

NÂNG CAO TÍNH THỐNG NHẤT TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC BẢO VỆ NGƯỜI ĐƯỢC BẢO HIỂM Ở THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM

Hideya Kubo*, Nguyễn Nga**

Ngày nhận: 18/6/2014

Ngày nhận bản sửa: 20/01/2015

Ngày duyệt đăng: 12/5/2015

Tóm tắt:

Điều cần thiết cho Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm ở Việt Nam là đánh giá và cải thiện hệ thống của Quỹ để Quỹ phù hợp với bất kỳ thay đổi nào diễn ra trên thị trường bảo hiểm Việt Nam, thông qua việc học hỏi những kinh nghiệm của Tổ chức Bảo vệ người được bảo hiểm ở Nhật Bản khi hàng loạt những vụ phá sản quy mô lớn xảy ra tại đây. Bài viết này sẽ tập trung vào bốn vấn đề chính sau: (i) Giới thiệu hệ thống thực hiện chuyển giao hợp đồng ngay khi không có công ty bảo hiểm đứng ra bảo trợ và chú trọng vào đưa ra mức bồi thường dựa trên các sản phẩm bảo hiểm có khả năng phát triển trong tương lai; (ii) tăng gánh nặng về bảo hiểm dựa trên tiền gửi lên những người được bảo hiểm, ví dụ như giảm lãi suất giả định, nhằm tăng nguồn lực tài chính cần thiết; (iii) đào tạo các chuyên gia chuyên đánh giá các giá trị của các công ty bảo hiểm phá sản và (iv) tăng cường hoạt động công bố thông tin và các chỉ số minh bạch.

Từ khóa: Thống nhất với thị trường; tỷ lệ che phủ vĩ mô; quỹ bảo vệ người mua bảo hiểm.

Improvement of Life Insurance Policyholders' Protection Corporation with Emphasis on Consistency with Vietnamese Market

Abstract:

What is needed for the Life Insurance Policyholders' Protection Fund in Vietnam is to review and improve its system so that it is consistent with any anticipated changes of the insurance market in Vietnam, by taking advantage of the experience of the Life Insurance Policyholders Protection Corporation in Japan where large scale bankruptcies occurred in series. More specifically, the key points are: (i) introducing a scheme where contract transfer is proceeded even in the event that no savior insurance company steps forward, and placing emphasis on the indemnification of coverage based insurance products of which market is expected to grow; (ii) increasing the burden on policyholders of conventional deposit based products, for example, a reduction of assumed interest rates, in the effort to increase necessary financial resources; (iii) developing professionals who are specialized in evaluating the values of bankrupt insurance companies and (iv) promoting thorough information disclosure and validating the soundness index.

Keywords: consistency with market, macro coverage rate, policyholders' protection fund

1. Giới thiệu

Thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam có 14 công ty, dù quy mô thị trường còn bé nhưng duy trì tốc độ tăng trưởng nhanh. Dân số Việt Nam hiện nay vào khoảng 92 triệu dân, thị trường tiềm năng của bảo hiểm nhân thọ được xem là khá lớn. Thị trường hiện nay chủ yếu bị chi phối bởi các công ty liên doanh với nước ngoài, chỉ có duy nhất 1 công ty có vốn đầu tư của Việt Nam (trong đó Bộ Tài

chính nắm giữ 71%).

Bài viết này sẽ đánh giá hiệu quả hoạt động của Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm nhân thọ 10 năm tới, khi thị trường bảo hiểm có sự tăng trưởng đáng kể. Để làm được điều này, cần phải đánh giá được thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam trong tương lai, nhất là “bảo hiểm chi trả”. Bảo hiểm này sẽ bảo vệ những người còn lại trong gia đình trong trường hợp người kiếm tiền chính trong gia đình qua

đời. Điều quan trọng đối với Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm là theo đuổi sự gắn kết chặt chẽ với thị trường.

Mục tiêu của bài nghiên cứu này là chỉ ra những vấn đề của Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm Việt Nam hiện nay và đưa ra những giải pháp dựa trên những dự đoán về thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam trong 10 năm tới và kinh nghiệm của Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm ở Nhật Bản.

2. Khái quát về Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm tại Việt Nam và Nhật Bản

Khung hoạt động của Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm Việt Nam (gọi tắt là Quỹ bảo vệ) được quy định tại Nghị định số 123 ban hành ngày 28/12/2011 gắn với việc sửa đổi Luật kinh doanh Bảo hiểm. Chi tiết về cách hoạt động cũng như bồi thường của Quỹ Bảo vệ được đề cập cụ thể tại Thông tư 101 ngày 30/07/2013. Thông tư này được áp dụng từ ngày 15/09/2013 và Quỹ Bảo vệ chính thức được thành lập tại Việt Nam. Tất cả các công ty bảo hiểm phải tham gia vào Quỹ. Cách hoạt động và quản lý của Quỹ có áp dụng riêng đối với bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm phi nhân thọ dưới sự quản lý của Hiệp Hội Bảo hiểm Việt Nam.

Quỹ Bảo vệ người được bảo hiểm nhằm bảo vệ quyền lợi của người mua bảo hiểm trong trường hợp công ty bảo hiểm bị mất khả năng thanh toán hoặc phá sản. Khi hợp đồng bảo hiểm được chuyển từ công ty bảo hiểm phá sản sang công ty bảo hiểm khác (gọi là Công ty bảo hiểm bảo trợ), Quỹ sẽ cung cấp những hỗ trợ tài chính cần thiết cho công ty bảo hiểm bảo trợ. Tùy vào từng loại bảo hiểm, Quỹ sẽ áp dụng các nguyên tắc thanh toán như sau: (i) Đối với các hợp đồng đã xảy ra sự kiện bảo hiểm nhưng chưa được chi trả quyền lợi bảo hiểm, mức trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm là quyền lợi bảo hiểm được hưởng theo thỏa thuận tại hợp đồng bảo hiểm; (ii) Đối với các hợp đồng mang tính tiết kiệm, có giá trị hoàn lại và đang còn hiệu lực, mức trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm tương ứng với giá trị hoàn lại của hợp đồng tại thời điểm cơ quan nhà nước có thẩm quyền công bố doanh nghiệp bảo hiểm mất khả năng thanh toán hoặc phá sản; (iii) Đối với các hợp đồng chỉ mang tính bảo vệ, không có giá trị hoàn lại và đang còn hiệu lực, mức trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm tương ứng phần phí bảo hiểm đã đóng cho thời gian còn lại của hợp đồng bảo hiểm; (iv) Đối với các hợp đồng bảo hiểm liên kết đầu tư đang còn hiệu lực, mức trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm tương ứng với giá trị tài khoản của khách hàng tại thời điểm cơ quan nhà nước có thẩm quyền công bố doanh nghiệp bảo

hiểm mất khả năng thanh toán hoặc phá sản.

Quỹ bảo vệ được hỗ trợ tài chính bởi các khoản trích nộp trước của các công ty bảo hiểm. Việc trích nộp Quỹ đạt 0,3% tổng tài sản của doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ trong năm tài chính trước đó và mức trích nộp cụ thể sẽ được Bộ Tài chính công bố bằng văn bản trước ngày 30 tháng 4 hàng năm. Quy trình trích nộp trước này sẽ được duy trì cho đến khi tổng số vốn của Quỹ đạt 5% tổng tài sản của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ và 3% tổng tài sản của doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Trước ngày 30/6 hàng năm, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài nộp 50% số tiền phải nộp Quỹ của năm tài chính trước liền kề. Trước ngày 31/12 hàng năm, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài nộp 50% số tiền phải nộp Quỹ còn lại của năm tài chính trước liền kề.

Bộ máy quản lý chính của Quỹ bao gồm Hội Đồng quản lý Quỹ, Ban điều hành và Ban kiểm soát.

Hệ thống bảo vệ người được bảo hiểm của Nhật chính thức ra đời khi Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm được thành lập cùng lúc với việc áp dụng Luật bảo hiểm mới vào năm 1996. Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm được thành lập để cung cấp các hỗ trợ tài chính cho các công ty đứng ra cứu trợ cho các công ty bảo hiểm bị phá sản. Hệ thống hoạt động của Quỹ tạo ra sự minh bạch cao hơn so với hệ thống trước đó (thành lập vào năm 1940). Tuy nhiên, ba vấn đề sau đã xuất hiện khi Công ty bảo hiểm Nissan Mutual Life Insurance Co. (gọi tắt là Nissan Life) phá sản vào năm 1997: (i) hạn mức hỗ trợ tài chính cho một công ty cứu trợ là 200 tỷ Yên và không có các hỗ trợ khác; (2) nếu không có công ty hỗ trợ, không có hỗ trợ tài chính được cung cấp; và (3) việc tham gia vào Quỹ Bảo vệ người mua bảo hiểm là không bắt buộc.

Sau đó, Quỹ Bảo vệ người mua bảo hiểm đã được bãi bỏ vào tháng 12 năm 1998 và thay được thay thế bằng “Tổ chức bảo vệ người được bảo hiểm” (sau đây gọi tắt là “Tổ chức bảo vệ”). Tổ chức Bảo vệ bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ là 2 tổ chức khác nhau và cả 2 đều nhằm mục đích bảo vệ người mua bảo hiểm bằng cách cung cấp các hỗ trợ tài chính, nhờ vậy các hợp đồng bảo hiểm và những hoạt động khác của các công ty bảo hiểm bị phá sản sẽ được chuyển giao. Các hỗ trợ tài chính này được áp dụng với tất cả các hợp đồng bảo hiểm trực tiếp trong nước, ngoại trừ những người có các khoản đầu tư liên kết hoặc hợp đồng tái bảo hiểm.

Theo hệ thống mới, nếu như không có công ty đứng ra nhận các hợp đồng bảo hiểm của công ty bảo hiểm bị phá sản, thì (i) Tổ chức bảo vệ sẽ tự

đứng ra thực hiện việc chuyển giao các hợp đồng bảo hiểm của công ty bị phá sản, hoặc (ii) Tổ chức bảo vệ sẽ lựa chọn một công ty bảo hiểm đang thành công và yêu cầu công ty đảm nhận những hợp đồng từ công ty bị phá sản. Mục đích chính của công ty đảm nhận là tiếp nhận các hợp đồng thông qua việc chuyển giao hợp đồng hoặc sáp nhập với công ty bảo hiểm bị phá sản, và quản lý các hợp đồng bảo hiểm được chuyển giao. Công ty tiếp nhận là một chi nhánh của Tổ chức bảo vệ, trong đó Tổ chức bảo vệ sở hữu ít nhất 50% quyền biểu quyết. Công ty bảo hiểm bị phá sản có thể yêu cầu sự hỗ trợ tài chính từ Tổ chức bảo vệ (thông qua hình thức hỗ trợ tiền hoặc bán các tài sản của mình) cùng lúc với việc yêu cầu chuyển giao. Tổ chức bảo vệ vẫn có thể hỗ trợ tài chính cho công ty phá sản kể cả khi các hợp đồng được chuyển giao thành công.

Trong trường hợp có công ty bảo trợ, Tổ chức bảo vệ sẽ cung cấp hỗ trợ tài chính liên quan đến việc chuyển giao các hợp đồng bảo hiểm từ công ty phá sản đến công ty bảo trợ và các hoạt động khác để chi trả cho các hợp đồng bảo hiểm tại mức lãi suất tương ứng. Khoản hỗ trợ này bao gồm việc công ty hỗ trợ hoặc các công ty bảo hiểm khác (gọi tắt là “chi nhánh”) chuyển giao các hợp đồng bảo hiểm, sáp nhập hoặc mua lại cổ phiếu của các công ty phá sản. Mức hỗ trợ tài chính sẽ được tính toán dựa trên: (i) chính sách dự trữ của công ty phá sản nhân với mức bồi thường được áp dụng; (ii) trừ đi giá trị tài sản (bao gồm cả lợi thế thương mại) được định giá bởi Tổ chức Bảo vệ dựa trên chính sách dự trữ của công ty phá sản và (iii) cộng thêm chi phí chuyển nhượng tạm tính (như chuyển nhượng các hợp đồng bảo hiểm) được Tổ chức bảo vệ chấp thuận.

Tổ chức bảo vệ được đóng góp bởi các công ty bảo hiểm thành viên. Các công ty này có nghĩa vụ phải đóng góp hàng năm cho đến khi mức đóng góp này đạt đến bằng số tiền quy định trong điều lệ thành lập Tổ chức bảo vệ. Các mức đóng góp này phải được đóng trước và giới hạn tổng mức đóng góp cũng như mức đóng góp thường niên của toàn bộ Tổ chức lần lượt là 400 tỷ Yên và 40 tỷ Yên. Nếu chi phí yêu cầu hỗ trợ tài chính vượt quá mức đóng góp thường niên của Tổ chức, Tổ chức bảo vệ người được bảo hiểm có thể mượn từ các tổ chức tín dụng khác số tiền tối đa là 460 tỷ Yên nếu được sự phê duyệt của Phó Thủ tướng hoặc Bộ trưởng Bộ Tài chính.

Thêm vào đó, để phòng trường hợp các chi phí yêu cầu hỗ trợ bị nghi ngờ và khoản nợ của Tổ chức bảo vệ vượt quá 460 tỷ Yên, Nhật đã thiết lập một hệ thống cho phép Tổ chức bảo vệ nhận được từ

Chính phủ khoản tiền hỗ trợ bằng toàn bộ giá trị hoặc một phần chi phí cần thiết cho quá trình làm thủ tục phá sản của một công ty bảo hiểm trong suốt giai đoạn từ tháng 4 năm 2006 đến tháng 3 năm 2012. Số tiền hỗ trợ này phải nằm trong phạm vi cho phép của Ngân sách và phải được sự phê duyệt của Thủ tướng hoặc Bộ trưởng Bộ Tài chính với các yêu cầu pháp lý đi kèm.

Trong hệ thống cũ của Tổ chức bảo vệ, công ty bảo hiểm hỗ trợ và Tổ chức bảo vệ sẽ chi trả cho sự thâm hụt của công ty bảo hiểm phá sản. Tuy nhiên, theo hệ thống mới, Tổ chức bảo vệ sẽ chi trả cho sự thâm hụt này trên cơ sở hợp tác với Công ty bảo hiểm hỗ trợ và người được bảo hiểm. Điều này cho phép Công ty hỗ trợ nắm giữ quá trình tái cấu trúc, trong đó bao gồm việc xử lý các khiếu nại về tổ chức và lao động trong hệ thống tài chính của mình.

3. Quá trình phá sản của Tổ chức bảo vệ người được bảo hiểm Nhật Bản

Do chịu ảnh hưởng với sự sụt giảm nhanh chóng và kéo dài của lãi suất và giá cổ phiếu, 7 công ty bảo hiểm, bao gồm cả Nissan Life đã bị phá sản hàng loạt trong giai đoạn từ năm 1997 đến năm 2001. Tuy nhiên, do bài viết có hạn cho nên phần này sẽ chỉ tập trung phân tích trường hợp của Nissan Life, công ty bảo hiểm đầu tiên có thủ tục phá sản tiến hành theo Luật Kinh doanh bảo hiểm và công ty Chiyoda Life, công ty được xử lý theo Luật phục hồi dưới sự hướng dẫn của Tòa Án.

Nissan Life bị đình chỉ hoạt động và phá sản vào tháng 4 năm 1997 do đã bán một số lượng lớn các sản phẩm bảo hiểm cá nhân dành cho người về hưu với lãi suất giả định cao và thất bại trong việc quản lý các tài sản, trong đó bao gồm việc đầu tư chứng khoán quá mức. Mức thất thoát của công ty lên tới 302,9 tỷ Yên. Do không có công ty nào chịu đứng ra để bảo trợ cho các hợp đồng bảo hiểm của Nissan Life, Tổ chức bảo hiểm nhân thọ của Nhật đã thành lập một chi nhánh của mình là “Aoba Life”, thông qua đó đã cung cấp hỗ trợ tài chính lên đến 200 tỷ Yên. Khi khoản dự trữ cho việc thi hành chính sách đã được thông qua, tất cả các lãi suất giả định cho gói bảo hiểm về hưu trí cũng như bảo hiểm cá nhân đã được giảm xuống 2,75%. Trong một nỗ lực hạn chế việc thất thoát của quỹ, một hệ thống đã được đưa ra, trong đó quy định với các hợp đồng kết thúc trước thời hạn, giá trị hoàn trả sẽ bị giảm xuống. Việc giảm chi phí đền bù cho người được bảo hiểm đã bảo vệ chính sách dự phòng và lãi suất 2,75% thì không quá thấp so với các mức lãi suất hiện hành.

Ngược lại, Công ty Chiyoda Life buộc phải tổ chức quá trình tái cấu trúc, thay vì việc phải làm các

thủ tục phá sản theo Luật Kinh doanh bảo hiểm. Để giảm trách nhiệm pháp lý, bên cạnh chính sách dự trữ, khiếu nại về tái cấu trúc cũng như những khiếu nại về lao động được ưu tiên cắt giảm. Để trang trải khoản thâm hụt xấp xỉ 595 tỷ Yên, chính sách dự trữ được giảm xuống còn 90% và lãi suất giả định giảm xuống 1.5% đi kèm với cắt giảm 100% khiếu nại về tái cấu trúc và cắt giảm 25-30% khiếu nại về lao động. Khi lợi thế cạnh tranh được định giá là 320 tỷ Yên, Tổ chức bảo vệ đã không cung cấp một khoản hỗ trợ tín dụng nào. Trong trường hợp này, gánh nặng rất lớn đặt trên vai những người được bảo hiểm trong nỗ lực bù đắp sự thâm hụt của công ty được bù đắp bằng việc thu tiền từ nhiều nguồn khác nhau.

Doanh thu từ tám công ty bảo hiểm hàng đầu ở Nhật chiếm tới 18% tổng doanh thu của thị trường và sự sụp đổ của họ đã gây ra một tác động rất lớn lên toàn bộ người dân Nhật. Cả nước Nhật và các ngành công nghiệp phải đối với những thách thức lớn trong việc đưa ra quyết định những chính sách bảo hiểm nhân thọ nào sẽ được bảo vệ khi mà nguồn hỗ trợ bị hạn chế. Kể từ khi các sản phẩm bảo hiểm tử kỳ - gói bảo hiểm dùng để hỗ trợ các thành viên còn lại của gia đình sau sự qua đời của trụ cột gia đình- được bán một cách rộng rãi tại Nhật Bản, Chính phủ đã phát triển một hệ thống để bảo vệ không chỉ khoản đặt cọc vào các sản phẩm bảo hiểm mà còn chú trọng vào việc chi trả số tiền bảo hiểm tương ứng.

Bài viết này sẽ thảo luận về điểm phù hợp của Tổ chức bảo vệ những người được bảo hiểm nhân thọ với thị trường bảo hiểm của Việt Nam, dựa trên những kinh nghiệm Nhật Bản có được khi hàng loạt các công ty bảo hiểm lớn của Nhật phá sản. Chương sau sẽ đề cập đến tình hình thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay và trong tương lai.

4. Thị trường nhân thọ của Việt Nam hiện nay

Thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam bắt đầu khi Bảo Việt- một công ty phi nhân thọ mở rộng việc kinh doanh sang lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ vào năm 1996 (tư nhân hóa vào năm 2007 và 18% cổ phiếu của Công ty bán lại cho Sumitomo vào năm 2012). Các công ty nội địa liên kết với nước ngoài và 100% vốn nước ngoài bắt đầu đổ xô vào thị trường năm 1999. Đến tháng 3 năm 2014, chỉ có 02 công ty là công ty nội địa và có liên kết với nước ngoài, 11 công ty còn lại hoàn toàn thuộc quyền sở hữu của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Dựa trên bối cảnh này, có thể nhận định rằng (i) các công ty nội địa Việt Nam với số vốn nhỏ rất khó để có thể gia nhập vào thị trường vốn đã đòi hỏi một lượng vốn lớn, (ii) các công ty nước ngoài có khả năng vượt trội về sản phẩm và các kênh phát triển kinh doanh, đóng góp vào sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam. Trên thực tế, những công ty bảo hiểm nước ngoài gia nhập vào thị trường bảo hiểm nhân thọ vào năm 2000 và đã đóng góp vào sự phát triển của thị trường, bao gồm cả việc đa dạng hóa

Bảng 1: So sánh thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam với thế giới

		Tổng doanh thu (P:100m\$)	Thị phần (với thế giới, %)	So với GDP danh nghĩa (%)	B.quân (dollars)	Thay đổi giá Tính từ 2003 dựa trên GT đồng nội tệ	Thay đổi giá Tính từ 2003 dựa trên GT USD
2012	Bắc Mỹ	619,538	23.64	3.57	1776.8	-	1.23
	Châu Âu	876,444	33.44	3.89	996		1.50
	Châu Á	957,712	36.54	4.09	229.8		1.83
	Nhật	524,372	20.01	9.17	4125.5	1.01	1.38
	Trung Quốc	141,208	5.39	1.70	102.9	3.31	4.36
	Việt Nam	882	0.03	0.63	9.8	2.96	2.66
2003	Bắc Mỹ	503,759	30.12	4.25	1565.7	-	-
	Châu Âu	584,705	34.96	4.64	726.9		
	Châu Á	522,340	31.23	5.74	140.1		
	Nhật	381,335	22.8	8.61	3002.9		
	Trung Quốc	32,422	1.94	2.30	25.1		
	Việt Nam	331	0.02	0.87	4.1		

Nguồn: Swiss Re (2004, 2013)

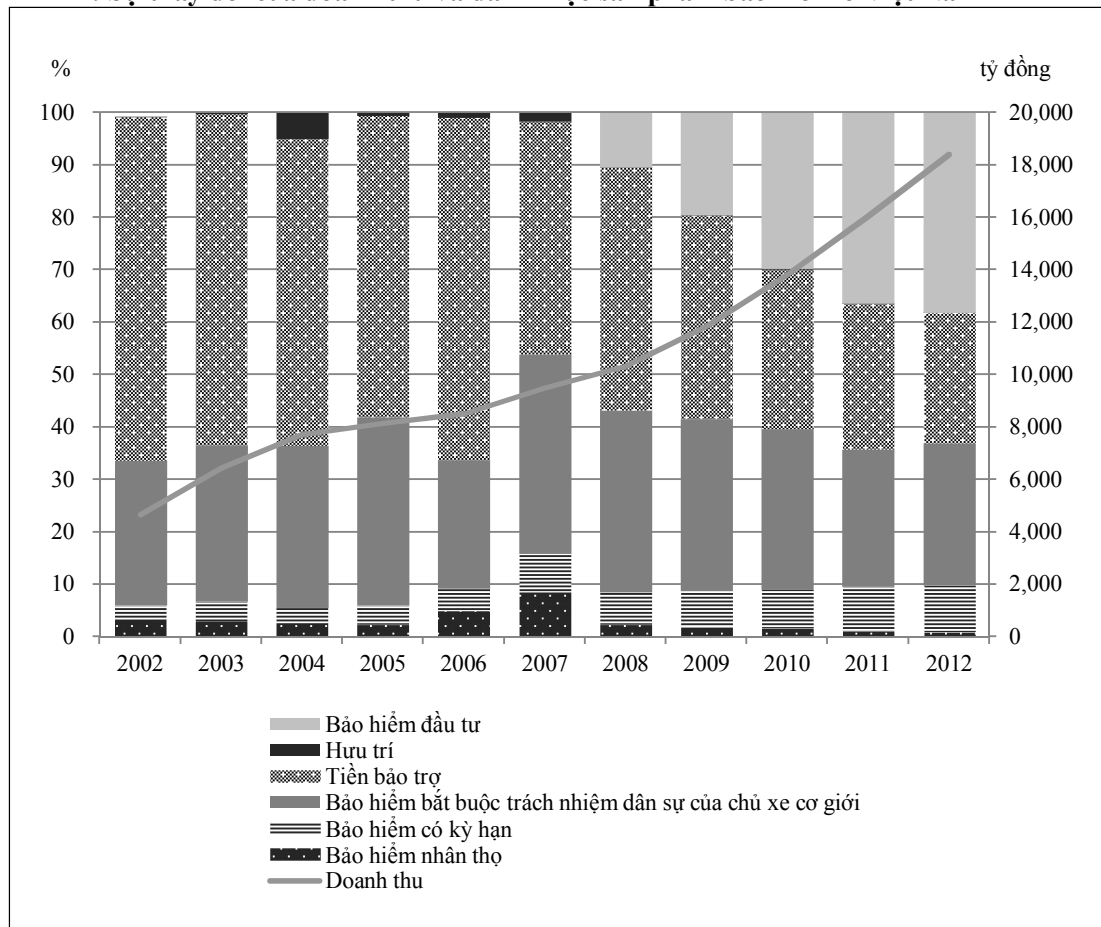
các sản phẩm nhân thọ. Thị trường nhân thọ của Việt Nam phát triển nhanh chóng khi quy mô kinh doanh của thị trường gia tăng.

Như mô tả ở hình 1, doanh thu bảo hiểm của Việt Nam tăng trưởng đều đặn với mức tăng bình quân là 13.8% từ năm 2006 đến năm 2012. Mức tăng trưởng 2 con số tiếp tục được duy trì ngoại trừ năm 2005 và năm 2006. Nguyên nhân của sự sụt giảm ở 2 năm này là do (i) lãi suất của các sản phẩm bảo hiểm thấp hơn so với lãi suất tiền gửi ngân hàng và vàng trong khi chính sách về bảo hiểm với xu hướng tiết kiệm cao kìm vào những năm 2000 đạt độ chín. Kết quả là một số lượng lớn các hợp đồng bảo hiểm đã ký kết bị hủy bỏ; (ii) do việc biến thủ tiền của một chuyên viên bán bảo hiểm đã bị phát hiện, khiến cho các công ty bảo hiểm mất đi sự tin cậy của khách hàng. Tỷ lệ doanh thu từ bảo hiểm dưỡng lão và bảo hiểm hưu trí trên tổng doanh thu rơi xuống dưới mức 50% lần đầu tiên trong năm 2007. Tuy nhiên, sự việc gian lận đã góp phần giúp dịch chuyển doanh số bán hàng từ các sản phẩm dựa trên tiền gửi thông thường đến các sản phẩm bảo hiểm chi trả như bảo hiểm trọn đời hay bảo hiểm định kỳ, và dẫn đến sự ra đời của một

hệ thống thông tin giữa những chuyên viên bán hàng trong tổ chức bảo hiểm. Do vậy, mặc dù thị trường Việt Nam còn rất non trẻ, nhưng kết cấu sản phẩm và kênh bán hàng đã có sự thay đổi lớn. Chính vì vậy, việc đánh giá tương lai của thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam đóng vai trò quan trọng khi Tổ chức bảo vệ người được bảo hiểm ra đời.

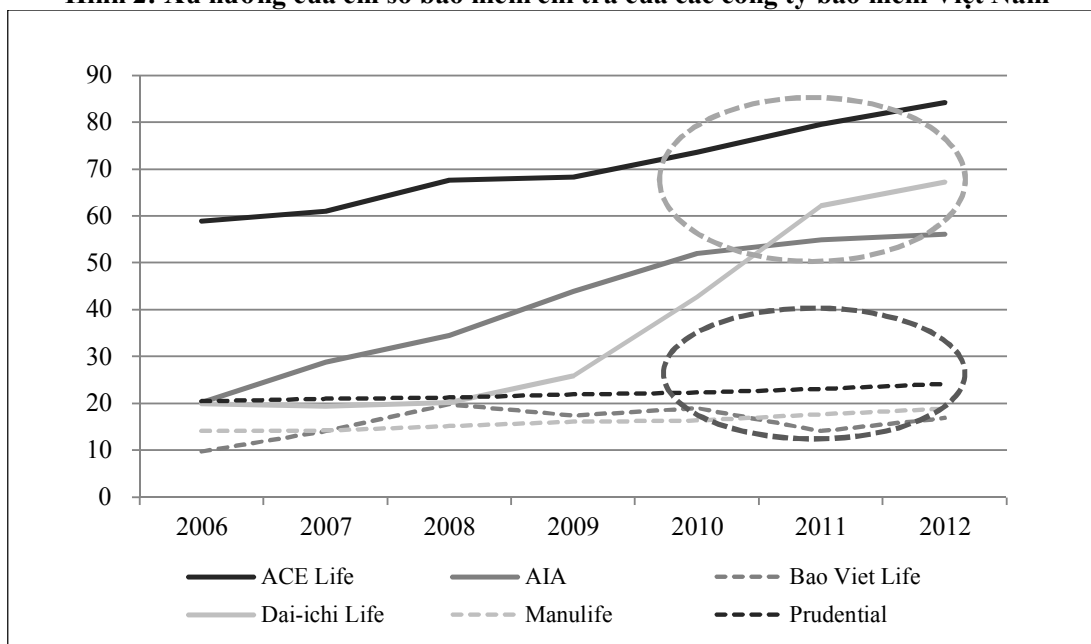
Xu hướng đa dạng hóa sản phẩm được thể hiện rõ ràng hơn thông qua doanh thu bán hàng của mỗi công ty. Bảng 2 cho thấy xu hướng của các chỉ số bảo hiểm chi trả tại các công ty bảo hiểm hàng đầu Việt Nam. Chỉ số đầu tiên được tính bằng giá trị chi trả hợp đồng bảo hiểm chia cho tổng doanh thu. Chỉ số này ở cả 3 công ty ACELife, AIA and Dai-ichi Life đều tăng mạnh từ năm 2008, cho thấy các công ty đã bắt đầu chú trọng đến việc quảng bá các sản phẩm bảo hiểm. Các sản phẩm bảo hiểm phát triển nhanh chóng khi các khách hàng bắt đầu nhận thấy rủi ro liên quan đến gia đình họ cùng với sự gia tăng thu nhập quốc gia. Các sản phẩm bảo hiểm mang lại lợi lớn, vì vậy khi nhu cầu của khách hàng gia tăng trên thị trường, các công ty bảo hiểm sẵn sàng ưu tiên và đưa ra những quảng cáo một cách chiến

Hình 1: Sự thay đổi của doanh thu và danh mục sản phẩm bảo hiểm ở Việt Nam



Nguồn: Dữ liệu thu thập từ Hiệp hội bảo hiểm nhân thọ Nhật Bản

Hình 2: Xu hướng của chỉ số bảo hiểm chi trả của các công ty bảo hiểm Việt Nam



Ghi chú: Chỉ số chi trả được tính toán bằng giá trị chi trả hợp đồng bảo hiểm chia cho tổng doanh thu

lược. Trong khi đó, ba công ty còn lại không hề đi theo xu hướng phát triển tương tự như vậy, từ đó chứng tỏ sự đa dạng trong chiến lược kinh doanh của các công ty bảo hiểm.

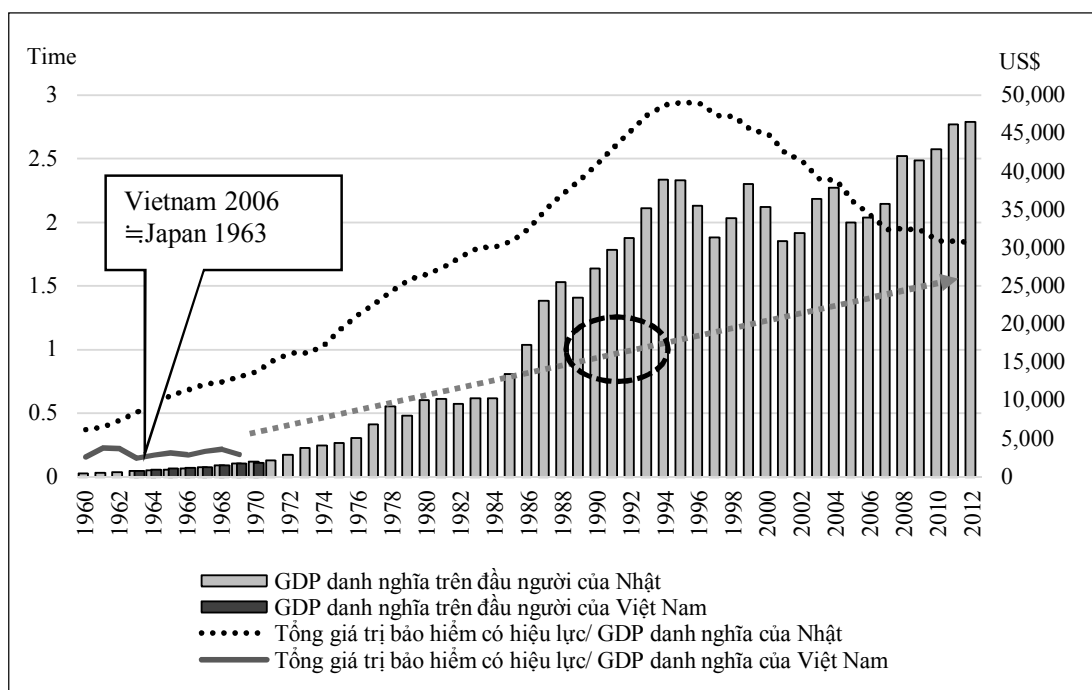
Trong Hình 3, thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam sẽ được so sánh với thị trường Nhật Bản trong một khoảng thời gian dài.

Có thể nhận thấy những sự khác biệt về nền kinh

tế cũng như quy mô thị trường của Việt Nam khi so sánh với Nhật Bản tại thời điểm này, tuy nhiên, thị trường Việt Nam lại không có nhiều điểm khác biệt so với thị trường Nhật Bản vào những năm 1960.

Hình 3 cho thấy quy mô nền kinh tế và khả năng thanh khoản vĩ mô của Nhật Bản từ năm 1960 đến 2012 là sự tăng lên của những số liệu của Việt Nam từ năm 2006 đến 2012. GDP bình quân theo đầu người

Hình 3: Tình hình thị trường Việt Nam trong dài hạn dựa trên xu hướng thị trường của Nhật Bản



Nguồn: Dữ liệu thu thập từ Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và Hiệp hội bảo hiểm Nhật Bản

của Nhật Bản vào năm 1963 gần bằng Việt Nam vào năm 2006, tương ứng với \$758 và \$797. Mặc dù số tiền bảo hiểm của Việt Nam không có sự tăng trưởng nhanh chóng như Nhật Bản, bảo hiểm của Việt Nam vẫn đạt mức tăng 100% trong khoảng thời gian 30 năm tiếp theo (thể hiện trong hình vào khoảng những năm 1990 của Nhật và 2040 của Việt Nam).

Không thể kết luận chắc chắn rằng thị trường Việt Nam sẽ đi theo mô hình của Nhật Bản và Việt Nam sẽ trở thành một siêu cường trong lĩnh vực bảo hiểm trong tương lai, tuy nhiên thị trường bảo hiểm của Việt Nam chắc chắn sẽ tiếp tục tăng trưởng cùng với sự gia tăng của thu nhập.

5. Dự đoán về thị trường bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam

Như đã đề cập ở trên, Tổ chức bảo vệ người được bảo hiểm trong tương lai sẽ phụ thuộc vào mức độ tăng trưởng của thị trường bảo hiểm. Việc dự đoán thị trường bảo hiểm là không dễ bởi như ở Hình 1 và Hình 2, việc dự đoán này phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố từ nhà cung cấp (như kế hoạch marketing của các công ty bảo hiểm), từ yêu cầu của người đưa ra từ chính sách bảo hiểm (như mức thu nhập) và vị thế của chương trình hưu trí công cộng (hưu trí công cộng xác định số lượng hưu trí được bán, và mức chi trả cho mỗi loại hình bảo hiểm giảm trong khi số lượng các sản phẩm bảo hiểm hưu trí gia tăng). Thêm vào đó, một vài những nhân tố khác trong nền kinh tế và xã hội như cúm gia cầm, SARS và những căn bệnh truyền nhiễm khác có thể gây ra những ảnh hưởng. Tuy nhiên, sự tăng trưởng của thị trường bảo hiểm nhân thọ Trung Quốc từ năm 2005 đến 2006 không bị ảnh hưởng lớn bởi sự bùng phát của dịch cúm gia cầm và doanh thu của các chính sách bảo hiểm nhân thọ đã tăng hơn 10%. Do vậy, chúng ta tin tưởng rằng các yếu tố về kinh tế và xã hội còn lớn hơn.

Khả năng thanh khoản vĩ mô, một hệ số đơn giản, được tính bằng cách chia mức bảo hiểm từ vòng theo GDP danh nghĩa có khả năng giải thích rõ ràng về thị trường bảo hiểm. Thêm vào đó, chỉ số này còn cho phép so sánh các thị trường bảo hiểm trên thế giới với nhau nhờ tính đơn giản của nó.

Hệ số này được tính như sau:

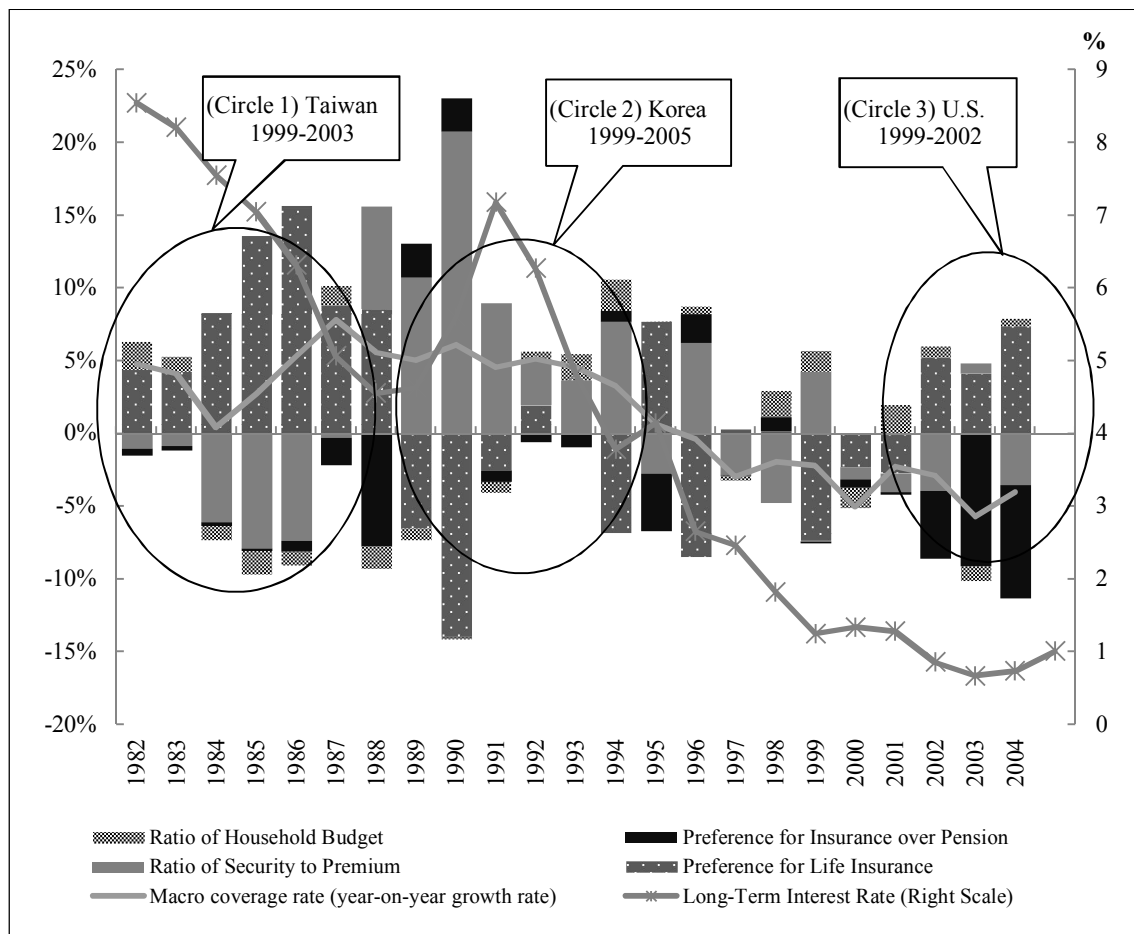
$$\begin{aligned} \text{Hệ số khả năng thanh khoản vĩ mô} &= \\ &= \frac{\text{Số tiền bảo hiểm cá nhân}}{\text{GDP danh nghĩa (tính dựa trên đồng nội tệ)}} \\ &= \frac{(\text{Số tiền bảo hiểm cá nhân} \times \text{Số tiền bảo hiểm hưu trí})}{\text{Số lượng người có thu nhập cá nhân}} \times \frac{\text{SL người mua bảo hiểm}}{\text{SL bảo hiểm cá nhân}} \\ &\quad \times \frac{\text{SL bảo hiểm cá nhân P}}{(\text{Số tiền bảo hiểm cá nhân} \times \text{Số tiền bảo hiểm hưu trí})} \times \frac{\text{Thu nhập danh nghĩa cá nhân}}{\text{GDP danh nghĩa}} \end{aligned}$$

Các chỉ số trên lần lượt được gọi là Hệ số tham chiếu bảo hiểm nhân thọ, Tỷ lệ bảo đảm trên doanh thu, hệ số tham chiếu bảo hiểm hưu trí và hệ số thu nhập hộ gia đình. Theo Kubo (2005), hệ số này cho thấy thị trường bảo hiểm nhân thọ trên toàn thế giới có mối liên kết với nhau khi nhìn vào những thời điểm khác nhau. Hình 4 miêu tả kết quả phân tích cho thấy ảnh hưởng của 4 chỉ số nói trên vào sự thay đổi của Hệ số khả năng thanh khoản vĩ mô ở Nhật trong 25 năm, từ 1982 đến 2004. Hệ số khả năng thanh khoản vĩ mô của Nhật tăng cao vào giữa những năm 1980. Trong giai đoạn này, những biện pháp nới lỏng tài chính được sử dụng để giải quyết cuộc giảm phát kinh tế đi kèm với việc tăng giá của đồng Yên sau Thỏa Ước Plaza. Tại thời điểm đó, lãi suất dài hạn của trái phiếu Chính Phủ giảm từ trên 7% xuống 4%. Tương tự như vậy, trên thị trường tài chính Đài Loan, tỷ lệ chiết khấu chính thức được giảm xuống từ giữa 5% vào năm 1997 xuống dưới 2% vào năm 2003 do các biện pháp đối phó với cuộc khủng hoảng công nghệ và do chịu ảnh hưởng của sự sụt giảm lãi suất trên toàn thế giới. Diễn biến hệ số khả năng thanh khoản của Đài Loan từ năm 1999 đến năm 2003 rất gần với hệ số này ở Nhật Bản trong giai đoạn 1982 đến 1987.

Kể từ đó, các công ty bảo hiểm Nhật bản thay đổi đáng kể những chiến lược kinh doanh của họ, trong đó họ tăng số lượng các sản phẩm bảo hiểm xác nhận bằng cách tăng hệ số bảo đảm trên doanh thu vào đầu những năm 1990. Chiến lược kinh doanh bảo hiểm tương tự cũng đã được các công ty Hàn Quốc sử dụng vào khoảng năm 2000.

Tại Nhật Bản, số lượng các sản phẩm hưu trí tăng nhanh trong năm tài khóa 2002, và nhanh chóng thay đổi hình ảnh của thị trường. Việc bán các sản phẩm hưu trí cá nhân với mức doanh thu cao hơn khiến cho bảo hiểm nhân thọ được ưa thích hơn, nó sẽ tạo ra một sự chuyển đổi tiêu dùng từ bảo hiểm dựa trên tiền gửi sang bảo hiểm hưu trí, dẫn đến việc sụt giảm của hệ số bảo đảm trên doanh thu. Điều này cũng tương tự như những gì đã xảy ra ở Mỹ trong giai đoạn 1999 đến 2002. Như vậy, hệ số khả năng thanh khoản vĩ mô thể hiện rằng thị trường bảo

Hình 4: Hệ số thanh khoản vĩ mô của Nhật Bản và mối quan hệ với các quốc gia khác



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên dữ liệu từ Swiss Re (2004, 2013); Hiệp hội bảo hiểm nhân thọ Nhật Bản.

hiểm ở những quốc gia khác nhau có sự liên kết tại những thời điểm khác nhau.

Theo Kubo (2005), trong rất nhiều những nhân tố kinh tế và xã hội có thể ảnh hưởng lên hệ số khả năng thanh toán vĩ mô, hệ số này ở mỗi một quốc gia có thể được tính toán dựa trên công thức sử dụng: (i) GDP danh nghĩa tính trên đầu người (dựa trên USD) như nhân tố thu nhập và (ii) sự khác biệt trong tỷ lệ tham gia lực lượng lao động giữa nam và nữ - nhân tố xã hội (nữ là yếu tố độc lập). Do bản phân tích này chỉ bao gồm 2 quốc gia: Nhật Bản và Việt Nam, tác giả sẽ ước tính hệ số khả năng thanh toán trung bình dựa trên số liệu của 5 quốc gia Châu Á ở 5 giai đoạn phát triển khác nhau, sau đó dự đoán hệ số khả năng thanh toán của thị trường chứng khoán Việt Nam trong tương lai. Năm quốc gia này bao gồm Nhật Bản (bao gồm cả bảo hiểm nhân thọ bưu chính), Đài Loan, Hàn Quốc, Thái Lan và Việt Nam. Thời gian nghiên cứu là 33 năm từ năm 1980 đến 2012 tại Nhật, 11 năm từ 2001 đến 2011 tại Đài Loan, 14 năm từ 1999 đến 2012 tại Hàn Quốc, 8 năm từ 2004 đến 2011 tại Thái Lan và 12 năm từ 2001 đến 2012 tại Việt Nam. Tổng số mẫu là 78.

Sản phẩm phân tích là bảo hiểm cá nhân và hưu trí cá nhân. Trong rất nhiều biến giải thích, tác giả đã chọn những biến có độ chính xác cao hơn, bao gồm có 7 biến tất cả: 3 biến đóng vai trò nhân tố kinh tế: GDP danh nghĩa (đơn vị USD), GDP danh nghĩa (đơn vị VND) và thu nhập bình quân đầu người (đơn vị USD). Tỷ lệ người cao tuổi (tỷ lệ người từ 65 tuổi trở lên) như nhân tố xã hội, và 3 nhân tố khác bao gồm tỷ lệ nam giới tham gia vào lực lượng lao động, tỷ lệ nữ giới tham gia vào lực lượng lao động và tỷ lệ nam giới/ nữ giới tham gia vào lực lượng lao động tham gia vào lực lượng lao động (khi tỷ lệ nữ giới tham gia vào lực lượng lao động lực lượng tăng, nhu cầu về bảo hiểm cho gia đình giảm).

Đầu tiên, chúng ta cho tiến hành một phân tích hồi quy đơn cho từng biến trong số 7 biến ở trên. Sau đó chúng ta xem khả năng kết hợp giữa các biến và kết hợp 2 biến có khả năng giải thích cao hơn so với phân tích hồi quy đơn. Chúng ta tiến hành một phân tích hồi quy đa biến với các biến kết hợp. Để tăng sự chính xác của dự đoán, độ tự do của biến đơn (R^2 0.6 hoặc cao hơn) và biến kép (R^2 0.75 hoặc

cao hơn) đã được điều chỉnh theo logarit, nhờ vậy, khả năng giải thích đã tốt lên rất nhiều. Các số liệu chuyển đổi thành hàm ba biến và được sử dụng trong phân tích hồi quy đa biến.

Phân tích hồi quy đơn biến chỉ ra rằng thu nhập bình quân trên đầu người, tỷ lệ nữ giới tham gia vào lực lượng lao động và tỷ lệ nam giới/nữ giới tham gia lực lượng lao động là những biến có khả năng giải thích cao. Phân tích hồi quy đa biến với 2 biến kết hợp là (1) tỷ lệ người cao tuổi (từ 65 tuổi trở lên) và GDP danh nghĩa (đơn vị USD); (2) tỷ lệ nữ giới tham gia vào lực lượng lao động và GDP danh nghĩa (đơn vị USD); (3) tỷ lệ nam giới tham gia lực lượng lao động và GDP danh nghĩa (đơn vị USD) and (4) tỷ lệ nam giới/nữ giới tham gia lực lượng lao động và GDP danh nghĩa (đơn vị USD) là những biến có khả năng giải thích cao.

Từ những cặp biến này, chúng tôi chọn ra những cặp có giá trị R² nhỏ nhất và một lỗi nhỏ trong đó độ tự do đã được điều chỉnh, và cuối cùng đã lựa chọn được 2 phương trình: (1) Mẫu 21 với “tỷ lệ nam

giới/nữ giới tham gia lực lượng lao động và “GDP danh nghĩa (đơn vị USD) và (2) Mẫu 22 “tỷ lệ nữ giới tham gia vào lực lượng lao động và GDP danh nghĩa (đơn vị USD).

Mặc dù chúng tôi tiến hành dự đoán với 3 biến phụ thuộc bao gồm 1 yếu tố xã hội “Tỷ lệ người cao tuổi từ 65 tuổi trở lên” (Mẫu 23 và 24), t-value của biến quá thấp để chấp nhận. Vì vậy, cuối cùng chúng tôi lựa chọn 2 mẫu trên, mỗi mẫu bao gồm 2 biến. Trong số tất cả các mẫu, 24 mẫu lựa chọn được liệt kê ở bảng 2.

Cuối cùng, sau các bước miêu tả trên, chúng tôi thu được 2 phương trình, và việc dự đoán sẽ thực hiện dựa trên 2 phương trình này. Giá trị ước tính và giá trị thực tế của hệ số khả năng thanh khoản vĩ mô với mỗi quốc gia được trình bày ở Hình 5. Mặc dù sự biến động của 2 giá trị ước tính tương tự nhau, so với giá trị thực tế, giá trị ước tính của Mẫu 21 có sự tương đồng cao hơn so với mẫu 22. Các thị trường bảo hiểm tại Nhật Bản và Hàn Quốc có xu hướng phát triển khi giá trị ước tính của 2 thị trường này

Bảng 2: Kết quả dự đoán của hệ số thanh khoản vĩ mô

	model (1)	model (2)	model (3)	model (4)	model (5)
Dependent variable	Macro coverage rate				
Explanatory Variable 1	65 over	GDP(L)	GDP(D)	GDP(1)	Labor: M
Parameter	0.18112	0.00000	0.00051	0.00008	-0.12483
t-value	8.0811	1.0305	10.4027	13.9577	-4.6576
Explanatory Variable 2	—	—	—	—	—
Parameter	—	—	—	—	—
t-value	—	—	—	—	—
Constant term	0.02861	2.01463	1.17200	0.61130	11.57796
t-value	0.1030	12.1199	9.0618	4.6429	5.6773
Adjusted for degrees of freedom R ²	0.45508	0.00081	0.58202	0.71568	0.21183
Standard error of the mean	0.94584	1.28079	0.82839	0.68322	1.13753
	model (6)	model (7)	model (8)	model (9)	model (10)
Dependent variable	Macro coverage rate				
Explanatory Variable 1	Labor: W	L: M-W	65 over	65 over	65 over
Parameter	-0.11471	0.15044	-0.16074	-0.03869	0.08160
t-value	-12.9678	11.5139	-4.4481	-0.7838	4.3771
Explanatory Variable 2	—	—	GDP(1)	GDP(D)	Labor: W
Parameter	—	—	0.00013	0.00060	-0.09058
t-value	—	—	10.3277	4.8557	-9.3649
Constant term	8.35954	-1.11503	1.47921	1.45319	6.10987

t-value	17.0725	-3.8097	6.4886	3.8098	9.0313
Adjusted for degrees of freedom R ²	0.68464	0.63082	0.77203	0.57988	0.74546
Standard error of the mean	0.71954	0.77852	0.61178	0.83049	0.64644
	model (11)	model (12)	model (13)	model (14)	model (15)

Dependent variable	Macro coverage rate				
Explanatory Variable 1	65 over	L: M-W	Labor: M	Labor: W	L: M-W
Parameter	0.10105	0.10005	-0.02251	-0.06328	0.08196
t-value	5.6580	7.79461	-1.2323	-6.5908	7.1116
Explanatory Variable 2	L: M-W	GDP(D)	GDP(1)	GDP(1)	GDP(1)
Parameter	0.11521	0.00030	0.00008	0.00005	0.00005
t-value	9.10803	6.70106	11.70973	7.50780	9.38365
Constant term	-1.51732	-0.58961	2.39216	4.63807	-0.65720
t-value	-5.9110	-2.3982	1.6486	7.4807	-3.1951
Adjusted for degrees of freedom R ²	0.73781	0.76600	0.71760	0.81755	0.82792
Standard error of the mean	0.65608	0.61981	0.68090	0.54729	0.53151
	model (16)	model (17)	model (18)	model (19)	model (20)

Dependent variable	LN (Macro coverage rate)				
Explanatory Variable 1	GDP(1)	Labor: W	L: M-W	65 over	L: M-W
Parameter	0.83045	-6.93776	2.64781	-0.44824	1.90907
t-value	30.2997	-28.5529	20.6127	-2.8150	8.2970
Explanatory Variable 2	—	—	—	GDP(1)	GDP(D)
Parameter	—	—	—	0.93710	0.22863
t-value	—	—	—	20.33464	3.74757
Constant term	-3.20780	12.16110	-3.29630	-3.17932	-2.99785
t-value	-28.6803	28.8836	-19.5583	-29.5607	-17.1414
Adjusted for degrees of freedom R ²	0.92254	0.91361	0.84627	0.92901	0.86879
Standard error of the mean	0.13707	0.14476	0.19310	0.13122	0.17840
		model (21)	model (22)	mode (23)	model (24)

Dependent variable	LN (Macro coverage rate)				
Explanatory Variable 1		L: M-W	Labor: W	Labor: W	L: M-W
Parameter		0.97016	-3.40539	-3.23533	0.90111
t-value		6.2407	-7.5712	-6.7702	5.4428
Explanatory Variable 2		GDP(1)	GDP(1)	GDP(1)	GDP(1)
Parameter		0.57447	0.45650	0.50857	0.63360
t-value		12.2940	8.5197	6.9624	9.2951
Explanatory Variable 3		—	—	65 over	65 over

Parameter	—	—	-0.14036	-0.17194
t-value	—	—	-1.0480	-1.1885
Constant term	-3.43542	4.19992	4.19992	-3.43542
t-value	-34.928	4.2766	4.2766	-34.9283
Adjusted for degrees of freedom R ²	0.94834	0.95551	0.95557	0.94862
Standard error of the mean	0.11194	0.10388	0.10381	0.11164

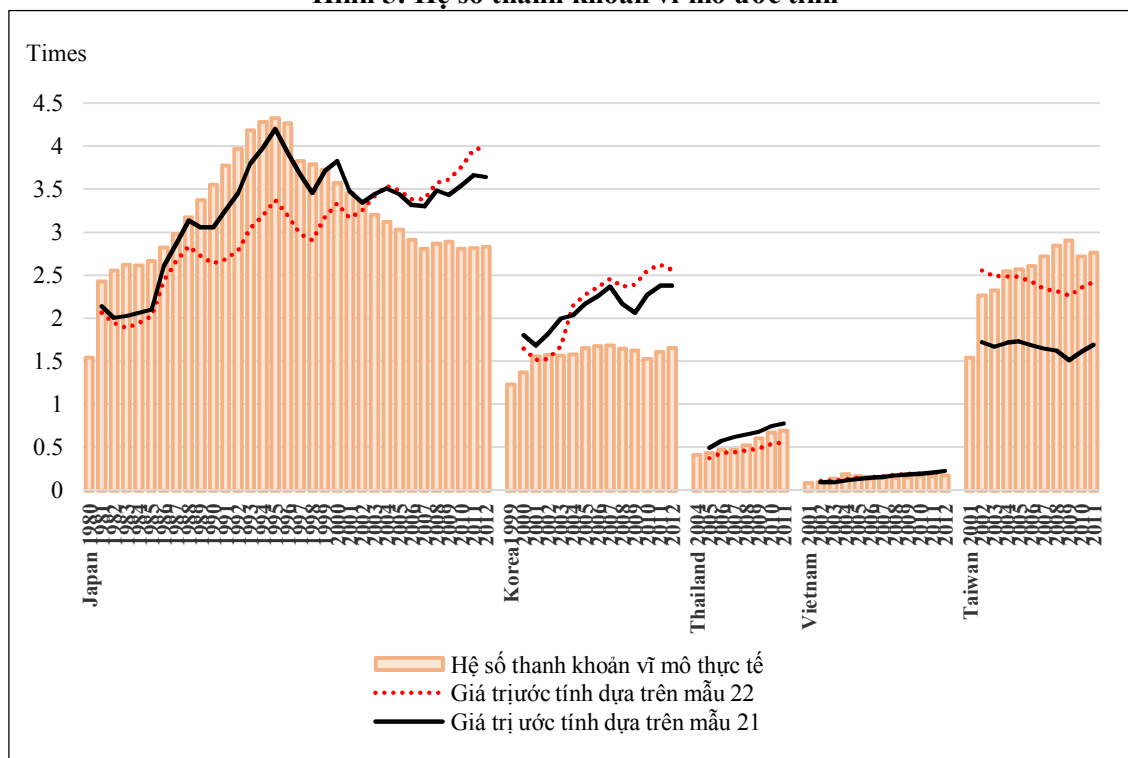
vượt qua giá trị thực. Ngược lại, thị trường Đài Loan có thể là thị trường mở rộng quá mức khi giá trị ước tính của nó thấp hơn với giá trị thực. Vì giá trị dự đoán của Việt Nam gần bằng với giá trị thực tế, giá trị ước tính sẽ được tính toán thông qua phương pháp ngoại suy.

Chúng ta sẽ tiến hành dự đoán về quy mô thị trường bảo hiểm Việt Nam trong thập niên tới, sử dụng Mô hình 21 và 22. GDP danh nghĩa, một trong những biến giải thích được chia thành GDP giảm phát và GDP thực tế. Từ góc nhìn của các nhà cung cấp, tốc độ tăng trưởng của GDP thực tế là sự tổng hợp của 3 yếu tố: “Tỷ lệ tăng dân số” “tỷ lệ tăng trưởng vốn” và “đổi mới công nghệ”. Để có thể có được các giá trị ngoại suy, tác giả đã giả định rằng tổng tốc độ tăng trưởng, bao gồm tốc độ tăng trưởng vốn và đổi mới công nghệ sẽ giảm 0.1% mỗi năm từ 4.5% đến 3.5% trong vòng 10 năm sau kể từ 2012

do tổng tốc độ tăng trưởng của Việt Nam vào năm 2012 là 4.8% và trong suốt một thập kỷ qua, nền kinh tế đang trong xu hướng giảm. Dân số được giả định sẽ tăng 1.1% mỗi năm như tốc độ tăng hiện nay. Chỉ số giá tiêu dùng CPI được sử dụng như chỉ số giảm phát GDP. Chỉ số giảm phát được giả định sẽ tăng 8% bởi chỉ số giá tiêu dùng đã tăng trung bình khoảng 9% trong suốt thập kỷ qua. Vì vậy, tốc độ GDP của Việt Nam trong năm tài khóa 2022 sẽ là 4.7% và tốc độ tăng GDP danh nghĩa là 12.5%.

Tác giả hi vọng rằng sự khác biệt trong tỷ lệ nam và nữ tham gia vào lực lượng lao động sẽ theo mô hình của Nhật Bản, và sự khác biệt này ở Việt Nam sẽ tăng 0.1% mỗi năm (bằng 1/3 so với Nhật) so với tốc độ tăng của Nhật là 2.8% trong giai đoạn 1961–1971. Bằng cách sử dụng giá trị ngoại suy, tỷ lệ khả năng thanh khoản vĩ mô của Việt Nam sẽ tăng từ 0.18 lần vào năm 2012 đến khoảng 0.37 lần (Mẫu

Hình 5: Hệ số thanh khoản vĩ mô ước tính



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên dữ liệu từ Swiss Re (2004, 2013); Hiệp hội bảo hiểm nhân thọ Nhật Bản.

22) và 0.42 (mẫu 21) vào 10 năm sau (vào năm 2023). Điều này tương tự như việc thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ tăng trưởng nhanh chóng cùng với sự gia tăng thu nhập. Hệ thống tổ chức của Quỹ bảo vệ những người được bảo hiểm Việt Nam được xây dựng trên giả thuyết rằng thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ tăng trưởng trong tương lai.

6. Những biện pháp nâng cao Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm Việt Nam

Theo những kinh nghiệm của Tổ chức bảo vệ của Nhật đã nêu ở phần 1 và 2 cũng như những dự đoán về thị trường bảo hiểm của Việt Nam ở phần 4, Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm ở Việt Nam hiện đã có 4 vấn đề sau:

Đầu tiên, Quỹ phải đảm bảo được rằng những hợp đồng bảo hiểm của một công ty bảo hiểm bị phá sản sẽ được công ty bảo trợ tiếp nhận để đảm bảo các hợp đồng này sẽ vẫn được tiếp tục. Mức độ bồi thường tại thời điểm công ty phá sản sẽ được định giá khác nhau dựa trên các loại sản phẩm khác nhau. Mức độ định giá của các sản phẩm dựa trên tiền gửi được tính bằng 90% theo chính sách bồi hoàn phải được thanh toán bằng tiền mặt tại thời điểm phá sản (số dư của tài khoản dành cho bảo hiểm đầu tư) trong khi việc bồi thường cho các sản phẩm bảo hiểm chi trả là số tiền tương ứng với phí bảo hiểm tính từ thời điểm phá sản đến thời điểm đáo hạn của các chính sách có liên quan. Đối với sản phẩm bảo hiểm chi trả, những người được bảo hiểm có thể không được mua những sản phẩm mới với cùng mức giá như trước bởi vì phí bảo hiểm sẽ tăng do lão hóa dân số và tình trạng sức khỏe, kể cả khi mức phí của khoản thời gian bảo hiểm còn lại đã được hoàn trả. Như đã thảo luận ở phần trước, ngân sách gia đình sẽ dịch chuyển từ tiết kiệm sang bảo hiểm, và thị trường của sản phẩm bảo hiểm chi trả sẽ tăng lên nhanh chóng trong tương lai. Chức năng bảo hiểm chứ không phải chức năng huy động là tài sản duy nhất không tìm thấy ở trong những sản phẩm tài chính khác của bảo hiểm nhân thọ. Và vì vậy, nếu một công ty bảo hiểm tư nhân thất bại trong việc thực hiện chức năng bảo hiểm, Chính phủ do vậy sẽ thực hiện vai trò này thông qua việc sử dụng chính sách phúc lợi xã hội do đây được coi vấn đề công cộng. Các nguồn lực tài chính cần thiết cho các sản phẩm bảo hiểm chi trả thường nhỏ hơn các sản phẩm dựa trên tiền gửi, chính vì vậy, việc đặt trọng tâm vào mức bồi hoàn các sản phẩm được kỳ vọng. Ở Nhật Bản, mức bồi hoàn theo luật dự trữ đối với hợp đồng có lãi suất vay cao hơn sẽ được ấn định dưới 90% để ưu tiên cho việc sử dụng sản phẩm bảo hiểm chi trả.

Thứ hai, phải làm sao để có thể đảm bảo các nguồn lực hỗ trợ cho hoạt động của Quỹ. Các công ty bảo hiểm đóng góp vào hệ thống trả góp mỗi năm cho đến khi số đóng góp đạt 3% tổng giá trị tài sản. Tuy nhiên, số vốn này sẽ không đủ nếu như các công ty bảo hiểm rơi vào tình trạng phá sản hàng loạt như đã xảy ra tại Nhật Bản. Đó là lý do vì sao hệ thống mới trở nên cần thiết để có thể tăng gánh nặng lên người được bảo hiểm và mượn quỹ tạm thời từ các nguồn phía bên ngoài. Thêm vào đó, điều quan trọng là các quỹ công cộng bơm tiền vào để phục vụ nhu cầu của một số lượng lớn các quỹ, mặc dù khả năng xảy ra là rất thấp. Tại Nhật Bản, trong một khoảng thời gian từ tháng 4 năm 2006 đến tháng 3 năm 2009, khi nguy cơ phá sản của các công ty bảo hiểm tăng cao, một quy định đã được áp dụng cho phép Công ty bảo hiểm nhận khoản tài trợ từ Chính phủ với số tiền hơn 460 tỷ Yên được đóng góp bởi thành phần tư nhân. Các khoản vay Chính phủ cam kết còn được áp dụng cho vay cá nhân.

Hơn nữa, người được bảo hiểm của một công ty bảo hiểm bị phá sản chắc chắn là nạn nhân, người đáng được bồi thường đồng thời cũng phải chịu trách nhiệm vì đã lựa chọn công ty bảo hiểm đó. Việc giảm dự trữ chính sách và lãi suất thấp hơn giá định đó phải được phản ánh trên số tiền bảo hiểm trong tương lai. Các nguồn tài chính của Quỹ Bảo vệ đến từ người được bảo hiểm của những công ty bảo hiểm minh bạch, và gánh nặng của họ cần phải trở nên càng nhẹ càng tốt, trong khi sự gia tăng gánh nặng về bảo hiểm của công ty bảo hiểm phá sản là không thể tránh khỏi.

Việc giảm lãi suất giả định dẫn đến sự sụt giảm các khoản bảo hiểm của hợp đồng bảo hiểm tiền gửi, điều mà sau đó sẽ bảo vệ các hợp đồng bảo hiểm chi trả hơn là hợp đồng bảo hiểm tiền gửi dựa. Như đã phân tích trong phần 4, thị trường của sản phẩm bảo hiểm chi trả tại Việt Nam có khả năng bùng nổ tăng trưởng, việc Tổ chức bảo vệ sẽ tập trung bảo vệ sản phẩm bảo hiểm chi trả rất phù hợp với thị trường trong tương lai. Tại Nhật Bản, để ép các chi phí cần thiết để xử lý phá sản xuống, lãi suất giả định được cắt từ 3-5,5% của lãi suất ban đầu xuống khoảng 1%, như trong “Lãi suất giả định sau khi giảm”.

Tất nhiên, trước khi áp đặt gánh nặng nặng hơn lên những người được bảo hiểm bao gồm cắt giảm chính sách dự trữ và lãi suất giả định, các thông tin cần thiết phải được cung cấp cho khách hàng để họ có thể lựa chọn một công ty bảo hiểm thích hợp. Cần phải đảm bảo rằng các công ty bảo hiểm tiết lộ những thông tin của họ. Nói cách khác, một hệ

thông công bố thông tin chính thức về các công ty bảo hiểm phải được phát triển như là một điều kiện tiên quyết cho việc thành lập một hệ thống bảo vệ bảo hiểm theo đó người mua bảo hiểm được yêu cầu phải chia sẻ gánh nặng.

Luật Kinh doanh bảo hiểm của Nhật Bản áp đặt việc tiết lộ thông tin về các công ty bảo hiểm, và các công ty này phải chuẩn bị tài liệu thông tin để mô tả công việc kinh doanh và tài sản của họ mỗi năm. Các văn bản công bố thông tin không chỉ có sẵn trên các trang web của các công ty bảo hiểm mà còn được giữ trong trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng lĩnh vực của họ và các trang web kinh doanh khác để người được bảo hiểm có thể dễ dàng truy cập. Để khuyến khích các công ty bảo hiểm nhân thọ để tiết lộ thêm thông tin, Hiệp hội Bảo hiểm nhân thọ đã thành lập các “Tiêu chí công bố”, trong đó yêu cầu công ty bảo hiểm tự nguyện tiết lộ những điều được coi là cần thiết hoặc đặc biệt theo quy định của pháp luật.

Ba là để giảm các chi phí cần thiết cho việc chuyển nhượng hợp đồng, Quỹ Bảo vệ phải có các kỹ năng cần thiết cho việc đánh giá giá trị lợi thế thương mại và tài sản của một công ty bảo hiểm nhân thọ cứu trợ. Công việc này sẽ được thực hiện sau khi tính toán mức thâm hụt của các công ty bảo hiểm phá sản và ước tính thu nhập dự kiến công ty bảo hiểm cứu trợ sẽ đạt được từ việc chuyển nhượng. Quỹ bảo vệ nên bắt đầu phát triển nguồn nhân lực có chuyên môn nêu trên từ bây giờ.

Thứ tư, Việt Nam phải thiết lập một hệ thống hiệu quả để đánh giá tính hợp lý của các công ty bảo hiểm nhằm phát hiện trước bất kỳ khả năng phá sản của một công ty bảo hiểm và xử lý công ty này trong

giai đoạn đầu, cùng lúc với việc khi phát triển một hệ thống của Quỹ Bảo vệ. Yêu cầu kỹ quỹ khả năng thanh toán được đưa ra theo quy định của Luật 2007 tại Việt Nam, trong đó, nội dung chính là tiếp tục xác nhận hiệu lực của các quy định bảo đảm an toàn hiện nay và phản ánh mọi thay đổi trên thị trường về các chỉ số lành mạnh.

7. Kết luận

Hiện nay, thị trường bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam có quy mô nhỏ, tuy nhiên, thị trường này có khả năng mở rộng nhanh chóng, chủ yếu trên thị trường bảo hiểm chi trả, phù hợp với sự tăng trưởng kinh tế trong tương lai của đất nước. Các phương pháp tiếp cận hiện có của Quỹ Bảo vệ, trong đó việc chấm dứt hợp đồng bảo hiểm chỉ được thực hiện bằng cách bồi thường cho người được bảo hiểm phải được thay thế bằng một cách thức mới nhấn mạnh vào đặc điểm của thị trường trong tương lai và hoạt động trên nguyên tắc “tiếp nhận các hợp đồng” của các công ty bảo hiểm bị phá sản. Đặc biệt, việc thành lập một hệ thống quỹ bảo vệ dựa trên việc tiếp tục bảo hiểm đóng vai trò quan trọng đối với các sản phẩm bảo hiểm sản phẩm bảo hiểm chi trả, và nhờ đó sẽ gia tăng sự tin tưởng của người tiêu dùng về bảo hiểm nhân thọ.

Đề xuất này không chỉ áp dụng được cho Việt Nam mà còn cho các nước Châu Á khác khi thị trường bảo hiểm nhân thọ cho thấy khả năng mở rộng rất lớn. Tác giả hy vọng rằng Tổng Tổ chức bảo vệ những người được bảo hiểm Việt Nam sẽ là một mô hình cho các nước khác và cảm thấy vinh dự nếu bài viết góp một phần nhỏ trong đó. □

Tài liệu tham khảo

Finance Service Agency (2008), *Bankruptcy of Yamato Life*, Policy reports, pp. 1-9.

Kubo H. (2005), *The new current and future image of life insurance business in Japan*, Chikura Publishing Co. Tokyo.

Swiss Re (2004), *World insurance in 2003*.

Swiss Re (2013), *World insurance in 2012*.

Thông tin tác giả:

* Hideya Kubo

- Tổ chức tác giả công tác: Đại học Shiga, Nhật Bản

- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ Email: hkubo@biwako.shiga-u.ac.jp

**Nguyễn Nga

- Tổ chức tác giả công tác: Đại học Shiga, Nhật Bản

- Địa chỉ liên hệ: Địa chỉ Email: hnga911@hotmail.co.jp