BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO **BỘ TƯ PHÁP**

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI

TRẦN VŨ HẢI

PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN

LUẬN ÁN TIẾN SĨ LUẬT HỌC

HÀ NỘI, 2014

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO **BỘ TƯ PHÁP**

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT HÀ NỘI

TRẦN VŨ HẢI

PHÁP LUẬT VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN

LUẬN ÁN TIẾN SĨ LUẬT HỌC

CHUYÊN NGÀNH: LUẬT KINH TẾ
MÃ SỐ: 62.38.01.07

NGƯỜI HƯỚNG DẪN: 1. TS. BÙI NGỌC CƯỜNG
2. TS. NGUYỄN VĂN TUYẾN

HÀ NỘI, 2014

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan luận án này là công trình nghiên cứu do chính tôi thực hiện. Mọi số liệu, kết quả nghiên cứu đã công bố được tham khảo trong luận án đều trung thực và trích dẫn nguồn tài liệu đúng quy định. Những kết quả nghiên cứu của luận án chưa từng được công bố trong bất cứ công trình của tác giả nào khác.

Nghiên cứu sinh

Trần Vũ Hải

MỤC LỤC

Trang

Mở đầu 2

Chương 1: Tổng quan tình hình nghiên cứu

1.1. ***Đánh giá những kết quả nghiên cứu đã công bố liên quan đến đề tài*** 6

1.1.1. Những kết quả nghiên cứu lý luận về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 6

1.1.2. Kết quả nghiên cứu về quá trình phát triển và thực trạng pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam 12

1.1.3. Những đề xuất trong các công trình nghiên cứu nhằm nâng cao tính hiệu quả thực thi pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam 14

1.2. ***Định hướng nghiên cứu của luận án*** 15

1.2.1. Những vấn đề mà luận án cần giải quyết 15

1.2.2. Nội dung chính của luận án 15

Kết luận Chương 1 17

Chương 2: Những vấn đề lý luận về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

2.1. ***Những vấn đề lý luận về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ*** 18

2.1.1. Bảo hiểm nhân thọ và sản phẩm bảo hiểm nhân thọ 18

2.1.2. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 33

2.2. ***Những vấn đề lý luận về pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ*** 43

2.2.1. Nguyên tắc của pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 43

2.2.2. Cấu trúc pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 48

2.2.3. Những yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 66

Kết luận Chương 2 71

Chương 3: Thực trạng pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam

3.1. Thực trạng quy định về doanh nghiệp bảo hiểm kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 73

3.1.1. Quy định về cấp phép hoạt động đối với doanh nghiệp bảo hiểm 73

3.1.2. Quy định về cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý doanh nghiệp bảo hiểm 76

3.1.3. Quy định về hoạt động cung ứng dịch vụ bảo hiểm nhân thọ 80

3.1.4. Quy định về hoạt động đầu tư của doanh nghiệp bảo hiểm 87

3.1.5. Quy định về khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm 92

3.2. Thực trạng quy định về hợp đồng bảo hiểm nhân thọ 102

3.2.1. Quy định về người tham gia bảo hiểm 102

3.2.2. Quy định về nội dung hợp đồng bảo hiểm nhân thọ 105

3.2.3. Quy định về hình thức của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ 113
3.2.4. Hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và một số hiện tượng tiêu cực trong quá trình thực hiện 114
3.3. Thực trạng quy định về giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 117
3.3.1. Quy định về nghĩa vụ minh bạch thông tin 117
3.3.2. Quy định về thẩm quyền giám sát kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 122
3.3.3. Quy định về nội dung giám sát và phương thức giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 125
Kết luận Chương 3 128
Chương 4: Những giải pháp hoàn thiện pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam
4.1. Những yêu cầu trong việc hoàn thiện pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam 130
4.1.1. Hiện thực hóa Chủ trương, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam về phát triển thị trường bảo hiểm 130
4.1.2. Thực hiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 – 2020 131
4.1.3. Đảm bảo cho việc tái cấu trúc thị trường bảo hiểm, đáp ứng những đòi hỏi của nền kinh tế giai đoạn hiện nay và yêu cầu hội nhập quốc tế 132
4.2. ***Những giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và đảm bảo thực hiện*** 133
4.2.1. Hoàn thiện các quy định về doanh nghiệp bảo hiểm kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 133
4.2.2. Hoàn thiện các quy định về hợp đồng bảo hiểm nhân thọ 144
4.2.3. Hoàn thiện các quy định về giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ 150
Kết luận Chương 4 155
Kết luận của luận án 157
Phụ lục A i
Phụ lục B viii
Danh mục tài liệu tham khảo xvi
Danh mục các công trình của tác giả liên quan đến đề tài luận án xxv

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT TRONG LUẬN ÁN

BHNT :	Bảo hiểm nhân thọ
BVNĐBH :	Bảo vệ người được bảo hiểm
DNBH :	Doanh nghiệp bảo hiểm
HĐBH :	Hợp đồng bảo hiểm
HĐBHNT :	Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ
IAIS :	Hiệp hội quốc tế các cơ quan giám sát bảo hiểm *International Association of Insurance Supervisors*
ICP :	Các nguyên tắc cốt lõi của bảo hiểm *Insurance Core Principles*
NAIC :	Hiệp hội quốc gia các Ủy ban bảo hiểm Hoa Kỳ *The National Association of Insurance Commissioners*
WTO :	Tổ chức Thương mại Thế giới *World Trade Organization*

MỞ ĐẦU

1. Lý do lựa chọn đề tài

Kinh doanh BHNT là một lĩnh vực kinh doanh phát triển khá lâu trên thế giới, đặc biệt là những nước có nền kinh tế phát triển. Tuy nhiên tại Việt Nam, BHNT vẫn còn tương đối mới mẻ và được các DNBH, các chuyên gia và các cơ quan quản lý đánh giá là thị trường đầy tiềm năng. Trên thực tế, BHNT mang lại nhiều lợi ích cho xã hội vì bên cạnh ý nghĩa bảo hiểm, BHNT còn là được xem là một kênh đầu tư hiệu quả đối với nền kinh tế với số vốn hàng nghìn tỷ đô-la Mỹ trên toàn thế giới.

Thị trường BHNT ở Việt Nam chính thức được ghi nhận về mặt pháp lý tại Nghị định 100-CP ngày 18/12/1993 về kinh doanh bảo hiểm. Từ đó cho đến nay, hệ thống pháp luật về lĩnh vực bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng luôn có sự kế thừa và phát triển nên đã từng bước điều chỉnh ngày càng tốt hơn đối với thị trường BHNT. Tuy nhiên, để đáp ứng đòi hỏi của nền kinh tế Việt Nam và hội nhập quốc tế thì pháp luật về kinh doanh BHNT vẫn cần được tiếp tục hoàn thiện. Những tranh chấp về HĐBHNT ngày càng nhiều, trong đó rất nhiều vụ việc xuất phát từ những bất cập của các quy định pháp luật. Các quy định về hoạt động kinh doanh bảo hiểm như thiết kế, phân phối sản phẩm BHNT, hoạt động đầu tư và quản lý tài chính v.v. còn nhiều hạn chế. Hoạt động giám sát bảo hiểm vẫn còn bộc lộ những khiếm khuyết, trong đó việc phối hợp giữa các cơ quan, tổ chức có liên quan trong hoạt động giám sát chưa thật sự phát huy được hiệu quả.

Hiện nay, các công trình nghiên cứu về mặt lý luận và tổng kết thực tiễn về pháp luật kinh doanh BHNT ở Việt Nam chưa nhiều. Đa số các công trình nghiên cứu chỉ đề cập đến một số khía cạnh về pháp luật kinh doanh BHNT mà chưa được nghiên cứu một cách hệ thống. Về mặt lý luận có nhiều vấn đề chưa được giải quyết như khái niệm sản phẩm BHNT, kinh doanh BHNT bao gồm những nội dung gì, cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT gồm những bộ phận nào và có những yếu tố nào chi phối đến hiệu quả áp dụng pháp luật. Về mặt thực tiễn, chưa có công trình khoa học nào đánh giá một cách tổng thể về thực trạng pháp luật kinh doanh BHNT ở Việt Nam trong mối tương quan giữa các bộ phận pháp luật với nhau, do đó các đề xuất chưa đảm bảo được tính hệ thống. Trong khi đó, một trong những yêu cầu trong quá trình hoàn thiện pháp luật kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng là hội nhập quốc tế đang được đặt ra ngày càng cấp bách. Có rất nhiều các chuẩn mực, thông lệ quốc tế đã được hình thành và áp dụng ở nhiều quốc gia nhưng chưa được ghi nhận trong pháp luật kinh doanh BHNT ở Việt Nam, đặc biệt là những khuyến nghị và hướng dẫn của Hiệp hội quốc tế các cơ quan giám sát bảo hiểm (IAIS) mà Việt Nam đã là thành viên.

Chính vì vậy, việc nghiên cứu thấu đáo về lý luận và thực tiễn đối với pháp luật kinh doanh BHNT là hết sức cần thiết trong bối cảnh hiện nay để xây dựng những giải pháp khả thi nhằm hoàn thiện hệ thống pháp luật Việt Nam với mục tiêu xây dựng nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Do đó, tác giả luận án đã lựa chọn đề tài "*Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*" làm đề tài nghiên cứu sinh của mình.

2. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của luận án là xây dựng cơ sở lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT, dựa trên cơ sở lý luận đó để đánh giá về thực trạng các quy định pháp luật hiện hành và đưa ra được những giải pháp hoàn thiện pháp luật về kinh doanh BHNT nhằm đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế và hội nhập quốc tế.

Với mục đích như trên, nhiệm vụ nghiên cứu của luận án là:

- Đánh giá về những quan điểm hiện hành và từ đó xây dựng nội dung lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT như: xây dựng khái niệm sản phẩm BHNT và khái niệm kinh doanh BHNT, xác định các nguyên tắc cơ bản và cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT cũng như các yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT.

- Đánh giá nội dung pháp luật về kinh doanh BHNT, bao gồm những ưu điểm và hạn chế của các quy định hiện hành. Việc đánh giá được thực hiện chi tiết theo cấu trúc của từng bộ phận pháp luật nhằm phát hiện những bất cập, hạn chế cơ bản của các quy định pháp luật hiện hành.

- Xây dựng các giải pháp hoàn thiện pháp luật hiện hành về kinh doanh BHNT. Những giải pháp này này cần bám sát và thể hiện đúng chủ trương của Đảng Cộng sản Việt Nam và chính sách của nhà nước trong việc hoàn thiện pháp luật nhằm thúc đẩy sự phát triển lành mạnh của thị trường bảo hiểm đáp ứng quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Các giải pháp đưa ra cần có tính khả thi và có cơ sở khoa học, được dựa trên cơ sở lý luận đã xây dựng và những đánh giá khách quan về thực trạng pháp luật.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án bao gồm:

- Hệ thống quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh BHNT bao gồm: Luật kinh doanh bảo hiểm, các văn bản hướng dẫn thi hành Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản pháp luật khác có liên quan như Luật Doanh nghiệp, Bộ luật Dân sự, Luật Thương mại, Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

- Các quan điểm khoa học đã được các tác giả cá nhân và các tổ chức công bố trong các công trình nghiên cứu về kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng cả trong nước và quốc tế.

Với yêu cầu về dung lượng, luận án được xác định giới hạn nghiên cứu như sau:

- Đối tượng nghiên cứu là hệ thống quy định pháp luật về kinh doanh BHNT ở Việt Nam kể từ khi có Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2000 cho đến hiện nay, trong đó tác giả tập trung chủ yếu vào hệ thống các quy định pháp luật hiện hành. Giai đoạn trước khi Luật Kinh doanh bảo hiểm có hiệu lực không thuộc phạm vi nghiên cứu của luận án, tuy nhiên có thể được đề cập khi so sánh và đánh giá các quy định pháp luật hiện hành.

- Những nghiên cứu của luận án hướng tới hệ thống các quy định pháp luật điều chỉnh đối với hoạt động kinh doanh BHNT nói chung, không đi sâu vào các quy định cá biệt để điều chỉnh một số sản phẩm BHNT đặc thù.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để thực hiện được những nhiệm vụ nghiên cứu và mục đích nghiên cứu, dưới giác độ khái quát, luận án được tiếp cận theo phương pháp luận của chủ nghĩa Mác Lênin trong việc giải quyết nhiệm vụ nghiên cứu. Đối với từng nội dung cụ thể, đề tài chủ yếu sử dụng phương pháp phân tích, thống kê, phương pháp so sánh luật học và phương pháp lịch sử.

Phương pháp phân tích được áp dụng phổ biến trong việc xây dựng các luận điểm trong từng nội dung của luận án. Thông qua việc phân tích từng khía cạnh của đối tượng nghiên cứu, luận án sẽ xây dựng các khái niệm hoặc chứng minh các luận điểm đã được đưa ra.

Phương pháp thống kê được áp dụng trong quá trình đánh giá thực tiễn về áp dụng pháp luật về kinh doanh BHNT. Bằng việc sử dụng các số liệu thực tế thông qua phương pháp thông kê sẽ chứng minh cho các nhận định được đưa ra.

Phương pháp so sánh luật học được áp dụng tương đối phổ biến trong quá trình phân tích các luận điểm. Nội dung so sánh chủ yếu bao gồm so sánh các quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam với quy định pháp luật của một số quốc gia trên thế giới và so sánh giữa quy định pháp luật hiện hành của Việt Nam với các tiêu chuẩn, tập quán quốc tế.

Phương pháp lịch sử được sử dụng để nghiên cứu quá trình phát triển của hệ thống pháp luật kinh doanh BHNT gắn với bối cảnh phát triển kinh tế xã hội Việt Nam.

5. Ý nghĩa khoa học và tính thực tiễn

Luận án là công trình chuyên khảo xây dựng hệ thống lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT cũng như đánh giá tương đối toàn diện thực trạng pháp luật hiện hành điều chỉnh lĩnh vực này. Do đó, luận án sẽ góp phần bổ sung tri thức trong ngành khoa học pháp lý nói chung và chuyên ngành Luật kinh tế nói riêng về lĩnh vực pháp luật kinh doanh BHNT.

Kết quả nghiên cứu của luận án có tính ứng dụng thực tiễn. *Một là*, luận án đóng góp những căn cứ khoa học cho việc tiếp tục hoàn thiện pháp luật về kinh doanh BHNT ở Việt Nam. *Hai là*, luận án sẽ góp phần đóng góp vào hệ thống kiến thức pháp lý để các cơ quan quản lý nhà nước, DNBH và người tham gia bảo hiểm áp dụng các quy định của pháp luật một cách hiệu quả.

6. Kết cấu của luận án

Ngoài phần Mở đầu và Kết luận, luận án có 4 chương, cụ thể như sau:

Chương 1: Tổng quan tình hình nghiên cứu

Chương 2: Những vấn đề lý luận về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Chương 3: Thực trạng pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam

Chương 4: Những giải pháp hoàn thiện pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam

CHƯƠNG 1
TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU

1.1. ĐÁNH GIÁ NHỮNG KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU ĐÃ CÔNG BỐ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI

Đề tài "*Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*" là đề tài chưa được nghiên cứu ở trình độ nghiên cứu sinh luật học. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển hàng trăm năm trên thế giới và hơn 20 năm ở Việt Nam thì những công trình nghiên cứu liên quan đến đề tài cũng tương đối đa dạng. Có thể tạm chia các công trình nghiên cứu thành hai nhóm là các công trình nước ngoài và các công trình trong nước. Các công trình nghiên cứu của nước ngoài, hoặc chỉ tập trung vào những vấn đề pháp lý của nước ngoài, hoặc trên bình diện khái quát chung, rất ít công trình đề cập đến thị trường BHNT Việt Nam cũng như hệ thống pháp luật Việt Nam, tuy vậy những nội dung lý luận cũng rất có giá trị tham khảo. Đối với các công trình nghiên cứu trong nước liên quan đến đề tài, các tác giả thường đề cập đến một hoặc một số khía cạnh về BHNT và pháp luật kinh doanh BHNT với những mức độ khác nhau phù hợp với nhiệm vụ nghiên cứu của công trình khoa học ấy.

Mục tiêu của Chương 1 này là trình bày khái quát các kết quả nghiên cứu đã được công bố liên quan đến đề tài, đồng thời đánh giá về giá trị tham khảo của những kết quả đó trong quá trình thực hiện việc nghiên cứu đề tài. Từ những đánh giá về kết quả nghiên cứu của các công trình khoa học đã được công bố, người viết sẽ xác định phương hướng và những mục tiêu nghiên cứu cụ thể của các Chương tiếp theo.

Thứ tự đánh giá các kết quả nghiên cứu sẽ phù hợp với nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài, bao gồm việc đánh giá những kết quả nghiên cứu về lý luận pháp luật kinh doanh BHNT, những kết quả nghiên cứu về thực trạng pháp luật và những đề xuất, giải pháp được các công trình nghiên cứu trước đưa ra để hoàn thiện pháp luật kinh doanh BHNT.

1.1.1. Những kết quả nghiên cứu lý luận về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

a) Lý luận về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

- Về khái niệm và đặc điểm BHNT

Ở Việt Nam, trong các công trình nghiên cứu trong nước có nhiều định nghĩa về BHNT như: Trương Mộc Lâm và Lưu Nguyên Khánh (2001) trong tác phẩm "*Một số điều cần biết về pháp lý trong kinh doanh bảo hiểm*" [50]; Nguyễn Thị Hải Đường (2006) trong công trình "*Một số giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm nhân thọ ở*

Việt Nam" [37]; Nguyễn Văn Định (2008) trong "*Giáo trình Bảo hiểm*' [33]; và Đoàn Minh Phụng và Hoàng Mạnh Cừ (2011) tại "*Giáo trình Bảo hiểm nhân thọ*" [56].

Ở nước ngoài, cũng có nhiều công trình khoa học đề cập đến khái niệm BHNT, có thể kể đến như: "*Black's Law Dictionary*" của tác giả Bryan A.Garner (1999) [111]; "*Giáo khoa quốc tế về bảo hiểm*" của tác giả Jérôme Yeatman (2001) [89]; và John Birds & Norma J.Hird (2004) trong "*Modern Insurance Law*" [94].

Từ những định nghĩa về BHNT được đề cập trong các công trình kể trên, người viết có thể đánh giá như sau:

Một là, những định nghĩa thường đề cập đến bản chất của BHNT theo hướng mô tả kỹ thuật bảo hiểm (đối tượng bảo hiểm và trách nhiệm bảo hiểm) chứ không đề cập BHNT dưới khía cạnh pháp lý là một quan hệ giữa DNBH và bên mua bảo hiểm thể hiện bởi những nghĩa vụ cơ bản của hai bên đối với nhau.

Hai là, các định nghĩa chưa làm nổi bật được tính chất của BHNT là một dịch vụ thương mại mà bên bảo hiểm cung cấp cho bên mua bảo hiểm và những người có liên quan (như người được bảo hiểm và người thụ hưởng).

Ba là, các định nghĩa chưa được phân tích để làm rõ những đặc trưng cơ bản của BHNT như phân tích về đối tượng bảo hiểm là tuổi thọ con người, tính đa dạng về sự kiện bảo hiểm và yếu tố tiết kiệm và đầu tư có trong hầu hết các sản phẩm BHNT.

- Về khái niệm sản phẩm BHNT

Tiếp cận nghiệp vụ BHNT dưới góc độ là sản phẩm dịch vụ do DNBH cung cấp chưa được chú ý trong các tài liệu nghiên cứu. David Bland (1993) trong "*Bảo hiểm: Nguyên tắc và Thực hành*" [2] cho rằng, bảo hiểm nói chung chắc chắn là một dịch vụ, và việc quan niệm nó là sản phẩm hay không vẫn còn rất mơ hồ và có nhiều tranh luận. Tuy nhiên, quan điểm của David Bland là không chính xác vì mặc dù thuật ngữ "*sản phẩm BHNT*" không được định nghĩa nhưng được sử dụng khá phổ biến trong các quy định của pháp luật nhiều quốc gia và ở các công trình nghiên cứu nên không thể coi là có tranh luận về việc sản phẩm BHNT có phải là "sản phẩm" hay không.

Về khái niệm sản phẩm nói chung, có thể tìm thấy quan niệm của Bryan A.Garner (1999) trong "*Black's Law Dictionary*" [111]. Ở trong nước, có thể tìm thấy một vài định nghĩa về sản phẩm BHNT như trong: Nguyễn Văn Định (chủ biên) tại "*Giáo trình Quản trị kinh doanh bảo hiểm'* và Nguyễn Thị Hải Đường (2006) trong "*Một số giải pháp phát triển thị trường BHNT ở Việt Nam*" đã dẫn nguồn ở trên. Nhìn chung, các tác giả cũng đề cập đến những đặc trưng cơ bản của sản phẩm bảo hiểm với tư cách là một dịch vụ như tính vô hình, tính không bảo hộ độc quyền, v.v.. Tuy nhiên, có một số đặc điểm rất ít giá trị khoa học vì sự mơ hồ của chúng, ví dụ như tính "không mong đợi", có "hiệu quả xê dịch", thậm chí tác giả Nguyễn Tiến Hùng (2005)

cho rằng sản phẩm BHNT còn có "tính khó hiểu" (tham luận đọc tại Hội thảo chủ đề "*Bồi thường trong BHNT – những vấn đề đặt ra*" do Bộ Tài chính tổ chức) [46a].

Như vậy, có thể khẳng định là cho đến thời điểm này, khái niệm sản phẩm BHNT có nhiều các hiểu khác nhau và dưới giác độ pháp lý, khái niệm này vẫn chưa được xây dựng một cách chuẩn xác dựa vào bản chất của nó với những đặc trưng giúp phân biệt nó một cách rõ ràng với các dịch vụ thương mại khác.

- Về khái niệm hoạt động kinh doanh BHNT

Hiện nay, các tài liệu nghiên cứu thường không đề cập đến khái niệm về kinh doanh BHNT mà chỉ dừng lại ở định nghĩa kinh doanh bảo hiểm nói chung, trong đó bao hàm cả về kinh doanh BHNT như Nguyễn Văn Định (2009) trong "*Giáo trình Quản trị kinh doanh bảo hiểm*" [34]; David Bland (1993) trong "*Bảo hiểm: Nguyên tắc và Thực hành*" [2] và Hồ Thủy Tiên (2007) trong luận án tiến sỹ kinh tế với đề tài "*Phát triển thị trường BHNT Việt Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế*" [82]. Mỗi công trình lại có cách định nghĩa khác nhau như: kinh doanh bảo hiểm là hoạt động của DNBH nhằm mục đích sinh lợi trên cơ sở chấp nhận rủi ro của bên mua bảo hiểm; kinh doanh bảo hiểm chính là nghiệp vụ bảo hiểm mà theo đó, kinh doanh bảo hiểm chính là thực hiện các hoạt động nghiệp vụ bảo hiểm bao gồm khai thác bảo hiểm, lưu giữ hồ sơ và giải quyết bồi thường, hoặc bao gồm việc thiết kế sản phẩm, định phí, lập dự phòng và phân phối bảo hiểm.

Như vậy là hiện nay, khái niệm kinh doanh BHNT còn có nhiều cách hiểu khác nhau và một số cách tiếp cận chưa thể hiện rõ bản chất của hoạt động kinh doanh BHNT bao gồm những nội dung kinh doanh gì, do đó chưa thấy được mối quan hệ giữa hoạt động cung cấp sản phẩm BHNT và hoạt động đầu tư của DNBH.

b) Lý luận về pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Nội dung lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT được tập trung vào 3 vấn đề cơ bản là nguyên tắc của pháp luật kinh doanh BHNT, cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT và những yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT.

- Về nguyên tắc của pháp luật kinh doanh BHNT

Hiện nay, các công trình nghiên cứu hầu như không nghiên cứu về các nguyên tắc pháp luật kinh doanh BHNT, trong khi nội dung lý luận này có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc luận giải cấu trúc pháp luật cũng như các nội dung cần phải được ghi nhận trong các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh BHNT.

Tuy nhiên, ở từng giác độ cụ thể thì có một số công trình nghiên cứu tiêu biểu đề cập đến hai nguyên tắc cơ bản là nguyên tắc đảm bảo quyền tự do kinh doanh và nguyên tắc bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm.

Nguyên tắc tự do kinh doanh được TS.Bùi Ngọc Cường (2004) phân tích khá

sâu và toàn diện trong tác phẩm "*Một số vấn đề về quyền tự do kinh doanh trong pháp luật kinh tế hiện hành tại Việt Nam*" [27]. Những quan điểm này có thể áp dụng trong phân tích những nội dung về nguyên tắc tự do kinh doanh trong lĩnh vực BHNT.

Nguyên tắc bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm có một số quan điểm đáng chú ý như: Dominique Ponsot (2010) trong bài tham luận "*Bảo vệ người tiêu dùng chống lại các điều khoản lạm dụng*" [57] và Takahiro Yasui (2001) trong tác phẩm "*Policyholder Protection Fund: Rationale and Structure*" [148].

Qua các công trình kể trên, có thể đánh giá như sau:

- Các công trình thường không đề cập cùng một lúc hai nguyên tắc quan trọng của pháp luật kinh doanh BHNT là nguyên tắc đảm bảo quyền tự do kinh doanh và nguyên tắc bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm.

- Nội dung của các nguyên tắc chưa được phân tích cụ thể, đặc biệt là nguyên tắc bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Đồng thời, các công trình nghiên cứu chưa đề cập đến việc xây dựng các quy định pháp luật như thế nào để đảm bảo những nguyên tắc này được thực hiện.

- Về cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT

Việc nghiên cứu về cấu trúc pháp luật về kinh doanh BHNT có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định nội dung pháp luật về lĩnh vực này. Đề cập đến vấn đề này có những quan điểm chủ yếu sau: John Birds và Norma J.Hird (2004) trong tác phẩm "*Modern Insurance Law*" [94]; Muriel L.Crawford (1998) trong tác phẩm "*Life & Health Insurance Law*" [102]. Jérôme Yeatman (2001) trong "*Giáo khoa quốc tế về bảo hiểm*" [89] và một số công trình khác.

Qua các công trình kể trên, có thể đánh giá là đa số các nghiên cứu thường hướng đến việc xác định nguồn luật điều chỉnh đối với nội dung nhất định của pháp luật về kinh doanh BHNT hơn là trả lời câu hỏi pháp luật về lĩnh vực này cần điều chỉnh những nội dung gì. Nhiều công trình (ví dụ như của Jonh Birds và Norma J.Hird, của Muriel L.Crawford) đã nhìn nhận cấu trúc pháp luật kinh doanh bảo hiểm xuất phát từ mối quan hệ HĐBH. Quan điểm của Jérôme Yeatman (2001) có tính hợp lý hơn cả khi tác giả thấy được quan hệ kinh doanh bảo hiểm rộng hơn là quan hệ HĐBH, nhưng tác giả chỉ coi các quy định điều chỉnh về địa vị pháp lý của DNBH thuộc về nội dung giám sát của nhà nước.

Đi sâu vào từng nội dung lý luận về của từng bộ phận trong cấu trúc pháp luật về kinh doanh BHNT, có một số công trình đáng chú ý như:

- Các ấn phẩm do Hiệp hội quốc tế các nhà giám sát bảo hiểm (IAIS) ấn hành, trong đó đáng chú ý nhất là các ấn phẩm như: IAIS (2011), *Insurance core principles, standards, guidance and assessment methodology* [121]; IAIS (2002), *Guidance Paper*

on Public Disclosure by Insurers [117]; IAIS (2007), *Guidance paper on use of internal models for risks and capital management purposes by insurers* [120], v.v.. Những tác phẩm này là những công trình nghiên cứu mà IAIS đã tổng kết nhiều nội dung thực tiễn, từ đó đưa ra quan điểm và khuyến nghị đối với hoạt động giám sát bảo hiểm của các quốc gia thành viên. Những quan điểm và khuyến nghị này có ảnh hưởng mạnh mẽ đến các quy định pháp luật của nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, IAIS chỉ nhìn nhận dưới giác độ quản lý và giám sát, còn vận dụng vào cụ thể vào các quy định pháp luật như thế nào thì không được đề cập.

- Một số công trình tập trung nghiên cứu về khả năng thanh toán của DNBH mà nổi bật nhất là công trình nghiên cứu của Takahiro Yasui (2001) là "*Policyholder Protection Fund: Rationale and Structure*" [148]. Tác phẩm này đóng góp rất nhiều nội dung về mặt lý luận khi tác giả đã nghiên cứu và có sự so sánh từ nhiều quốc gia khác nhau. Bên cạnh đó, một công trình khác rất đáng chú ý là Nguyen Van Thanh & Takao Atsushi (2005) với tên gọi "*Proposals of the Suitable Solvency Regulation for the Vietnamese Life Insurance Industry - Based on the Experience from the US and Japan*" [145]. Trong công trình này, các tác giả đã khảo cứu định lượng về khả năng thanh toán của các DNBH ở Việt Nam trong giai đoạn 1998 - 2004 theo mô hình đánh giá dựa trên rủi ro và đã có những nhận xét quan trọng, đặc biệt là so sánh giữa cách tiếp cận về khả năng thanh toán của Liên minh Châu Âu và cách tiếp cận của Mỹ và Nhật Bản. Tuy nhiên, những đề xuất pháp lý được đưa ra từ công trình này lại không nhiều.

- Một số công trình nghiên cứu về những khía cạnh khác nhau của HĐBHNT, trong đó nổi bật như: GS,TS. Trương Mộc Lâm và Lưu Nguyên Khánh (2001) với tác phẩm "*Một số điều cần biết về pháp lý trong kinh doanh bảo hiểm*" [50], John Birds và Norma J.Hird (2004) với "*Modern Insurance Law*" [94] và Trần Vũ Hải (2006) với "*Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ - những vấn đề lý luận và thực tiễn*" [39]. Trong tác phẩm "*Một số điều cần biết về pháp lý trong kinh doanh bảo hiểm*", các tác giả có phân tích nhiều loại hình HĐBH, trong đó có BHNT, tuy nhiên chỉ tập trung vào những đặc điểm của HĐBHNT chứ chưa đề cập nhiều đến nội dung lý luận khác. Tác giả Trần Vũ Hải (2006) đã xây dựng nhiều nội dung lý luận quan trọng, đặc biệt là nội dung về điều khoản mẫu. Tuy nhiên, tác giả cũng chỉ dừng lại ở sự phân tích theo quan điểm cá nhân, chưa có sự so sánh thấu đáo với các quan điểm khoa học khác.

- Ngoài những tác phẩm của IAIS, có một số công trình nghiên cứu về hoạt động giám sát kinh doanh bảo hiểm mà đáng chú ý nhất là: Rodney Lester (2009) với tác phẩm "*Consumer Protection Insurance*" có những đánh giá về tầm quan trọng của khu vực tư (bên cạnh các cơ quan công quyền) trong hoạt động giám sát [127]; Võ Trí Thành & Lê Xuân Sang (2013) trong "*Giám sát hệ thống tài chính: Chỉ tiêu và mô hình định lượng*" có đề cập đến các mô hình giám sát [75]. Tuy nhiên, những công

trình này chưa luận giải về cấu trúc các quy định về hoạt động giám sát kinh doanh BHNT gồm những nội dung gì.

Như vậy, có thể kết luận, vấn đề cấu trúc pháp luật về kinh doanh BHNT ở Việt Nam hiện nay chưa được nghiên cứu một cách tổng thể, đồng thời cách tiếp cận của các tác giả cũng rất khác nhau cần được tiếp tục nghiên cứu và làm rõ. Các tác giả chưa xuất phát từ các mối quan hệ pháp luật phát sinh trong hoạt động kinh doanh BHNT với một bên chủ thể là DNBH. Đối với từng bộ phận thuộc cấu trúc pháp luật về kinh doanh BHNT, có một số công trình nghiên cứu có thể kế thừa, từ đó hình thành các luận điểm mới để xây dựng cấu trúc pháp luật về kinh doanh BHNT.

- Về những yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT

Có thể khẳng định hiện nay chưa có công trình nào chỉ ra tổng thể những yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT. Tuy nhiên, ở giác độ khái quát và từng yếu tố cụ thể thì đã có một số tác giả nghiên cứu với những kết quả nhất định.

Ở góc độ lý luận chung về pháp luật, tác giả Nguyễn Minh Đoan (2008) trong tác phẩm "*Vai trò của pháp luật trong đời sống xã hội*" đã phân tích về yếu tố phong tục tập quán có ảnh hưởng đến việc xây dựng và thực hiện pháp luật [36]. Còn tác giả Bùi Ngọc Cường trong tác phẩm "*Pháp luật Việt nam trong tiến trình hội nhập quốc tế và phát triển bền vững*" đề cập đến yếu tố tư duy kinh tế và bối cảnh Việt Nam hiện nay [85]. Viện Khoa học Tài chính (2005) đã có những đánh giá tương đối chi tiết về những tác động của việc mở cửa thị trường đối với ngành bảo hiểm từ việc thực thi các cam kết khi gia nhập WTO, hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, bao gồm những DNBH có nguồn vốn trong nước và DNBH có nguồn vốn nước ngoài; đổi mới về quản lý nhà nước như cấp phép hoạt động v.v.[87]. Đối với yếu tố chính sách của Đảng và Nhà nước đối với việc xây dựng và hoàn thiện pháp luật bảo hiểm cũng được một số tác giả đề cập rải rác trong các công trình nghiên cứu.

Về nội dung này, có thể đưa ra những đánh giá chung như sau:

- Các công trình nghiên cứu chưa giải quyết được một cách tổng thể những yếu tố chính ảnh hưởng đến pháp luật về kinh doanh BHNT, mà thường chỉ tập trung vào một số những yếu tố nhất định, trong đó đặc biệt nhấn mạnh đến yếu tố hội nhập quốc tế. Tuy nhiên đối với yếu tố hội nhập quốc tế, các công trình chỉ tập trung nghiên cứu những tác động của việc gia nhập WTO và Hiệp định Thương mại Việt Nam Hoa Kỳ mà chưa nghiên cứu nội dung tập quán quốc tế của lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Từ năm 2009, cơ quan quản lý bảo hiểm của Việt Nam đã là thành viên Hiệp hội quốc tế các cơ quan giám sát bảo hiểm (IAIS) nên những quy tắc, hướng dẫn của cơ quan này rất có ảnh hưởng đến nội dung pháp luật Việt Nam nhưng chưa được nghiên cứu.

- Nhiều yếu tố quan trọng không được nghiên cứu như sự tương tác giữa các bộ

phận pháp luật, khả năng chấp hành pháp luật của các chủ thể có liên quan hoặc sự phát triển của thị trường bảo hiểm, v.v.. Trong khi đó, những yếu tố này đã cho thấy sự ảnh hưởng mạnh mẽ của chúng đối với sự phát triển của hệ thống các quy định pháp luật của Việt Nam trong thời gian qua.

1.1.2. Kết quả nghiên cứu về thực trạng pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam

a) Thực trạng quy định về DNBH kinh doanh BHNT

Về địa vị pháp lý của doanh nghiệp BHNT, các công trình nghiên cứu hiện nay chỉ đánh giá ở một số khía cạnh nhất định, hoặc dừng lại ở mức khái quát, trong đó đa phần được nghiên cứu dưới khía cạnh kinh tế học hoặc quản trị học như Nguyễn Văn Định (2009) trong "*Giáo trình Quản trị kinh doanh bảo hiểm*"[34], Nguyễn Thị Hải Đường (2006) trong "*Một số giải pháp phát triển thị trường BHNT ở Việt Nam*"[37]. Cụ thể hơn, Hồ Thủy Tiên (2007) trong "*Phát triển thị trường BHNT Việt Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế*" đã có những phân tích tương đối kỹ lưỡng về tình hình hoạt động của doanh nghiệp BHNT trong giai đoạn 2001 - 2005 như thực trạng trích lập và sử dụng dự phòng nghiệp vụ, thực trạng đầu tư của doanh nghiệp BHNT cũng như vấn đề trục lợi BHNT, từ đó đưa ra một số tồn tại pháp lý tại thời điểm đó như các quy định về giới hạn đầu tư, quy định về trích lập dự phòng toán học v.v..[82]. Nguyễn Thị Thủy (2002) trong bài báo "*Các biện pháp cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam*" đã phân tích một số pháp lý về cạnh tranh của DNBH có ý nghĩa nhất định về mặt khoa học pháp lý [80]. Tuy nhiên, những công trình kể trên đều được thực hiện trước khi Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, nên việc nghiên cứu nội dung này trong bối cảnh từ khi có Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng thì vẫn còn bỏ ngỏ.

Đối với nội dung quy định về DNBH như cấp phép hoạt động, cung cấp sản phẩm BHNT, hoạt động đầu tư cũng như việc đảm bảo khả năng thanh toán thì hầu như có rất ít công trình nghiên cứu trong khoa học pháp lý. Tuy nhiên, từng khía cạnh cụ thể thì có thể ghi nhận một số kết quả. Ví dụ, về hoạt động đầu tư đáng chú ý nhất là quan điểm của Lê Song Lai (2005) trong bài báo "*Thực trạng và các giải pháp nâng cao nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư của các DNBH trên thị trường bảo hiểm Việt Nam*" đã khẳng định trên thực tế hiện nay danh mục đầu tư của các DNBH còn khá nghèo nàn, rủi ro đầu tư cao cũng như việc quản lý đầu tư còn kém hiệu quả v.v.. Tác giả cũng đề xuất cần cải cách các quy định pháp lý nhưng không có những kiến nghị cụ thể [49].

Có thể đánh giá chung là những kết quả nghiên cứu về địa vị pháp lý của DNBH còn hạn chế. *Một là*, các công trình nghiên cứu các khía cạnh khác nhau trong việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của DNBH, nhưng thường đi sâu phân tích từng nội dung cụ

thể dưới giác độ chuyên ngành kinh tế học, chưa có đánh giá tổng quan dưới góc độ luật học để đưa ra những khuyến nghị rõ ràng về việc hoàn thiện pháp luật hiện nay. *Hai là*, nhiều nội dung chưa được nghiên cứu một cách thỏa đáng như vấn đề thành lập và cơ cấu tổ chức của DNBH kinh doanh BHNT, thực trạng quy định về hoạt động kinh doanh của DNBH như cung ứng sản phẩm BHNT và hoạt động đầu tư, việc đánh giá về thực trạng quy định khả năng thanh toán, về Quỹ BVNĐBH, v.v..

b) Thực trạng quy định về HĐBHNT

Vấn đề thực trạng quy định về HĐBHNT được nhiều công trình nghiên cứu đề cập nhiều hơn là những nội dung khác của pháp luật về kinh doanh BHNT. Hầu hết các công trình nghiên cứu đều đề cập đến những khía cạnh cụ thể về thực trạng quy định đối với HĐBHNT như nghĩa vụ nộp phí, việc xác định quyền lợi có thể được bảo hiểm, quan hệ bồi thường v.v.. Tác giả Nguyễn Văn Tuyến (2011) trong bài báo "*Quyền và nghĩa vụ tài sản của vợ chồng khi tham gia quan hệ kinh doanh bảo hiểm*" đã có nghiên cứu về vấn đề tài sản giữa vợ và chồng trong quan hệ bảo hiểm. Tác giả cũng chỉ ra rằng, sự mơ hồ trong các quy định về vấn đề tài sản vợ chồng sẽ làm phức tạp quan hệ bảo hiểm và có thể khó giải quyết các tranh chấp phát sinh [86]. Cũng đề cập đến trách nhiệm bảo hiểm, tác giả Phí Thị Quỳnh Nga (2006) lại quan tâm đến các quy định về loại trừ trách nhiệm bảo hiểm. Tác giả cho rằng quy định tại Điều 16 và Điều 39 Luật Kinh doanh bảo hiểm còn bất hợp lý và chưa rõ ràng, có thể dẫn đến những cách hiểu và vận dụng khác nhau giữa các DNBH, cũng như không phù hợp với thông lệ của pháp luật nhiều quốc gia trên thế giới [54].

Tác giả Trần Vũ Hải (2006) trong tác phẩm "*Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*" đã có những kết quả nghiên cứu nhất định, trong đó đã chỉ ra nhiều nguyên nhân cơ bản dẫn đến thực trạng quy định và áp dụng pháp luật, tuy nhiên tác giả còn lúng túng trong việc sắp xếp các nội dung, còn nhầm lẫn giữa hiện tượng và nguyên nhân của thực trạng [39].

c) Thực trạng quy định về hoạt động giám sát trong kinh doanh BHNT

Hiện nay có rất ít công trình nghiên cứu về thực trạng pháp luật điều chỉnh hoạt động giám sát trong kinh doanh bảo hiểm, tiêu biểu chỉ có một số kết quả đáng chú ý. Chẳng hạn, TS.Võ Trí Thành & Lê Xuân Sang (2013) trong "*Giám sát hệ thống tài chính: Chỉ tiêu và mô hình định* lượng" có nhận xét là mô hình giám sát hiện nay của Việt Nam về thị trường tài chính còn nhiều bất cập nên việc giám sát không hiệu quả, trong đó có thị trường bảo hiểm [75]. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2012) trong bài "*Đánh giá thực tiễn hoạt động giám sát các tập đoàn, doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ tài chính có kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam*", đã nhận định rằng các chuẩn mực giám sát của Việt Nam hiện nay đã lạc hậu, cần được sửa đổi, bổ sung [26].

Như vậy, các công trình nghiên cứu kể trên còn chưa phân tích được về thực trạng pháp luật điều chỉnh hoạt động giám sát thông qua những nhóm nội dung lớn của quy định pháp luật như yêu cầu minh bạch thông tin, thẩm quyền giám sát, nội dung giám sát và phương thức giám sát.

Tóm lại, người viết xin được đánh giá chung về các kết quả nghiên cứu thực trạng pháp luật về kinh doanh BHNT như sau:

- Một số công trình đã có những kết quả nghiên cứu có thể kế thừa, phát triển khi triển khai phân tích, đánh giá về thực trạng pháp luật ở Chương 3. Tuy nhiên, chưa có công trình nào nghiên cứu một cách tổng thể tất cả những nội dung pháp luật về kinh doanh BHNT, do đó chưa có những đánh giá mang tính chất xuyên suốt làm cơ sở để sửa đổi toàn diện pháp luật kinh doanh BHNT hiện hành.

- Rất ít các công trình tiếp cận dưới giác độ khoa học pháp lý nên những đánh giá, nhận xét thường nghiêng về khía cạnh quản lý hơn là chỉ ra những bất cập và hiệu quả áp dụng của các quy định pháp luật.

- Trong hầu hết các công trình, việc so sánh giữa các quy định của pháp luật Việt Nam với các quy định pháp luật của các quốc gia khác còn tương đối hạn chế, đặc biệt là chưa đánh giá thực trạng của các quy định hiện hành so với tiêu chuẩn của IAIS và những thông lệ phổ biến trong pháp luật của các quốc gia khác.

1.1.3. Những đề xuất trong các công trình nghiên cứu nhằm nâng cao tính hiệu quả thực thi pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam

- Về những đề xuất đã công bố nhằm hoàn thiện các quy định của Luật kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành

Trong các công trình nghiên cứu kể trên, cũng có khá nhiều đề xuất, kiến nghị đáng chú ý đã được công bố, ví dụ như:

- Phí Thị Quỳnh Nga (2006) trong bài báo "*Những bất cập của điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm trong Luật kinh doanh bảo hiểm*" cho rằng một số quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm cần được sửa đổi vì chưa bao quát được hết các trường hợp cần điều chỉnh [54].

- PGS,TS.Hoàng Trần Hậu và ThS.Nguyễn Tiến Hùng (2013) trong "*Giám sát an toàn tài chính đối với các doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam*" đề xuất giải pháp khắc phục sự khác biệt giữa Chuẩn mực kế toán số 19 và quy định về trích lập dự phòng nghiệp vụ theo Thông tư 125/2012/TT-BTC.

- Võ Trí Thành & Lê Xuân Sang (2013) trong tác phẩm "*Giám sát hệ thống tài chính: Chỉ tiêu và mô hình định lượng*" có đề xuất về xây dựng mô hình giám sát hợp nhất từ nay đến năm 2020. Tuy nhiên, các tác giả chưa đề xuất cụ thể các bước thực hiện mục tiêu này.

Về những đề xuất nêu trên, người viết cho rằng các kết quả này cần được kế thừa và phát triển, tuy nhiên còn rất nhiều nội dung pháp luật cần hoàn thiện những chưa được nghiên cứu và đề xuất giải pháp hoặc mới chỉ đưa ra những giải pháp chung chung, rất ít các giải pháp hoàn thiện các quy định pháp luật cụ thể. Đồng thời, nhiều đề xuất ở trên còn chưa gắn kết với những chủ trương, định hướng lớn của Đảng và nhà nước trong việc phát triển thị trường bảo hiểm như Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội, Chiến lược phát triển kinh tế xã hội giai đoạn 2011 - 2020 và Báo cáo chính trị của Ban chấp hành trung ương Đảng Khóa X về đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa, phát triển nhanh và bền vững.

1.2. ĐỊNH HƯỚNG NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

1.2.1. Những vấn đề mà luận án cần giải quyết

a) Xây dựng hệ thống lý luận về pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Trong nội dung này, luận án cần giải quyết những nhiệm vụ cụ thể sau:

- Xây dựng khái niệm BHNT thể hiện bản chất pháp lý của loại hình bảo hiểm này với những đặc trưng của nó, phân biệt được BHNT với các nghiệp vụ bảo hiểm khác. Cùng với đó, xây dựng khái niệm "sản phẩm BHNT" để làm cơ sở lý luận cho việc nghiên cứu hệ thống pháp luật về kinh doanh BHNT.

- Xây dựng khái niệm "kinh doanh BHNT", trong đó chứng minh rằng nội hàm của hoạt động kinh doanh này bao gồm cung cấp dịch vụ BHNT thông qua các sản phẩm bảo hiểm và hoạt động đầu tư từ nguồn phí bảo hiểm nhàn rỗi.

- Xây dựng các nguyên tắc cơ bản của pháp luật kinh doanh BHNT, bao gồm nguyên tắc đảm bảo quyền tự do kinh doanh và nguyên tắc bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm.

- Xây dựng nội dung lý luận về cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT dựa trên các quan hệ pháp luật đặc thù của lĩnh vực này, với xuất phát từ giác độ DNBH.

- Đánh giá tổng thể những yếu tố quan trọng nhất chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT.

b) Phân tích, đánh giá tổng thể về thực trạng pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Trong nội dung này, luận án cần giải quyết những nhiệm vụ cụ thể sau:

Phân tích thực trạng của từng bộ phận pháp luật nằm trong cấu trúc pháp luật hiện hành điều chỉnh hoạt động kinh doanh BHNT bao gồm các quy định điều chỉnh doanh nghiệp kinh doanh BHNT, các quy định về HĐBHNT và các quy định về giám sát kinh doanh BHNT. Trong đó, bên cạnh việc đánh giá thành tựu đạt được, luận án

tập trung phân tích những bất cập của pháp luật để làm cơ sở đưa ra các kiến nghị hoàn thiện. Trong quá trình phân tích, đánh giá, cần có sự so sánh với thông lệ quốc tế và pháp luật các quốc gia khác để có được những nhận định khách quan và khoa học.

c) Đề xuất những giải pháp có căn cứ khoa học để hoàn thiện pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Trong nội dung này, luận án cần giải quyết những nhiệm vụ cụ thể sau:

- Xác định rõ những yêu cầu trong việc việc hoàn thiện pháp luật về kinh doanh BHNT từ chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước.

- Đề xuất hoàn thiện các quy định của pháp luật về địa vị pháp lý của DNBH, các quy định về HĐBHNT và quy định về giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm trên cơ sở giải quyết được những vướng mắc, bất cập hiện đang tồn tại, phù hợp với thông lệ quốc tế, góp phần tăng cường hiệu quả pháp luật và hội nhập quốc tế.

1.2.2. Nội dung chính của luận án

Để giải quyết những nhiệm vụ của luận án đã nêu ra ở trên, nội dung chính của luận án sẽ bao gồm 3 chương từ Chương 2 đến Chương 4, cụ thể như sau:

- Chương 2 với tiêu đề "*Những vấn đề lý luận về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ*". Nội dung của chương này được phân chia thành 2 phần chính. Phần 2.1 tập trung phân tích làm rõ những vấn đề lý luận về kinh doanh BHNT, trong đó có xây dựng những khái niệm quan trọng và khái niệm BHNT, "sản phẩm BHNT" và "kinh doanh BHNT". Phần 2.2 tập trung xây dựng nội dung lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT như các nguyên tắc, cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT và các yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT.

- Chương 3 với tiêu đề "*Thực trạng pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam*". Chương này cũng chia thành 3 phần chính nhằm phân tích, đánh giá hệ thống các quy định hiện hành về pháp luật kinh doanh BHNT bao gồm các quy định về doanh nghiệp kinh doanh BHNT, quy định về HĐBHNT và quy định về giám sát hoạt động kinh doanh BHNT. Những nội dung của phần này thống nhất với cấu trúc pháp luật đã được xây dựng ở Chương 1 để đảm bảo những nội dung lý luận sẽ góp phần đánh giá thực trạng một cách chính xác.

- Chương 4 với tiêu đề "*Những giải pháp hoàn thiện pháp luật kinh doanh BHNT ở Việt Nam*". Chương này cũng được chia thành 2 phần chính. Phần 4.1 đưa ra những yêu cầu cơ bản trong việc hoàn thiện pháp luật theo định hướng của Đảng và Nhà nước. Phần 4.2 đưa ra những đề xuất về các giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện những nội dung còn bất cập, hạn chế đã được đánh giá ở Chương 3. Do đó, phần 4.2 cũng tuân theo cấu trúc pháp luật đã xây dựng, đồng thời đảm bảo những bất cập đã được kết luận ở Chương 3 sẽ có những giải pháp tương ứng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

1. Đề tài "*Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*" là đề tài nghiên cứu có tính mới, chưa có công trình nghiên cứu nào giải quyết ở cấp độ luận án tiến sỹ luật học. Tuy nhiên, từng khía cạnh của đề tài thì cũng có nhiều công trình đề cập đến ở những mức độ khác nhau, bao gồm những kết quả nghiên cứu trong nước và nước ngoài. Một số kết quả trong những công trình này tiếp tục có giá trị kế thừa, nhưng đa số kết quả lại chưa giải quyết triệt để những nhiệm vụ đặt ra đối với đề tài, đặc biệt dưới khía cạnh khoa học pháp lý.

2. Những hạn chế của những kết quả nghiên cứu trước đây có thể khái quát như sau: *một là*, các kết quả nghiên cứu thiếu tính hệ thống khi chưa xây dựng các khái niệm cơ bản, đồng thời chỉ đề cập đến từng khía cạnh cụ thể mà không xác định được cấu trúc pháp luật về kinh doanh BHNT; *hai là*, các kết quả nghiên cứu về lý luận còn nhiều hạn chế, việc đánh giá thực trạng pháp luật còn thiếu so sánh giữa quy định Việt Nam và pháp luật nước ngoài cũng như ít đề cập đến thông lệ quốc tế.

3. Từ những đánh giá về kết quả nghiên cứu, người viết đã xác định rõ những vấn đề mà luận án cần giải quyết, từ đó xác định cụ thể những nhiệm vụ nghiên cứu về lý luận và thực trạng pháp luật kinh doanh BHNT cũng như đề xuất những giải pháp hoàn thiện pháp luật. Những nhiệm vụ này sẽ được giải quyết ở Chương 2, Chương 3 và Chương 4 của luận án này.

CHƯƠNG 2
NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ VÀ PHÁP LUẬT KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ

2.1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ

2.1.1. Bảo hiểm nhân thọ và sản phẩm bảo hiểm nhân thọ

a) Khái niệm bảo hiểm nhân thọ

Trong lịch sử phát triển của ngành bảo hiểm, BHNT với tư cách là dịch vụ thương mại xuất hiện muộn hơn so với loại hình bảo hiểm phi nhân thọ, đồng thời gắn với sự ra đời và phát triển của ngành khoa học xác suất và thống kê. Bằng chứng lâu đời nhất về sự xuất hiện các hình thức sơ khai của BHNT là thời Babilon cổ đại [149]. Cho đến tận đầu thế kỷ 17, BHNT vẫn còn hết sức đơn giản. Việc tham gia bảo hiểm chỉ là có mục đích tiết kiệm và tương trợ lẫn nhau trong cộng đồng mà không phải là hoạt động kinh doanh. Lý do chính giải thích cho hiện tượng này là thời điểm đó khoa học chưa phát triển để có thể tính toán được chi phí bồi thường nhằm đảm bảo khả năng kinh doanh có lãi đối với lĩnh vực BHNT.

Thế kỷ 18 đánh dấu sự ra đời nhanh chóng của các DNBH kinh doanh BHNT đặc biệt là ở Vương quốc Anh và Hoa Kỳ. Từ những DNBH nhân thọ đầu tiên, sau khoảng hai thế kỷ rưỡi phát triển, đến nay thị trường BHNT đã trở nên rất quen thuộc với người dân hầu hết các quốc gia trên thế giới. Ở những nước phát triển, thị trường BHNT có quy mô khá lớn với một hệ thống pháp luật tương đối hoàn thiện, góp phần không nhỏ trong việc bảo vệ cuộc sống con người và tái đầu tư cho xã hội.

Ở Việt Nam, BHNT là một dịch vụ tài chính tương đối mới mẻ. Mặc dù BHNT cũng đã từng xuất hiện trong thời kỳ Pháp thuộc và ở miền Nam trước ngày đất nước thống nhất nhưng không đáng kể. Sau ngày thống nhất đất nước, trong nền kinh tế theo cơ chế tập trung, lĩnh vực BHNT không có cơ hội phát triển [50, tr.199].

Về mặt pháp lý, thị trường BHNT chính thức được tái lập cách đây gần 20 năm bởi sự ra đời Nghị định 100/CP ngày 18/12/1993 của Chính phủ về kinh doanh bảo hiểm. Nhưng trên thực tế, hoạt động kinh doanh BHNT chỉ thực sự được triển khai theo Quyết định 281/BTC-TCNH ngày 20/3/1996 của Bộ trưởng Bộ Tài chính cho phép Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) được thí điểm kinh doanh sản phẩm BHNT với các nghiệp vụ bảo hiểm 5 năm, 10 năm và bảo hiểm trẻ em.

Trải qua hơn 18 năm kể từ khi xuất hiện cho đến nay, thị trường BHNT Việt Nam được đánh giá là tương đối đa dạng các loại sản phẩm bảo hiểm và có tốc độ phát

triển nhanh và khá đều đặn. Điều đó cho thấy Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng trong lĩnh vực BHNT. Trong những năm đầu, sản phẩm BHNT chưa nhận được sự quan tâm nhiều từ các tầng lớp dân cư trong xã hội với số lượng các DNBH kinh doanh BHNT khá ít ỏi nhưng đến nay theo số liệu của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam thì đã có 16 DNBH trong lĩnh vực BHNT, tính đến tháng 6 năm 2014 [43].

Khái lược lịch sử ngành BHNT và quá trình phát triển của thị trường BHNT Việt Nam được phân tích kỹ hơn trong Phụ lục A của luận án.

Tuy đã xuất hiện từ khá lâu, nhưng hiện nay quan niệm về BHNT vẫn không có sự thống nhất. Khái niệm BHNT có nhiều cách tiếp cận khác nhau trong các tài liệu khoa học và trong hệ thống pháp luật ở các quốc gia trên thế giới.

Dưới giác độ kinh tế học, Nguyễn Thị Hải Đường (2006) cho rằng: "BHNT là hình thức bảo hiểm những rủi ro liên quan đến sinh mạng, cuộc sống và tuổi thọ của người được bảo hiểm" [37, tr.7]. Tương tự như vậy, Nguyễn Văn Định (2008) cho rằng: "BHNT là quá trình bảo hiểm các rủi ro liên quan đến sinh mạng, cuộc sống và tuổi thọ của con người" [33, tr.432]. Định nghĩa này tuy rộng và khái quát, nhưng lại gắn chặt nghiệp vụ BHNT với rủi ro, mà chưa đề cập đến tính tiết kiệm trong các sản phẩm BHNT, đồng thời trong cách hiểu về đối tượng của BHNT lại có tính trùng lắp vì sinh mạng, tuổi thọ và cuộc sống là các khái niệm chồng lấn lên nhau.

Dưới khía cạnh luật học, theo Bryan A.Garner (1999) thì BHNT được định nghĩa là một thỏa thuận giữa một DNBH (hoặc giữa các DNBH đồng bảo hiểm) để trả một số tiền quy định cho người thụ hưởng được chỉ định về cái chết của người được bảo hiểm. Tác giả cũng giải thích cụ thể bằng cách dẫn chiếu một bản án của tòa án Hoa Kỳ cho rằng: HĐBHNT được xác định là hợp đồng mà trong đó một bên đồng ý bồi thường thương tật do tai nạn hoặc tử vong do bất kỳ nguyên nhân không dự kiến trong hợp đồng. Chính xác hơn, HĐBHNT không có bản chất là một thỏa thuận bồi thường, nhưng là một cam kết tuyệt đối để trả một khoản tiền nhất định vào cuối thời hạn hoặc không xác định thời hạn [111, tr.806]. Định nghĩa này đã tách biệt nhau ở hai phần, phần đầu là định nghĩa về bảo hiểm tử kỳ thuần túy, phần sau lại định nghĩa về sản phẩm bảo hiểm sinh kỳ và bảo hiểm hỗn hợp. Một khái niệm khác được P.H.Collin (2000) đưa ra như sau: "BHNT là loại hình bảo hiểm mà theo đó, sẽ trả tổng số tiền khi người được bảo hiểm chết trong thời hạn xác định hoặc người đó vẫn còn sống đến thời điểm đó" [101, tr.216]. Thời gian sau đó, John Birds và Norma J.Hird (2004) đưa ra một định nghĩa khác về BHNT như sau: "BHNT có nhiều hình thức, cơ bản nhất là bảo hiểm cho cuộc sống của người được bảo hiểm mà theo đó, có một cam kết trả tiền khi người được bảo hiểm sống qua một độ tuổi nhất định, hoặc khi chết bất cứ khi nào trong thời gian bảo hiểm; hiện nay, BHNT có thể

kết hợp với các hình thức đầu tư chứng khoán hoặc đầu tư vốn" [94, tr.9]. Định nghĩa này có ưu điểm là không những đề cập đến nội dung cốt lõi của nghiệp vụ BHNT mà còn đề cập đến tính tiết kiệm là một đặc trưng quan trọng trong hầu hết các sản phẩm BHNT hiện nay. Tuy nhiên, định nghĩa này chưa thật khái quát, hay nói cách khác, nó chỉ là quan niệm về BHNT trong những trường hợp cụ thể.

Nhiều quốc gia cũng định nghĩa BHNT trong các văn bản pháp luật của mình. Luật Công ty bảo hiểm của New Zealand năm 1994 có đưa ra định nghĩa về BHNT là "bảo hiểm bằng việc trả tiền cho cái chết của người tham gia bảo hiểm (không loại trừ là do tai nạn hoặc có nguyên nhân bệnh tật hoặc đau ốm) hoặc do bất kỳ một sự cố ngẫu nhiên nào đó có tác động làm kết thúc hoặc duy trì cuộc sống của người đó; và kể cả một thỏa thuận pháp lý quy định việc trả phí bảo hiểm theo thời hạn phụ thuộc vào sự kết thúc hoặc tiếp tục sống của người được bảo hiểm cũng như đảm bảo một khoản trợ cấp định kỳ phụ thuộc vào cuộc sống tiếp tục của người đó" [132]. Một định nghĩa tương tự cũng được quy định trong phần giải thích thuật ngữ của Đạo luật Bảo hiểm của Cộng hòa Singapore năm 1970 (bản sửa đổi năm 1994) [3, tr.468]. Cách định nghĩa như trên là khái quát, đề cập cả trường hợp BHNT trọn đời, nhưng tương đối phức tạp trong cách tiếp cận, nhất là đối với quốc gia có hệ thống pháp luật còn đang trong quá trình hoàn thiện như Việt Nam.

Đạo luật BHNT Australia năm 1995 không đưa ra định nghĩa về BHNT, nhưng liệt kê HĐBHNT bao gồm nhiều loại, trong đó đặc trưng nhất là thỏa thuận giữa DNBH và người tham gia bảo hiểm mà theo đó, DNBH sẽ trả một khoản tiền phụ thuộc vào sự sống hoặc chấm dứt sự sống của người được bảo hiểm; khoản tiền này có thể trả một lần hoặc hàng năm (niên kim); và một số HĐBHNT có thỏa thuận liên kết đầu tư (investment-linked). Để đảm bảo tính nhất quán của định nghĩa, đạo luật này cũng quy định: Một hợp đồng không phải là HĐBHNT nếu theo các điều khoản của hợp đồng, thời hạn của hợp đồng là không quá một năm và chỉ thanh toán trong trường hợp chết do tai nạn hoặc chết do duy nhất một bệnh nhất định [92].

Ở Việt Nam, Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2000 có đưa ra định nghĩa BHNT như sau: "BHNT là loại nghiệp vụ bảo hiểm cho trường hợp người được bảo hiểm sống hoặc chết" [59]. Định nghĩa này mặc dù đã khái quát được về sự kiện bảo hiểm, nhưng có nhiều hạn chế như chưa làm rõ được đối tượng bảo hiểm cũng như sự kiện bảo hiểm thực sự là gì cũng như chưa nêu được đặc trưng phổ biến của hầu hết các sản phẩm BHNT là tính tiết kiệm đối với người tham gia bảo hiểm.

Từ những phân tích nêu trên, có thể khẳng định rằng việc định nghĩa BHNT là không dễ dàng vì nhiều lý do. *Một là*, cách hiểu về BHNT có thể khác nhau ở từng quốc gia, do đặc điểm kinh tế xã hội khác nhau, chính sách phát triển kinh tế nói chung

và phát triển thị trường BHNT nói riêng có thể cũng khác nhau. *Hai là*, quá trình phát triển của chính thị trường BHNT khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh BHNT sáng tạo ra các sản phẩm mới, có nhiều đặc điểm mới để thỏa mãn nhu cầu của người tham gia bảo hiểm. Và cuối cùng, do cách tiếp cận dưới giác độ khác nhau (kinh tế, pháp lý hay nghiệp vụ quản lý nhà nước) mà dẫn đến những định nghĩa khác nhau.

Tuy nhiên, cho dù có những cách tiếp cận khác nhau, ngoài những đặc trưng cơ bản của nghiệp vụ bảo hiểm con người, hầu hết các nhà nghiên cứu và pháp luật của các quốc gia đều cơ bản thống nhất về những đặc trưng sau đây của BHNT khi so sánh với các nghiệp vụ bảo hiểm con người phi nhân thọ:

Thứ nhất, xét về khía cạnh nghiệp vụ bảo hiểm thì BHNT có đối tượng bảo hiểm là tuổi thọ của người được bảo hiểm. "*Tuổi thọ của người được bảo hiểm*" được hiểu là quá trình sống của người đó trong một khoảng thời gian được đánh dấu bởi một trong hai (hoặc cả hai) sự kiện quan trọng: Sự kết thúc của cuộc sống (thể hiện bằng cái chết của người đó) trong thời hạn nhất định hoặc là sự tiếp tục của cuộc sống ấy trong sau một thời điểm nhất định. Trong khi đó, ở các loại hình bảo hiểm con người phi nhân thọ, đối tượng bảo hiểm thường có tính chất cụ thể hơn, ví dụ như sức khỏe, tai nạn nghề nghiệp hoặc một bệnh nhất định.

Chính vì BHNT là bảo hiểm cho tuổi thọ của người được bảo hiểm, nên những rủi ro vật chất liên quan đến người được bảo hiểm bao gồm hai loại là rủi ro liên quan đến sự kiện chết và rủi ro liên quan đến sự kiện sống.

Những rủi ro vật chất liên quan đến sự kiện chết của một người thường được chia thành hai nội dung. *Một là*, rủi ro do không có đủ chi phí mai táng cho người được bảo hiểm, ví dụ như đối với những người cao tuổi sống độc thân và không có thu nhập tích lũy thì việc tham gia bảo hiểm chi phí mai táng sẽ giúp họ yên tâm hơn khi biết rằng mình qua đời sẽ được tổ chức tang lễ chu đáo. Thậm chí, pháp luật của một số quốc gia còn cho phép một người mua BHNT chi phí mai táng mà không cần sự đồng ý của người được bảo hiểm. *Hai là*, sẽ có những rủi ro mất mát thu nhập đối với gia đình từ sự kiện người được bảo hiểm chết, nhất là đối với những người mà người được bảo hiểm có nghĩa vụ nuôi dưỡng cấp dưỡng. Ví dụ như một người có thu nhập bình quân hàng tháng là 5 triệu đồng, trong khi anh ta đang nuôi dưỡng 2 con nhỏ với tổng chi phí bình quân là 3,2 triệu đồng/tháng. Rõ ràng cái chết của người này sẽ làm ảnh hưởng đến khả năng nuôi dưỡng những người con sau khi anh ta qua đời.

Trong trường hợp người đó tiếp tục sống sau một thời hạn nhất định thì không phải là không có những rủi ro xét về mặt vật chất, trong đó rủi ro quan trọng nhất là những bất lợi không lường trước đối với cuộc sống bình thường của chính họ. Do sức lao động giảm sút, hoặc do những rủi ro về công việc làm ảnh hưởng đến thu nhập,

người được bảo hiểm sẽ phải đối mặt với những khó khăn nhằm duy trì cuộc sống bình thường, chẳng hạn như các chi phí sinh hoạt và chữa bệnh. Chính vì vậy, BHNT sẽ là một trong những đảm bảo vật chất cho cuộc sống bình thường của bản thân người được bảo hiểm hoặc gia đình họ khi xảy ra sự kiện bảo hiểm. Không những thế, DNBH hiện nay còn cung cấp nhiều dịch vụ liên quan trong quá trình bảo hiểm nhằm đáp ứng các nhu cầu tài chính của người tham gia bảo hiểm như: vay tiền từ giá trị hoàn lại của hợp đồng, được chuyển đổi hợp đồng cho phù hợp khi điều kiện tài chính thay đổi, v.v..

Chính vì đối tượng bảo hiểm là tuổi thọ nên nghĩa vụ khai báo đúng tuổi và tình trạng sức khỏe của người được bảo hiểm là rất quan trọng đối với DNBH. Căn cứ vào độ tuổi của người được bảo hiểm, DNBH sẽ xác định xem người đó có thuộc nhóm tuổi tham gia bảo hiểm hay không cũng như tính toán mức phí bảo hiểm. Về lý thuyết, mức độ rủi ro sẽ khác nhau nếu người được bảo hiểm có độ tuổi khác nhau. Ngoài ra, cuộc sống cũng như chất lượng sống của con người còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như sức khoẻ, bệnh tật, nếp sinh hoạt, gien di truyền, v.v.. Do vậy, để đảm bảo quyền lợi chính đáng của các bên, nội dung của sản phẩm BHNT thường rất phức tạp, mà nguyên nhân chủ yếu là do tính phức tạp của đối tượng bảo hiểm tạo ra [39, tr.13].

Thứ hai, BHNT thường có sự kiện bảo hiểm tương đối đa dạng và có tính bao quát về nguyên nhân xảy ra sự kiện đó.

So với các loại hình bảo hiểm con người phi nhân thọ, BHNT thường ghi nhận thỏa thuận về sự kiện bảo hiểm tương đối khái quát, có nghĩa là người được bảo hiểm bị chết sẽ được trả tiền bảo hiểm (trừ bảo hiểm sinh kỳ thuần túy), cho dù cái chết đó có nguyên nhân là gì đi chăng nữa thì cũng không loại trừ trách nhiệm trả tiền của DNBH. Trong khi đó, trong bảo hiểm con người phi nhân thọ, DNBH thường chỉ trả tiền bảo hiểm cho những sự kiện bảo hiểm cụ thể, ví dụ như tai nạn cụ thể, một bệnh cụ thể, v.v.. Tất nhiên, để đảm bảo tính công bằng và bảo vệ quyền lợi chính đáng của DNBH, DNBH cũng sẽ thỏa thuận trong HĐBHNT một số trường hợp mà theo đó, DNBH được quyền từ chối trả tiền bảo hiểm. Ví dụ: không khai báo trung thực về tuổi hoặc bệnh tật, không nộp phí trong thời hạn hoặc trong thời gian gia hạn nộp phí, tự tử trong trường hợp thời gian hợp đồng thực hiện quá ngắn, v.v.. Tuy nhiên, ngay cả khi có những giới hạn này thì so với các loại bảo hiểm con người phi nhân thọ (như bảo hiểm thương tật, bảo hiểm bệnh hiểm nghèo v.v.) thì sự kiện bảo hiểm được thỏa thuận trong HĐBHNT là rộng hơn rất nhiều.

Thứ ba, BHNT thường có yếu tố tiết kiệm và đầu tư, tức là góp phần làm gia tăng lợi ích từ số tiền phí bảo hiểm cho người tham gia bảo hiểm.

Như đã phân tích ở trên, do tính chất là một nghiệp vụ bảo hiểm cho cuộc sống con người nên việc đảm bảo tình trạng tài chính cho người được bảo hiểm

(trong trường hợp sống) hoặc gia đình họ (trong trường hợp chết) là rất quan trọng. Vì đối tượng bảo hiểm là tuổi thọ nên không thể xác định được giá trị, cùng với đó là thời hạn bảo hiểm dài nên để hấp dẫn người tham gia bảo hiểm, DNBH thường cam kết đảm bảo về giá trị khoản tiền bảo hiểm ở mức độ nhất định, trong mối tương quan với số phí bảo hiểm. Chính vì vậy đã từ lâu, các DNBH đã gắn nghiệp vụ bảo hiểm cho cuộc sống của con người với quá trình đầu tư từ phí bảo hiểm và nó trở thành một đặc trưng quan trọng của BHNT. Xu hướng chung là người tham gia bảo hiểm mong muốn số tiền bảo hiểm ngày càng tăng để đảm bảo về sức mua. Chính vì thế, trong rất nhiều sản phẩm BHNT, DNBH có cam kết với bên tham gia bảo hiểm việc trả lãi cho người được bảo hiểm dựa trên số phí bảo hiểm đã nộp hoặc đảm bảo số tiền bảo hiểm không thấp hơn tổng số phí bảo hiểm. Ngay cả đối với sản phẩm bảo hiểm tử kỳ, mặc dù yếu tố tiết kiệm và đầu tư không thật sự rõ ràng như các sản phẩm BHNT khác nhưng DNBH cũng cần thực hiện hoạt động đầu tư sinh lời để giảm mức phí bảo hiểm, tạo điều kiện người tham gia bảo hiểm được hưởng quyền lợi bảo hiểm tốt hơn so với số phí bảo hiểm đã nộp. Chính vì BHNT có yếu tố tiết kiệm và đầu tư nên quyền đầu tư của DNBH kinh doanh BHNT thường được quy định rộng hơn so với DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Hiện nay, có nhiều sản phẩm BHNT được thiết kế nhằm nổi bật yếu tố tiết kiệm và đầu tư gọi là sản phẩm BHNT liên kết đầu tư, qua đó thu hút được khá nhiều sự quan tâm của khách hàng có ý định tham gia BHNT.

Về mặt lý luận, do sản phẩm BHNT có yếu tố đầu tư nên rất cần thiết phải phân biệt với sản phẩm tiền gửi tại tổ chức tín dụng. Giữa hai sản phẩm này tuy có điểm chung là đều mang yếu tố đầu tư, nhưng sự khác biệt là hết sức rõ ràng. Đầu tiên, sản phẩm BHNT có yếu tố bảo hiểm là nội dung chính, chứ không phải là nội dung đầu tư, mặc dù đối với một số sản phẩm BHNT thì yếu tố đầu tư ngày càng quan trọng. Do đó, phí bảo hiểm được coi là doanh thu của DNBH chứ không phải là một khoản nợ theo đúng nghĩa như trong sản phẩm tiền gửi của TCTD đối với khách hàng gửi tiền. Bên cạnh đó, theo M. Todd Henderson (2009) thì trên thực tế có nhiều sản phẩm tín dụng khá giống với sản phẩm bảo hiểm, nhưng điểm khác biệt rõ nhất là ở chỗ việc cung ứng các sản phẩm BHNT là do DNBH thực hiện với những yêu cầu nghiêm ngặt về mặt pháp lý, và hầu hết các quốc gia trên thế giới đều có một hệ thống pháp luật về bảo hiểm khá độc lập so với pháp luật về ngân hàng và tín dụng [114].

Như vậy, một cách khái quát dưới góc độ khoa học pháp lý, có thể đưa ra khái niệm BHNT như sau:

BHNT là loại hình nghiệp vụ bảo hiểm thương mại mà theo đó, DNBH cam kết trả một khoản tiền xác định theo thỏa thuận khi xảy ra sự kiện bảo hiểm là người được bảo hiểm sống hoặc chết trong một thời gian nhất định, có gắn liền hoặc không gắn

liền với quyền lợi đầu tư từ số phí bảo hiểm mà DNBH đã nhận, với điều kiện bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm theo thỏa thuận.

Do tính chất là loại hình bảo hiểm nhằm bảo vệ cuộc sống của người được bảo hiểm, nên giữa BHNT và bảo hiểm xã hội có những tương đồng nhất định về cơ chế bảo hiểm. Tuy nhiên, BHNT khác với bảo hiểm xã hội về bản chất. BHNT là một dịch vụ tài chính của nền kinh tế thị trường, theo đó, nó được biểu hiện ra là một sản phẩm cụ thể mà có thể được mua (bởi bên mua bảo hiểm) và được bán (bởi DNBH kinh doanh BHNT). Trong khi đó, bảo hiểm xã hội không được coi là dịch vụ tài chính theo đúng nghĩa vì nó đơn thuần là cơ chế bảo đảm an sinh xã hội cho người lao động với ba bên tham gia là chủ sử dụng lao động, người lao động và nhà nước [37, tr.14].

b) Khái niệm sản phẩm bảo hiểm nhân thọ

Với tư cách là một dịch vụ thương mại, BHNT được DNBH thiết kế thành những sản phẩm cụ thể để phục vụ khách hàng của mình. Theo Bryan A.Garner (1999), sản phẩm được hiểu là kết quả của việc chế tạo hoặc chế biến, được phân phối qua hoạt động thương mại để sử dụng và tiêu dùng [111, tr.1225]. Một cách khái quát nhất, sản phẩm là một phạm trù chỉ cái mà con người có thể tạo ra nhằm phục vụ cho cuộc sống con người, hay nói cách khác, sản phẩm là thứ đem lại lợi ích cho con người thông qua hoạt động trao đổi hoặc mua bán.

Từ cách hiểu khái niệm sản phẩm như vậy cùng với bản chất của BHNT đã được phân tích ở trên, có thể đưa ra định nghĩa về sản phẩm BHNT như sau*: Sản phẩm BHNT là dịch vụ thương mại mà DNBH cung ứng cho bên mua bảo hiểm và những chủ thể liên quan thông qua nghiệp vụ BHNT và được thỏa thuận trong HĐBHNT.*

Sản phẩm BHNT có những điểm khác biệt với BHNT, theo đó, sản phẩm BHNT được thể hiện ra là một dịch vụ thương mại cụ thể dựa trên nghiệp vụ BHNT. Nói cách khác, trong lĩnh vực bảo hiểm thương mại, nghiệp vụ BHNT được hiểu là nguyên lý, là "công nghệ" để DNBH thiết kế các sản phẩm BHNT khác nhau phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

Với cách thức tiếp cận như trên, có thể nhận thấy sản phẩm BHNT có một số đặc điểm cơ bản sau đây:

Thứ nhất, sản phẩm BHNT cũng như các sản phẩm bảo hiểm khác, thể hiện ra là một dịch vụ nhưng có tính tài sản.

Một cách chung nhất, dịch vụ được hiểu là những tiện ích mà một chủ thể (gọi là chủ thể cung cấp dịch vụ) thực hiện cho một chủ thể khác (gọi là chủ thể nhận dịch vụ). Như vậy, dịch vụ khác với hàng hóa hữu hình ở chỗ, lợi ích của dịch vụ chỉ được thể hiện ra khi chính chủ thể cung cấp dịch vụ thực hiện, chứ không phải là hành vi sử dụng của người nhận được hàng hóa. Một ví dụ đơn giản như sau: một người mua một

chiếc xe ô tô, những tiện ích của chiếc xe phải do chính người đó thực hiện như lái xe đến một địa điểm cần đến. Trong trường hợp người đó muốn đi đến một nơi và thuê xe taxi thì người lái xe taxi sẽ đáp ứng nhu cầu đó và đây là một dịch vụ chuyên chở.

Sản phẩm BHNT là một dịch vụ nên có tính vô hình, không biểu hiện dưới một hình thái vật chất cụ thể mà thông qua những cam kết của DNBH đối với người tham gia bảo hiểm. Lợi ích cơ bản nhất từ sản phẩm BHNT là được trả tiền trong trường hợp xảy ra sự kiện bảo hiểm. Bên tham gia bảo hiểm có thể được hưởng một số lợi ích khác nếu có thỏa thuận như: được hoàn lại một phần phí bảo hiểm trong trường hợp hủy hợp đồng, được miễn nộp phí bảo hiểm nếu bị thương tật, bệnh hiểm nghèo, v.v.. Nhiều DNBH còn sẵn sàng cho người tham gia bảo hiểm vay tiền sử dụng trong thời hạn có hiệu lực của HĐBHNT nếu hợp đồng đã có giá trị hoàn lại.

Những dịch vụ thông thường chỉ cung cấp cho khách hàng những tiện ích hưởng thụ thông qua cảm nhận bằng các giác quan của con người như ăn, mặc, ở, giải trí, kể cả việc tiếp nhận tri thức (trong dịch vụ tư vấn, thiết kế…), trong khi đó sản phẩm nói chung và sản phẩm BHNT nói riêng lại có tính tài sản, đó là quyền được trả tiền bảo hiểm hoặc giá trị hoàn lại của hợp đồng. Đối với hầu hết các sản phẩm BHNT (trừ bảo hiểm tử kỳ thuần túy), trách nhiệm này là bắt buộc và chắc chắn sẽ được thực hiện. Giá trị hoàn lại của HĐBHNT tại một thời điểm nhất định (nếu có), về bản chất là thuộc sở hữu của bên tham gia bảo hiểm.

Thứ hai, cũng như các sản phẩm bảo hiểm khác, sản phẩm BHNT có quy trình kinh doanh tương đối đặc biệt: Doanh thu có trước chi phí chủ yếu và chi phí không chắc chắn cho từng sản phẩm cũng như đối với từng khách hàng.

Trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng, DNBH nhận phí bảo hiểm trước rồi mới trả tiền bảo hiểm sau. Đối với DNBH, phí bảo hiểm về bản chất không phải là chi phí mà chính là doanh thu mà DNBH được nhận khi cung cấp sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng. Theo cách thức kinh doanh thông thường, để sản xuất một sản phẩm nhất định, chủ thể kinh doanh phải bỏ ra các chi phí (nguyên liệu, tiền công, dịch vụ mua ngoài, v.v.), sau đó bán hàng mới có được doanh thu. Nhưng đối với sản phẩm BHNT, DNBH sẽ nhận phí bảo hiểm từ bên mua bảo hiểm (về bản chất là doanh thu), rồi sau đó mới phải trả tiền bảo hiểm (về bản chất là chi phí) khi xảy ra sự kiện bảo hiểm. Chính vì vậy, đã có quan điểm thống nhất rằng kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng có chu trình kinh doanh đảo ngược [37, tr.9]. Tuy nhiên, theo ý kiến của người viết, khẳng định như vậy là chưa thỏa đáng vì hai lý do cơ bản sau đây: *một là*, việc trả tiền bảo hiểm hoặc giá trị hoàn lại không phải là chi phí duy nhất mà DNBH phải bỏ ra để cung cấp sản phẩm BHNT, vì còn có nhiều chi phí khác đã xuất hiện trước khi cung cấp sản phẩm

BHNT như chi phí quản lý, chi phí giao dịch v.v.; *hai là*, không thể phân tách việc kinh doanh BHNT cho từng khách hàng cụ thể, bởi vì về bản chất, DNBH sẽ quản lý cả quỹ bảo hiểm gồm nhiều khách hàng tham gia nên những khoản chi phí để trả tiền bảo hiểm xuất hiện thường xuyên và có thể rất khác nhau đối với từng khách hàng. Do đó có thể kết luận, mặc dù quy trình kinh doanh sản phẩm BHNT tương đối đặc biệt ở chỗ loại chi phí rất cơ bản là tiền bảo hiểm được chi trả sẽ phát sinh sau khi phát sinh doanh thu đối với từng khách hàng, nhưng không có nghĩa là chu trình kinh doanh bị đảo ngược hoàn toàn.

So với các sản phẩm bảo hiểm con người phi nhân thọ, có một lý do riêng để giải thích việc DNBH kinh doanh sản phẩm BHNT được quyền nhận phí bảo hiểm trước khi chấp nhận bảo hiểm là vì lợi ích cơ bản của DNBH thường không ở việc được nhận phí, mà ở chỗ có quyền sử dụng khoản phí đó trong một khoảng thời gian nhất định cho đến khi trả tiền bảo hiểm. Trừ bảo hiểm tử kỳ thuần túy thì đối với các sản phẩm BHNT khác, DNBH luôn phải trả số tiền bảo hiểm (và thường là nhiều hơn tổng số phí mà mình đã nhận) nếu xảy ra sự kiện bảo hiểm. Chính vì vậy, lợi ích chủ yếu của DNBH là quyền sử dụng nguồn phí bảo hiểm nhàn rỗi để đầu tư, từ đó đem lại lợi nhuận cho DNBH cũng như đảm bảo khả năng thanh toán tiền bảo hiểm.

Đối với sản phẩm BHNT, việc định phí bảo hiểm là một quá trình kỹ thuật phức tạp liên quan đến quy luật số đông, bảng tỷ lệ tử vong cũng như các yếu tố kỹ thuật khác. Mỗi sản phẩm bảo hiểm được thiết kế, do quyền lợi của khách hàng khác nhau nên việc định phí cũng khác nhau. Đó là không kể đến trường hợp khách hàng mua thêm các sản phẩm bảo hiểm bổ trợ để gia tăng quyền lợi bảo hiểm hoặc quyền lợi đầu tư của mình thì việc định phí còn phức tạp hơn nữa.

Sự phức tạp của chi phí trong cung cấp sản phẩm bảo hiểm còn chính từ sự không chắc chắn của chi phí. Trước tiên, do chi phí chưa xuất hiện khi thiết kế sản phẩm nên chỉ có thể ước tính. Mặc dù việc ước tính thường dựa trên những cơ sở khoa học và thực tiễn nhất định và do các chuyên gia thực hiện nhưng chắc chắn vẫn có sự khác biệt giữa ước tính và thực tế xảy ra. Rủi ro sẽ tăng cao nếu có những biến động trên thị trường trong khi DNBH thường không được quyền tăng phí bảo hiểm đã cam kết với khách hàng. Bên cạnh đó, đối với từng khách hàng cụ thể, mức độ chi phí thực tế cũng có thể khác nhau do xác suất cũng như thời điểm phải trả tiền bảo hiểm là khác nhau giữa từng khách hàng. Ví dụ rõ nhất trong sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp: Cùng tham gia một sản phẩm bảo hiểm với cùng thời hạn 10 năm, khách hàng A chỉ nộp phí được một năm thì qua đời, DNBH phải trả toàn bộ số tiền bảo hiểm; còn khách hàng B sống đến hết thời hạn bảo hiểm và cũng được trả tiền bảo hiểm, nhưng số phí bảo hiểm mà khách hàng B nộp đã gấp 10 lần khách hàng A.

Thứ ba, sản phẩm BHNT thường có tính đa mục đích và DNBH thường cung cấp nhiều loại sản phẩm BHNT cho các đối tượng khách hàng khác nhau.

Tính đa mục đích được hiểu là việc tham gia BHNT không chỉ là bảo hiểm, mặc dù bảo hiểm vẫn là mục đích chính của sản phẩm. Hầu hết các sản phẩm BHNT (trừ bảo hiểm tử kỳ thuần túy) đều có tính tiết kiệm và đầu tư, tức là người tham gia bảo hiểm được chia lãi từ số tiền bảo hiểm đã nộp hoặc ít nhất là đảm bảo giá trị hoàn lại sau một thời gian nhất định (nội dung này sẽ được phân tích kỹ ở phần sau). Bên cạnh đó, do tính chất là nghiệp vụ bảo hiểm con người nên BHNT dựa trên nguyên tắc khoán số tiền bảo hiểm chứ không dựa trên nguyên tắc bồi thường ngang bằng tổn thất như trong bảo hiểm tài sản. Chính vì vậy, khả năng đóng phí của khách hàng sẽ là yếu tố quyết định đến việc lựa chọn sản phẩm bảo hiểm phù hợp. Do đó, để đáp ứng khả năng nộp phí khác nhau, cùng với những nhu cầu khác nhau, DNBH phải thiết kế nhiều sản phẩm BHNT để phù hợp với từng nhóm khách hàng nhất định. Ví dụ: đối với khách hàng là các bậc phụ huynh thì sản phẩm bảo hiểm tốt nhất dành cho con mình là sản phẩm an sinh giáo dục, nhằm tích lũy một khoản tiền để cho con học đại học chẳng hạn. Đối với những người có thu nhập bất thường và không tham gia bảo hiểm xã hội, thì loại hình bảo hiểm hưu trí tự nguyện tỏ ra hết sức phù hợp với họ. Với những cặp vợ chồng lo lắng về việc một người có thể qua đời trước và người kia sẽ khó khăn trong cuộc sống, họ có thể chọn sản phẩm BHNT nhóm cho cả hai với thỏa thuận DNBH trả tiền cho người còn sống khi một người qua đời, v.v.. Đó là lý do chính để lý giải tại sao cần phải có nhiều loại sản phẩm BHNT trên thị trường.

Thứ tư, sản phẩm BHNT được thể hiện thông qua HĐBHNT và các hoạt động của DNBH để đáp ứng nhu cầu liên quan của khách hàng trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Cơ chế để DNBH cung cấp sản phẩm BHNT là thông qua HĐBHNT. HĐBHNT là sự thỏa thuận bằng văn bản giữa DNBH và bên mua bảo hiểm, theo đó, DNBH sẽ cung cấp cho bên mua bảo hiểm sản phẩm BHNT với điều kiện bên mua bảo hiểm nộp phí bảo hiểm theo thỏa thuận. Cơ chế hợp đồng được pháp luật đảm bảo bằng các quy định nhằm tạo vị thế bình đẳng giữa các bên tham gia hợp đồng. Các cam kết của DNBH về sản phẩm bảo hiểm được cung cấp sẽ thể hiện đầy đủ trên HĐBHNT mà DNBH ký kết với khách hàng.

Bên cạnh đó, sản phẩm BHNT không đơn thuần là các thỏa thuận trên hợp đồng mà còn là các hoạt động mà DNBH thực hiện nhằm phục vụ quyền lợi cho khách hàng theo thỏa thuận hợp đồng. Như trên đã phân tích, về cơ bản các sản phẩm BHNT là tương đối giống nhau giữa các DNBH, do đó sự khác biệt giữa sản phẩm BHNT của DNBH này với sản phẩm của DNBH khác không chỉ nằm trong các cam kết về quyền

lợi, mà còn ở những dịch vụ "chăm sóc" khách hàng. Những DBNH có các dịch vụ tốt, thái độ phục vụ khách hàng chu đáo tất nhiên sẽ có khả năng cạnh tranh cao hơn trên thị trường bảo hiểm.

Thứ năm, cơ sở kỹ thuật cơ bản của sản phẩm BHNT là quy luật về số đông, bảng tỷ lệ tử vong, lãi suất kỹ thuật và phí bình quân.

Để thiết kế một sản phẩm BHNT, với tư cách là một loại hình bảo hiểm thương mại, DNBH phải dựa trên những cơ sở kỹ thuật nhất định nhằm cùng một lúc đạt được hai mục tiêu song song: đem lại quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm với mức chi phí hợp lý, đồng thời đem lại lợi nhuận cho DNBH.

Cũng giống như các sản phẩm bảo hiểm khác, cơ sở kỹ thuật đầu tiên của sản phẩm BHNT là dựa trên quy luật về số đông. Quy luật về số đông được hiểu trên hai phương diện cơ bản. *Một là*, quy luật về số đông đòi hỏi việc tham gia BHNT phải gồm nhiều người. Quỹ bảo hiểm sẽ do nhiều người cùng đóng góp để chi trả cho những trường hợp xảy ra tổn thất hoặc có cam kết trả tiền của DNBH. Do yếu tố xác suất, nếu số lượng người tham gia quỹ bảo hiểm không đủ, thì đương nhiên DNBH không thể đủ khả năng tài chính để thực hiện việc bảo hiểm. *Hai là*, việc xác định tỷ lệ rủi ro chỉ chính xác trong trường hợp khảo sát với số lượng đủ lớn. Điều này thường được minh họa bằng tình huống tung đồng xu có hai mặt sấp và ngửa, theo đó nếu số lần tung càng nhiều thì số lượng xuất hiện mặt sấp hoặc ngửa sẽ có khuynh hướng bằng nhau.

Bên cạnh quy luật về số đông, BHNT dựa vào cơ sở kỹ thuật thứ hai rất đặc trưng là bảng tỷ lệ tử vong được xây dựng dựa trên nguyên tắc thống kê với số lượng lớn cá nhân sống qua các độ tuổi khác nhau. Thông thường, bảng tỷ lệ tử vong có thể có hai loại là bảng tỷ lệ tử vong sống và bảng tỷ lệ tử vong chết. Bảng tỷ lệ tử vong sống xác định số người sống đến độ tuổi x nào đó trên tổng số người khảo sát, còn bảng tỷ lệ tử vong chết xác định số người chết ở độ tuổi x nào đó trên tổng số người khảo sát [89, tr.185]. Bên cạnh đó, bảng tỷ lệ tử vong còn được chia thành hai loại là bảng tỷ lệ tử vong dân số (được lập thông qua các cuộc điều tra chính thức của cơ quan có trách nhiệm) và bảng tỷ lệ tử vong kinh nghiệm (được điều chỉnh dựa trên kinh nghiệm của DNBH kinh doanh BHNT) [37, tr.23]. Hiện nay có 2 bảng tỷ lệ tử vong quốc tế được sử dụng phổ biến là Bảng tỷ lệ tử vong năm 1980 (*Commissioners Standard Ordinary*, viết tắt là CSO 1980) và Bảng tỷ lệ tử vong 2001 (CSO 2001). Để đảm bảo công bằng, pháp luật một số quốc gia như quy định nhất quán áp dụng một bảng tỷ lệ tử vong làm cơ sở cho các DNBH tính toán mức phí bảo hiểm đối với khách hàng. Ví dụ như ở Hoa Kỳ, từ năm 2009 đã thống nhất áp dụng CSO 2001 theo quy định của *Hiệp hội quốc gia các Ủy ban bảo hiểm Hoa Kỳ* (NAIC). Theo đánh giá

chung, CSO 2001 tạo điều kiện cho người mua bảo hiểm có thể nộp phí thấp hơn cho cùng một số tiền bảo hiểm, so với việc tính theo CSO 1980 như trước đây [146].

Cơ sở kỹ thuật đặc trưng tiếp theo của sản phẩm BHNT là lãi suất kỹ thuật. Do hầu hết các sản phẩm BHNT đều có tính tiết kiệm, nên để cạnh tranh, DNBH phải đảm bảo một mức lãi suất hợp lý tối thiểu nhất định để thu hút người tham gia bảo hiểm, gọi là lãi suất kỹ thuật. Mức lãi suất này thường được tính toán sao cho bù đắp được lạm phát đối với khoản phí bảo hiểm đã nhận, và nếu có thể, gia tăng thêm quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm. Về lý thuyết, lãi suất kỹ thuật thường dựa trên lãi suất huy động vốn không kỳ hạn của ngân hàng, lãi suất trái phiếu Chính phủ, v.v..[82, tr.13]

Cơ sở kỹ thuật đặc trưng cuối cùng của sản phẩm BHNT là phí bình quân. Trên thực tế, tỷ lệ tử vong của người được bảo hiểm trong từng độ tuổi là khác nhau, đồng thời sức lao động và thu nhập của họ cũng khác nhau. Do đó, nếu tính toán một cách chi tiết, mức phí bảo hiểm thực (hay còn gọi là mức phí tự nhiên) mà bên mua bảo hiểm phải nộp sẽ khác nhau theo từng năm, từng giai đoạn trong cuộc đời người được bảo hiểm. Điều này gây ra những phiền toái không chỉ cho bên mua bảo hiểm mà cho chính DNBH trong quá trình quản lý phí bảo hiểm. Chính vì thế trên thực tế, các DNBH cung cấp sản phẩm BHNT đều đưa ra mức phí bằng nhau (gọi là phí bình quân) mà bên mua bảo hiểm phải nộp cho từng năm. Ở những năm đầu, mức phí bảo hiểm sẽ cao hơn so với mức phí thực, còn những năm cuối lại thấp hơn mức phí thực.

Thứ sáu, sản phẩm BHNT thường được cung cấp với thời hạn tương đối dài.

Hầu hết các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ có thời hạn ngắn hơn nhiều so với BHNT. Đa phần các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ đều có thời hạn bảo hiểm từ một năm trở xuống, đặc biệt là bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm dân sự. Tuy nhiên trong BHNT, thời hạn bảo hiểm là tương đối dài nhằm đảm bảo quyền lợi cho cả bên bảo hiểm và bên tham gia bảo hiểm. Đối với DNBH, thời hạn bảo hiểm dài sẽ đảm bảo cho khả năng đầu tư của doanh nghiệp từ nguồn phí bảo hiểm, từ đó đảm bảo được tính tiết kiệm của HĐBH. Thời hạn bảo hiểm dài cũng giúp cho bên mua bảo hiểm có khả năng nộp phí bảo hiểm để tham gia những HĐBH có giá trị lớn, đáp ứng được nhu cầu bảo hiểm, tiết kiệm và đầu tư của mình. Riêng đối với sản phẩm bảo hiểm tử kỳ, do chỉ có tính chất bảo hiểm thuần túy nên có thể được cung cấp với thời hạn bảo hiểm ngắn, thông thường là một năm.

Thời hạn bảo hiểm dài cũng ảnh hưởng đến kỹ thuật quản lý đối với sản phẩm bảo hiểm cũng như các quy định pháp luật nhằm bảo vệ quyền lợi cho người được bảo hiểm hoặc người thụ hưởng. Kỹ thuật quản lý sản phẩm BHNT (trừ bảo hiểm tử kỳ) là kỹ thuật tồn tích, theo đó, trách nhiệm bảo hiểm của DNBH được kéo dài nhiều năm, nên việc quản lý phí do đó cũng phải ghi nhận trong nhiều năm để đảm bảo khả năng

chi trả tiền bảo hiểm. Không như các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, trong pháp luật về kinh doanh BHNT ghi nhận nhiều quy định bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm như gia hạn nộp phí, miễn truy xét, quyền tạm ứng từ giá trị hoàn lại v.v.. Sở dĩ có những quy định như vậy là do thời hạn bảo hiểm dài nên có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến kế hoạch thực hiện cam kết của các bên trong HĐBH.

c) Phân loại sản phẩm bảo hiểm nhân thọ

Hiện nay, trên thế giới cũng như ở Việt Nam, sản phẩm BHNT ngày càng đa dạng về loại hình nhằm đáp ứng những nhu cầu khác nhau của khách hàng. Tuy nhiên, những cách phân loại phổ biến được thống nhất chung trong hầu hết các thị trường bảo hiểm là dựa trên một số tiêu chí cơ bản như: Theo cách thức cam kết bảo hiểm của DNBH; theo số người được bảo hiểm trong HĐBH; theo sự kết hợp giữa BHNT và các sản phẩm phi bảo hiểm; theo thời điểm cam kết trách nhiệm bảo hiểm và mức độ cam kết trách nhiệm bảo hiểm của DNBH. Cụ thể như sau:

Theo nghiệp vụ BHNT thì sản phẩm BHNT có 3 loại chủ yếu là bảo hiểm sinh kỳ, bảo hiểm tử kỳ và bảo hiểm hỗn hợp.

Bảo hiểm sinh kỳ là loại hình sản phẩm BHNT mà theo đó, DNBH cam kết trả một khoản tiền nhất định (một lần hoặc định kỳ) khi xảy ra sự kiện bảo hiểm là người được bảo hiểm sống đến một thời điểm nhất định theo thỏa thuận với điều kiện là bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm. Nói cách khác, bảo hiểm sinh kỳ là loại hình sản phẩm bảo hiểm cho trường hợp sống của người được bảo hiểm.

Sản phẩm bảo hiểm sinh kỳ thuần túy hiện nay hầu như không được các DNBH triển khai vì hai lý do chính: *một là*, mức độ bảo vệ của loại hình bảo hiểm này không cao, trong khi đó trên thị trường hiện nay có những sản phẩm tài chính khác hấp dẫn hơn ở mức lợi tức thu được như gửi tiền tiết kiệm hoặc mua chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu v.v.; *hai là*, chính sách an sinh xã hội của nhà nước ngày càng tốt hơn, đặc biệt là ở những nước phát triển, đã làm giảm nhu cầu bảo vệ từ sản phẩm bảo hiểm sinh kỳ.

Chính vì vậy, hầu như các DNBH hiện nay chỉ cung cấp sản phẩm bảo hiểm sinh kỳ trả tiền định kỳ (thường được biết đến với tên gọi là *niên kim nhân thọ*) [89, tr.180]. Trong sản phẩm bảo hiểm sinh kỳ trả tiền định kỳ, người được bảo hiểm yên tâm hơn do được bảo vệ lâu dài cho cuộc sống của mình sau một thời điểm xác định. Ở sản phẩm này, bên mua bảo hiểm có thể nộp phí bảo hiểm một lần hoặc định kỳ, sau đó từ thời điểm thỏa thuận, DNBH sẽ định kỳ trả tiền bảo hiểm cho người được bảo hiểm cho đến khi người đó qua đời hoặc một thời điểm nhất định. Nếu DNBH cam kết trả tiền bảo hiểm định kỳ kể từ khi người được bảo hiểm hết tuổi lao động thì đó là sản phẩm bảo hiểm hưu trí tự nguyện. Đây là loại hình bảo hiểm có thể thay thế cho bảo hiểm xã hội loại hình hưu trí do có nhiều điểm chung với nhau.

Sản phẩm bảo hiểm có những cam kết ngược lại so với bảo hiểm sinh kỳ là bảo hiểm tử kỳ. *Bảo hiểm tử kỳ* là sản phẩm BHNT mà theo đó, DNBH cam kết trả một khoản tiền nhất định khi xảy ra sự kiện bảo hiểm là người được bảo hiểm chết trong thời hạn bảo hiểm, với điều kiện là bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm theo thỏa thuận.

Bảo hiểm tử kỳ có đặc trưng là nghiêng chủ yếu về yếu tố bảo vệ hơn là tiết kiệm. DNBH chỉ phải trả tiền bảo hiểm nếu người được bảo hiểm chết trong thời gian bảo hiểm nên nghĩa vụ này là không chắc chắn. Chính vì thế, tổng số phí bảo hiểm tử kỳ thường thấp hơn nhiều so với số tiền bảo hiểm mà DNBH cam kết trả cho người thụ hưởng.

Trong các sản phẩm bảo hiểm tử kỳ có một sản phẩm tương đối đặc biệt là bảo hiểm trường sinh (hay sản phẩm BHNT trọn đời). Ở sản phẩm này, DNBH sẽ trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng khi người thụ hưởng qua đời bất cứ khi nào, miễn là HĐBHNT còn hiệu lực. Trong một số sản phẩm bảo hiểm tử kỳ loại này, DNBH giới hạn thời gian sống của người được bảo hiểm là 99 hoặc 100 tuổi, tuy nhiên người được bảo hiểm thường không phải nộp phí cho đến thời điểm đó. Bảo hiểm trường sinh có tính bảo vệ cao, nhưng nó đòi hỏi việc tham gia bảo hiểm phải được duy trì lâu dài.

Có tác giả cho rằng bảo hiểm trường sinh là loại BHNT không giống như bảo hiểm tử kỳ, do chắc chắn đến lúc người được bảo hiểm qua đời, DNBH sẽ phải thanh toán [2, tr.162]. Tuy nhiên, người viết cho rằng, yếu tố rủi ro đối với DNBH chính là ở chỗ, thời điểm đó không biết là khi nào hay nói cách khác, thời hạn bảo hiểm là không xác định. Về mặt lý luận cũng như pháp lý, không cần bắt buộc phải có giới hạn về thời hạn bảo hiểm đối với loại hình bảo hiểm tử kỳ.

Sản phẩm BHNT được ưa chuộng nhất trên thị trường hiện nay là bảo hiểm hỗn hợp. *Bảo hiểm hỗn hợp* là loại hình BHNT mà theo đó, DNBH cam kết trả một khoản tiền nhất định (một lần hoặc định kỳ) khi xảy ra sự kiện bảo hiểm là người được bảo hiểm sống đến thời điểm hết thời hạn bảo hiểm hoặc chết trong thời hạn bảo hiểm, với điều kiện là bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm theo thỏa thuận.

Bảo hiểm hỗn hợp là sản phẩm phổ biến vì tính đa mục đích của nó. Trước tiên, nó có đầy đủ tính bảo vệ như loại hình bảo hiểm tử kỳ, nhưng lại có tính tiết kiệm và đầu tư như bảo hiểm sinh kỳ. DNBH chắc chắn sẽ phải trả tiền bảo hiểm tùy thuộc vào sự kiện bảo hiểm nào xảy ra trước: người được bảo hiểm chết trong thời hạn bảo hiểm hoặc hết thời hạn bảo hiểm mà người được bảo hiểm vẫn còn sống. Các sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp hiện nay rất đa dạng và có nhiều tên gọi khác nhau tùy theo cách đặt tên của DNBH cũng như các quyền lợi mà DNBH dành cho khách hàng.

Theo số lượng người được bảo hiểm trong HĐBHNT, sản phẩm BHNT bao gồm bảo hiểm cá nhân và bảo hiểm nhóm.

Bảo hiểm cá nhân là sản phẩm BHNT mà theo đó, chỉ có một cá nhân là người được bảo hiểm. *Bảo hiểm nhóm* là sản phẩm BHNT trong đó một nhóm cá nhân là những người được bảo hiểm. Sản phẩm bảo hiểm nhóm thích hợp trong những trường hợp chủ yếu sau: (i) vợ chồng cùng mua bảo hiểm nhằm bảo đảm cuộc sống cho người còn sống sau cùng hoặc cho người thừa kế sau khi cả vợ và chồng đều qua đời; (ii) doanh nghiệp mua bảo hiểm cho người lao động hoặc những người lãnh đạo chủ chốt của doanh nghiệp; (iii) công ty du lịch mua bảo hiểm cho khách hàng trong các chuyến du lịch, v.v..

Sự khác biệt quan trọng giữa bảo hiểm cá nhân và bảo hiểm nhóm là số lượng người được bảo hiểm theo hợp đồng. Trong bảo hiểm cá nhân, chỉ có một người được bảo hiểm, còn trong bảo hiểm nhóm lại có nhiều người được bảo hiểm. Những người được bảo hiểm trong bảo hiểm nhóm thường có mối quan hệ với nhau về mặt lợi ích, hoặc cùng có quan hệ với bên mua bảo hiểm. Về lý thuyết, mỗi cá nhân được bảo hiểm trong bảo hiểm nhóm có thể được cấp một đơn bảo hiểm riêng rẽ nhưng đều trên cơ sở HĐBHNT nhóm đã được giao kết.

Theo sự kết hợp giữa BHNT và các dịch vụ ủy thác đầu tư do DNBH cung cấp thì sản phẩm BHNT có hai loại là sản phẩm BHNT thuần túy và sản phẩm bảo hiểm BHNT liên kết đầu tư.

Sản phẩm BHNT thuần túy là sản phẩm bảo hiểm có đầy đủ các thuộc tính của BHNT, không kèm theo các quyền lợi riêng về đầu tư. Trong sản phẩm BHNT thuần túy cũng có những lợi ích gia tăng (quyền lợi bổ sung) được ghi nhận từ các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ bổ trợ mà DNBH cung cấp thêm cho khách hàng, tất nhiên với điều kiện là khách hàng phải trả thêm phí. Các sản phẩm bổ trợ này khá đa dạng như bảo hiểm từ bỏ thu phí bệnh hiểm nghèo, bảo hiểm bệnh hiểm nghèo, v.v.. Tuy nhiên, những lợi ích này chỉ nhằm gia tăng quyền lợi bảo hiểm, chứ không phải quyền lợi về đầu tư. Việc chia lãi (nếu có) là sự chia sẻ lợi nhuận của DNBH với người tham gia bảo hiểm chứ không phải là mục đích chính của sản phẩm bảo hiểm.

Sản phẩm BHNT liên kết đầu tư là sản phẩm BHNT mà ngoài những quyền lợi bảo hiểm giống như sản phẩm BHNT thuần túy, bên mua bảo hiểm còn được tham gia vào quỹ đầu tư của DNBH và được chia lãi đầu tư từ quỹ này. Sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư được sáng tạo bởi G.R.Dinney vào năm 1971, sau đó được phát triển bởi James C.H. Anderson từ năm 1975 [104, tr.111].

Cho đến nay, sản phẩm BHNT liên kết đầu tư có hai dạng cơ bản là liên kết đầu tư chung và liên kết đầu tư đơn vị. Ở sản phẩm BHNT liên kết đầu tư chung (universal life), bên bảo hiểm được hưởng kết quả đầu tư từ quỹ đầu tư chung từ phí bảo hiểm. Còn ở sản phẩm BHNT liên kết đầu tư đơn vị (unit-linked life), bên mua bảo hiểm được quyền lựa chọn đầu tư phí bảo hiểm của mình để mua các đơn vị của các quỹ liên

kết đơn vị do DNBH thành lập, được hưởng toàn bộ kết quả đầu tư và chịu mọi rủi ro đầu tư tương ứng với phần phí bảo hiểm đã dành cho đầu tư.

Về nguyên tắc, phí bảo hiểm trong các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư được tách bạch giữa phần phí dành cho bảo hiểm và phần phí dành cho đầu tư. Trong phần phí dành cho đầu tư, bên mua bảo hiểm có tư cách như là một nhà đầu tư ủy thác, chịu trách nhiệm đối với khoản đầu tư của mình theo thỏa thuận ủy thác với DNBH. Sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư được đánh giá là có khả năng cạnh tranh với các sản phẩm tài chính của thị trường ngân hàng và thị trường chứng khoán do bên mua bảo hiểm được tham gia vào một hoặc nhiều quỹ đầu tư của DNBH từ một phần phí bảo hiểm đã nộp.

Theo thời điểm và mức độ cam kết trách nhiệm bảo hiểm thì BHNT được phân loại thành bảo hiểm chính thức và bảo hiểm tạm thời.

Bảo hiểm chính thức là sản phẩm BHNT được DNBH cung cấp bởi cơ sở pháp lý là một HĐBHNT có hiệu lực giữa bên mua bảo hiểm và DNBH. *Bảo hiểm tạm thời* là sản phẩm BHNT mà DNBH cung cấp cho bên mua bảo hiểm trong khoảng thời gian từ khi bên mua bảo hiểm ký vào HĐBHNT, đã nộp phí bảo hiểm cho đến khi DNBH chính thức chấp nhận bảo hiểm. Bảo hiểm tạm thời thường là cam kết đơn phương của DNBH đối với khách hàng. Do đặc thù về giao kết HĐBHNT, thông thường bên mua bảo hiểm phải ký trước vào văn bản hợp đồng, sau đó DNBH sẽ xem xét và chấp nhận bảo hiểm. Để gia tăng mức độ bảo vệ đối với người được bảo hiểm sau khi bên mua bảo hiểm đã nộp khoản phí đầu tiên, các DNBH thường cung cấp một sản phẩm BHNT tạm thời, theo đó, nếu người được bảo hiểm chết trong thời gian DNBH xem xét đồng ý bảo hiểm thì DNBH sẽ trả một khoản tiền theo cam kết với bên mua bảo hiểm. Hiệu lực của sản phẩm BHNT tạm thời chấm dứt ngay khi DNBH chấp nhận bảo hiểm bằng cách ký vào HĐBHNT, tức là chuyển sang sản phẩm bảo hiểm chính thức.

Về mặt học thuật, thuật ngữ *bảo hiểm tạm thời* có một cách hiểu khác. Theo Jérôme Yeatman (2001) thì bảo hiểm tạm thời là đảm bảo cho quyền lợi của một người thứ ba liên quan đến một hợp đồng, nếu người được bảo hiểm (là người có nghĩa vụ) chết trước thời hạn của hợp đồng này. Ví dụ: ngân hàng thay mặt người vay tiền để mua sản phẩm BHNT cho họ [89, tr.178]. Tuy nhiên, người viết cho rằng, trong trường hợp này chỉ đơn giản là một dạng của sản phẩm BHNT tử kỳ cá nhân hoặc tử kỳ nhóm.

2.1.2. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

a) Khái niệm kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Định nghĩa thế nào là hoạt động kinh doanh BHNT là không dễ dàng do có nhiều cách tiếp cận khác nhau. Để xây dựng khái niệm, cần xem xét các đặc trưng cơ bản của hoạt động kinh doanh BHNT như sau:

Thứ nhất, kinh doanh BHNT là hoạt động kinh doanh có điều kiện.

Hầu hết các công trình nghiên cứu và trong hệ thống pháp luật của nhiều quốc gia đều có chung một quan điểm đó là kinh doanh BHNT phải là một lĩnh vực kinh doanh có điều kiện, tức là pháp luật cần đặt ra những yêu cầu cao hơn đối với DNBH so với các doanh nghiệp hoạt động trong các lĩnh vực thông thường. Những yêu cầu cao hơn thường tập trung vào những nội dung sau đây:

- *Một là*, điều kiện thành lập DNBH kinh doanh BHNT thường chặt chẽ hơn so với những doanh nghiệp thông thường. Ví dụ: về quy mô vốn, pháp luật thường yêu cầu phải đáp ứng ở một mức độ nhất định để đảm bảo khả năng hoạt động và chịu trách nhiệm đối với các HĐBH đang thực hiện.

- *Hai là*, trong quá trình hoạt động, DNBH kinh doanh BHNT phải đáp ứng nhiều điều kiện. Đối với nhân sự quản lý, pháp luật đòi hỏi họ phải đáp ứng những điều kiện về chuyên môn và kinh nghiệm, cũng như các tiêu chuẩn về đạo đức. Mức độ đòi hỏi sự minh bạch trong quá trình quản lý thường rất cao, với hệ thống kế toán có nhiều quy định đặc thù và chi tiết hơn so với doanh nghiệp thông thường.

- *Ba là*, DNBH kinh doanh BHNT phải tuân thủ các quy định nhằm đảm bảo khả năng thanh toán để bảo vệ quyền lợi của khách hàng tham gia bảo hiểm. Để thực hiện việc này, DNBH phải trích lập dự phòng nghiệp vụ, thành lập các quỹ dự trữ bắt buộc và tuân thủ các giới hạn đầu tư theo quy định của từng quốc gia với mức độ nới lỏng hoặc chặt chẽ khác nhau.

Thứ hai, kinh doanh BHNT là hoạt động kinh doanh bao gồm hoạt động cung cấp dịch vụ BHNT thông qua các sản phẩm bảo hiểm và hoạt động đầu tư từ nguồn dự phòng phí bảo hiểm nhàn rỗi.

Như đã phân tích ở mục 2.1.1, các sản phẩm BHNT có những điểm khác biệt so với sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ về đối tượng bảo hiểm, cơ sở kỹ thuật bảo hiểm, thời hạn bảo hiểm và đặc biệt là mục tiêu tham gia bảo hiểm. Với những đặc trưng như vậy, kinh doanh BHNT thường có những quy định pháp luật điều chỉnh riêng, bên cạnh những quy định chung như đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.

Hiện nay, hầu hết các tác giả trong các công trình nghiên cứu đều định nghĩa hoạt động kinh doanh BHNT chính là việc DNBH cung cấp sản phẩm BHNT cho khách hàng thông qua việc giao kết và thực hiện HĐBHNT. Bên cạnh đó, nhiều nhà nghiên cứu cũng thường nhận định: bên cạnh hoạt động kinh doanh BHNT thì hoạt động đầu tư của DNBH là hết sức quan trọng, có mối liên hệ mật thiết và hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm, thậm chí đầu tư còn được coi là một chức năng cơ bản của DNBH [49, tr.2-3].

Những quan điểm trên đây mặc dù đều nhấn mạnh đến hoạt động đầu tư của

DNBH nhưng thực tế vẫn tách bạch giữa hoạt động kinh doanh BHNT với hoạt động đầu tư. Tuy nhiên, quan niệm như vậy về kinh doanh BHNT là chưa chính xác vì những lý do cơ bản sau đây:

- *Một là*, DNBH luôn có sẵn một lượng vốn đáng kể từ phí bảo hiểm và có quyền sử dụng nguồn vốn này để đầu tư.

Như đã phân tích ở phần trên thì trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng, doanh thu từ phí bảo hiểm sẽ phát sinh trước khoản chi phí quan trọng nhất là chi phí bồi thường và được tích lũy dưới hình thức dự phòng nghiệp vụ. Do vậy, với nguồn dự phòng phí bảo hiểm có sẵn, cộng với vốn chủ sở hữu, DNBH có thể thực hiện các hoạt động đầu tư trên cơ sở đảm bảo khả năng thanh toán cho các HĐBH khi phát sinh sự kiện bảo hiểm. Do đó, hoạt động đầu tư từ nguồn dự phòng luôn gắn kết với nghiệp vụ bảo hiểm và là một phần không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Việc sử dụng nguồn dự phòng phí bảo hiểm để đầu tư của DNBH về bản chất cũng tương tự như việc các tổ chức tín dụng sử dụng nguồn vốn huy động để cấp tín dụng, trên cơ sở đảm bảo khả năng thanh toán tiền gửi cho những người gửi tiền theo quy định của pháp luật.

Quyền đầu tư từ nguồn dự phòng phí của DNBH luôn được pháp luật các quốc gia công nhận. Điều này được giải thích bởi hai lý do cơ bản: *một mặt*, DNBH là một chủ thể kinh doanh, do vậy có quyền sử dụng tất cả những nguồn lực sẵn có để tạo ra lợi nhuận cho các cổ đông/thành viên góp vốn, từ đó đóng góp của cải vật chất cho xã hội thông qua nguồn thu thuế; *mặt khác*, hoạt động đầu tư sẽ góp phần làm gia tăng khả năng tài chính của DNBH để đảm bảo chi trả cho các nghĩa vụ tài chính phát sinh từ HĐBH theo thỏa thuận với người tham gia bảo hiểm. Hoạt động đầu tư cũng góp phần tăng nguồn vốn cho xã hội để sử dụng hiệu quả hơn.

- *Hai là*, nghiệp vụ đầu tư của DNBH từ nguồn dự phòng phí là hoạt động thuộc về bản chất của hoạt động kinh doanh bảo hiểm, cho phép phân biệt hoạt động kinh doanh bảo hiểm với việc đánh bạc.

Mặc dù đều dựa trên lý thuyết xác suất và có tính chất may rủi, nhưng nếu như việc đánh bạc chỉ thuần túy dựa vào may rủi thì hoạt động đầu tư của DNBH giúp cho DNBH không còn quá phụ thuộc vào yếu tố này. DNBH không chỉ trông chờ vào việc người tham gia bảo hiểm không gặp rủi ro, hay nói cách khác thì nguồn thu nhập của DNBH chủ yếu dựa vào hiệu quả của việc đầu tư, chứ không chỉ dựa vào chênh lệch giữa nguồn doanh thu phí bảo hiểm với chi phí bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm. Chính vì vậy, hiệu quả đầu tư sẽ có khả năng đảm bảo cho DNBH đối mặt với những rủi ro từ các HĐBH. Ngay cả khi có những rủi ro có tính chất hàng loạt thì DNBH vẫn có thể đảm bảo khả năng chi trả khi có được hiệu quả đầu tư tốt.

- *Ba là*, đối với lĩnh vực kinh doanh BHNT thì hoạt động đầu tư của DNBH có ý nghĩa quyết định đến sự tồn tại của lĩnh vực kinh doanh này.

Như trên đã phân tích, trong hầu hết các sản phẩm đều phát sinh nghĩa vụ trả tiền của DNBH một cách khá chắc chắn, trừ sản phẩm bảo hiểm tử kỳ là phụ thuộc vào rủi ro. Đây được xem là một điểm khác biệt lớn giữa kinh doanh BHNT so với kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Trừ bảo hiểm tử kỳ, hầu hết các sản phẩm BHNT đều là sự kết hợp giữa nhu cầu bảo hiểm và nhu cầu tiết kiệm. Trên thực tế, sản phẩm BHNT hỗn hợp chiếm tỷ trọng cao nhất trong các sản phẩm BHNT được các DNBH cung cấp. Đối với sản phẩm này, DNBH luôn phải trả tiền bảo hiểm trong mọi trường hợp, với giả định là hợp đồng có hiệu lực và các bên không chấm dứt trước hạn. Như vậy, về mặt lý thuyết, số phí bảo hiểm mà DNBH kinh doanh sản phẩm BHNT nhận được là ít hơn so với trách nhiệm trả tiền của DNBH.

Do đó, lợi ích mà DNBH cung cấp sản phẩm BHNT có được chính là quyền sử dụng dự phòng nghiệp vụ trong khoảng thời gian có hiệu lực của hợp đồng. Chính vì vậy, DNBH cần phải tiến hành các hoạt động đầu tư mới có khả năng thu được lợi nhuận sau khi thực hiện các nghĩa vụ chi trả cho người tham gia bảo hiểm. Bên cạnh đó, lợi nhuận từ hoạt động đầu tư của DNBH mới đảm bảo yếu tố tiết kiệm trong các sản phẩm BHNT, ít nhất là việc bảo vệ người tham gia bảo hiểm trước tình trạng lạm phát của nền kinh tế. Theo Hồ Thủy Tiên (2007) thì DNBH thường phải đảm bảo một mức lãi suất kỹ thuật nhất định đối với người tham gia bảo hiểm và điều đó chỉ có thể thực hiện được thông qua hoạt động đầu tư [82, tr.24-25].

- *Bốn là*, các sản phẩm BHNT hiện nay có khuynh hướng nhấn mạnh hơn đến yếu tố đầu tư, bên cạnh yếu tố bảo hiểm truyền thống.

Như trên đã phân tích, yếu tố đầu tư sẽ giúp cho các sản phẩm BHNT đạt được mức độ bảo vệ cao hơn đối với người được bảo hiểm, đồng thời thỏa mãn nhu cầu đầu tư của khách hàng, giúp sản phẩm BHNT có khả năng cạnh tranh với những sản phẩm tài chính khác, ví dụ như các sản phẩm do tổ chức tín dụng cung cấp. Do tính chất tiết kiệm và đầu tư là thuộc tính của hầu hết các sản phẩm BHNT, có thể kết luận rằng nghiệp vụ đầu tư của DNBH chính là để đáp ứng những đòi hỏi của bản thân sản phẩm BHNT. Điều đó càng rõ nét hơn đối với các sản phẩm BHNT liên kết đầu tư như đã trình bày ở trên. Đây cũng là điểm khác biệt quan trọng giữa kinh doanh BHNT và kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ, mặc dù đầu tư của DNBH trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ cũng có ý nghĩa tương tự, nhưng chỉ để đáp ứng nhu cầu của hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung, chứ không phải cho từng sản phẩm bảo hiểm cụ thể. Chính vì lý do này, pháp luật các quốc gia thường có những quy định mở rộng quyền đầu tư của DNBH kinh doanh BHNT hơn so với DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.

Từ những lập luận trên có thể thấy rằng: khi nói đến hoạt động kinh doanh BHNT tức là nói đến hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT và hoạt động đầu tư của DNBH. Hai hoạt động này có mối liên hệ mật thiết với nhau để đảm bảo việc kinh doanh của DNBH có hiệu quả và trong nhiều sản phẩm thì nghiệp vụ đầu tư của DNBH chính là để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Chính vì vậy, đã xuất hiện những quan niệm cho rằng hoạt động kinh doanh BHNT không đơn thuần là việc cung cấp các sản phẩm BHNT. Ví dụ: Luật Bảo hiểm nhân thọ của New Zealand có quy định: kinh doanh BHNT có nghĩa là việc kinh doanh bảo hiểm dựa trên đối tượng là cuộc sống của người được bảo hiểm, hoặc trợ cấp hàng năm hoặc tái bảo hiểm theo các HĐBHNT [131]. Theo *Hội đồng tiêu chuẩn kế toán Australia* (AASB), tại Chuẩn mực kế toán AASB 1038 ban hành năm 2010 về HĐBHNT thì kinh doanh BHNT được định nghĩa là tất cả các hoạt động kinh doanh được thực hiện bởi một DNBH kinh doanh BHNT [91].

Vậy mối quan hệ giữa hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT với hoạt động đầu tư của DNBH thể hiện như thế nào? Về bản chất, hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT là nghiệp vụ chính, cơ bản của kinh doanh BHNT, còn hoạt động đầu tư là nghiệp vụ phái sinh, thể hiện qua những nội dung chính sau đây:

- *Một là*, hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT là hoạt động cơ bản nhất, giúp phân biệt chức năng của DNBH kinh doanh BHNT với các loại hình doanh nghiệp nói chung. Nói một cách khác, đã là DNBH kinh doanh BHNT thì doanh nghiệp phải thực hiện cung ứng dịch vụ BHNT cho khách hàng. Nếu không thực hiện được nội dung kinh doanh này thì có thể kết luận doanh nghiệp đã không tiến hành hoạt động. Sau khi DNBH đã thực hiện cung cấp các sản phẩm BHNT, thì đồng thời hoặc sau đó, DNBH sẽ thực hiện hoạt động đầu tư.

- *Hai là*, hoạt động đầu tư của DNBH chủ yếu dựa vào nguồn dự phòng nghiệp vụ. Nguồn vốn chủ yếu này có được là dựa trên các sản phẩm BHNT được phân phối cho khách hàng, theo đó khách hàng sẽ nộp phí một lần hoặc định kỳ như thỏa thuận. Như vậy, nếu không có hoạt động cung ứng các sản phẩm BHNT, thì sẽ không có nguồn vốn để đầu tư, nhất là đối với các sản phẩm BHNT có thỏa thuận chia lãi với khách hàng.

Từ những lập luận trên đây, có thể đưa ra định nghĩa về hoạt động kinh doanh BHNT như sau:

Kinh doanh BHNT là hoạt động kinh doanh có điều kiện của DNBH được phép, theo đó DNBH cung cấp dịch vụ BHNT thông qua các sản phẩm bảo hiểm và tiến hành đầu tư từ nguồn phí bảo hiểm và nguồn vốn khác để đảm bảo quyền lợi đã cam kết với người tham gia bảo hiểm theo quy định của pháp luật.

b) Nội dung hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Như trên đã phân tích, nội dung kinh doanh BHNT bao gồm hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT và hoạt động đầu tư từ nguồn phí bảo hiểm. Do vậy, cần phân tích và làm rõ những nội dung này nhằm mục đích xác định cấu trúc pháp luật điều chỉnh lĩnh vực kinh doanh BHNT.

Hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT thông qua các sản phẩm bảo hiểm

Sản phẩm BHNT là do DNBH tự thiết kế xây dựng trên cơ sở quyền tự chủ kinh doanh. Pháp luật các quốc gia thường tạo điều kiện thuận lợi cho các DNBH trong việc nghiên cứu, phát triển các sản phẩm bảo hiểm nói chung, trong đó có sản phẩm BHNT. Việc thiết kế, xây dựng các sản phẩm BHNT thường dựa trên nhu cầu của khách hàng và khả năng đáp ứng của bản thân DNBH, đồng thời phải tuân thủ những quy định của pháp luật. Trên thực tế, các sản phẩm BHNT cùng một loại hình thì tương đối giống nhau về nội dung giữa các DNBH, mặc dù có thể khác nhau về tên gọi của sản phẩm. Do đó trên thực tế, hoạt động cung cấp dịch vụ BHNT phụ thuộc chủ yếu vào vị thế của DNBH trên thị trường, tình hình hoạt động kinh doanh và đặc biệt là hoạt động phân phối.

Phân phối sản phẩm BHNT là quy trình nhằm đưa sản phẩm BHNT đến với khách hàng. Nói cách khác, phân phối sản phẩm BHNT là cách thức mà thông qua đó, HĐBHNT được ký kết và thực hiện. Hệ thống phân phối là sự kết hợp mạng lưới giữa nhiều tổ chức, cá nhân mà trong đó DNBH có vai trò chủ chốt để đưa sản phẩm BHNT đến với người tiêu dùng. Nguyễn Văn Định (2009) cho rằng, khác với các sản phẩm hữu hình, việc phân phối sản phẩm bảo hiểm không phụ thuộc nhiều vào các phương tiện vật chất mà chủ yếu phụ thuộc vào yếu tố con người [34, tr.138].

Trên thế giới cũng như tại Việt Nam hiện nay, DNBH kinh doanh sản phẩm BHNT thường có các kênh phân phối cơ bản là phân phối trực tiếp và phân phối qua trung gian.

Phân phối trực tiếp là việc DNBH thông qua mạng lưới nhân viên và văn phòng của mình để bán sản phẩm bảo hiểm. Kênh phân phối này thường được thiết lập bằng việc DNBH trực tiếp đưa ra các chương trình quảng bá sản phẩm, đồng thời chào bán sản phẩm qua các phương tiện thông tin đại chúng như báo chí, internet v.v.. Sau đó, khách hàng phản hồi bằng cách tiếp xúc với nhân viên của DNBH và ký kết hợp đồng.

Thực tiễn cho thấy, kênh phân phối trực tiếp không phải là kênh phân phối hiệu quả của DNBH trong giai đoạn thị trường BHNT có sự cạnh tranh cao như hiện nay. Mặc dù có nhiều ưu điểm như chi phí thấp hơn và đáng tin cậy hơn, nhưng do mức độ phục vụ thường không sát với điều kiện và nhu cầu của khách hàng (nhân viên chỉ làm việc vào giờ hành chính, khách hàng tự túc phương tiện đi lại, v.v.) nên thường không

được khách hàng ưa chuộng, do đó tỷ lệ doanh thu thông qua kênh này trên thế giới cũng như ở Việt Nam là tương đối thấp.

Phân phối qua trung gian từ lâu đã là kênh phân phối chủ đạo của các DNBH kinh doanh sản phẩm BHNT, theo đó, HĐBHNT được ký kết với sự thu xếp của một chủ thể thứ ba trên cơ sở chủ thể trung gian này được DNBH trả một khoản phí nhất định (gọi là *hoa hồng bảo hiểm*). Chủ thể trung gian thực hiện việc phân phối sản phẩm BHNT trên thị trường hiện nay chủ yếu là đại lý bảo hiểm, tổ chức môi giới và ngân hàng.

Phân phối thông qua đại lý là kênh phân phối qua trung gian mà theo đó, đại lý bảo hiểm sẽ tiếp xúc với khách hàng và thu xếp việc giao kết hợp đồng. Theo quy định của pháp luật nhiều quốc gia, đại lý bảo hiểm (có thể là cá nhân hoặc tổ chức) có quyền đại diện cho DNBH để thu xếp việc giao kết HĐBHNT [102, tr.53].

Kênh phân phối qua đại lý có ưu điểm là hết sức linh hoạt, có thể tiếp xúc với khách hàng hiệu quả hơn kênh trực tiếp nhờ sự co giãn về thời gian cũng như việc đại lý sẵn sàng hẹn gặp khách hàng tại nơi khách hàng đề nghị. Kênh này cũng tạo hiệu quả tiết kiệm chi phí cho DNBH vì thu nhập của đại lý bảo hiểm chủ yếu tỷ lệ theo doanh số mà đại lý đó có được từ các HĐBHNT đã ký. Tuy nhiên, để đảm bảo hoạt động hiệu quả, đại lý bảo hiểm phải được đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ và phải có cơ chế quản lý tốt từ cơ quan giám sát bảo hiểm và DNBH.

Phân phối qua môi giới là kênh phân phối mà theo đó, một HĐBHNT được ký kết với sự thu xếp của nhà môi giới bảo hiểm. Thông thường, nhà môi giới là một tổ chức, được thành lập và hoạt động theo giấy phép và có tư cách pháp nhân. Về mặt lý luận, sự khác biệt cơ bản giữa chủ thể môi giới và chủ thể đại lý là ở chỗ, chủ thể tiến hành môi giới có tư cách độc lập, thường tư vấn hoặc đại diện cho bên mua bảo hiểm để giao kết HĐBHNT với DNBH chứ không phải là đại diện cho DNBH [28, tr.79-80].

Kênh phân phối qua ngân hàng (bancassurance) đã phát triển nhanh chóng trong những năm gần đây và được coi là một kênh phân phối sản phẩm BHNT quan trọng trong tương lai. Bancassurance có nhiều định nghĩa khác nhau. Một cách đơn giản nhất, bancassurance là hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm qua ngân hàng dựa trên cơ sở khách hàng của ngân hàng và những lợi thế như hệ thống các điểm giao dịch, hệ thống hỗ trợ thanh toán cũng như thương hiệu. Theo Brahmam Rayala và cộng sự (2004) thì trong một mô hình bancassurance điển hình, người tiêu dùng sẽ được tiếp cận với một sản phẩm hỗn hợp khá toàn diện, bao gồm các sản phẩm ngân hàng và bảo hiểm [136]. Ở một số quốc gia châu Âu, kênh phân phối BHNT qua ngân hàng tỏ ra vượt trội so với các kênh phân phối truyền thống, ví dụ như ở Pháp là 62%, ở Italia là 68%, ở Tây Ban Nha là 69% v.v.. Hiện nay ở Châu Á, kênh phân phối BHNT qua ngân hàng cũng đang phát triển khá nhanh ở những quốc gia như Trung

Quốc, Hongkong, Malaysia, Singapore v.v.[103]. Ở Việt Nam, kênh phân phối qua ngân hàng cũng bắt đầu phát triển mạnh trong những năm gần đây, nhưng vẫn chưa phải là kênh phân phối chủ yếu trong lĩnh vực BHNT.

Theo đánh giá của các chuyên gia ngành bảo hiểm, các DNBH khi cung cấp sản phẩm BHNT thường đa dạng hóa các kênh phân phối. Các kênh phân phối cũng khác nhau giữa từng DNBH, và mỗi kênh phân phối lại có ưu thế đối với một hoặc một số sản phẩm BHNT nhất định [28, tr.78].

Kết quả của quá trình phân phối là việc DNBH và bên mua bảo hiểm giao kết HĐBHNT. Cam kết bảo hiểm cũng như quyền và nghĩa vụ của các bên trong BHNT được thể hiện bằng HĐBHNT. Khái niệm HĐBHNT được hiểu là *"sự thoả thuận giữa bên mua bảo hiểm và DNBH về việc DNBH cam kết bảo hiểm cho tuổi thọ của người được bảo hiểm, với điều kiện bên mua bảo hiểm phải đóng phí bảo hiểm; DNBH sẽ trả tiền bảo hiểm cho người được bảo hiểm hoặc người thụ hưởng nếu người được bảo hiểm sống hoặc chết trong thời gian thoả thuận*" [38, tr.8]. Một cách ngắn gọn, HĐBHNT là thỏa thuận giữa DNBH và bên mua bảo hiểm mà theo đó, DNBH sẽ cung cấp cho bên mua bảo hiểm một sản phẩm BHNT nhất định.

HĐBH nói chung và HĐBHNT nói riêng thường được DNBH soạn thảo sẵn do tính chất phức tạp đặc thù của quan hệ bảo hiểm [40]. Một bộ phận quan trọng của HĐBHNT chính là điều khoản mẫu (*standard clauses*). Theo Enrico Baffi (2012) thì điều khoản mẫu có 2 nghĩa cơ bản: *một là*, đó là những quy định do một bên của hợp đồng đưa ra và bên kia không thể thương lượng; *hai là*, khi đó là những quy tắc, thỏa thuận đã được áp dụng và trở nên chuẩn mực, các chủ thể của những hợp đồng tương tự sau đó chỉ việc áp dụng, thậm chí không cần thiết phải sửa chữa hay bổ sung [93].

Về mặt lý luận, cần làm rõ sự khác biệt giữa điều khoản mẫu với điều kiện giao dịch chung và hợp đồng theo mẫu. Một cách khái quát, hợp đồng theo mẫu là hợp đồng gồm những điều khoản do một bên đưa ra theo mẫu để bên kia trả lời trong một thời gian hợp lý và nếu bên được đề nghị trả lời chấp nhận thì coi như chấp nhận toàn bộ nội dung hợp đồng theo mẫu mà bên đề nghị đã đưa ra. Trong khi đó, điều kiện giao dịch chung là những quy định mà bên cung cấp hàng hóa, dịch vụ công bố và áp dụng chung cho tất cả khách hàng khi tiến hành giao dịch. Chính vì vậy phạm vi áp dụng của điều kiện giao dịch chung là rộng hơn so với việc áp dụng hợp đồng mẫu, đồng thời điều kiện giao dịch chung không bao gồm tất cả những thỏa thuận để tạo nên một hợp đồng giữa bên cung cấp hàng hóa, dịch vụ với khách hàng.

Như vậy, điều khoản mẫu HĐBHNT không thể là điều kiện giao dịch chung vì nó được cá biệt hóa, quy định cụ thể trong hợp đồng. Điều khoản mẫu của HĐBHNT cũng không thể được đồng nhất với khái niệm hợp đồng theo mẫu (*standard contract*)

vì hợp đồng theo mẫu là chỉ do một bên ban hành ra toàn bộ các điều khoản trong hợp đồng. Hợp đồng theo mẫu hầu như loại trừ hoàn toàn sự tham gia soạn thảo nội dung hợp đồng của bên không ban hành hợp đồng. Bên không ban hành hợp đồng chỉ có quyền đưa ra các thông tin liên quan đến bản thân khi giao kết hợp đồng. Trong khi đó, đối với HĐBHNT thì DNBH không hoàn toàn ban hành tất cả các nội dung hợp đồng. Một số nội dung quan trọng trong HĐBHNT vẫn có sự tham gia quyết định của bên mua bảo hiểm như số tiền bảo hiểm, thời hạn bảo hiểm, người thụ hưởng, các sản phẩm bảo hiểm bổ trợ v.v.. Trên thực tế, điều khoản mẫu là các nội dung còn lại của HĐBH, thường bao gồm những thỏa thuận về quyền và nghĩa vụ của các bên, có tính chất áp dụng chung cho tất cả các hợp đồng của cùng một loại sản phẩm BHNT và thường được sử dụng nhiều lần chứ không phải cho từng khách hàng cụ thể. Các DNBH thường nhấn mạnh với khách hàng rằng điều khoản bảo hiểm là một phần không thể tách rời của HĐBH.

Từ những lập luận trên, có thể nhận thấy về tính ý chí cũng như hình thái biểu hiện, điều khoản mẫu HĐBHNT nằm ở khoảng giữa từ điều kiện giao dịch chung đến hợp đồng theo mẫu. Theo cách tiếp cận của pháp luật Liên minh Châu Âu, một hợp đồng có đa số các điều khoản mẫu thì cũng được xem như là hợp đồng theo mẫu với mục đích bảo vệ người tiêu dùng [105].

Khi HĐBHNT có hiệu lực, các bên sẽ thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình theo thỏa thuận. Nghĩa vụ quan trọng nhất đối với DNBH khi thực hiện HĐBHNT là đảm bảo trả tiền bảo hiểm đúng như thỏa thuận khi sự kiện bảo hiểm xảy ra, đồng thời đầu tư có hiệu quả từ nguồn phí bảo hiểm có được để đảm bảo khả năng thanh toán và trả lãi cho khách hàng (nếu có cam kết chia lãi).

Hoạt động đầu tư từ nguồn phí bảo hiểm

Như trên đã phân tích, đầu tư từ nguồn phí bảo hiểm là một nghiệp vụ quan trọng thuộc hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng. Hoạt động đầu tư sẽ giúp DNBH đảm bảo khả năng thanh toán cho người tham gia bảo hiểm, đồng thời gia tăng lợi ích cho cổ đông hoặc thành viên. Về mặt lý luận cũng như thực tiễn, lợi tức dành cho người tham gia bảo hiểm cũng như lợi nhuận của DNBH chủ yếu có được từ hoạt động đầu tư, thay vì từ việc quản lý đơn thuần doanh thu phí bảo hiểm và chi trả tiền bảo hiểm.

Hoạt động đầu tư của DNBH kinh doanh BHNT thường có những đặc điểm cơ bản sau đây:

Thứ nhất, hoạt động đầu tư có tính dài hạn để tạo thu nhập ổn định.

Hầu hết danh mục đầu tư của DNBH trong lĩnh vực kinh doanh BHNT trên thế giới cũng như ở Việt Nam là tập trung vào các tài sản đầu tư dài hạn như trái phiếu

Chính phủ, trái phiếu công ty, cổ phiếu, thậm chí cả bất động sản. Tính dài hạn việc đầu tư xuất phát từ chính đặc điểm của sản phẩm BHNT. Hầu hết các sản phẩm BHNT đều có thời hạn dài, do đó cho phép DNBH sử dụng dài hạn nguồn phí bảo hiểm để tiến hành đầu tư. Bên cạnh đó, những tài sản đầu tư dài hạn mà đặc biệt là trái phiếu Chính phủ, trái phiếu công ty cho phép DNBH xác định rõ ràng mức lãi suất kỹ thuật khi thiết kế các sản phẩm BHNT, từ đó đảm bảo thu nhập ổn định cho DNBH. Trong khi đó, hoạt động đầu tư của các DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ thường tập trung vào những thời hạn ngắn và tài sản có tính thanh khoản cao, ví dụ như gửi tiền ngân hàng hoặc mua tín phiếu Kho bạc nhà nước.

Thứ hai, quy mô đầu tư lớn hơn nhiều so với lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ.

Ngoài tính dài hạn, sản phẩm BHNT còn có đặc trưng là doanh thu phí thường cao, nhất là trong những năm đầu của thời hạn bảo hiểm. Với những sản phẩm BHNT có tính tiết kiệm và đầu tư thì trong doanh thu phí bảo hiểm về bản chất có một phần là số tiền mà người tham gia bảo hiểm ủy thác cho DNBH để tiến hành đầu tư. Chính vì vậy, DNBH có nguồn dự phòng phí rất lớn để tiến hành đầu tư một cách ổn định. Trong khi đó, đối với các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, do thời hạn ngắn và chỉ có tính chất bù đắp rủi ro nên doanh thu phí thường ít hơn rất nhiều, đồng thời nguồn thu từ phí bảo hiểm cũng không được ổn định như kinh doanh BHNT.

Thứ ba, hoạt động đầu tư phụ thuộc vào việc thiết kế các sản phẩm BHNT.

Như trên đã phân tích, các sản phẩm BHNT có thể có hoặc không có quyền lợi đầu tư. Mặt khác, quyền lợi đầu tư của từng sản phẩm BHNT cũng không giống nhau do mỗi loại sản phẩm hướng đến một đối tượng khách hàng khác nhau với những nhu cầu khác nhau. Do đó, tùy thuộc vào việc thiết kế các sản phẩm BHNT mà hoạt động đầu tư của DNBH có thể khác nhau. Đối với những sản phẩm có tính chất bảo vệ thuần túy như bảo hiểm tử kỳ, hoạt động đầu tư từ nguồn phí này cần đảm bảo tính thanh khoản cao. Trong khi đó, đối với nguồn phí bảo hiểm của các sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp thì việc đầu tư có tính chất ổn định và dài hạn hơn. Riêng đối với các sản phẩm BHNT liên kết đầu tư, thì việc đầu tư của DNBH cần thực hiện đúng theo cam kết đối với khách hàng. Như vậy, với mỗi một sản phẩm BHNT đòi hỏi hoạt động đầu tư hết sức khác nhau, trong khi đó đối với sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, hoạt động đầu tư hoàn toàn tùy thuộc vào quyết định của DNBH trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc đầu tư và tuân thủ quy định của pháp luật.

Do những đặc thù trong hoạt động đầu tư của DNBH nói chung và DNBH kinh doanh BHNT nói riêng mà hoạt động này cần đảm bảo những nguyên tắc nhất định, trong đó phải kể đến hai nguyên tắc quan trọng là nguyên tắc đảm bảo an toàn cho danh mục đầu tư và nguyên tắc đảm bảo tính thanh khoản.

Đảm bảo an toàn cho danh mục đầu tư là một nguyên tắc chung đối với mọi hoạt động đầu tư, tuy nhiên đối với DNBH kinh doanh BHNT lại càng hết sức quan trọng, bởi lẽ hầu hết các sản phẩm BHNT đều đòi hỏi trách nhiệm chi trả của DNBH, nên nếu hoạt động đầu tư gặp rủi ro cũng đồng nghĩa với việc ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của DNBH. Theo IAIS (2005) thì những rủi ro mà DNBH thường phải đối mặt là rủi ro tiền tệ, rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản, rủi ro tín dụng và rủi ro do mức độ tập trung đầu tư quá mức [119]. Do đó, để đảm bảo an toàn, DNBH thường tập trung vào danh mục đầu tư của mình những tài sản có độ an toàn cao như trái phiếu Chính phủ, trái phiếu và cổ phiếu của những công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán và một số tài sản khác. Theo tổng kết năm 2010 của Ủy ban bảo hiểm Châu Âu (CEA) thì trên 80% vốn của DNBH được đầu tư vào các tổ chức tài chính [95, tr.21].

Đảm bảo tính thanh khoản đối với tài sản đầu tư cũng là một nguyên tắc quan trọng. Bởi lẽ, DNBH cần đảm bảo duy trì khả năng chi trả đối với các HĐBH khi sự kiện bảo hiểm xảy ra. Một đặc trưng của sự kiện bảo hiểm đó chính là tính không thể dự đoán trước khi nào nó xảy ra, do đó, DNBH phải luôn trong tình trạng sẵn sàng đáp ứng quyền lợi của khách hàng. Chính vì vậy, danh mục đầu tư của DNBH thường ưu tiên cho những loại tài sản đầu tư có tính thanh khoản cao, ví dụ như các sản phẩm tài chính vì có thể dễ dàng thanh khoản những tài sản này trên thị trường tài chính. Các DNBH thường rất hạn chế tham gia hoạt động đầu tư trực tiếp vì đối với nghiệp vụ đầu tư này thì tính thanh khoản kém hơn nhiều so với hoạt động đầu tư gián tiếp trên thị trường tài chính.

2.2. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ PHÁP LUẬT KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ

2.2.1. Nguyên tắc của pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

a) Nguyên tắc đảm bảo quyền tự do kinh doanh

Ở các quốc gia có nền kinh tế theo thể chế kinh tế thị trường, trong đó có Việt Nam, doanh nghiệp nói chung được quyền tự do kinh doanh. Mức độ quyền tự do kinh doanh có thể khác nhau ở những nền kinh tế có mức phát triển khác nhau, nhưng về cơ bản, đều dựa trên nguyên lý: doanh nghiệp có quyền tự quyết định và tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của mình. Theo TS.Bùi Ngọc Cường (2004) thì quyền tự do kinh doanh xuất phát từ quyền tự do của cá nhân trong lĩnh vực kinh tế và được nhìn nhận theo hai giác độ khác nhau là chủ quan và khách quan [27, tr.19-22]. Theo cách tiếp cận này, dưới giác độ chủ quan, quyền tự do kinh doanh của DNBH được hiểu là khả năng thực hiện các hành vi của DNBH nhằm đạt được những mục tiêu kinh doanh của mình. Còn dưới giác độ khách quan, quyền tự do kinh doanh của DNBH được hiểu là hệ thống các quy phạm pháp luật để đảm bảo cho DNBH thực hiện được

những quyền năng của mình trên thực tế bao gồm quyền được đảm bảo về sở hữu tài sản, quyền tự do lựa chọn mô hình và tiến hành kinh doanh, tự do hợp đồng, tự do cạnh tranh và giải quyết tranh chấp theo quy định của pháp luật. Ví dụ: Hiến pháp (năm 1992) trước đây và Hiến pháp hiện hành đều có quy định tổ chức, cá nhân thuộc các thành phần kinh tế được quyền tự do kinh doanh trong những ngành, nghề mà pháp luật không cấm; cùng phát triển lâu dài, hợp tác, bình đẳng và cạnh tranh theo pháp luật [58][58a].

Nguyên tắc đảm bảo quyền tự do kinh doanh có ý nghĩa sâu sắc đối với lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng vì đây là lĩnh vực kinh doanh có nhiều rủi ro, ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của nhiều người. Chính vì vậy pháp luật nhiều quốc gia có khuynh hướng hạn chế quyền tự do kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm bằng cách đặt ra nhiều "rào cản pháp lý" khi gia nhập thị trường, nhưng bên cạnh đó cũng cần đảm bảo các điều kiện để DNBH thực hiện tốt chức năng của mình.

Để đảm bảo nguyên tắc quyền tự do kinh doanh của DNBH trong lĩnh vực BHNT, pháp luật cần thể hiện những nội dung sau:

- *Một là*, pháp luật cần đảm bảo sự bình đẳng giữa các thành phần kinh tế trong việc tham gia thành lập, góp vốn vào DNBH, không có sự ưu đãi dành riêng cho thành phần kinh tế nhà nước hoặc hạn chế một cách thiếu căn cứ đối với thành phần kinh tế nước ngoài.

- *Hai là*, pháp luật cần đảm bảo quyền tự do thành lập DNBH phù hợp với lộ trình phát triển của thị trường bảo hiểm để đảm bảo quyền của nhà đầu tư. Những quy định về cấp phép, đăng ký hoặc phê chuẩn cần rõ ràng và đầy đủ để đảm bảo tính minh bạch. Ví dụ: tại Việt Nam, pháp luật đang dần nới lỏng những điều kiện thành lập DNBH tại Việt Nam theo các cam kết quốc tế mà Việt Nam đã tham gia như Tổ chức Thương mại thế giới, Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Hoa Kỳ, v.v..

- *Ba là*, pháp luật cần có những quy định đảm bảo cho DNBH được cạnh tranh lành mạnh thông qua việc thiết kế, phân phối sản phẩm BHNT, quyết định mức phí bảo hiểm cũng như đảm bảo các lợi ích khác cho khách hàng.

- *Bốn là*, để đảm bảo cho quyền tự do kinh doanh được thực hiện, pháp luật cần có những quy định để hạn chế tình trạng không đủ năng lực kinh doanh của DNBH, tình trạng cạnh tranh không lành mạnh cũng như các hành vi xâm hại đến tính công bằng, minh bạch trên thị trường bảo hiểm.

b) Nguyên tắc bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm

Người tham gia bảo hiểm được hiểu là người mua bảo hiểm, người được bảo hiểm hoặc người thụ hưởng, tức là những chủ thể mà quyền lợi và nghĩa vụ gắn liền

với HĐBH do DNBH cung cấp. Xét ở góc độ chung nhất, những quyền lợi của người tham gia bảo hiểm thường bao gồm:

- *Một là*, quyền được đảm bảo nguyên tắc bình đẳng trong giao kết và thực hiện HĐBH. Mặc dù nội dung này được pháp luật ghi nhận, nhưng do đặc thù của quan hệ bảo hiểm, nhất là đối với BHNT khi người tham gia bảo hiểm thường là từng cá nhân riêng lẻ thì DNBH thường có vị thế mạnh hơn khi giao kết và thực hiện hợp đồng.

- *Hai là*, quyền được giải thích, hướng dẫn để hiểu đúng và đầy đủ nội dung của HĐBHNT. Vì nếu không hiểu rõ, người tham gia bảo hiểm sẽ có thể thực hiện không đúng thỏa thuận, dẫn đến những bất lợi, thậm chí có thể không được trả tiền bảo hiểm.

- *Ba là*, quyền được trả tiền bảo hiểm theo đúng thỏa thuận. Có thể thấy đây là quyền lợi quan trọng nhất, vì nó là mục đích của việc tham gia bảo hiểm. Do đó, DNBH cần đảm bảo khả năng trả tiền bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm

Trong pháp luật Việt Nam cũng như thông lệ quốc tế, bên cạnh nguyên tắc bảo vệ quyền lợi chính đáng của tất cả các bên tham gia hợp đồng, thì nguyên tắc bảo vệ người tham gia bảo hiểm luôn được đề cao. Sở dĩ người tham gia bảo hiểm luôn là chủ thể được chú ý bảo vệ vì những lý do cơ bản sau đây:

Thứ nhất, HĐBH nói chung và HĐBHNT nói riêng rất phức tạp, gồm nhiều nội dung và thuật ngữ có tính chuyên môn cao, không dễ dàng đối với những cá nhân có nhận thức bình thường.

Một bằng chứng cho thấy là hiện nay, việc chuẩn hóa và thống nhất về các thuật ngữ bảo hiểm hiện vẫn còn là một tiến trình khó khăn đối với Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, do đó không có gì lạ nếu những người nhận thức bình thường không hiểu đúng về những thuật ngữ này. Chính vì vậy, nếu quyền và nghĩa vụ đối với người tham gia bảo hiểm được họ nhận thức không thấu đáo có thể dẫn đến việc các chủ thể thực hiện không đúng nghĩa vụ hoặc không bảo vệ được quyền lợi của mình một cách thỏa đáng. Do đó, pháp luật cần phải có quy định để đảm bảo cho người tham gia bảo hiểm có khả năng nhận thức về những điều khoản bảo hiểm và đồng thời họ được bảo vệ khi DNBH lợi dụng vị thế là người am hiểu chuyên môn để đưa ra những ràng buộc bất lợi đối với người tham gia bảo hiểm.

Thứ hai, theo thông lệ ở Việt Nam cũng như các quốc gia trên thế giới, phần lớn nội dung HĐBHNT là do DNBH soạn thảo và ban hành, thường được gọi là những điều khoản mẫu. Điều này được lý giải bởi tính tiện ích, đảm bảo nguyên tắc minh bạch, công bằng [40, tr.25-30]. Tuy nhiên, trên thực tế, DNBH có thể lợi dụng vị trí là người ban hành các điều khoản mẫu của HĐBH để đưa ra những thỏa thuận không công bằng. Chính vì vậy, pháp luật cần phải xác lập các cơ chế để cân bằng vị thế giữa các bên trong HĐBHNT.

Thông lệ quốc tế và pháp luật các quốc gia đều rất chú ý đến vấn đề bảo vệ người tiêu dùng trước những điều khoản không công bằng, đặc biệt là đối với những điều khoản không được đàm phán riêng lẻ (tức là điều khoản mẫu). Liên minh Châu Âu định nghĩa trong Chỉ thị 93/13/EEC ngày 5/4/1993 (Điều 3) về những điều khoản không công bằng trong hợp đồng với khách hàng như sau: "*Một điều khoản hợp đồng không được đàm phán riêng lẻ được coi là không công bằng nếu như nó trái với yêu cầu của một giao dịch đúng đắn, gây mất cân bằng đáng kể trong các quyền và nghĩa vụ của các bên phát sinh theo hợp đồng, từ đó gây thiệt hại cho người tiêu dùng*" [105]. Chỉ thị này cũng giải thích điều khoản được coi là không đàm phán riêng lẻ khi điều khoản đó được soạn thảo trước và người tiêu dùng không thể tác động đến nội dung của các điều khoản, đặc biệt là trong bối cảnh của hợp đồng theo mẫu (standard contract). Thậm chí, theo chỉ thị này thì ngay cả khi một số phần của hợp đồng được đàm phán riêng lẻ thì cũng không loại trừ việc áp dụng quy định về điều khoản không công bằng cho phần còn lại của hợp đồng, nếu như đánh giá tổng thể thì hợp đồng đó vẫn là một hợp đồng theo mẫu. Chỉ thị cũng ghi nhận ở phần phụ lục một danh mục các điều khoản trong đó có thể được coi là không công bằng. Sau khi được ban hành, các nước thuộc Liên minh Châu Âu đều nội luật hóa quy định này trong pháp luật nước mình. Ví dụ, theo Dominique Ponsot (2010) thì pháp luật Pháp hiện nay đã định nghĩa về điều khoản không công bằng tương tự như Liên minh Châu Âu, mặc dù trước đó pháp luật Pháp cũng đã có những nhận thức và điều chỉnh khá rõ về vấn đề này [57].

Thứ ba, khi quyền lợi của người tham gia bảo hiểm lệ thuộc vào DNBH có thể dẫn đến hành vi không công bằng khi thực hiện hợp đồng của DNBH.

Sau khi nộp phí bảo hiểm, người tham gia bảo hiểm đã hoàn tất nghĩa vụ của mình, nếu sự kiện bảo hiểm xảy ra thì họ có quyền lợi theo HĐBH. Chính vì sự lệ thuộc này mà DNBH có thể đưa ra các thỏa thuận, hoặc có những hành vi làm ảnh hưởng đến quyền lợi chính đáng của người tham gia bảo hiểm, ví dụ như những đòi hỏi quá mức trong các thủ tục khai báo hoặc chậm trễ trong việc quyết định trả tiền bảo hiểm, v.v..

Bên cạnh đó, do HĐBHNT có thời hạn bảo hiểm rất dài (thường là từ 5 năm trở lên), nên những thiệt hại do HĐBH bị chấm dứt trước hạn là rất lớn đối với người tham gia bảo hiểm. Chính vì người tham gia bảo hiểm luôn có nhu cầu tiếp tục duy trì hợp đồng nên DNBH sẽ có lợi thế trong khi thực hiện HĐBHNT. Ví dụ sau đây có thể thấy rõ điều này: khi một người cao tuổi đã mua bảo hiểm, nếu bị chấm dứt hợp đồng khi DNBH vì bất cứ lý do gì, thậm chí là khi DNBH bị phá sản, thì người đó cũng sẽ khó có khả năng mua được sản phẩm thay thế hoặc thậm chí có thể bị từ chối nếu vượt quá một ngưỡng tuổi nhất định.

Thứ tư, việc bảo vệ người tham gia bảo hiểm nhằm duy trì niềm tin với công chúng đối với ngành kinh doanh bảo hiểm.

Takahiro Yasui (2001) cho rằng, việc bảo vệ người tham gia bảo hiểm là một cách để duy trì niềm tin của công chúng đối với ngành bảo hiểm [148]. Kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng luôn có số lượng người tham gia bảo hiểm rất đông đảo. Rõ ràng, trong trường hợp thông tin không cân xứng thì vai trò của các phương thức bảo vệ người tham gia bảo hiểm có ý nghĩa quan trọng đối với công chúng. Có quan niệm cho rằng, người tham gia bảo hiểm có tư cách tương tự như chủ nợ của DNBH, do đó họ có quyền được biết về tình hình tài chính của DNBH, trong khi thực tế những thông tin mà DNBH cung cấp lại không cân xứng với trách nhiệm đó [23, tr.18]. Người viết cho rằng, quan niệm như vậy là không chính xác trong mọi trường hợp vì người tham gia bảo hiểm không đương nhiên được bồi thường hoặc trả tiền nếu không có sự kiện bảo hiểm, nhưng quan niệm này cơ bản là đúng đối với đa số các sản phẩm BHNT, đặc biệt là BHNT hỗn hợp hoặc BHNT trường sinh. Tuy vậy trong mọi trường hợp, DNBH luôn có tư cách giống như bên vay nợ, vì luôn phải trong tình trạng sẵn sàng trả nợ cho đến hết thời hạn HĐBH.

Bên cạnh đó, DNBH không thể chỉ nhận phí bảo hiểm và chờ bồi thường hay trả tiền mà DNBH còn sử dụng các nguồn vốn và dự phòng phí nhàn rỗi để thực hiện đầu tư làm gia tăng khả năng thanh toán cũng như lợi nhuận. Tuy nhiên, trong quá trình đầu tư không thể lường hết được những rủi ro có thể xảy ra. Bởi thế, nếu có những quy định pháp lý nhằm đảm bảo khả năng thanh toán của DNBH thì sẽ đảm bảo cho quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Từ đó, công chúng sẽ tin tưởng hơn vào các cam kết bảo hiểm của DNBH, đảm bảo cho thị trường bảo hiểm phát triển ổn định.

Để thực hiện việc bảo vệ người tham gia bảo hiểm, vai trò của pháp luật là hết sức quan trọng. IAIS (2011) trong ấn phẩm "*Nguyên tắc cốt lõi của bảo hiểm, tiêu chuẩn, hướng dẫn và phương pháp đánh giá*" (sau đây gọi tắt ICP 2011) đã nêu rõ một số điều kiện tiên quyết cho giám sát bảo hiểm hiệu quả, trong đó có điều kiện là hệ thống pháp luật kinh doanh hoàn chỉnh, bao gồm pháp luật về hợp đồng, pháp luật về bảo vệ khách hàng và sở hữu tư nhân [121]. Rodney Lester (2009) cho rằng luật pháp nên cung cấp các quy tắc rõ ràng về bảo vệ người tiêu dùng trong lĩnh vực bảo hiểm và phải có đầy đủ các thỏa thuận về thể chế để thực thi một cách hiệu quả các quy tắc bảo vệ người tiêu dùng, đặc biệt là những người tham gia bảo hiểm nhỏ lẻ [127].

Pháp luật các quốc gia thường xác lập nhiều phương thức bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm bao gồm: (i) *một là*, quy định về nghĩa vụ minh bạch thông tin giữa DNBH và người tham gia bảo hiểm cũng như giữa DNBH với các cơ quan có chức năng giám sát và bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm; (ii) *hai là*, quy định

về khả năng thanh toán của DNBH và sự hỗ trợ khi DNBH gặp khó khăn về khả năng thanh toán; (iii) *và ba là*, quy định về hoạt động giám sát và xử lý của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền đối với các hành vi xâm phạm quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Về lý thuyết, những phương thức này vừa xác định những trách nhiệm riêng rẽ của DNBH, đồng thời chúng có khả năng hỗ trợ lẫn nhau để đảm bảo quyền lợi của người tham gia bảo hiểm cũng như quyền lợi chính đáng của DNBH.

2.2.2. Cấu trúc pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Cấu trúc pháp luật kinh doanh bảo hiểm có thể được nhìn nhận từ nhiều giác độ khác nhau với những mục tiêu khác nhau. Theo NAIC thì mục tiêu của pháp luật kinh doanh bảo hiểm là để bảo vệ người tiêu dùng và đảm bảo những cam kết bảo hiểm của DNBH phải được thực hiện. Do đó, các bộ phận chính của pháp luật kinh doanh bảo hiểm bao gồm các quy định về cấp phép cho DNBH, cấp phép cho dịch vụ bảo hiểm, quy định về sản phẩm bảo hiểm, quy định về quy chế tài chính của DNBH, quy định về thị trường bảo hiểm và dịch vụ khách hàng [129]. Còn ở Châu Âu, theo Jérôme Yeatman (2001) thì khung pháp lý đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm bao gồm hai bộ phận cơ bản, đó là quy định về sự giám sát của nhà nước và quy định về HĐBH [89].

Để phân tích cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT, cách thuận lợi nhất là xuất phát từ "cái gốc" của hiện tượng xã hội, đó là các quan hệ xã hội cơ bản có thể phát sinh từ hoạt động kinh doanh BHNT. Từ nhu cầu điều chỉnh các quan hệ xã hội này sẽ định hình những nội dung pháp luật cần phải có để đảm bảo cho những quan hệ xã hội trong lĩnh vực kinh doanh BHNT được bảo vệ và phát triển đúng đắn, vì lợi ích chính đáng của những chủ thể tham gia.

Với cách tiếp cận trên đây, pháp luật kinh doanh BHNT cần điều chỉnh những nhóm quan hệ xã hội sau:

Thứ nhất, pháp luật cần điều chỉnh nhóm quan hệ xã hội định hình tư cách chủ thể của DNBH với chức năng kinh doanh BHNT.

Bộ phận pháp luật này nhằm xác định địa vị pháp lý của DNBH với những quyền và nghĩa vụ phù hợp với chức năng của nó trong mối tương quan với các chủ thể khác của nền kinh tế. Với năng lực pháp luật được pháp luật quy định, DNBH kinh doanh BHNT sẽ có cơ sở pháp lý để tiến hành các hoạt động kinh doanh với tư cách là một chủ thể độc lập. Bộ phận pháp luật này thông thường bao gồm những quy định về việc thành lập và hoạt động của DNBH, những quy định về cơ cấu, tổ chức cùng với những quyền và nghĩa vụ của DNBH khi hoạt động, trong đó quyền và nghĩa vụ khi thực hiện hoạt động kinh doanh BHNT là những quy định quan trọng, đặc trưng nhất. Tại nhiều quốc gia, địa vị pháp lý của DNBH được quy định trong một văn bản luật và thường gọi là Luật về công ty bảo hiểm (*Insurance Company Act*), ví dụ như Vương

quốc Anh, Cộng hòa Liên bang Đức, Trung Quốc v.v.. Điều đó chứng tỏ đây là một bộ phận pháp luật quan trọng trong hệ thống pháp luật về kinh doanh bảo hiểm.

Thứ hai, pháp luật cần điều chỉnh nhóm quan hệ xã hội giữa DNBH với người tham gia bảo hiểm.

DNBH với tư cách chủ thể kinh doanh sản phẩm BHNT, sẽ tiến hành "bán" các sản phẩm của mình thông qua một giao dịch hợp đồng. Do sản phẩm BHNT là dịch vụ, nên khác với sản phẩm hàng hóa, HĐBHNT cần phải mô tả rõ về nội dung dịch vụ đó với những quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng. Chính vì vậy, pháp luật điều chỉnh đối với HĐBHNT luôn được coi là một bộ phận pháp luật quan trọng đối với hoạt động kinh doanh BHNT. Mặc dù bộ phận pháp luật này thể hiện quyền kinh doanh BHNT của DNBH, nhưng nó vẫn có tính độc lập tương đối với bộ phận pháp luật xác định địa vị pháp lý của DNBH vì một số lý do sau đây:

- *Một là*, nội dung pháp luật về HĐBH nói chung và HĐBHNT nói riêng thuộc sự điều chỉnh của pháp luật hợp đồng với những nguyên tắc chung của giao dịch hợp đồng. Mặc dù một số quốc gia ban hành riêng văn bản luật về HĐBHNT, nhất là những quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển như Cộng hòa Liên bang Đức, Australia, Israel v.v., nhưng về nội dung chỉ quy định về những điểm đặc thù của HĐBHNT, những nội dung khác thì tuân theo các quy định chung của pháp luật hợp đồng.

- *Hai là*, với đặc điểm của giao dịch hợp đồng, các quy định về HĐBHNT có đối tượng áp dụng là DNBH và người tham gia bảo hiểm, trong khi đó các quy định về hành vi kinh doanh của DNBH chỉ có đối tượng áp dụng là DNBH. Pháp luật về HĐBHNT cần tôn trọng nguyên tắc tự do thỏa thuận giữa các bên tham gia hợp đồng. Chính vì vậy ở hầu hết các quốc gia, HĐBHNT chịu sự điều chỉnh của pháp luật về hợp đồng nói chung, thậm chí còn được coi là hợp đồng trong lĩnh vực thương mại.

Thứ ba, pháp luật cần điều chỉnh nhóm quan hệ xã hội giữa cơ quan có thẩm quyền giám sát với DNBH trong hoạt động giám sát.

DNBH với tư cách là một chủ thể kinh doanh phải chịu sự giám sát của cơ quan quản lý nhà nước và các chủ thể khác có thẩm quyền. Quan hệ pháp luật phát sinh giữa cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền với DNBH chủ yếu là quan hệ pháp luật hành chính, dựa trên nguyên tắc mệnh lệnh giữa một bên là chủ thể quản lý và một bên là chủ thể chịu quản lý. Những quy định của bộ phận pháp luật này xác định những quyền hạn của cơ quan quản lý nhà nước và các chủ thể khác có thẩm quyền trong hoạt động giám sát, đồng thời cũng xác định những nghĩa vụ mà DNBH cần phải tuân thủ và thực hiện để đảm bảo sự minh bạch, công bằng trên thị trường bảo hiểm tự do cạnh tranh và đảm bảo nguyên tắc bảo vệ người tham gia bảo hiểm.

a) Quy định về địa vị pháp lý của doanh nghiệp bảo hiểm kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Quy định về cấp phép hoạt động

Chủ thể kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng được gọi là DNBH. Pháp luật các quốc gia trên thế giới đều có quan điểm chung là chủ thể cung cấp sản phẩm BHNT là chủ thể kinh doanh.

Là lĩnh vực kinh doanh có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế và xã hội, hầu hết các quốc gia đều yêu cầu DNBH phải được cấp phép thành lập sau khi chứng minh đã thỏa mãn đầy đủ các điều kiện do pháp luật quy định. Mục đích của thủ tục cấp phép là để đảm bảo cho cơ quan nhà nước có thẩm quyền thực hiện chức năng giám sát trước khi hình thành DNBH. Theo IAIS trong ICP 2011, tại nguyên tắc số 4 (ICP 4) có ghi nhận: Một pháp nhân có ý định tham gia vào các hoạt động bảo hiểm phải có giấy phép trước khi pháp nhân đó có thể hoạt động trong phạm vi quản lý của một quốc gia. Các yêu cầu và thủ tục cấp giấy phép cần phải được quy định một cách rõ ràng, khách quan, công khai và phải được áp dụng thống nhất [121]. IAIS cũng khuyến nghị rằng: Những điều kiện chung nhất mà DNBH cần đáp ứng khi muốn được cấp phép là điều kiện về quy mô vốn, có trụ sở chính ổn định, năng lực của người quản trị, điều hành, kế hoạch kinh doanh rõ ràng và đảm bảo rằng hoạt động kinh doanh bảo hiểm là hoạt động chính của doanh nghiệp [116].

Pháp luật nhiều quốc gia thường có quy định tách bạch hai nghiệp vụ bảo hiểm là BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ. Sự phân chia BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ chủ yếu dựa trên những đặc điểm kỹ thuật của hai loại hình bảo hiểm này, theo đó các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ được quản lý theo kỹ thuật phân chia, trong khi các sản phẩm BHNT lại chủ yếu được quản lý theo kỹ thuật tồn tích. Về lý thuyết, kinh doanh BHNT có độ rủi ro về khả năng thanh toán cao hơn so với kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ nên pháp luật nhiều quốc gia quy định nếu kinh doanh nghiệp vụ phi nhân thọ thì không được đồng thời kinh doanh BHNT. Tuy nhiên, cũng có một số ít quốc gia cấp phép cho DNBH kinh doanh cả bảo hiểm phi nhân thọ và BHNT với những yêu cầu đảm bảo tính minh bạch và độc lập giữa hai loại nghiệp vụ này.

Quy định về cơ cấu tổ chức, nhân sự và quản lý

Về lý thuyết, mặc dù hầu hết các quốc gia đều quy định cơ sở pháp lý để DNBH tương đối cụ thể bằng các đạo luật riêng biệt, có tính độc lập tương đối với các mô hình doanh nghiệp thông thường, nhưng những nội dung về cơ cấu tổ chức của DNBH vẫn không có nhiều điểm khác biệt. Những yêu cầu đặc thù đối với DNBH lại thuộc về vấn đề nhân sự và tổ chức quản trị doanh nghiệp. IAIS trong ICP 2011 đã dành nhiều quy định về vấn đề này tại các nguyên tắc 5, 6, 7 và 8 [121]. Những nội

dung này đã được nhiều quốc gia ghi nhận và cụ thể hóa trong pháp luật nước mình. Những yêu cầu chủ yếu bao gồm:

- *Một là*, pháp luật thường đưa ra những yêu cầu đối với thành viên Hội đồng quản trị, quản lý cấp cao, người chủ chốt trong quản lý và các chủ sở hữu quan trọng của DNBH để đảm bảo những người này phải phù hợp để thực hiện đầy đủ vai trò của mình. Thông thường, pháp luật các quốc gia thường quy định điều kiện về mặt chuyên môn và đạo đức đối với những người giữ chức danh quản lý của DNBH.

- *Hai là*, pháp luật thường có những quy định yêu cầu DNBH xây dựng và thực hiện hoạt động quản trị doanh nghiệp một cách thận trọng, cũng như đảm bảo khả năng tự giám sát hoạt động kinh doanh của chính mình để bảo vệ lợi ích của người tham gia bảo hiểm.

- *Ba là*, pháp luật thường có những quy định yêu cầu DNBH phải có hệ thống quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ có hiệu lực và nó phải được coi như là một phần trong khung quản trị tổng thể của DNBH, bao gồm những bộ phận hiệu quả cho việc quản lý rủi ro, kiểm soát tuân thủ, tính toán bảo hiểm và kiểm toán nội bộ. Điều này cho thấy rằng DNBH cần phải có hành lang pháp lý để có được sự linh hoạt khi ra quyết định, trong khi cùng một lúc phải đảm bảo tính minh bạch và có khả năng kiểm soát về những giới hạn do pháp luật quy định.

- *Bốn là*, pháp luật cũng cần đảm bảo rằng quyền hạn quản lý là không tập trung quá mức và được sử dụng vì lợi ích tốt nhất của DNBH và những chủ thể có liên quan. Ví dụ: Hội đồng quản trị của DNBH cần có sự tham gia của các thành viên độc lập là người không trực tiếp quản lý hoạt động hàng ngày hoặc không có lợi ích trực tiếp gắn với DNBH. Sự cần thiết của thành viên độc lập nhằm đảm bảo sự cân bằng trong việc ra quyết định của ban lãnh đạo DNBH, tránh những ảnh hưởng từ các thành viên đồng thời là người quản lý trực tiếp hoạt động DNBH. Với sự tham gia của thành viên độc lập, Hội đồng quản trị của DNBH có thể được xây dựng theo mô hình một tầng hoặc hai tầng. Ở mô hình một tầng, Hội đồng quản trị sẽ gồm cả những thành viên tham gia trực tiếp quản lý và những thành viên độc lập. Còn ở mô hình hai tầng, tầng cao nhất là những thành viên độc lập, còn tầng thấp hơn là những thanh viên tham gia trực tiếp quản lý DNBH. IAIS cũng cho rằng việc tách vai trò của Chủ tịch Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc được xem như là một phương thức hiệu quả để đảm bảo phân biệt rõ ràng giữa trách nhiệm giám sát và trách nhiệm quản lý trong DNBH [121, tr.45-51].

Quy định về cung ứng dịch vụ bảo hiểm thông qua các sản phẩm BHNT

Pháp luật của hầu hết các quốc gia trên thế giới đều ghi nhận nguyên tắc sản phẩm BHNT là do DNBH tự thiết kế xây dựng trên cơ sở quyền tự chủ kinh doanh nhằm đáp ứng các nhu cầu bảo vệ và đầu tư của nhiều đối tượng khách hàng. Tuy

nhiên, do đặc trưng của sản phẩm BHNT mà nhiều quốc gia quy định DNBH muốn cung cấp sản phẩm BHNT ra thị trường thì cần phải đáp ứng một thủ tục pháp lý là sự phê chuẩn của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Phê chuẩn là một thủ tục pháp lý do cơ quan nhà nước có thẩm quyền thực hiện bày tỏ sự chấp thuận đối với sản phẩm BHNT sẽ được cung cấp ra thị trường. Mục đích của việc phê chuẩn trước hết là để cơ quan nhà nước thẩm tra tính hợp pháp và cả tính hợp lý của sản phẩm BHNT. Nếu sản phẩm BHNT có nội dung trái pháp luật hoặc đạo đức xã hội thì sản phẩm đó không được phép triển khai. Bên cạnh đó, cơ quan nhà nước cũng sẽ yêu cầu DNBH phải tuân thủ các yêu cầu khác khi thiết kế sản phẩm BHNT như tính khoa học, rõ ràng, dễ hiểu và công bằng [38, tr.26].

Việc pháp luật các quốc gia thường quy định sản phẩm BHNT phải được phê chuẩn là vì những lý do cơ bản sau đây:

- *Một là,* sản phẩm BHNT được DNBH thiết kế và không có sự tham gia của bên mua bảo hiểm.

Như đã phân tích ở mục 2.1.2, sản phẩm BHNT được phân phối thông qua việc DNBH và bên mua bảo hiểm giao kết HĐBHNT. Vì HĐBHNT do DNBH soạn thảo bên mua bảo hiểm chỉ có thể chấp nhận hoặc không chấp nhận toàn bộ các điều khoản mẫu của hợp đồng và nếu chấp nhận, HĐBHNT sẽ được giao kết. Rất có thể một số quy định trong HĐBHNT không thật sự công bằng đối với bên mua bảo hiểm, do đó pháp luật cần có quy định về việc giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Bên cạnh đó, có thể thấy rằng HĐBHNT rất phức tạp, nhiều nội dung chuyên môn mà những người có kiến thức phổ thông thường không thể hiểu hết, do đó lại càng cần đến vai trò của cơ quan quản lý nhà nước giám sát thông qua thủ tục phê chuẩn sản phẩm bảo hiểm. Mặc dù pháp luật về hợp đồng của nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam thường đưa ra quy định: trong việc giải thích hợp đồng theo mẫu, phải giải thích theo hướng có lợi cho bên không soạn thảo hợp đồng. Nhưng sự bảo vệ này là chưa đủ đối với HĐBHNT.

- *Hai là,* sản phẩm BHNT dành cho số đông người tham gia bảo hiểm nên cần đảm bảo sự công bằng cho người tham gia bảo hiểm.

Nguyên tắc bảo hiểm đòi hỏi một sản phẩm bảo hiểm cần phải có một số lượng đông đảo những người tham gia. Do có nhiều người mua bảo hiểm, về nguyên tắc DNBH cần đảm bảo sản phẩm BHNT được cung cấp đều có "chất lượng" như nhau, nhằm đảm bảo công bằng cho các bên tham gia bảo hiểm, tránh tình trạng DNBH lợi dụng vị thế của mình để đưa ra những quy định khác nhau giữa những người tham gia, gây ảnh hưởng đến quyền lợi chính đáng của họ.

- *Ba là,* phê chuẩn sản phẩm BHNT sẽ góp phần làm tăng mức độ tin tưởng của công chúng đối với DNBH và là phương thức để cơ quan nhà nước giám sát DNBH.

Đặc trưng về thời hạn dài và tính tiết kiệm của sản phẩm BHNT đòi hỏi người mua bảo hiểm cần có sự cân nhắc, xem xét thấu đáo trước khi quyết định mua một sản phẩm BHNT nhất định. Chính vì thế, để người mua bảo hiểm có thể tin tưởng hơn, DNBH cần có sự phê chuẩn của cơ quan nhà nước có thẩm quyền đối với sản phẩm của mình. Điều này đặc biệt cần thiết đối với thị trường bảo hiểm mới hình thành như Việt Nam. Bên cạnh đó, với sản phẩm bảo hiểm được phê chuẩn, cơ quan quản lý nhà nước có thêm căn cứ để giám sát việc cung cấp sản phẩm BHNT bởi lẽ về nguyên tắc, DNBH phải cung cấp sản phẩm chính xác và đầy đủ những nội dung đã được phê chuẩn bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Việc đưa sản phẩm bảo hiểm đến với người tham gia bảo hiểm được thực hiện thông qua các kênh phân phối. Pháp luật các quốc gia thường quy định nhiều kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm nói chung và sản phẩm BHNT nói riêng như kênh phân phối trực tiếp và kênh phân phối qua trung gian thông qua đại lý bảo hiểm, môi giới bảo hiểm hay ngân hàng. Để đảm bảo chất lượng dịch vụ bảo hiểm cũng như bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, pháp luật nhiều quốc gia đưa ra các quy định về điều kiện hoạt động của trung gian bảo hiểm, ví dụ như yêu cầu đại lý bảo hiểm, môi giới bảo hiểm phải được cấp giấy phép hành nghề hoặc giấy phép thành lập và hoạt động theo các điều kiện tương đối chặt chẽ. Một số quốc gia cho phép đại lý bảo hiểm được thực hiện dưới hai mô hình là tổng đại lý và đại lý độc lập. Đối với mô hình tổng đại lý, các đại lý sẽ do DNBH tổ chức thành hệ thống chặt chẽ và chỉ hoạt động cho một DNBH, trong khi đó đối với mô hình đại lý độc lập thì được quyền bán sản phẩm BHNT của nhiều DNBH [137].

Quy định về hoạt động đầu tư của DNBH

Để đảm bảo khả năng thanh toán của DNBH, pháp luật các quốc gia thường có quy định khá chi tiết về những yêu cầu đối với hoạt động đầu tư của DNBH. Về nguyên tắc, pháp luật các quốc gia đều yêu cầu các DBHN phải tiến hành đầu tư một cách an toàn như nhau đối với cả hai nguồn vốn là dự phòng phí bảo hiểm nhàn rỗi và nguồn vốn chủ sở hữu, trên cơ sở đảm bảo giữ vững khả năng thanh toán thường xuyên theo dự kiến bằng những tiêu chí đánh giá nhất quán. IAIS cho rằng pháp luật điều chỉnh về đầu tư cần đảm bảo khả năng thanh toán trong các hoạt động đầu tư của DNBH, giúp DNBH có thể giải quyết các rủi ro phải đối mặt. Pháp luật có thể đặt ra các quy định hoặc những giới hạn cụ thể về các hoạt động đầu tư của DNBH để hạn chế việc DNBH theo đuổi những mục tiêu đầu tư có nhiều rủi ro. Ví dụ, pháp luật có thể quy định DNBH tuân thủ một số nguyên tắc về chiến lược đầu tư hoặc đặt ra giới hạn định lượng về các loại tài sản mà DNBH có thể đầu tư như giới hạn phần trăm lượng vốn đầu tư vào cổ phiếu, bất động sản hay việc hạn chế đầu tư ra nước ngoài [89, tr.76-77]. Bên cạnh đó, IAIS cũng khuyến nghị rằng những yêu cầu mà pháp luật đặt ra cần phải tạo ra cơ sở và

động lực cho DNBH trong việc thực hiện quản lý hiệu quả đối với rủi ro trong lĩnh vực đầu tư chứ không đơn thuần chỉ là hạn chế đầu tư [121, tr.139].

Quy định về khả năng thanh toán của DNBH

Khả năng thanh toán của DNBH là hết sức quan trọng đối với bản thân DNBH và người tham gia bảo hiểm vì nó đảm bảo cho việc DNBH thực hiện đúng thỏa thuận trong HĐBHNT. Với việc tôn trọng nguyên tắc bảo vệ người tham gia bảo hiểm, pháp luật của các quốc gia đều tập trung quy định cụ thể về nội dung này. Chính vì vậy, IAIS đã khuyến nghị: Cơ quan giám sát bảo hiểm cần thiết lập các yêu cầu an toàn vốn cho các mục đích đảm bảo khả năng thanh toán, để doanh nghiệp bảo hiểm có thể giải quyết những thiệt hại nghiêm trọng không lường trước được. Những quy định này thường bao gồm quy định về vốn pháp định, quy định về trích lập dự phòng nghiệp vụ, quỹ dự trữ bắt buộc và quy định về trách nhiệm đảm bảo khả năng thanh toán [121].

- Quy định về vốn pháp định

Vốn pháp định là mức vốn tối thiểu để thành lập DNBH theo quy định của pháp luật nhằm đảm bảo khả năng hoạt động của DNBH. IAIS ghi nhận tại ICP 2011 (nguyên tắc số 17) như sau: Cơ quan giám sát cần thiết lập yêu cầu về vốn pháp định ở mức đủ để cho DNBH có thể thực hiện được nghĩa vụ bảo hiểm đúng thời hạn ngay cả khi gặp hoàn cảnh khó khăn và DNBH phải duy trì nguồn vốn để đáp ứng các yêu cầu về vốn theo quy định [121, tr.191]. Chính vì vậy, pháp luật của hầu hết các quốc gia đều có yêu cầu về vốn pháp định đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung, cũng như đối với BHNT nói riêng.

- Quy định về lập dự phòng nghiệp vụ và quỹ dự trữ bắt buộc

Trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, việc trích lập dự phòng nghiệp vụ từ nguồn phí bảo hiểm là hết sức quan trọng và được pháp luật ghi nhận như là một trách nhiệm bắt buộc đối với DNBH vì những lý do sau đây:

Một là, trách nhiệm của DNBH thường phát sinh sau khi thu phí bảo hiểm, hay nói cách khác, DNBH luôn ở trong tình trạng sẵn sàng chi trả tiền bảo hiểm. Do đó, để đảm bảo khả năng thanh toán, DNBH cần phải dành lại một phần phí bảo hiểm đã nhận để thiết lập các khoản dự phòng phù hợp với trách nhiệm của mình.

Hai là, hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng có nhiều rủi ro, chính vì vậy việc chuẩn bị sẵn sàng cho những biến động lớn về rủi ro phải trả tiền bảo hiểm là hết sức cần thiết để đảm bảo hoạt động bình thường của DNBH trên thực tế.

Ba là, đặc thù của kinh doanh bảo hiểm là doanh thu của DNBH phát sinh trước chi phí trả tiền bảo hiểm. Trong lĩnh vực kinh doanh BHNT, nhiều trường hợp doanh thu từ khoản phí bảo hiểm có thể phát sinh trước chi phí trả tiền bảo hiểm rất lâu, nên

việc chuyển phí bảo hiểm sang các khoản mục dự phòng là cách để DNBH "dàn đều" chi phí, đảm bảo cho sự ổn định trong xác định lợi nhuận của DNBH cũng như thực hiện nghĩa vụ về thuế thu nhập doanh nghiệp đối với nhà nước.

Do đó, pháp luật các quốc gia thường quy định khá cụ thể các loại dự phòng mà DNBH phải trích lập nhằm đảm bảo quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm. Những loại dự phòng bắt buộc đối với DNBH kinh doanh BHNT thường là dự phòng toán học, dự phòng phí chưa được hưởng, dự phòng chi trả, dự phòng cân đối và dự phòng chia lãi.

Dự phòng toán học là khoản dự phòng quan trọng nhất đối với DNBH kinh doanh BHNT. Sở dĩ nó có tên là dự phòng toán học là bởi vì việc tính toán có tính chất toán bảo hiểm [89, tr.322]. Tuy nhiên về bản chất, dự phòng toán học là khoản dự phòng nhằm đảm bảo cho khả năng chi trả của DNBH phù hợp với bản chất của hoạt động kinh doanh BHNT. Do việc xác định phí bình quân khác với phí tự nhiên trong những năm đầu và cuối của thời hạn bảo hiểm nên cần có dự phòng để đảm bảo phù hợp với trách nhiệm bảo hiểm trong tương lai. Có nhiều phương pháp xác định dự phòng toán học khác nhau như phương pháp quá khứ, phương pháp tương lai, phương pháp Zillmerized, tính trên phí bảo hiểm gộp hoặc phí thuần, v.v..[56, tr.115-120]. Bên cạnh đó, có thể thấy phần phí hoạt động dành cho việc phát hành HĐBHNT trong năm đầu tiên lớn hơn nhiều những năm tiếp theo nên cũng cần điều chỉnh để "dàn đều" khoản phí này cho những năm sau. Thông lệ quốc tế thường cho phép thực hiện việc điều chỉnh dự phòng toán học một tỷ lệ nhất định để giải quyết tình trạng này trên theo phương pháp mang tên nhà toán học đã phát hiện ra, gọi là điều chỉnh Zillmer.

Dự phòng chi trả (hay còn gọi là dự phòng bồi thường) là khoản dự phòng được thiết lập để đảm bảo chi trả cho những HĐBHNT đã xảy ra sự kiện bảo hiểm và yêu cầu trả tiền bảo hiểm nhưng chưa được DNBH thanh toán tính đến cuối năm tài chính. Pháp luật nhiều quốc gia cũng cho phép DNBH được trích lập dự phòng chi trả ngay khi phát hiện sự kiện bảo hiểm đã xảy ra nhưng chưa có yêu cầu bồi thường.

Dự phòng phí chưa được hưởng là khoản dự phòng được thiết lập để đảm bảo chi trả cho những HĐBHNT ngắn hạn, thông thường là bảo hiểm tử kỳ. Sở dĩ có khoản dự phòng này vì đối với HĐBHNT ngắn hạn thì không thể áp dụng dự phòng toán học mà cần phải xác định dự phòng giống như đối với bảo hiểm phi nhân thọ. Trong bảo hiểm ngắn hạn, cần thiết lập dự phòng phí chưa được hưởng vì các HĐBH thường kéo dài từ giữa năm tài chính này sang giữa năm tài chính khác.

Dự phòng đảm bảo cân đối là khoản dự phòng được thiết lập nhằm đảm bảo cho DNBH đối phó được với những biến động lớn về tỷ lệ tử vong. Mức trích lập hàng năm và giới hạn dự phòng có thể quy định khác nhau giữa các quốc gia.

Dự phòng chia lãi là khoản dự phòng được thiết lập nhằm đảm bảo thực hiện

cam kết chia lãi đối với các sản phẩm BHNT có chia lãi bao gồm cả việc chia lãi đã công bố và chia lãi chưa công bố.

Bên cạnh trách nhiệm thiết lập các khoản dự phòng nghiệp vụ, pháp luật về kinh doanh bảo hiểm của các quốc gia còn yêu cầu DNBH phải lập các quỹ dự trữ bắt buộc. Mức trích lập các quỹ dự trữ bắt buộc là khác nhau giữa các quốc gia, được xác định theo tỷ lệ phần trăm trên vốn hoặc một mức cố định. Khác với các khoản mục dự phòng nghiệp vụ được thiết lập từ nguồn phí bảo hiểm và do đó thuộc về mục *Nợ phải trả*, các quỹ dự trữ bắt buộc được thiết lập từ nguồn lợi nhuận sau thuế của DNBH nên được trình bày ở mục *Nguồn vốn* trên Báo cáo tài chính.

- *Quy định về đảm bảo khả năng thanh toán*

Bên cạnh các quy định về vốn pháp định, quỹ dự trữ và dự phòng, pháp luật về kinh doanh BHNT còn có những nội dung rất đặc thù, đó là quy định về đảm bảo khả năng thanh toán của DNBH nhằm đảm bảo quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm. Thông thường, vấn đề đảm bảo khả năng thanh toán được xem xét dưới hai nội dung: *một là*, pháp luật quy định về khả năng thanh toán tối thiểu mà DNBH phải tuân thủ; *và hai là*, pháp luật quy định việc thành lập và sử dụng Quỹ bảo vệ chủ HĐBH để hỗ trợ người tham gia bảo hiểm khi DNBH bị mất khả năng chi trả hoặc bị phá sản.

Nội dung thứ nhất là quy định về khả năng thanh toán của DNBH. Theo Rosa Cocozza (2007) thì một DNBH được coi là đủ khả năng thanh toán nếu nó có thể thực hiện nghĩa vụ của mình theo các hợp đồng trong mọi trường hợp có thể dự đoán được một cách hợp lý, tuy nhiên khả năng thanh toán cần được pháp luật định nghĩa một cách rõ ràng dựa trên sự phù hợp về tình hình tài sản của DNBH [100]. Hiện nay trên thế giới, pháp luật các quốc gia thường lựa chọn một trong hai phương pháp phổ biến xác định khả năng thanh toán của DNBH đó là phương pháp theo tỷ lệ cố định (fixed ratio) và phương pháp đánh giá hệ thống dựa trên rủi ro (*risk-based systems*). Pháp luật của Liên minh Châu Âu quy định đánh giá khả năng thanh toán dựa trên tỷ lệ cố định (*fixed ratio*), trong khi đó tại Hoa Kỳ và Nhật Bản lại áp dụng phương pháp đánh giá hệ thống dựa trên rủi ro. Theo Nguyen Van Thanh và Takao Atsushi (2005) thì mô hình tỷ lệ cố định tuy có một số nhược điểm nhưng vẫn được sử dụng khá phổ biến vì tính chất đơn giản, chi phí thấp và tỏ ra có hiệu quả trong môi trường pháp lý nghiêm ngặt như Liên minh Châu Âu [145].

Theo cách tiếp cận xác định khả năng thanh toán theo tỷ lệ cố định, khả năng thanh toán của DNBH được xác định bằng thước đo biên khả năng thanh toán tối thiểu mà DNBH phải đáp ứng. Theo Pradeep Kansal (2004) thì biên khả năng thanh toán của DNBH là tổng số tài sản của DNBH vượt quá trách nhiệm của nó. Phương pháp định giá tài sản và nợ phải trả của DNBH được xác định theo các quy định pháp luật

về bảo hiểm. Pháp luật quy định biên khả năng thanh toán tối thiểu, là mức mà DNBH phải duy trì ở mọi thời điểm. Đối với DNBH đa năng, biên khả năng thanh toán sẽ được yêu cầu riêng biệt cho kinh doanh bảo hiểm dài hạn và bảo hiểm ngắn hạn để mỗi loại hình sẽ đảm bảo khả năng thanh toán và không trợ cấp lẫn nhau [125]. Ủy ban Bảo hiểm Châu Âu (Comité Européen des Assurances) cũng có định nghĩa tương tự biên khả năng thanh toán [96]. Hiện nay, trong quy định mới của Liên minh Châu Âu về khả năng thanh toán của DNBH, thuật ngữ biên khả năng thanh toán tối thiểu được thay thế bằng thuật ngữ có ý nghĩa tương tự là quy định vốn thanh toán và quy định vốn tối thiểu (*Solvency Capital Requirement and Minimum Capital Requirement*) [107].

Nội dung thứ hai là việc thành lập Quỹ bảo vệ chủ HĐBH (*Policyholder Protection Fund*). Trong nền kinh tế thị trường với nhiều biến động như hiện nay, việc một DNBH phá sản hoặc mất khả năng thanh toán thường để lại những hậu quả xã hội lớn hơn so với các doanh nghiệp thông thường. Sự kiện đó sẽ chấm dứt khá nhiều HĐBH đang có hiệu lực và do đó nhiều người tham gia bảo hiểm sẽ không được bảo vệ, thậm chí rất khó có thể giao kết một HĐBH mới. Quỹ bảo vệ chủ HĐBH với nguồn tài chính do chính các DNBH đóng góp sẽ bù đắp những tổn thất mà người tham gia bảo hiểm phải gánh chịu khi một DNBH lâm vào tình trạng mất khả năng thanh toán hay phá sản.

Pháp luật rất nhiều quốc gia quy định về Quỹ bảo vệ chủ HĐBH như Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc, Ba Lan, Philippines hay Malaysia v.v.. Theo TS.Nguyễn Văn Thành (2009) thì thực tiễn cho thấy ngay cả đối với những quốc gia có khả năng kiểm soát nghiêm ngặt lĩnh vực KDBH thì việc thành lập Quỹ bảo vệ chủ HĐBH vẫn hết sức cần thiết để hỗ trợ thị trường bảo hiểm [74]. Theo Takahiro Yasui (2001), Quỹ bảo vệ chủ HĐBH thông thường được pháp luật quy định hai chức năng chính: *một là*, Quỹ sẽ hỗ trợ người tham gia bảo hiểm khi DNBH bị phá sản mà không thực hiện được nghĩa vụ chi trả tiền bồi thường; và *hai là*, Quỹ sẽ hỗ trợ để tiếp tục duy trì HĐBH cho đến khi hết hạn [148]. Đối với nghiệp vụ BHNT thì chức năng thứ hai của Quỹ là rất cần thiết vì HĐBHNT thường có thời hạn dài và có tính tích lũy nên việc tiếp tục duy trì hiệu lực của HĐBH mới thực sự bảo đảm cho quyền lợi của người tham gia bảo hiểm.

Mô hình Quỹ bảo vệ chủ HĐBH được pháp luật quy định khác nhau giữa các quốc gia. Có những quốc gia cho phép thành lập tách biệt Quỹ bảo vệ chủ HĐBH giữa lĩnh vực BHNT và phi nhân thọ (Mỹ, Nhật Bản, Canada…), nhưng cũng có những quốc gia chỉ thành lập một quỹ chung cho cả hai nghiệp vụ này (Anh, Hàn Quốc, Ireland…), tuy nhiên yêu cầu phải có hệ thống kế toán riêng biệt [24, tr.16-18]. Về tổ chức Quỹ, pháp luật các quốc gia trên thế giới thường quy định Quỹ được thành lập dưới hình thức pháp nhân độc lập với những thành viên bắt buộc là DNBH. Hội đồng

quản lý Quỹ được lựa chọn từ các thành viên, trong nhiều trường hợp còn có sự tham gia của đại diện cơ quan quản lý nhà nước có liên quan. Cũng theo Takahiro Yasui (2001), mặc dù thường được thành lập như là pháp nhân độc lập với nhà nước nhưng Quỹ vẫn cần được phối hợp chặt chẽ với các cơ quan giám sát để thực hiện hiệu quả chức năng của mình [148].

b) Quy định về hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

HĐBHNT về bản chất là hợp đồng dân sự nên các nguyên tắc của giao dịch dân sự nói chung luôn được pháp luật tôn trọng và ghi nhận. Mỗi quốc gia khác nhau, tùy từng cách tiếp cận và xây dựng pháp luật mà quy định về HĐBHNT có vị trí khác nhau. Một số quốc gia quy định về HĐBHNT trong một văn bản Luật riêng, ví dụ như Australia hoặc Israel, nhưng nhiều quốc gia khác chỉ quy định những vấn đề đặc thù liên quan đến HĐBHNT trong các đạo luật về bảo hiểm hoặc BHNT mà không quy định thành văn bản riêng. Tuy nhiên, xuất phát từ quan hệ phát sinh giữa DNBH và người tham gia BHNT, cùng với bản chất của sản phẩm BHNT mà pháp luật về HĐBHNT thường tập trung quy định về những nội dung chính là quy định về người tham gia bảo hiểm, về nội dung, hình thức và hiệu lực của HĐBHNT.

- Người tham gia bảo hiểm

Trong quan hệ HĐBHNT, khái niệm người tham gia bảo hiểm là để chỉ bên mua bảo hiểm và các chủ thể có quyền và nghĩa vụ liên quan đến HĐBH bao gồm người được bảo hiểm và người thụ hưởng. Do đó, chủ thể trước tiên và quan trọng nhất được pháp luật quan tâm điều chỉnh chính là bên mua bảo hiểm.

Bên cạnh những điều kiện chung để đảm bảo tư cách chủ thể của bên mua bảo hiểm tương tự như các giao dịch dân sự khác thì nội dung đặc thù mà pháp luật các quốc gia luôn phải quy định đối với bên mua bảo hiểm chính là việc bên mua bảo hiểm phải có quyền lợi có thể được bảo hiểm (insurable interest). Thật vậy, mục đích của bảo hiểm chỉ đạt được nếu bên mua bảo hiểm có lợi ích bảo hiểm, từ đó tránh tình trạng trục lợi bảo hiểm. Điều kiện này trở thành một nguyên tắc quan trọng trong hoạt động bảo hiểm trên thế giới.

Nguyên tắc bên mua bảo hiểm phải có quyền lợi có thể được bảo hiểm được hình thành từ thế kỷ 18 ở nước Anh. Thời kỳ đó, một người thứ ba có thể mua bảo hiểm cho một người khác mà giữa họ không có mối quan hệ thân thiết nào. Nếu người được bảo hiểm gặp rủi ro thì bên mua bảo hiểm sẽ được bồi thường. Đây có thể coi như một cách đánh bạc và đồng thời có thể xảy ra nhiều tội phạm nhằm trục lợi bảo hiểm. Chính vì vậy, vào năm 1774, Nghị viện Vương quốc Anh đã ban hành Luật Bảo hiểm nhân thọ trong đó quy định HĐBH sẽ vô hiệu nếu bên mua bảo hiểm không có lợi ích bảo hiểm, vì hành vi này coi như là đánh bạc [102, tr.129].

Quyền lợi có thể được bảo hiểm được hiểu là những lợi ích của bên mua bảo hiểm đối với đối tượng được bảo hiểm mà nếu xảy ra sự kiện bảo hiểm thì bên mua bảo hiểm sẽ bị thiệt hại. Theo John Birds và Norma J.Hird (2004) thì bên mua bảo hiểm có quyền lợi có thể được bảo hiểm khi người đó sẽ bị thiệt hại về tài chính xuất phát từ quyền lợi hợp pháp liên quan đến người được bảo hiểm và quyền lợi này được bảo hiểm [94]. Nếu đối tượng bảo hiểm bị thiệt hại, thì đó được coi là tổn thất thật sự của bên mua bảo hiểm. Cụ thể hơn, có quan điểm cho rằng việc giải thích có hay không quyền lợi có thể được bảo hiểm là ở ba trường hợp: *một là*, có tình cảm tự nhiên như trong trường hợp mua bảo hiểm cho chính mình hoặc cho vợ, chồng, con v.v.; *hai là*, có khả năng xảy ra tổn thất về tài chính; *và ba là*, có một lợi ích tài chính theo luật định [147, tr.41]. Tuy nhiên, quan điểm này cũng cho rằng, việc xác định quyền lợi có thể được bảo hiểm đôi khi rất phức tạp [147, tr.9].

Về mặt pháp lý thì quyền lợi có thể được bảo hiểm cần phải thoả mãn các điều kiện sau đây:

- *Một là*, quyền lợi có thể được bảo hiểm phải thực sự tồn tại ở thời điểm giao kết hợp đồng. Những quyền lợi đã chấm dứt không được coi là quyền lợi có thể được bảo hiểm vì khi đó, bên mua bảo hiểm không thể có thiệt hại gì. Ví dụ: Chồng cũ không thể mua bảo hiểm nhân thọ cho vợ cũ đã ly hôn vì hai người không còn quan hệ vợ chồng theo quy định của pháp luật. Những quyền lợi chưa phát sinh cũng không thể là quyền lợi có thể được bảo hiểm do nó chưa chắc chắn xảy ra trong tương lai.

- *Hai là*, quyền lợi có thể được bảo hiểm phải là quyền lợi hợp pháp và không trái với lợi ích chung của nhà nước và xã hội. Quyền lợi không hợp pháp được hiểu là những lợi ích hình thành từ những quan hệ hoặc hành vi không được pháp luật thừa nhận. Những quyền lợi không hợp pháp không thể được bảo hiểm do vi phạm pháp luật và nguy cơ gây thiệt hại cho xã hội [50, tr.96].

Trong HĐBHNT, ngoại trừ bên mua bảo hiểm mua BHNT cho chính mình thì mối quan hệ giữa bên mua bảo hiểm và người được bảo hiểm có tính chất quyết định đến việc xác định xem bên mua bảo hiểm có quyền lợi có thể được bảo hiểm hay không. Để hạn chế sự suy diễn, pháp luật các quốc gia thường xác định rõ những trường hợp được coi là có quyền lợi có thể được bảo hiểm, thông thường là xác định dựa trên quan hệ gia đình và huyết thống hoặc có hay không sự thiệt hại thực sự về tài chính. Trong quan hệ gia đình và huyết thống, những người có quan hệ gần gũi, về mặt pháp luật cũng như đạo đức đều quy định trách nhiệm chăm sóc lẫn nhau thì có quyền lợi có thể được bảo hiểm, ví dụ như cha mẹ và con, vợ và chồng, anh chị em ruột, v.v.. Trong những trường hợp khác, lợi ích kinh tế giữa các chủ thể cũng được giải thích là có quyền lợi có thể được bảo hiểm như doanh nghiệp và người lao động, ngân hàng và người vay, v.v..

Ngoài bên mua bảo hiểm, người tham gia bảo hiểm còn được hiểu là người được bảo hiểm và người thụ hưởng, nếu các chủ thể này không đồng thời là một. Khác với bên mua bảo hiểm, những chủ thể này (nếu không đồng thời là bên mua bảo hiểm) chỉ được coi là chủ thể liên quan của hợp đồng vì: *một là*, những chủ thể này không phải là những chủ thể ký kết hợp đồng, tức là những chủ thể có hành vi làm phát sinh quan hệ hợp đồng; *hai là*, những chủ thể này được chỉ định cụ thể và mặc dù họ có những quyền và nghĩa vụ nhất định, nhưng những quyền và nghĩa vụ ấy phát sinh từ những thoả thuận của các bên ký kết hợp đồng.

Pháp luật quy định *người được bảo hiểm* là cá nhân có tuổi thọ là đối tượng bảo hiểm. Nếu người được bảo hiểm không đồng thời là bên mua bảo hiểm thì bên mua bảo hiểm phải có quyền lợi có thể được bảo hiểm. Vì độ tuổi là cơ sở kỹ thuật rất quan trọng đối với nghiệp vụ BHNT nên pháp luật các quốc gia thường có yêu cầu người được bảo hiểm phải khai đúng tuổi thực của mình. Trong khi đó, *người thụ hưởng* có thể là tổ chức hoặc cá nhân được bên mua bảo hiểm chỉ định để nhận tiền bảo hiểm. Khái niệm người thụ hưởng chỉ có trong bảo hiểm con người vì trong nhiều trường hợp, đối tượng bảo hiểm gặp rủi ro đồng nghĩa với người được bảo hiểm chết nên người được bảo hiểm không thể nhận tiền bảo hiểm. Pháp luật thường quy định bên mua bảo hiểm có thể chỉ định nhiều người thụ hưởng theo một trật tự ưu tiên hoặc không theo một trật tự ưu tiên nào và phải được sự đồng ý của người được bảo hiểm. Khác với người được bảo hiểm phải bắt buộc được chỉ rõ, trong HĐBHNT không nhất thiết phải chỉ định rõ người thụ hưởng.

- Nội dung của HĐBHNT

Nội dung của HĐBHNT là tổng thể những thỏa thuận giữa DNBH và người tham gia bảo hiểm được ghi nhận trong HĐBHNT. Hầu hết pháp luật các quốc gia đều quy định về nội dung cần phải có hoặc một số thỏa thuận đặc trưng của quan hệ HĐBHNT. Lý do để giải thích cho việc cần phải có quy định này là ở chỗ, HĐBHNT là một hợp đồng rất phức tạp, chính vì vậy người tham gia bảo hiểm có thể không chú ý đến những điều khoản quan trọng trong hợp đồng đã được DNBH soạn thảo. Do đó, để bảo vệ quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm, pháp luật các quốc gia ở những chừng mực khác nhau, đều có những quy định về nội dung cần phải có của HĐBHNT [89, tr.84-85]. Nhiều nước không lựa chọn việc quy định cụ thể nội dung của HĐBHNT bao gồm những vấn đề gì, nhưng có quy định về một số nội dung mà các bên bắt buộc phải thỏa thuận trong HĐBH. Ví dụ, Luật Hợp đồng bảo hiểm Liên bang Đức năm 2008 quy định: Nếu các bên thỏa thuận trái với một số điều đã quy định trong Luật thì thỏa thuận đó không có hiệu lực pháp luật [113].

- Hình thức của HĐBHNT

Theo Jérôme Yeatman (2001), về lý thuyết thì một hợp đồng sẽ có giá trị khi các bên tham gia nhất trí với nhau về nội dung và thể thức. Tuy nhiên, nếu HĐBH được giao kết bằng lời nói thì chứng cứ của các cam kết rất khó xác định. Chính vì vậy, hầu hết pháp luật các quốc gia đều yêu cầu HĐBHNT phải được lập bằng hình thức văn bản. Do đó, mặc dù ở thời đại điện tử và ý tưởng giao dịch "không dùng giấy" như hiện nay, các DNBH vẫn buộc phải soạn thảo và lưu trữ một khối lượng khổng lồ các văn bản giấy tờ [89, tr.93]. Mục đích chính của quy định này là nhằm đảm bảo khả năng thực hiện đúng hợp đồng của các bên cũng như tạo thuận lợi cho công tác kiểm tra, giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Trên thực tế, HĐBHNT thường gồm nhiều văn bản khác nhau tập hợp lại như đơn đề nghị bảo hiểm, giấy chứng nhận bảo hiểm hoặc đơn bảo hiểm, tập điều khoản bảo hiểm, v.v.. Sở dĩ HĐBHNT thường gồm nhiều văn bản khác nhau là bởi vì: *một là*, quá trình giao kết hợp đồng khá phức tạp và thường không trực tiếp gặp nhau để cùng ký kết, nên để được bảo hiểm thì bên mua bảo hiểm phải kê khai một số mẫu giấy tờ nhất định; *hai là*, tập điều khoản mẫu là giống nhau trong cùng một sản phẩm BHNT, thậm chí giữa các sản phẩm BHNT tương tự nhau, nên không cần thiết phải được lập riêng mà thường được DNBH in sẵn để dùng chung cho các HĐBHNT; *ba là*, bên mua bảo hiểm và DNBH có thể thỏa thuận thêm về một hoặc một số sản phẩm bảo hiểm bổ trợ cho sản phẩm chính và sự thỏa thuận này có thể khác nhau giữa những người mua bảo hiểm; *và cuối cùng*, có thể DNBH còn yêu cầu một số loại giấy tờ khác để đảm bảo đánh giá đúng tình trạng của đối tượng bảo hiểm và những yêu cầu này không giống nhau giữa các HĐBHNT.

Ngoài việc quy định HĐBHNT phải được lập thành văn bản, để bảo vệ người tham gia bảo hiểm trước những điều khoản mẫu, pháp luật một số nước còn yêu cầu in đậm một số điều khoản quan trọng, hoặc quy định không được in cỡ chữ quá nhỏ để bên mua bảo hiểm dành sự chú ý đối với những nội dung này [89, tr.84-85].

- Hiệu lực của HĐBHNT

Quy định về hiệu lực của HĐBHNT là rất quan trọng vì chỉ khi nào hợp đồng phát sinh hiệu lực thì các bên mới có quyền và nghĩa vụ đối với nhau. Chính vì thế, pháp luật các quốc gia đều có quy định về hiệu lực của HĐBH nói chung, trong đó có HĐBHNT, bao gồm quy định về thời điểm phát sinh hiệu lực và quy định về những trường hợp hợp đồng bị vô hiệu.

Về thời điểm có hiệu lực của HĐBHNT thì quy định pháp luật không có gì đặc biệt mà tương tự như các hợp đồng thông thường. Tuy nhiên, do đặc thù của việc giao kết HĐBHNT thường không có việc trực tiếp các bên ký kết hợp đồng, nên hiệu lực của HĐBHNT thường bắt đầu kể từ khi DNBH chấp nhận bảo hiểm.

Một vấn đề pháp lý quan trọng khi xem xét tính hiệu lực của HĐBHNT là trường hợp hợp đồng vô hiệu. Theo pháp luật nhiều quốc gia, sự vô hiệu của hợp đồng nói chung thực chất có hai trường hợp là đương nhiên vô hiệu và có khả năng vô hiệu. Những trường hợp hợp đồng đương nhiên vô hiệu (void contract) là hợp đồng thể hiện giao dịch bất hợp pháp, không đảm bảo tính công bằng hoặc ảnh hưởng đến lợi ích chung hoặc do chủ thể giao kết không đủ năng lực hành vi v.v., trong khi đó hợp đồng có khả năng vô hiệu (voidable contract) là hợp đồng đã có hiệu lực và được thực hiện nhưng việc giao dịch xuất phát từ sự nhầm lẫn, thiếu tự do ý chí, trình bày không đúng hình thức hoặc khi có vi phạm nghiêm trọng các điều khoản của hợp đồng gây thiệt hại cho một bên. Sự khác biệt lớn nhất giữa hợp đồng vô hiệu và hợp đồng có khả năng vô hiệu là ở chỗ, hợp đồng có khả năng vô hiệu vẫn được thực hiện cho đến khi có đề nghị của bên được bảo vệ theo những điều kiện luật định, còn hợp đồng vô hiệu không thể được thực hiện bởi cả hai bên [154]. Đối với HĐBHNT, ngoài những trường hợp bị vô hiệu theo các quy định chung của pháp luật về hợp đồng, thì pháp luật về kinh doanh BHNT có thể có những quy định riêng trong một số trường hợp, đặc biệt là khi một trong các bên không trung thực khi giao kết hợp đồng hoặc khi bên mua bảo hiểm không có quyền lợi có thể được bảo hiểm.

c) Quy định về giám sát kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Trong lĩnh vực bảo hiểm, hoạt động giám sát và khả năng xử lý những vi phạm pháp luật của cơ quan nhà nước có thẩm quyền giữ một vai trò đặc biệt quan trọng nhằm đảm bảo cho các chủ thể liên quan thực hiện hành vi một cách có trách nhiệm đối với quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Với một nguyên lý đã được hầu hết các nhà kinh tế học và chính trị học chấp nhận đó là ai cũng ưu tiên hành động vì lợi ích của mình, do đó việc quy định những cơ quan, tổ chức chịu trách nhiệm giám sát nhằm hạn chế sự xâm phạm lợi ích chính đáng của chủ thể này đối với chủ thể khác là cần thiết để tạo lập sự công bằng của thị trường nói chung và thị trường bảo hiểm nói riêng. Chính vì vậy, pháp luật các quốc gia đều có quy định nhằm đảm bảo khả năng giám sát và xử lý của cơ quan có thẩm quyền đối với các hành vi xâm phạm quyền lợi người tham gia bảo hiểm của DNBH và những chủ thể có liên quan.

Về mục đích của hệ thống giám sát trong kinh doanh bảo hiểm, Lawrie Savage (1998) cho rằng có hai mục đích cơ bản: *một là*, đảm bảo ở mức độ lớn nhất có thể để DNBH có nguồn tài chính cần thiết đủ thanh toán tất cả các yêu cầu bồi thường hoặc trả tiền bảo hiểm khi đến hạn; và *hai là*, đảm bảo cho DNBH sẽ đối xử với người tham gia bảo hiểm một cách công bằng trong tất cả các giao dịch tài chính liên quan [138].

Về cơ bản, pháp luật về giám sát hoạt động kinh doanh BHNT thường có những nội dung sau đây:

- *Thứ nhất,* pháp luật quy định về nghĩa vụ minh bạch thông tin của DNBH và người tham gia bảo hiểm.

Vai trò của minh bạch thông tin là hết sức quan trọng nhằm đảm bảo cho HĐBHNT được thực hiện. Đối tượng hướng tới của DNBH khi công bố thông tin bao gồm hai nhóm chủ thể chính, bao gồm khách hàng của DNBH và nhóm còn lại là cơ quan giám sát và công chúng. Trước tiên, DNBH có trách nhiệm đảm bảo cho bên mua bảo hiểm hoàn toàn hiểu rõ các quyền và nghĩa vụ của mình trong hợp đồng. Bên cạnh đó, bên mua bảo hiểm có thể lường trước những khó khăn, rủi ro mà mình có thể gặp phải khi giao kết và thực hiện hợp đồng. Và cuối cùng, DNBH không thể che giấu hoạt động của chính mình trước cơ quan giám sát và công chúng.

Trong việc công khai thông tin với cơ quan giám sát và công chúng, IAIS khuyến nghị pháp luật các quốc gia cần yêu cầu DNBH công bố tối thiểu những thông tin gồm: thông tin chung về hoạt động kinh doanh và quản trị doanh nghiệp; tình hình và hoạt động tài chính; mức độ rủi ro và cách thức quản lý rủi ro; cơ sở, phương pháp và chính sách hoạt động kế toán [117, tr.7-8]. IAIS cũng khuyến nghị việc công bố thông tin cần được thực hiện kịp thời và cập nhật thường xuyên; đồng thời việc truy cập thông tin không quá tốn kém hay chậm trễ. Những thông tin công bố cần đáng tin cậy, toàn diện, có ý nghĩa và được sắp xếp một cách nhất quán để giúp người tham gia thị trường có được cái nhìn toàn diện về DNBH. IAIS còn khuyến khích việc đưa ra thông tin so sánh giữa các DNBH với nhau và với các công ty khác để làm nổi bật những thông tin đã được công bố [117, tr.5-6].

Trong việc minh bạch thông tin với khách hàng, theo IAIS trong "*Bộ nguyên tắc cốt lõi của bảo hiểm*" ban hành năm 2003 (ICP 2003), tại nguyên tắc số 25 có ghi nhận: Trong thẩm quyền của mình, cơ quan giám sát đưa ra các yêu cầu tối thiểu đối với DNBH, trung gian bảo hiểm trong giao dịch với khách hàng, bao gồm cả các DNBH nước ngoài bán các sản phẩm bảo hiểm qua biên giới. Các yêu cầu này bao gồm: cung cấp thông tin kịp thời, đầy đủ và phù hợp với khách hàng kể cả trước khi hợp đồng được ký kết thông qua việc nhấn mạnh về các nghĩa vụ theo hợp đồng mà khách hàng cần đáp ứng [118]. Khái quát thêm một bước, nguyên tắc số 19 trong ICP 2011 ghi nhận: Người giám sát đặt ra các yêu cầu cho việc kinh doanh của các DNBH để đảm bảo khách hàng *được đối xử công bằng*, ngay cả trước khi hợp đồng được ký kết và thông qua việc nhấn mạnh tất cả các nghĩa vụ theo hợp đồng mà khách hàng cần đáp ứng [121].

Bên cạnh đó, để đảm bảo cho quyền lợi của chính mình và đáp ứng các nguyên tắc của hoạt động bảo hiểm, người tham gia bảo hiểm cũng cần phải có nghĩa vụ cung cấp thông tin một cách minh bạch và trung thực cho DNBH. Theo khuyến nghị của

IAIS, các DNBH và các trung gian bảo hiểm nên có được thông tin đầy đủ về khách hàng để đánh giá nhu cầu bảo hiểm của họ. Đồng thời, để bảo vệ người tham gia bảo hiểm khi đã cung cấp thông tin cho DNBH, các DNBH cần giữ bí mật thông tin và người tham gia bảo hiểm cần được thông báo về thông tin có thể được tiết lộ trong trường hợp nào và cho ai. Cơ quan giám sát bảo hiểm cũng cần có những yêu cầu đối với DNBH và trung gian bảo hiểm về quy định và thủ tục nhằm bảo vệ thông tin cá nhân của khách hàng [121, tr.295].

Minh bạch thông tin cũng đồng nghĩa với việc làm sao để cân bằng thông tin giữa DNBH, khách hàng, trong đó vai trò của trung gian bảo hiểm (như đại lý bảo hiểm và môi giới bảo hiểm) là rất quan trọng. Những chủ thể này có chức năng tư vấn, giúp đỡ khách hàng, vì vậy việc cung cấp thông tin và những lưu ý của họ có thể thúc đẩy việc bảo vệ khách hàng bằng cách giúp khách hàng đưa ra quyết định dựa trên thông tin tốt hơn về các sản phẩm mà họ muốn mua. Vấn đề cốt lõi trong bảo vệ quyền lợi của khách hàng là giải quyết việc bất cân xứng thông tin giữa các nhà cung cấp sản phẩm và công chúng là những người mua các sản phẩm ấy. Trên thực tế, DNBH và trung gian bảo hiểm bằng hành vi đúng đắn của mình sẽ giúp đảm bảo rằng khách hàng được thông báo đầy đủ về các sản phẩm bảo hiểm mà họ mua trước khi giao kết hợp đồng.

Tuy nhiên, việc yêu cầu minh bạch thông tin cũng cần có những giới hạn nhất định để đảm bảo cho sự lành mạnh của thị trường bảo hiểm. DNBH không có quyền yêu cầu quá nhiều thông tin từ phía khách hàng nếu những thông tin đó không thực sự phục vụ cho việc đánh giá rủi ro của đối tượng được bảo hiểm. Thêm nữa, cũng cần cân nhắc đối tượng tiếp nhận thông tin từ phía DNBH trong những trường hợp nhất định, ví dụ khi DNBH gặp khó khăn về thanh toán thì nên có quy định bảo vệ thông tin để các giải pháp khắc phục phát huy hiệu quả.

Thứ hai, pháp luật quy định về thẩm quyền giám sát của các cơ quan nhà nước và các chủ thể có liên quan.

Chức năng giám sát thường được giao cho các cơ quan chuyên trách để đảm bảo hiệu quả chuyên môn và yếu tố độc lập trong thực hiện. Những cơ quan này có vị trí khác nhau trong hệ thống các cơ quan nhà nước. Một số quốc gia có cơ quan giám sát bảo hiểm độc lập, trong khi đó ở một số nước khác, giám sát bảo hiểm có thể được trao cho một cơ quan giám sát chung về thị trường tài chính hoặc thậm chí có thể giao cho ngân hàng trung ương thực hiện.

Hiện nay trên thế giới có 3 mô hình giám sát cơ bản đó là mô hình giám sát chuyên biệt đối với từng lĩnh vực, mô hình giám sát theo chức năng và mô hình giám sát hợp nhất. Theo Võ Trí Thành và Lê Xuân Sang (2013), mỗi một mô hình đều có ưu

và nhược điểm riêng, nhưng mô hình giám sát hợp nhất được coi là có nhiều ưu điểm hơn cả và là mô hình mà nhiều quốc gia đang hướng tới xây dựng [75, tr.27-30].

Lawrie Savage (1998) cho rằng: giám sát không đơn thuần là chức năng thuộc thẩm quyền quản lý nhà nước mà có thể trải rộng từ việc quản lý nhà nước cho đến việc tự điều chỉnh của DNBH. Ở giữa hai thái cực nêu trên, trách nhiệm giám sát có thể được kết hợp giữa cơ quan nhà nước với Hội đồng các giám đốc DNBH, các hiệp hội có liên quan, các định chế kiểm toán và các chuyên gia tính toán v.v.[138]. Cùng quan điểm này, Rodney Lester (2009) cho rằng các quy tắc và thiết chế giám sát cần chú trọng và ưu tiên vai trò của khu vực tư, bao gồm cả các tổ chức bảo vệ người tiêu dùng và các tổ chức tự quản lý tự nguyện [127]. IAIS khuyến nghị cần xác định rõ ràng cơ quan chịu trách nhiệm giám sát bảo hiểm và các mục tiêu của giám sát bảo hiểm, đồng thời cơ quan giám sát phải có những công cụ thích hợp và được quyền trao đổi thông tin với những cơ quan khác có liên quan [121]. Điều này hết sức quan trọng nhằm đảm bảo xác định đúng thẩm quyền và từ mục tiêu giám sát có thể xác định đúng phương thức và công cụ thực hiện giám sát.

Thứ ba, pháp luật quy định về nội dung giám sát cần được thực hiện.

Nhìn chung, pháp luật các quốc gia đều ghi nhận nội dung giám sát cần đa dạng nhằm đảm bảo cho cơ quan giám sát có khả năng đánh giá đúng về tình hình hoạt động của DNBH cũng như của thị trường bảo hiểm với hai mục tiêu chính: *một là*, đảm bảo sự tuân thủ các quy định pháp luật của DNBH; *hai là*, có khả năng đưa ra những cảnh báo để đảm bảo sự an toàn cho DNBH và bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Những nội dung chính của việc giám sát bao gồm: việc cấp phép hoạt động; các tiêu chuẩn người quản lý, hoạt động kinh doanh; đầu tư vốn cũng như các biện pháp phòng ngừa rủi ro và xử phạt. Cơ quan giám sát phải có trách nhiệm giám sát hoạt động của thị trường bảo hiểm bằng tất cả những nguồn lực sẵn có cũng như sự hợp tác giữa các cơ quan giám sát với nhau nhằm phân tích các yếu tố có khả năng tác động đến DNBH và thị trường bảo hiểm. Từ đó, cơ quan giám sát có quyền đưa ra những đánh giá và hành động thích hợp để đạt được mục tiêu giám sát. Việc thi hành quyết định và xử phạt nên được thực hiện trên cơ sở những tiêu chí rõ ràng, khách quan và được công bố công khai.

Thứ tư, pháp luật quy định về phương thức giám sát.

Về lý luận cũng như thực tiễn, pháp luật thường trao quyền cho cơ quan giám sát thực hiện hai phương thức giám sát cơ bản là giám sát gián tiếp và giám sát trực tiếp. Theo IAIS thì việc giám sát gián tiếp được thực hiện thông qua hoạt động tiếp nhận thông tin và thực hiện đánh giá từ thông tin đã tiếp nhận theo những tiêu chuẩn nhất định. Trong khi đó, với phương thức giám sát trực tiếp, cơ quan giám sát thực hiện việc kiểm tra tại chỗ hoạt động kinh doanh của DNBH và sự tuân thủ của DNBH

đối với những yêu cầu của pháp luật cũng như của cơ quan giám sát [118]. Việc kết hợp giữa hai phương thức này được xem là hết sức quan trọng để đảm bảo hoạt động giám sát được thực hiện hiệu quả.

2.2.3. Những yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Pháp luật trong quá trình phát triển chịu nhiều sự ảnh hưởng từ những yếu tố khác nhau. Những yếu tố này có thể ảnh hưởng tích cực hoặc ảnh hưởng tiêu cực đến quá trình xây dựng và áp dụng pháp luật trong những hoàn cảnh cụ thể. Rất khó có thể xem xét hết những yếu tố ảnh hưởng đến pháp luật kinh doanh BHNT vì sự đa dạng và đan xen của những yếu tố tác động này. Tuy nhiên, ở mức độ chung nhất, những yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT thường bao gồm: quan điểm của nhà nước đối với sự phát triển của thị trường BHNT, thực trạng của thị trường bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng, luật pháp quốc tế và tập quán quốc tế, sự tương tác giữa các bộ phận trong hệ thống pháp luật và cuối cùng là khả năng chấp hành pháp luật của các chủ thể trong xã hội.

a) Quan điểm của nhà nước đối với sự phát triển của thị trường bảo hiểm nhân thọ

Cho dù là mô hình chính thể hoặc chủ thuyết chính trị nào thì ở từng giai đoạn khác nhau, nhà nước cũng có những quan điểm, định hướng nhất định trong việc phát triển kinh tế xã hội nói chung và thị trường bảo hiểm nói riêng. Những định hướng này, ở mức độ khái quát hoặc cụ thể, sẽ được ghi nhận trong các quy định pháp luật được ban hành và thực hiện. Nếu những định hướng đó là đúng quy luật phát triển, phù hợp với thực tiễn thì chắc chắn sẽ thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển, trong đó có BHNT. Ngược lại, những quan điểm định hướng không phù hợp sẽ làm hạn chế sự phát triển của thị trường, gây ra nhiều khó khăn trong việc điều chỉnh các mối quan hệ xã hội giữa DNBH với nhà nước và với người tham gia bảo hiểm.

Ở một số quốc gia mà nhà nước xác định mô hình quản lý kinh tế là mô hình tập trung, trong đó nhà nước giữ vai trò là chủ thể độc quyền tổ chức sản xuất và độc quyền phân phối thì thị trường bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng sẽ không phát triển được do không có nhu cầu để tồn tại, bởi vì khi đó không có sự cạnh tranh và nhà nước đã là chủ thể chịu trách nhiệm hoàn toàn đối với những rủi ro cũng như giữ trách nhiệm thực hiện chế độ phúc lợi xã hội. Chính vì vậy ở những mô hình này, pháp luật về kinh doanh bảo hiểm cũng không thể phát triển và hoàn thiện được.

Ngược lại, nếu quan điểm của nhà nước là phát triển và hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, thì đây chính là điều kiện tiên quyết để thị trường bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng có khả năng phát triển nhanh chóng. Ở nền kinh tế thị trường, các thành phần kinh tế được quyền tự do kinh doanh, do đó cũng đối mặt với những rủi ro

trong quá trình hoạt động và như một nhu cầu tự thân, những chủ thể này sẽ tham gia thị trường bảo hiểm. Đồng thời, với mức thu nhập trên đầu người tăng lên, cùng với một bộ phận dân cư có thu nhập cao thì nhu cầu tham gia BHNT sẽ ngày càng nhiều hơn, vừa để bảo hiểm vừa để tích lũy. Thực tế thị trường bảo hiểm của các quốc gia trong đó có Việt Nam thời gian qua đã chứng minh điều đó. Cùng với sự phát triển của thị trường bảo hiểm, với tư cách là một công cụ để quản lý xã hội, pháp luật sẽ càng phải được hoàn thiện để đảm bảo hiệu quả điều chỉnh trên thực tế.

Bên cạnh đó, pháp luật về BHNT còn chịu ảnh hưởng từ chủ trương, định hướng phát triển thị trường bảo hiểm từng giai đoạn cụ thể của nhà nước. Trong giai đoạn nền kinh tế phát triển ổn định thì các quy định pháp luật có khuynh hướng ít những hạn chế đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng. Ngược lại, ở những giai đoạn nền kinh tế có nhiều rủi ro thì pháp luật cần có những quy định hạn chế quyền tự do kinh doanh nhằm đảm bảo an toàn cho thị trường bảo hiểm, đồng thời để thực hiện những chính sách vĩ mô của nhà nước. Ví dụ: Trong giai đoạn hiện nay, có quốc gia đã ban hành những quy định nhằm hạn chế việc các khoản đầu tư ra nước ngoài của DNBH cũng như tăng các yêu cầu đối với các công ty quản lý tài sản đầu tư ở nước ngoài [97]. Mục đích của những quy định này là để giữ nguồn vốn tái đầu tư ở trong nước, đồng thời hạn chế được những rủi ro khi đầu tư ở thị trường nước ngoài.

b) Sự phát triển của thị trường bảo hiểm nhân thọ

Trên thực tế, thị trường BHNT luôn có sự phát triển cả về quy mô cũng như các loại sản phẩm bảo hiểm. Khác với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ với những sản phẩm bảo hiểm tương đối ổn định, các sản phẩm BHNT luôn được DNBH cải tiến để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tham gia bảo hiểm. Chính vì vậy, sự ra đời các sản phẩm mới đòi hỏi cần có những quy định pháp luật điều chỉnh để đảm bảo thị trường BHNT được phát triển lành mạnh.

Trong những thập niên vừa qua, trên thế giới đã chứng kiến sự liên kết đa ngành trong kinh doanh bảo hiểm, mà điển hình là giữa lĩnh vực kinh doanh BHNT và kinh doanh ngân hàng trong phân phối các sản phẩm BHNT, hay giữa ngành kinh doanh bảo hiểm với ngành kinh doanh chứng khoán trong hoạt động đầu tư. Sự liên kết đa ngành đã ảnh hưởng rất nhiều đến các quy định của pháp luật, ví dụ như cần thiết phải có quy định về sự giám sát đa ngành trong lĩnh vực tài chính để đảm bảo cùng một lúc cơ quan nhà nước có thẩm quyền có khả năng giám sát ở nhiều lĩnh vực khác nhau.

Bên cạnh đó, yêu cầu của công chúng về việc minh bạch hóa thị trường tài chính nói chung trong đó có thị trường bảo hiểm trong thời gian gần đây ngày càng cao nhằm bảo đảm quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Điều này đã ảnh hưởng

tích cực đến các quy định pháp luật mà theo đó, pháp luật các quốc gia ngày càng yêu cầu nhiều hơn việc minh bạch thông tin về tình hình hoạt động của DNBH nhằm đáp lại những đòi hỏi của công chúng.

c) Luật pháp quốc tế và tập quán quốc tế

Luật pháp quốc tế là một trong những nguồn của pháp luật quốc gia. Trên thực tế, có nhiều trường hợp pháp luật quy định việc trực tiếp áp dụng luật pháp quốc tế trong điều chỉnh các quan hệ xã hội. Tuy nhiên, hầu hết những trường hợp còn lại, căn cứ vào luật pháp quốc tế như các hiệp ước, nghị định thư, nghị quyết của liên minh quốc gia v.v., các quốc gia sẽ ban hành hoặc sửa đổi các quy định cho phù hợp. Ví dụ, khi một quốc gia tham gia Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), thì quốc gia đó phải chấp hành các quy định của WTO trong việc mở cửa thị trường một cách bình đẳng đối với pháp nhân, thể nhân của quốc gia khác cùng tham gia WTO. Do đó, pháp luật quốc gia cũng sẽ phải bãi bỏ các quy định có tính chất phân biệt đối xử đối với DNBH nước ngoài, đồng thời cũng phải quy định những nội dung để quản lý các DNBH nước ngoài cho phù hợp với những cam kết của mình. Theo Jérome Yeatman (2001) thì ở châu Âu, các chỉ thị của Liên minh Châu Âu trong lĩnh vực bảo hiểm luôn có ý nghĩa quan trọng, đôi khi làm thay đổi hết sức căn bản các quy định pháp luật của các quốc gia thành viên [89, tr.123].

Đối với các quốc gia là thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thì những quy định trong *Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ* (GATS) có ảnh hưởng rất sâu sắc đến quá trình ban hành pháp luật. Theo GATS, lĩnh vực bảo hiểm trực tiếp được chia thành BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ. Cũng theo quy định của GATS về việc tiếp cận thị trường, mỗi nước thành viên WTO phải dành cho dịch vụ hoặc người cung cấp dịch vụ của các nước thành viên khác sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử theo những điều kiện, điều khoản và hạn chế đã được thỏa thuận và quy định tại Danh mục cam kết cụ thể của mỗi thành viên [72a].

Theo Danh mục cam kết cụ thể khi gia nhập WTO, Việt Nam đã cho phép mở cửa thị trường đối với tất cả các phân ngành dịch vụ bảo hiểm (trừ bảo hiểm y tế), đồng thời có một số ít hạn chế đối với nhà đầu tư nước ngoài như: *Một là*, hạn chế DNBH 100% vốn nước ngoài cung cấp một số loại hình bảo hiểm phi nhân thọ đến hết ngày 31/12/2007; *Hai là*, DNBH nước ngoài được thành lập chi nhánh tại Việt Nam nhưng chỉ được kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ từ sau ngày 11/1/2012; *Ba là*, các DNBH nước ngoài có thể cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và người nước ngoài tại Việt Nam [86a]. Những cam kết này của Việt Nam có ảnh hưởng lớn đến quá trình phát triển của pháp luật kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng, đã được người viết bình luận kỹ hơn ở Phụ lục B.

Bên cạnh luật pháp quốc tế thì sự ảnh hưởng của những tổ chức quốc tế phi Chính phủ về lĩnh vực bảo hiểm cũng hết sức quan trọng. Hiện nay, giống như Ủy ban Basel (*Basel Committee on Banking Supervision*) trong lĩnh vực giám sát ngân hàng, các khuyến nghị của IAIS mặc dù không có tính chất ràng buộc pháp lý nhưng lại có ảnh hưởng lớn đến cách tiếp cận trong xây dựng và thực hiện pháp luật của các quốc gia có cơ quan giám sát bảo hiểm là thành viên của IAIS, bao gồm cả Việt Nam.

Lĩnh vực bảo hiểm nói chung, trong đó có BHNT, không thể phủ nhận những tập quán quốc tế. Điều này đặc biệt đúng đối với những quốc gia phát triển chậm hơn, hay nói cách khác, ở những quốc gia mà ngành kinh doanh bảo hiểm phát triển là do nguồn gốc từ bên ngoài chứ không phải tự thân nền kinh tế. Những tập quán bảo hiểm là những chuẩn mực được sự thừa nhận ở phạm vi quốc tế, được áp dụng phổ biến vì tính hợp lý của nó. Ví dụ: có thể tìm thấy sự nhất quán khá rõ nét trong pháp luật các quốc gia đối với các trường hợp từ chối trả tiền bảo hiểm trong HĐBHNT khi người được bảo hiểm tự tử trong thời gian đầu tham gia bảo hiểm, hay việc không chấp nhận bảo hiểm đối với trường hợp chết đối với người vị thành niên. Do đó, để điều chỉnh một cách tốt nhất và hợp lý nhất, pháp luật cần phải công nhận những tập quán bảo hiểm quốc tế để trực tiếp áp dụng hoặc thể hiện chúng thông qua các quy định pháp luật.

d) Sự tương tác giữa các bộ phận pháp luật

Sự tương tác giữa các bộ phận pháp luật trong cùng một hệ thống pháp luật của quốc gia có ảnh hưởng lớn đến hiệu lực điều chỉnh pháp luật về kinh doanh BHNT. Về lý thuyết, hiếm khi chỉ có một văn bản pháp luật duy nhất quy định về một vấn đề mà thường có sự điều chỉnh của nhiều văn bản khác nhau. Những văn bản này, khi cùng điều chỉnh về một nội dung, thì sự tương thích hay xung đột sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả pháp luật.

Nếu các quy định giữa các văn bản mâu thuẫn nhau, việc áp dụng cũng như giải quyết tranh chấp sẽ gặp khó khăn. Tình trạng trùng lặp trong quy định (tức là những quy định như nhau trong các văn bản khác nhau) cũng là ảnh hưởng đến việc áp dụng vì nó không đảm bảo tính nhất quán về căn cứ pháp lý. Ngược lại, nếu các văn bản pháp luật hỗ trợ được cho nhau, không mâu thuẫn hoặc trùng lặp thì hệ thống các quy định sẽ minh bạch, thống nhất, do đó việc áp dụng cũng sẽ dễ dàng hơn cho các chủ thể tham gia quan hệ pháp luật kinh doanh BHNT.

Hiện nay, trong hệ thống các quy định về kinh doanh BHNT ở bất kỳ quốc gia nào, ngoài những nội dung đặc thù thường quy định trong các luật như Luật về Bảo hiểm nhân thọ, Luật về Doanh nghiệp bảo hiểm v.v. thì còn có bộ phận pháp luật về hợp đồng và pháp luật về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Những bộ phận pháp luật này đang ngày càng có ảnh hưởng đến hiệu quả điều chỉnh trên thực tế.

e) Khả năng chấp hành pháp luật

Khả năng chấp hành pháp luật của các chủ thể tham gia các quan hệ pháp luật có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả pháp luật trên thực tế. Ngược lại, từ việc xem xét khả năng chấp hành pháp luật của các đối tượng chịu sự điều chỉnh, các cơ quan nhà nước có thẩm quyền sẽ có căn cứ để ban hành, sửa đổi các quy định cho phù hợp với thực tiễn.

Khả năng chấp hành pháp luật phụ thuộc vào hai nguyên nhân cơ bản là nhận thức và ý thức chấp hành pháp luật của các chủ thể. Nếu các chủ thể có nhận thức đúng, mà cụ thể là hiểu biết và vận dụng các quy định pháp luật đúng với vai trò và ý nghĩa của chúng thì sẽ góp phần phát huy hiệu quả pháp luật và ngược lại. Đối với ý thức chấp hành pháp luật, nếu các chủ thể cố ý áp dụng sai hoặc không thực hiện các quy định pháp luật sẽ làm ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả pháp luật trên thực tế.

Đối với lĩnh vực kinh doanh BHNT, khả năng chấp hành pháp luật được đánh giá ở những khía cạnh cơ bản sau:

Thứ nhất, nhận thức của người tham gia bảo hiểm giữ vai trò quan trọng trong thực hiện pháp luật về kinh doanh BHNT. Đối với những thị trường BHNT có lịch sử lâu dài và phát triển, hầu hết người dân đều hiểu biết khá rõ về BHNT và những nội dung pháp luật chủ yếu điều chỉnh quan hệ HĐBHNT, nên việc thực hiện pháp luật được thuận lợi hơn, ít tranh chấp hơn. Ngược lại, đối với những thị trường mới phát triển, hiểu biết của người tham gia bảo hiểm đối với BHNT chưa cao, thì việc vi phạm pháp luật dễ có khả năng xảy ra hơn. Ví dụ như việc vô ý cung cấp thông tin không trung thực hoặc cố ý gian lận bảo hiểm, v.v..

Thứ hai, khả năng giám sát của cơ quan quản lý nhà nước là một yếu tố không nhỏ ảnh hưởng đến hiệu quả thực hiện pháp luật. Nếu hệ thống giám sát được tổ chức tốt với những tiêu chí giám sát rõ ràng và phù hợp, khả năng giám sát hoạt động của DNBH sẽ được thực hiện tốt, hạn chế được tình trạng gian lận và bảo vệ hiệu quả người tham gia bảo hiểm. Ngược lại, nếu hoạt động giám sát của cơ quan quản lý nhà nước không được tổ chức tốt thì sẽ khó phát hiện ra các sai phạm, từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả điều chỉnh pháp luật trên thực tế.

Cuối cùng, không thể không kể đến khả năng áp dụng pháp luật của cơ quan tài phán. Hầu hết các tranh chấp HĐBHNT đều được thực hiện tại Tòa án, nên khả năng xét xử của Tòa án được xem là một trong những yếu tố quan trọng đối với việc đảm bảo thực hiện pháp luật. Nếu các vụ án được giải quyết đúng bản chất vụ việc, áp dụng đúng các quy định pháp luật sẽ góp phần bảo vệ quyền lợi chính đáng của các bên tranh chấp, đồng thời là một phương thức phổ biến pháp luật rất hữu hiệu. Nhưng ngược lại, nếu các quyết định của Tòa án không thỏa đáng, sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến thị trường BHNT.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Từ việc nghiên cứu những vấn đề lý luận về kinh doanh BHNT và pháp luật kinh doanh BHNT, có thể rút ra những kết luận sau:

1. Khái quát dưới góc độ khoa học pháp lý, BHNT được hiểu là loại hình bảo hiểm thương mại mà theo đó, DNBH cam kết trả một khoản tiền xác định theo thỏa thuận khi xảy ra sự kiện bảo hiểm là người được bảo hiểm sống hoặc chết trong một thời gian nhất định, có gắn liền hoặc không gắn liền với quyền lợi đầu tư từ số phí bảo hiểm đã nhận với điều kiện bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm theo thỏa thuận.

2. Kinh doanh BHNT là hoạt động kinh doanh có điều kiện của DNBH được phép, theo đó DNBH cung cấp dịch vụ BHNT thông qua các sản phẩm bảo hiểm và tiến hành đầu tư từ nguồn phí bảo hiểm và nguồn vốn khác để đảm bảo quyền lợi đã cam kết với người tham gia bảo hiểm theo quy định của pháp luật. Về bản chất, hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT là nghiệp vụ chính và cơ bản của kinh doanh BHNT, còn hoạt động đầu tư là nghiệp vụ phái sinh.

3. Pháp luật về kinh doanh BHNT có hai nguyên tắc cơ bản là nguyên tắc đảm bảo quyền tự do kinh doanh và nguyên tắc bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Để đảm bảo quyền tự do kinh doanh, pháp luật cần đảm bảo sự bình đẳng của các thành phần kinh tế trong việc tham gia thành lập cũng như trong quy định về địa vị pháp lý đối với DNBH. Nguyên tắc bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm được đề cao là do tính đặc thù của sản phẩm BHNT, sự phụ thuộc về quyền lợi của người tham gia bảo hiểm vào DNBH và nhằm duy trì niềm tin của công chúng đối với ngành bảo hiểm. Pháp luật các quốc gia thường xác lập nhiều phương thức để thực hiện việc bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm như minh bạch thông tin, đảm bảo khả năng thanh toán và hoạt động giám sát.

4. Cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT được xem xét dựa trên những quan hệ xã hội đặc thù phát sinh từ hoạt động kinh doanh BHNT. Theo đó, các bộ phận pháp luật cơ bản bao gồm các nhóm quy định đặc thù sau: (i) Nhóm các quy định xác định địa vị pháp lý của DNBH bao gồm các quy định về cấp phép thành lập và hoạt động, quy định về cơ cấu tổ chức nhân sự, quy định về hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT thông qua các sản phẩm BHNT, quy định về hoạt động đầu tư từ nguồn dự phòng phí bảo hiểm, quy định về bảo đảm khả năng thanh toán của DNBH; (ii) Nhóm các quy định về HĐBHNT như các quy định về người tham gia bảo hiểm, nội dung và hình thức của HĐBHNT, cũng như quy định về hiệu lực của HĐBHNT; (iii) Nhóm các quy định về giám sát kinh doanh BHNT như nghĩa vụ minh bạch thông tin của DNBH và các chủ thể liên quan, thẩm quyền, nội dung giám sát cũng như phương thức giám sát.

5. Có nhiều yếu tố chi phối đến pháp luật kinh doanh BHNT, trong đó chủ yếu phải kể đến những yếu tố sau: (i) Quan điểm của nhà nước đối với sự phát triển của thị trường BHNT trong từng giai đoạn cụ thể; (ii) Bản thân sự phát triển của chính thị trường BHNT với những sản phẩm mới và yêu cầu minh bạch hơn; (iii) Luật pháp quốc tế và tập quán quốc tế trong lĩnh vực kinh doanh BHNT như các quy định của WTO hay những hướng dẫn của IAIS; (iv) Sự tương tác giữa các bộ phận pháp luật như pháp luật về doanh nghiệp, về hợp đồng, về bảo vệ người tiêu dùng…; (v) và cuối cùng là cần xem xét đến sự ảnh hưởng của khả năng chấp hành pháp luật của các chủ thể có liên quan bao gồm DNBH, người tham gia bảo hiểm, cơ quan quản lý nhà nước và cả cơ quan Tòa án trong giải quyết tranh chấp HĐBHNT.

Những kết quả nghiên cứu lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT trong chương này sẽ làm cơ sở cho việc đánh giá thực trạng pháp luật hiện hành quy định về kinh doanh BHNT ở Việt Nam ở Chương 3 sau đây.

CHƯƠNG 3
THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM

3.1. THỰC TRẠNG QUY ĐỊNH VỀ DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ

3.1.1. Quy định về cấp phép hoạt động đối với doanh nghiệp bảo hiểm

Theo quy định của pháp luật Việt Nam, lĩnh vực kinh doanh BHNT chỉ được thực hiện thông qua việc thành lập DNBH tại Việt Nam. Pháp luật không chấp nhận việc thành lập chi nhánh của DNBH nước ngoài để kinh doanh BHNT, trong khi DNBH nước ngoài thuộc lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ lại được quyền này. DNBH được thành lập và hoạt động khi thỏa mãn những điều kiện theo quy định của pháp luật và phải được Bộ Tài chính cấp phép. Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm, Nghị định 45/2007/NĐ-CP, Nghị định 123/2011/NĐ-CP và hướng dẫn tại Thông tư 124/2012/TT-BTC của Bộ Tài chính thì những điều kiện được pháp luật đặt ra tập trung vào 3 nội dung là yêu cầu về vốn pháp định phù hợp, về người quản trị và điều hành phải đủ tiêu chuẩn và cơ sở vật chất, trang thiết bị phải đáp ứng được để đảm bảo hoạt động ngay sau khi được cấp phép. Điều kiện để được cấp phép của DNBH Việt Nam cũng tương đồng với nhiều quốc gia, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển. Ví dụ, theo Luật Bảo hiểm Trung Quốc năm 1995 có quy định DNBH chỉ được cấp phép khi thỏa mãn các điều kiện như: quy chế phải phù hợp với Luật Doanh nghiệp và Luật Bảo hiểm, có số vốn tối thiểu là 200 triệu nhân dân tệ, các chức danh quản lý cấp cao phải có chuyên môn và kinh nghiệm, cơ cấu tổ chức và hệ thống quản lý chặt chẽ và cuối cùng là phải có cơ sở kinh doanh phù hợp với chức năng kinh doanh bảo hiểm [98].

Quy định của pháp luật Việt Nam là tương đồng với các quốc gia khác trong việc cấp phép đối với DNBH. Có thể minh chứng quy định này ở nhiều nước trên thế giới như Pháp, Đức, Australia hay Mỹ. Theo quy định của pháp luật Cộng hòa Pháp, một công ty bảo hiểm chỉ được thành lập sau khi được cấp giấy phép của Bộ Kinh tế và Tài chính và chỉ được hoạt động trong phạm vi giấy phép được cấp [109]. Theo pháp luật Australia, một DNBH phải được cấp phép bởi Cơ quan Quản lý cẩn trọng Australia (APRA) [92]. Theo pháp luật Cộng hòa Liên bang Đức, DNBH không được phép tiến hành hoạt động kinh doanh nếu không được phép của cơ quan giám sát bảo hiểm [112]. Ở Mỹ, một DNBH còn muốn hoạt động phải xin giấy phép của cả cấp liên bang và cấp bang nơi tiến hành kinh doanh [89, tr.397].

Về mô hình doanh nghiệp, DNBH theo quy định của pháp luật Việt Nam bao gồm các loại hình công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, hợp tác xã bảo hiểm và tổ chức bảo hiểm tương hỗ. Quy định như vậy về cơ bản là tương đồng với pháp luật các quốc gia trên thế giới, theo đó, ngoài mô hình doanh nghiệp thuần túy kinh doanh bảo hiểm, các quốc gia thường khuyến khích các quỹ bảo hiểm tương hỗ phát triển để đảm bảo an sinh xã hội cho cộng đồng. Để hạn chế việc khép kín trong hoạt động của DNBH cũng như đảm bảo năng lực của các chủ thể tham gia thành lập DNBH, Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn đã quy định khá chi tiết những điều kiện đối với những chủ thể sáng lập, trong đó nổi bật là quy định về điều kiện và giới hạn góp vốn đối với tổ chức và cá nhân, đồng thời quy định phải sử dụng vốn của chính mình để góp vốn mà không được phép vay hoặc nhận ủy thác từ chủ thể khác. Riêng đối với DNBH nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, Nghị định 45/2007/NĐ-CP vẫn có yêu cầu riêng, trong đó nổi bật là những yêu cầu về năng lực tài chính, kinh nghiệm hoạt động và đặc biệt là chỉ được tiến hành tại Việt Nam nghiệp vụ bảo hiểm đang thực hiện tại nước ngoài, nơi có trụ sở chính của DNBH đó.

Đối với nghiệp vụ bảo hiểm được phép kinh doanh, quan điểm nhất quán của pháp luật Việt Nam kể từ khi có Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 là không cho phép DNBH đồng thời kinh doanh BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ đối với nghiệp vụ bảo hiểm gốc, ngoại trừ trường hợp doanh nghiệp BHNT kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ và bảo hiểm tai nạn con người để bổ trợ cho BHNT [59]. Điều đó có nghĩa, các DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ không được cung cấp các sản phẩm BHNT và các DNBH kinh doanh BHNT cũng không được chào bán các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ một cách độc lập mà chỉ được bán những sản phẩm phi nhân thọ bổ trợ để gia tăng yếu tố bảo hiểm cho sản phẩm BHNT đã được cung cấp.

Hiện nay trên thế giới, pháp luật nhiều quốc gia có quy định tương tự như Việt Nam, đó là tách bạch nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ với nghiệp vụ BHNT. Ví dụ: Theo pháp luật Thái Lan, DNBH kinh doanh BHNT sẽ chịu sự điều chỉnh riêng của Đạo luật BHNT, còn DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ chịu sự điều chỉnh của Đạo luật Bảo hiểm phi nhân thọ. DNBH phi nhân thọ không được quyền tiến hành hoạt động kinh doanh BHNT [143]. Theo quy định của pháp luật Nhật Bản, một DNBH phải được Thủ tướng Chính phủ cấp phép và chỉ được quyền thực hiện một trong hai nghiệp vụ là kinh doanh BHNT hoặc phi nhân thọ [124]. Ở một số quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển như Vương quốc Anh, pháp luật cho phép DNBH có thể đồng thời cung cấp sản phẩm BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ, nhưng yêu cầu phải có sự tách bạch về quản lý tài sản và hoạt động kinh doanh giữa hai nghiệp vụ bảo hiểm này [89, tr.127].

Từ những phân tích trên đây, có thể đánh giá khái quát các quy định của pháp luật Việt Nam về cấp phép hoạt động DNBH kinh doanh BHNT về cơ bản là tương

đồng với hầu hết các quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển, đồng thời cũng phù hợp với các chuẩn mực quốc tế, ví dụ như hướng dẫn của IAIS.

Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm trên, các quy định về cấp phép hoạt động của pháp luật Việt Nam còn có một số hạn chế sau:

Thứ nhất, pháp luật Việt Nam vẫn không cho phép DNBH nước ngoài được tham gia thành lập DNBH dưới hình thức công ty cổ phần và không được thành lập chi nhánh DNBH nước ngoài kinh doanh BHNT tại Việt Nam.

Theo tinh thần của Nghị định 45/2007/NĐ-CP và Thông tư 123/2012/NĐ-CP thì chỉ có DNBH nước ngoài mới có quyền đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam dưới hình thức chi nhánh DNBH nước ngoài tại Việt Nam hoặc tham gia thành lập công ty trách nhiệm hữu hạn bảo hiểm. Theo người viết, việc quy định chỉ DNBH mới được đầu tư vào lĩnh vực bảo hiểm là hợp lý trong giai đoạn hiện nay, vì bên cạnh nhu cầu thu hút nguồn vốn nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm, Việt Nam cũng có nhu cầu học hỏi những kinh nghiệm trong kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng từ DNBH nước ngoài, nhưng đồng thời cũng đảm bảo sự phát triển ổn định của thị trường bảo hiểm. Tuy nhiên trong lĩnh vực BHNT, việc chỉ cho phép DNBH nước ngoài được thành lập dưới mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn là không hợp lý vì những lý do sau:

- *Một là*, mặc dù không vi phạm các cam kết khi gia nhập WTO trong lĩnh vực bảo hiểm, nhưng việc đối xử khác nhau giữa lĩnh vực BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ trong việc cho phép mở chi nhánh DNBH nước ngoài cho thấy Việt Nam còn khá rụt rè trong việc mở cửa thị trường bảo hiểm. Về lý thuyết, việc cho phép mở chi nhánh DNBH nước ngoài kinh doanh BHNT không ảnh hưởng gì đến hiệu quả quản lý vì pháp luật hoàn toàn có thể quy định các điều kiện ràng buộc chặt chẽ đối với DNBH nước ngoài khi mở chi nhánh tại Việt Nam để đảm bảo quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm, cũng như hạn chế tình trạng đầu tư vốn ra nước ngoài. Trong khi đó, tính chất liên thông quốc tế của sản phẩm BHNT do chi nhánh DNBH nước ngoài cung cấp sẽ giúp người tham gia bảo hiểm yên tâm khi di chuyển từ quốc gia này sang quốc gia khác trong quá trình tham gia bảo hiểm.

- *Hai là*, nếu xét về ảnh hưởng đối với công chúng thì lĩnh vực bảo hiểm thường không gây ảnh hưởng nhiều như lĩnh vực ngân hàng. Trong khi pháp luật ngân hàng tỏ ra khá cởi mở trong các quy định về đầu tư nước ngoài, theo đó ngân hàng nước ngoài có thể tham gia góp vốn, mua cổ phần của ngân hàng Việt Nam, được thành lập chi nhánh thì việc hạn chế DNBH kinh doanh BHNT nước ngoài được tham gia góp vốn thành lập DNBH cổ phần là điều không hợp lý. Ví dụ như ở Malaysia - một thị trường bảo hiểm phát triển rất nhanh trong thời gian gần đây - tất cả các công ty bảo hiểm,

bao gồm cả DNBH nước ngoài, đều phải thành lập dưới mô hình công ty cổ phần trừ mô hình bảo hiểm takaful có bản chất là tổ chức bảo hiểm tương hỗ. Chủ trương phát triển ngành tài chính của Malaysia từ năm 2001 đã nới lỏng các quy định hạn chế DNBH nước ngoài nắm giữ cổ phiếu của DNBH trong nước đã góp phần thúc đẩy sự lớn mạnh của DNBH trong nước trong lĩnh vực BHNT, theo đó các DNBH trong nước của Malaysia chiếm hơn 60% doanh thu phí bảo hiểm [71, tr.23-26].

Thứ hai, quy định về nghiệp vụ kinh doanh tái bảo hiểm còn bất cập.

Theo tinh thần của Luật Kinh doanh bảo hiểm, DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ thì không được kinh doanh sản phẩm BHNT. Tuy nhiên, tại Nghị định 123/2011/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Kinh doanh bảo hiểm khi quy định về mức vốn pháp định đối với DNBH kinh doanh tái bảo hiểm lại cho phép DNBH tái bảo hiểm được kinh doanh cả 3 loại hình tái BHNT, tái bảo hiểm phi nhân thọ và tái bảo hiểm sức khỏe khi có mức vốn điều lệ không thấp hơn vốn pháp định là 1.100 tỷ đồng. Theo Thông tư 125/2012/TT-BTC quy định, tương ứng với từng nghiệp vụ tái bảo hiểm phi nhân thọ hoặc BHNT mà DNBH kinh doanh tái bảo hiểm trích lập các loại dự phòng. Nhưng đối với những loại dự phòng giống nhau (ví dụ dự phòng đảm bảo cân đối, dự phòng bồi thường) có phải trích lập riêng biệt hay không thì không được quy định rõ, mặc dù văn bản này cũng yêu cầu nếu DNBH kinh doanh tái bảo hiểm cả BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ thì trong việc đầu tư phải thực hiện hạch toán riêng biệt.

Theo quan điểm của người viết, quy định như vậy là hết sức mâu thuẫn với Luật Kinh doanh bảo hiểm vì về bản chất, kinh doanh tái bảo hiểm cũng chính là kinh doanh bảo hiểm vì đều dựa trên cùng một sự kiện bảo hiểm. Định nghĩa về kinh doanh tái bảo hiểm trong Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng thể hiện sự thống nhất với định nghĩa về kinh doanh bảo hiểm. Bên cạnh đó, đối với thị trường bảo hiểm Việt Nam trong giai đoạn đang phát triển hiện nay, việc tách bạch giữa loại hình kinh doanh BHNT và kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ là cần thiết để đảm bảo khả năng giám sát và bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Do đó, nếu đã nhất quán trong việc tách bạch hai nghiệp vụ BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ thì cần đảm bảo nguyên tắc này đối với kinh doanh tái bảo hiểm.

3.1.2. Quy định về cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý doanh nghiệp bảo hiểm

Về cơ cấu tổ chức của DNBH, Luật Kinh doanh bảo hiểm không có quy định cụ thể, nhưng trong Nghị định 45/2007/NĐ-CP thì lại được Chính phủ hướng dẫn khá chi tiết và được đánh giá là phù hợp với thông lệ quốc tế cũng như thực tiễn. Theo đó, DNBH có cơ cấu tổ chức bao gồm trụ sở chính, chi nhánh, phòng giao dịch và có thể có văn phòng đại diện. Trụ sở chính là nơi có bộ máy quản trị và điều hành của DNBH và nơi tiến hành các hoạt động kinh doanh. Trụ sở chính chịu nhiều ràng buộc về mặt

pháp lý, ví dụ như đây là nơi thực hiện nghĩa vụ thuế, hoặc địa chỉ trụ sở chính là nơi khởi kiện đối với DNBH (với tư cách là bị đơn) v.v.. Chi nhánh của DNBH là đơn vị không có tư cách pháp nhân, hạch toán phụ thuộc, được quyền thực hiện một phần hoặc toàn bộ các chức năng của DNBH, trong đó có chức năng kinh doanh BHNT. Để đảm bảo thuận lợi cho khách hàng, DNBH có quyền thành lập các Phòng Giao dịch, là nơi tiến hành các hoạt động kinh doanh và trực thuộc Chi nhánh. Bên cạnh đó, DNBH có thể thành lập Văn phòng đại diện, là đơn vị không có tư cách pháp nhân, hạch toán phụ thuộc, để đại diện DNBH ở trong và ngoài nước nhằm bảo vệ lợi ích của DNBH. Cũng theo Nghị định 45/2007/NĐ-CP, việc mở Chi nhánh hoặc Văn phòng đại diện của DNBH phải được sự chấp thuận của Bộ Tài chính, sau khi đáp ứng được những điều kiện như vốn điều lệ, khả năng quản lý, giám sát, không có vi phạm pháp luật cũng như đảm bảo khả năng thanh toán, đồng thời người điều hành của Chi nhánh, Văn phòng đại diện được thành lập phải đủ năng lực và kinh nghiệm, không thuộc đối tượng bị cấm quản lý doanh nghiệp.

Về bộ máy quản lý DNBH, Luật Kinh doanh bảo hiểm và Nghị định 45/2007/NĐ-CP cũng như Nghị định 123/2011/NĐ-CP đều thống nhất quy định giao cho Bộ Tài chính hướng dẫn. Do đó, Thông tư 124/2012/TT-BTC của Bộ Tài chính đã có những quy định khá cụ thể, từ quy định chung cho đến quy định cụ thể cho từng chức danh. Bộ máy quản lý sẽ có tên gọi các chức danh khác nhau tùy thuộc vào việc DNBH là mô hình doanh nghiệp nào. Theo Thông tư 124/2012/TT-BTC thì bộ máy quản trị và điều hành của DNBH kinh doanh BHNT bao gồm các chức danh như: Chủ tịch Hội đồng quản trị (Chủ tịch Hội đồng thành viên, Chủ tịch công ty); Tổng Giám đốc (Giám đốc); Phó Tổng Giám đốc (Phó Giám đốc); thành viên Hội đồng quản trị (Hội đồng thành viên); Trưởng Ban kiểm soát; kiểm soát viên (đối với trường hợp DNBH không thành lập Ban kiểm soát); Trưởng bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ; Kế toán trưởng; Giám đốc chi nhánh, Trưởng Văn phòng đại diện; người đứng đầu các bộ phận nghiệp vụ; và cuối cùng là chuyên gia tính toán.

Có thể khái lược những yêu cầu mà Thông tư 124/2012/TT-BTC đưa ra đối với các chức danh quản lý như sau:

- *Một là*, người quản lý phải không thuộc các đối tượng bị cấm quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp và không vi phạm pháp luật, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Ví dụ: Không bị truy cứu trách nhiệm hình sự mà chưa được xóa án tích, không bị xử lý vi phạm hành chính về kinh doanh bảo hiểm với tư cách là người đại diện của DNBH, v.v..

- *Hai là*, người quản lý phải là người có năng lực chuyên môn và kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Các chức danh quản lý đều phải có bằng đại học

hoặc trên đại học và phải có thời gian công tác tối thiểu 3 năm trong lĩnh vực tương ứng được bổ nhiệm. Yêu cầu này nhằm đảm bảo cho người quản lý có đủ khả năng thực hiện tốt công việc ở vị trí tương ứng.

- *Ba là*, người quản lý đều phải cư trú tại Việt Nam trong thời gian đương nhiệm. Quy định này nhằm đảm bảo người quản lý có điều kiện thực hiện việc điều hành, quản lý, cũng như đảm bảo khả năng giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- *Bốn là*, đối với chức danh thành viên Hội đồng quản trị (Hội đồng thành viên), chức danh Tổng Giám đốc (Giám đốc) còn có yêu cầu về việc không được đảm nhiệm một số chức vụ quản lý ở DNBH khác tại Việt Nam. Quy định này nhằm đảm bảo hạn chế những lợi ích đan xen giữa các DNBH, cũng như đảm bảo về quỹ thời gian để người quản lý thực hiện trách nhiệm của mình.

Một chức danh quản lý hết sức đặc thù chỉ có ở DNBH theo thông lệ quốc tế là chuyên gia tính toán (*actuary*). Theo pháp luật Việt Nam, DNBH phải có chuyên gia tính toán để giữ trách nhiệm đảm bảo an toàn tài chính cho DNBH. Quy định này cũng tương tự như pháp luật nhiều quốc gia. Ví dụ, Luật Bảo hiểm nhân thọ Australia có quy định DNBH phải có chuyên gia tính toán được chỉ định, đồng thời không thể thiếu chuyên gia tính toán quá 6 tuần kể từ khi chuyên gia tính toán trước đây không còn đảm nhiệm chức vụ [92].

Chuyên gia tính toán chính là người chịu trách nhiệm xây dựng quy tắc, điều khoản và tính toán phí bảo hiểm của các sản phẩm BHNT, lập dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm, thực hiện tách quỹ và phân chia thặng dư hàng năm của quỹ chủ hợp đồng trên cơ sở công bằng, hợp lý và tuân thủ pháp luật. Cuối năm tài chính, chuyên gia tính toán lập báo cáo bằng văn bản về kết quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm, trong đó có báo cáo riêng về tách quỹ chia lãi, đề xuất số lãi chia cho từng chủ hợp đồng. Chuyên gia tính toán cũng phải lập báo cáp đánh giá khả năng thanh toán của DNBH và gửi Bộ Tài chính vào ngày 15 hàng tháng. Bên cạnh đó, định kỳ hoặc đột xuất, chuyên gia tính toán phải báo cáo bằng văn bản cho Hội đồng quản trị (Hội đồng thành viên, Chủ tịch công ty) hoặc Tổng Giám đốc (Giám đốc) về mọi vấn đề bất thường có khả năng ảnh hưởng bất lợi tới tình hình tài chính của DNBH và đề xuất biện pháp khắc phục, thậm chí trong trường hợp nghiêm trọng có thể báo cáo trực tiếp với Bộ Tài chính.

Các quy định về nhiệm vụ của chuyên gia tính toán theo pháp luật Việt Nam khá tương đồng với quy định của nhiều quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển. Ví dụ, theo quy định của Luật Bảo hiểm nhân thọ của New Zealand thì chuyên gia tính toán có trách nhiệm xác định các nguyên tắc định giá sản phẩm BHNT như mức lãi suất giả định khi tính toán và bảng tỷ lệ tử vong, việc phân chia lợi nhuận giữa các HĐBHNT, lợi nhuận của công ty và các trách nhiệm của DNBH theo hợp đồng [131]. Trong khi đó,

Luật Bảo hiểm nhân thọ của Australia có quy định, chuyên gia tính toán có quyền và trách nhiệm theo Đạo luật thu thập dữ liệu khu vực tài chính năm 2001 và có quyền trực tiếp báo cáo với Cơ quan Quản lý cẩn trọng Australia (APRA) [92].

Để đáp ứng được những nhiệm vụ trên đây, Bộ Tài chính quy định chuyên gia tính toán phải là người được đào tạo, có kinh nghiệm làm việc tối thiểu 10 năm về tính toán trong lĩnh vực BHNT và đã làm việc trong lĩnh vực này 01 năm kể từ khi là thành viên của một trong những *Hiệp hội các nhà tính toán bảo hiểm* được quốc tế thừa nhận rộng rãi. Trong trường hợp chưa đủ 11 năm làm việc như trường hợp trên thì phải có kinh nghiệm làm việc tối thiểu 5 năm về tính toán trong lĩnh vực BHNT kể từ khi là thành viên của một trong các Hội trên. Ngoài ra, chuyên gia tính toán phải là người được DNBH ký kết hợp đồng lao động, cư trú tại Việt Nam trong thời gian đương nhiệm và chưa vi phạm quy tắc đạo đức hành nghề cũng như không bị truy cứu trách nhiệm hình sự về các tội danh có liên quan đến công việc chuyên môn của mình.

Nhìn chung, các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành đã tiệm cận với với những chuẩn mực chung của quốc tế, đặc biệt là các khuyến nghị của IAIS và tương tự pháp luật nhiều quốc gia. Tuy nhiên, so với hướng dẫn của IAIS cũng như pháp luật nhiều quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển thì các quy định hiện hành về bộ máy quản lý và điều hành DNBH còn có một số bất cập sau đây:

Một là, pháp luật Việt Nam hiện nay quy định về cơ quan quản lý thường trực của DNBH là Hội đồng quản trị (Hội đồng thành viên) theo mô hình một tầng nhưng chưa quy định về thành viên độc lập, trong khi hướng dẫn của IAIS và pháp luật nhiều quốc gia ghi nhận khá cụ thể về thành viên độc lập. Ví dụ, theo hướng dẫn của Ủy ban Bảo hiểm Hong kong (Trung Quốc) thì số lượng thành viên độc lập trong Hội đồng quản trị chiếm ít nhất là 20%. Thành viên độc lập là người không có những quan hệ có thể làm ảnh hưởng đến tính khách quan và độc lập trong quyết định, ví dụ: Không phải là lãnh đạo, nhân viên của DNBH, công ty con cùng hệ thống hoặc người có lợi ích gắn liền với DNBH [115]. Tương tự, quy định về quản trị DNBH của Singapore vừa ban hành năm 2013 có ghi nhận: thành viên độc lập phải là người có sự độc lập trong quan hệ quản lý và kinh doanh của DNBH, đồng thời không phải là cổ đông lớn hoặc có quan hệ thân thuộc với cổ đông lớn [139]. Việc không ghi nhận thành viên độc lập trong Hội đồng quản trị (Hội đồng thành viên) của DNBH sẽ làm tăng nguy cơ rủi ro cho DNBH khi đưa ra các quyết định, ví dụ thay vì "làm việc cần phải làm" thì lại quyết định "làm việc có thể làm được", từ đó ảnh hưởng đến quyền lợi của người tham gia bảo hiểm và các cổ đông (thành viên) của DNBH.

Hai là, pháp luật hiện hành chưa đảm bảo tính cân bằng trong kiểm soát của bộ máy quản trị và điều hành DNBH khi không có quy định tách bạch hai chức danh là Chủ

tịch Hội đồng quản trị (Hội đồng thành viên) với Tổng Giám đốc (Giám đốc) của DNBH, cũng như chưa có quy định về cơ chế kiểm soát thích hợp trong trường hợp cho phép Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc như hiện nay. Một điều rất được pháp luật nhiều quốc gia coi trọng là cần có sự cân bằng quyền lực của Chủ tịch Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc để không ai có quyền tự do quyết định nhằm bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, tránh cho việc DNBH có những quyết định mạo hiểm. Ủy ban Bảo hiểm Hong kong (Trung Quốc) trong hướng dẫn về quản trị DNBH năm 2002 cho rằng sẽ tốt hơn khi một người không đóng vai trò kép của Chủ tịch và Giám đốc điều hành. Nơi nào mà hai chức danh này là một người thì việc kiểm soát thích hợp cần được đưa ra để đảm bảo rằng việc quản lý của Hội đồng quản trị đủ hiệu quả trên thực tế [115].

3.1.3. Quy định về hoạt động cung ứng dịch vụ bảo hiểm nhân thọ

Như đã phân tích tại Chương 2, DNBH kinh doanh BHNT được quyền thiết kế và phân phối các sản phẩm BHNT nên Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành đã dành nhiều quy định đối với những nội dung này. Theo pháp luật hiện hành, các sản phẩm BHNT mà DNBH được phép cung cấp bao gồm bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm sinh kỳ, bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm trả tiền định kỳ, bảo hiểm liên kết đầu tư và bảo hiểm hưu trí. Như vậy, có thể nhận xét rằng hầu hết các sản phẩm BHNT thông dụng trên thế giới đều được pháp luật cho phép cung cấp tại thị trường bảo hiểm Việt Nam nhằm đáp ứng sự đa dạng trong nhu cầu của những đối tượng khách hàng khác nhau.

Theo quy định của pháp luật, sản phẩm BHNT trước khi triển khai phải được Bộ Tài chính phê chuẩn. Để đảm bảo sản phẩm BHNT được thiết kế đúng với chính sách của nhà nước, Nghị định 45/2007/NĐ-CP và Thông tư 124/2012/TT-BTC đã đưa ra các nguyên tắc khi xây dựng sản phẩm BHNT như: phải đảm bảo tuân thủ pháp luật; phù hợp với thông lệ, chuẩn mực đạo đức, văn hoá và phong tục, tập quán của Việt Nam; ngôn ngữ sử dụng phải chính xác, đơn giản, dễ hiểu, các thuật ngữ chuyên môn cần phải định nghĩa rõ ràng; thể hiện minh bạch các nội dung chủ yếu của HĐBH. Phí bảo hiểm phải được xây dựng dựa trên số liệu thống kê và công thức tính hợp lý, đảm bảo khả năng thanh toán của DNBH và phải tương ứng với điều kiện và trách nhiệm bảo hiểm. Nội dung phê chuẩn được thực hiện bao gồm thẩm định về tính hợp lệ của hồ sơ đề nghị, sự phù hợp pháp luật của quy tắc, điều khoản bảo hiểm và thẩm định tính khả thi về mặt kinh tế, kỹ thuật của sản phẩm BHNT. Về thủ tục phê chuẩn sản phẩm bảo hiểm, pháp luật quy định DNBH cần chuyển cho Bộ Tài chính những tài liệu cần thiết cũng như giải trình cho những nội dung của sản phẩm BHNT. Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày nhận đủ hồ sơ hợp lệ, Bộ Tài chính phải chấp thuận hoặc từ chối chấp thuận sản phẩm BHNT đó. Thông tư 124/2012/TT-BTC cũng nhấn mạnh, DNBH cần phải thực hiện đúng nội dung của sản phẩm BHNT đã được phê chuẩn khi triển khai vào thực tế.

Quy định về phê chuẩn sản phẩm BHNT tại Việt Nam là cần thiết trong bối cảnh thị trường bảo hiểm còn non trẻ. Một số quốc gia, đặc biệt là những nước đang phát triển, đều có những quy định khá chặt chẽ về việc phê chuẩn sản phẩm BHNT. Ví dụ, theo quy định của pháp luật Thái Lan, HĐBHNT bao gồm cả các tài liệu liên quan phải được người đứng đầu cơ quan quản lý bảo hiểm phê chuẩn và DNBH không được quyền cung cấp dưới bất kỳ một hình thức nào khác ngoài hình thức đã đề nghị phê chuẩn [144]. Theo pháp luật Ấn Độ, sản phẩm BHNT cũng phải được đăng ký với cơ quan quản lý của chính quyền trung ương [122]. Tuy nhiên, một số quốc gia có thị trường BHNT phát triển thường có những quy định "lỏng" hơn về vấn đề này. Ví dụ như ở Anh và Australia, các sản phẩm BHNT không nhất thiết phải được cơ quan quản lý nhà nước phê chuẩn, nhưng phải tuân theo các quy định pháp luật về BHNT. Trong trường hợp các cơ quan này cho rằng, nội dung sản phẩm bảo hiểm đã xâm phạm đến lợi ích khách hàng, thì họ có quyền yêu cầu thay đổi những nội dung đó [29, tr.64]. Trong khi đó ở Đức cũng không yêu cầu sản phẩm BHNT bắt buộc phải được phê chuẩn, nhưng DNBH phải nộp tất cả những tài liệu cần thiết về sản phẩm bảo hiểm sẽ cung cấp cho khách hàng khi muốn được cấp phép kinh doanh bảo hiểm [112].

Ở Việt Nam, pháp luật có quy định tương đối mở đối với hoạt động phân phối sản phẩm BHNT, theo đó DNBH có thể phân phối thông qua kênh bán trực tiếp, thông qua kênh đại lý hoặc môi giới bảo hiểm, thông qua đấu thầu và các hình thức khác phù hợp với quy định của pháp luật [13]. Về cơ bản, các quy định về kênh phân phối sản phẩm BHNT theo pháp luật Việt Nam cũng phù hợp với thông lệ chung trong pháp luật của nhiều quốc gia trên thế giới.

Đối với kênh phân phối qua trung gian, pháp luật hiện hành đưa ra các quy định về điều kiện hoạt động của đại lý bảo hiểm và môi giới bảo hiểm để đảm bảo chất lượng dịch vụ bảo hiểm cũng như bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Theo quy định Luật Kinh doanh bảo hiểm, Nghị định 45/2007/NĐ-CP, Nghị định 46/2007/NĐ-CP và Thông tư 124/2012/TT-BTC thì đại lý bảo hiểm có thể là cá nhân hoặc tổ chức, trong khi đó môi giới bảo hiểm phải được thành lập dưới hình thức doanh nghiệp nhưng đều phải tuân thủ các điều kiện của pháp luật mà chủ yếu là điều kiện về năng lực và chuyên môn nghiệp vụ. Đại lý bảo hiểm phải được đào tạo tại các cơ sở đào tạo đảm bảo chất lượng, theo những yêu cầu của pháp luật về chương trình đào tạo và dưới sự giám sát của Bộ Tài chính. Đối với đại lý bảo hiểm là tổ chức thì tất cả những cá nhân có khả năng đại diện cho tổ chức đại lý đều phải thỏa mãn điều kiện giống như đại lý là cá nhân. Như vậy, pháp luật Việt Nam cũng ghi nhận mô hình tổng đại lý giống như ở nhiều quốc gia, tuy về tên gọi có khác nhau. Đối với doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, pháp luật quy định chủ thể này phải do Bộ Tài chính cấp giấy phép thành lập và hoạt động và có mức vốn pháp định là 4 tỷ đồng Việt Nam.

Quy định của pháp luật Việt Nam về điều kiện đối với đại lý bảo hiểm và môi giới bảo hiểm cũng giống như nhiều quốc gia trên thế giới, mặc dù mức độ yêu cầu có thể khác nhau. Trong khi pháp luật Việt Nam chỉ yêu cầu về điều kiện năng lực thông qua kỳ thi sát hạch, thì nhiều quốc gia thường quy định đại lý bảo hiểm phải được cấp giấy phép hành nghề theo các điều kiện hết sức chặt chẽ. Ví dụ như ở Thái Lan, theo Đạo luật BHNT năm 1992, để trở thành một đại lý bảo hiểm thì cá nhân phải đủ trình độ chuyên môn, phải cư trú tại Thái Lan và phải được người đứng đầu cơ quan quản lý bảo hiểm cấp giấy phép, trong đó có ghi rõ công ty bảo hiểm nơi đại lý đó làm việc [144]. Theo Đạo luật bảo hiểm năm 1994 của Singapore thì đại lý bảo hiểm chỉ được hoạt động nếu được Cơ quan quản lý tiền tệ Singapore cấp giấy phép, chịu sự giám sát với những yêu cầu cao về tính trung thực và đạo đức nghề nghiệp [3, tr.432-435].

Từ những phân tích trên đây, có thể nhận thấy đa số các quy định của pháp luật Việt Nam về cung ứng dịch vụ BHNT là phù hợp với bản chất của lĩnh vực kinh doanh này và tương đồng với nhiều quốc gia trên thế giới, kể cả một số quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển. Tuy nhiên bên cạnh những ưu điểm này, các quy định về cung ứng dịch vụ BHNT của Việt Nam còn có một số hạn chế sau đây:

Thứ nhất, Luật Kinh doanh bảo hiểm còn không rõ ràng trong phân loại nghiệp vụ BHNT và cách hiểu về sản phẩm BHNT.

Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, nghiệp vụ BHNT được phân loại thành bảo hiểm sinh kỳ, bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm trọn đời và bảo hiểm trả tiền định kỳ và các nghiệp vụ khác do Chính phủ quy định. Do có một số loại nghiệp vụ bảo hiểm phát sinh trong thời gian gần đây, nên Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2010 đã bổ sung thêm hai loại hình là bảo hiểm liên kết đầu tư và bảo hiểm hưu trí tự nguyện.

Tuy nhiên, ngay cả sau khi đã được sửa đổi, bổ sung thì Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 vẫn bộc lộ bất cập về cách thức phân loại BHNT mà thể hiện rõ nhất là sự không thống nhất về tiêu chí phân loại cũng như có sự nhầm lẫn về bản chất của BHNT với sản phẩm BHNT:

- *Một là*, để đảm bảo nhất quán theo tiêu chí nghiệp vụ khi phân loại, BHNT nên được chia thành 3 loại cơ bản: bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm sinh kỳ và bảo hiểm hỗn hợp. Sở dĩ chỉ có 3 loại cơ bản này là bởi vì sự kiện bảo hiểm trong từng loại là khác nhau rất rõ ràng, trong đó bảo hiểm hỗn hợp là loại hình BHNT cho phép sự kiện bảo hiểm vừa là trường hợp bảo hiểm tử kỳ, vừa là trường hợp bảo hiểm sinh kỳ. Như đã phân tích tại Chương 2, bản chất của loại hình bảo hiểm trọn đời là bảo hiểm tử kỳ còn bảo hiểm trả tiền định kỳ là loại hình bảo hiểm sinh kỳ hoặc bảo hiểm hỗn hợp. Đối với loại hình bảo hiểm hưu trí tự nguyện, về bản chất cũng thuộc về loại hình bảo hiểm

trả tiền định kỳ, theo đó người được bảo hiểm sẽ nhận được khoản trợ cấp khi đến một độ tuổi nhất định theo thỏa thuận và người đó không còn trong độ tuổi lao động.

- *Hai là*, việc nhầm lẫn giữa khái niệm BHNT và khái niệm sản phẩm BHNT được thể hiện khá rõ trong lần sửa đổi năm 2010 đối với Luật Kinh doanh bảo hiểm. Như đã phân tích tại Chương 2, sản phẩm BHNT là dịch vụ thương mại mà DNBH cung cấp cho người tham gia bảo hiểm, trong đó cam kết BHNT là cam kết mấu chốt và quan trọng nhất, nhưng bên cạnh đó còn có những cam kết khác đem đến những lợi ích bổ sung cho người tham gia bảo hiểm, ví dụ như quyền lợi được vay từ giá trị hoàn lại, được nộp phí bảo hiểm tự động... Do đó, khái niệm sản phẩm BHNT về bản chất khác với khái niệm BHNT. Người viết cũng cho rằng việc Luật Kinh doanh bảo hiểm (sửa đổi) đưa bảo hiểm liên kết đầu tư trở thành một loại hình BHNT độc lập là không chính xác. Về mặt lý luận, bảo hiểm liên kết đầu tư là một loại sản phẩm BHNT thuộc về loại hình bảo hiểm sinh kỳ hoặc bảo hiểm hỗn hợp nhưng được kết hợp với dịch vụ ủy thác đầu tư, thể hiện rất rõ qua việc pháp luật quy định phải có sự tách bạch giữa cơ cấu phí bảo hiểm và quyền lợi dành cho bảo hiểm và cho đầu tư. Đúng như David Bland (1998) đã nhận xét, bảo hiểm liên kết đầu tư không phải là loại hình BHNT khác mà là cách khác để đầu tư phí bảo hiểm đã thu được từ người có HĐBHNT [2, tr.188].

Bên cạnh đó, hiện nay trong các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng không hề có định nghĩa về sản phẩm bảo hiểm, do đó cũng không có cách hiểu chính thức về sản phẩm BHNT. Tinh thần chung của Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản dưới luật là có sự phân biệt giữa khái niệm nghiệp vụ (loại hình) bảo hiểm và khái niệm sản phẩm bảo hiểm, điều đó đã thể hiện trong nhiều quy định. Chính vì vậy, hiện nay pháp luật hiện hành đang thiếu vắng nhiều quy định điều chỉnh về sản phẩm bảo hiểm và do đó, đã gây khó khăn cho công tác quản lý và giám sát hoạt động kinh doanh BHNT.

Một ví dụ rất rõ về vấn đề này là việc đặt tên cho sản phẩm bảo hiểm. Do hiện nay không hề có quy định nào về việc đặt tên cho sản phẩm bảo hiểm nên các DNBH được tùy ý đặt tên. Nhiều sản phẩm BHNT có nội dung tương tự nhau nhưng do các DNBH khác nhau cung cấp nên tên gọi cũng khác nhau. Thậm chí trong các sản phẩm BHNT của cùng một DNBH, để tự "làm mới" hoặc chỉ có những thay đổi không đáng kể so với sản phẩm trước đó cũng được DNBH đặt một cái tên khác. Điều này làm cho thị trường trở nên khó giám sát hơn, đồng thời người tiêu dùng cũng khó khăn hơn trong việc lựa chọn đúng sản phẩm BHNT mà mình cần. Trong khi đó, ở một bộ phận thị trường tài chính khác là thị trường ngân hàng, mặc dù có rất nhiều sản phẩm tiền gửi khác nhau nhưng không diễn ra "*vấn nạn*" đặt tên như ở thị trường BHNT.

- *Ba là*, lần sửa đổi năm 2010 đã làm cho Luật Kinh doanh bảo hiểm mất đi quy

định mà người viết cho rằng hợp lý trong hoàn cảnh nền kinh tế Việt Nam trước đây, hiện nay cũng như giai đoạn một số năm tiếp theo: đó là cho phép Chính phủ quy định thêm về một số loại hình BHNT nếu phát sinh trên thực tế. Do sự phát triển của thị trường BHNT trên thế giới và ở Việt Nam là rất nhanh chóng, nên pháp luật thường có khuynh hướng đi sau thực tiễn, để rồi phải ghi nhận thực tiễn vào pháp luật. Tình huống này đã xảy ra trên thực tế: Việc Nghị định 45/2007/NĐ-CP quy định về loại hình bảo hiểm liên kết đầu tư mà trước đây không hề được quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000. Nhưng Chính phủ là được phép thực hiện điều đó theo quy định tại điểm e khoản 1 Điều 7 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000. Việc cho phép Chính phủ được quy định về loại hình sản phẩm BHNT mới thì sẽ hạn chế việc phải sửa đổi văn bản Luật khi chưa thật sự cần thiết.

Thứ hai, quy định hiện hành về thủ tục phê chuẩn sản phẩm BHNT là chưa rõ ràng, minh bạch để đảm bảo quyền và trách nhiệm của các bên.

Như đã phân tích ở trên, phê chuẩn sản phẩm BHNT là thủ tục pháp lý cần thiết nhằm bảo vệ người tham gia bảo hiểm cũng như đảm bảo cạnh tranh lành mạnh giữa các DNBH trên thị trường BHNT ở Việt Nam. Ngay sau khi Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 có hiệu lực thì đã có các quy định về nội dung này tại Nghị định 42/2001/NĐ-CP của Chính phủ và Thông tư 98/2004/TT-BTC của Bộ Tài chính. Tuy nhiên, Nghị định 42/2001/NĐ-CP lại quy định khá sơ sài về vấn đề này. Cho đến văn bản thay thế Nghị định 42/2001/NĐ-CP là Nghị định 45/2007/NĐ-CP thì nội dung này không có gì thay đổi. Cụ thể là chỉ quy định cơ quan có thẩm quyền phê chuẩn quy tắc, điều khoản BHNT là Bộ Tài chính; DNBH phải nộp hồ sơ đề nghị phê chuẩn có đầy đủ tài liệu theo quy định; Bộ Tài chính phải chấp thuận hoặc từ chối trong thời hạn 30 ngày. Trong thông tư hướng dẫn các văn bản trên là Thông tư 155/2007/TT-BTC, Bộ Tài chính cũng chỉ giải thích cụ thể một số nội dung của những quy định trên. Mặc dù sau đó, Thông tư 124/2012/TT-BTC thay thế Thông tư 155/2007/TT-BTC đã có bổ sung quan trọng so với các văn bản trước đây là quy định về nội dung phê chuẩn, nhưng vẫn có thể thấy rằng những vấn đề về trình tự, thủ tục phê chuẩn sản phẩm BHNT chưa có quy định cụ thể. Ví dụ: Mặc dù Bộ Tài chính là cơ quan có thẩm quyền nhưng hiện nay, cơ quan quản lý chuyên ngành về lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm là *Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm*, vậy chủ thể nào đã thực tế thẩm định nội dung quy tắc, điều khoản bảo hiểm? Các bước để thực hiện việc phê chuẩn là như thế nào để đảm bảo đánh giá đúng? Liệu trong quá trình phê chuẩn, cơ quan nhà nước có thẩm quyền có phải làm việc, trao đổi với DNBH có sản phẩm đề nghị phê chuẩn hay không v.v.. Đây là những vấn đề cần thiết được đặt ra để đảm bảo chất lượng của hoạt động phê chuẩn, đồng thời cần xác định cụ thể trách nhiệm của các cá nhân và tổ chức liên quan đối với hoạt động phê chuẩn sản phẩm BHNT bởi những lý do sau đây:

- *Một là*, về lý thuyết, việc phê chuẩn sản phẩm BHNT là một thủ tục hành chính, do đó với chủ trương cải cách hành chính hiện nay, thủ tục phê chuẩn sản phẩm BHNT cần phải được làm sáng tỏ về quy trình, nhằm tạo điều kiện cho DNBH thực hiện đúng trách nhiệm của mình, cũng như xác định chính xác quyền hạn của cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền trong hoạt động này.

- *Hai là*, việc đưa ra thị trường một sản phẩm BHNT mới thuộc về quyền tự do kinh doanh của DNBH, trên cơ sở đáp ứng những đòi hỏi về mặt pháp lý. Mặc dù mức độ quản lý sản phẩm BHNT kể từ Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 đã giảm đi so với trước đó (thông qua việc chuyển từ thủ tục cấp phép sang thủ tục phê chuẩn), nhưng xét về bản chất thì nếu không có sự phê chuẩn của Bộ Tài chính thì DNBH cũng không thể đưa sản phẩm BHNT ra thị trường. Do đó, việc quy định cụ thể các yêu cầu cần đáp ứng đối với sản phẩm BHNT cũng như thủ tục phê chuẩn là hết sức quan trọng đối với DNBH trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay.

- *Ba là*, việc quy định rõ về thủ tục và trách nhiệm của các tổ chức, cá nhân trong quá trình phê chuẩn sản phẩm BHNT có ý nghĩa quan trọng đối với chất lượng hoạt động phê chuẩn, qua đó bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Nếu một sản phẩm BHNT không đảm bảo những yêu cầu pháp lý nhưng lại được phê chuẩn, chắc chắn sẽ ảnh hưởng không nhỏ đối với những chủ thể tham gia bảo hiểm. Đặc biệt, việc soạn thảo nội dung của điều khoản bảo hiểm có ảnh hưởng lớn đến việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong quá trình thực hiện HĐBHNT. Trên thực tế, nhiều HĐBHNT có các quy định không bảo vệ người tham gia bảo hiểm, tức là trái với nguyên tắc của Luật Kinh doanh bảo hiểm nhưng vẫn được phê chuẩn và triển khai. Vấn đề này sẽ được phân tích kỹ ở phần 3.3. Rõ ràng, một khi sản phẩm BHNT đã được bán thì những biện pháp để giải quyết hậu quả sẽ không đơn giản về thủ tục và đương nhiên sẽ tốn kém về chi phí cho tất cả các chủ thể tham gia.

Thứ ba, pháp luật còn nhiều quy định bất cập về các kênh phân phối sản phẩm BHNT.

Như đã phân tích ở trên, pháp luật Việt Nam hiện hành đã quy định nhiều kênh phân phối sản phẩm BHNT. Việc đa dạng các kênh phân phối sẽ góp phần tạo điều kiện cho cả DNBH và bên mua bảo hiểm dễ dàng tiếp xúc và giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, đối với các quy định về phân phối sản phẩm BHNT hiện nay vẫn còn tồn tại một số bất cập chủ yếu sau:

- *Một là*, các quy định về đại lý bảo hiểm vẫn chưa hoàn thiện.

Luật Kinh doanh bảo hiểm dành 5 điều để quy định về đại lý bảo hiểm từ điều 84 đến điều 88. Thực tiễn cho thấy trong lĩnh vực kinh doanh BHNT, đại lý bảo hiểm là kênh phân phối quan trọng nhất. Theo cách tiếp cận của pháp luật hiện hành, đại lý

bảo hiểm giao dịch với khách hàng theo sự uỷ quyền của DNBH và được hưởng hoa hồng bảo hiểm do DNBH chi trả. Mặc dù Nghị định 45/2007/NĐ-CP đã tiến xa hơn Nghị định 42/2001/NĐ-CP trong việc chi tiết hóa các quy định về đại lý, và nhiều nội dung đã được hướng dẫn bổ sung trong Thông tư 124/2012/TT-BTC, tuy nhiên theo người viết thì những nội dung này cần thiết phải được quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm nhằm đảm bảo hiệu lực pháp lý cao và tính ổn định.

Bên cạnh đó, Luật Kinh doanh bảo hiểm còn thiếu quy định cụ thể về trách nhiệm của đại lý bảo hiểm đối với khách hàng như là một nguyên tắc nghề nghiệp, bởi lẽ trách nhiệm này không chỉ giới hạn trong nghĩa vụ của đại lý bảo hiểm theo hợp đồng đại lý. Điều 88 Luật Kinh doanh bảo hiểm chỉ quy trách nhiệm cho DNBH khi đại lý vi phạm hợp đồng đại lý nhưng nếu đại lý không vi phạm hợp đồng đại lý, nhưng sử dụng các thủ đoạn khác để khách hàng giao kết hợp đồng, xâm phạm đến nguyên tắc tự nguyện thì trách nhiệm của DNBH như thế nào, bởi về nguyên tắc thì đối với người tham gia bảo hiểm, đại lý bảo hiểm đang đại diện cho DNBH và người tham gia bảo hiểm không thể biết và không cần phải biết về hợp đồng đại lý. Mặt khác, cũng theo quy định tại Điều 88, chủ thể chịu thiệt hại chỉ quy định là người được bảo hiểm rõ ràng là không đủ vì đối với HĐBHNT, bên mua bảo hiểm vẫn có thể bị thiệt hại do hành vi của đại lý bảo hiểm.

Thực tiễn trong thời gian qua, không ít các tranh chấp về HĐBHNT xảy ra là bắt nguồn từ hành vi của đại lý bảo hiểm như kê khai thay khách hàng, ép buộc khách hàng mua bảo hiểm, gian lận về thu phí, khai khống hợp đồng v.v.. Bên cạnh đó, theo đánh giá của cơ quan quản lý nhà nước thì thực tế chất lượng đại lý của nhiều DNBH hiện nay là chưa cao do không tuân thủ đúng quy định của pháp luật về quá trình tuyển dụng, đào tạo và sử dụng đại lý, thậm chí còn lôi kéo, sử dụng đại lý của DNBH khác để bán sản phẩm BHNT của mình [20, tr.7].

Những thực tế trên đây đã bộc lộ cách tiếp cận không hợp lý của pháp luật kinh doanh bảo hiểm hiện hành trong việc quy định đại lý bảo hiểm chỉ đơn thuần là người đại diện theo ủy quyền của DNBH mà không có tư cách hành nghề độc lập. Cách tiếp cận này dẫn đến toàn bộ trách nhiệm của đại lý bảo hiểm trong việc giao kết và thực hiện hợp đồng được quy là trách nhiệm của chính DNBH, do đó DNBH phải có trách nhiệm đào tạo và giám sát đại lý bảo hiểm của mình. Đồng thời, pháp luật hiện hành đương nhiên sẽ phải gắn đại lý bảo hiểm với một DNBH nhất định bằng quy định tổ chức, cá nhân không được đồng thời làm đại lý cho DNBH khác nếu không được chấp thuận bằng văn bản của DNBH mà mình đang làm đại lý [13]. Trong khi đó, về bản chất thì đại lý bảo hiểm là một nghề thương mại hay nói cách khác, đây chính là một dịch vụ thương mại, tương tự như dịch vụ đại lý theo quy định của Luật Thương mại. Bởi lẽ, nếu soi chiếu vào các quy định của Luật Thương mại điều chỉnh hoạt động đại

lý thương mại, thì đại lý bảo hiểm hoàn toàn có đầy đủ những điều kiện để được điều chỉnh tương tự. Trong khi ở nhiều quốc gia, mô hình đại lý độc lập với tư cách là một chủ thể kinh doanh đã được pháp luật ghi nhận, thông qua đó, đại lý phải thực hiện theo đúng quy định pháp luật và thỏa thuận đại lý cũng như chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với hành vi của mình. Ở Hoa Kỳ, đại lý độc lập là kênh phân phối chủ yếu, chiếm 54% trong việc phân phối sản phẩm BHNT [103, tr.45]. Tương ứng với trách nhiệm đó, đại lý bảo hiểm có quyền thực hiện bán sản phẩm bảo hiểm cho nhiều DNBH, làm tăng khả năng lựa chọn của khách hàng và đảm bảo hiệu quả hoạt động đại lý.

- *Hai là*, pháp luật không có quy định cụ thể về kênh phân phối sản phẩm BHNT qua ngân hàng.

Mặc dù trong phạm vi điều chỉnh của pháp luật, tổ chức tín dụng nói chung và ngân hàng nói riêng có quyền hợp tác với DNBH để triển khai phân phối các sản phẩm BHNT trên cơ sở chia sẻ dữ liệu khách hàng. Còn trên thực tế, hoạt động *bancassurance* đã diễn ra từ lâu và có những bước phát triển rất nhanh chóng ở Việt Nam trong thời gian qua. Tuy nhiên, hầu như thiếu vắng các quy định pháp luật điều chỉnh mô hình liên kết này cho đến thời điểm hiện tại mặc dù trên thực tế có rất nhiều nội dung cần được làm rõ về mặt pháp lý. Bởi vì trong việc liên kết ngân hàng - bảo hiểm để kinh doanh bảo hiểm, thực chất ngân hàng có thể có nhiều vị trí pháp lý khác nhau trong hoạt động này. *Một là*, ngân hàng là chủ thể mua bảo hiểm cho khách hàng là những người vay tiền ngân hàng, khi đó ngân hàng vừa là người mua bảo hiểm vừa là người thụ hưởng. *Hai là*, ngân hàng đại diện cho DNBH bán các sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng của mình, khi đó ngân hàng có tư cách như đại lý bảo hiểm. *Ba là*, ngân hàng phối hợp với DNBH đưa ra các sản phẩm kết hợp, khi đó ở chừng mực nhất định thì ngân hàng là chủ thể kinh doanh bảo hiểm. Và cuối cùng, thậm chí hình thức *bancassurance* còn được hiểu là việc sở hữu lẫn nhau giữa ngân hàng và DNBH hoặc đơn giản là ngân hàng cho DNBH nhờ địa điểm để chào bán sản phẩm bảo hiểm [21, tr.17-20].

Chính vì thiếu cơ sở pháp lý để thực hiện hoạt động *bancassurance* nên trên thực tiễn, hoạt động này đang diễn ra mà chưa được giám sát đúng mức. Bên cạnh những lợi ích của hoạt động *bancassurance*, có thể nhận thấy những rủi ro tiềm ẩn cần có quy định pháp luật để phòng ngừa hoặc hạn chế. Việc DNBH sở hữu một ngân hàng hay việc ngân hàng thành lập một DNBH có thể dẫn đến nguy cơ rủi ro trong cả hoạt động ngân hàng lẫn hoạt động kinh doanh bảo hiểm nên rất cần một phương thức phối hợp quản lý chặt chẽ giữa Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính đối với mô hình liên kết này.

3.1.4. Quy định về hoạt động đầu tư của doanh nghiệp bảo hiểm

Tương tự pháp luật của nhiều quốc gia, Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành ở Việt Nam quy định hoạt động đầu tư vốn của DNBH phải bảo đảm nguyên tắc an toàn,

hiệu quả và đáp ứng được yêu cầu chi trả thường xuyên cho các cam kết theo HĐBH. Để đảm bảo nguyên tắc này, DNBH chỉ được thực hiện hoạt động đầu tư ở những nội dung như mua trái phiếu Chính phủ; mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp; kinh doanh bất động sản; góp vốn vào các doanh nghiệp khác; cho vay theo quy định của Luật Các tổ chức tín dụng; và gửi tiền tại các tổ chức tín dụng.

Hướng dẫn những nội dung về đầu tư của DNBH, Nghị định 46/2007/NĐ-CP và Thông tư 125/2012/TT-BTC đã quy định khá cụ thể những giới hạn mà DNBH cần phải thực hiện, được chia thành những vấn đề lớn như sau:

Thứ nhất, pháp luật quy định nguồn vốn đầu tư bao gồm hai loại chủ yếu là nguồn vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ và nguồn vốn chủ sở hữu.

Nguồn vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ của DNBH là tổng dự phòng nghiệp vụ trừ các khoản tiền mà DNBH dùng để trả tiền bảo hiểm thường xuyên trong kỳ. Đối với nguồn vốn này, về bản chất là trách nhiệm của DNBH đối với khách hàng nhưng tạm thời chưa sử dụng nên được phép đầu tư vì hai mục đích: *một là*, làm gia tăng lợi nhuận cho DNBH; *và hai là*, tăng cường khả năng chi trả và gia tăng lợi ích cho người tham gia bảo hiểm. Cũng theo quy định của Nghị định 46/2007/NĐ-CP thì để đảm bảo khả năng chi trả bình thường, khoản tiền dùng để trả tiền bảo hiểm thường xuyên trong kỳ đối với DNBH kinh doanh BHNT không thấp hơn 5% tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm và phải được gửi tại các tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam.

Đối với nguồn vốn chủ sở hữu, Thông tư 155/2012/TT-BTC phân chia nội dung đầu tư thành hai nhóm: *một là*, đối với hoạt động đầu tư để thiết lập cơ sở vật chất và trang trải chi phí kinh doanh thì được thực hiện theo quy định chung; *và hai là*, đối với phần vốn chủ sở hữu còn lại thì phải được sử dụng để đầu tư tương tự như đối với nguồn vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm. Đồng thời, để đảm bảo sự minh bạch, pháp luật cũng quy định DNBH phải tách bạch trong hạch toán các loại nguồn đầu tư, cũng như đảm bảo ghi nhận các tài sản đầu tư một cách nhất quán.

Thứ hai, pháp luật quy định về giới hạn đầu tư đối với từng loại hình đầu tư.

Đối với DNBH kinh doanh BHNT, Nghị định 46/2007/NĐ-CP cho phép DNBH được mua không hạn chế trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh cũng như gửi tiền tại các tổ chức tín dụng. Đối với hoạt động đầu tư cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh hoặc góp vốn vào các doanh nghiệp khác thì chỉ được thực hiện tối đa bằng 50% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ. Đối với hoạt động kinh doanh bất động sản hoặc cho vay thì chỉ được đầu tư tối đa 40% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ. Quy định này cũng được áp dụng đối với nguồn vốn chủ sở hữu dành để đầu tư. Các hạn mức này đối với DNBH kinh doanh BHNT là cao hơn nếu so sánh với DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.

Điều này xuất phát từ bản chất hoạt động kinh doanh BHNT thường có nguồn dự phòng nghiệp vụ lớn và ổn định do HĐBHNT có thời hạn dài. Thông tư 155/2012/TT-BTC cũng hướng dẫn bổ sung, theo đó để bảo đảm an toàn tài chính, DNBH không được đầu tư trở lại dưới mọi hình thức cho các cổ đông/thành viên góp vốn và người có liên quan (trừ trường hợp gửi tiền vào tổ chức tín dụng), đồng thời những tổ chức tín dụng nhận tiền gửi phải có mức tín nhiệm cao (thuộc nhóm 1 và 2) theo đánh giá của Ngân hàng Nhà nước.

Thứ ba, pháp luật quy định về hoạt động đầu tư ra nước ngoài của DNBH.

Pháp luật hiện hành quy định DNBH có quyền sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu để đầu tư ra nước ngoài và DNBH được phép thực hiện nhiều hình thức đầu tư như đầu tư thành lập DNBH, chi nhánh DNBH ở nước ngoài và các hình thức đầu tư khác. Tuy nhiên, DNBH chỉ được đầu tư ra nước ngoài ở phần vốn tương ứng với số chênh lệch giữa vốn chủ sở hữu vượt quá so với vốn pháp định. Trong trường hợp biên khả năng thanh toán tối thiểu lớn hơn vốn pháp định, thì giới hạn đầu tư ra nước ngoài sẽ là chênh lệch giữa vốn chủ sở hữu vượt quá biên khả năng thanh toán tối thiểu. Một nội dung quan trọng khác cũng được quy định trong việc thực hiện đầu tư ra nước ngoài của DNBH đó là phải được sự chấp thuận của Bộ Tài chính khi tiến hành đầu tư, điều chỉnh và chấm dứt đầu tư với quy trình được quy định tại Thông tư 125/2012/TT-BTC.

Có thể đánh giá chung là các quy định của pháp luật Việt Nam về đầu tư của DNBH là khá tương đồng với nhiều quốc gia trên thế giới. Một số nước cũng có quy định về hạn chế đầu tư ra nước ngoài của DNBH nhằm đảm bảo cho nguồn vốn đầu tư đáp ứng những nhu cầu trong nước, đặc biệt là những nước đang phát triển. Ví dụ trong thời gian gần đây, pháp luật Trung Quốc có nhiều quy định mới nhằm hạn chế việc đầu tư ra nước ngoài của các DNBH Trung Quốc. Theo quy định mới năm 2012 của Ủy ban Quản lý bảo hiểm Trung Quốc (CIRC), việc đầu tư ra nước ngoài chỉ giới hạn trong việc đầu tư gián tiếp vào trái phiếu, cổ phiếu, các quỹ đầu tư và bất động sản, đồng thời công ty bảo hiểm phải đảm bảo khả năng thanh toán vượt trội và chỉ được đầu tư không quá 15% tổng tài sản của mình. Tổ chức đầu tư ở nước ngoài nhận ủy thác đầu tư từ công ty bảo hiểm Trung Quốc cũng phải đảm bảo năng lực tài chính và kinh nghiệm [97].

Bên cạnh những ưu điểm đạt được, các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động đầu tư của DNBH kinh doanh BHNT vẫn còn một số bất cập, thể hiện ở những khía cạnh chủ yếu sau đây:

Một là, các quy định về giới hạn đầu tư còn khá sơ sài, chưa đảm bảo sự cân bằng giữa nguyên tắc an toàn và tính sinh lời của hoạt động đầu tư.

Với những quy định trên, nhìn chung DNBH khá thuận lợi trong hoạt động đầu tư để đảm bảo đa dạng hóa danh mục đầu tư. Tuy nhiên, cần có những giới hạn cụ thể hơn để đảm bảo sự an toàn cũng như có căn cứ cho hoạt động giám sát trong một số hoạt động đầu tư, ví dụ như đầu tư vào cổ phiếu, góp vốn doanh nghiệp v.v.. Nghị định 46/2007/NĐ-CP mới chỉ quy định những hạn chế về tỷ lệ vốn đầu tư tối đa đối với từng loại hình đầu tư mà chưa có các quy định khống chế tỷ lệ đầu tư cụ thể đối với từng loại tài sản đầu tư như tỷ lệ hay mức đầu tư cổ phiếu không bảo lãnh tại một doanh nghiệp, hoặc tỷ lệ hay mức cho vay tối đa đối với một khách hàng v.v.. Bên cạnh đó, Nghị định 46/2007/NĐ-CP cũng không có sự phân biệt giữa chứng khoán được niêm yết hoặc đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán chính thức và chứng khoán không được niêm yết hoặc đăng ký giao dịch, trong khi đó chứng khoán trên thị trường chính thức thường có độ an toàn cao hơn. Pháp luật nhiều quốc gia thường quy định cụ thể về những giới hạn này. Chẳng hạn, *Luật mẫu về hoạt động đầu tư của DNBH* của NAIC quy định nhiều giới hạn đầu tư đối với lĩnh vực BHNT như: DNBH không được nắm giữ quá 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết của một tổ chức lưu ký, không được nắm giữ quá 20% so với tài sản của DNBH đối với các khoản đầu tư được xếp hạng là trung bình hoặc thấp, v.v..[128, tr.23-24]

Khác với pháp luật ở nhiều quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển như Liên minh Châu Âu hoặc Hoa Kỳ, các giới hạn đầu tư theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành chỉ có giới hạn tối đa, không có giới hạn tối thiểu [49, tr.5]. Trong khi đó, quy định về giới hạn đầu tư tối thiểu có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo nguồn vốn đầu tư của DNBH được đa dạng và phù hợp với định hướng phát triển thị trường vốn của nhà nước.

Về mặt thực tế, hoạt động đầu tư của các DNBH kinh doanh BHNT tại Việt Nam thời gian qua được đánh giá là khá đơn giản, chỉ tập trung chủ yếu vào hai lĩnh vực là đầu tư vào trái phiếu Chính phủ và gửi tại tổ chức tín dụng, còn phần lớn nguồn vốn đầu tư còn lại dành để ủy thác đầu tư. Số liệu thống kê năm 2012 của Bộ Tài chính đã chứng minh cho nhận định trên, theo đó tỷ lệ đầu tư vào trái phiếu Chính phủ của DNBH kinh doanh BHNT là 48,33%, gửi vào tổ chức tín dụng là 15,25%, ủy thác đầu tư là 23,83%, cho vay là 7,05%, các lĩnh vực đầu tư khác không đáng kể và đặc biệt là không có hoạt động đầu tư bất động sản. Thậm chí có nhiều DNBH có vốn đầu tư nước ngoài mới thành lập những năm gần đây chỉ đầu tư bằng hình thức gửi tiền tại tổ chức tín dụng [4, tr.15]. Trong khi đó ở nhiều quốc gia tại Liên minh Châu Âu, trừ Đức, có cơ cấu đầu tư nghiêng về trái phiếu và cổ phiếu, trong đó đầu tư cổ phiếu chiếm một tỷ lệ đáng kể từ 20% đến 30% [49, tr.5].

Hai là, quy định về ủy thác đầu tư là không rõ ràng, có thể làm sai lệch các giới hạn đầu tư trên thực tế.

Theo quy định hiện hành thì DNBH có thể trực tiếp đầu tư hoặc đầu tư thông qua ủy thác cho chủ thể khác, ví dụ như công ty quản lý đầu tư. Có một thực tế hiện nay đang là xu hướng chung trên thế giới, đó là việc các DNBH thực hiện đầu tư thông qua ủy thác đầu tư. Tại Việt Nam, xu hướng này cũng đang dần rõ nét thông qua việc nhiều DNBH thành lập các công ty đầu tư trực thuộc. Chính vì vậy, vấn đề ủy thác đầu tư đang rất cần được pháp luật điều chỉnh, nhưng hiện vẫn chưa có quy định cụ thể. Các quy định hiện hành không thể hiện rõ liệu vốn đầu tư qua ủy thác có phải đáp ứng những giới hạn đầu tư theo quy định hay không. Về bản chất, ủy thác đầu tư là một phương thức đầu tư chứ không phải là lĩnh vực đầu tư vì nó không thể hiện được là DNBH đang đầu tư vào loại tài sản đầu tư nào hoặc chủ thể nào tiếp nhận đầu tư. Những thống kê số liệu của Bộ Tài chính về hoạt động đầu tư của DNBH trong những năm qua cho thấy cơ quan quản lý nhà nước cũng xem đầu tư qua ủy thác là một lĩnh vực đầu tư. Sự nhầm lẫn này sẽ làm cho việc xem xét các giới hạn đầu tư trở nên khó khăn hơn, thậm chí sẽ tạo điều kiện cho DNBH "lách" các quy định về giới hạn đầu tư bằng cách ủy thác đầu tư. Trong khi đó, các quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển như Liên minh Châu Âu hay Hoa Kỳ đều quan niệm là khi xác định các giới hạn đầu tư thì không phụ thuộc vào việc DNBH trực tiếp đầu tư hay đầu tư qua ủy thác. Điều này thể hiện rất rõ tại *Luật mẫu về hoạt động đầu tư của DNBH* của NAIC và các hướng dẫn của IAIS. Với sự thiếu vắng các quy định như phân tích ở trên, hoạt động đầu tư ủy thác của DNBH trong thời gian qua được các chuyên gia đánh giá là chưa đạt những chuẩn mực cần thiết theo thông lệ quốc tế [42, tr.47].

Ba là, giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm và Luật Các tổ chức tín dụng có mâu thuẫn liên quan đến nghiệp vụ đầu tư thông qua cho vay.

Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm, cho vay là một trong những lĩnh vực đầu tư được thực hiện theo quy định của Luật Các tổ chức tín dụng, trong đó bao gồm cả việc cho vay độc lập và cho vay theo HĐBHNT. Theo tập quán của hầu hết các quốc gia đối với sản phẩm BHNT, bên mua bảo hiểm được quyền vay của DNBH trên cơ sở HĐBHNT đã có giá trị hoàn lại, hay nói cách khác, bên mua bảo hiểm đã "cầm cố" giá trị hoàn lại của hợp đồng để vay một số tiền nhất định. Điều này rất có ý nghĩa đối với bên mua bảo hiểm vì HĐBHNT có thời hạn dài, bên mua bảo hiểm vừa muốn duy trì hợp đồng vừa muốn có tiền để sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định. DNBH cho vay, một mặt là đáp ứng nhu cầu chính đáng của khách hàng, mặt khác là một kênh đầu tư. Mặc dù Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định việc cho vay phải được thực hiện theo quy định của Luật Các tổ chức tín dụng, nhưng bản thân Luật Các tổ chức tín dụng lại cấm các tổ chức không phải tổ chức tín dụng thực hiện hoạt động cho vay với tư cách là hoạt động kinh doanh. Tại Điều 8 Luật Các tổ chức tín dụng quy định: "*Nghiêm cấm cá nhân, tổ chức không phải là tổ chức tín dụng thực*

hiện hoạt động ngân hàng, trừ giao dịch ký quỹ, giao dịch mua, bán lại chứng khoán của công ty chứng khoán". Như vậy, nghiệp vụ cho vay của DNBH hiện đang được thực hiện trên thực tế được coi là bất hợp pháp theo cách tiếp cận của Luật Các tổ chức tín dụng vì DNBH không phải là tổ chức tín dụng.

3.1.5. Quy định về khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm

a) Quy định về vốn pháp định

Để đảm bảo khả năng hoạt động, pháp luật quy định DNBH kinh doanh BHNT phải duy trì mức vốn điều lệ không thấp hơn vốn pháp định (mức hiện hành là 600 tỷ đồng). Việc góp vốn của các tổ chức, cá nhân được Thông tư 124/2012/TT-BTC quy định khá chặt chẽ mà nổi bật là yêu cầu về nguồn gốc vốn góp và giới hạn góp vốn. Theo đó, tổ chức, cá nhân chỉ được sử dụng nguồn vốn của chính mình để góp, không được sử dụng vốn vay hay vốn ủy thác. Đối với mô hình công ty cổ phần, mỗi cá nhân không được góp nhiều hơn 10% vốn điều lệ, còn đối với tổ chức góp vốn thì giới hạn này là 20%. Đồng thời, pháp luật cũng yêu cầu DNBH phải đảm bảo vốn điều lệ tương xứng với phạm vi và nội dung kinh doanh trong suốt quá trình hoạt động, chẳng hạn như phải tăng vốn nếu mở thêm chi nhánh hoặc bổ sung thêm loại hình bảo hiểm. Trong trường hợp thay đổi vốn điều lệ thì DNBH phải được sự chấp thuận của Bộ Tài chính.

Quy định vốn pháp định đối với kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng là tương đối phổ biến trên thế giới. Ví dụ, tại Hoa Kỳ, hầu hết các bang đều có quy định về mức vốn pháp định đối với các nghiệp vụ bảo hiểm, trong đó mức vốn tối thiểu đối với BHNT thường từ 1,5 đến 2,5 triệu USD [130]. Tại Trung Quốc, DNBH chỉ được hoạt động nếu có mức vốn tối thiểu là 200 triệu nhân dân tệ [98]. Nhìn chung, mức vốn pháp định theo pháp luật Việt Nam là phù hợp và tương đương với quy định của nhiều quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên, theo Hoàng Trần Hậu và Nguyễn Tiến Hùng (2013) thì việc áp dụng chung một mức vốn pháp định cho tất cả DNBH kinh doanh BHNT mà không có đánh giá về mức độ rủi ro cũng như khả năng chịu đựng rủi ro của DNBH sẽ làm cho việc đánh giá khả năng thanh toán của DNBH có nhiều sai lệch [42, tr.47].

b) Quy định về trích lập dự phòng nghiệp vụ

Theo quy định của pháp luật hiện hành thì DNBH kinh doanh BHNT phải trích lập các loại dự phòng nghiệp vụ bao gồm dự phòng toán học, dự phòng bồi thường, dự phòng phí chưa được hưởng, dự phòng chia lãi và dự phòng đảm bảo cân đối. Do mỗi loại dự phòng lại có nhiều phương pháp tính khác nhau, nên về nguyên tắc, Bộ Tài chính cho phép các DNBH chủ động lựa chọn phương pháp trích lập nhưng phải được Bộ Tài chính phê chuẩn trước khi thực hiện và không được thay đổi phương pháp trích lập trong năm tài chính.

Đối với dự phòng toán học, nếu như trước đây Thông tư 156/2007/TT-BTC chỉ quy định một phương pháp trích lập dự phòng toán học là phương pháp phí thuần thì hiện nay Thông tư 125/2012/TT-BTC cho phép DNBH được lựa chọn nhiều phương pháp trích lập dự phòng toán học theo thông lệ quốc tế với nguyên tắc việc trích lập sẽ cho kết quả không thấp hơn phương pháp phí thuần được điều chỉnh bởi hệ số Zillmer 3% số tiền bảo hiểm. Cơ sở dùng để đánh giá các phương pháp trích lập là Bảng tỷ lệ tử vong năm 1980 (CSO 1980) và lãi suất kỹ thuật tối đa không vượt quá 80% lãi suất trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 10 năm tại thời điểm gần nhất trước thời điểm trích lập dự phòng cùng các cơ sở kỹ thuật khác phù hợp cam kết của DNBH với khách hàng.

Đối với dự phòng phí chưa được hưởng, Thông tư 125/2012/TT-BTC chỉ cho phép áp dụng đối với HĐBH có thời hạn từ 01 năm trở xuống, ví dụ như với sản phẩm bảo hiểm tử kỳ hoặc sản phẩm bảo hiểm bổ trợ. DNBH có thể lựa chọn một trong các phương pháp để trích dự phòng như phương pháp 50%, phương pháp hệ số 1/8, phương pháp hệ số 1/24 hoặc phương pháp 1/365. Có thể đánh giá rằng quy định của pháp luật Việt Nam là phù hợp với thông lệ quốc tế về việc trích lập dự phòng phí chưa được hưởng. Trên thực tế, mặc dù phương pháp 1/365 là chính xác nhất nhưng việc trích lập rất phức tạp nên thường không được áp dụng phổ biến. Do đó, ở các nước Châu Âu, hầu hết các DNBH đều thực hiện việc trích lập theo phương pháp hệ số 1/8 hoặc 1/24 nhằm đảm bảo khả năng trả tiền bảo hiểm [10, tr.399].

Đối với dự phòng bồi thường, Thông tư 125/2012/TT-BTC quy định việc trích lập theo phương pháp từng hồ sơ với mức trích lập được tính trên cơ sở thống kê trách nhiệm trả tiền bảo hiểm của DNBH vào thời điểm cuối năm tài chính khi quyền lợi bảo hiểm đã được yêu cầu nhưng chưa được DNBH giải quyết. Như vậy, đối với DNBH kinh doanh BHNT, dự phòng bồi thường không được phép trích lập theo hệ số phát sinh bồi thường như đối với DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ. Bên cạnh đó, một điểm mới của Thông tư 125/2012/TT-BTC so với Thông tư 156/2007/TT-BTC là ở việc cho phép DNBH được trích lập dự phòng bồi thường đối với các tổn thất đã phát sinh nhưng chưa có thông báo hoặc yêu cầu bồi thường đối với HĐBHNT có thời hạn từ 01 năm trở xuống.

Đối với dự phòng chia lãi, Thông tư 125/2012/TT-BTC quy định DNBH phải trích lập hai loại là dự phòng cho phần lãi đã công bố và dự phòng cho phần lãi chưa công bố. Việc trích lập dự phòng cho phần lãi đã công bố được xác định bằng tổng giá trị các khoản tiền lãi mà DNBH công bố chia cho chủ hợp đồng cộng với giá trị tích lũy của các khoản lãi năm trước nhưng chưa được chi trả. Công thức này về lý thuyết được áp dụng cho cả hình thức chia lãi tiền mặt hoặc hình thức bảo tức tích lũy. Đối với dự phòng phần lãi chưa công bố, để đảm bảo cho bên tham gia bảo hiểm nhận được không thấp hơn 70% tổng số lãi thu được (hoặc chênh lệch thặng dư so với giả

định, tùy thuộc số nào lớn hơn) nên mức trích lập hàng năm của dự phòng này không quá 10% tổng thặng dư của quỹ chủ hợp đồng có tham gia chia lãi và trong mọi thời điểm, tổng giá trị của dự phòng cho phần lãi chưa công bố không được vượt quá 0,5% giá trị bình quân thời hạn còn lại của các hợp đồng có tham gia chia lãi nhân với tổng mức trách nhiệm của quỹ chủ hợp đồng tại thời điểm đó.

Đối với dự phòng bảo đảm cân đối, Thông tư 125/2012/TT-BTC quy định DNBH phải trích lập hàng năm theo mức 1% lợi nhuận trước thuế cho đến khi khoản dự phòng này bằng 5% tổng số phí bảo hiểm thu được của năm tài chính đó.

Có thể nhận xét là pháp luật Việt Nam khá tương đồng với thông lệ quốc tế và pháp luật nhiều quốc gia trong việc quy định về trích lập dự phòng nghiệp vụ đối với DNBH kinh doanh BHNT. Về thực tiễn, DNBH tại Việt Nam thực hiện trích lập dự phòng tương đối đầy đủ nhưng cũng có nhiều trường hợp DNBH trích lập không đúng chế độ mà điển hình là việc trích lập cả dự phòng bồi thường đối với các hồ sơ đã từ chối trả tiền [42, tr.46]. Theo thống kê của Bộ Tài chính thì cùng với sự tăng trưởng của doanh thu phí bảo hiểm, tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm đối với các DNBH kinh doanh BHNT năm 2012 đã đạt 57.393 tỷ đồng, tăng 14,54% so với năm 2011 [4, tr.12]. Riêng dự phòng phí chưa được hưởng giảm 66,29% do các DNBH phải hoàn nhập khoản phí này để chuyển sang dự phòng toán học, vì Thông tư 125/2012/TT-BTC không cho phép trích loại dự phòng này với các HĐBHNT thời hạn trên 1 năm như Thông tư 146/2007/TT-BTC trước đây.

Tuy nhiên, bên cạnh những ưu điểm đã đạt được, các quy định vẫn còn một số bất cập sau đây:

- *Một là*, quy định cơ sở kỹ thuật để đánh giá phương pháp trích lập dự phòng toán học là bảng tỷ lệ tử vong CSO 1980 duy nhất là không thật sự thích hợp. CSO 1980 được xây dựng dựa trên thống kê dân số nước ngoài, mà chủ yếu là các nước châu Âu. Chính vì vậy, CSO 1980 không chắc chắn đúng với dân số Việt Nam, ngay cả trong giai đoạn hiện nay. Trên thế giới hiện nay đang áp dụng phổ biến bảng tỷ lệ tử vong được ban hành năm 2001 (gọi là CSO 2001) với nhiều thống kê đã thay đổi so với trước đây. Bên cạnh đó, nhiều quốc gia thường có bảng tỷ lệ tử vong của riêng mình như Hoa Kỳ, Australia, Israel, v.v.. Trong khi pháp luật Việt Nam chỉ quy định một bảng tỷ lệ tử vong duy nhất được ghi nhận trong các thông tư hướng dẫn của Bộ Tài chính, thì trên thế giới, bản thân CSO 1980 cũng như các bảng tỷ lệ tử vong khác đều được phân chia thành rất nhiều bảng cụ thể hơn như bảng đối với nam hoặc nữ, người hút thuốc lá hoặc không hút thuốc lá, v.v. [157].

- *Hai là*, mặc dù pháp luật cho phép DNBH được quyền lựa chọn một trong những phương pháp trích lập dự phòng toán học theo thông lệ quốc tế nhưng Bộ Tài

chính lại không có hướng dẫn cụ thể các phương pháp trích lập này, từ đó sẽ dẫn đến tình trạng áp dụng không nhất quán giữa các DNBH, thậm chí ngay cả khi những DNBH này áp dụng cùng một phương pháp. Đối với phương pháp phí thuần có điều chỉnh Zillmer 3% số tiền bảo hiểm dùng để tham chiếu với các phương pháp khác trong hoạt động giám sát, Thông tư 125/2012/TT-BTC đã không còn hướng dẫn cụ thể về công thức trích lập (điều mà Thông tư 146/2007/TT-BTC trước đây đã làm được). Việc không có hướng dẫn cụ thể sẽ gây khó khăn cho việc giám sát của cơ quan quản lý nhà nước đối với khả năng thanh toán của DNBH vì thiếu căn cứ pháp lý.

- *Ba là*, pháp luật còn bất cập trong việc quy định về dự phòng bồi thường với những trường hợp DNBH từ chối trả tiền bảo hiểm. Khi không thấy có đủ căn cứ để trả tiền bảo hiểm, DNBH có quyền từ chối trả tiền. Theo cách tiếp cận của Thông tư 125/2012/TT-BTC thì đối với những hồ sơ đã được DNBH từ chối trả tiền thì DNBH không được quyền trích lập dự phòng bồi thường. Tuy nhiên, theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm thì bên mua bảo hiểm có quyền khởi kiện trong thời hạn 3 năm kể từ ngày DNBH từ chối bồi thường. Như vậy, khả năng DNBH phải thực hiện bồi thường vẫn có thể xảy ra nhưng lại không được trích lập dự phòng.

c) Quy định về biên khả năng thanh toán

Theo quy định của pháp luật hiện hành, DNBH phải luôn duy trì khả năng thanh toán trong suốt quá trình hoạt động nhằm đảm bảo đáp ứng những nghĩa vụ tài chính của mình. Khả năng thanh toán của DNBH được xác định bằng biên khả năng thanh toán tối thiểu mà DNBH phải đáp ứng. DNBH được coi là có đủ khả năng thanh toán khi đã trích lập đầy đủ dự phòng nghiệp vụ theo quy định và có biên khả năng thanh toán không thấp hơn biên khả năng thanh toán tối thiểu. Theo Nghị định 46/2007/NĐ-CP và Thông tư 155/2012/TT-BTC, biên khả năng thanh toán tối thiểu được hiểu là phần chênh lệch giữa giá trị tài sản và các khoản nợ phải trả của DNBH tại một thời điểm nhất định, trong đó các tài sản phải đảm bảo tính thanh khoản và một số tài sản phải giảm trừ giá trị để đảm bảo tương xứng với rủi ro thanh khoản. Đối với DNBH kinh doanh BHNT, việc xác định biên khả năng thanh toán là tổng số của 4% dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm và 0,1% số tiền bảo hiểm chịu rủi ro (đối với HĐBHNT có thời hạn 5 năm trở xuống) hoặc 0,3% số tiền bảo hiểm chịu rủi ro (đối với HĐBHNT có thời hạn trên 5 năm).

Như vậy, việc xác định khả năng thanh toán của DNBH theo pháp luật Việt Nam được áp dụng theo phương pháp tỷ lệ cố định tương tự như các nước thuộc Liên minh Châu Âu [106]. Pháp luật nhiều quốc gia khác cũng quy định tương tự như vậy về khả năng thanh toán của DNBH. Ví dụ, Luật Bảo hiểm Trung Quốc quy định: "Một DNBH phải duy trì khả năng thanh toán tối thiểu tương xứng với quy mô kinh doanh của mình.

Sau khi đã trừ số tiền trách nhiệm thực tế của DNBH từ giá trị tài sản thực tế của nó, kết quả sẽ không ít hơn số tiền theo quy định của cơ quan giám sát bảo hiểm. Trong trường hợp số dư ít hơn số tiền quy định, DNBH sẽ được yêu cầu bổ sung vốn chủ sở hữu để đảm bảo sự thặng dư theo đúng quy định" [98]. Theo pháp luật Vương quốc Anh, một DNBH cần đảm bảo khả năng thanh toán tối thiểu bằng 4% dự phòng toán học trong trường hợp DNBH phải chịu rủi ro đầu tư và ở mức thấp hơn nếu mức độ rủi ro theo cam kết là thấp hơn [90]. Thậm chí, Ngân hàng trung ương New Zealand khi hướng dẫn tiêu chuẩn khả năng thanh toán theo Luật Giám sát bảo hiểm năm 2010 của nước này còn quy định vốn tối thiểu của DNBH kinh doanh BHNT phải được tính toán cho từng quỹ bảo hiểm, thay vì cho cả DNBH [134]. Như vậy, có thể nhận xét khái quát là những quy định về biên khả năng thanh toán tối thiểu của DNBH theo pháp luật Việt Nam là khá tương đồng so với quy định của nhiều quốc gia.

Trong thời gian qua, đánh giá chung của cơ quan nhà nước có thẩm quyền và Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam cho thấy các DNBH hiện nay hoạt động trong cả hai lĩnh vực phi nhân thọ và nhân thọ đã đáp ứng về cơ bản những yêu cầu về khả năng thanh toán theo quy định của pháp luật hiện hành, phù hợp với các tiêu chí giám sát về vốn và khả năng thanh toán được Bộ Tài chính quy định [45]. Theo Nguyen Van Thanh và Takao Atsushi (2005) thì ở giai đoạn từ năm 2000 đến 2004, có rất nhiều DNBH kinh doanh BHNT ở Việt Nam, trong đó đa số là DNBH nước ngoài như AIA, Prudential và Manulife v.v. đã không có đủ khả năng thanh toán theo tiêu chuẩn Việt Nam lúc đó và nếu đánh giá theo mô hình của Mỹ hoặc Nhật Bản thì lại càng không đảm bảo. Sau đó, với những quy định chặt chẽ hơn của pháp luật và việc thực thi công tác giám sát của Bộ Tài chính, các DNBH này đã nỗ lực tăng thêm vốn để đáp ứng những quy định về đảm bảo khả năng thanh toán, nhất là sau khi các văn bản hướng dẫn Luật Kinh doanh bảo hiểm ra đời [145]. Theo đánh giá của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm thì tính đến thời điểm giữa năm 2012, tổng tài sản của các DNBH kinh doanh BHNT ước đạt 5.742 tỷ với biên khả năng thanh toán nhìn chung đều cao hơn so với biên khả năng thanh toán tối thiểu theo quy định của pháp luật, với mức cao hơn trung bình khoảng 150% [25, tr.4].

Tuy nhiên, nếu đánh giá một cách chi tiết và cẩn trọng, thì còn có một số bất cập trong các quy định cũng như thực tiễn về khả năng thanh toán của DNBH, mà điển hình là những vấn đề sau đây:

- *Một là,* việc đánh giá khả năng thanh toán còn chưa nhất quán theo mô hình của Liên minh Châu Âu hay mô hình Mỹ - Nhật Bản.

Hiện nay, quy định về các chỉ tiêu tài chính để đánh giá khả năng thanh toán đối với DNBH nói chung và DNBH kinh doanh BHNT nói riêng tại Việt Nam quy định tại

Quyết định số 153/2003/QĐ-BTC của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Nội dung của hệ thống chỉ tiêu này được xây dựng dựa trên việc tham khảo hệ thống chỉ tiêu giám sát của Hoa Kỳ gọi là IRIS (*Impact Reporting & Investment Standards*). Tuy nhiên, theo nhận định của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2012) thì trên thực tế ở Hoa Kỳ, ngoài IRIS thì còn có nhiều công cụ đánh giá khác, đồng thời quy trình và các chỉ tiêu giám sát liên tục được cập nhật, cải tiến. Trong khi đó ở Việt Nam thì các chỉ tiêu đánh giá đã lạc hậu nhiều so với chuẩn mực quốc tế. Bên cạnh đó, việc sử dụng IRIS để giám sát trong khi quy định về khả năng thanh toán lại dựa trên quy mô vốn tối thiểu (tương tự như Liên minh Châu Âu) đã dẫn đến những sai lệch trong đánh giá. Do đó, trong một số trường hợp mặc dù DNBH Việt Nam đáp ứng được quy mô vốn tối thiểu nhưng vẫn tiềm ẩn nguy cơ rủi ro thanh toán cao [26, tr.19-20].

- *Hai là,* quy định về việc giảm trừ giá trị hạch toán một số tài sản khi xác định biên khả năng thanh toán là không thật sự phù hợp với thời điểm hiện tại.

Mặc dù Thông tư 155/2012/TT-BTC thay thế Thông tư 156/2007/TT-BTC nhưng quy định cụ thể của Bộ Tài chính về biên khả năng thanh toán so với quy định trước đây thì hầu như không có gì thay đổi. Ngoài một số tài sản như tiền mặt, trái phiếu Chính phủ, tiền gửi tại tổ chức tín dụng (trừ trường hợp gửi tại tổ chức tín dụng không thuộc nhóm 1 hoặc nhóm 2 theo xếp hạng của Ngân hàng Nhà nước) v.v. được chấp nhận toàn bộ giá trị hạch toán, thì hầu hết những tài sản còn lại như các tài sản đầu tư, các khoản phải thu v.v. đều bị giảm trừ một phần hoặc toàn bộ giá trị hạch toán. Ví dụ: trái phiếu doanh nghiệp bị giảm trừ 1% hoặc 3% tùy thuộc có hay không có bảo lãnh; cổ phiếu niêm yết giảm trừ 15%; bất động sản bị giảm trừ 8% hoặc 15% tùy thuộc việc DNBH sử dụng hay cho thuê; các khoản tiền đầu tư trở lại cho cổ đông hoặc gửi tại tổ chức tín dụng không thuộc nhóm 1 và nhóm 2 theo xếp hạng của Ngân hàng Nhà nước bị loại trừ toàn bộ giá trị, v.v..

Tuy nhiên, tình hình nền kinh tế hiện nay của Việt Nam đang có nhiều khó khăn với những bất ổn vĩ mô và có xu hướng kéo dài trong trung hạn. Thị trường bất động sản có nguy cơ đổ vỡ, thị trường tiền tệ có nhiều khó khăn, đặc biệt là tính thanh khoản giảm sút dẫn đến nhiều ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng phải tiến hành tái cơ cấu hoặc buộc phải sáp nhập. Thị trường hàng hóa giảm sức mua, hàng tồn kho ở mức cao, các doanh nghiệp có mức nợ xấu lớn và không có khả năng trả nợ [72],[76]. Những nguy cơ đó cho thấy việc giảm trừ giá trị hạch toán một số tài sản của DNBH như quy định hiện hành là không phù hợp, vì mức độ rủi ro thanh khoản đối với các loại tài sản nói trên đều có khuynh hướng cao hơn so với mức giảm trừ. Bên cạnh đó, với tình hình khó khăn chung của nền kinh tế thì hiệu quả đầu tư của DNBH nói chung và DNBH kinh doanh BHNT nói riêng là tương đối thấp nên đã ảnh hưởng đến khả năng thanh toán về dài hạn.

- *Ba là*, phương pháp tính biên khả năng thanh toán hiện nay chỉ dựa vào nhân tố rủi ro thanh khoản của tài sản mà không đánh giá đến những rủi ro khác trong quá trình kinh doanh của DNBH như rủi ro thị trường, rủi ro lãi suất, v.v.. Bên cạnh đó, có một nghịch lý là khi DNBH xác định phí bảo hiểm thấp thì biên khả năng thanh toán tối thiểu sẽ thấp xuống nhưng thực tế thì rủi ro thanh toán sẽ tăng lên.

d) Quy định về Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm

Một bước tiến quan trọng của Luật Kinh doanh bảo hiểm sau khi được Quốc hội sửa đổi, bổ sung vào năm 2010 là việc quy định về Quỹ Bảo vệ người được bảo hiểm (*Quỹ BVNĐBH*) để bảo vệ quyền lợi của người được bảo hiểm trong trường hợp DNBH phá sản hoặc mất khả năng thanh toán với nguồn tài chính được trích lập theo tỷ lệ phần trăm trên phí bảo hiểm áp dụng đối với tất cả HĐBH. Hiện nay, Quỹ BVNĐBH được quy định cụ thể trong Nghị định 123/2011/NĐ-CP và được hướng dẫn tại Thông tư 101/2013/TT-BTC ngày 30/7/2013 của Bộ Tài chính. Theo các văn bản này thì Quỹ BVNĐBH được sử dụng để trả tiền bảo hiểm, giá trị hoàn lại; trả tiền bồi thường bảo hiểm; hoàn phí bảo hiểm theo quy định tại HĐBH theo đề nghị của DNBH, chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản.

Theo quy định hiện hành thì Quỹ BVNĐBH được quản lý tập trung tại Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và được hạch toán, quản lý, theo dõi riêng đối với từng loại hình BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ. Mức trích nộp Quỹ BVNĐBH của DNBH sẽ do Bộ Tài chính công bố hàng năm nhưng tối đa không vượt quá 0,3% tổng doanh thu phí bảo hiểm giữ lại của các HĐBH gốc. Đối với DNBH kinh doanh BHNT, việc trích nộp được thực hiện cho đến khi quy mô của Quỹ BVNĐBH đạt 3% tổng tài sản đối với DNBH kinh doanh BHNT. Như vậy, việc đóng góp Quỹ được thực hiện theo phương thức đóng trước và mức đóng góp này theo quy định của pháp luật Việt Nam tương đương với mức đóng góp theo pháp luật Hàn Quốc. Trong khi đó tại Pháp, việc góp Quỹ lại xác định là 0,05% dự phòng nghiệp vụ chứ không theo doanh thu phí bảo hiểm [148].

Ngoài ra pháp luật hiện hành còn quy định DNBH 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 DNBH trích hàng năm theo tỷ lệ 5% lợi nhuận sau thuế và tối đa bằng 10% vốn điều lệ. Quy định tương tự cũng có ở nhiều quốc gia, ví dụ như tại Vương quốc Anh, DNBH phải đáp ứng các yêu cầu Quỹ dự trữ ở mức tối thiểu là 3 triệu bảng Anh [90].

Từ những phân tích trên đây, có thể đánh giá rằng việc cho phép thành lập Quỹ BVNĐBH là bước tiến của pháp luật kinh doanh bảo hiểm Việt Nam nhằm bảo vệ người tham gia bảo hiểm. Tuy nhiên, bên cạnh việc ghi nhận những ưu điểm đã đạt được thì quy định pháp luật về Quỹ BVNĐBH tính đến thời điểm hiện nay còn có những bất cập cơ bản sau đây:

- *Một là,* tên gọi của Quỹ chưa bao hàm tất cả những chủ thể cần được "bảo vệ" trong quan hệ pháp luật BHNT.

Ở các quốc gia trên thế giới, thông thường các Quỹ có chức năng này được gọi là Quỹ bảo vệ chủ HĐBH (Policyholder Protection Fund) và đối tượng được bảo vệ ở đây là chủ hợp đồng (tiếng Anh là Policyholder hoặc Policy Owner) chứ không phải là người được bảo hiểm theo cách tiếp cận của pháp luật Việt Nam. Theo cách hiểu thông dụng thì chủ HĐBH là cá nhân hoặc tổ chức sở hữu đơn bảo hiểm hoặc HĐBH, có quyền lợi gắn liền với HĐBH đó và có quyền thay đổi danh sách người thụ hưởng [155]. Luật Bảo hiểm nhân thọ của New Zealand có định nghĩa chủ HĐBHNT là người đang nắm giữ về mặt pháp lý đối với HĐBHNT [131]. Trong khi đó, Luật Hợp đồng bảo hiểm của Cộng hòa Liên bang Đức tại Điều 46 có ghi nhận sự ưu tiên về quyền của chủ HĐBH, theo đó chủ HĐBH không có nghĩa vụ bàn giao HĐBH cho người được bảo hiểm và được ưu tiên thực hiện việc yêu cầu bồi thường hoặc trả tiền tiền bảo hiểm so với người được bảo hiểm và những chủ nợ sau này [113]. Như vậy, hầu hết các định nghĩa về chủ HĐBHNT ở các nước trên thế giới tương đồng với khái niệm người mua bảo hiểm theo quy định của pháp luật Việt Nam, trong khi đó Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành định nghĩa *người được bảo hiểm* là người có tài sản, trách nhiệm dân sự, tính mạng được bảo hiểm [59].

Theo người viết, việc tên gọi của Quỹ nhấn mạnh đến bảo vệ người được bảo hiểm về cơ bản chỉ đúng đối với bảo hiểm tài sản, còn đối với lĩnh vực BHNT thì không chính xác. Thông thường trong các HĐBHNT, người mua bảo hiểm và người thụ hưởng sẽ có những lợi ích liên quan đến HĐBH, thậm chí còn nhiều hơn là người được bảo hiểm (nếu như các chủ thể này không cùng là một người) như quyền hưởng lãi, quyền vay vốn, quyền nhận tiền bảo hiểm khi sự kiện bảo hiểm xảy ra, v.v.. Chính vì vậy, quyền lợi của người mua bảo hiểm và người thụ hưởng cũng cần được bảo vệ khi DNBH bị phá sản hoặc mất khả năng thanh toán, chứ không riêng gì đối với người được bảo hiểm. Có thể tìm thấy quy định rất rõ tại Điều L423-1 Bộ Luật Bảo hiểm Cộng hòa Pháp như sau: DNBH kinh doanh BHNT được phép hoạt động tại Pháp phải tham gia quỹ bảo vệ để bảo đảm quyền lợi của người được bảo hiểm, chủ hợp đồng, thành viên và người thụ hưởng theo HĐBHNT [109].

- *Hai là*, quy định pháp luật còn hạn chế chức năng của Quỹ, do đó chưa phù hợp với thông lệ quốc tế.

Theo quy định hiện hành, chức năng của Quỹ BVNĐBH chỉ là hỗ trợ DNBH trong việc thanh toán các nghĩa vụ theo HĐBH khi DNBH bị phá sản hoặc mất khả năng thanh toán. Như vậy, Quỹ BVNĐBH không tham gia hỗ trợ các DNBH trong quá trình thực hiện các biện pháp khôi phục khả năng thanh toán mà chỉ hỗ trợ thanh toán

trả tiền bảo hiểm khi những giải pháp khôi phục này không có hiệu quả. Có thể thấy một trong những chức năng quan trọng của Quỹ BVNĐBH đã không được pháp luật Việt Nam ghi nhận là việc hỗ trợ chuyển giao HĐBH từ DNBH mất khả năng thanh toán hoặc phá sản sang cho DNBH khác đủ điều kiện để tiếp tục duy trì HĐBH. Trong khi đó ở rất nhiều quốc gia như Nhật Bản, Vương quốc Anh hoặc Canada v.v., pháp luật rất nhấn mạnh chức năng này nhằm đảm bảo quyền lợi cho người được bảo hiểm hoặc người thụ hưởng vì nếu tại thời điểm DNBH phá sản hoặc mất khả năng thanh toán mà chưa có sự kiện bảo hiểm xảy ra thì người tham gia BHNT sẽ bị thiệt thòi về quyền lợi bảo hiểm khi buộc phải chấm dứt hợp đồng trước hạn [24, tr.18]. Thậm chí, ở một số quốc gia, Quỹ bảo vệ chủ HĐBH có thể trực tiếp là chủ thể duy trì HĐBH cho đến khi nó đến hạn thanh toán [74].

- *Ba là*, tư cách pháp lý của Quỹ không rõ ràng và quy định về chủ thể quản lý Quỹ là Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam là không phù hợp.

Theo quy định hiện hành, Quỹ BVNĐBH không có tư cách pháp nhân, được quản lý trực tiếp bởi Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, nên trong hoạt động phải sử dụng con dấu của Hiệp hội [16]. Điều này sẽ gây ra nhiều bất cập vì rõ ràng là khi Quỹ không có tư cách pháp nhân thì không thể trực tiếp tổ chức bộ máy quản lý, tiếp nhận các nguồn vốn và thực hiện các hoạt động của mình như là một chủ thể độc lập mà bắt buộc phải thực hiện thông qua Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Do đó, các giao dịch của Quỹ sẽ không thể chủ động và minh bạch, từ đó hạn chế khả năng bảo vệ người tham gia bảo hiểm. Như đã phân tích ở phần trên, Quỹ bảo vệ chủ HĐBH ở nhiều quốc gia được pháp luật xác định là một pháp nhân độc lập, có tư cách pháp nhân, thậm chí được hoạt động theo mô hình công ty. Ví dụ như ở Nhật Bản, Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 1995 quy định Quỹ bảo vệ chủ hợp đồng là mô hình Tổng công ty với tên riêng là Hoken Keiyakusha Hogo Kiko [124]. Trong khi đó, theo quy định của pháp Việt Nam thì không những Quỹ BVNĐBH không có tư cách độc lập mà còn có tính chất tồn tại ngắn hạn, vì nguồn thu của Quỹ bao hàm cả số dư của năm trước chuyển sang năm sau, tức là Quỹ sẽ được hình thành từng năm.

Về chủ thể quản lý chịu trách nhiệm quản lý, các hiệp hội ngành bảo hiểm chỉ nên giữ vai trò tham gia chứ không nên là chủ thể trực tiếp quản lý Quỹ BVNĐBH. Bởi vì xét về chức năng, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam trước tiên phải có trách nhiệm bảo vệ cho các DNBH thành viên, chứ không phải người tham gia bảo hiểm. Mặc dù có thể suy luận là việc bảo vệ người tham gia bảo hiểm cũng chính là hỗ trợ cho các DNBH, nhưng có thể thấy rằng việc giao cho Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam chức năng quản lý Quỹ trong khi tổ chức này "*ở cùng một bên*" với DNBH thì sẽ không đảm bảo tính độc lập, khách quan và công bằng trong việc đảm bảo quyền lợi của người tham gia bảo hiểm.

Hiện nay, với quy định về bộ máy quản lý Quỹ tại Thông tư 101/2013/TT-BTC thì chắc chắn sẽ có nhiều bất cập. Trước tiên là về cơ cấu bộ máy quản lý Quỹ, thông tư quy định gồm có Hội đồng quản lý, Ban Điều hành và Ban Kiểm soát Quỹ, với sự tham gia của đại diện Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm, Chủ tịch và Tổng thư ký Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và đại diện của các DNBH (gồm BHNT và phi nhân thọ). Mỗi một cơ quan trong bộ máy quản lý Quỹ kể trên lại có đại diện của từng nhóm DNBH khác nhau, với nguyên tắc là DNBH nào có thị phần cao hơn thì ở cơ quan quản lý cao hơn. Ví dụ: tham gia Hội đồng quản lý Quỹ có đại diện 3 DNBH kinh doanh BHNT có thị phần lớn thứ nhất, thứ hai và thứ ba, trong khi đó tham gia Ban Kiểm soát Quỹ có đại diện của các DNBH có thị phần thứ 7, 8 và 9. Việc tách bạch một cách cơ học về nhân sự giữa các cơ quan trong bộ máy quản lý quỹ, cũng như việc cố gắng đưa đại diện của thật nhiều DNBH vào bộ máy quản lý làm cho Bộ máy quản lý Quỹ hết sức phức tạp, chắc chắn hiệu quả quản lý sẽ không cao. Có thể đôi khi vì lợi ích của mình, đại diện các DNBH sẽ không dễ dàng có được sự đồng thuận. Cơ cấu quản lý này còn loại bỏ hoàn toàn chủ thể có ý nghĩa quan trọng nhất đối với sự tồn tại của Quỹ, đó chính là người tham gia bảo hiểm và do vậy sẽ không thể đảm bảo sự minh bạch và công bằng trong hoạt động của Quỹ. Thêm nữa, theo quy định hiện hành thì bộ máy của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam có thể được sử dụng cho hoạt động quản lý Quỹ, dễ dẫn đến việc không tách bạch giữa hoạt động của Hiệp hội với hoạt động của Quỹ.

Bản thân Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam cũng từng nhận ra bất cập này. Bằng chứng là trước đây, khi góp ý cho dự thảo sửa đổi, bổ sung Luật Kinh doanh bảo hiểm, người đại diện của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam cũng cho rằng nên xây dựng mô hình Quỹ BVNĐBH độc lập sẽ dễ hơn trong quản lý và giám sát [32].

- *Bốn là,* việc pháp luật xác định tiền đóng góp vào Quỹ BVNĐBH là chi phí kinh doanh là không hợp lý.

Theo quy định của Nghị định 123/2011/NĐ-CP thì số tiền đóng góp vào Quỹ BVNĐBH có 3 nguồn: (i) thực hiện việc trích nộp hàng năm và số tiền này được xác định là chi phí hợp lý khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp; (ii) khoản lợi nhuận từ hoạt động đầu tư của Quỹ; (iii) số dư của Quỹ chuyển từ năm trước sang năm sau. Việc xác định khoản trích nộp hàng năm là chi phí hợp lý là không thỏa đáng bởi lẽ người tham gia bảo hiểm không có lỗi trong việc DNBH mất khả năng thanh toán hay phá sản, vì điều này hoàn toàn phụ thuộc vào hoạt động của chính DNBH. Do đó, không thể "chuyển giao" những chi phí này cho người mua bảo hiểm thông qua phí bảo hiểm. Bên cạnh đó, trách nhiệm của DNBH là phải chi trả số tiền bảo hiểm khi sự kiện bảo hiểm xảy ra để đảm bảo quyền lợi cho người tham gia bảo hiểm. Nếu xác định tiền đóng góp Quỹ là chi phí thì cũng có nghĩa là người mua bảo hiểm đã phải tham gia bảo hiểm 2 lần cho cùng một đối tượng bảo hiểm.

3.2. THỰC TRẠNG QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM NHÂN THỌ

3.2.1. Quy định về người tham gia bảo hiểm

Ngoài DNBH thì những chủ thể có quyền và nghĩa vụ liên quan đến HĐBHNT chính là người tham gia bảo hiểm bao gồm bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm và người thụ hưởng. Bên mua bảo hiểm có thể đồng thời là người được bảo hiểm và người thụ hưởng, nhưng cũng có thể là các chủ thể riêng biệt. Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành có đưa ra định nghĩa riêng từng người tham gia bảo hiểm như bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm và người thụ hưởng.

Bên mua bảo hiểm là chủ thể đứng tên trong HĐBHNT và là người có nghĩa vụ nộp phí bảo hiểm. Bên mua bảo hiểm thường là cá nhân nhưng cũng không ngoại lệ bên mua bảo hiểm là tổ chức, miễn là thoả mãn các điều kiện đối với bên mua bảo hiểm theo quy định của pháp luật. Các điều kiện này bao gồm:

- Bên mua bảo hiểm phải có năng lực hành vi dân sự đầy đủ.

Điều kiện này đảm bảo cho bên mua bảo hiểm là người thực sự có thể kiểm soát được hành vi giao kết và thực hiện hợp đồng. Theo quy định của Bộ Luật Dân sự, được coi là có năng lực hành vi dân sự đầy đủ khi bên mua bảo hiểm đủ 18 tuổi, không mắc các bệnh làm mất hoặc hạn chế khả năng nhận thức. Tuy nhiên, pháp luật một số quốc gia cho phép người chưa thành niên ở độ tuổi nhất định được mua bảo hiểm nhưng phải có sự đồng ý của cha mẹ hoặc người giám hộ hợp pháp, nếu như người này chứng minh được mình có khả năng tài chính để thực hiện việc này [3].

- Bên mua bảo hiểm phải có quyền lợi có thể được bảo hiểm

Luật Kinh doanh bảo hiểm chỉ rõ những người mà bên mua bảo hiểm có quyền lợi có thể được bảo hiểm, theo đó, bên mua bảo hiểm chỉ có thể mua bảo hiểm cho những người sau đây:

- Bản thân bên mua bảo hiểm
- Vợ, chồng, con, cha, mẹ hợp pháp của bên mua bảo hiểm
- Anh, chị, em ruột; người có quan hệ nuôi dưỡng và cấp dưỡng;
- Người khác, nếu bên mua bảo hiểm có quyền lợi có thể được bảo hiểm.

- Bên mua bảo hiểm phải được sự chấp thuận của người được bảo hiểm trong trường hợp bảo hiểm chết.

Đối với bảo hiểm tử kỳ và bảo hiểm hỗn hợp, nếu người được bảo hiểm không đồng thời là bên mua bảo hiểm thì HĐBHNT chỉ được giao kết nếu có sự đồng ý của người được bảo hiểm. Điều kiện này được đặt ra nhằm loại bỏ tình trạng người thụ hưởng muốn trục lợi bất chính, có thể gây ra các rủi ro đạo đức. Bên cạnh đó, quyền sống của con người là quyền thiêng liêng, không ai có thể xâm phạm mà không có sự

đồng ý của họ, trừ trường hợp họ gánh chịu sự trừng phạt của pháp luật. Chính vì vậy, Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định: "*Khi bên mua bảo hiểm giao kết hợp đồng bảo hiểm con người cho trường hợp chết của người khác thì phải được người đó đồng ý bằng văn bản, trong đó ghi rõ số tiền bảo hiểm và người thụ hưởng*".

Vì sự chấp thuận của người được bảo hiểm là sự thể hiện ý chí của người đó, do vậy pháp luật thường cấm giao kết HĐBH con người trong trường hợp chết mà người được bảo hiểm là những người không có năng lực hành vi dân sự. Còn đối với những người chưa có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, pháp luật yêu cầu phải có sự đồng ý bằng văn bản của cha mẹ hoặc là người giám hộ hợp pháp.

Điều kiện bên mua bảo hiểm phải có sự chấp thuận của người được bảo hiểm trong trường hợp bảo hiểm chết được quy định phổ biến trong pháp luật các nước. Ví dụ, tại Điều 42 Luật hợp đồng bảo hiểm Israel năm 1981 cũng quy định: *"Trong trường hợp bảo hiểm cho tử vong của người thứ ba không phải bên mua bảo hiểm, hợp đồng phải có sự chấp thuận bằng văn bản của người đó, hoặc của người giám hộ hợp pháp nếu người đó là trẻ em hoặc là người thiếu năng lực hành vi"*. [123]

Bên cạnh việc quy định về bên mua bảo hiểm, pháp luật cũng có quy định đối với người được bảo hiểm và người thụ hưởng. Theo Luật Kinh doanh bảo hiểm thì *người được bảo hiểm* trong BHNT là cá nhân có tuổi thọ là đối tượng bảo hiểm. Người được bảo hiểm có thể đồng thời là bên mua bảo hiểm. Nếu người được bảo hiểm không phải là bên mua bảo hiểm thì bên mua bảo hiểm phải có quyền lợi có thể được bảo hiểm đối với người được bảo hiểm. Trong thực tiễn kinh doanh BHNT, độ tuổi của người được bảo hiểm là một yếu tố quan trọng để DNBH chấp nhận bảo hiểm. Độ rủi ro sẽ khác nhau tuỳ theo độ tuổi của người được bảo hiểm. Thông thường, DNBH không chấp nhận bảo hiểm cho người được bảo hiểm có một độ tuổi quá giới hạn nào đó. Thậm chí, một số sản phẩm bảo hiểm cũng chỉ áp dụng cho những độ tuổi nhất định. Chính vì vậy, Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định việc khai báo đúng tuổi là nghĩa vụ của người được bảo hiểm và hậu quả của việc khai báo sai tuổi.

Cũng theo Luật Kinh doanh bảo hiểm, *người thụ hưởng* là tổ chức, cá nhân được bên mua bảo hiểm chỉ định để nhận tiền bảo hiểm. Khác với người được bảo hiểm, HĐBHNT không nhất thiết phải chỉ định rõ người thụ hưởng. Nếu trong hợp đồng không thoả thuận về người thụ hưởng, thì số tiền bảo hiểm được trả sẽ là tài sản của người được bảo hiểm.

Bên cạnh những nội dung hợp lý trên đây, các quy định hiện hành về người tham gia bảo hiểm vẫn còn một số bất cập, thể hiện ở những nội dung cơ bản sau đây:

- *Một là*, pháp luật còn chưa quy định rõ những quyền và nghĩa vụ của người được bảo hiểm và người thụ hưởng.

Về mặt lý luận, những chủ thể được chỉ định là người được bảo hiểm hoặc người thụ hưởng có quyền từ chối tư cách này nếu họ không muốn. Có thể khẳng định đó là những quyền năng dân sự không thể phủ nhận. Nếu người được bảo hiểm từ chối sau khi hợp đồng đã ký thì HĐBHNT mất đi đối tượng hợp đồng, do vậy nó sẽ chấm dứt. Tuy nhiên, để đảm bảo quyền lợi cho DNBH, đối với người được bảo hiểm, quyền từ chối chỉ nên được thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định theo thoả thuận hoặc pháp luật có quy định và phải thể hiện dưới hình thức văn bản gửi trực tiếp cho DNBH. Trong trường hợp những người này đã đồng ý, họ sẽ phải tuân thủ những nghĩa vụ nhất định để hợp đồng được đảm bảo thực hiện. Ví dụ: đối với người được bảo hiểm là nghĩa vụ chấp nhận xét nghiệm y khoa, nghĩa vụ cung cấp thông tin trung thực về bản thân theo yêu cầu của DNBH, khi mắc bệnh phải có nghĩa vụ chấp hành chỉ dẫn của bác sỹ trong điều trị... Đối với người thụ hưởng phải có nghĩa vụ thông báo về sự kiện bảo hiểm cho DNBH, nghĩa vụ hợp tác với DNBH trong khi tiến hành xác minh, nghĩa vụ cung cấp tài liệu để DNBH xác minh sự kiện bảo hiểm...

Tuy nhiên, pháp luật về kinh doanh bảo hiểm lại không có những quy định như đã phân tích ở trên, làm cho việc điều chỉnh đối với mối quan hệ giữa những người tham gia bảo hiểm với nhau trở nên thiếu chặt chẽ, đồng thời thiếu cơ sở pháp lý để bảo vệ quyền lợi chính đáng của họ trong mối quan hệ với DNBH. Trong khi đó pháp luật nhiều quốc gia điều chỉnh cụ thể hơn đối với chủ thể này. Ví dụ, pháp luật một số quốc gia quy định trong quá trình thực hiện hợp đồng, bên mua bảo hiểm có thể thay đổi người thụ hưởng mà không nhất thiết phải có sự đồng ý của người này và việc thay đổi người thụ hưởng thường phải có sự đồng ý của người được bảo hiểm [3].

Thứ hai, khái niệm quyền lợi có thể được bảo hiểm không thật sự hợp lý với bản chất của bảo hiểm con người, trong đó có BHNT.

Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm thì quyền lợi có thể được bảo hiểm là quyền sở hữu, quyền chiếm hữu, quyền sử dụng, quyền tài sản; quyền, nghĩa vụ nuôi dưỡng, cấp dưỡng đối với đối tượng được bảo hiểm. Trong Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng đã có quy định cụ thể về việc bên mua bảo hiểm có thể mua BHNT cho những ai, đồng thời nhà làm luật có dự liệu mở là bên mua bảo hiểm có thể mua bảo hiểm cho "người khác, nếu bên mua bảo hiểm có quyền lợi có thể được bảo hiểm" nhưng lại không được giải thích rõ. Chính vì vậy, nếu theo quy định của pháp luật hiện hành thì sẽ khó giải thích quyền lợi có thể được bảo hiểm trong trường hợp doanh nghiệp mua BHNT cho người lao động để hỗ trợ người lao động, thậm chí là cách để bảo vệ doanh nghiệp trong trường hợp người lãnh đạo doanh nghiệp tử vong khi đang tại nhiệm. Trong khi đó, thực tế hiện nay có nhiều doanh nghiệp, tổ chức mua BHNT cho nhân viên, người lao động của mình để khuyến khích người lao động làm việc hiệu quả hơn. Ví dụ như vào năm 2007, một công ty trong lĩnh vực công nghệ thông tin là *TMA*

Solution đã mua 379 HĐBHNT với tổng giá trị 55 tỷ đồng cho nhân viên [55]. Rõ ràng có nhiều vấn đề nảy sinh trong mối quan hệ pháp luật này cần được điều chỉnh, ví dụ như liệu doanh nghiệp là bên mua BHNT thì có được phép là người thụ hưởng hay không, hoặc khi người lao động không còn làm việc tại doanh nghiệp đó nữa thì HĐBNHT đó sẽ được duy trì thực hiện như thế nào, v.v..

3.2.2. Quy định về nội dung hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành không quy định riêng về nội dung của HĐBHNT mà chỉ quy định những nội dung cần phải có của HĐBH nói chung, nhưng cũng không quy định chi tiết đối với tất cả các nội dung mà nhiều vấn đề được bỏ ngỏ để các bên tự thỏa thuận. Thông qua các quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm, có thể nhận thấy HĐBHNT bao gồm những nội dung cơ bản sau:

- Tên, địa chỉ của DNBH; bên mua bảo hiểm; người được bảo hiểm và người thụ hưởng.

Nội dung này nhằm xác định tư cách pháp lý của các bên trong hợp đồng. Đối với DNBH, phải ghi rõ tên giao dịch, địa chỉ trụ sở, tên và chức vụ người đại diện ký kết. Đối với bên tham gia bảo hiểm phải ghi rõ tên và địa chỉ. Ngoài ra, tên và địa chỉ về chủ thể liên quan khác trong hợp đồng như người được bảo hiểm (nếu không đồng thời là bên mua bảo hiểm) và người thụ hưởng (nếu có) cũng phải được ghi nhận vào hợp đồng.

- Đối tượng bảo hiểm

Đối tượng bảo hiểm là tuổi thọ của người được bảo hiểm. Nếu DNBH và bên mua bảo hiểm thoả thuận về việc bên mua bảo hiểm tham gia các sản phẩm bảo hiểm bổ trợ thì sức khoẻ và tai nạn của người được bảo hiểm cũng trở thành đối tượng bảo hiểm.

- Số tiền bảo hiểm

Số tiền bảo hiểm là số tiền mà DNBH sẽ trả khi xảy ra sự kiện bảo hiểm. Trong bảo hiểm con người nói chung và BHNT nói riêng, số tiền bảo hiểm do các bên tự thoả thuận không phụ thuộc vào đối tượng bảo hiểm, vì tuổi thọ của con người luôn được coi là quý giá không thể xác định được giá trị. Chính vì vậy, DNBH và bên mua bảo hiểm phải xác định trước số tiền bảo hiểm. Số tiền bảo hiểm trong HĐBHNT thường do bên mua bảo hiểm quyết định dựa trên khả năng tài chính của mình.

- Phạm vi bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm.

Đây là các điều khoản xác định phạm vi bảo hiểm của DNBH (như phạm vi các loại rủi ro chẳng hạn), các điều kiện đối với đối tượng bảo hiểm và các điều khoản liên quan khác. Nội dung của điều khoản này phụ thuộc vào loại hình và đặc trưng của từng sản phẩm BHNT.

- Điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm

Đây là điều khoản quan trọng nhằm loại trừ trách nhiệm trả tiền bảo hiểm của DNBH khi xảy ra sự kiện bảo hiểm. Điều khoản này nhằm bảo vệ DNBH trước những nghĩa vụ trả tiền bảo hiểm hoặc là quá lớn, hoặc là sự kiện bảo hiểm xảy ra không hẳn là từ rủi ro. Theo quy định hiện hành, DNBH sẽ không trả tiền bảo hiểm trong trường hợp người được bảo hiểm chết do tự tử trong thời hạn hai năm, kể từ ngày nộp khoản phí bảo hiểm đầu tiên hoặc kể từ ngày HĐBHNT tiếp tục có hiệu lực, khi người được bảo hiểm chết hoặc bị thương tật vĩnh viễn do lỗi cố ý của bên mua bảo hiểm hoặc lỗi cố ý của người thụ hưởng và trong trường hợp người được bảo hiểm chết do bị thi hành án tử hình. DNBH có quyền thỏa thuận những trường hợp loại trừ khác. Vì thoả thuận này ảnh hưởng đến quyền lợi của bên mua bảo hiểm hoặc người thụ hưởng nên pháp luật có những quy định nhằm giới hạn phạm vi loại trừ trách nhiệm bảo hiểm của DNBH, theo đó, nếu bên mua bảo hiểm vi phạm pháp luật do vô ý hoặc có lý do chính đáng trong việc chậm thông báo về việc xảy ra sự kiện bảo hiểm thì DNBH không được coi đó là lý do để loại trừ trách nhiệm bảo hiểm.

Các quy định về những trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm theo pháp luật Việt Nam cũng tương tự như các quốc gia khác. Tuy nhiên, cũng có quốc gia không chấp nhận người được bảo hiểm tự tử là sự kiện bảo hiểm, trừ trường hợp người được bảo hiểm mắc bệnh tâm thần [3, tr.377].

- Thời hạn bảo hiểm

Thời hạn bảo hiểm là khoảng thời gian DNBH thực hiện trách nhiệm bảo hiểm. Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm, trách nhiệm bảo hiểm của DNBH bắt đầu kể từ khi HĐBHNT đã được giao kết và bên mua bảo hiểm đã nộp phí bảo hiểm (trừ trường hợp DNBH chấp nhận cho bên mua bảo hiểm nợ phí bảo hiểm). Thời hạn bảo hiểm do các bên thoả thuận nhưng trên thực tế, thời hạn bảo hiểm trong HĐBHNT ít nhất là 05 năm, trừ sản phẩm bảo hiểm tử kỳ thường có thời hạn từ một năm trở xuống.

- Mức phí bảo hiểm, phương thức đóng phí bảo hiểm

Phí bảo hiểm là số tiền mà bên mua bảo hiểm phải nộp cho DNBH theo thoả thuận. Mức phí bảo hiểm phụ thuộc chặt chẽ vào số tiền bảo hiểm và đối tượng bảo hiểm. Các bên cũng phải thoả thuận về phương thức nộp phí bảo hiểm. Thông thường có các phương thức nộp phí sau: nộp phí bảo hiểm hàng tháng; nộp phí bảo hiểm hàng 03 tháng, hàng 06 tháng; hàng năm hoặc nộp phí bảo hiểm một lần.

- Thời hạn, phương thức trả tiền bảo hiểm

Thời hạn trả tiền bảo hiểm là khoảng thời gian DNBH thực hiện trách nhiệm trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng. Phương thức trả tiền bảo hiểm là cách thức DNBH trả tiền bảo hiểm như: trả một lần khi xảy ra sự kiện bảo hiểm; trả định kỳ trong thời

hạn bảo hiểm hoặc sau khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, trả trọn đời cho người được bảo hiểm khi hết thời hạn bảo hiểm.

- *Ngày, tháng, năm giao kết hợp đồng*

Đây là căn cứ nhằm xác định thời điểm giao kết hợp đồng, từ đó xác định tính hiệu lực của HĐBHNT đối với các bên. Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm, thời điểm giao kết hợp đồng là một trong những căn cứ làm phát sinh trách nhiệm bảo hiểm của DNBH.

Bên cạnh những nội dung cơ bản trên đây, sản phẩm BHNT thường được DNBH cung cấp với những tiện ích gắn liền với mục đích tiết kiệm cũng như thời hạn tham gia bảo hiểm tương đối lâu dài của bên mua bảo hiểm. Những nội dung này hiện nay tuy ít được pháp luật quy định cụ thể nhưng theo thông lệ quốc tế thì rất phổ biến và cũng thường được DNBH đưa vào điều khoản bảo hiểm, bao gồm:

- *Thỏa thuận về thời gian cân nhắc*

Đây là thoả thuận trong HĐBHNT mà theo đó, sau khi hợp đồng có hiệu lực, bên mua bảo hiểm có một khoảng thời gian để xem xét, cân nhắc về quyết định mua bảo hiểm của mình. Khoảng thời gian này theo thông lệ thường được các DNBH quy định từ 14 đến 21 ngày kể từ ngày HĐBHNT có hiệu lực. Sở dĩ có thoả thuận này bởi vì HĐBHNT rất phức tạp và thời hạn thực hiện lâu dài, bên mua bảo hiểm sau khi có được hợp đồng mới có điều kiện nghiên cứu kỹ lưỡng, và do đó có thể thấy rằng việc tham gia bảo hiểm là không thích hợp. Nếu bên mua bảo hiểm quyết định lại là không tham gia hợp đồng thì hợp đồng chấm dứt, DNBH sẽ hoàn lại số phí đã nộp, sau khi trừ đi các chi phí hợp lý có liên quan.

- *Thỏa thuận về miễn truy xét*

Đây là thoả thuận trong HĐBHNT mà theo đó, sau một khoảng thời gian nhất định kể từ khi HĐBHNT có hiệu lực hoặc phục hồi hiệu lực, DNBH sẽ không truy xét trách nhiệm của bên mua bảo hiểm nếu bên mua bảo hiểm vô ý kê khai không chính xác khi giao kết HĐBHNT. Thời hiệu miễn truy xét này thường được các DNBH quy định là 02 năm. Thỏa thuận này nhằm bảo đảm quyền lợi cho bên mua bảo hiểm và người được bảo hiểm do nội dung kê khai mà DNBH yêu cầu rất nhiều và phức tạp, nên không phải lúc nào các chủ thể tham gia bảo hiểm cũng có thể kê khai chính xác.

- *Thỏa thuận gia hạn nộp phí*

Điều khoản gia hạn nộp phí là thoả thuận mà theo đó, DNBH cho bên mua bảo hiểm chậm nộp phí sau khi đến hạn. Về nội dung này thì Luật Kinh doanh bảo hiểm có quy định như sau: Thời gian gia hạn nộp phí là 60 ngày kể từ ngày đến hạn, nếu hết thời gian gia hạn mà bên mua bảo hiểm vẫn không nộp phí và không có thoả thuận khác thì DNBH có quyền đình chỉ hợp đồng. Trên thực tế khi thực hiện hợp đồng,

DNBH thường thỏa thuận việc mặc nhiên gia hạn mà không cần phải có sự đề nghị của bên mua bảo hiểm. Thoả thuận gia hạn nộp phí tạo điều kiện cho bên mua bảo hiểm có thể tiếp tục duy trì quan hệ BHNT, rất có ý nghĩa đối với các bên vì HĐBHNT có thời gian rất dài.

- Thỏa thuận về từ bỏ thu phí

Đây là thoả thuận được DNBH đưa vào nội dung hợp đồng mà theo đó, bên mua bảo hiểm sẽ không phải tiếp tục nộp phí bảo hiểm trong những trường hợp nhất định như khi bên mua bảo hiểm chết hoặc thương tật toàn bộ và vĩnh viễn; người được bảo hiểm mắc bệnh hiểm nghèo... Điều khoản từ bỏ thu phí có thể được cung cấp trong sản phẩm bảo hiểm chính hoặc sản phẩm bảo hiểm bổ trợ. Có thể nói đây là điều khoản nhân văn, có tính bảo hiểm rất cao. Mặc dù bên mua bảo hiểm không tiếp tục nộp phí nhưng HĐBHNT vẫn duy trì đến hết thời hạn bảo hiểm.

- Thỏa thuận về giá trị hoàn lại

Giá trị hoàn lại là số tiền mà DNBH sẽ trả cho bên mua bảo hiểm khi hợp đồng chấm dứt hiệu lực mà không thuộc trường hợp trả tiền bảo hiểm. Về lý thuyết, do tính tiết kiệm của hầu hết các sản phẩm BHNT nên khi đến một thời điểm nhất định, số phí bảo hiểm đã nộp nhiều hơn so với tổng mức phí bảo hiểm tự nhiên thì hợp đồng có giá trị hoàn lại. Về bản chất số tiền đó thuộc về bên mua bảo hiểm nên phải được trả cho bên mua bảo hiểm. Để DNBH có thể bù đắp được chi phí khai thác và duy trì hợp đồng, pháp luật thường quy định bên mua bảo hiểm chỉ có quyền yêu cầu chấm dứt hợp đồng và nhận giá trị hoàn lại sau một thời gian nhất định theo thoả thuận hoặc pháp luật quy định. Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành không trực tiếp định nghĩa về giá trị hoàn lại và khi nào HĐBHNT có giá trị hoàn lại, nhưng thông qua các quy định, có thể nhận thấy HĐBHNT có giá trị hoàn lại sau 02 năm kể từ khi thực hiện việc đóng phí. Tuy nhiên tại Thông tư 124/2012/TT-BTC có hướng dẫn thêm 2 trường hợp: *một là*, thời điểm có giá trị hoàn lại có thể sớm hơn theo thỏa thuận trong HĐBHNT; *hai là*, đối với HĐBHNT nộp phí một lần thì sẽ có giá trị hoàn lại ngay thời điểm nộp phí. Thỏa thuận về giá trị hoàn lại thường có ở pháp luật các quốc gia khác, ví dụ như Bộ luật dân sự và thương mại Thái Lan quy định: Bên mua bảo hiểm có quyền yêu cầu chấm dứt hợp đồng và nhận giá trị hoàn lại nếu hợp đồng thực hiện được 3 năm [73]. Pháp luật nhiều quốc gia cũng quy định về trách nhiệm của DNBH trong việc công bố giá trị hoàn lại cho khách hàng theo từng năm trong HĐBHNT hoặc công bố sau mỗi năm hợp đồng dưới hình thức phụ lục hợp đồng.

- Thỏa thuận về việc cho vay từ giá trị hoàn lại

Đây là thoả thuận mà theo đó, DNBH sẽ cho khách hàng vay một số tiền nhất định kể từ khi hợp đồng đã có giá trị hoàn lại. Việc cho vay giúp cho bên mua bảo

hiểm đảm bảo cuộc sống nhưng vẫn duy trì được hợp đồng. Số tiền vay thường không quá một tỷ lệ nhất định trên giá trị hoàn lại (trên thực tế ở Việt Nam các DNBH thường xác định tỷ lệ này là 80%). Một trong những thỏa thuận vay là việc nộp phí bảo hiểm tự động. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, có thể những khó khăn tài chính làm cho bên mua bảo hiểm chưa thể nộp phí bảo hiểm đúng hạn và trong thời gian gia hạn thì DNBH sẽ tự động cho bên mua bảo hiểm vay tiền trong phạm vi giá trị hoàn lại để nộp phí bảo hiểm.

Về bản chất, đây là thỏa thuận vay mà bên mua bảo hiểm "*cầm cố*" giá trị hoàn lại mà mình có để vay tiền của DNBH. Thông thường, bên mua bảo hiểm có thể hoàn trả bất kỳ lúc nào và nếu bên mua không hoàn trả thì số tiền vay và lãi vay sẽ khấu trừ vào giá trị hoàn lại hoặc số tiền bảo hiểm khi chấm dứt hợp đồng. Khi tổng số tiền vay và lãi vay bằng giá trị hoàn lại, HĐBHNT sẽ chấm dứt hiệu lực.

- Thỏa thuận về bảo tức tích luỹ

Đây là thoả thuận mà theo đó, DNBH sẽ trả lãi cho khách hàng dựa trên số tiền bảo hiểm. Thỏa thuận này chỉ có trong những HĐBHNT mà khách hàng có tham gia vào việc chia lãi. Bảo tức tích luỹ được thỏa thuận thường có hai loại là bảo tức đảm bảo và bảo tức không đảm bảo. Bảo tức đảm bảo là loại bảo tức được DNBH cam kết trả theo hợp đồng. Bảo tức không đảm bảo là khoản lãi trên số tiền bảo hiểm cũng được xác định trên số tiền bảo hiểm và gộp vào số tiền bảo hiểm theo từng năm hợp đồng, do DNBH xác định theo từng năm hoặc một số năm và thay đổi phụ thuộc vào tình hình kinh doanh của DNBH.

- Thỏa thuận chuyển nhượng hợp đồng

Đây là thoả thuận mà theo đó, bên mua bảo hiểm có thể chuyển nhượng hợp đồng cho người khác. Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định việc chuyển nhượng phải được DNBH chấp thuận bằng văn bản sau khi có văn bản đề nghị chuyển nhượng của bên mua bảo hiểm. Việc chuyển nhượng tạo điều kiện cho bên mua bảo hiểm rút lui khỏi hợp đồng nhưng vẫn đảm bảo quyền lợi cho DNBH và người thụ hưởng. Về nguyên tắc, người nhận chuyển nhượng là bên mua bảo hiểm kể từ thời điểm chuyển nhượng, do đó người này phải hội đủ các điều kiện của bên mua bảo hiểm theo quy định của pháp luật. Trong khi đó, pháp luật một số quốc gia quy định việc chuyển nhượng HĐBHNT phải có sự đồng ý của người được bảo hiểm, nếu người đó không phải là bên mua bảo hiểm hoặc người nhận chuyển nhượng, bởi vì đối tượng của hợp đồng thuộc về người được bảo hiểm.

- Thỏa thuận khôi phục hiệu lực hợp đồng

Thỏa thuận này thường được DNBH ghi nhận mà theo đó, sau khi hợp đồng đã bị DNBH đơn phương đình chỉ (do bên mua bảo hiểm không thực hiện đầy đủ nghĩa

vụ nộp phí bảo hiểm trong thời gian thoả thuận hoặc thời gian gia hạn đóng phí) sẽ được khôi phục lại nếu bên mua bảo hiểm đề nghị được tiếp tục thực hiện hợp đồng và được DNBH chấp thuận.

Vì đa số các sản phẩm BHNT vừa có yếu tố bảo hiểm, vừa có yếu tố tiết kiệm nên DNBH thường thỏa thuận về việc khôi phục hiệu lực trong HĐBHNT. Việc khôi phục chỉ được thực hiện trong một khoảng thời gian nhất định để đảm bảo những nội dung hợp đồng vẫn còn phù hợp với các bên. Chính vì vậy, Luật Kinh doanh bảo hiểm cho phép các bên khôi phục hiệu lực hợp đồng trong thời hạn 2 năm kể từ ngày hợp đồng bị đình chỉ. Sau khi khôi phục hiệu lực thì hợp đồng được coi là luôn có hiệu lực kể từ khi ký kết. Đổi lại, bên mua bảo hiểm phải đóng đủ phí bảo hiểm và các nghĩa vụ tài chính khác phát sinh trong thời gian đình chỉ hợp đồng. Trên thực tế, nếu bên mua bảo hiểm không thực hiện nghĩa vụ này, vẫn có thể được DNBH chấp nhận khôi phục hiệu lực hợp đồng nhưng ngày có hiệu lực được dời lại một khoảng thời gian tương ứng với khoảng thời gian không đóng phí (hoặc nghĩa vụ tài chính khác).

Từ những phân tích trên đây, có thể nhận thấy về cơ bản thì nội dung HĐBHNT theo quy định của pháp luật Việt Nam cũng như được các DNBH thỏa thuận trên thực tế là phù hợp với thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, bên cạnh những quy định tích cực thì pháp luật về HĐBHNT còn có một số bất cập cơ bản sau đây:

Thứ nhất, giữa Bộ luật Dân sự và Luật Kinh doanh bảo hiểm không thống nhất trong quy định trả tiền bảo hiểm khi người được bảo hiểm chết đối với bảo hiểm con người (trong đó có BHNT).

Theo Bộ luật Dân sự năm 2005, HĐBH cũng được quy định như là một loại hợp đồng thông dụng. Tuy nhiên, trong những quy định về HĐBH của Bộ luật Dân sự, hoàn toàn không có quy định về người thụ hưởng mà chỉ có quy định về người được bảo hiểm, nhưng khái niệm về người được bảo hiểm cũng không được Bộ luật Dân sự nêu ra. Trong khi đó, người thụ hưởng là một chủ thể liên quan rất quan trọng trong HĐBH con người. Điều này tất yếu dẫn đến những vướng mắc trong quá trình áp dụng pháp luật. Bộ luật Dân sự năm 2005 tại Điều 578 quy định về bảo hiểm tính mạng có quy định trong trường hợp xảy ra sự kiện bảo hiểm, bên bảo hiểm phải trả tiền bảo hiểm cho bên được bảo hiểm hoặc người đại diện theo uỷ quyền của họ; nếu bên được bảo hiểm chết, thì tiền bảo hiểm được trả cho người thừa kế của bên được bảo hiểm. Trong khi đó, Luật Kinh doanh bảo hiểm tại Điều 3 (khoản 7 và 8) lại quy định, người thụ hưởng là người được bên mua bảo hiểm chỉ định nhận tiền bảo hiểm trong bảo hiểm con người và người thụ hưởng có thể không phải là người được bảo hiểm. Như vậy, nếu người được bảo hiểm chết, theo quy định của Bộ luật Dân sự, số tiền bảo hiểm sẽ trả cho người thừa kế của người được bảo hiểm, còn theo quy định của Luật

Kinh doanh bảo hiểm, số tiền bảo hiểm sẽ trả cho người thụ hưởng, và có thể họ không phải là người (hoặc những người) thừa kế của người được bảo hiểm.

Thứ hai, Luật Kinh doanh bảo hiểm không định nghĩa một số thuật ngữ rất phổ biến trong HĐBHNT (ví dụ: giá trị hoàn lại, chi phí hợp lý, ngày tròn năm hợp đồng, v.v.), mặc dù những thuật ngữ này được sử dụng thường xuyên trong luật và các văn bản dưới luật, từ đó dẫn đến nhiều cách hiểu khác nhau. Bên cạnh đó, nhiều thuật ngữ khác cũng được hiểu không thống nhất giữa các DNBH, dẫn đến việc hạn chế khả năng lựa chọn của khách hàng. Năm 2006, các DNBH kinh doanh BHNT tại Việt Nam cùng thống nhất cách hiểu 29 thuật ngữ của BHNT đã chứng tỏ đây là một nội dung hết sức quan trọng [48a]. Tuy nhiên, rõ ràng việc thống nhất này chỉ là những cam kết không ràng buộc về mặt pháp lý vì pháp luật chưa có quy định cụ thể về nội dung này. Chính vì vậy mà cho đến hiện nay, việc sử dụng thuật ngữ khác nhau hoặc định nghĩa khác nhau về cùng một thuật ngữ của các DNBH vẫn còn rất phổ biến. Ví dụ: một trong những quyền lợi đối với khách hàng tham gia BHNT là việc được vay tiền từ giá trị hoàn lại của HĐBHNT và thường phải trả khoản lãi vay được xác định bằng số tiền vay nhân với một mức lãi suất nhất định. Trong các sản phẩm BHNT của Prudential, khoản lãi vay này được gọi là "khoản giảm trừ thu nhập đầu tư"; đối với các sản phẩm của AIA thì gọi là "khoản giảm thu nhập đầu tư", còn trong các sản phẩm của ACE Life thì được gọi là "Phí tạm ứng", v.v..

Thứ ba, Luật Kinh doanh bảo hiểm chưa quy định cụ thể về việc chuyển nhượng HĐBH trong lĩnh vực BHNT. Bản chất của việc chuyển nhượng là việc một chủ thể khác sẽ thay thế vị trí pháp lý của bên mua bảo hiểm hoặc người được bảo hiểm trong HĐBHNT. Bên mua bảo hiểm có thể chuyển nhượng HĐBHNT cho người khác với nhiều mục đích khác nhau như để tiếp tục duy trì hợp đồng vì điều đó làm ảnh hưởng đến quyền lợi của người thụ hưởng hoặc để có một khoản tiền nhất định từ giá trị của hợp đồng mà không cần phải chấm dứt hợp đồng. Vấn đề này được ghi nhận một cách chung chung tại Điều 26 Luật Kinh doanh bảo hiểm, nhưng thực tế điều khoản này chỉ đủ ý nghĩa với HĐBH tài sản, khi mà bên mua bảo hiểm đồng thời là người được bảo hiểm (vào thời điểm mua bảo hiểm). Ví dụ: điều kiện đối người nhận chuyển nhượng như thế nào, có cần có sự đồng ý của người được bảo hiểm hay không? Ở một khía cạnh khác, chuyển nhượng HĐBHNT có thể được hiểu là việc HĐBHNT được chuyển từ người được bảo hiểm này sang người khác nhưng vẫn duy trì toàn bộ nội dung của HĐBHNT và vấn đề này hiện nay hoàn toàn không có quy định để thực hiện.

Từ những phân tích ở trên, có thể thấy quy định về chuyển nhượng HĐBH cần phải cụ thể nhằm hạn chế những tranh chấp có thể xảy ra sau khi HĐBH được chuyển nhượng. Nếu không có quy định cụ thể, sẽ khó khăn khi xem xét trách nhiệm của

DNBH trong việc chấp thuận việc chuyển nhượng của bên mua bảo hiểm. Trên thực tế trong HĐBHNT, các DNBH thường thoả thuận với bên mua bảo hiểm về việc DNBH sẽ không chịu trách nhiệm về tính hợp pháp của thoả thuận chuyển nhượng, từ đó dẫn đến tình trạng DNBH chấp nhận việc chuyển nhượng để tiếp tục thu phí, đến khi sự kiện bảo hiểm xảy ra lại từ chối trả tiền bảo hiểm mà chỉ hoàn lại phí bảo hiểm vì HĐBHNT không còn hiệu lực kể từ thời điểm chuyển nhượng.

Thứ tư, không những khái niệm điều khoản mẫu của HĐBH chưa được quy định, mà ngay cả vấn đề điều chỉnh hợp đồng theo mẫu cũng không có cách hiểu giống nhau giữa Bộ luật Dân sự, Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và Luật Kinh doanh bảo hiểm.

Có thể khẳng định rằng Bộ luật Dân sự và Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng rất quan tâm đến việc bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng đối với các giao dịch có sử dụng hợp đồng theo mẫu. Bộ luật Dân sự quy định hợp đồng theo mẫu là hợp đồng gồm những điều khoản do một bên đưa ra theo mẫu để bên kia trả lời trong một thời gian hợp lý; nếu bên được đề nghị trả lời chấp nhận thì coi như chấp nhận toàn bộ nội dung hợp đồng theo mẫu mà bên đề nghị đã đưa ra. Trong khi đó, Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng quy định hợp đồng theo mẫu là hợp đồng do tổ chức, cá nhân kinh doanh hàng hóa, dịch vụ soạn thảo để giao dịch với người tiêu dùng. Có thể nhận thấy, khái niệm hợp đồng theo mẫu theo cách hiểu của Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng là hẹp hơn, chỉ thể hiện yếu tố "mẫu" về mặt hình thức mà chưa thể hiện được bản chất "mẫu" về mặt nội dung của loại hợp đồng này. Hợp đồng theo mẫu không chỉ là việc bên nào thực hiện việc soạn thảo, mà còn là việc bên không soạn thảo không có quyền thương lượng về nội dung hợp đồng, đồng thời hợp đồng theo mẫu được áp dụng cho nhiều khách hàng. Từ đó có thể thấy khái niệm hợp đồng theo mẫu của Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng là chưa hoàn thiện.

Như đã phân tích tại Chương 2, về mặt lý luận thì điều khoản mẫu HĐBHNT không đồng nhất với hợp đồng theo mẫu, do đó điều khoản mẫu cần phải được pháp luật định nghĩa cụ thể. Tuy nhiên, Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành mặc dù sử dụng khá phổ biến thuật ngữ "điều khoản bảo hiểm" nhưng không được định nghĩa. Trong khi đó, pháp luật nhiều quốc gia thường có định nghĩa rõ ràng về điều khoản mẫu, ví dụ như Luật Hợp đồng của Trung Quốc có quy định: "Điều khoản mẫu là các điều khoản được xây dựng trước bởi một bên hợp đồng với mục đích sử dụng lặp đi lặp lại với một bên (hoặc với nhiều bên) không đàm phán khi ký kết hợp đồng. Bên cung cấp điều khoản mẫu phải xác định quyền và nghĩa vụ giữa các bên phù hợp với các nguyên tắc công bằng, có phương pháp thích hợp để nhắc nhở cho bên kia về những hạn chế liên quan đến trách nhiệm của bên soạn thảo, và đưa ra lời giải thích về các điều khoản theo yêu cầu của bên kia" [98].

Thứ năm, Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng chưa được ghi nhận thủ tục phê chuẩn như là một hình thức đăng ký đối với HĐBH nói chung và HĐBHNT nói riêng.

Theo Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và Quyết định 12/2012/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ thì các doanh nghiệp áp dụng điều kiện giao dịch chung hoặc hợp đồng theo mẫu sẽ đăng ký với cơ quan nhà nước có thẩm quyền, trong đó có một số hàng hóa, dịch vụ phải đăng ký bắt buộc [77]. Trong khi đó Luật Kinh doanh bảo hiểm lại quy định: Điều khoản mẫu do DNBH soạn thảo và phải được Bộ Tài chính phê chuẩn. Xét về mặt lý luận, hoạt động phê chuẩn có ý nghĩa pháp lý cao hơn so với hoạt động đăng ký, vì đăng ký là công khai hóa nội dung hợp đồng theo mẫu, điều kiện giao dịch chung, trong khi đó hậu quả của thủ tục phê chuẩn là sản phẩm bảo hiểm được phép cung ứng ra thị trường nếu được phê chuẩn hoặc không được cung ứng nếu không được phê chuẩn. Như vậy, có thể xem thủ tục phê chuẩn là một hình thức đặc thù trong đăng ký bắt buộc cần được ghi nhận vào Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng để đảm bảo tính thống nhất giữa các văn bản Luật cùng điều chỉnh một vấn đề.

3.2.3. Quy định về hình thức của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành tại Điều 14 có quy định HĐBH nói chung, trong đó có HĐBHNT phải được lập dưới hình thức văn bản, đồng thời quy định bằng chứng của việc giao kết HĐBH là giấy chứng nhận bảo hiểm, đơn bảo hiểm, điện báo, telex, fax và các hình thức khác do pháp luật quy định. Quy định về hình thức văn bản của HĐBH cũng được ghi nhận tại Điều 570 Bộ luật Dân sự với bổ sung: Giấy yêu cầu bảo hiểm có chữ ký của bên mua bảo hiểm là bộ phận không tách rời của HĐBH.

Quy định về hình thức văn bản đối với HĐBH có trong pháp luật hầu hết các quốc gia. Theo tinh thần của Điều 3 và Điều 7 Luật Hợp đồng bảo hiểm Cộng hòa Liên bang Đức năm 2008 thì HĐBH phải được lập thành văn bản với quy định các điều khoản của HĐBH và đơn bảo hiểm phải được viết và gửi cho chủ HĐBH dưới hình thức văn bản. Đối với lần gửi đầu tiên, chi phí phát hành hợp đồng sẽ do DNBH chịu, nhưng từ những lần sau, nếu chủ HĐBH có yêu cầu cung cấp một bản sao thì chi phí sẽ do chủ HĐBH chi trả [113]. Còn theo Điều 13 Luật Bảo hiểm Trung Quốc thì HĐBH phải được lập thành văn bản: "DNBH phải cấp cho người mua bảo hiểm trong thời gian hợp lý một HĐBH hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm, trong đó phải chỉ ra các điều khoản và điều kiện theo thoả thuận của cả hai bên. HĐBH cũng có thể có dạng văn bản khác với quy định trên nếu các bên đồng ý" [98]. Điều L112-3 Bộ luật Bảo hiểm Cộng hòa Pháp còn ghi nhận cụ thể hơn như sau: HĐBH và các thông tin được đề cập trong Bộ luật Bảo hiểm mà DNBH gửi đến phải được ghi trong bản in rõ ràng, bằng tiếng Pháp [109].

Như vậy, có thể nhận thấy việc quy định hình thức văn bản đối với HĐBH của pháp luật Việt Nam là hoàn toàn phù hợp với thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, quy định về hình thức của HĐBHNT còn rất sơ sài, thể hiện ở những điểm sau đây:

- *Một là*, pháp luật còn thiếu sự ghi nhận những thành tố tạo nên hình thức HĐBHNT. Trên thực tế, không giống những hợp đồng thông thường chỉ có một văn bản duy nhất, HĐBHNT thường bao gồm nhiều văn bản với những nội dung rất khác nhau như: giấy đề nghị bảo hiểm, điều khoản bảo hiểm chính, điều khoản bảo hiểm riêng, đơn bảo hiểm v.v.. Tổng hợp các văn bản này mới tạo thành văn bản HĐBHNT. Do đó, pháp luật cần ghi nhận những loại giấy tờ nào là thành tố HĐBHNT để đảm bảo cho người tham gia bảo hiểm biết rõ về quyền và nghĩa vụ của mình. Trên thực tế, nhiều người tham gia bảo hiểm không nhận thức được tập điều khoản bảo hiểm được in sẵn chính là một phần quan trọng của HĐBHNT mà mình đã giao kết.

- *Hai là*, pháp luật hiện hành không có quy định yêu cầu về cách thức in ấn HĐBHNT. Đối với các sản phẩm BHNT liên kết đầu tư, pháp luật hiện hành quy định tại Thông tư 135/2012/TT-BTC của Bộ Tài chính cũng có những quy định về cách thức trình bày, nhưng chỉ áp dụng cho các tài liệu minh họa bán hàng chứ không phải áp dụng đối với HĐBHNT. Trên thực tế, việc in cỡ chữ quá nhỏ hoặc màu sắc mờ nhạt trên các văn bản nhằm tiết kiệm chi phí của DNBH có thể làm cho người tham gia bảo hiểm không chú ý, bỏ qua những điều khoản quan trọng, ảnh hưởng đến việc bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Trong khi đó, pháp luật nhiều quốc gia quy định khá cụ thể về nội dung này. Ví dụ: Điều L112-4 Bộ luật Bảo hiểm Cộng hòa Pháp quy định: Các điều khoản của HĐBH quy định về hủy bỏ, mất hiệu lực hoặc loại trừ trách nhiệm bảo hiểm chỉ có giá trị nếu chúng xuất hiện rõ ràng trong bản in ấn [109].

3.2.4. Hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và một số hiện tượng tiêu cực trong quá trình thực hiện

Luật Kinh doanh bảo hiểm không có quy định cụ thể về hiệu lực của HĐBHNT, điều đó có nghĩa là sẽ áp dụng các quy định chung của pháp luật về hợp đồng. Theo quy định của Bộ luật Dân sự, thời điểm phát sinh hiệu lực là do các bên thỏa thuận, trong trường hợp các bên không thỏa thuận thì là thời điểm giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, Luật Kinh doanh bảo hiểm lại có quy định rõ về những trường hợp HĐBH vô hiệu bao gồm: (i) Bên mua bảo hiểm không có quyền lợi có thể được bảo hiểm; (ii) Tại thời điểm giao kết HĐBH, đối tượng bảo hiểm không tồn tại; (iii) Tại thời điểm giao kết HĐBH, bên mua bảo hiểm biết sự kiện bảo hiểm đã xảy ra; (iv) Bên mua bảo hiểm hoặc DNBH có hành vi lừa dối khi giao kết HĐBH; (vi) và các trường hợp khác theo quy định của pháp luật. Có thể nhận thấy các quy định về HĐBH vô hiệu của pháp luật Việt Nam khá tương đồng với pháp luật nhiều quốc gia. Ví dụ, Luật Bảo hiểm Trung

Quốc tại Điều 12 quy định: HĐBH sẽ vô hiệu nếu người mua bảo hiểm không có quyền lợi có thể được bảo hiểm [98].

Bên cạnh những nội dung hợp lý, Luật Kinh doanh bảo hiểm có những quy định bất cập về sự vô hiệu của HĐBHNT. Theo quy định tại Điều 19 Luật Kinh doanh bảo hiểm thì nếu một bên cố ý cung cấp thông tin sai sự thật nhằm giao kết HĐBH thì bên kia có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng. Nếu bên mua bảo hiểm cung cấp thông tin sai sự thật thì DNBH có quyền thu phí bảo hiểm đến thời điểm đình chỉ hợp đồng. Ngược lại, nếu DNBH cung cấp thông tin sai sự thật mà gây thiệt hại cho bên mua bảo hiểm thì bên mua bảo hiểm cũng có quyền đơn phương đình chỉ hợp đồng và đòi bồi thường. Tuy nhiên về bản chất, việc cố ý cung cấp thông tin sai sự thật nhằm giao kết HĐBH là hành vi lừa dối khi giao kết hợp đồng vì Bộ luật Dân sự Điều 132 đã quy định: "Lừa dối trong giao dịch là hành vi cố ý của một bên hoặc của người thứ ba nhằm làm cho bên kia hiểu sai lệch về chủ thể, tính chất của đối tượng hoặc nội dung của giao dịch dân sự nên đã xác lập giao dịch đó". Trong khi đó, tại Điều 22 Luật Kinh doanh bảo hiểm lại quy định nếu một bên có hành vi lừa dối thì hợp đồng vô hiệu và được xử lý theo quy định của Bộ luật Dân sự và các quy định pháp luật liên quan. Như vậy có thể kết luận, đối với hành vi cố ý cung cấp thông tin sai sự thật có thể được điều chỉnh bởi Điều 19 hoặc Điều 22 Luật Kinh doanh bảo hiểm, nhưng hai điều luật này lại đưa ra hai cách xử lý khác nhau và do đó sẽ gây lúng túng cho các bên tham gia HĐBHNT cũng như đối với cơ quan giải quyết tranh chấp [41].

Trong quá trình thực hiện HĐBHNT trên thực tế, ngoài việc đa số các HĐBHNT được các bên tuân thủ đúng theo thỏa thuận thì vẫn còn xảy ra nhiều trường hợp tiêu cực mà điển hình là tình trạng gian lận bảo hiểm cũng như tranh chấp bảo hiểm. Theo đánh giá của các DNBH thì trong những năm gần đây xu hướng này đang gia tăng với nhiều thủ đoạn hết sức tinh vi và được thực hiện một cách có tổ chức. Rất nhiều vụ việc gian lận được phát hiện thông qua giải quyết các tranh chấp bảo hiểm tại Tòa án mà phổ biến nhất là hành vi khai báo không trung thực tình trạng của người được bảo hiểm để được chấp nhận bảo hiểm và sau đó được trả tiền bảo hiểm. Tình trạng gian lận bảo hiểm có khuynh hướng gia tăng đã đòi hỏi các DNBH cần phải có cơ chế giám sát chặt chẽ hơn, và đương nhiên cũng tốn kém chi phí hơn để phòng ngừa và ngăn chặn gian lận.

Một trong những tình trạng phổ biến hiện nay là việc trục lợi bảo hiểm có sự thông đồng cố ý hoặc tiếp tay vô tình của các cơ sở y tế khi xác nhận tình trạng sức khỏe của người đươc bảo hiểm hoặc việc sử dụng thẻ bảo hiểm y tế của người khác để điều trị bệnh hiểm nghèo trước và trong quá trình tham gia bảo hiểm v.v.[17]. Bên cạnh đó, việc thiếu cẩn trọng trong xác minh và lập biên bản của cơ quan nhà nước có

thẩm quyền (cơ quan công an hoặc chính quyền địa phương) đã vô tình làm cho việc trục lợi bảo hiểm được thuận lợi hơn, cũng như gây khó khăn cho quá trình xác minh của DNBH, vì việc xác minh thường phải dựa vào những chứng cứ có được từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền [22].

Bên cạnh tình trạng gian lận gia tăng, các vụ tranh chấp về HĐBHNT cũng có chiều hướng tương tự với khá nhiều vụ việc được đưa ra tòa án các cấp để xét xử. Thực tiễn xét xử các vụ án tranh chấp HĐBHNT thời gian qua cho thấy, chất lượng xét xử lĩnh vực này ở Việt Nam còn tương đối thấp do nhiều nguyên nhân khác nhau, mà bên cạnh nguyên nhân từ sự bất cập của các quy định pháp luật thì còn có nguyên nhân từ khả năng áp dụng pháp luật của các chủ thể tham gia hợp đồng cũng như của cơ quan xét xử [38, tr.35-49].

Ví dụ sau đây về vụ án *Hồ Thị Thanh Ngoan - Công ty TNHH BHNT Prudential* sẽ thể hiện rõ điều đó:

> Ông Hồ Văn Đằng (cư trú tại thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang) có ký HĐBHNT số 70927726 với Công ty TNHH BHNT Prudential Việt Nam (sau đây gọi tắt là Prudential) và có hiệu lực từ ngày 15/11/2003, thời hạn 15 năm, ngày đáo hạn 15/11/2018, phí bảo hiểm định kỳ 3 tháng là 560.900 đồng, số tiền bảo hiểm 30.000.000 đồng, người thụ hưởng là bà Hồ Thị Thanh Ngoan (con gái ông Đằng). Trong quá trình thực hiện, ông Đằng có vi phạm nghĩa vụ nộp phí và bị Prudential đình chỉ hợp đồng 3 lần, nhưng sau đó ông đều có yêu cầu khôi phục hợp đồng và được chấp nhận. Lần sau cùng, ngày 15/5/2005, HĐBHNT bị đình chỉ lần 3 nhưng đến ngày 23/7/2005, ông Đằng nộp phiếu yêu cầu khôi phục hiệu lực hợp đồng và được Prudential chấp nhận vào ngày 01/8/2005.
>
> Đến ngày 11/8/2006, ông Đằng bị bệnh chết trong khi HĐBHNT vẫn còn hiệu lực. Sau đó, bà Ngoan đã yêu cầu Prudential trả cho bà tiền bảo là 30.000.000 đồng. Tuy nhiên, Prudential đã từ chối trả tiền với lý do: Theo hợp đồng thì khi có yêu cầu khôi phục hiệu lực, thì người mua bảo hiểm phải khai báo đầy đủ tình trạng sức khỏe, nếu vi phạm thì bên bảo hiểm có quyền từ chối trả tiền bảo hiểm, tuy nhiên ông Đằng đã không trung thực khi khai báo khôi phục hợp đồng ở lần 2 (ngày 6/5/2005), nên Prudential không đồng ý trả số tiền bảo hiểm. Cụ thể là ngày 29/4/2005, tại phiếu yêu cầu khôi phục hiệu lực lần thứ hai, ông Đằng cam kết: "Hiện nay người được bảo hiểm đang trong tình trạng sức khỏe tốt, và không bị bất cứ bệnh tật cũng như thương tật gì khác so với thời điểm ký hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhân thọ. Trong thời gian từ đó đến nay, người được bảo hiểm chưa bao giờ đi làm xét nghiệm y khoa, không tham gia hoặc xét thấy không cần phải tham gia tư vấn hay điều trị gì liên quan tới bệnh ung thư, bệnh AIDS cũng như không bị bất cứ tai nạn nào cần phải chăm sóc y tế…".Tuy nhiên, tại hồ sơ bệnh án nội khoa của bệnh viện Đa khoa Nhật Tân ngày 18/3/2006, chính ông Hồ Văn Đằng thừa nhận tình trạng bệnh "Bệnh khởi phát 01 năm nay, phù.

Khám bệnh ở thành phố, chẩn đoán và điều trị xơ gan, suy thận, tai biến mạch máu não" và đã được bệnh viện tiếp tục điều trị.

Tại bản án kinh doanh thương mại sơ thẩm số 10/2007/KDTM-ST ngày 10/3/2007 của Tòa án nhân dân tỉnh An Giang, căn cứ Điều 13, 14, 15, 17, 18, 39 Luật kinh doanh bảo hiểm; Điều 122 và các Điều từ 127 đến 138, Điều 410 Bộ luật dân sự năm 2005 đã quyết định chấp nhận yêu cầu của bà Ngoan và do đó, Prudential phải trả tiền bảo hiểm [55a].

Trong bản án này, Tòa án nhân dân tỉnh An Giang đã có sai lầm khi không áp dụng Điều 16 của Luật Kinh doanh bảo hiểm, theo đó bên bảo hiểm có quyền từ chối trả tiền nếu trong HĐBHNT có thỏa thuận rõ ràng về những trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm và Điều 19 về trách nhiệm cung cấp thông tin trung thực của bên mua bảo hiểm. Trong bản án số 59/2007/KDTM -PT ngày 25/6/2007 của Tòa Phúc thẩm Tòa án nhân dân tối cao tại Thành phố Hồ Chí Minh đã nhận định việc Prudential từ chối trả tiền bảo hiểm là có căn cứ, nhưng cũng không chỉ rõ là căn cứ vào quy định nào.

3.3. THỰC TRẠNG QUY ĐỊNH VỀ GIÁM SÁT ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ

3.3.1. Quy định về nghĩa vụ minh bạch thông tin

Như đã phân tích tại Chương 2, nghĩa vụ minh bạch thông tin của các chủ thể trong hoạt động kinh doanh BHNT có ý nghĩa quan trọng đối với việc giám sát của cơ quan có thẩm quyền, bởi thông tin chính là cầu nối giữa cơ quan giám sát với DNBH và các chủ thể khác có liên quan. Chính vì vậy, Luật Kinh doanh bảo hiểm đã quy định khá cụ thể về nghĩa vụ thông tin như những phân tích dưới đây.

Thứ nhất, DNBH phải minh bạch khả năng tài chính và năng lực quản lý khi thành lập và trong quá trình hoạt động.

Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thì DNBH trong quá trình hoạt động nếu có những thay đổi quan trọng về vốn điều lệ, cơ cấu tổ chức hoặc người lãnh đạo thì phải xin ý kiến và được sự chấp thuận của Bộ Tài chính. Sau khi thay đổi thì phải công bố công khai trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày được chấp thuận. Những quy định này đảm bảo cho hoạt động của DNBH được giám sát một cách chặt chẽ nhằm bảo đảm an toàn cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Trong quá trình hoạt động, pháp luật hiện hành cũng quy định DNBH phải thường xuyên thực hiện nghĩa vụ báo cáo thông tin định kỳ và bất thường với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Báo cáo định kỳ được thực hiện hàng tháng, quý và năm, với đòi hỏi về nội dung tương đối chi tiết. DNBH còn phải báo cáo Bộ Tài chính trong trường hợp xảy ra những diễn biến không bình thường trong hoạt động kinh doanh

hoặc khi không bảo đảm các yêu cầu về tài chính theo quy định để thực hiện những cam kết với bên mua bảo hiểm. Từ ngày 1/10/2012 trở đi, nghĩa vụ minh bạch thông tin của DNBH được thực hiện nghiêm ngặt hơn với việc quy định DNBH phải công bố thông tin ra công chúng theo định kỳ hàng năm. Trước đây, theo Thông tư 156/2007/TT-BTC thì việc công khai thông tin ra công chúng về cơ bản là tự nguyện, trừ một số thông tin bắt buộc phải công bố trên báo. Hình thức công khai bắt buộc theo quy định hiện nay bao gồm công khai trên trang thông tin điện tử của DNBH và trên báo trung ương hoặc địa phương, ngoài ra DNBH có quyền công khai thêm ở những hình thức khác. Nội dung công khai gồm toàn văn báo cáo tài chính (đối với việc công bố trên trang thông tin điện tử); báo cáo thường niên, báo cáo tài chính tóm tắt (đối với việc công bố trên báo trung ương hoặc địa phương) và những văn bản này phải có ý kiến của tổ chức kiểm toán độc lập. Việc công khai thông tin phải thực hiện trong thời hạn 120 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính.

Những yêu cầu về nội dung công khai thông tin theo pháp luật Việt Nam đã từng bước tiếp cận với những yêu cầu chung của quốc tế khi so sánh với những khuyến nghị của IAIS và tương tự như pháp luật của nhiều quốc gia. Ví dụ theo pháp luật Trung Quốc, một DNBH phải gửi báo cáo kinh doanh, báo cáo tài chính, kế toán và báo cáo liên quan của năm trước cho cơ quan giám sát bảo hiểm và các cơ quan có quyền kiểm soát khác trong vòng 3 tháng sau khi kết thúc năm tài chính, và công bố công khai các báo cáo này theo quy định của pháp luật [98].

Thứ hai, DNBH phải đảm bảo cung cấp thông tin trung thực khi giao kết và thực hiện HĐBHNT.

Vì sản phẩm bảo hiểm là một dịch vụ tài chính, nên việc cung cấp các thông tin là hết sức quan trọng để người tham gia bảo hiểm có thể lựa chọn sản phẩm phù hợp. Đối với BHNT, vì thời hạn bảo hiểm là tương đối dài nên sự cân nhắc của bên mua bảo hiểm trước khi tham gia lại càng quan trọng, không những để đảm bảo cho quyền lợi của người tham gia bảo hiểm mà còn giúp cho DNBH tránh tình trạng bị hủy hợp đồng trước thời hạn.

Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm, DNBH có trách nhiệm cung cấp đầy đủ thông tin liên quan đến HĐBH, giải thích các điều kiện, điều khoản bảo hiểm cho bên mua bảo hiểm. Trong quá trình phân phối sản phẩm bảo hiểm, DNBH phải đảm bảo những thông tin quảng cáo về sản phẩm phải trung thực và không làm cho khách hàng hiểu nhầm. Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định DNBH có trách nhiệm cung cấp đầy đủ thông tin liên quan đến HĐBH, giải thích các điều kiện, điều khoản bảo hiểm cho bên mua bảo hiểm, đồng thời xác định việc cung cấp thông tin, quảng cáo sai sự thật dẫn đến tổn hại đến quyền, lợi ích hợp pháp của bên mua bảo

hiểm là hành vi bị nghiêm cấm. Giải thích rõ nội dung này, Bộ Tài chính quy định đối với tài liệu giới thiệu về sản phẩm bảo hiểm nói chung, trong đó có BHNT của DNBH cần phải rõ ràng, dễ hiểu, không chứa đựng bất kỳ thông tin nào có thể dẫn đến hiểu nhầm và không trái với quy tắc, điều khoản bảo hiểm của sản phẩm. Đối với tài liệu minh họa bán hàng phải sử dụng ngôn ngữ phù hợp với đối tượng khách hàng, đồng thời phải có sự chấp thuận của chuyên gia tính toán. Để đảm bảo quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, DNBH phải thông báo cho khách hàng về những vấn đề sau: (i) *một là*, việc giao kết HĐBH đối với sản phẩm bổ trợ kèm theo HĐBHNT chính không phải là điều kiện bắt buộc để duy trì hiệu lực của HĐBHNT chính; (ii) *hai là*, HĐBHNT có giá trị hoàn lại khi có hiệu lực và đóng phí bảo hiểm đủ 24 tháng trở lên hoặc có thể sớm hơn theo thỏa thuận; (iii) *ba là*, quyền của DNBH được khấu trừ các khoản nợ chưa được hoàn trả trước khi thanh toán giá trị hoàn lại cho bên mua bảo hiểm [7].

Những yêu cầu bắt buộc công khai một số quyền lợi và nghĩa vụ của các bên được pháp luật nhiều quốc gia ghi nhận. Ví dụ, theo Luật Bảo hiểm Trung Quốc thì DNBH có trách nhiệm giải thích các điều khoản hợp đồng cho người nộp đơn (tức là người đề nghị giao kết HĐBH) và đảm bảo họ có thể tìm hiểu về nội dung của HĐBH và các trường hợp có liên quan đến người được bảo hiểm [98]. Trong *Luật mẫu về bảo hiểm* của NAIC có quy định về việc nhà cung cấp bảo hiểm và nhà môi giới phải có nghĩa vụ cung cấp nhiều nội dung thông tin liên quan đến HĐBH, ví dụ như việc nhà cung cấp có quyền hủy bỏ hợp đồng trong vòng 15 ngày kể từ ngày giao kết, quy định về số tiền bảo hiểm được nhận và quyền vay tiền, cũng như việc có thể bị đánh thuế trên những lợi tức nhận được [126].

Thứ ba, song song với trách nhiệm minh bạch thông tin của DNBH, người tham gia bảo hiểm cũng phải kê khai trung thực những thông tin có liên quan đến đối tượng bảo hiểm và được bảo mật những thông tin này.

Cân bằng với những nghĩa vụ minh bạch thông tin của DNBH, người tham gia bảo hiểm cũng phải trung thực trong công bố thông tin khi giao kết hợp đồng nhằm đảm bảo quyền lợi chính đáng cho DNBH khi tính toán mức độ rủi ro bảo hiểm, cũng như đảm bảo sự công bằng cho những chủ thể tham gia bảo hiểm khác đối với cùng một sản phẩm bảo hiểm. Khác với DNBH phải có nghĩa vụ minh bạch thông tin trong suốt quá trình hoạt động và trong nhiều trường hợp cụ thể, pháp luật chỉ yêu cầu nghĩa vụ này đối với người tham gia bảo hiểm khi tiến hành giao kết và thực hiện HĐBHNT với DNBH.

Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định bên mua bảo hiểm phải có trách nhiệm cung cấp đầy đủ thông tin liên quan đến đối tượng bảo hiểm cho DNBH và chịu trách

nhiệm về tính chính xác, trung thực của thông tin đã cung cấp, đồng thời phải có trách nhiệm cung cấp những thông tin phát sinh có liên quan như việc thay đổi mức độ rủi ro, thông báo về sự kiện bảo hiểm v.v.. Đối với HĐBHNT, ngoài những nghĩa vụ kể trên, bên mua bảo hiểm còn có nghĩa vụ thông báo chính xác tuổi của người được bảo hiểm vào thời điểm giao kết HĐBH để làm cơ sở tính phí bảo hiểm. Tương tự như pháp luật Việt Nam, pháp luật Trung Quốc cũng có quy định: DNBH có quyền huỷ bỏ HĐBH, nếu người nộp đơn đề nghị bảo hiểm cố tình che giấu sự thật hoặc vô ý không thực hiện công bố thông tin, từ đó thực sự làm ảnh hưởng đến DNBH khi quyết định có hay không cung cấp sản phẩm bảo hiểm hoặc có hay không việc tăng mức phí bảo hiểm. Đồng thời, DNBH cũng không chịu trách nhiệm bồi thường nếu sự kiện bảo hiểm xảy ra trước thời điểm quyết định hủy bỏ HĐBH [98].

Bên cạnh đó, pháp luật cũng quy định nghĩa vụ đối với DNBH trong vấn đề bảo mật thông tin về người tham gia bảo hiểm. Về nội dung này, Luật Kinh doanh bảo hiểm không có quy định trực tiếp, nhưng lại quy định nếu DNBH không giữ bí mật thông tin có liên quan đến HĐBH do bên mua bảo hiểm cung cấp là vi phạm pháp luật. Tuy nhiên, Luật Bảo vệ người tiêu dùng lại có quy định khá cụ thể, theo đó người tiêu dùng được bảo đảm an toàn, bí mật thông tin của mình khi tham gia giao dịch trừ trường hợp cơ quan nhà nước có thẩm quyền yêu cầu, đồng thời tổ chức, cá nhân kinh doanh phải có trách nhiệm minh bạch về mục đích sử dụng thông tin, chỉ được chuyển giao thông tin của người tiêu dùng cho bên thứ ba khi có sự đồng ý của người tiêu dùng (trừ trường hợp pháp luật có quy định) và nhiều nghĩa vụ khác.

Như vậy, có thể nhận thấy các quy định pháp luật hiện hành là tương đối rõ ràng và cơ bản là phù hợp với mức độ phát triển của thị trường BHNT. Tuy nhiên, theo người viết thì hiện nay vẫn còn tồn tại một số vấn đề, cụ thể như sau:

- *Một là,* pháp luật chưa có quy định bắt buộc công khai điều khoản mẫu BHNT trên trang thông tin điện tử của DNBH.

Việc người tham gia bảo hiểm có khả năng tiếp cận và tìm hiểu về sản phẩm BHNT trước khi quyết định tham gia là hết sức quan trọng nhằm bảo vệ quyền lợi cho họ. Tuy nhiên, hiện nay pháp luật không bắt buộc DNBH phải công khai điều khoản mẫu BHNT trên trang thông tin điện tử của mình. Trên thực tế, dường như các DNBH có vốn đầu tư nước ngoài thực hiện tốt hơn so với DNBH kinh doanh BHNT trong nước. Hiện nay, DNBH thường chỉ công khai điều khoản mẫu BHNT liên kết đầu tư, còn những loại hình BHNT khác thường ít được công bố. Do không có thông tin, người tham gia bảo hiểm sẽ không có cơ hội để so sánh giữa các sản phẩm BHNT với nhau để có thể tìm được một sản phẩm phù hợp nhất. Điều đó sẽ ảnh hưởng đến khả năng duy trì HĐBHNT của bên mua bảo hiểm trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Trong quá trình phân phối sản phẩm BHNT, việc giải thích các điều khoản quan trọng hoặc khó hiểu có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với bên mua bảo hiểm. Tuy nhiên, hiện nay việc giải thích HĐBHNT thường là trách nhiệm của đại lý, nhưng nhiều đại lý chỉ giải thích "qua loa, chiếu lệ" với mục đích ký kết được HĐBH để hưởng hoa hồng, dẫn đến hậu quả là bên mua bảo hiểm không nắm rõ được về quyền và nghĩa vụ của mình, hoặc tham gia HĐBH vượt quá khả năng chi trả của bản thân [52, tr.8].

Hai là, pháp luật không có quy định về trách nhiệm trao đổi cơ sở dữ liệu khách hàng giữa các DNBH nhằm phòng, chống trục lợi bảo hiểm.

Hiện nay, vấn đề trục lợi bảo hiểm đang làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của DNBH cũng như ảnh hưởng đến quỹ bảo hiểm chung của những người tham gia bảo hiểm. Tuy nhiên, do không có quy định về trách nhiệm trao đổi cơ sở dữ liệu khách hàng nên vì động lực cạnh tranh, các DNBH thường không chia sẻ thông tin với nhau. Chính vì vậy, nhiều trường hợp trục lợi bảo hiểm có tính chất hàng loạt đã xảy ra mà không được cảnh báo hoặc phối hợp giải quyết, từ đó gây thiệt hại cho nhiều DNBH và giảm niềm tin của công chúng đối với ngành bảo hiểm.

Ba là, quy định về chế độ kế toán và báo cáo tài chính của DNBH kinh doanh BHNT còn nhiều bất cập.

Hiện nay, chế độ kế toán của DNBH theo Quyết định số 150/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính đã bộc lộ nhiều bất cập do sự ra đời của Luật Kế toán và các chuẩn mực kế toán mới. Ví dụ: Chuẩn mực kế toán số 19 về "Hợp đồgn bảo hiểm" không cho phép trích lập dự phòng bảo đảm cân đối, nhưng quy định của pháp luật hiện hành về kinh doanh bảo hiểm lại cho phép, vậy cần trình bày vào mục nào trên báo cáo tài chính sẽ là hợp lý? Chính vì vậy, việc sửa đổi chế độ kế toán và trình bày báo cáo tài chính của DNBH đang đặt ra hết sức cấp thiết. Trên thực tế, có những DNBH trình bày báo cáo tài chính theo Quyết định 150/2001/QĐ-BTC vì văn bản này điều chỉnh trực tiếp đối với DNBH, nhưng lại có DNBH lại trình bày báo cáo tài chính theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC hướng dẫn Luật Kế toán áp dụng trong lĩnh vực kế toán doanh nghiệp vì văn bản này có hiệu lực sau và phù hợp hơn [42, tr.50]. Hiện nay, chế độ kế toán mới đối với DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ đã được áp dụng theo Thông tư 232/2012/TT-BTC ngày 28/12/2012 của Bộ Tài chính, nhưng đối với DNBH kinh doanh BHNT thì vẫn chưa được ban hành.

Bên cạnh đó, về thực tiễn có thể thấy việc tuân thủ quy định về công khai thông tin vẫn chưa được các DNBH quan tâm đúng mức. Theo quy định tại Thông tư 125/2012/TT-BTC thì chậm nhất 120 ngày kể từ khi kết thúc năm tài chính, DNBH phải công khai toàn bộ báo cáo tài chính trên trang điện tử của doanh nghiệp kèm theo

ý kiến của kiểm toán độc lập. Qua theo dõi của người viết, tại đến thời điểm tháng 5/2013, hầu hết các DNBH đều công khai báo cáo tài chính trước ngày 01/5/2013, chỉ có Bảo Việt Nhân Thọ là có báo cáo tài chính muộn nhất, được công bố sau ngày 10/5/2013 [84]. Việc công khai báo cáo tài chính năm 2012 được Prudential thực hiện đúng hạn, về thể thức khá giống với yêu cầu của Thông tư 125/2012/TT-BTC, nhưng báo cáo tài chính chỉ là bản tóm tắt như dùng để công bố thông tin trên báo viết. Việc công bố báo cáo tài chính theo kiểu vắn tắt được hầu hết các DBNH thực hiện như Bảo Việt Nhân thọ, Manulife, Cathay Life v.v.[17][18]. Riêng đối với AIA, trên trang điện tử chỉ có thông cáo báo chí diễn giải về kết quả kinh doanh, hoàn toàn không tuân thủ theo thể thức do Thông tư 125/2012/TT-BTC quy định [19]. Cách thức công khai thông tin không đúng quy định vẫn tiếp tục được lặp lại đối với báo cáo tài chính năm 2013 được các DNBH công bố trên trang điện tử vào tháng 4/2014.

3.3.2. Quy định về thẩm quyền giám sát kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định Chính phủ là cơ quan có thẩm quyền quản lý nhà nước về lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm và Bộ Tài chính là cơ quan chuyên môn chịu trách nhiệm trước Chính phủ về hoạt động giám sát kinh doanh bảo hiểm nói chung, trong đó có lĩnh vực BHNT. Từ năm 2009, theo Quyết định 288/QĐ-BTC ngày 12/2/2009 của Bộ trưởng Bộ Tài chính thì hoạt động giám sát bảo hiểm được thực hiện trực tiếp bởi Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm trực thuộc Bộ Tài chính, thay thế cho Vụ Bảo hiểm. So với trước đây, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm là cơ quan có tư cách pháp nhân, do đó được độc lập hơn trong hoạt động giám sát bảo hiểm cũng như tham gia các tổ chức quốc tế về giám sát bảo hiểm.

Tương tự như pháp luật Việt Nam, các quốc gia khác thường có cơ quan chuyên trách riêng để thực hiện hoạt động này nhằm đảm bảo tính hiệu quả cũng như độc lập trong công tác giám sát. Ví dụ: Ở Singapore là Cơ quan quản lý tiền tệ Singapore (MAS), ở Cộng hòa Séc là Ngân hàng trung ương Séc, ở Hoa Kỳ là Hiệp hội quốc gia các Ủy ban bảo hiểm (NAIC), ở Trung Quốc là Ủy ban Quản lý bảo hiểm (CIRC)… Những cơ quan này đều là thành viên của IAIS tương tự như Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm Việt Nam [156].

Bên cạnh những ưu điểm trên đây, quy định về thẩm quyền giám sát, quản lý nhà nước đối với lĩnh vực bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng còn có những hạn chế cơ bản sau đây:

- *Một là*, việc phân định trách nhiệm và quyền hạn của các cơ quan quản lý nhà nước hiện nay còn chưa rõ ràng và có nhiều bất cập.

Theo cách tiếp cận của pháp luật Việt Nam hiện hành, các cơ quan quản lý, giám sát được phân định thẩm quyền theo lĩnh vực. Ví dụ: Ngân hàng Nhà nước là cơ

quan giám sát trong lĩnh vực ngân hàng, Bộ Tài chính là cơ quan giám sát trong lĩnh vực bảo hiểm, Ủy ban Chứng khoán nhà nước là cơ quan giám sát trong lĩnh vực chứng khoán (mặc dù về pháp lý thì cơ quan này trực thuộc Bộ Tài chính nhưng có tính độc lập rất cao, theo đánh giá của người viết). Mặc dù tại Việt Nam có Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia nhưng cơ quan này chỉ có chức năng tư vấn, giúp Thủ tướng Chính phủ điều hành hoạt động giám sát thị trường tài chính nói chung, chứ không phải là cơ quan giám sát như tên gọi.

Việc chia cắt theo từng lĩnh vực trong giám sát thị trường tài chính đã làm cho hoạt động giám sát trở nên kém hiệu quả. Ví dụ: Theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm thì Bộ Tài chính là cơ quan chịu trách nhiệm quản lý, giám sát về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, trong đó có cả vấn đề bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm. Tuy nhiên, theo quy định của Luật Bảo vệ người tiêu dùng thì Bộ Công thương và UBND các cấp có thẩm quyền thực hiện quản lý nhà nước đối với vấn đề bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng và nhiệm vụ này thực tế hiện nay được giao cho Cục Quản lý cạnh tranh. Chính sự chồng lấn về thẩm quyền này đòi hỏi cần phải có cơ chế phối hợp giữa các cơ quan chức năng. Bên cạnh đó, việc phân công Cục Quản lý cạnh tranh giữ chức năng bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng mà không có sự tách biệt rõ về cơ cấu tổ chức chuyên môn là chưa thỏa đáng, kể cả về mặt lý luận và thực tiễn. Về mặt lý luận, lĩnh vực cạnh tranh và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng tuy có một số điểm chung nhưng về cơ bản là khác nhau, theo đó cạnh tranh là vấn đề nảy sinh giữa các doanh nghiệp với nhau còn bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng liên quan đến mối quan hệ giữa doanh nghiệp và khách hàng. Về mặt thực tiễn, do tính chất phức tạp và "nhỏ lẻ" của các vụ việc liên quan đến bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, nên cơ quan bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng cần có mặt tại các địa phương nhưng đồng thời phải có khả năng giải quyết các vụ việc trên phạm vi cả nước, còn nếu chỉ tập trung ở Cục Quản lý cạnh tranh thì sẽ kém hiệu quả.

Một bằng chứng khác cho thấy việc giám sát độc lập theo từng lĩnh vực sẽ kém hiệu quả đối với các tập đoàn tài chính đa ngành. Trên thực tế tại Việt Nam, có ngân hàng mẹ sở hữu công ty con là DNBH và ngược lại, có DNBH mẹ lại sở hữu công ty con là ngân hàng. Sự chia cắt trong giám sát sẽ rất khó thực hiện với mô hình kinh doanh này, do khâu phối hợp sẽ tốn kém nhiều chi phí và việc dịch chuyển rủi ro từ lĩnh vực ngân hàng sang bảo hiểm hoặc ngược lại sẽ trở nên khó kiểm soát hơn. Chẳng hạn, cơ quan giám sát khó có thể nhận thức rõ nguy cơ rủi ro trong trường hợp một DNBH kinh doanh BHNT gửi tiền tại ngân hàng mẹ. Theo đánh giá của các chuyên gia, mô hình giám sát theo lĩnh vực đã làm trầm trọng thêm cuộc khủng hoảng tài chính tại Châu Á vào thập niên 1990 và hiện nay nhiều quốc gia đã chuyển sang mô hình khác hiệu quả hơn [75, tr.33].

- *Hai là*, các cơ quan giám sát nói chung, trong đó có cơ quan giám sát bảo hiểm vừa giữ chức năng giám sát, vừa giữ chức năng ban hành chính sách, pháp luật nên hiệu quả giám sát không cao.

Có thể nhận thấy, Bộ Tài chính vừa là cơ quan ban hành các chỉ tiêu giám sát, các văn bản hướng dẫn Luật Kinh doanh bảo hiểm, đồng thời vừa thực hiện chức năng giám sát, bao gồm việc cấp phép, phê chuẩn, thanh tra, kiểm tra v.v. đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm, do đó sẽ không tránh khỏi sự xung đột về chức năng và lợi ích. Giả định có cơ sở là khi cơ quan quản lý không có khả năng thực hiện một nội dung giám sát nào đó thì sẽ không ban hành các văn bản pháp luật về nội dung này, hoặc khi đã ban hành nhưng không thực hiện được thì có thể tự sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với khả năng thực hiện của mình. Ví dụ: Một trong những vấn đề quan trọng thể hiện kết quả giám sát được quy định trong Thông tư 155/2007/NĐ-CP là trách nhiệm công bố danh mục sản phẩm bảo hiểm của Bộ Tài chính trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày kết thúc mỗi quý. Việc công bố danh mục các sản phẩm bảo hiểm được Bộ Tài chính tiến hành công khai trên phương tiện thông tin đại chúng và gửi đến Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam cũng như gửi đến các DNBH được phép thành lập và hoạt động hợp pháp tại Việt Nam. Tuy nhiên, trong suốt thời gian văn bản này có hiệu lực, Bộ Tài chính không thể thực hiện được việc này. Chính vì vậy, Thông tư 124/2012/TT-BTC thay thế Thông tư 155/2007/TT-BTC đã không còn quy định này, nhưng vẫn yêu cầu DNBH phải báo cáo danh mục sản phẩm BHNT với Bộ Tài chính khi kết thúc từng quý. Theo người viết, quy định trước đây về yêu cầu công bố công khai danh mục sản phẩm BHNT là quy định rất hợp lý để làm minh bạch thị trường, giúp người tham gia bảo hiểm thuận lợi hơn trong việc so sánh, đánh giá các sản phẩm bảo hiểm.

- *Ba là*, một trong những chủ thể có vai trò quan trọng trong hoạt động giám sát kinh doanh bảo hiểm không được đề cập đến là Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam.

Như đã phân tích ở Chương 2, thông lệ quốc tế hiện nay rất coi trọng chức năng giám sát bảo hiểm của các tổ chức phi Chính phủ, mà đặc biệt là các hiệp hội. Trên thực tế, từ quy định của Nghị định 45/2007/NĐ-CP đã cho thấy Chính phủ lại mặc nhiên công nhận vai trò của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam trong việc giám sát bởi các quy định như "Nhà nước tạo điều kiện để Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và các tổ chức xã hội - nghề nghiệp tăng cường vai trò tự quản trong lĩnh vực bảo hiểm; bảo đảm cạnh tranh lành mạnh vì quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm" và "DNBH phải có nghĩa vụ thông báo cho Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam danh sách các đại lý bảo hiểm bị DNBH chấm dứt hợp đồng đại lý bảo hiểm do vi phạm pháp luật, quy tắc hành nghề". Tuy nhiên, Luật Kinh doanh bảo hiểm lại không có quy định Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam là một trong những chủ thể có thẩm quyền giám sát. Điều này đã hạn chế nhiều đến hiệu quả giám sát vì tổ chức này có nhiều thông tin và

với vai trò là tổ chức phi Chính phủ, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam sẽ dễ dàng hơn trong việc thực hiện chức năng giám sát và phối hợp giám sát, đồng thời phù hợp với xu hướng hiện nay là hạn chế can thiệp hành chính đối với hoạt động kinh doanh.

3.3.3. Quy định về nội dung giám sát và phương thức giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Quy định về nội dung giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng được ghi nhận ngắn gọn trong Luật Kinh doanh bảo hiểm, theo đó, giám sát là một nội dung của hoạt động quản lý nhà nước về bảo hiểm. Giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm được thực hiện thông qua việc giám sát các hoạt động nghiệp vụ, tình hình tài chính, quản trị doanh nghiệp, quản trị rủi ro và việc chấp hành pháp luật của DNBH và có thể áp dụng các biện pháp cần thiết để DNBH bảo đảm các yêu cầu về tài chính và thực hiện những cam kết với bên mua bảo hiểm. Dựa trên quy định này, Chính phủ đã có quy định chi tiết về việc quản lý giám sát tại Nghị định số 45/2007/NĐ-CP. Theo cách tiếp cận của những văn bản này, hoạt động giám sát cũng chính là những nội dung quản lý nhà nước như cấp phép, phê chuẩn, thanh tra, kiểm tra, xử lý vi phạm, v.v..

Để đảm bảo khả năng giám sát, pháp luật Việt Nam cũng đã có những quy định về hành vi vi phạm pháp luật và việc xử phạt và được cụ thể hóa trong Nghị định 98/2013/NĐ-CP ngày 28/8/2013 về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh xổ số. Theo những quy định này thì những hành vi vi phạm liên quan đến khai thác bảo hiểm như quảng cáo sai sự thật, tài liệu minh hoạ không rõ ràng hoặc không công khai, minh bạch dẫn đến sự hiểu lầm của khách hàng, ép buộc giao kết hoặc không thông báo về tình trạng của HĐBHNT, vi phạm nghĩa vụ giữ bí mật về thông tin có liên quan đến HĐBH do bên mua bảo hiểm cung cấp v.v. đều là những hành vi bị xử phạt.

Đối với phương thức giám sát, Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn hiện hành không có quy định cụ thể. Tuy nhiên, thông qua các quy định về quyền hạn và trách nhiệm của cơ quan quản lý giám sát, có thể thấy việc giám sát có thể được thực hiện theo cả hai phương thức là giám sát trực tiếp và giám sát gián tiếp (hay còn gọi là giám sát từ xa). Phương thức giám sát gián tiếp được thể hiện bằng các hoạt động cấp phép, phê chuẩn hoặc chấp thuận của Bộ Tài chính. Trong khi đó, phương thức giám sát trực tiếp được thực hiện thông qua các hoạt động thanh tra, kiểm tra tại DNBH.

Trên thực tế, thông qua các phương thức giám sát, cơ quan quản lý nhà nước đã phát hiện và xử lý nhiều sai phạm của DNBH trong hoạt động. Ví dụ: trong 6 tháng đầu năm 2010, Bộ Tài chính đã có những cuộc kiểm tra chuyên đề đối với các DNBH. Trong lĩnh vực BHNT, qua đợt kiểm tra này, Bộ Tài chính đã có một số kết luận quan

trọng liên quan đến việc bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm như: *một là*, việc quan tâm đến quyền lợi của khách hàng còn nhiều hạn chế, trong đó nguyên nhân chính là chất lượng của đội ngũ đại lý bảo hiểm; *hai là*, việc dẫn chiếu hoặc vận dụng các quy định pháp luật của DNBH trong quá trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm còn chưa thực sự và nhất quán làm ảnh hưởng đến quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, đồng thời quy trình kiểm tra, đánh giá do chính DNBH xây dựng đã không được thực hiện một cách nghiêm túc [20, tr.7].

Như vậy có thể đánh giá rằng, về khung pháp lý điều chỉnh hoạt động giám sát kinh doanh bảo hiểm là tương đối rõ, thể hiện nhiều quan điểm phù hợp với thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, các quy định này còn bộc lộ một số bất cập cơ bản sau đây:

Thứ nhất, mục tiêu giám sát quy định trong các văn bản còn tương đối chung chung, chưa nhấn mạnh đến việc bảo vệ quyền lợi của bên tham gia bảo hiểm như ở pháp luật các quốc gia phát triển. Ví dụ, theo Cơ quan giám sát thị trường tài chính Thụy Sỹ thì các yếu tố cơ bản của giám sát BHNT bao gồm: *một là*, giám sát việc tuân thủ pháp luật của Thụy Sĩ và các quy định riêng, bao gồm cả các quy định minh bạch theo luật định; *hai là*, đảm bảo lợi ích cho người được bảo hiểm và bảo vệ người được bảo hiểm nhằm chống lại hậu quả của phá sản, hành vi lạm dụng và đối xử không công bằng cũng như đảm bảo tuân thủ nghĩa vụ theo HĐBH [141].

Thứ hai, mặc dù nhiều nội dung giám sát được pháp luật quy định cụ thể nhưng khung giám sát tổng thể lại chưa được quy định, đặc biệt là thiếu nhấn mạnh đến mô hình giám sát nội bộ (internal model) mà DNBH cần phải xây dựng để đánh giá khả năng thanh toán và quản lý của DNBH nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của mình. Trong khi đó, mô hình nội bộ rất được IAIS coi trọng và hướng dẫn các thành viên thực hiện, theo đó, một trong những mục đích chính của mô hình nội bộ là để hỗ trợ DNBH trong tích hợp tốt hơn các quy trình và phương thức quản lý vốn và rủi ro của nó. Sử dụng mô hình nội bộ cũng cho phép các DNBH hiểu được tác động của những thay đổi trong hoạt động kinh doanh, chẳng hạn như văn bản kinh doanh mới, thực hiện sáp nhập và mua lại và những biến động của tình hình tài chính [120, tr.5]. Chính vì vậy, nội dung giám sát được cơ quan quản lý nhà nước thực hiện trong thời gian qua còn nặng về thủ tục hành chính hơn là đánh giá bản chất những vấn đề cần giám sát cũng như mối liên hệ giữa chúng với nhau [35].

Thứ ba, do quy định pháp luật không cụ thể nên hoạt động giám sát đối với các sản phẩm BHNT còn hình thức, chưa đảm bảo chất lượng.

Mặc dù đã có nhiều quy định cụ thể hơn về việc phê chuẩn sản phẩm BHNT trong Thông tư 124/2012/TT-BTC, theo đó những tiêu chí để phê chuẩn đã được quy định nhưng vẫn còn những bất cập. Trong các quy định này, Bộ Tài chính yêu cầu các

DNBH phải cam kết chịu trách nhiệm về tính hợp pháp của các quy tắc, điều khoản bảo hiểm là hợp lý, nhưng lại không có quy định về trách nhiệm của cơ quan phê chuẩn khi tiến hành phê chuẩn đối với sản phẩm bảo hiểm có những điều khoản không công bằng. Chính vì vậy, nhiều quy tắc, điều khoản BHNT khi được phê chuẩn vẫn chứa đựng nhiều quy định bất lợi đối với người tham gia bảo hiểm. Qua đánh giá từ thực tiễn, có thể nhận thấy các điều khoản mẫu do DNBH ban hành có cấu trúc và nội dung tương đối chặt chẽ trong đó chứa đựng một số định nghĩa khá "lắt léo" hoặc quy định "mập mờ" có thể làm cho người tham gia bảo hiểm hiểu sai. Đồng thời, điều khoản BHNT lại quy định rất "kín" một số nội dung có lợi cho DNBH, từ đó đòi hỏi công tác thẩm định trước khi phê chuẩn phải được thực hiện một cách nghiêm túc.

Ví dụ 1: Theo Bộ điều khoản *Bảo hiểm hỗn hợp có quyền lợi mở rộng* của Prudential (đã được Bộ Tài chính phê chuẩn bởi Công văn 14830/BTC-QLBH ngày 21/10/2009) có quy định về điều khoản miễn truy xét như sau:

> "Ngoại trừ những thông tin quan trọng và cần thiết quy định tại Quy tắc, điều khoản sản phẩm bảo hiểm này, Prudential sẽ không truy xét các thông tin khác do Bên mua bảo hiểm kê khai không chính xác thể hiện trong hồ sơ yêu cầu bảo hiểm sau 24 tháng liên tục đóng phí bảo hiểm, trong khi người được bảo hiểm vẫn còn sống, tính từ ngày giấy chứng nhận bảo hiểm hoặc các sửa đổi, bổ sung giấy chứng nhận bảo hiểm có hiệu lực."

Với quy định này, tưởng chừng như Prudential rất dễ dàng "cho qua" những thông tin không chính xác mà bên mua bảo hiểm có thể đã khai, nhưng xem xét kỹ thì không phải như vậy:

- *Một là*, trong cả bộ điều khoản nói trên không hề có định nghĩa hoặc chỉ dẫn đâu là thông tin quan trọng và cần thiết, do đó Prudential có thể toàn quyền đánh giá về những thông tin mà bên mua bảo hiểm phải kê khai là có cần thiết và quan trọng hay không. Với càng nhiều thông tin được yêu cầu, khả năng chính xác của thông tin sẽ có nguy cơ giảm xuống và do đó khả năng từ chối trả tiền của DNBH sẽ tăng lên.

- *Hai là*, từ quy định trên sẽ cho thấy, nếu người được bảo hiểm không còn sống (mà đây lại là một trường hợp phải trả tiền bảo hiểm trong sản phẩm BHNT hỗn hợp), thì mọi thông tin kê khai không chính xác đều có thể dẫn đến quyết định từ chối trả tiền bảo hiểm của DNBH.

Ví dụ 2: Theo Điều khoản hợp đồng sản phẩm *BHNT liên kết đơn vị* của Manulife (đã được Bộ Tài chính phê chuẩn bởi Công văn 5485/BTC-BH ngày 13/5/2008) có quy định sau đây:

> "Các loại phí liên quan đến HĐBH được quy định rõ trong trang hợp đồng. Công ty có thể thay đổi mức phí, nhưng không thể vượt quá mức bảo đảm tối đa được đề cập trong điều 13.9 dưới đây. Ít nhất 3 tháng trước khi thay đổi, công ty phải thông báo và thỏa thuận bằng văn bản với Bên mua bảo hiểm."

Với Điều 13.9 cho phép nhiều loại phí được tăng tối đa 15%/năm, DNBH đã trao cho mình quyền được tăng nhiều loại phí mà không cần sự đồng ý của người mua bảo hiểm với mức tăng cao hơn mức lạm phát ước tính vào thời điểm sản phẩm BHNT này được bán. Sự "*mập mờ*" là ở chỗ, sau khi đã quy định về quyền tự ý tăng phí, thì "thỏa thuận bằng văn bản" được nêu ở điều khoản này chỉ có ý nghĩa là sự "thông báo" của DNBH mà thôi.

Chính vì những lợi thế từ sự "mập mờ" này mà trên thực tế, nhiều HĐBHNT với khả năng chắc chắn là DNBH sẽ không trả tiền bảo hiểm nhưng vẫn được DNBH duy trì để chiếm dụng phí bảo hiểm. Đến khi sự kiện bảo hiểm xảy ra thì DNBH sẽ dựa vào các quy định này để từ chối bồi thường.

Với nỗ lực để các điều khoản bảo hiểm đạt chất lượng tốt hơn, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam thời gian qua đã ban hành mẫu điều khoản HĐBHNT [44]. Tuy nhiên, bộ điều khoản này chỉ có những quy định chung chung, mang ý nghĩa là sự khuyến nghị hoặc hướng dẫn đối với các DNBH chứ chưa thực sự là đạt đến độ chuẩn mực để có thể thành "mẫu", cho nên hiệu quả trên thực tế là không cao.

Thứ tư, pháp luật hiện hành chưa có quy định cụ thể về quy trình giám sát và phương thức giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền đối với DNBH.

Có thể khẳng định rằng, việc giám sát không thể chỉ dựa trên chỉ tiêu, mà cần có những quy trình và phương thức cụ thể thì mới đạt hiệu quả. Điều đó cho thấy việc giám sát kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam vẫn chưa đạt được những yêu cầu về mặt pháp lý cũng như nội dung theo tiêu chuẩn quốc tế. Trên thực tế triển khai công tác giám sát, các cơ quan quản lý nhà nước về kinh doanh bảo hiểm chủ yếu thực hiện việc giám sát gián tiếp mà ít thực hiện việc giám sát trực tiếp. Kết luận này được đưa ra bởi các chuyên gia của Ủy ban Kinh tế quốc hội và UNDP Việt Nam [75, tr.160]. Việc giám sát từ xa là cần thiết, nhằm hạn chế sự can thiệp hành chính đối với hoạt động của DNBH, tuy nhiên, nếu quá lạm dụng sẽ dẫn đến việc các cơ quan giám sát sẽ khó có khả năng phát hiện các mối nguy cơ tiềm ẩn tại các DNBH mà chỉ có thể phát hiện thông qua việc giám sát trực tiếp. Không thể loại trừ khả năng các báo cáo, thông tin công khai của DNBH chứa đựng những thông tin không đúng sự thật, nhằm che đậy những sai phạm hoặc sự yếu kém trong quản lý hoạt động kinh doanh, thậm chí được thực hiện trong nhiều năm. Kết quả kiểm tra của Bộ Tài chính năm 2010 là minh chứng cho nhận định này [20, tr.7].

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Từ việc nghiên cứu về thực trạng pháp luật kinh doanh BHNT có thể rút ra những kết luận sau:

1. Quy định về DNBH kinh doanh BHNT còn nhiều bất cập. *Một là*, mô hình chi nhánh DNBH kinh doanh BHNT không được quy định, về bộ máy quản lý không đảm

bảo sự kiểm soát cân bằng, thiếu quy định về thành viên độc lập của Hội đồng quản trị DNBH. *Hai là*, pháp luật về hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT còn nhầm lẫn giữa phân loại nghiệp vụ BHNT và phân loại sản phẩm BHNT, các quy định về thủ tục phê chuẩn sản phẩm BHNT không rõ ràng, chưa cho phép đại lý bảo hiểm có tư cách độc lập như đại lý thương mại, còn thiếu vắng các quy định về kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng. *Ba là*, pháp luật về hoạt động đầu tư của DNBH còn sơ sài trong quy định về giới hạn đầu tư và ủy thác đầu tư, có sự mâu thuẫn giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm và Luật Các tổ chức tín dụng trong hoạt động cho vay của DNBH. *Bốn là*, các quy định khả năng thanh toán còn nhiều bất cập như quy định về trích lập dự phòng toán học vẫn áp dụng CSO 1980 và không có hướng dẫn về các phương pháp trích lập theo thông lệ quốc tế. Bên cạnh đó, mô hình đánh giá khả năng thanh toán còn chưa nhất quán và việc giảm trừ giá trị hạch toán còn chưa phù hợp với thực tế. Quy định về Quỹ BVNĐBH hết sức bất cập từ chức năng của Quỹ, tư cách pháp lý của Quỹ và mô hình quản trị Quỹ.

2. Quy định về HĐBHNT trong Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản có liên quan còn nhiều bất cập. *Một là*, pháp luật chưa quy định chưa hợp lý về quyền lợi có thể được bảo hiểm và quy định không rõ về quyền và nghĩa vụ của người được bảo hiểm và người thụ hưởng. *Hai là*, quy định về nội dung HĐBHNT còn sơ sài, thiếu nhiều quy định quan trọng, trong đó có sự bất cập giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm và Bộ luật dân sự và Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng ở một số vấn đề như quy định về điều khoản mẫu, quy định về người được trả tiền bảo hiểm, v.v.. *Ba là*, quy định về hình thức HĐBHNT còn chưa cụ thể về những thành tố tạo nên hợp đồng cũng như cách thức trình bày hợp đồng. *Bốn là*, còn có sự mâu thuẫn giữa các quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm về vấn đề hiệu lực của HĐBHNT.

3. Quy định về giám sát đối với hoạt động kinh doanh BHNT còn nhiều bất cập. *Một là*, mặc dù quy định về nghĩa vụ công khai thông tin là khá rõ ràng nhưng việc thực thi lại có nhiều hạn chế. *Hai là*, việc phân định trách nhiệm giám sát giữa các cơ quan có thẩm quyền còn nhiều bất cập, chức năng giám sát không độc lập đã ảnh hưởng đến hiệu quả giám sát, trong khi đó pháp luật lại không đề cập đến vai trò của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. *Ba là*, quy định về nội dung và mục tiêu giám sát còn tương đối chung chung, vai trò của mô hình giám sát nội bộ không được coi trọng, và đặc biệt là việc giám sát nội dung các sản phẩm BHNT còn mang tính hình thức, chưa đảm bảo chất lượng. *Bốn là*, pháp luật chưa có quy định cụ thể về phương thức và quy trình giám sát và trên thực tế chủ yếu chỉ thực hiện giám sát gián tiếp mà ít khi thực hiện giám sát trực tiếp.

Cùng với những kết quả nghiên cứu về lý luận pháp luật ở Chương 2, những kết quả nghiên cứu về thực trạng pháp luật hiện hành điều chỉnh hoạt động kinh doanh BHNT ở chương này sẽ là những căn cứ khoa học để xây dựng các đề xuất kiến nghị hoàn thiện pháp luật ở Chương 4 sau đây.

CHƯƠNG 4
NHỮNG GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM

4.1. NHỮNG YÊU CẦU TRONG VIỆC HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ Ở VIỆT NAM

4.1.1. Hiện thực hóa Chủ trương, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam về phát triển thị trường bảo hiểm

Như đã phân tích tại mục 2.2.3 của Chương 2, những chủ trương, định hướng lớn của đảng cầm quyền có ảnh hưởng đến việc xây dựng, hoàn thiện pháp luật của các quốc gia và Việt Nam cũng vậy. Chủ trương và định hướng của Đảng Cộng sản Việt Nam về phát triển thị trường bảo hiểm được thể hiện ở trong Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội, Chiến lược phát triển kinh tế xã hội giai đoạn 2011 - 2020 và Báo cáo chính trị của Ban chấp hành trung ương Khóa X tại Đại hội Đại biểu toàn quốc Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ XI về đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế, đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa, phát triển nhanh và bền vững.

Trong *Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội*, Đảng Cộng sản Việt Nam chủ trương tiếp tục phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa với nhiều hình thức sở hữu, nhiều thành phần kinh tế, hình thức tổ chức kinh doanh và hình thức phân phối. Các thành phần kinh tế hoạt động theo pháp luật đều là bộ phận hợp thành quan trọng của nền kinh tế, bình đẳng trước pháp luật, cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh [31].

Cụ thể hóa *Cương lĩnh* vào vấn đề kinh tế, trong *Chiến lược phát triển kinh tế xã hội giai đoạn 2011 - 2020*, Đảng Cộng sản Việt Nam chủ trương việc tạo lập đồng bộ và vận hành thông suốt các loại thị trường. Thị trường hàng hoá, dịch vụ được phát triển theo hướng tự do hoá thương mại và đầu tư. Cùng với đó là việc phát triển thị trường tài chính với cơ cấu hoàn chỉnh, vận hành an toàn, được quản lý và giám sát hiệu quả. Để đảm bảo thực hiện được điều đó, Đảng định hướng cần tăng cường công tác giám sát, nhất là giám sát thị trường tài chính, chủ động điều tiết, giảm các tác động tiêu cực của thị trường [31].

Về thị trường bảo hiểm, trong *Báo cáo chính trị của Ban chấp hành trung ương Khóa X* tại Đại hội Đại biểu toàn quốc Đảng Cộng sản Việt Nam lần thứ XI, phần nội dung nói về đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế, đẩy mạnh

công nghiệp hóa, hiện đại hóa, phát triển nhanh và bền vững, Đảng Cộng sản Việt Nam chủ trương trong thời gian tới cần phát triển đa dạng và nâng cao chất lượng các sản phẩm bảo hiểm, đồng thời khuyến khích, tạo điều kiện phát triển các DNBH thuộc mọi thành phần kinh tế trong nước. Cùng với đó, thực hiện lộ trình mở cửa thị trường bảo hiểm phù hợp với điều kiện đất nước và cam kết hội nhập kinh tế quốc tế và nhấn mạnh đến nguyên tắc bảo vệ lợi ích của người mua bảo hiểm [31].

4.1.2. Thực hiện Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 của Chính phủ

Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 – 2020 (sau đây gọi tắt là *Chiến lược*) đã được Thủ tướng Chính phủ ban hành theo Quyết định số 193/QĐ-TTg ngày 15/2/2012. Mục tiêu tổng quát của chiến lược này là phát triển thị trường bảo hiểm phù hợp với định hướng phát triển của nền kinh tế xã hội của quốc gia, bảo đảm thực hiện các cam kết quốc tế mà Việt Nam là thành viên, tăng cường tính an toàn, bền vững và hiệu quả của thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các chủ thể trong xã hội, tiếp cận các chuẩn mực, thông lệ quốc tế về kinh doanh bảo hiểm và thu hẹp khoảng cách phát triển với các quốc gia trong khu vực [78].

Để thực hiện mục tiêu tổng quát nêu trên, một trong những mục tiêu cụ thể mà *Chiến lược* đề cập là xây dựng hệ thống cơ chế, chính sách về kinh doanh bảo hiểm đầy đủ, minh bạch và đồng bộ, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của thị trường bảo hiểm cũng như đảm bảo thực hiện các cam kết quốc tế của Việt Nam.

Theo *Chiến lược* đề ra thì để xây dựng cơ chế, chính sách về kinh doanh bảo hiểm theo yêu cầu nêu trên, trước tiên phải bằng giải pháp hoàn thiện hệ thống pháp luật về kinh doanh bảo hiểm theo lộ trình 2 giai đoạn là 2012 - 2015 và 2016 - 2020.

Trong giai đoạn 2012 - 2015, mục tiêu chủ yếu của quá trình hoàn thiện pháp luật sẽ là:

- Ban hành các quy định phù hợp với tình hình phát triển của thị trường bảo hiểm và chuẩn mực quản lý, giám sát bảo hiểm quốc tế. Trong những nội dung này, Chiến lược đề cập đến việc xây dựng các quy định nhằm chuẩn hóa điều kiện và quy trình phê chuẩn sản phẩm bảo hiểm, chuẩn hóa chất lượng nguồn nhân lực trong lĩnh vực phân phối sản phẩm bảo hiểm, sửa đổi hệ thống chỉ tiêu giám sát bảo hiểm phù hợp với chuẩn mực quốc tế.

- Thực hiện các nghĩa vụ theo cam kết quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

- Sửa đổi các quy định chồng chéo giữa các văn bản pháp luật để đảm bảo tính đồng bộ, nhất quán giữa các văn bản quy phạm pháp luật.

Trong giai đoạn 2016 - 2020, mục tiêu chủ yếu của quá trình hoàn thiện pháp luật sẽ là:

- Sửa đổi toàn diện Luật Kinh doanh bảo hiểm (sửa đổi, bổ sung năm 2010) hiện hành với phạm vi điều chỉnh rộng hơn theo hướng liên kết đồng bộ giữa thị trường bảo hiểm và các bộ phận khác của thị trường tài chính.

- Ban hành các quy định chặt chẽ về vốn pháp định, các mức độ an toàn khả năng thanh toán của DNBH.

- Ban hành các quy định về quản lý rủi ro của DNBH, bao gồm các quy trình quản trị rủi ro.

- Ban hành quy định chặt chẽ về công khai và minh bạch hóa thông tin của DNBH, bao gồm tần suất công khai, các loại thông tin công khai và mức độ chi tiết hóa của thông tin được công khai.

4.1.3. Đảm bảo cho việc tái cấu trúc thị trường bảo hiểm, đáp ứng những đòi hỏi của nền kinh tế giai đoạn hiện nay và yêu cầu hội nhập quốc tế

Đề án "*Tái cấu trúc thị trường chứng khoán và doanh nghiệp bảo hiểm*" (sau đây gọi tắt là Đề án) được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo Quyết định số 1826/QĐ-TTg ngày 06/12/2012 với một trong những mục tiêu lớn là nhằm đảm bảo sự phát triển ổn định và an toàn đối với thị trường bảo hiểm [79]. Nội dung chính liên quan đến hoàn thiện pháp luật cần được thực hiện để tái cấu trúc hệ thống DNBH bao gồm:

- *Một là*, xây dựng các quy định để phân loại hệ thống DNBH thành 4 nhóm. Nhóm 1 gồm các DNBH đảm bảo khả năng thanh toán, có lãi từ 2 năm liên tục trở lên; (ii) Nhóm 2 gồm các DNBH đảm bảo khả năng thanh toán và hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc không có lãi trong 2 năm liên tục; (iii) Nhóm 3 gồm các DNBH có nguy cơ không đảm bảo khả năng thanh toán; (iv) Nhóm 4 gồm các DNBH mất khả năng thanh toán bị đặt trong tình trạng kiểm soát đặc biệt. Theo *Đề án* thì tương ứng với mỗi nhóm từ nhóm 2 đến nhóm 4 sẽ có các biện pháp tái cơ cấu phù hợp với quy định của pháp luật.

- *Hai là*, trong giai đoạn từ năm 2012 đến 2014, các cơ quan có thẩm quyền sẽ thực hiện ban hành các quy định về những vấn đề sau: Quy trình kiểm soát và quản lý rủi ro; hệ thống đánh giá, giám sát theo tiêu chuẩn quốc tế; Hoàn thiện các quy định pháp lý để củng cố mô hình tổ chức và hoạt động của DNBH; Các quy định xác lập tiêu chí đánh giá, phân loại DNBH; Các quy định để giám sát hoạt động các DNBH dựa trên 3 tiêu chí là mức độ an toàn tài chính, quản trị rủi ro và minh bạch thông tin.

Tóm lại, quá trình hoàn thiện các quy định pháp luật về kinh doanh BHNT cần bám sát những chủ trương lớn của Đảng Cộng sản Việt Nam, những quan điểm trong Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011 – 2020 và Đề án tái cấu

trúc DNBH. Đó cũng là những định hướng quan trọng để người viết đề xuất những giải pháp cụ thể ở phần 4.2.

4.2. NHỮNG GIẢI PHÁP CỤ THỂ NHẰM HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ VÀ ĐẢM BẢO THỰC HIỆN

4.2.1. Hoàn thiện các quy định về doanh nghiệp bảo hiểm kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

a) Quy định về cấp phép hoạt động

Như đã phân tích và đánh giá tại phần 3.1.1 của Chương 3, các quy định pháp luật hiện hành về việc cấp phép thành lập và hoạt động đối với DNBH là khá chặt chẽ, cụ thể và thể hiện được những yêu cầu đối với lĩnh vực kinh doanh BHNT. Bên cạnh đó, các quy định về cấp phép thành lập và hoạt động vẫn còn một số hạn chế như không cho phép DNBH nước ngoài tham gia thành lập DNBH theo hình thức công ty cổ phần và không được thành lập chi nhánh kinh doanh BHNT ở Việt Nam, đồng thời cho phép DNBH kinh doanh tái bảo hiểm có thể vừa tái bảo hiểm phi nhân thọ vừa tái BHNT.

Thứ nhất, đề nghị sửa đổi quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn theo hướng cho phép DNBH nước ngoài thành lập DNBH dưới hình thức công ty cổ phần ở Việt Nam. Theo cách tiếp cận của Luật Doanh nghiệp cũng như Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành, không có sự khác biệt về địa vị pháp lý giữa mô hình công ty cổ phần và mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn. Bên cạnh đó, người viết cho rằng hiện nay các quy định về điều kiện đối với các cổ đông trong mô hình DNBH là công ty cổ phần có phần chặt chẽ hơn so với mô hình DNBH là công ty trách nhiệm hữu hạn, nên việc cho phép DNBH nước ngoài tham gia thành lập DNBH là công ty cổ phần sẽ không ảnh hưởng tiêu cực đến thị trường bảo hiểm cũng như đến hoạt động giám sát. Mặt khác, đây lại là quy định tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế trong nước đầu tư tham gia vào lĩnh vực kinh doanh BHNT trong việc liên kết với DNBH nước ngoài. Tất nhiên, để đảm bảo định hướng phát triển, có thể quy định những giới hạn về tỷ lệ góp vốn của DNBH nước ngoài cũng như đối với các thành phần kinh tế trong nước.

Thứ hai, cần bổ sung quy định yêu cầu tách bạch giữa kinh doanh tái bảo hiểm phi nhân thọ và kinh doanh tái BHNT nhằm đảm bảo sự an toàn đối với nghiệp vụ tái bảo hiểm. Như đã phân tích ở Chương 3, bản chất của kinh doanh tái bảo hiểm khá đồng nhất với bản chất của kinh doanh bảo hiểm nên khi đã có yêu cầu tách bạch giữa kinh doanh BHNT và kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ thì yêu cầu này cũng nên áp dụng với kinh doanh tái bảo hiểm. Do đó, quy định bổ sung sẽ theo hướng:

- Đối với DNBH kinh doanh BHNT thì chỉ được kinh doanh tái bảo hiểm đối với BHNT và quy định tương tự với DNBH kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.

- Đối với DNBH chuyên kinh doanh tái bảo hiểm thì phải thành lập những DNBH trực thuộc kinh doanh tái bảo hiểm riêng biệt cho từng nghiệp vụ bảo hiểm.

b) Quy định về bộ máy quản lý doanh nghiệp bảo hiểm

Những phân tích ở phần 3.1.2 của Chương 3 đã cho thấy, các quy định pháp luật về bộ máy quản lý DNBH ở Việt Nam còn một số bất cập làm ảnh hưởng đến hiệu quả quản trị doanh nghiệp. Do đó, pháp luật cần bổ sung các quy định về bộ máy quản lý DNBH để phù hợp với thực tiễn và thông lệ quốc tế.

Luật Kinh doanh bảo hiểm cần ghi nhận cụ thể về thành viên độc lập của Hội đồng quản trị (hoặc Hội đồng thành viên). Điều này cũng đòi hỏi cần sửa đổi khái niệm về Hội đồng thành viên trong Luật Doanh nghiệp hoặc định nghĩa riêng về Hội đồng thành viên trong Luật Kinh doanh bảo hiểm (vì theo Luật Doanh nghiệp thì thành viên Hội đồng thành viên bắt buộc phải là người góp vốn vào công ty TNHH). Theo người viết, để đảm bảo nguyên tắc bình đẳng giữa các mô hình DNBH, quy định về thành viên độc lập cần có cả ở mô hình DNBH là công ty cổ phần hoặc DNBH là công ty TNHH, do đó ở phần sau đây, khi đề cập đến Hội đồng quản trị thì cũng có nghĩa bao gồm cả Hội đồng thành viên. Những quy định về thành viên độc lập nên có những nội dung:

- Về điều kiện của thành viên độc lập, cần quy định thành viên độc lập không phải là người đang làm việc với tư cách là người lao động cho DNBH hoặc cho công ty mẹ hay công ty con của DNBH; không phải là cổ đông/thành viên sở hữu phần vốn góp vượt quá một tỷ lệ nhất định (cần quy định một tỷ lệ đủ nhỏ để không có khả năng gây ảnh hưởng hoặc có lợi ích chi phối); không giữ các chức danh quản lý của DNBH khi là thành viên độc lập và nếu đã từng giữ chức vụ quản lý ở quá khứ thì phải cách thời điểm được bổ nhiệm là thành viên độc lập một thời gian nhất định (khoảng từ 3 đến 5 năm) để đảm bảo không còn các mối quan hệ mật thiết với hệ thống quản lý hiện tại của DNBH; và cuối cùng, thành viên độc lập không thể là người có cha, mẹ, vợ hoặc chồng, anh, chị, em giữ các chức vụ trong Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc/Phó Tổng Giám đốc hoặc cổ đông/thành viên có số vốn góp lớn của DNBH.

- Về số lượng thành viên độc lập, pháp luật cần ghi nhận theo hướng quy định tối thiểu số lượng thành viên độc lập trong Hội đồng quản trị hoặc quy định theo tỷ lệ với số lượng thành viên Hội động quản trị. Theo quan điểm của người viết, tùy thuộc vào từng mô hình DNBH mà Bộ Tài chính nên có những hướng dẫn cụ thể, nhưng số lượng thành viên độc lập cần quy định không ít hơn 02 thành viên thì mới đảm bảo phát huy vai trò của chức danh này.

c) Quy định về hoạt động cung ứng dịch vụ bảo hiểm nhân thọ

Với những nhận định ở phần 3.1.3 của Chương 3 đã cho thấy các quy định về

hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT còn nhiều bất cập, cần được sửa đổi, bổ sung ở những nội dung sau đây:

Thứ nhất, Luật Kinh doanh bảo hiểm cần được sửa đổi, bổ sung nhằm quy định đúng bản chất của BHNT và sản phẩm BHNT theo hướng:

- Thống nhất cách phân loại BHNT thành ba loại chính là bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm sinh kỳ và bảo hiểm hỗn hợp để đảm bảo thống nhất tiêu chí phân loại. Với mỗi loại cơ bản nêu trên, có thể phân chia thành từng loại hình cụ thể theo đặc trưng cơ bản của nghiệp vụ bảo hiểm của loại hình đó. Ví dụ: trong nghiệp vụ bảo hiểm hỗn hợp hoặc bảo hiểm sinh kỳ sẽ có nghiệp vụ bảo hiểm liên kết đầu tư, trong nghiệp vụ bảo hiểm tử kỳ sẽ có bảo hiểm trọn đời và trong nghiệp vụ bảo hiểm sinh kỳ có bảo hiểm hưu trí tự nguyện và niên kim nhân thọ, v.v.. Cách phân loại thống nhất có ý nghĩa quan trọng để đảm bảo quyền tự do kinh doanh của DNBH khi cung cấp các sản phẩm bảo hiểm trong cùng một loại nghiệp vụ bảo hiểm, vì theo quy định hiện hành, nếu DNBH muốn bổ sung nghiệp vụ bảo hiểm mới thì phải được Bộ Tài chính chấp thuận.

- Bổ sung khái niệm về sản phẩm BHNT để từ đó phân tách rõ hai khái niệm là BHNT và sản phẩm BHNT. Như đã phân tích ở Chương 3, việc không tách bạch giữa khái niệm BHNT và sản phẩm BHNT đã làm cho nhiều quy định trở nên không phù hợp, đồng thời lại thiếu những quy định cần thiết để điều chỉnh sản phẩm BHNT. Do đó, Luật Kinh doanh bảo hiểm cần bổ sung định nghĩa về sản phẩm bảo hiểm nói chung hoặc định nghĩa riêng đối với sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, sản phẩm BHNT. Đối với sản phẩm BHNT thì nên định nghĩa như sau: *Sản phẩm BHNT là dịch vụ thương mại mà DNBH cung ứng cho bên mua bảo hiểm và những chủ thể liên quan thông qua nghiệp vụ BHNT và được thỏa thuận trong HĐBHNT.*

Cùng với việc ghi nhận khái niệm sản phẩm BHNT, pháp luật cần bổ sung các quy định về tên gọi sản phẩm BHNT nhằm hạn chế tình trạng có quá nhiều các tên gọi khác nhau về đối với cùng một loại sản phẩm, thậm chí những sản phẩm đó là của cùng một DNBH. Theo người viết, để đảm bảo tính hấp dẫn và khả năng cạnh tranh, pháp luật cần xây dựng các nguyên tắc đặt tên theo hướng: Tên gọi phải thể hiện rõ loại hình sản phẩm BHNT để bên mua bảo hiểm dễ có khả năng nhận biết và lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của mình. Bên cạnh đó, cần quy định trách nhiệm của DNBH khi xây dựng một sản phẩm BHNT mới thì cần giải trình rõ với Bộ Tài chính về những điểm khác biệt quan trọng của sản phẩm mới so với những sản phẩm đã phân phối trước đây để đảm bảo không cung cấp hai sản phẩm BHNT tương đối giống nhau nhưng tên gọi lại khác nhau làm cho khách hàng có thể nhầm lẫn. Nếu đánh giá những điểm khác biệt đó là không quan trọng, Bộ Tài chính có quyền từ chối phê chuẩn đối với sản phẩm mới.

- Sửa đổi Luật Kinh doanh bảo hiểm theo hướng chỉ nên quy định những loại hình bảo hiểm cơ bản, không nên phân loại quá cụ thể mà cần dành quyền quy định cho Chính phủ nhằm đảm bảo điều chỉnh nhanh chóng các sản phẩm BHNT phát sinh trên thực tế. Cũng chính vì lý do đó, cần khôi phục lại quy định đã từng có trong Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, đó là cho phép Chính phủ quy định thêm hoặc chi tiết hóa một số loại hình bảo hiểm khác nếu phát sinh trên thực tế. Như vậy sẽ tránh phải sửa đổi quy định của Luật và trao quyền lập quy chủ động hơn cho Chính phủ trong quản lý thị trường bảo hiểm.

Thứ hai, cần sửa đổi, bổ sung quy định về phê chuẩn sản phẩm BHNT và ghi nhận các quy định cơ bản nhất về vấn đề này vào Luật Kinh doanh bảo hiểm.

Như đã phân tích ở phần 3.1.3, hiện nay các quy định về phê chuẩn sản phẩm BHNT vẫn còn tương đối sơ sài, chưa quy định rõ về thủ tục, trình tự phê chuẩn sản phẩm BHNT. Điều đó không đáp ứng được tính minh bạch và tinh thần cải cách thủ tục hành chính của nhà nước ta hiện nay. Do đó, cần bổ sung những nội dung sau đây:

- Xác định rõ cơ quan thực hiện thực hiện phê chuẩn sản phẩm BHNT.

Về lý thuyết, đây là một trong những nội dung của hoạt động giám sát bảo hiểm nên cơ quan đầu mối thực hiện giám sát bảo hiểm sẽ là cơ quan thực hiện việc phê chuẩn sản phẩm bảo hiểm. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm hiện nay khác về tư cách pháp lý so với Vụ Bảo hiểm trước đây, theo đó Vụ Bảo hiểm chỉ là đơn vị trực thuộc có chức năng giúp việc cho Bộ trưởng, còn Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm là chủ thể có tư cách pháp lý độc lập trong hoạt động quản lý nhà nước trực thuộc Bộ Tài chính. Do đó, thay vì ghi nhận Bộ Tài chính là cơ quan phê chuẩn sản phẩm BHNT nhưng thực chất hoạt động này do Cục Quản lý, Giám sát bảo hiểm tiến hành, đề nghị quy định rõ Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm là cơ quan có thẩm quyền phê chuẩn. Trong trường hợp Bộ Tài chính vẫn giữ quan điểm là cơ quan phê chuẩn, thì cần xác định rõ từng khâu trong hoạt động phê chuẩn sẽ do cơ quan nào thực hiện thì mới đảm bảo tính minh bạch và xác định rõ trách nhiệm của từng chủ thể tham gia.

- Quy định chi tiết về thủ tục, trình tự phê chuẩn sản phẩm BHNT.

Cùng với việc ghi nhận những nội dung cơ bản vào Luật Kinh doanh bảo hiểm, Bộ Tài chính cần ban hành Thông tư quy định về hoạt động phê chuẩn sản phẩm BHNT, nhằm thống nhất về trình tự, thủ tục phê chuẩn sản phẩm BHNT cũng như hướng dẫn các DNBH thực hiện các thủ tục thuộc trách nhiệm của mình để cơ quan giám sát bảo hiểm có thể nhanh chóng phê chuẩn sản phẩm BHNT, đáp ứng khả năng cạnh tranh của các DNBH trên thị trường. Trong văn bản này, cần xác định rõ từng nội dung công việc trong mỗi khâu, thời hạn của từng khâu cũng như đảm bảo cho quyền được giải trình của DNBH.

Thứ ba, cần sửa đổi, bổ sung các quy định về phân phối sản phẩm BHNT ở một số nội dung cơ bản sau đây:

- Thống nhất đầu mối đào tạo đại lý bảo hiểm, ban hành các quy tắc hành nghề đại lý bảo hiểm.

Như đã phân tích ở mục 3.1.3 của Chương 3, do đặc thù của sản phẩm BHNT nên đại lý bảo hiểm vẫn được xem là kênh phân phối chủ yếu. Hiện nay, mặc dù đã thống nhất về phương pháp sát hạch, nhưng pháp luật vẫn cho phép các DNBH được tự đào tạo đại lý bảo hiểm đã làm cho việc đào tạo trở nên thiếu kiểm soát về chất lượng. Do những ảnh hưởng của yếu tố chi phí cũng như sức ép của việc giành thị phần, nên công tác tự đào tạo của một số DNBH chưa đạt yêu cầu. Theo người viết, cần quy định rõ những tổ chức được phép đào tạo về đại lý bảo hiểm, đồng thời có những yêu cầu cụ thể về cơ sở vật chất, đội ngũ giảng viên cũng như chương trình đào tạo. Các DNBH có nhu cầu đào tạo đại lý sẽ cử người tham gia các khóa học. Về tổ chức đào tạo, người viết đề xuất giao cho Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, vì tổ chức này vừa có tính độc lập, lại có mối quan hệ gắn bó với các DNBH là thành viên, đồng thời lại có trách nhiệm đối với sự phát triển thị trường bảo hiểm. Theo người viết, nếu Bộ Tài chính chủ trì việc tổ chức thi và cấp chứng chỉ đủ tiêu chuẩn hành nghề đại lý thì không nên trực tiếp hoặc gián tiếp tham gia vào hoạt động đào tạo để đảm bảo tính khách quan.

- Quy định đại lý bảo hiểm là một nghề thương mại và cá nhân, tổ chức làm đại lý phải được cấp phép hành nghề.

Như đã phân tích ở mục 3.1.3 của Chương 3, thay vì chỉ đơn thuần coi đại lý bảo hiểm như là một chủ thể đại diện của DNBH thì cần phải xem đại lý bảo hiểm là một nghề thương mại. Từ cách tiếp cận này, Bộ Tài chính cần nghiên cứu xây dựng và ban hành quy chế cấp giấy phép hành nghề đối với đại lý bảo hiểm mà nội dung chính là tập trung vào việc quy định các điều kiện để được cấp phép hành nghề, thủ tục cấp phép cũng như các quyền và nghĩa vụ của đại lý bảo hiểm khi hành nghề. Đối với đại lý là tổ chức thì bản thân tổ chức đại lý, người đại diện, các thành viên quản lý chủ chốt cũng như cá nhân thực hiện hoạt động đại lý phải được cấp giấy phép hành nghề. Sau khi có giấy phép hành nghề, đại lý bảo hiểm có thể ký hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều DNBH để thực hiện hoạt động phân phối sản phẩm BHNT. Đồng thời hàng năm, Bộ Tài chính sẽ cập nhật và công khai danh sách đại lý được phép hoạt động để tạo điều kiện cho việc giám sát cũng như bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm.

Để chuyển đổi mô hình đối với những đại lý bảo hiểm đang hoạt động, Bộ Tài chính cần xác định một lộ trình nhằm đánh giá lại năng lực của đại lý bảo hiểm đang hoạt động để từ đó tiến hành cấp giấy phép hành nghề đại lý bảo hiểm. Bộ Tài chính

cũng cần sớm nghiên cứu ban hành *Bộ Quy tắc hành nghề đại lý bảo hiểm* để làm tiêu chuẩn đào tạo cũng như hành nghề đối với đại lý bảo hiểm. Bộ quy tắc này cần tập trung vào những vấn đề mang tính đạo đức nghề nghiệp của đại lý bảo hiểm để giảm thiểu những tranh chấp mà nguyên nhân trực tiếp hoặc gián tiếp liên quan đến chủ thể này.

Với số lượng đại lý bảo hiểm đông đảo như hiện nay, nếu chuyển đổi sang mô hình đại lý độc lập, người viết cho rằng cần phải có một tổ chức xã hội nghề nghiệp đại diện cho quyền lợi của họ. Do đó, trong tương lai có thể cho phép thành lập Hiệp hội Đại lý bảo hiểm Việt Nam để phối hợp cùng với Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam trong việc định hướng phát triển thị trường bảo hiểm.

- Sớm ban hành các quy định pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩn bảo hiểm qua ngân hàng.

Hiện nay hoạt động phân phối bảo hiểm qua ngân hàng đã từng bước phát triển khá nhanh chóng ở Việt Nam và do đó cần thiết phải được luật pháp ghi nhận để đảm bảo khả năng giám sát của cơ quan quản lý nhà nước. Luật Kinh doanh bảo hiểm nên bổ sung quy định về kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng với những quy định có tính chất nguyên tắc để từ đó, Bộ Tài chính sẽ phối hợp với Ngân hàng Nhà nước ban hành các quy định điều chỉnh hoạt động phân phối bảo hiểm qua ngân hàng. Các quy định này cần bám sát từng tư cách của ngân hàng trong hoạt động phân phối bảo hiểm (ngân hàng là người mua và người thụ hưởng, là đại lý bảo hiểm hay là chủ thể kinh doanh bảo hiểm) để có thể điều chỉnh một cách hiệu quả.

d) Quy định về hoạt động đầu tư của doanh nghiệp bảo hiểm

Qua những nhận định tại mục 3.1.4 của Chương 3, có thể khẳng định pháp luật quy định về hoạt động đầu tư của DNBH kinh doanh BHNT vẫn còn nhiều bất cập, cần được sửa đổi, bổ sung những nội dung sau đây:

Thứ nhất, pháp luật cần quy định cụ thể hơn về những giới hạn đầu tư của DNBH đối với từng loại tài sản đầu tư.

Theo quan điểm của người viết, ngoại trừ trái phiếu Chính phủ là tài sản được đầu tư không hạn chế thì các tài sản đầu tư khác đều cần quy định về giới hạn đầu tư. Ngay cả đối với việc đầu tư bằng cách gửi tiền vào tổ chức tín dụng hoặc mua trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh cũng cần phải hạn chế một tỷ lệ nhất định. Bản thân tổ chức tín dụng cũng là trung gian tài chính nên việc gửi tiền vào tổ chức tín dụng sẽ làm tăng chi phí vốn cho nền kinh tế so với các kênh đầu tư gián tiếp khác. Trong khi đó hiện nay, hệ thống tổ chức tín dụng cùng đang đối mặt với nhiều rủi ro cần được tái cơ cấu, đặc biệt là rủi ro nợ xấu, nên việc quy định giới hạn đầu tư thông qua kênh gửi tiền là một biện pháp nhằm hạn chế khả năng ảnh hưởng dây chuyền trên thị trường tài chính giữa tổ chức tín dụng với DNBH. Những tỷ lệ giới hạn cụ thể cần được nghiên

cứu kỹ lưỡng dựa trên các số liệu điều tra thực tế và đánh giá kỹ thuật, nhưng để thực hiện đúng nguyên tắc phân tán rủi ro thì cần đảm bảo những nguyên tắc sau:

- Phân biệt giữa trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh của Chính phủ với trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh của tổ chức tín dụng hoặc bảo lãnh của tổ chức khác không phải là tổ chức tín dụng. Về lý thuyết, giới hạn dành cho trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh nên là cao nhất và thấp nhất là trái phiếu được bảo lãnh bởi tổ chức không phải tổ chức tín dụng.

- Phân biệt giữa chứng khoán của doanh nghiệp niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán với chứng khoán của doanh nghiệp không niêm yết. Nhìn chung, những yêu cầu về minh bạch thông tin cũng như khả năng tài chính của những doanh nghiệp niêm yết là cao hơn nên giới hạn đầu tư cũng sẽ lớn hơn.

- Không cho phép DNBH đầu tư quá nhiều vào một loại hình đầu tư, ví dụ như chỉ đầu tư vào cổ phiếu của một doanh nghiệp hoặc một nhóm doanh nghiệp có quan hệ sở hữu với nhau, hoặc chỉ gửi tiền vào một tổ chức tín dụng. Cần có những quy định để yêu cầu DNBH phải phân tán các khoản đầu tư bằng các giới hạn đầu tư của DNBH đối với từng chủ thể tiếp nhận đầu tư.

- Bên cạnh việc quy định những giới hạn tối đa như ở trên, người viết cho rằng cũng cần quy định những giới hạn tối thiểu để đảm bảo định hướng phát triển thị trường vốn của nhà nước. Ví dụ, DNBH phải đảm bảo một tỷ lệ nhất định đầu tư vào cổ phiếu hoặc bất động sản vì thực tế hiện nay, hầu như nguồn vốn của DNBH kinh doanh BHNT không đầu tư vào bất động sản và tỷ lệ đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp còn khá thấp (năm 2012 chỉ chiếm 0,86% so với tổng số vốn đầu tư [4,tr.27]), trong khi đó thị trường bất động sản và thị trường chứng khoán đang rất cần nguồn vốn đầu tư trong giai đoạn hiện nay.

Pháp luật vừa có quy định về giới hạn đầu tư tối đa, vừa có giới hạn đầu tư tối thiểu không có gì là mâu thuẫn nhau vì như vậy sẽ vừa đảm bảo cho danh mục đầu tư đa dạng, vừa đảm bảo định hướng xây dựng thị trường vốn phát triển lành mạnh và cân đối.

Thứ hai, pháp luật cần quy định cụ thể về phương thức đầu tư ủy thác của DNBH để đảm bảo những giới hạn đầu tư được tuân thủ.

Hiện nay, pháp luật không có quy định cụ thể về hoạt động ủy thác đầu tư của DNBH, trong khi đó phương thức đầu tư này chiếm một tỷ lệ đáng kể. Chính vì vậy, Bộ Tài chính cần sớm ban hành thông tư hướng dẫn về phương thức đầu tư ủy thác một cách cụ thể theo hướng sau:

- Thống nhất quan điểm đầu tư ủy thác là một phương thức đầu tư chứ không phải là lĩnh vực đầu tư. Do đó, cần quy định là các giới hạn đầu tư đối với từng lĩnh vực đầu tư và tài sản đầu tư bao gồm cả trường hợp DNBH trực tiếp đầu tư và trường

hợp DNBH ủy thác đầu tư. Quy định như vậy sẽ đảm bảo minh bạch các giới hạn đầu tư, tránh tình trạng DNBH "lách" giới hạn đầu tư thông qua việc ủy thác đầu tư, từ đó tạo điều kiện cho cơ quan giám sát bảo hiểm có khả năng đánh giá chính xác hơn về tình hình tài chính của DNBH.

- Từ quan điểm trên, cần quy định về điều kiện đối với tổ chức nhận ủy thác đầu tư để đảm bảo sự an toàn đối với các khoản đầu tư ủy thác. Những điều kiện này bao gồm điều kiện về loại hình, năng lực tài chính và kinh nghiệm trong lĩnh vực nhận ủy thác đầu tư. Bên cạnh đó, pháp luật cũng cần yêu cầu tổ chức nhận ủy thác đầu tư của DNBH phải minh bạch thông tin qua việc báo cáo với cơ quan giám sát về tình hình thực hiện đầu tư ủy thác.

Thứ ba, cần sửa đổi, bổ sung Luật Các tổ chức tín dụng để đảm bảo tính hợp pháp của nghiệp vụ đầu tư thông qua cho vay và quy định cụ thể hơn về hoạt động cho vay trong Luật Kinh doanh bảo hiểm theo hướng sau:

- Sửa đổi Luật Các tổ chức tín dụng để cho phép DNBH thực hiện nghiệp vụ cho vay, theo đó Điều 8 của luật này nên sửa đổi như sau: "*Nghiêm cấm cá nhân, tổ chức không phải tổ chức tín dụng thực hiện hoạt động ngân hàng, trừ giao dịch ký quỹ, giao dịch mua, bán lại chứng khoán của công ty chứng khoán và giao dịch cho vay của doanh nghiệp bảo hiểm*." Bởi vì, như phân tích ở Chương 2 và Chương 3, nghiệp vụ cho vay từ giá trị hoàn lại là một trong những quyền lợi quan trọng của bên mua bảo hiểm (trừ bảo hiểm tử kỳ), do đó hầu hết các DNBH đều ghi nhận quyền này trong HĐBHNT. Bên cạnh đó, DNBH có thể cho vay đối với những chủ thể khác để hưởng lãi như là một kênh đầu tư. Quan điểm có người viết cho rằng hoạt động cho vay cần được xem là một nghiệp vụ kinh doanh của DNBH nên cần được điều chỉnh theo pháp luật ngân hàng.

- Quy định cụ thể hơn về hoạt động cho vay, theo đó, ngoài việc cho vay theo HĐBHNT đối với bên mua bảo hiểm thì DNBH chỉ được quyền cho vay đối với tổ chức mà không được phép cho vay đối với cá nhân để đảm bảo an toàn, đồng thời đảm bảo sự phân tách tương đối với thị trường ngân hàng. Thêm vào đó, theo người viết, pháp luật cần quy định các khoản vay đối với tổ chức cần phải được đảm bảo theo quy định của pháp luật về giao dịch bảo đảm. Giới hạn cho vay cần được sửa đổi theo mức thấp hơn, vì theo các chuyên gia thì mức 20% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ như quy định hiện nay là quá cao [42, tr.48]. Theo người viết, mức giới hạn này chỉ nên quy định ở mức từ 5% đến 10%, vì từ thực tế năm 2012 cho thấy, tỷ lệ này là 7%, trong đó có thể có những khoản vay không có bảo đảm [4, tr.28].

e) Quy định về khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm

Với những nhận định từ mục 3.1.5 của Chương 3, có thể khẳng định những quy

định về khả năng thanh toán của DNBH hiện hành cần được sửa đổi, bổ sung theo hướng sau:

Thứ nhất, sửa đổi quy định về mức vốn pháp định để đảm bảo đáp ứng quy mô vốn phù hợp với nghiệp vụ bảo hiểm và mức độ rủi ro.

Trên thực tế, các DNBH có quy mô doanh thu khác nhau nhưng hiện nay vẫn áp dụng cùng một mức vốn pháp định. Nếu DNBH có quy mô kinh doanh lớn, nhiều nghiệp vụ bảo hiểm được thực hiện cùng với doanh thu phí cao thì rõ ràng vốn pháp định cũng cần phải tăng lên nhằm đảm bảo khả năng chi trả. Do đó, cần bổ sung quy định về vốn pháp định theo những nguyên tắc sau:

- Vốn pháp định được xác định ở mức tối thiểu ban đầu với những nghiệp vụ BHNT cơ bản. Sau đó, yêu cầu về vốn pháp định sẽ tăng lên tỷ lệ thuận với quy mô doanh thu phí bảo hiểm. Đồng thời, nếu DNBH mở rộng các sản phẩm bảo hiểm, ví dụ như bảo hiểm liên kết đầu tư hoặc các sản phẩm bảo hiểm bổ trợ phi nhân thọ, thì yêu cầu về vốn pháp định cũng cần bổ sung ở mức độ thích hợp.

- Vốn pháp định được xác định trong mối tương quan với khả năng thanh toán. Nếu áp dụng mô hình đánh giá vốn dựa trên rủi ro thì sẽ xác định mức vốn thấp nhất mà từng DNBH cần phải đảm bảo trong từng trường hợp cụ thể. Còn nếu vẫn áp dụng mô hình vốn tối thiểu như hiện nay thì cần bổ sung quy định trong trường hợp biên khả năng thanh toán thấp hơn biên khả năng thanh toán tối thiểu thì vốn pháp định cần được điều chỉnh tăng lên tương ứng với phần chênh lệch này. Mặc dù hiện nay, Nghị định 46/2007/NĐ-CP có quy định về việc bổ sung vốn chủ sở hữu trong trường hợp nguy cơ mất khả năng thanh toán nhưng chỉ quy định chung chung, do đó theo người viết thì cần định lượng cụ thể để thuận lợi cho áp dụng.

Thứ hai, sửa đổi, bổ sung quy định về trích lập dự phòng nghiệp vụ nhằm đảm bảo khả năng thanh toán của DNBH cũng như khả năng giám sát tốt hơn từ phía cơ quan quản lý. Những sửa đổi, bổ sung này bao gồm:

- Nghiên cứu và ban hành Bảng tỷ lệ tử vong dân số Việt Nam làm cơ sở cho việc thiết kế các sản phẩm bảo hiểm. Việc sử dụng Bảng tỷ lệ tử vong nước ngoài sẽ không phù hợp với Việt Nam do thể chất, điều kiện xã hội và y tế của Việt Nam có nhiều điểm đặc thù. Nếu có được Bảng tỷ lệ tử vong dân số thì hết sức hữu ích trong việc đảm bảo cho sản phẩm BHNT phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội của Việt Nam. Một giải pháp khác có thể tham khảo đó là việc cùng với các quốc gia trong Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) nghiên cứu xây dựng Bảng CSO của khu vực, khi hình thành Cộng đồng ASEAN từ năm 2015.

- Quy định rõ những phương pháp trích lập dự phòng toán học theo thông lệ quốc tế được Bộ Tài chính chấp nhận thay vì chỉ quy định chung chung như hiện nay,

vì thực tế có rất nhiều phương pháp trích lập khác nhau. Đồng thời, với từng phương pháp được chấp nhận, Bộ Tài chính cần hướng dẫn cách trích lập để làm cơ sở cho công tác giám sát vì nếu không quy định công thức trích lập thì sẽ thiếu cơ sở pháp lý để đánh giá hoạt động trích lập dự phòng toán học của DNBH có đúng hay không. Trong thời gian trước mắt, nếu chưa thể quy định được như vậy, Bộ Tài chính cần hướng dẫn cụ thể phương pháp phí thuần như trong Thông tư 156/2007/TT-BTC trước đây vì phương pháp phí thuần đang được coi là cơ sở để đánh giá những phương pháp khác có đạt mức độ yêu cầu hay không.

- Bổ sung quy định yêu cầu DNBH phải trích lập dự phòng bồi thường trong vòng 3 năm, kể từ năm DNBH từ chối đối với hồ sơ yêu cầu đòi trả tiền bảo hiểm. Điều này là hợp lý vì sau thời điểm DNBH từ chối bồi thường, người tham gia bảo hiểm có quyền khởi kiện DNBH với thời hiệu 3 năm. Nếu quyết định của cơ quan giải quyết tranh chấp là DNBH phải bồi thường, thì khoản dự phòng trên sẽ đảm bảo cho khả năng thanh toán của DNBH.

Thứ ba, sửa đổi, bổ sung các quy định về xác định biên khả năng thanh toán theo hướng sau:

- Nhất quán về cách đánh giá khả năng thanh toán của DNBH. Theo người viết, với thực tiễn hiện nay của môi trường pháp lý Việt Nam, cần tiếp tục nhất quán xây dựng và thực hiện các quy định đánh giá khả năng thanh toán theo mô hình của Liên minh Châu Âu, đặc biệt là từ thời điểm 1/1/2014 khi các quốc gia thuộc Liên minh Châu Âu bắt đầu thực hiện quy định mới về khả năng thanh toán (gọi là Solvency II) để thay thế cho các quy định cũ trước đây (gọi là Solvency I). Bên cạnh việc miêu tả các yêu cầu về vốn, Solvency II cũng yêu cầu một cách rõ ràng hơn về hệ thống quản lý rủi ro của DNBH. Theo đánh giá của các chuyên gia thì Solvency II đã tiếp thu những hợp lý từ mô hình Mỹ - Nhật Bản trong việc đánh giá vốn dựa trên cơ sở rủi ro. Sở dĩ nên thực hiện theo mô hình của Liên minh Châu Âu bởi vì hệ thống pháp lý Việt Nam khá tương đồng với môi trường pháp lý của Liên minh Châu Âu (gọi là hệ thống pháp luật Châu Âu lục địa) nên việc hiểu và vận dụng về mặt phương pháp sẽ thuận lợi hơn. Bên cạnh đó thì tính chính xác của các giới hạn thanh toán sẽ giúp việc kiểm tra và giám sát được thuận tiện hơn, nhất là trong bối cảnh năng lực thực hiện pháp luật, khả năng tự giám sát của DNBH và hoạt động giám sát của cơ quan quản lý nhà nước trên thị trường bảo hiểm còn ở mức chưa cao.

- Sửa đổi mức giảm trừ giá trị hạch toán một số tài sản khi xác định biên khả năng thanh toán để phù hợp với bối cảnh nền kinh tế hiện nay. Mặc dù theo người viết, điều đó sẽ ảnh hưởng đến các DNBH vì biên khả năng thanh toán sẽ thấp xuống kéo theo việc phải thực hiện nhiều giải pháp để tăng cường năng lực tài chính. Tuy nhiên,

điều đó là cần thiết để đảm bảo sự an toàn cho chính các DNBH và đồng thời bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm trong tương lai gần khi tính thanh khoản và giá trị của các tài sản hạch toán chịu nhiều ảnh hưởng tiêu cực của thị trường kinh tế khó khăn như hiện nay. Điều đó cũng phù hợp với lộ trình tái cấu trúc DNBH mà Chính phủ Việt Nam đã xây dựng và bắt đầu thực hiện.

Thứ tư, sửa đổi, bổ sung các quy định về Quỹ BVNĐBH.

Từ những phân tích ở phần thực trạng đã cho thấy các quy định về Quỹ BVNĐBH cần được sửa đổi, bổ sung những vấn đề sau:

- Sửa đổi tên gọi của Quỹ để đảm bảo ý nghĩa của quỹ là bảo vệ những chủ thể có lợi ích liên quan trực tiếp đến HĐBH như người được bảo hiểm, bên mua bảo hiểm và người thụ hưởng, tức là những người tham gia vào quan hệ pháp luật bảo hiểm được xác lập theo HĐBH. Ở Việt Nam, do không phổ biến cụm từ "*chủ hợp đồng bảo hiểm*" và thực chất thuật ngữ này là chỉ người tham gia bảo hiểm trong từng hoàn cảnh cụ thể như đã phân tích tại mục 2.2.1 của Chương 2. Do đó, quy định tại khoản 3 Điều 97 nên được sửa đổi là: "*Quỹ bảo vệ người tham gia bảo hiểm được thành lập để bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm trong trường hợp DNBH phá sản hoặc mất khả năng thanh toán*".

- Bổ sung quy định để đảm bảo Quỹ BVNĐBH có đầy đủ những chức năng theo thông lệ quốc tế. Nghĩa là, bên cạnh chức năng hỗ trợ DNBH trong việc thanh toán các nghĩa vụ theo HĐBH khi DNBH bị phá sản hoặc mất khả năng thanh toán thì Quỹ cần có thêm chức năng tham gia vào việc hỗ trợ chi phí để chuyển giao HĐBH từ DNBH mất khả năng thanh toán hoặc phá sản sang cho DNBH khác đủ điều kiện nhằm mục đích duy trì HĐBH để bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm.

- Sửa đổi, bổ sung các quy định để đảm bảo tư cách pháp lý độc lập cho Quỹ BVNĐBH, theo đó Quỹ nên được coi là một pháp nhân độc lập, hoạt động theo mô hình doanh nghiệp hoặc mô hình tổ chức phi lợi nhuận với cơ cấu bộ máy quản lý có sự tham gia hợp lý từ các cơ quan quản lý nhà nước, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và các DNBH thành viên, đặc biệt cần có sự tham gia của *Hội tiêu chuẩn và bảo vệ người tiêu dùng Việt Nam* hoặc cơ quan, tổ chức khác có chức năng bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng. Cơ cấu quản lý sẽ theo nguyên tắc vừa đảm bảo tính độc lập trong các vấn đề điều hành, vừa đảm bảo sự liên kết với các thành viên cũng như chức năng giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền đối với hoạt động của Quỹ. Theo đó, việc lựa chọn người tham gia quản lý phải dựa trên năng lực và kinh nghiệm quản lý cũng như đảm bảo sự độc lập, khách quan khi tham gia quyết định.

- Sửa đổi, bổ sung một số quy định về cơ chế tài chính đối với Quỹ BVNĐBH. *Một là*, cần bãi bỏ quy định coi số dư của năm trước của Quỹ là nguồn thu của năm sau

nhằm đảm bảo tính chất ổn định lâu dài của Quỹ. *Hai là*, bãi bỏ quy định chi phí của DNBH tham gia Quỹ BVNĐBH coi là chi phí kinh doanh. Tuy nhiên, để đảm bảo khuyến khích các DNBH tham gia Quỹ, thì cần có giải pháp "trung gian", theo đó quy định rõ nguyên tắc: chi phí tham gia Quỹ BVNĐBH không được coi là chi phí kinh doanh, nhưng được phép trừ khỏi thu nhập chịu thuế trước khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp (tương tự như quy định về chi phí dành cho *Quỹ Phát triển Khoa học và công nghệ* của doanh nghiệp hiện nay).

4.2.2. Hoàn thiện các quy định về hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

a) Quy định về người tham gia bảo hiểm

Từ những nhận định về thực trạng các quy định về người tham gia bảo hiểm tại mục 3.2.1 của Chương 3 có thể nhận thấy pháp luật điều chỉnh về nội dung này còn nhiều bất cập, cần được sửa đổi, bổ sung theo hướng sau đây:

Thứ nhất, bổ sung vào Luật Kinh doanh bảo hiểm khái niệm "người tham gia bảo hiểm" vì hiện nay Luật Kinh doanh bảo hiểm không định nghĩa về người tham gia bảo hiểm nhưng lại sử dụng khá phổ biến, ví dụ tại Điều 2, 4, 6, 8 và Điều 10 của Luật. Về mặt lý luận cũng như thực tiễn, người tham gia bảo hiểm trong HĐBHNT có thể là một hay hai hoặc ba chủ thể khác nhau, nhưng có nhiều quyền và nghĩa vụ liên quan đến nhau. Từ những phân tích ở Chương 2 và Chương 3, đề nghị bổ sung định nghĩa về người tham gia bảo hiểm trong phần giải thích từ ngữ của Luật Kinh doanh bảo hiểm như sau: "*Người tham gia bảo hiểm là tổ chức, cá nhân mua bảo hiểm, được bảo hiểm hoặc được chỉ định là người thụ hưởng theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm*".

Thứ hai, cần bổ sung quy định rõ quyền và nghĩa vụ của người được bảo hiểm và người thụ hưởng trong trong Luật Kinh doanh bảo hiểm đối với bảo hiểm con người nói chung và BHNT nói riêng vì hiện nay chưa được ghi nhận. Những nội dung cần bổ sung là:

- Quy định rõ về quyền cơ bản của người được bảo hiểm bao gồm: *một là*, quyền được từ chối là người được bảo hiểm trong một khoảng thời gian nhất định kể từ khi HĐBHNT đã được giao kết (nếu người được bảo hiểm không đồng thời là bên mua bảo hiểm); *hai là*, quyền đồng ý hoặc không đồng ý với sự chỉ định người thụ hưởng của bên mua bảo hiểm; *ba là*, quyền được ưu tiên nhận tiền bảo hiểm so với người mua bảo hiểm hoặc người thụ hưởng.

- Quy định rõ về nghĩa vụ của người được bảo hiểm trong đó có những nghĩa vụ chủ yếu sau đây: *một là*, tự mình khai báo thông tin trung thực theo yêu cầu của bên bảo hiểm, trừ trường hợp dưới 18 tuổi thì việc khai báo sẽ do cha, mẹ hoặc người giám hộ thực hiện; *hai là*, thực hiện các xét nghiệm y khoa theo chỉ định của DNBH; *ba là*,

khi khám, chữa bệnh phải chấp hành chỉ dẫn của bác sỹ chuyên khoa trong điều trị.

- Quy định rõ về quyền và nghĩa vụ cơ bản của người thụ hưởng bao gồm: *một là*, quyền được thông báo về việc mình là người thụ hưởng theo HĐBHNT hoặc không còn là người thụ hưởng; *hai là*, quyền từ chối trở thành người thụ hưởng theo HĐBHNT; *ba là*, nghĩa vụ thông báo về sự kiện bảo hiểm (trong trường hợp bên mua bảo hiểm không thể thông báo) và nghĩa vụ hợp tác với DNBH trong việc xác minh sự kiện bảo hiểm.

Thứ ba, cần sửa đổi quy định về quyền lợi có thể được bảo hiểm theo hướng tách bạch giữa quyền lợi có thể được bảo hiểm trong bảo hiểm con người với bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm dân sự vì bản chất của quyền lợi bảo hiểm đối với các loại hình này là khác nhau. Do đó, quyền lợi có thể được bảo hiểm nên quy định như sau:

- Đối với HĐBH tài sản, quyền lợi có thể được bảo hiểm là quyền sở hữu, quyền chiếm hữu, quyền sử dụng, quyền tài sản đối với đối tượng bảo hiểm.

- Đối với HĐBH trách nhiệm dân sự, quyền lợi có thể được bảo hiểm là trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho người thứ ba trong các giao dịch dân sự theo hợp đồng và ngoài hợp đồng.

- Đối với HĐBH con người, quyền lợi có thể được bảo hiểm là quyền, nghĩa vụ nuôi dưỡng, cấp dưỡng và các quyền lợi khác đối với người được bảo hiểm, nếu được DNBH chấp thuận hoặc pháp luật có quy định. Đồng thời cần bổ sung thêm những chủ thể có thể là bên mua bảo hiểm tại khoản 2 Điều 31 Luật Kinh doanh bảo hiểm, bao gồm: bên cho vay mua bảo hiểm cho bên vay; doanh nghiệp, tổ chức mua bảo hiểm cho người lao động.

b) Quy định về nội dung của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Từ những nhận định tại mục 3.2.2 của Chương 3 cho thấy các quy định về HĐBHNT còn nhiều bất cập như có sự mâu thuẫn giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm và Bộ Luật Dân sự, thiếu nhiều quy định thể hiện bản chất của HĐBHNT cũng như quy định về điều khoản mẫu, v.v.. Từ những bất cập đã được phân tích, các quy định về nội dung của HĐBHNT nên được sửa đổi, bổ sung theo hướng sau:

- *Thứ nhất*, cần bãi bỏ quy định của Bộ luật Dân sự về HĐBH, vì theo người viết thì không thể xem HĐBH là một loại hợp đồng dân sự thông dụng. Trước tiên, HĐBH có những đặc thù so với những loại hợp đồng dân sự khác và nó cũng không thể được giao kết giữa các chủ thể dân sự thông thường. Bên bảo hiểm luôn là một pháp nhân có hoạt động kinh doanh bảo hiểm với những điều kiện hết sức nghiêm ngặt. Mặt khác, HĐBH đã được điều chỉnh bởi Luật Kinh doanh bảo hiểm với tính chất là luật chuyên ngành nên không cần thiết phải được ghi nhận trong Bộ luật Dân sự vì điều đó sẽ giảm sút hiệu quả điều chỉnh pháp luật nếu các quy định là khác nhau,

và thực tế hiện nay đã có những quy định khác nhau. Mặc dù Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi đã nhất quán quan điểm nếu có sự khác nhau giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm và luật khác thì áp dụng Luật Kinh doanh bảo hiểm, nhưng việc bãi bỏ quy định của Bộ luật Dân sự sẽ làm hệ thống pháp luật đạt được sự thống nhất, cũng như dễ dàng hơn cho các cơ quan xét xử khi giải quyết tranh chấp HĐBHNT.

Thứ hai, cần bổ sung các thuật ngữ liên quan đến HĐBHNT nhằm đảm bảo cách hiểu thống nhất về những thuật ngữ này. Theo người viết, Luật Kinh doanh bảo hiểm cần có định nghĩa về một số thuật ngữ quan trọng như chi phí hợp lý, giá trị hoàn lại và vay từ giá trị hoàn lại.

- Về thuật ngữ chi phí hợp lý, người viết cho rằng việc xác định chi phí hợp lý là quyền của DNBH trên cơ sở quy luật thị trường, nhưng phải đảm bảo chi phí này liên quan trực tiếp đến việc khai thác và duy trì HĐBH. Để đảm bảo tính minh bạch và bảo vệ người tham gia bảo hiểm, DNBH cần phải đưa ra các căn cứ xác định chi phí hợp lý trong quy tắc bảo hiểm để Bộ Tài chính phê chuẩn, đồng thời mô tả rõ mức chi phí này trong HĐBHNT cho từng năm hợp đồng, để tránh tình trạng DNBH quy định chung chung, đến khi hợp đồng bị huỷ bỏ mới được tính toán cụ thể thì có thể sẽ không đảm bảo quyền lợi cho bên mua bảo hiểm. Chính vì vậy, chi phí hợp lý cần được quy định như sau: *"Chi phí hợp lý là những chi phí trực tiếp liên quan đến việc khai thác và duy trì hợp đồng của DNBH, bao gồm chi phí in ấn hợp đồng, chi phí khám nghiệm y khoa và các chi phí khác theo thoả thuận. DNBH phải xác định cụ thể các loại chi phí hợp lý trong HĐBH và mức chi phí hợp lý cho từng năm hợp đồng, nếu như HĐBH bị hủy bỏ hoặc đình chỉ thực hiện"*.

- Về thuật ngữ giá trị hoàn lại, Luật Kinh doanh bảo hiểm nên quy định theo hướng ghi nhận giá trị hoàn lại thuộc sở hữu của bên mua bảo hiểm vì bên mua bảo hiểm là người có trách nhiệm nộp phí nên sẽ là hợp lý nếu chủ thể này được nhận giá trị hoàn lại. Bên cạnh đó, cần đưa quy định về thời điểm HĐBHNT có giá trị hoàn lại từ văn bản thông tư (Thông tư 124/2012/TT-BTC) vào Luật Kinh doanh bảo hiểm để đảm bảo hiệu lực pháp lý cho nội dung quan trọng này. Như vậy, giá trị hoàn lại cần được quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm như sau:*"Giá trị hoàn lại là số tiền mà DNBH trả cho bên mua bảo hiểm nếu HĐBHNT chấm dứt mà không xảy ra sự kiện bảo hiểm. Thời điểm HĐBHNT có giá trị hoàn lại do các bên thoả thuận nhưng không quá 2 năm kể từ khi đóng phí bảo hiểm đối với HĐBHNT nộp phí bảo hiểm định kỳ, hoặc có hiệu lực ngay sau khi nộp phí bảo hiểm đối với HĐBHNT nộp phí bảo hiểm một lần"*.

- Về thuật ngữ vay từ giá trị hoàn lại, có thể thấy đây là một quyền năng của bên mua bảo hiểm được pháp luật hiện hành ghi nhận nhưng lại không có định nghĩa, từ đó dẫn đến các khái niệm khác nhau về lãi vay. Do đó, người viết cho rằng Luật Kinh

doanh bảo hiểm cần có quy định về vấn đề vay từ giá trị hoàn lại và khái niệm lãi vay. Theo đó, *vay từ giá trị hoàn lại là việc DNBH cho người mua bảo hiểm vay một số tiền nhất định trong thời hạn có hiệu lực của HĐBHNT, với điều kiện HĐBHNT đã có giá trị hoàn lại*. Do đó, lãi vay được định nghĩa là số tiền theo thỏa thuận mà DNBH được nhận từ khoản tiền vay tương ứng với thời hạn vay. Pháp luật cũng cần bổ sung quy định là lãi vay mà DNBH thỏa thuận phải phù hợp với quy định về lãi suất của Ngân hàng nhà nước đối với các tổ chức tín dụng tương ứng với thời hạn vay.

Thứ ba, Luật Kinh doanh bảo hiểm cần sửa đổi quy định về việc chuyển nhượng HĐBH theo hướng sau:

- Quy định rõ việc chuyển nhượng từng loại HĐBH, trong đó có HĐBHNT, tránh tình trạng quy định chung chung như hiện nay. Theo đó, chuyển nhượng HĐBHNT có hai loại là chuyển nhượng từ người mua bảo hiểm sang người khác và chuyển nhượng người được bảo hiểm sang người khác và quyền chuyển nhượng phải được ghi rõ vào hợp đồng.

- Trong trường hợp chuyển nhượng từ người mua bảo hiểm sang người khác thì người nhận chuyển nhượng phải thoả mãn điều kiện là bên mua bảo hiểm theo quy định của pháp luật. Pháp luật cũng cần ghi nhận việc chuyển nhượng HĐBHNT trong trường hợp này phải được sự đồng ý của người được bảo hiểm nhằm đảm bảo tôn trọng người được bảo hiểm vì tính mạng, tuổi thọ là của người được bảo hiểm. Nếu người được bảo hiểm không có năng lực hành vi dân sự đầy đủ thì sự đồng ý của cha, mẹ hoặc người giám hộ hợp pháp khác là điều kiện để chuyển nhượng hợp đồng. Đối với trường hợp cha hoặc mẹ mua bảo hiểm cho con nhưng sau đó người mua bảo hiểm qua đời thì mẹ hoặc cha (người còn sống) sẽ đương nhiên thay thế là người mua bảo hiểm, trừ trường hợp tự nguyện không tiếp tục thực hiện HĐBH. Quy định như vậy sẽ góp phần bảo vệ quyền lợi của người được bảo hiểm trên thực tế.

- Trong trường hợp chuyển nhượng từ người được bảo hiểm sang người khác thì phải được thỏa thuận cụ thể trong HĐBHNT về trường hợp nào được thực hiện việc chuyển nhượng và phải được thông báo cho người được bảo hiểm nhằm bảo vệ quyền lợi của người được bảo hiểm, tránh tình trạng bên mua bảo hiểm tùy tiện chuyển nhượng hợp đồng. Từ quy định này, văn bản hướng dẫn Luật Kinh doanh bảo hiểm có thể hướng dẫn một số trường hợp chuyển nhượng HĐBHNT cụ thể như doanh nghiệp mua BHNT cho người lao động, cha hoặc mẹ mua bảo hiểm cho con sau đó bên mua bảo hiểm qua đời v.v..Ví dụ, đối với việc doanh nghiệp mua BHNT cho người lao động, pháp luật có thể quy định trong trường hợp người được bảo hiểm chấm dứt hợp đồng lao động trái pháp luật hoặc bị buộc thôi việc thì bên mua bảo hiểm có quyền chuyển nhượng HĐBHNT cho người lao động khác, trừ trường

hợp người được bảo hiểm có nhu cầu tiếp tục tham gia bảo hiểm và được chuyển nhượng với tư cách là bên mua bảo hiểm (sau khi đã bồi hoàn phí bảo hiểm mà doanh nghiệp đã nộp).

Thứ tư, cần sửa đổi, bổ sung khái niệm hợp đồng theo mẫu và khái niệm điều khoản mẫu theo hướng sau:

- Cần sửa đổi khái niệm hợp đồng theo mẫu của Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng phù hợp với bản chất của hợp đồng theo mẫu tương tự quy định của Bộ luật Dân sự. Theo người viết, cách hợp lý nhất là không cần phải định nghĩa hợp đồng theo mẫu trong Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng mà chỉ cần dẫn chiếu theo quy định của Bộ luật Dân sự, để tránh tình trạng "sao chép" quy định từ văn bản luật này sang luật khác như thực trạng của nhiều văn bản luật hiện nay.

- Bổ sung định nghĩa về điều khoản mẫu, ít nhất là trong Luật Kinh doanh bảo hiểm, để làm căn cứ pháp lý khi áp dụng trên thực tế. Theo người viết, điều khoản mẫu trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm nên được định nghĩa như sau: "*Điều khoản mẫu HĐBH là những điều khoản do DNBH soạn thảo hoặc dẫn chiếu tập quán quốc tế, được áp dụng chung đối với tất cả khách hàng mua cùng một sản phẩm bảo hiểm. Nếu khách hàng đồng ý giao kết HĐBH thì cũng có nghĩa là đồng ý với tất cả nội dung điều khoản mẫu. Điều khoản mẫu là một phần không thể tách rời của HĐBH. DNBH có nghĩa vụ công bố, giải thích về điều khoản mẫu trước khi giao kết HĐBH và thực hiện những nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng*".

- Bổ sung Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng quy định về phê chuẩn điều khoản mẫu của Bộ Tài chính là một cách thức đăng ký như đối với hợp đồng theo mẫu. Theo đó, ngoài thủ tục đăng ký bắt buộc đối với một số hàng hóa, dịch vụ theo quy định của Thủ tướng Chính phủ, đối với các sản phẩm bảo hiểm, việc đăng ký sẽ thực hiện dưới hình thức phê chuẩn theo quy định của Luật Kinh doanh bảo hiểm.

c) Quy định về hình thức của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Như đã phân tích ở mục 3.2.3 của Chương 3, các quy định về hình thức của HĐBH còn khá chung chung, chưa thể hiện nguyên tắc minh bạch nhằm bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Chính vì vậy, Luật Kinh doanh bảo hiểm cần quy định giao cho Chính phủ hoặc Bộ Tài chính hướng dẫn cụ thể về hình thức HĐBH theo hướng:

Thứ nhất, cần ghi nhận các thành tố tạo nên hình thức HĐBH. Theo đó, cần quy định HĐBH bao gồm những văn bản như giấy (đơn) đề nghị bảo hiểm; tập điều khoản bảo hiểm, có thể bao gồm tập điều khoản bảo hiểm chính và tập điều khoản bảo hiểm riêng (nếu có); đơn bảo hiểm hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm và những văn bản cần

thiết khác. Cần quy định rõ trách nhiệm của DNBH là cung cấp đầy đủ các văn bản trong HĐBH để đảm bảo cho người tham gia bảo hiểm thực hiện đúng thỏa thuận.

Thứ hai, văn bản hướng dẫn của Bộ Tài chính cần quy định cụ thể về hình thức hợp đồng, đặc biệt là vấn đề trình bày, in ấn không chỉ đối với tài liệu minh họa bán hàng mà quan trọng hơn là cần quy định đối với HĐBH. Theo đó, cần quy định loại chữ và cỡ chữ tối thiểu mà DNBH được quyền sử dụng nhằm đảm bảo khả năng theo dõi hợp đồng của người tham gia bảo hiểm, tránh tình trạng DNBH sử dụng cỡ chữ quá nhỏ. Bên cạnh đó, cũng cần quy định một số nội dung cần được in ấn một cách nổi bật để thu hút sự chú ý của người tham gia bảo hiểm như nội dung về quyền của DNBH, nghĩa vụ của người tham gia bảo hiểm, các trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm và những trường hợp chấm dứt HĐBH.

d) Quy định về hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Như đã phân tích ở mục 3.2.4 của Chương 3, Luật Kinh doanh bảo hiểm có sự mâu thuẫn trong các quy định về hậu quả do hành vi cố ý cung cấp thông tin sai sự thật trong giao kết HĐBH. Về mặt lý luận, nếu có hành vi lừa dối khi giao kết hợp đồng thì hợp đồng đó phải vô hiệu vì đã không tuân thủ nguyên tắc trung thực khi giao kết. Hậu quả của hành vi lừa dối đã được quy định rất hợp lý tại Điều 142 và 145 Bộ luật Dân sự, theo đó nếu một bên bị lừa dối thì có quyền yêu cầu Toà án tuyên bố hợp đồng vô hiệu trong thời hạn một năm, kể từ ngày ký kết hợp đồng. Vì vậy, việc cung cấp thông tin sai sự thật nhằm giao kết HĐBH không thể dẫn đến hành vi đình chỉ thực hiện hợp đồng mà phải thuộc về trường hợp hợp đồng có thể bị tuyên là vô hiệu theo quy định của pháp luật.

Chính vì vậy, người viết cho rằng để đảm bảo tính nhất quán trong điều chỉnh cần sửa đổi những quy định tại Điều 19 và Điều 22 như sau:

- Bãi bỏ khoản 3 Điều 19 với nội dung "*Trong trường hợp DNBH cố ý cung cấp thông tin sai sự thật nhằm giao kết HĐBH thì bên mua bảo hiểm có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện HĐBH; DNBH phải bồi thường thiệt hại phát sinh cho bên mua bảo hiểm do việc cung cấp thông tin sai sự thật*". Bởi vì trong trường hợp này, HĐBH sẽ vô hiệu theo quy định tại điểm d khoản 1 Điều 22 và sẽ xử lý theo quy định tại khoản 2 Điều này.

- Sửa đổi khoản 2 Điều 19 điểm a bằng cách bỏ cụm từ "*nhằm giao kết hợp đồng bảo hiểm*". Khi đó, khoản 2 Điều 19 sẽ áp dụng trong khi thực hiện HĐBH với nội dung là DNBH có quyền đơn phương đình chỉ thực hiện HĐBH và thu phí bảo hiểm đến thời điểm đình chỉ khi bên mua bảo hiểm có một trong những hành vi như cố ý cung cấp thông tin sai sự thật để được trả tiền bảo hiểm hoặc cố ý không cung cấp thông tin theo quy định của pháp luật.

4.2.3. Hoàn thiện các quy định về giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

a) Quy định về nghĩa vụ minh bạch thông tin

Với những nhận định về thực trạng quy định pháp luật về nghĩa vụ minh bạch thông tin tại mục 3.3.1 của Chương 3 cho thấy, về cơ bản các yêu cầu minh bạch thông tin đã tương đối đầy đủ, nhưng hiệu quả minh bạch thông tin chưa cao. Do đó, để tăng cường hơn nữa tính minh bạch trên thị trường bảo hiểm, các quy định về nghĩa vụ thông tin nên được sửa đổi, bổ sung theo hướng sau:

- Quy định cụ thể hơn vấn đề công khai thông tin về sản phẩm bảo hiểm, theo đó pháp luật bổ sung yêu cầu DNBH phải có nghĩa vụ công bố đầy đủ nội dung điều khoản bảo hiểm trên trang thông tin điện tử và trước và trong quá trình triển khai sản phẩm bảo hiểm để đảm bảo cho khách hàng có khả năng tiếp cận, từ đó hiểu rõ về quyền và nghĩa vụ của mình trong HĐBHNT. Bên cạnh đó, cần có quy định rõ chế tài xử phạt hành chính đối với đại lý bảo hiểm trong trường hợp không giải thích đầy đủ HĐBHNT cho khách hàng trước khi giao kết hợp đồng.

- Bộ Tài chính cần ban hành Thông tư quy định về trách nhiệm trao đổi cơ sở dữ liệu khách hàng giữa các DNBH nhằm đảm bảo hạn chế trục lợi bảo hiểm. Các quy định trong văn bản này tập trung xác định những trường hợp nào cần trao đổi thông tin, phương thức trao đổi thông tin và trách nhiệm của các DNBH trong việc sử dụng những thông tin đã trao đổi. Nếu các DNBH có sự hợp tác với nhau tốt hơn thông qua việc trao đổi thông tin và kinh nghiệm chắc chắn tình trạng trục lợi bảo hiểm sẽ hạn chế hơn.

- Bộ Tài chính cần nhanh chóng ban hành Thông tư quy định về chế độ kế toán áp dụng cho DNBH kinh doanh BHNT nhằm đảm bảo sự thống nhất trong việc ghi nhận các giá trị kế toán cũng như trình bày báo cáo tài chính. Chỉ khi những giá trị kế toán và báo cáo tài chính được trình bày thống nhất thì khi đó mới có khả năng đánh giá chính xác tình hình tài chính của DNBH, cũng như dễ dàng hơn trong việc so sánh giữa các DNBH với nhau theo như khuyến nghị của IAIS. Theo Hoàng Trần Hậu và Nguyễn Tiến Hùng (2013), để giải quyết sự khác biệt giữa Chuẩn mực kế toán số 19 về "Hợp đồng bảo hiểm" với quy định pháp luật về trích lập dự phòng bảo đảm cân đối, cần hướng dẫn việc trình bày nội dung này trên báo cáo tài chính như là một phần của vốn chủ sở hữu vì bản chất của loại dự phòng này gắn với trách nhiệm của DNBH chứ không phải với từng HĐBH cụ thể. Nhiều quốc gia cũng đã thực hiện theo cách này khi áp dụng chuẩn mực kế toán về HĐBH [42, tr.49].

b) Quy định về thẩm quyền giám sát

Từ những nhận định tại mục 3.3.2 của Chương 3 cho thấy quy định về thẩm quyền giám sát còn nhiều bất cập, cần sửa đổi theo những đề xuất sau đây:

Thứ nhất, từng bước xây dựng và thực hiện mô hình giám sát hợp nhất trong tương lai. Theo quan điểm của người viết, cũng giống như ý kiến của nhiều chuyên gia, thì chỉ có mô hình giám sát hợp nhất mới có khả năng giám sát hiệu quả thị trường tài chính nói chung, trong đó có thị trường bảo hiểm trong tương lai vì tính liên thông giữa thị trường bảo hiểm với thị trường ngân hàng và thị trường chứng khoán ngày càng rõ nét. Cùng với việc hình thành và phát triển các tập đoàn tài chính đa ngành ở Việt Nam thì sự ra đời của mô hình giám sát hợp nhất là cần thiết và tất yếu.

Để thực hiện mô hình giám sát hợp nhất, trong đó có lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam cần xác định lộ trình 3 bước như sau:

Bước 1 là nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các cơ quan giám sát tài chính của từng lĩnh vực đối với thị trường tài chính nói chung, trong đó có thị trường bảo hiểm. Trong thời gian trước mắt (giai đoạn 2011 - 2015), các cơ quan quản lý nhà nước có liên quan cần xây dựng và thực hiện một cách thực chất các quy chế phối hợp giám sát trên thị trường tài chính nói chung và thị trường bảo hiểm nói riêng. Ví dụ: quy chế phối hợp giữa Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước trong giám sát các tập đoàn tài chính - bảo hiểm và hoạt động cho vay; quy chế phối hợp giữa Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm với Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trong việc giám sát hoạt động đầu tư trên thị trường chứng khoán, đặc biệt là phương thức đầu tư ủy thác; quy chế phối hợp giữa Bộ Công thương và Bộ Tài chính trong vấn đề bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm, v.v..

Bước 2 bắt đầu từ kinh nghiệm thực hiện cơ chế phối hợp trong bước 1, Chính phủ sẽ xây dựng các tiêu chí giám sát cơ bản áp dụng chung đối với các cơ quan giám sát thị trường tài chính, bao gồm Bộ Tài chính (với những cơ quan giám sát cụ thể là Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm) và Ngân hàng Nhà nước, từ đó xây dựng khung hợp tác giữa các cơ quan giám sát trong hoạt động trao đổi thông tin, phối hợp phân tích và đưa ra cảnh báo, cũng như cùng nhau kiến nghị chính sách giám sát chung. Giai đoạn này cần được thực hiện từ năm 2016 đến 2020. Theo Võ Trí Thành và Lê Xuân Sang (2013) thì vấn đề rất quan trọng trong giai đoạn này là nâng cao vị trí pháp lý cho Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia [75, tr.173]. Cơ quan này không chỉ thực hiện chức năng tư vấn các chính sách tài chính - tiền tệ cho Chính phủ mà sẽ thực hiện các hoạt động giám sát từ xa đối với thị trường tài chính nói chung, trong đó có thị trường bảo hiểm, từ đó kịp thời đưa ra khuyến nghị và yêu cầu đối với các cơ quan giám sát chuyên ngành để giải quyết.

Bước 3 sẽ là giai đoạn xây dựng mô hình giám sát hợp nhất để thay thế mô hình giám sát chuyên biệt từ sau năm 2020. Với những kinh nghiệm tích lũy được từ bước 2, Chính phủ sẽ thành lập cơ quan giám sát hợp nhất. Trên thế giới, có nhiều mô hình giám sát hợp nhất trong đó có hai mô hình cơ bản: *một là*, cơ quan thực hiện việc

giám sát hợp nhất là ngân hàng trung ương; hai là, cơ quan giám sát hợp nhất độc lập không phải ngân hàng trung ương. Ở Việt Nam, do tính độc lập của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam còn hạn chế, nên người viết đồng quan điểm với nhiều chuyên gia cho rằng cần nâng vị trí của Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia trở thành cơ quan chuyên trách thực hiện việc giám sát hợp nhất [75]. Điều này vừa đảm bảo tính độc lập của mô hình giám sát, vừa đảm bảo nguyên tắc tách bạch giữa cơ quan ban hành quy định và cơ quan giám sát thực hiện những quy định ấy.

Thứ hai, quy định rõ vai trò của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam trong việc phối hợp giám sát. Những nỗ lực trong thời gian qua nhằm thống nhất hóa các khái niệm liên quan đến HĐBHNT và việc ban hành điều khoản BHNT mẫu để các DNBH áp dụng là rất đáng ghi nhận, nhưng do không có quy định rõ ràng về thẩm quyền của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam trong Luật Kinh doanh bảo hiểm nên sự phối hợp giữa cơ quan này với Bộ Tài chính còn tương đối hạn chế. Do đó, cần bổ sung quy định về địa vị pháp lý của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam trong Luật Kinh doanh bảo hiểm theo hướng sau:

- Ghi nhận Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam là tổ chức đại diện cho quyền và lợi ích của các DNBH thành viên, có trách nhiệm phối hợp với Bộ Tài chính trong hoạt động giám sát với những quyền hạn cụ thể để bảo vệ người tham gia bảo hiểm.

- Ghi nhận Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam có quyền và trách nhiệm hệ thống hóa và giải thích những thuật ngữ trong lĩnh vực bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng để có cách hiểu thống nhất giữa các DNBH, đồng thời có thẩm quyền ban hành điều khoản BHNT mẫu với những yêu cầu rõ ràng về mặt pháp lý để việc áp dụng chung.

c) Quy định về nội dung giám sát

Theo những đánh giá tại mục 3.3.3 của Chương 3, có thể nhận thấy các quy định về nội dung giám sát cần được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp, đồng thời cần có những quy định nhằm nâng cao thực chất công tác giám sát, tránh việc giám sát chỉ được thực hiện về mặt hình thức.

Thứ nhất, cần có quy định rõ về hoạt động giám sát trong Luật Kinh doanh bảo hiểm phù hợp với thông lệ quốc tế và những khuyến nghị của IAIS. Theo đó, Luật Kinh doanh bảo hiểm cần quy định rõ những nội dung sau:

- Quy định về mục tiêu giám sát, theo đó, mục tiêu giám sát sẽ bao gồm giám sát tuân thủ và giám sát phòng ngừa rủi ro. Giám sát tuân thủ là việc cơ quan giám sát tiến hành giám sát việc chấp hành các quy định pháp luật của DNBH. Trong khi đó, giám sát rủi ro là việc cơ quan giám sát xác định mức độ rủi ro mà DNBH đang phải đối mặt để đưa ra những cảnh báo, khuyến nghị cần thiết.

- Quy định về những tiêu chí để giám sát, theo đó, những tiêu chí giám sát theo Quyết định 153/2003/QĐ-BTC hiện nay cần phải được Bộ Tài chính sửa đổi, bổ sung

vì những tiêu chí này đã lạc hậu sau hơn 10 năm ban hành. Cùng với đó, cần xây dựng và ban hành những tiêu chí giám sát theo những khuyến nghị của IAIS như về hoạt động quản trị, minh bạch thông tin, chất lượng sản phẩm BHNT, khả năng tự giám sát v.v., thay vì chỉ có những tiêu chí giám sát về chỉ tiêu tài chính như hiện nay.

Thứ hai, Bộ Tài chính cần từng bước quy định về mô hình giám sát nội bộ của DNBH vì nếu DNBH thực hiện tốt việc tự giám sát, thì sẽ hạn chế hiệu quả những sai lệch trong quá trình hoạt động, từ đó giúp công tác giám sát của cơ quan quản lý nhà nước được hiệu quả hơn. Hiện nay, mặc dù Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành đã có quy định về việc DNBH phải thực hiện việc kiểm soát nội bộ với những quy định tương đối rõ, nhưng so với những khuyến nghị của IAIS thì vẫn còn khoảng cách, cần được bổ sung theo những nguyên tắc sau:

- Quy trình kiểm soát nội bộ nên hướng đến mục tiêu phòng ngừa và hạn chế rủi ro, hơn là chỉ đảm bảo nguyên tắc tuân thủ. Do đó, kiểm soát nội bộ cần có những tiêu chí rõ ràng, nhất quán và có thể định lượng được nhằm mục đích phản ánh chính xác tình hình của DNBH từ đó giúp bộ máy quản lý có những quyết định phù hợp.

- Quy trình kiểm soát nội bộ cần được phân tách thành từng khâu, từng nội dung, nhưng cần đảm bảo những khâu, nội dung này có sự liên hệ với nhau. Khả năng tích hợp này rất quan trọng để giúp bộ máy quản lý có khả năng đánh giá một cách tổng thể, từ đó đưa ra giải pháp cần thiết.

- Quy trình kiểm soát nội bộ cần đảm bảo khả năng tiếp nhận và xử lý thông tin tốt và nhanh chóng từ nhiều nguồn, có khả năng kiểm tra chéo để đảm bảo tính chính xác của những thông tin được tiếp nhận.

- Quy trình kiểm soát nội bộ cần thường xuyên được đánh giá thông qua các hoạt động thử nghiệm (Stress-Test, viết tắt là ST), từ đó đánh giá những phản hồi và hiệu quả của quy trình để có những điều chỉnh phù hợp.

Thứ ba, bổ sung những quy định để đảm bảo giám sát chặt chẽ hơn nữa đối với nội dung các điều khoản BHNT khi tiến hành thủ tục phê chuẩn theo hướng sau:

- DNBH phải có bản thuyết minh nhằm giải thích về nội dung và tác động của từng nội dung của điều khoản bảo hiểm. Việc giải thích này cũng sẽ áp dụng thống nhất khi giao dịch với khách hàng nhằm tránh tình trạng hiểu nhầm, cũng như đảm bảo sự nhất quán giữa sản phẩm bảo hiểm được phê chuẩn với sản phẩm bảo hiểm được triển khai. Đồng thời, DNBH cũng cần thuyết minh về những thông tin mà DNBH yêu cầu người tham gia bảo hiểm kê khai, đảm bảo những thông tin đó là *cần* và *đủ* để đánh giá về đối tượng bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm, hạn chế việc yêu cầu quá nhiều thông tin không cần thiết làm ảnh hưởng đến quyền lợi chính đáng của người tham gia bảo hiểm.

- Nếu cơ quan giám sát cho rằng những quy định như vậy là không đảm bảo quyền lợi của người tham gia bảo hiểm thì DNBH phải sửa đổi nội dung điều khoản hoặc phải giải thích công khai theo hướng bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm. Để đảm bảo nguyên tắc tự do kinh doanh và tính công bằng, pháp luật cần quy định quyền của DNBH được trao đổi trực tiếp hoặc gián tiếp với cơ quan giám sát để giải thích nội dung điều khoản trước khi được phê chuẩn.

- Trong trường hợp không có sự thống nhất giữa cách hiểu của cơ quan giám sát và của DNBH, trước khi quyết định, cơ quan giám sát có quyền trưng cầu ý kiến của một hoặc nhiều cơ quan độc lập để bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, ví dụ như Hội tiêu chuẩn và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, Hội Luật gia Việt Nam, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam v.v..

d) Quy định về phương thức giám sát

Theo đánh giá của mục 3.3.3 của Chương 3 thì những quy định về phương thức giám sát hiện hành là không cụ thể, do đó cần sửa đổi, bổ sung theo hướng quy định rõ những phương thức giám sát mà cơ quan quản lý nhà nước có thẩm quyền thực hiện bao gồm phương thức giám sát gián tiếp (hay giám sát từ xa) và phương thức giám sát trực tiếp (hay giám sát tại chỗ) nhằm minh bạch hóa quy trình giám sát và đáp ứng những yêu cầu về cải cách thủ tục hành chính hiện nay.

Thứ nhất, quy định cụ thể phương thức giám sát gián tiếp áp dụng trong những trường hợp nào. Theo người viết, đó là những trường hợp như giám sát thông qua hoạt động cấp phép, phê chuẩn hoặc chấp thuận của Bộ Tài chính. Bên cạnh đó, giám sát gián tiếp cũng thực hiện thông qua hoạt động đánh giá các báo cáo định kỳ do DNBH gửi theo quy định. Pháp luật cần quy định trách nhiệm của Bộ Tài chính theo định kỳ, 3 tháng hoặc 6 tháng và một năm, phải công bố ra công chúng kết quả giám sát và có những đánh giá chính thức về thị trường bảo hiểm cũng như những khuyến nghị đối với DNBH để đảm bảo định hướng thị trường phát triển lành mạnh.

Thứ hai, quy định cụ thể phương thức giám sát trực tiếp áp dụng trong những trường hợp nào. Theo người viết, đó là những trường hợp giám sát thông qua hoạt động thanh tra, kiểm tra đối với DNBH. Về nội dung, cần quy định để phân biệt rõ trong trường hợp nào thì kiểm tra, trường hợp nào cần thanh tra. Theo đó thì về nguyên tắc, kiểm tra là hoạt động giám sát thường xuyên, còn thanh tra chỉ thực hiện khi có những dấu hiệu vi phạm rõ ràng hoặc theo yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Về thời hạn, Luật Kinh doanh bảo hiểm cần quy định rõ thời hạn kiểm tra, thanh tra được tiến hành trong thời gian bao lâu theo nguyên tắc thời hạn thanh tra cần dài hơn thời hạn kiểm tra. Về quy trình, cần quy định rõ từng khâu, bao gồm việc quyết định thanh tra, kiểm tra; thông báo quyết định thanh tra, kiểm tra; thực hiện việc

thanh tra, kiểm tra tại DNBH; và cuối cùng là kết luận thanh tra, kiểm tra. Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng cần quy định rõ về quyền hạn của Đoàn thanh tra, kiểm tra cũng như quyền và nghĩa vụ của DNBH trong quá trình chấp hành quyết định thanh tra, kiểm tra. Bên cạnh đó, Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng cần phải bổ sung quy định giải quyết xung đột về thẩm quyền thanh tra, kiểm tra giữa cơ quan quản lý nhà nước về bảo hiểm với những cơ quan quản lý nhà nước khác.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 4

Từ việc nghiên cứu những giải pháp hoàn thiện pháp luật về kinh doanh BHNT, có thể rút ra những kết luận sau:

1. Bên cạnh việc đáp ứng những yêu cầu về mặt lý luận được xây dựng ở Chương 2 của luận án, việc hoàn thiện pháp luật về kinh doanh BHNT ở Việt Nam cần đảm bảo yêu cầu thực hiện chủ trương, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam về phát triển thị trường bảo hiểm, chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011-2020 và lộ trình tái cấu trúc thị trường bảo hiểm để đáp ứng đòi hỏi của nền kinh tế và yêu cầu hội nhập quốc tế giai đoạn hiện nay. Những giải pháp cụ thể được đề xuất là hoàn thiện các quy định về DNBH, quy định về HĐBHNT, quy định về giám sát kinh doanh BHNT và cuối cùng là việc đảm bảo thực hiện pháp luật về kinh doanh BHNT ở Việt Nam.

2. Các quy định về địa vị pháp lý của DNBH nên được sửa đổi, bổ sung nhiều nội dung. Pháp luật nên cho phép thành lập DNBH có vốn đầu tư nước ngoài là mô hình công ty cổ phần cũng như cần tách bạch giữa kinh doanh tái bảo hiểm phi nhân thọ và BHNT. Quy định về bộ máy quản trị DNBH cần được bổ sung nội dung về thành viên độc lập. Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng cần chuẩn hóa việc phân loại sản phẩm BHNT và bổ sung khái niệm về sản phẩm BHNT, đảm bảo việc phê chuẩn được thực hiện rõ ràng. Đối với hoạt động phân phối, đại lý bảo hiểm cần được coi là nghề thương mại, đồng thời cần có quy định cụ thể về kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng. Trong hoạt động đầu tư, pháp luật cần bổ sung các quy định như cụ thể hóa các giới hạn đầu tư, quy định rõ về đầu tư ủy thác và nghiệp vụ cho vay để đảm bảo sự an toàn và minh bạch trong hoạt động này. Đối với quy định về khả năng thanh toán, cần cụ thể hóa hơn nữa các yêu cầu về vốn pháp định, hướng dẫn cụ thể việc trích lập dự phòng nghiệp vụ và quy định chặt chẽ về biên khả năng thanh toán của DNBH. Quy định về Quỹ BVNĐBH cần được bổ sung để đảm bảo tư cách pháp lý độc lập, bao quát hợp lý những đối tượng cần bảo vệ, tăng cường chức năng theo thông lệ quốc tế và quản trị một cách hiệu quả.

3. Các quy định về HĐBHNT nên hoàn thiện nhiều nội dung như: Luật Kinh doanh bảo hiểm cần bổ sung định nghĩa về người tham gia bảo hiểm, các quy định về quyền và nghĩa vụ của những chủ thể này. Quy định về nội dung HĐBHNT cần được thống nhất giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm và Bộ luật Dân sự, nhiều thuật ngữ cần được định nghĩa để áp dụng thống nhất. Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng cần bổ sung định nghĩa về điều khoản mẫu HĐBH. Quy định về hình thức của HĐBHNT cần cụ thể để đảm bảo người tham gia bảo hiểm có khả năng theo dõi. Các quy định về hiệu lực của HĐBHNT cần được sửa đổi để đảm bảo tính thống nhất.

4. Các quy định về giám sát đối với hoạt động kinh doanh BHNT cũng cần được sửa đổi, bổ sung. Quy định về minh bạch thông tin cần bổ sung trách nhiệm của DNBH trong việc công khai điều khoản mẫu sản phẩm BHNT và chia sẻ dữ liệu khách hàng để phòng chống trục lợi bảo hiểm. Bộ Tài chính cũng cần ban hành Thông tư quy định về chế độ kế toán đối với DNBH kinh doanh BHNT để áp dụng thống nhất. Trong thời gian tới, đề xuất hướng đến việc xây dựng mô hình giám sát hợp nhất đối với thị trường tài chính theo lộ trình 3 bước từ nay đến sau năm 2020. Đối với nội dung giám sát, cần mở rộng việc giám sát đối với rủi ro, hoàn thiện các tiêu chí giám sát theo yêu cầu hội nhập quốc tế cũng như quy định cụ thể về mô hình giám sát nội bộ của DNBH. Các phương thức giám sát cũng cần được quy định cụ thể để đảm bảo tính hiệu quả trong hoạt động giám sát.

KẾT LUẬN CỦA LUẬN ÁN

Thông qua việc nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn pháp luật kinh doanh BHNT, có thể rút ra những kết luận chính sau đây:

Thứ nhất, việc xây dựng nội dung lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc đánh giá các quy định pháp luật trên thực tiễn, từ đó mới có thể đề xuất những giải pháp hoàn thiện pháp luật đảm bảo tính khả thi, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế. Những khái niệm quan trọng như "BHNT", "sản phẩm BHNT", "kinh doanh BHNT" đã được xây dựng, làm cơ sở cho việc nghiên cứu những nội dung lý luận về pháp luật kinh doanh BHNT.

Thứ hai, cấu trúc pháp luật kinh doanh BHNT được xác định từ các quan hệ pháp luật phát sinh trong quá trình kinh doanh BHNT, bao gồm 3 bộ phận chính: *một là*, hệ thống quy định pháp luật về địa vị pháp lý của DNBH kinh doanh BHNT; *hai là*, hệ thống quy định pháp luật về HĐBHNT; *và ba là,* hệ thống quy định về giám sát kinh doanh BHNT. Tuy nhiên, việc phân chia cũng chỉ có ý nghĩa tương đối vì có những nội dung pháp luật có thể vừa thuộc bộ phận này, vừa thuộc bộ phận kia do được đánh giá ở nhiều khía cạnh khác nhau. Bên cạnh đó, việc xác định rõ được những nguyên tắc pháp luật kinh doanh BHNT bao gồm nguyên tắc đảm bảo quyền tự do kinh doanh, nguyên tắc bảo vệ người tham gia bảo hiểm cũng như việc nhận diện những yếu tố chi phối sẽ góp phần đánh giá chính xác hơn về thực trạng pháp luật hiện nay.

Thứ ba, bên cạnh những thành tựu, pháp luật kinh doanh BHNT còn rất nhiều bất cập cần được sửa đổi, bổ sung. *Một là*, hệ thống quy định về DNBH còn chưa hoàn thiện về cấu trúc bộ máy quản lý, hoạt động cung ứng dịch vụ BHNT, hoạt động đầu tư, các quy định khả năng thanh toán và quy định về Quỹ BVNĐBH. *Hai là*, các quy định về HĐBHNT còn nhiều bất cập như quy định chưa hợp lý những người tham gia bảo hiểm, nội dung HĐBHNT còn sơ sài và thiếu nhiều quy định quan trọng, hình thức HĐBHNT còn chưa quy định cụ thể v.v.. *Ba là*, nội dung quy định về giám sát đối với hoạt động kinh doanh BHNT cần phải được sửa đổi vì những lý do cơ bản sau: thiếu nhiều quy định về công khai và minh bạch thông tin, hệ thống các cơ quan giám sát và cơ chế giám sát còn hạn chế, mô hình giám sát nội bộ không được coi trọng và cuối cùng là chưa quy định cụ thể về phương thức và quy trình giám sát.

Thứ tư, việc hoàn thiện pháp luật là hết sức cần thiết trong giai đoạn hiện nay. Để hoàn thiện, cần bám sát vào những định hướng như chủ trương, đường lối của Đảng Cộng sản Việt Nam về phát triển thị trường bảo hiểm, chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm giai đoạn 2011-2020 và lộ trình tái cấu trúc thị trường bảo hiểm để đáp ứng đòi hỏi của nền kinh tế và yêu cầu hội nhập quốc tế giai đoạn hiện nay. *Một là*, hoàn

thiện các quy định về DNBH theo hướng: cho phép thành lập DNBH có vốn đầu tư nước ngoài theo mô hình công ty cổ phần; bộ máy quản trị DNBH cần được bổ sung nội dung về thành viên độc lập; chuẩn hóa việc phân loại sản phẩm BHNT và bổ sung khái niệm về sản phẩm BHNT; đảm bảo việc phê chuẩn sản phẩm BHNT được thực hiện rõ ràng; đại lý bảo hiểm cần được coi là nghề thương mại; quy định cụ thể về kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng; bổ sung các quy định về các giới hạn đầu tư, đầu tư ủy thác và nghiệp vụ cho vay; hướng dẫn cụ thể việc trích lập dự phòng nghiệp vụ và quy định chặt chẽ về biên khả năng thanh toán của DNBH; và cuối cùng là quy định về Quỹ BVNĐBH cần được bổ sung để đảm bảo tư cách pháp lý độc lập, bao quát hợp lý những đối tượng cần bảo vệ, tăng cường chức năng theo thông lệ quốc tế và quản trị một cách hiệu quả. *Hai là*, các quy định về HĐBHNT cần được hoàn thiện theo hướng: bổ sung định nghĩa về người tham gia bảo hiểm, các quy định về quyền và nghĩa vụ của những chủ thể này; nhiều thuật ngữ cần được định nghĩa, trong đó có định nghĩa về điều khoản mẫu HĐBH; cụ thể hóa hình thức của HĐBHNT; và sửa đổi các quy định về hiệu lực của HĐBHNT. *Ba là*, các quy định về giám sát cần sửa đổi, bổ sung theo hướng: tăng cường trách nhiệm của DNBH trong việc công khai điều khoản mẫu sản phẩm BHNT và chia sẻ dữ liệu khách hàng để phòng chống trục lợi bảo hiểm; Bộ Tài chính cũng cần ban hành Thông tư quy định về chế độ kế toán đối với DNBH kinh doanh BHNT; xây dựng mô hình giám sát hợp nhất đối với thị trường tài chính theo lộ trình 3 bước từ nay đến sau năm 2020; hoàn thiện các tiêu chí giám sát theo yêu cầu hội nhập quốc tế cũng như quy định cụ thể về mô hình giám sát nội bộ của DNBH.

Kết quả nghiên cứu của luận án đã chỉ ra rằng: *Nhận thức đúng bản chất quan hệ pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh BHNT từ đó sửa đổi, bổ sung các quy định pháp luật về kinh doanh BHNT theo những đề xuất trong luận án là giải pháp quan trọng góp phần hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm nói chung và thị trường BHNT nói riêng, đáp ứng nhu cầu nội tại của nền kinh tế và hội nhập quốc tế, đảm bảo phát triển bền vững và đồng bộ hệ thống thị trường tài chính ở Việt Nam./.*

PHỤ LỤC A
KHÁI LƯỢC VỀ LỊCH SỬ BẢO HIỂM NHÂN THỌ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN CỦA THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM NHÂN THỌ VIỆT NAM

1. Khái lược về lịch sử bảo hiểm nhân thọ trên thế giới

Trong lịch sử phát triển của ngành bảo hiểm, BHNT với tư cách là dịch vụ thương mại xuất hiện muộn hơn so với loại hình bảo hiểm phi nhân thọ, đồng thời gắn với sự ra đời và phát triển của ngành khoa học xác suất và thống kê. Theo những tài liệu nghiên cứu thì HĐBHNT tương đối hoàn chỉnh còn lưu giữ được cho đến nay là của ông William Gybbon được giao kết năm 1583 [33, tr.432].

Bằng chứng lâu đời nhất về sự xuất hiện các hình thức sơ khai của BHNT là từ thời Babilon cổ đại. Vào khoảng 2100 năm trước Công nguyên, Bộ luật cổ Hammurabi đã quy định về hoạt động cho vay phiêu lưu, theo đó, người vay sẽ không phải trả khoản nợ nếu gặp rủi ro đối với hàng hóa cũng như tính mạng của mình [149]. Như vậy, BHNT sơ khai chỉ là một phần trong thỏa thuận cho vay, chứ không phải là một giao dịch bảo hiểm độc lập.

Vào thế kỷ thứ 6, ở La Mã phát triển hình thức BHNT sơ khai một cách độc lập khi người dân, đặc biệt là các thợ thủ công, đã tổ chức ra mô hình phường hội gọi là "xã hội từ thiện" (*benevolent societies*) để trả chi phí tang lễ của các thành viên và chăm sóc cho gia đình của người này khi họ chết, đổi lại họ phải nộp lệ phí khi tham gia sinh hoạt chung [150]. Trong các phường hội này, có một số quy định khá tương đồng với BHNT ngày nay. Ví dụ: các thành viên đã không được trả lại tiền lệ phí mà họ đã đóng trong sáu tháng đầu và do đó không được phép có yêu cầu được tổ chức tang lễ nếu chết trong thời gian này. Hơn nữa, các thành viên tự tử có thể không được chôn cất tương tự như các thành viên khác và những người thân của họ cũng không có quyền yêu cầu được hỗ trợ tài chính [151].

Cho đến tận đầu thế kỷ 17, BHNT vẫn còn hết sức đơn giản. Việc tham gia bảo hiểm chỉ là có mục đích tiết kiệm và tương trợ lẫn nhau trong cộng đồng mà không phải là hoạt động kinh doanh. Lý do chính là thời điểm này khoa học chưa phát triển để có thể tính toán được chi phí bồi thường nhằm đảm bảo khả năng kinh doanh có lãi đối với lĩnh vực BHNT. Cho đến năm 1654, Blaise Pascal, nhà toán học người Pháp, là người đầu tiên phát minh ra máy tính và đồng hương của ông là nhà toán học Pierre de Fermat đã phát hiện ra cách tính xác suất, từ đó cho phép hiểu và đo lường được mức độ rủi ro [152]. Năm 1693, nhà khoa học Edmond Halley phát minh ra bảng tỷ lệ tử vong, tạo ra cơ sở kỹ thuật bảo đảm cho BHNT phát triển. Ông cũng kết hợp các định

luật thống kê trong xác định tỷ lệ tử vong và nguyên tắc lãi kép trong tính toán mức phí bảo hiểm. Tuy nhiên, bảng này được sử dụng cùng một tỷ lệ cho mọi lứa tuổi. Đến tận năm 1756, Joseph Dodson đã sửa chữa lỗi này và làm cho bảng tỷ lệ tử vong có khả năng xác định tỷ lệ phí bảo hiểm cho từng độ tuổi rồi điều chỉnh thành mức phí bình quân giống như ngày nay [149]. Cho dù như vậy nhưng đến tận thế kỷ 19, phí bảo hiểm vẫn có khả năng được thương lượng giữa người tham gia bảo hiểm và DNBH [153].

Thế kỷ 18 đánh dấu sự ra đời nhanh chóng của các DNBH kinh doanh BHNT. Ở nước Anh, DNBH nhân thọ đầu tiên được thành lập vào năm 1762 có tên là *Equitable of London* đã đánh dấu sự ra đời chính thức của hoạt động kinh doanh BHNT trên thế giới [149]. Ở Hoa Kỳ, tổ chức BHNT đầu tiên được thành lập vào năm 1735 vì lợi ích của các gia đình của những tín đồ giáo hội Trưởng lão, một giáo hội có nguồn gốc từ Scotland. Từ năm 1787, nhiều công ty BHNT ra đời ở Mỹ nhưng cũng có rất ít công ty tồn tại lâu dài do lúc này chưa có quy định cấm mua bảo hiểm cho người lạ, tức là người mua bảo hiểm không cần có quyền lợi bảo hiểm đối với người được bảo hiểm theo cách hiểu như ngày nay [151]. Còn tại Châu Á, công ty BHNT có tên là *Oriental Life Insurance Company* được thành lập ở Calcutta (Ấn Độ) vào năm 1818 được xem là sớm nhất. Công ty này mang quốc tịch nước Anh và có khách hàng là người Châu Âu, vì lúc này Ấn Độ là thuộc địa của nước Anh [140, tr.3]. Chính vì vậy, pháp luật về BHNT của Ấn Độ cũng được ban hành sớm nhất ở Châu Á với Đạo luật Công ty BHNT Ấn Độ năm 1912 [140, tr.6].

Từ những DNBH nhân thọ đầu tiên, sau khoảng hai thế kỷ rưỡi phát triển, đến nay thị trường BHNT đã trở nên rất quen thuộc với người dân hầu hết các quốc gia trên thế giới. Ở những nước phát triển, thị trường BHNT có quy mô khá lớn với một hệ thống pháp luật tương đối hoàn thiện, góp phần không nhỏ trong việc bảo vệ cuộc sống con người và tái đầu tư cho xã hội. Ở châu Âu, những thị trường BHNT lớn là Anh, Đức và Pháp. Ở Châu Đại dương, Australia và New Zealand là những thị trường có mức độ phát triển tương đương như châu Âu. Ở châu Phi, chỉ có thị trường bảo hiểm Nam Phi là phát triển nhất. Ở Châu Mỹ, thị trường BHNT lớn nhất đương nhiên là thị trường Hoa Kỳ, sau đó là Canada. Ở Châu Á, thị trường Nhật Bản giữ tỷ trọng lớn nhất, sau đó phải kể đến thị trường Trung Quốc, Hàn Quốc và một số quốc gia khác như Đài Loan, Singapore…[89, tr.380-411]

2. Khái lược quá trình phát triển của thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam

Ở Việt Nam, BHNT là một dịch vụ tài chính tương đối mới mẻ. Mặc dù BHNT cũng đã từng xuất hiện trong thời kỳ Pháp thuộc và ở miền Nam trước ngày đất nước thống nhất nhưng sự phát triển là không đáng kể. Vào đầu thập niên 1970, ở miền Nam Việt Nam, công ty bảo hiểm Hưng Việt đã triển khai một số loại hình BHNT,

nhưng công ty này không tồn tại được lâu. Sau ngày thống nhất đất nước, trong nền kinh tế theo cơ chế tập trung, lĩnh vực BHNT không có cơ hội phát triển. Năm 1987, Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) đã nghiên cứu đề tài "*Bảo hiểm nhân thọ và việc vận dụng vào Việt Nam*". Kết quả nghiên cứu cho thấy việc triển khai sản phẩm BHNT tại Việt Nam trong giai đoạn này là không phù hợp do tình trạng lạm phát cao, hành lang pháp lý chưa ổn định, mức thu nhập bình quân thấp, v.v. [50, tr.199].

Về mặt pháp lý, thị trường BHNT chính thức được tái lập cách đây gần 20 năm bởi sự ra đời Nghị định 100/CP ngày 18/12/1993 của Chính phủ về kinh doanh bảo hiểm. Theo đánh giá của các chuyên gia, nghị định này là dấu mốc quan trọng để xây dựng thị trường bảo hiểm ở Việt Nam theo thể chế kinh tế thị trường, chấm dứt sự độc quyền của nhà nước trong lĩnh vực bảo hiểm. Nhưng trên thực tế, hoạt động kinh doanh BHNT chỉ thực sự được triển khai theo Quyết định 281/BTC-TCNH ngày 20/3/1996 của Bộ trưởng Bộ Tài chính cho phép Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) được thí điểm kinh doanh sản phẩm BHNT với các nghiệp vụ bảo hiểm 5 năm, 10 năm và bảo hiểm trẻ em. Trải qua hơn 18 năm kể từ khi xuất hiện cho đến nay, thị trường BHNT Việt Nam được đánh giá là tương đối đa dạng các loại sản phẩm bảo hiểm và có tốc độ phát triển nhanh và khá đều đặn. Điều đó cho thấy Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng trong lĩnh vực BHNT.

Trong những năm đầu, sản phẩm BHNT chưa nhận được sự quan tâm nhiều từ các tầng lớp dân cư trong xã hội. Bên cạnh đó, các DNBH kinh doanh BHNT ở Việt Nam còn rất ít, đến năm 1999 mới chỉ có 3 DNBH trong lĩnh vực này là Bảo Việt (100% vốn nhà nước), Chinfon - Manulife (doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài) và Bảo Minh - CMG (Doanh nghiệp liên doanh giữa Tổng Công ty bảo hiểm Thành phố Hồ Chí Minh và Tập đoàn bảo hiểm CMG của Australia). Sau đó 5 năm, đến năm 2004, thị trường BHNT Việt Nam cũng mới chỉ có thêm 2 DNBH nữa, đó là Công ty bảo hiểm Quốc tế Mỹ (AIA) và Công ty BHNT Prudential (đều là DNBH 100% vốn nước ngoài). Từ năm 2005 đến nay, thị trường BHNT Việt Nam trở nên sôi động hơn khi có thêm nhiều DNBH được cấp phép hoạt động (mà chủ yếu là DNBH có vốn đầu tư nước ngoài). Trong quá trình kinh doanh tại Việt Nam, có một số DNBH đã rút khỏi thị trường hoặc liên doanh với DNBH tại Việt Nam để hình thành nên DNBH mới. Theo số liệu của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, tính đến hết tháng 6 năm 2014, thị trường Việt Nam có 16 DNBH kinh doanh BHNT xếp theo vần ABC bao gồm: ACE Life, AIA, Bảo Việt Nhân Thọ, Cathay Life, Dai-ichi, Fubon Life, Generali, Great Eastern, Hanwha, Manulife, Phú Hưng, Prevoir, Prudential, PVI - Sun Life, Vietcombank - Cardif và Vietinbank - Aviva [43]. Trừ Phú Hưng là công ty cổ phần, những DNBH khác đều lựa chọn mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên hoặc hai thành viên trở lên.

Mặc dù chỉ chính thức hình thành khoảng 18 năm, nhưng có thể chia quá trình phát triển thị trường BHNT ở Việt Nam thành 4 giai đoạn chính. Giai đoạn đầu từ năm 1997 đến năm 2000, tuy tốc độ phát triển hàng năm bình quân là trên 200%, nhưng quy mô thị trường BHNT rất nhỏ bé. Số lượng các sản phẩm BHNT còn ít và đơn giản nên chưa thật sự thu hút được người tham gia bảo hiểm. Giai đoạn tiếp theo từ năm 2001 đến năm 2004, thị trường BHNT đã có sự phát triển nhanh chóng về quy mô (tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn này là trên 60%/năm) với số lượng sản phẩm tăng không ngừng và đa dạng về loại hình. Bên cạnh đó, các kênh phân phối ngày càng phong phú với sự phát triển nhanh chóng của đội ngũ đại lý chuyên nghiệp và bán chuyên nghiệp [64, tr.4]. Giai đoạn này cũng là lúc môi trường pháp lý về kinh doanh BHNT dần hoàn thiện, với dấu mốc là Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 và các văn bản quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành. Giai đoạn tiếp theo từ năm 2005 đến 2008, thị trường BHNT có khuynh hướng trầm lắng với tốc độ tăng trưởng bình quân chậm lại và DNBH phải đối mặt với những khó khăn từ việc lãi suất tiền gửi ở mức cao, chỉ số giá tiêu dùng tăng mạnh đã khiến khả năng tiết kiệm của người dân bị hạn chế, đồng thời các sản phẩm BHNT trở nên kém hấp dẫn trước các kênh đầu tư khác. Tuy nhiên trong giai đoạn từ cuối 2006 đến hết 2007, tình hình thị trường có nhiều cải thiện đáng kể và bắt đầu tăng trưởng cao trở lại [65, tr.5], [67, tr.4]. Và cuối cùng là giai đoạn từ đầu năm 2009 cho đến nay, với đặc trưng nổi bật là sự ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đến thị trường BHNT Việt Nam. Tuy nhiên, khác với mức độ sụt giảm sâu sắc của thị trường BHNT ở các nước phát triển, thị trường BHNT ở các quốc gia từ Nam Á đến Đông Á như Trung Quốc, Ấn Độ và Việt Nam đều giữ được sự tăng trưởng ở mức trung bình, thậm chí là tương đối cao [68, tr.32]. Không giống với những khó khăn ở thị trường ngân hàng và chứng khoán, các DNBH ở Việt Nam vẫn giữ được các cam kết chia lãi như đã thỏa thuận, điều này cho thấy vai trò quan trọng của sản phẩm BHNT trong thời kỳ khủng hoảng. Các DNBH có khuynh hướng phát triển nhiều sản phẩm bảo hiểm mới và chú trọng nhiều hơn đến các dịch vụ chăm sóc khách hàng [69, tr.4].

Theo số liệu của Bộ Tài chính, tính đến hết năm 2012, doanh thu phí BHNT đạt mức 18.397 tỷ đồng, tăng 15% so với cùng kỳ năm 2011 [4, tr.8]. Còn theo thống kê của hãng bảo hiểm uy tín của Thụy Sỹ là SwissRe thì mức tăng doanh thu phí bảo hiểm BHNT năm 2012 của Việt Nam là 15%, nhưng nếu điều chỉnh lạm phát thì mức tăng trưởng thực là 5,2% [142, tr.36]. Các DNBH có thị phần khai thác mới lớn nhất tính đến thời điểm hết năm 2012 là Prudential với tỷ lệ 25,82%, Bảo Việt Nhân thọ là 24,09% và Manulife là 13,17% [142, tr.8]. Nhìn chung, các DNBH dẫn đầu về thị phần vẫn không thay đổi, nhưng tỷ lệ thị phần có khuynh hướng giảm xuống vì sự tham gia của nhiều DNBH mới gia nhập thị trường.

Một cách khái quát, có thể đánh giá thị trường kinh doanh BHNT ở Việt Nam hiện nay có những thuận lợi như sau:

Thứ nhất, có thể nhận thấy đây là một thị trường có nhiều tiềm năng to lớn.

Với quy mô dân số đông với hơn 90 triệu người, nhu cầu được bảo vệ cũng như tích lũy thông qua BHNT của các cá nhân, hộ gia đình là rất lớn. Bên cạnh đó, nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển nhanh, với mức thu nhập bình quân trên đầu người thuộc nhóm nước có mức thu nhập trung bình, do đó người dân đã dần có tích lũy và từ đó có nhiều sự lựa chọn hơn để đầu tư cũng như mong muốn đảm bảo cuộc sống tương lai. Và cuối cùng, do Việt Nam mới chuyển sang nền kinh tế thị trường chưa lâu, nên trong một thời gian dài hầu như vắng bóng các dịch vụ tài chính cá nhân, trong đó có BHNT. Hiện nay, chưa đến 10% dân số Việt Nam tham gia BHNT, tiềm năng tăng trưởng thị trường BHNT Việt Nam được nhiều chuyên gia đánh giá là một trong những nơi kinh doanh tốt nhất trong khu vực Châu Á - Thái Bình Dương [110].

Thứ hai, các sản phẩm BHNT ở Việt Nam hiện nay ngày càng đa dạng từ đó tạo cho người mua bảo hiểm nhiều sự lựa chọn.

Từ những loại hình BHNT hết sức cơ bản tại thời điểm bắt đầu triển khai là sản phẩm BHNT 5 năm, 10 năm và bảo hiểm trẻ em, cho đến nay các DNBH đã đưa ra rất nhiều loại sản phẩm để phù hợp với từng nhóm đối tượng khách hàng. Trong các sản phẩm BHNT ở Việt Nam cũng như các thị trường bảo hiểm các nước trên thế giới, sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp thường chiếm ưu thế do chúng kết hợp được giữa yếu tố bảo vệ và tích lũy. Ví dụ: DNBH Prudential Việt Nam có 10 sản phẩm BHNT chính, trong đó có 8 sản phẩm hỗn hợp, chỉ có 2 sản phẩm là bảo hiểm tử kỳ (Phú - Bảo nghiệp và Phú - Trường An), trong khi đó Bảo Việt Nhân thọ có 12 sản phẩm BHNT chính nhưng chỉ có 2 sản phẩm bảo hiểm tử kỳ là An Khang Trường Thọ và An Nghiệp Thành Công (đều là sản phẩm bảo hiểm tử kỳ nhóm). Trong từng loại hình BHNT hỗn hợp cũng có nhiều sản phẩm khác nhau để đáp ứng nhu cầu của các nhóm khách hàng có mục tiêu bảo vệ và tích lũy khác nhau. Ví dụ: nhóm khách hàng có nhu cầu mua sản phẩm bảo hiểm cho con thì có các sản phẩm hướng đến sự đảm bảo tài chính cho con của họ tham gia học đại học sau khi tốt nghiệp hoặc được cung cấp tài chính để lập nghiệp; nhóm khách hàng có nhu cầu bảo vệ tài chính khi đến tuổi nghỉ hưu thì có các sản phẩm hướng tới việc trợ cấp tiền định kỳ khi khách hàng đến một độ tuổi nhất định, v.v..

Có thể thấy rõ là tại thị trường Việt Nam hiện nay, bên cạnh sự đa dạng, các sản phẩm BHNT có khuynh hướng tương tự nhau giữa các DNBH, thậm chí còn tương tự nhau giữa các sản phẩm của cùng một DNBH. Ví dụ: Prudential có sản phẩm "*Phú* -

An khang trọn đời" thì AIA có sản phẩm "*Bảo gia hưu trí*" đều có mục đích đảm bảo cho khách hàng có bảo đảm tài chính khi về hưu. Bảo Việt nhân thọ có 2 sản phẩm tương tự nhau là "*An Sinh lập nghiệp*" và "*An Sinh thành tài*" đều dành cho đối tượng bảo hiểm là trẻ em từ 0 đến 13 tuổi nhằm bảo đảm tài chính cho trẻ em khi trưởng thành, trong khi Cathay Life có 2 sản phẩm BHNT tương tự nhau là "*Thịnh An Tiết kiệm thông minh*" và "*Thịnh An Tiết kiệm vượt trội*", v.v.. Điều đó cho thấy sự khác biệt giữa các sản phẩm của các DNBH không còn là yếu tố quyết định ảnh hưởng đến sự lựa chọn của khách hàng. Chính vì vậy, các DNBH đang có khuynh hướng tập trung vào các sản phẩm bổ trợ cũng như các dịch vụ chăm sóc khách hàng để cạnh tranh trên thị trường.

Một số năm gần đây, các sản phẩm bảo hiểm nhóm có xu hướng phát triển nhanh chóng với bên mua bảo hiểm chủ yếu là các doanh nghiệp. Điều đó cho thấy nhận thức về lợi ích của BHNT ở Việt Nam đã có những chuyển biến lớn, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp. Sản phẩm bảo hiểm nhóm tập trung vào loại hình bảo hiểm tử kỳ nhằm gia tăng quyền lợi cho người lao động và người quản lý chủ chốt trong doanh nghiệp. Ví dụ: Sản phẩm "*Phú - Bảo nghiệp*" của Prudential là bảo hiểm tử kỳ dành cho nhóm khách hàng từ 5 thành viên trở lên; trong khi đó, Bảo Việt Nhân thọ có sản phẩm tương tự là "*An nghiệp Thành công*".

Một trong những sản phẩm BHNT được ưa chuộng trên thị trường BHNT thế giới hiện nay là sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư. Xuất hiện trên thế giới cách đây hơn 30 năm trước, đến thập kỷ 1990 thì sản phẩm này rất được ưa chuộng ở Châu Á. Tại Việt Nam, sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư bắt đầu được chính thức quy định về mặt pháp lý từ năm 2007 và ngay lập tức được nhiều DNBH triển khai, mang lại sự hấp dẫn mới đối với thị trường BHNT.

Một xu hướng mới xuất hiện gần đây là sự tăng trưởng của bảo hiểm tử kỳ trong tỷ trọng các sản phẩm BHNT được cung cấp ra thị trường. Với những biến động của kinh tế xã hội thế giới và Việt Nam thời gian vừa qua đã ảnh hưởng lớn đến khả năng tích lũy của người dân cũng như làm gia tăng động cơ mong muốn được bảo vệ thuần túy qua sản phẩm bảo hiểm. Ngoài ra cũng phải kể đến việc đẩy mạnh kênh bán sản phẩm bảo hiểm qua ngân hàng của các DNBH cũng góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng của sản phẩm bảo hiểm tử kỳ tại Việt Nam [70, tr.2].

Thứ ba, các kênh phân phối BHNT ngày càng đa dạng nhằm phục vụ tốt hơn cho khách hàng.

Hoạt động phân phối là một trong những yếu tố quyết định đến sự thành công của kinh doanh sản phẩm BHNT. Các kênh phân phối truyền thống bao gồm bán trực tiếp và bán qua đại lý đã quyết định đến sự thành công của các DNBH trong những

năm đầu phát triển của thị trường BHNT Việt Nam, trong khi đó kênh môi giới thường không chiếm tỷ lệ cao trong lĩnh vực BHNT mà chủ yếu tập trung ở thị trường bảo hiểm phi nhân thọ. Tốc độ tăng trưởng số lượng đại lý BHNT là khá nhanh, từ khoảng hơn 6000 đại lý năm 1998 đến hơn 100 ngàn đại lý vào năm 2004 và đạt 225.963 đại lý tính đến hết năm 2012 [45] [83, tr.58]. Cho đến nay, kênh phân phối thông qua đại lý vẫn được coi là kênh phân phối chính đối với sản phẩm BHNT. Bên cạnh đó, kênh bán sản phẩm BHNT trực tiếp cũng được tăng cường nhờ những hỗ trợ về công nghệ như mạng internet, các dịch vụ qua thẻ tín dụng, v.v.. Ngoài các kênh phân phối nêu trên, việc phân phối sản phẩm BHNT hiện nay còn được triển khai thông qua một số kênh khác mà nổi trội nhất là kênh bán sản phẩm BHNT qua ngân hàng với các dòng sản phẩm dành cho khách hàng vay là cá nhân [69, tr.2].

PHỤ LỤC B
QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN CỦA PHÁP LUẬT KINH DOANH BẢO HIỂM Ở VIỆT NAM

1. Giai đoạn từ ngày 01/01/1994 đến ngày 01/4/2001

Sự phát triển của pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng được đánh dấu bằng sự ra đời của Nghị định 100-CP ngày 18/12/1993, có hiệu lực từ ngày 01/01/1994. Dưới ánh sáng của tư duy đổi mới được thể hiện rất rõ nét trong Hiến pháp năm 1992, mặc dù còn khá đơn giản nhưng Nghị định 100-CP đã ghi nhận tương đối đầy đủ quan điểm của Đảng và Nhà nước trong việc xây dựng thị trường bảo hiểm tại Việt Nam. Một điểm sáng của Nghị định 100-CP là Điều 4 với quy định nhà nước bảo hộ quyền và lợi ích hợp pháp của người được bảo hiểm. Theo Nghị định 100-CP, các DNBH được thành lập từ nhiều thành phần kinh tế, bao gồm doanh nghiệp nhà nước, công ty bảo hiểm cổ phần, công ty bảo hiểm tương hỗ, công ty bảo hiểm liên doanh, công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài và chi nhánh tổ chức bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam. Các DNBH khi thành lập và hoạt động tại Việt Nam đều phải được Bộ Tài chính cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Để được cập giấy chứng nhận, DNBH phải đáp ứng những điều kiện tại Điều 17 và Điều 22 của nghị định này. Đánh giá tổng thể, những điều kiện này khá tương đồng với những quy định về sau này của pháp luật Việt Nam, cho thấy nhận thức khá rõ của Chính phủ Việt Nam về lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm ngay từ những năm đầu đổi mới. Nghị định 100-CP cũng quy định về trung gian bảo hiểm bao gồm môi giới bảo hiểm và đại lý bảo hiểm. Khác với những quy định sau này, tại thời điểm này, chỉ là cá nhân mới được phép làm đại lý bảo hiểm.

Nghị định 100-CP cũng quy định rõ ràng tại Điều 7 về nghiệp vụ BHNT với tư cách là một nghiệp vụ bảo hiểm được phép kinh doanh tại Việt Nam. Không giống như sau này, Nghị định 100-CP không cấm DNBH kinh doanh đồng thời BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ, nhưng có yêu cầu phải hạch toán riêng biệt hai nghiệp vụ kinh doanh này. Nghị định 100-CP cũng dành một chương với 8 điều quy định về việc giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm, tuy nội dung còn sơ sài nhưng chỉ với cụm từ "giám sát" đã cho thấy cách tiếp cận khá chuẩn xác của văn bản này so với thông lệ quốc tế.

Để hướng dẫn thi hành Nghị định 100-CP, ngày 30/5/1994, Bộ Tài chính đã ban hành hai văn bản là Thông tư 46-TC/CĐTC hướng dẫn Nghị định 100-CP và Thông tư 45-TC/CĐKT quy định chế độ quản lý tài chính đối với DNBH. Đáng chú ý

nhất là Thông tư 45-TC/CĐKT với những quy định yêu cầu DNBH phải đảm bảo về vốn, ký quỹ và khả năng thanh toán. Đối với BHNT, biên khả năng thanh toán được quy định bằng 0,1% tổng số tiền bảo hiểm theo các HĐBH có hiệu lực trong năm tài chính trước đó. Dự phòng nghiệp vụ đối với BHNT không được quy định cụ thể mà chỉ nêu nguyên tắc áp dụng theo thông lệ quốc tế. Cũng theo Thông tư 45-TC/CĐKT, hoạt động đầu tư được thực hiện từ nguồn vốn nhàn rỗi dưới hình thức mua công trái, tín phiếu, đầu tư góp vốn v.v.. Đặc biệt, văn bản này cho phép DNBH thực hiện việc cho vay theo quy định của Pháp lệnh Ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính ngày 23/5/1990, tức là hoạt động cho vay của DNBH được coi như là hoạt động cấp tín dụng.

Trong giai đoạn này, Bộ luật Dân sự năm 1995 cũng được ban hành, trong đó có quy định về HĐBH với tư cách là một loại hợp đồng dân sự thông dụng. Theo quy định của Bộ luật Dân sự năm 1995, HĐBH có đối tượng bảo hiểm bao gồm con người, tài sản, trách nhiệm dân sự và các đối tượng khác. HĐBH phải được lập thành văn bản với nguyên tắc bên mua bảo hiểm phải cung cấp thông tin đầy đủ và trung thực. Cho đến khi Luật Kinh doanh bảo hiểm được ban hành, duy nhất chỉ có Bộ luật Dân sự năm 1995 là có các quy định về HĐBH.

Sau một thời gian thực hiện, Nghị định 100-CP đã được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định 74/CP ngày 14/6/1997. Đối với lĩnh vực BHNT, có hai nội dung quan trọng được sửa đổi theo Nghị định 74/CP bao gồm: *một là*, các nghiệp vụ bảo hiểm liên quan đến con người, trong đó có BHNT, phải được Bộ Tài chính phê chuẩn về quy tắc, điều khoản bảo hiểm, đồng thời phải đăng ký biểu phí bảo hiểm với Bộ Tài chính trước khi thực hiện; *hai là*, đưa quy định đã có ở Thông tư 45-TC/CĐKT lên tầm nghị định, theo đó DNBH được phép đầu tư theo nguyên tắc đảm bảo an toàn và có hiệu quả, luôn đáp ứng yêu cầu thanh toán thường xuyên phát sinh trong quá trình chi trả tiền bảo hiểm.

Trong khoảng thời gian từ năm 1997 đến năm 2000, nhiều văn bản được Bộ Tài chính ban hành đã cụ thể hóa nhiều nội dung liên quan đến kinh doanh bảo hiểm, trong đó có kinh doanh BHNT. Thông tư 26/1998/TT-BTC ngày 04/3/1998 thay thế cho Thông tư 46-TC/CĐTC với những quy định cụ thể hơn về việc cấp phép đối với DNBH. Đáng chú ý nhất trong văn bản này là quy định, ngoài việc đáp ứng các điều kiện của các nghị định theo hướng dẫn, việc cấp phép cho DNBH còn phải phù hợp với định hướng và chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm, nhu cầu của nền kinh tế và đảm bảo sự ổn định của thị trường. Đối với hoạt động khai thác bảo hiểm và quản lý phí bảo hiểm, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 27/1998/TT-BTC ngày 04/3/1998, theo đó hoạt động tuyên truyền, quảng cáo phải được thực hiện trung thực,

chính xác, nghiêm cấm việc lợi dụng lòng tin của khách hàng. Văn bản này cũng quy định có 3 kênh phân phối bảo hiểm là kênh bán trực tiếp, bán thông qua trung gian và bán thông qua đấu thầu. Lần đầu tiên, tại Thông tư 144/1999/TT-BTC ngày 13/12/1999 quy định chế độ hoa hồng BHNT, Bộ Tài chính đã phân loại các sản phẩm BHNT tương tự như các văn bản pháp luật sau này như bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm sinh kỳ thuần túy, bảo hiểm hỗn hợp, bảo hiểm trọn đời và niên kim nhân thọ, đồng thời cũng phân biệt giữa BHNT cá nhân và BHNT nhóm. Văn bản này cũng quy định mức tỷ lệ hoa hồng, nguyên tắc xác định mức hoa hồng áp dụng cho đại lý, công tác viên bán sản phẩm BHNT.

Như vậy, trong giai đoạn từ năm 1993 đến năm 2000, với những văn bản pháp lý đầu tiên ở tầm nghị định và thông tư, có thể nhận thấy cơ sở pháp lý đối với hoạt động kinh doanh BHNT đã được hình thành, tuy còn đơn giản nhưng được hoàn thiện dần, từ việc cho phép thực hiện nghiệp vụ BHNT, các mô hình DNBH, các quy định về vốn, khả năng thanh toán và hoạt động đầu tư… Tuy nhiên, với lĩnh vực BHNT, nội dung của Nghị định 100-CP, Nghị định 74/CP và các văn bản hướng dẫn còn có những hạn chế cơ bản sau:

- *Một là*, các quy định về kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng còn ở mức độ đơn giản, với những quy định có tính chất "khung", còn thiếu sự cụ thể hóa để thực hiện. Ví dụ, trong suốt giai đoạn từ năm 1993 đến năm 1999, các quy định pháp lý chưa có sự phân loại các sản phẩm BHNT, do đó đã ảnh hưởng đến việc điều chỉnh pháp luật đối với các sản phẩm BHNT trên thực tế. Một phần của nguyên nhân của thực trạng này là việc thị trường BHNT trong giai đoạn này phát triển rất chậm và chưa có ảnh hưởng đáng kể đến nền kinh tế và xã hội nên nhu cầu điều chỉnh pháp luật là chưa cao.

- *Hai là*, các quy định pháp luật về kinh doanh bảo hiểm trong giai đoạn này chưa yêu cầu tách bạch cụ thể giữa kinh doanh BHNT và bảo hiểm phi nhân thọ. Điều này đã ảnh hưởng đến việc quản lý và giám sát đối với lĩnh vực kinh doanh BHNT. Đối với một số DNBH kinh doanh BHNT có vốn đầu tư nước ngoài được cấp phép tại Việt Nam trong giai đoạn này như Chinfon - Manulife và Bảo Minh - CMG chỉ kinh doanh BHNT, còn Bảo Việt vẫn đồng thời kinh doanh cả BHNT và phi nhân thọ.

- *Ba là*, những quy định về kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng còn nằm rải rác ở nhiều văn bản pháp luật khác nhau, đồng thời những văn bản này đều là văn bản dưới luật nên đã ảnh hưởng lớn đến hiệu quả điều chỉnh trên thực tế. Nhiều quy định được bổ sung dần dần qua các thông tư hướng dẫn, mặc dù được xem là phù hợp với tình hình thực tiễn nhưng các nội dung này đã không được đề cập đến trong Nghị định 100-CP và Nghị định 74/CP sau đó.

2. Giai đoạn từ 01/04/2001 cho đến ngày 30/6/2011

Chính vì những lý do trên, cùng với sự phát triển nhanh của thị trường bảo hiểm nói chung và thị trường BHNT nói riêng, yêu cầu ngày càng cấp thiết là cần phải có một văn bản hiệu lực pháp lý cao hơn, có khả năng pháp điển hóa các quy định hợp lý giai đoạn này, đồng thời sửa đổi các quy định còn bất cập và bổ sung những nội dung mới để điều chỉnh thị trường bảo hiểm. Chính vì vậy, Quốc hội đã thông qua Luật Kinh doanh bảo hiểm vào ngày 09/12/2000, có hiệu lực từ ngày 01/4/2001. Lần đầu tiên, hoạt động kinh doanh bảo hiểm được điều chỉnh toàn diện bởi một đạo luật. Để thi hành Luật Kinh doanh bảo hiểm, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 42/2001/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành Luật Kinh doanh bảo hiểm và Nghị định số 43/2001/NĐ-CP quy định về chế độ tài chính đối với DNBH và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, đồng thời Bộ Tài chính ban hành Thông tư 71/2001/TT-BTC và Thông tư 72/2001/TT-BTC cùng ngày 28/8/2001 hướng dẫn những văn bản trên. So với các quy định trước đây, pháp luật về kinh doanh BHNT trong giai đoạn này có sự phát triển như sau:

- *Một là*, các quy định pháp luật đã tương đối đồng bộ, thống nhất với nhau từ văn bản luật đến nghị định và thông tư. Hầu như không còn tình trạng các quy định của chồng chéo, mâu thuẫn giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản dưới luật. Những quy định của các nghị định và thông tư về cơ bản là phù hợp với tinh thần của Luật Kinh doanh bảo hiểm.

- *Hai là*, Luật Kinh doanh bảo hiểm và các văn bản hướng dẫn thi hành đã có những quy định cụ thể về các loại hình sản phẩm BHNT, quy định chung HĐBH, quy định về bảo hiểm con người trong đó có một số quy định đặc thù đối với BHNT như quy định về thông báo tuổi và quy định về đóng phí. Trong các văn bản hướng dẫn như Thông tư 71/2001/TT-BTC (sau đó được thay thế bởi Thông tư 98/2004/TT-BTC ngày 19/10/2004) cũng đã có những quy định về khai thác BHNT, nguyên tắc phê chuẩn sản phẩm BHNT, v.v.. Những quy định này tuy chưa thật đầy đủ nhưng là cơ sở pháp lý quan trọng để điều chỉnh hoạt động kinh doanh BHNT trên thực tế.

- *Ba là*, các quy định về địa vị pháp lý của DNBH nói chung, trong đó có DNBH kinh doanh BHNT đã có những bước tiến đáng kể. Trước tiên, Luật Kinh doanh bảo hiểm đã yêu cầu tách bạch giữa loại hình BHNT với bảo hiểm phi nhân thọ. Quy định này tương tự với quy định của nhiều quốc gia trên thế giới, nhất là những nước đang phát triển, giúp đảm bảo sự lành mạnh của thị trường bảo hiểm còn non trẻ. Bên cạnh đó, các quy định trong Nghị định 43/2001/NĐ-CP, Thông tư 72/2001/TT-BTC (sau đó được thay thế bởi Thông tư 99/2004/TT-BTC ngày 19/10/2004) về hoạt động đầu tư, khả năng thanh toán tương đối rõ ràng, cụ thể đã giúp các DNBH thuận lợi hơn trong việc đáp ứng những yêu cầu giám sát của cơ quan quản lý nhà nước.

Với hệ thống pháp lý tương đối đầy đủ, cùng với chính sách khuyến khích đầu tư nên thị trường BHNT giai đoạn 2001 - 2004 đã có tốc độ phát triển rất nhanh chóng. Tuy nhiên, qua một thời gian thực hiện, các văn bản pháp luật nêu trên bắt đầu bộc lộ một số bất cập cần sửa đổi, bổ sung. Chính vì vậy, một hệ thống các văn bản thay thế đã ra đời bao gồm Nghị định 45/2007/NĐ-CP (thay thế cho Nghị định 42/2001/NĐ-CP), Nghị định 46/2007/NĐ-CP (thay thế cho Nghị định 43/2001/NĐ-CP) được ban hành cùng ngày 27/3/2007, các thông tư số 155/2007/TT-BTC và 156/2007/TT-BTC được ban hành cùng ngày 20/12/2007 lần lượt thay thế Thông tư 98/2004/TT-BTC và Thông tư 99/2004/TT-BTC. So với những văn bản trước đó, các văn bản thay thế có những điểm mới sau đây:

- *Một là*, các quy định mới đã tăng cường yêu cầu về khả năng tài chính đối với DNBH nói chung, trong đó có DNBH kinh doanh BHNT. Mức vốn pháp định đối với hoạt động kinh doanh BHNT được quy định tăng từ 140 tỷ đồng lên đến 600 tỷ đồng. Đối với các tài sản tính biên khả năng thanh toán, thay vì chấp nhận 100% giá trị hạch toán như trước thì nay phải giảm trừ giá trị hạch toán tương ứng với mức độ rủi ro. Bộ Tài chính cũng hướng dẫn cụ thể đối với việc trích lập dự phòng toán học theo hướng chỉ chấp nhận phương pháp trích lập dự phòng phí thuần có điều chỉnh Zillmer 3% số tiền bảo hiểm.

- *Hai là*, các quy định mới yêu cầu nhiều hơn trách nhiệm của DNBH đối với hoạt động quản trị doanh nghiệp như việc xây dựng quy chế kiểm soát, kiểm toán nội bộ, các yêu cầu về minh bạch thông tin thông qua chế độ báo cáo và công khai v.v..

- *Ba là*, Chính phủ cho phép DNBH kinh doanh BHNT được thực hiện kinh doanh sản phẩm BHNT liên kết đầu tư với hai loại hình là BHNT liên kết chung (universal life) và BHNT liên kết đơn vị (unit-linked life). Sau đó, Bộ Tài chính đã ban hành quy chế cụ thể về các sản phẩm này bằng Quyết định 96/2007/QĐ-BTC ngày 23/11/2007 về việc ban hành Quy chế triển khai sản phẩm bảo hiểm liên kết chung và Quyết định số 102/2007/QĐ-BTC ngày 14/12/2007 về việc ban hành Quy chế triển khai sản phẩm bảo hiểm liên kết đơn vị. Kể từ thời điểm này, trên thị trường bảo hiểm Việt Nam xuất hiện các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư, đáp ứng nhu cầu của khách hàng và là một kênh huy động vốn hiệu quả cho nền kinh tế.

3. Giai đoạn từ 01/7/2011 cho đến hiện nay

Giai đoạn này được đánh dấu từ thời điểm có hiệu lực của Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm (sau đây gọi tắt là Luật sửa đổi, bổ sung), được Quốc hội thông qua ngày 24/11/2010. Để quy định chi tiết một số nội dung của mới, Chính phủ đã ban hành Nghị định 123/2011/NĐ-CP ngày 28/12/2011. Nghị định này không thay thế Nghị định 45/2007/NĐ-CP mà chỉ bổ sung, sửa đổi một số quy định

cho phù hợp với Luật sửa đổi, bổ sung, đồng thời vẫn giữ nguyên Nghị định 46/2007/NĐ-CP về quy định về hoạt động tài chính của DNBH. Sau đó, ngày 30/7/2012, Bộ Tài chính đã ban hành hai văn bản là Thông tư 124/2012/TT-BTC thay thế Thông tư 155/2007/TT-BTC và Thông tư 125/2012/TT-BTC thay thế Thông tư 156/2007/TT-BTC. Và gần đây nhất, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 101/2013/TT-BTC ngày 30/7/2013 hướng dẫn việc quản lý và sử dụng Quỹ bảo vệ người được bảo hiểm và Thông tư 115/2013/TT-BTC ngày 20/8/2013 hướng dẫn về bảo hiểm hưu trí và Quỹ hưu trí tự nguyện.

Hệ thống các quy định về kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng có nhiều thay đổi được giải thích bởi những lý do sau:

- *Một là*, Việt Nam cần đáp ứng các yêu cầu trong các cam kết quốc tế về tự do hóa thương mại.

Trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2010, Việt Nam đã có nhiều bước tiến trong các quan hệ thương mại song phương và đa phương. Việt Nam đã ký hiệp định thương mại với Hoa Kỳ, gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), mở rộng hợp tác trong ASEAN, với Nhật Bản, Singapore v.v.. Chính vì vậy, pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nói chung và kinh doanh BHNT nói riêng cần thể hiện những cam kết của Việt Nam trong việc mở cửa thị trường bảo hiểm, do đó cần thay đổi các quy định hạn chế đầu tư nước ngoài và cung cấp dịch vụ bảo hiểm qua biên giới như trước đây.

- *Hai là*, các quy định pháp luật bảo hiểm đã bộc lộ nhiều hạn chế, cần được sửa đổi, bổ sung.

Trong thời gian thực hiện Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, có nhiều quy định tỏ ra bất cập. Ví dụ: quy định về thời điểm phát sinh trách nhiệm bảo hiểm không rõ ràng (Điều 15), hoặc các quy định về đại lý bảo hiểm còn sơ sài v.v.. Bên cạnh đó, nhiều văn bản luật có liên quan đã có những thay đổi quan trọng, dẫn đến sự mâu thuẫn giữa Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000 với những văn bản này. Ví dụ: việc thống nhất đầu tư trong nước và đầu tư nước ngoài dẫn đến Luật Đầu tư nước ngoài bị bãi bỏ, ảnh hưởng đến các quy định về đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực bảo hiểm; việc thống nhất Luật Doanh nghiệp dẫn đến không còn mô hình DNBH là doanh nghiệp nhà nước, v.v..

- *Ba là*, Việt Nam từng bước hội nhập quốc tế về quản lý, giám sát bảo hiểm.

Sau khi cơ quan quản lý bảo hiểm của Việt Nam tham gia IAIS, các nguyên tắc quốc tế về quản lý, giám sát bảo hiểm ngày càng được coi trọng và từng bước được thể hiện trong pháp luật Việt Nam. Nguyên tắc bảo vệ người tham gia bảo hiểm được chú ý nhiều hơn cùng với việc minh bạch hóa thông tin về hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Những điểm mới cơ bản của hệ thống văn bản pháp luật về kinh doanh BHNT hiện nay so với trước đây là:

- *Một là*, pháp luật đã bãi bỏ các mô hình DNBH không còn phù hợp. Nếu như trước đây, mô hình tổ chức bảo hiểm bao gồm các mô hình doanh nghiệp như doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp liên doanh và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài thì hiện nay những mô hình này không còn được quy định, thay vào đó, mô hình công ty trách nhiệm hữu hạn và hợp tác xã lại được ghi nhận để phù hợp với sự thống nhất các mô hình doanh nghiệp theo Luật Doanh nghiệp năm 2005 và Luật Hợp tác xã.

- *Hai là*, Luật sửa đổi, bổ sung quy định thêm các sản phẩm BHNT. Ngoài những sản phẩm BHNT được ghi nhận theo Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, Luật sửa đổi, bổ sung còn quy định thêm sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư và bảo hiểm hưu trí. Việc luật hóa quy định về sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư là cần thiết sau một thời gian quy định dưới hình thức Quyết định của Bộ trưởng Bộ Tài chính. Thêm vào đó, sản phẩm bảo hiểm hưu trí cũng được quy định để đa dạng hóa các loại hình sản phẩm bảo hiểm, phù hợp với những nhu cầu khác nhau của người mua bảo hiểm. Mặc dù cách phân loại không thật sự hợp lý nhưng việc ghi nhận thêm các sản phẩm BHNT trong Luật sửa đổi, bổ sung có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự phát triển của thị trường.

- *Ba là*, quy định về thành lập Quỹ BVNĐBH và cụ thể hơn quyền trích lập dự phòng nghiệp vụ của DNBH.

Luật sửa đổi, bổ sung đã quy định về Quỹ BVNĐBH, một mô hình bảo đảm sự ổn định của thị trường bảo hiểm đã được nhiều quốc gia trên thế giới áp dụng. Quỹ BVNĐBH được hình thành từ sự đóng góp của các DNBH trên thị trường, được giao cho Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam quản lý với bộ máy điều hành có sự tham gia của đại diện cơ quan quản lý bảo hiểm, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và các DNBH.

Bên cạnh đó, việc trích lập dự phòng nghiệp vụ của các DNBH kinh doanh BHNT cũng có nhiều đổi mới. Trước tiên, DNBH có quyền trích lập dự phòng toán học theo nhiều phương pháp khác nhau phù hợp với thông lệ quốc tế, thay vì chỉ trích lập theo phương pháp phí thuần như trước đây. Đối với dự phòng bồi thường, quy định mới bổ sung cho phép trích lập đối với các HĐBHNT có thời hạn từ 01 năm trở xuống đã xảy ra sự kiện bảo hiểm nhưng chưa có thông báo sự kiện bảo hiểm hoặc yêu cầu trả tiền bảo hiểm từ phía người tham gia bảo hiểm.

- *Bốn là*, tăng cường khả năng giám sát thị trường bảo hiểm thông qua các quy định về công bố thông tin.

Theo các quy định mới, ngoài việc thực hiện công khai thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng như trước đây, pháp luật yêu cầu các DNBH phải

công khai trên trang thông tin điện tử của DNBH toàn bộ báo cáo tài chính có ý kiến của kiểm toán độc lập trong thời hạn 120 ngày kể từ khi kết thúc năm tài chính. Những yêu cầu công khai này sẽ giúp tăng cường sự minh bạch thông tin đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm để bảo vệ quyền lợi người tham gia bảo hiểm.

Từ những phân tích khái quát về quá trình phát triển của pháp luật kinh doanh BHNT ở trên, có thể rút ra nhận định như sau: từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường, hệ thống các quy định pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nói chung, trong đó có kinh doanh BHNT đã từng bước được hoàn thiện. Từ chỗ thiếu vắng hầu hết các quy định thì đến nay pháp luật gần như đã đầy đủ các bộ phận để điều chỉnh hoạt động kinh doanh BHNT. Các quy định ban hành về sau ngày càng tiệm cận với thông lệ quốc tế trong kinh doanh bảo hiểm.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. TIẾNG VIỆT

1. Bảo Việt Nhân thọ (2011), Tham luận Hội thảo "*Đánh giá thực trạng và giải pháp phòng chống trục lợi bảo hiểm*", Cục Quản lý Giám sát Bảo hiểm phối hợp với Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam tổ chức, Nha Trang, 17/8/2011
2. David Bland (1998), *Bảo hiểm: Nguyên tắc và Thực hành*, Nxb. Tài chính, Hà Nội
3. Bộ Tài chính (1999), *Luật bảo hiểm một số nước*, NXB Tài chính, Hà Nội
4. Bộ Tài chính (2013), *Thị trường Bảo hiểm Việt Nam năm 2012*, Nxb. Tài chính, Hà Nội
5. Bộ Tài chính (2007), Thông tư 156/2007/TT-BTC, ngày 20/12/2007
6. Bộ Tài chính (2007), Thông tư 155/2007/TT-BTC, ngày 20/12/2007
7. Bộ Tài chính (2012), Thông tư 124/2012/TT-BTC, ngày 30/7/2012
8. Bộ Tài chính (2012), Thông tư 125/2012/TT-BTC, ngày 30/7/2012
9. Bộ Tài chính (2013), Thông tư 101/2013/TT-BTC, ngày 30/7/2013
10. GS,TS. Ngô Thế Chi & TS. Hoàng Mạnh Cừ (2009), *Giáo trình Kế toán tài chính doanh nghiệp bảo hiểm*, Nxb.Tài chính, Hà Nội
11. Chính phủ (2001), Nghị định 42/2001/NĐ-CP, ngày 1/8/2001
12. Chính phủ (2001), Nghị định 43/2001/NĐ-CP), ngày 01/8/2001
13. Chính phủ (2007), Nghị định 45/2007/NĐ-CP, ngày 27/3/2007
14. Chính phủ (2007), Nghị định 46/2007/NĐ-CP, ngày 27/3/2007
15. Chính phủ (2009), Nghị định 41/2009/NĐ-CP, ngày 5/5/2009
16. Chính phủ (2011), Nghị định 123/2011/NĐ-CP, ngày 28/12/2011
17. Công ty TNHH Manulife Việt Nam, Trang thông tin điện tử, www.manulife.com.vn
18. Công ty TNHH Cathay Việt Nam, Trang thông tin điện tử, www.cathaylife.com.vn
19. Công ty TNHH AIA Việt Nam (2013), Trang thông tin điện tử, www.aia.com.vn
20. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2010), Bản tin Thị trường Bảo hiểm toàn cầu, số 7, Hà Nội
21. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2011), "*Bancassurance: kinh nghiệm quốc tế và thực tiễn tại Việt Nam*", Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu, số 7, Hà Nội
22. Cục Quản lý Giám sát Bảo hiểm phối hợp với Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2011), Kỷ yếu Hội thảo "*Đánh giá thực trạng và giải pháp phòng chống trục lợi bảo hiểm*", Nha Trang, ngày 17/8/2011
23. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2012), "*Một số vấn đề lý luận cơ bản về cơ chế bảo vệ chủ hợp đồng*", Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu, số 6, Hà Nội
24. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2012), "*Phân tích và đánh giá mô hình quỹ bảo vệ chủ hợp đồng bảo hiểm của một số nước",* Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu, số 7, Hà Nội

25. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2012), "*Tổng quan thị trường bảo hiểm*", Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu, số 5, Hà Nội
26. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2012), "*Đánh giá thực tiễn hoạt động giám sát các tập đoàn, doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ tài chính có kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam*", Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu, số 3, Hà Nội
27. TS.Bùi Ngọc Cường (2004), *Một số vấn đề về quyền tự do kinh doanh trong pháp luật kinh tế hiện hành ở Việt Nam*, Nxb.Chính trị quốc gia, Hà Nội
28. Micheal Curley (2007), *Những nguyên tắc cơ bản của bảo hiểm*, mã số VITC-NT01, Viện Bảo hiểm và Tài chính Australia – New Zealand phối hợp với Dự án Trung tâm đào tạo bảo hiểm Việt Nam ấn hành, Hà Nội
29. Micheal Curley (2007), *Luật Kinh doanh bảo hiểm và hợp đồng bảo hiểm*, mã số VITC-NT02, Viện Bảo hiểm và Tài chính Australia – New Zealand phối hợp với Dự án Trung tâm đào tạo bảo hiểm Việt Nam ấn hành, Hà Nội
30. Công ty TNHH Dai-ichi Life Việt Nam (2011), Tham luận Hội thảo "*Đánh giá thực trạng và giải pháp phòng chống trục lợi bảo hiểm*", Cục Quản lý Giám sát Bảo hiểm và Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam tổ chức, Nha Trang, 17/8/2011
31. Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XI,* Nxb.Chính trị quốc gia, Hà Nội
32. Đầu tư chứng khoán điện tử (2010), *Ý kiến của ông Phùng Đắc Lộc, Tổng Thư ký Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam*, Nguồn: http://www.stockbiz.vn/news/2010/8/26/138104/nong-chuyen-mo-quy-bao-ve-nguoi-mua-bao-hiem.aspx
33. Nguyễn Văn Định (2008), *Giáo trình Bảo hiểm*, Nxb. Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội
34. Nguyễn Văn Định (2009), *Giáo trình Quản trị kinh doanh bảo hiểm*, Nxb. Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội
35. Nguyễn Văn Định (2009), "*Thị trường kinh doanh bảo hiểm Việt Nam trong điều kiện khủng hoảng tài chính*", Tạp chí Nhà quản lý, số 69 Hà Nội
36. Nguyễn Minh Đoan (2008), *Vai trò của pháp luật trong đời sống xã hội*, Nxb.Chính trị quốc gia, Hà Nội
37. Nguyễn Thị Hải Đường (2006), *"Một số giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam"*, Luận án Tiến sỹ kinh tế, Trường ĐH Kinh tế quốc dân, Hà Nội
38. Trần Vũ Hải (2005), *Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*, Luận văn thạc sỹ luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, Hà Nội
39. Trần Vũ Hải (2006), *Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ - những vấn đề lý luận và thực tiễn*, Nxb. Tư pháp, Hà Nội
40. Trần Vũ Hải (2008), "*Một số vấn đề lý luận pháp lý về điều khoản mẫu hợp đồng bảo hiểm nhân thọ*", Tạp chí Luật học, số 8, Hà Nội

41. Trần Vũ Hải (2008), "*Các nội dung chưa hợp lý trong Luật Kinh doanh bảo hiểm*", Tạp chí Nghiên cứu Lập pháp, số 14 (130), Hà Nội
42. PGS,TS.Hoàng Trần Hậu và ThS.Nguyễn Tiến Hùng (2013), "*Giám sát an toàn tài chính đối với các doanh nghiệp bảo hiểm ở Việt Nam*", Tạp chí Phát triển và Hội nhập, số 11, Hà Nội
43. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, Trang thông tin điện tử, www.avi.org.vn
44. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2009), "*Quy tắc, điều khoản bảo hiểm nhân thọ mẫu*", Ban hành kèm theo Quyết định số 13/2009/QĐ-HHBH, ngày 13/10/2009
45. Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (2013), "*Tổng quan thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2012*", Nguồn: www.avi.org.vn
46. ThS.Nguyễn Tiến Hùng (2007), *Nguyên lý và thực hành bảo hiểm*, Nxb. Tài chính, Hà Nội

46a. Nguyễn Tiến Hùng (2005), tham luận đọc tại Hội thảo chủ đề "*Bồi thường trong bảo hiểm nhân thọ - Nnhững vấn đề đặt ra*", Bộ Tài chính và Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức tháng 7/2005 tại Hội An

47. ThS.Nguyễn Tiến Hùng (2011), "*Nhìn lại thành tựu một chặng đường của thị trường bảo hiểm Việt Nam*", Tạp chí Phát triển và Hội nhập, số 9, Hà Nội
48. TS.Nguyễn Thị Lan Hương chủ nhiệm (2007), *So sánh pháp luật về tổ chức và hoạt động của công ty bảo hiểm một số nước trên thế giới - Kiến nghị giải pháp hoàn thiện mô hình liên kết tài chính của công ty bảo hiểm ở Việt Nam*, Đề tài nghiên cứu cấp Đại học Quốc gia, Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội

48a. Lan Hương (2006), "*Thống nhất thuật ngữ bảo hiểm nhân thọ*", Nguồn: http://www.bhnt.com.vn/ modules. php?name= News&op=viewst&sid=608

49. Lê Song Lai (2005), "*Thực trạng và các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp trên thị trường bảo hiểm Việt Nam*", Tạp chí Thị trường Bảo hiểm - Tái Bảo hiểm Việt Nam, số 4, Hà Nội
50. GS.TS. Trương Mộc Lâm và Lưu Nguyên Khánh (2001), *Một số điều cần biết về pháp lý trong kinh doanh bảo hiểm*, Nxb. Thống kê, Hà Nội
51. Phùng Đắc Lộc (2007), "*Thị trường bảo hiểm Việt Nam với việc gia nhập WTO*", Tạp chí Bảo hiểm – Tái bảo hiểm Việt Nam, số 2, Hà Nội
52. Phùng Đắc Lộc (2009), "C*ần phát triển các ngành nghề hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm*", Tạp chí Thị trường Bảo hiểm - Tái bảo hiểm Việt Nam, số 9, Hà Nội
53. Công ty TNHH Manulife Việt Nam (2011), Tham luận Hội thảo "*Đánh giá thực trạng và giải pháp phòng chống trục lợi bảo hiểm*", Cục Quản lý Giám sát Bảo hiểm phối hợp với Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam tổ chức, Nha Trang, 17/8/2011
54. Phí Thị Quỳnh Nga (2006), "*Những bất cập của điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm trong Luật kinh doanh bảo hiểm*", Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, số 10, Hà Nội

55. Anh Phan (2007), "Trả ơn nhân viên bằng bảo hiểm nhân thọ", http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/doanh-nhan/tra-on-nhan-vien-bang-bao-hiem-nhan-tho-2687981.html
55a. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), *Trang thông tin điện tử phần Bản án*, http://www.vibonline.com.vn/Banan/185/Khach-hang-kien-Cong-ty-TNHH-bao-hiem-Prudential-Viet-Nam-Chi-nhanh-An-Giang.aspx
56. TS.Đoàn Minh Phụng và TS.Hoàng Mạnh Cừ (2011), *Giáo trình Bảo hiểm nhân thọ*, Nxb.Tài chính, Hà Nội
57. Dominique Ponsot (2010), "*Bảo vệ người tiêu dùng chống lại các điều khoản lạm dụng*", Hội thảo Pháp ngữ khu vực với chủ đề "*Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng: từ hai góc nhìn Á - Âu*", Nhà Pháp luật Việt Pháp tổ chức, Hà Nội, ngày 28/9/2010
58. Quốc hội (2001), Hiến pháp Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (năm 1992, sửa đổi)
58a. Quốc hội (2013), Hiến pháp Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam
59. Quốc hội (2000), Luật Kinh doanh bảo hiểm
60. Quốc hội (2005), Luật Thương mại
61. Quốc hội (2005), Bộ luật Dân sự
62. Quốc hội (2010), Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng
63. Quốc hội (2010), Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm
64. Tạp chí Bảo hiểm – Tái Bảo hiểm Việt Nam (2005), *"Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2000 – 2004"*, số 3, Hà Nội
65. Tạp chí Bảo hiểm – Tái Bảo hiểm Việt Nam (2007), "*Thị trường Bảo hiểm Việt Nam 2006*", số 1, Hà Nội
66. Tạp chí Bảo hiểm – Tái bảo hiểm Việt Nam (2007), "*Thị trường bảo hiểm Việt Nam cạnh tranh đã tới mức báo động*", số 2, Hà Nội
67. Tạp chí Bảo hiểm – Tái Bảo hiểm Việt Nam (2009),"*Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2008*", số 2, Hà Nội
68. Tạp chí Bảo hiểm - Tái bảo hiểm Việt Nam (2010), "*Thị trường Bảo hiểm thế giới năm 2009: Doanh thu phí giảm nhưng nguồn vốn toàn thị trường tăng*", số 3, Hà Nội
69. Tạp chí Bảo hiểm - Tái Bảo hiểm Việt Nam (2010), "*Thị trường Bảo hiểm Việt Nam 2009*", số 1, Hà Nội
70. Tạp chí Bảo hiểm – Tái bảo hiểm Việt Nam (2010), "*Thị trường bảo hiểm Việt Nam 6 tháng đầu năm 2010*", số 3, Hà Nội
71. Tạp chí Thị trường Bảo hiểm – Tái bảo hiểm Việt Nam (2010), "*Bảo hiểm nhân thọ Malaysia*", số 3, Hà Nội
72. GS.Nguyễn Quang Thái (2012), "*Tổng quan kinh tế Việt Nam năm 2012 và triển vọng năm 2013*", Ủy ban Kinh tế Quốc hội ấn hành, http://ecna.gov.vn
72a. Tổ chức Thương mại Thế giới (1995), *Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ*, Trung tâm WTO thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, http://trungtamwto.vn

73. Nxb. Chính trị quốc gia (1995), *Bộ luật dân sự và thương mại Thái Lan,* Hà Nội
74. TS.Nguyễn Văn Thành (2009), "*Bảo vệ người tham gia bảo hiểm*", Tạp chí Nhà quản lý, số 69, Hà Nội
75. TS.Võ Trí Thành & Lê Xuân Sang (2013), *Giám sát hệ thống tài chính: Chỉ tiêu và mô hình định lượng*, Nxb.Tri thức, Hà Nội
76. TS.Tô Trung Thành - Nguyễn Trí Dũng (2013), *Báo cáo kinh tế vĩ mô năm 2012: Từ bất ổn vĩ mô đến con đường tái cơ cấu*, Ủy ban Kinh tế Quốc hội, http://ecna.gov.vn
77. Thủ tướng Chính phủ (2012), Quyết định số 12/2012/QĐ-TTg, ngày 13/1/2012
78. Thủ tướng Chính phủ (2012), Quyết định 193/QĐ-TTg, ngày 15/2/2012
79. Thủ tướng Chính phủ (2012), Quyết định số 1826/QĐ-TTg, ngày 6/12/2012
80. Nguyễn Thị Thủy (2002), "*Các biện pháp cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam*", Tạp chí Khoa học pháp lý, số 5, Thành phố Hồ Chí Minh
81. Nguyễn Thị Thủy (2009), "*Xây dựng và phát triển pháp luật bảo hiểm tài sản tại Việt Nam*", Luận án Tiến sỹ luật học, Trường Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh
82. Hồ Thủy Tiên (2007), *Phát triển thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận án Tiến sỹ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh
83. PGS,TS.Nguyễn Như Tiến (2006), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam – cơ hội và thách thức trong quá trình hội nhập*, Nxb. Lý luận Chính trị, Hà Nội
84. Tổng Công ty Bảo Việt Nhân thọ, Trang thông tin điện tử, www.baoviet.com.vn/nhantho/bvnt.aspx
85. Trường Đại học Luật Hà Nội (2009) - nhiều tác giả, *Pháp luật Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế và phát triển bền vững*, Nxb. Công an nhân dân, Hà Nội
86. Nguyễn Văn Tuyến (2011), "*Quyền và nghĩa vụ tài sản của vợ chồng khi tham gia quan hệ kinh doanh bảo hiểm*", Tạp chí Luật học, số 8, Hà Nội

86a. Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế & USAID (2006), *Các văn kiện gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới - WTO của Việt Nam*, Hà Nội

87. Viện Khoa học Tài chính (2005), *Báo cáo kết quả nghiên cứu đánh giá tác động của việc mở cửa thị trường đối với ngành bảo hiểm Việt Nam và giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm phù hợp với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*, Nxb.Tài chính, Hà Nội
88. Viện Khoa học Pháp lý (2006), *Từ điển Luật học*, Nxb.Tư pháp, Hà Nội
89. Jérôme Yeatman (2001), *Giáo khoa quốc tế về bảo hiểm*, Nxb. Thống kê, Hà Nội

B. TIẾNG NƯỚC NGOÀI

90. Association of International Life Offices, "*A summary of the life insurance policyholder protection measures in Guernsey, the Isle of Man, Ireland, Luxembourg and UK for professional advisers*", www.ailo.org

91. Australian Accounting Standards Board (2010), AASB 1038 "*Life insurance contracts*", www.aasb.gov.au
92. Australia, *Life Insurance Act 1995*, http://www.comlaw.gov.au/Details/C2012C00334
93. Enrico Baffi (2012), "*Public goods and contract standard clauses*", Social Science Research Network http://ssrn.com/abstract=2010999
94. John Birds and Norma J.Hird (2004), *Modern Insurance Law*, Sweet & Maxwell Press, London, U.K
95. The Comité Européen des Assurances (2010), "*Insurance: a unique sector - Why insurers differ from banks*", www.cea.eu
96. The Comité Européen des Assurances and the Groupe Consultatif Actuariel Européen (2007), *Solvency II Glossary*, http://ec.europa.eu/internal_market/ insurance/docs/solvency/impactassess/annex-c08d_en.pdf
97. Roy Chan (2012), "*CIRC released new regulation on overseas insurance investment*", www.dlapiper.com/global/publications/Detail.aspx?pub=7646&RSS=true
98. The People's Republic of China (2002), *The Insurance Law*, http://www.china.org.cn/ english/DAT/214788.html
99. The People's Republic of China (1999), *The Contract Law*, http://www.china.org.cn/ china/LegislationsForm2001-2010/2011-02/12/content_21908031.htm
100. Rosa Cocozza and Emilia Di Lorenzo (2007), "*A Dynamic Solvency Approach for Life Insurance*", University of Naples Federico II, http://ssrn.com/abstract=1736032
101. P.H.Collin (2000), *Dictionary of Law (third edition),* Peter Collin Publishing, Teddington, U.K
102. Muriel L.Crawford (1998), Life and Health Insurance Law, Irwin McGraw-Hill, USA
103. Steven I. Davis (2007), *Bancassurance: The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration*, VRL KnowledgeBank Limited, http://s3.amazonaws.com/ zanran_storage/ www.atmia.com/ContentPages/45878201.pdf
104. Douglas C.Doll (1999), A Brief History of Universal Life, www.soa.org/ library/monographs/50th.../m-as9-3-06.pdf
105. The Council of The European Communities (1993), *Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 on unfair terms in consumer contracts*, http://eur-lex.europa.eu
106. The Euro Commission (1994), *S.I. No. 360/1994 - European Communities (Life Assurance) Framework Regulations*, www.irishstatutebook.ie/1994/ en/si/0360.html
107. The European Parliament and of the Council of the European Union**,** *Directive 2009/138/EC on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II)*, http://eur-lex.europa.eu
108. France, *Consumer Code*, http://www.legifrance.gouv.fr/content/download/1960/ 13727/version/3/file/Code_29.pdf

109. France, *Insurance Code*, http://www.legifrance.gouv.fr/content/download/1961/13731/version/2/file/Code_38.pdf
110. Marius Gamser (2013), "*Vietnam Sets Insurance Development Targets*", www.globalsurance.com/blog/vietnam-sets-insurance-development-targets -481220.html
111. Bryan A.Garner (1999), Black's Law Dictionary, West Publishing Co., USA
112. Gemany (1992), *Supervision of Insurance Act (amended 2007)*, http://www.bafin.de/SharedDocs/ Aufsichtsrecht/EN/Gesetz/vag_010512_va_en.html?nn=2692248
113. Germany (2008), *Insurance Contract Act 2008*, http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_vvg/englisch_vvg.html
114. M.Todd Henderson (2009), "*Credit Derivatives Are Not 'Insurance'*", University of Chicago Law & Economics, Olin Working Paper No. 476, http://ssrn.com/abstract=1440945
115. Hong Kong Officer of the Commissioner of Insurance (2002), *Guidance Note on The Corporate Govenance of Authorized Insurer*, www.oci.gov.hk/download/gn10-eng.pdf
116. IAIS (1998), *Supervisory Standard on Licensing*, www.iaisweb.org
117. IAIS (2002), *Guidance Paper on Public Disclosure by Insurers*, www.iaisweb.org
118. IAIS (2003), *Core Principles for Insurance*, www.iaisweb.org
119. IAIS (2005), *Standard on disclosures concerning investment risks and performance for insurers and reinsurers*, www.iaisweb.org
120. IAIS (2007), *Guidance paper on use of internal models for risk and capital management purposes by insurers*, www.iaisweb.org
121. IAIS (2011), *Insurance core principles, standards, guidance and assessment methodology*, www.iaisweb.org
122. India (1938), *The Insurance Act 1938 (amended 2002),* http://www.irdaindia.org/regulations/TheInsuranceAct1938er126042004.doc
123. Israel (1981), *Insurance Contract Law,* http://ozar.mof.gov.il/hon/bituah/laws/2.%20Contract%20%20Law.doc
124. Japan (1995), *Insurance Business Act http://www.fsa.go.jp/common/law/ins01.pdf*
125. Pradeep Kansal (2004), *"Solvency Margin in Indian Insurance Companies"*, www.ijrrr.com/ papers2/paper7.pdf
126. Sachin Kohli (2006), "*Pricing Death: Analyzing the Secondary Market for Life Insurance Policies and its Regulatory Environment*", http://ssrn.com/abstract=898382
127. Rodney Lester (2009), *Consumer Protection Insurance*, The Wolrd Bank press, www.worldbank.org/nbfi
128. NAIC (1996), *Investment Insurance Model Act*, http://www.naic.org/store/free/MDL-280.pdf
129. NAIC (2011), "*State Insurance Regulation: History, Purpose and Structure*", www.naic.org/documents/consumer_state_reg_brief.pdf

130. NAIC (2013), "*Statutory minimum capital and Surplus Requirements*", http://www.naic.org/documents/industry_ucaa_chart_min_capital_surplus.pdf
131. New Zealand (1908), *Life insurance Act 1908 (amended latest 2006)* http://www.legislation.govt.nz/act/public/1908/0105/1.0/096be8ed8009bb35.pdf
132. New Zealand, *Insurance Companies (Ratings and Inspections) Act 1994, http://www.legislation.govt.nz/act/public/1994/0117/latest/096be8ed80822609.pdf*
133. New Zealand (2010), *Insurance (Prudential Supervision) Act http://www.legislation.govt.nz/act/public/2010/0111/latest/DLM2478115.html*
134. Reserve Bank of New Zealand(2011), "*Solvency Standard for Life Insurance Business*", www.rbnz.govt.nz/finstab/ insurance/4482245.pdf
135. Price Waterhouse Cooper Limited (2012), *Foreign Insurance Companies in China 2012*, http://www.pwccn.com
136. Brahmam Rayala & Dr. Lokanandha Reddy Irala & Aparna Pulugundla (2004), "*Bancassuarance in India - Issues & Challenges*", Pratibimba, Vol. 04, No. 01, http://ssrn.com/abstract=944402
137. Laureen Regan và Sharon Tennyson (1998), *Insurance Distribution Systems*, www.irdaindia.org/iac/distributionchannels.pdf
138. Lawrie Savage (1998), "*Re-Engineering Insurance Supervision"*, World Bank Policy Research, http://papers.ssrn.com/sol3/ papers.cfm?abstract_id=569216
139. Singapore (2013), *Insurance Act - Chapter 142 (Insurance Corporate Govenance Regulations 2013)*, http://www.mas.gov.sg
140. Tapen Sinha (2005), "*An Analysis of the Evolution of Insurance in India*", http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=706141
141. Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA), http://www.finma.ch /e/finma/taetigkeiten/gb-versicherungen/lebensversicherungsaufsicht/Pages/default.aspx
142. Swiss Re (2013), Sigma No.3/2013 "*World insurance in 2012: Progressing on the long and winding road to recovery*", http://media.swissre.com/documents/ sigma3_2013_en.pdf
143. Thailand (1992), Non-life insurance Act (amended 2008) http://www.oic.or.th/ upload/nonlifeinsurrance/download/884-9305.pdf
144. Thailand (1992), Life insurance Act (amended 2008), http://www.oic.or.th/ upload/lifeinsurrance/download/883-4137.pdf
145. Nguyen Van Thanh & Takao Atsushi (2005), "*Proposals of the Suitable Solvency Regulation for the Vietnamese Life Insurance Industry - Based on the Experience from the US and Japan*", Kobe University, http://www.grips.ac.jp/vietnam/ VDFTokyo/ Doc/27NVThanh14Oct06Paper.pdf
146. The American College, *Basic Principles of Life insurance*, www.theamericancollege.edu/ assets/pdfs/fa257-class1.pdf

147. The Law Commission and the Scottish Law Commission (2006), *Insurance Contract Law*, www.scotlawcom.gov.uk/downloads/cp_insurance.pdf
148. Takahiro Yasui (2001), *Policyholder Protection Fund: Rationale and Structure*, www.oecd.org/dataoecd/39/57/1813504.pdf
149. www.thehistoryof.net/the-history-of-insurance.html
150. www.insure4usa.com
151. www.onedollarglobeinsurance.com/article/History-of-Life-Insurance
152. www.investopedia.com/articles/08/history-of-insurance.asp
153. www.insurance.za.org/insurance/history-of-insurance.ht
154. www.ncsu.edu/project/are306/lecturenotes/Unit6NContracts.pdf
155. www.comparelifeinsurance.net/glossary.html
156. www.iaisweb.org
157. http://mort.soa.org

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN CỦA TÁC GIẢ

1. Trần Vũ Hải (2013), "*Thực trạng pháp luật bảo vệ quyền lợi của người tham gia bảo hiểm nhân thọ và một số kiến nghị*", Tạp chí Luật học, số tháng 10/2013, trang 3 - 13
2. Trần Vũ Hải (2012), "*Phân phối sản phẩm bảo hiểm nhân thọ: Một số vấn đề lý luận và thực trạng pháp luật hiện nay*", Tạp chí Luật học, số tháng 7/2012, trang 22 - 29
3. Trần Vũ Hải (2011), "*Một số vấn đề pháp lý về sản phẩm bảo hiểm nhân thọ*", Tạp chí Luật học, số tháng 8/2011, trang 25 - 37
4. Trần Vũ Hải (2008), "*Những quy định chưa hợp lý của Luật kinh doanh bảo hiểm*", Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, số tháng 9/2008, trang 34 – 38
5. Trần Vũ Hải (2008), "*Điều khoản mẫu hợp đồng bảo hiểm nhân thọ*", Tạp chí Luật học, số tháng 8/2008, trang 14 -20
6. Trần Vũ Hải (2006), "*Một số vấn đề pháp lý về hợp đồng bảo hiểm nhân thọ*", Tạp chí Luật học, số tháng 7/2006, trang 8 - 13