

BÀN VỀ MỘT SỐ QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT TÁC ĐỘNG TỚI HOẠT ĐỘNG KINH DOANH BẢO HIỂM NHÂN THỌ CỦA MÔI GIỚI BẢO HIỂM

TRẦN THỊ DIỆU HƯƠNG*

Tóm tắt: Môi giới bảo hiểm đóng một vai trò quan trọng đối với thị trường kinh doanh bảo hiểm, hoạt động môi giới bảo hiểm hiện nay được thực hiện trên tất cả các nghiệp vụ, tuy nhiên các doanh nghiệp môi giới bảo hiểm vẫn chưa mặn mà với nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ. Để làm rõ vấn đề này, bài viết phân tích nguyên nhân đến từ một số quy định pháp luật đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm của môi giới bảo hiểm, tác động tới quyết định của nhiều doanh nghiệp môi giới không quan tâm phát triển tới mảng môi giới bảo hiểm nhân thọ và từ đó đề xuất một số giải pháp hoàn thiện quy định pháp luật về hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ của môi giới bảo hiểm.

Từ khóa: Tác động; quy định pháp luật; kinh doanh; bảo hiểm nhân thọ; môi giới bảo hiểm

Ngày nhận bài: 16/9/2024; Biên tập xong: 07/11/2024; Duyệt đăng: 05/01/2025

DISCUSSING SOME LEGAL PROVISIONS AFFECTING LIFE INSURANCE BUSINESS OF INSURANCE BROKERS

Abstract: Insurance brokerage plays an important role in the insurance business market, insurance brokerage activities are currently carried out in all fields; however, insurance brokerage enterprises are still not interested in life insurance business. To clarify this issue, the article analyzes the causes from some legal regulations on insurance business activities of insurance brokers, affecting the decisions of many brokerage enterprises not to pay attention to developing the life insurance brokerage sector and from there, proposes some solutions to improve legal regulations on life insurance business activities of insurance brokers.

Keywords: Impact; legal regulations; business; life insurance; insurance brokerage

Received: Sep 16th, 2024; **Editing completed:** Nov 07th, 2024; **Accepted for publication:** Jan 05th, 2025

1. Thị phần môi giới bảo hiểm tại Việt Nam và sự cần thiết tác động bởi khung pháp lý để môi giới bảo hiểm phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ

Môi giới bảo hiểm (MGBH) được quy định là một trong các hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đóng vai trò là một tổ chức trung gian bảo hiểm tư vấn cho khách hàng là những người tham gia bảo hiểm và thu xếp bảo hiểm cho khách hàng. Tại các nước phát triển MGBH là một kênh phân phối đang phục vụ khoảng 80% hoạt động bảo hiểm, đặc biệt là loại hình bảo hiểm nhân thọ (BHNT). Các nhà MGBH biết thị trường bảo hiểm, sản phẩm, giá cả, nhà cung cấp và hiểu nhu cầu của khách hàng bảo hiểm sẽ có được một vai trò duy nhất. Ví dụ: Tại thị trường nhiều quốc gia châu Âu, không có MGBH thì một lượng lớn hợp đồng sẽ không được ký kết¹, thị trường MGBH châu Âu được phân khúc dựa

trên loại hình bảo hiểm (nhân thọ và phi nhân thọ) và theo địa lý (Đức, Vương quốc Anh, Pháp, Bỉ, Ý, Tây Ban Nha), MGBH là loại hình hoạt động hiện đang phục vụ khoảng 80% hoạt động bảo hiểm tại các nước phát triển. Quy mô thị trường MGBH châu Âu về tổng giá trị phí bảo hiểm dự kiến sẽ tăng từ 243 tỷ EUR vào năm 2023 lên 345,76 tỷ EUR vào năm 2028, với tốc độ CAGR là 7.27% trong giai đoạn dự báo (2023-2028)².

Kể từ năm 1996 cho đến nay, ngành bảo hiểm thương mại Việt Nam đã phát triển theo

* Email: Huongtttd@hul.edu.vn

Thạc sĩ, Nghiên cứu sinh, Trường Đại học Luật, Đại học Huế

¹ Mordor Intelligence, MGBH Châu Âu quy mô thị trường phân tích thị phần - Xu hướng và dự báo tăng trưởng 2023-2028, <https://www.mordorintelligence.com/vi/industry-reports/europe-insurance-brokerage-market>, truy cập ngày 11/9/2024.

² Mordor Intelligence, tldd.

hướng hội nhập quốc tế với việc gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO). Đến nay, quá trình hội nhập vẫn đang tiếp diễn ở giai đoạn mới khi Việt Nam tham gia đàm phán ký kết hiệp định thương mại tự do (FTA) như FTA Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á-Âu (EAEU), Hiệp định Đối tác Kinh tế Toàn diện (AJCEP), tham gia vào cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) 2015 và gần đây nhất là Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Sau các hợp tác này, số lượng các doanh nghiệp MGBH của Việt Nam ngày một tăng và hoạt động MGBH được thực hiện trên tất cả các nghiệp vụ phi nhân thọ, sức khỏe. Theo đó, Việt Nam cam kết mở cửa thị trường đối với các dịch vụ bảo hiểm, các kênh phân phối bảo hiểm, trong đó có cam kết phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm của MGBH. Tuy nhiên cho đến nay, Việt Nam đã có 29 công ty MGBH, nhưng lĩnh vực BHNT chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong cơ cấu nghiệp vụ của các doanh nghiệp MGBH (0,16%)³. Hoạt động MGBH tại Việt Nam với lĩnh vực BHNT còn quá khiêm tốn, chưa được quan tâm đúng mức: Năm 2015, hoạt động MGBH trong nghiệp vụ phi nhân thọ chiếm tỷ trọng 79,75%, kế đó là bảo hiểm sức khỏe chiếm 20,22%, BHNT qua MGBH phát sinh không đáng kể, tỷ trọng chỉ 0,03%⁴. Năm 2018, hoạt động MGBH trong lĩnh vực phi nhân thọ chiếm tỷ trọng 82,6%, bảo hiểm sức khỏe 17,3%, BHNT chỉ đạt tỷ trọng 0,04%⁵. Năm 2020, hoạt động MGBH trong lĩnh vực phi nhân thọ chiếm tỷ trọng 77,84%, bảo hiểm sức khỏe 22,05%, BHNT phát sinh không đáng kể 0,11%⁶. Năm 2022, tổng phí thu xếp qua MGBH (bao gồm cả MGBH gốc và môi giới tái bảo hiểm) đạt 16.756 tỷ đồng (tăng 13,84% so với năm 2021), hoạt động MGBH được thực hiện trên tất cả các nghiệp vụ, trong đó cũng chủ yếu tập trung lĩnh vực

bảo hiểm phi nhân thọ (80,13%), kế đến là bảo hiểm sức khỏe (19,71%), BHNT tiếp tục chưa được chú trọng, phát sinh không đáng kể (0,16%)⁷.

Số liệu này cho thấy thị phần BHNT thông qua kênh MGBH tại Việt Nam còn quá thấp so với sự phát triển hoạt động phân phối bảo hiểm nói chung, BHNT nói riêng với nhiều quốc gia trên thế giới, đặc biệt là triển khai chiến lược kinh doanh sau các cam kết hợp tác về lĩnh vực bảo hiểm thương mại. Một trong những nguyên nhân làm cho kênh MGBH trong nghiệp vụ BHNT vẫn chưa hiệu quả so với hoạt động MGBH trong kinh doanh bảo hiểm nói chung, BHNT nói riêng với nhiều quốc gia trên thế giới là do khung pháp lý điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm của MGBH chưa kiện toàn, còn tồn tại nhiều hạn chế.

2. Bình luận một số quy định pháp luật tác động tới hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ của môi giới bảo hiểm tại Việt Nam và đề xuất một số giải pháp hoàn thiện

Năm đầu tiên sau khi gia nhập WTO, năm 2008 thị trường bảo hiểm Việt Nam bắt đầu sôi động, nhiều doanh nghiệp MGBH được thành lập (10 doanh nghiệp MGBH). Cho đến nay, sau 30 năm phát triển Việt Nam hiện có 79 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm đang hoạt động, trong đó 26 doanh nghiệp MGBH⁸. Số lượng các doanh nghiệp MGBH đang ngày càng gia tăng, pháp luật cũng dần hoàn thiện cho hoạt động mở rộng mạng lưới kinh doanh bảo hiểm của MGBH nhưng thị phần kinh doanh BHNT của doanh nghiệp MGBH vẫn còn quá nhỏ, điều này xuất phát một phần từ khung pháp lý điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm của MGBH chưa hoàn thiện.

2.1. Về mặt chủ thể, chưa ghi nhận cá nhân được thực hiện hoạt động môi giới bảo hiểm

Sau khi tham gia WTO, FTA và ACE, với các cam kết trong kinh doanh bảo hiểm, quy

³ Gia Linh (2023), *MGBH - Sân chơi của ngoại khối*, <https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/moi-gioi-bao-hiem-san-choi-cua-khoi-ngoai-post315469.html>.

⁴ Bộ Tài chính (2015), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2015*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.

⁵ Bộ Tài chính (2018), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2018*, Nxb. Tài chính, Hà Nội, tr. 22.

⁶ Bộ Tài chính (2020), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2020*, Nxb. Tài chính, Hà Nội, tr. 20.

⁷ Bộ Tài chính (2022), *Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2022*, Nxb. Tài chính, Hà Nội, tr. 18.

⁸ Tuấn Việt (2023), *Toàn bộ doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã tự rà soát lại hoạt động*, <https://thitruongtaichinhthiente.vn/toan-bo-doanh-nghiep-bao-hiem-nhan-tho-tai-viet-nam-da-tu-ra-soat-lai-hoat-dong-47529.html>.

định của pháp luật Việt Nam dần hoàn thiện, cho phép đa dạng chủ thể trong kinh doanh bảo hiểm (doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH), doanh nghiệp tái bảo hiểm, đại lý bảo hiểm (ĐLBH) và doanh nghiệp MGBH), mở rộng hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng để hội nhập thị trường kinh doanh bảo hiểm với thế giới. Tuy nhiên, kênh phân phối BHNT chủ đạo hiện nay ở Việt Nam vẫn là ĐLBH, còn MGBH trong hoạt động kinh doanh BHNT không đáng kể, trong đó về mặt chủ thể pháp luật mới chỉ ghi nhận doanh nghiệp là chủ thể được phép thực hiện hoạt động MGBH, còn cá nhân không được thực hiện hoạt động MGBH. Điều này tác động không nhỏ đến thị phần kinh doanh BHNT thông qua kênh MGBH.

- Quy định không ghi nhận hình thức cá nhân hoạt động MGBH là chưa hợp lý:

Một là, theo quy định tại khoản 1 Điều 4 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022, hoạt động kinh doanh bảo hiểm gồm “*kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh tái bảo hiểm, nhượng tái bảo hiểm và các hoạt động có liên quan đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm bao gồm ĐLBH, MGBH, dịch vụ phụ trợ bảo hiểm*”. Quy định về giải thích những hoạt động kinh doanh bảo hiểm như trên cho thấy, để hỗ trợ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của DNBH còn có các chủ thể cung cấp dịch vụ trung gian tham gia vào quá trình. Đó là doanh nghiệp MGBH, ĐLBH và tổ chức, cá nhân cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm. Tuy nhiên, cũng là kênh trung gian bảo hiểm nhưng với kênh phân phối qua đại lý⁹ và chủ thể cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm¹⁰ thì Luật Kinh doanh bảo hiểm Việt Nam hiện ghi nhận cả hình thức cá nhân và tổ chức, còn MGBH thì chưa ghi nhận cá nhân là chủ thể hoạt động kinh doanh MGBH.

Hai là, nghiên cứu về quy định phạm vi hoạt động của MGBH, ĐLBH và cá nhân, tổ chức cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm¹¹ đều có một điểm chung là kết nối DNBH với người mua bảo hiểm thông qua hoạt động tư vấn cho khách hàng về các loại hình bảo hiểm, sản phẩm bảo hiểm và người trực tiếp thực

hiện hoạt động đó là cá nhân có chứng chỉ về ĐLBH, MGBH, chứng chỉ về dịch vụ phụ trợ bảo hiểm. Tuy nhiên, riêng hoạt động kinh doanh MGBH thì chỉ quy định tư cách chủ thể của doanh nghiệp môi giới, mặc dù người trực tiếp thực hiện hoạt động MGBH trong doanh nghiệp môi giới là chủ thể cá nhân: Điều 138 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022 quy định điều kiện của người trực tiếp thực hiện hoạt động MGBH: “*Người trực tiếp thực hiện hoạt động MGBH phải có bằng đại học trở lên về chuyên ngành bảo hiểm hoặc có chứng chỉ bảo hiểm phù hợp với loại hình bảo hiểm hoặc chứng chỉ MGBH do các cơ sở đào tạo được thành lập và hoạt động hợp pháp trong nước hoặc ngoài nước cấp theo quy định của Bộ trưởng Bộ Tài chính*”. Theo Điều 139 Luật Kinh doanh bảo hiểm 2022 và Điều 13 Thông tư số 69/2022/TT-BTC ngày 16/11/2022 của Bộ Tài chính quy định chi tiết về chứng chỉ bảo hiểm, chứng chỉ MGBH và chứng chỉ về phụ trợ bảo hiểm, nội dung đào tạo MGBH, nội dung của quy định này hướng tới pháp luật điều chỉnh chủ thể là cá nhân hoạt động MGBH. Điều này cho thấy Luật Kinh doanh bảo hiểm quy định chỉ có doanh nghiệp là chủ thể được phép thực hiện hoạt động MGBH là chưa phù hợp bởi thực tế nhân sự hoạt động trong doanh nghiệp MGBH là người ký hợp đồng làm việc với doanh nghiệp đó, và có chứng chỉ MGBH theo quy định. Hình thức hoạt động này có nhiều điểm tương đồng với cá nhân hoạt động đại lý trong doanh nghiệp đại lý, trong khi đó đối với chủ thể tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm thì về mặt chủ thể được quy định rõ ràng ĐLBH là cá nhân, tổ chức, và có quy định riêng về điều kiện của đại lý cá nhân, trong khi đó hoạt động MGBH lại khuyết quy định này.

Bất cập này phần nào thể hiện khung pháp lý điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và BHNT nói riêng chưa tập trung nhiều tới chủ thể MGBH. Điều này gián tiếp tác động đến ý định của các doanh nghiệp MGBH chưa mấy mặn mà với nghiệp vụ BHNT, do đó thị phần BHNT tại Việt Nam phân phối qua kênh đại lý vẫn đang là kênh chủ đạo, chiếm khoảng 60% thị phần.

- Đề xuất giải pháp hoàn thiện quy định

Theo quan điểm của tác giả, để tăng thị

⁹ Điều 125 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022.

¹⁰ Điều 144 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022.

¹¹ Khoản 5, 6, 7 Điều 4 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022.

phần BHNT tại Việt Nam, cũng như đa dạng kênh phân phối bảo hiểm nói chung, BHNT nói riêng đáp ứng xu thế, cam kết hội nhập về các loại hình kênh phân phối bảo hiểm, nên quy định ghi nhận hình thức cá nhân hoạt động MGBH, bởi:

Một là, bổ sung thêm yếu tố chủ thể cá nhân được thực hiện hoạt động MGBH sẽ tạo tiền đề cho loại hình môi giới độc lập trong thời gian tới, bởi lẽ: Một thị trường bảo hiểm có sự góp mặt của các thành phần môi giới sẽ góp phần thúc đẩy giao dịch công bằng và cạnh tranh có trật tự, giảm bớt những tranh chấp về bảo hiểm, ngăn chặn những hoạt động kinh doanh vi phạm pháp luật, thúc đẩy sự phát triển của thị trường bảo hiểm¹².

Tại một số thị trường BHNT phát triển hơn Việt Nam như Malaysia hay Singapore, tỷ lệ môi giới độc lập cũng rất nhỏ, tuy nhiên số dân có BHNT của các quốc gia này ở mức cao nên việc ghi nhận loại hình môi giới độc lập tại hay không tại các quốc gia này cũng chưa phải là vấn đề cần quan tâm. Trong khi đó, tại Việt Nam con số này còn ở mức rất thấp. Đây cũng là yếu tố quan trọng để đa dạng hơn các kênh phân phối bảo hiểm, góp phần thực hiện mục tiêu tại Quyết định 07/QĐ-TTg ngày 05/01/2023 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam đến năm 2030 thì mục tiêu đến năm 2025 có 15% dân số tham gia BHNT, đến năm 2030 có 18% dân số tham gia BHNT¹³. Vì vậy, việc ghi nhận hình thức MGBH độc lập trong kênh phân phối trung gian MGBH bên cạnh kênh ĐLBH sẽ góp phần tăng trưởng thị phần BHNT tại Việt Nam và góp phần thực hiện mục tiêu đến năm 2030 có 18% dân số Việt Nam tham gia BHNT.

MGBH độc lập có thể cần mất rất nhiều thời gian mới được phổ biến ở Việt Nam. Tuy nhiên, cùng với việc triển khai các cam kết khi Việt Nam tham gia vào các tổ chức WTO, FTA, AEC về mở rộng hoạt động kinh

doanh bảo hiểm nói chung, đa dạng các chủ thể, kênh phân phối bảo hiểm nói riêng, thì trước tiên cần bổ sung quy định cá nhân được thực hiện hoạt động môi giới trong thời gian tới, góp phần tạo tiền đề để ghi nhận môi giới độc lập, nội luật hóa quy định pháp luật Việt Nam cùng các cam kết đó, giúp thị trường kinh doanh bảo hiểm Việt Nam hội nhập, thu hút hoạt động mở rộng đầu tư kinh doanh bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam. Điều này sẽ tác động tích cực đến hoạt động mở rộng sang kinh doanh BHNT của kênh MGBH.

Quy định về chủ thể là cá nhân hoạt động MGBH cũng được nhiều quốc gia trên thế giới ghi nhận trong hệ thống quy định điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm của quốc gia mình. Điển hình tại Bulgaria, Bộ luật Bảo hiểm hiện hành đã quy định mở rộng các loại thể nhân khác tham gia trung gian bảo hiểm - bản thân các công ty bảo hiểm khi bán sản phẩm bảo hiểm trực tiếp và các trung gian thực hiện trung gian bảo hiểm như một hoạt động phụ trợ. Vì vậy, luật hiện hành quy định các yêu cầu chặt chẽ hơn liên quan đến hoạt động của các bên trung gian - đầu tiên là quy định cấp phép hoạt động đối với trung gian bảo hiểm là thể nhân được đưa ra, sau đó là đăng ký hành nghề bắt buộc đối với các nhà môi giới và các đại lý. Dần dần, ngày càng có nhiều yêu cầu được đưa ra về trình độ học vấn, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm chuyên môn của những người vào cơ quan chủ quản môi giới và/hoặc quản lý, trực tiếp thực hiện hoạt động MGBH. Với sự chặt chẽ trong quy định, các công ty bảo hiểm thường sử dụng các kênh trung gian độc lập (môi giới và đại lý độc lập)¹⁴.

Hai là, để đảm bảo bình đẳng về mặt chủ thể trung gian của các cá nhân, tổ chức tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm như ĐLBH, cá nhân tổ chức cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm. Theo quy định của pháp luật hiện hành, ĐLBH và tổ chức, cá nhân cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm đều được ghi

¹² Ngọc Lan (2021), *MGBH độc lập chờ 10 năm nữa*, <https://tilafinance.com.vn/tin-tuc/bai-bao-moi-gioi-bao-hiem-doc-lap-cho-10-nam-nua.html>.

¹³ Mục II, Quyết định số 07/QĐ-TTg ngày 05/01/2023 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam đến 2030.

¹⁴ Zaharieva, A., Prodanov, S., Zaharieva, G., et al, "The Brokerage Insurance Companies Under COVID-19 Framework (The Bulgarian Experience)", *Economic and Social Development: 58 th International Scientific Conference on Economic and Social Development Development*, Book of Proceedings - Budapest, 2020.

nhận hình thức chủ thể gồm cả cá nhân và tổ chức. MGBH cũng là một chủ thể trung gian hỗ trợ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các DNBH, và người trực tiếp tham gia hoạt động MGBH chính là cá nhân nên cần thiết phải được quy định cụ thể trong Luật Kinh doanh bảo hiểm về tư cách pháp lý chủ thể là cá nhân được thực hiện MGBH.

Ba là, Điều 10 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022 đã cho phép thành lập các tổ chức xã hội - nghề nghiệp trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm¹⁵ và điểm đ khoản 2 Điều 137 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022 có quy định nghĩa vụ mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp phù hợp với hoạt động MGBH. Các quy định này góp phần tạo khung pháp lý chặt chẽ để hoạt động kinh doanh bảo hiểm của MGBH đảm bảo hiệu quả về chất lượng dịch vụ, tạo niềm tin và sự an tâm cho khách hàng cũng như DNBH. Quy định này cũng được nhiều quốc gia trên thế giới áp dụng, ví dụ như Hoa Kỳ ghi nhận về mặt chủ thể là môi giới độc lập trong kinh doanh bảo hiểm. Hiệp hội đại lý và MGBH độc lập Hoa Kỳ (IIABA) là một tổ chức quốc gia của các đại lý và MGBH độc lập, được thành lập vào năm 1896, có trụ sở chính tại Alexandria, Virginia và đại diện cho khoảng 25.000 công ty môi giới độc lập. Phía người tiêu dùng của IIABA được gọi là lựa chọn đáng tin cậy. IIABA giúp định hướng sự phát triển liên tục của ngành MGBH thông qua các sự kiện nội bộ của ngành và các sáng kiến chính trị. IIABA tổ chức các hội nghị, cung cấp người phát ngôn chuyên gia cho các nguồn phương tiện truyền thông đưa tin về tin tức của ngành bảo hiểm và điều hành các chiến dịch giáo dục liên quan đến người tiêu dùng về các sản phẩm bảo hiểm¹⁶.

2.2. Quy định về hoa hồng môi giới bảo hiểm

Theo số liệu đã cung cấp ở trên, hoạt động kinh doanh bảo hiểm hiện nay của doanh nghiệp MGBH chủ yếu được triển khai ở nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm

sức khỏe; nghiệp vụ BHNT chiếm tỷ trọng không đáng kể, cho thấy các doanh nghiệp MGBH Việt Nam chưa thật sự mặn mà với việc phát triển hoạt động kinh doanh lĩnh vực BHNT. Một phần do nhận thức của người dân về BHNT chưa tốt, quy định và quản lý hoạt động truyền thông chưa hiệu quả; lý do quy định về hoa hồng MGBH chưa hợp lý so với quy định về nội dung hoạt động của MGBH cũng là một trong những lý do khiến cho các doanh nghiệp MGBH chưa quan tâm tới kinh doanh nghiệp vụ BHNT.

- Quy định pháp luật về hoa hồng MGBH

Theo quy định tại Điều 131 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022 thì nội dung hoạt động của doanh nghiệp MGBH: “Hoạt động MGBH gốc, hoạt động môi giới tái bảo hiểm; cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm¹⁷ và một số hoạt động khác liên quan đến hợp đồng bảo hiểm theo yêu cầu của bên mua bảo hiểm”. Trong quá trình hoạt động môi giới, doanh nghiệp MGBH có quyền hưởng hoa hồng môi giới từ DNBH và có quyền thu phí từ người tham gia bảo hiểm cho các hoạt động môi giới cung cấp cho người tham gia bảo hiểm. Theo Điều 55 Thông tư số 67/2023/TT-BTC ngày 02/11/2023 của Bộ Tài chính hướng dẫn một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm, Nghị định số 46/2023/NĐ-CP ngày 01/7/2023 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm (Thông tư 67/2023/TT-BTC), có thể thấy tỷ lệ hoa hồng MGBH gốc sẽ do DNBH, chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài và doanh nghiệp MGBH tự thỏa thuận với nhau nhưng không được vượt quá 15% phí bảo hiểm mà DNBH, chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài thực tế thu được của mỗi nghiệp vụ bảo hiểm thuộc từng hợp đồng bảo hiểm thu xếp qua doanh nghiệp MGBH. Hoa hồng môi giới tái bảo hiểm được thực hiện theo thỏa thuận của các bên phù hợp với thông lệ quốc tế.

- Quy định về hoa hồng môi giới còn một số bất cập

¹⁵ Điều 10 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022.

¹⁶ Jason Fernando (2022), *Independent Insurance Agents and Brokers of America (IIABA)*, <https://www.investopedia.com/terms/i/independent-insurance-agents-brokers-america.asp>, truy cập ngày 23/08/2024.

¹⁷ Khoản 7 Điều 4 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022: “Dịch vụ phụ trợ bảo hiểm gồm tư vấn, đánh giá rủi ro bảo hiểm, tính toán bảo hiểm, giám định tổn thất bảo hiểm, hỗ trợ giải quyết bồi thường bảo hiểm”.

Một là, quy định này cho thấy nội dung hoạt động của MGBH rất rộng từ khâu tư vấn để giúp khách hàng giao kết hợp đồng, đến đánh giá rủi ro bảo hiểm, hỗ trợ khách hàng bồi thường bảo hiểm. Tuy nhiên, phí MGBH nhận được theo quy định tại khoản 3 Điều 55 Thông tư số 67/2023/TT-BTC¹⁸ ngày 02/11/2023 của Bộ Tài chính cho thấy hoa hồng MGBH gốc được trả tối đa 15% phí bảo hiểm thực tế thu được. So với hoa hồng mà DNBH trả cho ĐLBH hiện nay lên đến 30% (*tỷ lệ hoa hồng năm thứ nhất của bảo hiểm liên kết chung (ULP), bảo hiểm liên kết đơn vị (ILP)*). Theo đó, hoa hồng ULP, ILP năm đầu tiên tối đa là 30%, năm thứ 2 tối đa là 20%, các năm tiếp theo tối đa 10%). Về phí bảo hiểm thực thu thì hoa hồng MGBH còn chưa tương xứng với nội dung hoạt động của MGBH hỗ trợ cho DNBH. Bởi lẽ, thông qua MGBH giúp cho DNBH nắm bắt được nhu cầu khách hàng, có những sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường bảo hiểm, ngoài ra tiết kiệm được phần chi phí cho việc tìm kiếm khách hàng, đánh giá rủi ro qua tham gia bảo hiểm...

Hai là, theo quy định hiện hành, khung pháp lý có sự linh hoạt về hoa hồng môi giới tái bảo hiểm được thực hiện theo thỏa thuận của các bên và phù hợp với thông lệ quốc tế, tuy nhiên hoa hồng MGBH gốc chỉ quy định được trả tối đa 15% phí bảo hiểm thực thu và quyền lợi của doanh nghiệp MGBH mới chỉ có hướng dẫn trường hợp doanh nghiệp MGBH được nhận hoa hồng MGBH sau khi đã thu xếp cho khách hàng giao kết hợp đồng bảo hiểm. Hoa hồng MGBH được tính vào trong phí bảo hiểm và do DNBH chi trả.

Ba là, trong quá trình hoạt động môi giới, không phải lúc nào cũng dẫn tới việc giao kết hợp đồng bảo hiểm và cũng không phải lúc nào việc giao kết hợp đồng bảo hiểm mới là lựa chọn tốt nhất cho khách hàng. Doanh nghiệp MGBH thực hiện các nội dung của hoạt động MGBH theo quy định tại Điều 131 Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022, bao

gồm những công việc chính từ hoạt động phụ trợ bảo hiểm như: Tư vấn, đánh giá rủi ro bảo hiểm, tính toán bảo hiểm, giám định tổn thất bảo hiểm, hỗ trợ giải quyết bồi thường bảo hiểm. Tất cả những nội dung hoạt động MGBH này đều mang lại giá trị gia tăng cho khách hàng và phát sinh chi phí kinh doanh từ doanh nghiệp MGBH. Tuy nhiên, quy định hiện hành mới chỉ hướng dẫn trường hợp khách hàng có giao kết hợp đồng bảo hiểm, tức là có phát sinh phí bảo hiểm thì doanh nghiệp MGBH mới được nhận hoa hồng MGBH được tính trong phí bảo hiểm. Đối với những trường hợp doanh nghiệp MGBH thực hiện tư vấn cho khách hàng về đánh giá, quản trị rủi ro mà khách hàng chưa hoặc không giao kết hợp đồng bảo hiểm thì quy định hiện hành chưa có hướng dẫn về doanh thu từ các hoạt động này¹⁹.

Quy định này tác động một phần không nhỏ đến quyết định chưa tập trung phát triển lĩnh vực BHNT của doanh nghiệp MGBH trong chiến lược kinh doanh. Năm 2022, kinh doanh BHNT tại MGBH tiếp tục chưa được chú trọng, phát sinh không đáng kể (tỷ trọng 0,16%). Vì vậy, để thúc đẩy sự quan tâm phát triển của doanh nghiệp MGBH trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và thị phần BHNT nói riêng thì cần thiết phải điều chỉnh lại mức hoa hồng về MGBH.

- Cần sớm điều chỉnh quy định hoa hồng cho các hoạt động của MGBH trong thời gian tới

Một là, hoạt động tư vấn, đánh giá rủi ro, hỗ trợ giải quyết bồi thường bảo hiểm là một trong những thế mạnh của doanh nghiệp MGBH, nếu hoa hồng MGBH được quy định trả thêm từ các DNBH sẽ tác động tích cực đến sự mở rộng hình thức kinh doanh và chất lượng hoạt động MGBH, tăng thêm sự lựa chọn, niềm tin của khách hàng tham gia BHNT, giúp tăng doanh thu cho cả DNBH.

Hai là, sự tham gia sâu của MGBH trong thị trường BHNT là tất yếu khi thực hiện mục tiêu hướng đến năm 2025 có 15% và năm 2030 có 18% dân số Việt Nam tham gia BHNT. Khi có MGBH tham gia vào sự phát triển thị phần

¹⁸ Khoản 3 Điều 55 Thông tư số 67/TT-BTC quy định về hoa hồng MGBH: "Trong mọi trường hợp, hoa hồng MGBH gốc không được vượt quá 15% phí bảo hiểm mà DNBH, chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài thực tế thu được của mỗi nghiệp vụ bảo hiểm thuộc từng hợp đồng bảo hiểm thu xếp qua doanh nghiệp MGBH".

¹⁹ Bộ Tài chính, *Giải phóng tiềm năng của doanh nghiệp MGBH*, https://mof.gov.vn/webcenter/portal/btcvn/pages_r/l/tin-bo-tai-chinh?dDocName=MOF151516, 21/01/2016.

BHNT, các doanh nghiệp BHNT cũng đã phải đối phó với sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường, cân bằng các kênh phân phối bảo hiểm và giảm chi phí hoa hồng cho hệ thống đại lý vốn đang rất lớn hiện nay.

Ba là, góp phần nội luật hóa đầy đủ các quy định pháp luật Việt Nam khi tham gia ký cam kết phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm cùng WTO, FTA và AEC. Để điều chỉnh hoạt động hoa hồng MGBH, nên tham khảo kinh nghiệm ở những nước phát triển - nơi giao dịch qua MGBH và môi giới độc lập chiếm 90%. Với một quốc gia mà giao dịch qua MGBH đang chiếm một tỷ trọng rất nhỏ như Việt Nam và thị phần BHNT còn rất lớn thì tất yếu phải đa dạng hoạt động kinh doanh BHNT của các chủ thể kinh doanh như MGBH... Ở các quốc gia phát triển, trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm nhiều quốc gia xem các công ty MGBH đóng vai trò then chốt trong ngành bảo hiểm, đóng vai trò là trung gian giữa người được bảo hiểm và các công ty bảo hiểm. Trách nhiệm chính của họ là hỗ trợ khách hàng đảm bảo các hợp đồng bảo hiểm phù hợp nhất với nhu cầu và ngân sách của họ. Họ có kiến thức chuyên môn về nhiều sản phẩm bảo hiểm khác nhau và họ sử dụng chuyên môn này để hướng dẫn khách hàng đưa ra quyết định sáng suốt, vì vậy, quy định pháp luật ở những quốc gia này luôn tập trung kiện toàn hoa hồng môi giới. Ở đây, các nhà MGBH có hai nguồn thu nhập chính: i) *Hoa hồng*: Đây là cách chính mà hầu hết các công ty MGBH kiếm tiền. Khi khách hàng mua hoặc gia hạn hợp đồng bảo hiểm, các công ty môi giới nhận được hoa hồng từ công ty bảo hiểm. Số tiền này là một tỷ lệ phần trăm phí bảo hiểm của hợp đồng. Tỷ lệ hoa hồng cụ thể có thể thay đổi tùy theo loại hợp đồng, công ty bảo hiểm và các yếu tố khác. Có hai loại hoa hồng: hoa hồng ban đầu và hoa hồng gia hạn; ii) *Phí môi giới*: Trong một số trường hợp, các nhà môi giới có thể tính phí khách hàng của họ cho một số dịch vụ nhất định. Có thể là cho các nhiệm vụ như thay đổi chính sách, tư vấn hoặc nhiệm vụ hành chính cụ thể. Các khoản phí này tách biệt với phí bảo hiểm và thường được tiết lộ cho khách hàng trước. Về

bản chất, các nhà MGBH cung cấp chuyên môn vô giá cho khách hàng, đảm bảo họ có được phạm vi bảo hiểm cần thiết. Khoản bồi thường của họ, thông qua hoa hồng và phí, phản ánh các dịch vụ quan trọng mà họ cung cấp trong ngành. Điều quan trọng là phải hiểu rằng hoa hồng được trả cho nhà môi giới bởi công ty bảo hiểm chứ không phải người mua bảo hiểm²⁰.

Có thể tham khảo nội dung này để điều chỉnh quy định hoa hồng môi giới ở Việt Nam trong thời gian tới, ngoài quy định hoa hồng môi giới nhận được từ phí bảo hiểm có thể điều chỉnh tăng hơn so với mức quy định hiện tại, hoặc bổ sung thêm khoản phí hoa hồng tái tục đối với nghiệp vụ BHNT.

2.3. Quy định về thẩm quyền chủ thể giám sát về hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ của môi giới bảo hiểm

- Quy định về chủ thể giám sát hoạt động kinh doanh BHNT

Theo Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành, nội dung quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm được quy định tại Điều 151 đến 154, trong đó Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm và Bộ Tài chính là cơ quan chuyên môn chịu trách nhiệm trước Chính phủ về hoạt động giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các chủ thể nói chung. Điều này cho thấy Luật Kinh doanh bảo hiểm chỉ quy định Bộ Tài chính là đơn vị trực tiếp thực hiện giám sát tất cả các hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Để giúp Bộ trưởng Bộ Tài chính thực hiện trực tiếp quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm và các hoạt động dịch vụ thuộc lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật thì chức năng đó sẽ được giao cho Cục Quản lý giám sát bảo hiểm tại Quyết định số 2789/QĐ-BTC ngày 19/12/2023 của Bộ Tài chính quyết định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của cục Quản lý giám sát bảo hiểm. Theo đó, cơ cấu tổ chức của Cục Quản lý giám sát bảo hiểm bao gồm: Văn phòng cục;

²⁰ Insurance Training Center, *How do Insurance Brokers Make Money?*, *Understanding Insurance Commissions*, <https://insurancetrainingcenter.com/resource/how-do-insurance-brokers-make-money/>, truy cập ngày 23/08/2024.

Phòng Phát triển thị trường bảo hiểm; Phòng Chính sách chế độ; Phòng Quản lý, giám sát bảo hiểm phi nhân thọ; Phòng Quản lý, giám sát BHNT; Phòng Quản lý, giám sát MGBH; Phòng Thanh tra, kiểm tra; Viện phát triển bảo hiểm Việt Nam²¹.

- *Khung pháp lý giám sát về hoạt động kinh doanh BHNT của MGBH vẫn còn một số hạn chế, bất cập*

Một là, luật quy định còn chung chung, ôm đồm trách nhiệm của cơ quan Bộ Tài chính trong giám sát đối với tất cả các hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung, bao gồm cả hoạt động MGBH, cụ thể: i) Chưa cụ thể quy định vào trong văn bản luật cơ quan nào sẽ phụ trách quản lý đối với từng hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các chủ thể, bởi kinh doanh MGBH là một hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo Luật Kinh doanh bảo hiểm bên cạnh hoạt động *kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh tái bảo hiểm, nhượng tái bảo hiểm, ĐLBH, dịch vụ phụ trợ bảo hiểm*. Mỗi một chủ thể kinh doanh được luật quy định phạm vi hoạt động kinh doanh BHNT khác nhau. Do đó, quy định quản lý các hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các chủ thể kinh doanh muốn đi đến chuyên nghiệp, chuyên trách và hiệu quả cao, đảm bảo kỷ luật kinh doanh thì cần cụ thể hóa trách nhiệm của từng cơ quan chuyên trách đối với nội dung quản lý nhà nước trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm; ii) Chưa có quy định cụ thể đối với chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm của Phòng quản lý giám sát MGBH trong hoạt động MGBH, nên thực tiễn chưa phát huy được vai trò của cơ quan này đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các doanh nghiệp MGBH.

Hai là, chưa ghi nhận vai trò của tổ chức xã hội - nghề nghiệp trong giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm, trong khi thông lệ quốc tế hiện nay rất coi trọng chức năng giám sát bảo hiểm của các tổ chức phi chính phủ, đặc biệt là các hiệp hội. Ở Việt Nam, tổ chức xã hội - nghề nghiệp trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm đã được ghi nhận tại Điều 10 Luật Kinh doanh bảo

hiểm năm 2022, tuy nhiên thực tiễn triển khai thành lập thì mới chỉ có một tổ chức xã hội - nghề nghiệp là Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Căn cứ Điều 5 Điều lệ Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam phê chuẩn kèm theo Quyết định 34/2005/QĐ-BNV quy định về hội viên, hội viên chính thức của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam là DNBH là pháp nhân Việt Nam hợp pháp được cấp giấy phép hoạt động bảo hiểm ở Việt Nam và chưa ghi nhận chủ thể tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm khác như ĐLBH, MGBH là thành viên của Hiệp hội.

Vấn đề bất cập đặt ra ở đây là: i) Mặc dù luật quy định các chủ thể khác tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm cũng có thể thành lập tổ chức xã hội - nghề nghiệp của mình, nhưng hiện nay, tổ chức xã hội - nghề nghiệp trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm mới chỉ được triển khai thành lập Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam. Thành viên của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam không gồm doanh nghiệp MGBH, ĐLBH, tổ chức cá nhân cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm và chỉ có DNBH mới được thừa nhận là hội viên của Hiệp hội; và ii) Chính Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam hiện hành cũng chưa được quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm là một chủ thể có thẩm quyền giám sát mặc dù Nghị định số 45/2007/NĐ-CP ngày 27/3/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm lại công nhận vai trò của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam trong việc giám sát bởi các nội dung như: “*Nhà nước tạo điều kiện để Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam và các tổ chức xã hội - nghề nghiệp tăng cường vai trò tự quản trong lĩnh vực bảo hiểm; đảm bảo cạnh tranh lành mạnh vì quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm*” và “*DNBH phải có nghĩa vụ thông báo cho Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam danh sách các ĐLBH bị DNBH chấm dứt hợp đồng đại lý do vi phạm pháp luật, quy tắc hành nghề*”²². Đây là một hạn chế của Luật Kinh doanh bảo hiểm hiện hành khi giới hạn vai trò giám sát của các hiệp hội trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

²¹ Điều 3 Quyết định số 2789/QĐ-BTC ngày 19/12/2023 của Bộ Tài chính quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm.

²² Trần Vũ Hải (2014), *Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*, Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Luật Hà Nội, tr.124.

- Đề xuất giải pháp

Một là, muốn đảm bảo sự phát triển bền vững của thị trường bảo hiểm, sự tuân thủ pháp luật và cạnh tranh lành mạnh của các chủ thể kinh doanh bảo hiểm nói chung và doanh nghiệp MGBH nói riêng thì cần sớm quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và trách nhiệm của Phòng Quản lý, giám sát MGBH. Các quy định này cần được đưa vào trong Luật Kinh doanh bảo hiểm để đảm bảo tính ổn định về hiệu lực pháp lý.

Hai là, triển khai thành lập hiệp hội ở các đơn vị trung gian bảo hiểm như Hiệp hội MGBH, Hiệp hội ĐLBH, Hiệp hội phụ trợ bảo hiểm. Ghi nhận địa vị pháp lý của tổ chức xã hội - nghề nghiệp trong Luật Kinh doanh bảo hiểm theo hướng mỗi tổ chức xã hội - nghề nghiệp sẽ đại diện cho quyền và lợi ích của một chủ thể tham gia hoạt động kinh doanh bảo hiểm, và có chức năng giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các tổ chức này để tạo ra một sự cạnh tranh công bằng giữa các chủ thể kinh doanh bảo hiểm hiện nay.

3. Kết luận

Để thúc đẩy các doanh nghiệp MGBH chú trọng phát triển hoạt động kinh doanh BHNT, giúp đa dạng hóa các kênh phân phối BHNT, nhanh chóng hội nhập với nhiều quốc gia trên thế giới trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm. Bên cạnh giải pháp bổ sung, hoàn thiện một số quy định về MGBH độc lập, hoa hồng MGBH, quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, cần nhanh chóng triển khai thành lập hiệp hội MGBH nhằm giúp các doanh nghiệp MGBH nâng cao năng lực, chuẩn mực về chuyên môn, đồng thời có những chiến lược giúp cho các doanh nghiệp MGBH sớm phát triển lĩnh vực BHNT./

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022;
2. Nghị định số 46/2023/NĐ-CP ngày 01/7/2023 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm;
3. Thông tư số 67/2023/TT-BTC ngày 02/11/2023 của Bộ Tài chính hướng dẫn một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm, Nghị định số 46/2023/NĐ-CP ngày 01/7/2023 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm;

4. Quyết định số 07/QĐ-TTg ngày 05/01/2023 của Thủ tướng Chính phủ của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam đến 2030;

5. Bộ Tài chính, *Thị trường bảo hiểm Việt Nam các năm 2015, 2018, 2020, 2022*, Nxb. Tài chính, Hà Nội;

6. Bộ Tài chính (2022), *Quá trình hình thành và phát triển của thị trường bảo hiểm một số nước*;

10. EVFTA và các ngành dịch vụ tài chính Việt Nam, <https://wtocenter.vn/file/16254/EU42-Financing.pdf>, truy cập ngày 20/03/2024;

11. Mordor Intelligence, *Môi giới bảo hiểm châu Âu quy mô thị trường phân tích thị phần - Xu hướng và dự báo tăng trưởng 2023-2028*, <https://www.mordorintelligence.com/vi/industry-reports/europe-insurance-brokerage-market>;

12. Nguyễn Thị Chính (2027), “AEC và thách thức đối với thị trường bảo hiểm Việt Nam”, *Kỷ yếu hội thảo khoa học quốc gia của Trường Đại học Kinh tế quốc dân phối hợp cùng Ủy ban kinh tế của Quốc hội*;

13. Ngọc Linh, Quỳnh Hoa (2019), *Cơ hội và thách thức của ngành bảo hiểm trong bối cảnh Việt Nam gia nhập CPTPP*, <http://hoinhapkinhte.gov.vn/DesktopModules/DnnForge%20-%20NewsArticles/Print.aspx?tabid=311&tabmoduleid=2739&articleId=1314&moduleId=1342&PortalID=0>;

14. Gia Linh (2023), *Môi giới bảo hiểm - Sân chơi của ngoại kiều*, <https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/moi-gioi-bao-hiem-san-choi-cua-khoi-ngoai-post315469.html>;

15. Trần Vũ Hải (2014), *Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam - Những vấn đề lý luận và thực tiễn*, Luận án tiến sĩ, Trường Đại học Luật Hà Nội;

16. Tuấn Việt (2023), *Toàn bộ doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam đã tự rà soát lại hoạt động*, <https://thitruongtaichinhnhtientie.vn/toan-bo-doanh-nghiep-bao-hiem-nhan-tho-tai-viet-nam-da-tu-ra-soat-lai-hoat-dong-47529.html>;

17. Bộ Tài chính, *Tăng trưởng doanh thu bảo hiểm nhân thọ có thể đạt 15% trong 05 năm tới*, https://mof.gov.vn/web-center/portal/ttnctb/pages_r/l/chi-tiet-tin?dDocName=MOFUCM239840;

18. Zahariev, A., Prodanov, S., Zaharieva, G., et al, “The Brokerage Insurance Companies Under COVID-19 Framework (The Bulgarian Experience)”, *Economic and Social Development: 58 th International Scientific Conference on Economic and Social Development Development*, Book of Proceedings - Budapest, 2020;

19. Jason Fernando (2022), *Independent Insurance Agents and Brokers of America (IIABA)*, <https://www.investopedia.com/terms/i/independent-insurance-agents-brokers-america.asp>;

20. Insurance Training Center, *How do Insurance Brokers Make Money?*, *Understanding Insurance Commissions*, <https://insurancetrainingcenter.com/resource/how-do-insurance-brokers-make-money/>, truy cập ngày 23/8/2024.