

THỰC TRẠNG THI HÀNH CÁC QUY ĐỊNH VỀ BANCASSURANCE NHỮNG VẤN ĐỀ PHÁP LÝ ĐẶT RA VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOÀN THIỆN

● ĐINH VĂN LINH

TÓM TẮT:

Bancassurance là hoạt động phân phối các sản phẩm bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng. Những quy định của pháp luật hiện hành tuy đã thiết lập một hành lang pháp lý tương đối đầy đủ, thông thoáng nhưng vẫn bộc lộ một số điểm cần phải hoàn thiện trong thời gian tới.

Bài viết đề cập tới những điểm đạt được cũng như các vướng mắc còn tồn tại trong các quy định về bancassurance, từ đó đưa ra các hướng hoàn thiện những vướng mắc đó.

Từ khóa: Bancassurance, phân phối bảo hiểm qua ngân hàng, kinh doanh bảo hiểm, đại lý bảo hiểm.

1. Đặt vấn đề

Do sự phát triển không ngừng của bancassurance trong thời gian qua nên việc thiết lập một hành lang pháp lý đầy đủ, thông thoáng nhằm thúc đẩy hoạt động này phát triển là một điều tất yếu. Tuy nhiên, trong quá trình thực thi các quy định về bancassurance đã phát sinh những điểm bất cập cần hoàn thiện.

Bài viết tập trung phân tích thực trạng thi hành các quy định của pháp luật về bancassurance, từ đó làm rõ những vấn đề còn vướng mắc và đề xuất các phương hướng nhằm giải quyết các vấn đề đó.

2. Thực trạng thi hành các quy định về bancassurance

Thứ nhất, các quy định về bancassurance hiện nay đã mang tính đồng bộ và thống nhất cao.

Trước khi Luật Các tổ chức tín dụng (TCTD), Luật Kinh doanh bảo hiểm (KDPH) ra đời, bancassurance chủ yếu được quy định rời rạc, tản mạn và mang tính nguyên tắc, chưa có trong các văn bản dưới luật như nghị định, thông tư. Điều đó dẫn đến hệ quả là nhiều vướng mắc quan trọng về vấn đề này không được giải quyết một cách rõ ràng như: (1) Điều kiện để NHTM được phép tham gia hoạt động KDBH; (2) Các mô hình

NHTM phải thiết lập khi tham gia hoạt động này:

(3) Trách nhiệm của NHTM và CTBH khi hợp tác, liên kết. (4) Trách nhiệm báo cáo với cơ quan quản lý nhà nước chuyên ngành. Từ đó, dẫn tới sự tùy tiện trong quá trình thực hiện và áp dụng. Luật các TCTD, Luật KDBH ra đời một mặt vừa nâng cao tính đồng bộ, thống nhất các quy định về bancassurance, một mặt giúp cho hoạt động này trở nên hiệu quả, mang lại lợi ích cho NHTM, CTBH và cho người mua bảo hiểm.

Thứ hai, các quy định về bancassurance đã uơng đời chặt chẽ, đầy đủ, minh bạch, từ đó giúp cho cả NHTM, CTBH đều có lợi.

Sự liên kết giữa các NHTM và CTBH đang trở thành xu hướng phát triển mới, đem lại những bước đi chiến lược và thu được nhiều thành quả cho cả hai. Đó là do Nhà nước đã ban hành một hành lang pháp lý đầy đủ, đúng đắn cho hoạt động này. Theo báo cáo của Cục Giám sát bảo hiểm, có 18/29 CTBH nhân thọ; 9/14 CTBH phi nhân thọ đã vận dụng các mô hình theo Luật định để cùng với các NHTM tham gia phân phối bảo hiểm. Mức/số phí thu được qua kênh phân phối này sẽ tiếp tục tăng trưởng trong các năm 2019, 2020 lần lượt là 23% và 26%. Ngoài sự tăng trưởng nói chung, thu nhập đem lại cho các ngân hàng trong thời gian qua thật đáng khích lệ. Đơn cử như trong quý I năm 2019, VIB tăng 10 lần, Techcombank tăng 55,3% và VPBank tăng 20,5% so với cùng kỳ năm trước.

Như vậy có thể thấy rằng, lợi nhuận tăng trưởng đem lại cho NHTM và CTBH khi phân phối bảo hiểm qua ngân hàng là rất lớn và có tiềm năng trong tương lai. Một hành lang pháp lý chặt chẽ, đầy đủ, minh bạch, thông thoáng là điều kiện thuận lợi để các NHTM và CTBH gia tăng tìm kiếm lợi nhuận cho mình.

Thứ ba, quy định về các sản phẩm bảo hiểm được cung cấp qua bancassurance là phù hợp với xu hướng trên thực tiễn.

Hiện nay, trên thực tế, các sản phẩm bảo hiểm được các NHTM phân phối là các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ (BHNT) hoặc bảo hiểm phi nhân thọ (BHPNT) (theo Thông tư số 37/2019/TT-NHNN). Theo quy định tại Khoản 18, Điều 3 và

Khoản 1, Điều 7 Luật KDBH cho phép cung cấp cả hai loại này là phù hợp với xu hướng phát triển của xã hội và quốc tế. Bởi khi các sản phẩm BHNT và BHPNT kết hợp với các sản phẩm ngân hàng (sản phẩm bảo hiểm tích hợp) sẽ phát huy được tác dụng. Như vậy có thể thấy, các sản phẩm bảo hiểm được phân phối qua NHTM rất phong phú và đa dạng. Các quy định của pháp luật đã tạo ra một hành lang thông thoáng để các NHTM và CTBH có thể hợp tác cùng nhau trên con đường tìm kiếm lợi nhuận.

Thứ tư, việc quy định bancassurance giúp cho các bên tham gia chủ động lựa chọn mô hình phù hợp với tình hình kinh doanh của mình, nhằm tối đa hóa lợi nhuận.

Theo quy định hiện hành, bancassurance được triển khai qua 03 mô hình được quy định tại Điều 106, Khoản 4, Điều 103, Khoản 2 và Khoản 5, Điều 103 Luật Các TCTD; Điều 86 Luật KDBH; Điều 6 Thông tư liên tịch số 86/2014/TTLT-BTC-NHNNVN, gồm: Thỏa thuận phân phối; Liên doanh; Sở hữu đơn nhất (độc quyền). Việc lựa chọn mô hình nào thì còn phụ thuộc vào chính NHTM đó có đáp ứng được các điều kiện do pháp luật quy định hay không. Trên thực tiễn, 03 mô hình trên đã được triển khai một cách rộng rãi và đã đem lại những thành tựu rất đáng kể, từ đó đem lại thu nhập ổn định cho các NHTM và CTBH. Đơn cử như: Mô hình phân phối bảo hiểm tại Tổng CTCP Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (gọi tắt là BIC) - Mô hình sở hữu đơn nhất; Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam (gọi tắt là ABIC) - Mô hình liên doanh; Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Công thương Việt Nam - Mô hình sở hữu đơn nhất; Công ty TNHH bảo hiểm Nhân thọ Vietin - Aviva - Mô hình sở hữu đơn nhất; Công ty TNHH Bảo hiểm nhân thọ Vietcombank - Cardif (VCLI) - Mô hình liên doanh. Ngoài các mô hình liên doanh hợp tác và góp vốn, mua cổ phần, các NHTM còn tham gia phân phối bảo hiểm qua hợp đồng đại lý. Đơn cử như, Vietinbank làm đại lý cho Bảo Việt (2001), Techcombank đại lý cho Bảo Việt (2006), AABank đại lý cho Công ty TNHH Nhân Thọ Prévoir Việt Nam (2008), ACB với Công ty Bảo hiểm AIA Việt Nam (2010).

Hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo các mô hình này có lợi thế hơn so với KDBH thuần túy ở chỗ sẽ tận dụng được một cơ sở khách hàng rộng lớn của NHTM. Bên cạnh đó, còn được sự bầu thuẫn về tài chính, chiến lược phát triển và về cả uy tín hoạt động với lòng tin tưởng lâu dài của khách hàng.

3. Một số vấn đề pháp lý đặt ra trong quá trình thực thi các quy định về bancassurance

Thứ nhất, thiếu vắng quy định chi tiết dẫn đến sự không thống nhất trong thực tiễn áp dụng quy định liên quan đến hoa hồng đại lý bảo hiểm.

Theo Điểm d, Khoản 1, Điều 85 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP hướng dẫn chi tiết Luật KDBH khi NHTM làm đại lý bảo hiểm cho CTBH thì “có quyền hưởng hoa hồng từ hoạt động đại lý bảo hiểm”. Theo quy định tại Điều 41 của Nghị định này thì “mức chi trả hoa hồng được thực hiện theo quy định tại Điều 5 của Thông tư số 50/2017/TT-BTC hướng dẫn Nghị định số 73/2016/NĐ-CP”. Các NHTM khi thực hiện đại lý bảo hiểm cho CTBH phải tuân thủ các nguyên tắc và các hành vi bị cấm theo quy định tại Điều 83 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP và Điều 5 Thông tư liên tịch số 86/2014/TTLT-BTC-NHNNVN. Theo đó, “NHTM không được tranh giành khách hàng dưới các hình thức: Ngăn cản, lôi kéo, mua chuộc, đe dọa nhân viên hoặc khách hàng của DNBH”.

Trên thực tiễn hiện nay, do sự cạnh tranh khốc liệt giữa các CTBH và giữa các NHTM với nhau nên để giành được hợp đồng với khách hàng là điều không hề dễ dàng. Do vậy, đã có rất nhiều nhân viên của NHTM (làm đại lý cho CTBH) tiến hành bớt một phần tiền được trả từ hoa hồng bảo hiểm nhằm trả cho khách hàng và ký được hợp đồng hoặc để giữ được khách hàng. Hiện nay, việc hoàn lại cho khách hàng một phần tiền từ hoa hồng bảo hiểm đang có nhiều cách hiểu khác nhau. Có nhiều người thì hiểu rằng đây là hành vi vi phạm pháp luật vì có biểu hiện là hành vi mua chuộc khách hàng (rơi vào các trường hợp bị cấm như đã nêu ở trên) và bị xử phạt theo quy định tại Điểm b, Khoản 1, Điều 15 văn bản hợp nhất số 08/VBHN-BTC ngày 16/04/2018 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh

doanh bảo hiểm, kinh doanh xổ số. Bên cạnh đó, có người cho rằng, khoản hoa hồng này sau khi được trả cho nhân viên thì đã thuộc quyền sở hữu của nhân viên, là thu nhập chịu thuế của nhân viên, do vậy nhân viên hoàn toàn có quyền định đoạt số tiền đó. Mặt khác, hiện nay theo văn bản hợp nhất số 08/VBHN-BTC ngày 16/04/2018 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh xổ số không thấy có quy định xử phạt về hành vi này (tuy nhiên, trước đây Điểm đ, Khoản 1, Điều 23 Nghị định số 41/2009/NĐ-CP ngày 05/05/2009 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm (nay đã hết hiệu lực), có quy định và xử phạt về hành vi hứa hẹn giảm phí bảo hiểm, hoàn phí bảo hiểm hoặc các quyền lợi khác doanh nghiệp bảo hiểm không cam kết với khách hàng sẽ bị phạt tiền 30 triệu đồng). Như vậy, phải quy định chi tiết thêm về vấn đề này để giúp cho hoạt động đại lý trở nên minh bạch, tránh tình trạng lôi kéo khách hàng, làm ảnh hưởng tới uy tín của các CTBH.

Thứ hai, thiếu vắng quy định trực tiếp về việc trình tự, thủ tục khi CTBH tiếp nhận phần vốn góp, cổ phần từ NHTM.

NHTM được góp vốn, mua cổ phần của CTBH theo quy định tại Điểm a, Khoản 4, Điều 103 Luật các TCTD và phải được sự chấp thuận trước bằng văn bản của Ngân hàng Nhà nước. Góp vốn, mua cổ phần trong trường hợp này được hiểu là CTBH đã được thành lập và hoạt động, nay CTBH tiếp nhận thêm phần vốn, cổ phần do NHTM góp vào hoặc mua cổ phần. Tuy nhiên, khi CTBH nhận góp vốn, cổ phần từ các NHTM thì thiếu vắng đi các trình tự thủ tục để CTBH này tiếp nhận phần vốn góp, cổ phần từ NHTM. Hiện tại, việc tiếp nhận phần vốn góp, cổ phần từ NHTM đang được điều chỉnh tại Điều 18 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP về vấn đề tăng vốn điều lệ. Tuy nhiên, đây chỉ là trình tự, thủ tục trong trường hợp CTBH muốn tăng vốn điều lệ thì cần phải đáp ứng điều kiện, trình tự, thủ tục tại Điều 18 chứ không phải là trình tự thủ tục riêng biệt cho trường hợp tiếp nhận thêm thành viên mới (góp vốn hoặc mua cổ phần). Mặt khác, cũng thiếu vắng đi quy định khi tiếp

nhận thành viên mới là NHTM thì có đặt ra yêu cầu phải báo cáo và được sự phê chuẩn trước từ cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm (Cục Quản lý giám sát bảo hiểm; Bộ Tài chính) hay không.

Thứ ba, thiếu vắng quy định phân định rõ trách nhiệm của NHTM và CTBH đối với khách hàng trong trường hợp NHTM làm đại lý bảo hiểm nhưng có hành vi vi phạm điều cấm trong hoạt động đại lý.

Các hành vi bị cấm trong hoạt động đại lý được quy định cụ thể tại Khoản 4, Điều 83 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP. Theo quy định tại Điểm d, Khoản 2, Điều 9 Thông tư số 86/2014/TTLT-BTC-NHNNVN; Điều 88 và Điều 19 Luật Kinh doanh bảo hiểm thì trong trường hợp mà đại lý bảo hiểm (là các NHTM) vi phạm hợp đồng, gây ra thiệt hại cho người được bảo hiểm, CTBH vẫn phải chịu trách nhiệm về hợp đồng đại lý do đại lý thủ xếp giao kết. Đại lý bảo hiểm (NHTM) có trách nhiệm bồi hoàn lại cho CTBH các khoản tiền mà CTBH đã bồi thường cho người được bảo hiểm. Tuy nhiên, những trường hợp hợp đồng bảo hiểm không vô hiệu mà gây ra thiệt hại cho khách hàng thì CTBH vẫn phải bồi thường. Nhưng đối với một số trường hợp vi phạm vi của đại lý bảo hiểm (là các NHTM) dẫn tới HDBH bị vô hiệu thì quyền và lợi ích của người mua bảo hiểm không được đảm bảo.

4. Một số đề xuất nhằm hoàn thiện các quy định về bancassurance

Qua thực trạng thì hành các quy định của pháp luật về bancassurance đã cho thấy một số vấn đề pháp lý được đặt ra. Tác giả cho rằng, muốn có một hàng lang pháp lý đầy đủ, minh bạch vừa tạo sự thuận lợi sự phát triển bancassurance, vừa bảo vệ lợi ích cho các bên trong quan hệ bảo hiểm thì cần phải hoàn thiện các quy định hiện hành theo những hướng sau đây:

Thứ nhất, bổ sung hướng dẫn chi tiết quy định đến hoa hồng của đại lý bảo hiểm.

Hiện nay có hiện tượng nhân viên của NHTM (khi làm đại lý bảo hiểm) hoàn trả cho khách hàng một phần tiền từ hoa hồng đại lý bảo hiểm nhằm lôi kéo, giữ chân khách hàng. Một luồng ý kiến

cho rằng, hành vi này là hành vi vi phạm pháp luật vì đây là hành vi nhằm mua chuộc khách hàng. Một luồng ý kiến khác lại cho rằng, khi CTBH trả tiền hoa hồng đại lý theo quy định của pháp luật cho đại lý bảo hiểm (là NHTM), sau đó NHTM chia cho nhân viên của mình thì khoản tiền này là thu nhập của nhân viên ngân hàng bán bảo hiểm. Do vậy, việc nhân viên này chia cho ai, chia bao nhiêu là quyền của họ.

Tác giả cho rằng, cách hiểu thứ hai hoàn toàn hợp lý. Bởi khi hoa hồng bảo hiểm được chuyển cho NHTM, rồi NHTM chia lại cho nhân viên thì đây là thu nhập chịu thuế. Tức là, thu nhập thuộc quyền sở hữu của nhân viên ngân hàng bán bảo hiểm. Nhân viên này có quyền định đoạt số tiền này theo ý chí của họ, tức là cho ai, bao nhiêu là do họ quyết định. Do vậy, trong trường hợp này không thể hiểu rằng đây là chia hoa hồng bảo hiểm cho khách hàng. Tuy nhiên, để tránh các cách hiểu khác nhau về vấn đề này thì nên bổ sung thêm quy định nêu rõ hoặc liệt kê, định hướng hành vi nào là hành vi chia hoa hồng bảo hiểm cho khách hàng. Mặt khác, quy định cần nhấn mạnh rằng chia hoa hồng bảo hiểm phải là trường hợp chia trước khi khoản hoa hồng này được hạch toán là thu nhập từ hoa hồng của NHTM (đại lý bảo hiểm). Bởi khi nó đã là thu nhập của NHTM (rồi chia cho nhân viên) thì việc sử dụng nó như thế nào là do họ tự quyết định. Việc quy định như vậy giúp cho các đại lý bảo hiểm bảo đảm được uy tín của mình trước các CTBH.

Thứ hai, bổ sung quy định trực tiếp về việc trích tự, thủ tục khi CTBH tiếp nhận phần vốn góp, cổ phần từ NHTM.

NHTM có thể góp vốn, mua cổ phần vào một CTBH đang hoạt động để cùng với CTBH này tiến hành hành vi kinh doanh bảo hiểm. Hiện nay, không có quy định trực tiếp về cách thức, trình tự, thủ tục tiếp nhận phần vốn góp, cổ phần từ NHTM. Sự thiếu vắng đi các quy định về vấn đề này gây lúng túng cho các nhà đầu tư, tuy vẫn biết rằng có thể vận dụng quy định tại Luật Doanh nghiệp (DN) để giải quyết nó. Cho dù, nếu theo nguyên tắc áp dụng Luật, Luật DN là

luật chung so với Luật KDBH, do vậy Luật DN sẽ được áp dụng nếu trong Luật KDBH không có quy định và ngược lại. Song, giả sử có áp dụng quy định của Luật DN về trình tự, thủ tục tiếp nhận phần vốn góp, cổ phần thì vẫn xảy ra vấn đề vướng mắc, chồng chéo. Bởi vì, theo quy định hiện tại của Luật DN, sau khi chuẩn bị xong hồ sơ, giấy tờ thì phải chuyển tới cơ quan đăng ký kinh doanh cấp Tỉnh (Sở Kế hoạch và Đầu tư nơi doanh nghiệp dự định đặt trụ sở chính). Tuy nhiên, cơ quan quản lý nhà nước chuyên ngành trong lĩnh vực bảo hiểm lại là Bộ Tài chính, tức là mọi thay đổi của CTBH cần phải báo cáo, được sự đồng ý và giám sát của Bộ Tài chính. Do vậy, cần phải bổ sung quy định về vấn đề này vào Nghị định số 73/2016/NĐ-CP nhằm tạo cơ sở pháp lý đầy đủ giúp cho việc đầu tư của NHTM vào CTBH được nhanh chóng, thuận tiện, giúp cho hoạt động này được diễn ra theo đúng kế hoạch, tiến độ, chiến lược đã đề ra.

Thứ ba, bổ sung thêm quy định phân định rõ trách nhiệm của NHTM và CTBH đối với khách hàng trong trường hợp NHTM làm đại lý bảo hiểm nhưng có hành vi vi phạm điều cấm trong hoạt động đại lý.

Vấn đề trên thực ra không có gì đáng kể nếu đến nếu đó là lỗi trực tiếp của CTBH trong trường hợp này. CTBH có thể sẽ bị xử phạt theo quy định tại Khoản 2, Điều 17 văn bản hợp nhất số 08/VBHN-BTC ngày 16/04/2018 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh xổ số. Nếu đó là hành vi do đại lý bảo hiểm gây ra nhưng lại không thấy quy định về xử phạt cho hành vi này. Do vậy, để bảo vệ lợi ích cho khách hàng thì phải bổ sung thêm quy định về trách nhiệm của NHTM đối với khách hàng. Theo đó, NHTM phải bồi hoàn cho người mua bảo hiểm số tiền đáng lẽ được hưởng từ CTBH nhưng bị mất do hành vi vi phạm của nhân viên NHTM gây ra. Mặt khác, bổ sung thêm hành vi vi phạm, mức xử phạt và thêm hình phạt là tước quyền sử dụng Chứng chỉ đại lý bảo hiểm có thời hạn hoặc đình chỉ hoạt động đại lý bảo hiểm có thời hạn.

5. Kết luận

Bancassurance mang lại cơ hội tìm kiếm lợi nhuận cho cả CTBH và NHTM. Do vậy, việc hoàn thiện các quy định của pháp luật hiện hành có ý nghĩa vô cùng quan trọng cho bancassurance trong thời gian tới ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước (2014). *Thông tư liên tịch số 86/2014/TT-LT-BTC-NHNNVN Về hướng dẫn hoạt động đại lý bảo hiểm của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cho DNBH nhân thọ*, ngày 02/7/2014.
2. Chính phủ (2016). *Nghị định số 73/2016/NĐ-CP Về quy định chi tiết thi hành Luật KDBH và Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật KDBH*, ngày 01/7/2016.
3. Chính phủ (2018). *Văn bản hợp nhất số 08/VBHN-BTC Về quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực KDBH, kinh doanh xổ số*, ngày 16/4/2018.
4. Ngân hàng Nhà nước (2019). *Thông tư số 37/2019/TT-NHNN Về hướng dẫn hoạt động đại lý bảo hiểm của TCTD, chi nhánh NH nước ngoài cho DNBH*, ngày 21/12/2019.
5. Kim Lan (2019). Chia hoa hồng bảo hiểm cho khách hàng là phạm luật [https://tinnhanhchunoi.com.vn/bao-hiem/cho-hoa-hong-bao-hiem-cho-khach-hang-la-pham-luat-258974.html](https://tinnhanhchunoi.com.vn/bao-hiem/cho-hoa-hong-bao-hiem-cho-khach-hang-la-pham-luat)
6. Kim Lan (2019). Tôi kêu khách hàng mua bảo hiểm của ngân hàng là phạm luật hay không? <https://tinnhanhchunoi.com.vn/bao-hiem/loi-keu-khach-hang-mua-bao-hiem-cua-ngan-hang-la-pham-luat-hay-khong>
7. Quốc hội (2000). *Luật số: 24/2000/QH11 Về xử phạt vi phạm hành chính*, ngày 09/12/2000.

8. Quốc hội (2010). Luật số 47/2010/QH12: *Luật Các Tổ chức tín dụng*, ngày 16/6/2010.
9. Quốc hội (2010). Luật số. 61/2010/QH12: *Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm*, ngày 24/11/2010.
10. Quốc hội (2017). Luật số: 17/2017/QH14: *Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các Tổ chức tín dụng*, ngày 20/11/2017.
11. Văn phòng Quốc hội (2017). Văn bản Luật số 07/VBHN-VPQH *Về hợp nhất Luật Các Tổ chức tín dụng năm 2010 và Luật Sửa đổi bổ sung Luật các TCTD năm 2017*, ngày 12/12/2017.

Ngày nhận bài: 16/4/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 26/4/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 6/5/2020

Thông tin tác giả:

ThS. ĐINH VĂN LINH

Khoa Luật - Học viện Ngân hàng

THE STATUS QUO OF BANCASSURANCE PROVISIONS: LEGAL ISSUES AND SOLUTIONS

● **Master. DINH VAN LINH**

Faculty of Law, Banking Academy

ABSTRACT:

Bancassurance is the distribution of insurance products via the banking system. The current legal provisions have established a relatively completed and open legal corridor for bancassurance. However, these legal provisions have also revealed some inadequancies that need to be overcome. This article presents appropriate points and shortcomings of current legal provisions of bancassurance, thereby proposing directions to overcome obstacles.

Keywords: Bancassurance, insurance distribution via banks, insurance business, insurance agents.