

# INSURTECH VÀ XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN

TS Trần Thị Tuấn Anh

Trường Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh

**Công nghệ bảo hiểm (InsurTech) là một lĩnh vực quan trọng nhất của công nghệ tài chính (FinTech), trong đó các thành tựu của khoa học và công nghệ (KH&CN) được ứng dụng đã giúp lĩnh vực này có sự phát triển vượt bậc. InsurTech được nhận định là xu thế phát triển tất yếu của thị trường bảo hiểm thế giới, và Việt Nam không là ngoại lệ.**

## InsurTech và xu hướng phát triển

InsurTech là thuật ngữ ghép bởi Insurance (bảo hiểm) và Technology (công nghệ). Năm 2018 tổng phí bảo hiểm khai thác qua Insurtech đạt khoảng 187 tỷ USD, tương đương 4% tổng phí toàn cầu. Dự báo đến năm 2023, con số này sẽ vượt ngưỡng 400 tỷ USD, chiếm khoảng 7% tổng phí bảo hiểm toàn cầu.

Bằng việc ứng dụng dữ liệu lớn (Big data), trí tuệ nhân tạo (AI), internet vạn vật kết nối (IoT), các công ty hoạt động trong lĩnh vực Insurtech đang đạt được những bước tiến đáng kể: dịch vụ tốt hơn, đơn giản hơn và hiệu quả hơn; hành vi tiếp cận khách hàng, chăm sóc khách hàng cũng có những bước thay đổi sâu sắc gần như toàn diện. Trong đó có thể kể đến những ưu điểm nổi bật sau: *Thứ nhất*, thông tin đến với người tiêu dùng nhanh chóng và đầy đủ thông qua sự phổ biến và tiện ích của các ứng dụng trên thiết bị di động hoặc bằng các trang Web. Người tiêu dùng dễ dàng lựa chọn

sản phẩm, mua và gửi yêu cầu bồi thường trên các nền tảng ứng dụng đa chức năng. *Thứ hai*, công ty bảo hiểm có thể liên kết với các công ty dịch vụ di động và ngân hàng điện tử nên việc thu phí sẽ dễ dàng thực hiện qua các dịch vụ thu tiền trực tuyến, ví điện tử, ngân hàng trên di động... Cách thức thanh toán tiện dụng này giúp xóa bỏ những khó khăn thường gặp phải trong xu hướng bán hàng truyền thống khi mà mọi việc đều thông qua đại lý bảo hiểm hoặc các đại diện, đôi khi dẫn đến xung đột lợi ích. *Thứ ba*, cùng với sự phát triển của IoT, các trang mạng xã hội, các ứng dụng thu thập thông tin nhanh và nhiều, giúp các công ty bảo hiểm có được thông tin chi tiết của từng khách hàng, từ đó thiết kế các sản phẩm bảo hiểm cá nhân hóa, phù hợp với từng khách hàng với mức phí linh hoạt và hợp lý, thay cho các sản phẩm bảo hiểm truyền thống là gói thiết kế sẵn và tiếp thị đến số đông khách hàng.

Sự ra đời và phát triển của Insurtech đã mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp khởi nghiệp (startup). Theo nghiên cứu của Fintech Global, trong vòng 5 năm qua, tổng số tiền đầu tư vào Insurtech là khoảng 10 tỷ USD, dự báo sẽ tăng nhanh trong thời gian tới. Ở châu Âu và Mỹ (nơi bắt đầu của InsurTech), số lượng startup thành công trong lĩnh

vực này ngày càng nhiều. Công ty Metromile (Mỹ) cung ứng các sản phẩm bảo hiểm cá nhân hóa (khách hàng trả phí bảo hiểm dựa trên quãng đường mà xe máy đã chạy). Công ty Insurtech Pixoneye (Mỹ) cung cấp công nghệ thị giác máy tính, thực hiện phân tích thư viện ảnh trực tuyến công khai của người dùng để tính toán và lập hồ sơ rủi ro cá nhân, từ đó đưa ra tư vấn rủi ro và định phí bảo hiểm cho từng khách hàng. Công ty Digital Fineprint (Anh) cung cấp dịch vụ khai thác dữ liệu thông qua các trang mạng xã hội bằng cách phân tích các “trạng thái” hoặc các bài viết mà khách hàng cập nhật trên trang chủ của họ. Các thông tin này hàm chứa rất nhiều dữ liệu cá nhân thực sự hữu ích với doanh nghiệp bảo hiểm.

Ở châu Á, làn sóng InsurTech cũng đang nổi lên, ngay cả tại những nước mà ngành bảo hiểm truyền thống vẫn chưa phát triển mạnh như Indonesia, Philippines, Việt Nam, Lào... Ở Malaysia, công ty InsurTech Jirnexu đang cung cấp bảo hiểm cho khách hàng thương mại điện tử. Ở Thái Lan, startup Claim Di nhắm đến giải pháp rút ngắn quy trình bảo hiểm cho ngành ô tô, Công ty AgentMate cung cấp loại hình bảo hiểm di động. Singapore - trung tâm công nghệ mới nổi ở Đông Nam Á đang trở thành một cái nôi của InsurTech.

\*Từ ghép này ra đời sau thuật ngữ “Fintech”, lấy cảm hứng từ từ ghép “FinTech” và mới chỉ xuất hiện vài năm gần đây. Không có tài liệu nào ghi nhận từ “Insurtech” ra đời từ khi nào, nhưng một số chuyên gia cho rằng có thể xuất hiện khoảng đầu năm 2016 tại một số hội thảo về công nghệ bảo hiểm ở New York - trung tâm tài chính của thế giới.

Cơ quan tiền tệ Singapore (MAS) đã nhanh chóng công nhận công nghệ mới này và hợp tác với Chính phủ Anh cùng đại diện nhiều nước để mở ra nền công nghiệp InsurTech. Đầu năm ngoái, Công ty công nghệ Firemark Labs đã ra đời nhằm hỗ trợ các startup. Trước đó, InsurTech DirectAsia cũng đã ra đời tại đây, sau 4 năm hoạt động đã sáp nhập vào Tập đoàn bảo hiểm Hiscox Insurance. GoBear và Insurance Market - hai trang thông tin về InsurTech cũng đặt trụ sở tại Singapore, phục vụ cho cả Malaysia, Philippines, Thái Lan và Việt Nam... Nhiều chuyên gia nhận định, mặc dù Mỹ và châu Âu là nơi mở đầu cho làn sóng InsurTech nhưng châu Á mới là vùng đất tiềm năng hấp dẫn nhiều nhà đầu tư nhất thế giới.

### Việt Nam cần làm gì?

Là một nền kinh tế mới nổi của khu vực Đông Nam Á, Việt Nam cũng đã nhanh chóng gia nhập vào sân chơi năng động và đầy tính cạnh tranh của InsurTech. Mới đây Công ty cổ phần INSO Việt Nam - một startup trong lĩnh vực công nghệ đã “bắt tay” với Tổng công ty Bảo hiểm Bưu điện để ra mắt ứng dụng InsurTech cho phép người dùng có thể tự mua các gói bảo hiểm và yêu cầu bồi thường mọi lúc, mọi nơi mà không cần các loại giấy tờ, thủ tục. Bên cạnh đó, người tiêu dùng đã bắt đầu biết đến nhiều hơn các ứng dụng Probot, Chatbot, Matchbook của Prudential hay Timo của VPBank...

Với quy mô dân số hơn 90 triệu người, tầng lớp thu nhập khá giả cũng đang tăng lên nhanh chóng, kéo theo sự gia tăng đáng kể về nhu cầu bảo hiểm, dự báo InsurTech sẽ thống lĩnh thị trường bảo hiểm Việt Nam trong một tương lai không xa. Để chủ động hội nhập và phát triển cùng làn sóng InsurTech, Việt Nam cần thiết phải chuẩn bị những

chính sách thích hợp.

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

*Hai là*, chú trọng đẩy mạnh mối liên kết hợp tác giữa các startup, đặc biệt là các startup về công nghệ với các doanh nghiệp bảo hiểm truyền thống. Các doanh nghiệp bảo hiểm truyền thống có nguồn vốn mạnh, sản phẩm phong phú nhưng ít nhanh nhạy với công nghệ mới. Trong khi các startup công nghệ rất nhanh nhạy với các thành tựu mới của KH&CN. Bằng cách kết hợp thế mạnh của mỗi bên, InsurTech sẽ được triển khai và phát triển bền vững.

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

*Bốn là*, hình thành sàn giao dịch thông minh hoặc các ứng dụng thương mại điện tử chuyên giao dịch các sản phẩm bảo hiểm, tương

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

Thị trường bảo hiểm Việt Nam rất tiềm năng và ngành công nghiệp InsurTech vẫn đang từng bước hình thành. Với lợi thế của một quốc gia phát triển năng động, InsurTech Việt Nam hội tụ nhiều điều kiện để bứt phá trong thời gian tới, góp phần xây dựng và phát triển bền vững đất nước.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. V. Gatteschi, F. Lamberti, C. Demartini, C. Pranteda, V. Santamaría (2018), “Blockchain and Smart Contracts for Insurance: Is the Technology Mature Enough?”, *Future Internet*, **10(2)**, p.20.
2. JLT Re (2017), *InsurTech: Rebooting (re)insurance*, JLT Re VIEWPOINT.
3. Price water house Coopers (2016), “Opportunities await: How InsurTech is reshaping insurance”, *Global FinTech Survey*.
4. <https://tinnhanhchungkhoan.vn/bao-hiem/cuoc-cach-mang-moi-co-ten-insurtech-251903.html>
5. <http://iav.vn/vong-quanh-thi-truong/53313-con-bao-insurtech-va-nhung-tac-dong-den-nganh-bao-hiem-viet-nam>
6. <https://vietnambiz.vn/buoc-dot-pha-cho-nganh-bao-hiem-tai-dong-nam-a-72496.html>