

PHÁT TRIỂN BẢO HIỂM VI MÔ Ở VIỆT NAM

● ĐỖ THỊ DIÊN

TÓM TẮT:

Bảo hiểm vi mô (BHVM) cung cấp dịch vụ tài chính nhằm phòng ngừa rủi ro và tích lũy cho những người có thu nhập thấp, yếu thế dễ bị tổn thương trong xã hội có đặc trưng là phí bảo hiểm thấp, số tiền bảo hiểm nhỏ, thủ tục đơn giản. BHVM giữ vai trò quan trọng trong đảm bảo an sinh xã hội, góp phần xóa đói giảm nghèo. Tại Việt Nam, tiềm năng phát triển loại hình bảo hiểm này là rất lớn, tuy nhiên, quá trình thực hiện thí điểm trong thời gian qua kết quả chưa khả quan. Để BHVM thực sự trở thành lưới đỡ an sinh cho các đối tượng yếu thế như người nghèo, người dân ở vùng khó khăn, người dân tộc thiểu số, người nông dân, trong bài viết này tác giả hệ thống lại một số vấn đề về BHVM, thực trạng và một số khuyến nghị nhằm phát triển BHVM ở Việt Nam trong thời gian tới.

Từ khóa: bảo hiểm vi mô, xóa đói giảm nghèo, tài chính vi mô.

1. Tổng quan về bảo hiểm vi mô

BHVM là hình thức bảo hiểm dành cho người có thu nhập thấp đang được mở rộng tại các quốc gia nghèo và đang phát triển, trong đó có Việt Nam. Người thu nhập thấp đóng phí cho tổ chức cung cấp bảo hiểm để nhận được khoản hỗ trợ tài chính khi xảy ra rủi ro. Với đặc trưng là phí bảo hiểm thấp, số tiền bảo hiểm nhỏ, đơn giản về các thủ tục tham gia cũng như yêu cầu chi trả quyền lợi, BHVM đang cung cấp các sản phẩm bảo hiểm nhằm bảo vệ những người nghèo có thu nhập thấp trong xã hội trước những rủi ro về thương tật, tử vong và tài sản.

BHVM không chỉ được coi như một công cụ hữu hiệu để “bảo vệ” cho những hộ gia đình nghèo, BHVM còn góp phần nâng cao sự hiểu biết về nhu cầu được bảo hiểm trong cộng đồng những người

dân có mức thu nhập thấp và trung bình tại các vùng nông thôn, BHVM còn đem lại kiến thức về tài chính bảo hiểm hay đơn giản hơn là giúp những người dân nghèo có thói quen tích lũy tài chính.

Các sản phẩm BHVM theo đối tượng chủ yếu gồm:

- Bảo hiểm con người gồm: Bảo hiểm về y tế, chăm sóc sức khỏe (hỗ trợ chi phí nằm viện, phẫu thuật cho người được bảo hiểm theo thỏa thuận khi người được bảo hiểm nằm viện, phẫu thuật); Bảo hiểm tai nạn (thương tật do tai nạn của người được bảo hiểm); Bảo hiểm tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn (người được bảo hiểm tử vong hoặc thương tật toàn bộ vĩnh viễn thuộc phạm vi bảo hiểm và trong thời hạn quy định, hỗ trợ mai táng phí); Bảo hiểm tiết kiệm tuổi già...

- Bảo hiểm tài sản: Bảo hiểm thiệt hại máy móc, thiết bị sản xuất, cây trồng, vật nuôi: chi trả số tiền bảo hiểm theo thỏa thuận do thiệt hại về máy móc, thiết bị dùng cho sản xuất, cây trồng, vật nuôi thuộc quyền sở hữu của thành viên tham gia bảo hiểm.

Chủ thể cung ứng BHVM gồm các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm và tổ chức chính trị - xã hội, xã hội nghề nghiệp,...

2. Bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Ở Việt Nam, BHVM bắt đầu triển khai độc lập với các chương trình tài chính vi mô từ cuối thập niên 1990. Năm 1998, Bảo hiểm Xã hội Việt Nam thông qua Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam và Hội Nông dân Việt Nam đã tiến hành thử nghiệm bán bảo hiểm cho nông dân tại Nghệ An. Tuy nhiên, dự án này đã không thành công do mức phí quá cao (100.000 đồng/tháng). Sau đó, mô hình này tiếp tục được triển khai ở Huế với mức phí thấp hơn (77.000 đồng/năm) và đã đạt kết quả tích cực.

Về phía các doanh nghiệp, năm 2004, Bảo Việt đã thử nghiệm triển khai thông qua quan hệ đối tác với Quỹ Hỗ trợ Ninh Phước để phân phối sản phẩm bảo hiểm nhân thọ tín dụng cho thành viên vay vốn có thu nhập thấp, với phí bảo hiểm là 0,9% số tiền vay/năm. Mô hình này được đánh giá là tương đối thành công.

Năm 2005, Prevoir sử dụng mạng lưới tiết kiệm bưu điện để bán bảo hiểm tử kỳ do tai nạn cho đối tượng có thu nhập thấp (phí bảo hiểm là 26.000 đồng/năm). Đây chỉ là 2 trong số những dự án triển khai cho đối tượng có thu nhập thấp. Bắt đầu từ năm 2010, các sản phẩm BHVM được các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm và các tổ chức chính trị - xã hội; xã hội - nghề nghiệp cung ứng với nhiều loại hình bảo hiểm khác nhau, từ triển khai ở một số địa phương đến triển khai trên toàn quốc.

Một số sản phẩm bảo hiểm được triển khai phổ biến trên thị trường Việt Nam hiện nay như:

- Bảo hiểm tài sản, trách nhiệm: Từ nhiều năm nay, hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp (BHNN), tạo chỗ dựa cho nông dân đã được Nhà nước quan tâm. Ngay từ năm 2010, nhằm giúp nông dân bớt thiệt

hại khi gặp rủi ro, Bộ Tài chính đã trình Chính phủ Đề án thực hiện thí điểm BHNN giai đoạn 2010 - 2013. Từ Đề án này, Nhà nước đã hỗ trợ 80 - 90% phí bảo hiểm cho hộ nông dân nghèo; 60% cho hộ nông dân không thuộc diện nghèo; 50% cho tổ chức sản xuất nông nghiệp tham gia thí điểm BHNN.

Theo Đề án, có 3 đối tượng được bảo hiểm gồm: cây trồng là cây lúa; vật nuôi trâu, bò, heo, gia cầm; thủy sản (gồm cá tra, cá ba sa, tôm sú, tôm chân trắng)... Cũng theo Đề án này, các loại thiệt hại do thiên tai, dịch bệnh trong nông nghiệp như: bão, lũ lụt, hạn hán, rét đậm, rét hại, sương giá... và dịch bệnh như cúm đối với gia cầm; dịch tai xanh đối với heo; bệnh lở mồm long móng đối với gia súc; bệnh thủy sản đối với tôm, cá tra; dịch rầy nâu, vàng lùn, lùn xoắn lá đối với cây lúa... sẽ được ưu tiên bảo hiểm. Doanh nghiệp bảo hiểm được phép thực hiện thí điểm BHNN có trách nhiệm áp dụng các sản phẩm BHNN.

Năm 2018, Chính phủ ban hành Nghị định số 58/2018/NĐ-CP về BHNN như một công cụ quan trọng để người nông dân yên tâm lao động sản xuất trên cánh đồng của mình. Có 7 tỉnh được hỗ trợ phí BHNN đối với cây lúa gồm: Thái Bình, Nam Định, Nghệ An, Hà Tĩnh, Bình Thuận, An Giang, Đồng Tháp; 8 tỉnh, thành được hỗ trợ phí BHNN đối với trâu, bò gồm: Hà Giang, Vĩnh Phúc, Hà Nội, Thanh Hóa, Nghệ An, Bình Định, Đồng Nai, Bình Dương; 5 tỉnh được hỗ trợ phí BHNN đối với tôm sú, tôm thẻ chân trắng gồm: Bến Tre, Trà Vinh, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau. UBND các tỉnh, thành thuộc các địa bàn trên tổ chức lựa chọn địa bàn được hỗ trợ BHNN theo quy định tại khoản 2 Điều 21 Nghị định số 58/2018/NĐ-CP. Thời gian thực hiện hỗ trợ phí BHNN từ ngày Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg có hiệu lực (ngày 26/6/2019) đến hết ngày 31/12/2020. Sau đó, Thủ tướng ban hành Quyết định số 03/2021/QĐ-TTg ngày 25/01/2021 sửa đổi Quyết định số 22/2019/QĐ-TTg về thực hiện chính sách hỗ trợ BHNN, thời gian thực hiện hỗ trợ phí BHNN đến hết ngày 31/12/2021.

Đối với phương thức BHNN thương mại theo

hình thức tự nguyện (Nhà nước không hỗ trợ phí), một số công ty hiện đang triển khai như Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp (ABIC), Công ty CP Bảo hiểm Quân đội (MIC). Tổng hợp giai đoạn 3 năm 2018-2020, ABIC đã triển khai ở 17 tỉnh, thành phố. Trong đó, bảo hiểm vật nuôi (bò sữa, trâu bò thịt, trâu bò giống) với 182 hộ, 20 tổ chức tham gia số lượng 18.192 con, doanh thu bảo hiểm đạt 2.653,62 triệu đồng, giá trị bảo hiểm là 516.352,22 triệu đồng. Bảo hiểm cây trồng (chủ yếu cho cây cao su, keo) với diện tích được bảo hiểm là 5.706,73 ha của 10 hộ, 13 tổ chức tham gia. Giá trị bảo hiểm cho cây trồng đạt 253.934,31 triệu đồng và doanh thu bảo hiểm là 998,54 triệu đồng.

Hiện nay, dịch vụ BHVM số hóa đã được triển khai tại thị trường Việt Nam: Igloo - Công ty Công nghệ bảo hiểm có trụ sở tại Singapore vừa chính thức ra mắt tại Việt Nam thông qua việc công bố 2 đối tác lớn: Tổng công ty Viễn thông Mobifone và Loship, nhằm cung cấp các dịch vụ BHVM tới người dân Việt Nam.

Hợp tác với Igloo cho phép Loship cung cấp dịch vụ bảo hiểm rủi ro giao hàng không thành công cho 70.000 tài xế giao hàng để các tài xế này có thể dễ dàng hoàn thành công việc của họ. Với mức phí hợp lý là 28.900 đồng/tháng, bảo hiểm giao hàng không thành công cho phép tài xế giao hàng nhận được phí vận chuyển trả hàng nếu người tiêu dùng quyết định trả lại đơn hàng vì sản phẩm được giao không đúng với đơn hàng. Sản phẩm bảo hiểm này có thể giảm thiểu các thiệt hại do sự cố trong quá trình giao hàng và thực hiện đơn hàng gây ra, đặc biệt khi mua sắm trực tuyến tại Việt Nam có mức tăng trưởng 25% trong thời gian đại dịch Covid-19.

Igloo còn nắm bắt cơ hội từ nền kinh tế số đang bùng nổ của Việt Nam khi thiết bị di động được sử dụng nhiều nhất và khách hàng ngày càng hiểu biết hơn về công nghệ, bằng cách hợp tác với Mobifone để đưa dịch vụ “Mobicare” - bảo hiểm tai nạn cá nhân được thiết kế riêng cho khách hàng của Mobifone - tới cho 30 triệu thuê bao di động của

Mobifone. “Mobicare” gồm trợ cấp chi phí hàng ngày, gói dữ liệu internet và dịch vụ tư vấn từ xa,...

- Bảo hiểm con người (sinh mạng, thương tật và sức khỏe): Hiện nay, các sản phẩm BHVM con người mới chỉ có một số đối tượng hạn chế (cán bộ hưu trí, cho học sinh, sinh viên) được bảo hiểm và mức trách nhiệm bảo hiểm nhỏ.

Các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ (BHNT) gần như chưa đến được với người có thu nhập thấp mà lý do chủ yếu vẫn là hiệu quả kinh doanh thấp khi các doanh nghiệp triển khai đến các đối tượng này. Trong các sản phẩm bảo hiểm con người, BHNT hiện nay, chỉ có sản phẩm bảo hiểm tử kỳ, bảo hiểm con người kết hợp có mức phí bảo hiểm phù hợp với người có thu nhập thấp. Đối với bảo hiểm y tế (BHYT) được thực hiện chủ yếu thông qua việc cấp miễn phí BHYT đối với người nghèo.

Hiện nay, BHVM được triển khai ở cả khối doanh nghiệp bảo hiểm và tổ chức chính trị - xã hội từ những năm 2008. Về các doanh nghiệp, trên thị trường Việt Nam chỉ có 3 doanh nghiệp bảo hiểm là Prudential, Manulife và Dai-ichi cung cấp sản phẩm dành riêng cho người có thu nhập thấp. Tuy nhiên, việc triển khai trong thời gian qua chưa thu được nhiều kết quả. Prudential và Dai-ichi đã ngừng triển khai sản phẩm này, chỉ còn Manulife cung cấp sản phẩm bảo hiểm vi mô cho đối tượng tham gia là hội viên Hội Liên hiệp phụ nữ Việt Nam có độ tuổi từ 20 đến 50 tuổi. Tính đến hết tháng 6/2022, số lượng hợp đồng bảo hiểm vi mô có hiệu lực của Công ty là 8.586 hợp đồng với tổng số phí bảo hiểm thu được là 718 triệu đồng.

Bên cạnh các doanh nghiệp bảo hiểm, Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (LHPN) cũng đang cung cấp BHVM cho các thành viên. Năm 2008, Hội LHPN đã thực hiện dự án thí điểm BHVM với tên gọi Dự án Quỹ Tương trợ để cung cấp sản phẩm BHVM cho thành viên của Hội thông qua mạng lưới hoạt động của Tổ chức tài chính vi mô TNHH một thành viên Tỉnh Thương (TYM). Năm 2014, Chính phủ đã cho phép Hội LHPN triển khai thí điểm BHVM tại Công

văn số 1981/VPCP-KTTH. Trong giai đoạn thí điểm từ tháng 6/2016 đến ngày 15/7/2021, Hội LHPN đã cung cấp hơn 126 nghìn hợp đồng bảo hiểm cho các thành viên của Hội, với tổng số phí bảo hiểm thu được hàng năm đạt hơn 10 tỷ đồng. Đến nay, Hội LHPN đã dừng triển khai thí điểm bảo hiểm vì mô theo Nghị quyết số 77/NQ-CP ngày 15/7/2021 của Chính phủ. Hiện nay, Hội LHPN cung cấp BHVM tại 12 tỉnh, thành phố, với 18 chi nhánh và 40 phòng giao dịch, cung cấp 2 sản phẩm bảo hiểm: tương trợ vốn vay; tương trợ y tế và nhân thọ đến 100% các thành viên vay vốn của TYM.

Nhìn chung, BHVM tại Việt Nam vẫn còn chưa phổ biến, người dân, nhất là những đối tượng có thu nhập thấp, người nghèo; nông dân những đối tượng dễ bị tổn thương về tài chính trong xã hội chưa tiếp cận được nhiều tới dịch vụ tài chính thiết yếu nhằm đảm bảo những rủi ro và tài chính của các đối tượng trong xã hội.

Nguyên nhân chủ yếu do các yếu tố sau:

- Nhận thức của người dân về bảo hiểm còn hạn chế, đặc biệt những người có thu nhập thấp cho rằng không cần hoặc chưa cần thiết. Hơn nữa, bộ phận chủ yếu hưởng đến của sản phẩm BHVM thường ở vùng nông thôn hoặc vùng sâu vùng xa khó tiếp cận: chi phí cho triển khai BHVM thường lớn hơn đối với sản phẩm bảo hiểm thông thường, nhưng rủi ro nhiều hơn (đặc biệt là BHNN).

- Đa số doanh nghiệp đang kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam chưa muốn cung cấp các sản phẩm BHVM. Bởi vì, không chỉ phải thay đổi một phần chiến lược kinh doanh, mà các doanh nghiệp bảo hiểm còn phải thay đổi sản phẩm theo hướng đơn giản và cắt giảm chi phí cho phù hợp với đối tượng khách hàng là người có thu nhập thấp. Trong khi đó, thị trường bảo hiểm dành cho những đối tượng thượng lưu và trung lưu để thâm nhập và còn nhiều tiềm năng chưa được khai thác hết.

- Việc xây dựng mô hình thu phí bảo hiểm sao cho hiệu quả, đơn giản để duy trì và phát triển loại hình bảo hiểm này là một trở ngại lớn, bởi phải tính toán chi phí hợp lý cho người đi thu phí, cũng như

trở ngại trong việc thu phí từ những người có thu nhập mang tính thời vụ. Đây là mâu thuẫn chủ yếu các doanh nghiệp bảo hiểm gặp phải khi triển khai sản phẩm này.

- Bên cạnh đó, việc tìm ra một kênh phân phối thực sự hiệu quả để bán sản phẩm BHVM tới tận tay người dân nông thôn đang là bài toán khó đối với các doanh nghiệp bảo hiểm. Hiện nay, việc bán sản phẩm BHVM không thông qua đại lý, mà chỉ thông qua các hội, đoàn thể nên công tác thu phí hàng tháng cũng là một vấn đề nan giải. Địa bàn nông thôn không giống như thành phố, người dân sống ở các địa hình khác nhau nên việc tiếp cận được họ để giới thiệu sản phẩm và ký hợp đồng đã khó, thu tiền phí lại càng khó khăn hơn. Việc cung cấp sản phẩm là một trong những hoạt động chiếm nhiều chi phí nhất khi triển khai sản phẩm mới. Thậm chí, một nhà cung cấp BHVM có thể tiêu tốn tới 90% tổng số phí thu được cho việc cung cấp sản phẩm và thu phí trong năm đầu tiên.

Xét theo khu vực kinh tế, khu vực ít chịu tác động nhất của đại dịch Covid-19 là nông, lâm và thủy sản nhưng cũng có tới 7,5% lao động bị ảnh hưởng; khu vực công nghiệp và xây dựng có 16,5% lao động bị ảnh hưởng và khu vực dịch vụ có tới 20,4% lao động bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh. Điều này khiến cho việc triển khai BHVM ngày càng trở nên khó khăn hơn.

3. Giải pháp thúc đẩy phát triển bảo hiểm vi mô tại Việt Nam

Để phát triển BHVM ở Việt Nam, thời gian tới, cần tập trung vào các giải pháp cụ thể sau:

Thứ nhất, thiết kế các sản phẩm BHVM đơn giản, dễ hiểu, dễ nhớ, phù hợp với nhận thức và trình độ của người có thu nhập thấp. Thủ tục tham gia bảo hiểm và bồi thường cũng phải đơn giản, nhanh chóng. Trước mắt, các doanh nghiệp bảo hiểm nên triển khai ở một số lĩnh vực thiết thực và có nhu cầu lớn đối với người có thu nhập thấp. Cần tập trung chủ yếu vào các sản phẩm bảo hiểm tai nạn, thương tật; bảo hiểm cho các khoản vay tín dụng và BHNN.

Trong giai đoạn đầu, các nhà cung cấp dịch vụ tập trung vào các sản phẩm bảo hiểm tai nạn con người do tính chất đơn giản và dễ quản lý của sản phẩm, dần dần các sản phẩm bảo hiểm chi phí y tế, bảo hiểm tài sản được phát triển nhưng theo hướng xác định số tiền bảo hiểm thấp, áp dụng nguyên tắc trả tiền khoán để đơn giản hóa quá trình quản lý sản phẩm và chi phí.

Thứ hai, thiết lập kênh phân phối sản phẩm BHVM hợp lý. Việt Nam cần tham khảo kinh nghiệm phân phối BHVM tại các nước như: Indonesia, Ấn Độ, Philippines kênh phân phối hiệu quả vẫn chủ yếu tập chung vào mô hình đối tác - đại lý hoặc hội tương hỗ cung cấp sản phẩm, đồng thời có sự hỗ trợ của phía Chính phủ trong việc nhận tái bảo hiểm đối với những sản phẩm bảo hiểm mang tính chất tích tụ rủi ro. Đối tác của các nhà cung cấp dịch vụ tập trung vào các tổ chức tài chính vi mô, các tổ chức tín dụng, các hội đoàn thể - những tổ chức có thể dễ dàng tiếp cận và thường xuyên trao đổi với khách hàng của BHVM

Thứ ba, quản lý chi phí hoạt động hiệu quả, đặc biệt cần sử dụng hệ thống phân phối, hệ thống thanh toán sẵn có để tiết kiệm chi phí hoạt động. Mô hình triển khai phù hợp, cần thực hiện quản lý chặt chẽ, nâng dần tính chuyên nghiệp trong hoạt động nhằm đảm bảo sự hoạt động bền vững. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp bảo hiểm cần thực hiện tốt việc truyền thông, quảng bá sản phẩm BHVM.

Thứ tư, việc bảo hiểm cho người có thu nhập thấp có thể được thực hiện tốt hơn khi được tài trợ từ các tổ chức và cá nhân, lồng ghép với các chính sách của Nhà nước (như cho vay xóa đói giảm

nghèo, cho vay ưu đãi, đào tạo nghề...), phối hợp với sự hoạt động của các tổ chức chính trị, xã hội. Cần huy động được tất cả các bên có liên quan cùng hợp tác với nhau triển khai BHVM. Quan hệ đối tác chặt chẽ giữa các tổ chức tài chính, các tổ chức phi chính phủ, các nhóm tự lực tại địa phương và các cơ quan điều tiết đem lại rất nhiều lợi ích trong ngành công nghiệp BHVM.

Thứ năm, ngoài việc xác định mô hình triển khai phù hợp, để bảo hiểm cho người có thu nhập thấp hoạt động hiệu quả, cần xây dựng một khung pháp lý đồng bộ và phù hợp, cần triển khai các chính sách hỗ trợ triển khai BHVM như: Miễn giảm thuế đối với một số sản phẩm đồng thời, cần đẩy mạnh công tác giáo dục tuyên truyền BHVM đến các chủ thể trong xã hội nhằm đảm bảo sự am hiểu nhất định về các sản phẩm BHVM đến các chủ thể, nhất là những chủ thể cần hướng đến.

4. Kết luận

BHVM cấp dịch vụ tài chính nhằm phòng ngừa rủi ro và tích lũy cho những người nghèo, người có thu nhập thấp, dễ bị tổn thương trong xã hội. Phát triển loại hình bảo hiểm này, một mặt, mang tính nhân văn sâu sắc góp phần làm tốt công tác an sinh xã hội, xóa đói, giảm nghèo để không ai bị bỏ lại phía sau trong quá trình phát triển. Chính vì vậy, hình thức bảo hiểm này để phát triển mạnh mẽ rất cần sự hỗ trợ và tham gia tích cực của nhiều chủ thể, trong đó, Nhà nước giữ vai trò kiến tạo. Có như vậy, mô hình tài chính này mới có thể triển khai một cách hiệu quả, góp phần thực hiện thành công các chính sách an sinh xã hội của Đảng và Nhà nước ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Chính phủ (2021), *Nghị quyết số: 77/NQ-CP, ngày 15 tháng 7 năm 2021 Về việc dừng triển khai thí điểm BHVM của Hội liên hiệp phụ nữ Việt Nam.*
2. Chính phủ (2016), *Nghị định số 73/2016 Nghị định 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.*

3. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2000), *Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2020*, Luật số: 24/2000/QH10.
4. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2010), *Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000*, Luật số: 61/2010/QH12.
5. Khánh Linh (2022). Khuyến khích, hỗ trợ thúc đẩy phát triển bảo hiểm vi mô, Báo điện tử Chính phủ, truy cập tại <https://baohinhphu.vn/khuyen-khich-ho-tro-thuc-day-phat-trien-bao-hiem-vi-mo-102220920113730906.htm>

Ngày nhận bài: 7/3/2023

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 7/4/2023

Ngày chấp nhận đăng bài: 16/4/2023

Thông tin tác giả:

TS. ĐỖ THỊ DIÊN

Trường Đại học Thương mại

MICROINSURANCE DEVELOPMENT IN VIETNAM

● **PhD. DO THI DIEN**

Thuongmai University

ABSTRACT:

Microinsurance provides financial services to help low-income and vulnerable people prevent risks and accumulate financial resources. Microinsurance has a low premium, small sum insured and simple procedure. Microfinance plays an important role in ensuring social security, contributing to poverty reduction. Vietnam has great potential for the development of microinsurance. However, the pilot implementation of microinsurance over the past time has not gained expected results. To help microfinance really become a safety net for the disadvantaged people such as the poor, people living in disadvantaged areas, ethnic minorities, and farmers, this paper presents an overview of microfinance and current development of microfinance, and makes some recommendations for the microinsurance development in Vietnam in the coming time.

Keywords: microinsurance, poverty alleviation, microfinance.