

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT



HOÀNG THỊ HÀ NHI

PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

Chuyên ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 838 01 07

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

THỪA THIÊN HUẾ, năm 2018

Công trình được hoàn thành tại:
Trường Đại học Luật, Đại học Huế

Người hướng dẫn khoa học: TS. Lê Thị Thảo

Phản biện 1:

Phản biện 2:

Luận văn sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn thạc sĩ họp
tại: Trường Đại học Luật

Vào lúc.....giờ.....ngày.....tháng năm.....

MỤC LỤC

PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. Tính cấp thiết của đề tài	1
2. Tình hình nghiên cứu đề tài.....	2
3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu	4
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.....	4
5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu.....	5
6. Những đóng góp mới của Luận văn.....	5
7. Kết cấu của luận văn	6
Chương 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM VÀ PHÁP LUẬT VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM	6
1.1. Khái quát về đại lý bảo hiểm và pháp luật về đại lý bảo hiểm	6
1.1.1. Khái niệm đại lý bảo hiểm, pháp luật về đại lý bảo hiểm và đặc điểm của đại lý bảo hiểm	6
1.1.2.1. Căn cứ vào tư cách pháp lý, đại lý bảo hiểm bao gồm	7
1.1.2.2. Căn cứ vào loại bảo hiểm, đại lý bảo hiểm bao gồm.....	7
1.1.3. Nguyên tắc hoạt động đại lý bảo hiểm.....	8
1.1.4. Vai trò của đại lý bảo hiểm	9
1.2. Nội dung của pháp luật về đại lý bảo hiểm.....	11
1.2.1. Quy định về chủ thể của đại lý bảo hiểm.....	11
1.2.2. Quy định về hoạt động đại lý bảo hiểm	12
1.2.3. Hợp đồng đại lý.....	12
1.2.4. Về trách nhiệm của đại lý bảo hiểm.....	12
1.2.5. Đào tạo đại lý bảo hiểm.....	16
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1	17
Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM	18
2.1. Thực trạng pháp luật về đại lý bảo hiểm.....	18
2.1.1. Về thành lập đại lý bảo hiểm.....	18
2.1.2. Về hoạt động của đại lý bảo hiểm	18
2.1.3. Về hoạt động của tổng đại lý bảo hiểm.....	18

2.1.4. Về hoa hồng đại lý bảo hiểm.....	18
2.1.5. Về đào tạo đại lý bảo hiểm.....	19
2.1.6. Về xử lý hành vi vi phạm của đại lý bảo hiểm	19
2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm tại Việt Nam.....	19
2.2.1. Tình hình và nguyên nhân của tình hình hoạt động đại lý bảo hiểm trong thời gian qua	19
2.2.2. Một số hạn chế của hoạt động đại lý bảo hiểm trong thời gian qua	20
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	20
Chương 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP GÓP PHẦN HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM Ở VIỆT NAM HIỆN NAY	21
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật, tổ chức thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm	21
3.1.1. Đáp ứng xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế.....	21
3.1.2. Đáp ứng xu hướng ứng dụng khoa học, công nghệ, kĩ thuật	21
3.1.3. Đáp ứng nhu cầu tăng về số lượng và chất lượng đại lý bảo hiểm.....	22
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật, tổ chức thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm ...	22
3.2.1. Giải pháp hoàn thiện pháp luật.....	22
3.2.2. Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện, nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật ..	22
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	24
KẾT LUẬN	25

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Đại lý bảo hiểm được xem như là một loại hình dịch vụ tài chính, ngày càng chứng minh được vai trò quan trọng trong đời sống kinh tế xã hội, trong đó sự ổn định và phát triển thịnh vượng của thị trường bảo hiểm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều chủ thể khác. Sự tác động sâu sắc của tiến trình hội nhập quốc tế sâu rộng về mọi mặt của đời sống từ kinh tế đến chính trị, văn hóa, xã hội và những thành tựu của khoa học, kỹ thuật, công nghệ là một trong những động lực thúc đẩy quá trình tăng trưởng của thị trường bảo hiểm, đồng thời đặt ra nhiều thách thức về hoạt động cạnh tranh giữa các chủ thể kinh doanh. Để có thể tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh khốc liệt, vai trò trung gian để phân phối sản phẩm bảo hiểm trong đó có đại lý bảo hiểm ngày càng được chú trọng, sao cho đạt được mục đích mà vẫn đảm bảo được tính cạnh tranh về chi phí, chất lượng... để có được hiệu quả tối đa trong kinh doanh. Với chức năng và vai trò quan trọng của mình trong khâu phân phối sản phẩm, đại lý bảo hiểm góp phần không nhỏ trong việc duy trì sự ổn định hay thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm.

Nhiều văn bản pháp luật, chính sách về đại lý bảo hiểm đã được Nhà nước xây dựng, ban hành và áp dụng để bảo vệ quyền lợi của các chủ thể tham gia, cũng như tạo ra cơ chế để thực hiện công tác quản lý, kiểm tra, giám sát hoạt động đại lý nhằm mục đích ổn định và tạo động lực phát triển kinh tế, xã hội. Qua nhiều lần sửa đổi, bổ sung hoàn thiện, các văn bản pháp luật điều chỉnh đại lý bảo hiểm hiện hành như: Luật thương mại 2005, Luật kinh doanh bảo hiểm 2010, Nghị định 73/2016/NĐ-CP... và các văn bản quy phạm pháp luật khác, đã và đang tạo ra một hành lang pháp lý cơ bản cho hoạt động kinh doanh của đại lý bảo hiểm, khẳng định tầm quan trọng của mình trên thị trường bảo hiểm trong việc thực hiện mục tiêu đề ra.

Tuy nhiên trong quá trình thực hiện, triển khai các quy định pháp luật và chính sách về đại lý bảo hiểm, bên cạnh những thành công đạt được thì nhiều bất cập thiếu sót, chưa phù hợp phát sinh và tồn tại như vấn đề về thành lập đại lý bảo hiểm; các hoạt động của đại lý bảo hiểm; nghĩa vụ cung cấp thông tin; hành vi tác động xấu đến kinh doanh bảo hiểm; xử lý hành vi vi phạm,... đòi hỏi phải có sự nhận diện, nghiên cứu và có các biện pháp cải thiện.

Từ những lý do trên, tác giả nhận thấy việc nghiên cứu toàn diện, có hệ thống các quy định pháp luật về đại lý bảo hiểm là hết sức cần

thiết. Do đó, tác giả đã lựa chọn nghiên cứu về đề tài: **“Pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm”** cho luận văn tốt nghiệp của mình. Qua nghiên cứu các quy định pháp luật về đại lý bảo hiểm, từ đó đưa ra các quan điểm, phân tích về thực trạng, vướng mắc để trình bày một số ý kiến cá nhân về giải pháp nhằm hoàn thiện quy định pháp luật về đại lý bảo hiểm và việc tổ chức thực hiện, nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Ở các nước có nền kinh tế phát triển, bảo hiểm đã ra đời và phát triển hàng trăm năm nay gắn liền với vị trí, vai trò của các đại lý bảo hiểm, những lợi ích về mặt xã hội mà loại hình bảo hiểm mang lại đã tạo cho ngành kinh doanh này có một chỗ đứng rất vững vàng trong đời sống kinh tế xã hội. Ở Việt Nam, bảo hiểm vẫn còn khá mới mẻ, đã có một số công trình nghiên cứu về pháp luật bảo hiểm thương mại nói chung nhưng số lượng các công trình nghiên cứu khoa học về đại lý bảo hiểm còn khá khiêm tốn và chưa có cái nhìn tổng thể.

Một số sách chuyên khảo, tài liệu nghiên cứu về kinh doanh bảo hiểm trong đó có nhắc đến đại lý bảo hiểm như: Tác giả Trương Mộc Lâm và Lưu Nguyên Khánh (2001), *Một số điều cần biết về pháp lý trong kinh doanh bảo hiểm*, Nxb. Thống kê, Hà Nội năm 2001.. Trong lần tái bản này, cuốn sách đã bước đầu đề cập những nguyên tắc pháp lý trong kinh doanh BHNT và đây có thể coi là cuốn sách đầu tiên của Việt Nam về vấn đề này; Tác giả Nguyễn Cao Thường và Hồ Sĩ Sà (1994), *Quản lý kinh doanh bảo hiểm*, Nxb. Khoa học và kỹ thuật năm 1994; PGS.TS. Phan Thị Cúc (2008), *giáo trình nguyên lý bảo hiểm*, Nxb. Thống kê, Hà Nội năm 2011; Nguyễn Văn Định (2008), *giáo trình Bảo hiểm*, Nxb. Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội năm 2008; Trung tâm nghiên cứu và đào tạo bảo hiểm (2013), *Giáo trình đại lý bảo hiểm cơ bản* năm 2013...

Ngoài ra, còn có một số công trình nghiên cứu là luận văn thạc sĩ, luận án tiến sĩ liên quan như: Luận văn Thạc sĩ Luật học của tác giả Nguyễn Anh Tô: *“Một số vấn đề pháp lý về HDBH”* (bảo vệ tại trường Đại học Luật Hà Nội năm 2001); Luận văn Thạc sĩ Luật học của tác giả Thái Văn Cách, *Thực trạng pháp luật về KDBH, phương hướng hoàn thiện*, (bảo vệ tại trường Đại học Luật Hà Nội năm 2001); Luận văn Thạc sĩ Luật học của tác giả Vương Việt Đức, *HDBH tài sản*, (bảo vệ tại trường Đại học Luật Hà Nội năm 2003); Phí Thị Quỳnh Nga (2006), Nghiên cứu sinh Trần Vũ Hải (2014), *Pháp luật về kinh doanh BHNT ở*

Việt Nam những vấn đề lý luận và thực tiễn, Luận án Tiến sỹ luật học, Trường ĐH Luật Hà Nội.

Bên cạnh đó còn có một số bài viết, công trình nghiên cứu được công bố qua các tài liệu báo cáo và tạp chí chuyên ngành của các nhà nghiên cứu, các nhà luật học ở các phạm vi, khía cạnh khác nhau liên quan đến pháp luật về đại lý bảo hiểm như: TS. Lê Thị Thảo (2010), *Vai trò và trách nhiệm của đại lý bảo hiểm trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm*, tạp chí nghiên cứu lập pháp, số 21; TS. Nguyễn Thị Thủy (2013), *Đảm bảo quyền được cung cấp thông tin của người mua bảo hiểm trong quan hệ bảo hiểm thương mại*, tạp chí Nghiên cứu lập pháp, số 21; TS. Lê Thị Thảo (2017), *Hoàn thiện chế tài xử lý đối với hành vi trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam*, tạp chí Khoa học kiểm sát, số 01; Ths. Nguyễn Thị Hoài Thu (2016), *Ngăn ngừa trục lợi bảo hiểm bằng các quy định về quản lý, giám sát của cơ quan nhà nước*, tạp chí Dân chủ và pháp luật, số 03; ... và một số bài báo trên các tạp chí, đặc san về thị trường bảo hiểm khác.

- *Những thành tựu trong nghiên cứu mà Luận văn kế thừa và tiếp tục phát triển*: Qua tổng quan các công trình nghiên cứu pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm, có thể thấy các nghiên cứu đã làm rõ những nội dung sau:

Thứ nhất, các công trình, bài viết, luận văn đã đưa ra được những vấn đề lý luận về đại lý bảo hiểm. Ở góc độ nhất định cũng đã nêu được bản chất, đặc điểm, nội dung, vai trò, nguyên tắc hoạt động của đại lý bảo hiểm.

Thứ hai, các công trình, bài viết, luận văn đã phần nào phân tích được các quy định của pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm, cũng như thực tiễn thi hành tại các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam.

Do vậy, trong quá trình nghiên cứu đề tài luận văn, tác giả sẽ có sự tiếp thu, kế thừa những thành quả, giá trị mà các nghiên cứu đã chỉ ra làm nền móng cho việc tiếp tục nghiên cứu đề tài của mình về lý luận cũng như thực tiễn.

- Các vấn đề còn bỏ ngõ hoặc chưa được giải quyết thấu đáo cần tiếp tục nghiên cứu:

Qua các công trình nghiên cứu đã công bố, tác giả thấy việc nghiên cứu pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm còn những hạn chế, thiếu sót, bất cập như sau:

Thứ nhất, các công trình, bài viết, luận văn, luận án chưa đưa ra một khái niệm đầy đủ về đại lý bảo hiểm, đặc biệt là chưa tiếp cận thuật ngữ này trong mối quan hệ với nội hàm khác.

Thứ hai, các công trình nghiên cứu, bài viết tuy có nói về đại lý bảo hiểm nhưng nhìn chung vẫn chưa có quy định cụ thể, rõ ràng về vấn đề này.

Thứ ba, các công trình nghiên cứu, bài viết mặc dù có liệt kê nội dung các quy định của pháp luật đối với đại lý bảo hiểm tuy nhiên chưa có công trình nào nghiên cứu một cách toàn diện, hệ thống.

Vì vậy, đề tài Luận văn về cơ bản là có tính mới. Đề tài được thực hiện trên cơ sở tiếp thu có chọn lọc và kế thừa các kết quả nghiên cứu của các công trình đã được nghiên cứu một cách tổng thể, toàn diện vấn đề này trong lý luận và thực tiễn. Luận văn này, từ đó chỉ ra những bất cập, hạn chế và định hướng hoàn thiện pháp luật.

3. Mục đích và nhiệm vụ nghiên cứu

3.1. Mục đích nghiên cứu

Thứ nhất, nghiên cứu khái quát những vấn đề lý luận về đại lý bảo hiểm và pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm

Thứ hai, nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng hệ thống pháp luật hiện hành và thực tiễn áp dụng pháp luật về đại lý bảo hiểm, từ đó làm rõ những mặt được, mặt còn hạn chế, bất cập.

Thứ ba, đề xuất hoàn thiện pháp luật và tổ chức thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm.

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Nhằm đạt được mục tiêu trên, luận văn có nhiệm vụ giải quyết một số vấn đề cụ thể sau đây:

- Nghiên cứu nội hàm, một số vấn đề lý luận về đại lý bảo hiểm và pháp luật về đại lý bảo hiểm.

- Hệ thống hóa, phân tích, đánh giá các quy định của pháp luật về đại lý bảo hiểm.

- Tìm hiểu, phân tích, đánh giá thực tiễn áp dụng pháp luật về đại lý bảo hiểm, từ đó chỉ ra những hạn chế, vướng mắc của pháp luật về đại lý bảo hiểm.

- Đưa ra một số giải pháp hoàn thiện về pháp luật, đảm bảo quá trình thực thi pháp luật về đại lý bảo hiểm tại Việt Nam.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu các quy định của pháp luật về đại lý bảo hiểm trong Luật thương mại 2005 và Luật kinh doanh bảo hiểm sửa

đổi bổ sung năm 2010 để từ đó đánh giá thực trạng quy định của pháp luật về đại lý bảo hiểm và thực tiễn áp dụng.

4.2. Phạm vi nghiên cứu

Không gian: Luận văn không nghiên cứu toàn bộ các quy định của pháp luật về bảo hiểm mà chỉ nghiên cứu pháp luật về đại lý bảo hiểm.

Thời gian nghiên cứu: Từ năm 2014- 2017

Địa bàn nghiên cứu: Phạm vi cả nước

5. Phương pháp luận và phương pháp nghiên cứu

5.1. Phương pháp luận

Luận văn được trình bày dựa trên cơ sở phương pháp luận của chủ nghĩa Mác- Lênin về nhà nước và pháp luật, những quan điểm của Đảng và nhà nước về phát triển nền kinh tế thị trường định hướng XHCN trong thời kỳ đổi mới.

5.2. Phương pháp nghiên cứu

Nhằm phục vụ cho quá trình nghiên cứu và giải quyết tốt những mục đích nghiên cứu, luận văn “*Pháp luật về đại lý bảo hiểm*” đã sử dụng và kết hợp linh hoạt nhiều phương pháp nghiên cứu như:

Phương pháp phân tích và tổng hợp được sử dụng thường xuyên và xuyên suốt bài khóa luận để làm rõ các vấn đề lý luận, quy định của pháp luật về đại lý bảo hiểm.

Phương pháp so sánh và đối chiếu để làm nổi bật bản chất của hoạt động đại lý bảo hiểm, tránh sự nhầm lẫn với hoạt động trung gian khác trong kinh doanh thương mại.

Phương pháp thống kê được sử dụng để đánh giá thực tiễn thực hiện pháp luật trên thị trường bảo hiểm.

6. Những đóng góp mới của Luận văn

Là công trình khoa học nghiên cứu một cách có hệ thống, toàn diện pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm, luận văn có những đóng góp mới sau đây:

- Hệ thống hóa và làm rõ hơn khái niệm đại lý bảo hiểm và pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm, đặc điểm của đại lý bảo hiểm và làm rõ vai trò của pháp luật về đại lý bảo hiểm.

- Phân tích, đánh giá các quy định của pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm và thực tiễn thi hành các quy định pháp luật đó.

- Tổng kết, rút kinh nghiệm và đưa ra các yêu cầu cũng như các giải pháp cụ thể để hoàn thiện pháp luật về đại lý bảo hiểm, tăng cường hiệu quả thực thi pháp luật về đại lý bảo hiểm làm cơ sở cho các cơ quan có thẩm quyền, cơ quan áp dụng pháp luật hoàn thiện và hướng dẫn thực hiện pháp luật.

7. Kết cấu của luận văn

Ngoài mục lục, danh mục từ viết tắt, phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, luận văn bao gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Những vấn đề lý luận về đại lý bảo hiểm và pháp luật về đại lý bảo hiểm

Chương 2: Thực trạng pháp luật và thực tiễn thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm tại Việt Nam

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM VÀ PHÁP LUẬT VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM

1.1. Khái quát về đại lý bảo hiểm và pháp luật về đại lý bảo hiểm

1.1.1. Khái niệm đại lý bảo hiểm, pháp luật về đại lý bảo hiểm và đặc điểm của đại lý bảo hiểm

Theo Luật Thương mại tại Điều 166 thì: “Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thoả thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hoá cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao”.

Luật kinh doanh bảo hiểm quy định về đại lý bảo hiểm tại Điều 84 như sau: “*Đại lý bảo hiểm là tổ chức, cá nhân được doanh nghiệp bảo hiểm ủy quyền trên cơ sở hợp đồng đại lý bảo hiểm để thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan*”. Và theo khoản 3 Điều 3: “*Hoạt động đại lý bảo hiểm là hoạt động giới thiệu, chào bán bảo hiểm, thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm và các công việc khác nhằm thực hiện hợp đồng bảo hiểm theo ủy quyền của doanh nghiệp bảo hiểm*”. Như vậy, ĐLBH là tổ chức, cá nhân được doanh nghiệp bảo hiểm ủy quyền trên cơ sở hợp đồng đại lý bảo hiểm để thực hiện hoạt động: hoạt động giới thiệu, chào bán bảo hiểm, thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm và các công việc khác nhằm thực hiện hợp đồng bảo hiểm.

Pháp luật về đại lý bảo hiểm là tổng hợp các quy phạm pháp luật điều chỉnh về tổ chức, thành lập của đại lý, hoạt động đại lý bảo hiểm; điều chỉnh các mối quan hệ giữa đại lý với doanh nghiệp bảo hiểm, mối quan hệ giữa đại lý bảo hiểm với khách hàng cũng như quy định về các

quyền và nghĩa vụ của đại lý bảo hiểm khi tham gia trong quan hệ hợp đồng.

Từ những khái niệm về đại lý bảo hiểm, có thể thấy đặc điểm của đại lý bảo hiểm:

Thứ nhất, đại lý bảo hiểm là DNBH, chi nhánh nước ngoài (sau đây gọi chung là doanh nghiệp bảo hiểm) là tổ chức trong và ngoài nước có hoạt động kinh doanh bảo hiểm; ĐLBH là tổ chức, cá nhân đáp ứng các điều kiện pháp luật quy định và thực hiện hoạt động ĐLBH.

Thứ hai, hoạt động đại lý bảo hiểm dựa trên cơ sở là các thỏa thuận trong hợp đồng đại lý bảo hiểm, trong đó DNBH ủy quyền cho đại lý thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm với thẩm quyền thuộc phạm vi đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Thứ ba, về bản chất, ĐLBH là chủ thể trung gian thực hiện một số hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong phạm vi ủy quyền và hưởng hoa hồng.

Thứ tư, hoạt động đại lý: là hoạt động giới thiệu, chào bán bảo hiểm, thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm và các công việc khác nhằm thực hiện hợp đồng bảo hiểm.

Thứ năm, thù lao của đại lý bảo hiểm khác với các đại lý thương mại khác, đại lý bảo hiểm chỉ hưởng thù lao dưới hình thức hoa hồng với tỉ lệ nhất định do pháp luật quy định.

Thứ sáu, mục đích của hoạt động đại lý bảo hiểm đối với DNBH, ĐLBH là kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm của DNBH; còn ĐLBH thực hiện hoạt động đại lý để hưởng hoa hồng.

Thứ bảy, về tính chất hoạt động, ĐLBH được xem là một chủ thể đứng ra để thực hiện “một giao dịch được ủy quyền” nên công việc của ĐLBH mang tính chất độc lập cao và gắn với trách nhiệm cả về phía khách hàng trong quan hệ bảo hiểm và cả về phía DNBH mà đại lý làm ủy quyền.¹

1.1.2. Phân loại đại lý bảo hiểm

1.1.2.1. Căn cứ vào tư cách pháp lý, đại lý bảo hiểm bao gồm

Thứ nhất, Cá nhân: là các cá nhân đáp ứng các điều kiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo quy định pháp luật và được cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm.

Thứ hai, Tổ chức: là các tổ chức được thành lập hợp pháp, đáp ứng các điều kiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo quy định pháp luật.

1.1.2.2. Căn cứ vào loại bảo hiểm, đại lý bảo hiểm bao gồm

¹ Lê Thị Thảo, *Vai trò và trách nhiệm của đại lý bảo hiểm trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm*, Tạp chí nghiên cứu lập pháp, Số 21/2010.

Thứ nhất, *Đại lý bảo hiểm nhân thọ*: là người được doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ uỷ quyền thực hiện các hoạt động liên quan đến công việc khai thác bảo hiểm nhân thọ, thu phí bảo hiểm và các hoạt động khác trong khuôn khổ về quyền và trách nhiệm của đại lý được nêu trong hợp đồng đại lý.

Thứ hai, *Đại lý bảo hiểm phi nhân thọ*: là tổ chức hoặc cá nhân được doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ uỷ quyền thực hiện các hoạt động liên quan đến công việc khai thác bảo hiểm phi nhân thọ, thu phí bảo hiểm và các hoạt động khác trong khuôn khổ về quyền và trách nhiệm của đại lý được nêu trong hợp đồng đại lý.

Ngoài ra, còn có một số cách thức phân loại đại lý khác như: *Căn cứ theo phạm vi hoạt động của đại lý: có đại lý phụ thuộc và đại lý độc lập; Căn cứ theo phạm vi quyền hạn, có đại lý toàn quyền, tổng đại lý và đại lý uỷ quyền; Căn cứ theo thời gian hoạt động, có đại lý chuyên nghiệp và đại lý bán chuyên nghiệp; Căn cứ theo nhiệm vụ chủ yếu, có đại lý chuyên khai thác và đại lý chuyên thu...*²

1.1.3. Nguyên tắc hoạt động đại lý bảo hiểm

Hoạt động ĐLBH phải đảm bảo nguyên tắc theo quy định của pháp luật bao gồm 4 nguyên tắc sau:

Thứ nhất, tổ chức, cá nhân hoạt động đại lý bảo hiểm phải có đủ điều kiện hoạt động đại lý theo quy định và phải ký hợp đồng đại lý bảo hiểm.

Thứ hai, tổ chức, cá nhân không được đồng thời làm đại lý cho doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài khác nếu không được chấp thuận bằng văn bản của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài mà mình đang làm đại lý.

Thứ ba, cá nhân đã được cấp chứng chỉ đại lý nhưng không hoạt động đại lý trong thời hạn 03 năm liên tục phải thực hiện thi lấy chứng chỉ đại lý mới trước khi hoạt động đại lý. Không hoạt động đại lý là việc cá nhân không ký hợp đồng làm đại lý cho doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài hoặc không làm việc trong tổ chức là đại lý của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài.

Thứ tư, đại lý bảo hiểm không được thực hiện các hành vi sau đây:

- Thông tin, quảng cáo sai sự thật về nội dung, phạm vi hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài, điều kiện và điều khoản bảo hiểm làm tổn hại đến quyền, lợi ích hợp pháp của bên mua bảo hiểm;

² Trích từ Đại lý bảo hiểm phi nhân thọ của Nguyễn Hoàng Trung, Thư viện Học liệu Mở Việt Nam

- Ngăn cản bên mua bảo hiểm cung cấp các thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm hoặc xúi giục bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm không kê khai các chi tiết liên quan đến hợp đồng bảo hiểm;

- Tranh giành khách hàng dưới các hình thức ngăn cản, lôi kéo, mua chuộc, đe dọa nhân viên hoặc khách hàng của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài, đại lý bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm khác;

- Xúi giục khách hàng hủy bỏ hợp đồng bảo hiểm đang có hiệu lực dưới mọi hình thức.

1.1.4. Vai trò của đại lý bảo hiểm

“Đặc thù của sản phẩm bảo hiểm là có “chu trình sản xuất ngược” (giá bán hình thành trước giá thành) và “hiệu quả xê dịch” (giá trị của sản phẩm chưa thể được cảm nhận tại thời điểm ký kết hợp đồng)”.³ Do đặc thù của hoạt động kinh doanh bảo hiểm, việc giao kết hợp đồng không phải là hoàn tất quá trình bán hàng, mà đó mới chỉ là điểm khởi đầu của cả một chu trình chăm sóc và bảo vệ quyền lợi khách hàng kéo dài về sau. Cho nên, đại lý bảo hiểm với chức năng trung gian bảo hiểm có vai trò hết sức quan trọng trong việc làm cầu nối giữa nhà bảo hiểm và khách hàng.

Đối với doanh nghiệp bảo hiểm

Trên thị trường bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm đang sử dụng rất nhiều kênh bán bảo hiểm như: Bán qua điện thoại (Telesales), bán bảo hiểm kèm với các dịch vụ của đối tác (Ví dụ, kênh cho vay của ngân hàng, các cửa hàng giới thiệu và bán sản phẩm ô tô, xe máy...), thông qua hội nghị khách hàng, hội chợ, hoặc tổ chức sự kiện và qua đại lý bảo hiểm. Thực tế cho thấy kênh bán hàng qua đại lý bảo hiểm là kênh hiệu quả nhất tại thời điểm hiện nay (Đối với bảo hiểm nhân thọ thì khoảng 97% doanh thu của DNBH do ĐLBH khai thác), và đó là lý do vì sao đại lý bảo hiểm giữ một vai trò vô cùng quan trọng trong việc phát triển kinh doanh của DNBH.

ĐLBH được xem là một chủ thể đứng ra để thực hiện “ **một giao dịch được ủy quyền**” nên công việc của đại lý bảo hiểm mang tính chất độc lập cao và gắn trách nhiệm với cả phía khách hàng trong quan hệ bảo hiểm và phía DNBH mà ĐLBH được ủy quyền. Họ có vai trò quan trọng trong việc tư vấn cho DNBH sẽ bán cái gì, bán cho ai và bán bao nhiêu khách hàng, mặt khác việc doanh nghiệp có phát triển thêm được nguồn khách hàng mới hay không cũng tùy thuộc rất nhiều vào đại lý

³ Trang 10 Sách quản lí kinh doanh bảo hiểm của tác giả Nguyễn Cao Thường, Hồ Sĩ Sà

bảo hiểm. Nhiều khách hàng tham gia một hợp đồng bảo hiểm không phải vì họ hiểu biết về DNBH đó như thế nào mà là do họ tin tưởng vào người đại lý mà họ tiếp xúc.

Việc quảng bá thương hiệu, hình ảnh doanh nghiệp qua các chương trình quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng thường được doanh nghiệp bảo hiểm sử dụng hạn chế. Hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm đều cố gắng “bán” cho được hình ảnh, uy tín và thương hiệu của doanh nghiệp mình qua đội ngũ đại lý, và thông qua đội ngũ này, họ sẽ giúp quảng bá doanh nghiệp bảo hiểm mà họ cộng tác với người thân, bạn bè, đối tác, và các mối quan hệ quen biết của cá nhân đại lý rất hiệu quả. Trong một số cuộc khảo sát về mức độ nhận biết thương hiệu được thực hiện bởi một doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam, kết quả cuộc khảo sát cho thấy 97% ý kiến của khách hàng nói rằng họ biết đến doanh nghiệp này là thông qua sự giới thiệu của đại lý bảo hiểm. Những doanh nghiệp bảo hiểm có đội ngũ đại lý bảo hiểm càng lớn thì thương hiệu của họ càng được nhiều người biết đến đã trở nên như một lẽ tự nhiên.

ĐLBH là một trong các kênh phân phối các sản phẩm bảo hiểm quan trọng, giúp DNBH thuận lợi trong việc tìm kiếm, tiếp xúc, tư vấn và bán sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng có nhu cầu tham gia, làm tăng số lượng hợp đồng bảo hiểm. Đồng thời còn có nhiệm vụ chăm sóc khách hàng; kiểm tra, tìm hiểu tình hình hoặc thẩm định của đối tượng bảo hiểm và các hoạt động thực hiện hợp đồng của khách hàng. Bên cạnh đó, thông qua đại lý, DNBH có thể tìm hiểu về nhu cầu của khách hàng, hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ của mình, phát triển, mở rộng các sản phẩm bảo hiểm.

Đối với khách hàng

Đại lý là người được doanh nghiệp ủy quyền thực hiện việc tư vấn và chào bán các sản phẩm bảo hiểm của doanh nghiệp cho khách hàng nên họ trở thành người trung gian rất quan trọng nối giữa khách hàng và DNBH. Do tính chất phức tạp và đặc thù của sản phẩm bảo hiểm nên không phải khách hàng nào cũng nhận thức được vì sao mình cần tham gia bảo hiểm, với điều kiện tài chính và nhu cầu cụ thể của mình thì nên tham gia loại bảo hiểm gì là phù hợp nhất? Bản thân hợp đồng bảo hiểm cũng là loại hợp đồng được soạn sẵn bởi DNBH và chứa đựng nhiều thuật ngữ, điều khoản mang tính chất kỹ thuật chuyên ngành bảo hiểm, khiến khách hàng rất khó hiểu nếu không có sự giải thích, tư vấn cụ thể. Do vậy, hầu hết khách hàng đều dựa vào đại lý từ việc yêu cầu đại lý tư vấn, giúp họ lựa chọn loại hình bảo hiểm, giải đáp các thắc mắc về điều

kiện, điều khoản bảo hiểm, cho đến việc thu xếp kí hợp đồng bảo hiểm và giúp đỡ họ trong khâu giải quyết quyền lợi bảo hiểm, các khoản chi trả khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

Nhờ có ĐLBH, người có nhu cầu bảo hiểm sẽ tiết kiệm thời gian, tiền bạc và công sức, thuận lợi hơn trong việc tìm hiểu, ký kết và thực hiện hợp đồng bảo hiểm. Việc dễ dàng tiếp cận với các sản phẩm bảo hiểm thông qua ĐLBH thỏa mãn các nhu cầu bảo hiểm của người có nhu cầu, góp phần bù đắp cho những thiệt hại xảy ra khi đối tượng được bảo hiểm gặp thiệt hại, giúp người thụ hưởng nhanh chóng ổn định, phục hồi cuộc sống, sản xuất, kinh doanh.

Đối với xã hội

Với đội ngũ đông đảo, được đào tạo khá bài bản, ĐLBH đã góp phần nâng cao nhận thức về ý nghĩa và vai trò của bảo hiểm đối với mỗi cá nhân, gia đình và xã hội. Bằng chính những hợp đồng bảo hiểm mà đại lý tư vấn cho khách hàng, nó không chỉ giúp khách hàng giảm bớt những khó khăn về tài chính khi có rủi ro xảy ra mà còn góp phần không nhỏ trong việc ổn định và an sinh xã hội. Xã hội sẽ bớt đi nhiều cảnh trẻ mồ côi thất học, lang thang kiếm sống khi bố mẹ chúng không may gặp rủi ro trong cuộc sống; xã hội cũng sẽ bớt đi cảnh các cụ già vẫn phải vật lộn lo cho từng miếng ăn mỗi ngày và tiền dưỡng bệnh do không có quỹ dự phòng cho tuổi hưu trí của mình. Các doanh nghiệp sẽ đỡ phải oằn lưng để khắc phục hậu quả như: Cháy nổ, chìm thuyền, thiệt hại tài sản và tính mạng nhân công vì có sự chia sẻ tổn thất từ các doanh nghiệp bảo hiểm thông qua các hợp đồng bảo hiểm mà người đại lý đã tư vấn cho khách hàng.

Mặt khác, sự xây dựng, tham gia và hoạt động của các ĐLBH tác động đến năng lực cạnh tranh và môi trường kinh doanh của các DN. Sự phân bổ mạng lưới ĐLBH rộng rãi dẫn đến độ bao phủ của hoạt động bảo hiểm mà hoạt động bảo hiểm càng phát triển góp phần dẫn đến sự phát triển của hệ thống tài chính, sự ổn định của các hoạt động sản xuất, kinh doanh khác trong xã hội.

1.2. Nội dung của pháp luật về đại lý bảo hiểm

1.2.1. Quy định về chủ thể của đại lý bảo hiểm

Chủ thể của hoạt động đại lý bảo hiểm là cá nhân hoặc tổ chức thỏa mãn các điều kiện mà pháp luật quy định.

Tại Việt Nam, Theo quy định tại Điều 86 của Luật Kinh doanh bảo hiểm thì đối với cá nhân hoạt động đại lý bảo hiểm phải có đủ các điều kiện sau đây:

- a) Là công dân Việt Nam thường trú tại Việt Nam;

- b) Từ đủ 18 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ;
- c) Có Chứng chỉ đại lý bảo hiểm do cơ sở đào tạo được Bộ Tài chính chấp thuận cấp.

Đối với tổ chức hoạt động đại lý bảo hiểm phải có đủ các điều kiện sau đây:

- a) Là tổ chức được thành lập và hoạt động hợp pháp;
- b) Nhân viên trong tổ chức đại lý trực tiếp thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm phải có đủ các điều kiện hoạt động đại lý bảo hiểm.⁴

1.2.2. Quy định về hoạt động đại lý bảo hiểm

*“Hoạt động đại lý bảo hiểm là hoạt động giới thiệu, chào bán bảo hiểm, thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm và các công việc khác nhằm thực hiện hợp đồng bảo hiểm theo ủy quyền của doanh nghiệp bảo hiểm”.*⁵ Như vậy, để đáp ứng được vai trò và chức năng của mình, đại lý bảo hiểm được pháp luật quy định thực hiện các hoạt động sau:

- Hoạt động giới thiệu: giới thiệu khách hàng có nhu cầu mua bảo hiểm cho DNBH.

- Hoạt động chào bán bảo hiểm: chào bán, giải thích điều kiện, điều khoản của sản phẩm bảo hiểm cho khách hàng; nhận và chuyển lại cho DNBH thông tin về các khách hàng có nhu cầu mua bảo hiểm để thẩm định và phát hành hợp đồng bảo hiểm.

- Hoạt động thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm: hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ yêu cầu bảo hiểm của khách hàng; thẩm định theo thỏa thuận tại hợp đồng đại lý bảo hiểm hoặc chuyển hồ sơ cho DNBH để tiến hành thẩm định; phát hành hoặc chuyển giao hợp đồng bảo hiểm hoặc giấy chứng nhận bảo hiểm cho khách hàng theo ủy quyền của doanh nghiệp bảo hiểm.

1.2.3. Hợp đồng đại lý

Theo quy định của pháp luật hợp đồng đại lý bảo hiểm phải có các nội dung chủ yếu sau đây: Tên, địa chỉ của đại lý bảo hiểm; Tên, địa chỉ của doanh nghiệp bảo hiểm; Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp bảo hiểm, đại lý bảo hiểm; Nội dung và phạm vi hoạt động đại lý bảo hiểm; Hoa hồng đại lý bảo hiểm; Thời hạn hợp đồng; Nguyên tắc giải quyết tranh chấp.⁶

1.2.4. Về trách nhiệm của đại lý bảo hiểm **Quyền và nghĩa vụ của đại lý bảo hiểm**

⁴ Điều 86 Luật kinh doanh bảo hiểm

⁵ Theo khoản 3 Điều 3 Luật Kinh doanh bảo hiểm.

⁶ Điều 87 Luật Kinh doanh bảo hiểm

Theo quy định tại Điều 30, nghị định 45/2007/ NĐ- CP thì đại lý bảo hiểm có các quyền:

- Lựa chọn và ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm đối với doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài theo đúng quy định pháp luật. Tổ chức và cá nhân đảm bảo các điều kiện là đại lý, tổ chức và cá nhân có quyền lựa chọn và ký kết hợp đồng ĐLBH với DNBH mà mình mong muốn làm đại lý.

- Được cung cấp thông tin cần thiết cho các hoạt động của mình và các điều kiện khác để thực hiện hợp đồng đại lý bảo hiểm.

- Hưởng hoa hồng và các quyền, lợi ích hợp pháp khác từ hoạt động đại lý bảo hiểm.

- Yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài hoàn trả tiền ký quỹ hoặc tài sản thế chấp theo thỏa thuận trong hợp đồng ĐLBH hợp đồng đại lý chấm dứt.

Về nghĩa vụ, đại lý bảo hiểm có các nghĩa vụ bắt buộc sau:

- Thực hiện cam kết trong hợp đồng đại lý bảo hiểm đã ký với doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài; ĐLBH thực hiện hoạt động đại lý theo ủy quyền của DNBH trên cơ sở hợp đồng ĐLBH đã ký kết với doanh nghiệp (mang tính chất là một hợp đồng dân sự giữa ĐLBH và DNBH).

- Ký quỹ hoặc thế chấp tài sản cho doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài nếu có thỏa thuận trong hợp đồng đại lý bảo hiểm

- Giới thiệu, mời chào, bán bảo hiểm; cung cấp các thông tin đầy đủ, chính xác cho bên mua bảo hiểm

- Tham gia các khóa đào tạo nâng cao trình độ do các cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm tổ chức

- Chịu sự kiểm tra giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính theo quy định pháp luật.⁷

Hoa hồng đại lý bảo hiểm

Về việc chi trả hoa hồng đại lý bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài trả hoa hồng cho đại lý bảo hiểm sau khi đại lý bảo hiểm thực hiện một hoặc một số nội dung hoạt động đại lý bảo hiểm theo quy định tại Điều 85 Luật Kinh doanh bảo hiểm để mang lại dịch vụ cho doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài.

Doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài căn cứ vào quy định của pháp luật về điều kiện và đặc điểm cụ thể của mình để xây

⁷ Điều 85. Nghị định 73/2016/NĐ-CP Quy định chi tiết thi hành luật kinh doanh bảo hiểm và luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm

dụng quy chế chi hoa hồng đại lý bảo hiểm áp dụng thống nhất và công khai trong doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài.

Tỷ lệ hoa hồng đại lý bảo hiểm tối đa được trả trên phí bảo hiểm thực tế thu được của từng hợp đồng bảo hiểm mà doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài trả cho đại lý bảo hiểm (trừ trường hợp các sản phẩm bảo hiểm khác ngoài các nghiệp vụ quy định có văn bản hướng dẫn riêng thì thực hiện theo văn bản hướng dẫn riêng đó) được thực hiện theo quy định.

Tỷ lệ hoa hồng tối đa đối với các hợp đồng bảo hiểm thuộc nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ gồm bảo hiểm tự nguyện có 4 mức tỉ lệ hoa hồng; 0.5%, 5%, 10%, 15%, 20%; và bảo hiểm bắt buộc chỉ có 2 mức tỉ lệ hoa hồng là 5% và 20%.

Hoa hồng đại lý bảo hiểm đối với các hợp đồng bảo hiểm trọn gói được tính bằng tổng số hoa hồng của từng nghiệp vụ được bảo hiểm trong hợp đồng bảo hiểm trọn gói.

Tỷ lệ hoa hồng tối đa đối với các hợp đồng bảo hiểm thuộc nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ chia làm 2 loại là hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cá nhân và nhóm.

Tỷ lệ hoa hồng tối đa đối với các hợp đồng bảo hiểm thuộc nghiệp vụ bảo hiểm sức khoẻ là 20%.⁸

Như vậy, hoa hồng ĐLBH đang không có quy định giải thích cụ thể.

Bên cạnh đó, pháp luật chưa có quy định cụ thể để phân biệt giữa hoa hồng và các khoản chi khen thưởng, chi hỗ trợ đại lý

“Về nguyên tắc, doanh nghiệp bảo hiểm chỉ được trả hoa hồng và chi phí quản lý đại lý cho tổng đại lý với tư cách là một đại lý. Tuy nhiên, hiện các quy định về thuế giá trị gia tăng không ghi nhận phí quản lý đại lý là một khoản thu nhập gắn liền với hoạt động của tổng đại lý, dẫn đến sự phân biệt trong việc xác định nghĩa vụ thuế.”⁹ Việc xác định cách tính tỷ lệ hoa hồng, các khoản chi phí quản lý giúp cho việc thu thuế được chính xác, phù hợp với tình hình kinh doanh và bảo đảm công bằng xã hội hơn.

Trách nhiệm pháp lý của đại lý bảo hiểm

Ngoài các trách nhiệm của đại lý bảo hiểm được đặt ra trên cơ sở hợp đồng đại lý giữa ĐLBH và DNBH, thì trách nhiệm pháp lý của đại

⁸ Điều 5 Thông tư 50/2017/TT-BTC

⁹ Kim Lan, Tổng đại lý bảo hiểm nhân thọ, quy định cần “chặt” và cụ thể,

<http://tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem/tong-dai-ly-bao-hiem-nhan-tho-quy-dinh-can-chat-va-cu-the-197995.html>

lý bảo hiểm bao gồm trách nhiệm dân sự, trách nhiệm hành chính, trách nhiệm hình sự được điều chỉnh bởi các văn bản pháp luật như Luật Kinh doanh bảo hiểm, Luật Xử lý vi phạm hành chính, Bộ Luật Hình sự...

Các quy định về trách nhiệm pháp lý của ĐLBH nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể khi tham gia vào hoạt động kinh doanh ĐLBH.

Thứ nhất, về trách nhiệm dân sự, trong trường hợp đại lý bảo hiểm vi phạm hợp đồng đại lý bảo hiểm, gây thiệt hại đến quyền, lợi ích hợp pháp của người được bảo hiểm thì doanh nghiệp bảo hiểm vẫn phải chịu trách nhiệm về hợp đồng bảo hiểm do đại lý bảo hiểm thu xếp giao kết; đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi hoàn cho doanh nghiệp bảo hiểm các khoản tiền mà doanh nghiệp bảo hiểm đã bồi thường cho người được bảo hiểm.¹⁰

Thứ hai, về trách nhiệm hành chính, việc xử phạt đối với hành vi vi phạm các quy định về đại lý bảo hiểm có 3 mức phạt tiền tương ứng với từng nhóm hành vi.

Thứ ba, về trách nhiệm hình sự, tội phạm trong kinh doanh bảo hiểm được quy định xử lý với tội gian lận trong kinh doanh bảo hiểm như sau:

Đối với cá nhân chiếm đoạt tiền bảo hiểm từ 20 triệu đồng đến dưới 100 triệu đồng hoặc gây thiệt hại từ 50 triệu đồng đến dưới 200 triệu đồng, khi thực hiện các hành vi sau đây: Thông đồng với người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm để giải quyết bồi thường bảo hiểm, trả tiền bảo hiểm trái pháp luật; Giả mạo tài liệu, cố ý làm sai lệch thông tin để từ chối bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi sự kiện bảo hiểm đã xảy ra; Giả mạo tài liệu, cố ý làm sai lệch thông tin trong hồ sơ yêu cầu bồi thường, trả tiền bảo hiểm; Tự gây thiệt hại về tài sản, sức khỏe của mình để hưởng quyền lợi bảo hiểm, trừ trường hợp luật có quy định khác thì bị phạt tiền từ 30 triệu đồng đến 100 triệu đồng hoặc phạt cải tạo không giam giữ đến 03 năm:

Pháp luật còn quy định các trường hợp tăng nặng sau đây: Có tổ chức; Dùng thủ đoạn tinh vi, xảo quyệt; Chiếm đoạt số tiền bảo hiểm từ 100 triệu đồng đến dưới 500 triệu đồng; Gây thiệt hại từ 200 triệu đồng đến dưới 1 tỷ đồng; Tái phạm nguy hiểm thì bị phạt tiền từ 100 triệu đồng đến 300 triệu đồng hoặc phạt tù từ 01 năm đến 03 năm. Phạm tội thuộc một trong các trường hợp sau đây, thì bị phạt tù từ 03 năm đến 07 năm: Chiếm đoạt số tiền bảo hiểm 500 triệu đồng trở lên; Gây thiệt hại 1

¹⁰ Điều 88 Luật Kinh doanh bảo hiểm

tỷ đồng trở lên. Ngoài ra còn có các hình phạt bổ sung như phạt tiền từ 10 triệu đồng đến 100 triệu đồng, cấm đảm nhiệm chức vụ, cấm hành nghề hoặc làm công việc nhất định từ 01 năm đến 05 năm.¹¹

Ngoài các trách nhiệm pháp lý trên, các ĐLBH có các hành vi vi phạm pháp luật còn chịu hậu quả bất lợi khác.

Báo cáo về hoạt động đại lý: Trước ngày 15 tháng đầu của quý sau, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài thông báo cho Bộ Tài chính và Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam danh sách các đại lý vi phạm quy chế hành nghề đại lý hoặc vi phạm quy định pháp luật đã bị doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài chấm dứt hợp đồng đại lý theo Mẫu số 1-ĐLBH ban hành kèm theo Thông tư này, để Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam thông báo cho các doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh nước ngoài khác được biết.¹²

Tuy có quy định để hạn chế ĐLBH vi phạm được tiếp tục hoạt động nhưng pháp luật hiện nay lại chưa có quy định cấm các DNBH, tổ chức ĐLBH sử dụng các ĐLBH có hành vi vi phạm quy chế hành nghề đại lý hoặc quy định pháp luật và cũng chưa có chế tài xử lý nghiêm minh các trường hợp DNBH, tổ chức ĐLBH cố tình sử dụng các ĐLBH đó.

1.2.5. Đào tạo đại lý bảo hiểm

Đào tạo đại lý là một trong những khâu quan trọng trong quản lý đại lý bảo hiểm. Do đào tạo đại lý có vai trò quyết định đến chất lượng, quá trình hoạt động của đại lý từ đó có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của DNBH nên các quy định pháp luật điều chỉnh là cần thiết và cần được chú trọng xây dựng, hoàn thiện.

Cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm

Theo quy định, cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm phải đáp ứng các điều kiện sau đây: Có chương trình đào tạo quy định tại Điều 88 Nghị định này; Cán bộ đào tạo đại lý bảo hiểm phải có kiến thức chuyên môn về bảo hiểm, kiến thức pháp luật và kỹ năng sư phạm; Có đủ cơ sở vật chất để bảo đảm cho việc đào tạo.

Cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm phải có hồ sơ đề nghị Bộ Tài chính phê chuẩn chương trình đào tạo đại lý bảo hiểm bao gồm các tài liệu sau: Văn bản đề nghị theo mẫu do Bộ Tài chính quy định; Tài liệu giải trình về kiến thức của cán bộ đào tạo đại lý bảo hiểm bảo đảm cho việc đào tạo. Trong thời hạn 14 ngày, kể từ ngày nhận đủ hồ sơ hợp lệ, Bộ

¹¹ Điều 213 Bộ luật Hình sự 2015 sửa đổi, bổ sung 2017

¹² Theo Điều 32 Thông tư 50/2017/TT-BTC

Tài chính có văn bản chấp thuận. Trường hợp từ chối chấp thuận, Bộ Tài chính có văn bản giải thích lý do.¹³

Chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo là nội dung quan trọng trong hoạt động đào tạo, theo quy định của pháp luật thì chương trình đào tạo bắt buộc phải có nội dung gồm hai phần: phần kiến thức chung và phần sản phẩm.

Quản lý đào tạo đại lý bảo hiểm

Bộ Tài chính có trách nhiệm kiểm tra, giám sát hoạt động đào tạo đại lý bảo hiểm. Trường hợp cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm không đáp ứng đủ các điều kiện đào tạo đại lý bảo hiểm quy định tại Nghị định này, Bộ Tài chính sẽ đình chỉ hoạt động đào tạo đại lý bảo hiểm của cơ sở đào tạo.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Từ cơ sở khái niệm về đại lý bảo hiểm, đặc điểm của nghề đại lý ngoài các đặc điểm chung như các hình thức đại lý khác, ĐLBH có các đặc điểm riêng biệt, phù hợp với hoạt động của đại lý bảo hiểm. Khái niệm và đặc điểm của ĐLBH là cơ sở để phân biệt hai hoạt động trung gian trên thị trường bảo hiểm là hoạt động đại lý và hoạt động môi giới. Với vị trí không thể thay thế được của mình, ĐLBH có vai trò quan trọng trên thị trường và để đảm bảo an toàn cho thị trường, đại lý bắt buộc phải hoạt động dựa trên những nguyên tắc nhất định mà nếu vi phạm sẽ bị xử lý.

Để điều chỉnh hoạt động đại lý bảo hiểm, pháp luật đã và đang từng bước xây dựng các quy định chặt chẽ về điều kiện chủ thể hoạt động đại lý dưới hai hình thức cá nhân và tổ chức; các hoạt động đại lý, hợp đồng đại lý, các quyền hợp pháp và nghĩa vụ bắt buộc của đại lý được cụ thể hóa; hoa hồng đại lý được áp dụng theo tỉ lệ tối đa do pháp luật quy định rõ ràng đối với từng loại sản phẩm; các trách nhiệm pháp lý của đại lý trong các trường hợp vi phạm tùy theo hành vi và mức độ hậu quả sẽ bị xử lý theo 3 trách nhiệm: dân sự, hành chính và cao nhất là hình sự về tội gian lận trong kinh doanh bảo hiểm, ngoài ra việc DNBH thông báo về các ĐLBH vi phạm cũng được coi là một biện pháp tích cực nhằm xử lý các vi phạm và phòng ngừa cho các DNBH khác; về đào tạo ĐLBH, cơ sở đào tạo phải thỏa mãn các điều kiện và đảm bảo chương trình đào tạo phải có các nội dung bắt buộc và hoạt động đào tạo phải chịu sự quản lý của Bộ Tài Chính. Từ các quy định trên cho thấy, pháp luật đã xây dựng một hệ thống các quy định cụ thể nhằm điều chỉnh hoạt động của ĐLBH.

¹³ Điều 87 Nghị định 73/2016/NĐ-CP

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VÀ THỰC TIỄN THỰC HIỆN PHÁP LUẬT VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM TẠI VIỆT NAM

2.1. Thực trạng pháp luật về đại lý bảo hiểm

2.1.1. Về thành lập đại lý bảo hiểm

Thứ nhất, về điều kiện thành lập đại lý bảo hiểm.

Do tổ chức ĐLBH theo quy định của pháp luật không bắt buộc phải là pháp nhân nên các tổ chức này thường xây dựng dưới mô hình như hộ kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân nhỏ lẻ, năng lực cạnh tranh thấp; cơ cấu, tổ chức đơn giản, lỏng lẻo; trách nhiệm không rõ ràng.

Thứ hai, về tính pháp lý của các mô hình thương mại điện tử kinh doanh bảo hiểm. Nhờ sự phát triển của khoa học công nghệ, ngày nay, một người bình thường với thiết bị máy tính hoặc di động có kết nối mạng Internet có thể truy cập vào các trang thương mại điện tử và tự tìm hiểu, nghiên cứu về các sản phẩm bảo hiểm của các DNBH và mua các gói bảo hiểm phù hợp với nhu cầu của mình. Do đó các trang web kinh doanh bảo hiểm trực tuyến đang nhanh chóng xuất hiện và chiếm lĩnh thị trường tiềm năng này.

2.1.2. Về hoạt động của đại lý bảo hiểm

Để phù hợp với sự phát triển của thị trường bảo hiểm đang dần thay đổi theo hướng ứng dụng các thành tựu khoa học, công nghệ và liên kết với các đối tác nhằm thuận tiện cho khách hàng, ĐLBH bên cạnh môi giới bảo hiểm đã không còn là kênh phân phối đặc lực duy nhất của DNBH. Các kênh phân phối cũ sẽ chịu áp lực cạnh tranh từ các kênh phân phối mới xuất hiện, các khoản lợi ích DNBH chi trả sẽ bị giảm bớt. Trong tương lai gần, tuy vai trò của ĐLBH không thể bị thay thế tuy nhiên để phù hợp với quá trình phát triển không ngừng của thị trường đang đặt ra yêu cầu thay đổi về chất lượng hoạt động, phục vụ khách hàng của ĐLBH. Nếu ĐLBH không kịp thay đổi theo xu hướng tích cực phù hợp sẽ chịu sự đào thải của thị trường.

2.1.3. Về hoạt động của tổng đại lý bảo hiểm

Bên cạnh đại lý cá nhân, doanh nghiệp bảo hiểm còn có mô hình văn phòng, công ty tổng đại lý vươn ra nhiều địa bàn rộng lớn, tạo sự thuận lợi với mục đích phục vụ khách hàng một cách tốt nhất do đó tổng đại lý có vai trò quan trọng, xây dựng các tổng đại lý trở thành một mục tiêu quan trọng của các DNBH để chiếm lĩnh các thị trường địa lý tiềm năng quan trọng.

2.1.4. Về hoa hồng đại lý bảo hiểm

Pháp luật hiện hành tuy đã có các quy định cụ thể, rõ ràng về tỉ lệ hoa hồng đại lý mà DNBH chi trả nhưng thực tế các hành vi vi phạm vẫn đang diễn ra như: Chi hoa hồng sai đối tượng xuất phát từ việc sử dụng “đại lý ảo” là người thân, bạn bè để hợp thức hóa chứng từ và nhận hoa hồng; chi hoa hồng cho khách hàng, có thể bằng tiền mặt hoặc giảm tiền trên số phí bảo hiểm phải đóng; hoặc chi hoa hồng cao hơn quy định.

2.1.5. Về đào tạo đại lý bảo hiểm

Các DNBH hiện nay đang đẩy mạnh hoạt động tuyển dụng đại lý đã thúc đẩy sự phát triển của đào tạo đại lý bảo hiểm. Việc gia tăng số lượng học viên nhưng không đồng nghĩa với việc tất cả các học viên đều kí kết hợp đồng đại lý với DNBH. Có nhiều đại lý không hoạt động sau khi được đào tạo hoặc hoạt động với chất lượng, kết quả không cao.

2.1.6. Về xử lý hành vi vi phạm của đại lý bảo hiểm

Hiện nay, các vụ tranh chấp giữa DNBH và ĐLBH diễn ra ngày càng nhiều mà đa phần các ĐLBH là chủ thể thực hiện các hành vi vi phạm thỏa thuận và quy định pháp luật. Qua các vụ tranh chấp, hoạt động xử lý hành vi vi phạm của ĐLBH đang ngày càng được hoàn thiện, xử phạt thích đáng, hợp lý và mang tính răn đe. Ngoài ra, vai trò tuyên truyền của báo chí và phương tiện truyền thông đã thể hiện tích cực để các cá nhân, tổ chức cảnh giác khi giao dịch với các ĐLBH và giúp các DNBH nâng cao quản lý, giám sát để kịp thời ngăn chặn, phát hiện và xử lý các hành vi vi phạm, tránh ảnh hưởng đến uy tín và thương hiệu của mình. Tuy nhiên có thể nhận thấy, vai trò của Hiệp hội bảo hiểm chưa thực sự rõ nét trong hoạt động giám sát, kiểm tra. Danh sách các đại lý vi phạm chưa được hiệu quả, mục đích ngăn chặn các đại lý đã từng vi phạm được tiếp tục hoạt động chưa đạt được một cách toàn diện.

2.2. Thực tiễn thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm tại Việt Nam

2.2.1. Tình hình và nguyên nhân của tình hình hoạt động đại lý bảo hiểm trong thời gian qua

Tính đến thời điểm này, tại thị trường bảo hiểm Việt Nam, mô hình đại lý bảo hiểm vẫn là kênh bán bảo hiểm đạt hiệu quả nhất, với đóng góp khoảng 80% doanh thu phí bảo hiểm mới (trừ các công ty bảo hiểm chỉ phát triển mô hình bảo hiểm qua ngân hàng).

Nguyên nhân của tình hình hoạt động các đại lý bảo hiểm

Một là, về mặt khách quan, trong các năm qua tình hình kinh tế thế giới khởi sắc hơn, tăng trưởng và thương mại toàn cầu phục hồi đã có tác động tích cực đến nền kinh tế trong nước, trong đó nhiều giải pháp phát triển kinh tế- xã hội, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, cải

cách hành chính được phát huy, tạo lập được niềm tin và sự hứng khởi của xã hội của cộng đồng Doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp bảo hiểm nói riêng.

Hai là, khuôn khổ pháp lý trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm ngày càng hoàn thiện tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của thị trường Bảo hiểm nói chung và nâng cao chất lượng, số lượng của các ĐLBH nói riêng.

Ba là đầu tư cho đội ngũ ĐLBH đây là kênh phân phối các sản phẩm bảo hiểm của doanh nghiệp đến được với tay khách hàng nên trong những năm qua, đội ngũ ĐLBH của các DNBH đã không ngừng lớn mạnh, ngày càng chuyên nghiệp và hoạt động hiệu quả càng cao.

2.2.2. Một số hạn chế của hoạt động đại lý bảo hiểm trong thời gian qua

Một là, các quy định về đại lý bảo hiểm vẫn chưa hoàn thiện.

Bên cạnh đó, Luật Kinh doanh bảo hiểm còn thiếu quy định cụ thể về trách nhiệm của đại lý bảo hiểm đối với khách hàng như là một nguyên tắc nghề nghiệp, bởi lẽ trách nhiệm này không chỉ giới hạn trong nghĩa vụ của đại lý bảo hiểm theo hợp đồng đại lý.

Thực tiễn trong thời gian qua, không ít các tranh chấp về HĐBHNT xảy ra là bắt nguồn từ hành vi của ĐLBH như: kê khai thay khách hàng, ép buộc khách hàng mua bảo hiểm, gian lận về thu phí, khai khống hợp đồng v.v.. Bên cạnh đó, theo đánh giá của cơ quan quản lý nhà nước thì thực tế chất lượng đại lý của nhiều DNBH hiện nay là chưa cao do không tuân thủ đúng quy định của pháp luật về quá trình tuyển dụng, đào tạo và sử dụng đại lý, thậm chí còn lôi kéo, sử dụng đại lý của DNBH khác để bán sản phẩm BHNT của mình.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Hệ thống đại lý bảo hiểm là kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm chủ yếu của thị trường bảo hiểm tại Việt Nam. Thị trường bảo hiểm phát triển đồng nghĩa với việc phát triển hệ thống đại lý cả về mạng lưới, quy mô và số lượng đại lý hoạt động trên phạm vi toàn quốc. Các công ty bảo hiểm muốn kinh doanh hiệu quả, tăng doanh thu, số lượng hợp đồng được kí kết thì hơn hết phải có được đội ngũ đại lý hoạt động hiệu quả, chuyên nghiệp, nhiệt huyết trong công việc; bên cạnh đó là đội ngũ trực tiếp giao dịch với khách hàng nên đại lý bảo hiểm phải đảm bảo niềm tin cho khách hàng và gắn kết trách nhiệm của đại lý với hoạt động kinh doanh của đại lý, đồng thời xiết chặt hơn nữa công tác quản lý đối với đại lý bảo hiểm. Chương 2 tác giả đã làm rõ thực trạng pháp luật về đại

lý bảo hiểm qua các khía cạnh như: về thành lập đại lý bảo hiểm, về hoạt động của đại lý bảo hiểm, về hoạt động của tổng đại lý bảo hiểm, về hoa hồng đại lý bảo hiểm, về đào tạo đại lý bảo hiểm, bên cạnh đó tác giả cũng đã làm rõ thực trạng số lượng của đại lý bảo hiểm tăng nhanh chóng trong thời gian vừa qua, những cơ hội cũng như thách thức của ĐLBH trong thời gian tới, và thực tiễn quá trình hoạt động của ĐLBH đối chiếu với các quy định của pháp luật hiện hành. Từ đó có cái nhìn bao quát đánh giá được tình hình hoạt động của đại lý trong thời gian qua để làm tiền đề cho chương 3 đưa ra được những định hướng, giải pháp góp phần hoàn thiện pháp luật và thực thi pháp luật về đại lý bảo hiểm ở Việt Nam hiện nay.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP GÓP PHẦN HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ THỰC THI PHÁP LUẬT VỀ ĐẠI LÝ BẢO HIỂM Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật, tổ chức thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm

3.1.1. Đáp ứng xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế

Nền kinh tế nước ta đã và đang từng bước hội nhập sâu rộng với kinh tế thế giới, bắt buộc sự vận động, phát triển của thị trường bảo hiểm cũng phải hòa vào sự phát triển chung của cả nền kinh tế. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đặt ra đòi hỏi các cơ chế của thị trường trong đó có thị trường bảo hiểm dưới sự định hướng của nhà nước cần đảm bảo một môi trường đầu tư lành mạnh, trong sạch, công bằng cho cả doanh nghiệp trong nước và ngoài nước, thu hút đầu tư ngoại nhưng vẫn bảo đảm hỗ trợ được các doanh nghiệp nội mà đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa.

3.1.2. Đáp ứng xu hướng ứng dụng khoa học, công nghệ, kĩ thuật

Trong thời đại công nghệ kĩ thuật số đặc biệt là cuộc cách mạng 4.0 hiện nay, nhu cầu áp dụng các thành tựu khoa học, công nghệ, kĩ thuật ứng dụng vào hoạt động kinh doanh bảo hiểm càng gia tăng. Các loại hình kinh doanh đã có trước đây được cải tiến, nâng cấp trong khi đó lại có các loại hình mới được hình thành, sự phát triển về phương thức kinh doanh đại lý bảo hiểm đang ngày càng đa dạng và khó kiểm soát. Pháp luật đòi hỏi phải có các quy định cụ thể, khoa học và thống nhất về hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong đó có đại lý bảo hiểm phù hợp với xu hướng ứng dụng khoa học, công nghệ.

3.1.3. Đáp ứng nhu cầu tăng về số lượng và chất lượng đại lý bảo hiểm

Nền kinh tế càng phát triển, nhu cầu bảo hiểm ngày càng tăng về cả bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ thúc đẩy nhu cầu mở rộng mạng lưới phân phối của các DNBH. Trong khi nguồn cầu tăng thì nguồn cung ĐLBH còn nhiều hạn chế về số lượng và chất lượng đòi hỏi phải có sự phát triển, hoàn thiện hơn. Trước hết về mặt số lượng, ĐLBH hiện nay còn chưa đáp ứng được nhu cầu của các nhà tuyển dụng. Dưới áp lực cạnh tranh lẫn nhau của các DNBH về mở rộng mạng lưới phân phối đại lý nên dễ xảy ra các tình trạng tiêu cực tác động xấu đến DNBH, khách hàng và cả thị trường bảo hiểm. Tiếp theo là tình trạng đáng báo động về chất lượng đại lý bảo hiểm về trình độ chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp còn nhiều yếu kém. Về trình độ chuyên môn, quá trình tuyển dụng đại lý không đòi hỏi quá khắt khe, nhưng cần chú trọng hơn về khâu đào tạo và cấp chứng chỉ.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật, tổ chức thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm

3.2.1. Giải pháp hoàn thiện pháp luật

Thứ nhất, hoàn thiện khung khổ pháp luật

Thứ hai, pháp luật về thành lập đại lý bảo hiểm

Thứ ba, pháp luật về tổng đại lý bảo hiểm

Thứ tư, pháp luật về nguyên tắc hoạt động đại lý bảo hiểm

Thứ năm, pháp luật về hoạt động đại lý bảo hiểm

Thứ sáu, pháp luật về hoa hồng đại lý

Thứ bảy, pháp luật về xử lý hành vi vi phạm của đại lý bảo hiểm

Thứ tám, pháp luật về đào tạo đại lý bảo hiểm

3.2.2. Giải pháp hoàn thiện tổ chức thực hiện, nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật

Thứ nhất, đối với cơ quan nhà nước có thẩm quyền

Các cơ quan nhà nước có vai trò quan trọng, nhân tố quyết định trong việc tổ chức thực hiện và thực thi các quy định pháp luật vào thực tiễn. Như vậy để tổ chức thực hiện, thực thi pháp luật hiệu quả, cơ quan nhà nước là chủ thể đầu tiên cần được chú trọng có các giải pháp xây dựng, hoàn thiện trong tổ chức, hoạt động. Công tác quản lý, giám sát, tiếp tục tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra giám sát để có những khuyến nghị, cảnh báo kịp thời cho các DNBH, đảm bảo cho TTBH cạnh tranh lành mạnh.

Mặt khác, Bộ Tài chính sẽ phối hợp với Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam và các DN tăng cường hoạt động tuyên truyền, quảng bá để nâng cao nhận thức của người dân và toàn xã hội về bảo hiểm.

Thứ hai, đối với doanh nghiệp bảo hiểm

Trước hết, doanh nghiệp cần có các giải pháp cải thiện cho hoạt động đào tạo đại lý bảo hiểm. Doanh nghiệp nên xây dựng và áp dụng các chương trình đào tạo và chứng chỉ đại lý theo tính phức tạp của loại hình sản phẩm mà đại lý được tư vấn cho khách hàng. Ngoài ra, DNBH cần đảm bảo hệ thống ĐL của mình có khả năng giải thích đúng hợp đồng.

DNBH phải tự ý thức được trách nhiệm, đòi hỏi nâng cao hiệu quả giám sát, quản lý, điều hành của mình, trong đó nên tách bạch các hoạt động trong phạm vi ủy quyền cụ thể không thẩm định đối với hợp đồng do đại lý đó giới thiệu, khi giao kết hợp đồng đại lý.

Để giữ chân các ĐLBH, xây dựng và mở rộng mạng lưới phân phối thông qua đại lý, công ty bảo hiểm cần phải tính toán và đề ra chiến lược riêng cho mình để thu hút và giữ chân nhân tài, yếu tố rất quan trọng chính là văn hóa công ty, dung hòa được các lợi ích cá nhân và tập thể, doanh nghiệp bảo hiểm cần phải có quá trình xây dựng mối liên kết giữa nhân viên và công ty một cách bài bản

Nâng cao tính an toàn hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các DNBH

Đa dạng và chuyên nghiệp hóa các kênh phân phối bảo hiểm, mặt khác không ngừng chú trọng và nâng cao chất lượng của các DNBH

Đối với Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, để hỗ trợ cho sự vận động và phát triển của thị trường bảo hiểm nói chung và DNBH nói riêng, Hiệp hội bảo hiểm cần nâng cao vai trò hơn nữa. Nhà nước và thị trường cần mạnh dạn giao dần cho HHHB thực hiện các dịch vụ hành chính công đồng thời từng bước tăng thu nhập của Hiệp hội, giảm dần sự đóng góp kinh phí từ các DNBH.

Thứ ba, đối với đại lý bảo hiểm

Để đáp ứng được nhu cầu của DNBH và thị trường, các ĐLBH cần nhận thức được tầm quan trọng của chất lượng hoạt động cũng như sự yếu kém, thiếu sót của mình từ đó có những thay đổi phù hợp và tích cực.

Thứ tư, đối với khách hàng

Khách hàng là những chủ thể dễ chịu thiệt hại các tác động tiêu cực từ hoạt động của các nhà đại lý nên cần có ý thức tự bảo vệ bản thân. Khi có nhu cầu bảo hiểm, khách hàng cần tìm hiểu kỹ trước các DNBH mà mong muốn giao dịch về tình hình kinh doanh, chất lượng dịch vụ và uy tín, thương hiệu của doanh nghiệp đó. Sau đó, trong quá

trình giao dịch với đại lý, khách hàng cần mạnh dạn yêu cầu đại lý thực hiện đầy đủ các trách nhiệm đối với mình về trung thực, thiện chí tư vấn, cung cấp thông tin; đảm bảo hiểu rõ hợp đồng bảo hiểm mà mình đã giao kết.

Ngoài ra, các khách hàng phải là những người trung thực, không thực hiện các hành vi gian lận, lừa dối như tự mình hoặc thông đồng với đại lý kê khai giả, không đúng hoặc không đầy đủ thông tin cần thiết, cố tình làm sai lệch hồ sơ giải quyết quyền lợi bảo hiểm, giao kết khi sự kiện đã xảy ra hoặc lùi lại ngày hiệu lực, bổ sung hồ sơ hóa đơn chứng từ làm tăng giá trị thiệt hại, hồ sơ giả mạo để thanh toán làm tăng số tiền bồi thường, trả tiền bảo hiểm để cùng nhau kiếm lợi.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Đại lý bảo hiểm hoạt động nhân danh doanh nghiệp bảo hiểm và mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, tuy vậy trên thực tế lại có rất nhiều trường hợp gian lận bảo hiểm lại diễn ra ở chính đại lý bảo hiểm của mình, đã và đang tác động xấu đến thị trường, làm giảm lợi nhuận và uy tín của các doanh nghiệp bảo hiểm, mà nguyên nhân của tình trạng gian lận bảo hiểm một phần là do kẽ hở của pháp luật, một số bất cập nêu trên đòi hỏi phải đánh giá một cách đầy đủ hơn chính sách, chế độ đối với đại lý bảo hiểm, từ đó chỉ ra những quy định phù hợp, những vướng mắc trong thực tế thực hiện cần được nghiên cứu điều chỉnh, bổ sung nhằm đáp ứng với các yêu cầu thực tế. Từ các số liệu và thực trạng hiện nay của hoạt động ĐLBH trên thị trường, bên cạnh các thành quả đạt được về số lượng và chất lượng của các đại lý, một số bất cập vẫn còn đang tồn tại trong thực tiễn. Một phần nguyên nhân của các bất cập xuất phát từ những hạn chế, thiếu sót của pháp luật như các quy định về điều kiện hoạt động đại lý, về hoạt động đại lý mà cụ thể là các nguyên tắc; hoạt động tư vấn và cung cấp thông tin; hoạt động của tổng đại lý; về hoa hồng đại lý; quản lý chất lượng đào tạo và quy định xử lý các hành vi vi phạm. Ngoài ra, cũng có nguyên nhân xuất phát từ sự vận động của thị trường bảo hiểm Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và áp dụng các thành tựu khoa học, công nghệ, kĩ thuật.

Không chỉ nhận diện các bất cập của pháp luật, một số quan điểm cá nhân được đưa ra nhằm góp phần hoàn thiện pháp luật và tổ chức thực hiện pháp luật về ĐLBH tương ứng với từng vấn đề của thực tiễn và những quy định còn hạn chế, thiếu sót của pháp luật. Ngoài ra, các nhân tố như cơ quan nhà nước có thẩm quyền, DNBH, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, các ĐLBH và khách hàng là các nhân tố quan trọng để hoàn thiện thị trường bảo hiểm Việt Nam hoạt động và phát triển hơn.

KẾT LUẬN

Đại lý bảo hiểm có vai trò quan trọng, là trung gian thương mại dẫn vốn cho nền kinh tế. Qua nghiên cứu về “*Pháp luật Việt Nam về đại lý bảo hiểm*” luận văn đã làm rõ được các vấn đề:

Thứ nhất, luận văn hệ thống hóa và làm rõ những cơ sở lý luận về hoạt động ĐLBH và môi giới bảo hiểm, phân loại đại lý, vai trò của ĐLBH và nguyên tắc hoạt động, các quy định của pháp luật về ĐLBH về chủ thể, hoạt động, hợp đồng, trách nhiệm và đào tạo ĐLBH. Từ các cơ sở về lý luận và các quy định pháp luật trên, nghiên cứu này còn phân tích những vướng mắc, thiếu sót trong quy định pháp luật về thành lập, hoạt động và đào tạo ĐLBH.

Thứ hai, luận văn nghiên cứu về thực trạng của thành lập, hoạt động và đào tạo của ĐLBH và đặc biệt là thành lập, hoạt động của tổng đại lý tại Chương 2 từ đó có thể đưa ra một số nhận xét về những vấn đề bất cập trong tổ chức, thực thi pháp luật. Ngoài các phân tích về lý luận, pháp luật và thực tiễn, một số nhận xét về xu hướng phát triển của thị trường bảo hiểm hiện nay mà đặc biệt là nghề kinh doanh ĐLBH như xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế, ứng dụng khoa học công nghệ kỹ thuật và nhu cầu về nguồn nhân lực đại lý đáp ứng đủ về số lượng và chất lượng.

Thứ ba, luận văn đưa ra về giải pháp nhằm hoàn thiện các quy định của pháp luật hiện hành và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tổ chức thực hiện pháp luật đối với từng chủ thể trong thị trường bao gồm cơ quan nhà nước có thẩm quyền, DNBH, hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, ĐLBH và cả khách hàng.

Việc thực hiện tốt các giải pháp hoàn thiện pháp luật cũng như tổ chức thực hiện pháp luật về đại lý bảo hiểm sẽ giúp cho hoạt động bảo hiểm nói chung và hoạt động đại lý bảo hiểm nói riêng đạt được kết quả tốt giúp cho nền kinh tế phát triển đáp ứng nhu cầu hội nhập.