước sang năm 2004 tình hình thị trường bảo hiểm có nhiều biến chuyển theo chiều hướng thuận lợi hơn cho người được bảo hiểm. Tình hình bảo hiểm kỹ thuật thế giới năm 2004 cũng nằm trong quy luật ảnh hưởng của các yếu tố trên, tuy nhiên về cơ bản không khác nhiều so với tình hình năm trước tập trung ở một số điểm chính sau:

- **Năng lực thị trường**

2/3 năng lực bảo hiểm này vẫn tập trung trong tay của 6 “người điều

hành cuộc chơi” lớn là: Allianz, AIG, Swiss Re, SCOR, Munich Re và tập đoàn Zurich. Mặc dù có sự trở lại của GE Frankona và một số nghiệp đoàn lớn của Lloyd's như Bezly, Catlin, song với sự bất ổn định của SCOR, việc một số công ty rút khỏi thị trường Hợp đồng như Royal & SunAlliance and Wurttembergerische Versicherung hay một loạt các công ty rút khỏi thị trường nhận các dịch vụ tái bảo hiểm tạm thời như Gerling, QBE, CTR, Copenhagen Re, Hiscox, Cox Power, Wellington and ARIG dẫn đến việc năng lực nghiệp vụ kỹ thuật nhìn chung không có nhiều biến động trong năm 2004.

Thị trường “theo sau” vẫn tiếp tục lựa chọn rất cẩn thận về mặt nền

Lê Hoài Nam

Trưởng phòng KTDK - VINARE

ủng hộ dự án nào, việc thương thuyết các dịch vụ lớn không chỉ dừng lại ở mức có được nhà đứng đầu bảo hiểm mà còn phải đảm bảo là điều kiện đó được thị trường “theo sau” chấp nhận, do vậy mức độ cần phải có sự ủng hộ của thị trường bảo hiểm thương mại vẫn là một nhân tố quan trọng đối với bất kỳ người quản lý rủi ro nào để xem xét.

- **Điều kiện bảo hiểm**

- Yêu cầu về thông tin dịch vụ vẫn là một thách thức lớn nhất đối với các nhà bảo hiểm và các môi giới, các nhà bảo hiểm ngày càng đòi hỏi rất nhiều thông tin hỗ trợ bảo hiểm của các công trình/dự án. Về khía cạnh tích cực, thông tin được chuẩn bị tốt, chính xác và đúng mục đích có xu hướng tìm được câu trả lời rõ ràng từ thị trường đồng

thời các thông tin yêu cầu đã chuẩn hóa hơn giúp cho người được bảo hiểm dự đoán được trước các loại thông tin cũng như mức độ chi tiết sẽ được yêu cầu từ các nhà bảo hiểm.

- Giới hạn đối với các rủi ro thiên tai: các vụ động đất, sóng thần tại Nam và Đông Nam Á, động đất tại Bam city của Iran, bão lớn tại vùng biển Caribe, Florida một lần nữa hướng sự chú ý của các nhà bảo hiểm tới các rủi ro thiên tai.
- Mặc dù thiệt hại đối với các rủi ro thiên tai không ảnh hưởng hoặc ảnh hưởng rất ít đối với các nhà bảo hiểm kỹ thuật, tuy nhiên nó cũng buộc các nhà bảo hiểm phải lưu tâm chú ý đến một số vấn đề nhạy cảm trong đơn bảo hiểm hiện hành, thắt chặt bằng cách áp đặt hạn mức tổn thất đối với các công trình có giá trị bảo hiểm cao, ở các vùng dễ bị các hiểm họa lớn hoặc mức miễn thường theo tỷ lệ phần trăm của tổn thất đối với các rủi ro ở những vùng dễ bị thiên tai. Các nhà bảo hiểm còn áp đặt hạn mức trách nhiệm phụ đối với một số phạm vi bảo hiểm nhất định, chẳng hạn chi phí dọn dẹp hiện trường, chi phí bổ sung v.v...
- Bảo hiểm thiết kế và công tác bảo dưỡng: Cũng như năm 2003, việc bảo hiểm cho các rủi ro thiết kế “Full Design” và công tác bảo dưỡng “Guarantee maintenance” gần như không thể mua được, và nếu được thì cũng với một mức giá phi kinh tế.
- Tuy nhiên, với chiều hướng ngày càng “mềm hoá” của thị trường bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm thiết kế toàn phần “Full

Design” (DE 5 hoặc LEG 3/96) có thể mua lại được với mức miễn thường rất cao và chỉ dành cho các công trình có quy trình công nghệ nổi tiếng với các chủ thầu và nhà sản xuất có tín nhiệm và có kinh nghiệm.

- Tổ chức quản lý rủi ro: Năng lực thị trường vẫn căn cứ trên cơ sở trộn lẫn giữa việc tính toán rủi ro theo Giá trị bảo hiểm (TSI-Total Sum Insured Basic) và Tổn thất lớn nhất ước tính (PML). Tuy nhiên với việc ngày càng nhiều dịch vụ được tính toán trên cơ sở PML, việc cung cấp thông tin về dự án, tổ chức quản lý rủi ro đã trở thành một vấn đề cốt yếu trong việc đàm phán phí bảo hiểm và phạm vi bảo hiểm. Đôi khi khách hàng đã hiểu được công tác tổ chức quản lý là công việc cần đi sâu vào thực tế và cần nhiều thời gian. Tuy nhiên, giá trị gián tiếp và những lợi ích tài chính của công tác này đang ngày càng trở nên rõ ràng. Hơn nữa, một số nhà bảo hiểm sẽ từ chối cung cấp điều khoản/điều kiện mà không có khả năng thực hiện công việc quản lý rủi ro và các cuộc giám định mang tính chất kiểm soát tổn thất. Điều này có thể có tác dụng loại bỏ các yếu tố cạnh tranh từ thị trường hạn chế.
- Không làm mất hiệu lực đơn bảo hiểm / phạm vi bảo hiểm của người cho vay

Phạm vi của “các điều khoản bổ sung về người cho vay” và các điều khoản liên quan luôn là một trong những vấn đề tranh cãi giữa người bảo hiểm, môi giới và nhóm chuyên trách dự án.

Mặc dù đối với các đơn bảo

hiểm Xây dựng Lắp đặt là đơn không tái tục và không hủy bỏ được. Tuy nhiên, khi cạnh tranh giảm, để đảm bảo việc các đơn bảo hiểm không bị hủy bỏ giữa chừng, người bảo hiểm đã chú ý nhiều hơn tới các vấn đề này, cụ thể là các hợp đồng chuyển nhượng và chứng thư xác nhận liên quan. Việc ngày càng nhận thức được về các cam kết nặng nề này đòi hỏi, các nhà bảo hiểm đang phải sử dụng đến sự tư vấn pháp lý từ bên ngoài để phân tích và hạn chế nguy cơ rủi ro của mình.

TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM KỸ THUẬT VIỆT NAM

Năm 2004 được giới phân tích đánh giá là thành công nhất trong giai đoạn 1997 (thời điểm nổ ra khủng hoảng tài chính châu Á) đến nay. Một loạt các mục tiêu như tốc độ tăng trưởng thương mại, đầu tư, tài chính ... đều đạt hoặc vượt kế hoạch. GDP cả nước ước tính tăng gần 7,7% so với năm 2003, mức cao nhất chưa từng có kể từ năm 1996 mặc dù gặp những khó khăn khách quan của nền kinh tế như chiến tranh tại Iraq, nạn dịch cúm, sự biến động của thị trường dầu khí, kim loại quý và tiền tệ ...

Về tình hình thực hiện vốn đầu tư phát triển năm 2004: theo giá thực tế ước tính đạt 258,7 nghìn tỷ đồng, bằng 103,8% kế hoạch năm và tăng 17,7% so với năm trước. Trong đó, vốn Nhà nước chiếm 56%, vốn ngoài quốc doanh chiếm 26,9%, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài chiếm 17,1%.

Từ đầu năm đến 20/12/2004 đã có 679 dự án đầu tư được cấp giấy phép với tổng số vốn đăng ký 2,08 tỷ USD, vốn bình quân 1 dự án là 3,1 triệu USD (cùng kỳ năm trước

mỗi dự án có vốn bình quân trên 2,5 triệu USD)

Những yếu tố thuận lợi nói trên cả về phương diện kinh tế, xã hội cũng như đầu tư trong nước và nước ngoài đã góp phần đáng kể thúc đẩy nghiệp vụ kỹ thuật tăng trưởng cao hơn so với năm trước thông qua việc cung cấp bảo hiểm cho nhiều dự án lớn nhỏ phục vụ cho nhu cầu phát triển của nền kinh tế quốc dân, điển hình là cầu Bãi Cháy (62,2 triệu USD), nhà máy xi măng Cẩm Phả (191 triệu USD), cải tạo Nhà ga quốc tế sân bay Tân Sơn Nhất (198 triệu USD), đường dây tải điện 500 KV Phú Mỹ - Nhà Bè - Phú Lâm (114,15 triệu USD), nhà máy thủy điện Buonkuop (179 triệu USD), nhà máy thủy điện sông Ba Hạ (138 triệu USD) v.v... Thêm vào đó, còn có một số dự án lớn khác đang trong quá trình đàm phán và thương lượng về điều khoản/điều kiện bảo hiểm như cầu Cần thơ (200 triệu USD), nhà máy thủy điện Sesan 4.

Tổng phí thị trường bảo hiểm kỹ thuật năm 2004 đạt 26,7 triệu USD (tính theo năm tài chính) tăng hơn 20% so với cùng kỳ năm 2003.

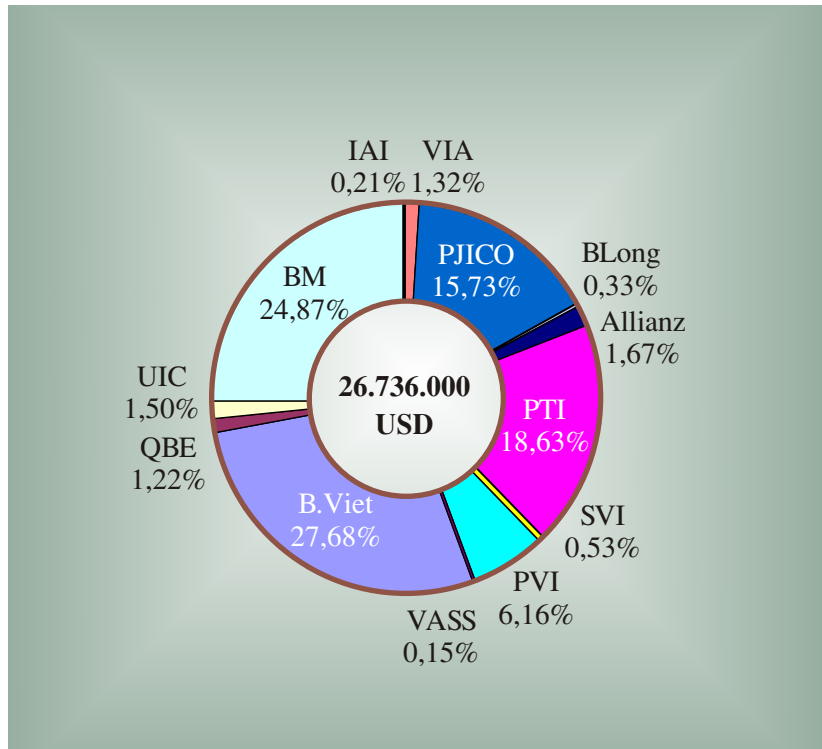
Thị phần của các công ty trong năm 2004 nhìn chung vẫn không thay đổi nhiều so với 2, 3 năm trước trong đó Bảo Việt, Bảo Minh, PJICO vẫn là 3 công ty chiếm tỷ trọng lớn đối với nghiệp vụ xây dựng-lắp đặt và PTI đối với nghiệp vụ bảo hiểm thiết bị điện tử, tổng thị phần của 4 công ty này chiếm gần 87% tổng phí thị trường bảo hiểm kỹ thuật năm 2004.

Cơ cấu dịch vụ vẫn tập trung chính vào nghiệp vụ Xây dựng - lắp đặt, chiếm đến 70% tổng phí của nghiệp vụ Kỹ thuật. Ngoài ra

cũng phải kể đến một số lượng lớn các dịch vụ bảo hiểm máy móc MB (ước tính ít nhất khoảng 3 triệu USD) không nằm trong các

số liệu thống kê nói trên do đã được bảo hiểm trong các đơn bảo hiểm trọn gói mọi rủi ro công nghiệp IAR.

THỊ PHẦN CỦA CÁC CÔNG TY BẢO HIỂM GỐC TRONG NGHIỆP VỤ KỸ THUẬT 2004



Năm 2004 đánh dấu sự tiến công mạnh mẽ của một số công ty vào thị trường các dự án lớn. Việc Bảo Việt cơ cấu lại tổ chức, Bảo Minh bận công tác cổ phần hóa và thành công của PJICO là động lực chính thúc đẩy các công ty còn lại trong thị trường nỗ lực hơn trong việc khai thác dịch vụ dự án.

Như đã dự đoán từ cuối năm 2003, Nhóm *Gia đình*: gồm các công ty khai thác chuyên sâu một vài loại hình nghiệp vụ, lợi thế cạnh tranh dựa trên các dịch vụ nội ngành hoặc nguồn dịch vụ có sẵn, doanh thu không cao nhưng đổi lại chi phí thấp và tỷ suất lợi nhuận tương đối cao (*Xem bài số 1 năm 2004*) là các hạt nhân chủ yếu trong việc tấn công vào khu vực này.

Tuy nhiên với mục tiêu chính là chiếm lĩnh thị trường nên các dịch vụ của các công ty mới này nhìn chung không đem lại hiệu quả cao và vẫn mang tính chất sự vụ.

Do có một số nhân tố mới nên việc cạnh tranh cũng diễn ra gay gắt hơn, nhiều công trình trước kia chỉ có 2 đến 3 công ty tham gia cạnh tranh thì trong năm 2004, nhiều dự án có đến 7,8 công ty tham gia đấu thầu và đưa mức giá xuống thấp hơn nhiều lần và với những điều kiện phi kỹ thuật.

Việc thu xếp tái bảo hiểm các nghiệp vụ Kỹ thuật, khác với sự khan hiếm năng lực trong giai đoạn cuối năm 2003, trong năm 2004, hầu hết các dịch vụ đều

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

được thu xếp ổn thỏa, nhìn chung các công ty trong nước không gặp khó khăn trong việc thu xếp các chương trình bảo vệ của mình.

Nguyên nhân chính là các công ty đã hiểu được tầm quan trọng của việc thu xếp tái bảo hiểm nên đều có sự chuẩn bị rất kỹ từ đầu năm, điều kiện điều khoản, việc thu thập thông tin cũng được chuẩn bị chu đáo đáp ứng được nhu cầu của các nhà đứng đầu nhận tái bảo hiểm. Đồng thời các công ty cũng đã khôn khéo lợi dụng tối đa sự cạnh tranh của các nhà đứng đầu nhận Tái bảo hiểm để đạt được mục tiêu của mình.

Về mặt quản lý nhà nước, trong

năm 2004 các cơ quan quản lý nhà nước đã có nhiều cố gắng nhằm xúc tiến, hỗ trợ cho sự phát triển của nghiệp vụ Kỹ thuật nói riêng và ngành bảo hiểm nói chung. Đặc biệt đầu năm 2004, biểu phí mới cho các công trình Xây dựng-Lắp đặt đã được ban hành, tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty trong việc khai thác dịch vụ. Tuy nhiên, theo đánh giá chung thị sự hỗ trợ mới chỉ dừng lại ở khâu xúc tiến, việc kiểm tra, kiểm soát, xử phạt vẫn còn hạn chế.

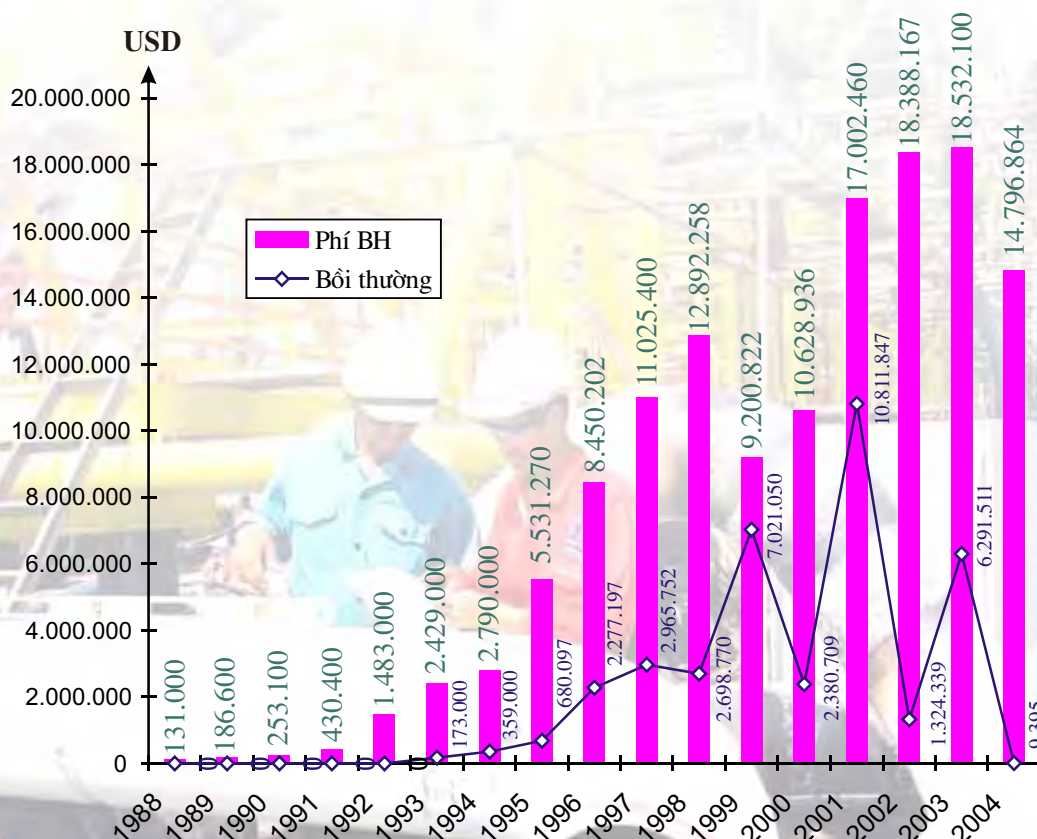
Trong năm 2004, đến thời điểm hiện nay đã có một số tổn thất lớn xảy ra cụ thể như sau:

- Tổn thất công trình Holcim

ThiVai ngày 04/09/2004 ước bồi thường 1.200.000 US\$

- Tổn thất công trình Thủy điện Đại Ninh ngày 09/06/2004 ước bồi thường 500.000 US\$
- Tổn thất tại công trình PhuMy Fertilizer ngày 13/01/2004 ước bồi thường 300.000 US\$
- Tổn thất công trình PhuMy Fertilizer ngày 07/05/2004 ước bồi thường 250.000 US\$
- Tổn thất công trình PhuMy Fertilizer ngày 24/01/2004 ước bồi thường 150.000 US\$.■

TÌNH HÌNH DOANH THU PHÍ VÀ BỒI THƯỜNG
(Theo năm nghiệp vụ) 1988 - 2004



BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG

2004

Nguyễn Thị Thanh Bình
Trưởng phòng Hàng không - VINARE

TÌNH HÌNH BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG THẾ GIỚI

Bảo hiểm Thân & trách nhiệm

Xu hướng giảm phí trên thị trường bảo hiểm hàng không thế giới bắt đầu có từ cuối năm 2003 mà một trong những nguyên nhân chính là có ít các vụ tổn thất máy bay. Mức độ giảm phí được thể hiện ở bảng dưới đây:

Thời gian	Tăng giảm % giá trị đội bay	Tăng giảm % số RPK	Tăng giảm % số HK	Tăng giảm % phí thân	Tăng giảm % phí Tr.N	Phí thân & Tr.N 2003 Tr.USD	Phí thân & Tr.N 2004 Tr.USD	Tăng giảm % tổng phí 2004
1	9,13	14,27	12,27	-5	-6	27,84	26,27	-5,64
2	-8,13	-24,70	-7,03	-15	-23	30,01	24,02	19,98
3	8,24	-20,71	14,39	8	14	40,53	35,85	11,54
Q1	2,03	-5,06	4,80			98,37	86,13	5,67
4	6,03	7,41	10,97	-13	-12	133,59	117,83	11,80
5	21,71	12,7	20,56	-3	4	64,44	68,09	5,67
6	12,86	21,72	15,68	-10	-1	73,54	70,09	-4,69
Q2	10,62	12,41	13,2			271,57	256,01	5,79
7	-1,71	49,99	22,02	-12	6	83,57	81,2	-2,83
8	5,17	3,24	9,86	27	14	56,45	64,07	13,50
9	30,67	18,52	34,19	15	-9	33,56	36,66	9,24
Q3	5,78	-17,08	18,6			173,58	181,93	4,81
10	4,65	-0,92	11,56			312,79	280,85	-10,12
11	9,53	10,98	18,08			252,01	247,04	-1,97
12								

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

Số vụ tổn thất trong năm 2004 không nhiều khiến các nhà bảo hiểm tiếp tục giảm tỷ lệ phí và chính điều này đã ảnh hưởng không nhỏ tới năng lực nhận bảo hiểm của toàn bộ thị trường và làm cho việc thu xếp chào tái bảo hiểm gặp khó khăn.

70% các hãng Hàng không tái tục hợp đồng vào quý IV/2004 và xu hướng chung là phí tiếp tục giảm. Mức giảm phí trung bình trong những tháng cuối năm trên 10%. Một nguyên nhân nữa dẫn đến việc giảm phí là sự tăng trưởng của ngành vận tải hàng không cả về số lượng máy bay và hành khách, ngày càng có nhiều hãng Hàng không tăng mức giới hạn trách nhiệm AV52E từ 50 triệu đô la Mỹ lên tới 150 triệu đô la Mỹ.

Những hãng hàng không đã nâng

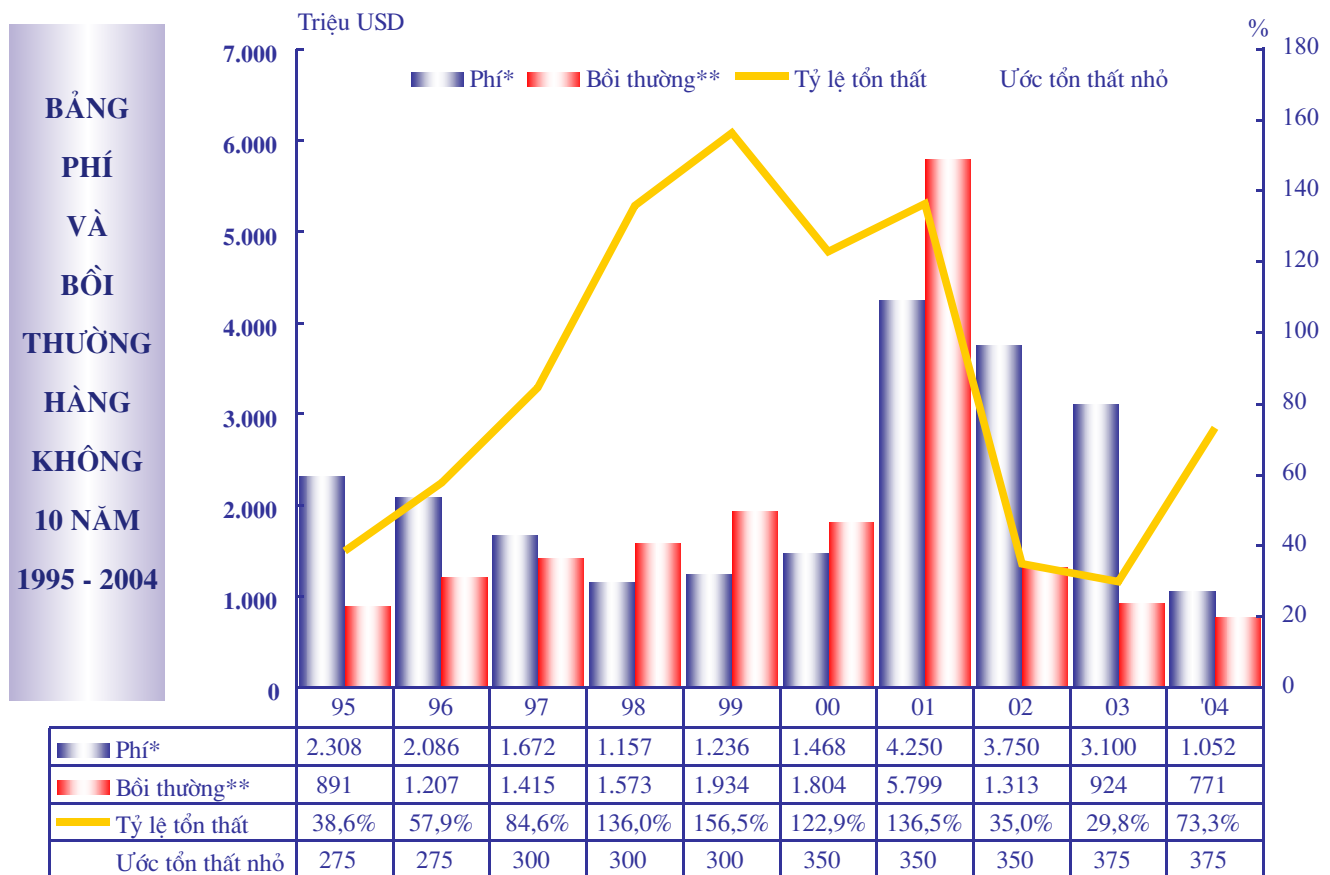
mức giới hạn trách nhiệm lên 150 triệu đô la bao gồm Thai Airways, Air Europe, Cathay Pacific, British Airways, Korean Airlines, Olympic, QLP, CAAC and SAF.

Thực tế thị trường hàng không cho thấy những hãng Hàng không nào có mức giới hạn trách nhiệm cao thì càng có khả năng mua mức giới hạn trách nhiệm AV52E tăng cao, chẳng hạn như là Quantas, Air France/KLM và India Airlines đã mua trên mức 150 triệu đô la.

Vừa qua, thị trường hàng không đã có một số biểu hiện thay đổi như một số hãng hàng không nhỏ đã hợp nhất lại để tiện thu xếp chào bảo hiểm như hãng hàng không KLM đã rời khỏi tổ hợp KSAF (KLM, SAS, Australian & Finnair) và gia nhập với hãng

Hàng không Air France để thành lập tổ hợp mới SAF, hãng hàng không Lufthansa đã gia nhập với hãng không Cimber Air, hãng hàng không Etihad Airways, Air Arabia and Royal Jet gia nhập vào chương trình bảo hiểm Gulf Co-Operation Council (GCC).

Dự kiến trong năm 2005, nếu như việc giảm phí vẫn cứ tiếp tục cùng với việc nâng mức giới hạn AVN52E trên 50 triệu đô la và không có tổn thất xảy ra thì một điều chắc chắn các nhà đầu tư tài chính sẽ phải xem xét lại và khả năng các nhà bảo hiểm sẽ mất sự hỗ trợ của các nhà đầu tư tài chính. Ngoài ra, năng lực bảo hiểm mới trong năm 2005 (Aspen Re & Glacier Re) cũng có thể là yếu tố dẫn đến giảm phí.



* Phí bao gồm tất cả các hãng hàng không và là số liệu ước tính

** Bồi thường bao gồm cả số liệu ước tính cho các tổn thất nhỏ

Tính đến thời điểm 12/11/2004, tổng phí toàn thị trường hàng không thế giới đạt khoảng 1.052 triệu USD, trong khi đó tổng bồi thường khoảng 396 triệu USD (nếu tính cả các tổn thất nhỏ thì tổng bồi thường khoảng 771 triệu USD). Con số bồi thường này là khá thấp so với những năm trước.

Thị trường bảo hiểm thân chiến tranh

Giống như thị trường bảo hiểm thân và trách nhiệm, xu hướng giảm phí tiếp tục. Mức độ giảm tỷ lệ phí trung bình trong 6 tháng đầu năm khoảng 20% -30% nhưng từ quý 3 mức độ giảm chỉ còn khoảng 10%.

Thị trường bảo hiểm “Aerospace”

Mảng thị trường bảo hiểm cho các nhà chế tạo sản xuất máy bay, động cơ phụ tùng trong những tháng tái tục cuối năm đã nhận phí bảo hiểm tăng trung bình khoảng từ 15% -20% tùy thuộc vào rủi ro. Đợt tái tục vừa qua cũng đã cho thấy để duy trì mức phí ổn định, một số hợp đồng tái tục đã giảm giới hạn trách nhiệm và nếu như các nhà bảo hiểm tiếp tục xu hướng như hiện nay vào năm 2005 thì khả năng sẽ có ngày càng có nhiều hợp đồng tái tục giảm giới hạn trách nhiệm. Trong khi mức phí tăng trung bình của mảng này trong năm 2004 là 21% thì lượng sản phẩm bán ra trong cùng thời kỳ chỉ tăng 2%.

Thị trường bảo hiểm trách nhiệm chủ sân bay và trung tâm quản lý bay

Những tháng cuối năm cho thấy mảng bảo hiểm Trung tâm quản lý bay nhận phí tăng khoảng 5% và mảng bảo hiểm sân bay nhận phí

tăng khoảng từ 2 đến 7%. Nếu chương trình bảo hiểm bao gồm cả các sân bay và trung tâm quản lý bay thì sẽ nhận phí tăng hơn. Ngoài ra những yếu tố như tỷ lệ tổn thất x ấ u v à lượng rủi ro hành khách và máy bay tăng cũng là lý do để các nhà bảo hiểm tăng phí.

TÌNH HÌNH BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG VIỆT NAM

Tổng phí đầu thầu năm 2005 của dịch vụ Vietnam Airlines (có tính cả dịch vụ Vinapco) tăng so với năm 2004 là 3,03%.

Sau khi Bảo Minh và Willis tiếp tục được chọn là người đứng đầu bảo hiểm cho năm 2005 và theo yêu cầu giảm phí của Vietnam Airlines, các nhà bảo hiểm đã tiếp tục thương lượng và tư vấn cho Vietnam Airlines mua mức giới hạn trách nhiệm AVN52E tăng từ 50 triệu USD lên 150 triệu USD để nhận được mức phí giảm hơn 300.000 USD. Như vậy, tổng phí năm 2005 của dịch vụ Vietnam Airlines (có tính cả dịch vụ Vinapco) tăng so với năm 2004 là 0,98%.

Tình hình bồi thường hàng không Việt Nam

Trong năm 2004, Vietnam Airlines đã có một số sự cố máy



bay và một số vụ khiếu nại liên quan tới trách nhiệm hành khách với số tiền bồi thường ước tính khoảng 8 triệu USD.

- Sự cố máy bay A321, VN-A342 ngày 22/5/2004 với chi phí bồi thường ước tính là 3.449.000 USD.
- Sự cố nổ lốp máy bay A321, VN-A345 xảy vào ngày 29/10/2004 với chi phí bồi thường ước tính là 2.572.000 USD.
- Sự cố nổ lốp máy bay A320, S7-ASD xảy vào ngày 19/9/2004 với chi phí bồi thường ước tính là 1.130.000 USD.

Nhìn chung, trong khâu giải quyết bồi thường, VINARE/Willis đã tích cực phối hợp với các nhà nhận tái bảo hiểm, Công ty Airliams, công ty luật sư B&S nhanh chóng giám định và giải quyết bồi thường kịp thời giúp các doanh nghiệp hàng không sớm ổn định kinh doanh. ■

Thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam 2004

Đỗ Anh Đức

Trưởng phòng Nhân thọ - VINARE

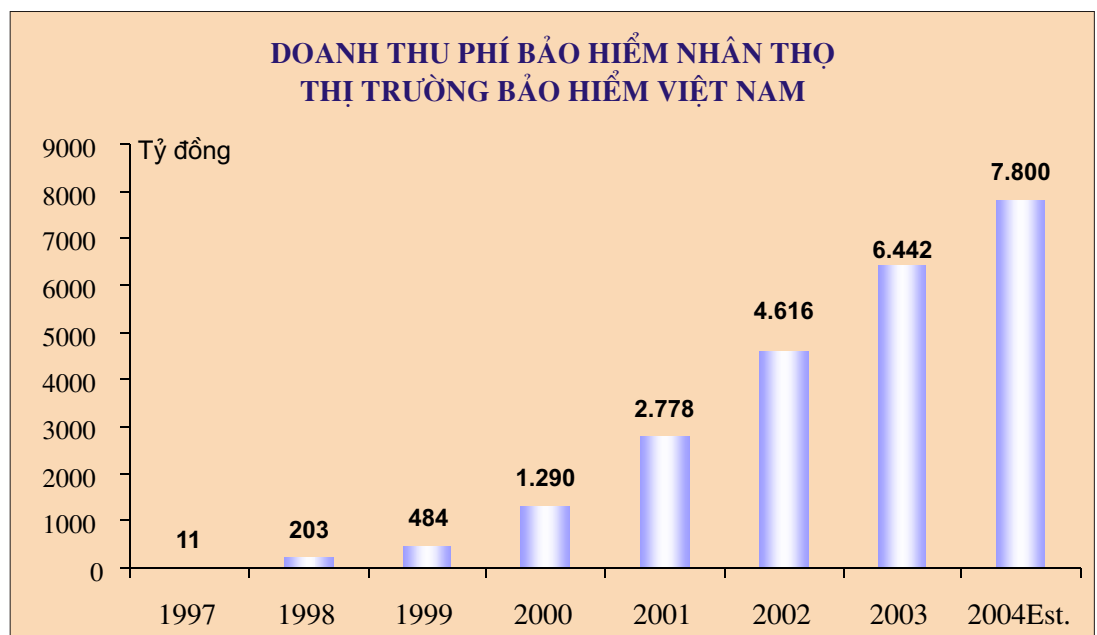


Theo báo cáo sơ bộ, tổng doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ của thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2004 đạt xấp xỉ 7.800 tỷ đồng, tăng 21% so với năm 2003. Đây là năm có tỷ lệ tăng trưởng thấp nhất từ trước tới nay với số lượng hợp đồng khai thác mới trong năm khoảng 1,7 triệu hợp đồng, tương ứng số phí gần 2.000 tỷ đồng. Nếu so với năm 2003 thì số lượng hợp đồng khai thác mới (cả sản phẩm chính và sản phẩm bổ trợ) đã giảm khoảng 16%, trong đó sản phẩm chính giảm tới 21% và sản phẩm bổ trợ giảm khoảng 11% và tổng số phí bảo hiểm thu năm đầu

tiên của các hợp đồng này giảm gần 10% so với năm 2003.

Tuy tốc độ khai thác toàn thị trường suy giảm so với năm 2003 nhưng các công ty bảo hiểm nhân

thọ trên thị trường vẫn tiếp tục với xu hướng phát triển mở rộng thị trường, đa dạng hóa sản phẩm và tăng cường các kênh phân phối và đội ngũ đại lý nhằm duy trì thị phần bảo hiểm.



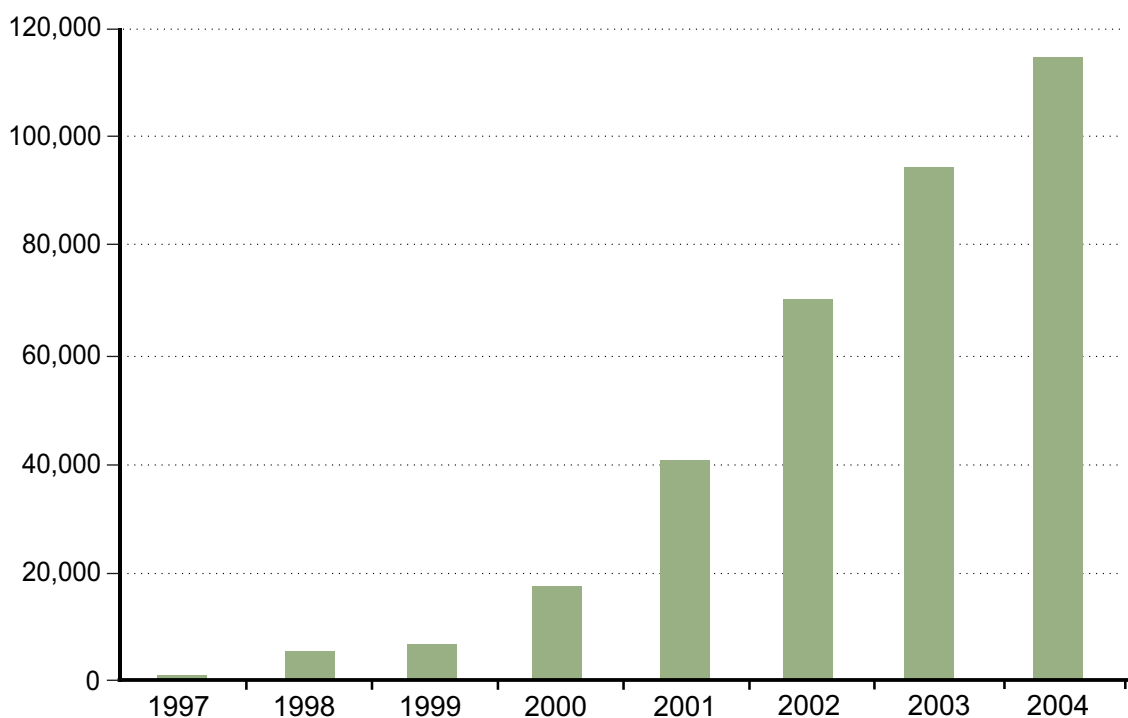
Nếu như những năm trước đây mở rộng địa bàn và phát triển đội ngũ đại lý là ưu tiên hàng đầu thì hiện nay xu hướng dường như chuyển sang tập trung kinh doanh có trọng điểm và nâng cao hiệu quả. Các biện pháp tăng cường tiện ích cho khách hàng như triển khai thanh toán phí bảo hiểm tự động thông qua hệ thống ngân hàng, sử dụng thẻ ATM thanh toán phí bảo

hiểm, cung cấp các dịch vụ sau bán hàng như phát hành thẻ khuyến mãi mua hàng, tặng quà, hay phối hợp với hệ thống ngân hàng cấp thẻ tín dụng, thẻ thanh toán cho khách hàng mua bảo hiểm... đã được các công ty phát triển tương đối đồng bộ. Các trung tâm chăm sóc khách hàng đã được chú ý phát triển theo kịp sự mở rộng thị trường nhằm duy trì

lượng khách hàng hiện có, giảm số lượng và tỷ lệ hủy hợp đồng bảo hiểm trước thời hạn.

Tính đến cuối năm 2004, tổng số hợp đồng bảo hiểm nhân thọ đang có hiệu lực trên thị trường (bao gồm cả sản phẩm chính và sản phẩm bổ trợ) lên đến trên 6,5 triệu hợp đồng bảo hiểm. Trong đó gần 94% các sản phẩm chính là các đơn bảo hiểm hỗn hợp.

SỰ PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM NHÂN THỌ



Về công tác đào tạo đại lý, tính đến cuối năm 2004, thị trường bảo hiểm đã có gần 114.000 đại lý, tư vấn bảo hiểm nhân thọ, tăng khoảng 20% so với năm 2003. Hình thức bán bảo hiểm thông qua đại lý trực tiếp của các công ty vẫn là kênh phân phối chính nhưng bên cạnh đó các công ty đã và đang triển khai cả những hình thức khác như bán bảo hiểm qua các ngân hàng, các doanh nghiệp đại lý cũng như thông qua hệ thống Internet... Hình thức bán bảo hiểm thông qua các công ty đại lý chuyên nghiệp đã được các

công ty nhân thọ sử dụng ngày càng nhiều nhằm tăng cường hiệu quả khai thác bảo hiểm.

Qua số liệu thống kê cho thấy mặc dù số lượng đại lý, tư vấn bảo hiểm nhân thọ trong năm chỉ tăng 20% so với năm 2003 nhưng theo báo cáo của các công ty bảo hiểm nhân thọ số lượng đại lý tuyển dụng mới trong năm 2004 toàn thị trường lên đến gần 70.000 người. Các công ty bảo hiểm nhân thọ đã phải rất nỗ lực để duy trì một đội ngũ đại lý, tư vấn bảo hiểm với những khoản chi phí bỏ ra không

nhỏ trong thời gian qua. Với một số lượng đại lý tuyển dụng như vậy đã không tránh khỏi tình trạng tranh giành đại lý của nhau giữa các công ty bảo hiểm. Tình trạng cạnh tranh không lành mạnh cũng đã xuất hiện ngày càng nhiều. Tuy nhiên với mục tiêu tiếp tục nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng cũng như chất lượng của đội ngũ tư vấn, đại lý bảo hiểm thì hệ thống đại lý bảo hiểm đã và sẽ tiếp tục được các công ty đào tạo để trở thành ngày càng chuyên nghiệp hơn vì đó vẫn là cầu nối quan trọng nhất giữa công ty bảo hiểm và khách hàng mua bảo hiểm.

Một trong những biện pháp được chú trọng nhằm đẩy mạnh khai thác bảo hiểm của các công ty bảo hiểm đó là xây dựng thiết kế và đưa ra thị trường những sản phẩm bảo hiểm mới, bổ sung hoàn thiện những sản phẩm bảo hiểm đã có. Trong tổng số 15 sản phẩm mới đưa ra thị trường trong năm 2004 (cả sản phẩm chính và bổ trợ) thì Prudential là công ty đưa ra số lượng sản phẩm mới nhiều nhất với 8 sản phẩm; AIA đưa ra 3 sản phẩm; Bảo Việt 2 sản phẩm và 2 công ty còn lại Manulife và Bao Minh-CMG mỗi công ty đưa ra 1 sản phẩm. Các công ty đưa ra các sản phẩm mới - hầu hết đều tập trung khai thác các nhóm khách hàng, để phân đoạn thị trường và tìm kiếm khách hàng mới. Nếu như Prudential có sản phẩm Phú an Khang trọn đời và AIA có sản phẩm Bảo gia hưu trí là những sản phẩm được thiết kế để khách hàng có đảm bảo tài chính khi về hưu thì BM-CMG lại có sản phẩm bảo hiểm phụ nữ toàn diện với mục đích bảo hiểm và chăm sóc sức đẹp cho nữ giới. Các sản phẩm bảo hiểm mới đã ngày càng làm phong phú thêm danh mục các sản phẩm bảo hiểm trên thị trường và khách hàng càng có điều kiện thuận lợi để lựa chọn sản phẩm bảo hiểm phù hợp nhất cho mình.

Về hoạt động đầu tư, sau 5 năm phát triển, các công ty bảo hiểm nhân thọ đã tập trung được một khối lượng vốn hàng chục ngàn tỷ đồng thông qua thu phí bảo hiểm. Số vốn này đã và đang được các công ty đầu tư trở lại nền kinh tế. Thời gian qua, phần lớn số vốn này được các công ty sử dụng để mua trái phiếu Chính Phủ và gửi tại các ngân hàng. Tuy nhiên, để tăng cường hiệu quả sử dụng vốn, các công ty bảo hiểm nhân thọ đang tìm những hướng đi mới như mở rộng hoạt động sang lĩnh vực đầu tư tài chính, thành lập và quản

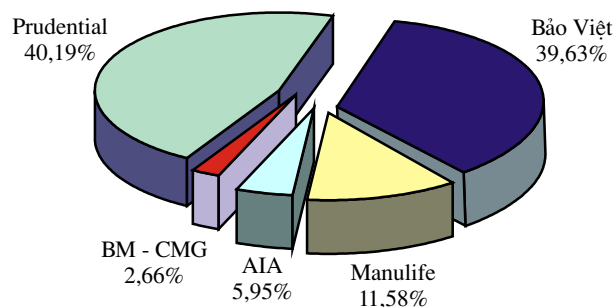


lý các quỹ đầu tư, tham gia vào các dự án đầu tư dài hạn trong các lĩnh vực sản xuất, công nghiệp và xây dựng cơ sở hạ tầng. Trong điều kiện thị trường trái phiếu công ty còn chưa phát triển và thị trường chứng khoán còn quá ít hàng hóa như hiện nay thì hoạt động đầu tư của các công ty bảo hiểm nhân thọ trong thời gian tới sẽ còn gặp không ít những khó khăn.

Xu hướng bão hoà và giảm số lượng hợp đồng bảo hiểm nhân thọ khai thác mới sẽ có ảnh hưởng

tới tốc độ tăng trưởng doanh thu nói chung của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ và tình hình cạnh tranh vẫn tiếp tục gia tăng kể cả những hình thức cạnh tranh không lành mạnh. Dự kiến năm 2005 thị trường bảo hiểm nhân thọ vẫn tiếp tục tăng trưởng khoảng 20% với tổng doanh số phí bảo hiểm khoảng 9.400 tỷ đồng. Tuy nhiên, với một thị trường 85 triệu dân như hiện nay thì Việt nam vẫn được xem là một thị trường bảo hiểm nhân thọ đầy tiềm năng.■

Thị phần của các công ty bảo hiểm nhân thọ theo doanh thu phí bảo hiểm năm 2004



5

NĂM TRƯỞNG THÀNH CỦA HIỆP HỘI BẢO HIỂM VIỆT NAM



Phùng Khắc Lộ
Tổng TK Hiệp hội bảo hiểm VN

Ngày 09/07/1999 Ban Tổ chức Cán bộ Chính phủ có Quyết định số 51 cho phép thành lập Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Ngày 24/12/1999, Đại hội thành lập Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam được tiến hành với sự tham gia của 10 doanh nghiệp bảo hiểm hội viên sáng lập gồm: Bảo Việt, Bảo Minh, PV Insurance, VinaRe, Bảo Long, PJICO, VIA, UIC, PTI và Việt Úc. Đến nay, Hiệp hội đã là ngôi nhà chung, mang tiếng nói chung, thể hiện sự hợp tác liên kết của 21 doanh nghiệp bảo hiểm hạch toán độc lập, đang hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt nam. 5 năm qua là một chặng đường phát triển, trưởng thành với nhiều thành tích được ghi nhận của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam và các doanh nghiệp bảo hiểm hội viên.



Ban chấp hành Đại hội nhiệm kỳ II Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Các doanh nghiệp bảo hiểm hội viên cùng chung sức khai thác và phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam tăng trưởng với tốc độ cao đáp ứng được nhu cầu ổn định phát triển nền kinh tế-xã hội.

Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ năm 2004 ước đạt 4.727 tỉ đồng, tăng so với năm 1999 là 294,3% (1.606 tỉ đồng). Doanh thu bảo hiểm nhân thọ năm 2004 ước đạt 7.800 tỉ đồng tăng so với 1999 là 16 lần (485 tỉ đồng). Tỷ trọng doanh thu bảo hiểm/GDP

năm 1999 là 0,52%, năm 2004 ước đạt 1,75%.

Mỗi năm các doanh nghiệp bảo hiểm đã chi hàng ngàn tỉ đồng bồi thường cho người tham gia bảo hiểm, góp phần ổn định kinh tế xã hội, ổn định ngân sách Nhà nước. Đến năm 2004 các doanh nghiệp bảo hiểm đã đầu tư vào nền kinh tế gần 20.000 tỉ đồng trong đó gần 50% là đầu tư dài hạn từ 5 đến 15 năm và đầu tư liên doanh với thời hạn từ 30 đến 50 năm.



Các doanh nghiệp bảo hiểm đã thu hút được lực lượng lao động dồi dào trong xã hội bao gồm 10.000 cán bộ nhân viên bảo hiểm trên 110.000 đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp và 40.000 đại lý bảo hiểm bán chuyên nghiệp.

Trong 5 năm, các doanh nghiệp bảo hiểm đã chủ động phát hiện nguyên nhân gây tổn thất và đầu tư cho các công trình đề phòng hạn chế tổn thất hàng trăm tỉ đồng như đường lánh nạn, gương cầu lồi, hàng rào đường sắt - đường bộ, tàu cứu nạn, ô tô cứu nạn, biển báo an toàn giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy, trang thiết bị phòng chữa cháy...

Các doanh nghiệp bảo hiểm đã tích cực tài trợ cho các hoạt động khuyến học, văn hoá, thể thao, trợ cấp nhân đạo với số tiền lên tới trên 100 tỉ đồng trong 5 năm qua.

Các doanh nghiệp bảo hiểm hội viên phát triển và cạnh tranh lành mạnh hướng mục tiêu đem lại nhiều lợi ích cho khách hàng, phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

Các doanh nghiệp bảo hiểm đã cung cấp được gần 600 sản phẩm bảo hiểm ra thị trường. Sản phẩm bảo hiểm ngày càng thiết thực với nhu cầu của người tham gia bảo hiểm với chất lượng phục vụ ngày một tốt hơn. Kênh phân phối sản phẩm thông qua đại lý đã tuyên truyền giải thích tư vấn cho khách hàng lựa chọn sản phẩm bảo hiểm, chăm sóc khách hàng sau khi mua bảo hiểm. Công tác tuyên truyền giới thiệu quảng cáo sản phẩm bảo hiểm, tạo dựng hình ảnh doanh nghiệp bảo hiểm, Hiệp hội bảo hiểm và ngành bảo hiểm ngày càng tốt hơn, nâng cao trình độ dân trí, hiểu biết về bảo hiểm ngày càng nhiều hơn.

Các doanh nghiệp bảo hiểm đã chú trọng đầu tư phát triển công nghệ thông tin phục vụ khâu khai thác, theo dõi hợp đồng bảo hiểm, giải quyết bồi thường và chăm sóc khách hàng. Nhiều doanh nghiệp bảo hiểm đã đầu tư hàng chục tỉ đồng đến hàng trăm tỉ đồng trang bị máy móc thiết bị và phần mềm quản lý như Bảo Việt, Prudential, Bảo Minh, PJICO...

Các doanh nghiệp bảo hiểm đã tăng vốn kinh doanh gấp nhiều lần. Năm 2004 tổng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm đã lên đến trên 6.500 tỉ đồng tăng 633% so với năm 1999 (180 tỉ). Điều này làm tăng năng lực bảo hiểm và năng lực cạnh tranh, giảm nhu cầu phải tái bảo hiểm ra nước ngoài, đảm bảo lợi ích an toàn của người tham gia bảo hiểm ngày một tốt hơn.

Các doanh nghiệp bảo hiểm qua cạnh tranh đã tự hoàn thiện mình để vươn lên sẵn sàng chấp nhận những khó khăn thách thức khi mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam, hội nhập quốc tế theo lộ trình thực hiện Hiệp định thương mại Việt - Mỹ và gia nhập WTO.

Công tác quản lý Nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm ngày càng được hoàn thiện theo hướng tạo sự thuận lợi năng động cho các doanh nghiệp bảo hiểm, đảm bảo lợi ích người tham gia bảo hiểm.

Luật Kinh doanh bảo hiểm có hiệu lực từ 1/4/2001 và các văn bản hướng dẫn thi hành Nghị định 42, Nghị định 43, Thông tư 71 và 72. Quyết định 175/TTg ngày 29/08/2003 phê duyệt Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam, Quyết định 153/BTC ngày 22/09/2003 ban hành hệ thống chỉ tiêu giám sát doanh nghiệp bảo hiểm, Nghị định 118 ngày 13/10/2003 và Thông tư 35/BTC về xử phạt hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, Thông tư 98, 99 ngày 19/10/2004 sửa đổi thông tư 71,



72, Quyết định 23 BTC ngày 25/02/2003 ban hành quy tắc biểu phí bảo hiểm bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới. Đây là những văn bản pháp quy điều chỉnh trực tiếp tới hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam.

Các văn bản pháp quy khác gồm Luật Thuế GTGT, Luật Thuế TNDN, Pháp lệnh Thuế thu nhập cá nhân, Luật Kế toán, Luật giao thông thủy nội địa, Luật cạnh tranh, dự thảo Luật Thương mại, dự thảo Luật Hàng hải đều liên quan và điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam.

Trong năm 2004 đã cổ phần hoá 2 doanh nghiệp bảo hiểm là Bảo Minh và VinaRe, tạo ra cơ hội mới cho các doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động vốn cổ phần.

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam đã đưa được tiếng nói chung của các doanh nghiệp bảo hiểm trong việc xây dựng khung pháp lý công bằng và tạo thuận lợi cho việc phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam, giữ vai trò cầu nối giữa cơ quan quản lý

Nhà nước với các doanh nghiệp bảo hiểm.

Hiệp hội đã có các buổi hội thảo lấy ý kiến đóng góp và làm văn bản kiến nghị bổ sung sửa đổi một số văn bản pháp quy như Luật Kinh doanh bảo hiểm, NĐ 42, 43; TT 71, 72; TT 98, 99; NĐ 118, TT 35, Quyết định 153, Luật Cạnh tranh, Luật Giao thông thủy nội địa, Luật Thương mại (sửa đổi), Luật Hàng hải (sửa đổi) và các Nghị định, Thông tư hướng dẫn thi hành Luật Thuế GTGT, thuế GTGT, thuế TNDN, Pháp lệnh Thuế TNCN.

Trên cơ sở kiến nghị của Hiệp hội, các cơ quan quản lý Nhà nước đã chấp thuận sửa đổi bổ sung và đặc biệt một số ý kiến kiến nghị đã mang lại quyền lợi cho các doanh nghiệp bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm như không thu thuế GTGT đối với bảo hiểm cho hoạt động vận tải quốc tế, bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu, bảo hiểm vào khu chế xuất, dịch vụ bảo hiểm xuất khẩu và tái bảo hiểm.

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam luôn tôn trọng và phát huy sự liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp nhằm xây dựng môi trường kinh doanh lành mạnh, phát triển các sản phẩm bảo hiểm mới trên toàn thị trường.

Hiệp hội đã chủ động phối hợp với các doanh nghiệp bảo hiểm xây dựng một số sản phẩm bắt buộc trình Bộ Tài chính cho phép triển khai bao gồm:

- Quy tắc biểu phí bảo hiểm Bắt buộc TNDS của chủ xe cơ giới
- Quy tắc biểu phí bảo hiểm bắt buộc xây dựng lắp đặt



BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

- bằng nguồn vốn đầu tư của Nhà nước
- Quy tắc biểu phí bảo hiểm trách nhiệm người sử dụng lao động trong lĩnh vực xây dựng lắp đặt
- Quy tắc biểu phí bảo hiểm trách nhiệm tư vấn thiết kế xây dựng
- Quy tắc biểu phí bảo hiểm bắt buộc cháy nổ

Hiệp hội đã chủ động cùng các doanh nghiệp bảo hiểm kiến nghị với Bộ Tài chính giải quyết không thu thuế GTGT với hoa hồng đại lý và đưa ra giải pháp thu thuế thu nhập đại lý một cách hợp lý để đảm bảo ổn định phát triển kinh doanh bảo hiểm.

Hiệp hội thông qua hoạt động của các ban không chuyên đã chủ động đưa ra những đề xuất để các doanh nghiệp bảo hiểm có sự hợp tác song phương và đa phương về bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy nổ kỹ thuật, bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm con người và bảo hiểm nhân thọ.

Các hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh về hạ phí bảo hiểm dưới mức an toàn tăng hoa hồng quá mức Bộ Tài chính cho phép, tranh giành đại lý bảo hiểm, sử dụng văn bản của địa phương chỉ đạo mua bảo hiểm tại doanh nghiệp bảo hiểm của mình.. đã được phát hiện kịp thời. Các doanh nghiệp có đơn vị thành viên vi phạm sau khi có ý kiến, Hiệp hội đã kịp thời sửa chữa những sai sót trên.

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam là



trung tâm cung cấp thông tin và tuyên truyền chung cho các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam

Bản tin của Hiệp hội được phát hành hàng quý, là những thông tin quý báu và tin cậy về thị trường bảo hiểm Việt Nam. Nhu cầu có được bản tin ngày càng tăng. Đến tháng 12/2004 đã được các doanh nghiệp bảo hiểm hội viên đặt hàng với số lượng gần 400 cuốn/ bản tin.

Một số hoạt động tuyên truyền chung đã tổ ra thiết thực hiệu quả

như tổ chức hội thảo, họp báo nhân ngày truyền thống Hiệp hội (3/5) phát hành 500.000 tờ rơi về bảo hiểm xe cơ giới, phát hành 18.800 áp phích tuyên truyền về hậu quả của chạy quá tốc độ, tổ chức lễ bàn giao 2 công trình đảm bảo an toàn giao thông đường sắt đường bộ tại Phú Xuyên, Bắc Giang, tổ chức tuyên truyền về bảo hiểm nhân thọ 28 số trên báo Thanh Niên với số lượng xuất bản 500.000 tờ/số.

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam bước đầu thực hiện chức năng



Hội thảo về dự thảo Nghị định Chính phủ về BH bắt buộc cháy nổ do Ban nghiên cứu chế độ BH bắt buộc cháy nổ của HHHBVN, Bộ Tài chính, Bộ Công an và Bộ Tư pháp tổ chức ngày 28/6/2004

đào tạo trợ giúp hội viên.

Hiệp hội đã tổ chức được các đợt tập huấn, giới thiệu sản phẩm bảo hiểm như bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm rủi ro phi nhân thọ truyền thống, tái bảo hiểm... các đợt tập huấn về triển khai thuế GTGT, thuế TNDN, Nghị Định 118, Quyết định 153. Hiệp hội đã biên soạn Giáo trình đào tạo đại lý bảo hiểm Phi nhân thọ và phát hành 1.000 cuốn cho các doanh nghiệp bảo hiểm.

Hiệp hội đã đào tạo được 171 đại lý bảo hiểm phi nhân thọ và tổ chức đào tạo kiến thức cơ bản về hội nhập kinh tế quốc tế cho 82 người. Hiệp hội đã được Hiệp hội bảo hiểm Phi nhân thọ Nhật Bản uỷ quyền tuyển chọn người tham gia đào tạo tại Nhật, năm 2004 được 2 học viên.

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam đã mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức, cơ quan trong và ngoài nước.

Năm 2001 Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam trở thành hội viên Hội đồng bảo hiểm ASEAN. Uy tín và quan hệ của Hiệp hội Bảo hiểm Việt nam với quốc tế bước đầu được nâng cao thông qua sự hợp tác với các hiệp hội bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ trong Hội đồng bảo hiểm ASEAN, Hiệp hội Bảo hiểm phi nhân thọ Nhật Bản, Liên đoàn bảo hiểm Pháp, các tập đoàn bảo hiểm như MUNICH RE, SWISS RE, các công ty bảo hiểm có văn phòng đại diện bảo hiểm tại Việt Nam.

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam đã nhận được sự ủng hộ động viên khích lệ của các tổ chức, cơ quan trong nước: Bộ Tài chính, Bộ Nội Vụ, Bộ Công An, Bộ GTVT, Ủy

ban ATGT Quốc gia, Văn phòng Chính phủ, Văn phòng Quốc Hội, Ban Đối ngoại Trung ương. Đánh giá thành tích hoạt động của Hiệp hội, Bộ Tài chính và Ủy ban ATGT Quốc gia đã tặng thưởng bằng khen cho Hiệp hội.

Hoạt động của Hiệp hội đã thu hút được 100% doanh nghiệp bảo hiểm tham gia là hội viên chính thức. Các doanh nghiệp môi giới, đại lý bảo hiểm, tư vấn và tính phí bảo hiểm, các văn phòng đại diện của công ty bảo hiểm nước ngoài, các trường đại học và học viện đào tạo bảo hiểm đều có nguyện vọng tham gia Hiệp hội với tư cách hội viên tán trợ. Tương lai đầy hứa hẹn cho Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam phát triển vào giai đoạn tới, nhiệm kỳ II của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam.■



Tổng quan thị trường bảo hiểm thế giới 2003

Thị trường bảo hiểm thế giới 2003: trên đà hồi phục

Thị trường bảo hiểm thế giới năm 2003 đã bước vào giai đoạn hồi phục và dự kiến trong năm 2004 sẽ có thêm những tiến bộ đáng kể. Tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng 2%, đạt 2.941 tỷ USD trong năm 2003 và lợi nhuận của bảo hiểm phi nhân thọ cũng tăng đáng kể. Bảo hiểm nhân thọ tuy doanh thu phí có giảm chút ít song vẫn có lợi nhuận. Xu hướng hồi phục này sẽ tiếp tục trong năm 2004.

Theo báo cáo Sigma của hãng Swiss Re, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thế giới năm 2003 đạt 2.941 tỷ USD, tăng 2% so với năm trước. Cũng như những năm trước, tình hình phát triển của thị trường nhân thọ và phi nhân thọ có chiều hướng trái ngược nhau. Trong khi phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng 6% đạt 1.268 tỷ USD thì phí bảo hiểm nhân thọ giảm 0,8% xuống còn 1.673 tỷ USD. Ngành bảo hiểm các nước phát triển chiếm tới 90% tổng doanh thu phí, và 10% còn lại là từ các nước đang phát triển.

Bảo hiểm nhân thọ: doanh thu phí giảm, nhưng kết quả tốt hơn

Mức suy giảm 0,8% của bảo hiểm nhân thọ chủ yếu là do sự giảm doanh thu ở các thị trường Anh và Mỹ, ngoài ra còn có nguyên nhân là tốc độ tăng trưởng thấp hơn mức trung bình ở các nước phát triển và một số nước đang phát triển khác. Người tiêu dùng vẫn tỏ ra thận trọng đối với các sản phẩm bảo hiểm liên kết đơn vị và các sản phẩm truyền thống do thiếu tin tưởng vào sự bền

vững của quá trình hồi phục các thị trường chứng khoán và việc giảm số tiền lãi có đảm bảo cũng như được chia thêm. Việc giảm giá trị các khoản đầu tư vào cổ phần và trái phiếu doanh nghiệp trong những năm trước đây đã dẫn tới tình trạng thâm hụt vốn và khiến nhiều công ty bảo hiểm nhân thọ phải giảm các khoản lãi cam kết và lãi chia thêm khi có lợi nhuận cho các khách hàng.

Tuy nhiên, do tình hình kinh tế thế giới được cải thiện nên kết quả kinh doanh của các công ty bảo hiểm nhân thọ có phần khả quan hơn. Mặc dù lợi nhuận đầu tư tài chính vẫn thấp dưới mức trung bình, song áp lực của việc giảm giá trị các khoản đầu tư đã giảm bớt. Việc tăng cường tiết kiệm chi phí và cơ cấu lại hoạt động kinh doanh đã góp phần đáng kể vào việc tăng lợi nhuận.

Bảo hiểm phi nhân thọ: doanh thu và lợi nhuận tăng

Mặc dù tốc độ tăng trưởng đã chậm hơn so với năm trước, song con số 6% ghi nhận trong năm 2003 vẫn cao gấp hơn 2 lần so với mức trung bình 10 năm qua, trong khi giá cả ở hầu hết các khu vực trên thế giới đều tăng. Tỷ lệ phí đã tăng đáng kể ở hầu hết các loại hình nghiệp vụ, kể cả bảo hiểm tài sản và

bảo hiểm trách nhiệm. Kể từ năm 2000 đến nay, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đã tăng với tốc độ thực tế liên tiếp 22%, chủ yếu nhờ vào việc tăng tỷ lệ phí.

Các tiêu chuẩn khai thác nghiêm ngặt được áp dụng, tổn thất lớn ít xảy ra, là những yếu tố khiến cho kết quả kinh doanh của các công ty bảo hiểm phi nhân thọ được cải thiện đáng kể. Tuy nhiên, kết quả đầu tư vẫn ở mức thấp và lợi nhuận chung vẫn chỉ ở mức trung bình.

Triển vọng năm 2004

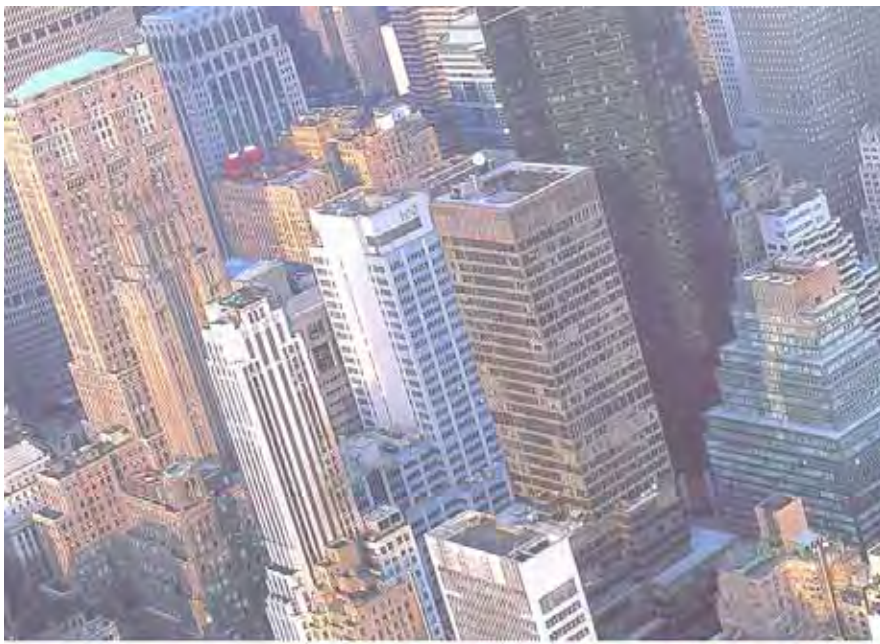
Sự tăng trưởng kinh tế toàn cầu và việc tăng lãi suất ngân hàng cũng như sự hồi phục của các thị trường chứng khoán chắc chắn sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty bảo hiểm nhân thọ và kích thích gia tăng nhu cầu đối với cả bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ.

Tỷ lệ phí ổn định hơn trong năm 2004 sẽ làm giảm phần nào mức tăng trưởng doanh thu phí so với năm 2003. Với mức độ bồi thường trung bình như năm trước, kết quả kinh doanh năm 2004 dự kiến sẽ được cải thiện hơn. ■

Theo Sigma số 3/2004 Swiss Re

Tổng kết

TÌNH HÌNH TÁI TỤC & DỰ BÁO THỊ TRƯỜNG 2005



Trong mùa tái tục từ 1/1/2005, tỷ lệ phí đã chịu ảnh hưởng nhiều của các sự cố tổn thất của từng khu vực. Những tổn thất thiên tai lớn nhất trong năm 2004 là những cơn bão ở Mỹ và vùng Caribe, những cơn bão đổ bộ vào Nhật Bản và sóng thần ở khu vực Ấn Độ Dương.

Diễn hình như ở bang Florida của Mỹ nơi phải hứng chịu 4 cơn bão lớn trong năm 2004, những hợp đồng có tổn thất phải chịu mức phí tăng tới 20%, trong khi các hợp đồng không có tổn thất tiếp tục được giảm phí 10%. Tuy nhiên, những ảnh hưởng của tổn thất do bão ở Nhật Bản chưa thể hiện rõ rệt trong kỳ tái tục này vì hầu hết

các hợp đồng đều bắt đầu tái tục từ 1/4. Hiện vẫn còn quá sớm để đánh giá hết những ảnh hưởng của sóng thần ở Ấn Độ Dương. Tuy vậy, cũng có thể thấy rằng tổn thất về tài sản không nhiều; chỉ có Bảo hiểm tai nạn cá nhân có thể bị ảnh hưởng do có nhiều tổn thất của khách du lịch trong khu vực này.

Bảo hiểm tài sản

Thị trường tái bảo hiểm vẫn chấp nhận các hợp đồng TBH theo tỷ lệ. Với áp lực đảm bảo mức doanh thu, các nhà nhận tái sẵn sàng giữ nguyên tỷ lệ tham gia khi hợp đồng tỷ lệ có lợi nhuận hợp lý. Trong trường hợp không có lãi hoặc quá thấp, các nhà nhận tái đều giảm tỷ lệ tham gia hoặc từ

chối không tham gia.

Việc sử dụng các hợp đồng phi tỷ lệ được các nhà nhận tái khuyến khích và dự kiến sẽ có cải thiện thêm về điều kiện điều khoản trong năm 2005 đối với những hợp đồng không có tổn thất.

Các hợp đồng vượt mức bồi thường bảo vệ cho nghiệp vụ (cat XL) nhìn chung không có sự biến động về giá. Những cơn bão lớn vừa qua không ảnh hưởng tới mức phí chung của toàn cầu mà chỉ ảnh hưởng tới những hợp đồng có tổn thất.

Trong năm 2005, tỷ lệ phí của các hợp đồng excess of loss không có tổn thất sẽ tiếp tục giảm, trong khi đó thị trường tái vẫn có đủ capacity cho các hợp đồng tỷ lệ. Điều kiện điều khoản đã được nới lỏng chút ít với việc tăng mức hoa hồng, hay đưa vào điều khoản profit commission cho những hợp đồng có lãi. Mức giới hạn trách nhiệm cho sự cố cũng đã giảm so với trước.

Bảo hiểm hàng hải/năng lượng ngoài khơi

Các nhà nhận tái đã bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi cơn bão Ivan. Tổn thất về năng lượng, bao gồm cả tổn thất gián đoạn kinh doanh, đã lên tới khoảng 2,5 tỷ USD. Trong đó, thị trường TBH hàng hải truyền thống sẽ chi trả khoảng 1,5 tỷ USD, phần 1 tỷ USD còn lại sẽ thuộc trách nhiệm giữ lại của nhà bảo hiểm, mức tự chịu của khách hàng và nhóm tương hỗ.

Thị trường TBH hàng hải vừa mới bắt đầu có chiều hướng giảm phí. Tuy nhiên, tổn thất do cơn bão Ivan nói trên kết hợp với một số tổn thất lớn khác về hàng hải trong năm 2004 đã làm thay đổi chiều hướng này. Các hợp đồng có tổn

thất đều phải chịu mức phí cao hơn.

Việc giảm phí của thị trường TBH hàng hải bắt nguồn từ sức ép về phí của thị trường hàng hải và năng lượng gốc. Phí bảo hiểm năng lượng đang giảm sau khi đã lên khá cao; phí bảo hiểm thân tàu không thay đổi, nhưng đã có sức ép từ một số thị trường, phí bảo hiểm hàng hoá cũng đang giảm.

Trong năm 2005, nhiều khách hàng của thị trường London sẽ buộc phải điều chỉnh lại hợp đồng trước ảnh hưởng của những cơn bão vừa qua. Một số khách hàng đã yêu cầu tăng mức bảo vệ cho nghiệp vụ do giới hạn cũ không còn đảm bảo an toàn.

Bảo hiểm kỹ thuật

Các công ty gốc và các nhà nhận tái đã trải qua một thời kỳ củng cố nghiệp vụ và các nhà nhận tái bắt đầu tìm cách phát triển thị phần của mình với lợi nhuận là tiêu chí hàng đầu.

Thị trường kỹ thuật vẫn duy trì sự chặt chẽ về điều kiện điều khoản trong mùa tái tục vừa qua về phạm vi bảo hiểm, mức khấu trừ. Tuy nhiên, bảo hiểm Machinery Breakdown đang chịu sức ép rất lớn từ thị trường tài sản.

Đã xuất hiện nhiều sức ép giảm phí đối với các hợp đồng vượt mức bồi thường do trong 12 tháng vừa qua không có tổn thất lớn nào xảy ra.

Tình hình thị trường TBH kỹ thuật hiện nay là rất tốt và có khả năng hấp dẫn nhiều nhà nhận tái mới tham gia vào thị trường trong năm 2005, ví dụ như từ thị trường Bermuda. Điều này sẽ mâu thuẫn với các nhà nhận tái hiện có, họ muốn tăng thị phần nhưng không

chấp nhận hy sinh lợi nhuận.

Bảo hiểm hàng không

Trong quý IV năm 2004, tỷ lệ phí đã giảm khoảng 10%-15% do nhiều yếu tố kết hợp, trong đó trước tiên phải kể đến tình hình tổn thất tốt, cộng thêm sự dư thừa năng lực của thị trường tái và mong muốn duy trì thị phần.

Đa số các hãng hàng không trên thế giới đều tái tục vào quý cuối cùng trong năm, các hợp đồng tái tục trong tháng 11 đã có tỷ lệ phí giảm từ 10%-15%. Tuy nhiên doanh thu phí thực tế giảm ít hơn do việc tăng giá trị đội bay và số lượng hành khách.



Việc giảm phí của thị trường hàng không đã khiến tỷ lệ phí tái bảo hiểm cũng giảm theo khoảng 15% tại thời điểm 1/1/2005. Do không có tổn thất lớn trong 3 năm qua, các nhà bảo hiểm gốc đã giữ lại nhiều hơn đối với các hợp đồng theo tỷ lệ, và nhu cầu tái bảo hiểm theo tỷ lệ cũng đã giảm

Dự báo trong năm 2005 nếu thị trường TBH hàng không không có thay đổi gì lớn về capacity hay tổn thất, thì phí sẽ tiếp tục giảm, đặc biệt là trong quý IV.



Xếp hạng tín nhiệm

Trong suốt quý II và quý III năm 2004 thị trường đã xôn xao về việc xuống hạng của Convergium. Đây là năm thứ ba liên tiếp có một công ty tái bảo hiểm lớn gặp khó khăn dẫn tới việc bị giảm mức xếp hạng.

Tuy nhiên, từ góc độ khả năng tài chính, thị trường TBH đang ở trong thời kỳ tương đối ổn định. Mối lo ngại duy nhất là một số nhà nhận tái chấp nhận giảm phí để tăng doanh thu.■

(Theo Willis Re-view 2005)

Năm 2004

TÔN THẤT LỚN NHẤT VỀ THIÊN TAI



Theo báo cáo của Munich Re, với con số tổn thất có bảo hiểm lên tới hơn 40 tỷ USD, trong đó hơn 35 tỷ USD là do bão gây ra, năm 2004 là năm có tổn thất lớn nhất về thiên tai từ trước đến nay trong lịch sử ngành bảo hiểm, đó là chưa kể tới những tổn thất do động đất và sóng thần gây ra tháng 12 vừa qua ở các nước Nam Á.

Con số thiệt hại về kinh tế đã lên tới 130 tỷ USD, cao gấp đôi so với năm ngoái. Trong đó, riêng trận động đất ngày 27/10/2004 ở miền tây bắc Nhật Bản (Niigata) đã chiếm khoảng 30 tỷ USD, tuy nhiên phần lớn thiệt hại xảy ra đối với các cơ sở hạ tầng và không được bảo hiểm. Trước đó, chỉ có năm 1995 là năm có thiệt hại kinh tế lớn hơn, tới 172 tỷ USD, do hậu quả của trận động đất tại Kobe.

Những ước tính ban đầu về tổn thất được bảo hiểm do sóng thần gây ra có thể lên tới khoảng 10 tỷ USD. Tuy nhiên, những thiệt hại về kinh tế và con người là vô cùng to lớn. Swiss Re cho biết do tỷ lệ tham gia bảo hiểm ở những vùng bờ biển của các nước bị ảnh hưởng và mức độ tập trung các rủi ro được bảo hiểm là rất thấp, nên số tiền bồi thường mà ngành bảo hiểm phải chi trả thấp hơn rất nhiều lần so với những thiệt hại về kinh tế và con người trong sự cố vừa qua. Hầu hết các tổn thất được

bảo hiểm có thể chỉ liên quan tới thiệt hại tài sản và gián đoạn kinh doanh.

Cả hai nhà tái bảo hiểm hàng đầu thế giới đều ước tính tổn thất tương đối thấp: Swiss Re ước tính các khiếu nại bồi thường liên quan tới sóng thần đối với hãng này chỉ ở mức dưới 100 triệu franc Thụy Sĩ (khoảng 85,6 triệu USD), còn Munich Re ước tính tổn thất của mình ở mức dưới 100 triệu euro (132,7 triệu USD).

Theo tổ chức xếp hạng tài chính Fitch Ratings, ngoài thiệt hại về tài sản, sẽ có nhiều khiếu nại bồi thường về bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm tai nạn du lịch. Một số công ty bảo hiểm trong khu vực có thể chịu tổn thất nặng nề.

Hiệp hội các nhà bảo hiểm quốc tế (IUA) của Anh cho biết, theo những đánh giá mới nhất của các công ty thành viên, tổng số tổn thất được bảo hiểm dự kiến ở mức từ 5-10 tỷ USD. Trong những năm gần đây, các nước ở khu vực Đông Nam Á đã phát triển thị trường các dịch vụ tài chính và phần lớn các khiếu nại sẽ thuộc trách nhiệm của các công ty bảo hiểm trong khu vực. Tuy nhiên, có một phần trách nhiệm được tái bảo hiểm sang thị trường London và thuộc trách nhiệm bồi thường của các

công ty thành viên IUA.

Theo những báo cáo mới nhất, các công ty bảo hiểm Indonesia đang ước tính tổn thất do sóng thần gây ra lên tới 16,8 ngàn tỷ Rupiah (1,8 tỷ USD), trong khi đó Cơ quan quản lý bảo hiểm Thái Lan ước tính tổn thất của ngành bảo hiểm Thái Lan vào khoảng 40 tỷ baht (1 tỷ USD).

Còn ở Ấn Độ, tờ Tin nhanh tài chính cho biết những tổn thất ước tính ban đầu vào khoảng 5 tỷ rupi (115 triệu USD). Tại Sri Lanka, tổn thất của các nhà bảo hiểm ước tính vào khoảng dưới 60 triệu USD.

Ngoài trận động đất và sóng thần ở khu vực Ấn Độ Dương ngày 26/12 vừa qua, trong năm 2004 còn xảy ra một số trận động đất tương đối lớn. Ngày 24/2640 người đã thiệt mạng trong một trận động đất ở phía Bắc Maroc. Trận động đất Niigata ở Nhật Bản mạnh 6,6 độ richter là trận động đất gây thiệt hại kinh tế lớn thứ 3 từ trước tới nay, sau trận động đất Kobe năm 1995 (100 tỷ USD) và ở Northridge (44 tỷ USD). Trận động đất này đã làm 40 người thiệt mạng và gây thiệt hại 30 tỷ USD, trong đó tổn thất được bảo hiểm là 450 triệu USD.

Năm 2004 cũng là năm có thiệt hại lớn nhất do những cơn bão ở Đại Tây Dương và Thái Bình Dương gây ra. Từ tháng 6 đến tháng 10 năm 2004, Nhật Bản phải hứng chịu tới 10 cơn bão nhiều nhất trong lịch sử 50 năm trở lại đây. Các cơn bão Chaba, Songda và Tokage đã gây thiệt hại kinh tế khoảng 10 tỷ USD, trong đó hơn một nửa là các tổn thất được bảo hiểm.

Các cơn bão Charley, Frances, Ivan và Jeanne đã ảnh hưởng nghiêm trọng tới một loạt các quốc đảo trên đường tới Caribe, riêng tại đây thiệt hại kinh tế đã lên tới hơn 7 tỷ USD, trong đó khoảng 2,5 tỷ USD được bảo hiểm. Bang Florida của Mỹ đã phải hứng chịu cả 4 cơn bão trên trong vòng có vài tuần. Với thiệt hại kinh tế lên tới 60 tỷ USD và tổn thất được bảo hiểm lên tới 28 tỷ USD, mùa bão Đại Tây Dương năm 2004 đã gây thiệt hại lớn nhất trong lịch sử từ trước tới nay.

Vào cuối tháng 11, khi mùa bão đã gần kết thúc, cơn bão Winnie đã gây mưa lũ ở Philippin và làm hơn 750 người thiệt mạng vì lũ lụt và lở đất.■

(Tổng hợp theo các nguồn tin nước ngoài)



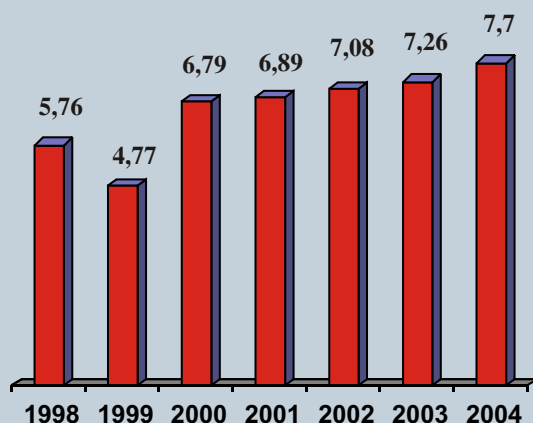
Năm 2004, tình hình kinh tế trong nước và thế giới có nhiều diễn biến theo các chiều hướng khác nhau: sự phục hồi của kinh tế thế giới, một số nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao, giá cả quốc tế và trong nước tăng mạnh, dịch cúm gia cầm bùng phát trong quý I trên phạm vi nhiều tỉnh thành phố, các bất lợi do thời tiết... Tác động thuận và không thuận đến nền kinh tế nước ta. Để ổn định kinh tế vĩ mô và đạt được các mục tiêu phát triển kinh tế-xã hội năm 2004, Chính phủ đã có sự chỉ đạo điều hành sát sao ngay từ những tháng đầu năm và các ngành, các cấp, các địa phương đã có những nỗ lực đáng kể. Nhờ đó, kinh tế tiếp tục phát triển tích cực và đạt mức tăng trưởng cao, xã hội ổn định.

VIỆT NAM 2004: MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ KINH TẾ



GDP

Tốc độ tăng GDP qua các năm (%)



Tổng sản phẩm trong nước năm 2004 ước tính đạt 362,1 nghìn tỷ đồng (theo giá so sánh 1994), tăng 7,7% so với năm 2003, đây là mức tăng cao nhất kể từ năm 1997. Khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản năm nay tăng 3,5%, giảm nhẹ so với mức tăng 3,6% của năm 2003. Ngành nông nghiệp tăng 2,9%, thấp hơn mức tăng 3,2% của năm trước do ảnh hưởng của thời tiết không thuận và dịch cúm gia cầm. Lâm nghiệp chỉ tăng nhẹ. Thủy sản đạt mức tăng 8,5%, vượt trội so với mức tăng 7,7% của năm trước do sản xuất tăng và mở rộng được tiêu thụ trên thị trường nội địa. Khu vực công nghiệp và xây dựng đạt mức tăng 10,2%, tuy thấp hơn mức tăng 10,5% của năm 2003 nhưng nhìn chung không biến động nhiều so với mức tăng bình quân 10,1% của khu vực này trong ba năm 2001-2003. Khu vực dịch vụ có mức tăng 7,5%, cao hơn hẳn mức tăng trưởng bình quân 6,4% của 3 năm 2001-2003. Trong đó các ngành có tỷ trọng lớn như thương nghiệp và vận tải, bưu điện, du lịch có mức tăng cao so với năm trước.

Nông nghiệp

Do có sự chỉ đạo ngay từ những tháng đầu năm về tăng năng suất lúa để tăng lúa hàng hoá cho xuất khẩu nên sản lượng lúa cả năm đã tăng 3,8% so với 2003, đạt 35,9 triệu tấn. Nếu tính thêm 3,4 triệu tấn ngô và các loại cây lương thực có hạt khác thì tổng sản lượng lương thực có hạt năm nay đạt 39,3 triệu tấn, tăng 4,3% so với năm 2003.

Xuất khẩu gạo năm 2004 đạt 4,05 triệu tấn với trị giá 941 triệu USD, tăng 6,3% về lượng nhưng tăng 30,6% về kim ngạch so với năm 2003.



Công nghiệp

Sản xuất công nghiệp năm 2004 tiếp tục tăng trưởng với tốc độ cao hơn mức kế hoạch đề ra. Giá trị sản xuất công nghiệp năm 2004 ước đạt 354 nghìn tỷ đồng, tăng 16% so với cùng kỳ. Trong các khu vực kinh tế, khu vực ngoài quốc doanh có tốc độ tăng cao nhất (22,8%), tiếp theo là khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (tăng 15,7%) và cuối cùng là khu vực doanh nghiệp nhà nước do thực hiện đổi mới các doanh nghiệp nhà nước theo hướng cổ phần hoá và giải thể sát nhập... các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, kém hiệu quả nên khu vực này chỉ tăng 11,8%. Trong các sản phẩm công nghiệp, nổi bật nhất và có tốc độ tăng trưởng cao nhất vẫn là những sản phẩm chủ lực như: Than tăng 34,2%; Dầu thô khai thác (ĐTNN) tăng 13,3%; Khí đốt thiên nhiên (TW) tăng 116,8%; Thủy sản chế biến tăng 19,7%,...

Xuất nhập khẩu

Hoạt động XNK hàng hoá năm 2004 tăng khá so với năm 2003. Tổng trị giá XNK cả năm ước tính đạt 57,5 tỷ USD, tăng 26,7% so với năm trước, trong đó XK tăng 28,9% và NK tăng 25%. Do XK tăng nhanh hơn NK nên tỷ lệ nhập siêu năm nay cũng giảm hơn so với năm trước (21,2% so với 25%).

Kim ngạch XK năm 2004 ước đạt 26 tỷ USD tăng 28,9% so với 2003 và là mức cao nhất trong những năm gần đây (năm 2000 tăng 25,5%; 2001: +3,8%; 2002: +11,2% và 2003: +20,8%). Năm 2004, ngoài 4 mặt hàng là dầu thô, dệt may, giấy dếp và thủy sản có kim ngạch trên 2 tỷ USD còn có thêm 2 mặt hàng mới là hàng điện tử, máy tính và sản phẩm gỗ đạt kim ngạch trên 1 tỷ USD. Xuất khẩu dầu thô năm 2004 ước đạt 19,6 triệu tấn với trị giá 5,67 tỷ USD, tăng 14,1% về lượng và 48,3% về giá trị; Hàng dệt may đạt 4,32 tỷ USD, tăng 17,2%; hàng thủy sản đạt 2,4 tỷ USD, tăng 9%,... Kim ngạch XK năm 2004 tăng cao do: (1) Kinh tế thế giới phục hồi đã tăng nhu cầu nhập khẩu của các nước về lượng



và kéo theo tăng giá có lợi cho các nước XK. (2) Sản xuất các mặt hàng công nghiệp và nông sản XK tăng cao. (3) Kết quả tích cực của các hoạt động mở rộng thị trường, đẩy mạnh XK của Chính phủ.

Kim ngạch NK năm 2004 ước tính đạt 31,52 tỷ USD, tăng 25% so với 2003. Trong đó khu vực kinh tế trong nước NK 20,55 tỷ USD, tăng

25,2%; khu vực có vốn ĐTNN nhập 10,97 tỷ USD, tăng 24,4%. Các mặt hàng NK tăng cả về lượng và kim ngạch là: xăng dầu, sắt thép, chất dẻo, bông và lúa mì. Xăng dầu nhập gần 10,9 triệu tấn với kim ngạch 3,57 tỷ USD, tăng 9,2% về lượng và 46,8% về kim ngạch. NK sắt thép đạt 5,1 triệu tấn với 2,51 tỷ USD, tăng 10,5% và 51,4%,...

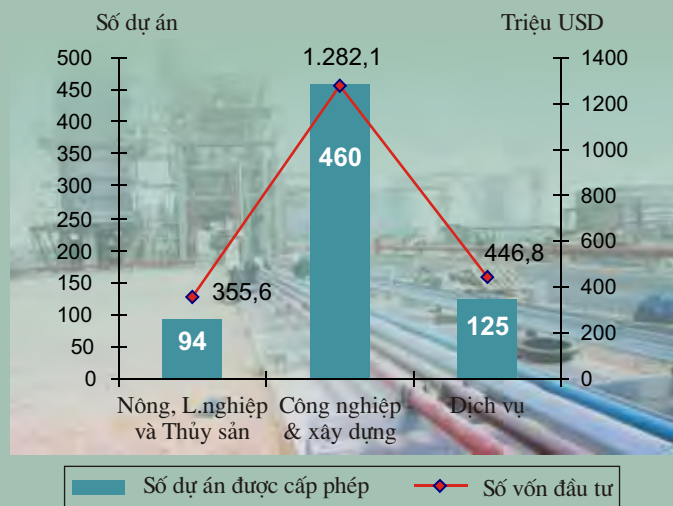
Đầu tư

Thực hiện vốn đầu tư phát triển năm 2004 ước tính đạt 258,7 nghìn tỷ đồng, bằng 103,8% kế hoạch năm và tăng 17,7% so với 2003. Trong tổng số, vốn Nhà nước chiếm 56%, vốn ngoài quốc doanh chiếm 26,9%, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài chiếm 17,1%. Trong năm 2004, nhiều công trình lớn đã hoàn thành: bàn giao 962 km đường Hồ Chí Minh giai đoạn 1; Khánh thành cầu Đà Rằng (Phú Yên), cầu Tuyên Sơn (Quảng Nam); Đưa vào khai thác cảng hàng không Cam Ranh, nhà ga sân bay Phú Bài, Phù Cát, Côn Sơn,...Đồng thời, khởi công một số công trình

lớn như: cầu Cần Thơ; Cải tạo, nâng cấp cảng hàng không Chu Lai; Nhà ga quốc tế cảng hàng không Tân Sơn Nhất,...

Về Đầu tư trực tiếp của nước ngoài: Từ đầu năm đến 20/12/2004 đã có 679 dự án đầu tư được cấp giấy phép với tổng số vốn đăng ký 2,08 tỷ USD. Nếu cộng thêm các dự án tăng vốn trong năm thì tổng vốn FDI là hơn 4,1 tỷ USD. Vốn ODA đạt hơn 3,2 tỷ USD. Các đối tác có vốn FDI đăng ký lớn là: Đài Loan 142 dự án, với số vốn 424,5 triệu USD; Hàn Quốc 154 dự án với 335,9 triệu USD; Nhật Bản 57 dự án với 222 triệu USD,...

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài được cấp phép từ đầu năm đến 20/12/2004



Khái quát lại, tình hình kinh tế-xã hội năm 2004 tiếp tục phát triển và ổn định, đạt được các mục tiêu tăng trưởng và phát triển kinh tế đã đề ra, riêng chỉ số giá tiêu dùng cả năm tăng cao hơn so với kế hoạch năm nhưng vẫn ở mức dưới hai chữ số và không gây tác động lớn cho sản xuất và đời sống dân cư. Tốc độ tăng trưởng GDP đạt 7,7% là mức tương đối cao so với những năm gần đây. Tốc độ tăng xuất khẩu nhanh hơn nhập khẩu đã thu hẹp được chênh lệch XNK, giảm được nhập siêu. Thu ngân sách đạt và vượt dự toán cả năm. Tình hình xã hội ổn định; văn hóa, y tế, giáo dục tiếp tục phát triển. Những kết quả đạt được ở trên đã tạo cơ sở thuận lợi cho việc thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế-xã hội năm 2005 và kế hoạch 5 năm 2001-2005. Tuy nhiên nền kinh tế cần tập trung vào nâng cao chất lượng tăng trưởng, tăng sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường trong nước và xuất khẩu để có thể hội nhập vào kinh tế quốc tế và khu vực một cách chủ động hơn, chuẩn bị tốt cho việc tham gia vào Tổ chức thương mại thế giới (WTO) vào cuối năm 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