

Kênh phân phối sản phẩm Bảo hiểm Nhân thọ (BHNT) ở một số quốc gia

ThS. Nguyễn Thị Lệ Huyền
Khoa Bảo hiểm
ĐH Kinh tế quốc dân



Nội dung

- Doanh thu phí BHNT thế giới năm 2018 và 2008
- Khái quát về các loại hình BHNT
- Kênh phân phối sản phẩm BHNT
- Kênh phân phối sản phẩm BHNT tại một số quốc gia
 - Tại Mỹ
 - Tại Nhật Bản
 - Tại Trung Quốc

Doanh thu phí BHNT thế giới năm 2018

Quốc gia	Năm 2018 (ước tính)			
	Doanh thu phí BH (tỷ USD)	Xếp hạng doanh thu phí BH	Dẫn số (triệu người)	Phí BHNT bình quân đầu người (USD)
Toàn thế giới	2.820,175		7.613	370,44
Mỹ	593,391	1	328	1.809,12
Nhật Bản	334,243	2	127	2.631,83
Trung Quốc	313,365	3	1.416	221,30
Anh	235,501	4	67	3.514,94
Pháp	165,075	5	67	2.463,81

Doanh thu phí BHNT thế giới năm 2008

Quốc gia	Năm 2008			
	Doanh thu phí BH (tỷ USD)	Xếp hạng doanh thu phí BH	Dẫn số (triệu người)	Phí BHNT bình quân đầu người (USD)
Toàn thế giới	2.490,421		6.735,6	369,74
Mỹ	578,211	1	304,2	1.900,76
Nhật Bản	367,112	2	127,9	2.870,30
Trung Quốc	95,831	6	1.336,0	71,73
Anh	342,759	3	61,4	5.582,39
Pháp	181,146	4	63,9	2.834,84

Doanh thu phí BHNT thế giới năm 2018

Quốc gia	Năm 2018 (ước)			
	Doanh thu phí BH (tỷ USD)	Xếp hạng doanh thu phí BH	Dẫn số (triệu người)	Phí BHNT bình quân đầu người (USD)
Toàn thế giới	2.490,421		6.735,6	369,74
Ý	125,341	6	61	2.054,77
Đài Loan	102,044	7	24	4.251,83
Hàn Quốc	98,072	8	52	1.886
Đức	96,439	9	83	1.161,92
Ấn Độ	73,735	10	1.356	54,38

Doanh thu phí BHNT thế giới năm 2008

Quốc gia	Năm 2008			
	Doanh thu phí BH (tỷ USD)	Xếp hạng doanh thu phí BH	Dẫn số (triệu người)	Phí BHNT bình quân đầu người (USD)
Toàn thế giới	2.490,421		6.735,6	369,74
Ý	82,623	7	59,8	1.381,65
Đài Loan	52,748	9	23,1	2.283,46
Hàn Quốc	66,417	8	49,3	1.347,2
Đức	111,278	5	82,2	1.353,75
Ấn Độ	48,860	10	1.185,1	41,23

1. Các loại hình BHNT

Các loại hình BHNT

- Theo D.Bland (1993), "Bảo hiểm nguyên tắc và thực hành", CII – UK:
 - BH từ kỳ (Term assurance):
 - BHNT trọn đời (Whole life)
 - BHNT hỗn hợp (Endowment)
 - (BH sinh kỳ (Pure Endowment) được xếp vào nhóm BHNT hỗn hợp)
 - BH liên kết đơn vị (Unit-linking)
 - BHNT phổ cập (Universal life policies)
 - BHNT có điều kiện (Contingent policies)
 - Đơn BHNT bổ sung (Bolt on Policies): Các lựa chọn bổ sung được thêm vào các HĐBH tiêu chuẩn.

Các loại hình BHNT

- Theo D.Bland "Bảo hiểm nguyên tắc và thực hành", CII – UK:
 - BH liên kết đơn vị (Unit-linking)
 - Có thể áp dụng với BH từ kỳ, BHNT trọn đời, BHNT hỗn hợp.
 - Một phần hoặc toàn bộ phí được dùng để mua các đơn vị trong quỹ đầu tư do công ty BHNT quản lý hoặc các đơn vị trong một quỹ đầu tư tin thác.
 - Giá trị tương lai của đơn BH biến động cùng với giá trị của các đơn vị đầu tư.

Các loại hình BHNT

- Theo D.Bland "Bảo hiểm nguyên tắc và thực hành", CII – UK:
 - BHNT phổ cập (Universal life policies)
 - Là dạng phát triển của BHNT trọn đời liên kết đơn vị đóng phí định kỳ.
 - Có một loạt yếu tố lựa chọn bổ sung hoàn toàn linh hoạt: Người nắm giữ đơn BH đóng bất cứ mức phí nào anh ta muốn, vào bất cứ thời gian nào và có thể lựa chọn một loạt quyền lợi bổ sung khác nhau.
 - Toàn bộ số phí BH đã đóng dùng để mua các đơn vị đầu tư trong quỹ chọn lựa và hàng tháng có thể nhận được bất kỳ quyền lợi BH nào bằng cách chuyển thành tiền một số đơn vị đầu tư cùng loại.
 - Một loạt quyền lợi:
 - Thanh toán khi chết
 - Lựa chọn chỉ số hàng năm để tự động điều chỉnh quyền lợi tử vong
 - Không phải đóng phí khi mất khả năng làm việc
 -

Các loại hình BHNT

- Theo D.Bland "Bảo hiểm nguyên tắc và thực hành", CII – UK:
 - BHNT có điều kiện (Contingent policies)
 - Việc thanh toán chỉ được thực hiện trong trường hợp NDBH chết nếu một điều kiện khác cũng được đáp ứng.
 - Điều kiện thông thường là NDBH chết nhưng người cũng BH với người đó vẫn còn sống (sinh mạng đối tịch). VD: Vợ chết, chồng vẫn còn sống.
 - Phí BH phụ thuộc vào tuổi, giới tính, tình trạng sức khỏe của NDBH và người đối tịch.

Các loại hình BH khác mà công ty BHNT cung cấp

- Theo D.Bland "Bảo hiểm nguyên tắc và thực hành", CII – UK:
 - Ngoài các sản phẩm BHNT, công ty BHNT còn cung cấp các loại hình BH và tài chính khác:
 - BH sức khỏe dài hạn (Permanent Health Insurance)
 - BH niên kim (Annuities)
 - BH hưu trí cá nhân (Personal Pensions)
 - Chương trình hưu bổng nghề nghiệp (Occupational Pension Schemes)
 - Trái phiếu thu nhập (Income bonds)

Các loại hình BH khác mà công ty BHNT cung cấp

- BH sức khỏe dài hạn (Permanent Health Insurance):
 - Chi trả khi NĐBH mất khả năng làm việc (disability) do ốm đau, tai nạn; Chi trả thu nhập định kỳ (hàng tuần hoặc hàng tháng) nhằm thay thế thu nhập.
 - Được coi là BH dài hạn vì cứ khi nào NĐBH còn duy trì việc đóng phí và tuân theo các điều kiện của HĐBH, thì công ty BH không thể hủy bỏ HĐBH hoặc tăng phí cho dù NĐBH đã yêu cầu bồi thường nhiều lần trước đó.

Kính chào quý Ông/Bà/Anh/Chị BHNT & gia đình chúng ta

Các loại hình BH khác mà công ty BHNT cung cấp

- BH Hưu trí cá nhân (Personal Pensions):
 - Hợp đồng giữa một cá nhân và một quỹ hưu trí.
 - Quỹ hưu trí có thể được quản lý bởi những người được ủy thác (trustees) nhân danh toàn bộ nhân viên công ty hoặc có thể được quản lý bởi một tổ chức chuyên môn (VD: ngân hàng, công ty BH) và sẽ được mở cho mọi người làm các công việc khác nhau tham gia.
 - Quy tắc chung: HĐBH hưu trí cá nhân không thể hủy bỏ để nhận giá trị hoàn lại trước khi về hưu.
 - Các HĐ được giới hạn chi trả quyền lợi khi về hưu hoặc chết khi đang làm việc. Do đó các quyền lợi được giới hạn là:
 - ✦ Niêm kim khi về hưu;
 - ✦ Số tiền trả một lần khi về hưu;
 - ✦ Niêm kim trường hợp chết; Trả cho người bạn đời hoặc người phụ thuộc
 - ✦ Số tiền trả một lần khi chết;
 - ✦ Quyền lợi không phải đóng phí BH.

Kính chào quý Ông/Bà/Anh/Chị BHNT & gia đình chúng ta

Các loại hình BH khác mà công ty BHNT cung cấp

- Chương trình hưu bổng nghề nghiệp (Occupational Pension Schemes):
 - Chương trình hưu bổng được lập ra cho NLD của một tổ chức cụ thể. Có thể là:
 - ✦ Chương trình đóng góp: NLD phải đóng góp
 - ✦ Chương trình không đóng góp: Chỉ NSDLĐ đóng góp
 - Chủ DN muốn lập chương trình này có thể:
 - ✦ Vận hành nó như một quỹ tư nhân quản lý (quỹ tín thác do người được ủy thác khai thác, có sự hướng dẫn của chuyên gia tư vấn)
 - ✦ Giao cho một công ty BH quản lý một phần hoặc toàn bộ
 - Nhiều lợi thế khi giao cho một công ty BH:
 - ✦ Công ty BHNT sẽ tạo ra sự an toàn cơ bản do có khả năng dàn trải rủi ro rộng hơn.
 - ✦ Công ty BHNT có nhiều kinh nghiệm về thủ tục quản lý
 - ✦ Công ty BHNT có kinh nghiệm và phạm vi đầu tư lớn hơn.

Kính chào quý Ông/Bà/Anh/Chị BHNT & gia đình chúng ta

Các loại hình BH khác mà công ty BHNT cung cấp

- Trái phiếu thu nhập (Income bonds)
 - Cung cấp BHNT và một khoản thu nhập đảm bảo cho một giai đoạn nhất định.
 - Loại trái phiếu này thường được phát hành cho một giai đoạn là 20 năm và số tiền được dùng để mua niên kim tạm thời và niên kim trả chậm với sự lựa chọn nhận khoản thanh toán bằng tiền mặt tương ứng với số tiền mua ban đầu vào cuối giai đoạn trả chậm. Khi lãi suất lên cao, thu nhập niên kim được trả sẽ cao lên (p.188). Khi lãi suất thấp, nhằm ngăn chặn việc hủy bỏ HĐBH trước hạn, công ty BH sẽ áp dụng hình thức phạt theo tỷ lệ %.
 - Lợi thế của loại trái phiếu này biến động đáng kể theo sự biến động của thị giá chứng khoán và các quy định về thuế.

- Trong đó:
- ✓ Niêm kim tạm thời (temporary annuities): Niêm kim chỉ trả trong một thời gian nhất định, không trả đến khi chết.
 - ✓ Niêm kim trả chậm (deferred annuities): Việc thanh toán được hoãn lại tới một ngày nào đó trong tương lai, không trả ngay như niên kim tức thì (immediate annuities)

Kính chào quý Ông/Bà/Anh/Chị BHNT & gia đình chúng ta

Các loại hình BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017), "Principles of Risk Management and Insurance", Pearson Education Limited:
 - BH tử kỳ (Term insurance)
 - BHNT trọn đời (Whole life insurance)
 - BHNT hỗn hợp (Endowment insurance)
 - Các biến thể của BHNT trọn đời (p.234)
 - Variable Life insurance
 - Universal Life insurance
 - Indexed Universal Life insurance
 - Variable Universal Life insurance
 - Current assumption Whole life insurance
 - Các loại hình BHNT khác

Kính chào quý Ông/Bà/Anh/Chị BHNT & gia đình chúng ta

Các loại hình BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Variable Life insurance
 - Là đơn BHNT trọn đời dài hạn có phí BH được đảm bảo ở mức cố định, không bị tăng trong suốt thời hạn BH.
 - Toàn bộ quỹ dự phòng được đưa vào một tài khoản riêng biệt. Chủ sở hữu đơn có quyền chọn đầu tư giá trị tiền mặt vào một loạt tài sản như cổ phiếu phổ thông, quỹ trái phiếu, quỹ cân bằng, quỹ thị trường tiền tệ...
 - Quyền lợi tử vong được đảm bảo ở một mức tối thiểu
 - Giá trị tiền mặt không được đảm bảo ở mức tối thiểu mà biến động theo kết quả đầu tư
 - Có thể được rút một phần giá trị tiền mặt
 - Phải chịu phí hủy hợp đồng trước hạn

Kính chào quý Ông/Bà/Anh/Chị BHNT & gia đình chúng ta

Các loại hình BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Universal Life insurance (or Flexible Premium Life insurance)
 - Là đơn BHNT trọn đời dài hạn có phí BH đóng linh hoạt (trừ lần đóng phí đầu tiên, các lần sau người sở hữu đơn BH sẽ tự quyết định mức phí đóng và tần suất đóng phí, có quy định về mức phí tối thiểu
 - Có sự tách biệt giữa yếu tố bảo vệ và yếu tố tiết kiệm
 - Có 2 dạng:
 - ❖ Lựa chọn A: Quyền lợi tử vong là cố định
 - ❖ Lựa chọn B: Quyền lợi tử vong biến động theo kết quả đầu tư
 - Lãi suất đầu tư được đảm bảo ở một mức tối thiểu
 - Có lãi suất thường thêm cho giá trị tài khoản
 - Được phép rút một phần giá trị tài khoản
 - Phải chịu phí hủy hợp đồng trước hạn
 - Quyền lợi tử vong được miễn thuế thu nhập

Kính chào quý khách BHNT # mời rđầu tư

Các loại hình BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Indexed Universal Life insurance
 - Là một biến thể của Universal life với các đặc điểm
 - ❖ Lãi suất được đảm bảo ở một mức tối thiểu (thường thấp hơn lãi suất đảm bảo trong universal life)
 - ❖ Có thể được hưởng thêm lãi dựa vào kết quả đầu tư có lãi tính theo một chỉ số chứng khoán cụ thể, VD: Chỉ số S&P 500.

Kính chào quý khách BHNT # mời rđầu tư

Các loại hình BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Variable Universal Life insurance
 - Là một biến thể quan trọng của Universal life – được coi là công cụ đầu tư và hưởng ưu đãi thuế
 - Đặc điểm
 - ❖ Đầu tư linh hoạt: Chủ sở hữu đơn được quyết định phí BH sẽ được đầu tư ntn
 - ❖ Lãi suất và giá trị tài khoản không được đảm bảo ở một mức tối thiểu
 - ❖ Thu nhập tử đầu tư được miễn thuế thu nhập
 - ❖ Quyền lợi tử vong cố định (Lựa chọn A) hoặc biến động theo kết quả đầu tư (Lựa chọn B)
 - ❖ Phí BH linh hoạt
 - ❖ Được phép rút một phần giá trị tài khoản
 - ❖ Phải chịu phí hủy hợp đồng trước hạn

Kính chào quý khách BHNT # mời rđầu tư

Các loại hình BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Current Assumption Whole Life insurance (Interest-sensitive whole life)
 - Là BHNT trọn đời không chia lãi bảo tức
 - Giá trị tiền mặt được xác định dựa trên kết quả đầu tư, chi phí và tỷ lệ tử vong hiện hành của công ty BHNT.
 - Quyền lợi tử vong là cố định
 - Giá trị tiền mặt tối thiểu được bảo đảm
 - Có lãi thường thêm trên giá trị tiền mặt
 - Phí BH có thể thay đổi theo kết quả của công ty BH, có mức phí BH đảm bảo tối thiểu
 - Được phép rút một phần giá trị tài khoản
 - Phải chịu phí hủy hợp đồng trước hạn

Kính chào quý khách BHNT # mời rđầu tư

Các loại hình BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017)
 - Các loại hình BHNT khác
 - Modified life insurance: Phí BH thấp hơn trong 3-5 năm đầu sau đó cao hơn. Phí vẫn cao hơn BH từ kỳ nhưng thấp hơn BHNT trọn đời.
 - Preferred risk: Phí thấp hơn cho nhóm rủi ro ưa chuộng
 - Joint-life insurance (First-to-die policy): Đơn BH dựa trên sinh mạng của 2 người và trả tiền khi người thứ nhất tử vong.
 - Second-to-die life insurance
 - Saving bank life insurance (SBLI): BHNT được bán bởi các ngân hàng tiết kiệm nhằm cung cấp BHNT với chi phí thấp hơn cho khách hàng.
 - Home service life insurance (Monthly debit ordinary): Phát triển từ "Industrial life insurance" (STBH nhỏ: \$200 hoặc \$500 cho các gia đình thu nhập thấp, thu phí tại nhà). Hiện nay, STBH từ \$5,000-25,000, nộp phí qua tài khoản, không thu tại nhà. Chiếm dưới 1% các HDBHNT đang có hiệu lực
 - Group life insurance: Năm 2013, chiếm khoảng 43% tổng STBH của các HDBH đang có hiệu lực

Kính chào quý khách BHNT # mời rđầu tư

Các loại hình BH khác mà công ty BHNT cung cấp

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Ngoài các sản phẩm BHNT, công ty BHNT còn cung cấp các loại hình BH và tài chính khác:
 - BH niên kim (Annuities)
 - Kế hoạch Tài khoản Hữu trí cá nhân (IRA – Individual Retirement Account plans)
 - Kế hoạch k(401) (k(401) plans)
 - Kế hoạch BH hưu trí cá nhân (Individual Retirement Plans)
 - Kế hoạch BH hưu trí nhóm (Group Retirement Plans)
 - Kế hoạch BH sức khỏe cá nhân (Individual Health Insurance Plan)
 - Kế hoạch BH sức khỏe nhóm (Group Health Insurance Plan)
 - Kế hoạch thu nhập khi mất khả năng làm việc (Disability Income Plan)
 - BH chăm sóc dài hạn (Long-term care policies: Chi trả khi chăm sóc tại các cơ sở chăm sóc).

Kính chào quý khách BHNT # mời rđầu tư

2. Kênh phân phối sản phẩm BHNT

Các loại kênh phân phối BHNT

- Hệ thống bán hàng cá nhân
- Hệ thống phân phối qua các tổ chức tài chính
- Hệ thống phân phối trực tiếp
- Hệ thống phân phối khác

Các loại kênh phân phối BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Hệ thống bán hàng cá nhân
 - Đại lý chuyên nghiệp (Career agent/affiliated agent): Đại lý toàn thời gian, chỉ đại diện cho 1 công ty BHNT, được hưởng hoa hồng.
 - Hệ thống đại lý độc quyền đa sản phẩm (Multiple-line Exclusive agency system/captive agent): Chỉ đại diện cho 1 công ty hoặc một nhóm công ty cùng sở hữu Bán cả BH tài sản, thiết hại và BH nhân thọ, sức khỏe.
 - Đại lý BH tài sản và thiết hại độc lập: Là các nhà thầu độc lập đại diện cho một số công ty BH, bán cả BH tài sản và thiết hại, BH nhân thọ, BH niên kim, BH sức khỏe...
 - Tổng đại lý bán hàng cá nhân (PPGA – Personal Producing General Agent): Đại lý độc lập được hưởng ưu đãi tài chính khi doanh số bán đạt mức nhất định tối thiểu. Các tổng đại lý này tự tuyển dụng và đào tạo đại lý cấp dưới. Tổng đại lý được hưởng hoa hồng thưởng thêm dựa trên doanh số của các đại lý cấp dưới.
 - Môi giới BH:

Các loại kênh phân phối BHNT tại Mỹ

- Theo Rejda G.E và McNamara M.J (2017):
 - Hệ thống phân phối qua các tổ chức tài chính
 - Các ngân hàng thương mại
 - Các tổ chức tài chính và các công ty đầu tư
 - Hệ thống phân phối trực tiếp: Bán sản phẩm trực tiếp cho khách hàng, không có sự gặp mặt trực tiếp với đại lý BH
 - Bán BH qua quảng cáo trên Tivi, đài phát thanh, báo, tạp chí.
 - Gửi thư
 - Bán qua các websites
 - Bán BH qua telesales (call centre)
 - Các hệ thống phân phối khác
 - Worksite marketing: Bán hàng tại cơ quan, DN
 - Nhà môi giới cố phiếu: Được cấp phép bán BHNT
 - Các nhà hoạch định tài chính (Financial Planners)

Các nhân tố ảnh hưởng đến lựa chọn loại kênh phân phối BHNT

- Đặc điểm của đoạn thị trường (sở thích của khách hàng):

VD: muốn mua SP online và tự phục vụ hoặc muốn tư vấn face to face

- Quy định của Nhà nước

VD: tại Mỹ - đạo luật Glass-Steagall Act cấm các ngân hàng thương mại tham gia vào các ngành dịch vụ tài chính khác bao gồm BH. Nhưng hiện nay, nhiều ngân hàng đã liên kết với công ty BH.

Tại châu Âu: Tất cả các nước thuộc cộng đồng chung châu Âu đều cấm các ngân hàng tham gia trực tiếp vào việc kinh doanh BH, nhưng đều cho phép các ngân hàng sở hữu các công ty con là công ty BH hoặc tham gia phân phối SPBH.

Ở Nhật Bản, nhà nước cấm các ngân hàng bán BH. Đến năm 1998, Nhà nước vẫn cấm các hình thức phân phối BH như direct sales và môi giới.

3. Kênh phân phối BHNT tại Mỹ

Lịch sử BH Mỹ

- Nước Mỹ tuyên bố độc lập vào năm 1776
- Thị trường BH nội địa đã tồn tại trước ngày thành lập quốc gia, do những người Anh mang tới khi họ đặt chân đến Tân thế giới.
- Năm 1751, Benjamin Franklin đã gặp gỡ các hiệp hội cứu hỏa khác và đề xuất thành lập công ty BH cháy.
- Công ty BH cổ phần đầu tiên – The Insurance company of North America – thành lập năm 1792.
- Vào giữa những năm 1800 hầu hết các bang đã có nhiều công ty BH.
- Sau cuộc nổi loạn (những năm 1865), với việc mở rộng lãnh thổ về phía Tây, nước Mỹ đã có thời kỳ phát triển kinh tế ổn định nhất và nhanh chóng trở thành nền kinh tế lớn nhất thế giới vào cuối thế kỷ 19 => thị trường BH phi nhân thọ cũng phát triển.
- Vào năm 1880, chỉ tiêu BH bình quân đầu người của Mỹ đã bằng mức của Anh.
- Năm 1871, NAIC đã được thành lập.

Lịch sử BHNT Mỹ

- Mặc dù đã có một số hiệp hội được thành lập vào đầu những năm 1700 để chăm lo cho các bà góa và trẻ mồ côi của thành viên của hiệp hội, nhưng BHNT phát triển chậm hơn so với BH Tài sản và thiết hại.
- Năm 1812, công ty BHNT đúng nghĩa đầu tiên được thành lập: "The Pennsylvania Company for Insurance on Lives and Granting Annuities". Sau đó, nhiều công ty khác được thành lập.
- Ban đầu BHNT bắt chước mô hình của Anh: Chỉ BH cho rủi ro tử vong, sau đó đã mở rộng BH cho trường hợp Sống
- Từ năm 1870 đến năm 1895, số HDBHNT có hiệu lực đã tăng lên gần 6 lần – khi các công ty đưa ra sản phẩm BHNT công nghiệp và BHNT trọn đời.

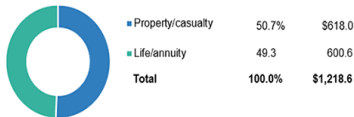
Lịch sử BHNT Mỹ

- Năm 1905, doanh thu phí BHNT đã chiếm khoảng 5% GDP Mỹ.
- Vào đầu thế kỷ 20, BHNT phát triển mạnh. Để tăng lòng tin, nhiều công ty BHNT phát triển mô hình công ty tương hỗ. Kết quả là các gia đình có thu nhập thấp cũng đã mua BH nhân thọ.
- Năm 1918 (Thế chiến I): Đại dịch cúm xảy ra, sau đó là cúm Tây Ban Nha (Spanish flu) - 30% lực lượng lao động đã bị ốm và 2,5% đã tử vong: BHNT bị ảnh hưởng nghiêm trọng nhưng nhu cầu về BHNT lại tăng mạnh, phí BHNT cũng tăng theo.
- Vào năm 1965, tổng số HDBHNT khai thác đã bằng 3 lần năm 1945.
- Từ năm 1960 đến 1985, phí BHNT tăng từ 586 tỷ USD lên gần 6.000 tỷ USD. Phí BH chủ yếu được khai thác qua đại lý phụ thuộc.
- Năm 1990, SP niên kim cá nhân và niên kim nhóm chiếm trên 60% doanh thu phí BHNT tại Mỹ

Thị trường BH Mỹ hiện nay

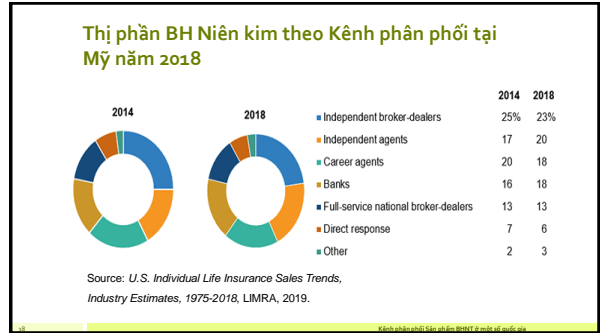
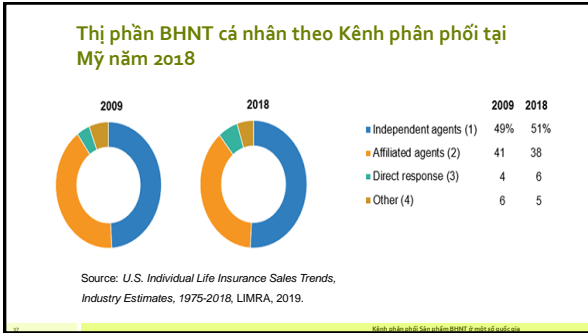
- Năm 2017:
 - > Có 2.509 công ty BH tài sản và thiết hại;
 - > 852 công ty BHNT và niên kim
 - > 907 công ty BH sức khỏe
 - > 1.306 công ty khác có liên quan
- Năm 2018:
 - > Sử dụng 2,7 triệu lao động, trong đó:
 - 2,5 triệu lao động làm việc cho các công ty BH;
 - Công ty BH nhân thọ và sức khỏe: 870.600 lao động
 - Công ty BH tài sản và thiết hại: 622.800 lao động
 - Công ty Tài BH: 29.100 lao động.
 - Số còn lại 1,2 triệu người làm việc cho các tổ chức đại lý, môi giới BH và các công ty khác có liên quan.

Cơ cấu doanh thu phí BH tại Mỹ năm 2018



10 công ty BHNT hàng đầu tại Mỹ năm 2018

Xếp hạng	Tập đoàn/Công ty	Doanh thu phí BH trực tiếp (\$1,000)	Thị phần (%)
1	MetLife Inc.	96,451,607	14.1
2	Prudential Financial Inc.	53,148,550	7.8
3	New York Life Insurance Group	35,452,211	5.2
4	Massachusetts Mutual Life Insurance Co.	27,154,611	4.0
5	American International Group (AIG)	26,446,934	3.9
6	Lincoln National Corp.	25,804,565	3.8
7	Principal Financial Group Inc.	25,322,774	3.7
8	AXA	22,579,431	3.3
9	Transamerica	22,354,418	3.3
10	Jackson National Life Group	21,511,557	3.2



4. Kênh phân phối BHNT tại Nhật Bản

Lịch sử BH Nhật Bản

- Trước khi các công ty nước ngoài mang BH đến Nhật, Nhật Bản đã có một số quỹ tương hỗ, đặc biệt là ở khu vực nông thôn ("hệ thống quyền lợi tương hỗ nông nghiệp" – thế kỷ 3 trước công nguyên; "trợ giúp tương hỗ 5 gia đình" – năm 652 sau công nguyên. Những quỹ này được coi là hình thức sơ khai của BH.
- Dưới triều đại Tokugawa Shogunate (1603-1867), các hình thức phát triển hơn của BH hàng hải, BH cháy và BH nhân thọ cũng đã tồn tại.
- Năm 1639, Nhật Bản áp dụng chính sách "bế quan tỏa cảng", hạn chế thương mại với các quốc gia châu Âu, BH hàng hải do vậy chưa phát triển. Nhưng trước đó, vào đầu thế kỷ 17, người Bồ Đào Nha đã giới thiệu hình thức cơ bản của BH hàng hải

Lịch sử BH Nhật Bản

- Ngành BH thực sự phát triển sau Chính sách Phục hưng Meiji năm 1868: Những cải cách kinh tế và XH đã tạo ra thời kỳ công nghiệp hóa tăng tốc. Sự ra đời của ngành đóng tàu, ngành khai thác quặng sắt, đường sắt và các tổ chức tài chính.
- Không còn bế quan tỏa cảng, BH phi nhân thọ được các thương nhân nước ngoài đưa vào Nhật bản. Nhưng lúc đầu các công ty BH của Anh mới chỉ BH cho công dân Anh, Mỹ và các lợi ích thương mại của họ, không BH cho công dân Nhật.
- Một số lãnh đạo trẻ tuổi người Nhật đã được gửi sang châu Âu và Mỹ để học xem BH vận hành thế nào và có thể điều chỉnh ra sao để phù hợp với văn hóa và tập quán của Nhật.
- Công ty BH đầu tiên thực sự của người Nhật được thành lập vào năm 1879 – công ty Tokio Marine (với sự trợ giúp của ông Shibusawa (1840-1941) "father of Japanese capitalism" – người đứng đầu văn phòng Bộ Tài chính chịu trách nhiệm về cải cách.

Lịch sử BHNT Nhật Bản

- Năm 1875, trong số hơn 40 công ty BH nước ngoài hoạt động ở Nhật Bản, có 5 công ty bán cả BHNT và BH phi nhân thọ, có 1 công ty chuyên kinh doanh BH nhân thọ. Nhưng những công ty này chỉ bán BHNT cho người nước ngoài tại Nhật.
- Người Nhật lần đầu tiên được chào mời mua BHNT khi công ty BHNT của Anh (Provident Clerks' Mutual Life Assurance, thành lập tại Anh vào năm 1840) tiến hành kinh doanh tại Nhật vào năm 1876.
- Học tập kiến thức và kinh nghiệm từ các nước Phương Tây (Anh và Mỹ), năm 1881 người Nhật đã thành lập công ty BHNT đầu tiên của mình là Meiji.
- Meiji trở thành công ty độc quyền chỉ cạnh tranh với vài hội tương hỗ. Bảy năm sau - năm 1888, công ty BHNT thứ hai là Teikoku (hiện nay là Asahi) được thành lập và năm 1889 là công ty BHNT thứ ba - công ty Nippon. Ba công ty này và các công ty sau đó đều được thành lập dưới dạng công ty cổ phần.

Lịch sử BHNT Nhật Bản

- Trong vòng 5 năm từ 1889 đến 1894, có 10 công ty BHNT nội địa được thành lập, và 7 công ty còn sống sót đến năm 1925.
- Tại Nhật, năm 1888, công ty BHNT của Mỹ (New York Life Insurance thành lập tại Mỹ năm 1841) cũng tiến hành kinh doanh.
- Năm 1900, Luật kinh doanh bảo hiểm có hiệu lực, tái cho phép thành lập tổ chức BH tương hồ.
- Ngay sau khi Luật cho phép, Dai-ichi là công ty BHNT tương hồ nội địa đầu tiên được thành lập vào năm 1902, sau đó là công ty Chiyoda vào năm 1904. Hai công ty này cùng với 3 công ty BHNT cổ phần đầu tiên sau này trở thành 5 công ty BHNT đứng đầu Nhật Bản.

Lịch sử BHNT Nhật Bản

- Năm 1898 Hiệp hội các công ty BHNT Nhật Bản cũng đã được thành lập nhằm thúc đẩy sự phát triển ngành BHNT và bảo vệ lòng tin của khách hàng.
- Ban đầu, các công ty BHNT Nhật Bản đã sử dụng Bảng tỷ lệ tử vong của các công ty BHNT của Anh. Nhưng đến năm 1889, công ty BHNT Nippon là công ty đầu tiên giới thiệu Bảng tỷ lệ tử vong Nhật Bản xây dựng dựa trên sự hợp tác với các chuyên gia thống kê đến từ châu Âu
- Vào những năm 1880, dịch vụ bưu chính toàn diện của chính phủ đã phát triển, kết nối các thị xã lớn và các thành phố của Nhật, bao gồm cả dịch vụ tiết kiệm.
- Vào năm 1916, dịch vụ BHNT bưu điện (còn gọi là Kampo) đã được thành lập, và hình thức BHNT do nhà nước điều hành đã trở nên phổ biến với tầng lớp thu nhập trung bình và thấp

Lịch sử BHNT Nhật Bản

- Năm 2007, BHNT Bưu điện đã tư nhân hóa, trở thành công ty riêng thuộc Tập đoàn Bưu chính Nhật Bản và bán đa dạng các SPBH bao gồm cả BH sức khỏe
- Năm 1970, tại Nhật có tất cả 20 công ty BHNT hoạt động, năm 2000 có 49 công ty
- Năm 2010 chỉ có tổng cộng 43 công ty BHNT nội địa, trong đó 12 công ty nước ngoài, 4 chỉ nhánh công ty BHNT nước ngoài.
- 5 công ty BH hàng đầu của Nhật Bản là : BH bưu điện (Japan Post), BHNT Nippon, BHNT Meiji Yasuda, BHNT Sumitomo và BHNT Dai-ichi.
- Năm 2010, 5 công ty này nắm giữ 64% doanh thu phí BH; các công ty BH nước ngoài nắm giữ 17% doanh thu phí.,

BHNT Nhật Bản

- BHNT cực kỳ phát triển, chủ yếu là BH cá nhân, sau đó là BH nhóm, BH niên kim cá nhân và BH niên kim nhóm.
- SP được bán chủ yếu qua đại lý phụ thuộc và không giống như ở Mỹ, tại Nhật, phụ nữ là đại lý chiếm ưu thế.
- Theo cơ quan dịch vụ tài chính Nhật bản (FSA: Tính đến tháng 1/2019, ở Nhật có 41 công ty BHNT nội địa, trong đó có 23 công ty BHNT trong nước (trong số này có 5 công ty tương hồ), 14 công ty BHNT do nước ngoài kiểm soát (nắm giữ từ 50% vốn hoặc hơn), 4 công ty là công ty con (subsidiary) của công ty BH phi nhân thọ.

Thị phần 5 công ty BHNT hàng đầu Nhật Bản (theo doanh thu phí vào 31.3.2018)

	Nippon	Japan Post	Meiji Yasuda	Sumitomo	Dai-ichi	Các công ty khác
Thị phần (%)	13,9	13,1	8,4	7,7	7,2	49

5. Kênh phân phối BHNT tại Trung Quốc



Lịch sử BH Trung Quốc

- Trước thế kỷ 19, BH là khái niệm mới với người dân Trung Quốc.
- Khi các thương nhân nước ngoài đến kinh doanh tại các cảng ở phía Nam Trung Quốc, họ đã mang đến BH hàng hải, BH cháy và BH nhân thọ nhằm BH cho công dân nước ngoài và quyền lợi của các thương nhân nước ngoài.
- Ở các nơi khác BH phương Tây xuất hiện dưới dạng là đại lý của các công ty BH nước ngoài; ở Trung Quốc – người phương Tây thành lập công ty BH nước ngoài tại Trung Quốc để cung cấp BH cho các thương nhân nước ngoài.
- Công ty đầu tiên là Canton Insurance Society - Công ty tương hỗ thành lập năm 1805, tại Đài Loan nhằm cung cấp BH hàng hóa và tàu biển cho 2 thành viên là 2 hãng thương mại độc lập: Dent & Co và Jardine Matheson & Co.

Kính chào quý khách BHNT ở miền Bắc

Lịch sử BH Trung Quốc

- Từ những năm 1870, các HDBH nhân thọ đầu tiên đã được bán cho những người nước ngoài ở Thượng Hải, thông qua các đại lý cá nhân là người Trung Quốc của các công ty BH nước ngoài (công ty Sun Life Canada)
- Các công ty của người Trung Quốc hoạt động trong lĩnh vực BHNT: công ty China United Assurance Society, Ltd (thành lập năm 1912) và Venus Life Insurance Company (thành lập năm 1914).
- Mặc dù có một số công ty BHNT thuần túy của người Trung Quốc được thành lập từ những năm đầu thế kỷ 20, nhưng việc bán BH thời kỳ này là rất khó (do quan niệm về cái chết và cấu trúc gia đình)
- BHNT chỉ phát triển vào những năm 1920 khi một số ngân hàng lớn của Trung Quốc, với sự hỗ trợ của Chính phủ, thành lập công ty BHNT
- BHNT cuối cùng đã thành công vì đã điều chỉnh cho phù hợp với mong muốn có các sản phẩm mang tính tiết kiệm của người dân

Kính chào quý khách BHNT ở miền Bắc

Lịch sử BH Trung Quốc

- Thời kỳ chiến tranh với Nhật Bản (1931-1945), sau đó là nội chiến đến năm 1949, số lượng các công ty BH của người Trung Quốc không giảm mà còn tăng.
- Giai đoạn 1949-2001 là giai đoạn hồi sinh của ngành BH ở Trung Quốc.
- Một DNBH do Nhà nước sở hữu (PICC – Công ty BHND Trung Hoa) đã được thành lập bằng cách sáp nhập toàn bộ các công ty BH nội địa
- Đến tận đầu những năm 1980, PICC là công ty BH duy nhất trên thị trường.
- Năm 1986, Bank of Communications thành lập bộ phận kinh doanh BH, tái cấu trúc thành China Pacific Insurance vào năm 1991
- Năm 1988, công ty BH Ping An – công ty BH cổ phần ngoài quốc doanh đầu tiên được thành lập, phá vỡ thế độc quyền của PICC. Năm 1994, Ping An nhận vốn đầu tư nước ngoài.
- Năm 1992, AIG là công ty BH nước ngoài đầu tiên được cấp phép hoạt động KDBH nhân thọ tại Thượng Hải và giới thiệu hệ thống đại lý BH.

Kính chào quý khách BHNT ở miền Bắc

Lịch sử BH Trung Quốc

- Luật KDBH có hiệu lực từ năm 1995 yêu cầu các công ty BH phải tách riêng mảng BH nhân thọ và BH phi nhân thọ.
- Năm 1997, có hơn 20 công ty BH nội địa hoạt động, trong đó có 8 công ty BH nước ngoài (đến từ châu Âu, Bắc Mỹ, Nhật Bản). PICC vẫn chiếm chủ đạo
- Cơ quan quản lý BH Trung Quốc (CIRC) thành lập năm 1998, thay thế cho Ngân hàng Nhân dân Trung Hoa.
- Năm 2001, Hiệp hội BH Trung Quốc được thành lập.
- Năm 2002, CIRC cho phép các công ty BH nước ngoài được thành lập chi nhánh ở Trung Quốc để bán BH sức khỏe, BH nhóm, BH hưu trí, BH niên kim.
- Năm 2008, CIRC hợp nhất với cơ quan quản lý ngân hàng Trung Hoa (CBRC) hình thành cơ quan quản lý ngân hàng và bảo hiểm Trung Hoa (CBIRC)

Kính chào quý khách BHNT ở miền Bắc

Lịch sử BH Trung Quốc

- Năm 1998, PICC hoàn thành việc tái cấu trúc, tách thành 3 bộ phận:
 - PICC nhân thọ (đổi tên thành China Life Company),
 - PICC tài sản (đổi tên thành PICC Property and Casualty)
 - PICC tái BH (China Reinsurance).
 Các công ty này vẫn là các công ty do nhà nước quản lý và tiếp tục dẫn dắt thị trường.
- Năm 2003, China Life đã niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Kính chào quý khách BHNT ở miền Bắc

BHNT Trung Quốc

- Các SPBH đang triển khai:
 - BHNT truyền thống
 - BHNT chia lãi (participating)
 - BH liên kết chung ngắn hạn (short-term universal life) (Được đưa ra từ năm 2000 - Là 1 trong những SP phổ biến nhất ở Trung Quốc)
 - BHNT hỗn hợp (Endowment)
 - BH liên kết đầu tư

Kính chào quý khách BHNT ở miền Bắc

BHNT Trung Quốc

Năm	1990	1992	1996	1998	2000
Doanh thu phí (tỷ USD)	1	2	5	12	15
Năm	2002	2006	2008	2010	2020 (ước)
Doanh thu phí (tỷ USD)	36	64	115	165	268

Nguồn: McKinsey & Company: Life Journey China)

BHNT Trung Quốc

- Theo McKinsey, 3 giai đoạn phát triển gần đây của BHNT Trung Quốc:
 - Giai đoạn 1 (1990 – 2001): Tăng trưởng 33%/năm. Các công ty BHNT tập trung vào tăng thị phần, phát triển lực lượng bán và bán các SP có lãi cao (8% hoặc hơn). Nhưng với năng suất thấp, chi phí cố định cao, các công ty BH phải xem xét lại chiến lược tăng trưởng.
 - Giai đoạn 2 (2002-2008): Tăng trưởng 22%/năm. Các công ty BHNT bắt đầu phi tương hỗ hóa, tập trung vào lợi nhuận, cắt giảm lực lượng bán.
 - Giai đoạn 3 (2009-2013): Tăng trưởng 7%/năm: Kinh tế tăng trưởng thúc đẩy nhu cầu BH. Các công ty BHNT lại phát triển hệ thống phân phối, tăng cường cung cấp SP. Nhiều công ty chuyển sang bancassurance mà không cần tăng lực lượng bán.

BHNT Trung Quốc

- Năm 2013, Zhangan Insurance, công ty BH đầu tiên bán BH qua internet được thành lập.
- Cuối năm 2018, có 83 công ty BHNT trong đó 36 công ty BHNT nước ngoài.
- Các công ty BHNT nước ngoài đứng đầu về doanh thu phí là AXA, Evergrande, AIA, Prudential, Cigna, Generali... (theo EMIS (2019))
- Năm 2018, các công ty BHNT trong nước chiếm 92% doanh thu phí BHNT. Các công ty có vốn nước ngoài hoặc liên doanh với nước ngoài chiếm 8% doanh thu phí.

5 công ty BHNT hàng đầu Trung Quốc

	Thành lập	Trụ sở chính	Doanh thu phí năm 2017 (tỷ NDT)	Thị phần theo doanh thu phí năm 2017 (%)
China Life Insurance	1999	Bắc Kinh	346,168	19,4
Ping An Life Insurance	2003	Shenzhen Quảng Đông	226,516	12,7
Anbang Life Insurance	2010	Bắc Kinh	188,861	10,6
China Pacific Life Insurance	2001	Shanghai	110,551	6,2
PICC Life Insurance	2005	Shanghai	83,288	4,7

Phân phối BHNT tại Trung Quốc

- Theo McKinsey, năm 2017: Đóng góp vào doanh thu phí BHNT:
 - lực lượng đại lý: khoảng 50%
 - banca: 41%
 - kênh phân phối trực tiếp: 8%, (trong đó 50% là thương mại số),
 - kênh môi giới: 1%
- Có khoảng 8 triệu người làm đại lý nhưng năng suất và tính chuyên nghiệp của đại lý còn thấp.
- Kênh trực tuyến được kỳ vọng sẽ thay thế kênh truyền thống do tính hiệu quả và chi phí thấp.
- Nền tảng công nghệ số như "WeChat" – China's app for everything"
- Theo Morgan Stanley: 50% khách hàng Trung Quốc được phỏng vấn nói rằng họ sẵn sàng chuyển sang công ty BHNT mà có tương tác trực tuyến hoặc dịch vụ tự động (self-service) tốt hơn.