

ĐỒNG TIỀN ẢO BITCOIN

KHỦNG HOẢNG NIỀM TIN HAY CÁCH ĐỂ ĐỔI MỚI HỆ THỐNG TÀI CHÍNH

Dr. Nguyen Hoang Tien,
Thu Dau Mot University

Tóm tắt

Chúng ta hiện đang chứng kiến những sự thay đổi thú vị trong nền kinh tế. Kinh tế chia sẻ, crowdfunding, Internet of Things và các hiện tượng trước đây chưa được biết tới đang ngày càng trở nên rõ nét hơn trong đời sống kinh tế xã hội. Trong số các hiện tượng đó cần phải kể đến các cơ chế (hệ thống) thanh toán mang tính cách mạng như đồng tiền ảo và đồng tiền ảo hay được nhắc tới nhất đó chính là BITCOIN. Bài báo này phân tích các phương diện của hiện tượng này, tính đại chúng của loại hình thanh toán này và những rủi ro mang tính hệ thống đi kèm. Quan trọng hơn, bài viết sẽ một phần nào đó trả lời câu hỏi: „triển khai thanh toán bằng Bitcoin vào thực tiễn nền kinh tế là do khủng hoảng niềm tin đối với các cơ chế thanh toán hiện hành hay cách thức để các doanh nghiệp tự đổi mới nhằm nâng cao sức cạnh tranh hơn nữa”.

Từ khóa: đồng tiền ảo, hệ thống tài chính, khủng hoảng niềm tin, đổi mới sáng tạo

1. Hệ thống tài chính trong nền kinh tế

Hệ thống tài chính là cấu phần cần thiết của mỗi nền kinh tế, là khu vực năng động và đổi mới nhất trong đó. Chức năng cốt yếu của hệ thống tài chính bao gồm phân phối các nguồn lực cho các thành phần của nền kinh tế, điều tiết rủi ro trong nền kinh tế. Hệ thống tài chính hoạt động dựa trên sự quay vòng của đồng tiền, bởi chính nhờ đồng tiền các cơ quan tài chính bao gồm cả ngân hàng trung ương (NHTW) mới có thể tác động lên nền kinh tế. Nếu hệ thống tài chính thỏa mãn kỳ vọng của các chủ thể hoạt động trên thị trường sẽ ít có áp lực đòi thay đổi đối với hệ thống này. Việc xem xét lại tính hợp lý của hệ thống tài chính này được nhấn mạnh tại thời điểm khủng hoảng tài chính năm 2008. Các chủ thể tham gia hệ thống tài chính này đã chỉ trích mạnh mẽ các quy tắc hoạt động của nó. Chính phủ các quốc gia đã có những nỗ lực cứu vớt các cơ chế hoạt động hiện hành của nền kinh tế, đưa ra các gói cứu trợ khổng lồ nhằm ngăn các doanh nghiệp đang bên bờ vực phá sản, các tập đoàn lớn, các ngân hàng với lý do “họ quá lớn để có thể bị đổ vỡ” (*too big to fail*), đồng thời cũng diễn ra các quá trình tư hữu hóa các khoản lợi nhuận và quốc hữu hóa các khoản thua lỗ. Các diễn biến kể trên đã làm dấy lên sự kinh ngạc và bức xúc từ các bên, từ đó gây nên sự rạn nứt niềm tin của cộng đồng và các thành phần khác nhau trong xã hội đối với các định chế tài chính hiện hành.

Niềm tin đối với các chủ thể của hệ thống (định chế) tài chính không phải tự nhiên mà có được, nó cần phải được gây dựng từ từ. Niềm tin thực sự rất cần thiết để hệ thống tài chính này có thể vận hành hiệu quả. Nếu xã hội không tin tưởng hoặc thiếu niềm tin vào các chức năng cơ bản của các phương tiện thanh toán hiện hành theo quy định của pháp luật và tính phổ cập của chúng thì hệ thống tài chính như ngày nay ở phạm vi quốc gia lẫn quy mô toàn cầu khó có thể tồn tại. Đồng tiền chỉ có giá trị và thực hiện được chức năng của mình khi nó được chấp nhận lưu thông làm phương tiện cho các giao dịch hàng hóa.

2. Lịch sử đồng tiền

Theo nhiều nguồn tài liệu tham khảo, tiền như một phương tiện thanh toán đã xuất hiện lần đầu tiên trong lịch sử nhân loại dưới dạng hàng hóa, khi đó chúng ta nói nền kinh tế hàng đổi hàng (*barter economy*). Do những bất cập nhận thấy trong quá trình tồn tại, đến thế kỷ XVIII chỉ còn lại vàng và bạc được coi là tiền. Đặc trưng của loại tiền này là bản chất nó có giá trị được công nhận, cho phép tự định giá chính mình thông qua quy luật cung cầu. Tuy nhiên sau một thời gian tồn tại, với những bất cập nảy sinh, chính phủ các nước lại ban hành tiền giấy, tiền và dễ sử dụng hơn. Thế những sau hai lần thế chiến và các cuộc khủng hoảng tài chính thời đó, với mức lạm phát phi mã, chính phủ, doanh nghiệp và công dân các quốc gia tham gia thế chiến đã quay lưng với loại tiền giấy này. Sau thế chiến lần thứ II, kinh tế thế giới khôi phục đã phát triển và ngân hàng trung ương các quốc gia quay trở lại với việc ban hành đồng tiền riêng cho nền kinh tế của mình. Những tiến bộ và đổi mới công nghệ đã khiến cho các hệ thống thanh toán hiện đại phát triển và từ đó đồng tiền dưới dạng các con số trong tài khoản bắt đầu thay thế tiền giấy khi loại hình này ngày càng ít được các công dân trên thế giới sử dụng, đặc biệt là trong các giao dịch lớn. Nhu cầu thanh toán nhanh, mượn và trả nhanh đã cho ra đời hệ thống chuyển khoản điện tử và thẻ tín dụng. Đồng thời toàn cầu hóa cung cấp một phạm vi rộng lớn các dịch vụ và sản phẩm cho người tiêu dùng trên toàn thế giới đã trở thành nhân tố thúc đẩy sự ra đời của nhiều hệ thống thanh toán không tiền mặt (*cashless transactions*), bao gồm các hệ dựa trên Internet như: Paypal, WebMoney czy Moneygram. Thị trường dịch vụ thanh toán điện tử không ngừng phát triển và các dạng thanh toán linh hoạt và hấp dẫn xuất hiện càng nhiều. Thẻ tín dụng truyền thống bị thay thế bằng thẻ quẹt và các hình thức thanh toán di động. Các hệ thống thanh toán này có một đặc điểm chung: được quản lý tập trung dựa trên nền tảng vẫn là các loại tiền tệ truyền thống của thế giới là các ngoại tệ mạnh.

3. Đặc trưng của đồng tiền ảo

BITCOIN là một trong số hơn 6 ngàn hệ thống tiền tệ ảo trên toàn thế giới. BITCOIN là phiên bản tiền điện tử hoạt động dựa trên nguyên tắc *peer-to-peer*, tức là dựa trên giả thiết về sự bình đẳng của các đối tượng sử dụng hệ thống và không có cơ chế trung gian hoặc có thể tác động tới hành vi của các đối tượng sử dụng còn lại thông qua các quyết định cá nhân [9]. Tuy nhiên đồng tiền ảo không phải là phát minh của một vài năm trước đây. Hai thập kỷ lao động trí óc của hàng ngàn nhà nghiên cứu nặc danh trôi qua trước khi Satoshi Nakamoto thiết lập nên hệ thống thanh toán với các giao dịch không cần tới sự xác minh của các định chế tài chính hay các cơ quan nhà nước [9]. Sự đổi mới này là kết quả của quá trình nghiên cứu và phát triển của một số lĩnh vực khoa học, gồm cả khoa học về mật mã thay thế yếu tố niềm tin trong hệ thống này, lý thuyết trò chơi làm nền móng cho quá trình ra quyết định trong hệ thống bị phân tán. Chính sự phân tán này là đặc điểm quan trọng nhất của BITCOIN, bởi lẽ ở đây không tồn tại nhà phát hành có đầy đủ tư cách pháp nhân (như ngân hàng trung ương). Việc tạo ra những đơn vị tiền tệ BITCOIN mới được diễn ra theo thuật toán được thiết kế bởi nhà sáng lập hệ thống. Các BITCOIN mới xuất hiện trong lúc xác minh các khối giao dịch mới. Chỉ cần có máy tính để có thể tham gia vào quá trình này. Do quá trình xác minh sử dụng công suất tính toán của máy tính người sử dụng, điện năng và phần cứng, sau khi xác minh giao dịch trong khối người sử dụng sẽ nhận được phần thưởng dưới dạng những đồng BITCOIN mới. Do vậy, ai cũng có thể trở thành đối tượng thụ hưởng của các đồng tiền được phát hành, nếu việc cung cấp công suất tính toán góp phần vào các hoạt động chức năng của mạng lưới. Đặc điểm tạo nên sự khác biệt giữa đồng tiền ảo và các loại

tiền tệ truyền thống chính là tính chất giảm phát. Thuật toán bảo vệ BITCOIN trước lạm phát thông qua quy trình phát hành đặc thù những đồng tiền mới dựa trên chu kỳ ban phát phần thưởng nói trên và mức độ cung tương đối cố định trong ngắn hạn. Việc phát hành những đồng tiền mới sẽ bị ngưng lại khi đạt được con số 21 triệu đơn vị. Khi đó những đối tượng duy trì mạng lưới sẽ nhận được phần thưởng (thù lao) chỉ dưới dạng chi phí giao dịch tự nguyện (tồn tại cho đến nay) và mức giá của đồng tiền này sẽ được định đoạt bởi cung và cầu đối với số lượng đồng tiền hiện đang lưu hành. Đặc điểm quan trọng tiếp theo của BITCOIN đó là mức độ ẩn danh tương đối cao của các giao dịch. Địa chỉ ví điện tử được người sử dụng tự tạo ra và số lượng ví cũng không có giới hạn. Chuỗi các ký tự là ngẫu nhiên và được xác định theo cách phân tán. Các giao dịch giữa các ví điện tử, mặc dù được nhận diện và thông tin được công bố công khai, không liên quan đến những dữ liệu cá nhân cụ thể. Đối với đa số người sử dụng đây là cách đảm bảo tính ẩn danh trong thế giới với những cuộc tấn công liên tiếp vào sự riêng tư trong mạng Internet và ngay cả trong thế giới thực. Những đặc điểm được đề cập tới của các giao dịch BITCOIN có thể dẫn tới việc lạm dụng và sử dụng phi pháp dưới dạng chuyển khoản tiền từ những nguồn gốc không rõ ràng và cho các hoạt động buôn bán bất hợp pháp (hàng hóa và dịch vụ cấm). Cần phải nhấn mạnh rằng, trên thực tế các giao dịch BITCOIN không hoàn toàn ẩn danh. Nghiên cứu tính ẩn danh của các giao dịch thông qua sử dụng phương pháp heuristic cho thấy nếu biết được địa chỉ của ví điện tử của bên giao dịch thì có thể theo dõi các giao dịch được thực hiện từ ví đó và tất cả các luồng tiền khác thuộc chính chủ. Phân tích chuỗi các khối (*blockchain*) của BITCOIN được công khai, phân tích lịch sử tất cả các giao dịch với thông tin về các khóa cá nhân của người sử dụng, các nhà khoa học đã có thể xác định thành công sơ đồ của các giao dịch và tính ẩn danh hạn chế của BITCOIN. Yếu tố khác hạn chế tính ẩn danh là thời điểm tiếp xúc hệ thống BITCOIN với thế giới thực, ví dụ như khi muốn đổi BITCOIN thành tiền mặt, người sử dụng phải cung cấp số tài khoản ngân hàng kèm theo các dữ liệu cá nhân liên quan. Hiện tượng đồng BITCOIN vẫn đang là một thách thức nghiêm trọng đối với các cơ quan nhà nước và an ninh quốc gia. Lợi ích của BITCOIN chính là thời gian và chi phí giao dịch. Một số nguồn thống kê cho rằng giao dịch BITCOIN là miễn phí và được thực hiện theo thời gian thực (ngay lập tức). Tuy nhiên điều này chưa hẳn đã đúng. Vì rằng hệ thống này không được quản lý bởi bất kỳ một tổ chức hay quốc gia nào, chi phí sử dụng rất thấp, thậm chí là miễn phí so với trường hợp sử dụng các hệ thống thanh toán thông thường. Chi phí giao dịch là tự nguyện và được chuyển cho những người sử dụng mạng cung cấp công suất tính toán của máy tính mình khi cần phải xác nhận giao dịch, qua đó các giao dịch thường được xử lý nhanh hơn các giao dịch của những ai không trả phí. Chỉ cần chi một khoản tiền nhỏ như dưới 1% giá trị giao dịch, người sử dụng có thể thực hiện giao dịch này ngay lập tức, không phụ thuộc vào khoảng cách giữa mình và các đối tác. Giao dịch miễn phí là điều vô cùng quan trọng trong thương mại quốc tế. Các bên giao dịch không phải chuyển đổi ngoại tệ và không bị ngân hàng tính phí. Giá trị xác định của giao dịch được tính theo đơn vị BITCOIN và chuyển tới từ người mua đến người bán (bên nhận tiền). Bên nhận tiền sẽ quyết định thời điểm và cách thức chuyển đổi BITCOIN thành tiền thật. Tính cạnh tranh dựa trên chi phí của BITCOIN cũng đã được Citi Bank nhận ra, và cần phải nhấn mạnh rằng về dài hạn khó có thể dự đoán được vấn đề chi phí giao dịch [4]. Theo các nhà phân tích của Bank of England việc gia tăng chi phí xác minh giao dịch có thể làm giảm tính cạnh tranh của đồng tiền này so với các hệ thanh toán khác trong tương lai [2, 3].

4. Rủi ro đối với hệ thống tài chính đương đại

Như mỗi hiện tượng mới, BITCOIN dấy lên nhiều nghi ngại. Khi đang còn là hiện tượng bên lề khi đó BITCOIN còn chưa thu hút sự chú ý và quan tâm của các định chế và các cơ quan nhà nước và quốc tế. Thế những tốc độ phát triển nhanh chóng của hiện tượng này đã khiến nó được nhìn nhận như là một phương tiện trao đổi mới. Cuối năm 2012 Ngân hàng Trung Ương Châu Âu ECB đã xuất bản bản báo cáo trình bày chi tiết về hiện tượng đồng tiền ảo bao gồm cả BITCOIN và phân tích những ảnh hưởng tiềm năng của chúng tới hệ thống ngân hàng. ECB đã phân loại các đồng tiền ảo và xem xét BITCOIN như dạng tiền tệ lưu thông hai chiều, tức có thể mua và bán nó bằng tiền thật và sử dụng nó để mua hàng hóa và dịch vụ thật và ảo. Các chuyên gia phân tích ECB coi mức độ rủi ro bất ổn tài chính và bất ổn về giá tỉ lệ thuận với quy mô và tốc độ luân chuyển của đồng tiền ảo [5]. Tại thời điểm hiện tại BITCOIN đang không ổn định, nhưng do quy mô của nó còn quá nhỏ so với các đồng tiền thật BITCOIN không có ảnh hưởng đáng kể tới sự ổn định của hệ thống tài chính đương đại. Tác động tới sự ổn định tài chính trong tương lai có thể liên quan tới sự phát triển của hệ thống ngân hàng dựa trên các đồng tiền ảo và sự xuất hiện một phần dự trữ ngân hàng bằng loại tiền này. Tuy nhiên viễn cảnh này là quá xa và không hiện thực. Thiếu sự điều tiết và kiểm soát thường được coi là ưu thế của các loại tiền tệ phi tập trung này có thể sẽ không có lợi cho người tiêu dùng. Tại thời điểm này luật pháp đối với vấn đề này còn chưa rõ ràng và đó chính là nguyên nhân bất ổn và không chắc chắn đối với tương lai của loại tiền công nghệ này. Ngoài thiếu sự kiểm soát chặt chẽ, sự hiểu một cách hết sức đa dạng về hiện tượng này tại các quốc gia khác nhau cũng là một vấn đề và dẫn đến các cách xử lý khác nhau các giao dịch bằng đồng tiền ảo ví dụ dưới góc độ thu thuế giao dịch. Cách điều tiết và kiểm soát các giao dịch sử dụng BITCOIN là sự thể hiện việc chấp nhận một cách chính thức loại hình giao dịch này, thế nhưng hậu quả ở góc độ đánh thuế giao dịch có thể khác nhau, phụ thuộc vào định nghĩa được chấp nhận đối với nó. Các nhà phê bình đồng tiền ảo phân tích và đưa ra hàng loạt rủi ro của đồng tiền ảo liên quan đến bảo vệ lợi ích người tiêu dùng, nguy cơ rửa tiền với số lượng lớn và tài trợ cho chủ nghĩa khủng bố, chủ yếu do không có một cơ chế điều tiết phù hợp. BITCOIN cũng có những hạn chế khác, chẳng hạn như dễ bị đầu cơ đẩy giá do tỉ giá giao động một cách bất ổn. Năm 2013, BITCOIN lập kỷ lục tăng giá hàng năm, tăng 56 lần so với năm trước. Sau năm 2013 sự thay đổi đột ngột giá như vậy càng hiếm xảy ra trên thị trường [7]. Tuy nhiên vẫn khó có thể nói về sự ổn định dài hạn và điều này làm gia tăng chi phí giao dịch và không cho phép các đối tượng sử dụng lên kế hoạch cho các giao dịch của mình. Chính tương lai của loại tiền ảo này phụ thuộc phần lớn vào sự ổn định dài hạn đề cập trên. Hơn thế nữa, rủi ro lừa đảo trên diện rộng của toàn bộ hệ thống thanh toán luôn đang chờ trực nếu một chủ thể nào đó sở hữu công suất tính toán siêu lớn. Xét tới quy mô phát triển hiện hành của BITCOIN, điều này khó có thể xảy ra, tuy nhiên bản chất của cơ chế tạo nên đồng tiền khiến cho việc phát hành đồng tiền bị kiểm soát bởi một số đối tượng nhất định. Uy tín của hệ thống tài chính đã dần bị lung lay sau đợt khủng hoảng 2008 với các quyết định vội vã, hấp tấp của các định chế tài chính. Quy mô của cuộc khủng hoảng này có thể còn nhiều tranh cãi, tuy nhiên một điều chắc chắn rằng các ngân hàng trung ương sẽ kiên trì củng cố uy tín và tầm ảnh hưởng của mình và không cho phép những đợt thử thách như vậy tiếp diễn. Niềm tin của xã hội và cộng đồng doanh nghiệp quốc tế đối với các định chế tài chính hiện hành có tác động vô cùng to lớn tới niềm tin vào các đơn vị tiền tệ được phát hành và các chính sách tiền tệ liên quan. Chính việc xuất hiện các loại tiền tệ thay thế đang là một phản ứng đối với các hoạt động hiện hành của các định chế tài chính

truyền thông nói trên, và bởi vậy sự phát triển của các loại tiền ảo, trong đó có BITCOIN, được xem như là nguy cơ và thách thức đối với chính các định chế này.

5. Tiềm năng thay thế của đồng tiền ảo trong hệ thống tài chính đổi mới

Các nền kinh tế trên thế giới ngày càng hội nhập sâu rộng với nhau với quy mô giao thương quốc tế không ngừng tăng trưởng. Đổi mới trong các phương thức thanh toán là đương nhiên và đang được các bên đối tác giao dịch mong đợi. Khủng hoảng các mô hình kiểu mẫu đang tồn tại trong nền kinh tế luôn tạo cơ hội hiện thực hóa cho các ý tưởng mới về cách thức vận hành nền kinh tế nói chung và hệ thống tiền tệ nói riêng. Xét về phía các khả năng kỹ thuật và quy mô toàn cầu của các loại hình tiền ảo, tiềm năng của Bitcoin có nhiều cơ hội để phát huy nhưng đi kèm cũng khá nhiều rủi ro. Loại tiền tệ mới này có thể phá sản (mất giá trị hoàn toàn) do bị đầu cơ quá nóng, sự xuất hiện của những phát minh tài chính mới hoặc ngay cả do thiếu sự đồng thuận trong cộng đồng sáng lập ra BITCOIN. Cần nhận thấy rằng việc thực hiện thanh toán cho các giao dịch chỉ là một trong nhiều chức năng tiềm năng của giao thức BITCOIN. Các nhà phát triển giao thức đề cập tới việc triển khai các tính năng khác nhau như tính năng đính kèm dữ liệu với các giao dịch chẳng hạn hợp đồng, điều kiện ràng buộc, dữ liệu liên quan đến việc xác minh đối tác và tính năng hủy bỏ những giao dịch không mong muốn, tức là trên thực tế khởi động trao đổi toàn bộ hợp đồng thương mại trong mạng lưới BITCOIN. Bước tiến này đã tạo nên một cuộc cách mạng thực sự trong thanh toán quốc tế, gia tăng đáng kể tính minh bạch của các giao dịch và hạn chế rủi ro tín dụng của các bên liên quan. Những tính năng khác của việc sử dụng BITCOIN là khả năng trả thuế và phí hải quan cho các giao dịch đăng ký trong danh mục của các chủ doanh nghiệp. Hơn nữa, nhờ giao thức nói trên, các giao dịch liên quan đến quyền sở hữu, cấp phép, cổ phần và các tài sản khác có thể diễn ra dưới dạng điện tử. Mặc dù đa số những tính năng của giao thức này hiện đang còn bỏ ngỏ và không ít dự luận phê bình của các nhà kinh tế hàng đầu, hiện tượng này đáng được xã hội và cộng đồng kinh tế quan tâm. Trong trường hợp đồng tiền ảo sẽ tiếp tục phát triển, tỉ giá được ổn định, sự hiểu biết và mức độ tin cậy vào đồng tiền này được củng cố trên thị trường, trước hết phải nhờ vào tầm nhìn và những quy định có thiện ý của các nhà chức trách, BITCOIN và các đồng tiền ảo khác sẽ trở thành những tiềm lực rất lớn đối với nền kinh tế toàn cầu trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Andreessen M., (2014). *Why Bitcoin Matters*, 21.01.2014, <http://dealbook.nytimes.com/2014/01/21/why-bitcoin-matters/>.
2. Bank of England, (2014a). *Innovations in payment technologies and the emergence of digital currencies*, 2014, Q3, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q3digitalcurrenciesbitcoin1.pdf>.
3. Bank of England, (2014b). *The economics of digital currencies*, 2014, Q3, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q3digitalcurrenciesbitcoin2.pdf>.
4. Citi Bank, (2014). *Disruptive Innovations II: Ten More Things to Stop and Think About*, May 2014, <https://ir.citi.com/RZh%2B9GHcy3eQvegHG9vuU3r5%2FxfkjXBMMfUnULRTyibawadNFQRrrFA%3D%3D>.
5. European Central Bank, (2012). *Virtual Currency Schemes*, October 2012, <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.
6. Krugman P., (2013). *Bitcoin Is Evil*, 28.12.2013, <http://krugman.blogs.nytimes.com/2013/12/28/bitcoin-is-evil/>.
7. Meiklejohn S., Pomarole M., Jordan G., Levchenko K., McCoy D., Voelker G. M., Savage S., *A Fistful of Bitcoins: Characterizing Payments Among Men with No Names*, University of California,
8. San Diego George Mason University 2013, <http://cseweb.ucsd.edu/~smeiklejohn/files/imc13.pdf>.
9. Nakamoto S., *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.

XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN TẤT YẾU CỦA INSURTECH TRÊN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

INSURTECH – THE TENDENCY OF VIETNAM INSURANCE MARKET

TS Trần Thị Tuấn Anh

Khoa Toán - Thống kê, trường Đại học Kinh tế TP HCM

Tóm tắt

InsurTech là thuật ngữ dùng để chỉ khuynh hướng ứng dụng các tiến bộ trong lĩnh vực khoa học công nghệ vào ngành bảo hiểm. Trong bối cảnh cách mạng công nghiệp lần thứ tư, InsurTech được xem là khuynh hướng phát triển tất yếu của thị trường bảo hiểm trên thế giới. Việt Nam được đánh giá là một thị trường bảo hiểm tiềm năng. Tuy nhiên, các chuyên gia nhận định InsurTech ở Việt Nam chỉ đang ở giai đoạn bắt đầu. Thị trường cũng đã xuất hiện những sản phẩm và dịch vụ tương đối phong phú và đa dạng, hứa hẹn một sự phát triển năng động. Bài viết này tìm hiểu xu thế phát triển của InsurTech trên thế giới và Việt Nam trong bối cảnh hiện nay. Kết quả tìm hiểu cho thấy với sự năng động của một thị trường mới nổi, dù chưa đạt thành tựu vượt bậc nhưng những kết quả ban đầu cũng cho thấy thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng đang trong xu hướng hội nhập InsurTech cùng thế giới. Kết hợp với kỹ thuật phân tích ma trận SWOT, bài viết đề xuất hàm ý chính sách nhằm khuyến khích và đẩy mạnh hơn nữa sự phát triển của InsurTech tại Việt Nam.

Từ khóa: công nghệ tài chính, công nghệ bảo hiểm, doanh nghiệp khởi nghiệp, bảo hiểm thông minh, thị trường bảo hiểm.

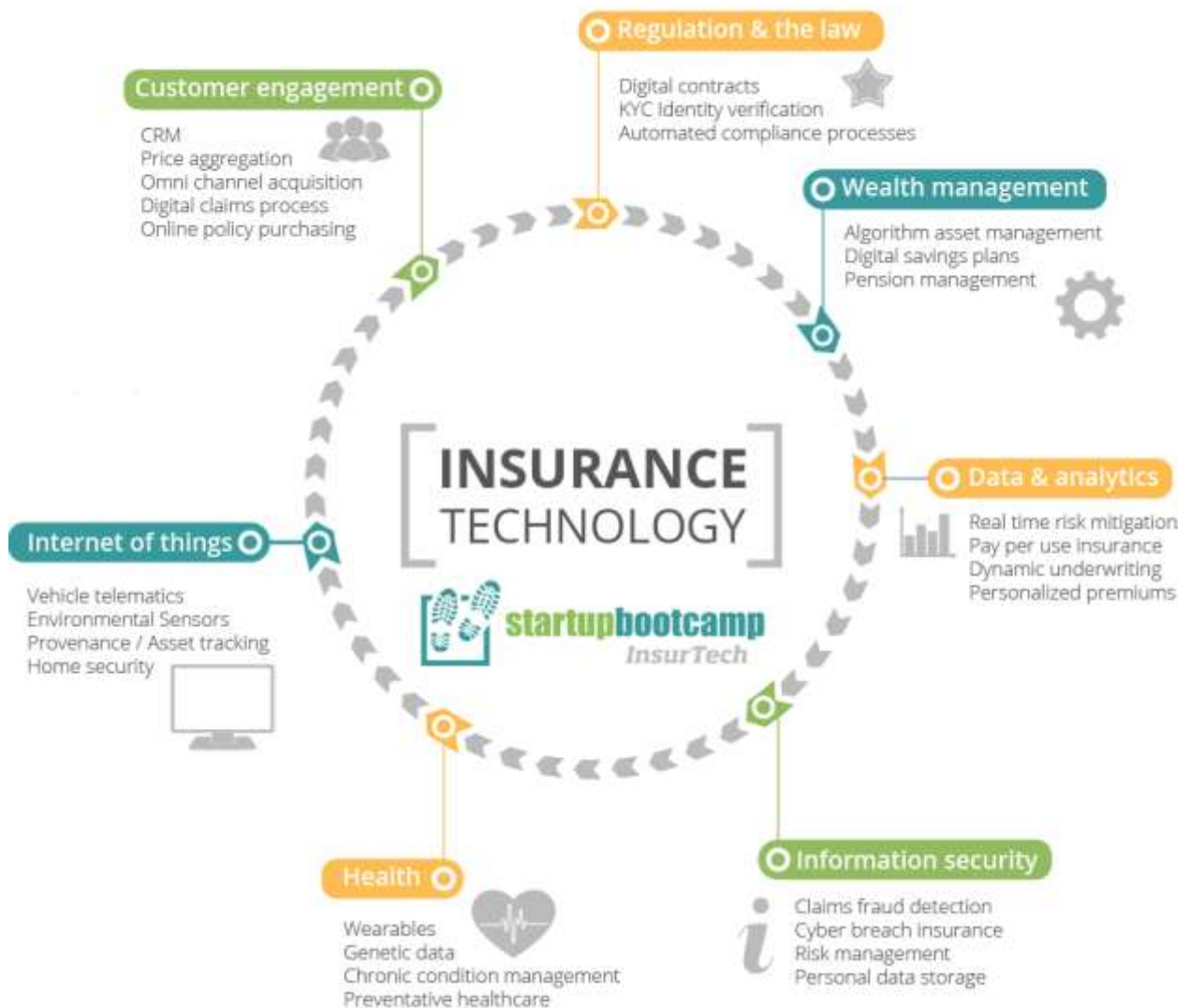
1. Giới thiệu

1.1. InsurTech là gì?

InsurTech (*Công nghệ bảo hiểm*) - cụm từ ghép giữa Insurance và Technology - là thuật ngữ dùng để chỉ khuynh hướng ứng dụng những tiến bộ trong khoa học công nghệ vào lĩnh vực bảo hiểm. Cũng có thể xem InsurTech là một nhánh trong FinTech (*công nghệ tài chính*). Trong khi thuật ngữ FinTech với đã khá quen thuộc thì InsurTech vẫn còn được ít người biết và chưa được phổ biến ở Việt Nam. Mặc dù còn khá non trẻ, nhưng InsurTech lại phát triển rất mạnh mẽ trong một vài năm gần đây. InsurTech dần dần trở thành một ngành công nghiệp có lợi nhuận vượt trội, ngày càng thu hút nhiều công ty khởi nghiệp và được các doanh nghiệp lớn quan tâm. Các chuyên gia bảo hiểm nhấn mạnh rằng sự phát triển của InsurTech nhanh và mạnh như một cơn bão, có thể phá

vỡ quy định hoạt động của bảo hiểm truyền thống vốn đã tồn tại từ mấy thập kỷ qua. Hành vi tiếp cận khách hàng, bán sản phẩm bảo hiểm, việc điều hành doanh nghiệp bảo hiểm cũng sẽ có những bước thay đổi sâu sắc và gần như toàn diện.

InsurTech được nhận định là một khuynh hướng phát triển tất yếu của thị trường bảo hiểm. *Thứ nhất*, cùng với sự phổ biến của các ứng dụng trên điện thoại di động hoặc bằng các trang Web, các công ty bảo hiểm tiếp cận với khách hàng nhanh chóng và thuận lợi và khách hàng có thể truy cập thông tin của các công ty bảo hiểm cũng như các sản phẩm bảo hiểm mà không bị ràng buộc bởi yếu tố thời gian và không gian. *Thứ hai*, thông qua các ứng dụng công nghệ, việc người tiêu dùng truy cập thông tin về các sản phẩm bảo hiểm, chọn lựa sản phẩm, tiến hành mua bảo hiểm, gửi yêu cầu bồi thường thuận lợi hơn trên các nền tảng ứng dụng đa chức năng, trong đó khách hàng có thể truy cập ở bất cứ đâu. *Thứ ba*, phía công ty bảo hiểm thường liên kết với các công ty dịch vụ di động và ngân hàng điện tử nên nên việc phí bảo hiểm cũng sẽ được thực hiện qua các dịch vụ thu tiền trực tuyến, ví điện tử, ngân hàng trên di động... với hệ thống xác thực an toàn. Cách thức thanh toán tiện dụng này sẽ giúp xóa bỏ những khó khăn thường gặp phải trong xu hướng bán hàng truyền thống khi mà mọi việc đều thông qua đại lý bảo hiểm hoặc các đại diện, đôi khi dẫn đến xung đột lợi ích. *Thứ tư*, khi môi trường khởi nghiệp được kích hoạt, các công ty InsurTech mới ra đời với sức tăng trưởng nhanh, mạnh và rất năng động trong việc áp dụng công nghệ kỹ thuật số. Kết quả của quá trình này cũng hướng đến việc tinh giản một số công đoạn không hiệu quả trong quy trình bảo hiểm truyền thống và bớt phụ thuộc vào con người. *Thứ năm*, cùng với sự phát triển của Internet vạn vật (*Internet of Things*), các trang mạng xã hội, các ứng dụng thu thập thông tin nhanh và nhiều, giúp các công ty bảo hiểm có được thông tin chi tiết của từng khách hàng, từ đó thiết kế các sản phẩm bảo hiểm cá nhân hóa, phù hợp cho từng khách hàng với mức phí linh hoạt và hợp lý, thay cho các sản phẩm bảo hiểm truyền thống là gói thiết kế sẵn và tiếp thị đến số đông khách hàng.



Hình 1: Các lĩnh vực liên quan của InsurTech

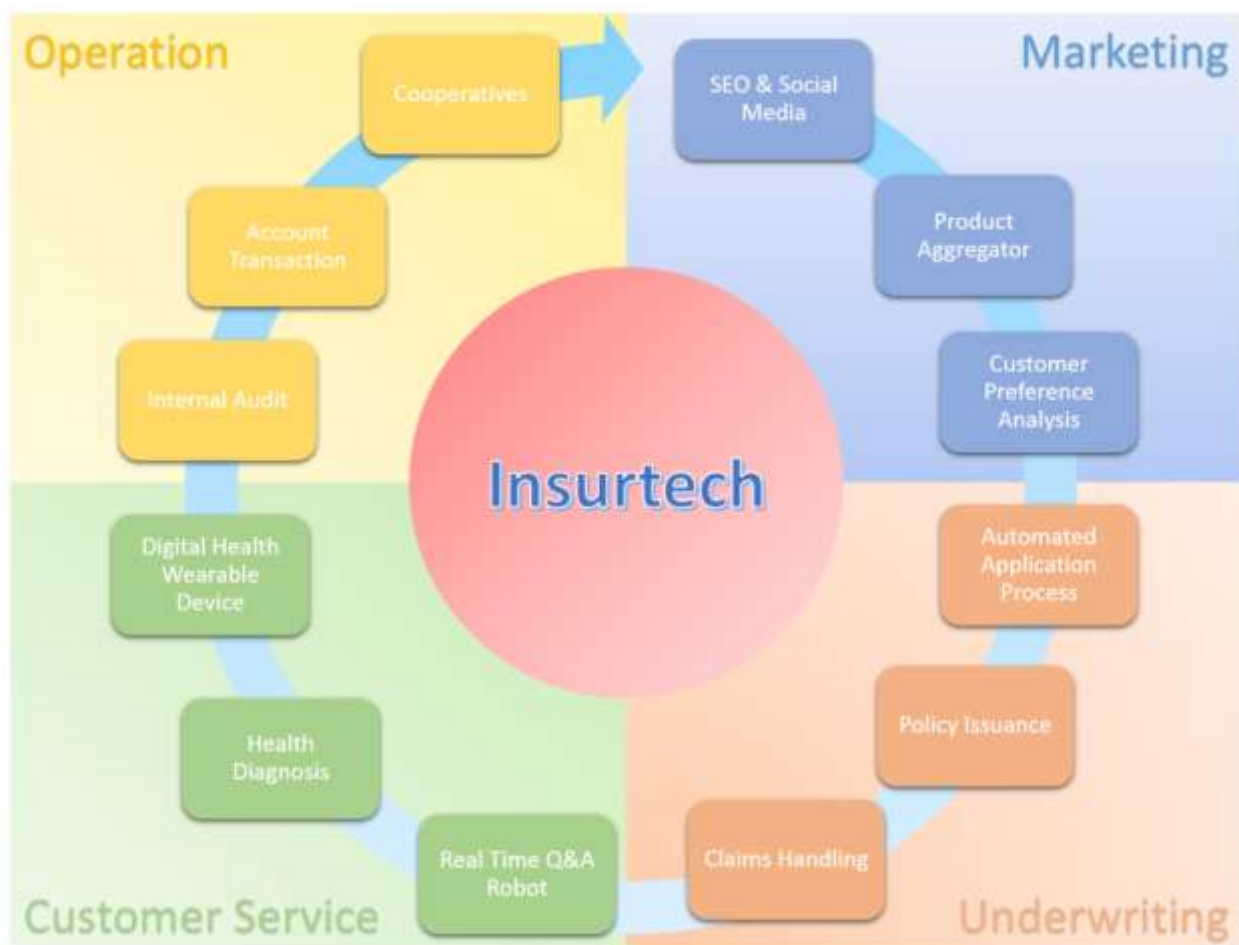
(Nguồn: <https://www.startupbootcamp.org/blog/2015/10/so-what-is-an-insurance-startup-infographic/>)

Với những nhận định trên, có thể thấy rằng, sự ra đời và phát triển của InsurTech là một xu hướng tất yếu trong bối cảnh cách mạng công nghiệp lần thứ tư như hiện nay.

1.2. Các xu hướng phát triển của InsurTech

Thứ nhất, sự phát triển của InsurTech sẽ làm thay đổi sâu sắc chuỗi giá trị bảo hiểm. Trong chuỗi truyền thống, chi phí trung gian cho các nhà đại lý hoặc các tư vấn bảo hiểm cao, chuỗi hoạt động phụ thuộc vào nhiều vào con người, làm cho chi phí tiếp cận sản phẩm bảo hiểm trở nên tốn kém. Trong chuỗi giá trị mới này, tự động hóa sẽ thay thế dần hoạt động của con người. Nghiên cứu của Gatteschi (2018) đã đề cập đến các hợp đồng thông minh và ứng dụng của công nghệ blockchain. Có thể nhận thấy rằng, thay vì tiếp

cận các sản phẩm bảo hiểm thông qua gặp mặt trực tiếp các môi giới bảo hiểm, người dùng có thể mua qua các ứng dụng công nghệ. Các yêu cầu bồi thường cũng có thể phát sinh thông qua các ứng dụng. Các gói bảo hiểm có thể thiết kế linh hoạt thích ứng cho từng đối tượng khách hàng tiềm năng. Chi phí cho các đại lý bảo hiểm sẽ giảm, thay vào đó chi phí cho các hoạt động công nghệ sẽ tăng lên. Thời gian của chuỗi giá trị sẽ thu ngắn lại đáng kể, vận hành của chuỗi sẽ trơn tru hơn. Nhưng bù lại, khung pháp lý liên quan sẽ cần phải thay đổi cho phù hợp với sự mềm dẻo và linh hoạt của chuỗi giá trị bảo hiểm mới nhưng vẫn cần thiết phải đảm bảo được sự tăng trưởng phát triển bền vững và an toàn của thị trường bảo hiểm.



Hình 2: Chuỗi giá trị bảo hiểm của InsurTech

Nguồn: <http://www.mlact.com/insurtech-technology-may-change-insurance-industry/>

Thứ hai, các phân tích của Pricehouse Cooper (2016) đã phân tích rằng phí bảo hiểm sẽ tính toán phù hợp cho từng cá nhân chứ không còn là những gói bảo hiểm đóng khung cứng nhắc cho các nhóm đối tượng. Song song với các thành tựu vượt bậc của Internet vạn vật (IoT – *Internet of Things*), dữ liệu lớn (*big data*) và khoa học dữ liệu (*data science*); các công ty bảo hiểm có thể xây dựng bộ sưu tập thông tin chi tiết về khách

hàng mua bảo hiểm, xác định được mức rủi ro cụ thể của cách hàng và dựa vào đó định ra mức phí phù hợp. Những cá nhân với thông tin ẩn chứa nhiều rủi ro hơn sẽ phải gánh chịu mức phí bảo hiểm cao hơn và ngược lại. Trong xu hướng này, khoa học dữ liệu đóng vai trò then chốt để hỗ trợ các nhà bảo hiểm và chuyên gia định phí bảo hiểm.

Thứ ba, các gói bảo hiểm *Tất-cả-trong-một* (All-in-One) sẽ xuất hiện và thay thế dần các hợp đồng bảo hiểm đơn lẻ. Hiện tại, người dùng chọn loại bảo hiểm cần mua: bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm sức khỏe và tiến hành ký kết hợp đồng bảo hiểm thông qua các đại lý. Mỗi loại bảo hiểm có thể chọn ở nhiều công ty khác nhau và mỗi công ty có một thể thức đánh giá rủi ro và mức phí bảo hiểm khác nhau. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của các ứng dụng di động thu thập thông tin toàn diện về người dùng, từ sức khỏe cho đến thói quen, tâm trạng và lối sống... các công ty bảo hiểm có thể chào bán các gói bảo hiểm tất-cả- trong-một cho các khách hàng tiềm năng dựa trên dữ liệu thu thập từ các ứng dụng công nghệ và có thể kết hợp với các cách làm truyền thống. Người dùng chỉ cần đăng ký một lần duy nhất, khai báo thông tin theo yêu cầu để sử dụng dịch vụ của ứng dụng. Với thông tin này, nhà cung cấp bảo hiểm đối chiếu với kho dữ liệu liên quan hoặc mạng lưới thông tin quản lý từ chính quyền và từ đó đưa ra gói bảo hiểm phù hợp với khách hàng.

Thứ tư, việc giải quyết các yêu cầu bồi thường cho khách hàng cũng dần dần được tự động hóa, giảm chi phí và rút ngắn thời gian bảo hiểm. Theo cách làm truyền thống, các công ty bảo hiểm phải tốn kém nhiều phí bảo hiểm của khách hàng để xử lý quy trình bồi thường do các hoạt động từ khâu nhận yêu cầu, lập hồ sơ, thẩm định thiệt hại, xác định số tiền bồi thường đều phải làm thủ công. Và đôi khi khó khăn hoặc sai sót do khách hàng không cung cấp đúng sự thật hoặc do khách hàng cố tình gian lận bảo hiểm. Khi dùng InsurTech, vai trò chủ động trong quy trình xử lý được chuyển vào tay khách hàng. Với các nền tảng ứng dụng hỗ trợ, khách hàng cung cấp video và hình ảnh liên quan đến yêu cầu bồi thường; và họ cũng sẽ kiểm soát quá trình yêu cầu bồi thường. Các đánh giá tự động được thực hiện, con người chỉ can thiệp đánh giá kết quả xử lý. Thời gian xử lý được rút ngắn, mức độ hài lòng của khách hàng cao.

Thứ năm, với sự hỗ trợ của InsurTech, việc phát hiện gian lận bảo hiểm sẽ chính xác hơn. Với sự ứng dụng các thuật toán học máy (*machine learning*) vào xử lý dữ liệu bảo hiểm thu thập được, hệ thống thông minh có thể giúp dự báo các hành vi bất thường và qua đó dự báo được các hành vi gian lận bảo hiểm. Điều này giúp giảm thiểu rủi ro và tổn thất cho các công ty bảo hiểm.

Thứ sáu, các sản phẩm bảo hiểm của các doanh nghiệp có thể thay đổi và cải tiến để đa dạng và phong phú hơn trong thời đại InsurTech. Thay vì thụ động chờ đợi khách hàng phát sinh nhu cầu bảo hiểm hoặc thuyết phục khách hàng nhận thức rủi ro và mua

bảo hiểm, sau đó chờ đợi các khiếu nại bồi thường từ khách hàng khi sự cố nảy sinh rồi xử lý khiếu nại. Các doanh nghiệp bảo hiểm năng động có thể cơ cấu lại sản phẩm, trở thành đối tác tư vấn về phòng ngừa rủi ro và thu phí từ các hoạt động tư vấn phòng ngừa rủi ro này để sự cố không xảy ra. Việc tư vấn phòng ngừa để rủi ro không xảy ra cũng có ý nghĩa về mặt nhân văn hơn là việc bồi thường khắc phục thiệt hại sau khi sự cố đã xảy ra.

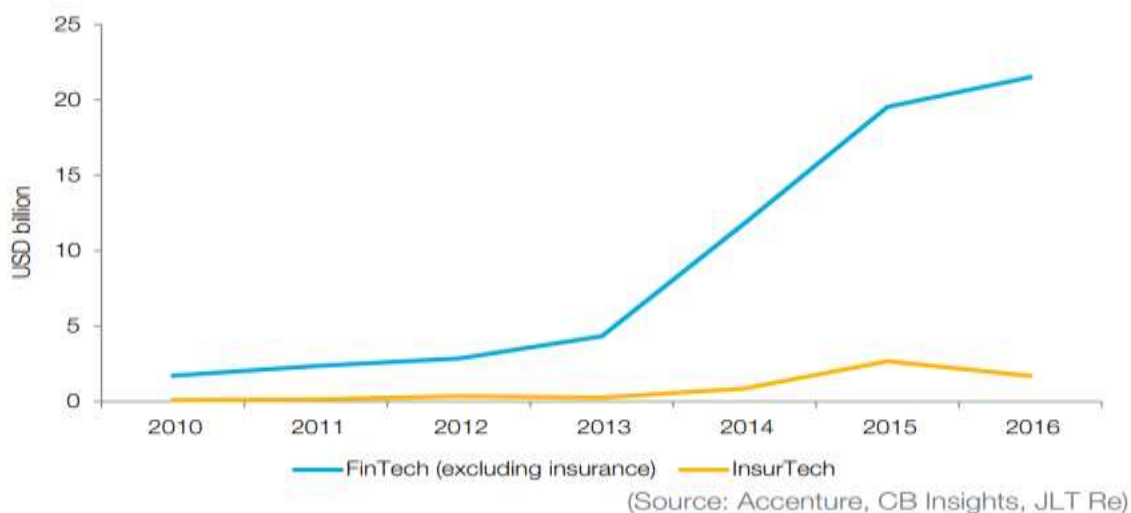
Thứ bảy, tham gia trên thị trường InsurTech không chỉ là các công ty chuyên nghiệp với hoạt động chủ yếu là thiết kế và bán các sản phẩm bảo hiểm như hiện nay, mà chủ thể cung cấp dịch vụ bảo hiểm được mở rộng hơn rất nhiều; bao gồm các công ty khởi nghiệp trong ngành công nghệ bảo hiểm, và những công ty dẫn đầu về công nghệ tìm cách thâm nhập vào lĩnh vực bảo hiểm với việc tận dụng ưu thế về công nghệ mới để cung cấp bảo hiểm cho khách hàng.

2. Một số hoạt động tiêu biểu của InsurTech

2.1. Trên thế giới

Sau truyền thông và giải trí, thì bảo hiểm được nhận xét là ngành bị ảnh hưởng rất lớn của tiến bộ vượt trội trong công nghệ. Theo đúng nghĩa của việc ghép hai từ Insurance và Technology, việc đẩy mạnh ứng dụng những tiến bộ công nghệ vào trong lĩnh vực bảo hiểm làm cho hoạt động của lĩnh vực này đạt được những bước cải tiến đáng kể, dịch vụ bảo hiểm thực hiện tốt hơn, đơn giản hơn và hiệu quả hơn. Nhiều chuyên gia bảo hiểm đã dự báo rằng sự ra đời và phát triển của InsurTech sẽ tác động làm thay đổi mạnh mẽ cục diện ngành bảo hiểm trong một tương lai gần. Những hoạt động ứng dụng công nghệ vào bảo hiểm được cho là xuất hiện đầu tiên vào năm 2010 và tăng dần theo thời gian. Theo Technavio, InsurTech của toàn thế giới có thể sẽ đạt mức tăng trưởng với tốc độ tăng trưởng hàng năm trên 10% từ năm 2016 đến năm 2020. Năm 2015 chứng kiến một sự tăng trưởng nhảy vọt của thị trường InsurTech, mà nguyên nhân chủ yếu là do các giao dịch lớn và lớn của Trung Quốc, bao gồm 1 tỷ USD đầu tư vào công ty khởi nghiệp InsurTech lớn nhất thế giới Zhong An.

Theo thống kê của trang Web Gomedici, tính đến năm 2017, thị trường bao gồm khoảng 1400 công ty InsurTech. Trong khi năm 2015, gần 300 công ty đã được hình thành; trong năm 2016, số công ty khởi nghiệp trong InsurTech giảm nhưng số giao dịch liên quan đến InsurTech tăng lên rất nhanh. Hoa Kỳ vẫn là một quốc gia thống trị trên thị trường InsurTech với gần 50% tổng đầu tư đến từ công ty Mỹ. Ấn Độ bất ngờ bắt kịp xu hướng bảo hiểm; Trung Quốc, sau cuộc đầu tư bùng nổ InsurTech vào năm 2015 đã khá im ắng trong năm 2016.



Hình 3: Tổng số tiền đầu tư vào FinTech và InsurTech

Cho đến nay, có sáu lĩnh vực trong InsurTech đã được ghi nhận đã hình thành: Bảo hiểm dựa trên mức độ sử dụng (*Usage Driven Insurance*), bảo hiểm sức khỏe (*Health Insurance*), hoạt động môi giới (*Brokerage*), bảo hiểm thương mại điện tử (*e-commerce Insurance*), *Spot Insurance* và bảo hiểm ngang hàng (*Peer-to-Peer Insurance*). Các công ty InsurTech có một điểm chung đó là họ tập trung vào người tiêu dùng và sử dụng các công cụ số hóa để hoạt động bảo hiểm được diễn ra. InsurTech không chỉ là về kênh quản lý và bán sản phẩm bảo hiểm mà còn có mối liên hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp khởi nghiệp trong lĩnh vực công nghệ cao trong một nền kinh tế hợp tác, chẳng hạn như xe hơi không người lái, nhà thông minh, v.v...

Bảo hiểm ngang hàng (P2P) là một mạng chia sẻ rủi ro trong đó một nhóm cá nhân cùng nhau đóng phí bảo hiểm để phòng hộ rủi ro. Bảo hiểm ngang hàng giảm thiểu xung đột vốn phát sinh giữa một công ty bảo hiểm truyền thống và một chủ hợp đồng bảo hiểm khi một công ty bảo hiểm giữ phí bảo hiểm mà công ty bảo hiểm không thanh toán yêu cầu bồi thường khi sự cố phát sinh. Các trường hợp bảo hiểm ngang hàng thành công có thể kể đến Friendsurance tại Berlin, Guevara của Anh và Lemonade của Silicon Valley. Các công ty này phát triển đột phá dựa vào nền kinh tế chia sẻ và đảo ngược mô hình bảo hiểm truyền thống. Họ bảo hiểm mọi thứ từ bảo hiểm xe hơi đến nhà. Nó có thể hoạt động với quy mô bảo hiểm nhỏ và có thể trả khoản thưởng trong những năm không có yêu cầu bồi thường phát sinh hoặc chiết khấu cho yêu cầu bảo hiểm mới trong năm tiếp theo.

Metromile - một startup InsurTech chuyên về cung ứng các sản phẩm bảo hiểm cá nhân hóa, trong khách hàng sẽ trả phí bảo hiểm dựa trên số quãng đường mà xe máy đã chạy. Doanh nghiệp mới này đã thôn tóm Công ty Bảo hiểm Mosaic Insurance (Hoa Kỳ) và được xem như là doanh nghiệp InsurTech thành công trong lĩnh vực *Usage Driven Insurance*. Các trường hợp thành công khác của lĩnh vực này có thể kể đến công ty

Insurtech Pixoneye, một công ty phân tích dữ liệu SaaS - cung cấp công nghệ thị giác máy tính, thực hiện phân tích thư viện ảnh trực tuyến công cộng của người dùng để tính toán và lập hồ sơ rủi ro cá nhân, từ đó đưa ra tư vấn rủi ro và định phí bảo hiểm cho từng khách hàng dựa trên hồ sơ này. Doanh nghiệp insurtech BOT xây dựng các chatbots; dựa trên các thuật toán chuyên xử lý tiếng nói và đoạn văn với ngôn ngữ tự nhiên, kết hợp với các thuật toán học máy để có thể hiểu và hành động theo các truy vấn của khách hàng mà không cần sự can thiệp của người lao động và do đó tiết kiệm chi phí nhân công. Hệ thống này cũng có thể đo lường mức độ thể hiện tình cảm của một cuộc trò chuyện và kết nối trực tiếp một khách hàng với một đại lý con người nếu nó cảm thấy khách hàng không hài lòng với hệ thống tự động. Một số ứng dụng về bảo hiểm liên quan đến bảo hiểm sức khỏe như ứng dụng Health2Sync thu thập những thông tin mà doanh nghiệp bảo hiểm mong muốn để đánh giá rủi ro cụ thể với khách hàng, từ đó khách hàng ít bị chi phí phát sinh và phải trả phí bảo hiểm ít hơn.

Insurtech Carpe Data là công ty bảo hiểm mạnh dạn áp dụng mô hình bảo hiểm tự phục vụ thuần túy kỹ thuật. Khi tham gia bảo hiểm và có phát sinh yêu cầu bồi thường người dùng thực hiện thông qua hệ thống tự động như thông báo mất mát kỹ thuật số đầu tiên (FNOL) qua video hoặc hình ảnh trực tiếp từ hiện trường vụ tai nạn và hệ thống sẽ giải quyết tự động. Bằng cách tự động hóa hoàn toàn các quy trình thay cho quyết định con người như trước đây, yêu cầu bồi thường có thể được giải quyết nhanh chóng và hiệu quả hơn, việc phát hiện những yêu cầu bồi thường cũng dễ dàng và chính xác hơn. Một ví dụ khác chẳng hạn như tiện ích camera hành trình trên các xe ô tô được sử dụng để thu thập thông tin về hành vi lái xe của người điều khiển phương tiện giao thông. Các thông tin này sẽ giúp nhà bảo hiểm xác định mức độ xảy ra rủi ro tai nạn giao thông của khách hàng và từ đó giúp định phí bảo hiểm hợp lý cũng như để xác định mức độ bồi thường hợp đồng khi sự cố xảy ra. Đây là một trường hợp tiêu biểu minh họa cho tính hữu ích của việc sử dụng công nghệ trong quản lý bồi thường.

Công ty Digital Fineprint cung cấp dịch vụ khai thác dữ liệu thông qua các trang mạng xã hội bằng cách phân tích các “trạng thái” hoặc các bài viết mà khách hàng cập nhật trên trang chủ của họ. Và các thông tin này hàm chứa rất nhiều dữ liệu cá nhân thực sự hữu ích với các doanh nghiệp bảo hiểm. Khác với Digital Fineprint, công ty Uniphore dựa trên nền tảng học máy để xây dựng các thuật toán và các ứng dụng xử lý ngôn ngữ với hơn 80 thứ tiếng, từ đó thực hiện phân tích nhanh thông tin sinh trắc học qua giọng nói; và thu thập thông tin riêng của khách hàng dù họ không cố ý tiết lộ. Một nguồn dữ liệu dồi dào khác để phục vụ cho công nghệ InsurTech đến từ các thiết bị đeo trên người hay thiết bị viễn thông. Các nguồn dữ liệu thu thập được cũng giúp phát hiện gian lận bảo hiểm một cách khá chính xác thông qua các thành tựu công nghệ của trí tuệ nhân tạo như ứng dụng Shift Technology.

Bên cạnh đó, cũng giống như thương mại điện tử, InsurTech cũng có thể thể hiện dưới hình thức các trang web so sánh giá nhằm giúp khách hàng tiếp cận thông tin về các sản phẩm bảo hiểm và chi phí của nó nhanh chóng hơn. Các trang web so sánh giá cho các sản phẩm bảo hiểm này đã khá phổ biến tại các thị trường bảo hiểm các nước châu Âu và Mỹ. Thông qua các trang web so sánh giá tiện lợi như các “cửa hàng một chạm”, khách hàng sẽ tiếp nhận những thông tin mới nhất về giá cả, đặc tính và yêu cầu của những gói sản phẩm bảo hiểm, so sánh giữa nhiều sản phẩm theo nhiều tiêu chí so sánh khác nhau. Từ đó, làm cơ sở cho quyết định lựa chọn gói bảo hiểm của khách hàng.

2.2. Ở Việt Nam

Là một nền kinh tế mới nổi của khu vực Đông Nam Á, Việt Nam cũng đã nhanh chóng gia nhập vào sân chơi năng động và đầy tính cạnh tranh của InsurTech. Đối tượng doanh nghiệp tham gia thị trường InsurTech ở Việt Nam cũng khá phong phú. Sản phẩm bảo hiểm dưới hình thức InsurTech cũng đa dạng. Việt Nam quy mô dân số hơn 90 triệu dân, tầng lớp thu nhập khá giả cũng đang nảy nở một gia tăng nhanh chóng, kéo theo sự gia tăng đáng kể về nhu cầu bảo hiểm. Mặc dù có tiềm năng, nhưng InsurTech ở Việt Nam được nhận định là chỉ đang ở giai đoạn bắt đầu. Các doanh nghiệp chỉ mới chú trọng và đầu tư khá mạnh vào công nghệ mới và đổi mới giao dịch bảo hiểm thông qua các ứng dụng công nghệ trong những thời gian gần đây.

Hầu hết công ty InsurTech khởi nghiệp trong nước là thuộc lĩnh vực bảo hiểm trực tuyến. Cũng như trong giai đoạn đầu hình thành của InsurTech ở các nước khác, doanh thu bảo hiểm trực tuyến ở Việt Nam mặc dù chiếm tỷ lệ tương đối thấp nhưng tốc độ tăng trưởng rất nhanh. Một số hoạt động tiêu biểu có thể kể đến việc công ty Bảo hiểm Bưu điện (PTI), Bảo hiểm Petrolimex (Pjico), và Bảo hiểm Liberty bắt đầu áp dụng những chiêu khuyến mãi vượt trội để kích lệ khách hàng tham gia những hoạt động giao dịch bảo hiểm trực tuyến thế hệ đầu tiên. Sau Liberty, công ty bảo hiểm Vietinbank (VBI) cũng thực hiện chứng nhận bảo hiểm điện tử thay cho chứng nhận bảo hiểm in theo cách truyền thống, qua đó thể hiện sự chú ý của các doanh nghiệp vào các tiện ích điện tử phục vụ cho khách hàng.

Bên cạnh đó, cũng đã có những dự án khởi nghiệp InsurTech trong lĩnh vực ứng dụng-một-chạm, chẳng hạn GoBear, EasyCare... Đây là các trang web trực tuyến miễn phí cung cấp công cụ tìm kiếm và so sánh các sản phẩm tài chính bảo hiểm. Theo thông tin trên trang Web *Đầu tư Chứng khoán* ngày 8 tháng 10 năm 2017, các đơn vị này chỉ mới bắt đầu hoạt động từ cuối năm 2016, nhưng đã thu hút hàng triệu lượt truy cập, trong đó có hơn 500.000 thực hiện thao tác so sánh các sản phẩm bảo hiểm tài chính và một phần nhiều trong số đó đã dẫn đến các giao dịch bảo hiểm thật sự. EasyCare tiên phong trong tiếp thị dịch vụ y tế tại Việt Nam. Trang Web do EasyCare xây dựng thực hiện tổng

hợp thông tin về các cơ sở khám chữa bệnh; giúp khách hàng thuận lợi khi tìm kiếm và đặt lịch khám chữa bệnh, chăm sóc sau khám với các bác sỹ và cơ sở khám chữa bệnh hàng đầu. Hơn thế nữa, EasyCatr còn có thể giúp khách hàng tiếp cận trực tiếp hoặc thông qua video phone với nhiều bác sỹ đầu ngành ở TP. HCM và Hà Nội. Nếu khách hàng được khám chữa bệnh tốt hơn thì các bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm nhân thọ cũng sẽ bị tác động và thay đổi đáng kể.

Công ty bảo hiểm nhân thọ Sun Life cũng đã đầu tư vào thị trường Việt Nam với hệ thống tự động hóa thông qua các cổng thông tin kết nối với khách hàng để thực hiện tư vấn và phân tích dữ liệu. Ngoài ra, Sun Life còn kết hợp với Timo, dịch vụ ngân hàng số, để bán các sản phẩm bảo hiểm về sức khỏe và bảo hiểm nhân thọ thông qua các ứng dụng trên điện thoại di động.

Một cái tên mới trên thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam, là công ty FWD, cũng đã ký kết hợp đồng độc quyền hợp tác với Tiki trong 3 năm để triển khai các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ trên thị trường trực tuyến. Công ty bảo hiểm quốc tế AIA cũng thay đổi hoạt động theo hướng số hoá với ứng dụng văn phòng di động iMO nhằm hội nhập tốt hơn với nhu cầu tại Việt Nam nói riêng và châu Á nói chung.

Những doanh nghiệp bảo hiểm truyền thống lớn cũng có những bước chuyển biến theo xu hướng InsurTech như từ PruBot tư vấn bảo hiểm đến Matchbook, công cụ giúp khách hàng tiềm năng chọn và đặt lịch hẹn với chuyên viên tài chính đầu tiên tại Việt Nam. Công ty bảo hiểm Bảo Việt cũng hợp tác chuyên lược với dịch vụ ví điện tử MoMo để mang dịch vụ bảo hiểm đến gần với khách hàng hơn. Người dùng thông qua hệ thống MoMo sẽ truy cập được đầy đủ chi tiết thông tin về từng loại sản phẩm bảo hiểm để chủ động lựa chọn gói phù hợp, tiến hành đăng ký và thanh toán trực tiếp qua dịch vụ sẵn có của Ví, rất dễ dàng và thuận lợi.

Trước đó, PTI đồng thời cho ra mắt 2 dịch vụ đáp ứng được mong muốn của đa số khách hàng là: website truy vấn tiến độ bồi thường xe cơ giới và định vị vị trí giám định viên để điều phối đến hỗ trợ khách hàng nhanh nhất. Với website truy vấn, khách hàng có thể truy động theo dõi quá trình thực hiện việc giải quyết hồ sơ bồi thường để kịp thời can thiệp nếu thấy có vướng mắc. Như vậy, khách hàng đang dần dần trực tiếp tham gia vào quy trình triển khai các sản phẩm bảo hiểm.

Trong giai đoạn đầu của InsurTech tại Việt Nam, thị trường cũng đã xuất hiện những sản phẩm và dịch vụ tương đối phong phú và đa dạng, hứa hẹn một sự phát triển năng động. Với sự năng động của một thị trường mới nổi, dù chưa phải là thành tựu vượt bậc nhưng những kết quả ban đầu cũng cho thấy thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng đang trong xu hướng hội nhập InsurTech cùng thế giới. Tuy nhiên, việc phát triển thị trường Việt Nam cần có những định hướng đúng đắn. Vì vậy, bài viết tiến hành phân tích

ma trận SWOT để tìm ra những cơ hội – thách thức cũng như điểm mạnh – điểm yếu của thị trường Việt Nam, từ đó làm cơ sở đề xuất một số hàm ý chính sách phát triển InsurTech.

3. Phân tích ma trận SWOT của thị trường InsurTech ở Việt Nam

3.1 Điểm mạnh và điểm yếu

a. Điểm mạnh

Một là, thị trường bảo hiểm Việt Nam là một thị trường đầy tiềm năng mà các công ty bảo hiểm luôn muốn khai thác. Với dân số đông và số lượng dân cư thuộc tầng lớp trung lưu đang gia tăng nhanh chóng, dự tính sẽ đạt con số 33 triệu trong năm 2020, thì đây là một thị trường hứa hẹn tăng trưởng vượt trội. Nếu cách thức hoạt động truyền thống cộng với sự can thiệp quá nhiều của con người trong quy trình bảo hiểm chưa khai thác hết được thị trường tiềm năng này, thì InsurTech với các ứng dụng đi động linh hoạt, tiện lợi sẽ phát huy tác dụng.

Hai là, theo ước tính của Pricehouse and Cooper, đến năm 2020, 80% dân số Việt Nam có ít nhất 01 điện thoại di động, hơn 40% dân số sử dụng Internet, truy cập web và cài đặt ứng dụng trên di động. Và con số dự đoán được đưa ra là, trong 5 năm tới, có khoảng 90% khách hàng sẽ dựa vào kênh phân phối điện tử, trang web và ứng dụng di động để tiếp cận với các công ty bảo hiểm và sản phẩm bảo hiểm, và số khách hàng tiếp cận thông qua các đại lý bảo hiểm như hiện nay sẽ giảm đáng kể.

Ba là, người dân Việt Nam, đặc biệt ở các khu vực thành thị, vốn rất nhanh nhạy và năng động với những tiến bộ công nghệ di động và mạng xã hội. Các công ty InsurTech có thể dựa trên đặc điểm này để tiếp cận và khai thác dữ liệu khách hàng một cách hiệu quả nhất.

b. Điểm yếu

Công nghệ không phải là thế mạnh của Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam nói riêng. Vì vậy, để gia nhập thị trường InsurTech đòi hỏi sự đầu tư về mặt công nghệ rất mạnh mẽ.

Ngoài ra, hệ thống pháp luật chưa thay đổi kịp theo sự tiến bộ của công nghệ vô hình chung tạo ra những rào cản về mặt pháp lý và giảm bớt sự an toàn cho con đường phát triển của InsurTech trên thị trường Việt Nam. Chính điểm yếu này cũng làm cho làn sóng gia nhập thị trường InsurTech của các công ty khởi nghiệp bớt khởi sắc.

Bên cạnh đó, sự phát triển InsurTech đòi hỏi nhân lực chất lượng cao để đáp ứng được cả về kiến thức công nghệ và kiến thức bảo hiểm. Các chương trình đào tạo hiện tại liên quan đến bảo hiểm trong nước gần như chưa đáp ứng được yêu cầu này. Nguồn lao động mặc dù dồi dào nhưng lao động có trình độ phù hợp thực sự đang rất khan hiếm.

3.2 Cơ hội và thách thức

a. Cơ hội

Thứ nhất, sự phát triển vượt bậc của trí tuệ nhân tạo, công nghệ blockchain và các ứng dụng của học máy ... đang ngày càng tạo ra nhiều ứng dụng có trí thông minh cao và càng ngày làm cho InsurTech có thêm nhiều tính năng và nhiều sản phẩm mới.

Thứ hai, InsurTech cần sử dụng rất nhiều dữ liệu. Vì vậy, sự phát triển của trí tuệ nhân tạo, học máy, học sâu (*deep learning*) để xử lý dữ liệu lớn là một cơ hội thuận lợi cho InsurTech. Sự gia tăng nhanh chóng của các thiết bị di động cùng với các ứng dụng đi kèm trên thiết bị di động làm cho lượng dữ liệu mang tính cá nhân hóa ngày càng phong phú và đa dạng. Do sự gia tăng mạnh mẽ của thiết bị di động, lượng dữ liệu thu thập được của ngành bảo hiểm thu thập từ các ứng dụng trên thiết bị này cũng sẽ gia tăng vượt bậc. Dữ liệu lớn đang tạo ra một bước ngoặt đầy ý nghĩa, mở ra thời kỳ mới cho ngành bảo hiểm.

Thứ ba, tầng lớp dân số trẻ của Việt Nam rất năng động khi tiếp cận với các dịch vụ trực tuyến và các ứng dụng di động. Các hiệu ứng đám đông lan truyền trên mạng xã hội rất mạnh mẽ. Nếu các doanh nghiệp InsurTech tận dụng được đặc điểm này, chọn cách tiếp cận phù hợp và khai thác sức mạnh lan truyền của mạng xã hội thì chắc chắn sẽ tạo được bước phát triển mạnh mẽ.

b. Thách thức

Một là, trong bối cảnh cách mạng công nghệ như hiện nay, công nghệ mới ra đời rất nhanh và việc các doanh nghiệp lựa chọn công nghệ để đầu tư và tích hợp vào các sản phẩm bảo hiểm sẽ là một bài toán khó và cần có tầm nhìn chiến lược lâu dài để không bị đào thải và thay thế bởi những công nghệ mới hơn. Nguyễn Thị Vân Anh (2016) trong khi bàn về xu hướng phát triển tất yếu của InsurTech đã nhận định rằng việc đầu tư vào công nghệ có thể rất tốn kém và phải có thực lực để có thể chấp nhận thua lỗ trong thời gian đầu cho đến lúc đạt được trạng thái sinh lợi trong dài hạn.

Hai là, khách hàng ngày càng dễ dàng tiếp cận được thông tin và kiểm chứng các thông tin, kể cả các thông tin liên quan đến InsurTech ngày càng nhanh chóng. Do đó, các doanh nghiệp tham gia thị trường InsurTech cần cẩn trọng khi công bố thông tin và tạo ra những khác biệt và nhận diện thương hiệu tốt trên thị trường. Doanh nghiệp InsurTech cũng cần nhanh nhạy nắm bắt thông tin để bắt kịp nhu cầu đa dạng và năng động của khách hàng.

Ba là, cùng với sự phát triển của khoa học công nghệ, tội phạm công nghệ cao ngày càng xuất hiện nhiều, các thủ thuật gian lận bảo hiểm cũng tinh vi và khó phát hiện hơn. Đây thực sự là một mối đe dọa đối với các công ty InsurTech nếu hệ thống an ninh mạng của công ty không đảm bảo an toàn.

Bốn là, sự gia tăng tính phức tạp của mô hình dữ liệu và kỹ thuật phân tích nhằm nhận diện và lượng hóa rủi ro tốt hơn. Các kỹ thuật định phí truyền thống cần phải cải tiến và điều chỉnh rất nhiều để có thể phù hợp với hình thức tính toán phí bảo hiểm một cách cá nhân hóa.

4. Kết luận và gợi ý chính sách

InsurTech sẽ thống lĩnh thị trường bảo hiểm Việt Nam trong một tương lai không xa. Chuỗi giá trị bảo hiểm theo hướng InsurTech đã được hình thành và sẽ sớm chứng tỏ vai trò chủ lực trong khai thác thị trường tiềm năng này. Những xu hướng phát triển điển hình InsurTech trong tương lai gần có thể kể đến như việc cá nhân hóa sản phẩm bảo hiểm và phí bảo hiểm, các gói bảo hiểm tất-cả-trong-một và các trang web một chạm để có tất cả, tự động hóa trong khâu xử lý yêu cầu bồi thường, giảm bớt vai trò can thiệp của con người dẫn đến giảm phí bảo hiểm, hạn chế gian lận bảo hiểm một cách hiệu quả. Để chủ động hội nhập và phát triển cùng làn sóng InsurTech, dựa trên các phân tích điểm mạnh – điểm yếu – cơ hội – thách thức, bài viết gợi lên một số hàm ý chính sách như sau:

Một là, nhà nước cần hoàn thiện khung pháp lý về FinTech nói chung và InsurTech nói riêng để đảm bảo các hoạt động của InsurTech được diễn ra an toàn và thuận lợi. Sự an toàn phải diễn ra toàn diện ở nhiều khía cạnh xem xét khác nhau. Khách hàng cảm thấy an toàn với việc tham gia bảo hiểm công nghệ, doanh nghiệp cung cấp bảo hiểm được an toàn với những quy định pháp luật bảo vệ cho các hoạt động hợp pháp, và chính phủ an toàn với khoản thuế thu được từ các doanh nghiệp InsurTech.

Hai là, chú trọng đẩy mạnh mối liên kết hợp tác giữa các doanh nghiệp khởi nghiệp (*startup*), đặc biệt là các khởi nghiệp về công nghệ, với các doanh nghiệp bảo hiểm truyền thống. Các doanh nghiệp bảo hiểm truyền thống với nguồn vốn mạnh, sản phẩm bảo hiểm phong phú nhưng có thể ít nhanh nhạy với công nghệ mới. Trong khi các startup công nghệ rất nhanh nhạy với các thành tựu mới của khoa học kỹ thuật. Bằng cách kết hợp thế mạnh của mỗi bên, InsurTech sẽ được triển khai và phát triển bền vững. Cả hai phía đều có thể cải thiện hoạt động hiệu quả và khai thác tiềm năng của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Ba là, phát triển các trang Web so sánh giá. Việc này đã diễn ra rất mạnh mẽ với các mặt hàng khác ở Việt Nam thông qua hoạt động thương mại điện tử, nhưng gần như chưa thực hiện với các sản phẩm bảo hiểm. Người tiêu dùng luôn có nhu cầu được cung cấp thông tin đầy đủ, nhanh chóng, luôn muốn so sánh lựa chọn sản phẩm bảo hiểm phù hợp với bản thân trước khi đưa ra quyết định chính thức. Vì vậy, việc phát triển các cửa hàng một chạm dưới hình thức các trang web so sánh giá là cần thiết và nên được chú trọng.

Bốn là, hình thành sàn giao dịch thông minh hoặc các ứng dụng thương mại điện tử chuyên giao dịch các sản phẩm bảo hiểm. Cũng dưới hình thức hoạt động tương tự như sàn giao dịch bất động sản, sàn giao dịch việc làm... thì sàn giao dịch các sản phẩm bảo hiểm cũng giúp những nhà cung ứng các sản phẩm bảo hiểm gặp gỡ những khách hàng tiềm năng. Phía sau sàn giao dịch thông minh này là một chuỗi giá trị bảo hiểm dựa trên nền tảng InsurTech, sẽ được kích hoạt ngay khi người tiêu dùng quyết định tham gia một hợp đồng bảo hiểm trên sàn. Hoặc ngay cả những khách hàng không thực hiện giao dịch trên sàn, công nghệ InsurTech vẫn có thể lưu giữ các thông tin cần thiết để có những phản ứng thích hợp khi họ quay trở lại sàn giao dịch sau đó.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam rất tiềm năng và ngành công nghiệp InsurTech vẫn đang từng bước hình thành và phát triển. Với lợi thế của một quốc gia phát triển rất năng động, InsurTech Việt Nam sẽ sớm đạt được những thành quả quan trọng trong tương lai gần, góp phần xây dựng và phát triển bền vững đất nước.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Gatteschi V., Lamberti, F., Demartini C., Pranteda C., and Santamaría V. (2018) Blockchain and Smart Contracts for Insurance: Is the Technology Mature Enough?. *Future Internet*.
2. JLT Re (2017). InsurTech: Rebooting (re)insurance, JLT Re VIEWPOINT
3. PricewaterhouseCoopers (2016), Opportunities await: How InsurTech is reshaping insurance, *Global FinTech Survey*, June 2016.
4. Ngọc Lan (2017) InsurTech: Trào lưu hay xu hướng thực tế? *báo Đầu tư chứng khoán*, Chủ Nhật, 7/1/2018, đường dẫn: <https://tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem/insurtech-trao-luu-hay-xu-huong-thuc-te-213268.html>
5. Ngọc Lan (2017) Ngành bảo hiểm chứng kiến “con bão” mô hình dịch vụ mới, đường dẫn <https://tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem/nganh-bao-hiem-chung-kien-con-bao-mo-hinh-dich-vu-moi-196819.html>
6. Nguyễn Thị Vân Anh (2016), Insurtech - Xu hướng tất yếu của thị trường bảo hiểm, *báo Đầu tư chứng khoán*, Chủ Nhật, 8/1/2017, đường dẫn: <https://tinnhanhchungkhoan.vn/tu-van-bao-hiem/insurtech-xu-huong-tat-yeu-cua-thi-truong-bao-hiem-178270.html>