



TÀI LIỆU

**NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA
CÔNG TY BẢO HIỂM**

GV: TRẦN NGUYỄN ĐÁN



MỤC LỤC

| | |
|--|-----------|
| 1. Giới thiệu | 3 |
| 1.1. Lời mở đầu..... | 3 |
| 1.2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài..... | 4 |
| 2. Thực trạng về năng lực tài chính của các công ty bảo hiểm Việt Nam..... | 4 |
| 2.1. Tình hình quản lý sử dụng vốn:..... | 4 |
| 2.1.1. Vốn pháp định | 4 |
| 2.1.2. Vốn điều lệ | 4 |
| 2.1.3. Vốn đầu tư | 5 |
| 2.1.4. Đầu tư vốn nhân rồi:..... | 6 |
| 2.2. Dự phòng và khả năng thanh toán | 7 |
| 2.2.1. Dự trữ bắt buộc | 7 |
| 2.2.2. Dự phòng nghiệp vụ | 7 |
| 2.2.2.1. Dự phòng bảo hiểm phi nhân thọ | 7 |
| a. Dự phòng phí:..... | 7 |
| b. Dự phòng bồi thường: | 8 |
| 2.2.2.2. Dự phòng bảo hiểm nhân thọ..... | 9 |
| 2.2.3. Khả năng thanh toán | 10 |
| 3. Xu hướng và giải pháp nâng cao năng lực tài chính của các công ty bảo hiểm Việt Nam..... | 12 |
| 3.1. Phân tích SWOT, xác định xu hướng. | 12 |
| 3.1.1. Phân tích SWOT | 12 |
| 3.1.2. Xác định xu hướng..... | 14 |
| 3.2. Giải pháp để nâng cao năng lực tài chính của công ty bảo hiểm việt nam 15 | 15 |
| 3.2.1. Nhóm giải pháp phát huy điểm mạnh vượt qua thách thức (S-T) 15 | 15 |
| 3.2.2. Nhóm giải pháp tận dụng cơ hội khắc phục điểm yếu (W-O) | 16 |
| 3.2.3. Nhóm giải pháp nhằm tận dụng cơ hội phát huy thế mạnh (S-O) 17 | 17 |
| 3.2.4. Nhóm giải pháp khác | 17 |

Đề tài: Năng lực tài chính của công ty bảo hiểm

1. Giới thiệu

1.1. Lời mở đầu

Sau hơn 15 năm mở cửa thị trường, hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam đã đạt tốc độ tăng trưởng nhanh, đóng góp đáng kể cho việc giảm thiểu các rủi ro trong sản xuất, kinh doanh, và đời sống xã hội. Theo số liệu từ Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, tổng doanh thu phí bảo hiểm cả năm 2010 đạt khoảng 38.700 tỷ đồng. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 17.120 tỷ đồng, tăng 25% so với năm 2009, gấp 3 lần so với năm 2005. Doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 13.580 tỷ đồng, tăng 15% so với năm 2009, gấp 1,7 lần so với năm 2005. Tính về giá trị bồi thường, trong năm 2010, các doanh nghiệp bảo hiểm đã giải quyết bồi thường bảo hiểm phi nhân thọ 5.964 tỷ đồng, trả tiền bảo hiểm nhân thọ 3.690 tỷ đồng, trả giá trị hoàn lại 1.663 tỷ đồng, trả bảo tức 636 tỷ đồng. Ngoài ra, một số con số khác liên quan đến số lượng doanh nghiệp, đại lý bảo hiểm cũng có thể thấy hình ảnh thị trường bảo hiểm đã phong phú hơn nhiều so với trước đây. Theo đó, hiện tổng số doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam đã là 52 doanh nghiệp. Trong đó có 29 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, 11 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, 11 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và 1 doanh nghiệp tái bảo hiểm. Tính về số đại lý bảo hiểm, đến hết năm 2010, cả nước đã có trên 215.000 đại lý, tăng 20% so với năm 2009. Bên cạnh sự tăng trưởng của ngành bảo hiểm thì các ngành khác cũng tăng trưởng và lớn mạnh theo, xuất hiện nhiều ngành nghề mới, đòi hỏi khả năng đáp ứng cao hơn của ngành bảo hiểm. Bên cạnh đó, kinh tế thế giới và trong nước cũng đang đứng trước những khó khăn lớn về khủng hoảng tài chính, nguy cơ suy thoái kép...điều này cũng đòi hỏi doanh nghiệp bảo hiểm phải có một tiềm lực tài chính đủ mạnh để có thể đối mặt với những thách thức và đáp ứng được những yêu cầu mới khó hơn, khắt khe hơn của thị trường. .. Thế nhưng một năng lực tài chính như thế nào mới là đủ mạnh, đủ đáp ứng yêu cầu cho hoạt động của một doanh nghiệp bảo hiểm trong môi trường đầy thách thức hiện nay, để hiểu được điều này nhóm chúng tôi thấy rằng cần phải tìm hiểu về năng lực tài chính của công ty bảo hiểm. Với lượng thời gian hạn hẹp và có giới hạn về số trang không cho phép nhóm chúng tôi tìm hiểu quá sâu mà chỉ tìm hiểu những điểm chính về năng lực tài chính của công ty bảo hiểm trong phạm vi qui định của pháp luật Việt Nam hiện hành dành cho ngành bảo hiểm.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài

- Hệ thống hóa và góp phần làm rõ hơn cơ sở khoa học cơ bản của hoạt động đầu tư kinh doanh tài chính và nâng cao năng lực tài chính của các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam.
- Phân tích, đánh giá thực trạng năng lực tài chính của các công ty Bảo hiểm trong những năm qua, làm rõ những thành công và những tồn tại hạn chế.
- Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của ngành Bảo hiểm trong giai đoạn tới

2. Thực trạng về năng lực tài chính của các công ty bảo hiểm Việt Nam

- Nghị định 46/2007/NĐ-CP bảo hiểm có qui định rõ năng lực kinh doanh của các công ty bảo hiểm. Trong phạm vi hẹp của đề tài nhóm chúng tôi chỉ tìm hiểu những điểm chính yếu thuộc về năng lực tài chính của công ty như sau:

2.1. Tình hình quản lý sử dụng vốn:

2.1.1. Vốn pháp định

- Vốn pháp định của doanh nghiệp bảo hiểm phải đủ lớn để có thể tăng cường khả năng thanh toán cho doanh nghiệp bảo hiểm và là điều kiện để doanh nghiệp bảo hiểm phát triển. Theo Nghị định 46 của Luật kinh doanh bảo hiểm, mức vốn pháp định của các công ty kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ được quy định là 300 tỷ đồng và công ty bảo hiểm nhân thọ là 600 tỷ đồng. Với mức vốn pháp định được quy định này, các doanh nghiệp đã tăng nguồn vốn điều lệ của mình bằng nhiều hình thức và hình thức hữu hiệu nhất là phát hành cổ phiếu. Ngoài ra, để tăng tiềm lực về tài chính cũng như nâng cao năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp cũng chú trọng tăng vốn chủ sở hữu, trích lập dự phòng và quỹ dự phòng.

2.1.2. Vốn điều lệ

- Cũng theo Điều 5 của Nghị định 46, trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm phải luôn duy trì mức vốn điều lệ đã góp không thấp hơn mức vốn pháp định được quy định như trên và phải được bổ sung tương xứng với nội dung, phạm vi và địa bàn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- Vốn điều lệ của các doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu luôn được tăng lên theo thời gian. Điều này được thể hiện khá rõ trong bảng thống kê vốn điều lệ 3 năm của 5 công ty như sau:

Đơn vị tính: VNĐ

| | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Bảo Việt | 5,730,266,050,000 | 5,730,266,050,000 | 6,267,090,790,000 |
| Bảo Minh | 300,000,000,000 | 500,000,000,000 | 755,000,000,000 |
| PVI | 900,000,000,000 | 1,035,000,000,000 | 1,597,000,000,000 |
| Prudential | 370,000,000,000 | 615,000,000,000 | 1,500,000,000,000 |
| PTI | 180,000,000,000 | 300,000,000,000 | 450,000,000,000 |

(Nguồn: Thống kê số liệu qua BCTC của các công ty)

- Đồng thời nguồn vốn chủ sở hữu của 5 công ty trên cũng gia tăng qua các năm:

Đơn vị tính: VNĐ

| | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Bảo Việt | 8,265,011,167,953 | 8,538,814,868,317 | 10,667,776,713,651 |
| Bảo Minh | 2,191,675,929,409 | 2,256,583,054,685 | 2,272,845,585,419 |
| PVI | 2,288,022,015,841 | 2,427,672,652,678 | 3,607,387,797,590 |
| Prudential | 296,334,800,000 | 300,943,200,000 | 330,883,100,000 |
| PTI | 480,446,036,869 | 483,890,734,250 | 669,299,971,192 |

(Nguồn: Thống kê số liệu qua BCTC của các công ty)

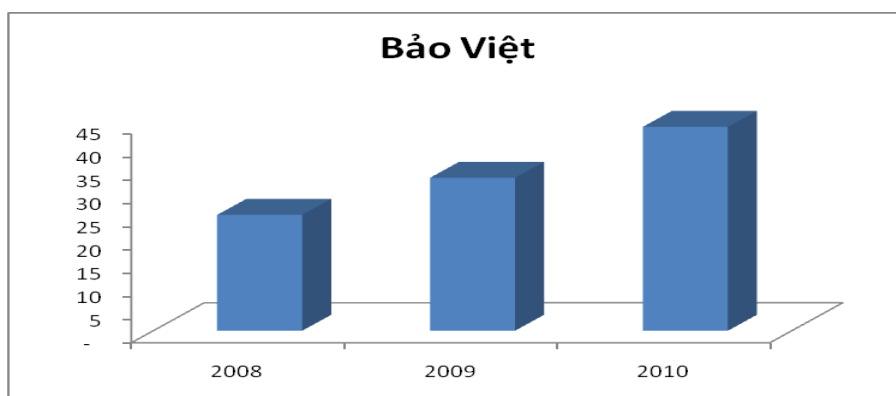
2.1.3. Vốn đầu tư

- Tình hình gia tăng nguồn vốn đầu tư của một vài doanh nghiệp bảo hiểm:

| | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Bảo Việt | 25,317,575,407,946 | 33,714,616,663,671 | 44,767,937,163,527 |
| Bảo Minh | 3,398,828,924,728 | 3,736,848,437,036 | 3,822,060,749,810 |
| PVI | 4,918,360,768,187 | 5,922,371,865,034 | 6,453,102,458,437 |
| Prudential | 194,871,430,000 | 222,545,110,000 | 254,570,040,000 |
| PTI | 875,612,953,711 | 1,013,848,297,372 | 1,463,041,159,448 |

- Theo bảng thống kê trên, rõ ràng nguồn vốn đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm đã gia tăng không ngừng theo thời gian; điển hình như Bảo Việt: nguồn vốn năm 2008 là hơn 25 ngàn tỷ đồng, đến năm 2009 tăng lên tới hơn 33 ngàn tỷ đồng và đạt gần 45 ngàn tỷ trong năm 2010. Để dễ dàng thấy rõ mức độ tăng trưởng nguồn vốn chúng ta cùng xem biểu đồ sau:

Biểu đồ biểu diễn mức gia tăng nguồn vốn của công ty Bảo Việt:



- Có thể nói, năng lực tài chính đóng vai trò quyết định trong việc xây dựng chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp. Đặc biệt, nguồn vốn là yếu tố cơ bản tiên quyết cho mọi chiến lược kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp. Do đó, việc nguồn vốn tăng lên cũng khiến cho tiềm lực tài chính tăng lên, các doanh nghiệp bảo hiểm có khả năng nhận các hợp đồng bảo hiểm có giá trị lớn, khả năng bồi thường sẽ chi trả sẽ cao hơn, vì thế khách hàng sẽ yên tâm hơn khi tìm đến các doanh nghiệp có nguồn lực tài chính lớn. Nói một cách khác, việc các doanh nghiệp bảo hiểm tăng vốn của mình lên cũng là một biện pháp để cạnh tranh với các đối thủ khác trên thị trường.

2.1.4. Đầu tư vốn nhân rồi:

- Điều 14 mục 3 chương II của Nghị định 46 luật kinh doanh bảo hiểm có qui định rõ về việc đầu tư từ vốn nhân rồi của công ty bảo hiểm:

| Doanh nghiệp BH phi nhân thọ | Doanh nghiệp BH nhân thọ |
|--|--|
| Mua trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng không hạn chế | |
| Mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào các doanh nghiệp khác tối đa 35% vốn nhân rồi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm | Mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào các doanh nghiệp khác tối đa 50% vốn nhân rồi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm |
| Kinh doanh bất động sản, cho vay tối đa 20% vốn nhân rồi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm | Kinh doanh bất động sản, cho vay tối đa 40% vốn nhân rồi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm |

2.2. Dự phòng và khả năng thanh toán

- Doanh nghiệp bảo hiểm muốn hoạt động tốt, phải thật sự an toàn, phải đảm bảo được khả năng chi trả khi tổn thất xảy ra. Sự an toàn của các doanh nghiệp bảo hiểm được đo lường thông qua khả năng thanh toán. Một trong những yếu tố chứng minh khả năng thanh toán là sự lớn mạnh không ngừng của các quỹ dự phòng nghiệp vụ. Dự phòng bao gồm hai tiêu chí: dự trữ bắt buộc và dự phòng nghiệp vụ.

2.2.1. Dự trữ bắt buộc

- Quỹ dự trữ bắt buộc trích lập từ lợi nhuận sau thuế với mục đích bổ sung vào vốn điều lệ và làm tăng khả năng tài chính, đảm bảo cho việc bồi thường của DNBH, là một trong những tiêu chí đánh giá tiềm năng tài chính của DNBH. Doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm phải lập quỹ dự trữ bắt buộc để bổ sung vốn điều lệ và bảo đảm khả năng thanh toán. Quỹ dự trữ bắt buộc được trích hàng năm theo tỷ lệ 5% lợi nhuận sau thuế. Mức tối đa là 10% vốn điều lệ.

- Sau khi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo luật định, trích lập quỹ dự trữ bắt buộc, doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm được phân phối lợi nhuận còn lại theo quy định của pháp luật. Vì vậy các công ty bảo hiểm hoạt động càng có lợi nhuận sau thuế cao thì khoản dự trữ bắt buộc cao từ đó mà giúp cho khả năng thanh toán của công ty càng vững mạnh khi có vấn đề xảy ra.

- Để hiểu rõ hơn ta cùng xem xét hoạt động của 2 công ty bảo hiểm

PVI và Bảo Việt:

=> PVI: 6 tháng đầu năm 2011 có tổng lợi nhuận chưa phân phối: 167.125.847.191. Công ty trích lập dự phòng 5% trên tổng lợi nhuận này tương ứng 8.356.292.360. PVI đã trích lập đúng mức tối thiểu là 5%, nhưng tùy công ty có thể trích lập nhiều hơn.

=> Bảo Việt: sáu tháng đầu năm 2011: hoạt động kinh doanh bảo hiểm bị lỗ 138.213.043.281 vì vậy khoản dự trữ bắt buộc là không có.

2.2.2. Dự phòng nghiệp vụ

2.2.2.1. Dự phòng bảo hiểm phi nhân thọ

a. Dự phòng phí:

Dự phòng phí chưa được hưởng được trích lập theo tỷ lệ phần trăm của tổng phí bảo hiểm giữ lại hoặc theo hệ số của thời hạn hợp đồng bảo hiểm, ví dụ có thể dùng các phương cách sau:

- Đối với bảo hiểm hàng hóa, dự phòng phí chưa được hưởng được trích lập bằng 25% trên tổng phí giữ lại.
- Các loại hình bảo hiểm khác, được trích lập theo công thức:

Dự phòng phí chưa được hưởng = phí BH giữ lại x tỷ lệ phí BH chưa được hưởng

- Đối với các đơn bảo hiểm có thời hạn dài hơn một năm, dự phòng phí chưa được hưởng được trích lập theo phương pháp từng ngày như sau:

Dự phòng phí chưa được hưởng = (phí bảo hiểm giữ lại x số ngày còn lại của hợp đồng bảo hiểm) chia cho tổng số ngày bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm.

b. Dự phòng bồi thường:

Gồm dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã khiếu nại nhưng đến cuối kỳ chưa giải quyết và dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã phát sinh trách nhiệm bảo hiểm chưa khiếu nại.

c. Dự phòng dao động lớn: được sử dụng để bồi thường khi có dao động lớn về tổn thất hoặc tổn thất lớn xảy ra mà tổng phí bảo hiểm giữ lại trong năm tài chính sau khi đã trích lập dự phòng phí chưa được hưởng và dự phòng bồi thường cho khiếu nại chưa giải quyết không đủ để chi trả tiền bồi thường đối với phần trách nhiệm giữ lại của doanh nghiệp bảo hiểm.

Ví dụ: PVI (công ty BH Dầu Khí) khoản trích lập dự phòng trong 6 tháng đầu năm 2011 như sau:

| | 30-06-2011 |
|----------------------------------|--------------------------|
| <i>Dự phòng nghiệp vụ</i> | 1.509.231.612.626 |
| 1. Dự phòng phí | 1.114.657.958.315 |
| 2. Dự phòng bồi thường | 315.154.770.476 |
| 3. Dự phòng dao động lớn | 79.418.883.835 |

- PVI chủ yếu hoạt động bảo hiểm, tái bảo hiểm phi nhân thọ nên các khoản trích dự phòng chỉ bao gồm các mục trên.
- Khoản dự phòng bồi thường của PVI căn cứ theo những khiếu nại chưa được giải quyết mà trích lập để sang trong thời gian tới sẽ giải quyết, khoản trích lập này có thể dự đoán được tương đối tốt.
- Dự phòng phí chưa được hưởng, tùy theo loại hình bảo hiểm và thời gian bảo hiểm mà có khoản dự phòng thích hợp. PVI có dự phòng phí cao nhất, cho thấy tổng phí bảo hiểm giữ lại lớn, và thời gian đến hạn hợp đồng còn xa.
- Dự phòng dao động lớn của PVI cũng không nhiều, vì chủ yếu chỉ để đề phòng khi hai khoản trích lập trên không đủ khả năng chi trả, thường khoản này phụ thuộc vào mức độ đảm bảo tin cậy của hai khoản dự phòng trên, nếu nhầm hai khoản trên tương đối đảm bảo thì khoản này không cần nhiều. Nó cũng bị ảnh hưởng bởi kinh nghiệm dự phòng của nhà quản lý.
- Còn một số công ty bảo hiểm hoạt động trên cả hai loại dịch vụ bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ, thì khoản trích lập dự phòng nhiều mục hơn.

2.2.2.2. Dự phòng bảo hiểm nhân thọ

- Ngoài hai khoản dự phòng phí chưa được hưởng, dự phòng bồi thường, thì bảo hiểm phi nhân thọ còn có thêm ba khoản dự phòng nữa: dự phòng toán học, dự phòng chia lãi, dự phòng bảo đảm cân đối.
 - a. Dự phòng toán học:** là khoản chênh lệch giữa giá trị hiện tại của số tiền bảo hiểm và giá trị hiện tại của phí bảo hiểm sẽ thu được trong tương lai, được sử dụng để trả tiền bảo hiểm đối với những trách nhiệm đã cam kết khi xảy ra sự kiện bảo hiểm
 - b. Dự phòng chia lãi:** được sử dụng để trả lãi mà doanh nghiệp bảo hiểm đã thoả thuận với bên mua bảo hiểm trong hợp đồng bảo hiểm
 - c. Dự phòng bảo đảm cân đối:** được sử dụng để trả tiền bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm do có biến động lớn về tỷ lệ tử vong, lãi suất kỹ thuật

Ví dụ: Công ty Bảo Việt có khoản trích lập dự phòng trong 6 tháng đầu năm 2011 như sau:

| | |
|------------------------------|--------------------|
| | 30-06-2011 |
| Dự phòng nghiệp vụ | 19.580.816.323.131 |
| Dự phòng phí chưa được hưởng | 2.561.535.951.204 |
| Dự phòng toán học | 14.177.030.595.522 |
| Dự phòng bồi thường | 1.561.577.652.347 |
| Dự phòng dao động lớn | 370.350.641.545 |
| Dự phòng chia lãi | 944.910.814.418 |
| Dự phòng bảo đảm cân đối | 25.410.668.095 |

- Khoản dự phòng toán học của Bảo Việt lớn trong tổng khoản dự phòng, số lượng phí bảo hiểm nói chung mà công ty sẽ thu được trong tương lai lớn, cũng có thể hiểu rằng công ty đang có nhiều hợp đồng bảo hiểm điều này cũng đi đôi với việc công ty có thể cần tiền để chi trả cao khi nếu lỡ có sự cố bảo hiểm xảy ra.

- Dự phòng chia lãi là cũng tương đối cao, khoản dự phòng này được tính trên phần chênh lệch giữa tỷ lệ lãi suất đầu tư thực hiện đã thông báo cho các hợp đồng được chia lãi và lãi suất kỹ thuật của hợp đồng đó. Do đó công ty bảo hiểm căn cứ vào số tiền bảo hiểm trong hợp đồng mà có khoản dự phòng hợp lý đảm bảo khả năng chi trả khi đến hạn hợp đồng.

- Khoản dự phòng bảo đảm cân đối chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong tổng khoản dự phòng của Bảo Việt, được Bảo Việt trích lập hằng năm cho đến khi bằng khoản 5% phí bảo hiểm thu được trong kỳ. mỗi năm là 1% từ lợi nhuận trước thuế. Có thể dự đoán của công ty rằng tỷ lệ tử vong của các hợp đồng bảo hiểm trong thời gian sắp tới ít, nên khoản dự phòng này không cần trích lập nhiều.

=> Từ những vấn đề trên ta có thể nói rằng tùy từng khả năng hoạt động của từng công ty, căn cứ vào doanh số hợp đồng, loại hình bảo hiểm mà từ đó họ đưa ra khoản dự phòng hợp lý, đúng quy định pháp luật, và cũng dựa vào kinh nghiệm của từng công ty mà khoản dự phòng của họ đảm bảo an toàn cho khả năng thanh toán cũng như có thể tận dụng để đầu tư sinh lợi.

2.2.3. Khả năng thanh toán

- Doanh nghiệp bảo hiểm được coi là có đủ khả năng thanh toán khi đã trích lập đầy đủ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm và có biên khả năng thanh toán không thấp hơn biên khả năng thanh toán tối thiểu quy định tại Điều 16 Nghị định 46-Luật kinh doanh BH 2007.

- Biên khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm là phần chênh lệch giữa giá trị tài sản và các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp bảo hiểm tại thời điểm tính biên khả năng thanh toán. Các tài sản tính biên khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm phải bảo đảm tính thanh khoản. Các tài sản bị loại trừ toàn bộ hoặc một phần khi tính biên khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện theo hướng dẫn của Bộ Tài chính.

Ví dụ: Công ty PVI: Công ty bảo hiểm phi nhân thọ

Tổng tài sản = 7.517.243.136.915

-

Nợ phải trả = 3.748.528.664.082

Biên khả năng thanh toán = 3.768.714.472.833 (1)

Biên khả năng thanh toán = 12,5% x (phí bảo hiểm gốc + phí tái bảo hiểm)

= 12.5% x (2.518.465.607.568 + 287.754.926.679) = 350.777.566.781 (2)

Ta thấy (1) > (2) -> PVI có đủ khả năng thanh toán theo quy định của pháp luật (theo điều 16 của nghị định 46-Luật kinh doanh BH 2007). Ngoài ra ta thấy khoản chênh lệch này khá cao, cho thấy rằng khả năng thanh toán vững mạnh của PVI. Từ đây cho thấy sự tín nhiệm của PVI rất cao.

Ví dụ: Công ty Bảo Việt: kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Tổng tài sản = 43.329.976.794.364

-

Nợ phải trả = 30.437.053.777.025

Biên khả năng thanh toán = 12.892.923.017.339

- Bảo Việt muốn có khả năng thanh toán tốt và đúng qui định pháp luật thì biên khả năng thanh toán phải lớn hơn những khoản mục dưới đây, tùy theo kỳ hạn hợp đồng bảo hiểm:

- Đối với hợp đồng bảo hiểm nhân thọ có thời hạn 5 năm trở xuống bằng tổng của 4% dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm và 0,1% số tiền bảo hiểm chịu rủi ro;

- Đối với hợp đồng bảo hiểm nhân thọ có thời hạn trên 5 năm bằng tổng của 4% dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm và 0,3% số tiền bảo hiểm chịu rủi ro.

=> Từ đây công ty dựa vào khoản dự phòng nghiệp vụ và số tiền bảo hiểm chịu rủi ro (số tiền này chỉ có nội bộ từng công ty với tùy thuộc vào số lượng doanh số hợp đồng mà họ tính ra được) để công ty biết được khả năng thanh toán của mình đến đâu, có đảm bảo cho sự phát triển cũng như sự tín nhiệm hay không.

- Những công ty hoạt động cả về bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ đều dựa vào nội dung trên mà biết được khả năng thanh toán của mình như thế nào để từ đó có phương án thích hợp để đưa công ty ngày càng phát triển vững mạnh.

3. Xu hướng và giải pháp nâng cao năng lực tài chính của các công ty bảo hiểm Việt Nam

3.1. Phân tích SWOT, xác định xu hướng.

3.1.1. Phân tích SWOT

| | | | |
|-------------------------|---|----------------------|---|
| <p>Điểm mạnh</p> | <p>1. Mức độ cạnh tranh trong ngành gia tăng, tạo điều kiện cho thị trường Bảo hiểm lớn mạnh.</p> <p>2. Tương ứng với các nhóm rủi ro đa dạng trên thực tế (nhất là khi thị trường tài chính phát triển), số lượng và các loại hình bảo hiểm ngày càng phong phú hơn, đáp ứng được các nhu cầu khác nhau của khách hàng.</p> <p>3. Đặt trưng riêng của ngành Bảo hiểm là giảm thiểu rủi ro. Do đó, khó có sản phẩm thay thế hoàn toàn sản phẩm của ngành.</p> | <p>Cơ hội</p> | <p>1. Môi trường pháp lý đang trên tiến trình phát triển và hoàn thiện, tạo chuẩn cho hoạt động ngành hiệu quả, phát triển bền vững, bảo vệ quyền lợi của người mua bảo hiểm.</p> <p>2. Kinh tế tăng trưởng, chất lượng cuộc sống ngày một nâng cao, nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm được dự báo ngày một tăng.</p> <p>3. Phát triển kinh tế gắn liền với các bất ổn liên quan đến lạm phát, lãi suất, tỷ giá,...tạo cơ hội cho các nhà cung ứng đưa ra các sản phẩm bảo hiểm mới, nhằm thỏa mãn nhu của khách hàng.</p> |
|-------------------------|---|----------------------|---|

| | | | |
|-----------------|--|-------------------|---|
| | <p>4. Môi trường công nghệ phát triển, giúp mở rộng các kênh phân phối, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.</p> <p>5. Chiến lược Marketing ngày càng phát triển.</p> | | <p>4. Quy mô dân số cao nhưng chỉ 10% trong số đó sử dụng dịch vụ bảo hiểm. Chứng tỏ đây là thị trường rất tiềm năng.</p> <p>5. Chính sách mở cửa thu hút khách hàng đến từ nhiều nơi trên thế giới tạo cơ hội phát triển các sản phẩm bảo hiểm du lịch.</p> <p>6. Khí hậu nhiệt đới gió mùa tạo cơ hội cho việc cung ứng các sản phẩm bảo hiểm thiên tai,...</p> |
| Điểm yếu | <p>1. Môi trường cạnh tranh chưa lành mạnh (hiện tượng “hàng nhái”, cạnh tranh bằng cách giảm phí bảo hiểm mà không nghiên cứu thị trường, không cải thiện chất lượng dịch vụ,...).</p> <p>2. Thị phần bảo hiểm chủ yếu tập trung vào một số doanh nghiệp lớn, phát triển lâu. Dẫn đến hiện tượng độc quyền, thâm tóm thị trường.</p> <p>3. Các sản phẩm bảo hiểm được thiết kế sẵn, khó đáp ứng linh hoạt nhu cầu của khách hàng. Chuỗi sản phẩm còn hẹp, dịch vụ kèm theo còn ít.</p> <p>4. Thị trường bảo hiểm còn non trẻ, thiếu kinh nghiệm và ít cọ xát.</p> | Thách thức | <p>1. Luật thay đổi thường xuyên tạo ra thách thức trong chiến lược kinh doanh dài hạn của doanh nghiệp. Thêm vào đó, khi thị trường bảo hiểm bắt đầu tăng trưởng sôi động có nguy cơ hệ thống pháp luật không theo kịp sự biến động của thị trường. Dẫn đến chất lượng quản lý, kiểm soát kém.</p> <p>2. Nền kinh tế liên tục biến động dẫn đến việc định phí BH khó khăn.</p> <p>3. Các sản phẩm CNTT liên tục được tung ra thị trường. các DN bảo hiểm thay đổi các phần mềm quản lý có thể gây khó khăn trong việc sử dụng, gây tốn chi phí và đòi hỏi hải có đội ngũ nhân viên am hiểu về lĩnh vực này.</p> <p>4. Tốc độ tăng dân số được dự</p> |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | <p>báo là sẽ giảm dần, làm thu hẹp cầu của thị trường bảo hiểm.</p> <p>5. Các biến cố về tự nhiên thường xảy ra một cách có hệ thống. Nguy cơ rủi ro cho ngành trong việc đền bù thiệt hại.</p> <p>6. Khách hàng: nhận thức và hiểu biết về dịch vụ bảo hiểm chưa cao và chưa đồng đều giữa các khu vực dân cư.</p> <p>7. Nhà cung ứng: hình thức đào tạo nhân viên kinh doanh bảo hiểm chưa phát triển (số lượng và chất lượng), các dịch vụ đi kèm như dịch vụ bảo hiểm, ngân hàng,..chưa có sự phối hợp chặt chẽ và hiệu quả.</p> |
|--|--|--|---|

3.1.2. Xác định xu hướng

- Các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã có đủ khả năng phục vụ các ngành kinh tế, các tầng lớp nhân dân với việc tham gia vào nhiều hợp đồng có mức trách nhiệm lớn tới hàng tỷ USD như: bảo hiểm trong các lĩnh vực hàng không, dầu khí, nhà máy xi măng Chinfon, nhà máy điện Phú Mỹ, các toà nhà, khách sạn lớn cùng với hàng nghìn nhà xưởng, văn phòng... Hoạt động đầu tư của các công ty đang tạo ra một nguồn vốn lớn cho xã hội.
- Các công ty bảo hiểm Việt Nam đang tích cực hợp tác, giúp đỡ nhau cùng có lợi. Các công ty bảo hiểm đã có được bản đồng thuận về khai thác bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt. Đặc biệt, sự ra đời của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam đại diện cho các doanh nghiệp cũng thể hiện những bước tiến tích cực của bảo hiểm Việt Nam.
- Tuy nhiên, cũng cần phải nhận thấy rằng, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu của quá trình phát triển kinh tế -

xã hội. Năng lực hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm và môi giới bảo hiểm còn khá nhiều hạn chế. Việc cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm đang ở tình trạng báo động. Do cạnh tranh gay gắt, các doanh nghiệp bảo hiểm đã hạ phí bảo hiểm, tăng phần trợ cấp cho các đại lý, làm giảm hiệu quả kinh doanh. Công tác giải quyết bồi thường chưa được thực hiện tốt, chưa đảm bảo tối đa quyền lợi của khách hàng khi gặp thiệt hại. Các sản phẩm bảo hiểm tuy đã đa dạng hơn trước, nhưng vẫn còn hạn chế, chưa phát triển trong nhiều lĩnh vực quan trọng như thiên tai, nông nghiệp, tín dụng và rủi ro tài chính, hoạt động hành nghề y dược, luật sư, dịch vụ kế toán, kiểm toán... Bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt chưa thực sự được đẩy mạnh trong khi hàng năm, ở nước ta, tai nạn do cháy nổ vẫn gia tăng với tốc độ cao một cách đáng báo động. Bên cạnh yếu tố chủ quan từ các công ty, có thể thấy sự thiếu hoàn thiện của hệ thống văn bản pháp luật và công tác quản lý của nhà nước cũng đang ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển lành mạnh của ngành bảo hiểm.

3.2. Giải pháp để nâng cao năng lực tài chính của công ty bảo hiểm việt nam

3.2.1. Nhóm giải pháp phát huy điểm mạnh vượt qua thách thức (S-T)

- **S4-T2:** Với sự hỗ trợ mạnh mẽ của công nghệ thông tin, nên việc định phí các sản phẩm bảo hiểm có thể bớt phức tạp hơn. Giải pháp cụ thể: Các doanh nghiệp nên đầu tư và cân nhắc kỹ lưỡng khi sử dụng bất kì một phần mềm hỗ trợ nào để phân tích độ nhạy của phí bảo hiểm với các biến số kinh tế như là lãi suất, lạm phát, giá chứng khoán,... nhằm đưa ra phí bảo hiểm phù hợp.

- **S2-T6,T7:** Marketing ngày càng được các doanh nghiệp bảo hiểm áp dụng, càng hướng về người sử dụng dịch vụ bảo hiểm, nhằm để nâng cao nhận thức vai trò của bảo hiểm đối với người dân. Giải pháp cụ thể:

- ✓ Thay đổi cách tiếp cận khách hàng như truyền thống, thay vì quảng cáo rầm rộ trên các phương tiện thông tin đại chúng hay cho các nhân viên đến từng gia đình tư vấn sử dụng dịch vụ; bên cạnh đó các doanh nghiệp bảo hiểm nên nhờ các khách hàng của chính mình, đã từng hưởng lợi từ các dịch vụ bảo

hiểm chia sẻ, tạo cách đến gần hơn với khách hàng tiềm năng trong tương lai – đây được xem cách tiếp cận mang tính khách quan hơn.

- ✓ Liên tục thực hiện nghiên cứu và phát triển thị trường để tìm kiếm thêm nhà cung cấp và các khách hàng tiềm năng cho ngành.

3.2.2. Nhóm giải pháp tận dụng cơ hội khắc phục điểm yếu (W-O)

Nhóm giải pháp giúp thị trường bảo hiểm Việt Nam tận dụng cơ hội để khắc phục các điểm yếu:

- **W1-O1,O2:** Chính sách mở cửa thị trường đang trên tiến trình triển khai và được đẩy mạnh. Nhà nước ta đang tập trung vào việc tạo ra một môi trường pháp lý thuận lợi kèm theo đó là những chính sách ưu đãi để đảm bảo cho ngành bảo hiểm phát triển ổn định và đúng hướng. Do đó, các doanh nghiệp hoạt động trong ngành có thể tận dụng cơ hội này để giải quyết các điểm yếu liên quan đến vấn đề môi trường cạnh tranh không lành mạnh và hiện tượng xuất hiện “hàng nhái” trên thị trường. Lý giải cho giải pháp này: một khi những mặt tồn tại này đã được phản ánh cụ thể trong các văn bản có liên quan và đưa ra cách thức xử lý vi phạm nghiêm khắc thì đương nhiên những điểm yếu này sẽ dần bị loại bỏ.

- **W3,W4-O2:** Trong bối cảnh Việt Nam đang tích cực hội nhập kinh tế quốc tế (gia nhập WTO), từng bước phải mở cửa thị trường theo các hiệp định và cam kết quốc tế, ngành bảo hiểm đang đứng trước cơ hội thu hút thêm nhiều doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài tham gia vào thị trường bảo hiểm trong nước. Cơ hội này tạo điều kiện tốt cho các công ty bảo hiểm đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ (thông qua cơ chế cạnh tranh và học hỏi kinh nghiệm của nhau). Nhờ đó mà đáp ứng tốt hơn và linh hoạt hơn nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo hiểm của thị trường trong nước.

- Quy mô dân số lớn tạo điều kiện cung cấp nguồn lao động cho ngành bảo hiểm trong tương lai. Tận dụng cơ hội này, các doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện giải pháp tìm kiếm sinh viên tài năng, để trực tiếp đào

tạo, giúp cho việc thiếu hụt nguồn nhân lực có trình độ của ngành nói chung và các doanh nghiệp bảo hiểm nói riêng.

3.2.3. Nhóm giải pháp nhằm tận dụng cơ hội phát huy thế mạnh (S-O)

- **S2-O4:** Tận dụng cơ hội liên quan đến sự bất ổn của nền kinh tế trong quá trình tăng trưởng để phát huy tốt thế mạnh về việc đa dạng hóa sản phẩm giảm thiểu các loại rủi ro khác nhau. Mà giải pháp trọng tâm là hướng đến thị trường tài chính.

- **S4-O5:** Tiềm năng phát triển thị trường bảo hiểm vẫn còn lớn đây là một cơ hội cần nắm bắt. Để khai thác tốt cần đề ra các giải pháp liên quan đến xúc tiến thương mại thông qua nhiều kênh khác nhau. Đây là một trong số những nhiệm vụ quan trọng của các công ty bảo hiểm.

3.2.4. Nhóm giải pháp khác

- *Các công ty bảo hiểm cần tự hoàn thiện và nâng cao năng lực về vốn, công nghệ, trình độ quản lý, kinh doanh để có thể đứng vững và thành công khi đương đầu với các thách thức hay nói cách khác là nâng cao năng lực tài chính và cạnh tranh.* Do đó, ngay từ bây giờ, các công ty bảo hiểm trong nước cần tự tạo cho mình một vị thế vững chắc, duy trì và mở rộng thị phần, tạo niềm tin ở khách hàng.

➔ ***Giải pháp được đề xuất ở đây là:*** các công ty bảo hiểm không chỉ phải đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, mà còn phải chú trọng đến việc chăm sóc khách hàng, giải quyết nhanh chóng, hợp lý công tác bồi thường tổn thất trong các trường hợp xảy ra rủi ro được bảo hiểm. Thêm vào đó tăng cường đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ, phong cách phục vụ, nâng cao đạo đức nghề nghiệp cho các cán bộ kinh doanh, đại lý môi giới bảo hiểm. Ngoài ra, các công ty phải có kế hoạch tăng năng lực tài chính dưới mọi hình thức, kể cả liên doanh, liên kết; tăng cường kiểm tra, kiểm soát nội bộ, kiểm soát rủi ro, giám sát tính độc lập của hội đồng quản trị, minh bạch tài chính, kế toán...

- *Tận dụng điểm mạnh là sự phát triển của thị trường tài chính, hoạt động đầu tư cũng cần được đẩy mạnh một cách có hiệu quả, bằng cách tận dụng tối đa các công cụ đầu tư tài chính, tham gia tích cực vào thị*

trường chứng khoán. Khi tham gia đầu tư vào các công trình, các dự án có vốn lớn, các công ty cần chú trọng công tác thẩm định để đảm bảo mức độ an toàn, tính thanh khoản cũng như khả năng sinh lời cho đồng vốn. Thông qua đó làm tăng nguồn thu cho các doanh nghiệp bảo hiểm giúp gia tăng năng lực tài chính để đảm bảo khả năng đền bù thiệt hại cho khách hàng ngay cả trong tình huống xảy ra thiệt hại mang tính hệ thống phải đền bù trên diện rộng.

- Kết hợp với các ngành nghề khác (ngân hàng, du lịch, công nông nghiệp...) nhằm mở rộng thị trường bảo hiểm và hạn chế những rủi ro cho ngành.

- Bên cạnh đó, các công ty bảo hiểm rất cần hợp tác với nhau trong nhiều mặt. Thông qua hiệp hội bảo hiểm, các thành viên có thể có những tác động tích cực nhằm mở rộng, định hướng cho thị trường, duy trì sự cạnh tranh lành mạnh, chống trục lợi bảo hiểm ... tạo điều kiện phát triển có lợi cho toàn ngành.

- *Cần có và phát triển mạnh* đội ngũ chuyên gia về tính phí để quản lý dòng tiền và sử dụng có hiệu quả.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Theo số liệu từ Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam
- Các báo cáo tài chính của các công ty bảo hiểm PVI, Bảo Việt, Bảo Minh, Prudential, PTI
- Nghị định 46/2007/NĐ-CP về luật kinh doanh bảo hiểm
- website: www.webbaohiem.net