



BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ
TP. HCM KHOA KẾ TOÁN – TÀI
CHÍNH – NGÂN HÀNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**TÌM HIỂU VỀ VẤN NẠN TRỰC LỢI TRONG BẢO
HIỂM NHÂN THỌ TẠI CÔNG TY TNHH MTV BẢO
GIA HÙNG THỊNH – TỔNG ĐẠI LÝ DAI-ICHI LIFE
VIỆT NAM**

Ngành: **TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

Chuyên ngành: **TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

Giảng viên
hướng dẫn:

ThS. Phan Minh Thùy

Nguyễn Phạm Quỳnh Như

Sinh viên
thực hiện:

1211191721

MSSV:

12DTNH07

Lớp:



BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ
TP. HCM KHOA KẾ TOÁN – TÀI
CHÍNH – NGÂN HÀNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

**TÌM HIỂU VỀ VẤN NẠN TRỰC LỢI TRONG BẢO
HIỂM NHÂN THỌ TẠI CÔNG TY TNHH MTV BẢO
GIA HƯNG THỊNH – TỔNG ĐẠI LÝ DAI-ICHI LIFE
VIỆT NAM**

Ngành: **TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

Chuyên ngành: **TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

ThS. Phan Minh Thùy

Giảng viên
hướng dẫn:

Sinh viên
thực hiện:

Nguyễn Phạm Quỳnh Như

MSSV: 1211191721

Lớp: 12DTNH07

LỜI CAM ĐOAN

Em xin cam đoan đây là bài khóa luận tốt nghiệp do em thực hiện, không có hành vi sao chép các bài khóa luận tốt nghiệp khác, nếu sai em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm và chịu mọi kỷ luật của khoa và nhà trường đề ra.

TP Hồ Chí Minh

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn cô Phan Minh Thùy đã tận tâm hướng dẫn và giúp em nhận ra, cũng như khắc phục những thiếu sót của em trong suốt quá trình thực tập tại công ty và thực hiện khóa luận tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn Anh Nguyễn Hữu Thịnh – Quản Lý Kinh Doanh Cấp Cao, Chị Trần Thị Tý Hồng – Quản Lý Kinh Doanh Cấp Cao và các anh chị nhân viên Tư vấn tài chính tại phòng kinh doanh 85 đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em trong suốt thời gian em thực tập tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh – Tổng Đại Lý Dai-ichi Life Việt Nam – Chi Nhánh Quận 10.

Bài khóa luận tốt nghiệp được em thực hiện trong thời gian rất ngắn, do vậy chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót khi tìm hiểu, đánh giá và trình bày về công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh, em rất mong được sự thông cảm của quý công ty và quý thầy cô.

Em xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh năm 2014 và 2015	9
Bảng 4.1: Một số điều khoản quy định hình thức xử lý kỷ luật về các hành vi trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ của Dai-ichi Life Việt Nam	41

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức tại công ty Bảo Gia Hưng Thịnh	6
Sơ đồ 4.1: Quy trình phát hành hợp đồng bảo hiểm được áp dụng tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh	39
Sơ đồ 4.2: Quy trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm được áp dụng tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh	40
Sơ đồ 4.3: Quy trình xử lý vi phạm Tư vấn tài chính tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh	43

BẢNG CÁC TỪ VIẾT TẮT

KÝ HIỆU	Ý NGHĨA
TNHH	Trách Nhiệm Hữu Hạn
TNHH MTV	Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên
Dai-Ichi Life Việt Nam	Công Ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ Dai-Ichi Việt Nam
TP.HCM	Thành Phố Hồ Chí Minh

V

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU

1.1. Lý do chọn đề tài

Trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ đã bắt đầu xuất hiện từ thuở sơ khai của ngành bảo hiểm, đây là hành vi cố ý lừa đảo, gây ra những thiệt hại không nhỏ cho doanh nghiệp bảo hiểm. Hiện nay, với mức sống ngày càng cao, số lượng người dân có nhu cầu và khả năng tham gia bảo hiểm nhân thọ ngày càng tăng. Chính vì vậy, vấn nạn trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ ngày càng được uơng mằm nhiều hơn.

Để phòng chống trục lợi bảo hiểm và phòng ngừa tổn thất tài chính cho doanh nghiệp bảo hiểm, chúng ta cần phải tìm hiểu những khả năng có thể xảy ra hành vi trục lợi nhằm phát hiện dấu hiệu trục lợi ngay từ ban đầu và nhanh chóng ngăn chặn hành vi đáng lên án ấy.

Đó chính là lý do tôi chọn đề tài: **“Tìm Hiểu Về Vấn Nạn Trục Lợi Trong Bảo Hiểm Nhân Thọ Tại Công Ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh - Tổng Đại Lý Dai-ichi Life Việt Nam”**

1.2. Mục đích nghiên cứu

Tìm hiểu thực tế tình hình hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ, trải nghiệm vị trí Tư vấn tài chính, quan sát, thu thập thông tin nhằm tìm hiểu về thực trạng trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ và đề xuất một số kiến nghị về phòng chống trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh. Mặt khác, giúp bản thân nhận thức rõ hơn về mức độ nghiêm trọng của hành vi trục lợi bảo hiểm nhân thọ và có ý thức tránh rơi vào trường hợp vô tình vướng vào vòng lao lý.

1.3. Phạm vi và đối tượng nghiên cứu

- Phạm vi nghiên cứu: Tìm hiểu về hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhân thọ, thực trạng về vấn nạn trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ nói chung, ở công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh nói riêng, từ đó tìm ra những khả năng có thể xảy ra hành vi trục lợi và đề xuất một số kiến nghị về phòng chống trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh.

- Đối tượng nghiên cứu: Công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh – Tổng Đại Lý Dai-ichi Life Việt Nam, tại lầu 1 tòa nhà Mirae 268 Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10, TP.HCM.

1.4. Phương pháp nghiên cứu

Trong bài nghiên cứu, tôi đã sử dụng phương pháp thu thập và xử lý dữ liệu thông qua quá trình quan sát, trải nghiệm vị trí Tư vấn tài chính, tìm hiểu tình hình hoạt động kinh doanh sản phẩm bảo hiểm nhân thọ tại phòng kinh doanh và tìm hiểu thực trạng về vấn nạn trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh. Đồng thời tham khảo các giáo trình, tài liệu về nguyên lý bảo hiểm, về bảo hiểm nhân thọ, cũng như những quyết định, thông tư quy định liên quan hoạt động kinh doanh bảo hiểm ở Việt Nam, kết hợp phân tích quy trình kinh doanh sản phẩm bảo hiểm nhân thọ tại công ty. Từ đó phát hiện ra những khả năng có thể xảy ra hành vi trục lợi và đề xuất một số kiến nghị ngăn ngừa trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh.

1.5. Kết cấu đề tài:

Bài nghiên cứu gồm có 5 chương:

- Chương 1: Giới thiệu
- Chương 2: Tổng quan về công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh
- Chương 3: Cơ sở lý thuyết về bảo hiểm nhân thọ và trục lợi bảo hiểm nhân thọ
- Chương 4: Tìm hiểu về vấn nạn trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh
- Chương 5: Nhận xét và kiến nghị.

CHƯƠNG 2: TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY TNHH MTV BẢO GIA HƯNG

THỊNH 2.1. Tổng quan về công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

2.1.1. Tổng quan về công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ Dai-Ichi Nhật Bản và Dai-Ichi Life Việt Nam

Công ty TNHH BHNT Dai-Ichi Nhật Bản

The Dai-Ichi Life Insurance Company, Limited được thành lập vào ngày 15 tháng 9 năm 1902 dưới hình thức công ty bảo hiểm nhân thọ tương hỗ đầu tiên tại Nhật Bản.

Năm 1970, Dai-Ichi Life thành lập học viện FALIA (Foundation for the Advancement of Life Insurance Around the World – Học viện vì sự phát triển của ngành BHNT trên toàn thế giới) thông qua việc hợp nhất những tổ chức có chung sứ mệnh đã hoạt động từ năm 1962, với mục tiêu tăng cường hỗ trợ cho sự phát triển của ngành BHNT trên thế giới, đặc biệt tại châu Á.

Năm 1975, văn phòng đại diện đầu tiên của Dai-Ichi Life ở nước ngoài được thành lập tại New York, Mỹ (hiện nay là công ty Dai-ichi Life International (U.S.A), Inc.) với mục đích nghiên cứu hệ thống bảo hiểm, kinh tế, tài chính của Mỹ, đồng thời xúc tiến bảo hiểm nhân thọ nhóm quốc tế giữa các chi nhánh của các công ty Nhật Bản.

Năm 2001, Dai-Ichi Life là công ty đầu tiên trong ngành tài chính- bảo hiểm ở Nhật Bản vinh dự được trao tặng giải thưởng “Chất lượng Nhật Bản”.

Năm 2007, Dai-Ichi Life mua lại công ty liên doanh Bảo Minh – CMG và thành lập Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Dai-Ichi Việt Nam.

Năm 2010, Dai-Ichi Life chuyển đổi hình thức từ công ty tương hỗ sang công ty cổ phần đại chúng và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Tokyo.

Năm 2014, Dai-Ichi Life tham gia Hiệp Ước Toàn Cầu Của Liên Hiệp Quốc (The United Nations Global Compact – UNGC) với tầm nhìn hướng đến một nền kinh tế toàn cầu bền vững.

Theo báo cáo tài chính năm 2015, với tổng tài sản trị giá 416,2 tỷ đô la Mỹ, Dai-Ichi Life được xếp hạng ở vị trí thứ 18 trong danh mục các công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu thế giới. (Nguồn: <http://www.relbanks.com/top-insurance-companies/world>)

Công ty TNHH Bảo Hiểm Nhân Thọ Dai-Ichi Việt Nam

Ngày 18/01/2007, công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Dai-Ichi Việt Nam được thành lập, đặt trụ sở tại tầng 3 tòa nhà SaiGon Riverside và trở thành công ty bảo hiểm nhân thọ 100% vốn Nhật Bản đầu tiên hoạt động tại Việt Nam. Đến ngày 22 tháng 10 năm 2012,

trụ sở chính của Dai-Ichi Life Việt Nam chuyển về địa điểm mới tại Tòa nhà Dai-ichi Life trên đường Nguyễn Văn Trỗi, Quận Phú Nhuận. Việc chuyển trụ sở chính không những là cột mốc quan trọng đánh dấu sự phát triển lớn mạnh của Dai-Ichi Life Việt Nam mà còn thể hiện cam kết “Gắn bó dài lâu” với khách hàng và đất nước Việt Nam.

Năm 2008, chỉ sau 1 năm hoạt động tại Việt Nam, Dai-Ichi Life Việt Nam đã được Bộ Tài Chính cho phép tăng vốn đầu tư từ 25 triệu đô la Mỹ lên 72 triệu đô la Mỹ. Ngày 18 tháng 01 năm 2016, Dai-Ichi Life Việt Nam đã chính thức tăng vốn điều lệ từ 72 triệu USD lên 87 triệu USD, sau khi nhận được chuẩn y từ Bộ Tài chính. Chưa dừng lại ở đây, theo nguồn tin từ Dai-Ichi Life Việt Nam cho biết, Dai-Ichi Life Việt Nam đang tích cực triển khai kế hoạch tiếp tục nâng mức vốn điều lệ lên 100 triệu USD trong năm 2016. Đây là lần thứ hai sau 9 năm đi vào hoạt động, Dai-Ichi Life Việt Nam đã tăng vốn điều lệ để tăng cường mở rộng kinh doanh và đầu tư, đánh dấu một cột mốc quan trọng trong hành trình vươn đến mục tiêu trở thành nhà cung cấp các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm nhân thọ hàng đầu tại Việt Nam. Nếu kế hoạch nâng vốn điều lệ lên mức 100 triệu USD của Dai-Ichi Life Việt Nam được Bộ Tài Chính chuẩn y, Dai-Ichi Life Việt Nam sẽ trở thành một trong những công ty bảo hiểm nhân thọ có mức vốn hóa lớn nhất tại thị trường Việt Nam.

Qua 9 năm hoạt động, Dai-Ichi Life Việt Nam đã lớn mạnh hơn gấp 9 lần về tổng doanh thu phí bảo hiểm, giữ vững vị thế là 1 trong 5 công ty bảo hiểm nhân thọ hàng đầu Việt Nam về thị phần doanh thu phí bảo hiểm hợp đồng chính và doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới. Dai-Ichi Life Việt Nam đã và đang phục vụ hơn 1 triệu khách hàng thông qua đội ngũ hơn 750 nhân viên và hơn 50.000 Tư vấn tài chính chuyên nghiệp. Tiếp tục thực hiện chiến lược mở rộng mạng lưới kinh doanh, tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2015, Dai-Ichi Life Việt Nam đã khai trương gần 40 văn phòng Tổng Đại lý trong năm qua, giữ vị trí thứ 3 về mạng lưới phục vụ khách hàng với hệ thống hơn 170 văn phòng và tổng đại lý rộng khắp toàn quốc. Ngày 2 tháng 4 năm 2016, Dai-Ichi Life Việt Nam được trao tặng danh hiệu “Công ty bảo hiểm nhân thọ tốt nhất” tại Chương trình liên hoan các doanh nghiệp RỒNG VÀNG và Thương hiệu mạnh Việt Nam, do Thời báo Kinh tế Việt Nam tổ chức tại Hà Nội. Đây là lần thứ 8 liên tiếp Dai-Ichi Life Việt Nam được trao tặng giải thưởng danh giá này, đó là minh chứng cam kết thực tế của Công ty trong việc tích cực góp phần đảm bảo an toàn tài chính và an sinh xã hội lâu dài tại Việt Nam, cũng

Với triết lý kinh doanh mang đậm tính nhân văn từ Nhật Bản “Tất cả vì con người”, bên cạnh hoạt động kinh doanh hiệu quả, Dai-ichi Life Việt Nam đã và đang tích cực khởi xướng, thực hiện nhiều chương trình từ thiện, hoạt động xã hội có ý nghĩa và có những đóng góp thiết thực nhằm cải thiện chất lượng cuộc sống cho cộng đồng địa phương, thể hiện cam kết "Gắn bó dài lâu" với đất nước và con người Việt Nam.



Hình 1.1: Logo công ty Dai-ichi Life

2.1.2. Tổng quan về công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh – Tổng đại lý Dai-ichi Life Việt Nam

Công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh hợp tác với công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Dai-ichi Việt Nam khai trương Tổng đại lý bảo hiểm nhân thọ tại địa chỉ số 336 Cao Thắng nối dài, phường 12, quận 10, TP.HCM, đưa vào hoạt động ngày 03 tháng 04 năm 2013. Sau đó chuyển về lầu 1 tòa nhà Mirae 268 Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10, TP.HCM.

Đây là Văn phòng tổng đại lý thứ 5 tại khu vực TP.HCM và là Tổng Đại lý thứ 44 của Dai-ichi Life Việt Nam được đưa vào hoạt động nhằm phục vụ cho việc mở rộng thị trường và cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng tại địa phương.

Công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh có:

- Tên giao dịch: BAO GIA HUNG THINH COMPANY LIMITED
- Địa chỉ: lầu 1 tòa nhà Mirae 268 Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10, TP.HCM
- Giám đốc/Đại diện pháp luật: Võ Bảo Danh
- Giấy phép kinh doanh: 0312216572 - Mã số thuế: 0312216572
- Điện thoại: 083-9798456 - Fax: 083-9798457
- Hoạt động chính: Hoạt động đại lý cho công ty Dai-Ichi Life Việt Nam.

+Đối với Dai-Ichi Life Việt Nam, Bảo Gia Hưng Thịnh thực hiện các nghiệp vụ của đại lý do Dai-Ichi Life Việt Nam ủy quyền: Bảo Gia Hưng Thịnh tìm kiếm nguồn khách **Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com**

hàng mới và thực hiện công tác giới thiệu, chào bán sản phẩm của Dai-Ichi Life Việt Nam cung cấp, đại diện Dai-Ichi Life Việt Nam thực hiện nghĩa vụ chăm sóc khách

hàng. Vai trò chủ yếu của Bảo Gia Hưng Thịnh đối với Dai-Ichi Life Việt Nam là mang thương hiệu Dai-Ichi Life đến gần khách hàng hơn.

+Đối với khách hàng: Bảo Gia Hưng Thịnh là cầu nối giữa khách hàng và Dai-Ichi Life Việt Nam. Vai trò chủ yếu của công ty đối với khách hàng là hướng dẫn, tư vấn và giải đáp mọi thắc mắc về hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, các thủ tục yêu cầu bảo hiểm, thủ tục giải quyết quyền lợi bảo hiểm, tất toán hợp đồng, v.v..., giúp khách hàng nộp phí bảo hiểm theo yêu cầu, và thực hiện công tác chăm sóc khách hàng sau khi ký hợp đồng.

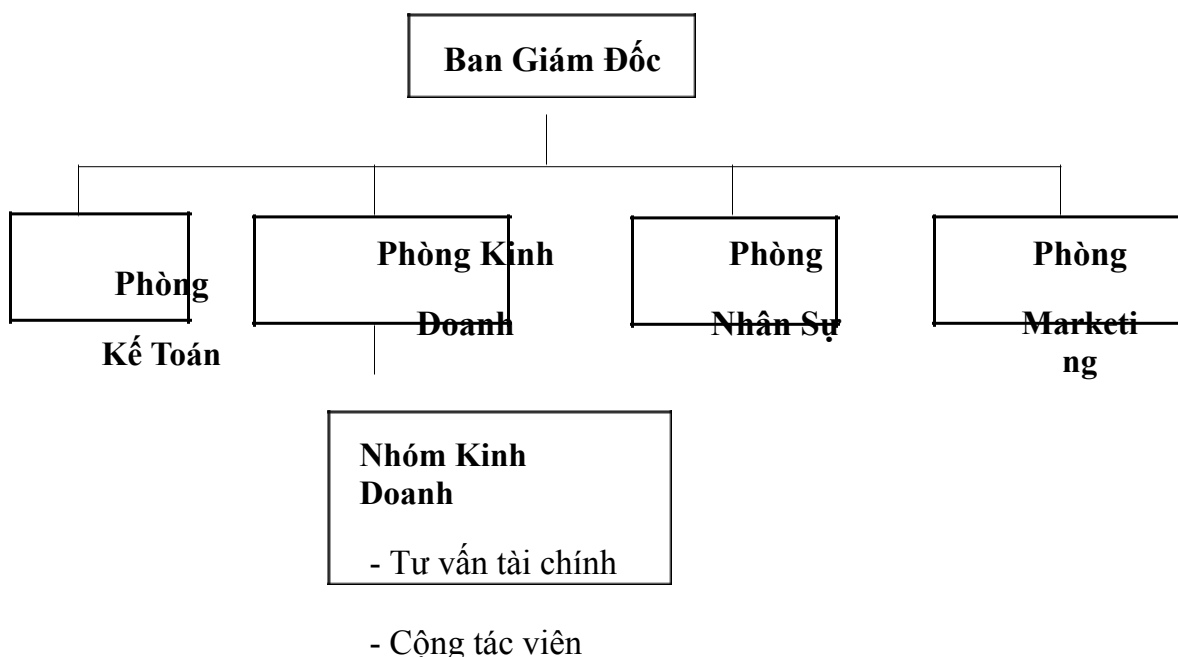
+Đối với nhân viên Tư vấn tài chính: Bảo Gia Hưng Thịnh hỗ trợ Tư vấn tài chính trong công tác tìm kiếm khách hàng, mở các lớp đào tạo nghiệp vụ hàng tháng nhằm giúp Tư vấn tài chính nâng cao trình độ, khả năng chuyên môn và tạo cơ hội thăng tiến cho các Tư vấn tài chính.

+Đối với cộng tác viên, Bảo Gia Hưng Thịnh có những khóa học bồi dưỡng kiến thức nghiệp vụ riêng dành cho công tác viên và luôn tạo điều kiện, cơ hội cho các cộng tác viên ưu tú được trở thành nhân viên chính thức của công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh.

2.2. Cơ cấu tổ chức tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

2.2.1. Sơ đồ tổ chức tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức tại công ty Bảo Gia Hưng Thịnh



2.2.2. Nhiệm vụ của các phòng ban

Ban Giám Đốc:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

- **Giám Đốc:** Là người có quyền hạn cao nhất trong công ty, chịu trách nhiệm trước pháp luật về hoạt động kinh doanh và phương hướng mục tiêu của công ty, cũng như việc nâng cao đời sống của người lao động.

- **Phó Giám Đốc:** Hỗ trợ Giám Đốc trong công tác quản lý, tổ chức, thực hiện lập kế hoạch hoạt động, kinh doanh theo sự phân công của Giám Đốc và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về hiệu quả của các hoạt động.

Phòng Kế Toán: Tham mưu cho ban Giám đốc về:

- Quản lý vốn, tài sản của công ty.
- Kiểm toán nội bộ, kiểm soát các chi phí hoạt động của công ty, đề xuất các biện pháp tăng lợi nhuận, tiết kiệm chi phí, bảo toàn và tăng vốn kinh doanh của công ty.
- Xây dựng kế hoạch tài chính và theo dõi kết quả hoạt động kinh doanh theo định kỳ hàng tháng, hàng quý, hàng năm của công ty.
- Phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ dự phòng tiền lương, quỹ phúc lợi. Theo dõi và thực hiện trích nộp các khoản thuế, bảo hiểm xã hội theo quy định.

Phòng Kinh Doanh:

- Chịu trách nhiệm khảo sát, tìm kiếm khách hàng.
- Căn cứ chỉ tiêu hàng tháng của công ty, nhu cầu thị trường, lập kế hoạch đáp ứng nhu cầu của thị trường và đạt hiệu quả trong công tác bán hàng.
- Quản lý hợp đồng BHNT và hướng dẫn khách hàng thực hiện thủ tục thanh toán quyền lợi đáo hạn hợp đồng bảo hiểm.
- Tổ chức hội nghị giao lưu khách hàng với chuyên đề “Chăm sóc sức khỏe gia đình”, thực hiện công tác tư vấn và chăm sóc khách hàng.

Phòng Nhân Sự: Tổ chức tuyển dụng nhân sự nhằm đáp ứng nhu cầu nhân sự cho hoạt động của công ty. Xây dựng, thực hiện chế độ lương, khen thưởng, kỷ luật và các chế độ đãi ngộ nhân sự. Tổ chức, thực hiện các chương trình đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên.

Phòng Marketing: Phân khúc thị trường, định vị thương hiệu, xác định khách hàng mục tiêu và phối hợp với các phòng ban khác trong việc phát triển hoạt động kinh doanh của công ty. Đây là phòng hỗ trợ kinh doanh.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

2.3. Tổ chức đại lý tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh và Dai-Ichi Life Việt Nam

Để đảm bảo chất lượng đào tạo đại lý bảo hiểm, các văn bản hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm đã có những quy định rất cụ thể về điều kiện đối với cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm, tiêu chuẩn của các giảng viên, nội dung chương trình đào tạo đại lý và chứng chỉ mà đại lý bảo hiểm cần phải có trước khi hành nghề.

Theo điều 32 Nghị định 45/2007/NĐ-CP ngày 27/03/2007, “*chương trình đào tạo đại lý bảo hiểm bao gồm các nội dung chủ yếu sau:*

1. *Kiến thức chung về bảo hiểm;*
2. *Trách nhiệm của đại lý, đạo đức hành nghề đại lý;*
3. *Pháp luật về kinh doanh bảo hiểm;*
4. *Nội dung của sản phẩm bảo hiểm doanh nghiệp bảo hiểm được phép kinh doanh;*
5. *Kỹ năng bán bảo hiểm;*
6. *Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp bảo hiểm, đại lý bảo hiểm trong hoạt động đại lý bảo hiểm;*
7. *Thực hành hành nghề đại lý bảo hiểm”.*

Để được cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm, các ứng viên sẽ phải tham gia chương trình đào tạo đại lý bảo hiểm do các cơ sở được Bộ Tài Chính phê duyệt và vượt qua các kỳ thi sát hạch do Bộ Tài Chính tổ chức.

Với Dai-Ichi Life Việt Nam, tất cả các ứng viên của công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh và các Tổng Đại Lý khác thuộc khu vực Thành Phố Hồ Chí Minh sẽ được đào tạo tại Tòa nhà Dai-Ichi Life trên đường Nguyễn Văn Trỗi, Quận Phú Nhuận. Chương trình đào tạo đại lý bảo hiểm bao gồm hai phần chính:

- Chương trình cơ bản bao gồm: kiến thức chung về bảo hiểm, trách nhiệm, đạo đức hành nghề của đại lý bảo hiểm, pháp luật kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam, quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài và đại lý bảo hiểm trong hoạt động đại lý bảo hiểm tại Việt Nam. Thời gian đào tạo cho chương trình cơ bản tối thiểu là 24 giờ.

- Chương trình đào tạo về sản phẩm bảo hiểm gồm có các nội dung chính: Kỹ năng bán bảo hiểm, thực hành nghề đại lý bảo hiểm, sản phẩm bảo hiểm mà đại lý dự kiến triển khai. Thời gian đào tạo cho chương trình này tối thiểu là 24 giờ.

Sau khi hoàn thành xong khóa học tại trụ sở chính của Dai-Ichi Life Việt Nam, các ứng viên sẽ được tham gia kỳ thi sát hạch tại Bộ Tài Chính. Với 40 câu hỏi trắc nghiệm có liên quan đến chương trình được đào tạo, nếu trả lời đúng từ 30 câu hỏi trở lên, ứng viên sẽ được cấp mã số và chứng chỉ hành nghề đại lý bảo hiểm. Tại Dai-Ichi Life Việt Nam, các đại lý bảo hiểm được gọi là Tư vấn tài chính.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

2.4. Tình hình hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh vào năm 2014 và năm 2015

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh năm 2014 và 2015

(Đơn vị: 1.000 đồng)

Chỉ tiêu	2014	2015	Tốc độ tăng trưởng	
			Tăng/giảm	%
Tổng tài sản	56.161.643	76.527.601	20.365.958	36,26
- Tài sản ngắn hạn	12.966.756	19.667.187	6.700.431	51,67
- Tài sản dài hạn	43.194.887	56.860.414	13.665.527	31,64
Tổng vốn	56.161.643	76.527.601	20.365.958	36,26
- Nợ phải trả	38.962.511	54.936.417	15.973.906	50,00
- Vốn chủ sở hữu	17.199.132	21.591.184	4.392.052	25,54
Doanh thu phí bảo hiểm	25.236.000	35.002.000	9.766.000	38,70
Doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới	9.045.000	12.454.000	3.409.000	37,69
Số lượng hợp đồng khai thác mới (Đơn vị: hợp đồng)	782	985	203	25,96

Nguồn: Trích từ Bảng cân đối kế toán và Bảng kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 và 2015 của công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

Theo số liệu tổng hợp từ các báo cáo tài chính của 17 tập đoàn bảo hiểm nhân thọ đang hoạt động ở Việt Nam hiện nay, thị trường bảo hiểm nhân thọ năm 2015 tiếp tục phát triển nhanh và bền vững với tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng 29,5%, doanh thu khai thác mới tăng trưởng 39,7% và số lượng hợp đồng bảo hiểm khai thác mới tăng 24,2% so với cùng kỳ năm 2014. Đây là tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm cao nhất trong 5 năm trở lại đây của thị trường bảo hiểm nhân thọ.

Bảng 1.1 cho thấy hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh từ năm 2014 đến 2015 rất hiệu quả, tất cả các chỉ tiêu đều có tốc độ tăng trưởng rất cao. Về tổng tài sản và tổng nguồn vốn, năm 2015 tăng vượt bậc 36,26% so với năm 2014. Doanh thu phí bảo hiểm của năm 2015 tăng 38,70% so với cùng kỳ năm 2014. Doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới của năm 2015 tăng 37,69% so với năm 2014. Và số lượng hợp đồng khai thác mới của năm 2015 tăng 203 hợp đồng, tương ứng với tỷ lệ 25,96 so với năm 2014.

Đáng lưu ý khi so sánh tốc độ tăng trưởng các chỉ tiêu của Bảo Gia Hưng Thịnh và số liệu thống kê toàn ngành bảo hiểm nhân thọ, doanh thu phí bảo hiểm và số lượng hợp

đồng bảo hiểm khai thác mới của công ty Bảo Gia Hưng Thịnh có tốc độ tăng trưởng lần lượt cao hơn 9,2% và 1,76% so với số liệu thống kê toàn ngành bảo hiểm nhân thọ. Về doanh thu phí bảo hiểm khai thác mới, năm 2015 ước đạt 12.454 triệu đồng, thấp hơn 2,01% so với số liệu thống kê toàn ngành bảo hiểm nhân thọ.

Nhìn chung, từ năm 2014 đến năm 2015 công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh hoạt động kinh doanh rất khả quan với tốc độ tăng trưởng của tất cả các chỉ tiêu rất cao. Với thị trường Bảo hiểm nhân thọ được các chuyên gia kinh tế đánh giá là tràn đầy tiềm năng và triển vọng trong thời kỳ hiện tại và tương lai, chắc chắn công ty sẽ phát triển mạnh mẽ và tiến xa hơn nữa trong những năm sau.

CHƯƠNG 3: CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ BẢO HIỂM NHÂN THỌ VÀ TRỰC LỢI BẢO HIỂM

3.1. Bảo hiểm nhân thọ và một số khái niệm liên quan

3.1.1. Khái niệm, đặc trưng, và vai trò của bảo hiểm nhân thọ

a) Khái niệm bảo hiểm nhân thọ

Bảo hiểm nhân thọ đã ra đời và phát triển từ rất lâu trên thế giới, do đó có rất nhiều khái niệm về bảo hiểm nhân thọ, sự khác nhau đó xuất phát từ các góc độ nhìn nhận và cách thức tiếp cận khác nhau.

Theo khoản 12 điều 3 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam năm 2000, “*Bảo hiểm nhân thọ là loại nghiệp vụ bảo hiểm cho trường hợp người được bảo hiểm sống hoặc chết*”.

Theo phương diện kinh tế, bảo hiểm nhân thọ là biện pháp chuyển giao rủi ro được thực hiện thông qua hợp đồng bảo hiểm, trong đó bên mua bảo hiểm chấp nhận trả phí bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm cam kết chi trả số tiền bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

Xét theo phương diện tài chính, bảo hiểm nhân thọ là sự huy động tiền nhàn rỗi của các tổ chức hoặc cá nhân tham gia bảo hiểm thông qua hình thức thu phí, nhằm lập quỹ bảo hiểm và sử dụng để chi trả cho những tổn thất đã cam kết của các đối tượng tham gia bảo hiểm.

Nhìn chung, bảo hiểm nhân thọ là hình thức chuyển giao rủi ro, khắc phục tổn thất hiệu quả nhất trong tất cả các biện pháp hạn chế hậu quả của rủi ro.

b) Đặc điểm của bảo hiểm nhân thọ

- *Là sản phẩm vô hình*: Bảo hiểm nhân thọ là một loại sản phẩm đặc biệt. Sản phẩm mà doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ bàn giao cho khách hàng chỉ đơn thuần là lời hứa, lời cam kết trả số tiền bảo hiểm khi xảy ra rủi ro thuộc phạm vi bảo hiểm. Đó là sản phẩm vô hình mà người mua không thể cảm nhận được ở thời điểm hiện tại giống như khi mua những thứ hàng hóa khác.

- *Vòng đời sản phẩm dài*: Thông thường, các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ có thời hạn tham gia tối thiểu là 5 năm.

- *Vừa mang tính tiết kiệm, vừa mang tính bảo vệ*: Tiết kiệm bằng cách mua bảo hiểm không giống các loại hình tiết kiệm khác, bảo hiểm nhân thọ không những có thể giúp khách hàng tích lũy về mặt tài chính mà còn mang tính bảo vệ cho bản thân và gia

đình của khách hàng. Nếu người được bảo hiểm không may xảy ra rủi ro thì những người thân còn lại của họ sẽ nhận được một khoản tiền từ doanh nghiệp bảo hiểm, tuy số tiền bảo hiểm không thể bù đắp được những tổn thất về mặt tinh thần nhưng vẫn có thể góp phần giảm bớt gánh nặng và đảm bảo về mặt tài chính cho những người còn lại, đó chính là đặc điểm cơ bản của bảo hiểm nhân thọ mà các loại hình tiết kiệm khác không đáp ứng được.

- *Sản phẩm đa dạng, đáp ứng được nhiều mục tiêu khác nhau của khách hàng:*
Trong khi các sản phẩm của ngân hàng chỉ có thể giúp khách hàng có được một khoản tiền như mong muốn trong tương lai, thì lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng được nhiều mục tiêu khác nhau của khách hàng, như: bảo hiểm trọn đời, bảo hiểm sinh kỳ, tử kỳ, bảo hiểm hưu trí, v.v... Tùy theo mục tiêu của khách hàng mà doanh nghiệp bảo hiểm sẽ giúp họ lựa chọn được sản phẩm phù hợp với nhu cầu.

- *Quy trình định phí phức tạp:* Có nhiều yếu tố chính quyết định đến mức phí bảo hiểm của người tham gia bảo hiểm phải đóng cho doanh nghiệp bảo hiểm, bao gồm: Độ tuổi, giới tính, sức khỏe của người tham gia bảo hiểm, số tiền bảo hiểm, thời hạn tham gia bảo hiểm, phương thức đóng phí bảo hiểm, v.v... Ngoài ra còn có các nhân tố bên ngoài như: Tuổi thọ bình quân của con người, lãi suất đầu tư, tỷ lệ lạm phát, v.v... Do phí bảo hiểm được xác định dựa trên nhiều yếu tố nên mức phí và số tiền bảo hiểm nhận được của mỗi người là khác nhau.

- *Tiền bảo hiểm được trả theo nguyên tắc khoán:* Người thụ hưởng sẽ nhận được số tiền khoán đúng theo mức mà họ đã thỏa thuận trước trên hợp đồng bảo hiểm nhân thọ, tùy thuộc và phù hợp với nhu cầu cũng như khả năng đóng phí của bên mua bảo hiểm.

- *Bảo hiểm nhân thọ áp dụng kỹ thuật dồn tích vốn:* Đây là kỹ thuật được áp dụng đối với các loại hình bảo hiểm đảm bảo cho các rủi ro có tính chất thay đổi theo thời gian và đối tượng, thường gắn liền với tuổi thọ con người.

c) Vai trò của bảo hiểm nhân thọ

- Đối với xã hội

+ *Tạo thêm việc làm cho người lao động:* Ngành bảo hiểm hiện nay được đánh giá là rất tiềm năng và đang có xu hướng phát triển, do đó thị trường tài chính bảo hiểm (bao gồm Bảo hiểm nhân thọ) ở Việt Nam và một số nước hiện đang rất khát nguồn nhân lực, chính vì vậy sẽ giải quyết được phần nào tình trạng thiếu việc làm cho xã hội.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

+*Tạo nên nếp sống tiết kiệm, có kế hoạch tài chính cho người dân*: Thông qua hình thức đóng phí bảo hiểm theo tháng, quý, năm, dần dần con người sẽ có ý thức hơn về việc tạo lập kế hoạch tài chính và sống tiết kiệm sao cho vừa chu toàn cuộc sống hiện tại, vừa có thể trích một khoản thu nhập để nộp phí bảo hiểm đã thỏa thuận.

+*Mang đến cảm giác an toàn cho người tham gia bảo hiểm*: Rủi ro là những sự kiện diễn ra bất ngờ và không thể lường trước được hậu quả. Khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, bảo hiểm nhân thọ góp phần ổn định cuộc sống của gia đình người được bảo hiểm, kịp thời khắc phục hậu quả của rủi ro. Tham gia bảo hiểm sẽ giúp chúng ta cảm thấy yên tâm hơn về vấn đề tài chính trong tương lai. Vì vậy, tham gia bảo hiểm nhân thọ cũng là một cách thể hiện tình yêu thương đối với những người thân trong gia đình.

- Đối với lĩnh vực Kinh tế - Tài chính

+*Góp phần phòng chống lạm phát*: Nền kinh tế càng phát triển thì đời sống nhân dân ngày càng cao, dẫn đến xuất hiện nhu cầu tiết kiệm hoặc đầu tư số tiền nhàn rỗi. Vì vậy, Bảo hiểm nhân thọ ra đời nhằm giúp các cá nhân và tổ chức thực hiện nhu cầu này một cách hiệu quả và góp phần chống lạm phát cho nền kinh tế.

+*Góp phần giảm gánh nặng cho ngân sách nhà nước*: Thị trường bảo hiểm nói chung hiện nay đang rất tiềm năng. Theo thống kê của Tổng Cục Thuế - Bộ Tài Chính Việt Nam, từ năm 2011 đến năm 2015, thị trường bảo hiểm đã nộp gần 5.000 tỷ đồng tiền thuế thu nhập doanh nghiệp cho ngân sách Nhà nước, trong đó các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đã nộp hơn 2.500 tỷ đồng. Mặt khác, khi người tham gia bảo hiểm gặp phải rủi ro, nhà nước không cần phải chi khoản trợ cấp hoặc chi rất ít cho những người không may mắn, vì đã có doanh nghiệp bảo hiểm bù đắp các khoản tổn thất cho họ. Vì vậy, bảo hiểm nhân thọ đã và đang góp phần giảm gánh nặng cho ngân sách nhà nước.

+*Đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế*: Khi tham gia bảo hiểm nhân thọ, khách hàng cam kết nộp phí bảo hiểm đều đặn cho doanh nghiệp bảo hiểm, trong khi thời gian có hiệu lực của một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ tương đối dài (trung bình khoảng 10 năm), do đó các nguồn thu của doanh nghiệp bảo hiểm là rất lớn và hoàn toàn ổn định. Doanh nghiệp bảo hiểm sẽ sử dụng số tiền huy động được để đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế.

3.1.2. Các thể thức chính của bảo hiểm nhân thọ

Theo khoản 1 điều 7 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam số 24/2000/QH10 ngày 09/12/2000, bảo hiểm nhân thọ có các nghiệp vụ chính sau:

a) Bảo hiểm tử kỳ

Bảo hiểm tử kỳ là loại hình bảo hiểm mà doanh nghiệp bảo hiểm cam kết chi trả một số tiền cho người thụ hưởng khi người được bảo hiểm tử vong trong thời hạn hợp đồng bảo hiểm còn hiệu lực. Nếu người được bảo hiểm vẫn còn sống đến lúc đáo hạn hợp đồng thì doanh nghiệp bảo hiểm sẽ không chi trả cho người thụ hưởng bất kỳ một khoản tiền nào. Bảo hiểm tử kỳ không được ký kết với mục đích tiết kiệm mà chủ yếu nhằm đề phòng và khắc phục hậu quả của rủi ro.

Bảo hiểm tử kỳ hiện nay có các loại hình sau:

- Bảo hiểm tử kỳ cố định
- Bảo hiểm tử kỳ có thể tái tục
- Bảo hiểm tử kỳ có thể chuyển đổi
- Bảo hiểm tử kỳ giảm dần
- Bảo hiểm tử kỳ tăng dần
- Bảo hiểm thu nhập gia đình
- Bảo hiểm tử kỳ có điều kiện

b) Bảo hiểm trọn đời

Bảo hiểm trọn đời (hay còn được gọi là bảo hiểm trường sinh) là loại hình bảo hiểm mà doanh nghiệp bảo hiểm cam kết chi trả một số tiền đã thỏa thuận cho người thụ hưởng khi người được bảo hiểm tử vong vào bất kỳ thời điểm nào kể từ ngày hợp đồng bảo hiểm có hiệu lực. Hợp đồng bảo hiểm trọn đời được ký kết với mục đích đảm bảo về mặt tài chính cho gia đình khi người được bảo hiểm không may gặp rủi ro. Với những hợp đồng bảo hiểm có mệnh giá lớn, tham gia bảo hiểm trọn đời còn có thêm ý nghĩa tiết kiệm, tích lũy tài sản cho thế hệ sau.

Những đặc điểm chính của hợp đồng bảo hiểm trọn đời:

- Số tiền bảo hiểm được doanh nghiệp bảo hiểm trả một lần cho người thụ hưởng khi người được bảo hiểm tử vong.
- Không có giới hạn về thời điểm kết thúc hợp đồng. Thời gian hiệu lực của hợp đồng được tính từ khi hợp đồng được phát hành cho đến khi người được bảo hiểm qua đời.

- Phí bảo hiểm có thể đóng một lần hoặc đóng định kỳ (thời hạn đóng phí thường được giới hạn trong một số năm) và không thay đổi trong suốt quãng thời gian đóng phí. Thông thường, mức phí bảo hiểm trọn đời tối thiểu để có thể tham gia hợp đồng bảo hiểm

trộn đời là 500 ngàn đồng/năm. Mệnh giá bảo hiểm có thể gấp 40-85 lần phí đóng của năm, điều đó phụ thuộc vào độ tuổi của người được bảo hiểm.

Trên thị trường bảo hiểm nhân thọ hiện nay có cung cấp các loại hình bảo hiểm trộn đời sau:

- Bảo hiểm trộn đời không tham gia chia lãi
- Bảo hiểm trộn đời có tham gia chia lãi
- Bảo hiểm trộn đời đóng phí một lần
- Bảo hiểm trộn đời đóng phí định kỳ, trong một khoản thời gian nhất định

c) Bảo hiểm sinh kỳ

Bảo hiểm sinh kỳ là loại hình bảo hiểm mà doanh nghiệp bảo hiểm cam kết chi trả một số tiền cho người thụ hưởng khi người được bảo hiểm vẫn còn sống đến một thời điểm nhất định theo như thỏa thuận trong hợp đồng bảo hiểm. Hợp đồng bảo hiểm sinh kỳ được ký kết với mục đích giúp người được bảo hiểm có một khoản tiền để thực hiện những dự định trong tương lai.

Hình thức đóng phí bảo hiểm sinh kỳ rất linh hoạt, bên mua bảo hiểm có thể đóng phí một lần vào thời điểm ký kết hợp đồng hoặc có thể lựa chọn đóng phí nhiều lần.

Thông thường đối với đặc tính truyền thống của sản phẩm bảo hiểm sinh kỳ, nếu người được bảo hiểm tử vong trước ngày đáo hạn hợp đồng thì doanh nghiệp bảo hiểm sẽ không chi trả bất kỳ một khoản tiền nào. Tuy nhiên, vẫn có một số doanh nghiệp cung cấp sản phẩm bảo hiểm sinh kỳ với cam kết sẽ hoàn trả lại phí bảo hiểm cho gia đình người được bảo hiểm (sau khi trừ đi các chi phí khai thác và quản lý hợp đồng bảo hiểm).

d) Bảo hiểm trả tiền định kỳ

Bảo hiểm trả tiền định kỳ (hay còn gọi là bảo hiểm niên kim) là loại hình bảo hiểm mà doanh nghiệp bảo hiểm cam kết sẽ chi trả cho người thụ hưởng những khoản tiền cố định khi người được bảo hiểm sống đến một độ tuổi nhất định. Khoản tiền cố định đó được gọi là niên kim, mặc dù trong thực tế nó có thể được trả nửa năm, hằng quý hoặc hằng tháng. Niên kim có thể được trả ngay vào thời điểm ký kết hợp đồng bảo hiểm hoặc trả sau khi hợp đồng đã có hiệu lực trong một khoảng thời gian nhất định.

Bảo hiểm trả tiền định kỳ là một dạng của bảo hiểm sinh kỳ. Do đó để tránh trường hợp khi người tham gia bảo hiểm vừa đóng phí bảo hiểm xong, vẫn chưa nhận được niên

kim hoặc chỉ nhận được một vài lần thì người được bảo hiểm tử vong, dẫn đến hợp đồng bảo hiểm chấm dứt và gây ra thiệt thòi cho khách hàng, nên trong thực tế, có những hợp

đồng bảo hiểm trả tiền định kỳ có thêm điều khoản hoàn phí bảo hiểm hoặc điều khoản về khả năng chuyển hồi.

Với điều khoản hoàn phí bảo hiểm, nếu người được bảo hiểm tử vong trước kỳ hạn được nhận niên kim thì doanh nghiệp bảo hiểm sẽ hoàn trả phí bảo hiểm cho người thừa kế hợp pháp của người được bảo hiểm. Với điều khoản về khả năng chuyển hồi, nếu người được bảo hiểm tử vong và chưa nhận hết những khoản niên kim, thì những khoản niên kim còn lại sẽ được chi trả cho vợ hoặc chồng của người được bảo hiểm, và những khoản niên kim này chỉ có giá trị bằng 50% đến 60% khoản niên kim ban đầu. Tuy nhiên, người tham gia bảo hiểm sẽ phải nộp thêm phí bảo hiểm để được hưởng quyền lợi từ những điều khoản bổ sung này.

Bảo hiểm trả tiền định kỳ có các dạng sau:

- Niên kim trả ngay
- Niên kim trả sau
- Niên kim trả có thời hạn
- Niên kim trọn đời
- Niên kim cố định
- Niên kim biến đổi
- Niên kim đầu kỳ
- Niên kim cuối kỳ

e) Bảo hiểm hỗn hợp

Bảo hiểm hỗn hợp là loại hình bảo hiểm được kết hợp dựa trên các đặc điểm của bảo hiểm sinh kỳ và bảo hiểm tử kỳ. Khi tham gia bảo hiểm hỗn hợp, người thụ hưởng sẽ được doanh nghiệp bảo hiểm cam kết chi trả một khoản tiền khi người được bảo hiểm vẫn còn sống đến ngày đáo hạn hợp đồng hoặc người được bảo hiểm tử vong trong thời gian hợp đồng còn hiệu lực.

Những đặc điểm chính của hợp đồng bảo hiểm hỗn hợp:

- Phí bảo hiểm thường được đóng định kỳ và không thay đổi trong suốt thời hạn bảo hiểm.

- Thời hạn bảo hiểm tương đối dài và người tham gia bảo hiểm chỉ được lựa chọn các mốc thời gian cố định như: 5 năm, 10 năm, 15 năm, v.v...

- Bảo hiểm hỗn hợp là dạng hợp đồng có giá trị hoàn lại, do đó khách hàng có thể mang hợp đồng bảo hiểm đến ngân hàng làm tài sản thế chấp để vay một khoản tiền nhất định.

- Đặc điểm của bảo hiểm hỗn hợp là bảo hiểm cho cả hai trường hợp “sinh” và “tử”, đây là sản phẩm duy nhất đan xem giữa hai yếu tố tiết kiệm và phòng ngừa rủi ro cho người tham gia bảo hiểm. Do đó, bảo hiểm hỗn hợp là sản phẩm được ưu chuộng nhất tại tất cả các quốc gia.

Bảo hiểm hỗn hợp hiện nay có hai loại hình sau:

- Bảo hiểm hỗn hợp không tham gia chia lãi
- Bảo hiểm hỗn hợp có tham gia chia lãi

3.1.3. Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

a) Khái niệm hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Theo điều 567 Luật Dân Sự Việt Nam năm 2005, “*hợp đồng bảo hiểm là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên mua bảo hiểm phải đóng phí bảo hiểm, còn bên bảo hiểm phải trả một khoản tiền bảo hiểm cho bên được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm*”.

Theo khoản 1 điều 13 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam năm 2000, hợp đồng bảo hiểm nói chung là sự thỏa thuận giữa bên mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm, theo đó bên mua bảo hiểm phải đóng phí bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm phải trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

Nhưng trong bảo hiểm nhân thọ không áp dụng nguyên tắc bồi thường mà áp dụng nguyên tắc khoán, do tính mạng của con người không thể được định giá một cách hoàn toàn khách quan. Vì vậy, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ có thể được định nghĩa như sau: Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ là sự thỏa thuận giữa bên mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, theo đó bên mua bảo hiểm phải đóng phí bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ phải trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

b) Các bên có liên quan khi giao kết hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Các bên trong hợp đồng bảo hiểm nhân thọ gồm có: Bên bảo hiểm (doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ) và bên mua bảo hiểm. Trong đó, bên mua bảo hiểm bao gồm: người tham gia bảo hiểm, người được bảo hiểm và người thụ hưởng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

- **Doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ** (bên bảo hiểm) là tổ chức được thành lập và hoạt động theo quy định của Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam năm 2000 và các quy định khác của pháp luật có liên quan nhằm mục tiêu lợi nhuận. Theo đó, doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ 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 nhân thọ trả tiền bảo hiểm cho người thụ hưởng khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

- **Người tham gia bảo hiểm** (hay còn được gọi là bên mua bảo hiểm) là tổ chức, cá nhân giao kết hợp đồng bảo hiểm và thực hiện nghĩa vụ đóng phí cho doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Người tham gia bảo hiểm có thể đồng thời là người được bảo hiểm hoặc người thụ hưởng (Theo khoản 6 điều 3 Luật kinh doanh bảo hiểm năm 2000). Để giao kết hợp đồng bảo hiểm, người tham gia bảo hiểm phải từ đủ 18 tuổi trở lên và đảm bảo quy định về năng lực hành vi dân sự. Giữa người tham gia bảo hiểm và người được bảo hiểm phải có mối quan hệ nhất định theo quy định của pháp luật: Quan hệ cùng huyết thống, vợ chồng hợp pháp, người giám hộ hợp pháp (đối với trẻ dưới 18 tuổi).

- **Người được bảo hiểm** là nhóm người hoặc cá nhân có tính mạng được bảo hiểm bằng hợp đồng bảo hiểm nhân thọ. Đây là đối tượng quan trọng nhất trong hợp đồng bảo hiểm nhân thọ. Đối với từng sản phẩm bảo hiểm khác nhau sẽ có những quy định khác nhau về giới hạn độ tuổi tham gia bảo hiểm nhân thọ dành cho người được bảo hiểm. Ví dụ: Đối với sản phẩm An Sinh Giáo Dục của Dai-ichi Life Việt Nam, độ tuổi tham gia sản phẩm này là từ 0 đến 14 tuổi, trong khi hầu hết các sản phẩm còn lại có giới hạn độ tuổi từ 0 đến 60 tuổi.

- **Người thụ hưởng** là nhóm người, cá nhân được bên mua bảo hiểm chỉ định để nhận tiền bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm nhân thọ. Giữa người thụ hưởng và các bên còn lại của bên mua bảo hiểm phải có mối quan hệ nhất định theo quy định của pháp luật: Quan hệ cùng huyết thống, vợ chồng hợp pháp, người giám hộ hợp pháp (đối với trẻ dưới 18 tuổi).

c) Hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhân thọ và hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Tại Dai-ichi Life Việt nam quy định hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhân thọ gồm có các giấy tờ sau:

- *Giấy yêu cầu bảo hiểm nhân thọ* (hoặc giấy yêu cầu bảo hiểm nhân thọ liên kết chung): Khách hàng phải điền thông tin và trả lời các câu hỏi đầy đủ, cụ thể, chính xác,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

không chỉnh sửa, bôi xóa. Phải ký tên đúng người, với trường hợp người được bảo hiểm dưới 18 tuổi thì cha, mẹ hoặc người giám hộ hợp pháp sẽ ký thay.

- *Bản sao giấy tờ chứng minh nhân dân* của bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm, người thụ hưởng, người giám hộ hợp pháp (Nếu có) hoặc bản sao giấy khai sinh

đối với người được bảo hiểm dưới 18 tuổi.

- *Bản minh họa quyền lợi bảo hiểm nhân thọ*: Phải có chữ ký của Tư vấn tài chính và bên mua bảo hiểm trên mỗi trang và giống với chữ ký trên trang 2 và 4 của Giấy yêu cầu bảo hiểm nhân thọ.

- *Phí bảo hiểm*

- *Phiếu thu phí bảo hiểm đầu tiên*: Có số seri bắt đầu bằng 2 ký tự “DT” nhằm xác nhận kỳ thu phí bảo hiểm đầu tiên và có dấu mộc đỏ của Dai-ichi Life Việt Nam.

- *Báo cáo riêng của tư vấn tài chính*: Nhằm giúp bộ phận thẩm định của công ty có những ghi nhận chi tiết hơn về khách hàng tham gia bảo hiểm qua sự quan sát trực tiếp của Tư Vấn Tài Chính.

- *Các loại giấy tờ khác* (Nếu có):

+ Báo cáo tư vấn khách hàng

+Phiếu xác nhận tham gia chương trình Quyền ưu tiên tuyển sinh vào RMIT (Nếu đủ điều kiện)

+Bảng trả lời câu hỏi tài chính: Khi số tiền bảo hiểm lớn, bên mua bảo hiểm phải trả lời các câu hỏi này, theo quy định hiện tại là từ 3 tỷ đồng trở lên.

+Bảng thăm dò về khả năng tài chính: Sử dụng cho những hợp đồng bảo hiểm có phí đóng lớn hơn 40 triệu đồng/năm.

+Tờ khai sức khỏe dành cho người được bảo hiểm bổ sung (Nếu có): Sử dụng trong trường hợp khách hàng tham gia thêm sản phẩm bổ sung cho thành viên trong gia đình, nhưng thành viên đó khác với người được bảo hiểm trong sản phẩm chính.

Sau khi hồ sơ yêu cầu bảo hiểm được thẩm định với kết quả đạt chuẩn, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ chính thức sẽ được phát hành với các loại giấy tờ sau:

- *Giấy chứng nhận bảo hiểm*: Gồm bảng liệt kê các chi tiết của hợp đồng bảo hiểm và là bằng chứng của việc giao kết hợp đồng bảo hiểm.

- *Bản sao giấy yêu cầu bảo hiểm*: Là sự xác nhận từ phía Dai-Ichi Life Việt Nam rằng bộ hợp đồng bảo hiểm nhân thọ được phát hành dựa trên những thông tin mà khách hàng đã điền trong giấy yêu cầu bảo hiểm nhân thọ.

- *Bản sao bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm nhân thọ*: Là sự xác nhận của Dai-Ichi Life Việt Nam về sản phẩm khách hàng chọn tham gia đã được Tư vấn tài chính trình bày rõ ràng.

- *Bộ điều khoản hợp đồng*

- *Bản sao thư thỏa thuận những điều kiện bảo hiểm riêng* (Nếu có): Nhằm xác nhận những điều kiện bảo hiểm bổ sung theo thỏa thuận riêng giữa Dai-Ichi Life Việt Nam và khách hàng.

- *Các thông tin khác kèm theo hợp đồng* (Nếu có):

+ Cẩm nang về những điều khách hàng cần biết

+ Thư ngỏ về các kênh thu phí của Dai-Ichi Life Việt Nam

+ Chứng nhận quyền ưu tiên tuyển sinh vào đại học RMIT (Nếu có).

3.1.4. Đại lý bảo hiểm nhân thọ

a) Khái niệm đại lý bảo hiểm nhân thọ

Theo điều 84 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam năm 2000, “*Đại lý bảo hiểm là tổ chức, cá nhân được doanh nghiệp bảo hiểm ủy quyền trên cơ sở hợp đồng đại lý bảo hiểm để thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm theo quy định của Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm và các quy định khác của pháp luật có liên quan*”.

Đại lý bảo hiểm nhân thọ được hiểu là một tổ chức hoặc cá nhân đại diện cho doanh nghiệp bảo hiểm thực hiện một số nghiệp vụ của đại lý bảo hiểm như: giới thiệu, chào bán sản phẩm, thu xếp giao kết hợp đồng, thu phí bảo hiểm, v.v... và được hưởng hoa hồng từ doanh nghiệp bảo hiểm theo như thỏa thuận trong hợp đồng đại lý. Ngoài ra, các đại lý bảo hiểm còn được gọi là Tư vấn tài chính.

b) Quy định về hoạt động đại lý theo Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam - Nội dung hoạt động của đại lý bảo hiểm nhân thọ

Theo điều 85 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam năm 2000, đại lý bảo hiểm (Bao gồm đại lý bảo hiểm nhân thọ) có thể được doanh nghiệp bảo hiểm ủy quyền tiến hành các hoạt động sau đây:

+*Giới thiệu, chào bán bảo hiểm*: Đại lý bảo hiểm chủ động tìm kiếm và khai thác nguồn khách hàng tiềm năng, chủ động tiếp cận và tìm hiểu khách hàng, sau đó tư vấn

các sản phẩm bảo hiểm phù hợp với khả năng tài chính, đáp ứng được nhu cầu của khách hàng và giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng về sản phẩm.

+*Thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm*: Sau khi khách hàng đã lựa chọn được sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu, đại lý sẽ thu xếp việc giao kết hợp đồng bảo hiểm: hướng dẫn khách hàng điền thông tin vào phiếu yêu cầu bảo hiểm và thu thập các giấy tờ cần thiết cho hồ sơ yêu cầu bảo hiểm, nộp hồ sơ yêu cầu bảo hiểm của khách hàng cho doanh nghiệp bảo hiểm, v.v...

+*Thu phí bảo hiểm*: Tùy theo quy định của doanh nghiệp bảo hiểm hoặc yêu cầu của khách hàng. Nhưng thông thường, đại lý bảo hiểm sẽ là người chịu trách nhiệm thu phí bảo hiểm (Bao gồm: Phí bảo hiểm đầu tiên, phí bảo hiểm định kỳ hoặc cả hai).

+*Thu xếp giải quyết bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm*: Khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, đại lý bảo hiểm sẽ giúp đỡ và hướng dẫn khách hàng thực hiện thủ tục yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm. Đại lý bảo hiểm sẽ thay mặt doanh nghiệp bảo hiểm giải thích lý do với khách hàng nếu doanh nghiệp bảo hiểm từ chối trả tiền bảo hiểm. Nếu sự kiện bảo hiểm thuộc các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng bảo hiểm, đại lý bảo hiểm sẽ đại diện doanh nghiệp bảo hiểm trả tiền bảo hiểm cho khách hàng.

+*Thực hiện các hoạt động khác có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng bảo hiểm*: Tìm kiếm nguồn khách hàng mới là công việc rất quan trọng đối với một đại lý bảo hiểm, nhưng duy trì được nguồn khách hàng cũ cũng có tầm quan trọng không kém. Do đó, sau khi đã ký kết hợp đồng bảo hiểm với khách hàng, đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ tiếp tục công việc chăm sóc khách hàng nhằm duy trì khả năng tiếp tục hiệu lực hợp đồng

ở những năm sau và giảm thiểu tỷ lệ hủy bỏ hợp đồng bảo hiểm.

- Điều kiện để trở thành đại lý bảo hiểm nhân thọ

Theo điều 86 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam năm 2000 quy định, cá nhân hoạt động đại lý bảo hiểm nói chung phải có đủ các điều kiện sau:

- + Là công dân Việt Nam thường trú tại Việt Nam
- + Từ đủ 18 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ
- + Có chứng chỉ đào tạo đại lý bảo hiểm do doanh nghiệp bảo hiểm hoặc Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam cấp.

Những điều kiện đối với tổ chức:

- + Là tổ chức được thành lập và hoạt động hợp pháp
- Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com**

+Nhân viên trong tổ chức đại lý trực tiếp thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm phải có đủ các điều kiện quy định đối với cá nhân hoạt động đại lý bảo hiểm.

- Các đối tượng không được làm đại lý bảo hiểm nhân thọ

+“Người đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đang phải chấp hành hình phạt tù hoặc bị Tòa án tước quyền hành nghề vì phạm các tội theo quy định của pháp luật không được ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm” (Theo khoản 3, điều 86 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam năm 2000).

+“Cán bộ, nhân viên của doanh nghiệp bảo hiểm không được làm đại lý bảo hiểm cho chính doanh nghiệp bảo hiểm đó” (Theo điều 28 Nghị định 45/2007/NĐ-CP).

+Tổ chức, các nhân không được đồng thời làm đại lý cho doanh nghiệp bảo hiểm khác nếu không được chấp thuận bằng văn bản của doanh nghiệp bảo hiểm mà mình đang làm đại lý.

- Trách nhiệm của đại lý bảo hiểm nhân thọ

Theo điều 88 Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm năm 2000, “Trong trường hợp đại lý bảo hiểm vi phạm hợp đồng đại lý bảo hiểm, gây thiệt hại đến quyền, lợi ích hợp pháp của người được bảo hiểm thì doanh nghiệp bảo hiểm vẫn phải chịu trách nhiệm về hợp đồng bảo hiểm do đại lý bảo hiểm thu xếp giao kết; đại lý bảo hiểm có trách nhiệm bồi hoàn cho doanh nghiệp bảo hiểm các khoản tiền mà doanh nghiệp bảo hiểm đã bồi thường cho người được bảo hiểm”.

- Quyền của đại lý bảo hiểm nhân thọ

Theo điều 30 Nghị định 45/2007/NĐ-CP, đại lý bảo hiểm nhân thọ có các quyền sau:

+ Lựa chọn và ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm đối với doanh nghiệp bảo hiểm theo đúng quy định của pháp luật: Các tổ chức, cá nhân có quyền được tự do lựa chọn doanh nghiệp bảo hiểm mà mình mong muốn làm đại lý bảo hiểm và có quyền được thỏa thuận về các điều khoản trong hợp đồng đại lý bảo hiểm trước khi ký kết.

+Tham dự các lớp đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ cho đại lý bảo hiểm do doanh nghiệp bảo hiểm tổ chức.

+Được cung cấp thông tin cần thiết cho các hoạt động của mình và các điều kiện khác để thực hiện hợp đồng đại lý bảo hiểm: nhằm giúp đại lý bảo hiểm có thể giải đáp thắc mắc, cung cấp thông tin cho khách hàng chính xác hơn, thuyết phục hơn.

+*Hưởng hoa hồng và các quyền, lợi ích hợp pháp khác từ hoạt động đại lý bảo hiểm*: Hoa hồng đại lý bảo hiểm là các khoản chi phí trực tiếp của doanh nghiệp bảo hiểm dùng để chi trả cho đại lý bảo hiểm khi đại lý bảo hiểm bán được sản phẩm. Hoa hồng đại lý bảo hiểm được tính theo tỷ lệ phần trăm dựa trên phí bảo hiểm của từng hợp đồng

bảo hiểm, với mức trần tỷ lệ hoa hồng đại lý bảo hiểm nhân thọ do Bộ Tài Chính quy định tại thời điểm hiện tại là 40% (Theo khoản 3, điều 41 Thông tư 124/2012/TT-BTC).

+Yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm hoàn trả tiền ký quỹ hoặc tài sản thế chấp theo thỏa thuận trong hợp đồng đại lý: Khi ký kết hợp đồng đại lý bảo hiểm, đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ ký quỹ hoặc thế chấp tài sản cho doanh nghiệp bảo hiểm. Do đó, khi chấm dứt hợp đồng, đại lý bảo hiểm có quyền yêu cầu doanh nghiệp bảo hiểm hoàn trả tiền ký quỹ hoặc tài sản thế chấp ban đầu, sau khi trừ đi các khoản bù đắp thiệt hại thuộc trách nhiệm của đại lý bảo hiểm (nếu có).

- Nghĩa vụ của đại lý bảo hiểm nhân thọ

Theo điều 30 Nghị định 45/2007/NĐ-CP, đại lý bảo hiểm nhân thọ có các nghĩa vụ sau:

+Thực hiện cam kết trong hợp đồng đại lý bảo hiểm đã ký với doanh nghiệp bảo hiểm: Đại lý bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm có nghĩa vụ thực hiện đúng các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng đại lý, nếu một trong hai bên vi phạm, họ sẽ phải chịu trách nhiệm theo các điều khoản cụ thể trong hợp đồng. Nếu hai bên không tự thỏa thuận được, trường hợp này sẽ được giải quyết theo cơ chế một hợp đồng dân sự.

+Ký quỹ hoặc thế chấp tài sản cho doanh nghiệp bảo hiểm nếu có thỏa thuận trong hợp đồng đại lý bảo hiểm: Tùy theo chính sách của mỗi doanh nghiệp bảo hiểm mà đại lý bảo hiểm phải có nghĩa vụ ký quỹ hoặc thế chấp tài sản cho doanh nghiệp bảo hiểm. Khoản tiền ký quỹ hoặc thế chấp tài sản được doanh nghiệp bảo hiểm dùng để bù đắp các khoản thiệt hại phát sinh do đại lý bảo hiểm cố ý hoặc vô tình gây ra trong quá trình hoạt động đại lý.

+Giới thiệu, mời chào, bán bảo hiểm; cung cấp các thông tin đầy đủ chính xác cho bên mua bảo hiểm; thực hiện hợp đồng bảo hiểm theo phạm vi được ủy quyền trong hợp đồng đại lý bảo hiểm: Nghĩa vụ này bao gồm các nội dung sau:

- Tư vấn đầy đủ và chính xác cho khách hàng hiểu rõ về nội dung, quyền lợi và các điều khoản loại trừ bồi thường của bảo hiểm và giúp khách hàng chọn được sản phẩm phù hợp với mình nhất.

- Giúp khách hàng hiểu rõ về nghĩa vụ, trách nhiệm của khách hàng khi tham gia bảo hiểm nhằm đảm bảo nguyên tắc trung thực tuyệt đối khi khách hàng kê khai các thông tin trong hợp đồng bảo hiểm.

- Bảo mật các thông tin liên quan đến khách hàng, nhằm phòng chống vấn nạn trục lợi trên tính mạng của người được bảo hiểm.
- Các nghĩa vụ khác đối với khách hàng thuộc ủy quyền của doanh nghiệp bảo hiểm.

+ *Tham gia các khóa đào tạo nâng cao trình độ do các cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm quy định tại điều 31 Nghị định 45/2007/NĐ-CP: Nhằm cập nhật kiến thức mới và nâng cao trình độ để hoạt động đại lý được diễn ra tốt hơn.*

+ *Chịu sự kiểm tra giám sát của cơ quan nhà nước có thẩm quyền và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ tài chính theo quy định của pháp luật: Đại lý bảo hiểm có nghĩa vụ nộp thuế đầy đủ theo đúng quy định của pháp luật đối với hoạt động đại lý bảo hiểm.*

- Các hành vi bị cấm đối với đại lý bảo hiểm:

Theo khoản 4 điều 47 Thông tư 124/2012/TT-BTC, “*đại lý bảo hiểm nhân thọ không được thực hiện các hành vi sau đây:*

+ *Thông tin, quảng cáo sai sự thật về nội dung, phạm vi hoạt động của doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm, điều kiện và điều khoản bảo hiểm làm tổn hại đến quyền, lợi ích hợp pháp của bên mua bảo hiểm.*

+ *Ngăn cản bên mua bảo hiểm cung cấp các thông tin hoặc xúi giục không kê khai các chi tiết liên quan đến hợp đồng bảo hiểm.*

+ *Tranh giành khách hàng dưới các hình thức ngăn cản, lôi kéo, mua chuộc, đe dọa nhân viên hoặc khách hàng của doanh nghiệp bảo hiểm khác.*

+ *Khuyến mại khách hàng dưới hình thức bất hợp pháp như hứa hẹn giảm phí bảo hiểm, hoàn phí bảo hiểm hoặc các quyền lợi khác mà doanh nghiệp bảo hiểm không cung cấp cho khách hàng.*

+ *Xúi giục bên mua bảo hiểm hủy bỏ hợp đồng bảo hiểm hiện có để mua hợp đồng bảo hiểm mới”.*

c) Vai trò của đại lý bảo hiểm nhân thọ

- Đối với khách hàng (bên mua bảo hiểm)

Đại lý bảo hiểm nhân thọ là người được doanh nghiệp bảo hiểm ủy quyền tư vấn trực tiếp với khách hàng nhằm đề ra các giải pháp tài chính giúp khách hàng đáp ứng được nhu cầu và chào bán các sản phẩm bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm. Do tính chất

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

đặc thù của ngành bảo hiểm nên chỉ có những nhân viên được đào tạo theo chương trình do Bộ tài chính phê duyệt mới hiểu rõ và chính xác giá trị của ngành bảo hiểm nhân thọ,

cũng như các quyền lợi, điều khoản của sản phẩm bảo hiểm. Vì vậy, đại lý bảo hiểm nhân thọ có vai trò rất quan trọng đối với khách hàng, thể hiện qua các công việc: giải đáp mọi thắc mắc liên quan đến hợp đồng bảo hiểm, tư vấn, lựa chọn sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu của khách hàng, hướng dẫn khách hàng điền thông tin vào giấy yêu cầu bảo hiểm, thu xếp ký kết hợp đồng bảo hiểm, giúp khách hàng giải quyết quyền lợi bảo hiểm khi xảy ra sự kiện bảo hiểm.

- Đối với doanh nghiệp bảo hiểm

Từ trước đến nay, đại lý bảo hiểm luôn là kênh bán hàng hiệu quả nhất đối với doanh nghiệp bảo hiểm. Theo thống kê của Cục Quản Lý và Giám Sát Bảo Hiểm, tổng số đại lý bảo hiểm năm 2014 đạt khoảng 381.801 đại lý, trong đó, đại lý bảo hiểm nhân thọ là 312.184 người, với tỷ trọng doanh thu mang về chiếm khoảng 90% tổng doanh thu của các công ty bảo hiểm nhân thọ.

Đại lý bảo hiểm nhân thọ đóng vai trò là cầu nối giữa doanh nghiệp bảo hiểm và khách hàng, đại diện doanh nghiệp bảo hiểm trong việc tư vấn, chào bán sản phẩm và chăm sóc khách hàng. Thông qua đại lý, doanh nghiệp bảo hiểm có thể dễ dàng nắm bắt được những thay đổi trong nhu cầu và thị hiếu của khách hàng, từ đó xây dựng và phát triển sản phẩm phù hợp với yêu cầu của thị trường bảo hiểm.

Mặt khác, tác phong của đại lý bảo hiểm có sự ảnh hưởng rất lớn đến hình ảnh của doanh nghiệp bảo hiểm. Do khách hàng chỉ trực tiếp làm việc với đại lý bảo hiểm, nên phần lớn khách hàng thường có xu hướng đánh giá doanh nghiệp bảo hiểm thông qua cảm nhận về người đại lý đang làm việc với mình.

Vì vậy, đại lý bảo hiểm giữ một vai trò rất quan trọng đối với doanh nghiệp bảo hiểm trong việc quảng bá thương hiệu đến với khách hàng, là yếu tố quan trọng quyết định việc gia tăng doanh số và sự thành công của doanh nghiệp bảo hiểm.

- Đối với xã hội

Với nguyên lý “lấy số đông bù số ít”, đại lý bảo hiểm thực hiện trách nhiệm huy động số đông khách hàng tham gia đóng phí bảo hiểm nhằm chia sẻ rủi ro với số ít khách hàng không may mắn, từ đó giúp những khách hàng gặp rủi ro giảm bớt phần nào gánh nặng về tài chính.

Thông qua công việc tư vấn, đại lý bảo hiểm giúp mọi người nâng cao nhận thức về ý nghĩa của bảo hiểm nói chung và bảo hiểm nhân thọ nói riêng đối với đời sống hàng

ngày, nâng cao phúc lợi xã hội, tiết kiệm và đồng thời góp phần giáo dục cho thế hệ trẻ sống có trách nhiệm về đức tính với người khác.

d) Đạo đức hành nghề đại lý bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam

Các quy định về đạo đức hành nghề đại lý bảo hiểm nhân thọ được dựa trên những cơ sở pháp lý sau:

- Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm Việt Nam số 24/2000/QH10 ngày 09/12/2000 và Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm sửa đổi vào năm 2011
- Nghị định 45/2007/NĐ-CP ngày 27/03/2007: Quy định chi tiết thi hành một số điều của luật kinh doanh bảo hiểm
- Thông tư số 124/2012/TT-BTC ngày 30.7.2012: Hướng dẫn thi hành nghị định 45/2007/NĐ-CP
- Bộ tiêu chuẩn đạo đức đại lý bảo hiểm nhân thọ của hiệp hội bảo hiểm Việt Nam (Số 14/QĐ-HHBH/2011 ngày 08/06/2011)
- Thông tư 194/2014/TT-BTC ngày 17/12/2014
- Hợp đồng Đại lý bảo hiểm

Yêu cầu đạo đức hành nghề đại lý bảo hiểm nhân thọ được quy định cụ thể trong từng hoạt động sau:

+ *Hoạt động tư vấn cho khách hàng tham gia bảo hiểm*: Đại lý bảo hiểm nhân thọ phải luôn quan tâm tới quyền lợi hợp pháp của khách hàng, đặt quyền lợi của khách hàng lên trên quyền lợi của mình. Tôn trọng sự lựa chọn của khách hàng, không được phép có những hành vi lừa dối, đe dọa, ép khách hàng tham gia bảo hiểm. Không vì lợi ích trước mắt mà thực hiện những hành vi sai trái gây tổn hại đến quyền lợi của khách hàng và uy tín của doanh nghiệp bảo hiểm.

+ *Cung cấp thông tin*: Đại lý bảo hiểm nhân thọ phải cung cấp thông tin trung thực, rõ ràng, chính xác cho khách hàng về doanh nghiệp bảo hiểm, sản phẩm bảo hiểm, quy tắc, điều khoản, điều kiện và phạm vi bảo hiểm. Nếu đại lý bảo hiểm nhân thọ cung cấp thông tin không trung thực, rõ ràng thì trong tương lai có thể sẽ dẫn đến tranh chấp giữa doanh nghiệp bảo hiểm và người mua bảo hiểm do khách hàng hiểu sai về sản phẩm.

Đối với doanh nghiệp bảo hiểm, Đại lý bảo hiểm nhân thọ phải đánh giá được mức độ trung thực của khách hàng trong việc cung cấp đầy đủ thông tin.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Đại lý bảo hiểm nhân thọ không được kê khai hộ hoặc giả mạo chữ ký khách hàng vào giấy yêu cầu bảo hiểm để tránh sự gian lận của khách hàng, không được tùy tiện hủy

bỏ hay thay đổi bất kỳ nội dung nào trong giấy chứng nhận bảo hiểm, hồ sơ yêu cầu bảo hiểm, v.v...

+ *Bảo mật thông tin khách hàng*: Đại lý bảo hiểm nhân thọ không được phép tiết lộ thông tin về khách hàng cho bất kỳ người nào không có trách nhiệm biết nếu không được sự đồng ý của khách hàng.

+ *Quản lý giấy chứng nhận bảo hiểm*: Đại lý bảo hiểm nhân thọ phải thực hiện nghiêm ngặt việc quản lý, bảo quản, cấp và nộp giấy chứng nhận bảo hiểm theo quy định của doanh nghiệp bảo hiểm. Nếu mất phải trình báo kịp thời với cơ quan công an và doanh nghiệp bảo hiểm, tránh bị kẻ gian lợi dụng.

+ *Chấp hành chế độ thu, nộp phí bảo hiểm*: Đại lý bảo hiểm nhân thọ khi viết hóa đơn phải theo trình tự thời gian, không bỏ cách số thứ tự hóa đơn, viết đầy đủ, rõ ràng, chính xác các nội dung của hóa đơn thu phí bảo hiểm và giao một liên cho khách hàng, tránh ghi sai, nhầm lẫn để phải hủy bỏ nhiều hóa đơn. Đại lý bảo hiểm nhân thọ phải nộp phí bảo hiểm ngay sau khi thu (trong vòng 3 ngày, tùy theo quy định của từng doanh nghiệp bảo hiểm), không được chiếm dụng phí bảo hiểm dưới bất kỳ hình thức nào.

+ *Trung thành với doanh nghiệp bảo hiểm mà mình làm đại lý*: Đại lý bảo hiểm phải tuyệt đối giữ uy tín cho doanh nghiệp bảo hiểm, cần phải nhận thức rằng uy tín của doanh nghiệp cũng chính là uy tín của người đại lý. Không được tiết lộ những thông tin quan trọng của doanh nghiệp bảo hiểm và không được lợi dụng nghề nghiệp của mình để gây thiệt hại cho doanh nghiệp bảo hiểm.

+ *Tận tâm phục vụ khách hàng*: Đạo đức nghề nghiệp đòi hỏi đại lý bảo hiểm nhân thọ cần thường xuyên giữ mối liên hệ với khách hàng, quan tâm chăm sóc và ưu tiên phục vụ khách hàng nhằm thể hiện sự tận tâm trong công tác chăm sóc khách hàng và phát triển nguồn khách hàng mới.

+ *Quan hệ với đồng nghiệp và doanh nghiệp bảo hiểm cạnh tranh*: Đại lý bảo hiểm nhân thọ cần quan hệ tốt với cán bộ của doanh nghiệp bảo hiểm và các đại lý khác trên tinh thần hợp tác tương trợ giúp đỡ nhau hoàn thành nhiệm vụ. Tuyệt đối không được tranh giành hợp đồng bảo hiểm và nói xấu lẫn nhau. Không được nói xấu hay gây ra bất kỳ một mâu thuẫn nào với doanh nghiệp bảo hiểm khác và các đại lý của họ. Không tìm

cách thuyết phục khách hàng, đại lý của doanh nghiệp bảo hiểm khác hủy bỏ hợp đồng để tham gia bảo hiểm với doanh nghiệp bảo hiểm mình làm đại lý.

3.2. Một số vấn đề về trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ

3.2.1. Khái niệm trục lợi bảo hiểm nhân thọ

Trục lợi bảo hiểm nhân thọ là hành vi cố tình gian dối, lừa đảo có thể có chủ ý của bên mua bảo hiểm ngay từ khi tham gia bảo hiểm hoặc phát sinh ngay sau khi đã xảy ra rủi ro cho đối tượng được bảo hiểm, nhằm chiếm đoạt một số tiền từ doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ mà đáng lẽ họ không được hưởng. Đây là một sự gian lận trong bảo hiểm nhân thọ và là vấn đề nhức nhối đối với ngành bảo hiểm nói chung. Đối với đại lý hoặc cán bộ trong doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, các hành vi chiếm đoạt phí bảo hiểm, lợi dụng các hợp đồng bảo hiểm của khách hàng để mang lại lợi ích cho cá nhân cũng chính là một dạng trục lợi bảo hiểm nhân thọ. Nó xảy ra ở hầu hết các loại hình bảo hiểm nhân thọ, đặc biệt ở các sản phẩm bổ sung về sức khỏe đi kèm theo sản phẩm chính.

3.2.2. Các hình thức trục lợi bảo hiểm nhân thọ

Trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ có các hình thái chủ yếu sau:

- **Bên mua bảo hiểm cố tình che giấu, không khai báo trung thực về tình trạng sức khỏe, cũng như các bệnh án của mình:** Đây là hình thái trục lợi phổ biến nhất trong bảo hiểm nhân thọ, gây ra nhiều thiệt hại về mặt tài chính lẫn uy tín cho doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Vào những năm trước khi có các điều luật cụ thể về quy định chế tài đối với những khách hàng có hành vi trục lợi bảo hiểm, khi xảy ra kiện tụng, dù thắng hay thua kiện thì doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đều bị ảnh hưởng đến mức độ uy tín, trong khi khách hàng sẽ nhận được số tiền bảo hiểm nếu thắng kiện và sẽ không mất gì cả nếu mua kiện. Hiển nhiên phần thiệt thòi luôn luôn nghiêng về phía doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ.

Điển hình là vụ án tranh chấp hợp đồng bảo hiểm ở tỉnh Yên Bái đã khiến công ty Dai-ichi Life Việt Nam tổn thất hơn 765 triệu đồng, cụ thể: Ngày 31/10/2012, anh Vì Văn Thuận (32 tuổi) đã ký hợp đồng bảo hiểm với Công ty Dai-ichi Life Việt Nam với thời gian bảo hiểm là 15 năm. Sản phẩm bảo hiểm bao gồm An Tâm Hưng Thịnh với số tiền bảo hiểm là 670 triệu đồng và quyền lợi bảo hiểm bổ sung tai nạn toàn diện nâng cao với số tiền bảo hiểm là 150 triệu đồng. Anh Thuận đã đóng phí bảo hiểm 1 năm với số tiền 10 triệu đồng.

Vào tháng 9/2013, anh Thuận đột ngột tử vong. Bà Lù Thị Pằng - mẹ anh Thuận (và là người đại diện theo uỷ quyền của những người thừa kế của anh Thuận) đã đề nghị Dai-ichi Life Việt Nam thanh toán số tiền 820 triệu đồng như hợp đồng đã ký. Tuy nhiên,

Dai-Ichi life Việt Nam từ chối thanh toán số tiền bảo hiểm trên cho gia đình anh Thuận vì cho rằng anh Thuận đã không trung thực trong việc cung cấp thông tin bị nghiện rượu và từng bị chấn thương sọ não trước khi ký kết hợp đồng bảo hiểm.

Tháng 10/2014, bà Lù Thị Pằng đã làm đơn khởi kiện Dai-Ichi Life Việt Nam ra Tòa Án Nhân Dân thị xã Nghĩa Lộ tỉnh Yên Bái yêu cầu công ty phải chi trả tiền bảo hiểm cùng tiền lãi trả chậm theo lãi suất ngân hàng. Trong quá trình tham gia tố tụng, đại diện Dai-ichi Life Việt Nam đã đưa ra bệnh án của anh Vì Văn Thuận do Bệnh viện Tâm Thần Trung Ương cung cấp. Trong bệnh án có ghi anh Thuận nhập viện ngày 06/11/2012 và ra viện ngày 21/01/2013 với các triệu chứng mệt mỏi, ăn uống kém, đêm ít ngủ và được chẩn đoán nghiện rượu mãn tính. Phía công ty cho rằng anh Thuận không trung thực trước khi kê khai thông tin ký hợp đồng bảo hiểm, vì vậy không đồng ý chi trả tiền bảo hiểm cho anh.

Bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho nguyên đơn, luật sư Nguyễn Minh Long - Đoàn luật sư TP. Hà Nội cho rằng trong hồ sơ bệnh án chỉ có tên Vì Văn Thuận mà không có ảnh, không có chữ viết, chữ ký của anh Vì Văn Thuận để đối chứng. Bệnh án nói rõ anh Thuận từng bị tai nạn chấn thương sọ não, nghiện rượu, sức khỏe yếu, nhưng giấy chứng tử thể hiện anh Thuận hoàn toàn khỏe mạnh, nguyên nhân chết do được ghi là “đột tử”. Mặt khác, một số người là hàng xóm, trưởng bản của anh Thuận đã có mặt tại tòa và xác định vào các tháng mà bệnh án nêu anh Thuận đi điều trị, mọi người vẫn thấy anh lên nương trồng ngô và hoàn toàn khỏe mạnh. Vì vậy, luật sư Long cho rằng thực tế mâu thuẫn với bằng chứng mà phía công ty bảo hiểm cung cấp cho tòa.

Xét xử sơ thẩm hồi tháng 1/2016, Tòa Án Nhân Dân Thị xã Nghĩa Lộ đã tuyên chấp nhận đơn khởi kiện của bà Lù Thị Pằng, buộc công ty Dai-ichi life Việt Nam thanh toán cho gia đình bà số tiền bảo hiểm là 820 triệu đồng và lãi suất chậm trả tính từ ngày khởi kiện tới ngày vụ án được đưa ra xét xử.

Sau phiên tòa sơ thẩm, công ty Dai-ichi life Việt Nam đã kháng cáo toàn bộ bản án sơ thẩm, không chấp nhận bồi thường cho anh Thuận. Tại tòa phúc thẩm, phía công ty đã cung cấp cho tòa bản photo giấy yêu cầu bảo hiểm nhân thọ nhưng chữ viết và chữ ký trong giấy đều không phải của anh Thuận nên chứng cứ này không được tòa chấp nhận. Theo TAND tỉnh Yên Bái, việc kê khai thông tin trong giấy yêu cầu bảo hiểm là do cán bộ Công ty Dai-ichi life Việt Nam viết, không phải chữ của anh Thuận. Do đó hợp đồng bảo hiểm mà phía công ty cung cấp không có giá trị pháp lý, không đủ cơ sở chứng minh **Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com**

anh Thuận có hành vi khai báo không trung thực. Vì vậy tòa xác định hợp đồng bảo hiểm giữa anh Thuận và công ty có hiệu lực.

Tuy nhiên, tòa cho rằng anh Thuận chết do đột tử nên người thụ hưởng chỉ được chi trả cho sản phẩm bảo hiểm An tâm Hưng thịnh, còn sản phẩm Bảo hiểm tai nạn toàn diện nâng cao với giá trị 150 triệu đồng phía công ty không phải chi trả, vì vậy Dai-ichi Life Việt Nam buộc phải chi trả cho bà Lù Thị Pằng hơn 765 triệu đồng tiền gốc và lãi theo cam kết trong hợp đồng bảo hiểm An tâm Hưng thịnh.

- **Bên mua bảo hiểm tham gia bảo hiểm khi sự kiện bảo hiểm đã diễn ra:** Trên thực tế, có nhiều trường hợp trục lợi bảo hiểm ngay trên cả những người đã khuất hoặc mất tích.

Lãnh đạo của một công ty bảo hiểm kể lại, vào khoảng năm 2003 - 2004, công ty bảo hiểm của ông lật tẩy một vụ gian lận bảo hiểm tại Vũng Tàu. Theo đó, công ty nhận được yêu cầu xử lý bồi thường của người nhà một người mua bảo hiểm đã mất, mà thời gian tử vong xảy ra sau đúng 1 tuần tham gia hợp đồng. Nghi ngờ có dấu hiệu trục lợi, nhân viên công ty bảo hiểm đã đến tận nghĩa trang tìm đọc thông tin trên ngôi mộ để xác minh ngày giờ mất. Từ đó phát hiện gia đình người đã mất móc nối với chính quyền địa phương đẩy lùi ngày làm giấy chứng tử, rồi tiến hành mua bảo hiểm cho người đã chết.

Thêm một vụ trục lợi bảo hiểm khác được dàn dựng công phu ở khu vực miền Bắc vào khoảng năm 2005 - 2006. Một gia đình nọ có người bị mất tích nhưng người nhà vẫn làm nạm mồ giả, làm một đám ma nhỏ, cầu kết với chính quyền xã cung cấp giấy chứng tử. Nhân viên công ty bảo hiểm đi điều tra phải đòi các giấy tờ bệnh viện, xin gặp bác sĩ đối chứng hồ sơ, vạch trần và từ chối bồi thường.

- **Đại lý bảo hiểm nhân thọ cố ý chiếm đoạt phí bảo hiểm thu được, lợi dụng uy tín của doanh nghiệp bảo hiểm để trục lợi:** Đại lý bảo hiểm là kênh bán hàng hiệu quả nhất của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, nhưng trên thực tế có không ít đại lý bảo hiểm đang là “lỗ hồng” của doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, với các hình thức chiếm đoạt phí bảo hiểm khác nhau, đại lý bảo hiểm đã gây ra nhiều thiệt hại về tài chính cho khách hàng, cũng như uy tín của doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Điển hình là vụ án của Bùi Thị Thu Hằng tại tỉnh Quảng Ninh.

Tháng 8/2009, Bùi Thị Thu Hằng (sinh năm 1984) ký hợp đồng đại lý bảo hiểm nhân thọ với Công ty TNHH bảo hiểm nhân thọ Prudential Việt Nam, chi nhánh Quảng Ninh. Đến tháng 4/2010, trong quá trình hoạt động đại lý bảo hiểm nhân thọ, Hằng bắt đầu có ý

đồ làm giả các bộ hợp đồng bảo hiểm và chứng từ liên quan để lừa đảo, chiếm đoạt tiền của khách hàng. Hằng giả mạo là Giám đốc văn phòng phát triển kinh doanh khu vực Quảng Ninh của Prudential, thuê nhà làm trụ sở, đồng thời lôi kéo chồng là Nguyễn Văn Hùng cùng một số đối tượng khác đào tạo thành nhân viên tiếp thị, giả mạo là đại lý bảo hiểm của Prudential Việt Nam với các tên gọi khác nhau.

Khi tiếp cận khách hàng, Hằng và đồng phạm mời khách hàng mua lại các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ chuẩn bị hủy ngang của những người tham gia bảo hiểm trước, và khi hết thời hạn hợp đồng (khoảng 90 ngày) khách hàng sẽ nhận lại số tiền gốc và lãi với lãi suất từ 50% đến 53%. Hằng cũng “thiết kế” ra loại bảo hiểm hưu trí, khách hàng tham gia sản phẩm này sẽ phải nộp cho Hằng 100 triệu đồng để mỗi tháng được hưởng từ 4 đến 5,5 triệu đồng và khi hết thời hạn (từ 20 - 30 năm tùy theo hợp đồng) sẽ được thanh toán tiền gốc.

Chỉ trong hơn 1 năm, Hằng và đồng phạm đã chiếm đoạt số tiền lên đến hơn 230 tỉ đồng của 59 nạn nhân.

Vào ngày 27/06/2014, Tòa phúc thẩm Tòa Án Nhân Dân Tối Cao đã tuyên phạt Bùi Thị Thu Hằng mức án chung thân, 16 đồng phạm khác bị tuyên phạt từ 3-13 năm tù với tội danh “Lừa đảo chiếm đoạt tài sản”.

Về trách nhiệm dân sự, Bùi Thị Thu Hằng cùng các đồng phạm phải trả lại số tiền cho các bị hại gần 230 tỉ đồng. Trong đó, Bùi Thị Thu Hằng phải bồi thường 211 tỉ đồng. Do mọi hành vi lừa đảo được thực hiện độc lập bởi Hằng cùng các đồng phạm, nên Prudential Việt Nam không có trách nhiệm phải bồi thường thiệt hại cho nạn nhân. Tuy không chịu tổn thất về mặt tài chính nhưng uy tín của Prudential phần nào cũng bị suy giảm trong mắt của khách hàng.

- **Đại lý bảo hiểm nhân thọ tạo hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ảo nhằm trục lợi thành tích:** Đây là vấn nạn khá phổ biến vào thời điểm năm 2011, đe dọa đến sự tăng trưởng lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ. Theo thông tin từ nguồn webbaohiem.net, đại diện một doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ lớn thừa nhận, để tăng số lượng hợp đồng thực hiện, tăng doanh số, từ đó tăng hoa hồng nhận được, một số đại lý bảo hiểm đã có mách khéo tạo ra những hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ảo dưới hình thức khai gian tên tuổi, địa chỉ khách hàng, hoặc cao tay hơn là bán hợp đồng cho nhau dưới

hình thức đại lý này đứng tên trên hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cho đại lý khác để cùng nhau trục lợi. Những hợp đồng bảo hiểm nhân thọ này thường được đại lý bảo hiểm cố

gắng đóng phí duy trì hết năm thứ nhất nhằm lãnh trọn số hoa hồng năm đầu và các khoản thưởng tăng doanh số khác. Thậm chí, có đại lý bảo hiểm nhân thọ còn đóng phí để duy trì những hợp đồng nhân thọ ảo này đến hết năm thứ hai mới thông báo hủy hợp đồng để thu về giá trị hoàn lại. Những hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ảo thường rơi vào những sản phẩm bảo hiểm thuộc dòng liên kết chung vì có tỷ lệ hoa hồng khá cao, khoảng 40%, đây cũng là sản phẩm đang được ưu chuộng trên thị trường.

Đến nay, tình hình hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ảo đã được cải thiện nhất định. Tuy nhiên, việc tạo ra những hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ảo có xu hướng tinh vi hơn để tránh bị phát hiện. Thực tế, sau khi phát hiện ra sự gian lận của đại lý, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ dù có đưa ra những hình thức kỷ luật thích đáng trong nội bộ nhưng vì nhiều nguyên nhân mà chưa có doanh nghiệp bảo hiểm nào công khai việc xử lý các đại lý bảo hiểm vi phạm đó. Vậy nên, các đại lý bảo hiểm nhân thọ gian lận sau khi bị cho nghỉ việc ở công ty này vẫn có thể vào làm ở công ty khác và tiếp tục hành vi gian lận.

- Đại lý bảo hiểm nhân thọ thông đồng với bên mua bảo hiểm là người thân trong gia đình: Vào thời điểm năm 2000, trường hợp khả nghi có dấu hiệu trục lợi ồ ạt nhất có lẽ là vụ của ông Vũ Quang Ôn, một thầy giáo về hưu ở Hải Dương. Trước khi bị tai nạn dẫn đến phải cắt cụt 1/3 cẳng chân trái khoảng 1 năm, ông Ôn đã mua bảo hiểm của 3 công ty, trong đó có 4 hợp đồng bảo hiểm của Prudential. Tổng cộng ông Ôn đã mua 6 hợp đồng bảo hiểm với tổng mức phí bảo hiểm khoảng 15 triệu đồng/tháng. Nếu được chấp nhận chi trả quyền lợi bảo hiểm, ông Ôn sẽ nhận được số tiền bảo hiểm từ Prudential Việt Nam là 750 triệu đồng.

Dựa trên các dữ kiện gây chú ý như: Đại lý bảo hiểm nhân thọ đã đại diện Prudential Việt Nam ký kết 4 hợp đồng bảo hiểm với ông Ôn lại chính là con trai của ông – anh Vũ Trung Thành, chiếc chân bị cắt của ông Ôn là chiếc chân có tiền sử viêm bạch mạch cẳng chân trái do giun chỉ cách đây 40 năm và khi ông Ôn bị tai nạn thì nhân chứng duy nhất là anh Trường, nhưng các lần khai của anh Trường lại mâu thuẫn với nhau không giải thích được. Nhận thấy có dấu hiệu trục lợi, Prudential Việt Nam đã từ chối chi trả cho vụ tai nạn này.

Do không được bồi thường nên ông Ôn đã khởi kiện ra tòa. Hai cấp xét xử Sơ thẩm và Phúc thẩm đều tuyên đơn vị kinh doanh bảo hiểm phải trả tiền cho nguyên đơn. Nhưng không đồng ý với phán quyết trên, Prudential Việt Nam đã nộp đơn lên Giám Đốc

thẩm và Bộ Công an. Tuy nhiên, theo những người trong ngành, cuối cùng Prudential đã phải chi trả số tiền bảo hiểm cho ông Uông.

- **Sự thông đồng giữa những người tham gia bảo hiểm nhân thọ có hành vi trục lợi với những người có liên quan**, như: đại lý bảo hiểm, bác sỹ, nhân viên phòng thẩm định hồ sơ, nhân viên bộ phận giải quyết quyền lợi bảo hiểm, v.v...

Vụ việc xảy ra ở Huế và thời điểm cuối năm 2011, một doanh nghiệp bảo hiểm nhận được hồ sơ khai báo nhập viện của anh T tại trung tâm y tế huyện từ ngày 26/11/2011 đến ngày 06/12/2011 với bệnh lý viêm họng cấp. Khi điều tra viên đến bệnh viện để xác minh thì bác sỹ khẳng định anh T có nằm viện điều trị và có hồ sơ bệnh án gốc lưu trữ, nhưng khi xác minh tại nơi ở của anh T thì điều tra viên phát hiện anh T đã đi xuất khẩu lao động ở Hàn Quốc vào ba tháng trước. Gia đình anh T thừa nhận rằng có người đại lý

đến tư vấn làm giả hồ sơ và hứa sẽ chia cho một ít tiền mà không biết là mình đang tiếp tay cho kẻ xấu thực hiện hành vi lừa đảo.

Tại Quảng Ninh đã xảy ra vụ điển hình về làm giả hồ sơ nằm viện để trục lợi bảo hiểm. Theo đó, một xóm gần hai mươi người đã nhập viện cùng một ngày, với cùng một bệnh lý như nhau tại cùng một địa điểm là Trung tâm y tế Mạo Khê và xuất viện cùng một ngày, với số lượng ngày nằm viện đều hơn 10 ngày. Nghi ngờ có dấu hiệu trục lợi, doanh nghiệp bảo hiểm đã cử điều tra viên đi xác minh vụ việc. Trong đó, có một gia đình thuộc danh sách nằm viện, nhưng chủ hộ lại khẳng định rằng ông có mua bảo hiểm nhưng ông không biết gì về giấy tờ nằm viện có tên ông và ông cũng không biết mình đã đi nằm viện. Thậm chí, ông còn bức xúc nói rằng gia đình ông ai cũng có nghề nghiệp堂堂 hoàng, có con đi lao động bên Hàn Quốc chứ không như nhiều người ở xóm này xem việc nằm viện thuê để có tiền. Ông cũng cho biết thêm mối quan hệ giữa ông và đại lý bảo hiểm là họ hàng, và người đại lý bảo hiểm có người quen làm trong bệnh viện.

Trong những vụ này, người đứng đầu thường là đại lý bảo hiểm hoặc nhân viên của bệnh viện, có một số người vừa là đại lý bảo hiểm vừa là nhân viên của bệnh viện, ví dụ như nhân viên phòng kế hoạch tổng hợp, đây là nơi lưu trữ hồ sơ bệnh án, do đó có những trường hợp khách hàng không nằm viện nhưng vẫn cung cấp được những loại giấy tờ còn đầy đủ hơn bệnh nhân nằm viện thật.

- **Người thụ hưởng cố ý gây thương vong cho người được bảo hiểm**: Sinh mạng con người là vô giá, nhưng có một số người vì tư lợi mà sẵn sàng gây nguy hiểm cho

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

người thân của mình nhằm được hưởng số tiền bảo hiểm, đây là hành vi mất nhân tính, đáng lên án nhất trong tất cả các hành vi trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ nói riêng.

Vào năm 2002, một người đàn ông ở Mỹ tên Michel Escoto (42 tuổi) đã sử dụng thuốc mê và siết cổ vợ mới cưới là Wendy Trapaga (21 tuổi) cho tới chết bằng một chiếc gậy trong bồn tắm nước nóng để hưởng khoản tiền bảo hiểm 1 triệu USD.

Tại Đài Loan vào năm 2006, có một người đàn ông tên Dư Quang Phúc đã bí mật mua bảo hiểm riêng cho vợ với trị giá 60.000 Đài tệ, trong khi tình hình tài chính của ông ta đang bấp bênh. 2 tháng sau, người vợ không may sảy chân chết dưới ao. Nhưng các điều tra viên đã vạch trần âm mưu giết vợ để hưởng trọn 6 triệu Đài tệ tiền bảo hiểm và ông Phúc đã bị kết án tù chung thân.

Vào năm 2011, một tài xế taxi người Anh đã mua bảo hiểm nhân thọ trị giá 110.000 USD cho vợ trước khi tấn công liên tiếp làm vỡ hộp sọ, vỡ mũi và gãy nhiều xương sườn của vợ nhằm giải quyết những khó khăn tài chính mà ông ta đang gặp phải.

3.2.3. Nguyên nhân của trục lợi bảo hiểm nhân thọ

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến sự tồn tại của vấn nạn trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ, sau đây là một số nguyên nhân chủ yếu:

- Nhận thức của người dân về pháp luật còn yếu kém, nhiều người còn nhận thức rất mơ hồ về bảo hiểm nhân thọ và họ cho rằng quỹ bảo hiểm nhân thọ giống như quỹ phúc lợi, cho nên đã có rất nhiều trường hợp người tham gia bảo hiểm nói sai sự thật nhằm được nhận quyền lợi bảo hiểm.

- Do chưa có các quy định chế tài cụ thể về những trường hợp trục lợi bảo hiểm nhân thọ, dẫn đến hình thành quan niệm “được thì hưởng, không được thì thôi”, “ăn gian không được thì bỏ” trong đông đảo người dân.

- Thị trường bảo hiểm nhân thọ có tính cạnh tranh cao nên các doanh nghiệp bảo hiểm luôn phải giữ bí mật về thông tin khách hàng. Lợi dụng tình hình đó, có một số thành phần xấu đã tham gia cùng một loại hình bảo hiểm ở các doanh nghiệp bảo hiểm khác nhau với số tiền bảo hiểm lớn nhằm nhận được tiền bảo hiểm từ tất cả các công ty.

- Do dân trí thấp, sự lười biếng và lòng tham lam đã thúc đẩy con người thực hiện hành vi lừa đảo nhằm chiếm đoạt những số tiền không xứng đáng thuộc về mình.

- Để tạo sự thuận tiện cho khách hàng trong việc đóng phí bảo hiểm, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đã cung cấp dịch vụ thu phí bảo hiểm tận nhà, từ đó tạo điều kiện cho đại lý bảo hiểm có cơ hội chiếm đoạt phí bảo hiểm.

- Do đại lý bảo hiểm nhân thọ, cán bộ doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ vô tình hoặc cố ý chấp hành sai các nguyên tắc như: Viết hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhân thọ thay khách hàng, ký tên thay khách hàng, ký kết hợp đồng bảo hiểm nhưng không gặp trực tiếp bên mua bảo hiểm, v.v...

- Do doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ chưa tuân thủ quy trình kiểm tra đại lý và các cán bộ định kỳ, từ đó không thể phát hiện kịp thời các trường hợp trục lợi để ngăn chặn.

3.2.4. Thực trạng vấn nạn trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam trong những năm gần đây

Theo thống kê sơ bộ của Cục Quản Lý Giám Sát Bảo hiểm vào cuối năm 2015, về tình hình chung của thị trường Tài Chính Bảo Hiểm trong giai đoạn từ năm 2007 đến năm 2014, tổng số vụ trục lợi bảo hiểm đã phát hiện và có bằng chứng cụ thể để từ chối chi trả bảo hiểm là gần 64.000 vụ, tăng trung bình 31,3%/năm, với tổng số tiền khoảng 850 tỷ đồng, trung bình gần 110 tỷ đồng/năm, chủ yếu ở các sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới và bảo hiểm sức khỏe. Chưa kể đến số hồ sơ bồi thường có dấu hiệu trục lợi nhưng doanh nghiệp bảo hiểm không có bằng chứng rõ ràng để từ chối chi trả nên vẫn thực hiện chi trả bảo hiểm. Tính đến thời điểm cuối năm 2015, các cơ quan nhà nước có thẩm quyền hầu như chưa xử phạt được các trường hợp liên quan đến hành vi trục lợi bảo hiểm do chưa có quy định riêng về xử lý hình sự đối với hành vi trục lợi bảo hiểm.

Trên thực tế, tại thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam, những hiện tượng gian lận để trục lợi bảo hiểm thường xuất hiện ở những mệnh giá không quá lớn. Mặc dù chưa xảy ra những vụ trục lợi bảo hiểm lớn và tinh vi như ở nhiều nước phát triển khác, nhưng gian lận trong bảo hiểm nhân thọ ở Việt Nam đang diễn ra khá phổ biến và hoạt động có tổ chức, phức tạp với sự cấu kết, thông đồng giữa khách hàng, đại lý bảo hiểm, cán bộ của doanh nghiệp bảo hiểm, các bên thứ ba có liên quan như nhân viên giám định, bác sỹ, cơ sở khám chữa bệnh, v.v...

Dạng gian lận phổ biến nhất là khách hàng cố tình khai báo không trung thực các thông tin liên quan tới tình trạng sức khỏe của bản thân. Có những trường hợp khách hàng biết mình mắc bệnh khó có thể qua khỏi nên tham gia bảo hiểm nhưng không khai báo bệnh án trong tờ khai sức khỏe. Do chi phí khám sức khỏe của khách hàng được chi trả bởi doanh nghiệp bảo hiểm nên nếu tất cả mọi khách hàng yêu cầu tham gia bảo hiểm đều được khám sức khỏe chuyên sâu thì doanh nghiệp bảo hiểm sẽ không thể kham nổi khoản tiền này, vì vậy doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ thường chỉ dựa vào tờ khai sức

khỏe trong hồ sơ yêu cầu bảo hiểm của khách hàng, từ đó đưa ra những yêu cầu khám sức khỏe cho họ. Nhưng yếu tố này cũng chính là điểm gây tranh cãi nhất, bởi khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, cả khách hàng và doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đều có những lý lẽ riêng của họ. Thực tế, đây là vấn đề mà hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đã và đang gặp phải.

Đáng lưu ý vào thời điểm năm 2013-2014, tại Hà Nội và TP.HCM xuất hiện nhiều tình trạng mua bán không hóa đơn thuốc để trục lợi bảo hiểm. Thực trạng mua bán hóa đơn nhằm hợp thức hóa giao dịch cũng là một vấn nạn đã tồn tại từ lâu, và hiện nay ngày càng có xu hướng lan ra nhiều lĩnh vực. Theo đó, chỉ cần bỏ ra số tiền từ 5% đến 7% giá trị ghi trên hóa đơn, khách hàng có thể dễ dàng mua được những hóa đơn đồ cho đơn thuốc từ vài trăm nghìn đến vài triệu đồng. Chính những hành vi trục lợi bảo hiểm sức khỏe này đã góp thêm phần khiến nhiều loạn thị trường bảo hiểm nhân thọ nói riêng và thị trường bảo hiểm nói chung.

Từ tình hình thị trường bảo hiểm nhân thọ và những trường hợp trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ cụ thể đã nêu ở trên, chúng ta có thể nhận thấy rõ những hậu quả mà trục lợi bảo hiểm đã và đang gây ra:

- Đối với những khách hàng trung thực sẽ bị thiệt thòi về quyền lợi, do phí bảo hiểm mà họ nộp vào phải dùng để chi trả cho những trường hợp trục lợi bảo hiểm mà doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ không phát hiện ra.
- Đối với doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, trục lợi bảo hiểm sẽ gây ra những thất thoát về mặt tài chính, dẫn đến giảm lợi nhuận và ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp, cũng như khiến cho khách hàng đánh mất niềm tin vào các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ.
- Đối với xã hội, trục lợi bảo hiểm nói chung là một nguy cơ về đạo đức, nó làm tha hóa những nhân cách tốt đẹp của con người.

3.2.5. Quy định chế tài về các trường hợp trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ theo pháp luật Việt Nam

Việc xử lý trục lợi bảo hiểm hiện nay đang vận dụng các quy định về các tội lừa đảo chiếm đoạt tài sản, tội làm giả con dấu, tài liệu cơ quan tổ chức, tội tham ô tài sản, v.v... tại Bộ Luật Hình sự. Tuy nhiên, các tội danh này chưa phản ánh đúng bản chất và đặc trưng của hành vi trục lợi, do đó rất khó áp dụng trong thực tế. Trong khi tại nhiều quốc

gia trên thế giới, trục lợi bảo hiểm đã được quy định cụ thể thành tội danh hình sự, ngoài phạt tiền còn có hình thức phạt tù.

Do đó nhằm giảm thiểu và dần tiến tới chấm dứt vấn nạn trục lợi trong bảo hiểm nói chung tại Việt Nam, Đại diện Bộ Tài Chính, Bộ Tư Pháp, Hiệp Hội Bảo hiểm Việt Nam và các đại diện của các doanh nghiệp bảo hiểm đã nhất trí hình sự hóa hành vi trục lợi bảo hiểm, nhằm tạo cơ hội cho cơ quan chức năng dễ dàng vào cuộc điều tra các vụ trục lợi bảo hiểm, răn đe người có ý định trục lợi bảo hiểm và góp phần giúp thị trường bảo hiểm nói chung phát triển lành mạnh hơn.

Ngày 27/11/2015, Quốc Hội đã ban hành bộ Luật Hình Sự số 100/2015/QH13 có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 07 năm 2016, theo điều 213 tại bộ Luật này có nêu rõ quy định chế tài về các tội danh gian lận trong kinh doanh bảo hiểm nói chung, bao gồm lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ:

“1. Người nào thực hiện một trong các hành vi sau đây chiếm đoạt tiền bảo hiểm từ 20.000.000 đồng đến dưới 100.000.000 đồng hoặc gây thiệt hại từ 50.000.000 đồng đến dưới 200.000.000 đồng, thì bị phạt tiền từ 30.000.000 đồng đến 100.000.000 đồng hoặc phạt cải tạo không giam giữ đến 03 năm:

- a) Thông đồng với người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm để giải quyết bồi thường bảo hiểm, trả tiền bảo hiểm trái pháp luật;*
- b) Giả mạo tài liệu, cố ý làm sai lệch thông tin để từ chối bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi sự kiện bảo hiểm đã xảy ra;*
- c) Giả mạo tài liệu, cố ý làm sai lệch thông tin trong hồ sơ yêu cầu bồi thường, trả tiền bảo hiểm;*
- d) Tự gây thiệt hại về tài sản, sức khỏe của mình để hưởng quyền lợi bảo hiểm trù trừ trường hợp luật quy định khác.*

2. Phạm tội thuộc một trong các trường hợp sau đây, thì bị phạt tiền từ 100.000.000 đồng đến 300.000.000 đồng hoặc phạt tù từ 01 năm đến 03 năm:

- a) Có tổ chức;*
- b) Dùng thủ đoạn tinh vi, xảo quyệt;*
- c) Chiếm đoạt số tiền bảo hiểm từ 100.000.000 đồng đến dưới 500.000.000 đồng;*
- d) Gây thiệt hại từ 200.000.000 đồng đến dưới 1.000.000.000 đồng;*
- đ) Tái phạm nguy hiểm.*

3. Phạm tội thuộc một trong các trường hợp sau đây, thì bị phạt tù từ 03 năm đến 07 năm:

a) Chiếm đoạt số tiền bảo hiểm 500.000.000 đồng trở lên;

b) Gây thiệt hại 1.000.000.000 đồng trở lên.

4. Người phạm tội còn có thể bị phạt tiền từ 10.000.000 đồng đến 100.000.000 đồng, cấm đảm nhiệm chức vụ, cấm hành nghề hoặc làm công việc nhất định từ 01 năm đến 05 năm.

5. Pháp nhân thương mại phạm tội quy định tại Điều này, thì bị phạt như sau:

a) Phạm tội thuộc một trong các trường hợp quy định tại khoản 1 Điều này, với số tiền chiếm đoạt từ 200.000.000 đồng đến dưới 1.000.000.000 đồng hoặc gây thiệt hại từ 400.000.000 đồng đến dưới 2.000.000.000 đồng, thì bị phạt tiền 200.000.000 đồng đến 1.000.000.000 đồng;

b) Phạm tội thuộc một trong các trường hợp quy định tại các điểm a, b, c và d khoản 2 Điều này, với số tiền chiếm đoạt từ 1.000.000.000 đồng đến dưới 3.000.000.000 đồng hoặc gây thiệt hại từ 2.000.000.000 đồng đến dưới 5.000.000.000 đồng, thì bị phạt tiền từ 1.000.000.000 đồng đến 3.000.000.000 đồng;

c) Phạm tội với số tiền chiếm đoạt 3.000.000.000 đồng trở lên hoặc gây thiệt hại 5.000.000.000 đồng trở lên, thì bị phạt tiền từ 3.000.000.000 đồng đến 7.000.000.000 đồng;

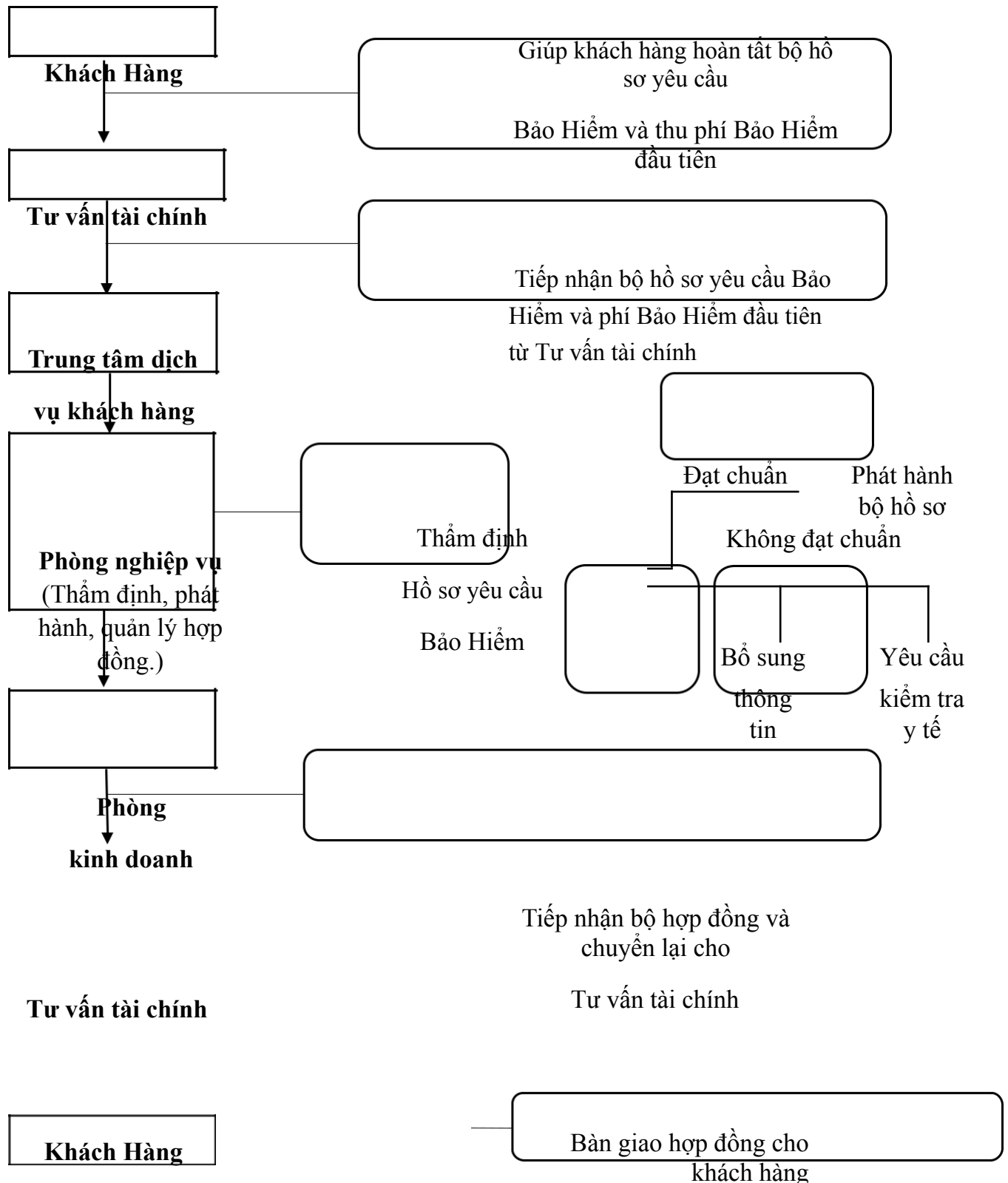
d) Pháp nhân thương mại còn có thể bị cấm kinh doanh, cấm hoạt động trong một số lĩnh vực nhất định hoặc cấm huy động vốn từ 01 năm đến 03 năm”.

CHƯƠNG 4: TÌM HIỂU VỀ VẤN NẠN TRỰC LỢI TRONG BẢO HIỂM NHÂN THỌ TẠI CÔNG TY TNHH MTV BẢO GIA HƯNG THỊNH

4.1. Quy trình phát hành hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và giải quyết quyền lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

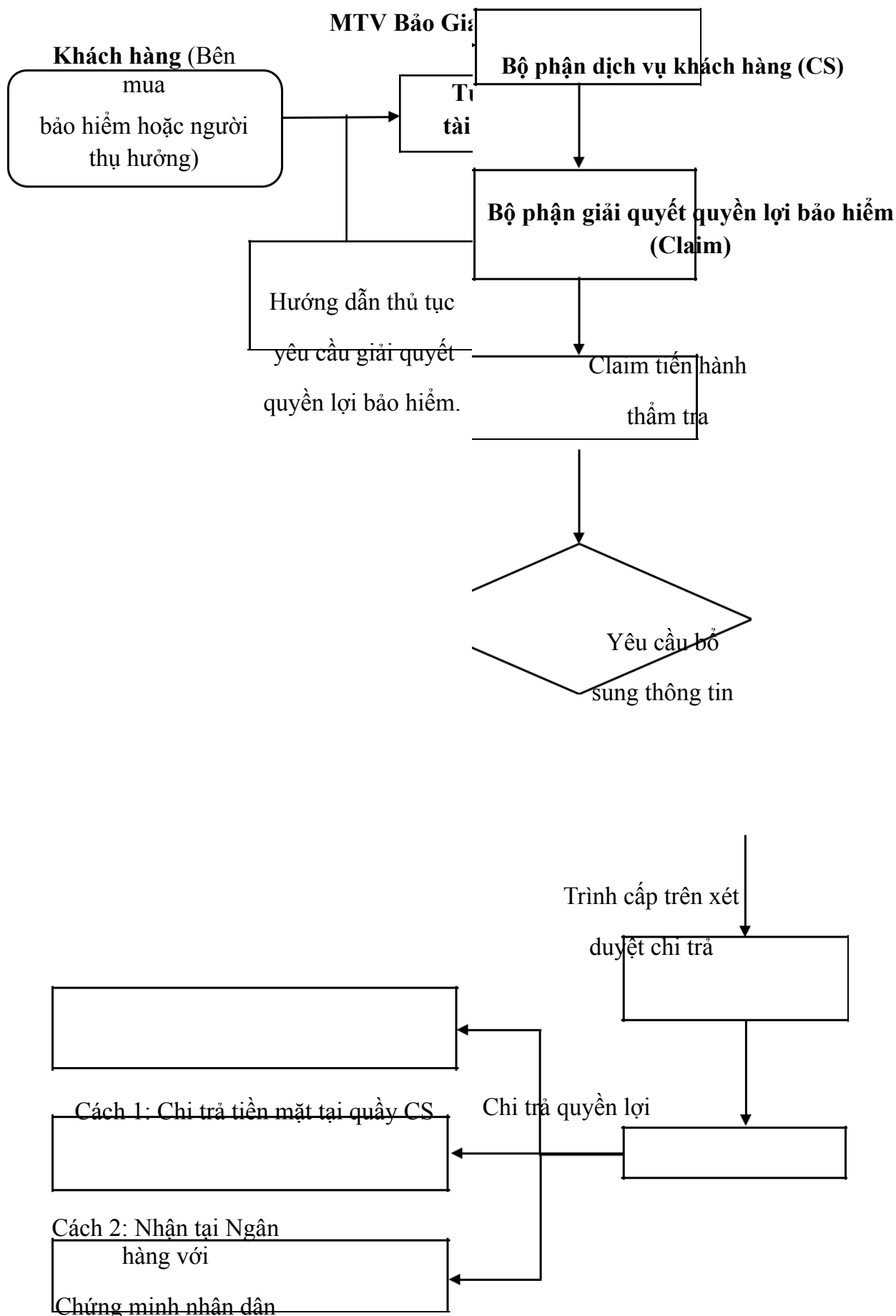
Sơ đồ 4.1: Quy trình phát hành hợp đồng bảo hiểm được áp dụng tại công ty TNHH

MTV Bảo Gia Hưng Thịnh



Thời gian kể từ khi tiếp nhận hồ sơ đến khi phát hành hợp đồng: Với trường hợp đạt chuẩn là 4 ngày, với trường hợp không đạt chuẩn là từ 7 đến 9 ngày.

Sơ đồ 4.2: Quy trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm được áp dụng tại công ty TNHH



Cách 3: Nhận qua tài khoản cá nhân

Với vị trí là Tổng đại lý quận 10 của Dai-Ichi Life Việt Nam, công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh có vai trò chính yếu là hoạt động kinh doanh, mang lại nguồn khách hàng và nguồn doanh thu dồi dào cho Dai-Ichi Life Việt Nam. Do đó, trong quá trình phát hành hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và quá trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm, công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh sẽ không tham gia vào công đoạn thẩm định hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhân thọ, cũng như thẩm định hồ sơ yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm của khách hàng. Các công đoạn này sẽ được thực hiện ở các phòng nghiệp vụ tại trụ sở chính của Dai-Ichi Life Việt Nam.

4.2. Quy định chế tài về các trường hợp trục lợi bảo hiểm nhân thọ và các hình thức xử lý vi phạm tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

4.2.1. Quy định chế tài về các trường hợp trục lợi bảo hiểm nhân thọ được áp dụng tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

Nhằm giảm thiểu và ngăn chặn các hình thức trục lợi bảo hiểm của Tư vấn tài chính, cán bộ trong doanh nghiệp bảo hiểm, Dai-Ichi Life Việt Nam đã ban hành bộ Quy định về các hình thức xử lý kỷ luật có hiệu lực từ ngày 01/01/2015. Là Tổng đại lý của Dai-Ichi Life Việt Nam, công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh có trách nhiệm và nghĩa vụ chấp hành các quy định về hoạt động kinh doanh của đại lý bảo hiểm theo pháp luật Việt Nam ban hành và những điều luật do Dai-Ichi Life Việt Nam quy định.

Sau đây là những điều khoản tóm tắt được trích từ bảng Quy định hình thức xử lý kỷ luật về các hành vi vi phạm do Dai-Ichi Life Việt Nam ban hành.

Bảng 4.1: Một số điều khoản quy định hình thức xử lý kỷ luật về các hành vi trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ của Dai-Ichi Life Việt Nam

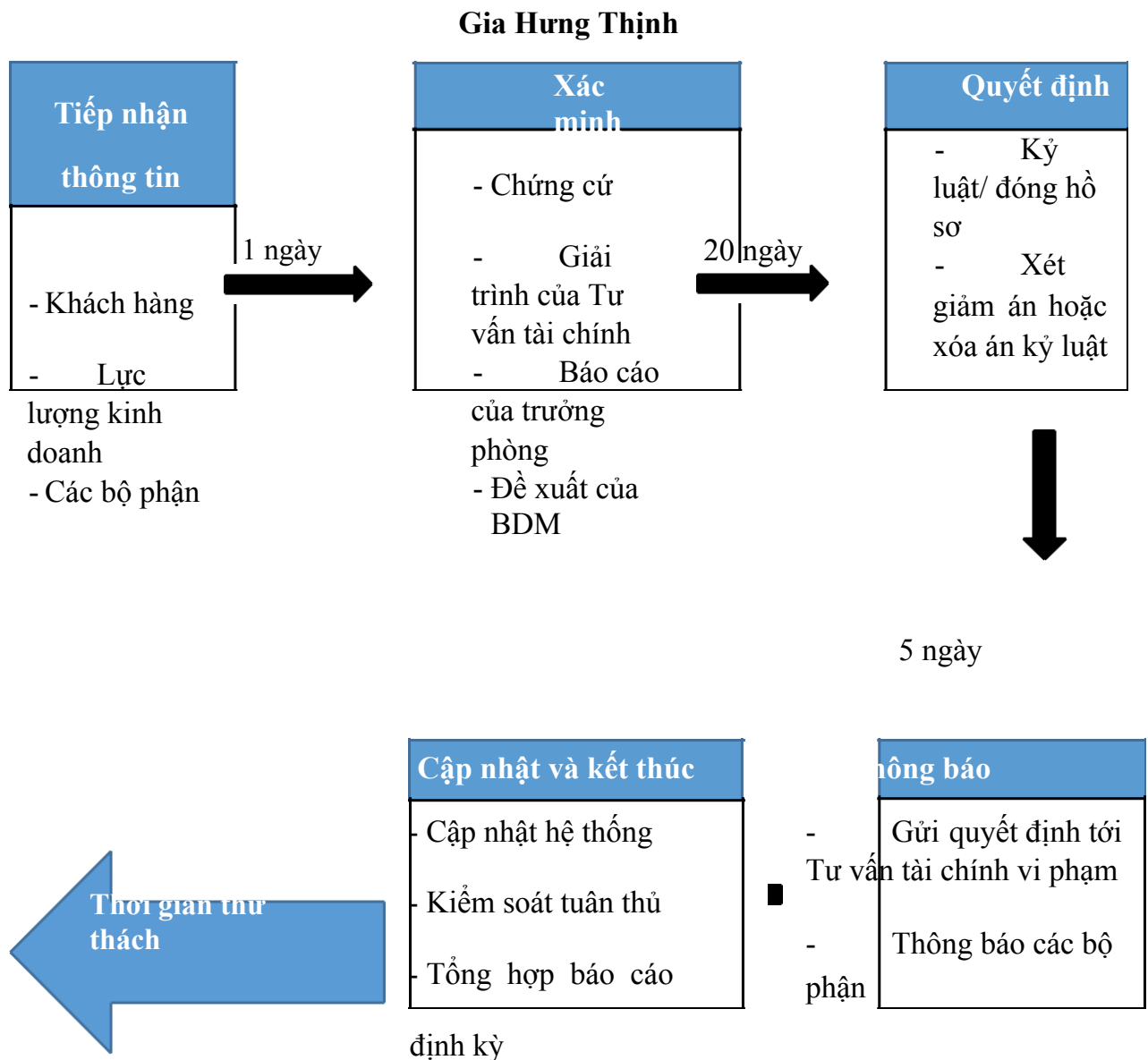
Hành vi vi phạm	Hình thức kỷ luật			
	Khiển trách	Cảnh cáo	Cảnh cáo nghiêm khắc	Chấm dứt hợp đồng đại lý
Chậm nộp phí bảo hiểm về công ty	X	X	X	
Đề người khác ký thay bên mua bảo hiểm hoặc không chứng kiến bên mua bảo hiểm trực tiếp ký trên hồ sơ yêu cầu bảo hiểm nhân thọ	X	X	X	
Sử dụng sai mục đích đối với tài sản, tiền, các	X	X	X	

giấy tờ có giá của công ty				
Thực hiện việc bán chéo các sản phẩm bảo hiểm với các đại lý khác nhằm trục lợi thi đua		X	X	
Câu kết với bên mua bảo hiểm hoặc tự mua bảo hiểm cho chính mình để đạt chỉ tiêu thi đua, sau đó hủy bỏ hợp đồng bảo hiểm		X	X	X
Yêu cầu khách hàng ký khống vào bất cứ biểu mẫu, giấy tờ nào		X	X	X
Đề nghị khách hàng chuyển phí bảo hiểm vào tài khoản cá nhân của đại lý bảo hiểm		X	X	X
Thu phí bảo hiểm nhưng không phát hành phiếu thu			X	X
Biết bên mua bảo hiểm khai báo thông tin không trung thực nhưng không thông báo cho công ty			X	X
Giả mạo khách hàng, giả mạo chữ ký của bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm			X	X
Tạo lập hợp đồng ảo; kê khai không trung thực thông tin của bản thân, người thân khi tham gia bảo hiểm hoặc giải quyết quyền lợi bảo hiểm			X	X
Bên vực bao che cho hành vi sai phạm của đại lý dưới quyền hoặc yêu cầu, ép buộc đại lý dưới quyền làm sai quy định của công ty			X	X
Đòi hỏi hoặc nhận tiền, quyền lợi, vật chất khác từ khách hàng trong quá trình tư vấn, ký kết hợp đồng bảo hiểm, giải quyết quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng				X
Câu kết, tác động để bên mua bảo hiểm kê khai sai lệch thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm				X
Thu phí bảo hiểm nhưng không nộp về công ty				X
Tự ý cung cấp thông tin sai lệch liên quan đến hợp đồng bảo hiểm	X	X	X	X

4.2.2. Các hình thức xử lý vi phạm tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

Công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh và Dai-ichi Life Việt Nam sẽ giải quyết vi phạm dựa trên nguyên tắc công bằng đối với tất cả các Tư vấn tài chính theo quy trình xử lý vi phạm thống nhất của Dai-ichi Life Việt Nam.

Sơ đồ 4.3: Quy trình xử lý vi phạm Tư vấn tài chính tại công ty TNHH MTV Bảo



Theo đó, các hồ sơ của những Tư vấn tài chính vi phạm tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh sẽ được chuyển về bộ phận xử lý vi phạm tại trụ sở chính của Dai-ichi Life Việt Nam, gồm: Ban Giám sát Kinh doanh và Phòng Pháp chế đại lý, với các hình thức kỷ luật theo mức độ tăng dần:

- Khiển trách
- Cảnh cáo

- Cảnh cáo nghiêm khắc
- Chấm dứt hợp đồng đại lý bảo hiểm – tư vấn tài chính

Đồng thời áp dụng các biện pháp kỷ luật bổ sung:

- Thời hạn thử thách
- Đình chỉ hoạt động kinh doanh có thời hạn

- Không bổ nhiệm, thăng chức
- Giáng chức, cách chức
- Không công nhận thành tích hoặc hủy kết quả thi đua
- Không được phép tuyển dụng
- Tạm giữ và/hoặc khấu trừ thu nhập, hoa hồng
- Buộc phải bồi thường các thiệt hại phát sinh, thậm chí có thể đưa vụ việc đến các cơ quan pháp luật can thiệp
- Chấm dứt hoạt động của Tư vấn tài chính vi phạm
- Lưu Tư vấn tài chính vi phạm vào “danh sách đen” của Hiệp Hội Bảo Hiểm Việt Nam.

4.3. Nhận xét, phân tích các khả năng có thể xảy ra trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

- a) **Dựa trên các quy trình phát hành hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và quy trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm được áp dụng tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh**

Từ sơ đồ 4.1 và 4.2, chúng ta nhận thấy: Hành vi trục lợi bảo hiểm nhân thọ có thể diễn ra ở ít nhất một trong các giai đoạn: Khách hàng thực hiện thủ tục yêu cầu bảo hiểm, thẩm định hồ sơ yêu cầu bảo hiểm, khách hàng thực hiện thủ tục giải quyết quyền lợi bảo hiểm, thẩm tra giải quyết quyền lợi bảo hiểm, v.v... Để làm rõ vấn đề, chúng ta cần xem xét lần lượt từng quy trình: Quy trình phát hành hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và quy trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh đang áp dụng.

Đầu tiên, xét quy trình phát hành hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ở sơ đồ 4.1, các đối tượng có thể cấu kết và phát sinh hành vi trục lợi bảo hiểm bao gồm: Khách hàng – Tư vấn tài chính, Tư vấn tài chính – Trung tâm dịch vụ khách hàng, Khách hàng – Phòng nghiệp vụ.

Đối với giai đoạn Khách hàng – Tư vấn tài chính và Khách hàng – Phòng nghiệp vụ, trường hợp 1, trục lợi bảo hiểm sẽ xảy ra nếu giữa khách hàng và Tư vấn tài chính (hoặc

nhân viên Phòng nghiệp vụ) có sự thỏa thuận bảo mật về hành vi làm sai lệch thông tin trong Giấy yêu cầu bảo hiểm nhân thọ, Giấy khám sức khỏe của người được bảo hiểm và Giấy báo cáo riêng của Tư vấn tài chính nhằm giúp người thụ hưởng được hợp pháp thừa hưởng quyền lợi cao hơn quyền lợi đáng được nhận từ hợp đồng bảo hiểm, hay thừa

hưởng quyền lợi mà đáng lẽ người thụ hưởng không xứng đáng được nhận hoặc xoay chuyển từ một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ không đạt chuẩn sang đạt chuẩn. Trường hợp 2, trục lợi bảo hiểm sẽ xảy ra nếu khách hàng khai gian thông tin nhờ sự giúp đỡ của bên thứ ba ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ và kết quả khiến các bộ phận thẩm định không phát hiện ra sai sót. Ví dụ: Anh A (32 tuổi) muốn tham gia sản phẩm bảo hiểm nhân thọ An Tâm Hưng Thịnh của công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh, với mức phí bảo hiểm 16 triệu/năm cho sản phẩm chính, cùng với tình trạng sức khỏe tốt, anh A sẽ được công ty cam kết chi trả số tiền bảo hiểm khi tử vong là 1 tỷ đồng. Nhưng thực tế anh A đang mắc bệnh sỏi thận, trong trường hợp này, công ty sẽ gửi cho anh A thư thỏa thuận với nội dung tăng thêm phí bảo hiểm hoặc giảm số tiền bảo hiểm để phù hợp với tình trạng sức khỏe của anh A. Do lợi ích cá nhân, anh A đã che giấu bệnh lý của mình và thông đồng với bác sỹ trong quá trình kiểm tra sức khỏe. Không khai trung thực về tình hình sức khỏe và che giấu bệnh án là hành vi phổ biến của trục lợi bảo hiểm nhân thọ hiện nay.

Đối với giai đoạn Tư vấn tài chính - Trung tâm dịch vụ khách hàng, nếu Tư vấn tài chính đã thu phí bảo hiểm đầu tiên của khách hàng (hoặc phí bảo hiểm định kỳ) nhưng không nộp ngay cho Trung tâm dịch vụ khách hàng trong ngày và cố ý giữ lại, thì đây cũng được xem là một trong những hành vi trục lợi bảo hiểm. Do Tư vấn tài chính có khả năng chiếm dụng số tiền thu được nhằm đầu tư vào các kế hoạch tài chính ngắn hạn, đáp ứng nhu cầu chi tiêu, v.v... Và nếu Tư vấn tài chính không thể thu hồi khoản phí bảo hiểm đã chiếm dụng sẽ gây ra hậu quả thất thoát tài chính cho công ty.

Tiếp theo, xét quy trình giải quyết quyền lợi bảo hiểm ở sơ đồ 4.2, các giai đoạn có thể phát sinh hành vi trục lợi bảo hiểm bao gồm: Khách hàng – Tư vấn tài chính, Khách hàng – Bộ phận giải quyết quyền lợi bảo hiểm. Đối với trường hợp 1, trục lợi bảo hiểm sẽ phát sinh nếu giữa khách hàng và Tư vấn tài chính (hoặc nhân viên Bộ phận giải quyết quyền lợi bảo hiểm) khi có sự thỏa thuận bao mật về hành vi bao che cho sự gian dối của khách hàng trong việc khai báo không trung thực thông tin trong hồ sơ yêu cầu giải quyết quyền lợi bảo hiểm.

Đối với trường hợp 2, trục lợi bảo hiểm sẽ xảy ra nếu khách hàng cố ý khai gian thông tin và được hỗ trợ bởi bên thứ ba ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp bảo hiểm trong các giấy tờ như Giấy báo cáo y khoa của bác sỹ điều trị, sổ khám bệnh, các kết quả xét nghiệm, hóa đơn Giá trị gia tăng khám chữa bệnh, v.v... khiến các Tư vấn tài chính

và bộ phận thẩm định không thể phát hiện ra sai sót, cũng như không thể khước từ giải quyết quyền lợi bảo hiểm cho khách hàng. Ví dụ thực tế là vụ làm giả hồ sơ nằm viện ở Quảng Ninh mà tôi đã nêu ở mục 3.2.2, giả sử nếu không có những dữ kiện gây chú ý như: gần hai mươi người cùng một xóm nhập viện cùng một ngày, với cùng một bệnh lý, v.v... thì với những thủ đoạn lừa đảo tinh vi được tiếp tay bởi cán bộ trong bệnh viện, liệu các bộ phận thẩm định của doanh nghiệp bảo hiểm có phát hiện ra sai sót để từ chối bồi thường hay không? Trên thực tế, trục lợi bảo hiểm nhân thọ thường xảy ra phổ biến ở các sản phẩm bảo hiểm bổ sung, nhất là bảo hiểm sức khỏe, theo thống kê từ nguồn không chính thức, tỷ lệ trục lợi bảo hiểm sức khỏe hằng năm chiếm đến 93%.

Dựa theo hai quy trình trên, chúng ta có thể nhận thấy hành vi trục lợi trong bảo hiểm nhân thọ có diễn ra hay không sẽ phụ thuộc vào sự chủ động của ít nhất một trong bốn đối tượng sau: Khách hàng (bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm, người thụ hưởng), Tư vấn tài chính, nhân viên phòng nghiệp vụ và nhân viên bộ phận giải quyết quyền lợi bảo hiểm. Tuy nhiên, công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh chỉ là Tổng đại lý của Dai-ichi Life Việt Nam, không có bộ phận thẩm định hồ sơ và giải quyết quyền lợi, do đó dẫn đến kết luận trục lợi bảo hiểm có khả năng phát sinh tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh ở các hình thức: sự cấu kết giữa khách hàng và Tư vấn tài chính hoặc giữa khách hàng và bên thứ ba có liên quan, thậm chí là xuất phát từ bản thân Tư vấn tài chính – bộ phận kinh doanh chủ lực của doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ.

b) Dựa trên các trường hợp trục lợi bảo hiểm thực tế đã từng xảy ra trên thị trường bảo hiểm nhân thọ

Do kinh doanh cùng một loại hình bảo hiểm nhân thọ, nên các trường hợp trục lợi bảo hiểm đã từng xảy ra ở các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ khác cũng sẽ có khả năng xảy ra ở công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh, bao gồm các trường hợp điển hình sau:

- *Bên mua bảo hiểm cố tình che giấu, không khai báo trung thực về tình trạng sức khỏe, cũng như các bệnh án của mình:* Đây là một trong những loại hình trục lợi xảy ra phổ biến nhất trong thị trường bảo hiểm nhân thọ. Tại Dai-ichi Life Việt Nam nói chung và công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh nói riêng, khi khách hàng có nhu cầu tham gia bảo hiểm nhân thọ, công ty sẽ yêu cầu khách hàng trả lời trung thực các câu hỏi trong tờ khai sức khỏe và dựa vào đó công ty sẽ chỉ định khách hàng kiểm tra sức khỏe ở những bộ phận có trạng thái bất thường mà khách hàng khai báo, tại các bệnh viện được

Dai-Ichi Life Việt Nam quy định, với các khoản chi phí được chi trả bởi công ty. Do đó, nếu khách hàng không trung thực trong khai báo ban đầu, đến khi xảy ra sự kiện bảo hiểm sẽ có hai trường hợp diễn ra: Trường hợp 1, bộ phận giải quyết quyền lợi bảo hiểm không tìm ra được bằng chứng về hành vi không trung thực trong khai báo tình trạng sức khỏe của khách hàng và đưa ra quyết định chi trả số tiền bảo hiểm, khi đó công ty sẽ bị thiệt thòi vì mất một khoản tiền không xứng đáng. Trường hợp 2, bộ phận giải quyết quyền lợi bảo hiểm tìm ra được bằng chứng về bệnh án mà khách hàng không khai báo và đưa ra quyết định từ chối chi trả số tiền bảo hiểm, đa số trường hợp này sẽ dẫn đến tranh chấp hợp đồng bảo hiểm, và dù thắng hay thua kiện, Dai-Ichi Life Việt Nam nói chung và công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh nói riêng đều bị suy giảm uy tín trong mắt khách hàng.

- *Sự thông đồng giữa những người tham gia bảo hiểm nhân thọ có hành vi trục lợi với những người có liên quan:* Loại hình trục lợi bảo hiểm này chủ yếu xảy ra ở sản phẩm bảo hiểm sức khỏe – sản phẩm bổ sung cho sản phẩm chính, và thường xảy ra ở giai đoạn giải quyết quyền lợi bảo hiểm hơn giai đoạn phát hành hợp đồng bảo hiểm. Công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh hiện đang cung cấp sản phẩm bổ sung thuộc dòng bảo hiểm sức khỏe, trong đó, khách hàng sẽ được hỗ trợ tối đa 630 triệu đồng/năm cho các chi phí điều trị bệnh hoặc thương tật. Giả sử, với quyền lợi chi phí phẫu thuật được hỗ trợ tối đa 63 triệu đồng trên mỗi cuộc phẫu thuật, nếu một hoặc nhiều khách hàng móc nối với bệnh viện và làm hồ sơ phẫu thuật giả mạo thì tổng số tiền bảo hiểm công ty bị thất thoát hàng năm sẽ là một con số khổng lồ.

- *Các loại hình trục lợi xuất phát từ đại lý Đại lý bảo hiểm nhân thọ,* như: cố ý chiếm đoạt phí bảo hiểm thu được, lợi dụng uy tín của doanh nghiệp bảo hiểm để trục lợi, tạo hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ảo nhằm trục lợi thành tích, thông đồng với bên mua bảo hiểm là người thân trong gia đình, v.v...

- *Người thụ hưởng cố ý gây thương vong cho người được bảo hiểm, bên mua bảo hiểm tham gia bảo hiểm cho người đã tử vong hoặc mất tích:* Tại Việt Nam, các hình thức trục lợi bảo hiểm nhân thọ này ít phổ biến hơn các trường hợp trên. Tuy nhiên, vẫn cần đề phòng các đối tượng xấu lợi dụng những hình thức không ngờ tới để gây ra thiệt hại cho công ty.

CHƯƠNG 5: NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ

5.1. Nhận xét về vấn nạn trục lợi bảo hiểm nhân thọ và công tác phòng chống trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

Trên thực tế, tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh chưa phát hiện ra bất kỳ một trường hợp trục lợi bảo hiểm nhân thọ nào. Trong khi công ty hiện đang quản lý hơn 100 đại lý bảo hiểm nhân thọ làm việc toàn thời gian, và trên thị trường bảo hiểm thì những trường hợp trục lợi xuất phát từ đại lý là tương đối phổ biến. Điều đó cho thấy công tác quản lý đại lý, nhân viên tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh rất hiệu quả và ý thức chấp hành kỷ luật của các đại lý bảo hiểm nhân thọ tại đây rất cao. Với các điều khoản về hành vi vi phạm tương ứng mức kỷ luật được quy định rõ ràng, điều đó khiến các đại lý bảo hiểm, cũng như nhân viên tại đây phải kiêng dè trước khi có ý định thực hiện hành vi gian lận.

Trải qua một khóa huấn luyện đào tạo Tư vấn tài chính tại trụ sở chính của Dai-Ichi Life Việt Nam, tôi nhận thấy rõ phương pháp giáo dục tại đây rất đáng để các cơ sở đào tạo đại lý bảo hiểm khác học hỏi. Ngoài những nội dung về nguyên lý bảo hiểm căn bản và các sản phẩm Dai-Ichi Life Việt Nam đang cung cấp, tôi còn được giảng viên đào tạo cẩn thận về tư cách đạo đức hành nghề Tư vấn tài chính, các hành vi nghiêm cấm Tư vấn tài chính thực hiện, các quy định hình thức xử lý kỷ luật, v.v... Đó là cách mà Dai-Ichi Life Việt Nam nói chung và công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh áp dụng để phòng chống vấn nạn trục lợi bảo hiểm nhân thọ. Và dĩ nhiên, đây chỉ là biện pháp của Dai-Ichi Life Việt Nam, còn vấn đề đại lý có thực hiện hành vi gian lận hay không thì điều đó còn tùy thuộc vào nhân cách của từng đại lý bảo hiểm nhân thọ.

Song song với những mặt tốt là những góc khuất chưa được phơi bày, trong quá trình thực hiện bài nghiên cứu này, cũng như quá trình thực tập tại công ty, tôi nhận thấy có khá nhiều trường hợp nhằm tạo kiện thuận lợi cho khách hàng mà các Tư vấn tài chính đã thay khách hàng điều thông tin vào giấy yêu cầu bảo hiểm. Đây cũng là một trong những hành vi bị nghiêm cấm được ghi rõ trong quy định của công ty, nhưng có thể vì Tư vấn tài chính sơ ý chưa đọc qua những điều khoản cấm đó, hoặc họ bất chấp tất cả hình thức kỷ luật vì mong muốn nhanh chóng hoàn thành hồ sơ yêu cầu bảo hiểm cho khách hàng. Chỉ vì những hành động nhỏ đó mà vô tình Tư vấn tài chính đã tiếp tay cho những khách hàng gian dối thực hiện hành vi trục lợi bảo hiểm đối với công ty. Quay lại vụ án tranh chấp hợp đồng bảo hiểm ở tỉnh Yên Bái mà tôi đã nêu ở mục 3.2.2, vấn đề được đặt ra ở

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

đây là nếu hợp đồng bảo hiểm nhân thọ của anh Thuận không được Tư vấn tài chính viết thay và được công nhận là có giá trị pháp lý, đủ cơ sở chứng minh anh Thuận có hành vi khai báo không trung thực, thì liệu công ty Dai-ichi Life Việt Nam có phải chịu tổn thất hơn 765 triệu đồng?

5.2. Một số kiến nghị về phòng chống trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh

Từ những trường hợp có khả năng xảy ra hành vi trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh được nêu trên, tôi xin đề xuất một số kiến nghị về phòng chống vãn nạn trục lợi bảo hiểm nhân thọ tại công ty trong thời gian tới:

- Trong công đoạn kiểm tra sức khỏe cho khách hàng: Cần chỉ định khám sức khỏe cho khách hàng ở các bệnh viện có uy tín, kiểm tra nhân thân của bên mua bảo hiểm trước khi thực hiện kiểm tra sức khỏe nhằm tránh trường hợp khách hàng và bác sỹ của bệnh viện câu kết trục lợi bảo hiểm.

- Trong phương thức thu phí bảo hiểm: Nên để khách hàng nộp phí bảo hiểm trực tiếp tại quầy giao dịch của công ty hoặc nộp phí bảo hiểm thông qua hệ thống ngân hàng. Không nên vì lợi ích nhỏ của khách hàng mà tạo điều kiện cho đại lý bảo hiểm nhân thọ nảy sinh hành vi trục lợi bảo hiểm.

- Trong công tác quản lý Tư vấn tài chính: Quản lý chặt chẽ và nghiêm cấm hành vi viết giấy yêu cầu bảo hiểm nhân thọ thay khách hàng. Cần giúp Tư vấn tài chính nhận thức được mỗi hiểm họa không thể lường trước từ những hành động nhỏ đó. Ngoài ra, công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh nên liên hệ trực tiếp với chủ hợp đồng trong thời hạn xem xét phát hành hợp đồng, để xác nhận lại một số thông tin khách hàng đã khai trong giấy yêu cầu bảo hiểm, lắng nghe nhu cầu và mong muốn thực tế của khách hàng khi tham gia bảo hiểm nhằm phòng ngừa hành vi tạo lập hợp đồng bảo hiểm nhân thọ ảo để trục lợi thành tích của cá Tư vấn tài chính.

- Quan hệ hợp tác với các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ khác: Dai-ichi Life Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ khác nên chia sẻ thông tin của các khách hàng tham gia bảo hiểm nhân thọ với số tiền bảo hiểm lớn, nhằm phòng chống vãn nạn trục lợi bảo hiểm và rửa tiền của các đối tượng xấu. Mặt khác, các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ cần mạnh dạn công khai danh sách các đại lý bảo hiểm đã từng có

hành vi gian lận tại đơn vị công tác, nhằm giúp các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ còn lại nhận diện và đề ra các biện pháp ngăn ngừa hiểm họa thích hợp.

KẾT LUẬN

Hơn ba năm hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, nhưng công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh chưa phải chịu bất kỳ một khoản tổn thất nào về vấn đề tài chính cho vấn nạn trục lợi bảo hiểm, trong khi thị trường bảo hiểm nhân thọ bên ngoài lại đang nhiễu loạn vì vấn nạn đáng lên án ấy. Đây thật sự là dấu hiệu đáng mừng cho công ty. Tuy nhiên, hiện nay công ty đang tồn tại dấu hiệu trục lợi bảo hiểm nhân thọ tiềm ẩn, thông qua hành vi vô tình hoặc cố ý thay khách hàng điều thông tin vào giấy yêu cầu bảo hiểm của Tư vấn tài chính. Những hành động nhỏ đó sẽ mang lại sự thuận tiện cho khách hàng và lợi ích cho Tư vấn tài chính vào thời điểm hiện tại nhưng trong tương lai có khả năng gây ra những hiểm họa khôn lường cho công ty. Do đó, công ty TNHH MTV Bảo Gia Hưng Thịnh cần phải kiểm soát chặt chẽ hơn đối với thực trạng trên, đồng thời thường xuyên áp dụng các biện pháp phòng chống trục lợi bảo hiểm khác nhằm giữ vững môi trường làm việc lành mạnh cho công ty.

Đối với thị trường bảo hiểm nói chung (bao gồm lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ), trong thời gian qua, trục lợi bảo hiểm gây ra những thiệt hại rất lớn cho doanh nghiệp bảo hiểm. Do đó nhằm giảm thiểu và dần tiến tới chấm dứt vấn nạn trên, ngày 27/11/2015, Quốc Hội đã ban hành bộ Luật Hình Sự số 100/2015/QH13 có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 07 năm 2016, trong Luật này có bổ sung một số điều khoản nêu rõ quy định chế tài về các tội danh gian lận trong kinh doanh bảo hiểm. Sau khi các hành vi trục lợi bảo hiểm được hình sự hóa, hy vọng thị trường bảo hiểm nói chung sẽ phát triển công bằng, lành mạnh và tươi sáng hơn.

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Giấy chứng nhận bảo hiểm nhân thọ

DAI-ICHI LIFE

Gắn bó dài lâu.

HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM NHÂN THỌ

Hợp đồng bảo hiểm số:
Bên mua bảo hiểm:
Người được bảo hiểm chính:

Hợp đồng này xác nhận Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam (sau đây gọi là "Dai-ichi Life Việt Nam") đã nhận Hồ sơ yêu cầu bảo hiểm từ Bên mua bảo hiểm và đã chấp nhận bảo hiểm theo các Quy tắc và điều khoản bảo hiểm cũng như bản thỏa thuận (nếu có) kèm theo Hợp đồng này. Dai-ichi Life Việt Nam cam kết rằng nếu Bên mua bảo hiểm nộp đầy đủ các khoản phí đến hạn, Dai-ichi Life Việt Nam có trách nhiệm chi trả các Quyền lợi bảo hiểm qui định cụ thể theo các điều kiện, Quy tắc và điều khoản của hợp đồng này.

Quý khách vui lòng tham khảo kỹ về nội dung Hợp đồng bảo hiểm, những điều kiện, Quy tắc và điều khoản cũng như các quyền lợi và nghĩa vụ để chắc chắn Hợp đồng bảo hiểm đã đáp ứng đúng như cầu của Quý khách.

CÔNG TY
TƯCH HỮU VẠN
BẢO HIỂM NHÂN THỌ
DAI-ICHI
VIỆT NAM
PHÚ THUAN - TP. QUẢNG NAM

Trần Đình Quân
Tổng Giám Đốc

DAI-ICHI LIFE

Gắn bó dài lâu.

GIẤY CHỨNG NHẬN BẢO HIỂM

(Giấy chứng nhận này được in vào lúc: 2:35:32 am ngày: 31/03/2016)

1782646526

PHI BẢO HIỂM ĐỊNH KỲ (VND):
PHI BẢO HIỂM DỰ TÍNH ĐÓNG ĐỊNH KỲ (VND):
Định kỳ đóng phí:

4.466.500
4.500.000
Quý

II. Thông tin về Bên mua bảo hiểm và Người được bảo hiểm:

Họ và tên	Ngày tháng năm sinh	Giới tính	Số giấy tờ tùy thân / CPKD
	01/01/1969	Nam	225257364
	01/01/1969	Nam	225257364

III. Thông tin về quyền lợi bảo hiểm:

Người được bảo hiểm	Số tiền bảo hiểm (VND)	Ngày đáo hạn	Phi bảo hiểm định kỳ (VND)	Ngày kết thúc thời hạn đóng phí
1. Quyền lợi bảo hiểm chính				
An Tâm Hưng Thịnh (2014) - Quyền Lợi Bảo Hiểm Cơ Bản	300.000.000	30/03/2041	3.157.500	30/03/2041
2. Quyền lợi bảo hiểm bổ sung				
BH Tai Nạn Toàn Diện Nâng Cao	300.000.000	30/03/2034	240.000	30/03/2034
BH Chăm Sóc Sức Khỏe		30/03/2017		30/03/2017

Quyền lợi điều trị Nội trú Cao cấp

Thông tin cho bảo hiểm Chăm sóc sức khỏe: Thời hạn bảo hiểm là 1 (một) năm và được gia hạn hàng năm nếu không có bên nào thông báo chấm dứt hiệu lực của sản phẩm lỗi sung này. Phi bảo hiểm của sản phẩm sẽ thay đổi hàng năm vào ngày gia hạn năm hợp đồng theo tuổi đạt được của Người được bảo hiểm.

IV. Thông tin về Người thu hưởng:

Họ và tên của Người thu hưởng	Số giấy tờ tùy thân	Mối quan hệ với Người được bảo hiểm	Tỷ lệ thu hưởng (%)
Võ Thị Thu Sương	225619184	Còn	100%

[illegible]

UL01- 923497

BMHB NDBH

Có Không Có Không

1) BAMBHNBH có bao giờ được chẩn và điều trị bệnh lý qua đường miệng chưa. Hội chứng suy giảm miễn dịch mắc phải (HIV/AIDS)?

2) BAMBHNBH có bao giờ làm xét nghiệm HIV không? Nếu Có, ghi rõ lý do, thời gian được chẩn và kết quả?

3) Bệnh nhiễm máu, bệnh bạch huyết, suy thận, xuất huyết, bất thường về máu hoặc đã từng được truyền máu?

4) Bệnh viêm khớp, bệnh hoặc biến dạng khớp (loại ở cổ, da, xương, khớp chi, cột sống...)?

5) Bệnh ung thư, u bướu hoặc phẫu thuật tuyến vú, hạch lympho...?

6) Bệnh tự miễn, bệnh xơ cứng bì, lupus đỏ...?

7) Bệnh lý khác, rối loạn, phẫu thuật, tổn thương khác, mất khả năng hoạt động, hoặc chiếm đặc hóa chất không?

8) Trong 3 năm qua, BAMBHNBH có bao giờ tiếp xúc hoặc dự định sẽ tiếp xúc với những người mắc bệnh HIV?

9) Khám sức khỏe hoặc điều trị nội ngoại tại cơ sở y tế hoặc viện hoặc phòng khám nào không?

10) Được chẩn X-quang, Điện tâm đồ, Điện tâm đồ gắng sức, Siêu âm, chụp cắt lớp điện toán (CT scan), chụp cộng hưởng từ (MRI) hoặc chụp cộng hưởng từ hạt nhân, xét nghiệm máu, xét nghiệm nước tiểu khác không?

11) Có biểu hiện triệu chứng nào sau đây? Kéo dài hơn một tuần, một vài nơi trên cơ thể, phù đại hạch hoặc sưng đau khớp bất thường...?

12) BAMBHNBH có dị tật nào không? Nếu sinh hay mắc phải?

13) BAMBHNBH có bị tai nạn bao giờ không? Sau đó có để lại thương tật nào không?

14) NGƯỜI LÀ PHỤ NỮ, xin trả lời câu hỏi này:

15) BAMBHNBH đang mang thai?

16) BAMBHNBH có tham gia hoặc dự định tham gia những môn thể thao nguy hiểm không? (lặn, leo núi, nhảy dù, đua xe...)

17) Ban có thường xuyên đi lại bằng đường thủy không?

18) Ban có xin vui lòng cho biết thêm chi tiết:

BMHB NDBH

Có Không Có Không

19) Người yêu đầu báo hiểm này, BMHB và NDBH đã từng hoặc đang có Yêu cầu/ tiếp xúc báo hiểm nào khác với Đại diện Lực Lượng Việt Nam hoặc với bất kỳ Công ty bảo hiểm nhân thọ nào khác không? (Kể cả Yêu cầu/ tiếp xúc báo hiểm bị hủy hoặc bị từ chối)

20) Ban có xin vui lòng cung cấp chi tiết theo Bảng chi tiết dưới đây:

Tên Công ty bảo hiểm	Người Được Bảo Hiểm	Số tiền Bảo hiểm	Năm tham gia Bảo hiểm	Loại hình bảo hiểm	Điều kiện (phí chuẩn, bị từ chối, điều khoản chi biệt...)	Tình trạng HD hiện tại

BMHB NDBH

Người yêu đầu báo hiểm này, xin vui lòng cung cấp chi tiết theo Bảng chi tiết dưới đây. Nếu chờ trống không đủ, xin vui lòng kèm theo một tờ khai chi tiết. Điền thêm các kết quả xét nghiệm, hồ sơ liên quan đến khám và điều trị bệnh

STT câu hỏi	Lý do khám? Được chẩn đoán bệnh gì? Đã làm xét nghiệm gì? Chi tiết việc điều trị	Thời gian xảy ra	Nơi khám và tên Bác sĩ khám/ điều trị	Kết quả khám/ điều trị? Tình trạng hiện tại? (Vi dụ: đã chấm dứt điều trị hoặc đang tiếp tục điều trị)

Phụ lục 3: Bảng minh họa quyền lợi bảo hiểm nhân thọ



Gắn bó dài lâu.

BẢNG MINH HỌA QUYỀN LỢI SẢN PHẨM BẢO HIỂM AN TÂM HƯNG THỊNH(2014) QUYỀN LỢI BẢO HIỂM CƠ BẢN

An Tâm Hưng Thịnh(2014) cung cấp cho khách hàng sự bảo vệ an toàn tài chính và tích lũy tài chính ổn định.

Một vài điểm nổi bật của An Tâm Hưng Thịnh(2014)

- **Bảo vệ toàn diện**
 - Luôn được bảo vệ ngay cả khi tạm ngừng đóng phí bảo hiểm (trong khi hợp đồng vẫn còn hiệu lực)
 - Được gia tăng quyền lợi bảo hiểm với các quyền lợi của sản phẩm bổ sung
- **Gia tăng quyền lợi tiết kiệm**
 - Được hưởng lãi từ kết quả đầu tư của Quý liên kết chung
 - Giúp bạn gia tăng tài sản trong ngắn hạn cũng như dài hạn với mức tăng trưởng cam kết tối thiểu là 4 % trong 5 năm đầu của hợp đồng
 - Được hưởng khoản Thưởng duy trì hợp đồng sau mỗi 3 năm của hợp đồng
- **Và linh hoạt hơn bao giờ hết**
 - Sau 4 năm đầu tiên của hợp đồng, có thể chủ động quyết định giá trị và thời gian đóng phí
 - Được thay đổi Số tiền bảo hiểm bất cứ lúc nào
 - Được rút tiền mặt bất kỳ lúc nào từ Giá trị tài khoản hợp đồng

An Tâm Hưng Thịnh(2014) giúp quý khách làm chủ cuộc sống và thực hiện được ước mơ.

Ghi chú: Vui lòng tham khảo thêm Quy tắc và Điều khoản SP để có thông tin đầy đủ về các điều khoản và điều kiện liên quan đến các quyền lợi nêu trên.

Ngày: 29/03/2016 11:41:23	Version: w1.4.8
Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG	Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang
TVTC: Họ tên: Trần Thị Tý Hồng	Trang 1/9 298638-2016329114123
Mã số: 298638	Chữ ký

TRANG THÔNG TIN

THÔNG TIN CÔNG TY DAI-ICHI LIFE VIỆT NAM

Công ty TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ DAI-ICHI VIỆT NAM hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, kinh doanh tái bảo hiểm và đầu tư vốn theo Giấy phép đầu tư số 2134/GP do Bộ KH-ĐT cấp ngày 12/10/1999 và Giấy phép điều chỉnh số 14/GPĐC10/KĐBH do BTC cấp ngày 18/01/2007; Vốn điều lệ: 72 triệu đô-la Mỹ; Địa chỉ trụ sở chính tại Tòa nhà Dai-ichi Life, 149-151 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 11, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh; Điện thoại: (08) 3810 0888; Fax: (08) 3997 3000

CHI TIẾT VỀ KHÁCH HÀNG

	Họ tên	Giới tính	Tuổi bảo hiểm	Nhóm nghề nghiệp
Người được bảo hiểm (1)	PHAM THI THANH HUONG	Nam	53	1
Bên mua bảo hiểm (2)	PHAM THI THANH HUONG	Nam	53	1

Đơn vị tính: VND

THÔNG TIN VỀ HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM

Sản phẩm	Người được BH	Tuổi khi kết thúc HĐ	Thời hạn hợp đồng (năm)	Số tiền bảo hiểm ban đầu	Phí BH cơ bản ban đầu	Phí BH SP bổ sung	Phí BH đóng thêm dự kiến(*)	Phí BH dự kiến (*)
An Tâm Hưng Thịnh (2014)	(1)	78	25	400.000.000	26.500.000		4.697.000	37.000.000
BH Tai Nạn Toàn Diện Năng Cao	(1)	65	12	300.000.000		960.000		
BH Chăm Sóc Sức Khỏe(**)	(1)		gia hạn hàng năm			4.843.000		
Quyền lợi Điều trị nội trú Cao Cấp						4.843.000		
			Năm	Nửa năm	Quý			
Phí bảo hiểm cơ bản đóng theo định kỳ			32.303.000	16.151.500	8.075.800			

(*) Phí BH dự kiến và Phí bảo hiểm đóng thêm dự kiến cho năm đầu. Phí BH dự kiến và Phí bảo hiểm đóng thêm cho những năm sau sẽ được minh họa ở trang "Minh họa phân bổ phí bảo hiểm và quyền lợi"

(**) Thời hạn hợp đồng của (các) sản phẩm này là một năm và có thể được gia hạn hàng năm.

Phí bảo hiểm của (các) sản phẩm này sẽ thay đổi hàng năm theo tuổi đạt được của Người được bảo hiểm. Phí thể hiện ở đây là phí năm tham gia đầu tiên. Tham khảo thêm phí bảo hiểm các năm gia hạn hợp đồng ở trang Tóm tắt Quyền lợi bảo hiểm. Mức phí bảo hiểm của (các) sản phẩm này có thể thay đổi sau khi được Bộ Tài Chính chấp thuận.

THÔNG TIN TƯ VẤN TÀI CHÍNH

Họ và tên: Trần Thị Tý Hồng	Mã số: 298638	Văn phòng của TVTC: Tổng đại lý Quận 10, HCM
-----------------------------	---------------	--

Ngày: 29/03/2016 11:41:23	Version: w1.4.8
Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG	Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang
TVTC: Họ tên: Trần Thị Tý Hồng	Trang 2/9 298638-2016329114123
Mã số: 298638	Chữ ký



Gân bó dài lâu.

TÓM TẮT VỀ QUYỀN LỢI BẢO HIỂM

Các quyền lợi cơ bản của Sản phẩm An Tâm Hưng Thịnh(2014)

- Quyền lợi bảo hiểm tử vong không do tai nạn: là giá trị nào lớn hơn của Số tiền bảo hiểm và Giá trị tài khoản hợp đồng
- Quyền lợi bảo hiểm tử vong do tai nạn trong độ tuổi 5 - 65 tuổi: bên cạnh quyền lợi bảo hiểm tử vong không do tai nạn, nhận thêm số tiền nào nhỏ hơn của 1 tỷ hoặc 20% số tiền bảo hiểm của sản phẩm này.
- Quyền lợi bảo hiểm Thương tật toàn bộ và vĩnh viễn trước tuổi 65: là giá trị nào lớn hơn của Số tiền bảo hiểm và Giá trị tài khoản hợp đồng.
- Quyền lợi đáo hạn: là Giá trị tài khoản hợp đồng.
- Quyền lợi Thường duy trì hợp đồng: Nếu Phí bảo hiểm cơ bản được đóng đầy đủ đến thời điểm xem xét, Thường duy trì hợp đồng sẽ được tự động cộng thêm vào Giá trị tài khoản bằng một tỷ lệ phần trăm của tổng lãi đã tích lũy trong thời gian 36 tháng liên tiếp trước thời điểm xem xét tương ứng và có tỷ lệ như sau:

Năm hợp đồng	3	6	9	12	15	18	21
Tỷ lệ thường duy trì hợp đồng	15%	15%	15%	35%	35%	35%	35%

- Quyền lợi hưởng lãi từ kết quả đầu tư của quỹ liên kết chung: Quyền lợi đầu tư có thể tăng hoặc giảm. Trong mọi trường hợp, mức lãi suất đầu tư tối thiểu cam kết là 4%/ năm trong 5 năm đầu, 3%/ năm từ năm thứ 6 đến năm thứ 10 và 2%/ năm trong các năm tiếp theo.

Quyền của Bên mua bảo hiểm Sản phẩm An Tâm Hưng Thịnh(2014)

- Quyền rút tiền mặt từ giá trị tài khoản hợp đồng
- Quyền tạm ứng tiền mặt từ giá trị tài khoản hợp đồng
- Quyền tăng, giảm Số tiền bảo hiểm
- Quyền tham gia Phí bảo hiểm đóng thêm

Quyền lợi bảo hiểm của các sản phẩm bổ sung

- Sản phẩm Bảo hiểm Tai nạn toàn diện Nâng cao
 - Quyền lợi tử vong do tai nạn: 100% Số tiền bảo hiểm
 - Quyền lợi tử vong do tai nạn đặc biệt: 200% Số tiền bảo hiểm.
 - Quyền lợi thương tật do tai nạn: theo bảng tỷ lệ thương tật
 - Quyền lợi bảo hiểm nhân hỗ trợ chi phí nằm viện do tai nạn: 100.000 đồng cho mỗi ngày nằm viện điều trị nội trú do chấn thương như quy định
- Sản phẩm BH Chăm Sóc Sức Khỏe
 - Quyền lợi điều trị nội trú: chi trả chi phí y tế khi Người được bảo hiểm nằm viện điều trị nội trú tương ứng theo Chương trình bảo hiểm.
 - Quyền lợi điều trị ngoại trú (quyền lợi lựa chọn thêm): chi trả các chi phí y tế điều trị ngoại trú tương ứng theo Chương trình bảo hiểm.
 - Quyền lợi chăm sóc răng (quyền lợi lựa chọn thêm): chi trả các chi phí điều trị nha khoa tương ứng theo Chương trình bảo hiểm.

(Vui lòng tham khảo Trang tóm tắt quyền lợi Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe)

Ghi chú: Vui lòng tham khảo thêm Quy tắc và Điều khoản SP để có thông tin đầy đủ về các điều khoản và điều kiện liên quan đến các quyền lợi nêu trên.

Ngày: 29/03/2016 11:41:24

Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG

TVTC: Họ tên: Trần Thị Tỷ Hồng

Mã số: 298638

Chữ ký:

Chữ ký:

Version: w1.4.8

Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang

Trang 3/9 298638-2016329114123



Gân bó dài lâu.

TÓM TẮT CÁC LOẠI CHI PHÍ

- Chi phí ban đầu sẽ được khấu trừ từ phí bảo hiểm đóng vào, tùy thuộc vào Năm phí bảo hiểm và được tính trên tỷ lệ phần trăm của Phí bảo hiểm cơ bản và phí bảo hiểm đóng thêm theo tỷ lệ sau:

Năm phí bảo hiểm	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Kể từ năm thứ 10 trở đi
Tỷ lệ % trên Phí bảo hiểm cơ bản	55%	40%	25%	20%	10%	7%	7%	5%	5%	3%
Tỷ lệ % trên Phí bảo hiểm đóng thêm	9%	7%	7%	5%	5%	2%	2%	2%	2%	2%

- Chi phí khai thác của sản phẩm bổ sung sẽ được khấu trừ từ phí bảo hiểm đóng vào, tùy thuộc vào năm phí bảo hiểm và được tính trên tỷ lệ phần trăm của Phí bảo hiểm.

Năm phí bảo hiểm	1	2	3	4	5	Kể từ năm thứ 6 trở đi
Tỷ lệ Chi phí khai thác SP bổ sung	40%	20%	15%	15%	10%	2,5%

Riêng chi phí khai thác của sản phẩm bổ sung BH Hỗ trợ Chi phí chữa trị Bệnh nan y, BH Hỗ trợ chi phí sinh hoạt, BH Chăm sóc sức khỏe (nếu có tham gia) sẽ theo tỷ lệ chi phí ban đầu của sản phẩm chính

- Chi phí bảo hiểm rủi ro là khoản chi phí được khấu trừ hàng tháng để đảm bảo chi trả quyền lợi bảo hiểm theo qui định của hợp đồng bảo hiểm.
 - Mức chi phí bảo hiểm rủi ro được tính dựa trên cơ sở rủi ro tử vong và Thương tật toàn bộ vĩnh viễn, theo độ tuổi, giới tính, tình trạng sức khỏe và nghề nghiệp của Người được bảo hiểm. Mức chi phí bảo hiểm rủi ro là không đảm bảo và có thể thay đổi sau khi đã thông báo cho Bộ Tài Chính.
 - Chi phí bảo hiểm rủi ro thay đổi theo tuổi đạt được của Người được bảo hiểm và sẽ thay đổi hàng năm.
 - Chi phí bảo hiểm rủi ro của sản phẩm An Tâm Hưng Thịnh = Mức chi phí bảo hiểm rủi ro * (Số tiền bảo hiểm - Giá trị tài khoản hợp đồng)
- Chi phí quản lý hợp đồng: là khoản chi phí được khấu trừ hàng tháng để Dai-ichi Life Việt Nam thực hiện công việc cần thiết liên quan đến việc quản lý, duy trì Hợp đồng bảo hiểm. Chi phí quản lý hợp đồng tháng được xác định theo năm dương lịch tại thời điểm khấu trừ, theo bảng sau:

Năm dương lịch	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Từ năm 2021 trở đi
Chi phí quản lý hợp đồng (đồng/tháng)	27.000	29.100	31.400	33.900	36.600	39.500	42.600	45.000

- Phí quản lý quỹ: là khoản tiền được dùng để chi trả cho các hoạt động quản lý Quỹ liên kết chung. Khoản phí này sẽ được khấu trừ trước khi công bố Lãi suất đầu tư. Phí quản lý quỹ là 2% giá trị tài sản đầu tư của quỹ trong năm
- Chi phí chấm dứt hợp đồng trước thời hạn là khoản chi phí Bên mua bảo hiểm phải chịu khi yêu cầu chấm dứt hợp đồng trước thời hạn. Chi phí này chỉ áp dụng cho 9 năm đầu của hợp đồng bảo hiểm, theo tỉ lệ như sau:

Năm hợp đồng	Từ năm thứ 1 đến 5	6	7	8	9	Kể từ năm thứ 10 trở đi
Tỷ lệ chi phí	100%	80%	60%	40%	20%	0%

Chi phí chấm dứt hợp đồng trước thời hạn = Tỷ lệ chi phí * Trung bình của phí bảo hiểm cơ bản quy năm của 12 tháng liên tiếp trước đó

- Chi phí rút một phần Giá trị tài khoản hợp đồng: là khoản chi phí Bên mua bảo hiểm phải chịu khi yêu cầu rút tiền từ Giá trị tài khoản hợp đồng. Tỷ lệ tính chi phí rút một phần Giá trị tài khoản hợp đồng bằng với tỷ lệ của Chi phí chấm dứt hợp đồng trước thời hạn và được tính trên tỷ lệ % của số tiền rút so với Giá trị tài khoản hợp đồng. Chi phí này chỉ áp dụng cho 9 năm đầu của hợp đồng bảo hiểm.

Ngày: 29/03/2016 11:41:24

Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG

TVTC: Họ tên: Trần Thị Tỷ Hồng

Mã số: 298638

Chữ ký:

Chữ ký:

Version: w1.4.8

Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang

Trang 4/9 298638-2016329114123



Gắn bó dài lâu.

MINH HỌA PHÂN BỐ PHÍ BẢO HIỂM VÀ QUYỀN LỢI

Số tiền bảo hiểm ban đầu: 400.000.000 đồng

Phí BH cơ bản ban đầu: 32.303.000 đồng

Quyền lợi BH từ vong: là giá trị nào lớn hơn của Số tiền bảo hiểm và Giá trị tài khoản hợp đồng.

Trong trường hợp việc Rút tiền từ Giá trị tài khoản hợp đồng làm cho Giá trị tài khoản hợp đồng sau khi rút thấp hơn Số tiền bảo hiểm, Số tiền bảo hiểm sẽ được điều chỉnh giảm tương ứng.

Đơn vị tính: đồng

Năm HD	Tuổi của NDBH	Phí bảo hiểm dự tính	Phí BH đóng thêm	Giá trị minh họa tại mức lãi suất đầu tư cam kết là 4%/năm cho 5 năm đầu của HD, 3%/năm từ năm thứ 6 đến năm thứ 10 và 2%/năm cho những năm còn lại						Giá trị minh họa tại mức lãi suất đầu tư khác						Khoản tiền rút ra
				Chi phí BH rủi ro SP chính	Phí thuận SP bổ sung	Thuận duy trì HD	Giá trị tài khoản HD	Giá trị hoàn lại (*)	Lãi suất đầu tư tại mức 6%/năm		Lãi suất đầu tư tại mức 8%/năm					
									Thuận duy trì HD	Giá trị tài khoản HD	Giá trị hoàn lại (*)	Thuận duy trì HD	Giá trị tài khoản HD	Giá trị hoàn lại (*)		
1	53	37.000.000	4.697.000	3.517.300	4.932.000		10.691.800			10.978.400			11.265.200			
2	54	37.000.000	4.697.000	3.697.400	4.932.000		26.783.100			27.689.100			28.607.600			
3	55	37.000.000	4.697.000	3.816.700	4.932.000	567.100	48.869.400	16.566.400	861.900	51.152.100	18.849.100	1.164.200	53.492.900	21.189.900		
4	56	37.000.000	4.697.000	3.888.400	5.956.800		71.653.100	38.130.100		75.581.000	42.058.000		79.665.400	46.142.400		
5	57	37.000.000	4.697.000	3.890.000	5.956.800		98.746.300	65.223.300		104.969.200	71.446.200		111.322.800	77.999.800		
6	58	37.000.000	4.697.000	3.830.300	5.956.800	1.613.400	128.494.200	101.675.800	2.821.200	140.253.500	113.435.100	3.919.100	151.231.800	124.413.400		
7	59	37.000.000	4.697.000	3.899.300	5.956.800		157.654.100	137.540.300		175.076.900	154.963.100		190.534.100	170.420.300		
8	60	37.000.000	4.697.000	3.521.600	5.956.800		188.540.100	175.130.900		212.992.700	199.583.500		234.105.700	220.696.500		
9	61	37.000.000	1.993.000	3.284.800	7.201.600	2.533.500	221.814.000	214.812.600	5.555.400	257.828.400	250.827.000	7.984.100	288.375.800	281.374.400		
10	62	37.000.000	1.993.000	2.903.600	7.201.600		254.641.200	254.641.200		301.223.900	301.223.900		340.709.500	340.709.500		
11	63	37.000.000	1.993.000	2.477.500	7.201.600		286.035.800	286.035.800		348.037.000	348.037.000		398.347.900	398.347.900		
12	64	37.000.000	1.993.000	1.947.100	7.201.600	6.858.300	325.452.600	325.452.600	21.007.500	419.750.500	419.750.500	31.409.500	492.337.900	492.337.900		
13	65			1.937.100			329.457.500	329.457.500		444.378.100	444.378.100		531.161.800	531.161.800		
14	66			2.003.200			333.475.900	333.475.900		470.483.400	470.483.400		573.091.700	573.091.700		
15	67			2.058.100			337.519.000	337.519.000		498.155.000	498.155.000		618.375.800	618.375.800		
16	68			2.102.500			341.598.100	341.598.100		527.486.900	527.486.900		667.282.900	667.282.900		
17	69			2.139.300			345.721.600	345.721.600		558.578.800	558.578.800		720.102.500	720.102.500		
18	70			2.169.100			349.897.400	349.897.400		591.536.000	591.536.000		777.147.700	777.147.700		
19	71			2.191.100			354.134.400	354.134.400		626.470.800	626.470.800		838.756.600	838.756.600		
20	72			2.201.500			358.445.500	358.445.500		663.501.800	663.501.800		905.294.100	905.294.100		
21	73			2.191.900			362.852.600	362.852.600		702.754.600	702.754.600		977.154.500	977.154.500		
22	74			2.147.200			367.393.000	367.393.000		744.362.600	744.362.600		1.054.763.800	1.054.763.800		
23	75			2.052.400			372.119.900	372.119.900		788.466.800	788.466.800		1.138.581.700	1.138.581.700		
24	76			1.892.600			377.103.000	377.103.000		835.217.400	835.217.400		1.229.105.200	1.229.105.200		
25	77			1.651.400			382.429.200	382.429.200		884.772.900	884.772.900		1.326.870.400	1.326.870.400		
		Tổng phí BH dự tính	444.000.000													

LƯU Ý:

Ngày: 29/03/2016 11:41:24

Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG

TVTC: Họ tên: Trần Thị Tý Hồng

Mã số: 298638

Chữ ký:

Chữ ký:

Version: w1.4.8

Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang

Trang 5/9 298638-2016329114123



Gắn bó dài lâu.

- Số tiền thể hiện ở cột "Phí Bảo hiểm dự tính" đã bao gồm Phí BH đóng thêm
- Số tiền thể hiện ở cột "Phí BH đóng thêm" được tính toán dựa trên giá trị minh họa tại mức lãi suất đầu tư cam kết
- Giá trị ở cột "Phí Bảo hiểm rủi ro" minh họa cho Phí BH rủi ro ở mức lãi suất đầu tư cam kết
- Số tiền thể hiện ở cột "Khoản tiền rút ra" là số tiền được giải định là Khách hàng rút ra từ Giá trị tài khoản hợp đồng và chi phí rút một phần Giá trị tài khoản hợp đồng sẽ được khấu trừ vào Giá trị tài khoản hợp đồng

Khoản tiền rút từ Giá trị tài khoản có thể làm ảnh hưởng đến số tiền bảo hiểm của sản phẩm chính và dẫn đến thay đổi sản phẩm bổ sung tương ứng (thay đổi Số tiền bảo hiểm hoặc chấm dứt hiệu lực).

- Bảng minh họa này dựa trên giả định:
 - Phí bảo hiểm trả theo định kỳ hàng năm; Giá trị tài khoản hợp đồng thực tế có thể thay đổi phụ thuộc vào định kỳ đóng phí, thời điểm đóng phí, lãi suất, v.v... Để biết thông tin chính xác giá trị tài khoản và tình trạng của hợp đồng, khách hàng nên thường xuyên theo dõi hợp đồng bảo hiểm của mình.
 - Phí bảo hiểm được đóng đầy đủ trong thời hạn hợp đồng
 - Phí bảo hiểm rủi ro không bao gồm phần phí tăng vì lý do sức khỏe hoặc tính chất nghề nghiệp

(*) Giá trị hoàn lại là số tiền khách hàng sẽ nhận được nếu có yêu cầu chấm dứt hợp đồng bảo hiểm trong thời gian hợp đồng có hiệu lực. Khách hàng chỉ nhận giá trị hoàn lại khi hợp đồng có giá trị hoàn lại. Giá trị hoàn lại trên đây được minh họa vào cuối mỗi năm hợp đồng tương ứng. Giá trị hoàn lại sẽ thay đổi phụ thuộc vào định kỳ đóng phí, thời điểm đóng phí, lãi suất thực tế của Quy Liên kết chung.... Khách hàng có thể tham khảo thêm thông tin về giá trị hoàn lại trong Quy tắc, điều khoản hợp đồng.

Ngày: 29/03/2016 11:41:24

Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG

TVTC: Họ tên: Trần Thị Tý Hồng

Mã số: 298638

Chữ ký:

Chữ ký:

Version: w1.4.8

Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang

Trang 6/9 298638-2016329114123

TÓM TẮT VỀ QUYỀN LỢI BẢO HIỂM										Đơn vị tính: VND		
Năm HD	Tổng Phí bảo hiểm hàng năm	Phí quản lý hợp đồng	Phí bảo hiểm rủi ro sản phẩm chính	Phí chuyển nhượng sản phẩm	Phí bảo hiểm phân bổ sản phẩm chính	Phí bảo hiểm sản phẩm bổ sung sau khi từ chối phí khởi thực	Số tiền bảo hiểm của sản phẩm chính	Quyền lợi đáo hạn	Quyền lợi không đáo hạn	Phí bảo hiểm dự bị năm	BH Hết tự chi phí chữa trị Bệnh nan y (*)	BH Chấm dứt sức khỏe y (*)
1	37.000.000	381.800	3.817.300	4.932.000	14.199.300	7.733.400	400.000.000	930.000.000	10.691.800	11.303.000	4.841.000	
2	37.000.000	412.200	3.697.400	4.932.000	20.348.200	3.673.800	400.000.000	930.000.000	26.783.100	28.407.000	4.841.000	
3	37.000.000	443.000	3.576.700	4.932.000	24.243.200	4.140.200	400.000.000	930.000.000	48.809.400	51.493.000	4.841.000	
4	37.000.000	480.200	3.458.400	4.932.000	24.503.200	5.664.400	400.000.000	930.000.000	71.612.100	74.643.000	4.841.000	
5	37.000.000	518.000	3.340.000	4.932.000	24.503.200	6.374.000	400.000.000	930.000.000	94.746.300	98.221.000	4.841.000	
6	37.000.000	540.000	3.221.600	4.932.000	24.503.200	7.079.000	400.000.000	930.000.000	117.654.100	121.521.000	4.841.000	
7	37.000.000	540.000	3.099.300	4.932.000	24.503.200	7.778.100	400.000.000	930.000.000	140.345.100	144.693.000	4.841.000	
8	37.000.000	540.000	2.978.400	4.932.000	24.503.200	8.471.700	400.000.000	930.000.000	162.845.100	167.683.000	4.841.000	
9	37.000.000	540.000	2.858.400	4.932.000	24.503.200	9.160.000	400.000.000	930.000.000	185.145.100	190.521.000	4.841.000	
10	37.000.000	540.000	2.738.400	4.932.000	24.503.200	9.843.900	400.000.000	930.000.000	207.245.100	212.499.000	4.841.000	
11	37.000.000	540.000	2.618.400	4.932.000	24.503.200	10.523.400	400.000.000	930.000.000	229.145.100	234.473.000	4.841.000	
12	37.000.000	540.000	2.498.400	4.932.000	24.503.200	11.200.000	400.000.000	930.000.000	250.845.100	256.247.000	4.841.000	
13	37.000.000	540.000	2.378.400	4.932.000	24.503.200	11.874.600	400.000.000	930.000.000	272.345.100	277.921.000	4.841.000	
14	37.000.000	540.000	2.258.400	4.932.000	24.503.200	12.546.600	400.000.000	930.000.000	293.645.100	299.395.000	4.841.000	
15	37.000.000	540.000	2.138.400	4.932.000	24.503.200	13.216.600	400.000.000	930.000.000	314.745.100	320.695.000	4.841.000	
16	37.000.000	540.000	2.018.400	4.932.000	24.503.200	13.884.600	400.000.000	930.000.000	335.645.100	341.795.000	4.841.000	
17	37.000.000	540.000	1.898.400	4.932.000	24.503.200	14.550.000	400.000.000	930.000.000	356.345.100	362.695.000	4.841.000	
18	37.000.000	540.000	1.778.400	4.932.000	24.503.200	15.213.400	400.000.000	930.000.000	376.845.100	383.395.000	4.841.000	
19	37.000.000	540.000	1.658.400	4.932.000	24.503.200	15.874.600	400.000.000	930.000.000	397.145.100	403.895.000	4.841.000	
20	37.000.000	540.000	1.538.400	4.932.000	24.503.200	16.533.400	400.000.000	930.000.000	417.245.100	424.195.000	4.841.000	
21	37.000.000	540.000	1.418.400	4.932.000	24.503.200	17.190.000	400.000.000	930.000.000	437.145.100	444.295.000	4.841.000	
22	37.000.000	540.000	1.298.400	4.932.000	24.503.200	17.844.600	400.000.000	930.000.000	456.845.100	464.195.000	4.841.000	
23	37.000.000	540.000	1.178.400	4.932.000	24.503.200	18.496.600	400.000.000	930.000.000	476.245.100	483.895.000	4.841.000	
24	37.000.000	540.000	1.058.400	4.932.000	24.503.200	19.146.600	400.000.000	930.000.000	495.445.100	503.395.000	4.841.000	
25	37.000.000	540.000	938.400	4.932.000	24.503.200	19.794.600	400.000.000	930.000.000	514.345.100	522.695.000	4.841.000	

(*) Phí bảo hiểm BH Hết tự chi phí chữa trị Bệnh nan y từ lần gia hạn hợp đồng thứ 10 trở đi đã được giảm 10% với giá định phí bảo hiểm sản phẩm bổ sung này đã được đóng đầy đủ trong 10 năm hợp đồng đầu tiên của sản phẩm bổ sung này.

(**) Phí BH Chấm dứt sức khỏe bao gồm cả quyền lợi điều trị ngoại trú và quyền lợi chăm sóc răng (nếu khách hàng có chọn lựa tham gia thêm). Phí này là tổng phí Chăm sóc sức khỏe của tất cả người được bảo hiểm sản phẩm bảo hiểm bổ sung này.

Ngày: 29/03/2016 11:41:24			Version: w1.4.8		
Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG			Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang		
TVTC: Họ tên: Trần Thị Tý Hồng			Trang 7/9 298638-2016329114123		

MỘT SỐ LƯU Ý QUAN TRỌNG

- Khoản khấu trừ hàng tháng bao gồm Chi phí bảo hiểm rủi ro và Chi phí quản lý hợp đồng.
- Bên mua bảo hiểm phải đóng phí để đảm bảo Giá trị tài khoản hợp đồng luôn lớn hơn Khoản khấu trừ hàng tháng.
- Trong mỗi năm hợp đồng, tổng số Phí bảo hiểm đóng thêm không được vượt 5 lần Phí bảo hiểm cơ bản.
- Các giá trị trong Bảng minh họa này là không cam kết, ngoại trừ Lãi suất đầu tư cam kết tối thiểu.
- Các loại Chi phí trong hợp đồng bảo hiểm này có thể thay đổi nhưng không vượt quá mức quy định tối đa và phải được sự chấp thuận của Bộ Tài Chính.
- Việc tham gia các sản phẩm bảo hiểm bổ sung sẽ không phải là điều kiện bắt buộc để duy trì hiệu lực của hợp đồng bảo hiểm chính và có thể sẽ ảnh hưởng đến Giá trị tài khoản hợp đồng của hợp đồng bảo hiểm.
- Bảng minh họa này chỉ nhằm mục đích minh họa và không phải là một phần của hợp đồng bảo hiểm.

XÁC NHẬN CỦA KHÁCH HÀNG

Tôi ký tên dưới đây xác nhận:

☐ 1- Tôi đã đọc và đã được tư vấn đầy đủ các nội dung chi tiết trên tất cả các trang của Bảng minh họa này.

☐ 2- Tôi đã hiểu rõ rằng:

- Bảng minh họa này được tính toán dựa trên điều kiện Người được bảo hiểm được thẩm định ở mức rủi ro chuẩn. Phí bảo hiểm và chi phí bảo hiểm rủi ro thực tế sẽ tùy thuộc vào kết luận thẩm định và do đó có thể làm thay đổi các giá trị tài khoản hợp đồng và giá trị hoàn lại của hợp đồng.
- Giá trị tài khoản của hợp đồng tùy thuộc vào mức lãi suất đầu tư thực tế. Phí bảo hiểm thực đóng, số tiền rút ra thực tế, và vì vậy giá trị này có thể cao hơn hoặc thấp hơn so với giá trị ghi ở bảng minh họa này.
- Hợp đồng bảo hiểm này sẽ mất hiệu lực khi Phí bảo hiểm không được đóng đầy đủ và đúng hạn trong 4 năm hợp đồng bảo hiểm đầu tiên hoặc khi Giá trị tài khoản hợp đồng nhỏ hơn Khoản khấu trừ hàng tháng và Khoản nợ (nếu có).

☐ 3- Tôi đã hiểu rõ đặc điểm, quyền lợi và trách nhiệm của tôi khi tham gia sản phẩm.

☐ 4- Tôi đồng ý tham gia Sản phẩm Bảo hiểm Liên kết chung và phải đọc kỹ nội dung Quy tắc Điều khoản hợp đồng ngay khi hợp đồng được phát hành.

Họ và tên của Bên mua bảo hiểm	Chữ ký của Bên mua Bảo hiểm	Ngày/tháng/năm
--------------------------------	-----------------------------	----------------

Tôi, Tư vấn tài chính mã số 298638, ký tên dưới đây cam kết đã giải thích đầy đủ và tư vấn cho khách hàng có tên nêu trên về nội dung của Bảng minh họa này

Họ và tên của Tư vấn tài chính	Chữ ký của Tư vấn tài chính	Ngày/tháng/năm
--------------------------------	-----------------------------	----------------

Ngày: 29/03/2016 11:41:24			Version: w1.4.8		
Bên mua BH: Họ tên: PHAM THI THANH HUONG			Tài liệu chỉ có giá trị sử dụng khi có đầy đủ số trang		
TVTC: Họ tên: Trần Thị Tý Hồng			Trang 8/9 298638-2016329114123		

Phụ lục 4: Báo cáo riêng của tư vấn tài chính

DAI-ICHI LIFE

BÁO CÁO RIÊNG CỦA TƯ VẤN TÀI CHÍNH

Do tư vấn tài chính (TVTC) khai báo thực tế, báo cáo này áp dụng cho mỗi Giấy Yếu Cầu Bảo Hiểm (YCBH)

Gắn báo dài lâu.

UL01- 923497

0 0 0 2

Bên Mua Bảo Hiểm (BMBH): _____ Tư Vấn Tài Chính: _____

Người Được Bảo Hiểm (NDBH): _____ Mã số TVTC: _____

PHẦN A: THÔNG TIN CHUNG

1. Anh/Chị quen biết như thế nào với BMBH và NDBH? Vui lòng ghi rõ mối quan hệ. Bán thân/Cháu/Mợ/Vợ/Chồng/Anh/Chị Em ruột/Thợ hàng/Bán rất thân/Đồng nghiệp/Hàng xóm/Chỉ mới gặp/...

BMBH: _____ NDBH: _____

2. Thu nhập hàng năm ước tính của BMBH? _____ VND

3. Anh/Chị vui lòng mô tả chi tiết công việc của khách hàng (bao gồm công việc chính và bất kỳ việc làm thêm/làm ngoài giờ) kể cả địa điểm và môi trường làm việc

BMBH: _____ NDBH: _____

4. Anh/Chị có biết bất kỳ thông tin nào dưới đây về BMBH hoặc NDBH?

	BMBH	NDBH
a. Tránh chấp tại tòa án/phá sản?	Có ☐ Không ☐	Có ☐ Không ☐
b. Định lưu đến bất kỳ nhóm tội phạm, quân sự hoặc hoạt động có nguy hiểm?	Có ☐ Không ☐	Có ☐ Không ☐
c. Sinh mạng bị đe dọa hoặc tổn thương thân thể?	Có ☐ Không ☐	Có ☐ Không ☐
d. Sử dụng quá mức chất có cồn, thuốc lá hoặc chất gây nghiện khác?	Có ☐ Không ☐	Có ☐ Không ☐
e. Bị bệnh phẩm bất lợi về lối sống hoặc tình cách?	Có ☐ Không ☐	Có ☐ Không ☐

5. Hợp đồng này có dùng để thay thế cho bất kỳ hợp đồng bảo hiểm nào hiện có của BMBH/NDBH? ☐

6. Chi tiết thiết kế sản phẩm:

TÊN QUYỀN LỢI BẢO HIỂM	PL NGHE NHẬP	SỐ TIỀN BẢO HIỂM	PHÍ BỊ ĐỊNH KỲ
QLBH chính:			
QLBH bổ sung 1:			
QLBH bổ sung 2:			
QLBH bổ sung 3:			
QLBH bổ sung 4:			
QLBH bổ sung 5:			
QLBH bổ sung 6:			

TỔNG CỘNG: _____

7. Nếu có sự cộng tác của các TVTC khác, vui lòng cho biết chi tiết:

HỌ VÀ TÊN TVTC: _____ MÃ SỐ TVTC: _____ TỶ LỆ CHIA: _____ CHỮ KÝ XÁC NHẬN CỦA TVTC: _____

TVTC chính: _____ TVTC phụ 1: _____

PHẦN B: THẨM ĐỊNH SƠ BỘ

Anh/Chị TVTC vui lòng trả lời câu hỏi, cung cấp chi tiết nếu trả lời CÓ. Vui lòng không bỏ trống hoặc gạch chéo.

1. BMBH/NDBH trông có vẻ xanh xao, đau lưng, đau đầu, hoặc có vấn đề về mắt, răng, da không?

BMBH: _____ NDBH: _____

2. BMBH/NDBH có sử dụng thuốc, có bị lo âu, căng thẳng, hay bị mất ngủ không?

BMBH: _____ NDBH: _____

3. BMBH/NDBH nghe có bị lảng tai không?

BMBH: _____ NDBH: _____

4. Miệng hoặc nửa bên mặt có méo lệch không?

BMBH: _____ NDBH: _____

5. Vùng quanh cổ tuyến giáp có bị phình to không (bướu cổ)?

BMBH: _____ NDBH: _____

6. Giọng nói có bất thường, khàn tiếng hay ngưng không?

BMBH: _____ NDBH: _____

7. Thở có vẻ nặng nề, một hoặc cả hai hoặc thở nhanh không?

BMBH: _____ NDBH: _____

8. Đi đứng có khập khiễng hay dùng dụng cụ hỗ trợ (nạng, xe lăn...) không?

BMBH: _____ NDBH: _____

9. Khách hàng có bị tổn thương, hay mất bộ phận nào (ngón tay/chân, cơ chi...) trên cơ thể mà Anh/Chị có thể nhìn thấy được không?

BMBH: _____ NDBH: _____

10. Anh/Chị có khi nào nghe thấy BMBH/NDBH đã dùng bị bệnh hoặc được bác sĩ tư vấn về sức khỏe thể chất hoặc tâm thần kinh ngoài những điều đã khai trên Giấy Yếu Cầu Bảo Hiểm? Hoặc có vấn đề nào khác mà Anh/Chị cần thông báo với Công ty không?

BMBH: _____ NDBH: _____

PHẦN C: CAM KẾT CỦA TVTC

1. Tôi cam đoan rằng tôi đã hỏi đầy đủ những câu hỏi và chứng kiến cho những người ký tên trong Giấy YCBH. Tôi cũng đã hỏi tất cả các câu hỏi liên quan đến yêu cầu bảo hiểm và tôi đồng ý với chiều cao và trọng lượng của Bên mua bảo hiểm và Người được bảo hiểm và tôi đồng ý tất cả các câu trả lời cho những câu hỏi là đúng.

2. Tôi xác nhận những nhận xét trên là do tôi quan sát, trao đổi, tìm hiểu và ghi nhận qua sự gặp gỡ trực tiếp với BMBH và NDBH.

Chữ ký của TVTC (ký và ghi rõ Họ Tên): _____ Ngày ký: ____/____/____

Phụ lục 5: Thư thỏa thuận những điều kiện bảo hiểm

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 05/04/2016

DAI-ICHI LIFE
Gắn bó dài lâu.

THƯ THỎA THUẬN
V/v: Bổ sung các điều kiện bảo hiểm riêng

Kính gửi Quý khách:
NGUYỄN HOÀNG VIỆT ANH
78/18 Trần Mai Ninh
P. 12, Q. Tân Bình
TP. Hồ Chí Minh

Hợp đồng bảo hiểm số: 2248641
Người được bảo hiểm chính: NGUYỄN HOÀNG VIỆT ANH

Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Việt Nam ("Dai-ichi Life Việt Nam") chân thành cảm ơn Quý khách đã tin nhiệm tham gia bảo hiểm cùng chúng tôi.

Chúng tôi đã nhận được hồ sơ yêu cầu tham gia bảo hiểm của Quý khách, sau khi thẩm định và đánh giá thông tin, chúng tôi xin thông báo Hợp đồng bảo hiểm 2248641 sẽ được phát hành với các khoản phí bảo hiểm cơ bản và điều kiện sau:

1. Phí bảo hiểm cơ bản:

Sản phẩm bảo hiểm	Người được bảo hiểm	Số tiền bảo hiểm (đồng)	Thời hạn bảo hiểm (năm)	Định kỳ đóng phí	Phí bảo hiểm cơ bản tạm tính (đồng)	Phí bảo hiểm cơ bản sau khi thẩm định (đồng)
An Tâm Hưng Thịnh (2014)	NGUYỄN HOÀNG VIỆT ANH	1.600.000.000	25	Quý	4.660.000	5.359.000
Bảo Hiểm Tai Nạn Toàn Diện Năng Cao	NGUYỄN HOÀNG VIỆT ANH	210.000.000	25	Quý	168.000	168.000
Tổng cộng:					4.828.000	5.527.000

2. Chi phí bảo hiểm rủi ro:

- Sản phẩm An Tâm Hưng Thịnh (2014) tăng 75% so với chi phí bảo hiểm rủi ro chuẩn.
- Lý do: thừa cân, kết quả xét nghiệm máu ngoài giới hạn bình thường (NGUYỄN HOÀNG VIỆT ANH)

*** Điều kiện bổ sung:**

- Từ chối bảo hiểm đối với Quyền lợi bảo hiểm bổ sung Quyền lợi điều trị Nội trú.
- Lý do: kết quả xét nghiệm máu ngoài giới hạn bình thường (NGUYỄN HOÀNG VIỆT ANH)

Nếu Quý khách đồng ý với các điều kiện trên, xin vui lòng ký tên ở phần cuối thư thỏa thuận này và gửi về Dai-ichi Life Việt Nam trước ngày 26/04/2016 để chúng tôi có thể phát hành hợp đồng.

Nếu Phí bảo hiểm dự tính đóng định kỳ ghi trên Giấy yêu cầu bảo hiểm nhỏ hơn Phí bảo hiểm cơ bản sau khi thẩm định, Phí bảo hiểm dự tính đóng định kỳ sẽ được cập nhật lại cho bằng với Phí bảo hiểm cơ bản sau khi thẩm định.

Trường hợp Quý khách cần trao đổi thêm, vui lòng liên hệ với các Văn phòng và Trung tâm dịch vụ khách hàng Dai-ichi Life Việt Nam hoặc Tổng đài dịch vụ khách hàng, điện thoại: (08) 3 8100 888. Chúng tôi luôn sẵn sàng phục vụ Quý khách.

Trân trọng kính chào,



Văn Thiên Hải
Phó Tổng Giám Đốc Nghiệp Vụ

TYTC Lê Minh Tiến - Phòng KD HCM 85

Ý kiến Khách hàng:
Tôi chấp thuận những Điều kiện được trình bày ở trên và yêu cầu Dai-ichi Life Việt Nam phát hành Hợp đồng bảo hiểm cho tôi theo những Điều khoản, Điều kiện đã nêu trên.

Chữ ký của Bên mua bảo hiểm (ghi rõ họ tên): _____ Ngày ký: _____

Page 1 of 1

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Giáo trình nguyên lý và thực hành bảo hiểm trường Đại Học Kinh Tế TP.HCM (Năm 2010)

Tài liệu kiến thức cơ bản về bảo hiểm của Dai-Ichi Life Việt Nam (Năm 2012)

Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm số 24/2000/QH10 ngày 09/12/2000

Luật dân sự số 33/2005/QH11 năm 2005

Luật Kinh Doanh Bảo Hiểm số 61/2010/QH12 ngày 24 tháng 11 năm

2010 Bộ Luật Hình Sự số 100/2015/QH13 năm 2015

<http://tuoitre.vn/tin/phap-luat/20160602/cong-ty-daiichi-life-thua-kien-boi-thuong-hon-765-trieu-dong/1111609.html>

<http://thanhvien.vn/kinh-doanh/truc-loi-bao-hiem-mua-bao-hiem-cho-nguoi-da-chet-620349.html>

<http://thanhvien.vn/doi-song/y-an-chung-than-ke-lua-dao-gia-danh-giam-doc-prudential-392312.html>

<http://vietbao.vn/An-ninh-Phap-luat/Vu-an-cai-cang-chan-hon-1-ti-dong/45135647/218/>

<http://tuoitre.vn/tin/chinh-tri-xa-hoi/phong-su-ky-su/20160422/ca-xom-nhap-vien-cung-ngay/1088518.html>

