

## **7) Ở Việt Nam hiện nay có 4 loại hình DNBH theo tính chất sở hữu:**

- công ty cổ phần bảo hiểm; là loại DN do các cổ đông tham gia đóng góp vốn thông qua hình thức phát hành cổ phiếu, trái phiếu và có trách nhiệm hữu hạn. Đây là DN có nhiều chủ sở hữu, cùng chia lợi nhuận, cùng chịu lỗ tương ứng với số vốn đóng góp.

- tổ chức BH tương hỗ: là tổ chức có tư cách pháp nhân được thành lập để KDBH nhằm tương trợ, giúp đỡ lẫn nhau giữa các thành viên. Thành viên vừa là chủ sở hữu vừa là bên mua BH. Về mặt pháp lý, họ vừa là hội viên vừa là người được BH. Tổ chức BH tương hỗ chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của tổ chức trong phạm vi tài sản của tổ chức.

- DNBH liên doanh: được thành lập trên cơ sở góp vốn của các DN (trong và ngoài nước). Chẳng hạn, của bên Việt Nam và bên nước ngoài, vị trí các bên trong DN phụ thuộc vào mức vốn góp, các thành viên trong DN hưởng lợi nhuận cũng như chịu thua lỗ tương ứng mức vốn góp.

- DNBH 100% vốn đầu tư nước ngoài: do nước ngoài đầu tư vốn, hoạt động tại nước sở tại, theo pháp luật của nước sở tại, đồng thời chịu sự chỉ đạo của công ty mẹ ở chính quốc. Ở VN thì loại hình DN này chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực BHNT, chịu sự chi phối của luật KDBH, luật đầu tư, luật DN và các luật khác có liên quan. Ví dụ cty BH Prudential (Anh), cty BH AIA (Mỹ), cty BHNT Manulife...

## **8) Nhiệm vụ, quyền lợi, trách nhiệm đại lý BH:**

### **Nhiệm vụ:**

a) Bán các sp BH:

Hầu hết ĐLBH đều phải thuyết phục các cá nhân, tổ chức có nhu cầu tham gia BH mua các sp và DV do DNBH cung cấp. Việc bán BH thành công hay thất bại phụ thuộc vào khả năng thuyết phục người khác, vào sự nhanh nhạy, năng động của ĐL. Các pp thường đc áp dụng là quảng cáo và nhờ khách hàng hiện tại của ĐL giới thiệu. Đại lý trao đổi với khách hàng các thông tin đầy đủ, chính xác về DNBH và các sp BH của DN, giải thích về quyền lợi và nghĩa vụ của khách hàng, tư vấn cho khách hàng ký hợp đồng BH.

b) Ký kết hợp đồng:

Trc hết cần xác định các nhu cầu của khách hàng qua việc phân tích rủi ro để xác định các nhu cầu BH của khách hàng và có vai trò quan trọng trong việc bán BH. Từ đó sẽ giúp đại lý biết được nhu cầu của khách hàng về từng loại sp. Đây là cơ sở khoa học giúp ĐL thuyết phục đc KH mua BH dễ dàng hơn, đánh giá rủi ro ban đầu chính xác hơn để định phí BH, phục vụ cho việc bán BH và ký kết hợp đồng BH.

Sau khi KH đã đồng ý mua sp BH, ĐLBH phải cung cấp cho họ hợp đồng BH. Đây là bằng chứng thể hiện KH đã mua sp của DNBH. Nếu sau này có rủi ro xảy ra thuộc phạm vi BH và hợp đồng còn hiệu lực thì DNBH phải có trách nhiệm chi trả, bồi thường cho KH.

c) Thu phí BH, cấp biên lai hoặc các giấy tờ khác theo sự ủy quyền và hướng dẫn của DNBH:

Nếu DNBH cấp hợp đồng trực tiếp cho người tham gia BH mà không cần thông qua đại lý BH thì DNBH gửi hóa đơn thu phí đến người tham gia BH, sau đó thu phí và gửi hoa hồng cho đại lý.

Các ĐL đc phép cấp HDBH có thể lập hóa đơn và thu phí BH của KH. Sau khi khấu trừ các khoản hoa hồng phí của mình, đại lý gửi số phí BH còn lại cho DNBH. Theo hình thức này thì có 3 pg thức:

- Phương thức trên cơ sở từng DV: phí BH sẽ đc gửi đến cho DNBH khi đại lý thu đc phí từ KH hoặc khi khoản phí đó đến hạn thanh toán.
- Phương thức thông báo: DNBH gửi cho đại lý một bản thông báo, thể hiện các khoản phí BH đến hạn thanh toán. DL phải thanh toán các khoản phí đã đến hạn hoặc chứng minh rằng bản thông báo của DNBH có sai sót.
- Phương thức dựa trên cơ sở tài khoản vãng lai: DL báo cáo định kỳ các khoản phí đến hạn thanh toán cho DNBH. Sau khi khấu trừ các hoa hồng phí, DL sẽ gửi phí cho DNBH. Các DNBH thường quy định thời hạn mà DL phải nộp báo cáo định kỳ (gọi là bản báo cáo tài khoản vãng lai) trong hợp đồng đại lý (thường hạn là 1 tháng)

d) Chăm sóc khách hàng:

DL thường xuyên giữ mối quan hệ vs KH, tư vấn kịp thời cho KH muốn thay đổi hoặc bổ sung vào HDBH nhằm đảm bảo quyền lợi và thỏa mãn nhu cầu của họ. Đồng thời, phản hồi ý kiến từ phía KH cho DNBH.

e) Thuyết phục khách hàng tái tục hợp đồng BH:

DL phải thường xuyên giữ quan hệ vs khách hàng để thuyết phục KH tái tục hợp đồng BH, đồng thời cung cấp thông tin về các sp mới của DNBH. Hơn nữa DL có thể tìm kiếm thêm KH tiềm năng thông qua mối quan hệ này.

f) Các nhiệm vụ khác:

DL có nhiệm vụ hoàn thành các chỉ tiêu về định mức lao động mà DNBH đặt ra như số lg HDBH phát hành, doanh thu phí BH, tỷ lệ hủy bỏ hợp đồng... đồng thời, DL phải chấp hành các nội quy và quy định của DNBH như chế độ sinh hoạt, quy trình nghiệp vụ, quy định về quản lý và phát hành hợp đồng, thu nộp phí BH....

Ngoài ra ĐL phải có tinh thần xây dựng, đoàn kết trong nội bộ DNBH

### **Trách nhiệm**

- Phải thực hiện đầy đủ và đúng đắn các điều khoản đã ký kết trong hợp đồng đại lý vs DNBH, phải trung thực trong quá trình thực hiện nhiệm vụ mà DNBH giao cho.
- Không được đồng thời làm đại lý cho DNBH khác nếu không đc sự chấp thuận bằng văn bản của DNBH mà mình đang làm đại lý
- Cung cấp thông tin trung thực cho KH, không hứa ngoài phạm vi cho phép, nếu sai phạm phải chịu trách nhiệm.
- Nộp phí BH về DNBH trong giới hạn thời gian cho phép; đồng thời chịu sự kiểm tra và giám sát của DNBH, thực hiện chế độ báo cáo định kỳ và bảo mật thông tin theo quy định.
- Trong TH chấm dứt hợp đồng ĐL trc thời hạn, ĐL phải khai báo chi tiết về tình trạng của các HDBH mà mình quản lý.

### **Quyền lợi**

- Được lựa chọn và ký kết hợp đồng ĐL vs DNBH thích hợp theo đúng các quy định của PL
- Được đào tạo cơ bản và nâng cao. ĐL của DNBH có quyền đc tham gia các khóa đào tạo từ đầu và đào tạo ltuc, bồi dg nâng cao trình độ về BH ở trong và ngoài nc. Trong thời gian học nghề, ĐL có thể đc hưởng trợ cấp học việc tùy theo quy định của DNBH.
- Được DNBH tạo mọi đk thuận lợi như cung cấp thông tin cần thiết, giúp đỡ tài chính, trang bị các phương tiện hoạt động... để hoàn thành nhiệm vụ của mình.

- Được hưởng thù lao lao động theo kết quả làm việc. Các ĐL độc lập thường nhận thù lao thông qua hoa hồng phí. Còn các ĐL là nhân viên của DNBH có thể đc nhận thù lao thông qua tiền lg hoặc kết hợp giữa tiền lương với hoa hồng phí.
- Các ĐL được khen thưởng, thăng tiến trong nghề nghiệp nếu có kết quả hoạt động tốt, tinh thần trách nhiệm cao. Đồng thời đc hưởng quyền lợi như các nhân viên khác trong DN như chế độ phúc lợi, tham gia sinh hoạt trong các tổ chức đoàn thể và các hoạt động văn hóa nghệ thuật...
- Ngoài ra còn có các quyền lợi khác như: quyền yêu cầu DNBH hoàn lại số tiền đã ký quỹ hoặc tài sản thế chấp (nếu có) khi hợp đồng ĐL hết hiệu lực, quyền đề nghị chấm dứt hợp đồng ĐL...

### **Vì sao ĐL là kênh phân phối sp chủ yếu của DNBH:**

Bất kỳ một DN nào muốn bán sp cũng đều cần đến kênh phân phối – tức là các yếu tố con người và phương tiện vật chất nhằm trao đổi thông tin và chuyển giao sp từ người bán sang người mua. ĐLBH là kênh phân phối gián tiếp, giới thiệu và bán sp theo cách vừa đem lại hiệu quả cho DN vừa thích hợp vs người tiêu dùng. Thông qua bán hàng ĐL giải thích cho KH tiềm năng và làm rõ những điều họ chưa biết về sp hay thương hiệu của DN, họ tiếp xúc trực tiếp vs KH nên ĐL giúp KH tìm hiểu về BH, tiết kiệm thời gian, tiền của, tiếp nhận những ý kiến phản hồi để đóng góp vs DNBH về các vấn đề chính sách sp, phát hành, quản lý hợp đồng...rất có giá trị thực tế, giúp DNBH nghiên cứu, điều chỉnh kịp thời để nâng cao tính cạnh tranh. Nhận thấy đc vai trò của ĐLBH trong việc mang sp BH của DN tới KH, hiệu quả hoạt động của ĐL ảnh hưởng rất lớn tới doanh thu bán hàng và giá trị của thương hiệu. Kênh phân phối này sẽ rất hiệu quả đối vs những sp BH mới đc triển khai trên thị trg hoặc những sp đặc biệt.

### **9) Nhiệm vụ, quyền lợi, quyền hạn của môi giới BH:**

## **Nhiệm vụ**

Một là, vận động tuyên truyền và khai thác DV BH. Cụ thể là xác định, phân tích và thẩm định các rủi ro khác nhau; thu thập các thông tin cần thiết và thỏa thuận các điều kiện và điều khoản BH vs các DNBH thích hợp nhất.

Hai là, hướng dẫn người tham gia BH ký kết HDBH mới hoặc thay đổi HDBH cũ. Môi giới BH theo dõi việc thực hiện hợp đồng như khiếu nại đòi bồi thường và tiến hành các dịch vụ quản lý rủi ro gồm:

- Xác định và thẩm định khu vực rủi ro
- Tư vấn về các bp phòng tránh rr
- Xd các ctrình quản lý tốt rr....

Nếu đc DNBH ủy quyền, MGBH thu phí BH từ KH rồi thanh toán số phí BH đó cho DNBH theo thời hạn đã thỏa thuận (thường không quá 7 ngày kể từ ngày nhận đc phí BH)

Khi xảy ra tổn thất thì MGBH giúp người tg BH làm các thủ tục đòi bồi thg. Nếu đc DNBH ủy quyền thì MGBH phải thanh toán số tiền bthg cho người tg BH.

Văn phòng đại diện thuộc DN MGBH nước ngoài là:

- Làm văn phòng liên lạc, nghiên cứu thị trg, xúc tiến xây dựng các dự án đầu tư của DN MGBH nc ngoài, thúc đẩy theo dõi việc thực hiện các dự án do DN MGBH nc ngoài tài trợ tại nc sở tại
- Văn phòng đại diện phải báo cáo định kỳ hoạt động theo quy định của PL nc sở tại
- Khi kết thúc hoạt động phải thực hiện đầy đủ thủ tục và nghĩa vụ theo quy định của PL nc sở tại.

## **Quyền hạn**

- Phải cung cấp thông tin trung thực trong quá trình tư vấn, môi giới cho KH, bảo mật thông tin cho KH và cho DNBH
- Khi tổn thất xảy ra, nếu đc DNBH ủy quyền bth thì MGBH có trách nhiệm thanh toán số tiền đó cho người thụ hưởng hay người đc BH

- MGBH chịu trách nhiệm về uy tín của DNBH (tái BH) chứ ko chịu trách nhiệm về tài chính của DNBH (tái BH). Tuy nhiên trong 1 số trường hợp thì MGBH phải đền bù thiệt hại do lỗi tư vấn sai.

### **Quyền lợi**

- MGBH đc DNBH trả tiền hoạt động ( hoa hồng phí MGBH)
- MGBH đc đào tạo về nghiệp vụ BH
- MGBH đc DNBH bảo trợ về kỹ thuật và thương mại
- MGBH đc DNBH hỗ trợ các phương tiện hoạt động như phương tiện quản lý

### **So sánh MGBH và ĐLBH (đây là t chép mấy ý cô đọc trên lớp)**

#### Giống nhau

- Là nơi hàm cung và cầu BH gặp nhau
- đi làm thì đc hưởng hoa hồng, ăn theo doanh thu
- phải có giấy phép hoạt động kd

#### khác nhau

MGBH	ĐLBH
Tất cả các môi giới đều là tổ chức, ko có cá nhân môi giới	Có thể là cá nhân or tổ chức
Luôn đc hưởng môi giới phí, tiền tư vấn dù KH có mua BH hay ko	Phải bán đc sp BH mới có hoa hồng, phải có người đặt hợp đồng thì mới có doanh thu
Môi giới nhận tiền từ cả KH và DNBH	Chỉ nhận tiền từ KH
Môi giới có trình độ cao hơn đại lý vì đại lý chỉ chuyên về một số loại sp còn môi giới thì phải am hiểu về mọi loại sp BH	