

BẢO HIỂM VI MÔ: CÔNG CỤ HỖ TRỢ XOÁ ĐÓI GIẢM NGHÈO

Nguyễn Thị Hải Đường*

Xoá đói giảm nghèo là một trong những mục tiêu quan trọng của chính sách an sinh xã hội và đảm bảo phát triển bền vững của các quốc gia. Tuy nhiên, một thực tế xảy ra với các nước chậm phát triển và đang phát triển là tỉ lệ tái nghèo lại có xu hướng gia tăng mà một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng này phát sinh từ các rủi ro trong cuộc sống sinh hoạt và sản xuất của các hộ, cá nhân có thu nhập thấp, những người được xếp vào nhóm yếu thế trong xã hội. Các hộ có thu nhập thấp thường thiếu hụt thông tin, gần như không có tiết kiệm và khó tìm kiếm được sự hỗ trợ từ người thân. Khi gặp rủi ro, khả năng chống đỡ của họ yếu và hầu như không có khả năng vượt qua. Để bảo vệ cho người có thu nhập thấp, giúp họ cải thiện và nâng cao chất lượng cuộc sống, thoát nghèo cũng như góp phần đảm bảo an sinh xã hội và sự phát triển bền vững, các quốc gia, các tổ chức phi chính phủ và thậm chí là các doanh nghiệp thường triển khai các dịch vụ và các biện pháp hỗ trợ cho nhóm đối tượng này dưới hình thức hỗ trợ tư vấn pháp lý, cho vay theo các chương

trình xoá đói giảm nghèo, các chương trình tài chính vi mô, hỗ trợ dịch vụ bảo hiểm, hỗ trợ về kĩ thuật,...

1. Bảo hiểm vi mô là gì?

Bảo hiểm vi mô là gì? Và bảo hiểm vi mô khác với dịch vụ bảo hiểm thông thường thế nào? Theo Churchill (2006), một chuyên gia chuyên nghiên cứu về tài chính vi mô của Tổ chức Lao động Quốc tế: *"Bảo hiểm vi mô là một biện pháp bảo vệ những người có thu nhập thấp khỏi các rủi ro cụ thể trên cơ sở trả một khoản phí hợp lý"*¹. Về bản chất bảo hiểm vi mô là một hình thức dịch vụ tài chính như các loại hình bảo hiểm thông thường nhưng đối tượng phục vụ của bảo hiểm vi mô là những người có thu nhập thấp. Chính yếu tố này đòi hỏi phí bảo hiểm và phạm vi bảo hiểm phải được tính toán, cân nhắc cho phù hợp với đối tượng phục vụ.

Hầu hết các tài liệu nghiên cứu về bảo hiểm vi mô² cho thấy các sản phẩm bảo hiểm vi mô thường tập trung vào việc cung cấp sự hỗ trợ và bảo vệ đối với các rủi ro như ốm đau, bệnh tật, tính mạng, tổn thất

* Nguyễn Thị Hải Đường, Tiến sĩ, Khoa Kinh tế bảo hiểm, trường Đại học Kinh tế Quốc dân.

¹ Craig Churchill (2006), *Protecting the Poor A Microinsurance Compendium*, International Labour Organization in cooperation with Munich Re Foundation, Germany, p. 14.

² Jim Ruit, Micheal J. McCord and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre, LLC; Craig F. Churchill, Dominic Liber, Micheal J. McCord, Jim Roth (2003), *Making Insurance Work for Microfinance Institution: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance*, ILO, The International Training Centre of the ILO, Italia.

tài sản hoặc các rủi ro xuất phát từ sản xuất nông nghiệp thuộc nhóm đối tượng có thu nhập thấp, bao gồm:

- Bảo hiểm nhân thọ: hiện có rất nhiều sản phẩm bảo hiểm nhân thọ được cung cấp cho các khu vực nông thôn. Tuy nhiên, các điều khoản bắt buộc khi tham gia bảo hiểm hoặc khi khiếu nại đòi bồi thường vẫn còn rườm rà chưa thật sự phù hợp;

- Bảo hiểm sức khỏe: tập trung vào hai loại là bảo hiểm bệnh hiểm nghèo và hỗ trợ chi phí y tế. Một số Chính phủ cũng phát triển loại hình bảo hiểm này song song với các loại hình bảo hiểm thương mại cung cấp bởi các doanh nghiệp bảo hiểm hoặc các tổ chức tài chính;

- Bảo hiểm mùa màng: loại hình bảo hiểm quan trọng đối với các hộ gia đình, các trang trại qui mô nhỏ. Tuy nhiên, hình thức bảo hiểm này đang gặp một số vấn đề trong việc thiết kế sản phẩm hoặc triển khai;

- Bảo hiểm vật nuôi: là loại hình bảo hiểm rất phổ biến tại các nước. Để được bảo hiểm cần tuân thủ qui trình chăn nuôi và chăm sóc;

- Bảo hiểm tài sản: đối tượng bảo hiểm loại này đa dạng như nhà cửa, trang trại, thiết bị và phương tiện. Đối với các hộ có thu nhập thấp, việc bảo hiểm cho các tài sản nông nghiệp như hệ thống bơm nước, công cụ máy móc nông nghiệp là vô cùng cần thiết và rất có ý nghĩa về kinh tế.

Các sản phẩm bảo hiểm vi mô có thể được cung cấp bởi các doanh nghiệp bảo hiểm, các tổ chức tài chính vi mô (thông qua các quỹ tương hỗ), các tổ chức hiệp hội,... Tuy nhiên, bất kể cung cấp bởi đối tượng nào thì sản phẩm bảo hiểm vi mô phải đảm bảo yếu tố phù hợp về chi phí cho người tham gia bảo hiểm và chi phí là thấp

nhất đối với doanh nghiệp bảo hiểm thì mới có thể tồn tại và phát triển.

2. Bảo hiểm vi mô ở Việt Nam

Ở Việt Nam, bảo hiểm vi mô vẫn chưa phổ biến. Theo số liệu của Trung tâm Bảo hiểm Vi mô trong đánh giá "Toàn cảnh về bảo hiểm vi mô ở 100 nước nghèo nhất thế giới" của Roth, McCord và Liber (2007) thì trên 90% người nghèo ở Việt Nam chưa tiếp cận được với hầu hết các loại hình bảo hiểm thương mại nói chung và bảo hiểm vi mô nói riêng. Đánh giá của các tác giả này đã chỉ ra một số điểm quan trọng.

Thứ nhất, tại Việt Nam có chưa đến 10 nhà cung cấp sản phẩm bảo hiểm vi mô. Các nhà cung cấp bảo hiểm vi mô vẫn chủ yếu tập trung vào các tổ chức phi Chính phủ.

Thứ hai, Việt Nam nằm trong nhóm những quốc gia có rất ít người có thu nhập thấp được tiếp cận đến các dịch vụ bảo hiểm vi mô (có tới 97,3% số người có thu nhập thấp chưa được tiếp cận đến bảo hiểm vi mô).

Thứ ba, sản phẩm bảo hiểm vi mô tại Việt Nam vẫn chưa đa dạng³.

Hiện nay, bảo hiểm vi mô ở Việt Nam chủ yếu được thực hiện dưới mô hình quỹ tương hỗ và gắn liền với các tổ chức tài chính vi mô, điển hình cho cho sự thành công của xu hướng này là TYM, M7. Ngoài ra, một số mô hình hợp tác giữa doanh nghiệp bảo hiểm và các tổ chức xã hội cũng thu được những kết quả nhất định trong việc triển khai bảo hiểm vi mô như trường hợp của Công ty Manulife và Trung ương Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, Công ty Bảo Việt và Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước. ABIC- Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam bước đầu cũng đã triển khai một số sản phẩm bảo hiểm tín dụng

³Jim Roth, Micheal J.McCord and Dominic Liber (2007), The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries, The Microinsurance Centre, LLC, trang 15-36.

tới các hộ gia đình, trong đó bao gồm cả các hộ có thu nhập thấp vay tín dụng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Một số doanh nghiệp bảo hiểm khác như Groupama, Tổng Công ty Bảo hiểm Dầu khí, Tổng Công ty Bảo hiểm Bưu điện, Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không, các công ty Pudential và Dai-ichi cũng đã bắt

dầu cung cấp bảo hiểm vi mô. Một số doanh nghiệp như AAA, Prevoir, Bảo Minh, Viễn Đông, PJICO, BIC đã bắt đầu quan tâm đến thị trường bảo hiểm vi mô nhưng mới chỉ dừng lại ở mức thăm dò hoặc tham gia trong một lĩnh vực nhất định như bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng.

Bảng 1. Một số sản phẩm bảo hiểm vi mô đang được cung cấp tại Việt Nam hiện nay

Đơn vị cung cấp sản phẩm	Đơn vị hợp tác / kết hợp	Tên sản phẩm bảo hiểm vi mô	Rủi ro bảo hiểm
Quỹ tương trợ của TYM	TYM	- Tương trợ y tế - Tương trợ nhân thọ - Tương trợ vốn vay - Tương trợ tuổi già	- Hỗ trợ 1 triệu đồng (1 lần/5 năm). - Hỗ trợ thành viên 3 triệu đồng; chồng và con thành viên 1 triệu đồng khi xảy ra rủi ro tử vong. - Bảo hiểm toàn bộ món vay; thành viên được xóa dư nợ; gia đình thành viên được nhận về toàn bộ số gốc đã trả khi xảy ra rủi ro tử vong của người vay. - Hưởng toàn bộ tương trợ tuổi già đã đóng góp và 100% lãi công bố nếu không tham gia dự án từ 60 tuổi trở lên; hoặc hưởng toàn bộ tương trợ tuổi già và 50% lãi công bố nếu không tham gia dự án trước 60 tuổi.
Quỹ bảo vệ tương hỗ M7 (M7 MPA)	M7	- Bảo vệ vốn vay - Bảo vệ nhân thọ cơ bản	- Nếu thành viên vay vốn tử vong sẽ được quỹ thay mặt chi trả số dư nợ còn thiếu cho tổ chức tài chính vi mô. - Hỗ trợ viện phí (chỉ dành cho thành viên của Quỹ) - Tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn cho cả gia đình thành viên của Quỹ
Quỹ hỗ trợ rủi ro xã hội	Chính quyền địa phương, GIZ	Hỗ trợ rủi ro	Hỗ trợ trong 4 trường hợp: ốm di viện (không bao gồm 10 bệnh mãn tính); chết; cháy nhà; thiếu lương thực.
Bảo Việt	Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước	Bảo hiểm sinh mạng tín dụng	- Bảo hiểm cho thành viên vay vốn tín dụng/thành viên và chồng của thành viên vay vốn tín dụng tuổi từ 16 đến 70. - Bảo hiểm cho trường hợp chết hoặc thương tật vĩnh viễn (thành viên gặp rủi ro chỉ trả 80% số tiền vay, chồng của thành viên gặp rủi ro chỉ trả 50% số tiền vay)
Manulife	Trung ương Hội Liên hiệp Phụ nữ VN	Bạn đồng hành	Tử vong; thương tật toàn bộ vĩnh viễn do tai nạn; trợ cấp khi nằm viện; hoàn lại số tiền đã đóng nếu không phát sinh sự kiện bảo hiểm
ABIC	Ngân Hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	Bảo hiểm tín dụng hộ sản xuất nông nghiệp	

Nguồn: Thông tin được cập nhật tại Diễn đàn Bảo hiểm Vi mô Việt Nam lần 2, Hà Nội, 2011.

Các sản phẩm bảo hiểm vi mô được cung cấp tại Việt Nam hiện tại vẫn còn rất hạn chế, chủ yếu giới hạn trong phạm vi các sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và hỗ trợ chi phí y tế hoặc bảo hiểm tử vong, bảo hiểm liên quan đến hoạt động tín dụng. Các sản phẩm bảo hiểm tài sản, bảo hiểm nông nghiệp hầu như vắng bóng trên thị trường hoặc quá khiêm tốn.

Theo thống kê của TYM, M7, Quỹ tương trợ Hội Phụ nữ An Phước, thực tế triển khai bảo hiểm vi mô đã góp phần đáng kể vào việc bảo vệ những người có thu nhập thấp và gia đình họ. Tính đến hết tháng 10 năm 2011, Quỹ tương trợ của TYM có 69.868 thành viên với 220.311 người tham gia bảo hiểm, chi trả cho 6.762 lượt người với gần 6,3 tỉ đồng⁴. Quỹ tương hỗ của M7 (MPA M7) mới đi vào hoạt động 2 năm nhưng đến hết tháng 11 năm 2011 đã có 22.201 thành viên, chi trả cho 151 trường hợp tử vong, 23 trường hợp được xóa nợ và 1.146 lượt người được hỗ trợ chi phí y tế với số tiền chi trả hơn 337,6 triệu đồng⁵. Chương trình bảo hiểm vi mô kết hợp giữa Bảo Việt và Quỹ hỗ trợ Phụ nữ Ninh Phước (chỉ trong phạm vi 1 huyện) hiện có 1.614 thành viên tham gia, trong 6 năm từ năm 2006-2011 đã chi trả 80 triệu đồng cho 37 trường hợp tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn của các thành viên hoặc chồng của thành viên Hội⁶. Đối với kết quả triển khai của Manulife, mặc dù số người tham gia bảo hiểm không chỉ giới hạn trong đối tượng thu nhập thấp, nhưng số hợp đồng duy trì hiệu lực hiện tại sau hơn 2 năm triển khai chỉ còn ở mức trên 50% hợp đồng bảo hiểm đã ký. Một số doanh nghiệp có tiềm năng phát triển bảo hiểm vi mô như

ABIC do có mối quan hệ đối tác với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, tuy nhiên kết quả triển khai vẫn chưa thực sự khả quan.

Các chương trình bảo hiểm vi mô thành công ở Việt Nam hiện nay đều gắn liền với các tổ chức tài chính vi mô hoặc các hội đoàn thể, qui mô tham gia bảo hiểm nhỏ, sản phẩm bảo hiểm vi mô chưa đa dạng. Ngoài ra, các doanh nghiệp bảo hiểm chưa thật sự chú tâm vào thị trường này.

3. Môi trường pháp lý

Chính phủ hiện đã có các hướng dẫn cụ thể đối với việc thành lập các tổ chức bảo hiểm tương hỗ. Ngày 24/2/2005, Chính phủ ban hành Nghị định 18/2005/NĐ-CP Quy định về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ. Điều 2 của Nghị định này quy định: "Tổ chức bảo hiểm tương hỗ là tổ chức có tư cách pháp nhân được thành lập để kinh doanh bảo hiểm nhằm mục đích tương trợ, giúp đỡ lẫn nhau giữa các thành viên là các tổ chức, cá nhân Việt Nam hoạt động trong cùng một lĩnh vực, ngành nghề hoặc sinh sống trên cùng một địa bàn và có cùng loại rủi ro". Mục 1 Điều 32 chỉ rõ: "Vốn pháp định của tổ chức bảo hiểm tương hỗ không thấp hơn 10 tỷ đồng. Riêng mức vốn pháp định của tổ chức bảo hiểm tương hỗ hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nông nghiệp thấp hơn mức nêu trên, được thực hiện theo hướng dẫn riêng". Nghị định cũng hướng dẫn cụ thể về thủ tục thành lập và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ.

Tiếp theo sau Nghị định số 18/2005/NĐ-CP, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 52/2005/TT-BTC ngày 20/6/2005 Về việc

⁴ Dương Thị Hải Yến (2011). Mô hình bảo hiểm vi mô do người tham gia làm chủ sở hữu và quản lý: cơ hội và thách thức, Diễn đàn bảo hiểm vi mô Việt Nam lần thứ 2, ILO kết hợp với CFRC và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

⁵ M7 (2011). Xây dựng mô hình bảo hiểm vi mô tương hỗ dựa vào cộng đồng: tiếng nói từ cơ sở, Diễn đàn bảo hiểm vi mô Việt Nam lần thứ 2, ILO kết hợp với CFRC và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

⁶ Nguyễn Thị Tú Anh (2011). Mô hình bảo hiểm sinh mạng tín dụng thông qua hoạt động Quỹ Ninh Phước, Diễn đàn bảo hiểm vi mô Việt Nam lần thứ 2, ILO kết hợp với CFRC và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

hướng dẫn thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và ngư nghiệp. Theo Thông tư này, mức vốn pháp định của tổ chức bảo hiểm tương hỗ là 20 tỉ VND, riêng đối với tổ chức bảo hiểm tương hỗ hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp là 9 tỉ VND. Phạm vi hoạt động và lĩnh vực hoạt động được qui định cụ thể trong Thông tư.

Tại Mục 7 Điều 1 Luật sửa đổi bổ sung của Luật Kinh doanh Bảo hiểm năm 2010 có đề cập đến hai tổ chức là 'Hợp tác xã bảo hiểm' và 'Tổ chức bảo hiểm tương hỗ', tuy nhiên chưa có hướng dẫn cụ thể về việc thành lập tổ chức hợp tác xã bảo hiểm.

Nhìn chung, hiện tại vẫn chưa có khung pháp lý riêng biệt cho hoạt động bảo hiểm vi mô. Đối với hoạt động bảo hiểm tương hỗ, các qui định về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của các tổ chức bảo hiểm tương hỗ đã cụ thể và rõ ràng, nhưng các điều kiện đặt ra dường như lại vượt quá khả năng về tài chính, trình độ tổ chức và quản lý của các quỹ tương trợ thuộc các tổ chức tài chính vi mô. Để được cấp phép hoạt động một cách chính thức như một tổ chức bảo hiểm tương hỗ thực thụ vẫn còn "một con đường dài trước mắt" mà các nhà quản lý quỹ tương trợ phải vượt qua.

4. Hướng phát triển của bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Việt Nam đang trong quá trình hội nhập rất nhanh và rộng với kinh tế thế giới. Mục tiêu xóa đói giảm nghèo, phát triển bền vững đã, đang và sẽ được Chính phủ theo đuổi, vì vậy cơ hội được ưu tiên, hỗ trợ về pháp lý sẽ được thực hiện đối với hoạt động bảo hiểm vi mô. Tuy nhiên, thị trường bảo hiểm vi mô ở Việt Nam vẫn là thị trường tiềm năng đang bỏ ngỏ, đặc biệt là đối với các khách hàng cá nhân, các hộ gia đình. Các mô hình bảo hiểm vi mô

thành công vẫn nằm trong phạm vi gắn liền với các dịch vụ tài chính vi mô. Các doanh nghiệp bảo hiểm dường như chưa thực sự thu được kết quả mong muốn từ thị trường này. Trong bối cảnh khó khăn chung về kinh tế trong và ngoài nước, việc phát triển và mở rộng thị trường lại chính là cơ hội cho các tổ chức và doanh nghiệp bảo hiểm, bởi vì đây là biện pháp đảm bảo an toàn đối với người tham gia bảo hiểm nhất là những người có thu nhập thấp, các tổ chức và cơ sở sản xuất có qui mô nhỏ.

Hướng phát triển bảo hiểm vi mô trong thời gian tới nên tập trung vào việc củng cố, mở rộng phát triển hệ thống bảo hiểm vi mô gắn liền với các tổ chức tài chính vi mô và khuyến khích các doanh nghiệp bảo hiểm tham gia vào thị trường bảo hiểm vi mô để tận dụng năng lực và kĩ thuật quản lý rủi ro của các doanh nghiệp bảo hiểm.

Từ phía các doanh nghiệp bảo hiểm, đặc biệt là những doanh nghiệp có tiềm năng phát triển dịch vụ bảo hiểm vi mô như ABIC, VNI, Manulife, Prudential, Bảo Việt và do đã có mối quan hệ nhất định với các tổ chức như các hội phụ nữ, các tổ chức tài chính vi mô, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cũng như có lợi thế về mạng lưới phân phối rộng, việc phát triển bảo hiểm vi mô cần tập trung vào các vấn đề sau:

Thứ nhất, phát triển củng cố xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững giữa doanh nghiệp bảo hiểm và nhà phân phối trung gian. Hiện tại mối quan hệ giữa hai đối tác này được thực hiện trên cơ sở hợp đồng đại lý. Doanh nghiệp bảo hiểm chi trả hoa hồng dựa trên doanh thu mà nhà phân phối trung gian đạt được. Tuy nhiên, điều này không khuyến khích các đại lý phân phối sản phẩm do việc bán sản phẩm bảo hiểm là khó. Các doanh nghiệp bảo hiểm có thể xem xét hình thức hợp tác theo phương thức nhượng quyền thương mại: hai bên

cùng chia sẻ chi phí, lợi nhuận. Điều này sẽ gắn quyền lợi và trách nhiệm của các bên với nhau, có thể khuyến khích các đại lý phân phối tích cực và có trách nhiệm khi phân phối sản phẩm bảo hiểm.

Thứ hai, các sản phẩm bảo hiểm vi mô hiện do các doanh nghiệp bảo hiểm cung cấp dường như có mức phí quá cao so với đối tượng có thu nhập thấp của tài chính vi mô. Do vậy, các sản phẩm cần được thiết kế phù hợp về phạm vi bảo hiểm sao cho vừa đảm bảo yếu tố phí bảo hiểm thấp và phạm vi bảo hiểm phù hợp. Đối với các tổ chức tài chính vi mô hiện đang cung cấp một số sản phẩm bảo hiểm vi mô, thì sản phẩm của họ lại quá đơn giản, số tiền bảo hiểm thấp, nhiều lúc thấp hơn cả khả năng có thể chi trả của khách hàng của bảo hiểm vi mô. Trường hợp này cần thiết kế các sản phẩm bảo hiểm bậc thang, nghĩa là số bảo hiểm chi trả có thể đặt theo nhiều mức khác nhau tương ứng với từng mức phí tạo điều kiện cho người tham gia bảo hiểm có cơ hội lựa chọn rộng hơn. Ngoài ra, có thể thiết kế thêm các điều khoản phụ nhằm mở rộng phạm vi bảo hiểm và đáp ứng nhu cầu của những người thuộc nhóm thu nhập cận nghèo hoặc thu nhập trung bình.

Thứ ba, một vấn đề không thể bỏ qua, đó là việc tăng cường chất lượng nguồn nhân lực làm bảo hiểm vi mô. Các kỹ thuật của bảo hiểm như quản lý và tổ chức đầu tư quỹ hiệu quả, kỹ thuật định phí, kỹ thuật quản lý hợp đồng và phục vụ khách hàng, kỹ thuật phát triển và duy trì kênh phân phối,... là các kỹ thuật chuyên môn cần có sự đào tạo bài bản. Ngoài ra, việc đào tạo phát triển kênh phân phối là một phần không thể thiếu trong sự thành công của bảo hiểm vi mô: ngoài việc cung cấp cho các đại lý, những người phụ trách nhóm các kiến thức về sản phẩm, còn cần đào tạo kỹ năng thuyết phục, nắm bắt tâm lý khách hàng.

Thứ tư, các doanh nghiệp bảo hiểm nên kết hợp với các cơ quan quản lý như Tổng cục Thống kê, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn xây dựng cơ sở dữ liệu thống kê phục vụ cho công tác đánh giá rủi ro. Đây là yếu tố quan trọng phục vụ cho việc định phí chính xác cũng như cơ sở để đưa ra các biện pháp quản lý rủi ro phù hợp.

Thứ năm, công tác tuyên truyền về bảo hiểm vi mô cần được chú trọng. Các doanh nghiệp bảo hiểm, các tổ chức tài chính vi mô dường như vẫn còn bỏ ngỏ công tác tuyên truyền về vai trò của bảo hiểm vi mô đối với người có thu nhập thấp trong khi đây lại là yếu tố quyết định đến việc ra quyết định tham gia bảo hiểm hay không của khách hàng. Việc tuyên truyền có thể được thực hiện hết sức đơn giản qua các buổi sinh hoạt tập thể, qua các tờ rơi, gắn với các buổi tư vấn về dịch vụ tài chính vi mô hoặc thông qua những trường hợp thực tế mà lợi ích của bảo hiểm vi mô đem lại cho một cá nhân hoặc một hộ nghèo nào đó.

Đối với các tổ chức tài chính vi mô, cần phát triển hệ thống bảo hiểm tương hỗ song song với dịch vụ tài chính vi mô nhằm mục đích hỗ trợ đảm bảo cho các sản phẩm tài chính cũng như hỗ trợ cho các thành viên của tổ chức. Thuận lợi của các tổ chức tài chính vi mô là qui mô nhỏ, dễ quản lý, tuy nhiên đây cũng là nhược điểm vì qui mô nhỏ việc phân tán rủi ro theo qui luật số đông sẽ không đảm bảo. Một vấn đề nữa cần đề cập là các quỹ tương hỗ cần đa dạng hoá sản phẩm bảo hiểm vi mô bắt kịp với nhu cầu của người tham gia bảo hiểm, phí bảo hiểm có thể thiết kế theo thang bậc lũy tiến song song với gia tăng về quyền lợi.

Có thể nói bảo hiểm vi mô vẫn còn cả một thị trường rộng lớn phía trước chưa được khai thác quan tâm đến. Các doanh nghiệp bảo hiểm, các tổ chức tài chính vi mô hoàn toàn có thể thâm nhập được vào

thị trường này và có chính sách phát triển phù hợp. Về lâu dài, phát triển bảo hiểm vi mô có thể là một trong những chính sách hoặc chương trình của Chính phủ do nó là một trong những công cụ phục vụ cho mục đích xoá đói giảm nghèo và phát triển bền vững của quốc gia.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Craig Churchill (2006), *Protecting the Poor A Microinsurance Compendium*, International Labour Organization in cooperation with Munich Re Foundation, Germany, p. 14.

Jim Roth, Micheal J.McCord and Dominic Liber (2007), *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, The Microinsurance Centre, LLC;

Craig F. Churchill, Dominic Liber, Micheal J.McCord, Jim Roth (2003), *Making Insurance Work for Microfinance Institution: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance*, ILO, The International Training Centre of the ILO, Italia.

Hiệp hội Bảo hiểm Châu Phi (FANAF) (2009), *Hội thảo Thực trạng bảo hiểm vi mô*, 10/2009.

Frankiewicz Cheryl, Bùi Tuấn, Doãn Hữu Tuệ, Ngô Thanh Nam, Tạ Chiến (2007), *Mở rộng tiếp cận dịch vụ bảo hiểm và tiết kiệm ở Việt Nam*, Tổ chức Lao động Quốc tế, Văn phòng ILO tại Việt Nam, Hà Nội.

Bản tin M7 (2010), *Mạng lưới tài chính vi mô M7*, Bình đẳng và Phát triển, Hà Nội.

Nguyễn Thị Tú Anh (2011), *Mô hình bảo hiểm sinh mạng tin dụng thông qua hoạt động Quĩ Ninh Phước*, Diễn đàn bảo hiểm vi mô Việt Nam lần thứ 2, ILO kết hợp với CFRC và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

Dương Thị Hải Yến (2011), *Mô hình bảo hiểm vi mô do người tham gia làm chủ sở hữu và quản lý: cơ hội và thách thức*, Diễn đàn bảo hiểm vi mô Việt Nam lần thứ 2, ILO kết hợp với CFRC và MPA M7 tổ chức, Hà Nội.

Luật Bảo hiểm Y tế năm 2008.

Nghị Định số 18/2005/NĐ-CP, ngày 24/2/2005, của Chính phủ Quy định về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ.

Thông tư số 52/2005/TT-BTC ngày 20/6/2005 Hướng dẫn việc thành lập, tổ chức và hoạt động của tổ chức bảo hiểm tương hỗ trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và ngư nghiệp.

Quĩ Tiền tệ Quốc tế (2011), *World Economic Outlook Database-September 2011*, http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_%28PPP%29_per_capita

Các trang web

- <http://www.manulife.com.vn>
- <http://www.tymfund.org.vn>
- <http://m7mf.vn>