

THỰC TRẠNG TRIỂN KHAI BẢO HIỂM VI MÔ TẠI VIỆT NAM

ThS. Nguyễn Thành Vinh
Khoa Bảo hiểm, ĐH Kinh tế Quốc dân

Bảo hiểm vi mô được hiểu là bảo hiểm dành cho các hộ gia đình có thu nhập thấp hoặc các cá nhân có số tiền tiết kiệm nhỏ, được thiết kế riêng phù hợp với các tài sản có giá trị thấp và bảo vệ được nhưng rủi ro như bị bệnh, thương tật hoặc tử vong.

Tại Việt Nam, tính đến nay hiện mới chỉ có khoảng 10 tổ chức đã và đang cung cấp sản phẩm bảo hiểm vi mô. Các tổ chức tài chính vi mô có triển khai bảo hiểm vi mô là TYM, CFRC, M7. Một số công ty bảo hiểm có tham gia vào thị trường bảo hiểm vi mô theo cách thức kết hợp với các tổ chức xã hội, như Công ty bảo hiểm Manlife và Trung ương Hội Liên hiệp phụ nữ Việt Nam, Tổng công ty Bảo Việt và Quỹ Hỗ trợ phụ nữ Ninh Phước, Công ty bảo hiểm Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam (ABIC) và Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank). Ngoài ra, các công ty như Prudential, Dai-ichi, Groupama, Bảo hiểm Dầu khí, Bảo hiểm Bưu điện, Bảo hiểm AAA, Prevoir, Bảo Minh, Viễn Đông, Pjico, BIC cũng đã tham gia cung cấp một số sản phẩm bảo hiểm vi mô nông nghiệp, tín dụng hoặc tiến hành tìm hiểu, nghiên cứu thị trường.

Cùng với quá trình phát triển kinh tế xã hội, bảo hiểm vi mô đang dần được quan tâm hơn tại những nước nghèo, nước đang phát triển. Bảo hiểm vi mô hiện đã và đang đóng góp đáng kể trong quá trình xóa đói giảm nghèo bằng việc cung cấp sự bảo vệ cho người có thu nhập thấp - những người không thể tham gia các loại bảo hiểm thương mại thông thường. Tuy nhiên, việc triển khai bảo hiểm vi mô tại Việt Nam hiện nay vẫn còn gặp rất nhiều trở ngại.

Việc triển khai loại hình bảo hiểm này vẫn còn gặp những khó khăn nhất định, đa số người có thu nhập thấp vẫn chưa được tiếp cận loại hình bảo hiểm này. Bên cạnh đó, vẫn có nhiều tổ chức chưa mặn mà tham gia triển khai. Trên thực tế, việc triển khai dòng sản phẩm này sau nhiều năm vẫn chưa đạt được kết quả như kỳ vọng, một số tổ chức đã dừng triển khai do gặp khó khăn trong việc đưa sản phẩm tới khách hàng. Các nguyên nhân được đưa ra là: Chưa có một kênh phân phối hiệu quả; kinh phí vận hành khá tốn kém và chi phí dự phòng cao...

Triển khai bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Các sản phẩm bảo hiểm vi mô đã được các công ty, các tổ chức bảo hiểm vi mô đăng ký cung cấp ở Việt Nam bao gồm cả bảo hiểm tín dụng, nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm y tế, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm cây trồng, gia súc.

Với các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ có đăng ký tham gia cung cấp bảo hiểm vi mô tại Việt Nam (Manulife, Prudential và Dai-ichi), thì sản phẩm của Manulife đã có một lượng khách hàng khá. Manulife là công ty bảo hiểm nhân thọ đầu tiên đưa sản phẩm bảo hiểm vi mô ra thị trường, từ năm 2009. Và hiện tại, cũng chỉ còn Manulife là đang triển khai bảo hiểm vi mô. Tính từ thời điểm bắt đầu triển khai từ tháng 9/2009 tại 2 tỉnh Hải Phòng và Tiền Giang, đến cuối năm 2020, Manulife đã mở rộng ra 19 tỉnh, thành phố trên cả nước, nhưng doanh thu phí bảo hiểm vẫn rất thấp. Kết thúc 7 tháng đầu năm 2021, số hợp đồng bảo hiểm vi mô có hiệu lực đạt 14.805 hợp đồng, doanh thu phí bảo hiểm đạt 1,6 tỷ đồng. Manulife là mô hình triển khai bảo hiểm vi mô được đánh giá là đạt được một số kết quả nhất định tại Việt Nam và được đối tượng khách hàng của công ty là các thành viên

của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam đón nhận. Bên cạnh Manulife, một số công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài khác cũng tham gia cung cấp bảo hiểm vi mô tại Việt Nam, đó là Prudential và Dai-ichi. Với Prudential, trong giai đoạn đầu triển khai, sản phẩm của công ty được đón nhận khá tốt. Tuy nhiên, tháng 4 năm 2014, công ty đã thông báo ngừng cung cấp sản phẩm bảo hiểm vi mô tại thị trường Việt Nam và chỉ tập trung chăm sóc các hợp đồng đang còn hiệu lực. Lý giải cho điều này, công ty cho rằng chi phí để triển khai sản phẩm cao hơn doanh thu, và không tìm ra kênh phân phối phù hợp để đưa sản phẩm tới người thu nhập thấp. Bên cạnh đó, việc thu phí của công ty cũng rất khó khăn, do không đủ người đi thu phí, dẫn tới nhiều hợp đồng bị mất hiệu lực do không đóng phí. Còn với Dai-ichi, công ty có lẽ vẫn còn đang nghiên cứu và chờ cơ hội thích hợp để tham gia thực sự vào thị trường bảo hiểm vi mô, dù rằng sản phẩm của công ty đã đăng ký với Bộ Tài chính và đã được chấp nhận cho triển khai. Hiện Luật Kinh doanh bảo hiểm chưa có quy định riêng đối với tổ chức triển khai bảo hiểm vi mô, các doanh nghiệp khi triển khai bảo hiểm cho người có thu nhập thấp vẫn phải thực hiện các yêu cầu về tài chính, về quy trình phân phối sản phẩm, các quy định đối với đại lý phân phối sản phẩm tương tự như các sản phẩm bảo hiểm thương mại khác, dẫn tới doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc phát triển các sản phẩm bảo hiểm vi mô. Vì vậy, Dai-ichi và Prudential đã dừng hoặc không muốn triển khai bảo hiểm vi mô.

Với các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, Bảo Việt và Bảo Minh là hai doanh nghiệp

bảo hiểm tham gia thí điểm triển khai bảo hiểm nông nghiệp theo Quyết định 315 / QĐ-TTg (ngày 1 tháng 3 năm 2011) của Thủ tướng Chính phủ. Dự án thí điểm này có trợ cấp phí bảo hiểm nông nghiệp từ ngân sách trong 2 năm từ 2011 đến 2013 đối với lúa nước và chăn nuôi. Chính phủ trợ cấp phí bảo hiểm của những người tham gia thí điểm bảo hiểm nông nghiệp bằng cách áp dụng bốn cấp độ quyền lợi: Trợ cấp 100% phí bảo hiểm cho nông dân nghèo - hộ gia đình và cá nhân, 80% cho cận nghèo, 60% cho nông dân bình thường và 20% cho các tổ chức nông nghiệp. Tuy nhiên, lượng khách hàng tham gia nhiều nhất là những nông dân được phân loại là 'nghèo', tức là những người được trợ cấp 100% phí bảo hiểm. Kết quả này cho thấy tính bền vững của chương trình có rủi ro, vì loại bỏ dần trợ cấp có thể sẽ gặp phải sức đề kháng cao và giảm hấp thu. Với sản phẩm bảo hiểm cây trồng, gia súc, các công ty như Bảo Việt, Bảo Minh, ABIC đã triển khai thực tế trên thị trường. Sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp do Bảo Việt và Bảo Minh triển khai theo Quyết định 315/QĐ-TTg (ngày 1 tháng 3 năm 2011) của Thủ tướng Chính phủ thí điểm bảo hiểm nông nghiệp. Tuy nhiên, sau quá trình triển khai thí điểm, kết quả của Bảo Việt và Bảo Minh cho thấy dự án thí điểm này dự báo việc tiếp tục triển khai sẽ khó thành công, do chỉ có đa phần là người nghèo được miễn 100% phí bảo hiểm mới tham gia. Riêng với ABIC, việc triển khai bảo hiểm tín dụng cho các hộ nông dân của công ty được đánh giá là tốt. Công ty với thế mạnh là hệ thống phân phối rộng lớn qua ngân hàng mẹ là Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, cùng những ràng buộc

trong vay vốn tại ngân hàng này đã giúp cho việc phát triển thị trường của công ty được thuận lợi. Sau 13 năm nỗ lực và kiên trì triển khai theo định hướng chiến lược, ABIC đã xây dựng kênh phân phối Bancassurance thành công nhất trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam với 25.000 đại lý viên là cán bộ thuộc hệ thống Agribank đủ tiêu chuẩn hành nghề đại lý bảo hiểm theo quy định của pháp luật. Mạng lưới dịch vụ phủ khắp thôn xóm, bản làng gắn liền với hệ thống Agribank. Đến nay, Bảo hiểm ABIC đã cung cấp giải pháp phòng ngừa rủi ro đa dạng, hiện đại đến với 3 triệu Hộ sản xuất và cá nhân tại khu vực nông nghiệp nông thôn thông qua các sản phẩm bảo hiểm vi mô. Từ đó nâng cao hệ số tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng. Lũy kế đến 31/12/2019, tổng số hồ sơ bồi thường được giải quyết là 151.494 vụ tương ứng hơn 4.000 tỉ đồng trong đó 3.209 tỉ đồng chi trả cho khu vực nông nghiệp nông thôn. Thông qua hoạt động chi trả bồi thường của Bảo hiểm Agribank, không chỉ Agribank giảm bớt nợ xấu, nguy cơ mất vốn, khách hàng vay vốn cũng giảm gánh nặng nợ nần khi gặp rủi ro. Bên cạnh Bảo Việt, Bảo Minh và ABIC thì Công ty Bảo hiểm Hàng không Quốc gia Việt Nam đã làm việc với một tổ chức Tài chính vi mô địa phương để cung cấp một sản phẩm bảo hiểm y tế bổ sung cho chương trình của chính phủ. Phí bảo hiểm rất thấp (7.200 VND hoặc 0,27 EUR / tháng) và gói lợi ích tối đa là 15 triệu đồng (560 EUR) mỗi sự kiện. Họ đang cố gắng cải thiện khả năng phát triển thị trường, khách hàng. Hiện có rất ít sản phẩm bảo hiểm vi mô sức khỏe cho dân số nghèo và thu nhập thấp ở Việt Nam.

Về phía các tổ chức xã hội, Chính phủ đã cho phép 2 tổ chức là Trung tâm Hỗ trợ phát triển nguồn lực tài chính cộng đồng - CFRC (trực thuộc Trung ương Hội Khuyến học Việt Nam) và Trung ương Hội Liên hiệp phụ nữ Việt Nam triển khai thí điểm bảo hiểm vi mô với tính chất tương hỗ, hỗ trợ giữa các thành viên vay vốn trong cùng tổ chức, song kết quả cũng không mấy khả quan. Đối với Hội LHPN, Hội bắt đầu triển khai BHVM từ tháng 6/2016. Trong 6 tháng đầu năm 2021, tổ chức này đạt số hợp đồng bảo hiểm vi mô có hiệu lực là 130.082 hợp đồng; doanh thu phí bảo hiểm đạt hơn 8,6 tỷ đồng, chi trả quyền lợi bảo hiểm cho 52 trường hợp với số tiền chi trả hơn 1,8 tỷ đồng. Đối với CFRC, từ cuối năm 2013 đến nay, CFRC đã tiến hành đánh giá lại sản phẩm, xây dựng kế hoạch kinh doanh và tập trung hoàn thiện phần mềm để quản lý theo hướng chuyên nghiệp. CFRC cung cấp 02 sản phẩm bảo hiểm là Sản phẩm bảo vệ sinh mạng vốn vay và Sản phẩm nhân thọ cơ bản (Hỗ trợ chăm sóc sức khỏe khi nằm viện, tử vong/thương tật toàn bộ vĩnh viễn). Trong thời gian triển khai thí điểm từ năm 2013 đến hết năm 2016, do nhận thấy năng lực tài chính có hạn và khó khăn trong việc mở rộng hoạt động, số lượng thành viên tham gia ngày càng giảm, không đủ số lượng người tham gia để đảm bảo nguyên tắc số đông bù số ít trong bảo hiểm, Chính phủ đã dừng triển khai thí điểm đối với tổ chức này từ năm 2017. Tính đến 31/12/2016, CFRC đã cung cấp bảo hiểm vi mô cho 2 quỹ xã hội và 2 dự án tài chính vi mô, số lượng thành viên tham gia bảo hiểm vi mô là 7.986 người; tổng doanh thu năm 2016 là 1,121 tỷ đồng, trong đó doanh thu phí

bảo hiểm là 759 triệu đồng; chi trả cho 35 trường hợp tử vong/thương tật toàn bộ và vĩnh viễn với số tiền là 19,3 triệu đồng, chi trả quyền lợi hỗ trợ viện phí cho 588 trường hợp với số tiền là 116,7 triệu đồng và xóa nợ cho 7 trường hợp với số tiền là 75,5 triệu đồng; chênh lệch thu - chi là 567 triệu đồng đang được tích lũy tại CFRC.

Như vậy, qua thực tế triển khai, một số sản phẩm do không đạt được hiệu quả nên các công ty và các tổ chức đã dừng triển khai. Hiện nay, thị trường chủ yếu là các sản phẩm tín dụng nhân thọ. Các nhà cung cấp chưa quan tâm nhiều tới nhu cầu đối với tai nạn/khuyết tật, vật nuôi, các sản phẩm nông nghiệp phù hợp với thời tiết và các sản phẩm kết hợp bảo hiểm với tín dụng và tiết kiệm.

Những thách thức trong việc triển khai bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Khung pháp lý về bảo hiểm vi mô: Khung pháp lý còn chưa rõ ràng, chưa có tính đặc thù để khuyến khích, Chính sách BHVM còn hạn chế.

Phạm vi sản phẩm: Thị trường chủ yếu là các sản phẩm tín dụng nhân thọ, thường là bắt buộc khi áp dụng cho một khoản vay. Các nhà cung cấp chưa quan tâm nhiều tới nhu cầu đối với tai nạn /khuyết tật, vật nuôi, các sản phẩm nông nghiệp phù hợp với thời tiết và các sản phẩm kết hợp bảo hiểm với tín dụng và tiết kiệm.

Các kênh phân phối: Đây là vấn đề khó khăn lớn khi triển khai bảo hiểm vi mô. Việc chi phí cho đại lý khai thác sản phẩm đã chiếm phần lớn doanh thu khiến cho các doanh nghiệp bảo hiểm chưa mặn mà trong việc phát triển thị trường này. Còn đối với các tổ chức tài chính vi mô, các tổ chức chính trị - xã hội tham gia

triển khai bảo hiểm vi mô, cần phải được hỗ trợ của Chính phủ và chính quyền địa phương nhiều hơn, nhằm phát triển bảo hiểm vi mô - hỗ trợ an sinh xã hội

Năng lực của bên cung cấp sản phẩm: Bảo hiểm vi mô đòi hỏi sự khác biệt chuyên môn về tín dụng vi mô và kỹ thuật bảo hiểm vi mô, đây là những kiến thức mà các tổ chức triển khai còn nhiều hạn chế. Điều này đòi hỏi phải xây dựng năng lực, công tác đào tạo cần tiêu chuẩn hóa. Việc chuyển đổi thành tổ chức Bảo hiểm tương hỗ chính thức đặt các nhà cung cấp BHVM phi chính thức trước những thách thức chủ yếu về nguồn nhân lực và phát triển hệ thống. Các quỹ tương hỗ hiện đang hoạt động sẽ trải qua một thời gian khó khăn để tìm kiếm cán bộ có trình độ, đặc biệt cho những vị trí quản lý và kỹ thuật chủ chốt./

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Alip, Jaime Aristotle B. Ph.D. and David-Casis, Ma. Chona. (2008), *Micro-insurance in Vietnam*

Gaby Ramm and Mayur Ankolekar (2001), *The role of microinsurance in social protection: A country study of Vietnam, Grand-Duchy of Luxembourg*
Quyết định số 315/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 01 tháng 3 năm 2011 Về việc thực hiện thí điểm bảo hiểm nông nghiệp giai đoạn 2011 - 2013

Quyết định số 835/QĐ-LĐTĐ ngày 15/07/2020 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội: Công bố kết quả rà soát hộ nghèo, hộ cận nghèo năm 2019 theo chuẩn nghèo tiếp cận đa chiều áp dụng cho giai đoạn 2016-2020

Nhu-An Tran and Tan See Yun. June (2004), *TYM's Mutual Assistance Fund, Vietnam CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices Case Study No. 3 pp. iii.*

<http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/tien-te-bao-hiem/2020-07-13/de-xuat-co-so-phap-ly-cho-bao-hiem-vi-mo-phi-loi-nhuan-89468.aspx>