

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

---

**NGUYỄN THỊ HUYỀN**

**DỊCH VỤ BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT KHẨU  
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA VIỆT NAM DƯỚI TÁC  
ĐỘNG CỦA CÁC CAM KẾT GIA NHẬP WTO**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**HÀ NỘI, NĂM 2008**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

---

**NGUYỄN THỊ HUYỀN**

**DỊCH VỤ BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT KHẨU  
BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA VIỆT NAM DƯỚI TÁC  
ĐỘNG CỦA CÁC CAM KẾT GIA NHẬP WTO**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:**

**TS. ĐỖ HƯƠNG LAN**

**HÀ NỘI, NĂM 2008**

## MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT .....	3
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ.....	4
LỜI MỞ ĐẦU .....	5
<b>Chương 1: Tổng quan về dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu (XNK) bằng đường biển và các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan tới bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển .....</b>	<b>9</b>
<b>1.1. Cơ sở lý luận về dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển .....</b>	<b>9</b>
1.1.1. Một số vấn đề về bảo hiểm.....	9
1.1.2. Dịch vụ bảo hiểm .....	13
1.1.3. Dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển .....	16
1.1.4. Môi quan hệ giữa thương mại quốc tế và bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển .....	23
<b>1.2. Khái quát chung về WTO và các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan tới dịch vụ bảo hiểm hàng hoá XNK bằng đường biển.....</b>	<b>31</b>
1.2.1. WTO và vai trò điều tiết hoạt động thương mại quốc tế.....	31
1.2.2. Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan tới dịch vụ bảo hiểm hàng hoá XNK bằng đường biển.....	41
<b>Chương 2: Đánh giá tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam .....</b>	<b>46</b>
<b>2.1. Sự phát triển của thị trường dịch vụ bảo hiểm Việt Nam trước khi gia nhập WTO .....</b>	<b>46</b>
2.1.1. Cơ sở pháp lý của hoạt động bảo hiểm tại Việt Nam.....	46
2.1.2. Khái quát bức tranh thị trường dịch vụ bảo hiểm Việt Nam trước khi gia nhập WTO .....	48
<b>2.2. Thực trạng phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam trước khi gia nhập WTO .....</b>	<b>59</b>

2.2.1. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam trước khi gia nhập WTO .....	59
2.2.2. Dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam trước khi gia nhập WTO .....	67
<b>2.3. Tình hình phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam sau khi gia nhập WTO .....</b>	<b>74</b>
2.3.1. Tình hình chung.....	74
2.3.2. Tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam.....	81
<b>Chương 3: Giải pháp phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam .....</b>	<b>91</b>
<b>3.1. Những cơ hội và thách thức đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam thời kỳ hậu WTO.....</b>	<b>91</b>
3.1.1. Một số cơ hội đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam thời kỳ hậu WTO.....	91
3.1.2. Một số thách thức đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam thời kỳ hậu WTO.....	93
<b>3.2. Một số giải pháp phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam trong thời gian tới.....</b>	<b>95</b>
3.2.1. Nhóm giải pháp từ phía Nhà nước .....	95
3.2.2. Nhóm giải pháp từ phía các doanh nghiệp bảo hiểm .....	99
3.2.3. Nhóm giải pháp đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu .....	104
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>107</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>108</b>

### **DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

BTA: Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ

DNBH: Doanh nghiệp bảo hiểm

FDI: Đầu tư trực tiếp nước ngoài

GATS: Hiệp định chung về thương mại dịch vụ

GATT: Hiệp định chung về thuế quan

GDP: Tổng sản phẩm quốc nội

MFN: Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc (Most Favoured Nations)

NT: Nguyên tắc đối xử quốc gia (National Treatment)

ODA: Hỗ trợ phát triển chính thức

TRIPS: Hiệp định chung về sở hữu trí tuệ

XNK: Xuất nhập khẩu

WTO: Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization)

## DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, HÌNH VẼ

### **1. Bảng:**

- Bảng 2.1. Số lượng các doanh nghiệp theo loại hình kinh doanh và hình thức sở hữu (2006)
- Bảng 2.2. Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm và số tiền bảo hiểm khai thác mới năm 2004 – 2005 theo nghiệp vụ
- Bảng 2.3. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu giai đoạn 2001 - 2006
- Bảng 2.4. Thị trường xuất khẩu giai đoạn 2001 – 2006
- Bảng 2.5. Nhập khẩu phân theo nhóm hàng (%)
- Bảng 2.6. Nhập khẩu bình quân năm của 10 mặt hàng chủ yếu giai đoạn 1996 - 2000 và 2001- 2006
- Bảng 2.7. Tỷ trọng một số thị trường nhập khẩu chủ yếu giai đoạn 1996 - 2006
- Bảng 2.8. Tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu tham gia bảo hiểm trong nước
- Bảng 2.9. Tỷ trọng hàng hóa xuất khẩu tham gia bảo hiểm trong nước

### **2. Biểu đồ:**

- Biểu đồ 2.1. Tổng tài sản ngành bảo hiểm 1996 – 2006
- Biểu đồ 2.2. Số lượng lao động làm việc trong ngành bảo hiểm
- Biểu đồ 2.3. Tổng phí bảo hiểm (nhân thọ và phi nhân thọ) toàn thị trường 1995 – 2006
- Biểu đồ 2.4. Tỷ trọng phí bảo hiểm/GDP 1995 – 2006
- Biểu đồ 2.5. Đầu tư trở lại nền kinh tế 1995 – 2006
- Biểu đồ 2.6. Tổng phí bảo hiểm nhân thọ toàn thị trường 1996-2006
- Biểu đồ 2.7. Thị phần bảo hiểm phi nhân thọ năm 2004 - 2005
- Biểu đồ 2.8. Tổng phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường 1995 – 2006
- Biểu đồ 2.9. Tỷ trọng hàng nhập khẩu tham gia bảo hiểm trong nước
- Biểu đồ 2.10. Tỷ trọng hàng xuất khẩu tham gia bảo hiểm trong nước

## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu vận chuyển bằng đường biển là nghiệp vụ bảo hiểm có từ lâu đời, gắn liền với những rủi ro thường xảy ra với hàng hoá được chuyên chở bằng đường biển trong thương mại quốc tế. Cùng với sự phát triển của thương mại hàng hoá quốc tế, dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển cũng có nhiều cơ hội phát triển. Trong thương mại dịch vụ quốc tế, dịch vụ bảo hiểm nói chung và dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển nói riêng ngày càng chiếm vị trí đáng kể và có triển vọng phát triển mạnh mẽ nhờ tiến trình tự do hoá thương mại dịch vụ trong khuôn khổ Tổ chức thương mại thế giới WTO. Có thể nói, trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, các cam kết của các Thành viên WTO về dịch vụ bảo hiểm đạt được mức độ tự do hoá cao nhất do những đòi hỏi mở rộng thị trường không chỉ từ phía các công ty bảo hiểm ở các nước phát triển mà còn do nhu cầu thực tế của các nước đang phát triển muốn củng cố và phát triển thị trường bảo hiểm còn non trẻ của mình.

Bảo hiểm là một trong những nội dung quan trọng trong đàm phán và thực hiện các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong quá trình tự do hoá thương mại nói chung và dịch vụ tài chính nói riêng. Mở cửa thị trường dịch vụ bảo hiểm tạo ra những cơ hội to lớn trong tiếp cận thị trường thế giới, thu hút đầu tư và kỹ năng quản lý mới từ bên ngoài..., song cũng đồng nghĩa với sự cạnh tranh gay gắt đối với các doanh nghiệp trong nước. Cam kết và thực hiện cam kết mở cửa các lĩnh vực dịch vụ trong đó có dịch vụ bảo hiểm và bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển đòi hỏi phải có các luận cứ khoa học và thực tiễn xác đáng.

So với khu vực và trên thế giới, quy mô bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của Việt Nam còn khiêm tốn song đây là thị trường có nhiều tiềm năng phát triển. Việc nghiên cứu tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của Việt Nam sẽ giúp

các nhà cung cấp và sử dụng dịch vụ này tìm ra con đường phù hợp nhất cho mình trong việc thực hiện các cam kết và phát triển doanh nghiệp khi Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại thế giới.

## **2. Tình hình nghiên cứu:**

Tính đến nay Việt Nam mới gia nhập WTO được hơn 1 năm, do đó việc đánh giá thực trạng thị trường bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển và tác động của các cam kết khi Việt Nam gia nhập WTO còn gặp nhiều khó khăn. Trước khi Việt Nam gia nhập WTO đã có một số nghiên cứu về bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu do các trường Đại học Ngoại thương, Đại học Kinh tế TP HCM, Đại học Ngân hàng TP HCM tiến hành. Từ sau khi Việt Nam gia nhập WTO, vấn đề tác động của các cam kết tới thị trường dịch vụ bảo hiểm cũng đã thu hút sự chú ý của giới nghiên cứu. Trong số các công trình có thể kể ra đề tài “Thực trạng và giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam sau khi gia nhập WTO” của PGS. TS. Nguyễn Như Tiến – Đại học Ngoại thương và công trình nghiên cứu của nhóm tác giả trong khuôn khổ dự án MUTRAP. Tuy nhiên, các công trình này chỉ đề cập tới dịch vụ bảo hiểm nói chung mà không đi sâu vào dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển. Do đó có thể nói rằng chưa có công trình nào chuyên sâu về thực trạng dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển và những tác động của việc Việt Nam gia nhập WTO đối với sự phát triển của dịch vụ này.

## **3. Mục đích nghiên cứu:**

Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của Việt Nam đồng thời nêu bật tác động của các cam kết gia nhập WTO, những cơ hội và thách thức đối với phân ngành này từ khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO, luận văn đề xuất các giải pháp nhằm tận dụng những thuận lợi mà quá trình hội nhập mang lại để phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh của dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của Việt Nam.

## **4. Nhiệm vụ nghiên cứu:**



- Làm rõ những vấn đề lý luận và thực tiễn của dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển và các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO.

- Nghiên cứu tình hình phát triển bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của Việt Nam trước và sau khi Việt Nam gia nhập WTO – sau khi đã chịu những tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm nói chung và đối với hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển nói riêng.

- Đề xuất giải pháp phát triển dịch vụ này của Việt Nam trong thời gian tới.

## **5. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

### ***- Đối tượng nghiên cứu:***

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là những mối quan hệ liên quan đến dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của Việt Nam cũng như các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO liên quan tới dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển.

### ***- Phạm vi nghiên cứu:***

Để có cơ sở đánh giá những tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển, luận văn nghiên cứu thực trạng thị trường bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển trước khi Việt Nam gia nhập WTO, tuy nhiên thời gian nghiên cứu được giới hạn từ năm 1996.

## **6. Phương pháp nghiên cứu:**

Phương pháp nghiên cứu của luận văn dựa trên chủ nghĩa Mác-Lê nin về duy vật biện chứng và duy vật lịch sử. Luận văn cũng sử dụng các phương pháp nghiên cứu như tổng hợp, thống kê, phân tích định tính, định lượng, so sánh. Ngoài ra, luận văn cũng tham khảo ý kiến của các chuyên gia kinh tế trong và ngoài nước cũng như tham khảo và tổng hợp các ý kiến rộng rãi của giới nghiên cứu thông qua các hội thảo, hội nghị quốc tế.

## **7. Kết cấu của luận văn:**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục chữ viết tắt, danh mục các bảng biểu và danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu thành 3 chương như sau:

**Chương 1 – Tổng quan về dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu (XNK) bằng đường biển và các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan tới bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển.**

**Chương 2 – Đánh giá tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam**

**Chương 3 – Giải pháp phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam**

## CHƯƠNG 1

# TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ BẢO HIỂM HÀNG HÓA XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN VÀ CÁC CAM KẾT GIA NHẬP WTO CỦA VIỆT NAM CÓ LIÊN QUAN TỚI DỊCH VỤ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU BẰNG ĐƯỜNG BIỂN

### 1.1. Cơ sở lý luận về dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển

#### 1.1.1. Một số vấn đề về bảo hiểm

##### 1.1.1.1. *Khái niệm và bản chất của bảo hiểm*

Trong cuộc sống hàng ngày cũng như trong các hoạt động kinh tế của con người thường có những tai nạn, sự cố bất ngờ, ngẫu nhiên xảy ra, gây thiệt hại về người và tài sản. Những tai nạn, sự cố xảy ra bất ngờ, ngẫu nhiên như vậy gọi là rủi ro. Con người không thể lường trước những rủi ro đó. Khi tự thấy mình không thể tự ngăn ngừa, khắc phục được những rủi ro lớn, có tính chất thảm họa, con người phải tìm cách san sẻ rủi ro. Có thể nói, rủi ro chính là căn nguyên của hoạt động bảo hiểm.

Có nhiều nhận định về bảo hiểm. Theo Dennis Kessler, “*bảo hiểm là sự đóng góp của số đông vào sự bất hạnh của số ít*” [18, tr.22]. Nhận định này dựa trên bản chất của bảo hiểm. Để hiểu được bản chất của bảo hiểm thì chúng ta phải hiểu cơ chế của hoạt động này như thế nào. Do đó, theo quan điểm của người viết, nếu định nghĩa dựa trên bản chất thì chúng ta vẫn chưa hình dung được thế nào là hoạt động bảo hiểm. Tác giả cho rằng, hai định nghĩa về bảo hiểm của các chuyên gia Pháp và Tập đoàn bảo hiểm AIG của Mỹ cho chúng ta một cái nhìn khá tổng quát và cụ thể về bảo hiểm. Trên cơ sở hai định nghĩa này, chúng ta có thể hiểu được bản chất của bảo hiểm là gì.

Theo các chuyên gia Pháp thì “bảo hiểm là một nghiệp vụ qua đó, một bên là người được bảo hiểm cam đoan trả một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm thực hiện

mong muốn để cho mình hoặc để cho người thứ ba trong trường hợp xảy ra rủi ro sẽ nhận được một khoản đền bù các tổn thất được trả bởi một bên khác (đó là người bảo hiểm). Người bảo hiểm nhận trách nhiệm đối với toàn bộ rủi ro và đền bù các thiệt hại theo các phương pháp của thống kê”

Còn Tập đoàn bảo hiểm AIG của Mỹ cũng đưa ra định nghĩa tương tự. Theo Tập đoàn này thì bảo hiểm là một cơ chế, theo cơ chế này, một người, một doanh nghiệp hay một tổ chức chuyển nhượng rủi ro cho công ty bảo hiểm, công ty đó sẽ bồi thường cho người được bảo hiểm các tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm và phân chia giá trị thiệt hại giữa tất cả những người được bảo hiểm<sup>1</sup>.

Như vậy, từ các định nghĩa trên, chúng ta thấy có thể hiểu về bảo hiểm như sau:

***Bảo hiểm (Insurance) là sự cam kết bồi thường của người bảo hiểm đối với người được bảo hiểm về những tổn thất của đối tượng bảo hiểm do những rủi ro đã thỏa thuận gây ra với điều kiện người được bảo hiểm đã thuê bảo hiểm cho đối tượng đó và nộp một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm.***

Như vậy, bảo hiểm chính là một quan hệ về mặt tài chính mà chủ thể tham gia gồm người bảo hiểm (Insurer) và người được bảo hiểm (Insured) trong đó **người bảo hiểm** là người ký kết hợp đồng bảo hiểm với người được bảo hiểm, nhận rủi ro tổn về phía mình và được hưởng một khoản phí bảo hiểm (các doanh nghiệp bảo hiểm) còn **người được bảo hiểm** là người có quyền lợi bảo hiểm được một công ty bảo hiểm đảm bảo. Người có quyền lợi bảo hiểm là người mà khi có sự cố bảo hiểm xảy ra thì dẫn họ đến một tổn thất, một trách nhiệm pháp lý hay làm mất đi của họ những quyền lợi được pháp luật thừa nhận.

Đối tượng bảo hiểm (Subject matter insured) cũng chính là đối tượng của hợp đồng bảo hiểm và thường gồm 3 nhóm chính: Tài sản, con người và trách nhiệm dân sự.

---

<sup>1</sup> McCord, M.J. et al. 2005, “AIG Uganda Good and Bad Practices in Microinsurance, Case Study No. 9. ILO Social Finance Programme, Geneva.

Trị giá bảo hiểm (Insurance value) là trị giá của tài sản và các chi phí hợp lý khác có liên quan như phí bảo hiểm, cước phí vận tải, lãi dự tính. Trị giá bảo hiểm là khái niệm thường chỉ được dùng với bảo hiểm tài sản.

Số tiền bảo hiểm (Insurance amount) là số tiền mà người được bảo hiểm kê khai và được người bảo hiểm chấp nhận. Số tiền bảo hiểm có thể nhỏ hơn, bằng hoặc lớn hơn giá trị bảo hiểm. Nếu số tiền bảo hiểm nhỏ hơn trị giá trị bảo hiểm thì gọi là bảo hiểm dưới giá trị, bằng trị giá bảo hiểm thì gọi là bảo hiểm tới giá trị, nếu lớn hơn thì gọi là bảo hiểm trên giá trị. Khi bảo hiểm lớn hơn giá trị thì phần lớn hơn đó vẫn có thể phải nộp phí bảo hiểm nhưng không được bồi thường khi tổn thất xảy ra.

Phí bảo hiểm (Insurance Premium) là một tỷ lệ phần trăm nhất định của trị giá bảo hiểm hay số tiền bảo hiểm. Phí bảo hiểm chính là khoản tiền mà người được bảo hiểm phải trả cho người bảo hiểm để đối tượng bảo hiểm của mình được bảo hiểm.

Tỷ lệ phí bảo hiểm (Insurance rate) là một tỷ lệ phần trăm nhất định thường do các công ty bảo hiểm công bố. Tỷ lệ phí bảo hiểm được tính dựa vào thống kê rủi ro tổn thất trong nhiều năm. Xác suất xảy ra rủi ro càng lớn thì tỷ lệ phí bảo hiểm càng cao. Các công ty bảo hiểm thường công bố bảng tỷ lệ phí bảo hiểm cho từng nghiệp vụ bảo hiểm.

Rủi ro (Risk) là những đe dọa nguy hiểm mà con người không lường trước được, là nguyên nhân gây nên tổn thất ( sự mất mát, hư hại) cho đối tượng bảo hiểm. Ví dụ như: Tàu mắc cạn, đắm, cháy, đâm va, chiến tranh, đình công...

Như vậy, xét về mặt bản chất thì bảo hiểm chính là sự phân chia rủi ro, tổn thất của một hay của một số người cho cả cộng đồng tham gia bảo hiểm cùng gánh chịu. Bảo hiểm hoạt động dựa trên quy luật số đông. Và nói như Dennis Kessler, thì “*bảo hiểm là sự đóng góp của số đông vào sự bất hạnh của số ít*”.

#### ***1.1.1.2. Các nguyên tắc cơ bản của bảo hiểm***

Bảo hiểm hoạt động dựa trên một số nguyên tắc nhất định, trong đó có 5 nguyên tắc cơ bản sau:

- **Nguyên tắc chỉ bảo hiểm sự rủi ro, không bảo hiểm sự chắc chắn** (fortuity not certainty): Người bảo hiểm chỉ nhận bảo hiểm một rủi ro tức là bảo hiểm một sự cố, một tai nạn xảy ra bất ngờ, ngẫu nhiên, ngoài ý muốn của con người chứ không bảo hiểm một cái chắc chắn, đương nhiên xảy ra, cũng như chỉ bồi thường những thiệt hại, mất mát do rủi ro gây ra chứ không phải bồi thường cho những thiệt hại chắc chắn, đương nhiên xảy ra.

- **Nguyên tắc trung thực tuyệt đối** (utmost good faith): Hai bên của mỗi quan hệ bảo hiểm, người được bảo hiểm và người bảo hiểm, đều phải tuyệt đối trung thực với nhau, tin tưởng lẫn nhau, không được lừa dối nhau trong tất cả các vấn đề. Nếu một bên vi phạm thì hợp đồng trở nên không có hiệu lực. Có nghĩa là, người bảo hiểm phải công khai tuyên bố những điều kiện, nguyên tắc, thể lệ, giá cả bảo hiểm cho người được bảo hiểm biết, không được nhận bảo hiểm khi biết đối tượng bảo hiểm đã đến nơi an toàn. Người được bảo hiểm phải khai báo chính xác các chi tiết liên quan đến đối tượng bảo hiểm, phải thông báo kịp thời những thay đổi về đối tượng bảo hiểm, về rủi ro, những mối đe dọa nguy hiểm hay làm tăng thêm rủi ro mà mình biết được hoặc đáng lẽ phải biết cho người bảo hiểm, không được mua bảo hiểm cho đối tượng bảo hiểm khi biết đối tượng bảo hiểm đó đã bị tổn thất.

- **Nguyên tắc lợi ích bảo hiểm** (insurable interest): Lợi ích bảo hiểm là lợi ích hoặc quyền lợi liên quan đến, gắn liền với, hay phụ thuộc vào sự an toàn hay không an toàn của đối tượng bảo hiểm. Người nào có lợi ích bảo hiểm ở trong một đối tượng bảo hiểm nào đó có nghĩa là quyền lợi của người đó sẽ được bảo đảm nếu đối tượng bảo hiểm đó được an toàn và ngược lại, quyền lợi của người đó sẽ bị phương hại nếu đối tượng bảo hiểm đó gặp rủi ro. Nguyên tắc này chỉ ra rằng người được bảo hiểm muốn mua bảo hiểm phải có lợi ích bảo hiểm. Lợi ích bảo hiểm có thể là quyền lợi đã có hoặc sẽ có ở trong đối tượng bảo hiểm. Trong bảo hiểm hàng hải, lợi ích bảo hiểm không nhất thiết phải có khi ký kết hợp đồng bảo hiểm, nhưng nhất thiết phải có khi xảy ra tổn thất.

- **Nguyên tắc bồi thường** (indemnity): Theo nguyên tắc bồi thường, khi có tổn thất xảy ra, người bảo hiểm phải bồi thường như thế nào đó để đảm bảo cho người

được bảo hiểm có vị trí tái chính như trước khi có tổn thất xảy ra, không hơn không kém. Các bên không được lợi dụng bảo hiểm để trục lợi.

- **Nguyên tắc thế quyền** (subrogation): Theo nguyên tắc thế quyền, người bảo hiểm sau khi bồi thường cho người được bảo hiểm, có quyền thay mặt người được bảo hiểm để đòi người thứ ba có trách nhiệm bồi thường cho mình. Để thực hiện được nguyên tắc này, người được bảo hiểm phải cung cấp các biên bản, giấy tờ, chứng từ cần thiết cho người bảo hiểm.

### 1.1.2. Dịch vụ bảo hiểm

Như chúng ta đã biết, nền kinh tế không chỉ đơn thuần có các sản phẩm vật chất cụ thể mà bên cạnh đó còn tồn tại các sản phẩm dịch vụ. Tổng thu nhập quốc dân của một quốc gia cũng như doanh thu của một doanh nghiệp không thể không tính đến sự đóng góp của lĩnh vực dịch vụ. Các Mác cho rằng: dịch vụ là con đẻ của nền sản xuất hàng hoá. Khi mà kinh tế hàng hoá phát triển mạnh, đòi hỏi một sự lưu thông trôi chảy, thông suốt, liên tục để thoả mãn nhu cầu ngày càng cao của con người thì dịch vụ phát triển.

Như vậy, bằng cách tiếp cận dưới góc độ kinh tế, Các Mác đã chỉ ra nguồn gốc ra đời và động lực phát triển của dịch vụ. Từ lý luận của Các Mác đã xuất hiện rất nhiều cách hiểu khác nhau về dịch vụ.

Vào những thập niên 30 của thế kỷ 20, Allan Fisher và Collin Clark là những người đầu tiên đề xuất chia nền kinh tế thành 3 ngành: ngành thứ nhất, thứ hai và thứ ba. Dịch vụ chính là ngành kinh tế thứ ba, là phần dôi ra của nền kinh tế trong khi ngành sản xuất chế tạo được coi là nền tảng của toàn bộ hoạt động kinh tế nói chung<sup>2</sup>.

Cùng với vai trò ngày càng tăng của dịch vụ, các nhà nghiên cứu đã chú ý nhiều hơn tới việc nghiên cứu về dịch vụ. Có người thì cho rằng dịch vụ là phần mềm của sản phẩm hỗ trợ cho khách hàng trước, trong và sau khi bán. Theo quan

---

<sup>2</sup> Service in Economic Thought: Three Centuries of Debate Journal of Economic Literature, Vol. 32, No. 1, Mar., 1994.

điểm này thì dịch vụ chỉ gắn với thương mại hàng hoá. Một số quan điểm khác cho rằng, theo nghĩa rộng thì dịch vụ là khái niệm chỉ toàn bộ các hoạt động mà kết quả của chúng không tồn tại dưới dạng vật chất. Còn theo nghĩa hẹp thì dịch vụ là một công việc mà hiệu quả của nó là đáp ứng nhu cầu của khách hàng bằng các hoạt động tiếp xúc giữa người cung cấp với khách hàng và các hoạt động nội bộ của người cung cấp.

Theo quan điểm của tác giả, có thể hiểu một cách chung nhất ***dịch vụ là những hoạt động lao động mang tính xã hội, phản ánh sự tiếp xúc trực tiếp giữa người cung ứng và người tiêu dùng trên cơ sở thoả thuận trước, có thể tạo ra các sản phẩm thoả mãn nhu cầu của con người và mang lại giá trị gia tăng cao.***

So với hàng hoá hữu hình, dịch vụ có nhiều đặc tính khác biệt. Dịch vụ có tính vô hình nên không thể xác định chất lượng dịch vụ bằng những chỉ tiêu kỹ thuật được lượng hoá. Người tiêu dùng chỉ có thể tìm kiếm các dấu hiệu chứng tỏ chất lượng dịch vụ cung ứng như: thương hiệu, danh tiếng người cung ứng, biểu tượng, giá cả hay qua sự mô tả về dịch vụ đó của các khách hàng khác đã tiêu dùng dịch vụ hoặc qua thông tin quảng cáo. Ở dịch vụ, quá trình sản xuất (cung ứng) dịch vụ và tiêu dùng dịch vụ thường xảy ra đồng thời. Điều đó cũng có nghĩa là sản xuất dịch vụ cũng gắn liền với hoạt động thương mại dịch vụ dẫn tới việc chúng ta không thể sản xuất dịch vụ hàng loạt và lưu giữ trong kho sau đó mới tiêu dùng (tính không cất trữ được của dịch vụ). Do đó, trong thương mại dịch vụ, vấn đề nghiên cứu cầu thị trường đặc biệt quan trọng. Ngoài ra, dịch vụ còn có tính không đồng nhất và khó xác định chất lượng. Chất lượng dịch vụ dao động trong một khoảng rộng, tùy thuộc vào hoàn cảnh tạo ra dịch vụ như người cung ứng, thời gian, địa điểm cung ứng. Ví dụ, một ca phẫu thuật thẩm mỹ có thể thành công với khách hàng này nhưng lại không thành công với khách hàng khác bởi mức độ thành công không chỉ phụ thuộc vào tay nghề của những người thực hiện ca phẫu thuật, các phương tiện kỹ thuật trợ giúp mà còn phụ thuộc vào tâm trạng và các yếu tố tâm lý của họ.

Như vậy, là một loại hình dịch vụ, dịch vụ bảo hiểm cũng mang đầy đủ các tính chất của dịch vụ. Vậy thế nào là dịch vụ bảo hiểm?



Theo Luật kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam (2000) thì *kinh doanh bảo hiểm là hoạt động của DNBH nhằm mục đích sinh lợi, theo đó DNBH chấp nhận rủi ro của người được bảo hiểm, trên cơ sở bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm để DNBH trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm*. Như vậy, Luật này chỉ đề cập đến hoạt động thương mại dịch vụ mà đối tượng ở đây chính là dịch vụ bảo hiểm mà không đưa ra định nghĩa thế nào là dịch vụ bảo hiểm.

*Dịch vụ bảo hiểm* là một phân ngành dịch vụ thuộc ngành thứ 7 (dịch vụ tài chính) trong tổng số 12 ngành và 155 phân ngành dịch vụ theo phân loại của GATS (Hiệp định chung về thương mại dịch vụ của WTO). Tuy nhiên trong phần Phụ lục, GATS chỉ đưa ra định nghĩa về dịch vụ tài chính và nêu tên dịch vụ bảo hiểm như một phân ngành của dịch vụ tài chính mà không đưa ra định nghĩa về dịch vụ bảo hiểm<sup>3</sup>. Còn theo “Bản giải thích về các loại dịch vụ liệt kê trong hệ thống phân loại sản phẩm chủ yếu của Liên hợp quốc CPC” thì dịch vụ bảo hiểm nằm trong nhóm dịch vụ có mã số 812 “dịch vụ bảo hiểm (gồm cả tái bảo hiểm) và dịch vụ quỹ hưu trí ngoại trừ dịch vụ an sinh xã hội bắt buộc”. Nhóm này được định nghĩa là dịch vụ phát hành bảo hiểm, bao gồm thanh toán khi người ký hợp đồng bảo hiểm chết hoặc vào cuối thời hạn thoả thuận, dù có yếu tố tiết kiệm hay không. Dịch vụ bảo hiểm tiếp đó được chia thành các loại hình như dịch vụ bảo hiểm nhân thọ, dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Cụ thể là:

**81211. Dịch vụ bảo hiểm nhân thọ:** dịch vụ phát hành bảo hiểm, gồm dịch vụ thanh toán khi người ký hợp đồng bảo hiểm chết hoặc vào cuối thời hạn thoả thuận dù có yếu tố lợi nhuận hay không.

**8129. Dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ:**

---

<sup>3</sup> Theo GATS, dịch vụ tài chính là bất kỳ dịch vụ nào có tính chất tài chính do một nhà cung cấp dịch vụ tài chính của một Thành viên thực hiện. Dịch vụ tài chính bao gồm mọi dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan tới bảo hiểm, mọi dịch vụ ngân hàng và dịch vụ tài chính khác (trừ bảo hiểm).

**81291.** Dịch vụ bảo hiểm y tế và bảo hiểm tai nạn: dịch vụ phát hành bảo hiểm, gồm việc thanh toán các chi phí phát sinh khi người được bảo hiểm gặp tai nạn hoặc bị ốm.

**81292.** Dịch vụ bảo hiểm xe cơ giới: dịch vụ phát hành bảo hiểm trách nhiệm của người mua bảo hiểm khi điều khiển xe cơ giới và dịch vụ phát hành bảo hiểm các loại thiệt hại hoặc tổn thất đối với phương tiện do người mua bảo hiểm sở hữu.

**81293.** Dịch vụ bảo hiểm hàng hải, hàng không và các hình thức vận tải khác: dịch vụ phát hành bảo hiểm đối với vận tải đường bộ, đường thủy hoặc hàng không, bảo hiểm các rủi ro mà phương tiện vận tải hoặc hàng hoá có thể gặp phải.

**81294.** Dịch vụ bảo hiểm hàng hoá: dịch vụ phát hành bảo hiểm trong đó phạm vi bảo hiểm bao gồm các thiệt hại hoặc tổn thất toàn bộ đối với hàng hoá do các rủi ro ngoài rủi ro liên quan tới vận tải, ví dụ như rủi ro về chính trị trong thương mại quốc tế, bảo quản, đình công...

81295. Dịch vụ bảo hiểm cháy và thiệt hại khác đối với tài sản

81296. Dịch vụ bảo hiểm trách nhiệm về mất mát

81297. Dịch vụ bảo hiểm trách nhiệm nói chung

81299. Các dịch vụ bảo hiểm khác chưa được liệt kê

Cách định nghĩa và phân loại dịch vụ bảo hiểm trên đây cho chúng ta cách tiếp cận khá tổng quát và rõ ràng về dịch vụ bảo hiểm. Có thể thấy, các loại hình dịch vụ bảo hiểm khá phong phú, đa dạng tùy thuộc vào các nghiệp vụ bảo hiểm. Việc phân chia các nghiệp vụ bảo hiểm lại có thể căn cứ vào rất nhiều tiêu chí khác nhau ví dụ như cơ chế hoạt động, tính chất của bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm... Tuy nhiên, trong luận văn này, tác giả sẽ tiếp cận đối tượng nghiên cứu theo quan điểm của Liên hợp quốc vừa nêu ở trên.

### **1.1.3. Dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển**

#### **1.1.3.1. Khái niệm**

Như đã nói ở trên, dịch vụ bảo hiểm hàng hoá là một bộ phận của dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ - 1 phân ngành dịch vụ bảo hiểm. Đây là một loại hình dịch

vụ bảo hiểm có phạm vi bảo hiểm bao gồm các thiệt hại hoặc tổn thất toàn bộ đối với hàng hoá do các rủi ro ngoài rủi ro liên quan tới vận tải, ví dụ như rủi ro về chính trị trong thương mại quốc tế, bảo quản, đình công... Do vậy, có thể nói rằng, ***dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển là một loại hình dịch vụ bảo hiểm có phạm vi bảo hiểm bao gồm các thiệt hại hoặc tổn thất toàn bộ đối với hàng hoá được chuyên chở bằng đường biển do các rủi ro ngoài những rủi ro liên quan tới vận tải gây ra.*** Nếu xét đến dịch vụ bảo hiểm hàng hải thì chúng ta thấy dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển là một trong số các loại hình dịch vụ bảo hiểm hàng hải đã hình thành và phát triển từ rất sớm.

Những rủi ro trong bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển thường bao gồm ba loại chính: rủi ro thông thường, rủi ro phải bảo hiểm riêng và rủi ro loại trừ.

***Rủi ro thông thường:*** Là những rủi ro thường xảy ra đối với hàng hoá vận chuyển bằng đường biển như mắc cạn, chìm đắm, cháy, đắm và, ném hàng xuống biển, mất tích, và các rủi ro phụ như rách, vỡ, gi, bẹp, cong vênh, hấp hơi, mất mùi, lây hại, lây bẩn, và đập và hàng hóa khác, nước mưa, hành vi ác ý, trộm, cắp, cướp, móc cầu. Những rủi ro này được bảo hiểm trong những điều kiện bảo hiểm hàng hóa thông thường như A, B, C. Vì vậy rủi ro thông thường còn được gọi là rủi ro được bảo hiểm.

***Rủi ro phải bảo hiểm riêng:*** Là những rủi ro loại trừ đối với bảo hiểm hàng hải. Đó là các rủi ro đặc biệt, phi hàng hải như chiến tranh, đình công. Các rủi ro này chỉ được bảo hiểm nếu có mua riêng, mua thêm. Khi chỉ mua bảo hiểm hàng hải thì những rủi ro này bị loại trừ.

***Rủi ro loại trừ:*** Là những rủi ro như buôn lậu, tịch thu, phá bao vây, do lỗi cố ý của người được bảo hiểm, nội tỳ, ẩn tỳ, tàu không đủ khả năng đi biển, tàu đi chệch hướng, chủ tàu mất khả năng tài chính... Những rủi ro này thường không được bảo hiểm trong mọi trường hợp đối với bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển.

Định nghĩa nêu trên còn đề cập tới vấn đề tổn thất đối với hàng hoá chuyên chở bằng đường biển. Trong bảo hiểm hàng hải tùy theo các tiêu chí mà người ta chia tổn thất thành các loại khác nhau. Trong khuôn khổ luận văn này, tác giả căn cứ vào hai tiêu chí để phân chia tổn thất.

a. Căn cứ theo mức độ và quy mô:

Tổn thất được chia thành hai loại:

- Tổn thất bộ phận (partial loss): Là sự mất mát một phần đối tượng bảo hiểm thuộc một hợp đồng bảo hiểm.

- Tổn thất toàn bộ (total loss): Là hàng hóa bảo hiểm bị mất 100% giá trị hoặc giá trị sử dụng. Tổn thất toàn bộ gồm 2 loại:

+ Loại 1: Tổn thất toàn bộ thực sự (actual total loss): Là tổn thất mà do hàng hóa bị phá hủy hoàn toàn hay bị hư hỏng nghiêm trọng không còn là vật phẩm như cũ hoặc người được bảo hiểm bị tước quyền sở hữu với hàng hóa. Như vậy tổn thất toàn bộ thực sự có thể là do hàng hóa bảo hiểm bị phá hủy hoàn toàn như cháy hoặc nổ, hay hàng hóa bị hư hỏng nghiêm trọng như gạo hay ngô bị thối do ngâm nước hoặc người được bảo hiểm bị tước hẳn quyền sở hữu đối với hàng hóa như hàng vị mất do mất tích hay do tàu bị đắm.

+ Loại 2: Tổn thất toàn bộ ước tính (constructive total loss): Là tổn thất về hàng hóa mà không sao tránh khỏi tổn thất toàn bộ thực sự hay những chi phí phải bỏ ra để sửa chữa, khôi phục và đưa hàng hóa về bến đến bằng hoặc vượt quá trị giá hàng hóa. Tổn thất toàn bộ ước tính gồm 2 dạng:

Dạng thứ nhất là: Chắc chắn tổn thất toàn bộ thực sự sẽ xảy ra, ví dụ một lô ngô được chở từ nước ngoài về Việt Nam, dọc đường ngô bị ngâm nước và bắt đầu thối, nếu cố mang về Việt Nam thì ngô sẽ thối hết, tổn thất toàn bộ thực sự chắc chắn sẽ xảy ra.

Dạng thứ 2 là: Xét về tài chính thì coi là tổn thất toàn bộ, ví dụ vận chuyển sắt thép từ nước ngoài về Việt Nam, dọc đường tàu hỏng máy buộc phải vào Hồng Kông để sửa chữa. Để chữa tàu phải dỡ sắt lên bờ, trong thời gian chữa phải lưu kho

lưu bãi sắt thép, khi chữa xong phải tái xếp sắt thép xuống tàu và đưa sắt thép về Việt Nam. Tổng các chi phí phải bỏ ra trong trường hợp này có thể bằng hoặc lớn hơn trị giá bảo hiểm của sắt thép.

Khi hàng hóa bị tổn thất toàn bộ ước tính, người được bảo hiểm có thể từ bỏ hàng hóa. Từ bỏ hàng hóa là từ bỏ mọi quyền lợi liên quan đến hàng hóa hay là sự tự nguyện của người được bảo hiểm chuyển quyền sở hữu về hàng hóa cho người bảo hiểm để đòi bồi thường toàn bộ. Muốn từ bỏ hàng phải tuân thủ các quy định sau:

Một là: Tuyên bố từ bỏ hàng (notice of abandonment - NOA) gửi cho người bảo hiểm bằng văn bản.

Hai là: Chỉ từ bỏ khi hàng hóa còn ở dọc đường và chưa bị tổn thất toàn bộ thực sự.

Ba là: Khi từ bỏ đã được người bảo hiểm chấp nhận thì không thay đổi được nữa, sở hữu về hàng hoá thuộc về người bảo hiểm và người được bảo hiểm được đòi bồi thường toàn bộ.

#### b. Căn cứ vào quyền lợi và trách nhiệm:

Nếu căn cứ vào quyền lợi và trách nhiệm của từng bên tổn thất được chia làm hai loại:

- **Tổn thất riêng (particular average):** Là tổn thất của từng quyền lợi bảo hiểm do thiên tai, tai nạn bất ngờ gây nên. Ví dụ, dọc đường tàu bị sét đánh làm hàng hóa của chủ hàng A bị cháy, tổn thất của hàng A là do thiên tai, chủ hàng A phải tự chịu, hoặc đòi công ty bảo hiểm, không được phân bổ tổn thất cho chủ tàu và các chủ hàng khác. Tổn thất trong trường hợp này là tổn thất riêng.

- **Tổn thất chung (general average):** Là những thiệt hại xảy ra do những chi phí hoặc hi sinh đặc biệt được tiến hành một cách cố ý và hợp lý nhằm mục đích cứu tàu, hàng hóa và cước phí trong một hành trình chung trên biển khỏi sự nguy hiểm chung đối với chúng. Tổn thất chung được chia làm 2 bộ phận:

Bộ phận thứ nhất: **Hi sinh tổn thất chung:** Là những thiệt hại hoặc chi phí do hậu quả trực tiếp của một hành động tổn thất chung. Ví dụ: Tàu gặp bão lớn, buộc

phải vớt hàng của chủ hàng A xuống biển để cứu toàn bộ hành trình. Hàng A bị vớt xuống biển là hy sinh tổn thất chung.

Bộ phận thứ 2: Chi phí tổn thất chung: Phải trả cho người thứ ba trong việc cứu tàu, hàng, cước phí thoát nạn hoặc chi phí làm cho tàu tiếp tục hành trình. Những chi phí sau đây được coi là chi phí tổn thất chung; Chi phí tàu ra vào cảng lánh nạn, chi phí lưu kho lưu bãi tại cảng lánh nạn, chi phí tạm thời sửa chữa những hư hại của tàu, chi phí tăng thêm về nhiên liệu... do hậu quả của hành động tổn thất chung.

### ***1.1.3.2. Lịch sử phát triển của bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển***

#### **a. Trên thế giới:**

Trước lợi nhuận mà ngành thương mại hàng hải mang lại cũng như mức độ và số lượng rủi ro phải ứng phó, các chủ tàu, các nhà buôn bán, những người vận tải luôn luôn tìm kiếm những hình thức bảo đảm an toàn cho quyền lợi của mình. Đầu tiên là vào khoảng thế kỷ thứ 5 trước Công nguyên người ta đã tìm cách giảm nhẹ tổn thất toàn bộ một lô hàng bằng cách san nhỏ lô hàng của mình ra làm nhiều chuyến hàng. Đây là cách phân tán rủi ro, tổn thất và có thể coi đó là hình thức nguyên khai của bảo hiểm. Sau đó để đối phó với những tổn thất nặng nề thì hình thức “cho vay mạo hiểm” đã xuất hiện theo đó trong trường hợp xảy ra tổn thất đối với hàng hoá trong quá trình vận chuyển, người vay sẽ được miễn không phải trả khoản tiền vay cả vốn lẫn lãi. Ngược lại họ sẽ phải trả một lãi suất rất cao khi hàng hoá đến bến an toàn, như vậy có thể hiểu lãi suất cao này là hình thức sơ khai của phí bảo hiểm. Song số vụ tổn thất xảy ra ngày càng nhiều làm cho các nhà kinh doanh cho vay vốn cũng lâm vào thế nguy hiểm và thay thế nó là hình thức bảo hiểm ra đời.

Vào thế kỷ XIV, ở Floren, Genoa nước Ý, đã xuất hiện các hợp đồng bảo hiểm hàng hải đầu tiên mà theo đó một người bảo hiểm cam kết với người được bảo hiểm sẽ bồi thường những thiệt hại về tài sản mà người được bảo hiểm phải gánh chịu khi có thiệt hại xảy ra trên biển, đồng thời với việc nhận một khoản phí. Hợp

đồng bảo hiểm cổ xưa nhất mà người ta tìm thấy có ghi ngày 22/04/1329 hiện còn được lưu giữ tại Floren. Sau đó cùng với việc phát hiện ra Ấn Độ Dương và tìm ra Châu Mỹ, ngành hàng hải nói chung và bảo hiểm hàng hải nói riêng đã phát triển rất nhanh.

Về cơ sở pháp lý thì có thể coi chiếu dụ Barcelona năm 1435 là văn bản pháp luật đầu tiên trong ngành bảo hiểm. Sau đó là sắc lệnh của Philippe de Bourgogne năm 1458, những sắc lệnh của Brugos năm 1537, Fiville năm 1552 và ở Amsterdam năm 1558. Ngoài ra còn có sắc lệnh của Phần Lan năm 1563 liên quan đến hợp đồng bảo hiểm hàng hoá.

Tuy nhiên, phải đến thế kỷ XVI - XVII cùng với sự ra đời của phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa thì hoạt động bảo hiểm mới phát triển rộng rãi và ngày càng đi sâu vào nhiều lĩnh vực của đời sống kinh tế – xã hội. Mở đường cho sự phát triển này là luật 1601 của Anh thời Nữ hoàng Elisabeth, sau đó là Chỉ dụ 1681 của Pháp do Colbert biên soạn và Vua Louis XIV ban hành, đó là những đạo luật mở đường cho lĩnh vực bảo hiểm hàng hải.

Đến thế kỷ XVII, nước Anh đã chiếm vị trí hàng đầu trong buôn bán và hàng hải quốc tế với Luân Đôn là trung tâm phồn thịnh nhất. Tàu của các nước đi từ Châu Á, Châu Âu, Châu Mỹ, Châu Phi đều về cập bến hai bờ sông Thame của thành phố Luân Đôn. Các tiệm cà phê là nơi gặp gỡ của các nhà buôn, chủ ngân hàng, người chuyên chở, người bảo hiểm... để giao dịch, trao đổi tin tức, bàn luận trực tiếp với nhau.

Edward Lloyd's là một thuyền trưởng về hưu bắt đầu mở quán cà phê ở phố Great Tower ở Luân Đôn vào khoảng năm 1692. Các các nhà buôn, chủ ngân hàng, người chuyên chở, người bảo hiểm... thường đến đó để trao đổi các thông tin về các con tàu viễn dương, về hàng hóa chuyên chở trên tàu, về sự an toàn và tình hình tai nạn của các chuyến tàu... Ngoài việc quản lý quán cà phê, năm 1696 Edward Lloyd's còn cho ra một tờ báo tổng hợp các tình hình tàu bè và các vấn đề khác nhằm cung cấp thông tin cho các khách hàng của ông. Tuy nhiên việc làm chính của ông vẫn là cung cấp địa điểm để khách hàng đến giao dịch bảo hiểm, hội họp. Sau

khi Edward Lloyd's qua đời người ta thấy rằng cần phải có một nơi tương tự như vậy để các nhà khai thác bảo hiểm hàng hải tập trung đến giao dịch bảo hiểm và năm 1770, “Society of Lloyd's” với tư cách là một tổ chức tự nguyện đã thành lập và thu xếp một địa điểm ở Pope's Head Alley cho các thành viên của họ. Sau đó tổ chức này rời địa điểm đến trung tâm hội đóai của Hoàng gia và ở đó đến năm 1828 thì rời đến toà nhà riêng của họ tại phố Leaden Hall. Tổ chức này hoạt động với tư cách là tổ chức tư nhân đến năm 1871 thì hợp nhất lại theo luật Quốc hội và trở thành Hội đồng Lloyd's và sau này đã trở thành nơi giao dịch kinh doanh bảo hiểm và hãng bảo hiểm lớn nhất thế giới.

Sự phát triển của thương mại hàng hải đã dẫn đến sự ra đời và phát triển mạnh mẽ của bảo hiểm hàng hải và hàng loạt các thể lệ, công ước, hiệp ước quốc tế liên quan đến thương mại và hàng hải như: Mẫu bảo hiểm của Lloyd's 1776 và Luật bảo hiểm của Anh năm 1906, công ước Brucxen năm 1924, Hague Visby 1986, Hamburg năm 1978, Incoterms năm 1953, 1980, 1990, 2000... Các điều khoản về bảo hiểm hàng hải cũng ra đời và ngày càng hoàn thiện.

#### b. Ở Việt Nam:

Không có tài liệu nào chứng minh một cách chính xác mà chỉ phỏng đoán vào năm 1880 có các Hội bảo hiểm ngoại quốc như Hội bảo hiểm Anh, Pháp, Thụy Sĩ, Hoa Kỳ... đã để ý đến Đông Dương. Các Hội bảo hiểm ngoại quốc đại diện tại Việt Nam bởi các Công ty thương mại lớn, ngoài việc buôn bán, các Công ty này mở thêm một Trụ sở để làm đại diện bảo hiểm. Vào năm 1926, Chi nhánh đầu tiên là của Công ty Franco-Asiatique. Đến năm 1929 mới có Công ty Việt Nam đặt trụ sở tại Sài Gòn, đó là Việt Nam Bảo hiểm Công ty, nhưng chỉ hoạt động về bảo hiểm xe ô tô. Từ năm 1952 về sau, hoạt động bảo hiểm mới được mở rộng dưới những hình thức phong phú với sự hoạt động của nhiều Công ty bảo hiểm trong nước và ngoại quốc.

Ở Miền Bắc, ngày 15/01/1965, Công ty Bảo hiểm Việt Nam (nay là Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam - Bảo Việt) mới chính thức đi vào hoạt động. Trong những năm đầu, Bảo Việt chỉ tiến hành các nghiệp vụ về hàng hải như bảo hiểm



hàng hóa xuất nhập khẩu, bảo hiểm tàu biển dương... Công ty bảo hiểm Việt Nam được giao nhiệm vụ bảo hiểm cho hàng hóa XNK của nước ta với các nước xã hội chủ nghĩa. Trước đó, Bảo Việt chỉ làm đại lý bảo hiểm hàng hoá XNK cho Công ty bảo hiểm nhân dân Trung Quốc trong trường hợp mua theo giá FOB và bán theo giá CIF với mục đích là học hỏi kinh nghiệm.

Từ năm 1965-1975, Bảo Việt mới chỉ triển khai ba nghiệp vụ bảo hiểm đối ngoại trong đó có bảo hiểm hàng hoá XNK. Từ sau năm 1970, Bảo Việt có quan hệ tái bảo hiểm với Liên Xô (cũ), Ba Lan, Triều Tiên. Trước đó Bảo Việt chỉ có quan hệ tái bảo hiểm với Trung Quốc.

Từ năm 1975-1992 Bảo Việt đã triển khai thêm nhiều nghiệp vụ và mở rộng thêm phạm vi hoạt động. Từ chỗ chỉ có quan hệ tái bảo hiểm với các nước XHCN cũ thì trong thời kỳ này Bảo Việt đã có quan hệ đại lý giám định, tái bảo hiểm với hơn 40 nước trên thế giới.

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang có những bước phát triển mạnh mẽ, xuất phát từ yêu cầu bảo đảm cho nền kinh tế phát triển ổn định, thu hút vốn đầu tư nước ngoài thì việc đa dạng hóa các loại hình kinh doanh bảo hiểm là một đòi hỏi thiết thực.

#### **1.1.4. Mối quan hệ giữa thương mại quốc tế và bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển**

##### ***1.1.4.1. Thương mại quốc tế - tiền đề cho sự ra đời và phát triển bảo hiểm hàng hoá XNK chuyên chở bằng đường biển***

Có thể nói thương mại quốc tế là tiền đề cho sự ra đời và phát triển bảo hiểm hàng hoá XNK vận chuyển bằng đường biển. Thương mại quốc tế là việc trao đổi hàng hóa và dịch vụ qua biên giới hải quan của một quốc gia hoặc lãnh thổ hải quan. Đối với phần lớn các nước, kim ngạch xuất nhập khẩu chiếm tỷ trọng lớn trong GDP. Mặc dù thương mại quốc tế đã xuất hiện từ lâu trong lịch sử loài người, và ngày càng phát triển mạnh cùng với sự phát triển của công nghiệp hóa, giao thông vận tải, toàn cầu hóa và các dịch vụ qua biên giới. Thương mại quốc tế phát triển

đồng nghĩa với việc gia tăng khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu giữa các quốc gia. Ngay từ thời kỳ sơ khai, việc vận chuyển hàng hoá giữa quốc gia này với quốc gia khác chủ yếu được tiến hành bằng đường biển.

Từ thế kỷ 15, thời kỳ của những phát kiến địa lý vĩ đại cùng với sự ra đời của chủ nghĩa trọng thương, thương mại quốc tế được chú trọng và phát triển mạnh mẽ, kèm theo đó là sự phát triển mạnh của hoạt động chuyên chở hàng hoá bằng đường biển và tiếp đó là sự phát triển các đội tàu buôn của các nước phương Tây. Có thể nói rằng, chính vận tải biển thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế phát triển. Trong tổng khối lượng hàng hoá XNK của thế giới được chuyên chở bởi các phương tiện vận tải khác nhau thì có tới 90% tổng lượng hàng hoá được vận chuyển bằng đường biển. Nhiều nước ở vị trí không tiếp giáp với biển cũng phải thông qua cảng của nước khác để vận chuyển hàng hoá bằng đường biển như Cộng hoà Séc, Hungary, Lào... vì vận chuyển bằng đường biển có rất nhiều ưu điểm như vận chuyển bằng đường biển cho phép chuyên chở được nhiều chủng loại hàng hoá với khối lượng lớn mà các phương tiện vận tải khác như đường bộ, đường sông, đường hàng không... không thể đảm nhận được, chẳng hạn như các loại hàng hoá siêu trường, siêu trọng. Thứ hai, vận chuyển bằng đường biển giúp tiết kiệm chi phí nhờ vào việc khai thác các điều kiện tự nhiên, chúng ta không phải đầu tư nhiều vốn để xây các tuyến đường biển mà chỉ phải đầu tư xây dựng và duy tu, bảo dưỡng cầu cảng biển. Mặt khác các tuyến đường biển rộng lớn nên trên một tuyến có thể tổ chức được nhiều chuyến tàu trong cùng một lúc cho cả hai chiều. Điều đó cũng khiến giá thành vận tải biển thấp hơn so với các vận chuyển bằng các phương tiện vận tải khác. Song bên cạnh những ưu điểm vận tải biển có một số nhược điểm. Đó là:

- Vận chuyển bằng đường biển gặp rất nhiều rủi ro. Các rủi ro này có thể do các yếu tố tự nhiên, yếu tố kỹ thuật hoặc yếu tố xã hội, con người. Về yếu tố tự nhiên, có thể thấy rằng mức độ phụ thuộc của vận tải biển vào yếu tố này khá lớn. Thời tiết, khí hậu trên biển đều ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình vận chuyển bằng đường biển. Những rủi ro thiên tai bất ngờ trên biển như bão, sóng thần, lốc... có

thể xảy ra bất cứ lúc nào và yếu tố tự nhiên diễn ra không theo một quy luật nhất định nào. Vì vậy, mặc dù khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển và có thể dự báo thời tiết, nhưng rủi ro vẫn có thể xảy ra. Bên cạnh yếu tố tự nhiên còn có yếu tố kỹ thuật. Trong hoạt động của mình, con người ngày càng sử dụng nhiều hơn các phương tiện khoa học kỹ thuật hiện đại. Nhưng dù máy móc hiện đại chính xác đến đâu cũng không tránh khỏi trục trặc về kỹ thuật, đó là trục trặc của chính con tàu, kỹ thuật dự báo thời tiết, các tín hiệu điều khiển từ đất liền... từ đó gây ra tổn thất hàng hoá trong quá trình vận chuyển. Ngoài ra, những rủi ro trên biển còn có thể xảy ra do những yếu tố xã hội, con người như hàng hoá có thể bị mất trộm, mất cắp, bị cướp hoặc bị thiệt hại do chiến tranh,...

- Tốc độ của tàu biển còn chậm, hành trình trên biển có thời gian dài, nên xác suất rủi ro tai nạn trên biển càng cao, tuy nhiên việc ứng cứu rủi ro, tai nạn lại rất khó khăn.

- Cùng với sự phát triển kinh tế - xã hội, mỗi chuyến tàu thường có giá trị rất lớn, bao gồm giá trị tàu và hàng hoá chở trên tàu. Vì vậy nếu rủi ro xảy ra sẽ gây tổn thất rất lớn về tài sản, trách nhiệm và con người.

- Trong quá trình vận chuyển, hàng hoá được chủ phương tiện chịu trách nhiệm chính. Nhưng trách nhiệm này rất hạn chế về thời gian, phạm vi và mức độ tùy theo điều kiện giao hàng và hợp đồng vận chuyển.

Trong lịch sử loài người đã có nhiều biện pháp chống lại những tác động xấu trên, nhưng thực tế cho thấy biện pháp hữu hiệu nhất là bảo hiểm cho hàng hóa XNK. Mặt khác, ngành bảo hiểm ra đời không những đáp ứng nhu cầu đảm bảo an toàn cho những chủ hàng, mà còn góp phần thúc đẩy mối quan hệ kinh tế quốc tế thông qua con đường thương mại và có ảnh hưởng sâu sắc tới vấn đề kinh tế - xã hội cho cả hai nước xuất và nhập. Ngoài ra, các nguyên nhân khác như: trách nhiệm của người chuyên chở đường biển rất hạn chế và việc khiếu nại đòi bồi thường rất khó khăn; Có bảo hiểm mới bảo vệ được lợi ích của doanh nghiệp trong trường hợp có tổn thất và tạo ra tâm lý an tâm trong kinh doanh.

Thương mại quốc tế phát triển kéo theo sự phát triển của dịch vụ bảo hiểm hàng hoá XNK nói chung và hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển nói riêng và đến lượt mình, khi dịch vụ bảo hiểm phát triển và hoàn thiện, các chủ hàng sẽ yên tâm hơn khi tham gia vào hoạt động xuất nhập khẩu, điều đó cũng giúp thúc đẩy thương mại quốc tế hàng hoá phát triển. Bảo hiểm giúp họ ổn định kinh doanh và tránh được những thiệt hại bất ngờ mà thương mại quốc tế lại là một trong những lĩnh vực hàm chứa độ rủi ro cao đặc biệt khi hàng hoá được vận chuyển trên biển.

#### ***1.1.4.2. Điều khoản bảo hiểm trong hợp đồng XNK hàng hóa***

Việc XNK hàng hoá thường được thực hiện thông qua hợp đồng mua bán giữa người mua và người bán với nội dung về số lượng, phẩm chất, ký mã hiệu, quy cách đóng gói, giá cả hàng hoá, trách nhiệm thuê tàu và trả cước phí, phí bảo hiểm, thủ tục và đồng tiền thanh toán... Để đề phòng rủi ro trong quá trình vận chuyển, hàng hóa phải được mua bảo hiểm theo tập quán thương mại quốc tế. Người tham gia bảo hiểm có thể là người bán hàng (người xuất khẩu) hoặc người mua hàng (người nhập khẩu). Hợp đồng bảo hiểm thể hiện quan hệ giữa công ty bảo hiểm và người mua bảo hiểm đối với hàng hoá được bảo hiểm. Nếu người bán hàng mua bảo hiểm thì phải chuyển nhượng lại cho người mua hàng để khi hàng về đến nước nhập khẩu, nếu bị tổn thất có thể đòi công ty bảo hiểm bồi thường. Quá trình XNK hàng hoá có liên quan đến nhiều bên, trong đó có bốn bên chủ yếu là: Người bán, Người mua, Người vận chuyển và Người bảo hiểm. Vì vậy phải phân định rõ ràng trách nhiệm các bên liên quan. Như vậy, những quy định về việc mua bảo hiểm cho hàng hoá là một yếu tố cấu thành của hợp đồng mua bán ngoại thương và có liên quan mật thiết với điều kiện cơ sở giao hàng bởi trong điều kiện cơ sở giao hàng có phân định rõ trách nhiệm của các bên trong việc mua bảo hiểm cho hàng hoá. Ngoài ra, giữa vấn đề mua bảo hiểm và vấn đề giành quyền vận tải cũng có quan hệ chặt chẽ với nhau. Thông thường bên giành quyền vận tải cũng là bên mua bảo hiểm cho hàng hoá.

Theo Quy tắc chính thức của Phòng Thương mại quốc tế về giải thích các điều kiện thương mại "Incoterms 2000" (International Commercial Terms), có 13 điều kiện cơ sở giao hàng, được phân chia thành 4 nhóm E, F, C, D như sau:

- *Nhóm E: Nơi đi*

+ EXW (Ex Works): Giao tại xưởng (... địa điểm quy định).

- *Nhóm F: Tiền vận chuyển chưa trả*

+ FCA (Free Carrier): Giao cho người chuyên chở (... địa điểm quy định)

+ FAS (Free Alongside Ship): Giao dọc mạn tàu (... cảng bốc hàng quy định)

+ FOB (Free On Board): Giao lên tàu (... cảng bốc hàng quy định)

- *Nhóm C: Tiền vận chuyển đã trả*

+ CFR (Cost and Freight): Tiền hàng và cước phí (... cảng đến quy định).

+ CIF (Cost Insurance and Freight): Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (... cảng đến quy định).

+ CPT (Carriage Paid To...): Cước phí trả tới (... nơi đến quy định)

+ CIP (Carriage and Insurance Paid To...): Cước phí và bảo hiểm trả tới (... nơi đến quy định)

- *Nhóm D: Nơi đến*

+ DAF (Delivered At Frontier): Giao tại biên giới (... địa điểm quy định).

+ DES (Delivered Ex Ship): Giao tại tàu (... cảng đến quy định)

+ DEQ (Delivered Ex Quay): Giao tại cầu cảng (... cảng đến quy định).

+ DDU: (Delivered Duty Unpaid): Giao chưa nộp thuế (... nơi đến quy định).

+ DDP (Delivered Duty Paid): Giao đã nộp thuế (... nơi đến quy định).

Trong đó thông dụng nhất trong vận chuyển hàng hóa XNK bằng đường biển là các điều kiện thuộc nhóm F và nhóm C, ví dụ như điều kiện FOB, FCA và điều kiện CIF, CIP. Mặc dù ngày nay, vận chuyển container trở nên phổ biến và việc vận chuyển container thường được gọi là vận chuyển đa phương thức do các cảng container nằm sâu trong đất liền, nhưng theo thói quen, trong các hợp đồng mua bán vẫn sử dụng thuật ngữ FOB và CIF với hàm ý hàng hoá được chuyên chở trong

container nhưng hành trình trên biển vẫn chiếm vị trí chủ đạo. Do đó, trong luận văn này tác giả xin được dùng hai thuật ngữ FOB và CIF.

Trong các điều kiện cơ sở giao hàng, ngoài phần giá hàng, tùy theo từng điều kiện cụ thể mà cước vận chuyển và phí bảo hiểm sẽ do người bán hoặc người mua chịu trách nhiệm. Theo các điều kiện cơ sở giao hàng thuộc nhóm E và nhóm F, người bán không có trách nhiệm thuê tàu vận chuyển và mua bảo hiểm cho hàng, người mua có trách nhiệm thuê tàu vận chuyển và mua bảo hiểm cho lô hàng. Đối với các điều kiện cơ sở giao hàng thuộc nhóm C thì người bán có trách nhiệm thuê tàu vận chuyển cho hàng. Đối với điều kiện CIF và CIP, người bán còn phải mua bảo hiểm cho hàng và ký hậu chuyển nhượng quyền lợi bảo hiểm cho người mua. Nói chung, trách nhiệm các bên liên quan được phân định như sau:

- Người bán (Người xuất khẩu): Chuẩn bị hàng hoá theo đúng hợp đồng về số lượng, chất lượng, loại hàng, bao bì đóng gói, thời hạn tập kết hàng ở cảng, thủ tục hải quan, kiểm dịch ...

Nếu bán theo giá CIF, người bán phải mua bảo hiểm cho hàng hoá, sau đó ký hậu vào đơn bảo hiểm đó để chuyển nhượng quyền lợi bảo hiểm cho người mua.

- Người mua (người nhập khẩu): Có trách nhiệm nhận hàng từ người chuyên chở theo đúng số lượng, chất lượng đã ghi trong hợp đồng vận chuyển và hợp đồng mua bán, lấy giấy chứng nhận kiểm đếm, biên bản kết toán giao nhận hàng với chủ tàu, biên bản hàng hoá hư hỏng đổ vỡ do tàu gây nên (nếu có).

Nếu sai lệch về số lượng, chất lượng với hợp đồng mua bán, nhưng đúng với hợp đồng vận chuyển thì người mua bảo lưu quyền khiếu nại đối với người bán. Nếu phẩm chất, số lượng sai lệch so với biên bản giao hàng thì người mua căn cứ vào hàng hư hỏng, đổ vỡ do tàu gây nên mà khiếu nại người vận chuyển .

Ngoài ra, người mua còn có trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hoá hoặc nhận từ người bán chuyển nhượng lại .

#### ***1.1.4.3. Các điều kiện bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển trên thị trường bảo hiểm***

Có thể nói rằng một giao dịch xuất nhập khẩu hàng hoá thường gồm 3 loại hợp đồng độc lập: hợp đồng mua bán hàng hoá, hợp đồng chuyên chở và hợp đồng bảo hiểm, trong đó hợp đồng bảo hiểm được ký kết giữa người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu và hãng bảo hiểm theo các điều kiện bảo hiểm tùy theo quy định của từng hãng. Theo tập quán quốc tế, các điều kiện bảo hiểm của Anh thường được tham chiếu và được áp dụng rộng rãi trên thị trường bảo hiểm thế giới. Luận văn sẽ đề cập tới các điều kiện bảo hiểm của Anh và các điều kiện bảo hiểm của Việt Nam.

a. Các điều kiện bảo hiểm của Anh:

Nước Anh có một nền bảo hiểm hàng hải ra đời sớm và rất phát triển. Từ thế kỷ 17, Anh đã có mẫu đơn bảo hiểm đầu tiên (Lloyd's S.G.form of policy). Luật bảo hiểm hàng hải 1906 của Anh đến nay vẫn được nhiều nước áp dụng. Các điều kiện bảo hiểm hàng hóa cũng như tàu bè của Viện những người bảo hiểm Luân Đôn (ILU) từ lâu đã trở thành quen thuộc và được áp dụng rộng rãi trên thị trường bảo hiểm thế giới. Về bảo hiểm hàng hóa, viện ILU đã soạn thảo và đưa vào sử dụng các điều kiện bảo hiểm gốc như FPA, WA, AR từ năm 1963 hay các điều kiện A, B, C từ năm 1982 và các điều kiện bảo hiểm thêm như điều kiện bảo hiểm chiến tranh, đình công. Từ 1/1/1982, viện ILU đã cho ra đời mẫu đơn bảo hiểm hàng hải mới (MAR policy) và một loạt các điều kiện bảo hiểm mới để áp dụng trong bảo hiểm hàng hóa sau đây:

- Các điều kiện bảo hiểm gốc:
  - + Điều kiện bảo hiểm A (Institute Cargo Clauses A)
  - + Điều kiện bảo hiểm B (Institute Cargo Clauses B)
  - + Điều kiện bảo hiểm C (Institute Cargo Clauses C)
- Các điều kiện bảo hiểm áp dụng cho một số hàng đặc biệt:
  - + Các điều kiện bảo hiểm hàng hóa buôn bán theo lô (Institute Commodity trades Clauses A, B, C)
  - + Điều kiện bảo hiểm than (Institute Coal Clauses)
  - + Điều kiện bảo hiểm dầu thô (Institute Crude Oil Clauses)

- + Điều kiện bảo hiểm đay (Institute Jute Clauses)
- + Điều kiện bảo hiểm cao su tự nhiên (Institute Natural Rubber Clauses)
- + Điều kiện bảo hiểm thịt đông lạnh (Institute Frozen Meat Clauses)
- Các điều kiện bảo hiểm phụ:
  - + Điều kiện bảo hiểm chiến tranh áp dụng cho hàng vận chuyển bằng đường biển (Institute War Clauses – Cargo)
  - + Điều kiện bảo hiểm đình công áp dụng cho hàng vận chuyển bằng đường biển (Institute Strikes Clauses – Cargo)
  - + Điều kiện bảo hiểm đình công áp dụng cho vận chuyển dầu thô (Institute Strikes Clauses – Crude Oil)
  - + Điều kiện bảo hiểm thiệt hại do ác ý (Institute Malicious Damage Clauses)
  - + Điều kiện bảo hiểm mất trộm, mất cắp và không giao hàng (Institute Thief, Pilferage and Non-Delivery Clauses).

#### b. Các điều kiện bảo hiểm của Việt Nam:

Từ trước tới nay, Việt Nam đã ban hành các điều kiện bảo hiểm hàng hóa sau:

- Điều kiện bảo hiểm FPA, WA, AR theo Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển năm 1965 của Bộ Tài chính (QTC 1965)
- Điều kiện bảo hiểm A, B, C theo Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển năm 1990 của Bộ Tài chính (QTC 1990)
- Điều kiện bảo hiểm A, B, C theo Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển năm 1995 của Bảo Việt (QTCB 95)
- Điều kiện bảo hiểm A, B, C theo Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển năm 1998 của Bảo Việt (QTCB 98)
- Điều kiện bảo hiểm A, B, C theo Quy tắc chung về bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường biển năm 2004 của Bảo Việt (QTCB 2004).

Trong các bản Quy tắc chung nói trên, bản QTCB 2004 của Bảo Việt thay thế cho QTCB 1998 là hoàn thiện hơn cả.



Khi mua bảo hiểm cho hàng hóa, trừ những trường hợp đặc biệt, chủ hàng phải mua bảo hiểm theo một trong ba điều kiện bảo hiểm gốc là A, B hoặc C. Ngoài ra, tùy theo hành trình của hàng mà chủ hàng có thể yêu cầu bảo hiểm thêm các rủi ro chiến tranh hay đình công. Nếu có bảo hiểm thêm những rủi ro này, chủ hàng phải nộp thêm phí bảo hiểm. Chủ hàng cũng có thể yêu cầu bảo hiểm hàng hóa theo các điều kiện A, B, C của Anh hay điều kiện A, B, C của Việt Nam (của Bộ Tài chính hay Bảo Việt). Về người bảo hiểm, chủ hàng có thể lựa chọn các công ty bảo hiểm của Việt Nam hoặc các công ty bảo hiểm nước ngoài.

## **1.2. Khái quát chung về WTO và các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan tới dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển**

### **1.2.1. WTO và vai trò điều tiết hoạt động thương mại quốc tế**

#### ***1.2.1.1. Giới thiệu chung về WTO***

WTO là tổ chức thương mại có quy mô toàn cầu, chiếm hơn 97% thương mại thế giới, hiện có 151 thành viên chính thức và có khoảng 30 quốc gia khác đang trong quá trình đàm phán để trở thành thành viên.

WTO được thành lập vào ngày 01 tháng 01 năm 1995. Tiền thân của tổ chức này là Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (GATT), được 23 quốc gia ký kết vào năm 1947 nhằm tăng cường giao lưu thương mại giữa các quốc gia thông qua việc cắt giảm các hàng rào bảo hộ ở mỗi nước thành viên.

Trong lịch sử gần 50 năm của mình, GATT đã tổ chức được 8 vòng đàm phán đa phương về thương mại. Vòng thứ 8, thường được gọi là Vòng đàm phán Uruguay, diễn ra từ năm 1986 đến năm 1994, đã hoàn tất quá trình cải tổ GATT để lập ra một định chế thương mại toàn cầu mới có tên là Tổ chức Thương mại thế giới, gọi tắt là WTO.

GATT chỉ là một hiệp định thương mại đa phương, không phải là một tổ chức. Trong khi đó, WTO là một tổ chức hoàn chỉnh, bao gồm các cơ quan có thẩm quyền như Hội nghị Bộ trưởng, Đại hội đồng, các Ủy ban chức năng và Cơ quan giải quyết tranh chấp. Giúp việc cho các cơ quan này là Ban Thư ký với hơn 600

nhân viên, đứng đầu là Tổng thư ký. Trụ sở WTO đặt tại Giơ-ne-vơ, Thụy Sĩ. Các thành viên tham gia vào hoạt động của WTO thông qua phái đoàn đại diện. Các quyết định quan trọng nhất của WTO được thông qua tại Hội nghị Bộ trưởng (họp ít nhất 2 năm một lần) hoặc tại các cuộc họp của Đại hội đồng (cấp đại sứ, họp thường xuyên tại Giơ-ne-vơ). Mỗi thành viên có một phiếu biểu quyết, không phụ thuộc vào tiềm lực kinh tế hay mức niên liễm đóng góp. Các quyết định của WTO được thực hiện trên cơ sở đồng thuận bởi tất cả các thành viên.

- **Chức năng cơ bản của WTO**

- Quản lý, giám sát và tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực thi các hiệp định của WTO. Trước khi WTO được thành lập, chỉ tồn tại duy nhất một hiệp định đa phương là GATT và hiệp định này chỉ điều chỉnh thương mại hàng hoá. WTO, ngược lại, có cả một hệ thống hiệp định đa phương (bắt buộc) và hiệp định nhiều bên (không bắt buộc) với phạm vi điều chỉnh được mở rộng sang cả các lĩnh vực khác như thương mại dịch vụ, các biện pháp về đầu tư liên quan đến thương mại và các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ.

- Thúc đẩy tự do hoá thương mại thông qua các cuộc đàm phán đa phương về tự do hoá thương mại. Năm 2001, vòng đàm phán đầu tiên của WTO được phát động với tên gọi là Nghị trình Phát triển Doha, hay Vòng Doha. Vòng đàm phán này cho tới nay vẫn chưa kết thúc.

- Giải quyết tranh chấp thương mại giữa các thành viên theo các quy tắc, trình tự, thủ tục do WTO quy định. Đây là bước phát triển mới so với GATT, có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc bảo đảm tuân thủ các luật lệ của WTO cũng như sự bình đẳng giữa các thành viên.

- Cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển thông qua các chương trình tư vấn, đào tạo nguồn nhân lực; hợp tác với các tổ chức quốc tế khác.

- **Cơ sở pháp lý và nguyên tắc hoạt động**

WTO hoạt động trên cơ sở các luật lệ quy định trong các Hiệp định đã đạt được qua thỏa thuận giữa các thành viên WTO. Định ước cuối cùng của Vòng đàm

phán Uruguay ký ngày 15-4-1999 tại Marrakesh, Maroc là văn kiện pháp lý bao gồm các Hiệp định cơ bản chi phối và điều tiết các hoạt động của WTO hiện nay.

Các Hiệp định của WTO bao gồm 6 lĩnh vực chính: (1) Hiệp định chung của WTO, (2) về Hàng hóa, (3) về Dịch vụ, (4) về Sở hữu trí tuệ, (5) Giải quyết tranh chấp và (6) Kiểm điểm chính sách thương mại. Bảng sau đây thể hiện cấu trúc cơ bản các Hiệp định của WTO và mối liên hệ giữa các Hiệp định trong các lĩnh vực:

Chung	Hiệp định thành lập WTO		
	Hàng hóa	Dịch vụ	Sở hữu trí tuệ
Nguyên tắc cơ bản	GATT	GATS	TRIPS
Diễn giải chi tiết	Các Hiệp định và Phụ lục về hàng hóa khác	Các Phụ lục về Dịch vụ	
Cam kết mở cửa thị trường	Biểu Cam kết của các quốc gia	Biểu Cam kết của các quốc gia (và các miễn trừ tối huệ quốc)	
Giải quyết tranh chấp	Giải quyết tranh chấp		
Minh bạch	Kiểm điểm Chính sách thương mại		

Các nguyên tắc nền tảng của WTO bao gồm:

**- Tối huệ quốc:**

Tối huệ quốc, (Most favoured nation - MFN), là nguyên tắc pháp lý quan trọng nhất của WTO. Nguyên tắc MFN được hiểu là nếu một nước dành cho một nước thành viên một sự đối xử ưu đãi nào đó thì nước này cũng sẽ phải dành sự ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên khác. Thông thường nguyên tắc MFN được quy định trong các hiệp định thương mại song phương. Khi nguyên tắc MFN được áp dụng đa phương đối với tất cả các nước thành viên WTO thì cũng đồng nghĩa với nguyên tắc bình đẳng và không phân biệt đối xử vì tất cả các nước sẽ dành cho nhau sự "đối xử ưu đãi nhất". Nếu như nguyên tắc MFN trong hiệp định GATT 1947 chỉ

áp dụng đối với hàng hoá thì trong WTO, nguyên tắc này đã được mở rộng sang thương mại dịch vụ (Điều 2 Hiệp định GATS), và sở hữu trí tuệ (Điều 4 Hiệp định TRIPS).

**- *Đãi ngộ quốc gia:***

Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (National Treatment - NT), được hiểu là hàng hóa nhập khẩu, dịch vụ và quyền sở hữu trí tuệ nước ngoài phải được đối xử không kém thuận lợi hơn so với hàng hoá cùng loại trong nước. Trong khuôn khổ WTO, nguyên tắc NT chỉ áp dụng đối với hàng hoá, dịch vụ, các quyền sở hữu trí tuệ, chưa áp dụng đối với cá nhân và pháp nhân. Phạm vi áp dụng của nguyên tắc NT đối với hàng hoá, dịch vụ và sở hữu trí tuệ có khác nhau. Đối với hàng hoá và sở hữu trí tuệ, việc áp dụng nguyên tắc NT là một nghĩa vụ chung (general obligation), có nghĩa là hàng hoá và quyền sở hữu trí tuệ nước ngoài sau khi đã đóng thuế quan hoặc được đăng ký bảo vệ hợp pháp được đối xử bình đẳng như hàng hoá và quyền sở hữu trí tuệ trong nước đối với thuế và lệ phí nội địa, các quy định về mua, bán, phân phối vận chuyển. Đối với dịch vụ, nguyên tắc này chỉ áp dụng đối với những lĩnh vực, ngành nghề đã được mỗi nước đưa vào danh mục cam kết cụ thể của mình và mỗi nước có quyền đàm phán đưa ra những ngoại lệ (exception).

**- *Mở cửa thị trường:***

Nguyên tắc "mở cửa thị trường" hay còn gọi là "tiếp cận" thị trường (market access) thực chất là mở cửa thị trường cho hàng hoá, dịch vụ và đầu tư nước ngoài. Trong một hệ thống thương mại đa phương, khi tất cả các bên tham gia đều chấp nhận mở cửa thị trường của mình thì điều đó đồng nghĩa với việc tạo ra một hệ thống thương mại toàn cầu mở cửa. Về mặt chính trị, "tiếp cận thị trường" thể hiện nguyên tắc tự do hoá thương mại của WTO. Về mặt pháp lý, "tiếp cận thị trường" thể hiện nghĩa vụ có tính chất ràng buộc thực hiện những cam kết về mở cửa thị trường mà nước này đã chấp thuận khi đàm phán ra nhập WTO.

**- *Cạnh tranh công bằng:***

Cạnh tranh công bằng (fair competition) thể hiện nguyên tắc "tự do cạnh tranh trong những điều kiện bình đẳng như nhau" và được công nhận trong án lệ

của vụ Uruguay kiện 15 nước phát triển (1962) về việc áp dụng các mức thuế nhập khẩu khác nhau đối với cùng một mặt hàng nhập khẩu. Vụ kiện của Uruguay đã tạo ra một tiền lệ mới, nhìn chung có lợi cho các nước đang phát triển. Từ nay các nước phát triển có thể bị kiện ngay cả khi về mặt pháp lý không vi phạm bất kỳ điều khoản nào trong hiệp định GATT nếu những nước này có những hành vi trái với nguyên tắc "cạnh tranh công bằng".

### ***1.2.1.2. Điều tiết thương mại hàng hoá quốc tế trong khuôn khổ WTO***

Khi gia nhập WTO, các nước được quyền tiếp cận tới thị trường của tất cả các thành viên khác trên cơ sở đối xử MFN. Tuy nhiên, để được hưởng ưu đãi này, các nước mới gia nhập cũng phải cam kết chấp nhận các nguyên tắc đa biên, đồng thời giảm mức bảo hộ của mình.

Về thuế quan, WTO thừa nhận thuế quan (thuế nhập khẩu) là công cụ hợp pháp duy nhất để bảo hộ các ngành sản xuất trong nước. Ngoài thuế quan ra, các hàng rào cản trở thương mại khác phải được bãi bỏ. Có như vậy thuế quan mới trở thành biện pháp bảo hộ ít bóp méo thương mại nhất và cũng là biện pháp mang tính minh bạch hơn cả.

Thuế quan chia làm nhiều loại khác nhau. Tuy nhiên, thuế phần trăm là loại thuế mang tính rõ ràng hơn cả nên được WTO khuyến khích dùng hơn các loại thuế khác. Trong các trường hợp áp dụng các loại thuế khác, cần phải đưa ra mức thuế phần trăm tương đương nhằm xác định được mức bảo hộ tương ứng. Thuế quan phải được áp dụng trên nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN) cho tất cả các thành viên WTO.

Có một số phương thức kỹ thuật áp dụng cho các biện pháp thuế quan của WTO như sau:

Thứ nhất là thuế hóa: Do tính dễ dàng và dễ đàm phán cắt giảm của thuế quan, các thành viên WTO thỏa thuận một cách thức mới cho việc tiếp cận thị trường nông sản là "chỉ sử dụng thuế quan". Các biện pháp hạn chế số lượng tồn tại trước Vòng Uruguay nay phải tiến hành "thuế hóa" tức là chuyển biện pháp phi thuế

thành một mức thuế quan bổ sung có tác dụng tương đương. Trong nông nghiệp người ta còn sử dụng hạn ngạch thuế quan. Hạn ngạch thuế quan là cơ chế cho phép duy trì mức thuế suất thấp áp dụng với hàng nhập trong phạm vi hạn ngạch và mức thuế suất cao hơn đối với hàng hóa nhập khẩu vượt hạn ngạch. Mức thuế đạt được sau khi thuế hóa sẽ tiếp tục được ràng buộc và cắt giảm thông qua đàm phán.

Thứ hai là ràng buộc thuế: Khi một nước thành viên cam kết "ràng buộc" về thuế suất với một dòng thuế, thành viên đó sẽ không được nâng thuế nhập khẩu cao hơn mức ràng buộc đó. Đối với các sản phẩm nông nghiệp các nước thành viên cam kết ràng buộc thuế quan đối với toàn bộ các mặt hàng. Trong lĩnh vực công nghiệp, các nước phát triển ràng buộc thuế 99% số mặt hàng. Các con số tương ứng của các nước đang phát triển và các nước có nền kinh tế chuyển đổi là 73% và 98%. Các con số này đảm bảo mức độ tiếp cận thị trường an toàn hơn cho các nhà đầu tư và kinh doanh quốc tế. Các mặt hàng không nằm trong Biểu cam kết sẽ phải chịu mức thuế suất ràng buộc. Tuy nhiên, ngay cả đối với các mặt hàng này vẫn phải tuân thủ nguyên tắc MFN.

Thứ ba là cắt giảm thuế quan hơn nữa. Sau khi ràng buộc thuế, các nước sẽ phải không ngừng cam kết cắt giảm thuế quan. Ví dụ tại Vòng đàm phán Uruguay, trong lĩnh vực nông nghiệp, các nước phát triển cam kết cắt giảm trung bình 36% tính gộp với tất cả các dòng thuế, cắt giảm tối thiểu 15% một dòng, tiến hành trong 6 năm kể từ 1/1995. Trong lĩnh vực công nghiệp, tuy không phải ràng buộc toàn bộ các dòng thuế nhưng xu hướng cắt giảm diễn ra mạnh mẽ "thuế quan theo ngành" và "hài hòa thuế quan". Thuế quan của tất cả các mặt hàng trong ngành cắt giảm theo các hình thức này có mức thuế suất rất thấp (thậm chí bằng 0%). Đó trước hết là sản phẩm công nghệ thông tin, dược phẩm, một số sản phẩm kim loại, gỗ, bột giấy....

Về các biện pháp phi thuế, các thành viên khác có thể sử dụng các biện pháp phi thuế để hạn chế nhập khẩu trong những trường hợp cần thiết để đảm bảo an ninh quốc gia, văn hóa truyền thống, môi trường, sức khỏe con người... Các biện pháp phi thuế quan bao gồm:

Một là hạn chế định lượng nhập khẩu: Các thành viên không được duy trì các biện pháp hạn chế định lượng như cấm, hạn ngạch mà không có lý do chính đáng theo đúng các quy định của WTO.

Hai là doanh nghiệp có đặc quyền thương mại: Trong WTO, các doanh nghiệp được ban hành các đặc quyền thương mại gọi là các doanh nghiệp thương mại nhà nước dù cho chúng thuộc sở hữu nhà nước hay sở hữu tư nhân. Ví dụ về các doanh nghiệp này là những doanh nghiệp thuộc loại "đầu môi" nhập khẩu, hay là những doanh nghiệp có khả năng tiếp cận tới các nguồn tài chính hay ngoại tệ. WTO cho phép các thành viên duy trì doanh nghiệp thương mại nhà nước với điều kiện các doanh nghiệp này sẽ hoạt động hoàn toàn trên tiêu chí thương mại.

Ba là các vấn đề về trị giá tính thuế hải quan và các phụ thu tại cửa khẩu. WTO quy định giá trị tính thuế hải quan là trị giá giao dịch (Trong giao dịch đơn giản thông thường là giá trị hợp đồng). Trong trường hợp không áp dụng được giá trị giao dịch thì phải sử dụng các cách tính khác, nhưng không được xác định giá trị tính thuế một cách tùy tiện, chẳng hạn sử dụng giá nhập khẩu tối thiểu để tính thuế. Ngoài ra hải quan chỉ được thu các khoản phí và lệ phí tương ứng với các chi phí cần thiết cho thủ tục thông quan. WTO không cho phép thu các khoản phí và phụ thu vì các mục đích bảo hộ hay thu ngân sách.

Bốn là thủ tục cấp phép nhập khẩu: WTO quy định cấp phép nhập khẩu phải đơn giản, rõ ràng và dễ dự đoán. Các chính phủ phải công bố thông tin đầy đủ cho các nhà kinh doanh biết giấy phép được cấp như thế nào và căn cứ để cấp. Khi đặt ra các thủ tục cấp phép nhập khẩu mới hay thay đổi các thủ tục hiện tại, các thành viên phải thông báo theo những quy định cụ thể cho WTO. Việc xét đơn nhập khẩu cũng phải tuân thủ các quy định chặt chẽ.

Năm là các biện pháp bảo vệ tạm thời: thuế chống bán phá giá, thuế đối kháng và hành động tự vệ khẩn cấp. WTO có những quy định chặt chẽ nhằm giải quyết tình trạng bán phá giá, trợ cấp sản xuất trong nước và cho phép tất cả các bên ký kết có quyền đánh thuế chống bán phá giá, đánh thuế đối kháng chống trợ cấp

nếu ngành công nghiệp của họ bị thiệt hại về vật chất do các nước bán phá giá và trợ cấp gây ra nhằm mục đích hoặc có tác dụng cạnh tranh không lành mạnh.

Về đầu tư, cùng với quá trình phát triển của thương mại thế giới, dòng lưu chuyển vốn đầu tư cũng tăng không ngừng, thực tế đã vượt xa tốc độ tăng trưởng thương mại giữa các nước. Cho đến nay, 1/3 thương mại trên thế giới là trao đổi giữa các công ty có liên hệ với nhau về sở hữu, hay nói một cách khác, 1/3 thương mại thế giới ngày nay gắn liền với đầu tư. Cuối thập niên 40 khi xây dựng nên hệ thống thương mại đa biên, người ta cũng nghĩ đến cơ chế điều tiết đầu tư trên phạm vi toàn cầu. Tuy nhiên ý tưởng trên khi đó chưa thực hiện được. Cho đến tận Vòng đàm phán Uruguay thì vấn đề đầu tư mới được đề cập như là vấn đề riêng trong WTO. Hiệp định các Biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại (TRIMs) là một bước tiến lớn, mặc dù nhiều ý kiến cho rằng Hiệp định này chưa giải quyết thỏa đáng lợi ích của tất cả các nước, kể cả các nước phát triển hay đang phát triển. Hiệp định TRIMs chỉ áp dụng cho thương mại hàng hóa mà không áp dụng cho các lĩnh vực khác. Hiệp định TRIMs cấm áp dụng một số biện pháp bị coi là vi phạm nguyên tắc "Đãi ngộ quốc gia" và các biện pháp có tác dụng hạn chế thương mại bao gồm:

- Các biện pháp bắt buộc hay điều kiện về quy định một "tỷ lệ nội địa hóa" đối với doanh nghiệp;
- Các biện pháp "cân bằng thương mại" buộc doanh nghiệp phải tự cân đối về khối lượng và trị giá xuất nhập khẩu, về ngoại hối....

Theo quy định của Hiệp định TRIMs, các nước có nghĩa vụ phải thông báo các biện pháp này và phải tiến hành loại bỏ trong vòng 2 năm đối với các nước đang phát triển, 5 năm đối với các nước đang phát triển, 7 năm đối với các nước chậm phát triển.

### ***1.2.1.3. Điều tiết thương mại dịch vụ quốc tế trong khuôn khổ WTO***

Cùng với sự phát triển của thương mại, dịch vụ đã ngày càng tỏ rõ vị trí quan trọng của nó, làm thay đổi cơ cấu thương mại quốc tế. Lúc này dịch vụ không còn



tồn tại với tính chất là một ngành hỗ trợ, dẫn xuất trong thương mại nữa mà trở thành đối tượng của thương mại.

Nếu như thương mại hàng hoá là việc trao đổi những cái cụ thể và nhìn thấy được, thì thương mại dịch vụ về cơ bản là trao đổi những “sản phẩm” không thể nhìn thấy, cầm nắm hay tích trữ được. Tuy nhiên, không phải tất cả các loại dịch vụ đều có thể trao đổi hay mua bán đặc biệt là trong trao đổi quốc tế, ví dụ như các dịch vụ công cộng, dịch vụ thuộc chức năng quản lý của Nhà nước... Xu hướng thương mại hoá dịch vụ là một trong những vấn đề đặc biệt quan tâm của WTO. Trong điều 1 của Hiệp định GATS, thương mại dịch vụ được định nghĩa như là việc cung cấp một dịch vụ:

- Từ lãnh thổ của một nước thành viên sang lãnh thổ của một nước thành viên khác (cung cấp qua biên giới)
- Trong lãnh thổ một nước thành viên cho người tiêu dùng dịch vụ của một nước thành viên khác (tiêu dùng ở nước ngoài)
- Bởi một người cung cấp dịch vụ của một nước thành viên thông qua hiện diện thương mại trong lãnh thổ của một nước thành viên khác (hiện diện thương mại)
- Bởi một người cung cấp dịch vụ của một nước thành viên thông qua sự hiện diện của thể nhân của một nước thành viên trong lãnh thổ của bất cứ thành viên nào khác (hiện diện của thể nhân).

Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (General Agreement on Trade in Services, viết tắt là GATS) là tập hợp đầu tiên các quy định đa phương có hiệu lực thi hành bắt buộc điều chỉnh thương mại dịch vụ quốc tế. Đây là một thoả thuận liên Chính phủ thành lập nên một khuôn khổ đa phương các nguyên tắc và quy định về thương mại dịch vụ với mục tiêu mở rộng thương mại theo các điều kiện minh bạch hoá và tự do hoá hơn nữa. Các nước thành viên thông qua đàm phán để đưa ra các cam kết của mình trên cơ sở điều chỉnh luật lệ và các quy định của quốc gia. Việc điều chỉnh luật lệ sẽ được tiến hành từng bước, tiến tới xoá bỏ hoàn toàn mọi hạn chế đối với dịch vụ nhập khẩu cũng như nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài khi tiến hành cung cấp dịch vụ theo những phương thức khác nhau.

Hiệp định GATS được WTO quản lý cùng với các hiệp định khác của vòng đàm phán Uruguay. Cơ quan chịu trách nhiệm giám sát hoạt động của Hiệp định GATS là Hội đồng thương mại dịch vụ. Theo điều 24 của Hiệp định GATS, Hội đồng này có quyền hạn rất lớn: có thể tiến hành bất cứ hoạt động nào phục vụ cho việc thực thi hiệp định và các mục tiêu xa hơn. Hội đồng có thể thành lập các cơ quan trực thuộc trong trường hợp cần thiết và những cơ quan này cũng có quyền thiết lập những quy định về thủ tục làm việc riêng sau khi được sự phê chuẩn của Hội đồng.

Quy tắc của GATS được áp dụng đối với mọi biện pháp của các nước thành viên có ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ. “Biện pháp” ở đây được hiểu rất rộng, đó là bao gồm “bất kỳ biện pháp nào của một nước thành viên, cho dù dưới hình thức một luật lệ, một quy định, một quy tắc, thủ tục, quyết định, hoạt động quản lý hành chính hay bất kỳ một hình thức nào khác”. Các biện pháp có thể “do Chính phủ, các cơ quan trung ương, vùng hay địa phương áp dụng” hoặc “do các cơ quan phi Chính phủ áp dụng khi thực hiện các quyền hạn mà các cơ quan Chính phủ, trung ương, vùng hay địa phương giao cho”.

Các quy tắc của GATS được áp dụng cho tất cả các loại hình dịch vụ mang tính chất thương mại ở cả hiện tại và tương lai. Tuy nhiên mức độ mở cửa thị trường của từng nước không được quy định một cách tự động mà được xác định thông qua đàm phán. Một số điều khoản của GATS như nghĩa vụ MFN và minh bạch hoá được áp dụng cho tất cả các lĩnh vực dịch vụ, nhưng các điều khoản liên quan tới tiếp cận thị trường và đãi ngộ quốc gia cho tới nay chỉ được áp dụng trong những lĩnh vực cụ thể mà các nước có đưa ra cam kết trong biểu cam kết về dịch vụ. Mức độ mở cửa thị trường dịch vụ của một nước thể hiện trong biểu cam kết, cụ thể là thể hiện ở những biện pháp hạn chế mà nước đó áp dụng đối với điều khoản Tiếp cận thị trường và đãi ngộ quốc gia ở từng phương thức cung ứng dịch vụ. Mức độ cam kết của các nước thành viên khác nhau rất xa và chưa có thành viên nào đưa ra cam kết trong tất cả các phân ngành dịch vụ.

#### ***1.2.1.4. Kết quả đàm phán về dịch vụ bảo hiểm trong khuôn khổ WTO***

Vòng đàm phán Uruguay đã đạt được các đồng thuận về dịch vụ tài chính, trong đó có dịch vụ bảo hiểm. Kết quả này được quy định rõ trong phần Phụ lục của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ GATS. Một số nội dung chính về dịch vụ này trong khuôn khổ WTO như sau:

Khái niệm “dịch vụ tài chính” được hiểu là một dịch vụ có bản chất tài chính và do nhà cung cấp dịch vụ tài chính thực hiện. Điều này cho thấy, trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, để xác định một dịch vụ là dịch vụ tài chính hay không thì phải xem xét bản thân dịch vụ đó và nhà cung cấp dịch vụ đó xem liệu đó có phải là nhà cung cấp dịch vụ tài chính hay không. Nhà cung cấp dịch vụ tài chính được hiểu là “các pháp nhân hoặc thể nhân của một Thành viên muốn cung cấp hoặc đang cung cấp những dịch vụ tài chính”<sup>4</sup>. Định nghĩa này có phần mang tính chất luẩn quẩn khi xem xét cùng với định nghĩa về dịch vụ tài chính bởi một trong những yếu tố để các định “dịch vụ tài chính” là “nhà cung cấp dịch vụ tài chính”, trong khi đó “nhà cung cấp dịch vụ tài chính” lại được hiểu là người thực hiện việc cung cấp “dịch vụ tài chính”. Tuy nhiên, nhà cung cấp dịch vụ tài chính không bao gồm một tổ chức công như chính phủ, ngân hàng trung ương...tiến hành các chức năng của chính phủ hoặc thực hiện các hoạt động cho mục đích chính phủ hoặc một tổ chức tư nhân thực hiện các chức năng của ngân hàng trung ương hay của cơ quan quản lý tiền tệ<sup>5</sup>.

Dịch vụ tài chính trong khuôn khổ GATS được thể hiện qua danh mục 16 phân ngành trong các lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm và chứng khoán. Đây là những dịch vụ nằm trong phạm vi điều chỉnh của Hiệp định GATS. Những dịch vụ được cung cấp khi thi hành quyền hạn của cơ quan chính phủ trong lĩnh vực tài chính sẽ không chịu sự điều chỉnh của Hiệp định.

### **1.2.2. Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam có liên quan tới dịch vụ bảo hiểm hàng hoá XNK bằng đường biển**

#### ***1.2.2.1. Các cam kết trong lĩnh vực thương mại hàng hóa***

<sup>4</sup> Phụ lục về dịch vụ tài chính, đoạn 5 (b)

<sup>5</sup> Phụ lục về dịch vụ tài chính, đoạn 5 (a)

Dịch vụ bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu bằng đường biển có mối quan hệ chặt chẽ với hoạt động xuất nhập khẩu, do đó tác giả luận văn cho rằng những cam kết trong lĩnh vực thương mại hàng hoá có thể ảnh hưởng tới hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam thì được coi là có liên quan tới dịch vụ bảo hiểm vì những cam kết đó tác động trực tiếp tới lưu lượng hàng hoá xuất nhập khẩu, do đó sẽ tác động tới hoạt động bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam nói chung và hàng hoá xuất nhập khẩu chuyên chở bằng đường biển nói riêng.

Những cam kết về thương mại hàng hoá cụ thể như sau:

Về dệt may, các thành viên WTO sẽ không được áp dụng hạn ngạch dệt may đối với Việt Nam khi vào WTO, riêng trường hợp ta vi phạm quy định WTO về trợ cấp bị cấm đối với hàng dệt may thì một số nước có thể có biện pháp trả đũa nhất định. Ngoài ra thành viên WTO cũng sẽ không được áp dụng tự vệ đặc biệt đối với hàng dệt may của Việt Nam.

Về trợ cấp phi nông nghiệp, Việt Nam đồng ý bãi bỏ hoàn toàn các loại trợ cấp bị cấm theo quy định WTO như trợ cấp xuất khẩu và trợ cấp nội địa hóa. Tuy nhiên với các ưu đãi đầu tư dành cho hàng xuất khẩu đã cấp trước ngày gia nhập WTO, Việt Nam được bảo lưu thời gian quá độ là 5 năm, trừ ngành dệt may.

Về trợ cấp nông nghiệp, Việt Nam cam kết không áp dụng trợ cấp xuất khẩu đối với nông sản từ thời điểm gia nhập. Tuy nhiên ta bảo lưu quyền được hưởng một số quy định riêng của WTO dành cho nước đang phát triển trong lĩnh vực này. Đối với loại hỗ trợ mà WTO quy định phải cắt giảm nhìn chung Việt Nam duy trì được ở mức không quá 10% giá trị sản lượng. Ngoài mức này, Việt Nam còn bảo lưu thêm một số khoản hỗ trợ nữa vào khoảng 4.000 tỷ đồng mỗi năm. Có thể nói, trong nhiều năm tới, ngân sách của nước ta cũng chưa đủ sức để hỗ trợ cho nông nghiệp ở mức này. Các loại trợ cấp mang tính chất khuyến nông hay trợ cấp phục vụ phát triển nông nghiệp được WTO cho phép nên Việt Nam được áp dụng không hạn chế.

Về quyền kinh doanh bao gồm quyền xuất nhập khẩu hàng hóa, tuân thủ quy định WTO, Việt Nam đồng ý cho doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài được quyền

xuất nhập khẩu hàng hóa như người Việt Nam kể từ khi gia nhập, trừ đối với các mặt hàng thuộc danh mục thương mại nhà nước như: xăng dầu, thuốc lá điếu, xi gà, băng đĩa hình, báo chí và một số mặt hàng nhạy cảm khác mà ta chỉ cho phép sau một thời gian chuyển đổi như gạo và dược phẩm.

Việt Nam đồng ý cho phép doanh nghiệp và cá nhân nước ngoài không có hiện diện tại Việt Nam được đăng ký quyền xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Quyền xuất khẩu chỉ là quyền đứng tên trên tờ khai hải quan để làm thủ tục xuất nhập khẩu.

Về thuế nhập khẩu, mức cam kết chung là đồng ý ràng buộc mức trần cho toàn bộ biểu thuế (10.600 dòng). Trong toàn bộ Biểu cam kết, Việt Nam sẽ cắt giảm thuế với khoảng 3.800 dòng thuế (chiếm 35,5% số dòng của Biểu thuế); ràng buộc ở mức thuế hiện hành với khoảng 3.700 dòng (chiếm 34,5% số dòng của Biểu thuế); ràng buộc theo mức thuế trần – cao hơn mức thuế suất hiện hành với 3.170 dòng thuế (chiếm 30% số dòng của Biểu thuế), chủ yếu là đối với các nhóm hàng như xăng dầu, kim loại, hoá chất, một số phương tiện vận tải. Mức thuế bình quân toàn biểu được giảm từ mức hiện hành 17,4% xuống còn 13,4% thực hiện dần trung bình trong 5-7 năm. Mức thuế bình quân đối với hàng nông sản giảm từ mức hiện hành 23,5% xuống còn 20,9% thực hiện trong 5-7 năm. Với hàng công nghiệp từ 16,8% xuống còn 12,6% thực hiện chủ yếu trong vòng 5-7 năm. Cụ thể, có khoảng hơn 1/3 số dòng thuế sẽ phải cắt giảm, chủ yếu là các dòng có thuế suất trên 20%. Các mặt hàng trọng yếu, nhạy cảm đối với nền kinh tế như nông sản, xi măng, sắt thép, vật liệu xây dựng, ô tô - xe máy... vẫn duy trì được mức bảo hộ nhất định.

Việt Nam đã thực hiện nghiêm túc các cam kết với WTO và giảm thuế suất thuế nhập khẩu. Năm 2007, Chính phủ đã điều chỉnh thuế suất thuế nhập khẩu cho 26 nhóm hàng, bao gồm 1.812 dòng hàng, chiếm 17% danh sách thuế đã cam kết. Thuế nhập khẩu hàng dệt may đã giảm mạnh nhất (từ 37,3% to 13,7%). Trên thực tế, bên cạnh việc tuân thủ các cam kết bắt buộc, Chính phủ đã cắt giảm thuế đối với một số mặt hàng nhiều hơn mức cam kết để đảm bảo sự hài hòa giữa các dòng thuế trong một nhóm hàng hóa, đảm bảo mối quan hệ hợp lý giữa thuế suất thuế của thành

phẩm, linh kiện và đơn giản hóa các mức thuế suất trong nhập khẩu.

### ***1.2.2.2. Các cam kết về dịch vụ bảo hiểm***

#### **a. Các cam kết chung về dịch vụ khi gia nhập WTO của Việt Nam:**

Việt Nam đã cam kết 11 ngành và khoảng 110 phân ngành trên tổng số 12 ngành và 155 phân ngành theo phân loại của WTO. Ngành thứ 12 theo phân loại của WTO là các ngành dịch vụ còn lại ngoài 11 ngành dịch vụ trên, ta không cam kết. Như vậy, thực chất là ta đã cam kết tất cả các ngành dịch vụ mà WTO đã phân loại.

Phần cam kết chung bao gồm các cam kết được áp dụng chung cho tất cả các ngành và phân ngành dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Phần này chủ yếu đề cập tới những vấn đề kinh tế - thương mại tổng quát như các quy định về chế độ đầu tư, hình thức thành lập doanh nghiệp, thuê đất, các biện pháp về thuế, trợ cấp cho doanh nghiệp trong nước v.v...Cam kết chung cho các ngành dịch vụ bao gồm: Công ty nước ngoài không được hiện diện tại Việt Nam dưới hình thức chi nhánh, trừ phi điều đó được ta cho phép trong từng ngành cụ thể mà những ngành như thế là không nhiều. Ngoài ra, công ty nước ngoài tuy được phép đưa cán bộ quản lý vào làm việc tại Việt Nam nhưng ít nhất 20% cán bộ quản lý của công ty phải là người Việt Nam. Cuối cùng, ta cho phép tổ chức và cá nhân nước ngoài được mua cổ phần trong các doanh nghiệp Việt Nam nhưng tỷ lệ phải phù hợp với mức mở cửa thị trường ngành đó. Riêng ngân hàng ta chỉ cho phép ngân hàng nước ngoài mua tối đa 30% cổ phần.

#### **b. Các cam kết về dịch vụ bảo hiểm:**

Phần cam kết cụ thể bao gồm các cam kết được áp dụng cho từng dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Mỗi dịch vụ đưa ra trong Biểu cam kết như dịch vụ viễn thông, dịch vụ bảo hiểm, dịch vụ ngân hàng, dịch vụ vận tải, v..v sẽ có nội dung cam kết cụ thể áp dụng riêng cho dịch vụ đó. Nội dung cam kết thể hiện mức độ mở cửa thị trường đối với từng dịch vụ và mức độ đối xử quốc gia dành cho nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trong dịch vụ đó.

Các cam kết cụ thể trong lĩnh vực bảo hiểm là:

- Cho phép cung cấp bảo hiểm qua biên giới cho các doanh nghiệp FDI và cá nhân người nước ngoài làm việc tại Việt Nam; 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, với phạm vi bảo hiểm bao gồm bất kỳ hoặc toàn bộ các khoản mục hàng hoá vận chuyển, phương tiện vận chuyển hàng hoá và bất kỳ trách nhiệm nào phát sinh từ đó, và hàng hóa đang vận chuyển quá cảnh quốc tế; Dịch vụ tái bảo hiểm; Dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm; Dịch vụ tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường.

- Không hạn chế việc tiêu dùng dịch vụ bảo hiểm ở nước ngoài.

- Cho phép thành lập công ty bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài kể từ khi gia nhập và cho phép thành lập chi nhánh của các Công ty bảo hiểm nước ngoài sau 5 năm đối với dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Không hạn chế về số lượng chi nhánh trong nước, đối tượng cung cấp dịch vụ và quy định tái bảo hiểm 20% cho VINARE; từ 1-1-2008, cho phép công ty bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài được cung cấp dịch vụ bảo hiểm bắt buộc bao gồm: Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, các dự án dầu khí và các dự án có rủi ro tác động lớn tới môi trường và an ninh công cộng.

## CHƯƠNG 2

### TÁC ĐỘNG CỦA CÁC CAM KẾT GIA NHẬP WTO ĐỐI VỚI DỊCH VỤ BẢO HIỂM HÀNG HÓA XNK BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA VIỆT NAM

#### 2.1. Sự phát triển của thị trường dịch vụ bảo hiểm Việt Nam trước khi gia nhập WTO

##### 2.1.1. Cơ sở pháp lý của hoạt động bảo hiểm tại Việt Nam

Bảo hiểm là một dịch vụ tài chính mang tính nhạy cảm cao nên cần có sự quản lý chặt chẽ, thống nhất của nhà nước thông qua các văn bản pháp luật điều chỉnh việc thành lập, tổ chức và hoạt động của các DNBH. Do nhu cầu quản lý và phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam, chế độ quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày một hoàn thiện hơn thể hiện ở các văn bản sau đây.

Nghị định 100/1993/NĐ-CP ban hành ngày 18/12/1993 về kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam, cho phép các thành phần kinh tế và các nhà đầu tư nước ngoài được phép kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam, đặt dấu mốc quan trọng cho sự hình thành thị trường bảo hiểm ở Việt Nam với sự đa dạng hoá về lĩnh vực hoạt động và sở hữu. Từ năm 1995, sự ra đời của một loạt các công ty bảo hiểm mới đã thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển một cách mạnh mẽ với sự góp mặt đông đảo của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Nghị định này đã mở đường cho việc thành lập các DNBH bao gồm Bảo hiểm phi nhân thọ, Bảo hiểm nhân thọ và Môi giới bảo hiểm. Thị trường bảo hiểm Việt Nam được hình thành với nhiều DNBH cạnh tranh bằng sản phẩm bảo hiểm có chất lượng tốt, hệ thống và phong cách dịch vụ tốt, khả năng tài chính ngày một tăng và công nghệ ngày càng tiên tiến.

Luật Kinh doanh bảo hiểm số 24/2000/QH10 ngày 09/12/2000, có hiệu lực từ 01/4/2001.

Nghị định 42/2001/NĐ-CP ngày 01/8/2001 quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm.



Nghị định 43/2001/NĐ-CP ngày 01/8/2001 quy định chế độ tài chính đối với DNBH và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm.

Thông tư 71/2001/TT-BTC ngày 28/8/2001 hướng dẫn thi hành Nghị định 42/2001/NĐ-CP.

Thông tư 72/2001/TT-BTC ngày 28/8/2001 hướng dẫn thi hành Nghị định 43/2001/NĐ-CP.

Quyết định 175/2003/QĐ-TTg ngày 29/8/2003 phê duyệt chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2003 – 2010.

Quyết định 153/2003/QĐ-BTC ngày 22/9/2003: Ban hành hệ thống chỉ tiêu giám sát DNBH.

Nghị định 118/2003/NĐ-CP ngày 13/10/2003: Quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

Thông tư 31/2004/TT-BTC ngày 12/4/2004: Hướng dẫn thi hành Nghị định 118/2003/NĐ-CP.

Thông tư 98/2004/TT-BTC ngày 19/10/2004: Hướng dẫn thi hành Nghị định 42/2001/NĐ-CP (Sửa đổi thông tư 71/2001/TT-BTC).

Thông tư 99/2004/TT-BTC ngày 19/10/2004: Hướng dẫn thi hành Nghị định 43/2001/NĐ-CP (Sửa đổi thông tư 72/2001/TT-BTC).

Thông tư 111/2005/TT-BTC ngày 13/12/2005: Hướng dẫn thuế GTGT, thuế thu nhập doanh nghiệp đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Quyết định số 4056/QĐ-BTC ngày 13/12/2006: Ban hành Kế hoạch phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam 2006 - 2010.

Bên cạnh đó còn có một số luật và văn bản dưới luật cùng chi phối đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm:

Luật Giao thông đường bộ số 26/2001/QH10 ngày 29/6/2001.

Luật Phòng cháy và chữa cháy số 27/2001/QH10 ngày 29/6/2001.

Luật Giao thông thủy nội địa số 51/2001/QH10 ngày 25/12/2001.

Bộ Luật dân sự số 33/2005/QH10 ngày 14/6/2005.

Luật Đầu tư số 59/2005/QH11 ngày 29/11/2005.

Luật Du lịch số 44/2005/QH11 ngày 14/6/2005.

Luật Thương mại số 36/2005/QH11 ngày 14/6/2005.

Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005.

Chính phủ Việt Nam đã và đang nỗ lực cố gắng hoàn thiện dần khung pháp lý điều chỉnh mọi hoạt động kinh tế xã hội trong đó có hoạt động kinh doanh bảo hiểm và thị trường bảo hiểm. Môi trường pháp lý và môi trường kinh doanh đang được tạo dựng ngày càng minh bạch, rõ ràng, thuận lợi cho các DNBH hoạt động. Việc ban hành văn bản pháp quy theo hướng doanh nghiệp được làm những gì mà luật không cấm cũng như tăng quyền chủ động chịu trách nhiệm cho doanh nghiệp. Các văn bản quy phạm pháp luật và quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm tương đối toàn diện. Nhờ đó mà thị trường bảo hiểm Việt Nam có tốc độ phát triển nhanh song không để xảy ra sự cố đáng tiếc nào. Thị trường bảo hiểm Việt Nam đang mở cửa và hợp tác quốc tế nhanh chóng tạo điều kiện thuận lợi tiếp cận cạnh tranh và hội nhập với thế giới khi thực hiện các cam kết gia nhập WTO.

Những văn bản pháp quy nói trên đã và đang phát huy cao độ chế độ quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đi vào cuộc sống, phù hợp với thực tế vận động phát triển của các DNBH và thị trường bảo hiểm, đảm bảo quyền và lợi ích người tham gia bảo hiểm và đem lại sự ủng hộ, hỗ trợ của các cấp, các ngành ngày càng nhiều.

## **2.1.2. Khái quát bức tranh thị trường dịch vụ bảo hiểm Việt Nam trước khi gia nhập WTO**

### ***2.1.2.1. Sự phát triển của ngành dịch vụ bảo hiểm Việt Nam***

Trong vòng hơn 10 năm trước khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO (1995 – 2006), nền kinh tế Việt Nam phát triển nhanh và đạt được nhiều thành tựu lớn, tăng trưởng GDP, giá trị sản xuất công nghiệp, vốn đầu tư phát triển và kim ngạch xuất nhập khẩu tăng liên tục và ổn định qua các năm. Năm 2006, nền kinh tế

vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng khá cao. Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) ước tăng gần 8,2%, trong đó khu vực nông - lâm nghiệp và thủy sản tăng 3,23%, khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 10,46%, riêng công nghiệp tăng 10,28% và khu vực dịch vụ tăng 8,26%. GDP bình quân đầu người đạt trên 11,5 triệu đồng, tương đương 720 USD, tăng 80 USD so với năm 2005. Tổng thu ngân sách năm 2006 đạt trên 261,1 nghìn tỉ đồng vượt dự toán 9,8%. Tổng chi ngân sách ước đạt trên 315 nghìn tỉ đồng, tăng 20% so với năm 2005. Bội chi ngân sách nhà nước bằng 5% GDP, trong đó trên 80% được bù đắp bằng vay trong nước, 20% vay nước ngoài. Sản xuất công nghiệp tăng khá, giá trị sản xuất công nghiệp năm 2006 tăng 17% so với năm 2005, trong đó khu vực nhà nước tăng 9,4%, khu vực ngoài nhà nước tăng 22,4% và khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng 19,5%, một số sản phẩm đã đạt chất lượng cao đứng vững trên thị trường trong nước và xuất khẩu. Đầu tư xây dựng có tiến bộ, nguồn vốn đầu tư toàn xã hội năm 2006 đạt khoảng 41% GDP, là mức cao nhất trong nhiều năm. Đây là sự cố gắng lớn trong việc huy động các nguồn lực của các thành phần kinh tế cho đầu tư phát triển và là yếu tố thúc đẩy tốc độ tăng trưởng GDP của nền kinh tế. Đầu tư trực tiếp nước ngoài là điểm sáng nổi bật nhất trong bức tranh kinh tế Việt Nam. Năm 2006, tổng số vốn FDI đăng ký mới và đầu tư bổ sung đạt trên 10,2 tỉ USD, mức cao nhất kể từ năm 1988 (8,6 tỉ USD năm 1995). Vốn bình quân 1 dự án 8,4 triệu USD. Nét nổi bật trong thương mại năm 2006 có 3 sự kiện lớn: Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO, Quốc hội Hoa Kỳ thông qua Quy chế Thương mại bình thường vĩnh viễn (PNTR) với Việt Nam và xuất khẩu đạt 39,6 tỉ USD vượt xa kế hoạch đầu năm, tăng 22,1% so với năm trước. Ba sự kiện đó đánh dấu bước ngoặt trong hoạt động thương mại của Việt Nam trong quá trình hội nhập sâu vào kinh tế thế giới. Thị trường trong nước vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định. Kim ngạch xuất khẩu cả năm đạt 40 tỉ USD, tăng 24% so năm 2005. Kim ngạch nhập khẩu cả năm 2006 đạt 44 tỉ USD, tăng 20% so năm trước. Hoạt động du lịch tuy chưa đều nhưng lượng khách quốc tế đến Việt Nam cả năm đạt khoảng trên 3,56 triệu lượt người, tăng gần 3,7% so năm 2005. Doanh thu du lịch tăng 28,5%.

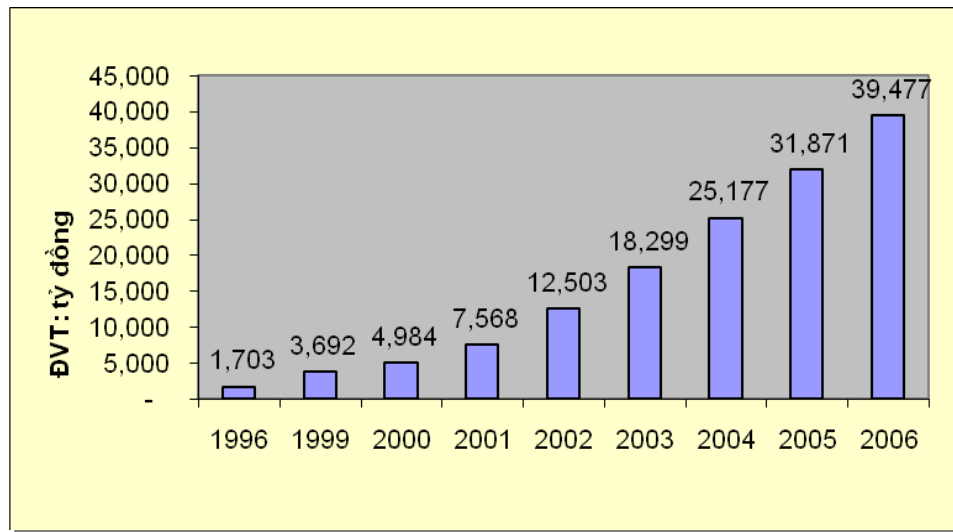
Cùng với sự tăng trưởng của nền kinh tế, ngành bảo hiểm Việt Nam cũng ngày càng phát triển. Số lượng các DNBH tăng từ 6 doanh nghiệp năm 1995 lên tới 30 doanh nghiệp năm 2005. Từ năm 2005 có thêm 6 DNBH phi nhân thọ, 1 công ty môi giới bảo hiểm, đưa tổng số công ty môi giới bảo hiểm lên 7 công ty. Ngoài ra còn có 30 văn phòng đại diện của các tổ chức bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam. Thành phần sở hữu các DNBH được đa dạng hóa: doanh nghiệp nhà nước, công ty cổ phần, công ty liên doanh, công ty 100% vốn nước ngoài.

**Bảng 2.1: Số lượng các doanh nghiệp theo loại hình kinh doanh và hình thức sở hữu (2006)**

Loại hình doanh nghiệp	Nhà nước	Cổ phần	Liên doanh	100% vốn nước ngoài	Tổng cộng
Bảo hiểm phi nhân thọ	2	6	5	2	15
Bảo hiểm nhân thọ	1		1	6	8
Tái bảo hiểm		1			1
Môi giới bảo hiểm		3		4	7
<b>Tổng cộng</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>31</b>

*Nguồn:* Bộ Tài chính

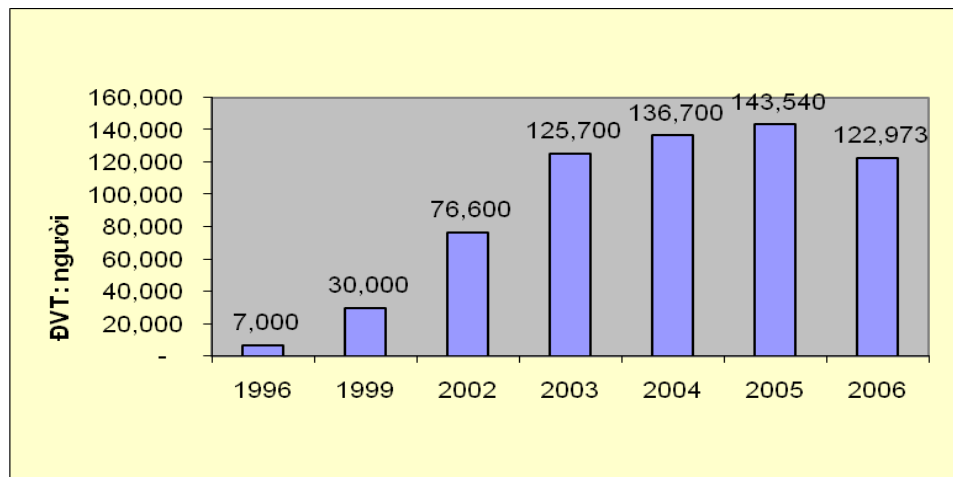
Về năng lực tài chính, tổng vốn chủ sở hữu của ngành bảo hiểm tăng từ 4.195 tỷ đồng năm 2004 lên hơn 6.800 tỷ đồng năm 2006. Tổng dự phòng nghiệp vụ tăng từ 18.536 tỷ đồng năm 2004 lên 28.236 tỷ đồng năm 2006. Tổng tài sản tăng từ 25.177 tỷ đồng năm 2004 lên trên 39.477 tỷ đồng năm 2006. Trong vòng 10 năm từ 1996 – 2006, tổng tài sản ngành bảo hiểm tăng gấp hơn 20 lần, chứng tỏ năng lực ngày càng lớn mạnh. Năng lực tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm ngày càng được nâng cao. Có tới 90% doanh nghiệp bảo hiểm có vốn chủ sở hữu cao gấp nhiều lần vốn pháp định. Các quỹ dự phòng nghiệp vụ, tổng tài sản và đầu tư vào nền kinh tế tăng nhanh, luôn đảm bảo khả năng thanh toán của các doanh nghiệp bảo hiểm. Biểu đồ 2.1 dưới đây thể hiện tổng tài sản của ngành bảo hiểm trong vòng 10 năm trước khi Việt Nam gia nhập WTO.



*Nguồn:* Bộ Tài chính

**Biểu đồ 2.1. Tổng tài sản ngành bảo hiểm 1996 - 2006**

Về mặt nhân lực, số lượng lao động trong ngành bảo hiểm tăng dần qua các năm từ trước năm 2005 nhưng lại giảm dần trong hai năm gần đây. Tuy nhiên, nguồn nhân lực đang là một trong những điểm yếu của ngành bảo hiểm Việt Nam.



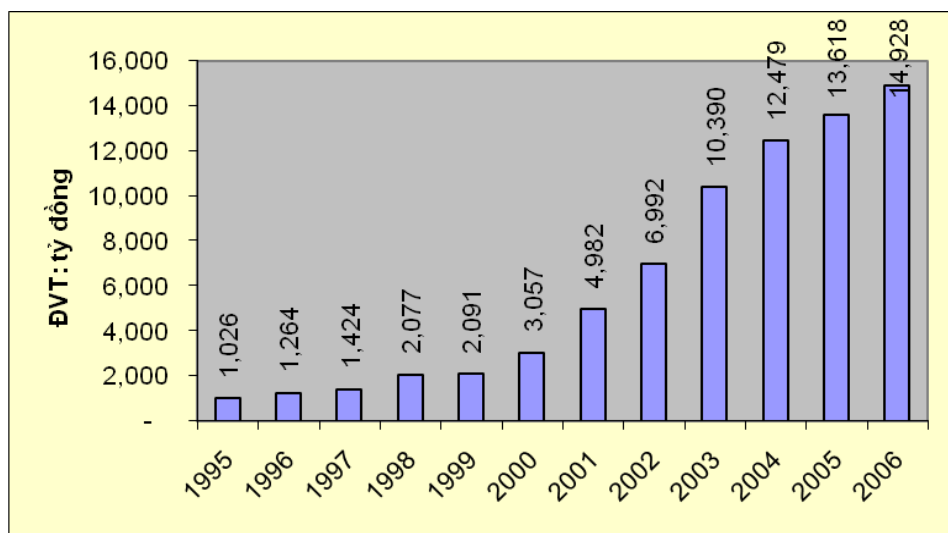
*Nguồn:* Bộ Tài chính

**Biểu đồ 2.2. Số lượng lao động làm việc trong ngành bảo hiểm**

Do các đặc thù nghề nghiệp, sự liên kết giữa đào tạo và thị trường là yếu tố hết sức quan trọng trong giáo dục nghiệp vụ bảo hiểm. Hiện nay vẫn tồn tại một khoảng cách tương đối lớn giữa kiến thức sinh viên được học ở trường đại học và công việc thực tế khi đi làm. Tại các trường đại học, các chương trình đào tạo vẫn

chưa bám sát nhu cầu của ngành, còn rất nặng các môn học về bảo hiểm bắt buộc trong khi nhu cầu về kiến thức về bảo hiểm thương mại lớn hơn rất nhiều. Về phía DNBH Việt Nam, hạn chế về khả năng tài chính đã không cho phép các doanh nghiệp này có thể đầu tư dài hạn cho việc đào tạo các cán bộ của mình. Một trong những khó khăn khác ảnh hưởng đến các DNBH trong nước là tình trạng "chảy máu chất xám". Chính những ràng buộc về cơ chế quản lý hành chính, chế độ tiền lương, cơ hội thăng tiến... chưa hấp dẫn so với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nên các doanh nghiệp trong nước đã bị mất nhiều cán bộ giỏi. Khác với các doanh nghiệp trong nước, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài luôn xây dựng bộ máy quản lý, trong đó các vị trí thường được tiêu chuẩn hóa về trình độ, năng lực, chế độ đãi ngộ đối thường cao hơn. Do đó, các công ty nước ngoài đang ngày càng lôi kéo được nguồn nhân lực có chất lượng cao từ thị trường nhân lực trong nước, trong đó có cả các nhân viên, lãnh đạo chủ chốt của các DNBH trong nước.

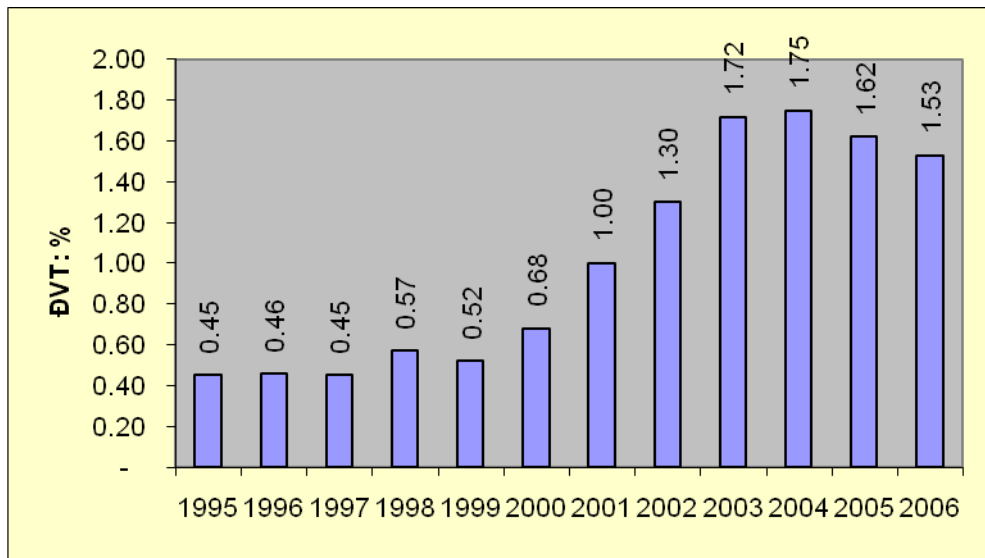
Thị trường bảo hiểm Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao 20%/năm, đảm bảo cơ bản nhu cầu bảo vệ rủi ro, tấm lá chắn về kinh tế cho nền kinh tế xã hội và rất hấp dẫn với các nhà tài chính nước ngoài đang được hoạt động bảo hiểm tại Việt Nam.



*Nguồn:* Bộ Tài chính và Hiệp hội Bảo hiểm

**Biểu đồ 2.3. Tổng phí bảo hiểm (nhân thọ và phi nhân thọ) toàn thị trường  
1995 - 2006**

Trước năm 1995, thị trường bảo hiểm mới chỉ có khoảng 30 sản phẩm bảo hiểm. Tính đến năm 2006 đã có khoảng trên 700 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ và hơn 100 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ. Các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ có xu hướng tăng nhanh trong thời gian gần đây. Xét về mặt giá trị, tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2006 đạt 14.928 tỷ đồng, trong đó doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ là 8.483 tỷ đồng, bảo hiểm phi nhân thọ 6.445 tỷ đồng. Tỷ trọng phí bảo hiểm trong GDP cũng tăng dần, đạt cao nhất 1,75% năm 2004, năm 2006 giảm còn 1,53%.

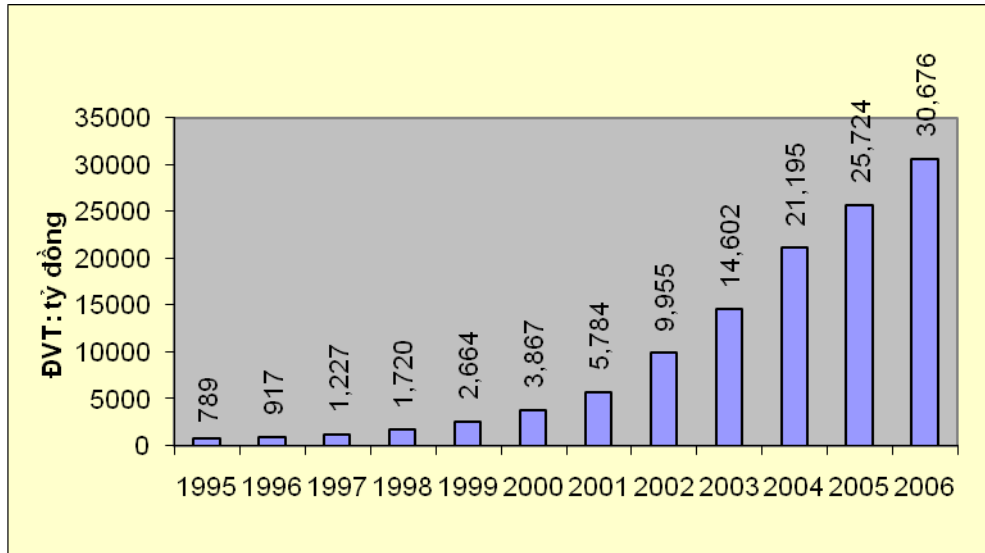


*Nguồn:* Bộ Tài chính

#### **Biểu đồ 2.4. Tỷ trọng phí bảo hiểm/GDP 1995 – 2006**

Nguồn đầu tư trở lại của các DNBH là nguồn vốn rất có ý nghĩa đối với việc đầu tư vào cơ sở hạ tầng của nền kinh tế. Trong hoạt động đầu tư, các doanh nghiệp bảo hiểm đã ngày càng khẳng định vai trò của mình là một kênh huy động vốn quan trọng, phục vụ cho phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Nếu năm 1999, tổng đầu tư trở lại nền kinh tế là 2.664 tỷ đồng thì sau 3 năm, đến năm 2002, tổng vốn đầu tư trở lại nền kinh tế đã cao gấp 3,8 lần, tăng lên 9.955 tỷ đồng. Đặc biệt, chỉ trong vòng một năm, từ năm 2003 – 2004, tổng vốn đầu tư năm sau đã cao hơn năm trước gần 7 nghìn tỷ đồng. Cơ cấu đầu tư đang chuyển dịch dần từ đầu tư ngắn hạn sang hướng dài hạn. dưới các hình thức: mua trái phiếu Chính phủ, đầu tư trực tiếp vào các cơ sở hạ tầng. Phạm vi đầu tư được mở rộng đa dạng: sản xuất, kinh doanh, cơ

sở hạ tầng, đầu tư tài chính, thành lập và quản lý các quỹ đầu tư, phát triển sản xuất kinh doanh và phục vụ đời sống...



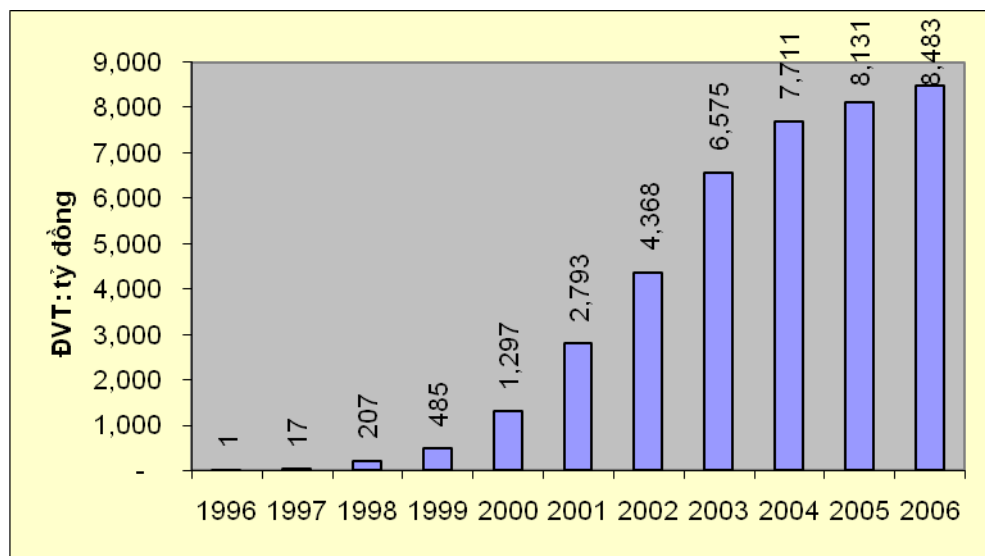
*Nguồn:* Bộ Tài chính

**Biểu đồ 2.5. Đầu tư trở lại nền kinh tế 1995 – 2006**

### 2.1.2.2 Tình hình phát triển từng phân đoạn thị trường

#### a. Thị trường dịch vụ bảo hiểm nhân thọ:

Bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam thực sự phát triển từ năm 1997.



*Nguồn:* Bộ Tài chính

**Biểu đồ 2.6. Tổng phí bảo hiểm nhân thọ toàn thị trường 1996-2006**



Do xuất phát điểm thấp nên tốc độ tăng trưởng trong những năm đầu rất cao, giai đoạn 1997 – 1999 tốc độ tăng trưởng lên tới 200%. Giai đoạn 2005 – 2006, tốc độ tăng trưởng giảm mạnh, tỷ lệ trung bình là 4,85%. Mặc dù tốc độ tăng trưởng trung bình của doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ Việt Nam rất cao trong vòng 5 năm qua, tỉ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP và tỉ lệ chi tiêu bảo hiểm đầu người của Việt Nam vẫn tương đối thấp so với tỉ lệ này của các nước khác trong khu vực. Theo số liệu của Swiss Re 2004, Việt Nam xếp hạng trung bình về tỉ lệ doanh thu trên GDP, và đứng thứ 3 từ dưới lên về chi tiêu bảo hiểm đầu người ở Châu Á.

Thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam đang bị chi phối bởi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài cả về số lượng doanh nghiệp và thị phần. Đến nay, trên lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ chỉ có duy nhất một công ty bảo hiểm nhân thọ Việt Nam là Bảo Việt Nhân Thọ, còn lại 7 công ty khác là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đến hết năm 2005, thị phần của các công ty bảo hiểm nhân thọ trên thị trường (chỉ tính trên 6 công ty bảo hiểm nhân thọ đã hoạt động) là: Doanh nghiệp nhà nước: 37,5%, công ty liên doanh: 3,5%, công ty 100% vốn ĐTNN: 59%.

Về mặt sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, trong số các loại sản phẩm bảo hiểm được cung cấp trên thị trường, sản phẩm bảo hiểm nhân thọ là loại sản phẩm được người tiêu dùng cá nhân quan tâm nhiều nhất. So với các công ty bảo hiểm nhân thọ trong nước, các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài với lợi thế về vốn, kỹ thuật thiết kế và tính phí sản phẩm đã tạo ra các sản phẩm bảo hiểm đa dạng cả về mục đích bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm, chi phí bảo hiểm,... nhằm đáp ứng tối đa mọi nhu cầu khác nhau của người sử dụng. Đây cũng chính là một trong những lý do làm tăng thị phần của các công ty nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ.

Trong giai đoạn 5 năm từ 2001 – 2005, ba năm đầu của giai đoạn này là thời kỳ phát triển mạnh nhất của thị trường bảo hiểm nhân thọ, đặc biệt là năm 2003. Đây là thời điểm các công ty bảo hiểm nhân thọ nước ngoài mới vào Việt Nam và tập trung đưa ra thị trường nhiều loại sản phẩm mới, thu hút nhiều sự quan tâm của người tiêu dùng. Do đó, số lượng các hợp đồng mới trong giai đoạn này có xu

hướng gia tăng. Đồng thời, trong giai đoạn này đã có sự thay đổi lớn trong xu hướng sử dụng các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ: người tiêu dùng đã sử dụng ngày càng nhiều các sản phẩm bảo hiểm bổ trợ. Từ năm 2004, số lượng các hợp đồng khai thác mới đã giảm nhiều do nguyên nhân từ sự bão hoà thị trường. Tuy nhiên, sản phẩm bổ trợ vẫn chiếm tỷ lệ nhiều hơn trong tổng cơ cấu sản phẩm bảo hiểm nhân thọ.

Về cơ cấu doanh thu phí của sản phẩm này, loại bảo hiểm hỗn hợp vẫn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất, các nghiệp vụ khác như bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm sinh kỳ, bảo hiểm trả tiền định kỳ chỉ chiếm một tỷ trọng không đáng kể. Tuy nhiên, từ năm 2004, số lượng các hợp đồng mới, tổng số tiền bảo hiểm cũng như doanh thu phí bảo hiểm của các sản phẩm bảo hiểm đang suy giảm rõ rệt. Đây là dấu hiệu của một thị trường dần đi vào ổn định sau giai đoạn phát triển.

**Bảng 2.2: Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm và số tiền bảo hiểm khai thác mới năm 2004 – 2005 theo nghiệp vụ**

Nghiệp vụ bảo hiểm	Phí bảo hiểm (%)		Số tiền bảo hiểm (%)	
	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2004	Năm 2005
Bảo hiểm trọn đời	2,09	0.63	1,87	1.40
Bảo hiểm sinh kỳ	2,79	0.26	0,4	0.12
Bảo hiểm tử kỳ	0,46	1.32	3,08	6.57
Bảo hiểm hỗn hợp	89,21	90.70	75,87	58.22
Bảo hiểm trả tiền định kỳ	2,69	3.73	0,06	1.19
Sản phẩm bổ trợ	2,76	3.36	18,72	32.50

**Nguồn:** Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

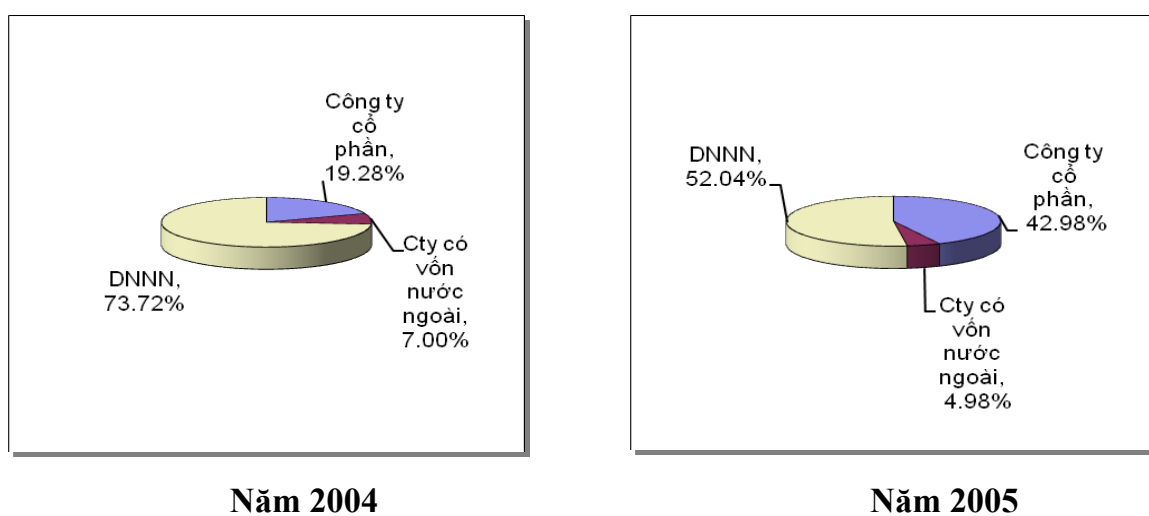
Về lực lượng lao động, số lao động có thu nhập ổn định trong ngành bảo hiểm đã tăng từ 125.700 người năm 2003 lên 136.900 người năm 2004. Tốc độ tăng trưởng về số lượng các đại lý bảo hiểm tăng mạnh trong giai đoạn 2000 - 2002, đặc biệt là đối với các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, từ năm 2003 trở lại đây, tốc độ này đang giảm dần. Trong năm 2004, tốc độ tăng của đại lý bảo hiểm

chỉ còn 1.38% so với 35.22% năm 2003. Đến năm 2005, tốc độ này đã chậm lại, chỉ còn -4.05%.

**b. Thị trường dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ:**

Sau khi Nghị định 100/1993 được ban hành, một số DNBH phi nhân thọ đã được thành lập. Các công ty bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường Việt Nam từ năm 1996. Tuy nhiên, cả tỉ lệ phí doanh thu bảo hiểm trên GDP và chi tiêu bảo hiểm đầu người trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam đều ở mức thấp nhất so với các nước khác trong khu vực. Thêm vào đó, tỉ lệ này còn thấp hơn tỉ lệ trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ. Tuy nhiên, đây cũng là xu hướng chung của các nước đang phát triển. Tại các quốc gia này, do GDP đầu người thấp, một mặt, người dân chưa đủ khả năng tài chính để chi trả bảo hiểm cho tài sản của mình, mặt khác, họ cũng không có nhiều tài sản có giá trị cần được bảo hiểm.

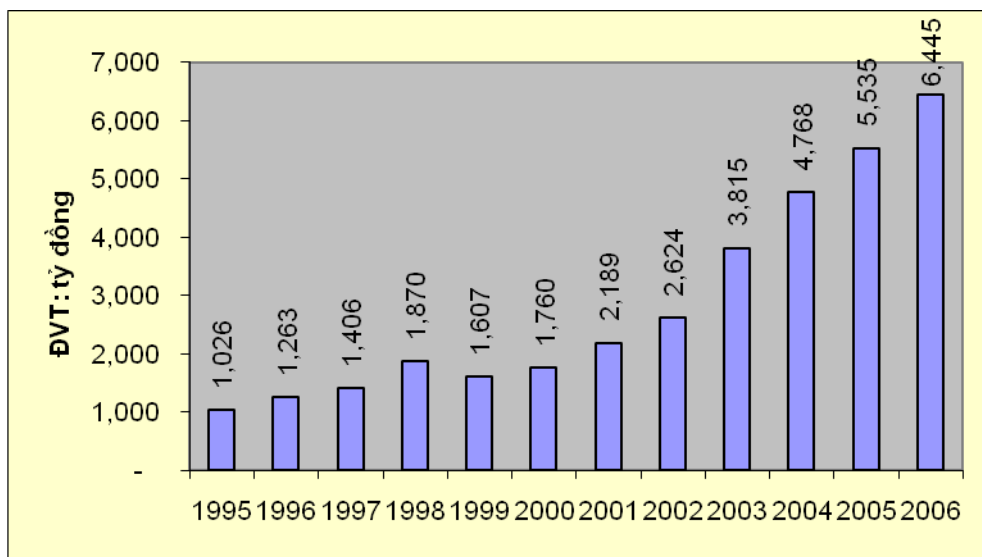
Nếu thị trường bảo hiểm nhân thọ bị thống lĩnh bởi các doanh nghiệp nước ngoài thì thị trường bảo hiểm phi nhân thọ là thị trường của các doanh nghiệp Việt Nam. Tính đến cuối năm 2005, số lượng các DNBH phi nhân thọ là 15 doanh nghiệp, trong đó, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã chiếm đến gần một nửa. Tuy nhiên, thị phần các DNBH phi nhân thọ trong nước chiếm đến 95% trong khi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chỉ chiếm 5%.



**Nguồn:** Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam

**Biểu đồ 2.7. Thị phần bảo hiểm phi nhân thọ năm 2004 - 2005**

Bảo hiểm phi nhân thọ có tốc độ tăng trưởng trung bình trong 2 năm 2005 – 2006 là 16,2% do chịu tác động trực tiếp từ phát triển kinh tế và đầu tư của đất nước. Phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường tăng dần và ổn định qua từng năm.



*Nguồn:* Bộ Tài chính

### **Biểu đồ 2.8. Tổng phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường 1995 – 2006**

Cơ cấu nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ bao gồm 11 nghiệp vụ: sức khỏe và tai nạn con người, tài sản và thiệt hại, hàng hoá vận chuyển, hàng không, xe cơ giới, cháy nổ, thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu, trách nhiệm chung, rủi ro tài chính, thiệt hại kinh doanh và nông nghiệp. Tuy nhiên, tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm của các nghiệp vụ vẫn chủ yếu tập trung vào một số nghiệp vụ truyền thống như xe cơ giới, tài sản và thiệt hại, hàng hoá vận chuyển, cháy nổ, thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tàu. Năm 2005, doanh thu phí bảo hiểm trong nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới chiếm tỷ trọng lớn nhất (31,05%), tiếp đến là bảo hiểm tài sản và thiệt hại (19,98%), bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người (16,25%), bảo hiểm cháy nổ (11,16%), bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự của chủ tàu (10,21%). Một số loại hình nghiệp vụ vẫn chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ, thậm chí còn giảm đi so với năm trước như bảo hiểm nông nghiệp (0,01%), bảo hiểm tín dụng rủi ro tài chính (0,00%) và đặc biệt bảo hiểm hàng không đã giảm đáng kể, từ 7,20% xuống chỉ còn 0,06%. Nếu xét về mức độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm thì nghiệp vụ bảo

hiểm trách nhiệm có tốc độ tăng trưởng cao nhất (164,28%), tiếp đến là bảo hiểm gián đoạn kinh doanh (35,54%), bảo hiểm xe cơ giới (18,07%), bảo hiểm sức khoẻ và tai nạn con người (15,28%), bảo hiểm thân tàu và chủ tàu (14,78%) Các nghiệp vụ như bảo hiểm rủi ro tài chính, bảo hiểm nông nghiệp và bảo hiểm hàng không đang suy giảm.

Tổ chức bảo hiểm tương hỗ là một đặc trưng riêng của ngành dịch vụ bảo hiểm trong xu thế kinh tế hiện đại. Xuất phát từ tình hình thực tế khi các nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ chưa đáp ứng được các nhu cầu bảo hiểm mang tính chất đặc thù trong các lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và ngư nghiệp khi mà ngành nông lâm ngư nghiệp ngày càng phát triển và đi vào chiều sâu, thì việc các doanh nghiệp kinh doanh trong các lĩnh vực này liên kết với nhau và hình thành nên tổ chức bảo hiểm tương hỗ để hỗ trợ nhau trong trường hợp phát sinh rủi ro là một vấn đề rất thiết thực. Tuy chưa xuất hiện một tổ chức bảo hiểm tương hỗ nào tại Việt Nam, nhưng với sự ra đời của các văn bản pháp luật (Nghị định 18/2005/NĐ-CP quy định về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ, Thông tư 52/2005/TT-BTC hướng dẫn việc thành lập tổ chức bảo hiểm tương hỗ trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và ngư nghiệp) đã tạo ra một khung pháp lý cho sự phát triển bảo hiểm tương hỗ tại Việt Nam.

## **2.2. Thực trạng phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam trước khi gia nhập WTO**

### **2.2.1. Tình hình xuất nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam trước khi gia nhập WTO**

#### **2.2.1.1. Xuất khẩu:**

Giai đoạn 2001-2006, qui mô và tốc độ tăng trưởng xuất khẩu hàng hoá đều đạt và vượt các chỉ tiêu đặt ra cho giai đoạn đầu của chiến lược xuất khẩu 2001 - 2010. Trong đó, tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá trung bình cả giai đoạn đạt 18,5%/năm vượt 2,5% so với chỉ tiêu đặt ra trong chiến lược là 16%/năm. Kim ngạch xuất khẩu năm 2006 đạt trên 39,5 tỷ USD.

**Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu giai đoạn 2001 - 2006***Đơn vị: triệu USD, %*

Nội dung	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		Giai đoạn 2001-2006	
	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng
<b>Tổng số</b>	15.029	3,8	16.706	11,2	20.149	20,6	26.503	31,5	32.442	22,2	39.500	21,7	150.329	18,5
<b>Tỷ trọng XK/GDP</b>	46,2		47,6		51		58,3		61,3		64,7			
<b>Tăng bình quân</b>	7,5				26,0				21,9				18,5	
- Nhóm nông, lâm, thủy sản	3.649	5,8	3.989	9,3	4.452	11,6	5.437	22,1	6.852	26,0	8.400	7,1	32.779	14,0
- Nhóm nhiên liệu, khoáng sản	3.239	-9,9	3.426	5,8	4.005	16,9	6.026	50,5	8.042	33,5	8.021	-2,0	32.759	17,5
- Nhóm công nghiệp và TCMN	5.102	2,9	6.340	24,3	8.164	28,8	10.697	31,0	12.459	16,5	17.649	22,0	60.410	20,0
- Nhóm hàng khác	3.039	22,4	2.952	-2,9	3.528	19,5	4.344	23,1	5.089	17,2	5.430	23,5	24.467	15,8

**Nguồn:** Bộ Công thương

Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá trong giá trị tổng sản phẩm quốc nội (GDP) tăng từ 46,2% năm 2001 lên 64,7% năm 2006. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng xuất khẩu diễn ra không đều trong giai đoạn 2001-2006. Trong 2 năm đầu, 2001 - 2002, tốc độ tăng trưởng xuất khẩu trung bình chỉ đạt mức 7,5%/năm, thấp hơn nhiều so với chỉ tiêu trung bình đặt ra là 16%/năm. Trong 2 năm tiếp theo, 2003 - 2004, hoạt động xuất khẩu đã có sự bứt phá mạnh mẽ với tốc độ tăng trưởng đạt mức bình quân 26%/năm. Trong 2 năm cuối 2005 - 2006, tốc độ tăng trưởng bình quân của xuất khẩu đạt 21,9%.

Về cơ cấu mặt hàng xuất khẩu, nhìn chung, sự chuyển dịch trong cơ cấu hàng hoá xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2001-2006 chậm và không ổn định qua các năm. Trong đó, tỷ trọng của nhóm hàng nông, lâm, thủy sản giảm dần từ 24,3%

năm 2001 xuống còn 21,3% năm 2006, nhóm hàng nhiên liệu khoáng sản giảm dần trong 3 năm đầu từ 24,3% năm 2001 xuống 22,1% năm 2003, đã tăng trở lại trong năm 2004 - 2005 và chiếm tỷ trọng 24,7% năm 2005, năm 2006 lại giảm còn 20,3%, nhóm hàng công nghiệp và thủ công mỹ nghệ có xu hướng tăng nhẹ nhưng không đều và chiếm tỷ trọng 44,7% trong cơ cấu hàng xuất khẩu năm 2006.

Về thị trường xuất khẩu, có sự chênh lệch khá lớn giữa các khu vực thị trường xuất khẩu của Việt Nam.

**Bảng 2.4: Thị trường xuất khẩu giai đoạn 2001 – 2006**

*Đơn vị: triệu USD, %*

Nội dung	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006		Giai đoạn 2001-2006	
	KN	Tỷ trọng	KN	Tỷ trọng	KN	Tỷ trọng	KN	Tỷ trọng	KN	Tỷ trọng	KN	TT	KN	TT
<b>Tổng XK hàng hoá</b>	<b>15.029</b>	<b>100</b>	<b>16.706</b>	<b>100</b>	<b>20.149</b>	<b>100</b>	<b>26.503</b>	<b>100</b>	<b>32.442</b>	<b>100</b>	<b>39.500</b>	<b>100</b>	<b>110.829</b>	<b>100</b>
<i>Châu Á</i>	<i>8.610</i>	<i>57,3</i>	<i>8.684</i>	<i>52,0</i>	<i>9.756</i>	<i>48,4</i>	<i>12.634</i>	<i>47,7</i>	<i>16.383</i>	<i>50,5</i>	<i>19.236</i>	<i>48,7</i>	<i>56.067</i>	<i>50,6</i>
ASEAN	2.556	17,0	2.437	14,6	2.958	14,7	3.885	14,7	5.450	16,8	6.517	16,5	17.286	15,6
Trung Quốc	1.418	9,4	1.495	8,9	1.748	8,7	2.735	10,3	3.082	9,5	3.831	9,7	10.478	9,4
Nhật Bản	2.510	16,7	2.438	14,6	2.909	14,4	3.502	13,2	4.639	14,3	5.609	14,2	15.998	14,4
<i>Châu Âu</i>	<i>3.515</i>	<i>23,4</i>	<i>3.640</i>	<i>21,8</i>	<i>4.326</i>	<i>21,5</i>	<i>5.412</i>	<i>20,4</i>	<i>5.872</i>	<i>18,1</i>	<i>7.189</i>	<i>18,2</i>	<i>22.765</i>	<i>20,5</i>
EU-25	3.152	21,0	3.311	19,8	4.017	19,9	4.971	18,8	5.450	16,8	6.675	16,9	20.901	18,9
<i>Châu Mỹ</i>	<i>1.342</i>	<i>8,9</i>	<i>2.774</i>	<i>16,6</i>	<i>4.327</i>	<i>21,5</i>	<i>5.642</i>	<i>21,3</i>	<i>6.910</i>	<i>21,3</i>	<i>8.492</i>	<i>21,5</i>	<i>20.995</i>	<i>18,9</i>
Hoa Kỳ	1.065	7,1	2.421	14,5	3.939	19,5	4.992	18,8	6.553	20,2	8.058	20,4	18.970	17,1
<i>Châu Phi</i>	<i>176</i>	<i>1,2</i>	<i>131</i>	<i>0,8</i>	<i>211</i>	<i>1,0</i>	<i>427</i>	<i>1,6</i>	<i>681</i>	<i>2,1</i>	<i>869</i>	<i>2,2</i>	<i>1.626</i>	<i>1,5</i>
<i>Châu Đại Dương</i>	<i>1.072</i>	<i>7,1</i>	<i>1.370</i>	<i>8,2</i>	<i>1.455</i>	<i>7,2</i>	<i>1.879</i>	<i>7,1</i>	<i>2.595</i>	<i>8,0</i>	<i>3.714</i>	<i>9,4</i>	<i>8.371</i>	<i>7,6</i>

**Nguồn:** Bộ Công thương

Giai đoạn 2001-2006, khu vực thị trường châu Á đã giảm dần tỷ trọng từ 57,3% năm 2001 xuống 48,7% năm 2006 song vẫn chiếm ưu thế trong cơ cấu xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam. Tỷ trọng xuất khẩu vào khu vực thị trường châu Âu có xu hướng giảm nhẹ nhưng giá trị tuyệt đối năm sau vẫn tăng so với năm trước

(giai đoạn 2001-2006 tăng bình quân 13,5%/năm) và đóng góp trên 20% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Trong khi đó, xuất khẩu vào khu vực thị trường châu Mỹ tăng khá đột biến, chiếm tỷ trọng từ 8,9% năm 2001 lên 21,5% vào năm 2006; xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ tăng mạnh từ 7,1% năm 2001 lên 20,4% năm 2006. Khu vực thị trường châu Phi có tỷ trọng tăng từ 1,2% năm 2001 lên 2,2% năm 2006 và tăng được kim ngạch xuất khẩu gấp gần 4 lần trong giai đoạn này từ 176 triệu USD năm 2001 lên 869 triệu USD năm 2006. Tỷ trọng của khu vực thị trường châu Đại Dương tăng chậm và khá ổn định từ 7,1% năm 2001 lên 9,4% năm 2006.

Về chủ thể tham gia xuất khẩu, trong giai đoạn 2001-2006 xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng nhanh chóng và có đóng góp ngày càng lớn vào kim ngạch xuất khẩu chung của cả nước. Năm 2001, khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đạt kim ngạch xuất khẩu gần 6,8 tỷ USD, chiếm khoảng 45% kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam, đến năm 2006 mức đóng góp này đã tăng lên 56,9% và đạt kim ngạch trên 18,5 tỷ USD, tăng hơn 2,7 lần (kể cả dầu thô). Cùng với xu hướng tăng lên của khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp trong nước giảm dần qua các năm, từ 54,8% năm 2001 xuống còn 43,1% năm 2006.

Mặc dù tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu của khu vực doanh nghiệp vốn Việt Nam nói chung giảm nhưng số lượng và vai trò của các doanh nghiệp Việt Nam ngoài quốc doanh tham gia xuất khẩu không ngừng tăng lên. Đến hết năm 2005 có khoảng 35.700 doanh nghiệp ngoài quốc doanh có vốn trong nước đang tham gia xuất khẩu hàng hóa sang nước ngoài, tăng gấp 1.000 lần so với năm 1986.

### **2.2.1.2. Nhập khẩu**

Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu bình quân giai đoạn 2001 - 2006 là 19%. Năm 2001 và 2004 kim ngạch nhập khẩu là 16.000 và 31.523 tỉ USD, thì năm 2005 và 2006 đã đạt tới con số 37.300 và 44.410 tỉ USD. Nhìn chung tăng trưởng nhập khẩu của nước ta không ổn định qua các thời kỳ do phụ thuộc vào tình hình kinh tế thế giới và khả năng thu hút vốn đầu tư nước ngoài của nước ta. Giai đoạn 1993 - 1996



tốc độ tăng trưởng nhập khẩu đạt con số kỷ lục, có năm đạt tới 54,4% (năm 1993), sau đó giảm sút do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á, phục hồi ở mức cao năm 2000 (33,2%), từ năm 2001 đến nay tương đối ổn định ở mức trên 20%. Nhập siêu của nước ta gia tăng khá nhanh, năm 2001 là 971 triệu USD, năm 2003 là 4.846 triệu USD và năm 2004 là 5.020 triệu USD. Hai năm 2005 và 2006, con số đó tương ứng là 4.858 và 4.910 triệu USD. So với năm 2005, nhập khẩu năm 2006 tăng ở tất cả các thị trường. Mặc dù giá trị nhập siêu có tăng nhẹ so với dự báo từ đầu năm, nhưng tỷ lệ nhập siêu so với kim ngạch xuất khẩu chỉ là 12,1%, thấp hơn so với 15,6% của năm 2005. Giai đoạn 2001-2006, nước ta đẩy mạnh hội nhập và công nghiệp hoá, hiện đại hoá, trong ngắn hạn xuất khẩu chưa thể tăng kịp so với nhập khẩu, do đó nhập siêu còn cao.

Xét theo cơ cấu nhóm hàng, cơ cấu nhập khẩu có sự biến động giữa hai nhóm hàng tư liệu sản xuất và vật phẩm tiêu dùng.

**Bảng 2.5: Nhập khẩu phân theo nhóm hàng (%)**

Nhóm hàng \ Năm	Năm						
	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006
<b>A. Tư liệu sản xuất</b>	<b>85,1</b>	<b>84,8</b>	<b>93,8</b>	<b>93,6</b>	<b>93,1</b>	<b>89,6</b>	<b>91,3</b>
Máy móc và thiết bị	27,3	25,7	30,6	32,4	30,4	14,3	14,8
Nguyên, nhiên, vật liệu	57,8	59,1	63,2	61,2	62,7	75,3	76,5
<b>B. Vật phẩm tiêu dùng</b>	<b>14,9</b>	<b>15,2</b>	<b>6,2</b>	<b>6,4</b>	<b>6,9</b>	<b>10,4</b>	<b>8,7</b>
Thực phẩm	2,5	3,5	1,9	2,3	2,4	-	-
Hàng y tế	1,5	0,9	2,2	1,6	1,9	1,4	1,2
Hàng tiêu dùng khác	10,9	10,8	2,1	2,5	2,6	8,9	7,5
<b>Tổng số</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*Nguồn:* Tổng cục Thống kê

Nhập khẩu hàng tiêu dùng có xu hướng giảm nhanh. Trước năm 1995, tỷ trọng nhóm hàng nhập khẩu tiêu dùng dao động trong khoảng 13% - 15%. Từ năm

1996 đến nay, tỷ lệ này đã giảm xuống đáng kể và ổn định ở mức 7% - 8%. Xét trong cả giai đoạn từ 2000-2006, hàng tiêu dùng nhập khẩu chiếm tỷ trọng bình quân 7% - 11%. Điều này đã thể hiện đúng định hướng nhập khẩu của nước ta là: giảm tỷ trọng hàng nhập khẩu phục vụ tiêu dùng, tăng tỷ trọng hàng nhập khẩu là máy móc thiết bị, nguyên vật liệu cho sản xuất, đồng thời cũng phản ánh xu hướng: nhập khẩu đã góp phần phát triển sản xuất trong nước theo hướng thay thế nhập khẩu hàng tiêu dùng. Tỷ trọng nhóm hàng nhập khẩu là tư liệu sản xuất từ năm 1996 đến 2006, dao động từ 91 - 93%. Trong nhóm hàng tư liệu sản xuất, nhóm máy móc thiết bị, động cơ, phụ tùng và nguyên, nhiên vật liệu chiếm tỷ trọng tương đối ổn định, ít có thay đổi lớn. Tuy vậy, nguyên, nhiên vật liệu trong giai đoạn 2000 - 2006 vẫn chiếm tỷ lệ cao nhất trong tổng giá trị nhập khẩu (63,2% - 76,5%). Tốc độ tăng cao của nhóm nguyên nhiên vật liệu cũng cho thấy sự phụ thuộc của hàng xuất khẩu vào nguyên liệu nhập khẩu còn khá lớn.

Ngoài ra, tỷ trọng nhập khẩu các mặt hàng chủ yếu cũng có những thay đổi.

**Bảng 2.6: Nhập khẩu bình quân năm của 10 mặt hàng chủ yếu**

Số TT	Mặt hàng	Bình quân năm (triệu USD)		Tỷ lệ so sánh (%)
		1996 - 2000	2001 - 2006	
1	Xăng dầu	1.234	4.831	391,6
2	Nguyên phụ liệu may, da giày	1.042	1.971	189,2
3	Sắt thép	586	4962	846,8
4	Vải may mặc	410	-	-
5	Ô tô	190	882	464,1
6	Chất dẻo	357	1081	302,8
7	Phân bón	491	3541	721,2
8	Xe máy	425	406	95,6
9	Tân dược	285	423	148,4
10	Tơ, xơ, sợi dệt	188	373	198,7

*Nguồn:* Tổng cục Thống kê

Nếu so sánh số liệu 10 mặt hàng chủ yếu nhập khẩu bình quân giai đoạn 2001-2006 với giai đoạn 1996-2000 có thể thấy mức tiêu thụ các mặt hàng nguyên nhiên vật liệu tăng khá. Xăng dầu, nguyên phụ liệu may mặc, da giày, phân bón và sắt thép vẫn là những mặt hàng có kim ngạch nhập khẩu lớn nhất. Bên cạnh đó, nhập khẩu các mặt hàng phân bón, xe máy có xu hướng chững lại, trong khi đó nhu cầu nhập khẩu ô tô những năm gần đây tăng khá nhanh.

Về cơ cấu thị trường nhập khẩu, đến hết năm 2006, thị trường nhập khẩu của Việt Nam đã được mở rộng tới 170 nước và vùng lãnh thổ. Châu Á là thị trường có kim ngạch nhập khẩu cao nhất, đạt trên 35,84 tỉ USD, tăng 42,6% so với cùng kỳ năm trước, chiếm tỷ trọng 80,7% kim ngạch nhập khẩu của các thị trường. Trong đó, khu vực Đông - Nam Á đạt kim ngạch 10,85 tỉ USD, tăng 39,7% so với cùng kỳ năm 2005. Châu Âu là thị trường có kim ngạch nhập khẩu đứng thứ hai với gần 5,44 tỉ USD, tăng 26,4% so với cùng kỳ năm trước, chiếm tỷ trọng 12,2% kim ngạch nhập khẩu của các thị trường. Trong đó, các nước EU (gồm 25 nước thành viên) đạt kim ngạch 3,72 tỉ USD so với cùng kỳ năm trước. Châu Mỹ là thị trường có kim ngạch nhập khẩu đứng thứ 3, đạt gần 1,9 tỉ USD, tăng 20,6% so với cùng kỳ năm trước, chiếm 4,2% kim ngạch nhập khẩu của các thị trường. Châu Đại Dương đạt kim ngạch 778 triệu USD, tăng 31,9% so với cùng kỳ năm trước, chỉ chiếm 1,8% kim ngạch nhập khẩu của các thị trường. Châu Phi - Tây Nam Á là thị trường có kim ngạch nhập khẩu thấp nhất trong các thị trường nhập khẩu của Việt Nam chỉ mới đạt 322 triệu USD, chiếm 0,7% kim ngạch nhập khẩu của các thị trường, nhưng lại là thị trường có tốc độ tăng trưởng cao nhất, tăng 77,7% so với cùng kỳ năm trước. Như vậy, khu vực châu Á (chủ yếu là ASEAN, Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Hồng Kông, Đài Loan) là thị trường nhập khẩu lớn nhất của nước ta trong thời gian qua do có những lợi thế về vị trí địa lý, giá cả. Đồng thời, đây cũng là khu vực có vốn đầu tư nước ngoài chiếm tỷ lệ cao. Khu vực này cung cấp chủ yếu nguyên liệu, phụ liệu, máy móc phụ tùng và hàng tiêu dùng.

Quy mô và tốc độ tăng của từng khu vực thị trường có thể thấy qua bảng sau:

**Bảng 2.7: Tỷ trọng một số thị trường nhập khẩu chủ yếu  
giai đoạn 1996 - 2006**

*Đơn vị: %*

Thị trường \ Năm	Năm				
	1996 - 2000	2001	2004	2005	2006
<b>Châu Á</b>	74,2	79,7	74,2	80,7	80,7
<b>Châu Âu</b>	17,2	13,5	16,4	12,3	12,3
<b>Châu Phi</b>	0,5	0,2	0,85	0,7	0,7
<b>Châu Mỹ</b>	4,3	4,1	6,9	4,3	4,3
<b>Châu Đại Dương</b>	3,8	2,5	1,65	1,8	1,8

*Nguồn:* Tổng cục Thống kê và Bộ Công thương

Như vậy, cơ cấu thị trường nhập khẩu bắt đầu có sự chuyển đổi: ngoài các thị trường truyền thống vẫn còn thấp cả về quy mô và tốc độ, nhưng đã bắt đầu có sự gia tăng nhập khẩu máy móc, thiết bị, phụ tùng từ những thị trường có trình độ công nghệ cao như EU, Mỹ, Nhật Bản, Canada... Có thể thấy rằng, cơ cấu thị trường nhập khẩu của nước ta từ năm 1996 đến nay không có thay đổi lớn và dự báo sẽ ít có sự thay đổi trong những năm tới.

Bên cạnh đó, nhập khẩu đã có sự thay đổi đáng kể theo thành phần kinh tế từ năm 1995 đến nay. Trước năm 1995, nhập khẩu chủ yếu phục vụ cho các ngành kinh tế trong nước. Kể từ năm 1995, nhập khẩu của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng nhanh với tốc độ bình quân 34,7%/năm và đến nay đạt khoảng 35%. Một điều đáng lưu ý là khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI, nhập khẩu chỉ bằng 50% khu vực vốn đầu tư trong nước nhưng chiếm tới 55% giá trị xuất khẩu. Từ năm 1995 đến nay khu vực có vốn đầu tư nước ngoài xuất siêu với mức độ ngày càng tăng. Năm 2006 xuất siêu tới 5,55 tỉ USD, trong khi đó khu vực trong nước nhập siêu tới 10,3 tỉ USD. Điều này cho thấy, chủ trương thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào các ngành sản xuất phục vụ xuất khẩu đã phát huy hiệu quả, đồng thời thể

hiện khả năng cạnh tranh xuất khẩu của nó hơn hẳn so với khu vực trong nước do có lợi thế về công nghệ, định hướng mặt hàng và thị trường.

Nhìn chung, lưu lượng hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam ngày càng cao, đặc biệt là trong thời kỳ đất nước đang trên đường hội nhập. Các thị trường xuất nhập khẩu chủ yếu là các nước châu Á và châu Âu, chủ yếu là vận chuyển hàng hóa bằng đường biển. Có đến 90% khối lượng hàng hóa xuất nhập khẩu được vận chuyển bằng đường biển. Các doanh nghiệp Việt Nam khi nhập khẩu chủ yếu mua theo điều kiện CIF, để cho doanh nghiệp nước ngoài giành quyền thuê tàu vận tải và mua bảo hiểm hàng hóa. Khi xuất khẩu thì chúng ta cũng không giành được quyền vận tải và bảo hiểm. Hiện nay, có 70% các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu hàng hóa đều bán theo điều kiện FOB, đặc biệt là đối với các mặt hàng nông sản và dệt may.

## **2.2.2. Dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam trước khi gia nhập WTO**

### **2.2.2.1. Nhận định chung**

Thực hiện đường lối đổi mới của đất nước, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách khuyến khích mọi thành phần kinh tế tham gia sản xuất, kinh doanh XNK. Có thể nói, hoạt động XNK của Việt Nam trong giai đoạn vừa qua đã đạt được những thành tựu to lớn, góp phần tích cực thúc đẩy kinh tế trong nước phát triển, từng bước nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế.

Hoạt động bảo hiểm cho hàng hóa XNK do các công ty bảo hiểm Việt Nam tiến hành vẫn còn ở mức rất hạn chế, tốc độ tăng trưởng không cao, có giai đoạn theo chiều hướng giảm xuống. Tính đến cuối năm 2004, các nhà bảo hiểm Việt Nam mới chỉ bảo hiểm được 4,79% kim ngạch hàng xuất khẩu và 24,93% kim ngạch hàng nhập khẩu. Phí bảo hiểm tăng chậm, trung bình 7,7%/ năm. Đây là con số nhỏ bé không phản ánh đúng tiềm năng XNK của nước ta. Nếu so mức bình quân phí bảo hiểm xuất nhập khẩu thu được dựa trên tổng kim ngạch hàng hóa xuất nhập khẩu với số phí bảo hiểm xuất nhập khẩu mà các nhà bảo hiểm trong nước thu

được, Việt Nam đang bị "chảy máu" một lượng ngoại tệ không nhỏ. Thực trạng trên là do một số nguyên nhân sau:

Một là, hoạt động XNK của nước ta chủ yếu áp dụng phương thức xuất khẩu theo điều kiện giao hàng FOB và nhập khẩu theo điều kiện giao hàng CIF. Với các phương thức XNK trên đã hạn chế khả năng ký kết của các công ty bảo hiểm Việt Nam. Các nhà XNK Việt Nam đã quen với tập quán thương mại xuất khẩu theo điều kiện FOB, nhập khẩu theo điều kiện CIF. Việc thay đổi tập quán cũ này khó thực hiện trong một sớm một chiều. Tuy nhiên, ở một chừng mực nhất định với phương thức giao hàng như trên, phía Việt Nam sẽ tránh được nghĩa vụ thuê tàu và mua bảo hiểm, đôi khi công việc này khó thực hiện do phải đáp ứng đầy đủ yêu cầu của đối tác nước ngoài trong bối cảnh năng lực hoạt động của các công ty bảo hiểm và đội tàu biển Việt Nam còn hạn chế.

Hai là, năng lực hoạt động của các DNBH Việt Nam còn hạn chế, chưa mang tầm quốc tế. Ngoại trừ Bảo Việt thành lập năm 1965 có vốn lớn, các công ty bảo hiểm khác đều vừa mới được thành lập sau Nghị định 100/1993/NĐ-CP ngày 18/12/1993, với mức vốn kinh doanh chưa tới 80 tỷ đồng, trong khi đó, nhiều công ty bảo hiểm nước ngoài ra đời cách đây hàng trăm năm, vốn kinh doanh hàng tỷ USD. Thêm vào đó, trình độ cán bộ làm công tác bảo hiểm nói chung còn bất cập so với đòi hỏi của thị trường và non yếu so với mặt bằng thế giới. Theo đánh giá khách quan, các nhà XNK nước ngoài chưa thực sự yên tâm khi mua bảo hiểm của Việt Nam và điều này làm giảm sức thuyết phục khi các nhà đàm phán ngoại thương yêu cầu đối tác nước ngoài trao cho ta quyền mua bảo hiểm.

Ba là tính cạnh tranh của các nhà bảo hiểm trong nước chưa cao, chưa mang tầm quốc tế. Nhìn chung, các nhà bảo hiểm trong nước vừa mỏng về năng lực tài chính, vừa thiếu về kinh nghiệm kinh doanh. Hơn nữa, vì bảo hiểm XNK thường có giá trị lớn (hàng triệu USD), trong khi tình hình khai thác và đề phòng tổn thất của các nhà bảo hiểm trong nước còn chưa tốt, nên các doanh nghiệp ngành bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam chưa mạnh dạn tham gia.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đang có 15 công ty khai thác bảo hiểm hàng hóa XNK, trong đó có 6 công ty Việt Nam, chiếm 40% (Bảo Việt, Bảo Minh, Bảo Long, PJICO, PVI, PTI), 2 công ty liên doanh chiếm 13% (SamsungVina và BIDV-QBE) và 7 công ty 100% vốn nước ngoài (Vass, UIC, VIA, AIA, Allianz, AAA, Groupama) chiếm 47%. Các công ty bảo hiểm nhà nước vẫn chiếm thị phần rất cao. Chẳng hạn, thị phần trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2002 được phân chia giữa các công ty như sau: Bảo Việt chiếm 40,39%; Bảo Minh: 28,08%; PVI: 14,5%; PJICO: 5,56%; PTI: 3,7%; Allianz: 2,62%; UIC: 2,0%; VIA: 1,41%; Bảo Long: 1,09%; BIDV-QBE: 0,56%. Tuy các công ty liên doanh và công ty nước ngoài có khai thác nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa XNK nhưng khi các doanh nghiệp trong nước cần mua bảo hiểm cho hàng hóa XNK, họ thường lựa chọn các doanh nghiệp trong nước để có tâm lý yên tâm hơn.

Tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu liên tục tăng trong những năm qua dẫn đến tỷ trọng hàng hóa tham gia bảo hiểm cũng tăng theo. Tốc độ tăng trưởng bình quân kim ngạch nhập khẩu từ 1996 – 2004 là 14,65%, kim ngạch xuất khẩu từ 1996 – 2004 tăng bình quân 21,93%. Những năm gần đây, tốc độ tăng kim ngạch xuất nhập khẩu tăng nhanh hơn. Kim ngạch nhập khẩu năm 2006 tăng 16% so với năm 2005. Kim ngạch xuất khẩu năm 2005 tăng 21% so với năm 2004, năm 2006 tăng 22% so với năm 2005. Nếu như năm 1996 các nhà bảo hiểm Việt Nam thu được 2,23 tỷ USD cho hoạt động bảo hiểm XNK thì đến năm 2006 con số này đã tăng lên 12,61 tỷ USD.

#### **2.2.2.2. Bảo hiểm hàng nhập khẩu**

Tốc độ tăng trưởng về kim ngạch nhập khẩu và kim ngạch nhập khẩu tham gia bảo hiểm là tương đương nhau. Những năm gần đây, kim ngạch nhập khẩu tham gia bảo hiểm trong nước ngày càng tăng nhưng tỷ lệ này vẫn còn khiêm tốn. Trung bình từ năm 2001 đến 2006, tỷ lệ kim ngạch nhập khẩu tham gia bảo hiểm là 24,93% trong khi giai đoạn trước năm 2000 chỉ là 20,13%. Nhà nhập khẩu Việt Nam vẫn quen với phương thức nhập hàng theo điều kiện CIF, tức là giao toàn bộ

việc thuê tàu vận chuyển và mua bảo hiểm cho hàng hóa nhập khẩu cho đối tác nước ngoài.

**Bảng 2.8. Tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu tham gia bảo hiểm trong nước**

*Đơn vị: Triệu USD*

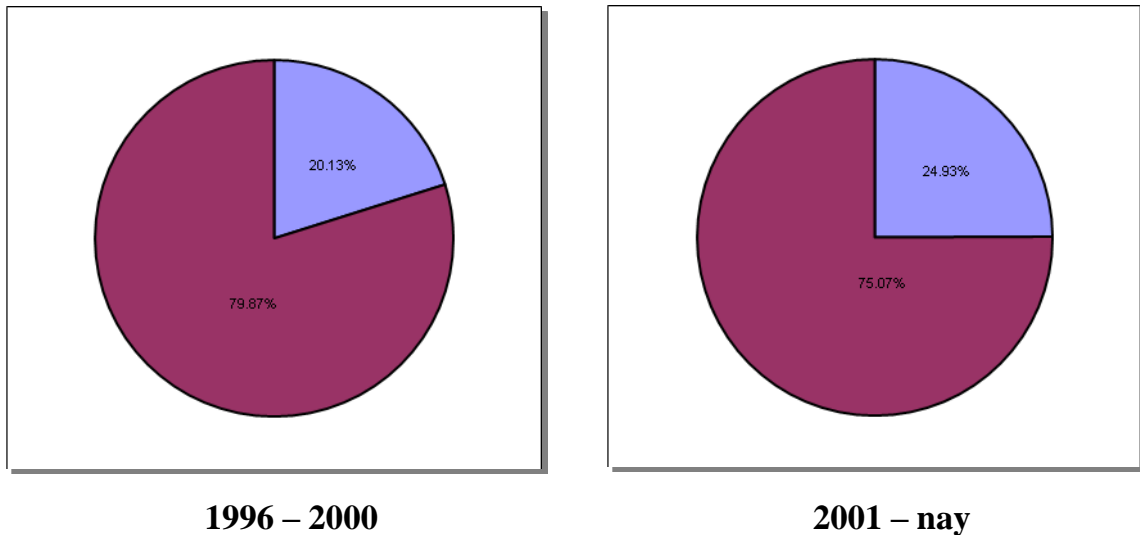
<b>Năm</b>	<b>Kim ngạch nhập khẩu</b>	<b>Kim ngạch nhập khẩu tham gia BH trong nước</b>	<b>Tỷ lệ tham gia</b>
1996	11.144	2.370	21,27%
1997	11.592	2.132	18,39%
1998	11.495	2.188	19,03%
1999	11.636	2.212	19,01%
2000	15.640	3.482	22,26%
2001	16.000	3.959	24,74%
2002	19.300	4.920	25,49%
2003	24.995	6.173	24,70%
2004	31.523	7.841	24,87%
2005	37.300	9.298	24,92%
2006	44.410	10.720	24,13%
<b>Cộng</b>	<b>234.035</b>	<b>55.294</b>	<b>23,76%</b>

*Nguồn:* Bộ Tài chính, Bảo Việt

Số lượng 78,87% trước năm 2000 và 75,07% kim ngạch nhập khẩu từ năm 2001 đến nay mua bảo hiểm nước ngoài dẫn tới những bất lợi cho các tổ chức và cá nhân nhập khẩu Việt Nam như: Phải chi một lượng ngoại tệ lớn vì cộng thêm phí bảo hiểm trong khi nhu cầu về ngoại tệ hiện nay của từng doanh nghiệp và quốc gia rất lớn; đơn bảo hiểm do người xuất khẩu mua chuyển nhượng quyền hưởng lợi cho các tổ chức, cá nhân nhập khẩu Việt Nam. Nếu tổn thất xảy ra người bồi thường lại là DNBH nước ngoài. Tổn thất xảy ra và được phát hiện đa số là tại các cửa khẩu Việt Nam. Mặc dù DNBH nước ngoài có uỷ thác cho một số công ty bảo hiểm trong nước và một số công ty khác, giám định tổn thất. Song do chưa am hiểu nhiều về



thủ tục khiếu nại đòi bồi thường nên các tổ chức, cá nhân nhập khẩu Việt Nam ít khi được bồi thường tổn thất trừ những vụ tổn thất nghiêm trọng liên quan đến nhiều bên phải đưa ra cơ quan pháp lý giải quyết tranh chấp.



*Nguồn:* Bộ Tài chính, Bảo Việt

### **Biểu đồ 2.9. Tỷ trọng hàng nhập khẩu tham gia bảo hiểm trong nước**

Thực tế hiện nay các doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động tại Việt Nam có thể cung cấp đầy đủ sản phẩm bảo hiểm cho hàng hoá nhập khẩu và chưa có điều ước quốc tế nào bắt buộc các chủ hàng nhập khẩu phải mua bảo hiểm tại nước ngoài trừ một số hàng hoá thuộc các hiệp định vay nợ viện trợ. Hiện nay còn nhiều tổ chức, cá nhân nhập khẩu chưa chấp hành quy định nói trên, có thể do là:

- Theo thói quen từ trước chưa quan tâm đến chi phí bỏ ra mua bảo hiểm hàng nhập khẩu, thường đàm phán theo giá CIF cho nhanh gọn.

- Chưa hiểu hết tác dụng của mua bảo hiểm hàng nhập khẩu tại các Doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam: có thể mua bằng VNĐ, được giải quyết khiếu nại, giám định, bồi thường một cách kịp thời đầy đủ nhất, được các doanh nghiệp bảo hiểm tư vấn cho cách giải quyết khi tổn thất không thuộc rủi ro bảo hiểm, đòi những bên liên quan bồi thường...

- Chưa thấu hiểu quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm và Nghị định 42/2001/NĐ-CP nên không thực hiện.

- Chưa làm cho đối tác (người cung cấp hàng nhập khẩu) thấy được việc mua bảo hiểm hàng nhập khẩu tại các doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam là bắt buộc theo luật.

- Vì nhập khẩu theo giá CIF nên ít có cơ quan để ý tới và không cho rằng người nhập khẩu có hành vi mua bảo hiểm tại nước ngoài, khó xử lý vi phạm được.

### 2.2.2.3. Bảo hiểm hàng xuất khẩu

Với sự gia tăng về số lượng doanh nghiệp tham gia khai thác dịch vụ trên thị trường và cơ cấu mặt hàng xuất khẩu được bảo hiểm trong nước, thị phần hàng xuất khẩu được bảo hiểm trong nước chủ yếu là hàng nông sản, thủ công mỹ nghệ và hàng gia công đã có chuyển biến theo chiều hướng tốt.

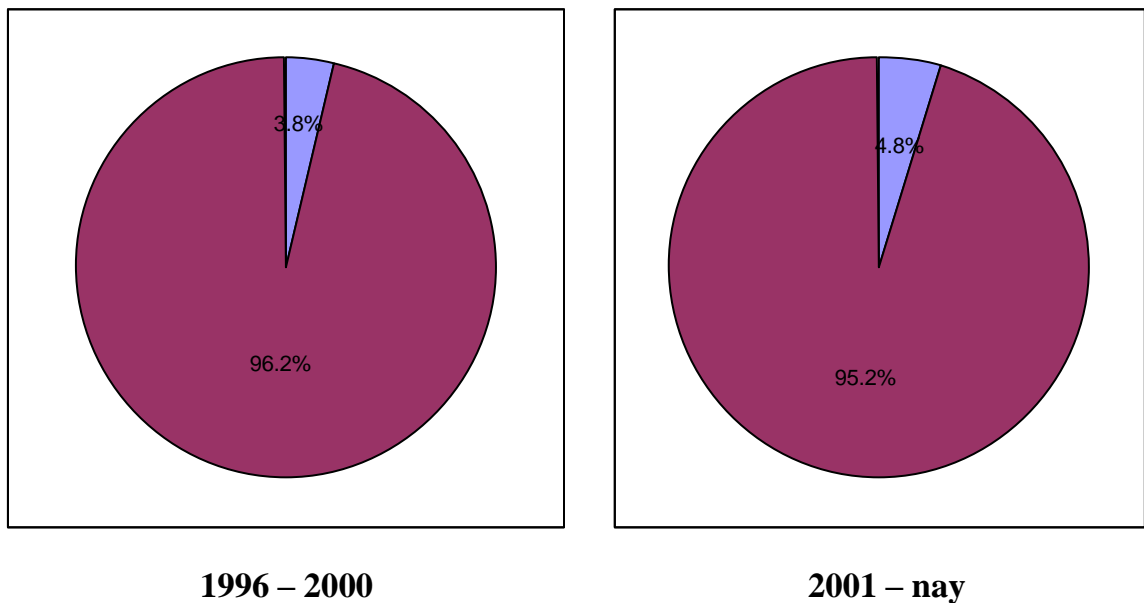
**Bảng 2.9. Tỷ trọng hàng hóa xuất khẩu tham gia bảo hiểm trong nước**

*Đơn vị: Triệu USD*

Năm	Kim ngạch xuất khẩu	Kim ngạch xuất khẩu tham gia BH trong nước	Tỷ lệ tham gia
1996	7.256	221	3,05%
1997	9.185	272	2,96%
1998	9.361	358	3,82%
1999	11.523	424	3,68%
2000	14.450	678	4,69%
2001	15.029	878	5,82%
2002	16.706	889	5,38%
2003	20.149	957	4,81%
2004	26.503	988	3,80%
2005	32.442	1.540	4,7%
2006	39.500	1.896	4,8%
<b>Cộng</b>	<b>200.988</b>	<b>9.151</b>	<b>4,55%</b>

*Nguồn:* Bộ Tài chính, Bảo Việt

Ở thời kỳ trước năm 2000, các doanh nghiệp Việt Nam mới chỉ bảo hiểm được 3,8% hàng xuất khẩu. Tỷ lệ này đã tăng lên tới 4,8% trong 5 năm trở lại đây nhờ sự tăng trưởng tốt ở những năm 2001-2002. Nếu như các nhà bảo hiểm tiếp tục thuyết phục các nhà xuất nhập khẩu thì thị phần bảo hiểm sẽ tăng thêm. Do đại bộ phận hàng xuất khẩu đều bán giá FOB nên ngành bảo hiểm hàng hóa xuất khẩu Việt Nam thất thu lớn. Nhìn vào bảng trên, chúng ta thấy tỷ lệ hàng xuất khẩu tham gia bảo hiểm trong nước còn quá nhỏ bé. Từ năm 1996 đến 2006, năm có tỷ lệ cao nhất là năm 2001 với 5,82%, sau đó giảm sút. Trong vòng 3 năm trở lại đây (2004 – 2006), tỷ lệ này có xu hướng tăng nhưng vẫn thấp hơn so với năm 2001 và 2002.



*Nguồn:* Bộ Tài chính, Bảo Việt

### **Biểu đồ 2.10. Tỷ trọng hàng xuất khẩu tham gia bảo hiểm trong nước**

Việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá ra nước ngoài đã và đang tạo ra một thị trường đầy tiềm năng cho các doanh nghiệp bán bảo hiểm hàng hoá xuất khẩu. Tuy nhiên, các DNBH Việt Nam lại chưa thực sự chú trọng khai thác mà nhường chỗ cho các doanh nghiệp nước ngoài. Việc bán bảo hiểm hàng hoá và trách nhiệm sản phẩm cho các doanh nghiệp Việt Nam vốn đã gặp khó khăn thì hiện nay vẫn tiếp tục khó khăn và chưa thể cải thiện nhanh trong thời gian tới. Nguyên nhân là, các công ty Việt Nam nhập hàng theo giá CIF và bán hàng theo giá FOB, do đó, việc mua

bảo hiểm thường thuộc trách nhiệm của bên bán (nếu phía Việt Nam nhập) và bên mua (nếu phía Việt Nam xuất).

Trong những năm gần đây, kim ngạch xuất khẩu hàng của Việt Nam tăng khá nhanh. Trong vòng 5 năm từ 2001 đến 2006, kim ngạch xuất khẩu tăng gấp hơn 2 lần, từ 15.029 triệu USD năm 2001 đến 39.500 triệu USD năm 2006. Tuy nhiên phí bảo hiểm hàng xuất khẩu lại không tăng tương ứng. Các nhà nhập khẩu nước ngoài, đặc biệt là Mỹ, thường giành quyền mua bảo hiểm. Hơn nữa, các nhà nhập khẩu nước ngoài yêu cầu khá cao đối với bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm, để lúc có vấn đề phát sinh thì giải quyết dễ dàng hơn. Chính vì thế, các công ty bảo hiểm chỉ ký được hợp đồng với các công ty xuất khẩu số lượng nhỏ. Các doanh nghiệp trong nước hiện nay chưa đủ sức để vươn ra khách hàng nước ngoài. Do đó, các công ty bảo hiểm Việt Nam ít khi giành được những hợp đồng mua bảo hiểm xuất khẩu lớn. Như vậy, bảo hiểm đã trở thành khâu không thể thiếu trong xuất nhập khẩu và các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam sẵn lòng ủng hộ các công ty bảo hiểm trong nước. Tuy nhiên, họ phải thay đổi tập quán xuất khẩu để tạo điều kiện khi tham gia bảo hiểm.

### **2.3. Tình hình phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam sau khi gia nhập WTO**

#### **2.3.1. Tình hình chung**

##### ***2.3.1.1. Những thay đổi về mặt chính sách***

Sau khi trở thành thành viên chính thức của WTO ngày 11/01/2007, trong năm 2007, chế độ Quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm được hoàn thiện hơn để củng cố và phát triển thị trường bảo hiểm

Quyết định 23/2007/QĐ-BTC ngày 09/4/2007: Ban hành chế độ bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới.

Thông tư liên tịch 41/2007/TTLT-BTC-BCA ngày 24/4/2007: Hướng dẫn thi hành Nghị định 130/2007/NĐ-CP.

Quyết định 28/2007/QĐ-BTC ngày 24/4/2007: Ban hành quy tắc và biểu phí bảo hiểm cháy nổ bắt buộc.

Nghị định 45/2007/NĐ-CP ngày 27/3/2007: Hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm (Sửa đổi Nghị định 42/2003/NĐ-CP).

Nghị định 46/2007/NĐ-CP ngày 27/3/2007: Quy định chế độ tài chính của DNBH và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm (Sửa đổi Nghị định 43/2003/NĐ-CP).

Thông tư 155/2007/TT-BTC ngày 20/12/2007 hướng dẫn thi hành Nghị định 45/2007/NĐ-CP (Sửa đổi Thông tư 98/2004/TT-BTC).

Thông tư 156/2007/TT-BTC ngày 20/12/2007 hướng dẫn thi hành Nghị định 46/2007/NĐ-CP (Sửa đổi Thông tư 99/2004/TT-BTC).

Quy chế triển khai thí điểm bảo hiểm liên kết chung theo Quyết định số 96/2007/QĐ-BTC ngày 23/11/2007 và Quy chế triển khai thí điểm bảo hiểm liên kết đơn vị theo Quyết định số 102/2007/QĐ-BTC ngày 14/12/2007.

Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam đã dỡ bỏ tương đối các rào cản pháp lý hạn chế việc tiếp cận thị trường, trong cả lĩnh vực nhân thọ và phi nhân thọ. Trong khi nhiều quốc gia còn hạn chế các hãng bảo hiểm nước ngoài tham gia thị trường dưới hình thức liên doanh (với tỉ lệ vốn sở hữu thiểu số hay chi phối), Việt Nam đã cho phép thành lập công ty bảo hiểm và môi giới bảo hiểm 100% vốn nước ngoài. Trong cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, phương thức 3 cũng được tự do hoá hoàn toàn với mọi loại hình dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan tới bảo hiểm. Bên cạnh đó, các DNBH tại Việt Nam, cả nhân thọ và phi nhân thọ, đều được chủ động phát triển hệ thống phân phối sản phẩm. Chính phủ cho phép các công ty bảo hiểm tự xây dựng chiến lược phát triển đại lý, xây dựng bảng phí hoa hồng đại lý. Tuy nhiên, các công ty bảo hiểm nước ngoài vẫn còn bị hạn chế trong việc mở chi nhánh. Mặc dù Việt Nam không quy định về vốn điều lệ tối thiểu cho việc thành lập chi nhánh mới, nhưng số lượng chi nhánh mới sẽ bị hạn chế theo từng năm sau khi công ty được thành lập. Đối với sản phẩm bảo hiểm và giá sản phẩm, các DNBH hoạt động tại Việt Nam được chủ động thiết kế sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và xác định giá cho các sản phẩm bảo hiểm, trừ một số sản phẩm bảo hiểm bắt buộc. Theo đánh giá của các công ty bảo hiểm, mặc dù các công

ty vẫn phải nộp danh mục các sản phẩm bảo hiểm và biểu phí của các sản phẩm bảo hiểm liên quan đến sức khoẻ tính mạng con người lên Vụ Bảo hiểm (Bộ Tài Chính) để được phê chuẩn và trình sản phẩm và biểu phí của các sản phẩm bảo hiểm khác nhưng thủ tục tương đối minh bạch.

Việc ban hành các văn bản pháp lý trên thể hiện sự nắm bắt nhu cầu phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam, cần thực hiện cam kết WTO hội nhập, và mở cửa thị trường bảo hiểm cần có những cơ chế chính sách quản lý Nhà nước phù hợp. Đây cũng là một biện pháp tạo ra môi trường pháp lý để củng cố thị trường bảo hiểm đang phát triển nóng nhưng cũng tiềm ẩn những khó khăn thách thức đồng thời tạo cơ sở pháp lý thuận lợi hơn cho các DNBH và thị trường bảo hiểm phát triển. Các văn bản pháp quy nói trên điều chỉnh theo hướng đưa ra những chuẩn mực tiên tiến mang tính quốc tế về quản lý hoạt động kinh doanh bảo hiểm, công khai minh bạch chế độ quản lý, tăng tính chủ động tự chịu trách nhiệm của DNBH, đảm bảo lợi ích chính đáng của người tham gia bảo hiểm. Quy chế triển khai thí điểm bảo hiểm liên kết chung và liên kết đơn vị tạo điều kiện thuận lợi để phát triển thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và nhân thọ.

### ***2.3.1.2. Những biến đổi trong ngành***

Năm 2007, nền kinh tế Việt tiếp tục tăng trưởng với tốc độ cao. GDP tăng cao, đạt 8,44% đứng thứ 3 châu Á (sau Trung Quốc: 11,3% và Ấn Độ: 9%). Tính chung năm 2007, giá trị sản xuất công nghiệp tăng 17,0% so với năm 2006, trong đó khu vực doanh nghiệp nhà nước tăng 10,4%, khu vực ngoài quốc doanh tăng 20,9%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 18%. Thu nhập bình quân đầu người năm 2007 đạt 835 USD, tăng 15 USD so kế hoạch. Dự trữ ngoại tệ đạt 20 tỉ USD, cao so với các năm trước. Chi trả nợ nước ngoài đạt kế hoạch. Nợ công và nợ nước ngoài vẫn ở mức kiểm soát được. Thị trường chứng khoán đi vào ổn định khi các nhà đầu tư bắt đầu thận trọng hơn. Đây chính là điều kiện để các ngành kinh tế, trong đó có bảo hiểm phát triển.

Một năm sau khi trở thành thành viên của WTO, cùng với sự phát triển của nền kinh tế, bộ mặt ngành bảo hiểm có nhiều biến đổi, số lượng các DNBH cũng

tăng lên. Tổng số công ty bảo hiểm phi nhân thọ là 21, trong đó có 2 công ty nhà nước, 11 công ty cổ phần, 4 công ty liên doanh và 5 công ty 100% vốn nước ngoài. Bảo hiểm nhân thọ giảm 1 công ty là New York Life. Công ty môi giới bảo hiểm tăng lên 8 công ty, có 37 văn phòng đại diện các công ty bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam.

Về mặt tài chính, các DNBH đồng loạt tăng vốn ngoài việc tăng vốn ngoài việc tăng vốn pháp định theo quy định của Thông tư hướng dẫn thi hành Nghị định 45 và Nghị định 46 (300 tỉ đối với DNBH phi nhân thọ và 600 tỉ với DNBH nhân thọ), còn làm tăng tiềm lực tài chính, tăng mức giữ lại, giảm đáng kể phần phải tái bảo hiểm ra nước ngoài, tăng cường năng lực đầu tư vào nền kinh tế quốc dân. Tổng số vốn chủ sở hữu của các DNBH lên tới trên 15.000 tỉ đồng. Trong năm 2007, Bảo Việt sau khi chào bán cổ phiếu ra công chúng lần đầu có số vốn là 6.800 tỷ đồng, hiện đang là công ty dẫn đầu về vốn. Xu hướng chọn đối tác liên kết về vốn cũng đang phát triển trong các DNBH Việt Nam. Bảo Việt chọn đối tác chiến lược là HSBC tham gia 10% vốn, Bảo Minh chọn đối tác chiến lược là AXA tham gia 16% vốn thể hiện sức mạnh và uy tín của DNBH Việt Nam đang thu hút các DNBH hàng đầu thế giới sẵn sàng góp vốn kinh doanh, chia sẻ kinh nghiệm về kinh doanh bảo hiểm, quản lý và phát triển sản phẩm.

Các DNBH đang tích cực đưa ra thị trường những sản phẩm bảo hiểm mới phù hợp với các nhu cầu phát triển của nền kinh tế xã hội, tăng thêm sự lựa chọn cho người tham gia bảo hiểm. Đến nay, trên thị trường đã có tới 720 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ và 130 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ. Các DNBH cũng cố gắng tăng thêm dịch vụ gia tăng cho khách hàng tham gia bảo hiểm bằng những hoạt động hỗ trợ không thuộc phạm vi bảo hiểm như cứu nạn, cứu hộ miễn phí, sửa chữa xe, bảo dưỡng xe được giảm phí, thẻ ưu tiên điều trị tại các bệnh viện và bác sỹ có uy tín., cung cấp mũ bảo hiểm miễn phí cho người tham gia bảo hiểm...

Năm 2007 là năm có tốc độ tăng trưởng nhanh của ngành bảo hiểm. Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng trên 30% so với cùng kỳ 2006, cao nhất trong 5 năm qua. Năm 2007, phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 8.350 tỉ đồng, gần tiến tới chỉ

tiêu 9.000 tỉ đồng đề ra cho năm 2010 trong chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm 2003-2010 đã được Thủ tướng phê duyệt. Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 9.500 tỉ đồng, tăng 12% so với cùng kỳ năm 2006, cao nhất trong 3 năm qua. Các DNBH đã đầu tư trở lại nền kinh tế quốc dân bằng vốn chủ sở hữu và dự phòng nghiệp vụ ước tính gần 40.000 tỉ đồng tương đương với 2,5 tỉ USD. Các DNBH tích cực đóng góp vào công tác đề phòng hạn chế tổn thất trong đó đóng góp 5% doanh thu bảo hiểm cháy nổ bắt buộc cho kinh phí phòng cháy chữa cháy và 2% doanh thu phí bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới để tuyên truyền đảm bảo an toàn giao thông và thực hiện chế độ bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới.

### **Tăng trưởng cụ thể của từng nghiệp vụ bảo hiểm như sau:**

#### **a. Bảo hiểm nhân thọ:**

Nền kinh tế xã hội Việt tiếp tục phát triển, thu nhập trong tầng lớp dân cư nhất là lớp trung lưu giàu có ngày một tăng là cơ hội để phát triển bảo hiểm nhân thọ. Lãi suất tiền gửi tiết kiệm không tăng trong năm 2007, thị trường chứng khoán sau thời gian tăng trưởng nóng đã có dấu hiệu chững lại làm cho áp lực cạnh tranh với bảo hiểm nhân thọ có phần giảm xuống. Các DNBH nhân thọ tiếp tục đưa ra thị trường một số sản phẩm mới trong đó có bảo hiểm hưu trí bổ sung cho bảo hiểm hưu trí bắt buộc bị giới hạn ở mức trần 20 tháng lương cơ bản, thu hút người tham gia bảo hiểm y tế tự nguyện và bảo hiểm y tế chất lượng cao. Điều này đã tác động tích cực làm tăng trưởng trở lại thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam.

Tổng số hợp đồng bảo hiểm tiếp tục tăng. Số lượng hợp đồng khai thác mới trong năm 2007 là 1.320.866 hợp đồng, tập trung chủ yếu vào sản phẩm bảo hiểm cá nhân, trong đó bảo hiểm trọn đời là 44.458 hợp đồng, bảo hiểm sinh kỳ 353 hợp đồng, bảo hiểm tử kỳ 112.139 hợp đồng, bảo hiểm hỗn hợp 472.276 hợp đồng, bảo hiểm trả tiền định kỳ 1.093 hợp đồng, bảo hiểm bồi trợ (các sản phẩm phụ) 690.547 hợp đồng. Số hợp đồng bị hủy bỏ trong năm hợp đồng thứ nhất là 231.694 hợp đồng, trong năm hợp đồng thứ hai là 83.806 hợp đồng, trong các năm hợp đồng sau là 356.784 hợp đồng. Tổng số hợp đồng có hiệu lực trong năm là 6.507.232 hợp đồng.



Tổng mức trách nhiệm bảo hiểm của DNBH theo tổng số tiền của các hợp đồng bảo hiểm cũng tiếp tục tăng. Số tiền bảo hiểm của các hợp đồng bảo hiểm mới khai thác là 43.521 tỷ đồng, trong đó bảo hiểm trọn đời là 9.150 tỷ đồng, bảo hiểm sinh kỳ là 21,8 tỷ đồng, bảo hiểm tử kỳ là 5.438 tỷ đồng, bảo hiểm hỗn hợp là 17.167 tỷ đồng, bảo hiểm trả tiền định kỳ 8 tỷ đồng, bảo hiểm bổ trợ 11.735 tỷ đồng. Số tiền bảo hiểm của các hợp đồng có hiệu lực trong năm là 177.719 tỷ đồng. Các hợp đồng bảo hiểm mới khai thác được có số tiền bảo hiểm và thời gian bảo hiểm tăng hơn nhiều so với trước đây nhằm đem lại lợi ích khách hàng tốt hơn sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp cá nhân chiếm tỉ trọng lớn chứng tỏ nhu cầu người tham gia bảo hiểm chủ yếu là vừa mang ý nghĩa tiết kiệm vừa phòng chống rủi ro.

Doanh thu phí bảo hiểm tăng cao trong năm 2007. Doanh thu phí bảo hiểm gốc của các hợp đồng khai thác mới là 1.809,5 tỷ đồng. Doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường đạt 9.437,7 tỷ đồng, tăng 11% - đây là số tăng trưởng cao nhất trong vòng 3 năm qua.

Toàn thị trường đã trả tiền bảo hiểm là 3.388,6 tỷ đồng trong đó trả quyền lợi bảo hiểm là 2.158,4 tỷ đồng và trả giá trị hoàn lại là 1.230,2 tỷ đồng. Số tiền chi trả tăng là đương nhiên khi số lượng hợp đồng bảo hiểm đáo hạn ngày một tăng. Hầu hết các khách hàng nhận được số tiền chi trả khi sự kiện bảo hiểm xảy ra hoặc hợp đồng bảo hiểm đáo hạn đều đánh giá cao DNBH thực hiện đúng cam kết trong hợp đồng. Tuy nhiên, hiện tượng trục lợi bảo hiểm và việc xét xử, về phía khách hàng cũng làm cho các DNBH quan tâm tìm giải pháp khắc phục.

Tổng dự phòng nghiệp vụ của các DNBH là 31.151 tỷ đồng, trong đó dự phòng nghiệp vụ trích trong năm 2007 là 6.932 tỷ đồng.

Về số lượng đại lý bảo hiểm, tổng số đại lý là 75.595 người, giảm 6,2% so với năm 2006. Các DNBH luôn chú trọng việc nâng cao chất lượng đại lý bằng cách sàng lọc, tuyển chọn, đào tạo chặt chẽ hơn song song với công tác phát triển đại lý, tiếp tục thực hiện quy chế xử lý đại lý thuộc danh sách đen, phát huy tốt phần mềm quản lý đại lý AVICAD, đồng thời đã thông qua quy chế khen thưởng đại lý có nhiều năm cống hiến cho bảo hiểm nhân thọ.

### b. Bảo hiểm phi nhân thọ:

Nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển: Tổng thu phí bảo hiểm của nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển năm 2007 là 646.248 triệu đồng, bồi thường 33.126 triệu đồng, tỷ lệ bồi thường là 51,26%, tỷ lệ trung bình trong 5 năm gần đây là 56,54%. Hiệp hội bảo hiểm đã đưa ra khuyến cáo tổn thất đối với hàng hóa thường xảy ra ở một số chủ hàng, một số cảng với một số mặt hàng như phân bón, sắt thép nguyên thanh nguyên bó liên quan tới rủi ro giao thiếu hàng, mất cắp, hạ mức khấu trừ, thậm chí hạ phí bảo hiểm đến mức không bù đắp được chi phí giám định khi hàng bị tổn thất.

Nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người đạt doanh thu 1.175.803 triệu đồng, tăng 27,7 %. Một số DNBH đã mạnh dạn đưa ra nhiều sản phẩm bảo hiểm mới trong đó chú ý đến sản phẩm bảo hiểm y tế sức khỏe chất lượng cao. Thông tư 155/2007/TT-BTC ngày 20/12/2007 hướng dẫn thi hành Nghị định 45/2007/NĐ-CP và thông tư 156/2007/TT-BTC ngày 20/12/2007 hướng dẫn thi hành Nghị định 46/2007/NĐ-CP được ban hành đã tăng hoa hồng khai thác bảo hiểm tai nạn con người, chuyển chế độ phê duyệt sản phẩm bảo hiểm con người sang chế độ đăng ký sản phẩm, khuyến khích các DNBH thiết kế sản phẩm bảo hiểm đem lại lợi ích khách hàng tốt hơn. Các sản phẩm hiện có sẽ là động lực tăng bảo hiểm tai nạn con người trong thời gian tới.

Nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới đạt doanh thu 2.407.167 triệu đồng, dẫn đầu về doanh thu, đạt mức tăng trưởng 44%. Quyết định 23/2007/QĐ-BTC ngày 09/4/2007 có hiệu lực thi hành từ ngày 12/6/2007 có tác dụng tăng trưởng thị trường bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới. Doanh thu cho nghiệp vụ bảo hiểm bắt buộc này năm 2007 đạt 630.375 triệu đồng. Tuy nhiên Quyết định này cũng làm tăng quyền lợi khách hàng và nạn nhân, đồng thời làm tăng nghĩa vụ với DNBH nên đòi hỏi các DNBH đổi mới tư duy, sáng tạo, kiểm soát tốt hơn. Bảo hiểm xe cơ giới quá cạnh sang Việt Nam theo Nghị định thư số 5 ký giữa các nước sử dụng đường xuyên Á đang bị bỏ ngỏ chưa có doanh nghiệp triển khai.

Bảo hiểm cháy nổ có tốc độ tăng trưởng ổn định, doanh thu năm 2007 là 1.027.161 triệu đồng. Với việc ban hành Nghị định 130/2006/NĐ-CP ngày 8/11/2006 quy định chế độ bảo hiểm cháy nổ bắt buộc và Quyết định 28/2007/QĐ-BTC ngày 24/4/2007 về việc ban hành quy tắc và biểu phí bảo hiểm cháy nổ bắt buộc, thị trường ngày càng phát triển đa dạng và sôi động hơn, 2007 và nhất là từ năm 2008 trở đi khi các đối tượng có nguy hiểm về cháy nổ được công khai minh bạch, được cấp Giấy Chứng nhận an toàn về phòng cháy chữa cháy và đối tượng sử dụng Ngân sách Nhà nước đã được cấp kinh phí mua bảo hiểm. Doanh thu bảo hiểm cháy nổ bắt buộc đạt 10.377 triệu đồng. Tỷ lệ phí bình quân đã giảm trung bình 30%. Tỷ lệ tổn thất năm 2007 cũng giảm đáng kể so với năm 2006. Tuy nhiên, các DNBH cũng gặp không ít khó khăn trong việc phối hợp với lực lượng cảnh sát PCCC bán bảo hiểm cháy nổ bắt buộc cho đúng đối tượng, công khai minh bạch phí thu được và tách phí bắt buộc cháy nổ bắt buộc trong phí bảo hiểm mọi rủi ro, trọn gói.

Bảo hiểm thân tàu và TNDS của chủ tàu (P&I) đạt doanh thu 831.052 triệu đồng. Mặc dù Hiệp hội Bảo hiểm đã có nhiều cảnh báo khuyến cáo các DNBH nhưng việc cạnh tranh vẫn xảy ra gay gắt bằng hạ phí bảo hiểm, mở rộng phạm vi hoạt động tàu phà sông biển sang cả vùng biển Thái Lan, Trung Quốc, Campuchia, chấp nhận chỉ bảo hiểm rủi ro hạ thủy tàu mới đóng, không tăng phí khi Hội P & I tăng phí 15%.

Ngoài ra, bảo hiểm tài sản và thiệt hại đạt năm tổng doanh thu 1,647 tỷ đồng, bảo hiểm hàng không đạt 323 tỷ đồng, bảo hiểm gián đoạn kinh doanh đạt 5,79 tỷ đồng, bảo hiểm trách nhiệm chung đạt 135 tỷ đồng, bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính đạt 7,29 tỷ đồng.

### **2.3.2. Tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam**

Năm 2007 là năm đầu tiên Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO và thực hiện cam kết PNTR với Mỹ, do đó, thị trường xuất khẩu mở rộng, các rào cản thương mại được dỡ bỏ hoặc hạn chế. Giá cả nhiều mặt hàng xuất khẩu của

Việt Nam như dầu thô, gạo, cà phê, chè, thủy sản tăng cao và mở rộng, có lợi cho hoạt động xuất khẩu. Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam năm 2007 đạt mức cao nhất từ trước đến nay là 47,7 tỷ USD, tương đương 67,4% GDP, tăng 20,5% so với năm 2006. Như vậy, tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá năm 2007 đã gấp 20 lần năm 1990, gấp 8,8 lần năm 1995 và gấp 3,3 lần năm 2000. Tỷ lệ giữa kim ngạch xuất khẩu so với GDP của Việt Nam đạt ở mức khá cao và tăng nhiều so với các năm trước đây. Khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tiếp tục đạt kết quả cao cả về quy mô và tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu. Khu vực doanh nghiệp FDI năm 2007 đạt kim ngạch xuất khẩu 27,75 tỷ USD (kể cả dầu thô) chiếm tỷ trọng 57,8% tổng kim ngạch cả nước và tăng 20,5% so với năm 2006. Doanh nghiệp vốn trong nước chỉ đạt 20,25 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 42,2% tổng kim ngạch cả nước và tăng 20,6% so với năm 2006. Với việc mở cửa thị trường theo lộ trình cam kết trong WTO, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài biết tận dụng thời cơ và thể hiện sự vượt trội khả năng cạnh tranh của mình so với các doanh nghiệp trong nước. Tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vẫn tiếp tục tăng cao hơn so với của cả nước (27,7%) và của khu vực các doanh nghiệp 100% vốn trong nước. Đây là động lực quan trọng đối với tăng trưởng xuất khẩu của cả nước.

Kim ngạch nhập khẩu năm 2007 của Việt Nam đạt 57 tỷ USD, tăng 27% so với năm 2006. Trong đó, kim ngạch nhập khẩu của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nhập khẩu là 21 tỷ USD, chiếm 36,8% tổng kim ngạch nhập khẩu và tăng 27,3% so với năm 2006; Kim ngạch nhập khẩu của các doanh nghiệp 100% vốn trong nước ước đạt 36 tỷ USD, chiếm 63,2% tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước và tăng 27,2% so với năm 2006. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là máy móc, thiết bị và nguyên nhiên vật liệu chiếm tỷ trọng trên 90% tổng kim ngạch nhập khẩu. Tuy nhập khẩu được đánh giá là cơ bản phục vụ tốt cho sản xuất hàng xuất khẩu, phát triển sản xuất, đổi mới công nghệ và tiêu dùng trong nước, nhưng với kim ngạch nhập khẩu năm 2007 là 57 tỷ USD thì mức nhập siêu đạt mức kỷ lục 9 tỷ USD, bằng 18,75% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa, cao hơn nhiều so với mức

12,7% của năm 2006. Có thể thấy tỷ lệ này sau một thời gian giảm dần và bước đầu được kiểm soát thì đến năm 2007, năm đầu tiên Việt Nam gia nhập WTO lại tăng ở mức cao.

Trong tổng thu phí bảo hiểm của nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển năm 2007 là 646.248 triệu đồng thì bảo hiểm hàng hóa vận chuyển nội địa chiếm 28% trong tổng thu phí bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng phương tiện khác chiếm 2%, còn lại 70% là số tiền bảo hiểm của bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu vận chuyển bằng đường biển. Tỷ lệ bảo hiểm hàng xuất khẩu vẫn nhỏ, chỉ chiếm khoảng 5%. Các DNBH trong nước cũng chỉ đáp ứng được một phần nhỏ nhu cầu bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu vì tập quán thương mại quốc tế mua CIF, bán FOB vẫn chưa thay đổi được. Các công ty bảo hiểm nước ngoài vẫn chiếm lĩnh 30% thị trường bảo hiểm cho hàng nhập khẩu và hơn 90% cho hàng xuất khẩu.

Thực hiện cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ chịu tác động mạnh cả về quy mô, chất lượng và cả sự ổn định trong thị trường tài chính nói chung. Tác động của các cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm trong việc Việt Nam cam kết gia nhập WTO có thể được nhìn nhận từ hai khía cạnh, tác động tích cực và tiêu cực. Quá trình hội nhập sẽ làm giảm chi phí dịch vụ, chất lượng dịch vụ được nâng cao, năng lực thị trường được mở rộng, công nghệ quản lý mới được chuyển giao, trình độ đội ngũ cán bộ được nâng cao... Tuy nhiên, việc thực hiện các cam kết cũng dẫn đến các khả năng gây bất ổn định nói chung của thị trường tài chính, mất vai trò chủ đạo của thành phần kinh tế nhà nước, hệ thống quy định quản lý chưa theo kịp được với mức độ mở cửa thị trường...

**Thứ nhất**, về cam kết cung cấp dịch vụ qua biên giới, ngay sau khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO, các DNBH nước ngoài sẽ được phép cung cấp các dịch vụ bảo hiểm như bảo hiểm vận tải quốc tế, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm, dịch vụ đánh giá rủi ro, giải quyết khiếu nại và tư vấn bảo hiểm và đặc biệt là được phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho các dự án, doanh nghiệp có

vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam mà không cần thành lập pháp nhân tại Việt Nam.

Cho tới nay, theo quy định trong Luật kinh doanh bảo hiểm, các cá nhân, tổ chức có nhu cầu bảo hiểm chỉ được tham gia bảo hiểm tại DNBH hoạt động ở Việt Nam. Cam kết trên của Chính phủ Việt Nam đã cho phép các công ty bảo hiểm ở nước ngoài tham gia vào một mảng thị trường bảo hiểm Việt Nam. Cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm vận tải quốc tế có thể sẽ tác động mạnh tới hoạt động của các DNBH trong nước. Từ trước tới nay, hàng hoá xuất nhập khẩu của Việt Nam chủ yếu vẫn được bảo hiểm bởi các công ty bảo hiểm ở nước ngoài (hàng hoá chủ yếu được nhập khẩu vào Việt Nam theo giá CIF, và xuất khẩu từ Việt Nam theo giá FOB). Khi các DNBH nước ngoài này vào Việt Nam, họ đã quen với việc cung cấp dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu cho các doanh nghiệp Việt Nam từ trước. Do đó, các DNBH trong nước sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn hơn do cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước tăng lên. Việc cho phép các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam mua bảo hiểm của các công ty bảo hiểm ở nước ngoài cũng sẽ gây ảnh hưởng lớn tới các DNBH hiện đang hoạt động ở Việt Nam, và có lẽ nhóm doanh nghiệp bị ảnh hưởng nhiều nhất chính là các DNBH có vốn nước ngoài ở Việt Nam. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt các công ty con của các tập đoàn xuyên quốc gia khi được tự do lựa chọn nhà cung cấp bảo hiểm, rất có thể sẽ lựa chọn sử dụng dịch vụ của các công ty bảo hiểm ở nước ngoài theo công ty mẹ. Hiện nay khách hàng chủ yếu của các DNBH phi nhân thọ có vốn nước ngoài chính là các doanh nghiệp có vốn nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam, do đó nếu một số lượng lớn các doanh nghiệp có vốn nước ngoài chuyển từ các nhà bảo hiểm hiện đang hoạt động tại Việt Nam sang các công ty bảo hiểm ở nước ngoài, các DNBH phi nhân thọ có vốn nước ngoài ở Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng lớn. Song song với việc giảm doanh thu phí bảo hiểm của các DNBH hiện đang hoạt động ở Việt Nam là việc giảm đóng góp của ngành bảo hiểm vào GDP, giảm mức đầu tư trở lại nền kinh tế.

Đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, với việc mở cửa này, họ sẽ có nhiều lựa chọn hơn khi có nhu cầu được bảo hiểm. Nhiều doanh nghiệp có thể tiết kiệm được chi phí bảo hiểm do cùng tham gia bảo hiểm với công ty mẹ hoặc các công ty khác trong cùng tập đoàn. Tuy nhiên, việc sử dụng dịch vụ mua ở nước ngoài cũng không hoàn toàn đơn giản, đặc biệt đối với các rủi ro lớn, phức tạp. Đối với các rủi ro này, quy trình xác định rủi ro, đòi bồi thường có thể sẽ phức tạp hơn nhiều so với việc mua bảo hiểm trong nước. Chi phí bảo hiểm có thể sẽ cao hơn do nhà cung cấp dịch vụ sẽ phải chi phí nhiều hơn khi cử chuyên gia sang Việt Nam để xác định rủi ro, đánh giá tổn thất...

Việc mở cửa thị trường này sẽ tạo thêm cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, đặc biệt các công ty môi giới có vốn nước ngoài do họ có mạng lưới, hiểu biết và kinh nghiệm với rất nhiều DNBH ở nước ngoài, do đó có thể tiếp cận tốt với các doanh nghiệp có vốn nước ngoài tại Việt Nam để giới thiệu dịch vụ.

Công ty môi giới bảo hiểm ở nước ngoài được phép cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm cho các DNBH ở Việt Nam. Theo quy định pháp luật hiện nay, các DNBH Việt Nam vẫn được tự do tái bảo hiểm cho các doanh nghiệp tái bảo hiểm nước ngoài (tuy nhiên, vẫn phải đảm bảo tỉ lệ tái bảo hiểm cho Vinare), do đó việc cung cấp dịch vụ môi giới tái bảo hiểm theo phương thức 1 cũng không bị hạn chế. Do đó, cam kết này cũng sẽ không có ảnh hưởng nhiều tới thị trường của các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm trong nước. Đối với hoạt động môi giới bảo hiểm, tuy không có quy định cấm các nhân, tổ chức Việt Nam sử dụng dịch vụ môi giới của các công ty môi giới bảo hiểm ở nước ngoài, nhưng do cá nhân, tổ chức Việt Nam chưa được phép mua dịch vụ của các công ty bảo hiểm ở nước ngoài, dịch vụ môi giới bảo hiểm cũng chưa thể được cung cấp theo phương thức 1. Thị trường bảo hiểm cho các doanh nghiệp có vốn nước ngoài và vận tải quốc tế được mở cửa theo phương thức 1 sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm ở nước ngoài tiếp cận với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam để giới thiệu các dịch vụ bảo hiểm ở nước ngoài. Đây là

một trong những thách thức lớn đối với các doanh nghiệp môi giới trong nước do mạng lưới quan hệ với các DNBH ở nước ngoài, kiến thức cũng như kinh nghiệm về bảo hiểm ở nước ngoài còn hết sức hạn chế, nếu không nói là hoàn toàn chưa có.

Trong thời gian đầu, các cam kết này có thể sẽ ảnh hưởng mạnh tới một số loại hình bảo hiểm phi nhân thọ và giới hạn trong nhóm đối tượng người nước ngoài và các dự án có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Tuy nhiên, trong thời gian trung hạn thì với sự lớn mạnh của các DNBH phi nhân thọ trong nước (xét về mặt uy tín và năng lực tài chính) thì các cam kết này không có ảnh hưởng nhiều, một phần do tâm lý khách hàng thường có thiên hướng lựa chọn DNBH có trụ sở tại Việt Nam, là những doanh nghiệp nắm thông tin về rủi ro tốt nhất do đó có khả năng bảo hiểm tốt nhất, mặt khác các DNBH nước ngoài thông thường cũng muốn thành lập pháp nhân để cung cấp dịch vụ tốt hơn. Hơn nữa, theo xu thế chung và triển vọng phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam, tỷ trọng phí bảo hiểm phi nhân thọ trong tổng doanh thu phí bảo hiểm của cả thị trường sẽ giảm dần so với nhân thọ, do đó những tác động của cam kết này đối với ngành bảo hiểm sẽ giảm dần theo thời gian.

Khi các dịch vụ bảo hiểm mới do các nhà cung cấp bảo hiểm nước ngoài xuất hiện tại Việt Nam theo cam kết này, các công ty bảo hiểm trong nước sẽ có điều kiện tiếp thu ở một mức độ nhất định những kiến thức và kỹ năng chuyên môn của các công ty bảo hiểm nước ngoài. Đây là một quá trình chuyển giao dần dần và diễn ra khá dài thông qua nhiều hình thức truyền đạt. Diễn biến thực tế thị trường bảo hiểm trong thời gian vừa qua cho thấy các công ty bảo hiểm nước ngoài có rất có lợi thế hơn các công ty trong nước về khả năng xác định và quản trị rủi ro, quản lý hợp đồng, thực hiện các chiến dịch marketing. Bên cạnh đó, sức ép cạnh tranh lớn hơn buộc các công ty bảo hiểm trong nước phải chủ động điều chỉnh mô hình và chính sách quản lý, đào tạo nhân viên, ứng dụng công nghệ thông tin nhằm tạo được lợi thế với các DNBH nước ngoài.

**Thứ hai**, về các cam kết hiện diện thương mại, có thể nói các cam kết cho phép thành lập pháp nhân thực hiện kinh doanh dịch vụ bảo hiểm là những cam kết mang



tính chất tự do hoá thị trường bảo hiểm và có ảnh hưởng lớn nhất đối với các DNBH hiện đã hoạt động trên thị trường cũng như tới tình hình chung của thị trường. Các hạn chế hiện giờ về đối xử quốc gia sẽ bị xoá bỏ, có nghĩa là các giới hạn về lĩnh vực hoạt động, đối tượng phục vụ của các DNBH có vốn nước ngoài sẽ bị xoá bỏ. Các DNBH nước ngoài sẽ được phép cung cấp bảo hiểm cho các doanh nghiệp nhà nước hay các dự án sử dụng vốn ngân sách nhà nước, cung cấp sản phẩm bảo hiểm bắt buộc bao gồm trách nhiệm đối với bên thứ ba của chủ xe cơ giới, bảo hiểm xây lắp, bảo hiểm dầu khí, bảo hiểm cho các dự án và công trình có nguy cơ gây nguy hiểm cho cộng đồng và môi trường. Trong tương lai gần, việc xoá bỏ các rào cản pháp lý này của Chính phủ Việt Nam sẽ chưa gây ảnh hưởng lớn tới các DNBH trong nước, do trong hầu hết các lĩnh vực bảo hiểm này, việc giành được hợp đồng phụ thuộc rất nhiều vào quan hệ giữa công ty bảo hiểm và chủ dự án. Các DNBH có vốn nước ngoài, mới tham gia vào thị trường này chưa thể có được mạng lưới quan hệ tốt với các chủ dự án như các DNBH trong nước. Tuy nhiên, lợi thế cạnh tranh của các DNBH trong nước sẽ dần mất đi nếu không được tăng cường bằng chất lượng dịch vụ.

Việc cho phép thêm các DNBH có vốn đầu tư nước ngoài tham gia cung cấp dịch vụ bảo hiểm tại thị trường Việt Nam sẽ tăng thêm năng lực khai thác bảo hiểm của thị trường bảo hiểm. Việc tham gia thị trường của những công ty bảo hiểm mới, đặc biệt là các công ty bảo hiểm nước ngoài đã khiến thị trường sôi động hơn rất nhiều. Các công ty trên đã cho thấy tiềm năng rất lớn của thị trường đồng thời thức tỉnh các DNBH trong nước. Một ý nghĩa hết sức quan trọng của việc mở cửa thị trường là phá vỡ thế độc quyền bằng việc gia tăng nhanh chóng số lượng nhà cung cấp dịch vụ. Thực tế, quá trình mở cửa thị trường bảo hiểm của Việt Nam đã đạt được mục tiêu này, đẩy thị trường bảo hiểm tiến gần hơn đến một thị trường cạnh tranh lành mạnh. Không chỉ dừng ở đó, một thị trường với nhiều nhà cung cấp sẽ kích thích việc mở rộng danh mục sản phẩm, giúp ngành bảo hiểm thực hiện tốt hơn chức năng huy động vốn và bảo vệ các đối tượng trong nền kinh tế trước rủi ro.

Bên cạnh đó, các DNBH nước ngoài với kinh nghiệm hoạt động lâu năm trên phạm vi quốc tế sẽ giúp chuyển giao công nghệ khai thác bảo hiểm và đào tạo đội ngũ cán bộ làm công tác bảo hiểm tại Việt Nam. Với năng lực tài chính mạnh, các DNBH mới tham gia thị trường này cũng sẽ cho ra đời các sản phẩm bảo hiểm mới, đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Trong điều kiện cung cấp dịch vụ tốt hơn, khách hàng sẽ là đối tượng hưởng lợi nhiều nhất. Đặc biệt, chi phí bảo hiểm là một phần ngày càng quan trọng trong chi phí sản xuất và kinh doanh của các đơn vị kinh tế khi nền kinh tế ngày càng phát triển, vì vậy giảm giá thành đầu vào đối với chi phí bảo hiểm sẽ giúp giảm một cách tương đối giá thành sản xuất sản phẩm và dịch vụ đầu ra của các doanh nghiệp Việt Nam và là cơ sở để tăng sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam nói chung trong điều kiện toàn cầu hoá ngày càng được đẩy mạnh.

Như vậy, việc cho phép các DNBH nước ngoài tham gia vào thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ đem lại những lợi ích tổng thể cho thị trường. Tuy nhiên, song song với các khía cạnh tích cực như vậy, điều kiện thị trường bảo hiểm với sự có mặt của nhiều DNBH nước ngoài cũng sẽ đặt ra một số vấn đề như cạnh tranh không lành mạnh, hệ thống pháp lý chưa đủ mạnh để kiểm soát hoạt động đa dạng của các doanh nghiệp này. Sự xuất hiện của nhiều DNBH có làm cho thị trường sôi động hơn, đem lại nhiều đóng góp hơn cho sự phát triển kinh tế, xã hội, nhưng ở một mức độ nào đó, sự cạnh tranh khốc liệt này đã khiến một số doanh nghiệp áp dụng các biện pháp cạnh tranh không lành mạnh như giảm phí bảo hiểm quá nhiều, lôi kéo khách hàng, đại lý, nhân viên của nhau, sử dụng thủ tay để giành hợp đồng bảo hiểm... Các biểu hiện này chưa trở nên quá trầm trọng và đã được ngăn chặn bằng cả các biện pháp hành chính, lẫn sự thoả thuận với nhau của các DNBH dưới sự chủ trì của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam. Theo đánh giá của các chuyên gia trong ngành, các biểu hiện này nay đã được hạn chế nhiều và bản thân các doanh nghiệp cũng tự nhận thấy cần lành mạnh hoá thị trường để cùng phát triển. Tuy nhiên, các nhà hoạch định chính sách cần bám sát thị trường hơn nữa, để có những quy định pháp lý phù hợp nhằm phòng ngừa các biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh hơn

là tìm cách giải quyết khi các hành động này đã xảy ra. Trong tương lai, với sự gia nhập thị trường của nhiều doanh nghiệp hơn nữa, các biểu hiện này có thể tái phát và có thể sẽ gây ra các tác hại trầm trọng hơn nhiều, ảnh hưởng không chỉ hình ảnh của ngành bảo hiểm Việt Nam, mà cả ngành tài chính Việt Nam, và ổn định kinh tế, xã hội.

Một thực tế đã và đang diễn ra khi sự gia tăng của số lượng DNBH nhanh hơn gia tăng nguồn nhân lực trong ngành đã dẫn đến sự di chuyển nhân sự giữa các công ty bảo hiểm. Những công ty bảo hiểm mới gia nhập thị trường, đặc biệt là bảo hiểm nhân thọ, đã có nhiều ưu đãi hấp dẫn nhằm lôi kéo nhân viên từ các công ty cũ. Hiện tượng này đã không chỉ làm biến động cơ cấu nhân sự của các công ty bảo hiểm trong nước mà còn giúp các công ty bảo hiểm nước ngoài mới thành lập giành được những thông tin nhạy cảm về đối thủ cạnh tranh thông qua nhân viên của các công ty đó. Các công ty bảo hiểm trong nước, nếu không có những điều chỉnh liên quan đến chính sách nhân sự sẽ bị mất lợi thế quan trọng trước các công ty 100% vốn nước ngoài hoặc liên doanh. Về các nhân sự cao cấp, các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài có đội ngũ nhân viên hơn hẳn về chuyên môn nhờ quá trình phát triển lâu đời và hệ thống đào tạo hoàn chỉnh. Đối với các nhân viên cấp thấp hơn, họ sử dụng nhân viên của các công ty bảo hiểm trong nước bằng các chính sách ưu đãi và hấp dẫn. Sự kết hợp giữa đội ngũ nhân viên mới này với các nhân viên cao cấp giỏi từ nước ngoài đã tạo cho các DNBH có vốn đầu tư nước ngoài lợi thế về nhân sự. Để hạn chế hiện tượng di chuyển nhân viên giữa các công ty, một số công ty bảo hiểm đã ký cam kết với nhau về việc không sử dụng các biện pháp nhằm lôi kéo nhân sự của nhau. Tuy nhiên, cam kết đó chỉ là thoả thuận với nhau nên mang ý nghĩa ràng buộc thấp.

Các tác động, ảnh hưởng không tốt trên đây có thể được kiểm soát tốt nếu có những bước đi phù hợp trong công tác quản lý Nhà nước đối với hoạt động của thị trường.

**Thứ ba**, về cam kết xóa bỏ tỷ lệ tái bảo hiểm bắt buộc sau 1 năm: Hiện nay, các DNBH khi thực hiện tái bảo hiểm ra nước ngoài đều phải thực hiện tái bảo hiểm

bắt buộc tối thiểu 20% với Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (Vinare). Vì vậy thực hiện cam kết xoá bỏ tỷ lệ tái bảo hiểm bắt buộc này sẽ có tác động kép, trước tiên là ảnh hưởng tới hoạt động của Vinare, đồng thời ảnh hưởng đến tổng mức phí giữ lại của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Quy định bắt buộc tái bảo hiểm cho Vinare, một mặt sẽ tạo doanh thu cho Vinare, giảm thiểu việc chuyển phí bảo hiểm ra nước ngoài thông qua các hợp đồng tái bảo hiểm cho các công ty tái bảo hiểm ở nước ngoài, góp phần tăng đóng góp của bảo hiểm vào GDP và đầu tư trở lại nền kinh tế. Tuy nhiên, đây cũng là một áp lực lớn với Vinare. Để có thể nhận tái tất cả các trách nhiệm bảo hiểm đã giao kết này, Vinare phải được tăng cường về cả khả năng tài chính, lẫn kỹ năng chuyên môn và kinh nghiệm quản lý. Nếu không đủ khả năng giữ lại phí bảo hiểm của các hợp đồng này mà phải tái bảo hiểm lại cho các công ty ở nước ngoài, thì cuối cùng phí bảo hiểm cũng vẫn không được giữ lại trong nước, mà bị chuyển ra nước ngoài. Khi các quy định về tái bảo hiểm cho Vinare được xoá bỏ, Vinare sẽ mất sự đảm bảo về một lượng phí lớn của tái bảo hiểm bắt buộc. Để đối mặt với thách thức này, Vinare cũng đã được tổ chức lại để có khả năng huy động vốn tốt hơn, cơ chế tổ chức quản lý linh hoạt hơn. Trong những năm gần đây, tỉ lệ phí nhận tái bảo hiểm bắt buộc trên tổng phí đã bắt đầu giảm, nhường chỗ cho phí nhận tái bảo hiểm tự nguyện.

Đối với các DNBH khác trên thị trường, cam kết này nếu được áp dụng chung sẽ tạo điều kiện cho họ linh hoạt hơn trong công tác tái bảo hiểm và tạo điều kiện tái bảo hiểm có lợi hơn xét về mặt kinh tế.

### CHƯƠNG 3

## GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ BẢO HIỂM HÀNG HÓA XNK BẰNG ĐƯỜNG BIỂN CỦA VIỆT NAM THỜI KỲ HẬU WTO

### 3.1. Những cơ hội và thách thức đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam thời kỳ hậu WTO

#### 3.1.1. Một số cơ hội đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam thời kỳ hậu WTO

Ở tầm vĩ mô, nâng cao tỷ trọng hàng hóa XNK tham gia bảo hiểm trong nước có tác dụng góp phần cải thiện cán cân thanh toán quốc gia. Với hoạt động xuất khẩu theo điều kiện CIF, hàng hóa được chuyên chở bằng tàu trong nước và được công ty bảo hiểm trong nước bảo hiểm sẽ tạo nguồn thu ngoại tệ vì chi phí vận tải và phí bảo hiểm về thực chất được tính vào giá hàng và do phía nước ngoài trả. Nhập khẩu theo điều kiện FOB có tác dụng giảm chi ngoại tệ, trong trường hợp này chúng ta chỉ phải chi ngoại tệ để nhập khẩu hàng hóa, mà không phải chi tiền nhập dịch vụ vận tải đường biển và dịch vụ bảo hiểm của nước ngoài như trước đây. Số ngoại tệ chi cho mỗi hợp đồng ngoại thương giảm sẽ cải thiện tình trạng thâm hụt tài khoản vãng lai kéo dài trong nhiều năm như hiện nay của nước ta.

Đối với các công ty XNK nếu đơn bảo hiểm được ký kết với các công ty bảo hiểm Việt Nam, công ty XNK tránh được những phiền phức về thủ tục pháp lý, ngôn ngữ, địa lý... có thể sẽ gặp phải khi sự cố bảo hiểm xảy ra. Trong trường hợp công ty bảo hiểm Việt Nam không đủ năng lực bảo hiểm, phía Việt Nam vẫn có lợi do chúng ta có điều kiện lựa chọn công ty bảo hiểm uy tín bảo hiểm cho hàng hóa của mình, đồng thời lựa chọn các điều khoản bảo hiểm phù hợp với tình hình tài chính cũng như hoạt động kinh doanh của công ty. Hơn nữa, tập quán thương mại quốc tế chỉ yêu cầu bên xuất khẩu mua bảo hiểm ở mức độ tối thiểu. Nhà nhập khẩu muốn an toàn hơn cho tài sản của mình phải ký các hợp đồng bổ sung. Như thế, suy cho cùng, công ty nhập khẩu Việt Nam vẫn phải mua bảo hiểm trong trường hợp

nhập khẩu CIF. Công ty sẽ chủ động hơn nếu giành được quyền mua bảo hiểm thông qua hợp đồng nhập khẩu FOB hoặc CFR.

Kim ngạch hàng hóa XNK tham gia bảo hiểm trong nước tăng có ý nghĩa quan trọng thúc đẩy ngành bảo hiểm phát triển. Theo nguyên lý số đông, lượng khách hàng tham gia càng lớn công ty bảo hiểm càng có điều kiện phân chia rủi ro giữa các đối tượng bảo hiểm, tranh cho công ty trước những tổn thất lớn ảnh hưởng không tốt đến tình hình tài chính công ty. Và điều này càng có ý nghĩa hơn khi mà tỷ lệ bồi thường của nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa XNK nước ta trong những năm qua luôn ở mức cao, khoảng 65-70%. Mức bồi thường này đặt công ty bảo hiểm trước những nguy cơ tiềm ẩn không lường trước được.

Nền kinh tế Việt Nam đang phát triển với tốc độ trên 8%/năm, tăng thêm tiềm năng cho ngành bảo hiểm phát triển. Theo chiến lược phát triển kinh tế xã hội Việt Nam đến năm 2010, GDP tính theo đầu người sẽ đạt từ 1000 – 1100 USD/người, đầu tư toàn xã hội chiếm 39% - 40% GDP, hỗ trợ phát triển chính thức ODA đạt 11 tỷ USD, đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI 25 tỷ USD, kim ngạch xuất khẩu 69 tỷ USD, nhập khẩu 70 tỷ USD... sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm hàng hóa XNK.

Khi tham gia WTO, việc trao đổi thương mại hàng hoá giữa Việt Nam và các nước sẽ được đẩy mạnh, luồng vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam được khi thông là tiền đề quan trọng để làm tăng nhu cầu bảo hiểm và tạo cơ hội cho các DNBH mở rộng thị trường. Việc tham gia thị trường của những công ty bảo hiểm mới, đặc biệt là các công ty bảo hiểm nước ngoài sẽ đa dạng hóa và khiến thị trường sôi động hơn. Điều này cũng tạo động lực cạnh tranh để các DNBH Việt Nam nâng cao năng lực quản lý, chất lượng phục vụ, giảm chi phí hoạt động, phát triển các sản phẩm mới... để có thể cạnh tranh và đứng vững trên thị trường.

Lộ trình cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước sẽ kết thúc vào năm 2009, 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.

Chế độ quản lý nhà nước về bảo hiểm ngày càng hoàn thiện hơn làm cơ sở pháp lý vững chắc cho DNBH hoạt động lành mạnh.

Mở cửa thị trường tạo điều kiện tăng cường trao đổi kiến thức và kỹ năng chuyên ngành, góp phần thúc đẩy năng lực cạnh tranh của các công ty bảo hiểm trong nước.

Bên cạnh đó, việc gia nhập WTO cũng tạo cơ hội cho các DNBH Nhà nước chuyên đổi cơ cấu để tăng khả năng cạnh tranh.

### **3.1.2. Một số thách thức đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam thời kỳ hậu WTO**

Các công ty trong nước bị chia sẻ thị trường. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam vẫn giữ được tốc độ tăng trưởng tốt. Tuy nhiên bên cạnh những thuận lợi, thị trường hiện nay còn những vấn đề còn bất cập trong cạnh tranh như chi hoa hồng cao. Trong nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa XNK, Bộ Tài chính quy định mức hoa hồng là 5% nhưng trong thực tế nhiều doanh nghiệp đã thực hiện mức khấu trừ 10% cho khách hàng. Còn về phí, hiện tại, mức phí bảo hiểm tại Việt Nam vẫn còn khá cao do đó các DNBH Việt Nam sẽ phải cạnh tranh khá vất vả khi gặp những tập đoàn bảo hiểm tầm cỡ với chương trình bảo hiểm toàn cầu có mức phí rất thấp, thậm chí còn hạ tới dưới mức sàn mà các công ty bảo hiểm nước ngoài đưa ra. Điều này rất nguy hiểm, vì không tái bảo hiểm được thì các doanh nghiệp này sẽ phải gánh chịu toàn bộ rủi ro (nếu có), khi tổn thất lớn sẽ vượt quá khả năng thanh toán của họ.

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 không những 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 mà còn đầu tư vào nền kinh tế, thu hút hàng trăm ngàn lao động, nộp ngân sách nhà nước trên 1000 tỉ đồng mỗi năm. Ngành bảo hiểm đang cần một thái độ ủng hộ quan tâm hơn nữa của các cơ quan công quyền.

Các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước sẽ đứng trước sức ép cạnh tranh lớn. Sự cạnh tranh sẽ diễn ra trên quy mô rộng hơn và mức độ gay gắt. Trước hết là cạnh tranh giữa các DNBH đang hoạt động tại Việt Nam cả về sản phẩm bảo hiểm, chất lượng phục vụ, nguồn nhân lực và phát triển kênh phân phối sản phẩm. Thứ hai là cạnh tranh giữa các DNBH đang hoạt động tại Việt Nam với các DNBH tại nước ngoài về cung cấp sản phẩm bảo hiểm trong khuôn khổ đã cam kết tại WTO. Thứ ba là cạnh tranh giữa các DNBH với các dịch vụ tài chính khác như thu hút tiền gửi tiết kiệm, chứng khoán, kinh doanh bất động sản...

Trình độ dân trí ngày càng tăng làm cho sự lựa chọn DNBH ngày càng khắt khe hơn, DNBH có thương hiệu mạnh, có uy tín thực hiện đúng cam kết về phương thức, cách thức, thời hạn bồi thường, đem lại nhiều giá trị dịch vụ gia tăng cho khách hàng sẽ được lựa chọn thay cho cách hạ phí bảo hiểm và khuyến mại trước đây.

Số lượng các DNBH nước ngoài được phép hoạt động tại Việt Nam ngày càng gia tăng, số lượng các DNBH trong nước mới được thành lập ngày càng nhiều, họ có chiến lược chiếm lĩnh thị trường, tăng thị phần bảo hiểm bằng nhiều hình thức trong đó có quảng cáo tiếp thị và chấp nhận lỗ kỹ thuật trong thời gian dài (thậm chí đến trên 5 năm) tạo ra sự cạnh tranh không cân sức nhưng được phép với các DNBH còn lại.

Thị trường phát triển nhanh về qui mô, đa dạng về sản phẩm là sức ép đối với các nhà quản lý. Chế độ quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm cần hoàn thiện chặt chẽ hơn, phát huy tính tự chủ tự chịu trách nhiệm của DNBH và đảm bảo quyền và lợi ích chính đáng của người tham gia bảo hiểm ngày một rõ ràng và tốt hơn.

BH hàng hóa XNK là loại hình bảo hiểm có tính cạnh tranh quốc tế và dựa trên quan hệ bán hàng lâu dài. Trong điều kiện năng lực tài chính chưa đủ lớn, kinh nghiệm chưa nhiều... việc thuyết phục khách hàng, đặc biệt là khách hàng thuộc khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tham gia bảo hiểm tại các DNBH trong nước là không dễ dàng. Mặt khác, một bộ phận đáng kể lượng hàng hoá được nhập khẩu



theo các chương trình vay nợ, viện trợ từ nguồn vốn ODA mà thông thường, tổ chức viện trợ sẽ chủ động trong việc thu xếp bảo hiểm. Theo tập quán thị trường, các đơn vị kinh doanh XNK trong nước thường có thói quen nhập theo giá CIF, bán theo giá FOB. Điều này khiến cho việc thu xếp bảo hiểm hàng nhập tại các DNBH trong nước gặp không ít khó khăn.

Ngoài ra, một thách thức lớn nữa đối với dịch vụ BHHH XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam nói riêng cũng như dịch vụ BH nói chung là cạnh tranh sẽ gia tăng ngay cả từ dịch vụ cung cấp qua biên giới từ phía các công ty bảo hiểm nước ngoài cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Bởi theo cam kết khi gia nhập WTO, đối với phương thức thứ nhất “Cung cấp qua biên giới” chúng ta không hạn chế về tiếp cận thị trường đối với các dịch vụ bảo hiểm trong đó bao gồm dịch vụ bảo hiểm hàng hoá vận chuyển và hàng hoá vận chuyển quá cảnh quốc tế được cung cấp cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài<sup>6</sup>.

### **3.2. Một số giải pháp phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam trong thời gian tới**

#### **3.2.1. Nhóm giải pháp từ phía Nhà nước**

##### ***3.2.1.1. Hoàn thiện hệ thống pháp luật bảo hiểm***

Hệ thống pháp luật bảo hiểm cần được rà soát nhằm điều chỉnh các quy định chưa phù hợp, bổ sung còn quy định còn thiếu hoặc chưa rõ ràng, cụ thể:

Về hoa hồng, cần nghiên cứu lại các quy định về tỷ lệ phí và hoa hồng đối với bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển. Phí hoa hồng bảo hiểm phi nhân thọ cao nhất là 12%. Hiện có 14 loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ được Bộ Tài chính chấp thuận cho chi tỷ lệ hoa hồng. Tùy từng loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ mà có tỷ lệ chi khác nhau. Trong nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa XNK, Bộ Tài chính quy định phí hoa hồng là 5% nhưng hiện nay nhiều doanh nghiệp đã trích lại hoa hồng cho khách hàng lên tới tỷ lệ 10%.

---

<sup>6</sup> Biểu cam kết về dịch vụ của Việt Nam

Các quy định về chấm dứt hợp đồng và hợp đồng vô hiệu cần được rà soát lại nhằm đảm bảo việc áp dụng các quy định được rõ ràng và chính xác. Các vấn đề liên quan tới hợp đồng bảo hiểm được quy định tại Chương II của Luật kinh doanh bảo hiểm. Tuy nhiên, một số quyền lợi của người sử dụng bảo hiểm chưa được các quy định hiện hành bảo vệ. Vẫn còn sự không thống nhất giữa Luật kinh doanh bảo hiểm và một số quy định pháp luật khác, đặc biệt là các quy định về chấm dứt hợp đồng bảo hiểm. Liên quan tới việc chấm dứt hợp đồng bảo hiểm, theo Điều 19 - Luật kinh doanh bảo hiểm, DNBH có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng và thu phí bảo hiểm cho tới thời điểm chấm dứt hợp đồng nếu người mua bảo hiểm có ý cung cấp sai thông tin nhằm giao kết được hợp đồng bảo hiểm để hưởng bồi thường. Trong trường hợp công ty bảo hiểm cố tình cung cấp sai thông tin khi giao kết hợp đồng, người sử dụng dịch vụ bảo hiểm cũng có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng và DNBH phải thanh toán mọi thiệt hại mà người sử dụng dịch vụ bảo hiểm phải chịu do được cung cấp sai thông tin. Trong khi đó, theo Điều 22 của Luật kinh doanh bảo hiểm, một trong những trường hợp khiến hợp đồng bảo hiểm trở nên vô hiệu là khi người sử dụng dịch vụ hoặc công ty bảo hiểm có hành vi lừa dối khi giao kết hợp đồng bảo hiểm. Hậu quả pháp lý của việc đơn phương chấm dứt hợp đồng và hợp đồng vô hiệu hoàn toàn khác nhau, do đó việc cung cấp sai thông tin để giao kết hợp đồng bảo hiểm không thể dẫn đến hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng hoặc hợp đồng vô hiệu. Trong bảo hiểm hàng hóa XNK, cần tránh trường hợp khi hàng về tới cảng hoặc hàng đã bị tổn thất mới ký hợp đồng bảo hiểm nhằm trục lợi bảo hiểm. Khi đó hợp đồng bảo hiểm được gọi là vô hiệu.

Mặc dù việc chuẩn hoá các điều khoản và điều kiện của hợp đồng bảo hiểm có thể gây hạn chế cạnh tranh trên thị trường, nhưng việc chuẩn hoá các thuật ngữ sử dụng trong hợp đồng bảo hiểm và các tài liệu đi kèm là hết sức quan trọng. Các công ty bảo hiểm cần phải sử dụng cùng một thuật ngữ bảo hiểm (có thể do Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam xây dựng) nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho người mua bảo hiểm đọc, hiểu và so sánh được các hợp đồng bảo hiểm của các công ty bảo hiểm khác nhau và tránh việc hiểu sai, hiểu lầm trong tương lai.

### ***3.2.1.2. Hoàn thiện hệ thống pháp luật liên quan***

Hiện nay, các quy định trong hệ thống pháp luật của Việt Nam như Luật doanh nghiệp, Luật thuế, Luật kinh doanh bảo hiểm... đều không quy định cụ thể về quyền lợi và trách nhiệm của doanh nghiệp khi tham gia bảo hiểm trong nước hay nước ngoài. Rõ ràng là hiện nay, bảo hiểm hàng hóa XNK của Việt Nam đều do các công ty bảo hiểm nước ngoài cung cấp khi các doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu với điều kiện CIF và xuất khẩu với điều kiện FOB. Điều này sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp Việt Nam khi đòi bồi thường nếu có tổn thất xảy ra. Vì vậy, đối với Luật thuế, đặc biệt là quy định về thuế nhập khẩu và xuất khẩu, nên quy định các doanh nghiệp XNK nếu mua bảo hiểm trong nước sẽ được trừ một phần nghĩa vụ đóng góp tài chính cho Nhà nước. Doanh nghiệp mua bảo hiểm trong nước sẽ có nhiều thuận lợi hơn so với mua bảo hiểm ở nước ngoài khi làm thủ tục bồi thường. Các nghĩa vụ cụ thể có thể là miễn giảm thuế XNK, giảm thuế thu nhập hay thuế giá trị gia tăng, giảm thủ tục hải quan, hoặc chủ hàng được giao hạn ngạch XNK cao hơn so với những chủ hàng không tham gia bảo hiểm tại Việt Nam... Như trên đã phân tích, điều kiện giao hàng có tác dụng chủ yếu đến phân định trách nhiệm giữa các bên trong quá trình thực hiện hợp đồng thương mại, còn ý nghĩa kinh tế không rõ ràng. Với các chính sách ưu đãi trên, các công ty XNK sẽ chủ động hơn trong đàm phán ký kết, thực hiện phương thức xuất khẩu theo điều kiện CIF, nhập khẩu theo điều kiện FOB hoặc CFR tạo cơ sở nâng cao tỷ trọng hàng hóa XNK tham gia bảo hiểm trong nước, đồng thời thúc đẩy ngành bảo hiểm Việt Nam phát triển.

### ***3.2.1.3. Xây dựng hệ thống thu thập, lưu trữ, xử lý, chia sẻ số liệu thống kê bảo hiểm và cơ chế cung cấp thông tin cho các DNBH***

Khác với các ngành khác, ngành bảo hiểm hoạt động dựa trên số liệu thống kê được thu thập trong một thời kỳ dài. Một mặt, ngành bảo hiểm với lịch sử phát triển ngắn chưa thể xây dựng một cơ sở dữ liệu đầy đủ phục vụ hoạt động của các công ty bảo hiểm và các cơ quan quản lý nhà nước. Mặt khác, hoạt động thu thập số liệu thống kê tại Việt Nam chưa được thực hiện tốt so với các quốc gia khác. Đồng thời cơ chế để các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin cho các DNBH

cũng chưa rõ ràng. Đối với bảo hiểm hàng hóa XNK, các thông tin về rủi ro, tổn thất, bồi thường là rất cần thiết cho các DNBH để có thể thống kê, tính toán xác suất rủi ro, từ đó đưa ra được mức phí, tỷ lệ hoa hồng, tỷ lệ bồi thường cụ thể phù hợp cho doanh nghiệp.

Do đó, đây là một đòi hỏi cấp bách của ngành bảo hiểm Việt Nam. Tuy nhiên, việc xây dựng được hệ thống này là hết sức khó, không chỉ từ góc độ tài chính, mà còn từ góc độ mức độ tự nguyện của các doanh nghiệp tham gia thị trường. Bộ Tài Chính có thể giao cho Hiệp hội Bảo hiểm khởi xướng dự án này. Cần xác định rõ các loại thông tin, số liệu cần được thu thập, lưu trữ, mức độ xử lý và chia sẻ thông tin giữa các nhóm đối tượng khác nhau trên thị trường. Trách nhiệm thu thập, lưu trữ và cung cấp thông tin, số liệu của các DNBH có thể được quy định trong các văn bản pháp quy liên quan. Cần có cơ chế rõ ràng về việc các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin cho các DNBH. Cần cân nhắc việc tách bạch giữa quản lý nhà nước và dịch vụ công. Có rất nhiều thông tin mà chỉ các cơ quan quản lý nhà nước mới có thể thu thập (số liệu thống kê trên cả nước, hồ sơ về tai nạn giao thông, cháy nổ...) và các DNBH cũng sẵn sàng chi trả để có được các thông tin này phục vụ cho hoạt động của mình. Do đó việc tách quản lý nhà nước khỏi dịch vụ công vừa đảm bảo các cơ quan quản lý nhà nước có ngân sách để thu thập thông tin, vừa tạo cơ chế để các cơ quan quản lý nhà nước cung cấp thông tin và DNBH được tiếp cận thông tin một cách chính thống.

#### ***3.2.1.4. Nâng cao trách nhiệm của thương vụ Việt Nam tại các thị trường xuất nhập khẩu chủ yếu***

Thương vụ Việt Nam ngoài việc cung cấp các thông tin về chính sách của nước sở tại, tham mưu cho công tác điều hành của Bộ Công thương, tìm các khách hàng giới thiệu cho các doanh nghiệp trong nước, cơ quan này cũng có trách nhiệm cung cấp đầy đủ thông tin về ngân hàng, bảo hiểm và giá cước tàu cho các doanh nghiệp trong nước, vận động các doanh nghiệp chào hàng theo điều kiện CIF và nhập khẩu nguyên liệu theo điều kiện FOB, để góp phần tăng kim ngạch xuất khẩu, giảm nhập siêu. Thương vụ Việt Nam tại nước sở tại cũng nên liên hệ với các doanh

nghiệp bảo hiểm trong nước, cung cấp tỷ lệ phí bảo hiểm cho tất cả các loại hàng hoá xuất nhập khẩu. Ngoài ra, điều quan trọng nhất để thuyết phục các doanh nghiệp nước ngoài chấp nhận nhập khẩu theo điều kiện CIF, liên quan đến việc đền bù tổn thất hàng hoá là việc đòi tiền tổn thất ở đâu? Các công ty bảo hiểm Việt Nam cần phải cung cấp các công ty giám định tổn thất tại nước sở tại và sẽ trả tiền tổn thất cho các doanh nghiệp nhập khẩu ở nước sở tại thông qua các Đại lý của các hãng bảo hiểm nổi tiếng tại nước đó.

### ***3.2.1.5. Cần có cơ chế khuyến khích doanh nghiệp xuất nhập khẩu cải thiện tập quán mua CIF, bán FOB khi tham gia vào thương mại quốc tế***

Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nước ta lâu nay vẫn duy trì tập quán mua CIF, bán FOB khiến quyền vận tải và mua bảo hiểm cho hàng hoá xuất nhập khẩu thuộc về phía đối tác nước ngoài. Để cải thiện tình trạng này, thiết nghĩ Nhà nước nên có các biện pháp khuyến khích doanh nghiệp mua FOB, bán CIF và khuyến khích sử dụng dịch vụ của nhà cung cấp trong nước. Tuy nhiên, một điều cần lưu ý là Việt Nam đã gia nhập WTO nên mọi biện pháp trợ cấp cho nhà xuất khẩu sẽ phải tuân thủ theo các quy định của WTO, trong đó các biện pháp trợ cấp trực tiếp làm tăng thu nhập cho doanh nghiệp sẽ bị cấm mà chỉ được áp dụng các biện pháp trợ cấp gián tiếp.

### **3.2.2. Nhóm giải pháp từ phía các doanh nghiệp bảo hiểm**

Khi mở cửa thị trường bảo hiểm, các DNBH Việt Nam sẽ mất hẳn sự bảo hộ của nhà nước, không có sự phân biệt đối xử với DNBH nước ngoài. Một số DNBH thuộc lĩnh vực sở hữu nhà nước phải tiến hành cổ phần hóa, trong đó sức ép chia lãi cho cổ đông không phải là nhỏ nếu kinh doanh bảo hiểm và đầu tư không hiệu quả. Để nâng cao tỷ trọng hàng hóa XNK được bảo hiểm trong nước trước tiên cần có sự cố gắng nỗ lực của chính các công ty bảo hiểm. Trong những năm qua, ngành bảo hiểm Việt Nam đã đạt được nhiều thành công trong việc khai thác khách hàng mới. Chất lượng phục vụ được nâng lên rõ rệt. Ngoài việc cung cấp sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng, các DNBH đã chủ động tăng cường tiếp cận khách hàng để tư vấn kỹ thuật chuyên môn, giúp khách hàng lựa chọn rủi ro tham gia bảo hiểm cho

phù hợp và đạt hiệu quả. Tuy vậy, trong thời gian tới, ngành bảo hiểm Việt Nam cần không ngừng hơn nữa nâng cao năng lực bảo hiểm lên ngang tầm quốc tế. Để nâng cao năng lực cạnh tranh cho DNBH Việt Nam, người viết xin đề xuất một số giải pháp sau đây.

### ***3.2.2.1. Xây dựng chiến lược phát triển dài hạn***

Ngành bảo hiểm Việt Nam hiện đang trải qua các giai đoạn phát triển tương tự ngành bảo hiểm Trung Quốc thời kỳ trước khi gia nhập WTO (1996 – 2001) và những năm đầu sau khi trở thành thành viên WTO. Trong thời kỳ này, đa số các công ty bảo hiểm đều tập trung vào phát triển doanh thu. Học hỏi kinh nghiệm của các công ty bảo hiểm Trung Quốc, các công ty bảo hiểm Việt Nam cần xây dựng chiến lược phát triển lâu dài. Doanh thu phí bảo hiểm là một chỉ số quan trọng về phát triển, nhưng trong bối cảnh hiện nay của các công ty bảo hiểm Việt nam, có thể chỉ số này không quan trọng bằng chỉ số phát triển nguồn nhân lực (ví dụ, sự cải thiện trình độ chuyên môn, kỹ năng quản lý...) hoặc các chỉ số về hiệu quả hoạt động (chuẩn hoá các quy trình, tiết kiệm thời gian cho từng công việc...), bởi đây là những cơ sở vững chắc cho sự phát triển trong tương lai. Tất nhiên, không có doanh thu cao, không công ty nào có thể đầu tư, kể cả để phát triển nguồn nhân lực hay phục vụ những mục đích khác. Tuy nhiên, các công ty cần tự xác định cho mình một thể cân bằng để không bị kiệt sức khi bước vào một giai đoạn mới của cạnh tranh.

### ***3.2.2.2. Xây dựng văn hoá phục vụ khách hàng***

Các phân tích cho thấy nhiều công ty bảo hiểm trong nước chưa xây dựng được văn hoá phục vụ khách hàng, trong khi các công ty nước ngoài, thừa hưởng văn hoá này từ công ty mẹ, đang phát triển nó rất thành công tại Việt Nam. Trong khi các công ty nước ngoài chuẩn hoá mọi quy trình công việc, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi có thắc mắc, khi thanh toán phí bảo hiểm, khi yêu cầu thông tin, khi yêu cầu bồi thường... Ngược lại, các công ty trong nước mặc dù hiểu tầm quan trọng của các quy trình này, lại chưa có một chiến lược phù hợp và một kế hoạch hành động để thực hiện nó. Các công ty nước ngoài yêu cầu nhân viên của

mình làm theo những quy trình cụ thể khi phục vụ khách hàng, còn các công ty trong nước lại phụ thuộc vào sự năng động của các cá nhân nhân viên trong việc phục vụ khách hàng. Điều này cũng gây ra một số vấn đề, bởi không phải mọi nhân viên nào đều năng động như nhau khi làm việc với khách hàng. Do đó, nếu có một nhân viên nào đó không năng động, sẽ không có cơ chế để buộc họ phải tuân theo và việc chăm sóc khách hàng sẽ không được đảm bảo.

Do đó, các công ty trong nước cần nâng cấp hệ thống và chương trình đào tạo của mình nhằm cung cấp tốt hơn các dịch vụ chăm sóc khách hàng. Nhân viên bán hàng có thể hỗ trợ rất tốt khách hàng, nhưng như thế vẫn chưa đủ. Các công ty cần phải đặt mình vào vị trí của khách hàng để đánh giá phương thức phục vụ khách hàng của mình nhằm xác định những khâu cần cải thiện hơn nữa. Mục tiêu không phải chỉ là phục vụ tốt khách hàng mà là ngày càng nâng cao hiệu quả công việc.

### ***3.2.2.3. Nâng cao kỹ năng quản lý***

Các nhà quản lý các công ty bảo hiểm trong nước có thể đã ở vị trí quản lý trong một thời gian dài, nhưng họ lại thiếu kinh nghiệm về kinh tế thị trường. Cách quản lý theo kiểu xã hội chủ nghĩa vẫn là gốc rễ trong các công ty trong nước. Đưa ra quyết định chậm, phạm vi trách nhiệm không rõ ràng, thang lương, thưởng không được xây dựng dựa trên thành quả làm việc, hạn chế quyền tự quyết ở các cấp thấp hơn... chỉ là một vài ví dụ điển hình. Đây là hiện tượng phổ biến trong mọi ngành ở Việt Nam, chứ không chỉ riêng ngành bảo hiểm. Ngoài ra các kỹ năng quản lý nói chung, các nhà quản lý còn cần những kỹ năng chuyên ngành bảo hiểm. Thông thường các nhà quản lý, đặc biệt các nhà lãnh đạo, không cần đến các kỹ năng kỹ thuật chuyên ngành cụ thể. Tuy nhiên, họ cũng phải hiểu ngành của mình, các yếu tố ảnh hưởng, xu hướng phát triển, lợi thế cạnh tranh trong ngành.

Do đó, các công ty trong nước cần tập trung vào những kế hoạch đào tạo dài hạn. Lương, thưởng, chức vị phải gắn với kết quả công việc. Các công ty cũng thể xem xét việc tuyển dụng các chuyên gia nước ngoài vào các vị trí quản lý, bán cổ phần cho các nhà đầu tư nước ngoài nhằm đưa kinh nghiệm và kỹ năng của họ vào điều hành kinh doanh. Các công ty trong nước cần chú trọng tới việc xây dựng kế

hoạch chiến lược xem xét liệu sự tham gia của đối tác nước ngoài vào điều hành kinh doanh có mang lại lợi ích cho doanh nghiệp. Nếu có lợi ích, các công ty phải nỗ lực tìm kiếm đối tác chiến lược nhằm thiết lập mối quan hệ hợp tác lâu dài.

#### **3.2.2.4. Xây dựng hệ thống thu thập, lưu trữ, xử lý số liệu thống kê**

Mặc dù hoạt động thống kê chỉ có thể được tiến hành nếu có sự phối hợp ở mọi cấp, từ Chính phủ, xuống ngành, xuống các công ty, và cần có một tổ chức đứng ra điều phối hoạt động thu thập số liệu này ở mọi cấp, các công ty bảo hiểm cần tích cực trong hoạt động này bởi đây là vấn đề thiết yếu đối với mọi công ty.

#### **3.2.2.5. Ứng dụng công nghệ thông tin**

Các công ty bảo hiểm trong nước bị tụt hậu rất xa so với các đối thủ cạnh tranh nước ngoài trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin. Cho tới nay, chưa có một công ty bảo hiểm trong nước nào có phần mềm bảo hiểm chuyên biệt mặc dù các công ty đều nhận thấy tầm quan trọng của yếu tố này. Các công ty trong nước cần giải quyết vấn đề này ngay lập tức. Cần phải có một chiến lược công nghệ thông tin rõ ràng nhằm thích ứng với những thay đổi trong tương lai. Trong môi trường kinh doanh ngày nay, công nghệ thông tin là xương sống của mọi hoạt động sản xuất, kinh doanh. Công nghệ thông tin hỗ trợ giảm chi phí lao động, làm cho hoạt động hiệu quả hơn và góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Việc đầu tư hàng triệu đôla vào một hệ thống công nghệ thông tin thực sự là một thử thách đối với các công ty nhỏ, nhưng các công ty cần nỗ lực hơn nữa nhằm tìm ra hướng đi thích hợp cho mình.

Các DNBH cần tiến hành tin học hoá công tác quản lý hợp đồng từ khâu thẩm định rủi ro, khai thác, quản lý hợp đồng, đến các khâu bồi thường, trả tiền bảo hiểm. Các doanh nghiệp xây dựng chương trình phát triển hệ thống phần mềm tính phí bảo hiểm, trích lập dự phòng nghiệp vụ, hệ thống thông tin báo cáo tài chính có nối mạng với cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm. Xây dựng hệ thống giao dịch trên mạng, lập địa chỉ Web sites, ứng dụng hệ thống tin học quản lý trong nội bộ doanh nghiệp, bảo đảm thu thập thông tin cập nhật trong ngành, xử lý kịp thời các diễn biến của thị trường.



Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin, hiện nay nhiều Công ty bảo hiểm trên thế giới đã áp dụng thương mại điện tử, rất thích hợp đối với người tiêu dùng là các doanh nghiệp, các cá nhân có điều kiện tiếp cận Internet, giảm các chi phí giao dịch, đồng thời giúp doanh nghiệp gia tăng tốc độ giao dịch và dễ dàng mở rộng phạm vi hoạt động. Các doanh nghiệp được thực hiện việc bán sản phẩm bảo hiểm trên Internet với điều kiện bảo đảm đúng trách nhiệm thông báo thông tin cho người tiêu dùng và chế độ lưu giữ thông tin để tiện cho việc kiểm tra, giám sát của nhà nước.

### ***3.2.2.6. Phát triển mạng lưới khách hàng truyền thống***

Hiện nay các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trong nước hoạt động tốt hơn các đối thủ cạnh tranh nước ngoài một phần nhờ sự bảo hộ của Chính phủ, một phần dựa vào mạng lưới khách hàng đã được xây dựng. Các công ty bảo hiểm Việt Nam cần nỗ lực tận dụng kiến thức thị trường và các mối quan hệ nhằm phát triển một mạng lưới khách hàng truyền thống. Đây là một yếu tố quan trọng hỗ trợ các công ty bảo hiểm có thêm nguồn lực để thực hiện các kế hoạch phát triển chiến lược để cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài có tiềm lực.

### ***3.2.2.7. Tăng cường khả năng tài chính***

Tác động đầu tiên của sự tự do hoá bất kỳ thị trường bảo hiểm nào là sự gia tăng về mặt số lượng các công ty bảo hiểm. Thị trường bảo hiểm Việt Nam không phải là một ngoại lệ. Mặc dù việc gia tăng số lượng công ty bảo hiểm có thể dẫn tới gia tăng cạnh tranh, nhiều công ty quy mô nhỏ sẽ không thể cải thiện được năng lực của toàn ngành. Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, các công ty bảo hiểm có vốn nước ngoài đều thuộc các tập đoàn tài chính lớn với khả năng tài chính dồi dào. Để đối mặt với sự cạnh tranh này, tập đoàn Bảo Việt đã được tái cơ cấu để trở thành một tập đoàn tài chính. Về một khía cạnh nào đó, quyết định tái cơ cấu Bảo Việt dường như là một nỗ lực nhằm tăng cường sự tham gia của nội lực trên thị trường. Tuy nhiên, Bảo Việt là một trường hợp đặc biệt, có được sự hỗ trợ lớn của Chính phủ để phát triển thành tập đoàn tài chính của Việt Nam. Các công ty bảo hiểm nhà nước khác, hay các công ty nhà nước đã được cổ phần hoá hay các công ty 100%

vốn trong nước không có được sự hỗ trợ này, do đó họ cần phải có chiến lược riêng của mình để có khả năng tài chính vững chắc hơn, không chỉ để đối mặt với các thách thức của thị trường, mà còn để mở rộng và phát triển. Tuy nhiên, các minh chứng thực tế cho thấy các công ty nhỏ sẽ bị đẩy ra khỏi thị trường hoặc chỉ giữ được một phần phí doanh thu bảo hiểm rất nhỏ.

Trong những năm qua, sau khủng hoảng tài chính Châu Á, xuất hiện xu hướng kết hợp các dịch vụ tài chính khác nhau và hình thành nên những tập đoàn tài chính khổng lồ. Xu hướng đã diễn ra ở các nước như Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc. Mối quan hệ gắn bó và hỗ trợ lẫn nhau giữa bảo hiểm, ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác đã dẫn tới việc sáp nhập các ngân hàng, công ty bảo hiểm và quỹ đầu tư, đem lại lợi ích chung cho mọi công ty trong tập đoàn. Do đó, các công ty bảo hiểm trong nước của Việt Nam cần nghiên cứu nghiêm túc khả năng sáp nhập hoặc liên kết với các ngân hàng Việt Nam, hiện cũng đang đối mặt với cạnh tranh từ phía các ngân hàng nước ngoài. Đối với các công ty bảo hiểm nhỏ cần mạnh bạo sáp nhập lại thành các công ty lớn, nhà nước cần tăng cường cung cấp vốn cho công ty Bảo Việt để nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty này với các công ty bảo hiểm nước ngoài, tạo uy tín với các công ty XNK nước ngoài khi họ ký hợp đồng bảo hiểm với phía Việt Nam.

### ***3.2.2.8. Liên kết hoạt động giữa DNBH với các công ty vận tải:***

Các DNBH có thể phối hợp hoạt động hay liên kết với các doanh nghiệp vận tải hàng hóa XNK bằng đường biển. Khi các doanh nghiệp XNK giành được quyền vận tải trong các điều kiện mua FOB, bán CIF thì họ cũng có thể giành được quyền mua bảo hiểm cho hàng hoá. Hãng vận tải có thể chỉ định, giới thiệu các dịch vụ bảo hiểm cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Như vậy thì việc liên kết doanh nghiệp bảo hiểm trong nước với các hãng vận tải sẽ tạo cơ hội cho các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước phát triển tốt hơn dịch vụ bảo hiểm hàng hóa NKK vận chuyển bằng đường biển.

### **3.2.3. Nhóm giải pháp đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu**

#### ***3.2.3.1. Tăng kim ngạch xuất khẩu***

Để tăng kim ngạch xuất khẩu cần có sự nỗ lực không ngừng từ phía các cơ quan quản lý nhà nước cũng như các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp xuất khẩu có thể thực hiện các biện pháp nâng cao chất lượng để tăng giá trị, kim ngạch hàng hoá xuất khẩu như tăng cường đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, chú trọng đổi mới công nghệ, thiết bị, đẩy mạnh sản xuất và xuất khẩu các mặt hàng truyền thống, phát triển các mặt hàng mới. Doanh nghiệp cũng phải giảm chi phí giao dịch, kinh doanh cho doanh nghiệp xuất khẩu bằng cách triển khai xây dựng các trung tâm cung ứng nguyên - phụ liệu, đóng vai trò là đầu mối tổ chức nhập khẩu và cung ứng nguyên - phụ liệu cho các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu trong nước, đặc biệt là trong một số lĩnh vực như sản xuất hàng dệt may, giày dép, sản phẩm gỗ, sản phẩm nhựa... nhằm nâng cao khả năng cung ứng nguyên liệu cho sản xuất một cách kịp thời và với chi phí thấp hơn. Bên cạnh đó doanh nghiệp cũng cần tập trung khai thác theo chiều sâu, chiều rộng đối với các thị trường xuất khẩu, phát triển thị trường truyền thống, thị trường xuất khẩu trọng điểm đi đôi với việc phát triển các thị trường có chung đường biên giới với Việt Nam với chủ trương đa phương hoá, đa dạng hoá thị trường. Các doanh nghiệp xuất khẩu phải có kế hoạch cụ thể và tổ chức thực hiện các chương trình đào tạo nghề, giải quyết vấn đề thiếu hụt và nâng cao chất lượng nguồn lao động trong một số ngành sản xuất hàng xuất khẩu đang gặp khó khăn về nguồn lao động như lĩnh vực sản xuất hàng dệt may, da giày, sản phẩm gỗ, sản phẩm nhựa, sản phẩm cơ khí..., đồng thời chú trọng khâu thiết kế, tạo dáng sản phẩm, tổ chức nghiên cứu, đào tạo đội ngũ nhân viên thiết kế để đa dạng hoá và không ngừng nâng cao chất lượng, mẫu mã sản phẩm chế biến cho phù hợp với thị hiếu khách hàng trong và ngoài nước.

### ***3.2.3.2. Thay đổi tập quán thương mại***

Việc xuất khẩu theo điều kiện CIF và nhập khẩu theo điều kiện FOB, không phải là quá mới đối với doanh nghiệp Việt Nam, tuy nhiên do thiếu thông tin và do thói quen của các doanh nghiệp nên vấn đề này không được chú ý. Các doanh nghiệp vẫn cứ làm theo tập quán cũ là xuất khẩu, chỉ cần xuất khẩu hàng hoá theo điều kiện FOB, và nhập khẩu theo điều kiện CIF cho yên tâm, nhàn hạ. Cán cân

thương mại của quốc gia muốn nghiêng về phần xuất khẩu, giảm tỷ lệ nhập siêu đang ngày càng tăng chủ yếu là do sự chỉ đạo kiên quyết của các doanh nghiệp. Thay đổi tư duy của doanh nghiệp, dẫn đến thay đổi cán cân thương mại không thể thực hiện trong một năm, mà có thể kéo dài hàng chục năm, hoặc lâu hơn, tùy theo sự thực thi của cộng đồng doanh nghiệp cả nước. Các doanh nghiệp khi hỏi hàng từ nước ngoài nên mạnh dạn thay đổi tập quán, yêu cầu người xuất khẩu nước ngoài bán FOB cho chúng ta, hoặc chào hàng bán theo điều kiện CIF cho người nhập khẩu nước ngoài. Việc cải thiện điều kiện cơ sở giao hàng trong hợp đồng là rất quan trọng, giúp chúng ta giành quyền mua bảo hiểm cho hàng hóa xuất nhập khẩu. Nếu ký hợp đồng nhập khẩu theo điều kiện FOB hoặc CFR và xuất khẩu theo điều kiện CIF thì doanh nghiệp Việt Nam sẽ có trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hóa. Điều này phụ thuộc chủ yếu vào đàm phán giữa các doanh nghiệp Việt Nam với doanh nghiệp nước ngoài khi ký kết hợp đồng mua bán.

## KẾT LUẬN

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đặt nền kinh tế nước ta trước những thời cơ mới và thách thức mới. Trong bối cảnh đó, ngành bảo hiểm Việt Nam nói chung, nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa XNK nói riêng cần chủ động hơn nữa trong việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm, tăng cường tiềm lực tài chính... để hội nhập thành công và cạnh tranh có hiệu quả với các công ty bảo hiểm nước ngoài, tạo cơ sở nâng cao tỷ trọng kim ngạch hàng hóa XNK tham gia bảo hiểm trong nước.

Với đề tài ***“Dịch vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu bằng đường biển của Việt Nam dưới tác động của các cam kết gia nhập WTO”***, luận văn đã có một số đóng góp nhất định.

Luận văn đã đưa ra được những hiểu biết chung về dịch vụ bảo hiểm, những cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO, nêu bật thực trạng phát triển thị trường bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam trước và sau khi gia nhập WTO, đồng thời đánh giá tác động của các cam kết gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam. Luận văn cũng đã kiến nghị được một số giải pháp phát triển dịch vụ bảo hiểm hàng hóa XNK vận chuyển bằng đường biển của Việt Nam khi Việt Nam đã trở thành thành viên của WTO và đang trên con đường hội nhập kinh tế quốc tế.

Do Việt Nam mới gia nhập WTO được hơn 1 năm, thời gian thử thách trở thành thành viên của WTO cũng chưa được nhiều nên việc nghiên cứu các biến động của thị trường bảo hiểm hàng hóa XNK bằng đường biển của Việt Nam còn chưa được sâu. Đây cũng là một hạn chế của luận văn. Tác giả mong muốn được phát triển đề tài này trong thời gian tới, khi mà thời gian Việt Nam trở thành thành viên của WTO dài hơn, các ảnh hưởng và biến động của thị trường bảo hiểm sẽ rõ nét hơn.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2006), *Nghiên cứu khả năng cạnh tranh và tác động của tự do hoá thương mại dịch vụ tài chính tại Việt Nam: Ngành bảo hiểm*, Hà Nội.
2. Bộ Tài chính (2006), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2006*, Nhà xuất bản Tài chính. Hà Nội.
3. Bộ Tài chính (2007), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2007*, Nhà xuất bản Tài chính. Hà Nội.
4. Bộ Thương mại (2000), *Kết quả vòng đàm phán Uruguay về hệ thống thương mại đa biên*, Hà Nội.
5. Hà Huy Thuần (2002), *Kinh doanh bảo hiểm với việc mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam*, Tạp chí Tài chính số 3, Bộ Tài chính. Hà Nội.
6. Hồ Thủy Tiên (2007), *Bảo hiểm hàng hải*, Nhà xuất bản Tài chính. Thành phố Hồ Chí Minh.
7. Hoàng Văn Châu (2006), *Giáo trình Bảo hiểm trong kinh doanh*, NXB Lao động xã hội. Hà Nội.
8. Nhà xuất bản chính trị quốc gia (2001), *Luật Kinh doanh bảo hiểm*, Hà Nội.
9. Nhà xuất bản chính trị quốc gia (2005), *Luật Thương mại*, Hà Nội.
10. Nguyễn Văn Định (2003), *Giáo trình quản trị kinh doanh bảo hiểm*, Nhà xuất bản thống kê. Hà Nội.
11. Nguyễn Như Tiến (2006), *Thị trường bảo hiểm và giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm ở Việt Nam*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ, Trường Đại học Ngoại thương. Hà Nội.
12. Phạm Khắc Dũng (2002), *Một số vấn đề về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm*, Tạp chí Kinh tế và phát triển số 57, Trường đại học kinh tế Quốc dân. Hà Nội .
13. Phòng Thương mại quốc tế (1999), *Incoterms 2000*, Hà Nội.

14. Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm quốc gia (2007), *Báo cáo Hội nghị tái bảo hiểm lần thứ III*, Hà Nội.
15. Trương Mộc Lâm, Lưu Nguyên Khánh (2001), *Một số điều cần biết về pháp lý trong kinh doanh bảo hiểm*, Nhà xuất bản Thống kê. Hà Nội.
16. Thủ tướng Chính phủ (2003), *Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm từ 2003 – 2010*, Hà Nội.
17. Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế (2002), *Báo cáo phân tích chương trình đàm phán mới của WTO*, Hà Nội.
18. Allan Fisher và Collin Clark (1994), *Services in Economic Thought: Three Centuries of Debate Journal of Economic Literature*, American Economic Association, Vol. 32, No. 1.
19. Dennis Kessler (2004), *Insurance Operations and the Asset Meltdown*, Geneva Papers on Risk and Insurance, Vol. 29, pp. 22-13.
20. McCord M.J. (2005), *AIG Uganda Good and Bad Practices in Microinsurance*, Case Study No. 9. ILO Social Finance Programme, Geneva.
21. United Nations (2007), *Trade and development aspects of insurance services and regulatory frameworks*, Conference on Trade and Development, New York and Geneva.
22. Một số trang web:
  - [www.avi.org.vn](http://www.avi.org.vn)
  - [www.baohiem.pro.vn](http://www.baohiem.pro.vn)
  - [www.chinhphu.vn](http://www.chinhphu.vn)
  - [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn)
  - [www.mot.gov.vn](http://www.mot.gov.vn)
  - [www.webbaohiem.net](http://www.webbaohiem.net)