

**ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LUẬT**



TRẦN NGỌC HOÀI

**PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG
PHÂN PHỐI SẢN PHẨM BẢO HIỂM,
QUA THỰC TIỄN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

Chuyên ngành: Luật Kinh tế

Mã số: 8380107

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ LUẬT HỌC

THỪA THIÊN HUẾ, năm 2022

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

Người hướng dẫn khoa học: TS. Đào Mộng Điệp

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

MỞ ĐẦU	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Tình hình nghiên cứu đề tài.....	3
3. Mục đích, nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài	5
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài	5
5. Phương pháp nghiên cứu.....	6
6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận văn	6
7. Kết cấu của luận văn	7
Chương 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM BẢO HIỂM	8
1.1. Khái quát về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	8
1.1.1. Khái niệm hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	8
1.1.2. Đặc điểm hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	8
1.1.3. Phân loại các mô hình phân phối sản phẩm bảo hiểm	8
1.2. Khái quát về pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm....	8
1.2.1. Khái niệm pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	8
1.2.2. Đặc điểm pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	9
1.2.3. Khái quát về sự hình thành và phát triển pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	9
Chương 2. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM BẢO HIỂM VÀ THỰC TIỄN ÁP DỤNG PHÁP LUẬT TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM HIỆN NAY	10
2.1. Thực trạng quy định pháp luật hiện hành về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	10
2.1.1. Quy định pháp luật về chủ thể tham gia hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	10
2.1.2. Quy định pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	10

2.1.3. Quy định pháp luật về hợp đồng đại lý bảo hiểm trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	10
2.1.4. Quy định pháp luật về sản phẩm bảo hiểm trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	10
2.2. Đánh giá thực trạng các quy định pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	11
2.2.1. Những kết quả đã đạt.....	11
2.2.2. Những vướng mắc, bất cập.....	11
2.3. Thực tiễn áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại	12
2.3.1. Ký kết và thực hiện hợp đồng đại lý bảo hiểm giữa doanh nghiệp bảo hiểm và ngân hàng thương mại	12
2.3.2. Đào tạo đại lý bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng thương mại.....	12
2.3.3. Chi trả hoa hồng và hỗ trợ đại lý bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng thương mại.....	12
Chương 3. ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ ÁP DỤNG PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM BẢO HIỂM TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ...	13
3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	13
3.1.1. Thúc đẩy sự phát triển của thị trường kinh doanh bảo hiểm và hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	13
3.1.2. Khắc phục những hạn chế và bất cập của pháp luật hiện hành về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	13
3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm..	13
3.2.1. Ban hành quy định về phân phối sản phẩm bảo hiểm.....	13
3.2.2. Hoàn thiện quy định về hợp đồng đại lý bảo hiểm	14
3.2.3. Hoàn thiện các quy định bảo vệ quyền lợi của bên mua bảo hiểm trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm	14

3.2.4. Hoàn thiện các quy định về chi trả hoa hồng và hỗ trợ đại lý bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng thương mại.....	14
3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại.....	15
3.3.1. Cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm.....	15
3.3.2. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam	15
3.3.3. Doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm	15
3.3.4. Ngân hàng thương mại.....	15
KẾT LUẬN	16
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	17

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

STT	Cụm từ viết tắt	Cụm từ đầy đủ
1	BLDS	Bộ luật dân sự
2	KDBH	Kinh doanh bảo hiểm
3	LKDBH	Luật kinh doanh bảo hiểm
4	DNBH	Doanh nghiệp bảo hiểm
5	NHTM	Ngân hàng thương mại
6	HĐDLBH	Hợp đồng đại lý bảo hiểm

MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Dưới góc độ kinh tế học, bảo hiểm được hiểu là một nghiệp vụ qua đó, một bên là người được bảo hiểm cam đoan trả một khoản tiền gọi là phí bảo hiểm nhằm thực hiện mong muốn để cho mình hoặc để cho người thứ ba trong trường hợp xảy ra rủi ro sẽ nhận được một khoản đền bù các tổn thất được trả bởi một bên khác đó là người bảo hiểm. Người bảo hiểm nhận trách nhiệm đối với toàn bộ rủi ro và đền bù các thiệt hại theo phương pháp thống kê. Dưới góc độ khoa học pháp lý, bảo hiểm được hiểu là một cơ chế mà theo đó người nhận bảo hiểm (hay doanh nghiệp bảo hiểm) thay vì nhận một khoản tiền (được gọi là phí bảo hiểm) từ người mua bảo hiểm, phải bồi thường bảo hiểm khi có sự kiện bảo hiểm xảy ra (có nghĩa là có rủi ro xảy ra gây thiệt hại về tài chính cho người được bảo hiểm hay người thụ hưởng bảo hiểm);

Về kỹ thuật lập pháp, Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2000 sửa đổi bổ sung năm 2019 định nghĩa: “Kinh doanh bảo hiểm là hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm nhằm mục đích sinh lợi, theo đó doanh nghiệp bảo hiểm chấp nhận rủi ro của người được bảo hiểm, trên cơ sở bên mua bảo hiểm đóng phí bảo hiểm để doanh nghiệp bảo hiểm trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm”

Đối với lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, phân phối sản phẩm bảo hiểm là quy trình nghiệp vụ nhằm đưa sản phẩm BHNT đến khách hàng. Nói cách khác, phân phối sản phẩm BHNT là cách thức mà thông qua đó, hợp đồng BHNT giữa doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) và bên mua bảo hiểm được kí kết và thực hiện. Hệ thống phân phối là sự kết hợp mạng lưới giữa nhiều tổ chức, cá nhân mà trong đó DNBH có vai trò chủ chốt để đưa sản phẩm BHNT đến người tiêu dùng. Có tác giả đã nhận xét rằng: Khác với việc phân phối sản phẩm hữu hình, việc phân phối sản phẩm bảo hiểm không phụ thuộc nhiều vào phương tiện vật chất mà chủ yếu phụ thuộc vào yếu tố con người, do sản phẩm bảo hiểm có tính chất là sản phẩm

vô hình. Chính vì vậy, ngoài yếu tố kỹ năng nghề nghiệp của chủ thể tham gia vào quá trình phân phối thì các quy định pháp luật điều chỉnh việc phân phối sản phẩm BHNT có ý nghĩa quyết định đến sự phát triển kênh phân phối BHNT tại Việt Nam

Đối với hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) thì hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm như một hướng đi mới lạ để thử sức và đang dần trở thành một trong những kênh kinh doanh đặc lực bên cạnh những hoạt động tín dụng và dịch vụ truyền thống. Thông qua hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm và NHTM tích cực hợp tác trong khai thác và phát huy các thế mạnh của nhau. Ở nước ta, trong những năm qua nhà nước đã tạo lập hành lang pháp lý cho phép NHTM được tham gia vào hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Có thể kể đến như: Luật Các TCTD năm 2010, Luật sửa đổi bổ sung Luật Các TCTD năm 2017; Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, sửa đổi, bổ sung năm 2010; Nghị định số 73/2016/NĐ-CP (sửa đổi bổ sung bởi Nghị định 80/2019/NĐ-CP) ngày 01/07/2016 của Chính phủ 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; Nghị định số 151/2018/NĐ-CP ngày 07/11/2018 của Chính phủ sửa đổi, bổ sung một số nghị định quy định về điều kiện đầu tư, kinh doanh thuộc phạm vi quản lý nhà nước của Bộ Tài chính; Thông tư số 50/2017/TT-BTC ngày 15/05/2017 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 73/2016/NĐ-CP (sửa đổi bổ sung bởi Nghị định 80/2019/NĐ-CP). Những văn bản quy phạm pháp luật này đã tạo ra hành lang pháp lý quan trọng về phân phối sản phẩm bảo hiểm ở Việt Nam tạo sự thông thoáng, thuận tiện, tạo đà cho hoạt động này ngày càng phát triển mạnh mẽ. Đến năm 2019, Ngân hàng nhà nước đã ban hành Thông tư 37/2019/TT-NHNN hướng dẫn về hoạt động đại lý bảo hiểm của NHTM, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cho doanh nghiệp bảo hiểm. Đến nay, đây là văn bản hoàn chỉnh nhất điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm, tuy nhiên như bất kỳ văn bản pháp luật nào khác, văn bản này cũng không tránh khỏi một số thiếu sót nhỏ cần hoàn thiện. Việc bộc lộ những lỗ hổng pháp luật là yếu tố hết

sức nguy hiểm mang đến nhiều rủi ro cho thị trường tài chính dịch vụ đồng thời là thách thức to lớn mà các doanh nghiệp phải đương đầu. Hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tuy đã được nhiều tác giả nghiên cứu nhưng hầu hết là dưới khía cạnh kinh tế. Góc độ pháp lý của hoạt động này tuy rất quan trọng nhưng chưa có nhiều nghiên cứu chuyên sâu đề cập đến.

Từ các lý do trên, tác giả chọn đề tài “**Pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm, qua thực tiễn tại các ngân hàng thương mại**” làm đề tài luận văn thạc sĩ luật học chuyên ngành Luật kinh tế.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Ở khía cạnh pháp lý, chưa có nhiều công trình nghiên cứu khoa học nghiên cứu về pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm, thậm chí là rất ít, tập trung ở các nghiên cứu nhỏ lẻ. Có thể kể đến một số công trình tiêu biểu:

1. Bài viết khoa học “*Thực tiễn triển khai hoạt động phân phối bảo hiểm qua ngân hàng tại Việt Nam*” của tác giả ThS. Nguyễn Thị Mỹ Hạnh đăng tải trên Tạp chí Tài chính điện tử. Theo tác giả hoạt động phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (bancassurance) là một trong những kênh phát triển nhanh nhất ở hầu hết thị trường châu Á, đồng thời là kênh phân phối hàng đầu trong thị trường bảo hiểm. Trước xu thế mở cửa và hội nhập quốc tế, lĩnh vực bảo hiểm của Việt Nam đang đứng trước sự cạnh tranh đã buộc các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước phải có những thay đổi trong chiến lược marketing, đặc biệt là chiến lược phân phối sản phẩm.

2. Bài viết khoa học “*Phân tích tính hai mặt của Bancassurance tại Việt Nam*” của tác giả Trần Thị Yến Vinh đăng tải trên Tạp chí Công thương điện tử. Theo tác giả nhận định: Bảo hiểm ngân hàng (Bancassurance) là mối quan hệ giữa ngân hàng và công ty bảo hiểm, theo đó công ty bảo hiểm sử dụng các kênh bán hàng của ngân hàng để bán các sản phẩm bảo hiểm. Trong những năm gần đây, tại sao Bancassurance trở thành xu hướng? Đó là vì những tiện lợi, nhanh chóng và sự tin tưởng của khách hàng đối với ngân hàng trong thời điểm hiện tại. Tuy nhiên,

ngoài những mặt tích cực mà Bancassurance đem lại vẫn còn tiềm ẩn những mặt trái của nó. Bài viết này sẽ phân tích tính hai mặt của Bancassurance tại Việt Nam.

3. Bài viết khoa học: *“Phân phối sản phẩm bảo hiểm nhân thọ - một số vấn đề lý luận và thực trạng pháp luật hiện nay”* của TS. Trần Vũ Hải đăng tải trên Tạp chí Luật học, Số 7/2012. Theo tác giả bài viết đánh giá: Pháp luật Việt Nam hiện hành quy định nhiều kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm. Việc đa dạng hoá kênh phân phối sẽ góp phần tạo điều kiện cho cả DNBH và bên mua bảo hiểm dễ dàng tiếp xúc và giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, hiện nay quy định của pháp luật về phân phối sản phẩm BHNT vẫn còn tồn tại một số bất cập cần tiếp tục sửa đổi, hoàn thiện

4. Luận văn Thạc sĩ: *“Vận dụng mô hình Hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm vào thị trường bảo hiểm Việt Nam: thực trạng và giải pháp phát triển”* của tác giả Nguyễn Thị Bạch Tuyết thực hiện tại Trường ĐH Ngoại Thương năm 2010. Luận văn đã phân tích và đánh giá thực trạng vận dụng mô hình bancassurance vào thị trường bảo hiểm Việt Nam, tìm hiểu các mô hình Bancassurance, ưu nhược điểm của từng mô hình khi vận dụng tại thị trường bảo hiểm nước ta. Từ đó, kiến nghị những giải pháp nhằm thúc đẩy và vận dụng hiệu quả mô hình Bancassurance tại thị trường bảo hiểm Việt Nam.

5. Luận án tiến sĩ luật học: *“Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam những vấn đề lý luận và thực tiễn”* của TS Trần Vũ Hải thực hiện tại Trường ĐH Luật Hà Nội năm 2014. Luận án đã đưa ra khái niệm về phân phối sản phẩm BHNT là quy trình nhằm đưa sản phẩm BHNT đến với khách hàng. Nói cách khác, phân phối sản phẩm BHNT là cách thức mà thông qua đó, HĐBHNT được ký kết và thực hiện. Hệ thống phân phối là sự kết hợp mạng lưới giữa nhiều tổ chức, cá nhân mà trong đó DNBH có vai trò chủ chốt để đưa sản phẩm BHNT đến với người tiêu dùng

3. Mục đích, nhiệm vụ nghiên cứu của đề tài

3.1. Mục đích nghiên cứu

Mục đích nghiên cứu của luận văn đưa ra được những giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm; từ đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của thị trường kinh doanh bảo hiểm; và hoạt động của các ngân hàng thương mại

3.2. Nhiệm vụ nghiên cứu

Với mục đích như trên, nhiệm vụ nghiên cứu của luận văn là:

- Nghiên cứu những cơ sở lý luận cơ bản pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm
- Phân tích và đánh giá các quy định pháp luật Việt Nam về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm
- Phân tích, và đánh giá thực tiễn áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại
- Kiến nghị các giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

4.1. Đối tượng nghiên cứu

- Luận văn nghiên cứu các quy định pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại Luật Các TCTD năm 2010 (sửa đổi bổ sung năm 2017); Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2000, sửa đổi, bổ sung năm 2019; Nghị định số 73/2016/NĐ-CP (sửa đổi bổ sung bởi Nghị định 80/2019/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; Thông tư 37/2019/TT-NHNN Hướng dẫn hoạt động đại lý bảo hiểm của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cho doanh nghiệp bảo hiểm

- Luận văn nghiên cứu các số liệu báo cáo, thống kê về thực tiễn áp dụng pháp luật hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các NHTM trong thời gian vừa qua.

4.2 Phạm vi nghiên cứu

* Địa bàn nghiên cứu: Cả nước

* Thời gian nghiên cứu: Từ năm 2016 đến năm 2021

* Nội dung nghiên cứu: Luận văn chỉ tập trung nghiên cứu về thực tiễn áp dụng pháp luật hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại. Do đó, các tổ chức tín dụng khác (tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô và quỹ tín dụng nhân dân...) sẽ không thuộc phạm vi nghiên cứu của luận văn

5. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được mục đích nghiên cứu, đề tài sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu cơ bản như: tổng hợp, phân tích, đánh giá, thống kê, so sánh; dựa trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, trong đó:

- Phương pháp lịch sử được sử dụng khi đánh giá về quá trình hình thành và phát triển của pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.

- Phương pháp tổng hợp, phân tích được sử dụng xuyên suốt luận văn nhằm mô hình hoá hệ thống pháp luật đồng thời phân tích các quy định cụ thể điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm. Để phục vụ hoạt động phân tích các quy định pháp luật, tác giả còn sử dụng phương pháp diễn dịch và quy nạp.

- Phương pháp so sánh, đối chiếu được tác giả sử dụng để tìm hiểu các quy định, văn bản về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm ở nước ngoài trong mối tương quan với pháp luật Việt Nam đồng thời đưa ra những nội dung có khả năng kế thừa cho pháp luật Việt Nam.

6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận văn

6.1. Ý nghĩa khoa học của luận văn

Thứ nhất, Trên cơ sở nghiên cứu, phân tích các quy định của pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm, luận văn đã xây dựng khái niệm hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm, khái niệm pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm và các đặc điểm, các mô hình của hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.

Thứ hai, Hệ thống hóa và phân tích những nội dung cơ bản của hệ thống pháp luật Việt Nam điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm đối với cả doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ và doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trên cơ sở thống kê, cập nhập những văn bản pháp lý được ban hành để điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm.

Thứ ba, Cung cấp những số liệu thị trường, thực trạng vận dụng pháp luật của các doanh nghiệp bảo hiểm và NHTM trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm, từ đó phân tích và chỉ ra những hạn chế cơ bản trong quy định của pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm để có kiến nghị phù hợp nhằm khắc phục các hạn chế này.

6.2. Ý nghĩa thực tiễn của luận văn

Luận văn có thể được sử dụng là học liệu tại các Trường ĐH, Viện nghiên cứu khoa học về luật tài chính, ngân hàng chứng khoán. Đồng thời, luận văn có thể trở thành nguồn tài liệu tham khảo cho các NHTM, và các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực tài chính ngân hàng

7. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của luận văn bao gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề lý luận về pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Chương 2: Thực trạng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm và thực tiễn áp dụng pháp luật tại các ngân hàng thương mại ở Việt Nam hiện nay

Chương 3: Định hướng, giải pháp hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM BẢO HIỂM

1.1. Khái quát về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

1.1.1. Khái niệm hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Phân phối sản phẩm bảo hiểm là một hình thức phân phối các sản phẩm bảo hiểm trên cơ sở mối quan hệ hợp tác chiến lược giữa DNBH và NHTM, theo đó, NHTM dưới tư cách là đại lý bảo hiểm của DNBH, sử dụng kênh bán hàng sẵn có của mình để bán các sản phẩm bảo hiểm cho DNBH.

1.1.2. Đặc điểm hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thứ nhất, Phân phối sản phẩm bảo hiểm là một phương thức phân phối sản phẩm bảo hiểm.

Thứ hai, Phân phối sản phẩm bảo hiểm là sự kết hợp giữa NHTM và DNBH.

Thứ ba, Đối tượng khách hàng qua Phân phối sản phẩm bảo hiểm là các khách hàng đang sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của NHTM.

Thứ tư, Trong mối quan hệ với DNBH, NHTM đóng vai trò là một đại lý bảo hiểm đặc biệt.

1.1.3. Phân loại các mô hình phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thứ nhất, Mô hình thỏa thuận phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thứ hai, Mô hình liên doanh phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thứ ba, Mô hình sở hữu đơn nhất

1.2. Khái quát về pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

1.2.1. Khái niệm pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Như vậy, pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm là tổng hợp các quy phạm pháp luật được thể hiện dưới dạng các quy định do cơ

quan nhà nước có thẩm quyền ban hành hoặc thừa nhận, nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội phát sinh giữa các chủ thể tham gia hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm (cụ thể là NHTM, DNBH, khách hàng, cơ quan nhà nước có thẩm quyền) từ giai đoạn hợp tác, triển khai phân phối, bán sản phẩm và giải quyết quyền lợi khách hàng.

1.2.2. Đặc điểm pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thứ nhất, Pháp luật điều chỉnh hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm tạo cơ sở pháp lý cho DNBH mở rộng phương thức cung ứng sản phẩm bảo hiểm.

Thứ hai, Pháp luật điều chỉnh hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm là kết quả tất yếu của một nền tài chính dịch vụ linh hoạt và hiện đại.

1.2.3. Khái quát về sự hình thành và phát triển pháp luật điều chỉnh hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Sự ra đời của những DNBH phân phối bảo hiểm qua NH kể trên được xem là một bước ngoặt quan trọng trong sự ra đời và phát triển của Phân phối sản phẩm bảo hiểm. Tại Việt Nam, Phân phối sản phẩm bảo hiểm đã nhen nhóm từ những năm 1995 bằng việc các NHTM thực hiện chương trình khuyến mãi các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ và bảo hiểm sức khỏe cho khách hàng của mình. Sau đó là sự xuất hiện của hàng loạt thương vụ hợp tác, liên kết giữa NHTM và DNBH. Tuy nhiên, sự hợp tác này chỉ mới dừng lại ở mức độ sơ đẳng, chủ yếu là các NHTM tạo điều kiện về không gian để các DNBH đến bán sản phẩm. Đến tháng 06/2001, Công ty trách nhiệm hữu hạn Bảo hiểm quốc tế Mỹ (AIA Việt Nam) đã ký thỏa thuận hợp tác với NH Hồng Kông Thượng Hải (HSBC) đã đánh dấu một bước tiến mới của Phân phối sản phẩm bảo hiểm ở thị trường Việt Nam. Tiếp đó, ngày 05/06/2003, Công ty trách nhiệm hữu hạn Bảo hiểm nhân thọ Manulife Việt Nam và NHTM cổ phần (TMCP) Đông Á đã ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm (HĐĐLBH) với nội dung các sản phẩm của Manulife sẽ được bán qua mạng lưới chi nhánh của NH Đông Á. Từ khởi đầu trên của Phân phối sản phẩm bảo hiểm, những năm tiếp theo là sự ra đời của hàng loạt mối quan hệ hợp tác giữa các DNBH và NHTM.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM BẢO HIỂM VÀ THỰC TIỄN ÁP DỤNG PHÁP LUẬT TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

2.1. Thực trạng quy định pháp luật hiện hành về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

2.1.1. Quy định pháp luật về chủ thể tham gia hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thứ nhất, DNBH trong hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thứ hai, NHTM trong hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm

2.1.2. Quy định pháp luật về quyền và nghĩa vụ của các bên trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Quyền, nghĩa vụ của DNBH và NHTM trong việc thực hiện HĐĐLBH là nội dung không chỉ được quan tâm giữa hai bên hợp tác mà còn là nội dung được pháp luật điều chỉnh. Pháp luật kinh doanh bảo hiểm hiện dành nhiều quy định để đề cập đến quyền và nghĩa vụ của DNBH và đại lý bảo hiểm nói chung.

2.1.3. Quy định pháp luật về hợp đồng đại lý bảo hiểm trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Quy định về HĐĐLBH xuất hiện ở hầu hết các văn bản điều chỉnh hoạt động kinh doanh bảo hiểm nói chung và hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm nói riêng. Quan hệ đại lý giữa DNBH và NHTM được hình thành trên cơ sở ủy quyền từ DNBH cho NHTM thực hiện các hoạt động đại lý bảo hiểm. Việc ủy quyền này được pháp luật kinh doanh bảo hiểm quy định dưới hình thức là HĐĐLBH.

2.1.4. Quy định pháp luật về sản phẩm bảo hiểm trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Trong lĩnh vực Phân phối sản phẩm bảo hiểm, với đặc tính nhạy cảm của mình, việc pháp luật quản lý, quy định chặt chẽ các sản phẩm được phân phối qua

kênh NHTM vì thế cũng hoàn toàn cần thiết. Đặc biệt hơn cả, đây cũng là điều mà các bên trong quan hệ hợp tác quan tâm: NHTM quan tâm đến khả năng bán sản phẩm (phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng và phù hợp các sản phẩm dịch vụ mà NHTM đang kinh doanh) để thu được hoa hồng cao; DNBH quan tâm đến sự hiệu quả kinh doanh trong quá trình cạnh tranh thị trường; còn khách hàng quan tâm đến quyền lợi khi mua sản phẩm.

2.2. Đánh giá thực trạng các quy định pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

2.2.1. Những kết quả đã đạt

Thứ nhất, pháp luật điều chỉnh hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm tạo khuôn khổ pháp lý cho sự phát triển lành mạnh của nền tài chính dịch vụ nói chung và thị trường bảo hiểm phân phối qua NHTM Việt Nam.

Thứ hai, sự thành công bước đầu của Phân phối sản phẩm bảo hiểm ở thị trường Việt Nam là kết quả từ sự cộng hưởng của nhiều yếu tố: sự phát triển cơ sở hạ tầng, công nghệ thông tin.

Thứ ba, việc xây dựng hành lang pháp lý hoàn thiện về hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm giúp phát huy quyền tự do kinh doanh của các NHTM.

Thứ tư, xây dựng hệ thống pháp luật hoàn thiện cũng là phương thức tránh những tranh chấp không cần thiết giữa NHTM và DNBH trong quá trình hợp tác Phân phối sản phẩm bảo hiểm.

2.2.2. Những vướng mắc, bất cập

Thứ nhất, Quy định về ký kết và thực hiện HĐDLBH giữa DNBH và NHTM Đối với các quy định về ký kết và thực hiện HĐDLBH giữa DNBH và NHTM

Thứ hai, Đối với giới hạn hợp tác của NHTM trong hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm.

Thứ ba, Đối với vấn đề đào tạo đại lý bảo hiểm.

Thứ tư, Quy định về các sản phẩm bảo hiểm bán qua kênh Phân phối sản phẩm bảo hiểm.

2.3. Thực tiễn áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại

2.3.1. Ký kết và thực hiện hợp đồng đại lý bảo hiểm giữa doanh nghiệp bảo hiểm và ngân hàng thương mại

2.3.1.1. Ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm

*** Hình thức của hợp đồng đại lý bảo hiểm**

*** Nội dung của hợp đồng đại lý bảo hiểm**

2.3.1.2. Thực hiện hợp đồng đại lý bảo hiểm

Thứ nhất là giới thiệu khách hàng; chào bán bảo hiểm.

Thứ hai là thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm.

Thứ ba là thu phí bảo hiểm. Thu phí bảo hiểm là một giai đoạn phức tạp trong các hoạt động đại lý bảo hiểm, đặc biệt là hoạt động đại lý của NHTM.

Thứ tư là thu xếp giải quyết bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

Thứ năm là thực hiện các hoạt động khác có liên quan đến việc thực hiện HĐDLBH phù hợp với quy định của pháp luật về kinh doanh bảo hiểm và theo ủy quyền của doanh nghiệp bảo hiểm.

2.3.2. Đào tạo đại lý bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng thương mại

Thứ nhất, Về đối tượng được đào tạo.

Thứ hai, Về chủ thể tiến hành đào tạo và cấp chứng chỉ đào tạo đại lý.

Thứ ba, Về nội dung đào tạo và hình thức đào tạo.

Thứ tư, Về thời lượng đào tạo.

2.3.3. Chi trả hoa hồng và hỗ trợ đại lý bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng thương mại

Trước khi xuất hiện Thông tư 37/2019/TT-NHNN, mặc dù pháp luật đã có quy định rất chặt chẽ và rõ ràng về khoản chi hoa hồng đại lý tuy nhiên vấn đề này còn tồn tại nhiều vi phạm. Theo quy định đối với DNBH phi nhân thọ, khi ký được hợp đồng bảo hiểm, DNBH được phép chi từ 0,5% đến 20% hoa hồng (tùy nghiệp vụ bảo hiểm) cho đại lý bảo hiểm hoặc tối đa không quá 15% cho công ty môi giới bảo hiểm.

Chương 3

ĐỊNH HƯỚNG, GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VÀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ ÁP DỤNG PHÁP LUẬT VỀ HOẠT ĐỘNG PHÂN PHỐI SẢN PHẨM BẢO HIỂM TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

3.1. Định hướng hoàn thiện pháp luật và nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

3.1.1. Thúc đẩy sự phát triển của thị trường kinh doanh bảo hiểm và hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Thực tiễn những năm đầu phát triển của thị trường BHNT Việt Nam cho thấy, kênh phân phối qua trung gian đại lí bảo hiểm đóng vai trò quyết định đến sự thành công của các DNBH. Cho đến nay, kênh phân phối thông qua đại lí vẫn được coi là kênh phân phối chính đối với sản phẩm bảo hiểm.

3.1.2. Khắc phục những hạn chế và bất cập của pháp luật hiện hành về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Pháp luật Việt Nam hiện hành quy định nhiều kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm. Việc đa dạng hoá kênh phân phối sẽ góp phần tạo điều kiện cho cả DNBH và bên mua bảo hiểm dễ dàng tiếp xúc và giao kết hợp đồng. Tuy nhiên, hiện nay quy định của pháp luật về phối sản phẩm bảo hiểm vẫn còn tồn tại một số bất cập cần tiếp tục sửa đổi, hoàn thiện.

3.2. Giải pháp hoàn thiện pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

3.2.1. Ban hành quy định về phân phối sản phẩm bảo hiểm

Phân phối sản phẩm bảo hiểm như đã được đề cập đến, là một kênh phân phối các sản phẩm bảo hiểm của DNBH trên cơ sở mối quan hệ hợp tác giữa NHTM và DNBH. Từ nền tảng quy định điều chỉnh Phân phối sản phẩm bảo hiểm của các quốc gia trên thế giới, có thể thấy, Phân phối sản phẩm bảo hiểm dù mang những đặc thù của riêng mình nhưng vẫn được khoa học pháp lý và thực tiễn nghiên cứu nhìn nhận là một hoạt động đại lý bảo hiểm. Mặc dù tác giả đã chỉ ra

Phân phối sản phẩm bảo hiểm ngày càng được thừa nhận là một kênh phân phối độc lập, bên cạnh những hình thức phân phối bảo hiểm khác, tuy nhiên, về pháp lý, Phân phối sản phẩm bảo hiểm vẫn được các quy định về hoạt động đại lý bảo hiểm điều chỉnh.

3.2.2. Hoàn thiện quy định về hợp đồng đại lý bảo hiểm

3.2.2.1. Ban hành quy định về hợp đồng đại lý bảo hiểm

HĐDLBH có thể hiểu là một loại hợp đồng được ký kết giữa DNBH và đại lý bảo hiểm (cá nhân hoặc tổ chức, trong trường hợp Phân phối sản phẩm bảo hiểm thì đại lý là NHTM) nhằm ghi nhận sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi quan hệ đại lý bảo hiểm, hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ trong việc thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm.

3.2.2.2. Hoàn thiện quy định về hình thức hợp đồng đại lý bảo hiểm

Tại Việt Nam, pháp luật chỉ mới dừng lại ở việc quản lý hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm thông qua việc quy định hình thức và nội dung HĐDLBH, đào tạo và cấp chứng chỉ đào tạo đại lý mà chưa có những động thái chặt chẽ hơn như yêu cầu nộp HĐDLBH hay phải đăng ký đại lý tại một cơ quan đặc thù.

3.2.3. Hoàn thiện các quy định bảo vệ quyền lợi của bên mua bảo hiểm trong hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm

Pháp luật hiện hành không có quy định trực tiếp về các sản phẩm được phép phân phối qua kênh Phân phối sản phẩm bảo hiểm. Do đó, về nguyên tắc các sản phẩm bảo hiểm được phép kinh doanh trên thị trường đều có thể được phân phối qua kênh Phân phối sản phẩm bảo hiểm.

3.2.4. Hoàn thiện các quy định về chi trả hoa hồng và hỗ trợ đại lý bảo hiểm qua hệ thống ngân hàng thương mại

Thứ nhất, Bổ sung hướng dẫn chi tiết quy định đến hoa hồng của đại lý bảo hiểm.

Thứ hai, Bổ sung thêm quy định phân định rõ trách nhiệm của NHTM và DNBH đối với khách hàng trong trường hợp NHTM làm đại lý bảo hiểm nhưng có hành vi vi phạm điều cấm trong hoạt động đại lý.

3.3. Giải pháp nâng cao hiệu quả áp dụng pháp luật về hoạt động phân phối sản phẩm bảo hiểm tại các ngân hàng thương mại

3.3.1. Cơ quan quản lý nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm

Thứ nhất, Thực hiện cải cách hành chính, nâng cao vai trò quản lý nhà nước đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm

Thứ hai, Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động của thị trường bảo hiểm, kịp thời phát hiện và ngăn chặn những biểu hiện của sự đổ vỡ dây chuyền giữa các ngành bảo hiểm - ngân hàng - chứng khoán – kinh doanh bất động sản.

Thứ ba, Kiên quyết xử lý nghiêm khắc những hành vi trục lợi bảo hiểm, cạnh tranh không lành mạnh.

Thứ tư, Tăng cường cơ chế phối hợp giữa các cơ quan chức năng của Nhà nước và Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam.

3.3.2. Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam

Thứ nhất, Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam với vai trò là trung tâm kết nối giữa các DNBH phải tạo được cơ chế phối kết hợp thường xuyên giữa Hiệp hội và các cơ quan nhà nước, các doanh nghiệp.

Thứ hai, Để các văn bản của Hiệp hội ban hành ra có tính khả thi trên thực tế, thì cơ chế cảnh báo các doanh nghiệp phải được thực hiện tốt hơn nữa, có cơ chế đảm bảo các DNBH phải tôn trọng các thỏa thuận đã ký kết thông qua Hiệp hội.

3.3.3. Doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm

Thứ nhất, Thực hiện việc sắp xếp, tổ chức doanh nghiệp phù hợp với sản phẩm bảo hiểm cung cấp trên thị trường.

Thứ hai, Nâng cao năng lực tài chính của doanh nghiệp với lộ trình thích hợp.

Thứ ba, Có chính sách đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực hợp lý

Thứ tư, Nâng cao chất lượng dịch vụ trong tất cả các khâu, từ việc khai thác đến đề phòng, hạn chế tổn thất, giải quyết bồi thường, khiếu nại, giám định.

Thứ năm, Lựa chọn các đối tác chiến lược thực sự có năng lực tài chính và kinh nghiệm trên lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm để hợp tác.

3.3.4. Ngân hàng thương mại

Cần xây dựng chiến lược bộ phận và có chính sách cụ thể về phát triển kinh doanh phân phối sản phẩm bảo hiểm trong chiến lược phát triển tổng thể; tận dụng tối đa cơ sở dữ liệu khách hàng sẵn có kết hợp thông tin thu thập bên ngoài.

KẾT LUẬN

Phân phối sản phẩm bảo hiểm xuất hiện tại Việt Nam từ những năm 1995 và tồn tại cho đến nay như một tất yếu khách quan của thị trường tài chính dịch vụ linh hoạt và hiện đại. Để duy trì sự tồn tại và củng cố sự phát triển của Phân phối sản phẩm bảo hiểm, việc xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động này là vấn đề được đặt ra hàng đầu. Bối cảnh đó tại Việt Nam đã ra đời hàng loạt những văn bản, quy định nhằm điều chỉnh hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm. Hệ thống pháp luật này đã đặt hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm vào khuôn khổ dưới sự quản lý của nhà nước, giúp các chủ thể trong mối quan hệ Phân phối sản phẩm bảo hiểm tránh khỏi những khó khăn, vướng mắc trong quá trình xây dựng mối quan hệ đại lý bảo hiểm và thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm. Đặc biệt, sự ra đời của Thông tư 37/2019/TT-NHNN là văn bản điều chỉnh toàn diện nhất hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm dưới góc độ đại lý bảo hiểm, tháo gỡ những vướng mắc trong các văn bản điều chỉnh Phân phối sản phẩm bảo hiểm trước đây.

Mặc dù đã phần nào điều chỉnh hoàn thiện hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm tại Việt Nam, tuy nhiên nhìn chung Thông tư 37/2019/TT-NHNN nói riêng và hệ thống pháp luật điều chỉnh Phân phối sản phẩm bảo hiểm nói chung vẫn còn tồn tại một số hạn chế nhất định cần đặt ra vấn đề sửa đổi. Việc bổ sung một số quy định quản lý việc ký kết HĐĐLBH, quy định về đào tạo đại lý bảo hiểm, quy định kiểm soát các khoản chi đại lý bảo hiểm và quy định về các sản phẩm bảo hiểm được bán qua Phân phối sản phẩm bảo hiểm là cơ sở để góp phần xây dựng hoàn thiện hành lang pháp lý của hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm, giúp hình thức phân phối này ngày càng vận hành hiệu quả.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tiếng Việt

1. Cục quản lý và giám sát bảo hiểm (2014), “Thực trạng và giải pháp phát triển hoạt động bảo hiểm liên kết NH tại Việt Nam”, [https://mof.gov.vn/webcenter/portal/cqlgsbh/pages_r/l/chi-tiet-tin-cuc-quan-ly-giam-sat-bao-hiem?dDocName=BTC268746]
2. Trần Huy Hoàng (2008), “Vận dụng mô hình Phân phối sản phẩm bảo hiểm vào thị trường bảo hiểm ở Việt Nam”, [<http://tcptkt.ueh.edu.vn/modules.php?name=Viewart&bvid=336>]
3. Đoàn Thị Thanh Tâm (2014), Phát triển hoạt động Bancassurance của các Công ty bảo hiểm thuộc các NH thương mại nhà nước Việt Nam, Luận án Tiến sĩ, Đại học kinh tế quốc dân, tr.16, 17
4. Vũ Hữu An (2007), Quản trị kênh phân phối sản phẩm của Bảo Việt Việt Nam, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Kinh tế Hà Nội, tr19
5. Viện Chiến lược Ngân hàng (Ngân hàng Nhà nước).2020. “Quản lý, phát triển Bancassurance tại Việt Nam: Thực trạng và giải pháp”. Kỷ yếu Tọa đàm khoa học
6. Nguyễn Thanh Hoa (2014), “Phân phối sản phẩm bảo hiểm – 10 yếu tố quyết định thành công”, <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/phân-phối-sản-phẩm-bảo-hiêm-10-yeu-to-quyet-dinh-thanh-cong-71971.html>,
7. Lê Mỹ Duyên (2016), Pháp luật liên kết NH bảo hiểm trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, Khóa luận cử nhân, Đại học Luật TP. Hồ Chí Minh, tr13
8. Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (2011), “Giới thiệu chung về Phân phối sản phẩm bảo hiểm”, <https://www.bic.vn/Desktop.aspx/Phân-phối-sản-phẩm-bảo-hiêm/729/Gioi-thieu-chung-ve-Phân-phối-sản-phẩm-bảo-hiêm/>,
9. Thanh Hằng (2018), “Doanh nghiệp liên doanh là gì?”, <https://vietnamfinance.vn/doanh-nghiep-lien-doanh-la-gi-20180504224213718.htm>,

10. Nguyễn Văn Động (2017), Giáo trình lý luận chung về nhà nước và pháp luật, Nxb.Chính trị Quốc gia,

11. Vũ Trọng Lâm (2020), Giáo trình Lý luận chung về nhà nước và pháp luật, Nxb. Chính trị quốc gia sự thật,

12. Nguyễn Thanh Hoa (2014), “Phân phối sản phẩm bảo hiểm – 10 yếu tố quyết định thành công”, <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-kinh-doanh/tai-chinh-doanh-nghiep/phan-phoi-san-pham-bao-hi-em-10-yeu-to-quyet-dinh-thanh-cong-39836.html>,

13. Dương Đức Thuận (2019), Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm nhân thọ qua thực tiễn tại tỉnh Quảng Trị, Luận văn thạc sĩ luật học Trường Đại học Luật Đại học Huế

14. Lương Xuân Trường, “Phân phối sản phẩm bảo hiểm – Cách thức kết hợp các dịch vụ tài chính “một cửa” hiệu quả?”, <https://webbaohiem.net/phan-phoi-san-pham-bao-hi-em-cach-thuc-ket-hop-cac-dich-vu-tai-chinh-mot-cua-hieu-qua.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 luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội

16. Võ Thị Pha (2012), “Phân phối sản phẩm bảo hiểm – Từ lý thuyết đến thực tiễn ở Việt Nam”, [https://tinbaohiem.com/2012/phân phối sản phẩm bảo hiểm-tu-ly-thuyet-den-thuc-tien-o-viet-nam/](https://tinbaohiem.com/2012/ph%C3%A2n-ph%C3%B2i-s%C3%A1n-ph%C3%A1m-b%C3%A0o-hi%E1%BB%82m-tu-ly-thuy%E1%BB%82t-%C3%A9n-thuc-ti%E1%BB%82n-o-vi%E1%BB%82t-nam/),

17. Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (2011), “Bancassurance: kinh nghiệm quốc tế và thực tiễn tại Việt Nam”, Bản tin Thị trường bảo hiểm toàn cầu, số 7, Hà Nội

18. Đoàn Thị Thanh Tâm (2014), Phát triển hoạt động Phân phối sản phẩm bảo hiểm của các Công ty bảo hiểm thuộc các NH thương mại nhà nước Việt Nam, Luận án Tiến sĩ, Đại học kinh tế quốc dân, tr.12

19. Phí Trọng Thảo (2012), “Bảo hiểm liên kết tại Khu vực Châu Á và bài học cho Việt Nam”, <http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-quoc-te/bao-hiem-lien-ket-ngan-hang-tai-kv-chau-a-va-bai-hoc-cho-viet-nam-2559.html>,
20. Đào Thị Thu Hằng (2016), Pháp luật về chủ thể kinh doanh, Nxb. Đại học Quốc gia Tp. Hồ Chí Minh
21. Cục quản lý giám sát bảo hiểm IRT, Bộ Tài Chính (2013), Giáo trình đại lý bảo hiểm cơ bản, tr93
22. Bùi Thị Hằng Nga (2015), Pháp luật kinh doanh bảo hiểm, Nxb. Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh,
23. Hồng Chi, “Phân phối bảo hiểm qua NH tiếp tục “nóng””, <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/tien-te-bao-hiem/2018-11-29/phan-phoi-bao-hiem-qua-ngan-hang-tiep-tuc-nong-64901.aspx>,
24. Châu Đình Linh, “Cuộc đua mang tên Phân phối sản phẩm bảo hiểm và những điều cần suy tính lại”, <https://tbck.vn/cuoc-dua-mang-ten-phan-phoi-san-pham-bao-hiem-va-nhung-dieu-can-suy-tinh-lai-30841.html>,
25. Trâm Anh, “Tù mù gửi tiết kiệm – mua bảo hiểm nhân thọ”, <https://baomoi.com/tu-mu-gui-tiet-kiem-mua-bao-hiem-nhan-tho/c/22451715.epi>,
26. Kim Lan, “Phân phối sản phẩm bảo hiểm đang chạy quá nhanh quá nguy hiểm”, <https://baodautu.vn/phan-phoi-san-pham-bao-hiem-dang-chay-qua-nhanh-qua-nguy-hiem-d88264.html>,
27. Võ Thị Pha (2012), “Bancassurance-T lý thuyết đến thực tiễn ở Việt Nam”, <https://tinbaohiem.com/2012/bancassurance-tu-ly-thuyet-den-thuc-tien-o-viet-nam/>,
28. Khuê Nguyễn, “Phân phối sản phẩm bảo hiểm ngày càng “hot””, <http://thoibaonganghang.vn/phan-phoi-san-pham-bao-hiem-ngay-cang-hot-83472.html>,
29. Techcombank (2017), “Hai đối tác hàng đầu về NH và bảo hiểm thiết lập quan hệ hợp tác 15 năm”, <https://www.techcombank.com.vn/gioi-thieu/goc->

bao-chi/thong-cao-bao-chi/hai-doi-tac-hang-dau-ve-ngan-hang-va-bao-hiem-thiet-lap-quan-he-hop-tac-15-nam,

30. Ngân Giang (2018), “Mở đường cho bảo hiểm vào khai thác "thượng đế", NH ung dung hưởng”, [https:// infonet.vn/mo-duong-cho-bao-hiem-va-khai-thac-thuong-de-ngan-hang-ung-dung-huong-post270165.info](https://infonet.vn/mo-duong-cho-bao-hiem-va-khai-thac-thuong-de-ngan-hang-ung-dung-huong-post270165.info)

31. Nguyễn Đại Trí, Nguyễn Cương (2019), “Phát triển thị trường dịch vụ tài chính Việt Nam trong kỷ nguyên cách mạng công nghiệp 4.0”, <http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu-trao-doi/phat-trien-thi-truong-dich-vu-tai-chinh-viet-nam-trong-ky-nguyen-cach-mang-cong-nghiep-40-314943.html>,

32. Kim Lan (2013), “Cảnh báo rủi ro trong thẩm định bảo hiểm liên kết”, <https://tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem/canh-bao-rui-ro-trong-tham-dinh-bao-hiem-lien-ket-11751.html>,

33. Kim Lan, Bancassurance đang chạy quá nhanh quá nguy hiểm, <https://baodautu.vn/bancassurance-dang-chay-qua-nhanh-qua-nguy-hiem-d88264.html>,

34. Nguyễn Lê, “Mở đường” cho dịch vụ phụ trợ bảo hiểm, <http://vneconomy.vn/mo-duong-cho-dich-vu-phu-tro-bao-hiem-20190325115620621.htm>,

35. Võ Đình Trí (2021), “Học xương đại lý bảo hiểm”, [<https://thesaigontimes.vn/hoc-xuong-dai-ly-bao-hiem/>]

36. Trần Nguyên Đán (2021), “Bảo hiểm liên kết đơn vị kén người bán”, [<https://tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem-lien-ket-don-vi-ken-nguoi-ban-post273996.html>]

37. Bùi Thị Hằng Nga, Bạch Thị Nhã Nam (2020), “ Pháp luật kinh doanh bảo hiểm Việt Nam”, Nxb. Đại học Quốc gia TP. HCM

38. Nguyễn Thị Bạch Tuyết (2010), Vận dụng mô hình Phân phối sản phẩm bảo hiểm vào thị trường Việt Nam, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Ngoại thương, tr 61

39. Kim Lan.2018. Cảnh báo rủi ro từ tăng trưởng nóng bancassurance. [https://tinnhanhchungkhoan.vn/canh-bao-rui-ro-tu-tang-truong-nong-bancassurance-post195792.html]

40. Trường đại học Kinh tế Quốc dân (2009), Giáo trình Quản trị kinh doanh bảo hiểm, Chủ biên Nguyễn Văn Định, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, tr 11

41. Nguyễn Đình Quang, Nguyễn Bá Linh, “Những hành vi hạn chế cạnh tranh, cạnh tranh không lành mạnh trong lĩnh vực bảo hiểm ở Việt Nam”, <https://chat.baovietnhantho.com.vn/newsdetail.asp?websiteId=1&newsId=1056&catId=33&lang=VN>,

42. Ngân Giang (2018), “Mở đường cho bảo hiểm vào khai thác "thượng đế", NH ung dung hưởng”, <https://infonet.vn/mo-duong-cho-bao-hiem-vao-khai-thac-thuong-de-ngan-hang-ung-dung-huong-post-270165.info>,

43. Gia Linh, “Phân phối sản phẩm bảo hiểm: xuất hiện dấu hiệu cạnh tranh không lành mạnh”, <https://webbaohiem.net/phân-phối-sản-phẩm-bảo-hiêm-xuat-hien-dau-hieu-can-h-tranh-khong-lanh-man-h.html>,

44. Đinh Văn Linh (2019), “Hoàn thiện hành lang pháp lý về bancassurance ở Việt Nam hiện nay”, Tạp chí Tài chính, [https://tapchitaichinh.vn/ngan-hang/hoan-thien-hanh-lang-phap-ly-ve-bancassurance-o-viet-nam-hien-nay-310794.html]

45. Đinh Văn Linh (2020), “Thực trạng thi hành các quy định về Bancassurance: Những vấn đề pháp lý đặt ra và phương hướng hoàn thiện”, Tạp chí Công thương điện tử, [https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/thuc-trang-thi-hanh-cac-quy-dinh-ve-bancassurance-nhung-van-de-phap-ly-dat-ra-va-phuong-huong-hoan-thien-72695.htm]

46. Ngô Hải (2021), “Khai phá tiềm năng bancassurance tại Việt Nam”, [https://thitruongtaichinh.tiente.vn/khai-pha-tiem-nang-bancassurance-tai-viet-nam-33285.html]

47. Viện khoa học pháp lý (Bộ Tư pháp) (2006), Từ điển luật học, Nhà xuất bản Từ điển Bách khoa và Nhà xuất bản Tư pháp, tr837

48. Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2013), Giáo trình những quy định chung về luật dân sự, Nhà xuất bản Hồng Đức – Hội luật gia Việt Nam, tr 304

49. Đại học Luật Tp. Hồ Chí Minh (2013), Giáo trình pháp luật về thương mại hàng hóa và dịch vụ, Nhà xuất bản Hội luật gia Việt Nam, tr 239

50. Đại học Luật Hà Nội (2012), Giáo trình luật thương mại, tập II, Nhà xuất bản Công an nhân dân, tr 88

51. Trung tâm nghiên cứu và đào tạo bảo hiểm IRT (2013), Giáo trình đại lý bảo hiểm cơ bản, tr 94

52. Lương Xuân Trường, “Phân phối sản phẩm bảo hiểm – Cách thức kết hợp các dịch vụ tài chính “một cửa” hiệu quả”, <https://webbaohiem.net/phân-phối-sản-phẩm-bảo-hiêm-cach-thuc-ket-hop-cac-dich-vu-tai-chinh-mot-cua-hieu-qua.html>,

53. Phí Thị Minh Nguyệt (2016), “Đánh giá thực trạng vận dụng mô hình Phân phối sản phẩm bảo hiểm và những giải pháp kiến nghị phát triển mô hình này trong thời gian tới”, <http://tapchicongthuong.vn/bai-viet/danh-gia-thuc-trang-van-dung-mo-hinh-phân-phối-sản-phẩm-bảo-hiêm-va-nhung-giai-phap-kien-nghi-phat-trien-mo-hinh-nay-trong-thoi-gian-toi-43749.htm>,

II. Tiếng Anh

54. Yiannis Violaris, Nicosia Cyprus (2001), Bancassurance in Practice, Munich Re, tr.2

55. Clarence Wong, Lilian Cheung (2002), Phân phối sản phẩm bảo hiểm Development in Asia Shifting into a Higher Gear, Swiss Reinsurance Company, tr.5

56. Clarence Wong, Lilian Cheung (2002), tldd (8), tr.5

57. Dilys Parkinson (2005), The Oxford Business English Dictionary, Oxford University Express, tr.38

58. IAIS (2011), Insurance core principles, standards, guidance and assessment methodology, www.iaisweb.org

59. ICP 18.1, ICP 18.3, IAIS (2015), “Insurance Core Principles”, <http://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/insurance-core-principles//file/58067/insurance-core-principles-updated-november-2015#>,

60. Bộ luật Bảo hiểm Pháp (French Insurance Code – FIC) số 38 ngày 27/07/2005 (được chuyển đổi từ Chỉ thị 2002/92/EC về Trung gian bảo hiểm của Ủy ban Châu Âu - Directive 2002/92/EC on insurance mediation – IMD)

61. Chỉ thị EU 2016/97 của Nghị viện Châu Âu và Hội đồng Châu Âu ngày 20/01/2016 về phân phối bảo hiểm (Argus de l'Assurance – CSCA). Chỉ thị này được thông qua ngày 21/09/2017 và được hoãn thực thi từ ngày 23/02/2018 đến ngày 01/10/2018. Chỉ thị này thay thế cho Chỉ thị 2002/92/EC về Trung gian bảo hiểm của Ủy ban Châu Âu (Directive 2002/92/EC on insurance mediation – IMD).

62. Anna Elshafei (2014), “China’s new Bancassurance regulation focusses on consumer protection”, <http://www.hlinsurancelaw.com/2014/02/chinas-new-bancassurance-regulation-focusses-on-consumer-protection>

63. The Indian Express, “Irdra cho phép các NH liên kết với chín công ty bảo hiểm”, <https://indianexpress.com/article/business/business-others/irdra-allows-banks-to-tie-up-with-nine-insurers/>

64. Ủy ban bảo vệ người tiêu dùng và cạnh tranh Ireland (Competition and Consumer Protection Commission), “Payment Protect Insurance”, <https://www.ccpc.ie/consumers/money/insurance/payment-protection-insurance/>,

65. STA Lawfirm, “United Arab Emirates: Payment Protection Insurance 2018/2019”, <http://www.mondaq.com/x/793006/Insurance/Payment+Protection+Insurance+20182019>

66. Pierre-Olivier Leblanc, Pauline Arroyo and Clarence Lefort, “Insurance and reinsurance in France: overview”, Holman Fenwick Willan France LLP, [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/9-501-3248?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true&comp=pluk&bhcp=1](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/9-501-3248?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true&comp=pluk&bhcp=1),