

Thực trạng thị trường bảo hiểm Việt Nam và một số giải pháp phát triển

Nguyễn Hồng Hoàng Nam

Công ty Bảo Minh Tràng An - Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh

Ở Việt Nam, xây dựng và phát triển một nền kinh tế theo cơ chế phát triển thị trường, hội nhập với kinh tế thế giới đã tạo tiền đề nảy sinh, phát triển mạnh mẽ các nhu cầu đảm bảo bảo hiểm. Thị trường bảo hiểm đã thực sự sôi động và được dự báo là sẽ phát triển trong những năm tới. Mặc dù vậy, nếu so với sự phát triển của ngành Bảo hiểm thế giới, thì ngành Bảo hiểm ở nước ta vẫn còn là một lĩnh vực mới mẻ. Bài viết đi sâu phân tích tình hình thị trường bảo hiểm Việt Nam và đưa ra một số giải pháp.

1. Thực trạng thị trường bảo hiểm Việt Nam

1.1. Thị trường bảo hiểm nhân thọ

Theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), tính tới cuối năm 2021, thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện có 76 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 31 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, 19 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, 2 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 24 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm) và 1 chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài.

Tính tới cuối năm 2021, tổng tài sản của thị trường bảo hiểm ước đạt 710.002 tỷ đồng, tăng 23,86% so với cùng kỳ năm 2020. Các doanh nghiệp bảo hiểm đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 577.069 tỷ đồng, tăng 22,24% so với cùng kỳ năm 2020. Tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm năm 2021 ước đạt 455.606 tỷ đồng, tăng 24,89% so với cùng kỳ năm 2020.

Cũng theo số liệu từ cơ quan quản lý, tổng nguồn vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp bảo hiểm ước đạt 152.484 tỷ đồng, tăng 19,34% so với cùng kỳ năm 2020. Tổng doanh thu phí bảo hiểm ước đạt 214.958 tỷ đồng, tăng 15,59% so với cùng kỳ năm 2020. Chi trả quyền lợi bảo hiểm ước đạt 49.561 tỷ đồng, tăng 1,68% so với cùng kỳ năm 2020.

1.2. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ

bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam tiếp tục mở rộng tuy nhiên ở mức độ thấp trong bối cảnh bức tranh kinh tế còn nhiều thách thức trong ngắn hạn. Bảo hiểm tai nạn cá nhân và bảo hiểm sức khỏe tiếp tục là động lực chính cho sự tăng trưởng khi ý thức cộng đồng trước rủi ro sức khỏe, sinh mạng được nâng cao trong bối cảnh đại dịch. Tuy nhiên mức tăng trưởng này có thể bị kiềm chế bởi sự giảm tốc của

loại hình bảo hiểm sức khỏe theo nhóm khi các công ty trong nước thực hiện các biện pháp cắt giảm chi phí. Kế hoạch chi tiêu công của Chính phủ vào các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng cũng bị trì hoãn do đại dịch và vì vậy AM Best dự báo tốc độ tăng trưởng thấp ở mảng bảo hiểm xây dựng trong ngắn hạn. Ngược lại, sự phục hồi của các đối tác thương mại chính của Việt Nam như Mỹ, Châu Âu, Trung Quốc có thể tiếp thêm động lực cho sự phục hồi và vì thế khôi phục lại mảng bảo hiểm liên quan đến vận chuyển hàng hóa và hàng không. Nhưng điều này còn phụ thuộc vào tốc độ tiêm chủng quốc gia khi mà Việt Nam đã chậm hơn nhiều quốc gia trong khu vực và trên toàn cầu.

Tăng trưởng bảo hiểm xe cơ giới được dự đoán là sẽ hạn chế và có thể chuyển thành tăng trưởng âm trong ngắn hạn do điều kiện kinh tế vĩ mô ảm đạm và mức độ tiêu thụ xe thấp gần đây. Bên cạnh đó, một vài công ty bảo hiểm lớn ghi nhận mức tổn thất cao trong năm 2020 khi tình trạng cạnh tranh cao và định phí thấp. Điều này khiến cho các công ty bảo hiểm phải đánh giá lại và tiếp cận mảng nghiệp vụ này một cách thận trọng hơn.

Mặc dù với những khó khăn trên, AM Best tiếp tục kỳ vọng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam tăng trưởng tốt hơn nhiều quốc gia trong khu vực trong môi trường hiện tại, trong khi tăng trưởng dài hạn của nền kinh tế và bảo hiểm có khả năng được duy trì bền vững. Không tính tác động của Covid-19, nền tảng kinh tế của Việt Nam vẫn được duy trì tốt bao gồm tỷ trọng lớn dân số trẻ, tầng lớp trung lưu mở rộng và tăng trưởng kinh tế. Thêm vào đó, mức độ tham gia bảo hiểm ở Việt Nam còn thấp. Tỷ lệ tham gia bảo hiểm phi nhân thọ tính bằng doanh thu phí bảo hiểm gốc trên GDP vẫn còn dưới 1%, cho thấy cơ hội lớn về tăng trưởng.

2. Đánh giá chung về thị trường bảo hiểm Việt Nam

Có thể nói, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã đạt được nhiều thành quả:

Thứ nhất, triển vọng thị trường bảo hiểm Việt Nam có khả quan. Trên thị trường thế giới cũng như thị trường trong nước phải đối mặt với những khó khăn, thách thức, khủng hoảng kéo dài. Mặc dù vậy, những yếu tố đáng khích lệ là cán cân thanh toán cải thiện, dự trữ ngoại hối tăng mạnh, tiền đồng được giữ ổn định..., có những yếu tố tích cực đối với thị trường bảo hiểm trong nửa cuối năm 2015, đó là chính sách thúc đẩy đầu tư công, chi tiêu Chính phủ để kích cầu, tăng trưởng tín dụng đang được đẩy mạnh nhờ nỗ lực của Chính phủ bơm tín dụng vào nền kinh tế nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Đồng thời lãi suất huy động được dự báo tiếp tục được điều chỉnh giảm trong những tháng cuối năm sẽ là những động lực thúc đẩy kinh tế và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển. Thêm vào đó, nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm hưu trí của người dân ngày càng rõ nét hơn, đem lại cơ hội phát triển sản phẩm bảo hiểm hưu trí cho các công ty bảo hiểm. Xu hướng M&A trong lĩnh vực bảo hiểm dự báo sẽ ngày càng rõ nét trong thời gian tới.

Thứ hai, chủ trương tái cơ cấu thị trường bảo hiểm cũng như định hướng phát triển thị trường bảo hiểm cũng đang là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp bảo hiểm hoàn thiện hệ thống quản trị, nâng cao hiệu quả hoạt động và nhất là nâng cao chất lượng dịch vụ. Bộ Tài chính cũng chủ trương thắt chặt thêm quy định thanh tra, giám sát các doanh nghiệp bảo hiểm nhằm lành mạnh hóa thị trường, đảm bảo thị trường phát triển ổn định và bền vững. Ngoài ra, chủ trương tái cơ cấu các tập đoàn kinh tế nhà nước và tái cơ cấu thị trường bảo hiểm sẽ ảnh hưởng tới tình hình cạnh tranh trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, đặc biệt là với các công ty bảo hiểm nội ngành.

Thứ ba, các DNBH đã mạnh dạn xử lý xong phải thu khó đòi do nợ đọng phí bảo hiểm dây dưa, trích lập dự phòng, giảm giá đầu tư chứng khoán và đầu tư khác, tạo nên tài chính lành mạnh.

Thứ tư, thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Nhiều DNBH thành công trong thu hút nhà đầu tư nước ngoài đóng góp vốn (mua cổ phiếu) hợp tác liên kết trong kinh doanh, hi vọng năm 2013 có nhiều DNBH làm được việc này.

Thứ năm, chú trọng phát triển nội bộ ngành. Nhiều DNBH đã chú trọng phát triển sản phẩm mới, mở rộng địa bàn chăm sóc, tiếp nhận thông tin giải quyết bồi thường cho khách hàng, chú trọng khai thác thị trường tiềm năng: Bảo hiểm tài sản cá nhân,

bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm trách nhiệm (nghề nghiệp, sản phẩm, cộng đồng, chung), bảo hiểm nhóm cho người lao động, bảo hiểm liên kết chung. Nhiều DNBH đặc biệt cố gắng phát triển kênh phân phối sản phẩm nâng cao chất lượng hoạt động của chi nhánh công ty thành viên, đại lý, môi giới bảo hiểm, mở rộng phân phối sản phẩm qua ngân hàng, bưu điện và các tổ chức khác. Năm 2016, chúng ta cần tiếp tục thực hiện các công việc trên. Năm 2015, các DNBH tập trung vào cắt giảm chi phí, giảm bớt thủ tục hành chính, xây dựng sửa đổi lại quy trình nghiệp vụ từ khai thác, quản lý khách hàng, quản lý đối tượng bảo hiểm, giám định, bồi thường bảo hiểm, giảm phân cấp cho chi nhánh, nâng cao công việc quản lý, điều hành của trụ sở chính. Thành công này tiếp tục phát huy trong năm 2016.

Thứ sáu, các DNBH đã nhận thức được rằng con đường nâng cao năng lực cạnh tranh là phải làm cho năng lực của DNBH ngày một mạnh hơn về tài chính, quản lý kinh doanh, phục vụ khách hàng, giữ uy tín thương hiệu đi liền với giữ gìn khách hàng truyền thống.

Thứ bảy, những cơ hội đối với các DNBH khi Việt Nam gia nhập WTO. Nền kinh tế tăng thêm tiềm năng cho ngành Bảo hiểm phát triển. Số lượng các doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài tăng trong đó tập quán mua bảo hiểm để an toàn trong sản xuất kinh doanh của nhà đầu tư nước ngoài sẽ lan rộng trong khối các tổ chức kinh tế xã hội. Trình độ dân trí ngày càng nâng lên, thu nhập ngày càng cao kèm theo nhu cầu về bảo hiểm con người chăm sóc sức khỏe y tế xã hội ngày càng tăng. Chế độ quản lý nhà nước về bảo hiểm ngày càng hoàn thiện hơn làm cơ sở pháp lý vững chắc cho doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động lành mạnh và người dân tin tưởng hơn doanh nghiệp bảo hiểm.

Cuối cùng, các DNBH cần chuẩn bị nguồn nhân lực và bộ máy tổ chức để phát triển bảo hiểm nông nghiệp và bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, bảo hiểm hưu trí và bảo hiểm nhân thọ do chủ sử dụng lao động mua cho người lao động, bảo hiểm nhà máy điện hạt nhân, bảo hiểm tàu điện ngầm và đường sắt trên cao.

Bên cạnh đó vẫn còn nhiều tồn tại:

Thứ nhất, bối cảnh kinh tế vĩ mô tiếp tục diễn biến phức tạp, rủi ro ngày càng khó lường trước, đặc biệt là rủi ro chính trị và rủi ro thị trường tài chính. Lãi suất giảm, thị trường chứng khoán hồi phục chưa chắc chắn sẽ ảnh hưởng tới kết quả hoạt động đầu tư và tình hình thực hiện lợi nhuận của các công ty bảo hiểm. Về hoạt động khai thác bảo hiểm, những yếu tố thách thức đối với thị trường bảo hiểm là tăng trưởng GDP thấp, sản xuất, tiêu dùng chưa hồi phục. Ngoài ra, thu nhập suy giảm đang ảnh hưởng đến phần chi tiêu cho bảo hiểm của

người dân, đồng nghĩa với thách thức cho hoạt động khai thác bảo hiểm.

Thứ hai, thời gian tới cần sớm khắc phục những tồn tại như: Số lượng sản phẩm bảo hiểm tuy nhiều song chưa đa dạng, nhiều mảng thị trường còn bỏ ngõ hoặc chưa được quan tâm đúng mức như bảo hiểm chăm sóc y tế, bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp... Còn nhiều đối tượng khách hàng chưa được quan tâm và có chế độ đúng mức, độ phủ đến khách hàng chưa rộng, đặc biệt tầng lớp lao động chân tay, nông dân,... vẫn chưa có nhiều dạng bảo hiểm phù hợp để người dân có thể hiểu và tham gia vì đây là một lực lượng, một thị trường hấp dẫn mà chưa khai thác hết.

Thứ ba, bảo hiểm xe cơ giới còn một số tồn tại: Chưa quản lý chặt chẽ ấn chỉ và ghi đủ nội dung trên Giấy chứng nhận bảo hiểm, còn cạnh tranh bằng hạ phí không tương xứng với rủi ro hoặc tăng hoa hồng đại lý bằng chính sách trợ giúp kinh phí. Hiện tượng trục lợi bảo hiểm tăng và đã xảy ra tình trạng mất cắp xe không truy tìm được cần kiểm soát chặt chẽ hơn nữa. Hiện tượng cạnh tranh trong việc trả phí cao cho ngân hàng bán bảo hiểm đã xuất hiện tại một số doanh nghiệp.

Thứ tư, dịch vụ bảo hiểm là một trong những dịch vụ nói chung và dịch vụ tài chính nói riêng có lộ trình mở cửa hội nhập quốc tế nhanh nhất nhưng chưa được sự quan tâm ủng hộ nhiều của các ngành các cấp, chưa thấy hết được vai trò của ngành Bảo hiểm là bồi thường kịp thời đầy đủ tổn thất do thiên tai, tai nạn, sự cố bất ngờ xảy ra mỗi năm hàng ngàn tỉ đồng và còn đầu tư vào nền kinh tế thu hút hàng trăm ngàn lao động.

3. Giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam

Bắt kịp được xu hướng phát triển của thị trường, trong vài năm trở lại đây, các công ty bảo hiểm đã chủ động xây dựng chiến lược kinh doanh tập trung vào việc phát triển các sản phẩm BHPNT một cách toàn diện, hướng tới mục tiêu dẫn đầu phân khúc bán lẻ trên thị trường BHPNT của Việt Nam. Tuy nhiên, trước sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt thông qua việc hạ phí bảo hiểm, tình trạng nợ phí bảo hiểm còn phổ biến. Để nâng cao năng lực cạnh tranh, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm giúp các công ty bảo hiểm phát triển bền vững trong thời gian tới. Cụ thể:

Thứ nhất, nâng cao năng lực tài chính của các công ty bằng cách tăng quy mô vốn chủ sở hữu. Các công ty bảo hiểm cần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh trực tiếp của mình để tăng lợi nhuận bổ sung vốn chủ sở hữu.

Thứ hai, đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng

bá xây dựng hình ảnh. Để công tác này đạt được hiệu quả cao, công ty bảo hiểm cần thuê các công ty quảng cáo chuyên nghiệp, tổ chức thực hiện trong một thời gian dài, kết hợp với việc tuyên truyền trọng tâm nhân dịp các ngày lễ lớn, sự kiện quan trọng nhằm thu hút sự quan tâm chung của toàn xã hội.

Thứ ba, hoàn thiện hệ thống kênh phân phối. Hiện nay, đối với các công ty BHPNT, kênh phân phối qua cán bộ chiếm tỷ trọng lớn nhất. Tuy nhiên, việc sử dụng nhiều cán bộ khai thác bảo hiểm sẽ làm giảm hiệu quả của hệ thống phân phối do sức ỳ rất lớn, chi phí cao, năng suất thấp, đồng thời gây ra sự xung đột với các kênh phân phối khác. Do đó, việc giảm dần cán bộ bán hàng, chủ yếu giữ cán bộ làm công tác đánh giá rủi ro, phục vụ bán hàng là xu hướng cần phải thực hiện quyết liệt trong thời gian tới.

Thứ tư, đa dạng hóa sản phẩm và mở rộng mạng lưới kinh doanh theo các định hướng: Phát triển và hoàn thiện sản phẩm BHPNT theo nguyên tắc gắn quyền lợi của người tham gia bảo hiểm và công ty bảo hiểm (nguyên tắc số đông bù số ít). Phí bảo hiểm tương ứng với mức trách nhiệm bảo hiểm; cung cấp các sản phẩm bảo hiểm thỏa mãn nhu cầu khách hàng, tăng thêm quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm, mở rộng phạm vi bảo hiểm, bổ sung các quyền lợi bảo hiểm hợp lý cho các sản phẩm bảo hiểm cá nhân, tổ chức, thiết lập mức phí bảo hiểm phù hợp.

Cuối cùng, để phát triển bền vững, hiệu quả và giữ vững thị phần hiện tại của mình, các công ty bảo hiểm cần phải hoạch định cho mình chiến lược kinh doanh cụ thể và rõ ràng. Đồng thời, cần chỉnh đốn, cải thiện các điểm yếu và phát huy các điểm mạnh mở rộng các phân khúc thị trường tiềm năng để khai thác và đón đầu các cơ hội của thị trường nhằm phục vụ và đáp ứng nhu cầu thị trường./.

Tài liệu tham khảo

Lê Hà Trang (2019). Quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam. Luận án Tiến sỹ, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.

Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, (2019), “Bảo hiểm nhân thọ còn nhiều tiềm năng phát triển”, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam.

Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2020), Niên giám thị trường bảo hiểm Việt Nam, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, Bộ Tài chính.

Trần Thị Yến, (2020), “Bảo hiểm bức tranh đầy triển vọng”, Báo cáo phân tích chuyên sâu, Công ty cổ phần chứng khoán KIS Việt Nam.