

**CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH MUA BẢO HIỂM HƯU TRÍ TỰ NGUYỆN
CỦA CƯ DÂN TP.HCM
THE DETERMINANTS OF INTENTION TO BUY RETIREMENT PLANS OF HCMC
RESIDENTS**

**Nguyễn Tiến Dũng
Phạm Ngọc Trâm Anh
Phạm Tiến Minh**

*Khoa Quản lý Công nghiệp – Trường Đại học Bách Khoa, ĐHQG-HCM
ntdung@hcmut.edu.vn; pntanh@hcmut.edu.vn; ptminh@hcmut.edu.vn*

TÓM TẮT

Nghiên cứu tiến hành xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định mua Bảo hiểm hưu trí tự nguyện (BHHTTN) của cư dân TpHCM. BHHTTN là sản phẩm mới giúp đảm bảo thu nhập của người hưu trí và giảm áp lực ngân sách. Mô hình nghiên cứu dựa trên lý thuyết hành vi hoạch định của Ajzen [1] và xét thêm hai yếu tố tâm lý là tính phòng xa và mức độ chấp nhận rủi ro tài chính. Phương pháp PLS-SEM được dùng để phân tích dữ liệu khảo sát trên địa bàn TpHCM với kích thước mẫu 323. Kết quả nghiên cứu đã xác định các yếu tố tác động đến ý định mua BHHTTN. Trong đó, thái độ đối với việc mua BHHTTN, chuẩn chủ quan, kiểm soát hành vi cảm nhận, tính phòng xa có tác động tích cực và mức độ chấp nhận rủi ro tài chính tác động tiêu cực đến ý định.

Từ khóa: Bảo hiểm hưu trí tự nguyện, Lý thuyết hành vi hoạch định (TPB), PLS-SEM

ABSTRACT

The aim of this research is to examine the determinants of intention of HCM city's residents in buying retirement plans which have recently been launched to provide additional incomes for retirees and to relieve the national budget. The research model was conducted based on the theory of planned behaviors (Ajzen, 1991), future time perspective, and financial risk tolerance. PLS-SEM was applied in data analysis. The result indicates the determinants of purchase intention; among those, the attitude, subjective norm, perceived behavioral control and future orientation have positive impacts, and financial risk tolerance has negative impact on intention.

Key words: Retirement plan, Theory of planned behavior, PLS-SEM

1. GIỚI THIỆU

Lương hưu là phần quan trọng của hệ thống an sinh, phúc lợi xã hội. Hệ thống lương hưu Việt Nam hiện nay vẫn dựa vào bảo hiểm xã hội (BHXH) theo hình thức lợi ích xác định. Cơ cấu dân số già hóa sẽ gây áp lực lên quỹ BHXH, và nếu tỷ lệ đóng góp vẫn như hiện nay thì đến 2040 sẽ có nguy cơ vỡ quỹ, hiện tỷ lệ tham gia BHXH chỉ mới chiếm 20% lực lượng lao động [2]. Để giảm áp lực cho quỹ BHXH và huy động các nguồn lực trong nền kinh tế tham gia phát triển hệ thống lương hưu, chính phủ đưa ra một số giải pháp, gồm bảo hiểm hưu trí bổ sung được Bộ Lao Động Thương Binh Xã Hội xây dựng và bảo hiểm hưu trí tự nguyện (BHHTTN) do Bộ Tài chính triển khai. BHHTTN là sản phẩm bảo hiểm nhân thọ nhằm bổ sung thu nhập khi về hưu. Người mua BHHTTN được đảm bảo những quyền lợi như: hưu trí định kỳ (chi trả định kỳ đến khi người được bảo hiểm tử vong hoặc tối thiểu 15 năm); bảo hiểm rủi ro (trợ cấp mai táng và bảo hiểm tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn); cùng các quyền lợi bảo hiểm bổ trợ khác (tùy thỏa thuận có thể có thêm các quyền lợi: điều chỉnh mức hưởng quyền lợi hưu trí định kỳ, bảo hiểm thất nghiệp, chăm sóc y tế, bảo hiểm bệnh hiểm nghèo ...). Dưới góc độ đầu tư thì suất sinh lợi cam kết của BHHTTN không cao hơn lãi ngân hàng, tuy nhiên sản phẩm này có những ưu thế là vừa có tính bảo vệ, phòng ngừa rủi ro, vừa có tính tiết kiệm. Ngoài ra, người mua phải đóng phí đúng quy định và hạn chế việc rút ra trước hạn nên có thể đảm bảo tính cam kết đối với kế hoạch tích lũy.

BHHTTN được kỳ vọng là kênh đầu tư giúp thu nhập lúc nghỉ hưu được nâng lên và góp phần làm vững chắc quỹ lương hưu tại Việt Nam. Tuy nhiên, liệu BHHTTN có thực sự thu hút được sự

quan tâm và được chấp nhận bởi người dân hay không? Trong bối cảnh đó, nghiên cứu này được tiến hành nhằm tìm hiểu các yếu tố tác động đến ý định mua BHHTTN để có kiến nghị phù hợp trong việc thiết kế và quảng bá sản phẩm, giúp BHHTTN trở thành một phần trong kế hoạch tài chính cá nhân của người dân.

Lý thuyết hành vi hoạch định TpB [1] được sử dụng vì lý thuyết này giải thích được ý định hành vi mua sản phẩm / dịch vụ trong nhiều bối cảnh nghiên cứu khác nhau [3]. Hầu hết các nghiên cứu về ý định tiết kiệm nghỉ hưu trước đây đều tập trung vào các yếu tố nhân khẩu học như tuổi tác, thu nhập, tình trạng hôn nhân, giới tính... [4-6] nhưng còn ít nghiên cứu tìm hiểu về các yếu tố tâm lý chi phối thời điểm và cách thức tiết kiệm cho nghỉ hưu cũng như động cơ của việc tăng thêm mức tiết kiệm (ngoài phần BHXH bắt buộc) [7, 8]. Do đó, về cơ bản nghiên cứu dựa trên nền lý thuyết TpB kết hợp với hai yếu tố tâm lý được cho là có liên quan đến xu hướng tiết kiệm và phương án đầu tư, gồm tính phòng xa [4, 9] và mức độ chấp nhận rủi ro tài chính [8] để xem xét các yếu tố tác động đến ý định mua BHHTTN. Khi xem BHHTTN là một kênh đầu tư tài chính dự phòng cho tương lai thì người mua bảo hiểm là nhà đầu tư, và trong quá trình lựa chọn kênh đầu tư thì khách hàng của nhóm sản phẩm này cũng cần phải cân nhắc những lợi ích kỳ vọng trong tương lai để xem liệu rằng sản phẩm có đáp ứng được mong muốn của cá nhân mua hay không. Tác động của các yếu tố tâm lý này trong bối cảnh thị trường Việt Nam sẽ là định hướng để các công ty bảo hiểm xác định khách hàng tiềm năng và thiết kế sản phẩm phù hợp. Nghiên cứu khảo sát ý định mua BHHTTN của cư dân TpHCM vì đây là thành phố đông dân bậc nhất đất nước với đa dạng tầng lớp và lĩnh

vực lao động. Đối tượng khảo sát không giới hạn cho nhóm đã mua và chưa mua BHXH.

2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý thuyết

Lý thuyết hành vi hoạch định: phát triển từ lý thuyết hành động hợp lý-Theory of Reasoned Action [10] nhằm xem xét thêm yếu tố kiểm soát hành vi cảm nhận đối với việc thực hiện một hành vi cụ thể [11]. Lý thuyết TpB giả định rằng việc thực hiện một hành vi có thể được dự báo hoặc giải thích bởi ý định thực hiện hành vi đó, và ý định thực hiện hành vi bị tác động bởi thái độ đối với hành vi, chuẩn chủ quan và kiểm soát hành vi cảm nhận.

Thái độ đối với hành vi: theo Fishbein và Ajzen [10] thì thái độ đối với hành vi là yếu tố quan trọng tác động đến ý định thực hiện hành vi và được hiểu là cảm giác tích cực hoặc tiêu cực của cá nhân về việc thực hiện một hành vi nào đó dựa trên đánh giá của cá nhân đó về kết quả của những hành vi này. Nếu một cá nhân có thái độ tích cực đối với những kết quả dự báo của việc thực hiện hành vi thì sẽ càng có ý định thực hiện hành vi này.

Chuẩn chủ quan: thể hiện nhận thức của cá nhân về việc liệu những người quan trọng với họ có cho rằng họ nên thực hiện hành vi đó hay không, có nghĩa là gia đình, bạn bè và đồng nghiệp ... có thể ảnh hưởng đến ý định của cá nhân đó bằng niềm tin của mình. Chuẩn chủ quan có thể dùng để đánh giá áp lực về mặt xã hội lên việc thực hiện hay không thực hiện hành vi [10]. Nếu những người quan trọng đối với một cá nhân cho rằng nên thực hiện hành vi, và cá nhân đó có xu hướng nghe theo những lời khuyên đó thì ý định thực hiện hành vi càng tăng.

Kiểm soát hành vi cảm nhận: thể hiện mức độ một cá nhân cảm nhận về khả năng thực hiện một hành vi nào đó, liên quan đến nhận thức về mức độ dễ hay khó khi thực hiện hành vi. Yếu tố kiểm soát có thể là bên trong (kỹ năng, kiến thức) hoặc bên ngoài (thời gian, cơ hội) [1]. Chúng ta có xu hướng thực hiện những hành vi trong tầm kiểm soát, và ngược lại khi không có khả năng kiểm soát hành vi thì việc thực hiện hành vi sẽ bị cản trở, ngay cả khi thái độ đối với việc thực hiện hành vi và tác động của những người xung quanh là tích cực [11, 12].

Ý định thực hiện hành vi: Khi một cá nhân có thái độ tích cực đối với hành vi, những người quan trọng với cá nhân đó và xã hội cũng nhìn nhận tích cực về việc thực hiện hành vi, và bản thân cá nhân đó cảm nhận về mức độ kiểm soát cao và có điều kiện thuận lợi để thực hiện hành vi, thì ý định thực hiện hành vi càng mạnh mẽ [1]. Theo Ajzen và Fishbein [3] thì trung bình mô hình TpB có thể giải thích 39% phương sai của ý định thực hiện hành vi và 27% phương sai của việc thực hiện hành vi cụ thể nào đó. Trong nghiên cứu của Croy và ctg. [8] thì thái độ, chuẩn chủ quan, mức độ kiểm soát hành vi cảm nhận đều có khả năng giải thích tốt cho ý định tiết kiệm.

Bên cạnh các yếu tố của mô hình TpB, nghiên cứu còn xem xét mức độ chấp nhận rủi ro tài chính và tính phòng xa đối với sản phẩm tài chính. Mức độ chấp nhận rủi ro là khái niệm tâm lý quan trọng của thái độ đối với việc hoạch định tài chính, phản ánh giá trị, niềm tin và mục tiêu của mỗi cá nhân [13].

Mức độ chấp nhận rủi ro tài chính: là mức độ biến động tối đa về suất thu lợi mà một cá nhân chấp nhận khi đầu tư [14] và là thước đo quan trọng trong việc lựa chọn kênh đầu tư thích

hợp cho mỗi cá nhân. Người có mức độ chấp nhận rủi ro cao sẽ chọn những kênh đầu tư có rủi ro cao và kỳ vọng suất sinh lợi cao tương ứng; trong khi người có mức độ chấp nhận rủi ro thấp sẽ chọn những kênh an toàn hơn (gửi tiết kiệm), hoặc phòng ngừa rủi ro (mua bảo hiểm). Grable và Joo [15] và Yuh và DeVaney [16] cho rằng mức độ chấp nhận rủi ro có tác động ý nghĩa đến mức tiết kiệm nghỉ hưu, trong khi Croy và ctg [8] lại cho rằng quan hệ này rất nhỏ.

Tính phòng xa (future orientation): thể hiện mức độ quan tâm đến tương lai và kết quả tương lai của những quyết định ở hiện tại hơn là suy nghĩ về hiện tại và quá khứ [4]. Theo Howlett và ctg. [17] tính phòng xa dẫn đến sự cân nhắc kỹ giữa hiện tại và tương lai và thận trọng trong hoạch định tài chính. Người càng phòng xa càng có xu hướng tiết kiệm và đầu tư nhằm đảm bảo thu nhập khi về hưu. Lusardi và Mitchell [9] cũng cho rằng nhóm người lo nghĩ nhiều về cuộc sống khi nghỉ hưu sẽ lập kế hoạch tích lũy nhiều hơn so với người không lo nghĩ.

Giả thuyết và mô hình nghiên cứu

Điểm đặc biệt của BHHTTN là vừa có tính bảo vệ, phòng ngừa rủi ro, vừa tiết kiệm. Nếu người dân nhận ra những lợi ích này thì sẽ thấy đây là điểm khác biệt cơ bản nhất của BHHTTN với các kênh đầu tư khác. Khi cảm nhận tích cực về lợi ích mà BHHTTN mang lại thì người dân sẽ xem đây là một kênh đầu tư tốt. Khi đó, thái độ của họ đối với việc mua BHHTTN sẽ tích cực hơn và ý định mua sản phẩm càng cao. Do đó, giả thuyết H1 được phát biểu:

H1: Thái độ đối với việc mua BHHTTN có tác động tích cực đến Ý định mua BHHTTN

Nếu những người xung quanh có thái độ tích cực đối với sản phẩm BHHTTN hoặc việc mua

BHHTTN, hoặc chính bản thân họ đã từng mua sản phẩm này và hài lòng về quyết định này, thì ý kiến của họ sẽ tác động đến ý định mua BHHTTN của một cá nhân. Do đó, H2 được phát biểu:

H2: Chuẩn chủ quan có tác động tích cực đến Ý định mua BHHTTN

Mua BHHTTN là một kênh đầu tư tài chính, tuy không phức tạp nhưng cũng yêu cầu có nguồn lực tài chính và đủ kiến thức để thực hiện hành vi. Càng có nhiều nguồn lực và cơ hội để thực hiện hành vi thì mức độ kiểm soát hành vi càng cao, ý định thực hiện hành vi sẽ càng rõ ràng. Do đó, H3 được phát biểu:

H3: Kiểm soát hành vi cảm nhận có tác động tích cực đến Ý định mua BHHTTN

Một số nghiên cứu trước đã chứng minh yếu tố phòng xa có thể dự đoán xu hướng tiết kiệm và hoạch định mức tài chính nghỉ hưu [18, 19]. Người lo xa thường hạn chế tiêu dùng hiện tại và dành một phần thu nhập để đầu tư / tiết kiệm cho cuộc sống tương lai. Thu nhập từ BHXH hiện tại khó đáp ứng được mức tài chính kỳ vọng khi nghỉ hưu, nên việc tìm kiếm thêm kênh tiết kiệm khác trở nên cần thiết, đặc biệt đối với những người có tính phòng xa. Do đó, người có tính phòng xa sẽ cảm thấy việc tiết kiệm thêm ở hiện tại, cụ thể là mua BHHTTN, là việc làm cần thiết, từ đó tác động lên thái độ của họ đối với việc mua sản phẩm này. Do đó, H4a được phát biểu:

H4a: Tính phòng xa có tác động tích cực đến Thái độ đối với việc mua BHHTTN.

Howlett và ctg [17] cho rằng càng lo nghĩ về tương lai thì con người càng chủ động hoạch định tài chính cho giai đoạn về hưu. Nếu một cá nhân

không chủ động nghĩ về kế hoạch nghỉ hưu và không nhận thấy nhu cầu tìm kiếm các kênh tiết kiệm bổ sung thì sẽ khó truyền tải thông tin và tư vấn cho họ về các sản phẩm này [20]. Khi những người có tính phòng xa đặt mục tiêu tài chính cho nghỉ hưu thì họ sẽ chủ động tìm kiếm thông tin về các kênh đầu tư tiềm năng, cách thức đầu tư và nguồn lực cần thiết để đầu tư và có sự chuẩn bị cần thiết [21]. Sự chủ động này sẽ giúp nâng cao cảm nhận về kiểm soát hành vi của cá nhân đó. Do đó, H4b được phát biểu:

H4b: Tính phòng xa có tác động tích cực đến Kiểm soát hành vi cảm nhận

Mức độ chấp nhận rủi ro tài chính là một trong những yếu tố quan trọng để dự báo chiến lược đầu tư tích góp cho nghỉ hưu [4, 15]. Sản phẩm BHHTTN là kênh đầu tư tương đối an toàn nên sẽ hấp dẫn hơn đối với người có mức độ chấp nhận rủi ro về tài chính thấp. Nghĩa là người có mức độ chấp nhận rủi ro tài chính thấp, đề cao tính an toàn của khoản đầu tư và chấp nhận mức sinh lợi vừa phải, sẽ cảm thấy mua BHHTTN là việc làm khôn ngoan và sẽ có thái độ tốt đối với việc mua sản phẩm này. Ngược lại, những người có mức độ chấp nhận rủi ro tài chính cao sẽ cảm thấy BHHTTN không đáp ứng được nhu cầu của họ. Do đó, H5 được phát biểu:

H5: Người có mức độ chấp nhận rủi ro tài chính cao có thái độ không tốt đối với việc mua BHHTTN

2.2. Phương pháp và dữ liệu nghiên cứu

Nghiên cứu gồm hai giai đoạn: nghiên cứu sơ bộ và nghiên cứu chính thức. Nghiên cứu sơ bộ gồm thiết kế bản câu hỏi và phỏng vấn sơ bộ. Phỏng vấn sơ bộ được tiến hành với 15 đối tượng để xem xét hiệu chỉnh thang đo. Thang đo thái độ đối với việc mua BHHTTN (5 biến), chuẩn chủ

quan (3 biến), kiểm soát hành vi (5 biến) và ý định mua BHHTTN (3 biến) được kế thừa từ Baker và ctg [22]. Thang đo mức độ chấp nhận rủi ro tài chính và tính phòng xa được hiệu chỉnh từ Jacobs-Lawson và Hershey [4], mỗi khái niệm được đo bằng 5 biến.

Khảo sát chính thức được tiến hành thông qua khảo sát cư dân TpHCM. Phương pháp lấy mẫu thuận tiện được áp dụng với phỏng vấn trực tiếp bằng bảng câu hỏi có cấu trúc tại khu vực đông người: sân vận động, công viên. Khảo sát được tiến hành bởi nhóm sinh viên năm 4 ngành quản lý. Có 500 bản câu hỏi được phát ra và 463 bản thu lại. Có 89 trường hợp đáp viên không biết về BHHTTN và bị loại bỏ. Sau khi loại bỏ thêm các trường hợp không hợp lệ thì còn lại 323 bản sử dụng cho các phân tích tiếp theo. Tỷ lệ nam và nữ lần lượt là 48,6% và 51,4%. Đối tượng có độ tuổi từ 25 đến 35 chiếm gần 50%. Phương pháp PLS-SEM với phần mềm WarpPLS được sử dụng để phân tích dữ liệu vì PLS-SEM phù hợp với mục tiêu xây dựng mô hình lý thuyết và dự báo các yếu tố tác động [23, 24] và PLS cũng không có yêu cầu về phân phối của các biến [24]. PLS-SEM cũng có thể dùng để kiểm định mô hình và thường cho kết quả giống với CB-SEM [24].

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

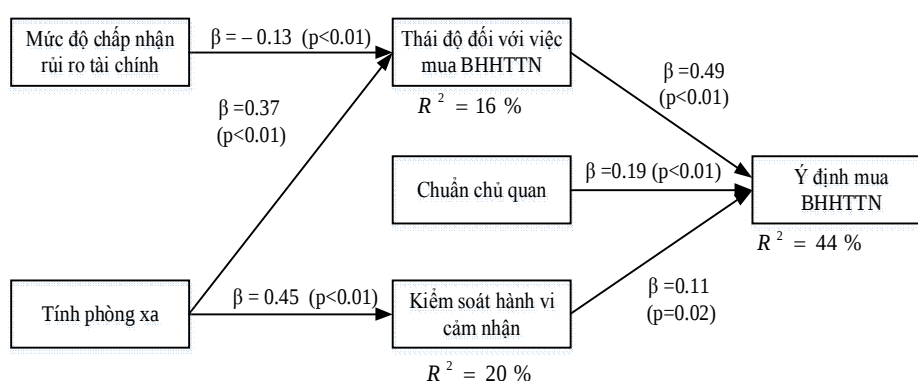
3.1. Kết quả nghiên cứu

Kết quả kiểm định mô hình thang đo cho thấy hệ số tải nhân tố nằm trong khoảng 0,60 đến 0,92, lớn hơn 0,55 [26]. Hệ số tin cậy tổng hợp của các khái niệm dao động từ 0,83 đến 0,92, lớn hơn 0,6 nên thang đo đạt tính đơn hướng và độ tin cậy [25]. Trung bình phương sai trích (AVE) của các khái niệm đều lớn 0,5 nên thang đo đạt giá trị hội tụ [24, 27]. Bên cạnh đó, AVE của mỗi biến tiềm ẩn đều lớn hơn bình phương tương

quan của biến đó với các biến tiềm ẩn còn lại nên thang đo đạt giá trị phân biệt [27]. Hệ số phóng đại phương sai nhỏ hơn 3,3 nên không tồn tại hiện tượng đa cộng tuyến và sai số do phương sai chung (common method bias) [28, 29]. Do đó, thang đo phù hợp để kiểm định mô hình cấu trúc.

Kết quả phân tích (Hình 1) đã chỉ ra sự tồn tại các quan hệ trong mô hình nghiên cứu với mức ý nghĩa 5%. Như vậy, các giả thuyết đều được chấp nhận. Hệ số R^2 hiệu chỉnh của các biến phụ thuộc Thái độ, Kiểm soát hành vi cảm nhận, và Ý định lần lượt là 15%, 20%, và 44%. Ngoài ra, yếu tố mức độ chấp nhận rủi ro tài chính có tác động tiêu cực đến ý định (tác động gián tiếp với $\beta = -0,064$ và $p\text{-value} = 0,050$) và

tính phòng xa có tác động tích cực đến ý định (tác động gián tiếp với $\beta = 0,231$ và $p\text{-value} < 0,001$). Để kiểm tra tính dự báo liên quan (mức độ dự báo dữ liệu thu thập từ mô hình nghiên cứu và các thông số của mô hình), nghiên cứu sử dụng chỉ số Stone-Geisser Q^2 [25]. Do Q^2 của các biến thái độ, khả năng kiểm soát hành vi và ý định đều dương (0,161; 0,202 và 0,444) nên mô hình đạt tính dự báo liên quan. Giá trị $p\text{-value}$ của hệ số Average Path Coefficient, Average R-Squared, và Average Adjusted R-Squared đều nhỏ hơn 0,001; Average Block VIF = 1,169, Average Full Collinearity VIF = 1,519 nhỏ hơn 3,3, GoF = 0,418 cho thấy dữ liệu phù hợp với mô hình [30].



Hình 1: Kết quả phân tích

3.2. Thảo luận kết quả

Các yếu tố tác động đến ý định mua BHHTN: Nghiên cứu cho thấy ba yếu tố thái độ, chuẩn chủ quan, và kiểm soát hành vi có tác động tích cực đến ý định mua BHHTN với hệ số β lần lượt là 0,49; 0,19; 0,11. Kết quả này phù hợp với các nghiên cứu thực nghiệm áp dụng mô hình TpB [31]. Ý định mua BHHTN bị ảnh hưởng nếu khách hàng nhận ra lợi ích của việc

mua sản phẩm này. Kết quả này cũng phù hợp với lý thuyết về đầu tư tài chính khi nhà đầu tư nhận thấy BHHTN là kênh đầu tư giúp tăng thêm lợi nhuận và giảm rủi ro họ sẽ có ý định lựa chọn. Trong tiếp thị, khi khách hàng nhận diện được lợi ích hay giá trị của dịch vụ thì họ sẽ có xu hướng mua dịch vụ đó. Ngoài các thành phần trong mô hình TpB, tính phòng xa và mức độ chấp nhận rủi ro tài chính cũng có tác động (gián

tiếp) đến ý định. Tính phòng xa có tác động tích cực đến ý định ($\beta = 0,231$, $p\text{-value} < 0,01$), hay nói cách khác người có tính phòng xa sẽ có ý định mua BHHTTN cao hơn. Như đã đề cập, người có tính phòng xa sẽ chủ động tìm kiếm những kênh đầu tư để tích lũy cho tương lai và BHHTTN đáp ứng được nhu cầu này nên ý định của họ đối với việc mua BHHTTN được giải thích. Ngược lại, mức độ chấp nhận rủi ro tài chính có tác động tiêu cực đến ý định mua BHHTTN ($\beta = -0,064$, $p\text{-value} = 0,05$). Khi mức độ chấp nhận rủi ro tài chính càng cao thì việc mua BHHTTN càng kém hấp dẫn do những lợi ích mang lại không đủ hấp dẫn để đánh đổi với việc chấp nhận suất sinh lợi thấp hơn những kênh đầu tư khác. Bên cạnh đó, mặc dù là sản phẩm tài chính nhưng BHHTTN phù hợp với mục tiêu tiết kiệm dự phòng hơn đầu tư thu lợi nên khó thu hút được những người có mức độ chấp nhận rủi ro tài chính cao.

Các yếu tố tác động đến thái độ đối với việc mua BHHTTN: Kết quả cho thấy tính phòng xa có tác động tích cực đến thái độ mua BHHTTN ($\beta = 0,37$; $p < 0,01$). Tính phòng xa là mong muốn về một tương lai ổn định và BHHTTN có những thuộc tính đáp ứng được nhu cầu này. BHHTTN giúp tăng thêm thu nhập và cung cấp các quyền lợi bảo hiểm đi kèm nên đã giải quyết được phần nào những lo lắng của người phòng xa cho cuộc sống nghỉ hưu. Kết quả này phù hợp với Hershey và ctg [32]. Ngược lại, mức độ chấp nhận rủi ro tài chính tác động tiêu cực đến thái độ đối với việc mua BHHTTN ($\beta = -0,13$; $p < 0,01$), nghĩa là người có mức độ chấp nhận rủi ro tài chính càng cao càng có thái độ tiêu cực đối với việc mua BHHTTN. Nếu xem BHHTTN là một kênh đầu tư tài chính dài hạn thì lợi nhuận thấp từ kênh này chính là nhược

điểm lớn của sản phẩm theo cảm nhận của người có mức độ chấp nhận rủi ro tài chính cao, từ đó dẫn đến thái độ không tốt đối với việc mua sản phẩm này. Ngược lại, với nhóm người có mức độ chấp nhận rủi ro tài chính thấp thì tính an toàn được đề cao hơn lợi nhuận, và bổ sung BHHTTN vào danh mục đầu tư sẽ giúp họ đạt mục đích này. Kết luận này cũng phù hợp với các nghiên cứu của Jacobs-Lawson và Hershey [4].

Các yếu tố tác động đến kiểm soát hành vi cảm nhận: Nghiên cứu chỉ ra tính phòng xa tác động tích cực đến kiểm soát hành vi cảm nhận ($\beta = 0,45$, $p < 0,01$). Với người có tâm lý phòng xa thì việc chủ động tìm kiếm kênh đầu tư /tiết kiệm và lập kế hoạch tương lai là cần thiết, và những cá nhân này đã được chứng minh là sẽ tích lũy được nhiều hơn trong dài hạn [9]. Nhóm người có sự chuẩn bị sẵn sàng hơn về mặt kiến thức, tài chính, sẽ có cảm nhận về kiểm soát hành vi cao hơn và sẽ cảm thấy dễ dàng hơn trong việc ra quyết định. Kết quả này cũng phù hợp với nghiên cứu của Croy và ctg. [8].

4.KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý QUẢN TRỊ

Nghiên cứu tiến hành kiểm định ảnh hưởng của các yếu tố thái độ đối với việc mua BHHTTN, chuẩn chủ quan, và kiểm soát hành vi cảm nhận đến ý định mua BHHTTN của cư dân TpHCM, đồng thời xem xét ảnh hưởng của các yếu tố tâm lý lên ý định này. Kết quả cho thấy (1) thái độ đối với việc mua BHHTTN, chuẩn chủ quan, và kiểm soát hành vi cảm nhận có tác động tích cực đến ý định mua BHHTTN; (2) tính phòng xa tác động tích cực đến thái độ và mức độ chấp nhận rủi ro tài chính tác động tiêu cực đến thái độ; (3) tính phòng xa tác động tích cực đến kiểm soát hành vi cảm nhận; (4) tính phòng xa tác động tích cực đến ý định và (5) mức độ chấp nhận rủi ro tài chính tác động tiêu cực đến ý định.

Trong các yếu tố tác động đến ý định mua BHHTTN thì thái độ có tác động mạnh nhất.

Đối tượng tiềm năng của BHHTTN là những người có tâm lý phòng xa và mức độ chấp nhận rủi ro tài chính thấp. Với nhóm đối tượng này thì BHHTTN là giải pháp đảm bảo tài chính ổn định và đáp ứng tính an toàn. Do thái độ đối với việc mua BHHTTN và ý kiến của những người xung quanh đều tác động dương đến ý định mua sản phẩm nên thông điệp quảng bá về lợi ích của sản phẩm rất quan trọng. Để thuyết phục người mua thì nỗ lực tiếp thị và quảng cáo đến khách hàng tiềm năng và đẩy mạnh kênh bán hàng cá nhân là chiến lược cần thiết của các công ty bảo hiểm. Cần truyền tải được những lợi ích vượt trội của BHHTTN so với các kênh đầu tư có đặc điểm tương đương như gửi tiết kiệm dài hạn hoặc các sản phẩm bảo hiểm khác, giúp khách hàng tiềm năng cảm thấy chọn sản phẩm này là sáng suốt và phù hợp với mục tiêu của họ, đồng thời tạo được hiệu ứng truyền miệng tích cực về sản phẩm. Kế đến, do kiểm soát hành vi cảm nhận cũng có tác động đến ý định mua sản phẩm này nên những chiến lược giúp gia tăng mức độ kiểm soát hành vi cảm nhận của khách hàng, đặc biệt là cảm nhận về thu nhập và kiến thức sản phẩm cũng cần được quan tâm. Sự linh hoạt trong thiết kế các gói bảo hiểm, mức đóng phí và hình thức đóng phí, tạo điều kiện cho những

người có mức thu nhập khác nhau tìm được sản phẩm phù hợp với năng lực tài chính của mình để họ có thể mua sản phẩm. Cần tổ chức thường xuyên các buổi hội thảo giới thiệu sản phẩm, giới thiệu sản phẩm trên trang web của công ty, huấn luyện đội ngũ tư vấn và bán hàng cá nhân nhằm truyền tải thông tin và cách thức đầu tư một cách hiệu quả nhất cho những người quan tâm đến sản phẩm nhằm thúc đẩy ý định mua của họ. Theo kết quả thống kê mẫu, tỷ lệ người không biết về BHHTTN hiện còn khá cao, khoảng 19,22%.

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, nghiên cứu còn một số hạn chế. Thứ nhất, do lấy mẫu bằng phương pháp thuận tiện nên tính đại diện chưa cao, tỷ lệ người tham gia phỏng vấn ở độ tuổi từ 25-35 cao hơn mong đợi. Thứ hai, do BHHTTN là sản phẩm khá mới và đa dạng do sản phẩm cụ thể của từng nhà cung cấp rất khác nhau nên nhóm nghiên cứu chỉ dựa vào mô tả về BHHTTN trong thông tư 115/2013/TT-BTC. Vì vậy, có thể những thông tin về dịch vụ cụ thể chưa thật sự phản ánh đúng thực tế thị trường và ảnh hưởng phần nào đến kết quả, đặc biệt là yếu tố “kiểm soát hành vi cảm nhận”. Thứ ba, ngoài các yếu tố được xem xét trong đề tài, một số các yếu tố khác như áp lực thu chi, thương hiệu công ty, cơ hội đầu tư... cần được quan tâm cho các nghiên cứu tiếp theo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. I. Ajzen, "The theory of planned behavior," *Organizational behavior and human decision processes*, vol. 50, pp. 179-211, 1991.
- [2]. L. H. Vân, "Hệ thống hưu trí Việt Nam: Hiện trạng và thách thức," *Tạp chí Tài Chính – Bảo Hiểm*, vol. 3, pp. 7-14, 2013.
- [3]. I. Ajzen and M. Fishbein, "Questions raised by a reasoned action approach: comment on Ogden (2003)," 2004.
- [4]. J. M. Jacobs-Lawson and D. A. Hershey, "Influence of future time perspective, financial knowledge, and financial risk tolerance on retirement saving behaviors," *Financial Services Review-Greenwich*, vol. 14, p. 331, 2005.

-
- [5]. T.-H. Ng, W.-Y. Tay, N.-L. Tan, and Y.-S. Lim, "Influence of investment experience and demographic factors on retirement planning intention," *International Journal of Business and Management*, vol. 6, p. p196, 2011.
- [6]. M. F. Mansor, C. C. Hong, N. H. Abu, and M. S. Shaari, "Demographic Factors Associated with Retirement Planning: A Study of Employees in Malaysian Health Sectors," *Asian Social Science*, vol. 11, p. p108, 2015.
- [7]. D. A. Hershey, J. M. Jacobs-Lawson, J. J. McArdle, and F. Hamagami, "Psychological foundations of financial planning for retirement," *Journal of Adult Development*, vol. 14, pp. 26-36, 2007.
- [8]. G. Croy, P. Gerrans, and C. Speelman, "The role and relevance of domain knowledge, perceptions of planning importance, and risk tolerance in predicting savings intentions," *Journal of Economic Psychology*, vol. 31, pp. 860-871, 2010.
- [9]. A. Lusardi and O. S. Mitchell, "Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth," *Journal of monetary Economics*, vol. 54, pp. 205-224, 2007.
- [10]. M. Fishbein and I. Ajzen, *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*: Addison-Wesley Pub, 1975.
- [11]. T. J. Madden, P. S. Ellen, and I. Ajzen, "A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action," *Personality and social psychology Bulletin*, vol. 18, pp. 3-9, 1992.
- [12]. M. Conner and C. J. Armitage, "Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research," *Journal of applied social psychology*, vol. 28, pp. 1429-1464, 1998.
- [13]. V. J. Callan and M. Johnson, "Some guidelines for financial planners in measuring and advising clients about their levels of risk tolerance," *Journal of Personal Finance*, vol. 1, pp. 31-44, 2002.
- [14]. J. Grable and R. H. Lytton, "Financial risk tolerance revisited: the development of a risk assessment instrument☆," *Financial services review*, vol. 8, pp. 163-181, 1999.
- [15]. J. Grable and S. Joo, "Determinants of risk preference: Implications for family and consumer science professionals," *Family Economics and Resource Management Biennial*, vol. 2, pp. 19-24, 1997.
- [16]. Y. Yuh and S. A. DeVaney, "Determinants of couples' defined contribution retirement funds," *Financial Counseling and Planning*, vol. 7, pp. 31-38, 1996.
- [17]. E. Howlett, J. Kees, and E. Kemp, "The role of self-regulation, future orientation, and financial knowledge in long-term financial decisions," *Journal of Consumer Affairs*, vol. 42, pp. 223-242, 2008.
- [18]. D. A. Hershey and J. C. Mowen, "Psychological determinants of financial preparedness for retirement," *The Gerontologist*, vol. 40, pp. 687-697, 2000.
- [19]. B. D. Bernheim, J. Skinner, and S. Weinberg, "What accounts for the variation in retirement wealth among US households?," *American Economic Review*, pp. 832-857, 2001.
- [20]. R. J. van Schie, B. Donkers, and B. G. Dellaert, "Savings adequacy uncertainty: Driver or obstacle to increased pension contributions?," *Journal of Economic Psychology*, vol. 33, pp. 882-896, 2012.
- [21]. R. S. Stawski, D. A. Hershey, and J. M. Jacobs-Lawson, "Goal clarity and financial planning activities as determinants of retirement savings contributions," *The International Journal of Aging*
-

- and Human Development*, vol. 64, pp. 13-32, 2007.
- [22].E. W. Baker, S. S. Al-Gahtani, and G. S. Hubona, "The effects of gender and age on new technology implementation in a developing country: Testing the theory of planned behavior (TPB)," *Information Technology & People*, vol. 20, pp. 352-375, 2007.
- [23]. C. Baroso, G. C. Carrión, and J. L. Roldán, "Applying maximum likelihood and PLS on different sample sizes: studies on SERVQUAL model and employee behavior model," in *Handbook of partial least squares*, ed: Springer, 2010, pp. 427-447.
- [24].W. W. Chin, "How to write up and report PLS analyses," in *Handbook of partial least squares*, ed: Springer, 2010, pp. 655-690.
- [25].J. F. Hair Jr, G. T. M. Hult, C. Ringle, and M. Sarstedt, *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*: Sage Publications, 2013.
- [26].R. F. Falk and N. B. Miller, *A primer for soft modeling*: University of Akron Press, 1992.
- [27].C. Fornell and D. F. Larcker, "Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error," *Journal of marketing research*, pp. 39-50, 1981.
- [28].M. K. Lindell and D. J. Whitney, "Accounting for common method variance in cross-sectional research designs," *Journal of Applied psychology*, vol. 86, p. 114, 2001.
- [29].N. Kock and G. Lynn, "Lateral collinearity and misleading results in variance-based SEM: An illustration and recommendations," *Journal of the Association for Information Systems*, vol. 13, 2012.
- [30].N. Kock, "WarpPLS 5.0 User Manual," 2012.
- [31].C. J. Armitage and M. Conner, "Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review," *British journal of social psychology*, vol. 40, pp. 471-499, 2001.
- [32].D. A. Hershey, K. Henkens, and H. P. Van Dalen, "Mapping the Minds of Retirement Planners A Cross-Cultural Perspective," *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 38, pp. 361-382, 2007.