

PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM VIỆT NAM KHI THAM GIA HIỆP ĐỊNH EVFTA

DEVELOPING VIETNAM INSURANCE ENTERPRISES WHEN PARTICIPATING IN EVFTA

Nguyễn Thị Bích Ngọc

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Đến Tòa soạn ngày 09/9/2020, chấp nhận đăng ngày 13/11/2020

Tóm tắt: Hiện nay, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã có nhiều thay đổi, từng bước thể hiện được vai trò là tấm lá chắn trước các rủi ro tài chính, giúp các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm ổn định sản xuất kinh doanh và cuộc sống. Đây cũng là kênh huy động vốn dài hạn, hữu hiệu của nền kinh tế, góp phần thực hiện đường lối phát triển nền kinh tế thị trường. EVFTA mở ra các cơ hội kinh doanh và bảo hộ có ý nghĩa cho các nhà cung cấp dịch vụ và đầu tư bảo hiểm EU ở thị trường đầy tiềm năng của Việt Nam. Tuy nhiên áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp này ngày càng tăng trong quá trình Việt Nam tham gia EVFTA, đặc biệt từ các đối thủ EU, vì vậy, tìm ra giải pháp phát triển ngành bảo hiểm một cách bền vững, có khả năng thích nghi với môi trường cạnh tranh toàn cầu là điều cần thiết.

Từ khóa: Bảo hiểm, EVFTA.

Abstract: Currently, Vietnam's insurance market has changed, gradually showing its role as a shield against financial risks, helping organizations and individuals to participate in insurance stability. business production and life. This is also an effective channel for raising long-term capital of the economy, contributing to the development of the market economy. EVFTA opens up meaningful business and protection opportunities for EU insurance service providers and investments in Vietnam's potential markets. However, the competitive pressure between these enterprises is increasing during Vietnam's participation in EVFTA, especially from EU competitors, so finding solutions to develop the insurance industry in a sustainable and sustainable manner is possible. adaptability to a globally competitive environment is essential.

Keywords: Insurance, EVFTA.

1. GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM

Các doanh nghiệp bảo hiểm ra đời giúp con người có được một sự đảm bảo an toàn nhất về mặt tinh thần và thể xác, bởi vì con người dễ gặp phải những rủi ro không lường trước trong cuộc sống và công việc. Bên cạnh đó, doanh nghiệp bảo hiểm giúp Nhà nước thực hiện những chính sách vĩ mô về ổn định kinh

tế, khả năng kiềm chế lạm phát, giúp cân đối nền kinh tế trong thời đại hội nhập; góp phần to lớn trong việc bổ sung nguồn vốn đầu tư dài hạn và giúp tiết kiệm được các chi phí về đầu tư [1].

Vai trò của doanh nghiệp ngành bảo hiểm

Thứ nhất, các doanh nghiệp ngành bảo hiểm giúp hỗ trợ cho chính sách an ninh xã hội:

Những người được bảo hiểm có thể tự bảo vệ về tài chính của mình, được chi trả và bồi thường khi gặp trường hợp không may như: bị tai nạn, ốm đau bệnh tật...

Thứ hai, bảo hiểm giúp bảo vệ về tài chính cho các nhà đầu tư lớn: Bảo hiểm bảo vệ các tài sản cho cá nhân, công ty, doanh nghiệp gồm các công trình xây dựng, tài sản tư nhân, tài sản đầu tư nước ngoài...

Thứ ba, bảo vệ các ngành kinh tế: Công nghiệp, nông nghiệp, dịch vụ với hình thức bảo hiểm tài sản thiệt hại, bảo hiểm hàng không, bảo hiểm hàng hóa trong vận chuyển, bảo hiểm bảo lãnh, tín dụng, bảo hiểm về nông nghiệp, thủy sản...

Thứ tư, thúc đẩy quá trình hội nhập kinh tế, quốc tế: Bảo hiểm góp phần không nhỏ vào quá trình đàm phán song phương và đa phương, giúp thúc đẩy các sản phẩm hàng hóa của Việt Nam thâm nhập các thị trường lớn mạnh như: Hoa Kỳ, Nhật Bản, châu Âu...

Tính đến nay, thị trường bảo hiểm Việt Nam có 66 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, 18 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, 2 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 16 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm) và 1 chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài. Thời gian qua thị trường bảo hiểm đã đạt mức tăng trưởng cao và ổn định, năng lực tài chính của các doanh nghiệp ngành bảo hiểm tiếp tục được nâng cao. Các doanh nghiệp ngành bảo hiểm cũng đã nâng cao công tác quản trị, điều hành; đa dạng hóa sản phẩm; chuyên nghiệp hóa kênh phân phối... Theo đó, thị trường bảo hiểm Việt Nam được coi là một trong các kênh dẫn vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế; tổng số tiền các doanh nghiệp ngành bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế tăng trưởng bình quân 17,7%/năm.

Cụ thể, năm 2016, tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của các doanh nghiệp ngành bảo hiểm ước đạt 186.572 tỷ đồng, tăng 16,49% so với năm 2015; năm 2017, các doanh nghiệp ngành bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 251.639 tỷ đồng, tăng 27% so với năm 2016. Năm 2018, thị trường bảo hiểm tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ấn tượng, các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 319.610 tỷ đồng (tăng 29,53% so với cùng kỳ năm 2017). Năm 2019 các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 379.240 tỷ đồng, tăng 20,04% so với năm 2018.

2. HIỆP ĐỊNH EVFTA

Ngày 30/6/2019, Hiệp định Thương mại tự do (EVFTA) và Bảo hộ đầu tư (EVIPA) giữa Việt Nam và EU đã chính thức được ký kết. Là hiệp định thương mại tự do (FTA) thế hệ mới, tiêu chuẩn cao và có quy mô lớn nhất mà Việt Nam từng đàm phán ký kết cho tới thời điểm hiện tại, EVFTA - EVIPA được kỳ vọng sẽ tạo ra những cơ hội phát triển đặc biệt có ý nghĩa cho nhiều ngành và cả nền kinh tế Việt Nam.

Hiệp định EVFTA và EVIPA được khởi động và kết thúc đàm phán trong bối cảnh quan hệ song phương Việt Nam - EU ngày càng phát triển tốt đẹp, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế - thương mại. EU hiện đang là một trong những đối tác thương mại hàng đầu của Việt Nam với kim ngạch hai chiều năm 2019 đạt 56,45 tỷ USD, trong đó xuất khẩu đạt 41,5 tỷ USD, nhập khẩu từ EU đạt 14,9 tỷ USD. EVFTA là một Hiệp định toàn diện, chất lượng cao và đảm bảo cân bằng lợi ích cho cả Việt Nam và EU, trong đó cũng đã lưu ý đến chênh lệch về trình độ phát triển giữa hai bên.

EVFTA sẽ là cú hích rất lớn cho xuất khẩu của Việt Nam, giúp đa dạng hóa thị trường và mặt hàng xuất khẩu, đặc biệt là các mặt hàng nông, thủy sản cũng như những mặt hàng Việt

Nam vốn có nhiều lợi thế cạnh tranh. Những cam kết dành đối xử công bằng, bình đẳng, bảo hộ an toàn và đầy đủ cho các khoản đầu tư và nhà đầu tư của nhau trong Hiệp định EVIPA cũng sẽ góp phần tích cực vào việc xây dựng môi trường pháp lý và đầu tư minh bạch, từ đó Việt Nam sẽ thu hút nhiều nhà đầu tư hơn đến từ EU và các nước khác.

Các dịch vụ tài chính (ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán) là nhóm dịch vụ có sự phát triển mạnh mẽ cả về thị trường và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp. Mặc dù vậy, đây cũng là nhóm dịch vụ nhạy cảm, gắn liền với sự ổn định của nền tài chính và kinh tế quốc dân, tác động trực tiếp và tức thời tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các ngành kinh tế khác. Vì lí do này, các dịch vụ tài chính không chỉ chịu sự kiểm soát chặt chẽ về chính sách tiền tệ, tài chính vĩ mô mà còn là nhóm có mức độ mở cửa rất dè dặt.

Trong EVFTA và EVIPA, các cam kết mở cửa có liên quan trực tiếp nhất tới các dịch vụ tài chính tập trung toàn bộ tại EVFTA. Trong EVFTA, so với nhiều lĩnh vực dịch vụ khác, dịch vụ tài chính có mức mở cửa thị trường hạn chế hơn nhiều cả về phạm vi hoạt động

lẫn mức độ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài và chỉ mở rộng hơn WTO ở một số ít các khía cạnh. Mặc dù vậy, EU là đối tác có thế mạnh về các dịch vụ tài chính trên thế giới. EVFTA được dự báo sẽ tác động đáng kể đến tương lai của các dịch vụ tài chính cũng như cả nền kinh tế Việt Nam. Hiệp định EVFTA cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ có vốn đầu tư nước ngoài được cung cấp dịch vụ bảo hiểm sức khỏe (trong khi bảo hiểm sức khỏe là loại dịch vụ không nằm trong diện cam kết WTO [3].

Trong EVFTA, Việt Nam giữ nguyên mức cam kết WTO về việc mở cửa thị trường cho nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm EU cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới, và chỉ mở thêm với dịch vụ nhượng tái bảo hiểm. Theo đó, Việt Nam cho phép nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm EU (bao gồm cá nhân hoặc tổ chức được cấp phép hoạt động bảo hiểm) được cung cấp qua biên giới cho khách hàng tại Việt Nam một cách không hạn chế các dịch vụ tái bảo hiểm, nhượng tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, môi giới tái bảo hiểm và các dịch vụ phụ trợ bảo hiểm [2].

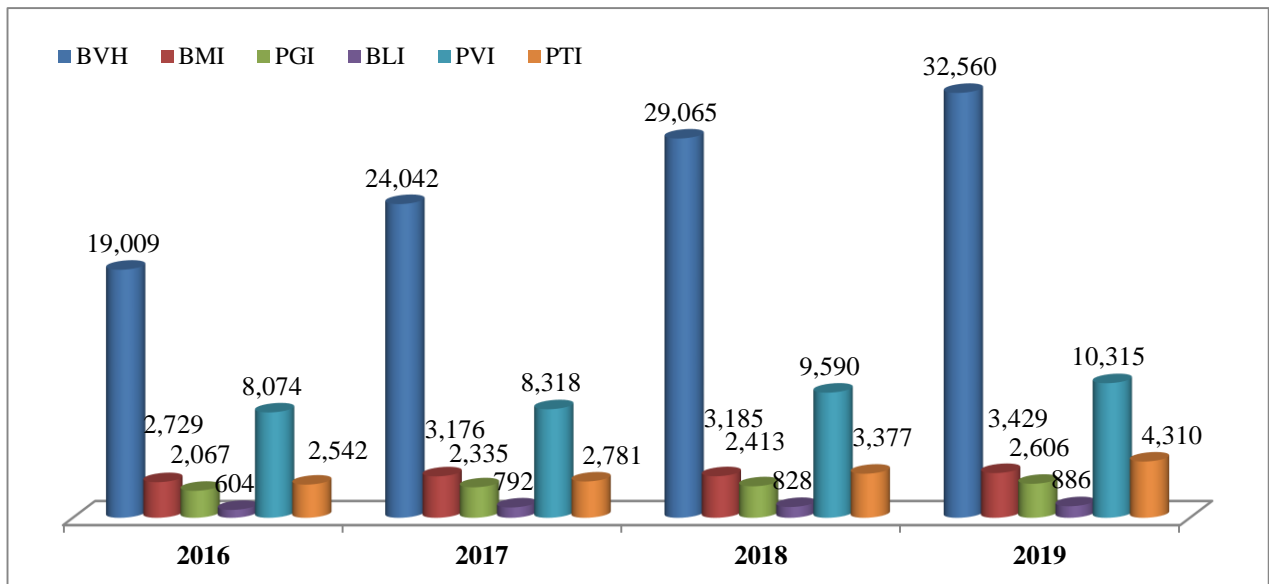
Tóm tắt các cam kết của Việt Nam trong EVFTA về mở cửa các dịch vụ bảo hiểm [5]

Phương thức cung cấp dịch vụ	Cam kết EVFTA
Phương thức 1 (dịch vụ cung cấp bởi nhà cung cấp dịch vụ EU cho khách hàng ở Việt Nam)	Việt Nam cam kết mở cửa không hạn chế cho các trường hợp sau: <ul style="list-style-type: none"> - Dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam; - Dịch vụ tái bảo hiểm; - Dịch vụ bảo hiểm vận tải quốc tế, bao gồm bảo hiểm cho các rủi ro liên quan tới: vận tải biển quốc tế và vận tải hàng không thương mại quốc tế; hàng hóa đang vận chuyển quá cảnh quốc tế; - Dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm; - Dịch vụ tư vấn, dịch vụ định phí (dịch vụ tính toán), đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường; - Việt Nam cam kết mở cửa không hạn chế cho dịch vụ nhượng tái bảo

Phương thức cung cấp dịch vụ	Cam kết EVFTA
	hiểm.
Phương thức 2 (tổ chức cá nhân Việt nam mua dịch vụ của nhà cung cấp EU tại EU)	Việt Nam cam kết không hạn chế gì đối với các dịch vụ bảo hiểm cung cấp theo phương thức này.
Phương thức 3 (nhà đầu tư, cung cấp dịch vụ EU thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam)	Việt Nam cam kết mở cửa không hạn chế ngoại trừ cho phép: <ul style="list-style-type: none"> - Thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ của doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài; - Thành lập chi nhánh của doanh nghiệp tài bảo hiểm nước ngoài sau 3 năm kể từ khi EVFTA có hiệu lực.
Phương thức 4 (hiện diện thể nhân EU tại Việt Nam)	Chưa cam kết ngoại trừ cam kết chung sau (kèm các điều kiện cụ thể): <ul style="list-style-type: none"> - Cho phép di chuyển trong nội bộ doanh nghiệp; - Cho phép nhập cảnh khách kinh doanh vì mục đích thành lập; - Cho phép nhập cảnh của cá nhân đại diện nhà cung cấp dịch vụ tài chính EU vào Việt Nam để chào bán dịch vụ.

3. KẾT QUẢ KINH DOANH MỘT SỐ DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM LỚN HIỆN NAY

Doanh thu thuần (tỷ đồng)



Biểu đồ 1. Doanh thu thuần của công ty bảo hiểm lớn giai đoạn 2016-2019

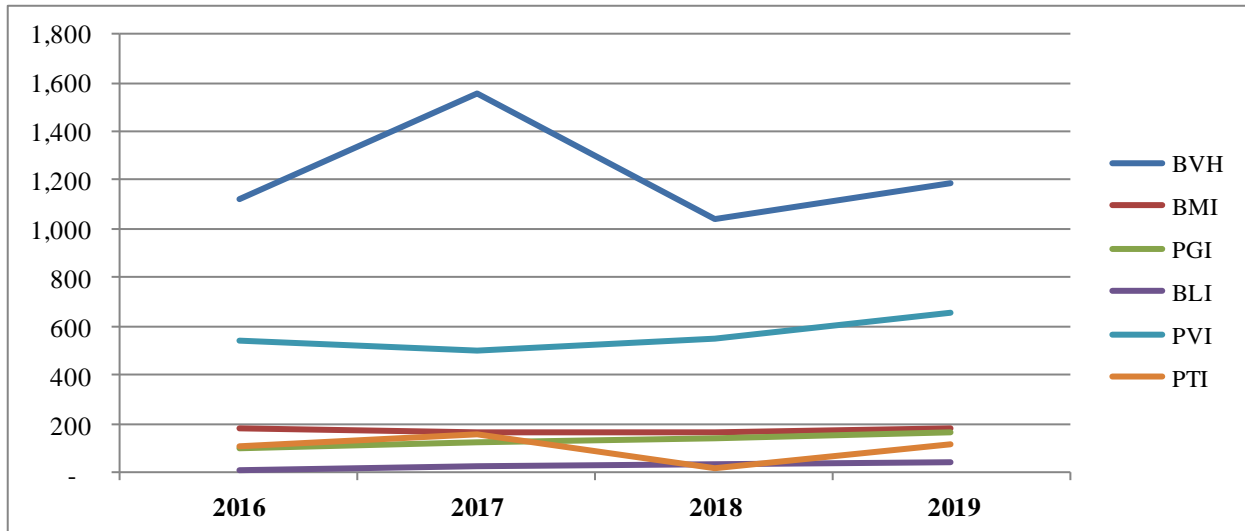
Nguồn: Tổng hợp của tác giả [4]

Doanh thu thuần của các doanh nghiệp tăng qua các năm. Trong số các doanh nghiệp bảo

hiếm lớn hiện nay, BVH là doanh nghiệp có quy mô lớn nhất với doanh thu năm 2016 đạt 19.009 tỷ đồng, tăng 10% so với cùng kỳ, đến năm 2019 đạt 32.560 tỷ đồng.

Đứng thứ hai là PVI, doanh thu thuần tăng đều qua các năm. Năm 2016 đạt 8.074 tỷ đồng, đến năm 2019 đạt 10.315 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)



Biểu đồ 2. Lợi nhuận sau thuế của công ty bảo hiểm lớn

Nguồn: Tổng hợp của tác giả [4]

Năm 2017, BVH có lợi nhuận sau thuế 1.555 tỷ đồng, tăng 432 tỷ đồng (tăng 38,47%) so với năm 2016. Năm 2018 đạt hơn 1.555 tỷ đồng lợi nhuận, giảm 518 tỷ đồng (tức giảm 33,18%) so với năm 2017. Nguyên nhân giảm này là do diễn biến thị trường tài chính không thuận lợi. Cụ thể, thị trường chứng khoán Việt Nam sụt giảm mạnh trong 6 tháng đầu năm và diễn biến chưa ổn định khiến chi phí trích lập dự phòng đầu tư cổ phiếu, chứng chỉ quỹ tăng lên so với cùng kỳ. Bên cạnh đó, lãi suất trái phiếu chính phủ dài hạn giảm từ cuối năm 2017 và tiếp tục ở mức thấp trong năm 2018

cùng với việc trích lập dự phòng nghiệp vụ các doanh nghiệp bảo hiểm tăng mạnh. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ghi nhận nhiều sự bất thường về thiên tai, hoả hoạn, tai nạn,... khiến chi phí bồi thường có xu hướng tăng. Đến năm 2019 lợi nhuận sau thuế tăng 149 tỷ đồng (tăng 14,34%) so với năm 2018.

Trong giai đoạn 2016-2019, lợi nhuận sau thuế của PVI có xu hướng tăng. Năm 2017 giảm nhẹ 7,2%. Năm 2018 tăng 51 tỷ đồng (tương đương 10,2%) và năm 2019 tăng mạnh 108 tỷ đồng (tức 19,6%).

Bảng 1. Tổng tài sản các doanh nghiệp bảo hiểm niêm yết giai đoạn 2016-2019

Tổng tài sản	BVH	BMI	PGI	BLI	PVI	PTI
2016	72,996	5,125	4,293	1,429	16,642	4,941
2017	91,402	5,439	5,019	1,662	19,626	5,399
2018	113,155	5,479	5,360	1,821	19,648	6,109
2019	128,238	5,680	5,843	1,996	22,087	7,614

Nguồn: Tổng hợp của tác giả [4]

Bảng 2. Tỷ suất sinh lời của các doanh nghiệp bảo hiểm niêm yết giai đoạn 2016-2019

	BVH		BMI		PGI		BLI		PVI		PTI	
	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE
2016	1,71	8,36	3,56	8,15	2,55	11,87	0,89	2,45	3,24%	7,91	2,19%	0,01
2017	1,89	11,05	3,09	7,59	2,74	10,69	1,42	3,70	2,55%	7,32	2,97%	8,2
2018	1,02	6,95	2,97	7,43	2,73	9,58	2,21	5,86	2,8%	7,83	0,29%	0,91
2019	0,98	6,72	3,25	8,04	3,45	12,76	2,18	6,19	2,98%	9,18	1,65%	6,15

Nguồn: Cafef.vn [4]

BVH là doanh nghiệp có giá trị tổng tài sản cao nhất. Tại thời điểm 31/12/2019, giá trị tổng tài sản công ty đạt 128.238 tỷ đồng, cao hơn gấp năm lần so với doanh nghiệp có giá trị tổng tài sản lớn thứ 2 là PVI với 22.087 tỷ đồng.

Tỷ lệ ROE của doanh nghiệp có sự khác biệt lớn do sự khác biệt ở tất cả các chỉ số đòn bẩy tài chính, vòng quay tổng tài sản và lợi nhuận ròng biên. Năm 2019 doanh nghiệp có tỷ lệ ROE cao nhất và thấp nhất là PGI và PTI với 12,76% và 6,15%

ROE của PGI đạt mức cao chủ yếu do công ty bổ sung đòn bẩy tài chính.

Hiệu suất sinh lời ROA, ROE của các công ty nhìn chung có xu hướng tăng trong giai đoạn 2016-2019 nhờ vào việc doanh thu tăng trưởng tốt và quản lý chi phí hiệu quả với tỷ trọng mỗi loại chi phí trên doanh thu tuy có tăng qua các năm nhưng tăng với tốc độ giảm dần. Chỉ số ROA cũng tăng trong giai đoạn 2016-2019 cho thấy các khoản đầu tư lớn của công ty trong các năm qua tập trung xây dựng các chi nhánh văn phòng và nâng cao chất lượng đã mang lại hiệu quả nhất định.

Kết quả đạt được

Năng lực tài chính của một số công ty bảo hiểm lớn tại thị trường Việt Nam đã dần được cải thiện, doanh thu, lợi nhuận, tỷ suất sinh lời

nhìn chung tăng qua các năm. Hiệp định EVFTA mở ra cơ hội cho việc thúc đẩy tự do hóa ngành bảo hiểm của Việt Nam. Dự kiến đến năm 2025, xuất khẩu dịch vụ bảo hiểm của Việt Nam sẽ tăng khoảng 21%, nhập khẩu sẽ tăng 9,65%.

Để duy trì vị thế vững chắc của mình trên thị trường bảo hiểm, các công ty này đã điều chỉnh chiến lược kinh doanh của mình, cung cấp cho người tiêu dùng sản phẩm với giá cả hợp lý so với các công ty khác. Sản phẩm bảo hiểm được phát triển theo hướng ngày càng đa dạng và linh hoạt, thực hiện cho tất cả 7 nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ, 11 nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe, đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức, cá nhân, góp phần cho chính sách an sinh xã hội. Đến nay, tổng số sản phẩm bảo hiểm trên thị trường lên tới gần 1.300 sản phẩm; trong đó có trên 850 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, 450 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ

Tuy đạt được những thành tựu như vậy, các công ty bảo hiểm vẫn còn gặp phải một số khó khăn.

Thứ nhất, quy mô thị trường chưa lớn trong khi số lượng doanh nghiệp bảo hiểm, số lượng chi nhánh, công ty thành viên liên tục gia tăng đã dẫn đến tình trạng cạnh tranh thiếu lành mạnh (như hạ giá phí, mở rộng điều khoản

điều kiện bảo hiểm, hạ mức khấu trừ, tăng hoa hồng và hỗ trợ đại lý, tăng chi phí tiếp khách giao dịch để lôi kéo khách hàng, dịch vụ bảo hiểm...), có thể làm tăng nguy cơ rủi ro đối với thị trường bảo hiểm nói riêng và thị trường tài chính nói chung nếu thiếu các công cụ quản lý và giám sát hiệu quả. Đó là áp lực cạnh tranh từ các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài trên thị trường Việt Nam ngày càng lớn, do Việt Nam mở cửa thị trường dịch vụ tài chính theo một số các cam kết FTA, qua đó mở đường cho nhiều nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài vào đầu tư tại Việt Nam hoặc cung cấp dịch vụ xuyên biên giới cạnh tranh với doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ hai, Phân khúc khai thác bảo hiểm chưa đồng đều: Các doanh nghiệp bảo hiểm đã chủ động hơn trong việc đa dạng hóa danh mục sản phẩm bảo hiểm, tuy nhiên phân khúc khai thác bảo hiểm còn chưa đồng đều, các doanh nghiệp bảo hiểm chủ yếu tập trung khai thác tại các thành phố lớn và các đối tượng có thu nhập cao. Các sản phẩm bảo hiểm dành cho người thu nhập thấp, hoặc khu vực nông thôn, chưa được các doanh nghiệp bảo hiểm chú trọng phát triển, bởi những sản phẩm này thường chịu tỷ lệ rủi ro cao.

4. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NGÀNH BẢO HIỂM KHI THAM GIA HIỆP ĐỊNH EVFTA

4.1. Cơ hội

Thứ nhất, từ hiệp định EVFTA sẽ ngày càng có thêm nhiều đối tác gia nhập làng bảo hiểm Việt Nam, điều này sẽ mang đến thêm nhiều giá trị và dịch vụ cho khách hàng trước sự gia nhập của nhiều doanh nghiệp bảo hiểm. Đối với *bảo hiểm phi nhân thọ*, nhu cầu bảo hiểm tài sản sẽ tăng lên nhanh chóng bởi: hoạt động đầu tư FDI từ các nước thành viên vào Việt

Nam để hưởng ưu đãi bởi việc xóa bỏ rào cản theo cam kết của các hiệp định FTA sẽ gia tăng. Bên cạnh đó, bảo hiểm du lịch trong và ngoài nước cũng sẽ gia tăng bởi hoạt động giao thương kinh tế, văn hóa, du lịch sẽ làm gia tăng lượng khách nước ngoài đến Việt Nam tìm cơ hội đầu tư, làm ăn tại Việt Nam, du lịch, hoạt động văn hóa thể thao... Ngược lại, số lượng người Việt Nam tới các quốc gia thành viên tìm cơ hội đầu tư làm ăn, du lịch, giao lưu văn hóa... cũng sẽ gia tăng. Đối với *bảo hiểm nhân thọ*, nhu cầu bảo hiểm nhân thọ và sức khỏe tăng cao về số lượng và chất lượng sản phẩm bởi về thị trường trong nước, các hiệp định FTA sẽ thúc đẩy hoạt động đầu tư, hỗ trợ nền kinh tế Việt Nam phát triển, tăng cao hội việc làm tại các doanh nghiệp nước ngoài,... từ đó nâng cao thu nhập của người dân.

Thứ hai, cơ hội nhận được sự chuyển giao bí quyết kinh doanh và cách thức quản lý. Khi một doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài vào Việt Nam hoạt động đương nhiên họ sẽ phải đào tạo cho các cán bộ trong nước về sản phẩm và quản lý.

Thứ ba, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo hiểm có cơ hội tiếp cận dòng vốn ngoại đến từ châu Âu. Có thể nói giai đoạn này việc xin cấp giấy phép mở thêm doanh nghiệp bảo hiểm là không dễ dàng khi mà số lượng doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động quá lớn. Vì thế, để gia nhập sẽ buộc nhiều tập đoàn bảo hiểm nước ngoài đi vòng bằng cách gia tăng đầu tư, mua bán - sáp nhập (M&A) hoặc trở thành đối tác chiến lược.

Thứ tư là mở ra cơ hội kinh doanh bởi theo dự báo kim ngạch thương mại giữa Việt Nam - EU sẽ tăng hơn 40% vào năm 2025, qua đó tăng nhu cầu tìm kiếm các sản phẩm bảo hiểm cho các hoạt động vận chuyển hàng, trách nhiệm dân sự theo kèm.

Thứ năm, các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam trên thị trường bảo hiểm Việt Nam giúp mở rộng cơ hội đa dạng hóa thị trường, nâng cao chất lượng đa dạng hóa dịch vụ trên các khía cạnh sau: Người tiêu dùng có cơ hội lựa chọn đa dạng hóa hơn đối với các sản phẩm bảo hiểm; nâng cao chất lượng sản phẩm; Tăng cường phạm vi và mức độ phục vụ ngành dịch vụ bảo hiểm ở những vùng, những ngành mà mức độ thâm nhập và phục vụ của các dịch vụ bảo hiểm vẫn còn thấp.

4.2. Thách thức

Thứ nhất, Việt Nam mở cửa mạnh nền kinh tế theo các FTA khiến thương mại - đầu tư và hoạt động xuất nhập khẩu sôi động. Từ đó, tạo ra thị trường hấp dẫn thu hút sự tham gia của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài tại Việt Nam dẫn tới sức ép cạnh tranh mạnh với các doanh nghiệp Việt Nam. Đặc biệt, nhu cầu đối với dịch vụ tài chính ngày càng cao, không dừng lại ở giá, đòi hỏi mức độ phong phú về dịch vụ, chất lượng dịch vụ.

Thứ hai, với tiềm lực tài chính hùng mạnh, các tập đoàn bảo hiểm nước ngoài sẽ không ngại ngần sử dụng chiến lược này để thu hút thị phần. Điều này sẽ gây sức ép rất lớn lên những doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam với tiềm lực tài chính yếu trong cuộc đua đường trường.

Thứ ba, là sự đa dạng về sản phẩm và tính tương tác cao. Những tập đoàn bảo hiểm nước ngoài vốn dĩ đã có mối quan hệ tốt với các đơn vị tái bảo hiểm lớn trên thế giới nên những hợp đồng bảo hiểm lớn thường mang đến cơ hội cho họ. Những doanh nghiệp bảo hiểm Việt thua thiệt về cả hai phương thức trên rõ ràng sẽ khó tìm cơ hội.

Thứ tư, các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước chịu sự cạnh tranh của các doanh nghiệp

bảo hiểm nước ngoài ngay tại thị trường trong nước.

Đối với bảo hiểm phi nhân thọ: Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam phải nắm bắt nhu cầu để phát triển các sản phẩm hoặc cải tiến các sản phẩm phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế, xã hội: Bảo hiểm công nghệ cao, bảo hiểm công trình quy mô lớn, phức tạp, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm trách nhiệm hàng hóa xuất khẩu, bảo hiểm ô nhiễm môi trường, bảo hiểm trách nhiệm pháp lý,... Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam sẽ cạnh tranh gay gắt với nhau khi số lượng doanh nghiệp bảo hiểm tăng và các dịch vụ bảo hiểm mang lại doanh thu hấp dẫn.

Đối với bảo hiểm nhân thọ: Các doanh nghiệp bảo hiểm buộc phải nghiên cứu, phát triển sản phẩm bảo hiểm, cải tiến sản phẩm bảo hiểm có sức hấp dẫn so với sản phẩm cùng loại của doanh nghiệp bảo hiểm khác hoặc doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ nước ngoài đã từng cung cấp cho người nước ngoài đang làm việc tại Việt Nam. Các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ sẽ cạnh tranh gay gắt với nhau khi số lượng doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ được cấp phép hoạt động tại Việt Nam ngày một tăng. Nhu cầu nâng cao năng lực cạnh tranh từ khâu phân phối sản phẩm bảo hiểm, quản lý hợp đồng và khách hàng, quản trị rủi ro, quản trị và nâng cao hiệu quả đầu tư tài chính để tồn tại và phát triển là áp lực cho việc quản trị điều hành của doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Ngoài ra, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ phải cạnh tranh với các định chế tài chính, ngân hàng, chứng khoán, bất động sản trong thu hút tiền nhàn rỗi đầu tư vào bảo hiểm nhân thọ.

Như vậy, tham gia hiệp định EVFTA, một mặt tạo ra cơ hội nhưng cũng đem đến những

thách thức cho ngành bảo hiểm Việt Nam. Do đó các doanh nghiệp Việt cần chủ động nắm lấy cơ hội, tận dụng thành công.

5. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP NGÀNH BẢO HIỂM VIỆT NAM KHI THAM GIA EVFTA

Áp lực cạnh tranh gay gắt từ các sản phẩm bảo hiểm nước ngoài sẽ tạo ra một cuộc sàng lọc khốc liệt đối với các hãng bảo hiểm trên thị trường. Điều đó buộc doanh nghiệp bảo hiểm nội phải có giải pháp để nâng cao năng lực của mình, từ nhiều khâu. Cụ thể:

Thứ nhất, về năng lực tài chính, lợi nhuận sau thuế cần cải thiện. Doanh nghiệp cần có biện pháp hữu hiệu để xây dựng một nguồn tài chính mạnh và ổn định, đảm bảo cho hoạt động kinh doanh, tăng cường sự tin tưởng với các nhà đầu tư.

Thứ hai, doanh nghiệp phải luôn cải tiến, cập nhật những sản phẩm mới để có thể nâng cao chất lượng của sản phẩm, thu hút khách hàng, giảm chi phí đầu vào, làm tăng lợi nhuận sau thuế. Trong đó chú trọng phát triển các sản phẩm có tính cộng đồng và an sinh xã hội cao, cho phép điều chỉnh các sản phẩm bảo hiểm linh hoạt phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng cá nhân. Xây dựng cơ sở dữ liệu chung của toàn thị trường phục vụ cho việc định phí bảo hiểm, tạo mặt bằng về mức phí sản, góp phần lành mạnh hóa môi trường cạnh tranh trên thị trường.

Thứ ba. đa dạng và chuyên nghiệp hóa các kênh phân phối bảo hiểm theo hướng mở rộng hình thức thị đại lý bảo hiểm trực tuyến tập trung; tăng cường quản lý chất lượng thị đại lý để nâng cao chất lượng và tính chuyên nghiệp của đại lý; nghiên cứu ban hành hướng dẫn đối với các kênh phân phối mới (thương mại điện tử, điện thoại di động...) nhằm tạo hành lang pháp lý giúp doanh nghiệp bảo

hiểm đa dạng hóa kênh phân phối. hoàn thiện hệ thống kênh phân phối.

Đối với hệ thống đại lý: Cần nâng cao chất lượng đại lý qua việc phát triển kỹ năng nghề nghiệp của họ, đảm bảo cho đội ngũ đại lý có trình độ chuyên sâu về sản phẩm, có đạo đức về sản phẩm để phát triển thị trường một cách lành mạnh.

Đối với kênh môi giới: Cần mở rộng quan hệ hơn nữa với các nhà môi giới bảo hiểm, việc chấp nhận bán bảo hiểm qua môi giới là một yêu cầu khách quan, bởi bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ là một dịch vụ cần nhiều tư vấn, nhất là các sản phẩm mang tính chất kỹ thuật cao. Mặt khác, kênh môi giới cũng có nhiều ưu điểm trong việc triển khai dịch vụ. Bên cạnh hai hệ thống kênh chính là đại lý và môi giới, các kênh bảo hiểm khác cũng cần được kiện toàn và đảm bảo hiệu quả hoạt động và đa dạng hóa kênh phân phối như: Bán bảo hiểm qua ngân hàng, qua hệ thống các công ty du lịch, trường học, bưu điện... hay kênh thương mại điện tử. Với sự phát triển của công nghệ thông tin, việc sử dụng kênh thương mại điện tử là cần thiết và quan trọng.

Thứ tư, đẩy mạnh hợp tác quốc tế và hội nhập trong lĩnh vực bảo hiểm, đảm bảo thực hiện các cam kết hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm, tranh thủ hỗ trợ kỹ thuật của các nhà tài trợ.

6. KẾT LUẬN

Tham gia hiệp định EVFTA, một mặt tạo ra cơ hội nhưng cũng đem đến những thách thức. Do đó các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam cần chủ động nắm lấy cơ hội, tận dụng thành công, bằng không chúng ta sẽ buộc phải nhường sân chơi trên chính thị trường của chúng ta.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Diệu Anh (02/2018), Sức sống mới của doanh nghiệp tái bảo hiểm hàng đầu Việt Nam, Đầu tư chứng khoán, (2018).
- [2] Phạm Hà (6/2020), EVFTA là cơ hội kinh tế cần nắm bắt sau đại dịch, Tạp chí Tài chính, (2020).
- [3] Viện CL&CSTC, Đánh giá tác động hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam theo các cam kết song phương và đa phương, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế, (2015).
- [4] www.cafef.vn
- [5] <https://trungtamwto.vn/chuyen-de/14711-cam-nang-doanh-nghiep-evfta-va-nganh-bao-hiem-ngan-hang-chung-khoan-viet-nam>

Thông tin liên hệ:

Nguyễn Thị Bích Ngọc

Điện thoại: 0904514190 - Email: ntbngoc@uneti.edu.vn

Khoa Tài chính Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp