



NGÀNH BẢO HIỂM 2024

THÁNG 1/2025

CTCP CHỨNG KHOÁN DẦU KHÍ

MỤC LỤC

I. Tổng quan ngành bảo hiểm.....	1
1. Tổng quan thị trường	1
2. Bảo hiểm phi nhân thọ.....	2
3. Bảo hiểm nhân thọ.....	3
4. Hoạt động tái bảo hiểm.....	6
5. Phân tích Ngành bảo hiểm theo mô hình năm tác động của Porter (Porter's five forces)	7
5.1. Khả năng trả giá của người mua hàng – Trung bình	7
5.2. Mức độ cạnh tranh trong ngành – Trung bình.....	8
5.3. Nguy cơ từ các đối thủ mới gia nhập – Thấp	8
5.4. Nguy cơ từ các sản phẩm thay thế – Thấp.....	8
5.5. Sức mạnh của người bán - Cao.....	8
II. Triển vọng ngành bảo hiểm.....	9
1. Các động lực chính thúc đẩy tăng trưởng của Ngành Bảo hiểm	9
1.1. Tăng trưởng kinh tế, thu nhập và nhận thức về Bảo hiểm.....	9
1.2. Tỷ lệ thâm nhập của bảo hiểm còn thấp so với khu vực và thế giới	10
2. Môi trường lãi suất thấp tác động tiêu cực tới thu nhập Ngành bảo hiểm	11
3. Quy định, chính sách mới sẽ thúc đẩy chất lượng phát triển của thị trường	13
4. Chi phí bồi thường tăng đột biến do ảnh hưởng của thiên tai	14

I. TỔNG QUAN NGÀNH BẢO HIỂM

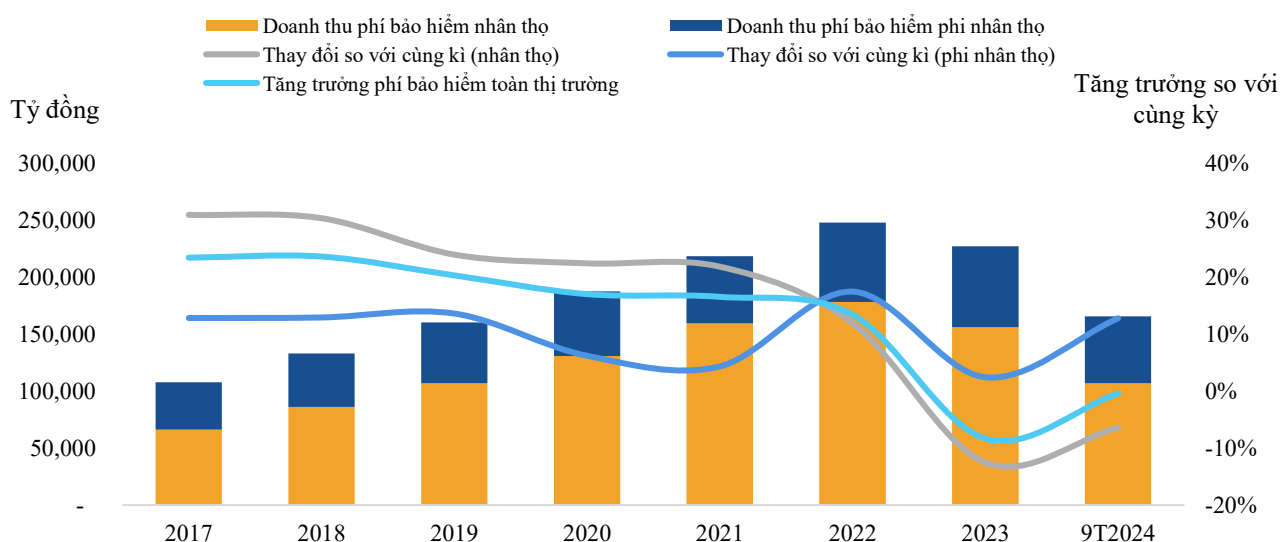
1. Tổng quan thị trường

Ngành bảo hiểm Việt Nam đã chứng kiến một giai đoạn tăng trưởng dài cho tới năm 2022, bất chấp những biến động trong nền kinh tế gây ra bởi đại dịch Covid-19. Chủ yếu sự tăng trưởng nhanh chóng trong giai đoạn 2017-2022 được đóng góp bởi sự bùng nổ của kênh phân phối bảo hiểm thông qua các Ngân hàng thương mại (Bancassurance).

Ngành bảo hiểm đã chứng kiến sự suy giảm về doanh thu phí trong năm 2023. Doanh thu phí toàn ngành bảo hiểm năm 2023 đạt 227.134 tỷ đồng, giảm 8,33% so với năm 2022. Tuy nhiên, sự suy giảm chỉ đến từ lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ. Cụ thể, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ năm 2023 đạt 155.985 tỷ đồng, giảm 12,53% so với cùng kỳ năm trước. Các quy định mới về giám sát đối với hoạt động Bancassurance tại các Ngân hàng thương mại là nguyên nhân quan trọng khiến cho doanh thu lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ suy giảm so với cùng kỳ. Ở chiều ngược lại, lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ vẫn ghi nhận tăng trưởng nhẹ 2,44% so với cùng kỳ, doanh thu phí đạt 71.149 tỷ đồng.

Bước sang năm 2024, thị trường Bảo hiểm duy trì trạng thái của năm 2023 khi doanh thu phí của lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ tiếp tục ghi nhận tăng trưởng âm trong khi lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng khá tích cực. Tổng doanh thu phí bảo hiểm của toàn ngành trong 9 tháng năm 2024 ước đạt 165.518 tỷ đồng (giảm 0,41% so với cùng kỳ năm trước). Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 58.541 tỷ đồng, tăng 12,79% so với cùng kỳ năm trước; lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ ước đạt 106.977 tỷ đồng, giảm 6,4% so với cùng kỳ năm trước.

Doanh thu và tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm qua các năm



Nguồn: ISA

Theo thống kê của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), 9 tháng đầu năm 2024, tổng tài sản của thị trường bảo hiểm ước đạt 978.906 tỷ đồng, tăng 9,8% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 141.357 tỷ đồng, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ ước đạt 837.549 tỷ đồng.

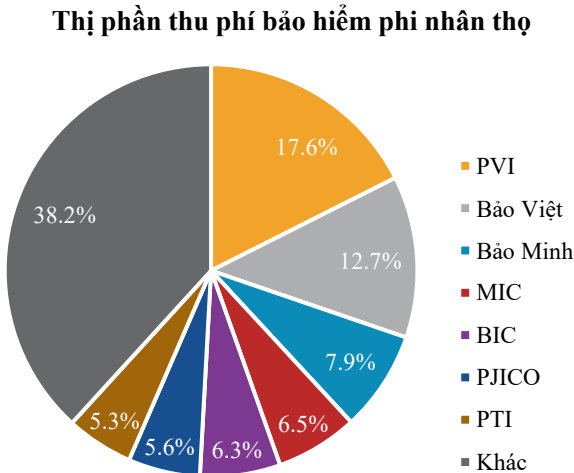
Cũng theo số liệu từ Cục, chi trả quyền lợi bảo hiểm trong 9 tháng năm 2024 ước đạt 64.070 tỷ đồng, tăng 16,07% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 17.621 tỷ đồng, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ ước đạt 46.449 tỷ đồng.

2. Bảo hiểm phi nhân thọ

Lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ ghi nhận tăng trưởng doanh thu phí tích cực trong 7 tháng đầu năm 2024. Tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ 07 tháng đầu năm 2024 ước đạt 45.843 tỷ đồng, tăng 14,19% so với cùng kỳ năm 2023.

Cơ cấu phí bảo hiểm phi nhân thọ chia theo các nghiệp vụ bảo hiểm không có sự thay đổi đáng kể trong 3 năm gần nhất. Bảo hiểm sức khỏe vẫn là nghiệp vụ đóng góp lớn nhất cho tổng doanh thu phí của các doanh nghiệp Bảo hiểm. Doanh thu phí từ nghiệp vụ này trong 7 tháng đầu năm 2024 ước đạt 15.951 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 34,8%. Các vị trí sau lần lượt là bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm tài sản chiếm tỷ trọng lần lượt là 24,15%, 14,78% và 11,08% tổng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ.

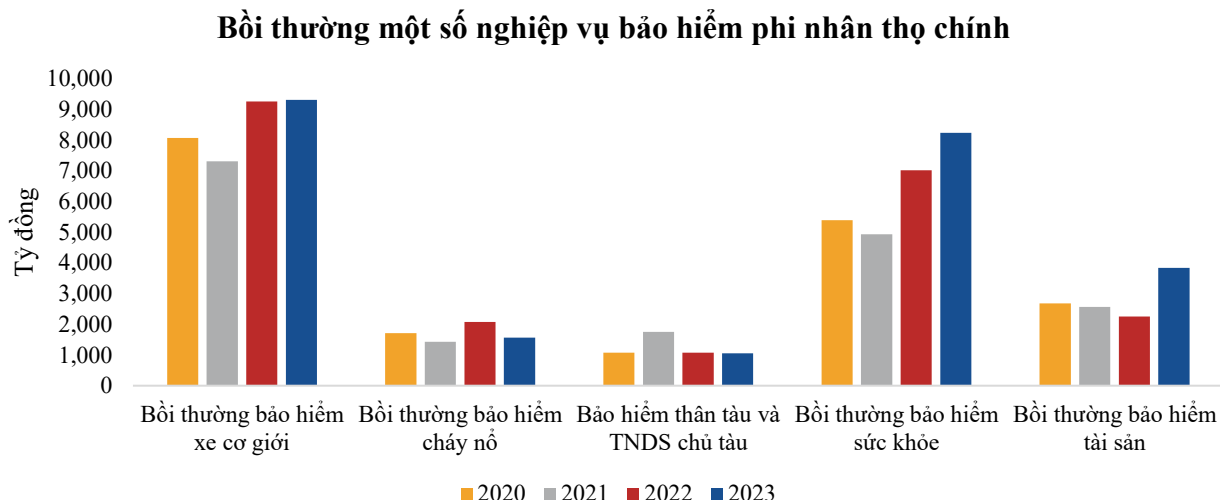
So với thị trường bảo hiểm nhân thọ, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ có mức độ tập trung thị phần thấp hơn và ưu thế cũng thuộc về các Công ty Bảo hiểm nội. Dẫn đầu thị phần thu phí bảo hiểm phi nhân thọ 9 tháng đầu năm 2024 vẫn là PVI với 17,57%, theo sau là Bảo Việt (12,68%). Các vị trí tiếp theo lần lượt là Bảo hiểm Bảo Minh, MIC, BIC, PJICO, PTI. Dù có sự cạnh tranh tương đối mạnh giữa các doanh nghiệp, top 3 doanh nghiệp dẫn đầu vẫn tiếp tục mở rộng thị phần và chiếm gần 40% doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ 7 tháng đầu năm 2024.



Nguồn: ISA

Tỷ lệ bồi thường bảo hiểm phi nhân thọ đối với một số nghiệp vụ như bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm tài sản thường khá cao. Tỷ lệ bồi thường đối với nghiệp vụ bảo xe cơ giới thường dao động quanh mức 50%, bảo hiểm sức khỏe khoảng 30% doanh thu phí bảo hiểm gốc. Tính chung số tiền bồi thường bảo hiểm gốc của thị trường phi nhân thọ 09 tháng đầu năm 2024 ước đạt 17.621 tỷ đồng, tỷ lệ bồi thường bảo hiểm gốc là 30,1%. Chúng tôi cho rằng, cả chi phí bồi thường và tỷ lệ

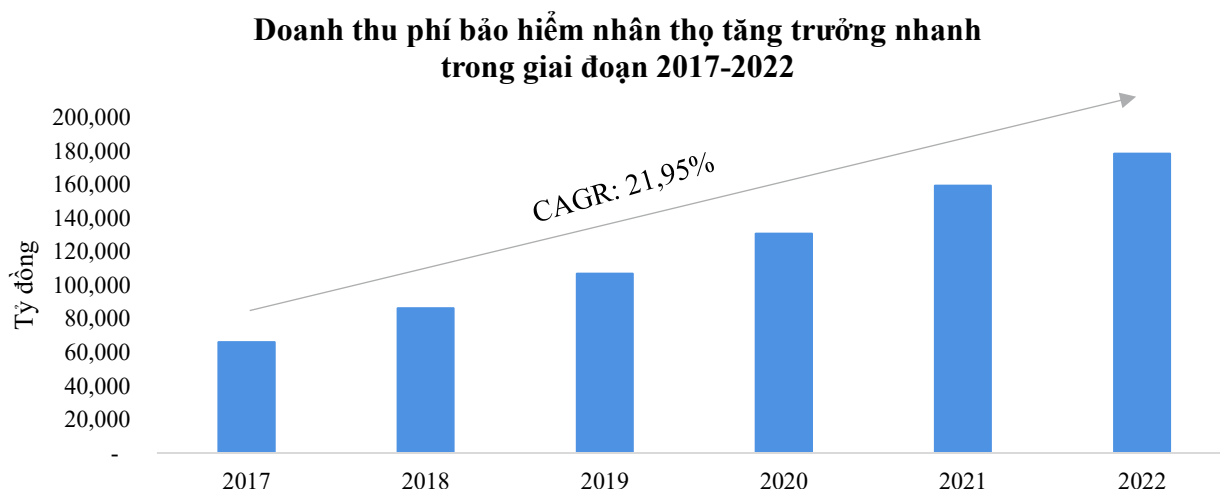
bồi thường của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ sẽ tăng đáng kể trong Q4/2024, nhất là đối với các nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm tài sản do tác động của cơn bão số 3 Yagi hồi đầu tháng 9.



Nguồn: Cục Quản lý và Giám sát bảo hiểm, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

3. Bảo hiểm nhân thọ

Bảo hiểm nhân thọ có tỷ lệ thâm nhập cao hơn so với bảo hiểm phi nhân thọ và cũng đóng góp doanh thu phí vào tổng doanh thu phí của ngành Bảo hiểm nhiều hơn. Tuy nhiên, lĩnh vực này đang chứng kiến sự suy giảm sau khi trải qua giai đoạn tăng trưởng nhanh tới hết năm 2022. Sự tăng trưởng nhanh chóng về doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ trong giai đoạn trước được đóng góp đáng kể bởi hoạt động bán bảo hiểm nhân thọ tại các Ngân hàng thương mại (Bancassurance). Tốc độ tăng trưởng kép (CAGR) giai đoạn 2017-2022 của doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 21,95%.

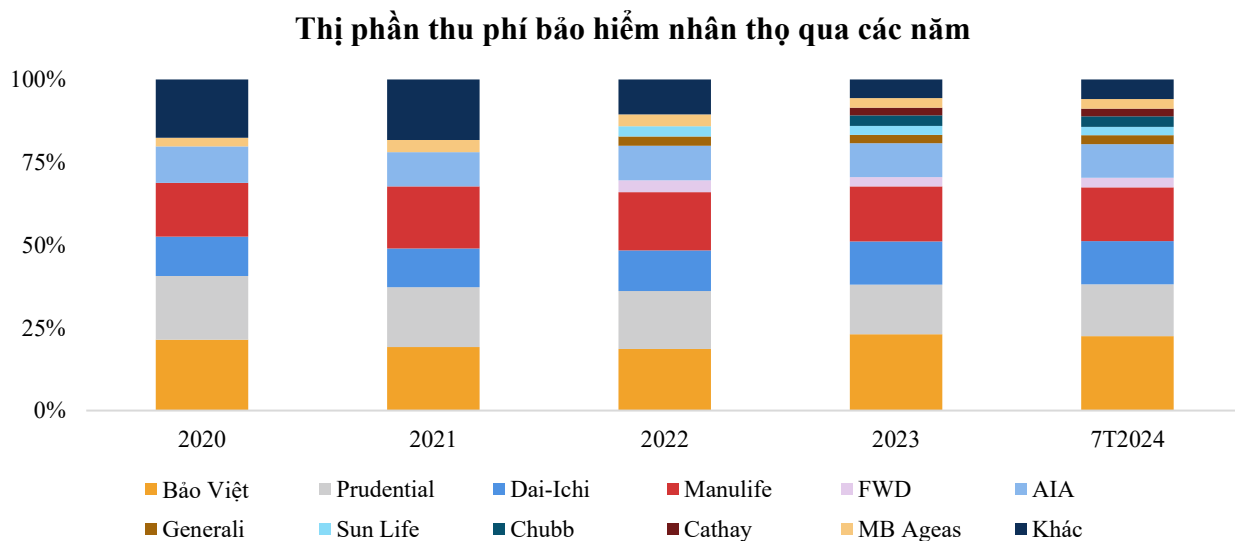


Nguồn: ISA, PSI tổng hợp

Bước qua năm 2023, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ bắt đầu chứng kiến sự suy giảm đến từ cả 2 nguyên nhân (1) Hoạt động bán bảo hiểm (trong đó phần lớn là bảo hiểm nhân thọ) tại các NHTM bị kiểm soát chặt chẽ bởi Ngân hàng Nhà nước để đảm bảo lợi ích của khách hàng, ngăn chặn các trường hợp khách hàng bị ép mua bảo hiểm nhân thọ mới được giải ngân vay vốn tại các Ngân hàng hoặc được tư vấn sang hợp đồng liên kết đầu tư thay vì gửi tiền tại Ngân hàng và (2) Tỷ lệ huỷ ngang bảo hiểm nhân thọ sau năm đầu tại Việt Nam rất cao, ước tính khoảng 20%-30%. Hai nguyên nhân trên đã khiến cho cả số lượng hợp đồng mới và số hợp đồng đang có hiệu lực đều giảm trong năm 2023 và 7 tháng đầu năm 2024.

Nghệp vụ bảo hiểm liên kết đầu tư chiếm tỷ trọng lớn nhất, đạt 68,1% doanh thu phí khai thác mới. Tiếp theo là bảo hiểm hỗn hợp chiếm tỷ trọng 8,2%, bảo hiểm tử kỳ chiếm tỷ trọng 7,5%, các nghiệp vụ còn lại (bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm trả tiền định kỳ, bảo hiểm hưu trí, bảo hiểm sức khỏe) chiếm tỷ trọng 0,5%. Doanh thu phí bảo hiểm bán kèm chiếm tỷ trọng 15,7%. So với cùng kỳ năm trước, doanh thu khai thác mới của nghiệp vụ bảo hiểm liên kết đầu tư giảm 32,3%, nghiệp vụ bảo hiểm hỗn hợp tăng 199,9%, nghiệp vụ bảo hiểm tử kỳ tăng 275,8%.

Doanh nghiệp ngoại thống lĩnh thị trường bảo hiểm nhân thọ. Dù Bảo Việt vẫn là doanh nghiệp dẫn đầu về thị phần, nhóm các doanh nghiệp ngoại vẫn chiếm gần 70% thị phần thu phí bảo hiểm nhân thọ tại thị trường Việt Nam.



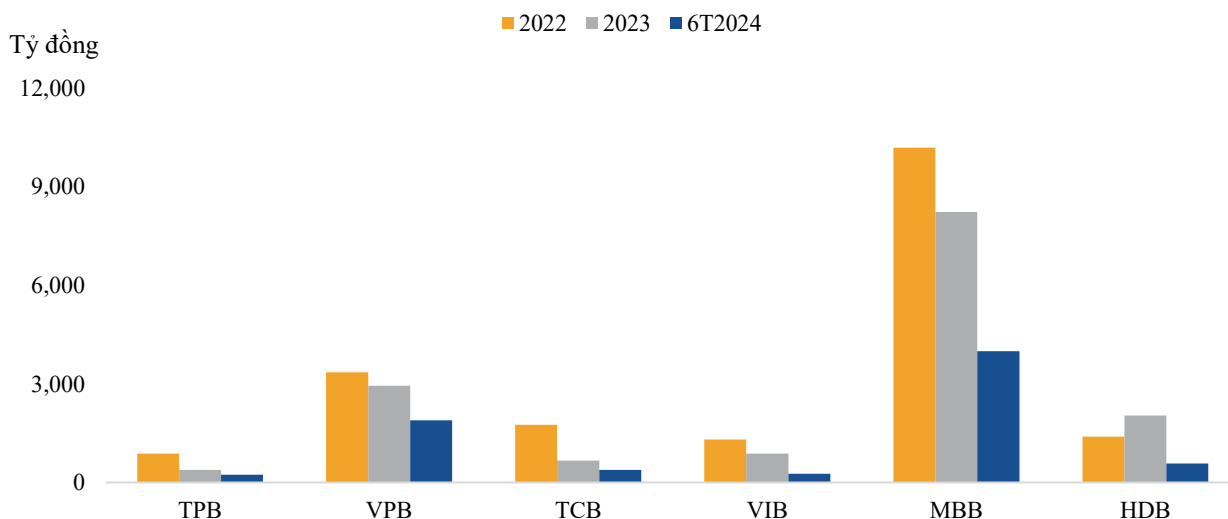
Nguồn: Cục quản lý và Giám sát bảo hiểm

Vai trò của kênh Bancassurance suy yếu trong phân phối bảo hiểm nhân thọ. Giai đoạn 2018-2022 chứng kiến sự tăng trưởng bùng nổ của hình thức phân phối bảo hiểm qua kênh Ngân hàng thương mại. Đối với các Ngân hàng, hoạt động tư vấn và bán bảo hiểm nhân thọ không tiềm ẩn rủi ro và mang lại lợi nhuận rất cao với hoa hồng thường là 100% phí bảo hiểm năm đầu. Vì vậy, nhiều

Ngân hàng thương mại đã đẩy mạnh hoạt động này dẫn tới tăng trưởng rất nhanh trong phí bảo hiểm nhân thọ cùng giai đoạn. Doanh thu khai thác mới từ kênh phân phối qua Ngân hàng đã tăng theo cấp số nhân chỉ trong khoảng 5 năm từ 2018 đến 2022, từ chỗ chiếm 20% tổng phí khai thác mới của các doanh nghiệp ngành này trong năm 2018 lên mức 40% vào năm 2021 và 45% vào năm 2022. Những nhà băng thu nhiều lợi nhuận nhất từ hoạt động bancassurance là MB, BIDV, VPBank, VIB, Techcombank, TPBank. Tuy nhiên, việc các NHTM gần như ép buộc khách hàng mua các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ để đc ưu tiên giải ngân hay tư vấn cho khách hàng hợp đồng liên kết đầu tư khi khách hàng đến gửi tiết kiệm đã khiến cho tỷ lệ huỷ hợp đồng sau năm đầu đối với các hợp đồng bảo hiểm bán qua kênh Ngân hàng cá biệt lên tới 73%.

Hoạt động tư vấn và bán các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ bị giám sát, thanh tra chặt chẽ bởi Ngân hàng Nhà nước và đã được luật hoá từ đầu năm 2024. Ngày 18/1/2024, Quốc hội đã thông qua Luật Các Tổ chức tín dụng sửa đổi (có hiệu lực từ ngày 1/7/2024, một số điều khoản có hiệu lực từ 1/1/2025). Luật đã đưa hoạt động “gán việc bán sản phẩm bảo hiểm không bắt buộc với việc cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng” vào danh sách các hành vi bị nghiêm cấm (mục 5, Điều 15). Điều này có thể khiến cho kênh phân phối bảo hiểm qua Ngân hàng thương mại gặp thêm nhiều khó khăn và chưa thể sớm hồi phục trong năm 2024 và 2025.

Doanh thu hoạt động bancassurance tại một số Ngân hàng thương mại



Nguồn: Báo cáo tài chính các NHTM

4. Hoạt động tái bảo hiểm

Đối với các nghiệp vụ bảo hiểm có rủi ro lớn, các doanh nghiệp thực hiện nhượng tái bảo hiểm với tỷ trọng lớn để phân tán rủi ro như bảo hiểm hàng không, bảo hiểm cháy nổ, bảo hiểm tài sản và thiệt hại, bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu, bảo hiểm thiệt hại kinh doanh.

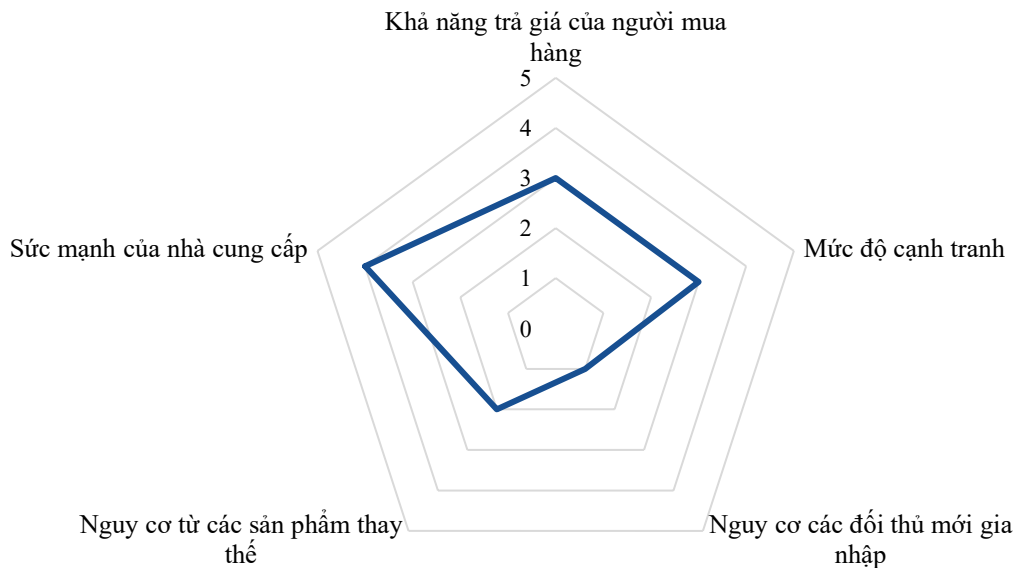
Thị trường tái bảo hiểm Việt Nam có sự xuất hiện rất hạn chế của các doanh nghiệp nội (chỉ có 2 Công ty tái bảo hiểm là Vinare và PVIRE) và chủ yếu hoạt động tái bảo hiểm phụ thuộc vào các Công ty tái bảo hiểm quốc tế. Do đặc điểm ngành rủi ro cao và chi phí bồi thường lớn, vượt quá khả năng giữ lại của các Công ty tái bảo hiểm trong nước, đặc biệt là với các nghiệp vụ đặc thù như hàng không, dầu khí; các yêu cầu cao về xếp hạng tín nhiệm (rating) của khách hàng bảo hiểm gốc... nên thị phần tái bảo hiểm của các doanh nghiệp nội thường chỉ chiếm khoảng 20% doanh thu phí nhận tái bảo hiểm tại Việt Nam.

Theo nghiên cứu của Imarc về thị trường tái bảo hiểm tại Việt Nam, quy mô doanh thu phí nhận tái bảo hiểm được dự báo tăng trưởng kép với tốc độ 5,3% trong giai đoạn 2024-2032. Động lực chính cho hoạt động tái bảo hiểm của Việt Nam được cho là đến từ:

- (1) Các công ty tái bảo hiểm đang tích cực tham gia bảo hiểm các rủi ro liên quan đến sức khỏe, bao gồm chi phí y tế, nằm viện và bảo hiểm bệnh hiểm nghèo.
- (2) Tần suất thiên tai gia tăng làm tăng rủi ro cho các nhà bảo hiểm gốc, đặc biệt là ở những nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và từ đó tăng nhu cầu tái bảo hiểm.
- (3) Các công ty bảo hiểm nội địa có lợi thế hiểu biết thị trường đang ngày càng tận dụng các thông tin chi tiết dựa trên dữ liệu để bảo lãnh, đánh giá rủi ro và xử lý khiếu nại. Các công ty tái bảo hiểm có chuyên môn về phân tích dữ liệu đang hỗ trợ các công ty bảo hiểm chính đưa ra quyết định sáng suốt hơn và tăng cường các chiến lược quản lý rủi ro của họ.
- (4) Các cơ quan quản lý tại Việt Nam đang thực hiện các thay đổi về quy định để củng cố ngành bảo hiểm và đảm bảo sự ổn định tài chính của các công ty bảo hiểm. Các quy định này thường yêu cầu các công ty bảo hiểm phải duy trì một mức vốn và quản lý rủi ro nhất định.

5. Phân tích Ngành bảo hiểm theo mô hình năm tác động của Porter (Porter's five forces)

Tổng quan phân tích Porter's 5 forces



5.1. Khả năng trả giá của người mua hàng – Trung bình

Khách hàng của các công ty bảo hiểm rất đa dạng, có thể là cá nhân hoặc tổ chức do tính chất phong phú của các sản phẩm bảo hiểm. Khả năng thương lượng của khách hàng đối với các doanh nghiệp trong ngành bảo hiểm sẽ phụ thuộc vào giá trị hợp đồng của khách hàng. Nhìn chung, sự phân tán của các đối tượng khách hàng khiến cho các khách hàng cá nhân thường ít có khả năng mặc cả đối với các công ty bảo hiểm. Các khách hàng là tổ chức lớn, sử dụng nhiều sản phẩm bảo hiểm khác nhau có thể có khả năng thương lượng tốt hơn đáng kể. Tuy nhiên, số lượng khách hàng lớn như vậy của các công ty bảo hiểm không nhiều.

Đối với ngành bảo hiểm, khách hàng không có xu hướng trung thành với một đơn vị nhất định do sản phẩm của các công ty tương đối giống nhau. Người mua bảo hiểm có thể dễ dàng tiếp cận thông tin và so sánh các sản phẩm bảo hiểm để tìm được sản phẩm phù hợp và có lợi ích cao nhất cho mình.

Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, những điều khoản ràng buộc về thời hạn và phí phạt có thể khiến cho những khách hàng muốn thay đổi nhà cung cấp dịch vụ phải chịu chi phí chuyển đổi cao. Mặt khác, việc chuyển đổi giữa các nhà cung cấp bảo hiểm phi nhân thọ lại khá dễ dàng và chi phí chuyển đổi thấp do hợp đồng bảo hiểm phi nhân thọ linh hoạt hơn và thời hạn hợp đồng thường ngắn hơn so với bảo hiểm nhân thọ. Vì vậy, khách hàng sử dụng bảo hiểm phi nhân thọ thường có xu hướng chuyển đổi nhà cung cấp dịch vụ hơn so với bảo hiểm phi nhân thọ.

Tổng kết lại, chúng tôi đánh giá áp lực từ phía người mua đối với Ngành Bảo hiểm ở mức trung bình.

5.2. Mức độ cạnh tranh trong ngành – Trung bình

Dù có tương đối nhiều doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động, mức độ tập trung của ngành bảo hiểm hiện khá cao, đặc biệt là đối với lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ. Năm doanh nghiệp có thị phần thu phí lớn nhất lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ đã chiếm xấp xỉ 77% tổng doanh thu phí toàn thị trường trong 7 tháng đầu năm 2024. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong mảng bảo hiểm nhân thọ diễn ra mạnh mẽ. Do các doanh nghiệp bảo hiểm có mô hình giống nhau và các sản phẩm cung cấp cũng tương tự dẫn tới việc cạnh tranh gay gắt về giá dẫn tới tỷ suất sinh lời bị ảnh hưởng.

Trong mảng bảo hiểm phi nhân thọ, top 5 doanh nghiệp có thị phần lớn nhất chiếm hơn 50% tổng doanh thu phí toàn thị trường. Với tính chất đa dạng của các sản phẩm cung cấp và trong đó có nhiều sản phẩm có tính bắt buộc như bảo hiểm trách nhiệm dân sự xe cơ giới, bảo hiểm cháy nổ, dư địa tăng trưởng của mảng bảo hiểm phi nhân thọ vẫn còn khá lớn. Do đó, mức độ cạnh tranh trong mảng này có phần thấp hơn so với mảng bảo hiểm nhân thọ.

Bên cạnh đó, chi phí để rời khỏi ngành là rất cao do các quy định pháp luật để bảo vệ lợi ích của những người tham gia bảo hiểm. Vì thế, ngay cả trong điều kiện kinh doanh không thuận lợi, biên lợi nhuận suy giảm hoặc thua lỗ, các doanh nghiệp bảo hiểm cũng phải tiếp tục duy trì hoạt động khiến cho cạnh tranh trong ngành trở nên căng thẳng hơn.

5.3. Nguy cơ từ các đối thủ mới gia nhập – Thấp

Bảo hiểm là một ngành chịu sự quản lý chặt chẽ bởi pháp luật về yêu cầu vốn, điều kiện tài chính cũng như các nghĩa vụ đối với khách hàng. Do vậy, rào cản gia nhập ngành được chúng tôi đánh giá là cao.

Đối với mảng bảo hiểm nhân thọ, mức độ tập trung thị phần cao và tăng trưởng chậm lại khiến cho ngành trở nên ít hấp dẫn hơn đối với các đối thủ mới gia nhập tiềm năng. Ở mảng bảo hiểm phi nhân thọ, dư địa tăng trưởng còn khá lớn và chi phí chuyển đổi của khách hàng rất thấp nên có thể thu hút các doanh nghiệp mới tham gia. Tuy nhiên, mảng bảo hiểm phi nhân thọ cũng chịu rủi ro lớn và khó đoán hơn so với bảo hiểm nhân thọ, nhất là trong bối cảnh biến đổi khí hậu khiến cho các hiện tượng khí hậu cực đoan xảy ra nhiều hơn làm tăng chi phí bồi thường bảo hiểm. Đây sẽ là một cản trở tương đối lớn đối với những doanh nghiệp mới muốn tham gia vào thị trường.

Kết luận lại, chúng tôi cho rằng nguy cơ từ các đối thủ mới gia nhập đối với ngành bảo hiểm là thấp.

5.4. Nguy cơ từ các sản phẩm thay thế – Thấp

Bảo hiểm là một sản phẩm khá đặc thù với tính chất phòng vệ các rủi ro có thể phát sinh liên quan đến sức khỏe, nhân mạng, tài sản... nên không có sản phẩm nào khác có khả năng thay thế hoàn toàn.

5.5. Sức mạnh của người bán - Cao

Nhà cung cấp cho các Công ty Bảo hiểm là các Công ty cung cấp các nền tảng công nghệ và dịch vụ

tái bảo hiểm.

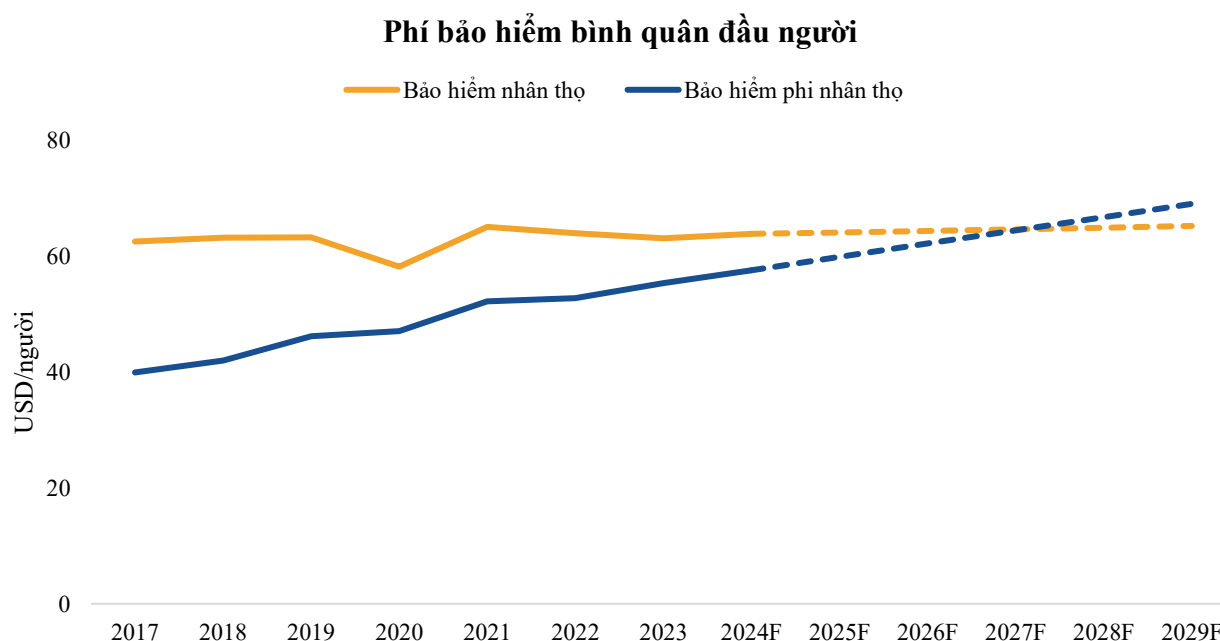
Các công ty công nghệ cung ứng cho ngành bảo hiểm hệ thống bảo mật, nền tảng công nghệ, những yếu tố đóng vai trò trọng yếu trong hoạt động kinh doanh. Vì thế, các Công ty Bảo hiểm thường có xu hướng chọn những nhà cung cấp lớn, có uy tín và danh tiếng tốt trong ngành. Thêm vào đó, việc thay đổi giữa các nhà cung cấp cũng đòi hỏi chi phí rất lớn, thời gian để đào tạo nguồn nhân lực làm quen và thích ứng với hệ thống mới khiến cho các Công ty Bảo hiểm thường trung thành với các nhà cung cấp công nghệ đã được lựa chọn. Điều này khiến cho các nhà cung cấp về công nghệ có ưu thế lớn hơn trong việc quyết định giá cả.

Dịch vụ tái bảo hiểm hiện không có nhiều nhà cung cấp và sự quan trọng của dịch vụ tái bảo hiểm trong việc quản trị rủi ro, giảm thiểu thiệt hại cho các Công ty bảo hiểm khiến cho khả năng đàm phán giá cả của nhà cung cấp được nâng cao.

II. TRIỂN VỌNG NGÀNH BẢO HIỂM

1. Các động lực chính thúc đẩy tăng trưởng của Ngành Bảo hiểm

1.1. Tăng trưởng kinh tế, thu nhập và nhận thức về Bảo hiểm

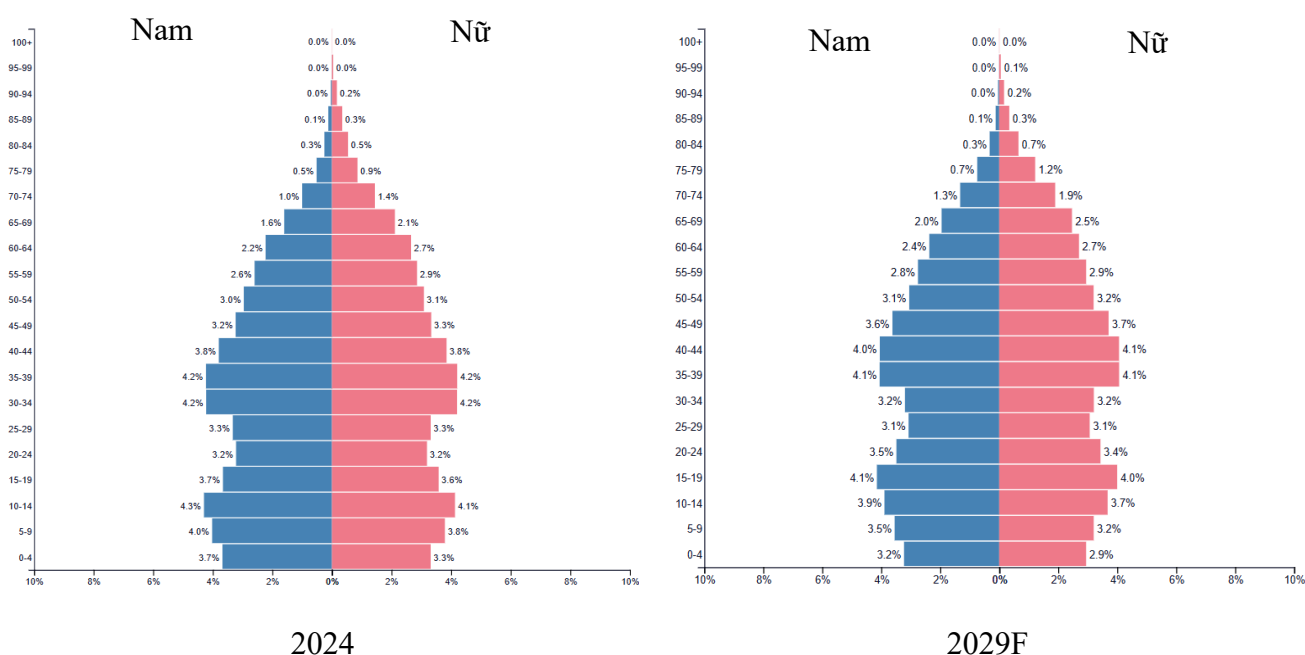


Nguồn: Statista

Trong giai đoạn 2021-2025, kinh tế Việt Nam ước tăng trưởng khoảng 6%/năm và thu nhập bình quân đầu người tăng từ 3.720 USD năm 2021 lên mức 4.900 USD vào năm 20225, tương ứng mức tăng cả giai đoạn là 32%. Việt Nam luôn nằm trong nhóm những nước có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất thế giới ngay cả trong giai đoạn Covid-19. Chính phủ Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng GDP giai

đoạn 2025-2030 đạt khoảng 7%/năm và thu nhập bình quân đầu người tới năm 2023 đạt 7.500 USD, thuộc nhóm thu nhập trung bình cao và nằm trong nhóm 30 nền kinh tế lớn nhất thế giới. Chúng tôi cho rằng triển vọng kinh tế tích cực và thu nhập của người dân tăng lên sẽ là cơ sở để tăng chi tiêu cho các sản phẩm bảo hiểm. Theo dự báo của Statista, phí bảo hiểm phi nhân thọ bình quân đầu người của Việt Nam sẽ tăng lên mức 69,03 USD và 65,22 USD đối với bảo hiểm nhân thọ, tương ứng với tăng trưởng CAGR giai đoạn 2024-2029 là 0,4% và 3,7%.

Tỷ lệ dân số trên 60 tuổi của Việt Nam dự kiến đạt 16,4% tổng số dân vào năm 2029, tương ứng với khoảng 17 triệu người (+2,46 điểm phần trăm và tăng khoảng 3 triệu người so với 2024). Dân số cao tuổi ngày càng nhiều dẫn tới các nhu cầu về chăm sóc y tế, khám chữa bệnh tăng lên. Đây có thể coi là một trong những động lực chính để thúc đẩy tăng trưởng của mảng bảo hiểm phi nhân thọ mà cụ thể là nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe.

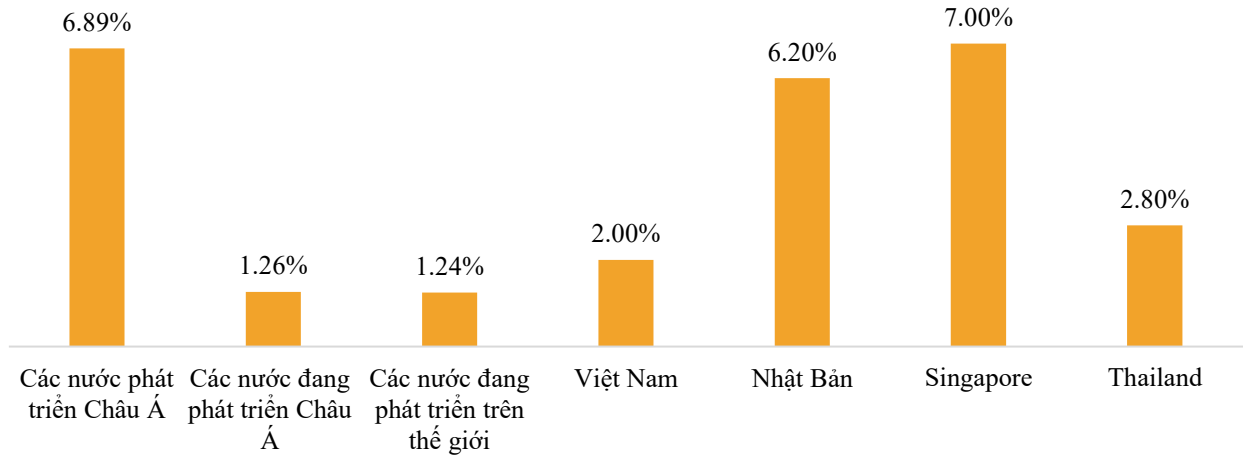


Nguồn: *Populationpyramid.com*

1.2. Tỷ lệ thâm nhập của bảo hiểm còn thấp so với khu vực và thế giới

Tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm/GDP tại Việt Nam hiện nay dao động ở mức 2,3-2,8%, thấp hơn so với mức trung bình 3,35% của khối ASEAN, 5,37% của châu Á và 6,3% của thế giới. Nguyên nhân của tỷ lệ thâm nhập thấp này phần lớn là do nhận thức về bảo hiểm trong dân chúng chưa cao, cùng với thu nhập trung bình của người dân vẫn còn thấp so với các nước phát triển.

Tỷ trọng phí bảo hiểm nhân thọ/GDP năm 2023

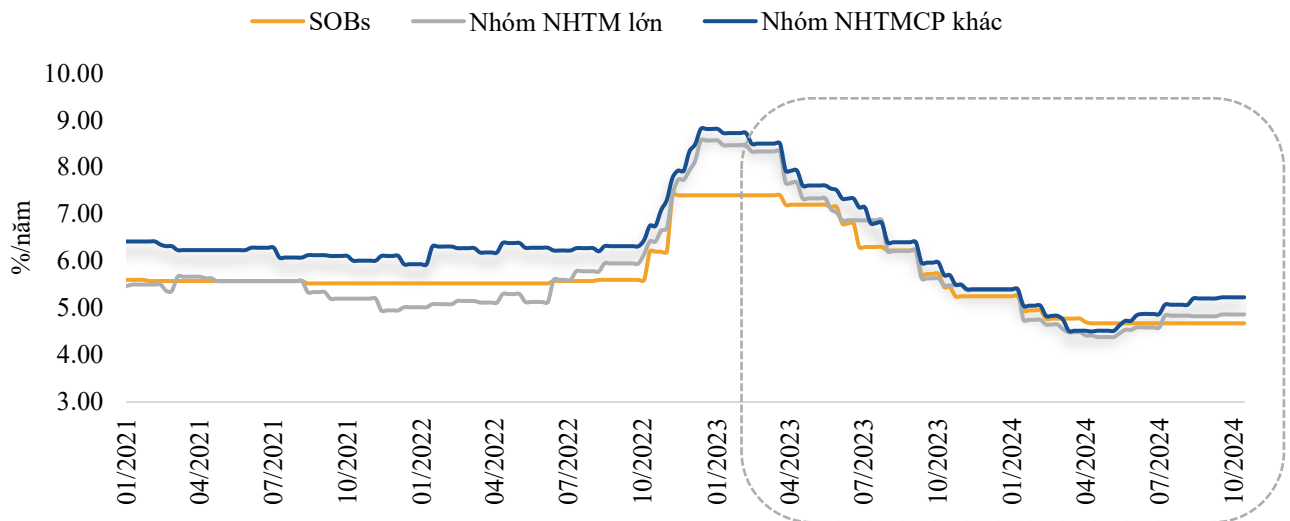


Nguồn: PSI tổng hợp

Kết hợp các yếu tố về triển vọng tăng trưởng kinh tế, thu nhập, nhận thức về bảo hiểm và các yếu tố về nhân khẩu học đã phân tích ở trên, chúng tôi cho rằng dư địa tăng trưởng cho ngành bảo hiểm tại Việt Nam vẫn còn khá lớn. Theo dự báo của Bộ Tài chính, tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm tại Việt Nam sẽ đạt 3,5% vào năm 2025 và 15% vào năm 2030.

2. Môi trường lãi suất thấp tác động tiêu cực tới thu nhập Ngành bảo hiểm

Lãi suất huy động tiền gửi kỳ hạn 12 tháng tại các nhóm NHTM

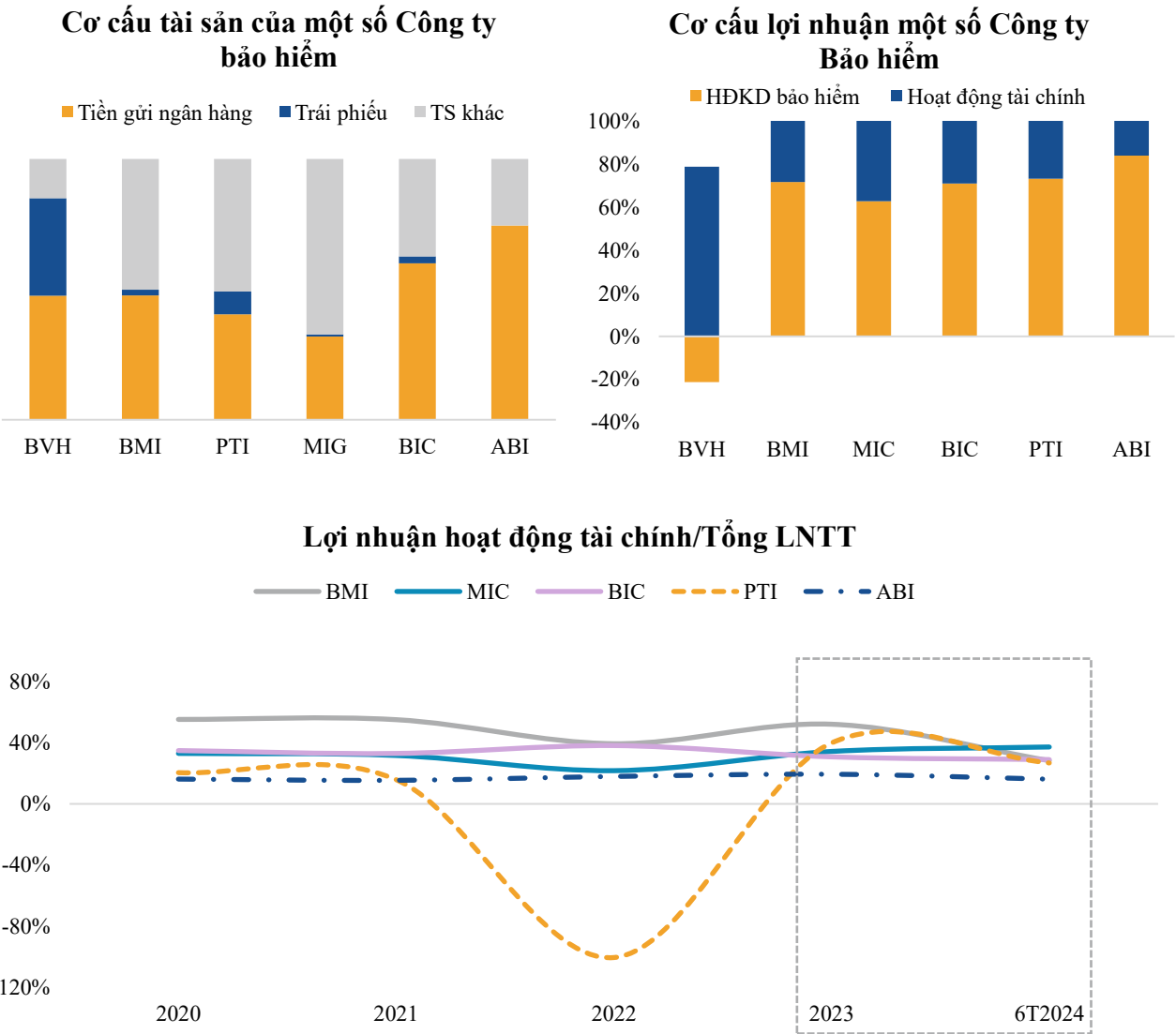


Nguồn: Biểu lãi suất huy động các NHTM, PSI tổng hợp

Kể từ nửa cuối năm 2023 đến nay, NHNN nỗ lực điều hành lãi suất ở mức thấp để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Mặt bằng lãi suất vì vậy cũng đã giảm đáng kể. Từ mức lãi suất huy động lên tới gần 10% cho kỳ hạn 12 tháng tại một số Ngân hàng thương mại tại thời điểm cuối năm 2022, lãi suất huy động

đã giảm nhanh xuống chỉ còn 4,5% vào thời điểm cuối quý 1/2024. Kể từ đó tới nay, dù có nhiều lần các NHTM điều chỉnh lãi suất, mặt bằng lãi suất huy động vẫn đang duy trì ở mức thấp, khoảng 5,2% đối với các NHTM quy mô trung bình và quy mô nhỏ. Ở những NHTM quốc doanh, lãi suất huy động gần như đã không thay đổi suốt từ đầu năm 2024 tới nay.

Phần lớn tài sản của các Công ty bảo hiểm là tiền gửi ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi và trái phiếu. Những tài sản này chủ yếu được các Công ty Bảo hiểm đầu tư theo hình thức nắm giữ tới ngày đáo hạn do yêu cầu về sự an toàn trong các khoản đầu tư cũng như để kiểm soát dòng tiền đảm bảo chi trả cho các yêu cầu bồi thường bảo hiểm trong trường hợp xảy ra rủi ro. Hiệu quả sinh lời của những tài sản này phụ thuộc rất nhiều vào mặt bằng lãi suất. Vì thế, việc lãi suất duy trì ở mức thấp đã khiến cho lợi nhuận hoạt động tài chính của các Công ty bảo hiểm bị ảnh hưởng. Tỷ lệ đóng góp vào lợi nhuận trước thuế của hoạt động tài chính có xu hướng giảm.



Nguồn: BCTC các Công ty, PSI tính toán

3. Quy định, chính sách mới sẽ thúc đẩy chất lượng phát triển của thị trường

Thông tư số 67/2023/TT-BTC hướng dẫn chi tiết Luật Kinh doanh bảo hiểm 2023 ban hành ngày 02/11/2023 được các doanh nghiệp và chuyên gia trong ngành đánh giá là một trong những cơ hội quan trọng thúc đẩy thị trường bảo hiểm Việt Nam phát triển theo hướng minh bạch và lấy lại niềm tin của người dân sau một số sự việc gây bức xúc dư luận liên quan tới hoạt động tư vấn bảo hiểm, đặc biệt là hoạt động tư vấn bảo hiểm qua kênh Ngân hàng.

Cụ thể, Thông tư số 67/2023/TT-BTC hướng dẫn chi tiết Luật Kinh doanh bảo hiểm Nghị định số 46/2023/NĐ-CP, đưa ra nhiều nhóm quy định tạo nền tảng cho những hoạt động mới của thị trường, phù hợp với xu thế phát triển của thế giới như: ứng dụng công nghệ thông tin, quy định chi tiết về các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm, đẩy mạnh quản lý giám sát đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Một số quy định được ban hành nhằm tăng cường tính minh bạch trong hoạt động kinh doanh đại lý, đặc biệt là hoạt động kinh doanh bảo hiểm thông qua các tổ chức tín dụng hoặc các chi nhánh ngân hàng nước ngoài như: Quy định việc bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại phải thực hiện tại một quầy riêng, nhân viên tín dụng không được trực tiếp tư vấn tại quầy làm việc của mình; Tổ chức tín dụng, doanh nghiệp bảo hiểm phải có những tài liệu rút gọn về hợp đồng bảo hiểm, về quy tắc, điều khoản để giúp khách hàng hiểu rõ hơn về bản chất sản phẩm để đưa ra quyết định tham gia bảo hiểm của mình; hoặc những quy định nhằm hạn chế việc ép khách hàng tham gia bảo hiểm khi vay vốn tại ngân hàng như các cơ quan thông tấn báo chí đã phản ánh thời gian vừa qua.

Đồng thời, Thông tư số 67/2023/TT-BTC yêu cầu các tổ chức tín dụng, nhân viên ngân hàng phải tư vấn rõ cho khách hàng đây không phải là sản phẩm của tổ chức tín dụng và sản phẩm đó không phải là sản phẩm bắt buộc phải mua khi mà gắn kết với sản phẩm của tổ chức tín dụng.

Về phía cơ quan quản lý, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm cũng yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện một số những quy định để giám sát chặt chẽ hơn quá trình tư vấn này. Ví dụ, yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm phải thực hiện ghi âm khi tư vấn các sản phẩm có tính chất phức tạp như sản phẩm liên kết đầu tư. Hoặc quy định yêu cầu tổ chức tín dụng phải thành lập một bộ phận riêng chuyên trách để quản lý, giám sát chất lượng đại lý cũng như nhân viên của mình khi bán sản phẩm bảo hiểm...

Với một số sản phẩm đặc biệt có tính chất phức tạp như sản phẩm liên kết đầu tư, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm cũng yêu cầu các tổ chức tín dụng không được bán trước và sau 60 ngày kể từ thời điểm giải ngân toàn bộ khoản vay.

Dù những quy định mới có thể sẽ khiến cho doanh thu phí bảo hiểm qua kênh Bancassurance tiếp tục suy giảm trong thời gian tới nhưng sẽ làm tăng tính minh bạch của hoạt động tư vấn và bán bảo hiểm qua kênh này. Đồng thời, việc hạn chế ghi nhận doanh thu “ảo” cũng sẽ góp phần giảm tỷ lệ huỷ hợp đồng bảo hiểm sau năm đầu và làm tăng tính bền vững của thị trường bảo hiểm.

4. Chi phí bồi thường tăng đột biến do ảnh hưởng của thiên tai

Biến đổi khí hậu nhiều khả năng sẽ dẫn tới việc các hiện tượng thời tiết cực đoan diễn ra với tần suất cao hơn. Điều này đồng nghĩa với việc các Công ty Bảo hiểm phải đối mặt với rủi ro chi phí bồi thường cũng như tỷ lệ bồi thường trên phí bảo hiểm tăng lên. Đặc biệt là đối với nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và tái bảo hiểm, trong đó, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm xe cơ giới sẽ vừa ghi nhận sự tăng trưởng về số hợp đồng mới, giá trị thu phí bảo hiểm gốc và chi phí bồi thường bảo hiểm.

Số liệu ước tính 9 tháng của Bộ Tài chính cho thấy, các doanh nghiệp bảo hiểm đã thực hiện chi trả khoảng 64.070 tỷ đồng phí bồi thường bảo hiểm. Con số này tăng 16,07% so với cùng kỳ năm trước. Trong Q4/2024, chúng tôi cho rằng phí bồi thường bảo hiểm sẽ tiếp tục tăng mạnh sau khi các doanh nghiệp dần hoàn tất công tác giám định tổn thất do tác động của cơn bão số 3.

Theo số liệu từ Cục Quản lý và Giám sát Bảo hiểm – Bộ Tài chính, tính đến 17h ngày 16/10/2024, ước thiệt hại do bão số 3 lên tới 12.811 tỷ đồng, chiếm khoảng 17% tổng thiệt hại do bão gây ra; trong đó chủ yếu là các bảo hiểm về tài sản kỹ thuật, xe cơ giới (chiếm 96%). Đến nay, các doanh nghiệp đã tạm ứng bồi thường, chi trả bồi thường 213 tỷ đồng.

Đến nay, các doanh nghiệp bảo hiểm đã tạm ứng, chi trả bồi thường 213 tỷ đồng trên tổng số ước tính 12.811 tỷ đồng cho các khách hàng bị ảnh hưởng bởi cơn bão số 3 (bão Yagi).

Một số doanh nghiệp bảo hiểm có số tiền chi trả bảo hiểm lớn như: Bảo hiểm PVI bồi thường số tiền lớn nhất với hơn 3.000 tỷ đồng; Bảo hiểm Quân đội (MIC) ghi nhận khoảng 900 vụ tổn thất bao gồm nghiệp vụ tài sản, xe cơ giới và hàng hải, ước tính tổng bồi thường 230 tỷ đồng.