



SO SÁNH PHÁP LUẬT PHÁP VÀ PHÁP LUẬT VIỆT NAM VỀ NGHĨA VỤ CUNG CẤP THÔNG TIN TRONG GIAI ĐOẠN GIAO KẾT HỢP ĐỒNG BẢO HIỂM

Phan Quốc Tuấn

Trường Đại học Luật, Đại học Huế, Đường Võ Văn Kiệt, TP Huế, Việt Nam

* Tác giả liên hệ: **Phan Quốc Tuấn** <tuanphan1206@gmail.com>

(Ngày nhận bài: 29-05-2024; Ngày chấp nhận đăng: 09-12-2024)

Tóm tắt. Nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm là một nghĩa vụ quan trọng của các bên trong quan hệ hợp đồng bảo hiểm. Nó giúp cho các bên hiểu chính xác những thông tin cần thiết, để đi đến quyết định có giao kết hợp đồng bảo hiểm hay không? Hiện tại, thị trường bảo hiểm Việt Nam phát sinh nhiều tranh chấp liên quan đến nghĩa vụ cung cấp thông tin của các bên trong giai đoạn giao kết hợp đồng. Vì lẽ đó, pháp luật kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam cần phải hoàn thiện hơn nữa những quy định liên quan đến vấn đề này. Trên cơ sở so sánh với pháp luật Pháp về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm, bài viết đề xuất những sửa đổi cần thiết nhằm hoàn thiện pháp luật về kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam.

Từ khóa: Nghĩa vụ cung cấp thông tin; Hợp đồng bảo hiểm; Pháp luật Pháp; Pháp luật Việt Nam

COMPARISON OF FRENCH LAW AND VIETNAMESE LAW REGARDING THE OBLIGATION TO PROVIDE PRE- CONTRACTUAL INFORMATION IN THE INSURANCE CONTRACT

Phan Quoc Tuan

University of Law, Hue University, Vo Van Kiet St., Hue City, Vietnam

Correspondence to **Phan Quoc Tuan** <tuanphan1206@gmail.com>

(Received: May 29, 2024; Accepted: December 09, 2024)

Abstract. The obligation to provide information during the insurance contract formation stage is an important obligation of the parties in the contract relationship. It helps the parties understand the information required to decide whether to enter into an insurance contract. Currently, the insurance market in Vietnam has seen numerous disputes related to the obligation of the parties to provide information during the contract formation stage. Therefore, Vietnamese insurance business Law needs further refinement of regulations related to this issue. Based on a comparison with French Law regarding the obligation to provide information during the insurance contract formation stage, this article proposes necessary amendments to enhance Vietnam's insurance business Law.

Keywords: Duty to provide information; Insurance Contract; French Law; Vietnamese Law

1. Đặt vấn đề

Thị trường bảo hiểm Việt Nam là một thị trường còn trẻ so với thị trường bảo hiểm của các nước Châu Âu. Trong quá trình 30 năm hình thành và phát triển, khung pháp lý cho thị trường bảo hiểm Việt Nam cũng dần hoàn thiện. Luật Kinh doanh bảo hiểm (KDBH) hiện hành ra đời dựa trên sự kế thừa và phát triển luật cũ (Luật KDBH 2000, sửa đổi bổ sung 2010, 2019). Luật cũ có quá nhiều bất cập về nghĩa vụ cung cấp thông tin của các bên trong quan hệ hợp đồng bảo hiểm. Luật KDBH hiện hành đã có nhiều thay đổi tiến bộ, tiếp cận dần với pháp luật về bảo hiểm của các nước phát triển. Tuy nhiên, luật KDBH vẫn cần phải hoàn thiện hơn nữa, do chưa khắc phục triệt để được những bất cập của luật cũ và lại có những quy định mới chưa được rõ ràng, gây khó khăn cho các bên trong việc áp dụng pháp luật. Một trong những cách thức giúp hoàn thiện pháp luật bảo hiểm nhanh chóng là sử dụng phương pháp so sánh luật học, để phân tích những điểm tương đồng cũng như những điểm dị biệt, nhằm rút ra kinh nghiệm từ pháp luật của những nước có thị trường bảo hiểm phát triển và có lịch sử phát triển lâu đời. Thị trường bảo hiểm Pháp là một thị trường lớn ở châu Âu, nước Pháp có lịch sử ngành bảo hiểm hơn 100 năm và có những công ty bảo hiểm hàng đầu thế giới. Việc nghiên cứu thực trạng pháp luật bảo hiểm của Việt Nam về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm, tìm ra những điểm bất cập, chưa rõ ràng và đối chiếu với những quy định tương tự của pháp luật Pháp sẽ giúp cho Việt Nam ban hành những quy định pháp luật phù hợp hơn. Qua đó, giúp cho các bên trong mối quan hệ hợp đồng bảo hiểm tránh được những tranh chấp không đáng có mà lý do là pháp luật chưa hoàn thiện.

2. Khái quát về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm

2.1. Khái niệm thông tin trong giao kết hợp đồng bảo hiểm

Từ xưa đến nay, để hoạt động kinh doanh có hiệu quả, các tổ chức cá nhân, những chủ thể được hoạt động sản xuất kinh doanh và những chủ thể sử dụng hàng hóa, dịch vụ có được

từ hoạt động sản xuất kinh doanh, đều phải thiết lập mối quan hệ trên cơ sở tin cậy lẫn nhau. Trước khi thiết lập mối quan hệ hợp đồng để cùng hợp tác với nhau, các bên thường phải cung cấp cho nhau những thông tin mà bên kia cần biết. Theo nghĩa thông thường, *“thông tin là tất cả các sự việc, sự kiện, ý tưởng, phán đoán làm tăng thêm sự hiểu biết của con người. Thông tin hình thành trong quá trình giao tiếp. Một người có thể nhận thông tin trực tiếp từ người khác thông qua các phương tiện khác nhau như lời nói, văn bản”* [20, Tr. 28]. Nhằm mục đích để các bên hiểu rõ về nhau trước khi ký kết hợp đồng thì các thông tin của các chủ thể tham gia hợp đồng phải có những đặc trưng sau: Thông tin phải chính xác để các bên đưa ra phương án thực hiện hợp đồng hiệu quả nhất; thông tin phải kịp thời nhằm giúp cho các bên có những điều chỉnh phù hợp để hợp đồng đúng với thực tế hơn; nội dung thông tin phải rõ ràng, tránh cho việc hiểu nhầm gây tranh chấp hợp đồng về sau.

Trong lĩnh vực bảo hiểm có đặc thù là “sản phẩm được hình thành trong tương lai”, tức là bên mua hoặc người được bảo hiểm chưa sử dụng dịch vụ ngay khi hợp đồng được ký kết, chỉ khi nào có tổn thất xảy ra (thuộc phạm vi bảo hiểm) thì hợp đồng bảo hiểm mới phát huy tác dụng. Bên mua chấp nhận mua bảo hiểm là vì nhận thấy có khả năng gặp phải rủi ro gây ra tổn thất về mặt tài chính cho họ trong tương lai. Doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) kinh doanh được là do họ đồng ý nhận chuyển giao rủi ro của đối tượng bảo hiểm từ bên mua và cam kết bồi thường, chi trả nếu rủi ro xảy ra dẫn đến tổn thất về tài chính cho bên mua. Để tồn tại được, DNBH phải tuân thủ các nguyên tắc chính, đó là: Luật số lớn (The law of large number), nguyên tắc chia sẻ rủi ro và nguyên tắc trung thực tuyệt đối (Utmost Good Faith) [6, Tr. 45–47]. Hai nguyên tắc đầu giúp DNBH tính toán được khả năng xảy ra tổn thất của đối tượng bảo hiểm và số tiền có thể phải bồi thường, chi trả trong tương lai. Nguyên tắc cuối, nguyên tắc trung thực tuyệt đối là để áp dụng cho việc cung cấp thông tin khi giao kết và thực hiện hợp đồng bảo hiểm. Trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm, DNBH cần có những thông tin chính xác nhất về đối tượng bảo hiểm thì họ mới phân loại rủi ro và xếp đối tượng bảo hiểm vào nhóm rủi ro tương ứng, để rồi mới áp dụng hai nguyên tắc đầu. Từ đó, họ tính ra được phí bảo hiểm, đưa ra điều kiện, điều khoản bảo hiểm. Ở phía ngược lại, đối với bên mua, trong giai đoạn tiền hợp đồng và giao kết hợp đồng thì việc được cung cấp thông tin khi tìm hiểu sản phẩm để mua, sẽ giúp bên mua hiểu được quyền và nghĩa vụ của mình gắn với việc thực hiện các cam kết trong hợp đồng bảo hiểm. Qua đó giúp họ và các bên liên quan như người được bảo hiểm và người thụ hưởng bảo hiểm (nếu có) nhận được quyền lợi tốt nhất từ hợp đồng bảo hiểm.

Rất khó để xác định thế nào là trung thực tuyệt đối, nhưng cũng có những quan điểm về vấn đề này rất đáng để tham khảo và áp dụng như: *“Điều đó có nghĩa là không được phép có bất kỳ sự gian lận hay mưu toan lừa đảo nào. Điều này không có nghĩa là bên bán phải chỉ ra tất cả các khiếm khuyết của hàng hóa mà họ bán ra. Tuy nhiên, khi giới thiệu, thông báo hoặc trả lời câu hỏi, người bán hàng buộc phải đưa ra các câu trả lời trung thực”* [4, Tr. 42] hoặc *“Trên thực tế, có thể hiểu trung*

thực tuyệt đối trong kinh doanh bảo hiểm là các bên trong hợp đồng bảo hiểm phải đảm bảo tính trung thực khi cung cấp thông tin cũng như trong quá trình thực hiện hợp đồng bảo hiểm. Đây là nguyên tắc quan trọng và xuyên suốt trong quá trình giao kết cũng như thực hiện hợp đồng bảo hiểm [8, Tr. 15].

Như vậy, thông tin trong giao dịch hợp đồng bảo hiểm là tập hợp các dữ kiện, tài liệu mà bên mua bảo hiểm và doanh nghiệp bảo hiểm có nghĩa vụ cung cấp cho nhau một cách trung thực, đầy đủ, nhằm đảm bảo sự minh bạch, công bằng và hợp pháp trong quá trình thiết lập hợp đồng bảo hiểm. Trong đó, bên mua phải cung cấp các thông tin để doanh nghiệp bảo hiểm có thể đánh giá được rủi ro của đối tượng bảo hiểm (như tình trạng sức khỏe, tiền sử bệnh tật, đặc điểm tài sản, mức độ rủi ro, ...) qua đó xác định phí bảo hiểm của hợp đồng, còn doanh nghiệp bảo hiểm phải cung cấp các thông tin nhằm giúp bên mua hiểu rõ được quyền lợi và nghĩa vụ của họ trong hợp đồng, như: điều kiện bảo hiểm, phạm vi bảo hiểm, loại trừ bảo hiểm, mức phí và các quyền lợi, nghĩa vụ khi tham gia bảo hiểm.

2.2. Cơ sở pháp lý của nghĩa vụ cung cấp thông tin khi giao kết hợp đồng bảo hiểm

Theo pháp luật dân sự Việt Nam, “Nghĩa vụ là việc mà theo đó, một hoặc nhiều chủ thể (sau đây gọi chung là bên có nghĩa vụ) phải chuyển giao vật, chuyển giao quyền, trả tiền hoặc giấy tờ có giá, thực hiện công việc hoặc không được thực hiện công việc nhất định vì lợi ích của một hoặc nhiều chủ thể khác (gọi chung là bên có quyền)” [13, Điều 274]. Như vậy, nghĩa vụ cung cấp thông tin khi giao kết hợp đồng bảo hiểm là nghĩa vụ làm cho bên kia (bên có quyền) hiểu rõ về đối tượng bảo hiểm, điều kiện, điều khoản và các nội dung khác của hợp đồng bảo hiểm để họ đưa ra quyết định chính xác nhất.

Trong thực tế, pháp luật về hợp đồng bảo hiểm của tất cả các quốc gia trên thế giới đều diễn đạt tinh thần này. Trong quan hệ hợp đồng bảo hiểm thì việc cung cấp chính xác thông tin của các bên càng phải tuân thủ nghiêm ngặt hơn vì trong quan hệ hợp đồng bảo hiểm có đặc điểm là bất cân xứng về thông tin và quyền lực. Bên mua bảo hiểm là người nắm rõ nhất thông tin của đối tượng bảo hiểm, còn doanh nghiệp bảo hiểm là người biên soạn và ban hành các điều kiện, điều khoản của hợp đồng nên họ luôn đưa vào những điều khoản có lợi hơn cho họ [19, Tr. 38–42]. Quy định này có ý nghĩa quan trọng, nó giúp đảm bảo quyền và nghĩa vụ cho các bên trong quan hệ bảo hiểm, bởi những lý do sau:

Thứ nhất, nhằm đảm bảo quyền lợi cho các bên khi xảy ra sự kiện bảo hiểm bởi thông tin được cung cấp chính xác, trung thực thì khi xảy ra sự kiện bảo hiểm bên mua bảo hiểm sẽ được trả tiền bảo hiểm hoặc được bồi thường theo quy định của pháp luật.

Thứ hai, bên mua bảo hiểm là bên yếu thế trong quan hệ bảo hiểm về cả địa vị cũng như hiểu biết về bảo hiểm so với doanh nghiệp bảo hiểm. Vì vậy, pháp luật quy định DNBH phải trung thực tuyệt đối để tránh các trường hợp DNBH vì mục đích lợi nhuận mà xâm phạm quyền của bên mua bảo hiểm.

Thứ ba, đảm bảo cho DNBH không bị xâm phạm quyền lợi trên thực tế khi có trường hợp bên mua lợi dụng sơ hở của pháp luật để gian dối nhằm trục lợi.

Thứ tư, hạn chế tranh chấp phát sinh của các bên trong hợp đồng bảo hiểm, qua đó tính an toàn, trật tự xã hội được đảm bảo.

Tóm lại, một cách khái quát nhất, có thể hiểu rằng nghĩa vụ cung cấp thông tin của các bên trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm là việc các bên bắt buộc phải khai báo tất cả những hiểu biết của mình về đối tượng bảo hiểm, nội dung và điều khoản của hợp đồng bảo hiểm cũng như đưa ra lời khuyên nhằm giúp bên còn lại có quyết định chính xác nhất. Nghĩa vụ này phải thực hiện trên tinh thần “trung thực tuyệt đối”.

3. Quy định của pháp luật Việt Nam và pháp luật Pháp về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm

Pháp luật Pháp và pháp luật Việt Nam đều có các quy định về nghĩa vụ cung cấp thông tin cho các bên trong hợp đồng bảo hiểm. Tại Pháp, các quy định này được pháp điển hoá tại Bộ luật Bảo hiểm [1], còn ở Việt Nam thì nghĩa vụ cung cấp thông tin được quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022, và Nghị định hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm [7]. Nhìn chung, cả hai hệ thống pháp luật đều quy định về nghĩa vụ cung cấp thông tin cho các bên trong hợp đồng bảo hiểm, chủ yếu là bên mua bảo hiểm và DNBH. Tuy nhiên, mỗi hệ thống pháp luật có các quy định khác nhau về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm.

3.1. Quy định về nghĩa vụ cung cấp thông tin cho bên mua bảo hiểm

Trong quan hệ hợp đồng bảo hiểm, bên mua được xem là bên yếu thế hơn [5], khi mà doanh nghiệp bảo hiểm là bên soạn thảo hợp đồng. Để bên mua có thể tìm hiểu và ra quyết định tham gia bảo hiểm thì pháp luật của Pháp và cả Việt Nam đều quy định trước khi giao kết hợp đồng, DNBH hoặc đại diện của họ phải cung cấp thông tin cho bên mua, chủ yếu tập trung các nội dung sau:

Thứ nhất, các quy định về tư vấn trước khi giao kết hợp đồng bảo hiểm. Theo quy định của pháp luật Pháp thì cung cấp thông tin trước tiên là nghĩa vụ của các bên trung gian trong hoạt động bảo hiểm [1, Điều L511-1]. Nghĩa vụ này quy định, “*dựa trên thông tin do bên mua bảo hiểm cung cấp, trước khi ký tất cả các hợp đồng bảo hiểm, bên trung gian trong hoạt động bảo hiểm xác định bằng văn bản những yêu cầu của bên mua bảo hiểm và cung cấp cho bên mua bảo hiểm các thông tin khách quan về sản phẩm bảo hiểm được đề nghị theo một hình thức dễ hiểu, chính xác và không gây nhầm lẫn nhằm cho phép bên mua bảo hiểm quyết định một cách sáng suốt*” [1, Điều L521-4, Khoản I]. Sau khi đã cung cấp và giải thích tất cả các điều khoản điều kiện của hợp đồng bảo hiểm thì các bên trung gian còn phải đưa ra lời khuyên “*trước khi ký kết một hợp đồng cụ thể, nhà phân phối bảo*

hiểm cung cấp cho khách hàng tiềm năng một dịch vụ giới thiệu được cá nhân hóa, dịch vụ này bao gồm việc giải thích cho bên mua lý do tại sao lại chọn một hoặc một số hợp đồng đó” [1, Điều L521-4, Khoản II]. Thậm chí, pháp luật Pháp còn quy định “nhà phân phối sản phẩm bảo hiểm không được trả thù lao hoặc không trả thù lao hoặc đánh giá hiệu quả hoạt động của nhân viên theo cách trái với nghĩa vụ hành động vì lợi ích tốt nhất của bên mua” [1, Điều L521-4, Khoản III]. Tức là, các bên trung gian không được đưa ra bất cứ quyền lợi nào cho nhân viên để tư vấn cho khách hàng những điều trái với lợi ích của khách. Quy định này là tương đồng với quy định của Liên minh châu Âu, trong Chỉ thị 2016/97 về phân phối bảo hiểm của Nghị viện châu Âu cũng có quy định “các Quốc gia thành viên phải đảm bảo rằng các nhà phân phối bảo hiểm không được trả thù lao hoặc không trả thù lao hoặc đánh giá hiệu quả công việc của nhân viên theo cách mâu thuẫn với nghĩa vụ của họ là hành động vì lợi ích tốt nhất của khách hàng. Cụ thể, nhà phân phối bảo hiểm không được thực hiện bất kỳ thỏa thuận nào về thù lao, mục tiêu bán hàng hoặc cách khác có thể tạo động lực cho chính họ hoặc nhân viên của họ nhằm giới thiệu một sản phẩm bảo hiểm cụ thể cho khách hàng, khi mà có thể cung cấp một sản phẩm bảo hiểm khác sẽ đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng” [15, Article 17]. Quy định này nhằm tránh trường hợp nhân viên phân phối sản phẩm bảo hiểm vì lợi ích cá nhân của mình (có thể là nhận hoa hồng cao hơn) mà tư vấn cho khách hàng mua một sản phẩm không phù hợp với khách.

Như vậy, ngoài quy định về cung cấp thông tin chính xác và rõ ràng về sự kiện pháp lý và các quyền lợi mà bên mua bảo hiểm được hưởng khi sự kiện đó phát sinh, pháp luật Pháp còn quy định là các bên trung gian phải đưa ra lời khuyên đối với khách hàng tiềm năng và chứng minh là lời khuyên của mình là phù hợp đối với khách. Nghĩa vụ này xuất phát từ nguyên tắc công khai, minh bạch của tất cả các hoạt động nghề nghiệp. Các chủ thể trung gian bảo hiểm là người hướng dẫn khách hàng một cách chi tiết, vì vậy họ phải tuân thủ nghĩa vụ này.

Pháp luật kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam quy định về nghĩa vụ cung cấp thông tin của DNBH “giải thích rõ ràng, đầy đủ cho bên mua bảo hiểm về quyền lợi bảo hiểm, điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, quyền và nghĩa vụ của bên mua bảo hiểm khi giao kết hợp đồng bảo hiểm” [12, Điều 20] và đặc biệt hơn “trường hợp có điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài phải quy định rõ trong hợp đồng bảo hiểm, phải giải thích rõ ràng, đầy đủ và có bằng chứng xác nhận việc bên mua bảo hiểm đã được doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài giải thích đầy đủ và hiểu rõ nội dung này khi giao kết hợp đồng bảo hiểm” [12, Điều 19]. Theo pháp luật kinh doanh bảo hiểm Việt Nam thì Đại lý bảo hiểm là đại diện ủy quyền của DNBH. “Đại lý bảo hiểm là tổ chức, cá nhân được doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài, tổ chức tương hỗ cung cấp bảo hiểm vi mô ủy quyền trên cơ sở hợp đồng đại lý bảo hiểm để thực hiện hoạt động đại lý bảo hiểm” [12, Điều 124], nên các quy định đối với DNBH thì xem như đại lý bảo hiểm cũng phải thực hiện. Ngoài ra pháp luật còn có quy định riêng nghĩa vụ của đại lý bảo hiểm là

“tư vấn, giới thiệu, chào bán sản phẩm bảo hiểm; cung cấp các thông tin về sản phẩm bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài, tổ chức tương hỗ cung cấp bảo hiểm vi mô đầy đủ, chính xác cho bên mua bảo hiểm và giải thích rõ ràng, đầy đủ về quyền lợi bảo hiểm, điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, quyền và nghĩa vụ của bên mua bảo hiểm; không được tự ý kê khai thông tin cho bên mua bảo hiểm khi chưa có sự đồng ý của bên mua bảo hiểm” [12, Điều 129]. Đối với trung gian bảo hiểm là doanh nghiệp môi giới bảo hiểm thì pháp luật Việt Nam không quy định bắt buộc phải thực hiện các quy định như đại lý bảo hiểm. Tuy nhiên, pháp luật lại đưa ra những điều cấm doanh nghiệp môi giới không được làm như:

Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm không được thực hiện các hành vi sau đây:

- a) Ngăn cản bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm cung cấp các thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm hoặc xúi giục bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm không kê khai các chi tiết liên quan đến hợp đồng bảo hiểm;*
- b) Khuyến mại dưới hình thức hứa hẹn cung cấp các quyền lợi bất hợp pháp để xúi giục khách hàng giao kết hợp đồng bảo hiểm;*
- c) Xúi giục bên mua bảo hiểm hủy bỏ hợp đồng bảo hiểm đang có hiệu lực để mua hợp đồng bảo hiểm mới;*
- d) Tư vấn cho khách hàng mua bảo hiểm tại một doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài với các điều kiện, điều khoản kém cạnh tranh hơn so với doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài khác nhằm thu được hoa hồng môi giới cao hơn;*
- đ) Cung cấp cho khách hàng thông tin sai lệch, không phù hợp nội dung điều kiện, điều khoản bảo hiểm của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài [12, Điều 124].*

Theo những nội dung này, pháp luật Việt Nam tập trung vào việc quy định phía bên người bán hoặc đại diện của họ phải giải thích cho khách hàng hiểu về sản phẩm bảo hiểm chứ chưa đề cập đến việc phải đưa ra lời khuyên cuối cùng cho khách hàng trước khi chọn loại sản phẩm bảo hiểm. Đặc thù này xuất phát từ quy định đại lý chỉ được làm đại lý cho một doanh nghiệp bảo hiểm, pháp luật quy định *“Cá nhân không được đồng thời làm đại lý bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài khác hoạt động trong cùng loại hình bảo hiểm với doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài mà cá nhân đó đang làm đại lý” [12, Điều 127].* Đối với các đại lý tổ chức thì pháp luật có cho phép có thể làm đại lý cho DNBH khác nếu được DNBH mà đại lý đó đang làm cho phép. Tuy nhiên, trên thực tế để có được nhiều ưu đãi và những quyền lợi vượt trội thì các đại lý tổ chức này thường chọn phương thức ký hợp đồng đại lý độc quyền với một DNBH. Đặc biệt, mô hình đại lý độc quyền này hầu như áp dụng ở tất cả các ngân hàng [10]. Vậy, nếu đại lý hoặc đại diện

của doanh nghiệp bảo hiểm tư vấn, giải thích các điều khoản, điều kiện xong cho khách hàng mà thấy nhu cầu của khách không phù hợp với sản phẩm công ty mình thì họ vẫn cứ phải bán, vì ít có ai giải thích cho khách hàng hiểu, rồi đưa ra lời khuyên khách hàng nên mua ở công ty khác cho phù hợp. Chính vì không có quy định phải đưa ra lời khuyên phù hợp nên thị trường bảo hiểm Việt Nam vừa trải qua khủng hoảng niềm tin và sự cố khách hàng khiếu nại đòi hủy bỏ hợp đồng dẫn đến có DNBH phải trả lại phí bảo hiểm cho khách hàng lên đến hàng nghìn tỷ đồng [11].

Đối với quy định phải có bằng chứng đã giải thích cho khách hàng hiểu về điều khoản loại trừ cũng khó phát huy tác dụng trong thực tiễn. Theo quy định của pháp luật dân sự thì *“đề nghị giao kết hợp đồng là việc thể hiện rõ ý định giao kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị này của bên đề nghị đối với bên đã được xác định hoặc tới công chúng (sau đây gọi chung là bên được đề nghị)”* [13, Điều 386]. Vậy, bên mua bị ràng buộc bởi nội dung của Giấy yêu cầu bảo hiểm. Trong những mẫu giấy này, DNBH luôn luôn in sẵn các nội dung thể hiện là bên mua cam kết đã được DNBH giải thích tất cả các nội dung của hợp đồng, đương nhiên là bao gồm cả nội dung điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, khi giao kết hợp đồng. Thật vậy, tại Đơn yêu cầu bảo hiểm của công ty BHNT Phú Hưng có nội dung *“Chúng tôi bằng việc ký tên dưới đây cam kết rằng chúng tôi đã đọc/được nghe đại lý đọc/giải thích rõ toàn bộ nội dung/yêu cầu trong Đơn yêu cầu bảo hiểm/Tờ khai sức khỏe này, bộ Quy tắc, Điều khoản, Tài liệu minh họa bán hàng thuộc bộ Hợp đồng bảo hiểm nhân thọ mà chúng tôi sẽ tham gia bảo hiểm và xác nhận chúng tôi đã cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác cho hợp đồng bảo hiểm này...”*[3] hoặc theo mẫu Đơn yêu cầu bảo hiểm của công ty BHNT Manulife có nội dung in sẵn lời cam kết của bên mua *“Tôi/chúng tôi bằng việc ký tên dưới đây cam kết rằng tôi/chúng tôi đã đọc/được nghe đại lý đọc/giải thích toàn bộ nội dung/yêu cầu trong đơn này và các biểu mẫu khác, nếu có, và xác nhận tôi/chúng tôi đã đồng ý hoặc tự mình cung cấp và kê khai các thông tin và trả lời trong đơn này hay các biểu mẫu liên quan”* [2]. Tác giả cho rằng, nếu pháp luật KDBH không quy định rõ về “bằng chứng” trong trường hợp này là gì thì những nội dung được DNBH in sẵn thay cho lời cam kết của bên mua chính là bằng chứng DNBH đã giải thích rõ điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm cho bên mua hiểu khi giao kết HĐBH. Những bằng chứng dạng này luôn xuất hiện trong các giao dịch có sử dụng hợp đồng mẫu hoặc giao dịch thương mại điện tử. Bên mua muốn “gia nhập” thì cần phải cam kết đã hiểu tất cả các nội dung mà bên soạn hợp đồng mẫu quy định. Cụ thể, trong trường hợp này là phải ký tên vào Giấy yêu cầu bảo hiểm và cam kết đã được DNBH cung cấp toàn bộ thông tin cần thiết khi giao kết hợp đồng, mặc dù trên thực tế không phải lúc nào các bên cũng làm tròn trách nhiệm của mình như nội dung soạn sẵn.

Tóm lại, pháp luật Việt Nam chưa quy định về nghĩa vụ cung cấp thông tin của DNBH (bao gồm cả đại lý bảo hiểm) và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm giống nhau. DNBH và đại diện của họ bị ràng buộc phải giải thích tất cả các nội dung cần thiết, nhưng lại không quy định phải đưa ra lời khuyên cuối cùng cho khách hàng. Còn về phía doanh nghiệp môi giới bảo hiểm

thì mặc dù có quy định cấm không được tư vấn cho khách chọn sản phẩm không phù hợp để nhận hoa hồng cao, nhưng lại không hề quy định phải giải thích mọi thông tin như đại lý bảo hiểm, mặc dù hai chủ thể này đều là trung gian bảo hiểm. Trong khi đó, pháp luật Pháp quy định tất cả các trung gian bảo hiểm đều phải thực hiện nghĩa vụ như nhau.

Thứ hai, quy định về những tài liệu cung cấp thông tin bán hàng trước khi giao kết hợp đồng.

Trong giai đoạn giao kết HĐBH, pháp luật Pháp quy định nghĩa vụ cung cấp thông tin của doanh nghiệp bảo hiểm, cụ thể *“doanh nghiệp bảo hiểm bắt buộc phải cung cấp phiếu thông tin về giá và sản phẩm bảo hiểm trước khi ký kết hợp đồng bảo hiểm. Trước khi ký kết hợp đồng bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm phải gửi cho bên mua bảo hiểm một bản dự thảo hợp đồng và những phụ lục của hợp đồng hoặc một bản ghi chú thông tin về hợp đồng mô tả chính xác sản phẩm bảo hiểm, các trường hợp loại trừ trách nhiệm bảo hiểm cũng như nghĩa vụ của bên mua bảo hiểm”* [1, Điều L112-2] và *“việc gửi các tài liệu này phải được bên mua bảo hiểm xác nhận bằng cách ký tên và ghi ngày tháng năm nhận vào cuối tờ bảo hiểm”* [1, Điều L112-3, Khoản I]. Nghĩa vụ này cũng được áp dụng trong các hợp đồng giao kết từ xa. Trong trường hợp hợp đồng được giao kết qua điện thoại, doanh nghiệp bảo hiểm không thể gửi trước các tài liệu trên thì phải gửi đến bên mua bảo hiểm các thông tin tương đương và phải gửi ngay lập tức sau khi ký kết hợp đồng” [1, Điều L112-3, Khoản II]. Những quy định này của pháp luật Pháp giúp cho người mua bảo hiểm có được thông tin một cách tổng thể và chi tiết, vì những thông tin do phía doanh nghiệp bảo hiểm cung cấp bao gồm cả dự thảo hợp đồng và các điều kiện điều khoản bảo hiểm.

Khác với pháp luật Pháp, pháp luật Việt Nam chỉ quy định doanh nghiệp bảo hiểm phải *“cung cấp cho bên mua bảo hiểm bản yêu cầu bảo hiểm, bảng câu hỏi liên quan đến rủi ro được bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm, quy tắc, điều kiện, điều khoản bảo hiểm”* [12, Điều 20]. Theo đó, các doanh nghiệp bảo hiểm không phải cung cấp dự thảo hợp đồng bảo hiểm cho khách. HĐBH là một dạng hợp đồng mẫu, do chính DNBH biên soạn, trong đó ngoài điều khoản bảo hiểm thì còn rất nhiều nội dung quan trọng khác. Nếu khách hàng không được xem trước thì có thể dẫn đến thiệt thòi khi đã giao kết. Quy định này cũng chưa phù hợp với quan điểm của luật bảo vệ người tiêu dùng, đó là *“khi giao kết hợp đồng theo mẫu, tổ chức, cá nhân kinh doanh hàng hóa, dịch vụ phải dành thời gian hợp lý để người tiêu dùng nghiên cứu hợp đồng”* [14, Điều 17]. Việc không quy định các doanh nghiệp bảo hiểm phải cung cấp dự thảo hợp đồng cho khách trong thời gian nhất định, sẽ dẫn đến thực tiễn là doanh nghiệp bảo hiểm cung cấp trong một thời gian không phù hợp để khách hàng có thể đọc, hiểu được nhằm đưa ra quyết định chính xác.

3.2. Quy định về nghĩa vụ cung cấp thông tin cho doanh nghiệp bảo hiểm

Trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm, bên mua bảo hiểm cũng có nghĩa vụ cung cấp thông tin cho DNBH. Việc hoàn thành nghĩa vụ này là cơ sở để bên mua bảo hiểm yêu cầu DNBH trả tiền cho người thụ hưởng hoặc bồi thường cho người được bảo hiểm khi sự kiện bảo

hiểm xảy ra. Nghĩa vụ này nhằm đảm bảo cho DNBH tính toán được mức độ rủi ro, tính toán phí bảo hiểm và quan trọng hơn nữa là để làm cơ sở quyết định việc có hay không ký kết hợp đồng bảo hiểm với bên mua.

Theo quy định của pháp luật Pháp, bên mua bảo hiểm có nghĩa vụ *“trả lời chính xác các câu hỏi mà công ty bảo hiểm đặt ra, đặc biệt là trong mẫu khai báo rủi ro mà công ty bảo hiểm hỏi khi ký kết hợp đồng, về các tình huống mà công ty bảo hiểm có thể đánh giá cao những rủi ro mà công ty bảo hiểm phải gánh chịu”* [1, Điều L113-2, Khoản II]. Theo quy định này thì bên mua bảo hiểm chỉ cần trả lời chính xác những câu hỏi trong mẫu khai báo rủi ro. Nội dung này sử dụng từ *“đặc biệt”* nhằm nhấn mạnh những thông tin đó là quan trọng, nó giúp DNBH đánh giá đúng rủi ro mà họ có thể phải gánh chịu khi chấp nhận giao kết hợp đồng. DNBH không thể viện dẫn rằng bên mua bảo hiểm đã cố ý che giấu thông tin đối với những vấn đề mà DNBH đặt câu hỏi thêm nhưng không nêu ra trong mẫu khai báo rủi ro. Do đó, quy định này giúp bên mua biết thông tin nào quan trọng và thông tin nào là thông tin bổ sung.

Đối với quy định này, Luật kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam thể hiện ở hai điều luật. Tại Điểm a Khoản 2 Điều 21 của Luật này quy định bên mua phải *“Kê khai đầy đủ, trung thực mọi thông tin có liên quan đến hợp đồng bảo hiểm theo yêu cầu của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài”* [12, Điều 21]. Mặt khác, tại Khoản 1 Điều 22 của Luật KDBH quy định rằng khi giao kết hợp đồng bảo hiểm, *“bên mua bảo hiểm có trách nhiệm cung cấp đầy đủ, trung thực thông tin liên quan đến đối tượng bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài”* [12, Điều 22]. Theo đó, một điều luật quy định bên mua có nghĩa vụ phải cung cấp mọi thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm, tức là tất cả những thông tin gì mà nội dung hợp đồng có thể hiện. Một điều luật khác thì quy định bên mua phải có trách nhiệm cung cấp thông tin đầy đủ, trung thực về đối tượng bảo hiểm. Quy định như vậy khó xác định được phạm vi thông tin mà bên mua phải cung cấp, DNBH có thể lợi dụng quy định ở Điều 21 để yêu cầu bên mua cung cấp những thông tin không cần thiết, hoặc xâm phạm những thông tin riêng tư của bên mua. Hợp đồng bảo hiểm có nhiều nội dung quy định về nghĩa vụ của bên mua, một trong những nghĩa vụ đó là nghĩa vụ đóng phí bảo hiểm đầy đủ. Nếu DNBH yêu cầu bên mua bảo hiểm chứng minh khả năng đóng phí bằng cách chứng minh tài chính, cung cấp thông tin về các khoản nợ... thì yêu cầu này có hợp lý và hợp pháp không? Nếu sau khi xảy ra tổn thất, DNBH có bằng chứng chứng minh thông tin tài chính do bên mua cung cấp không đúng thì có được phép tuyên bố bên mua vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin nhằm loại trừ trách nhiệm bảo hiểm hay không? Tác giả cho rằng, thông tin dạng này chỉ là những thông tin mang tính chất tham khảo, không liên quan nhiều đến đối tượng bảo hiểm, là chủ thể chính của hợp đồng bảo hiểm. Thông tin liên quan đến đối tượng bảo hiểm là thông tin về tuổi thọ, tính mạng (đối với bảo hiểm nhân thọ) và tình trạng sức khỏe (đối với bảo hiểm sức khỏe) của người được bảo hiểm [12, Điều 33] và là tài sản theo quy định của Bộ luật Dân sự [12, Điều 43] (đối với bảo hiểm tài sản). Đây chính là những thông tin quan trọng cần

phải kê khai trung thực nhất. Bất cập này tồn tại từ Luật KDBH 2000 sửa đổi bổ sung 2010, 2019 nhưng Luật KDBH 2022 vẫn không thay đổi. Trên thực tế, các Tòa án cũng có những quan điểm khác nhau khi nhận định vấn đề. Cụ thể, trường hợp tranh chấp giữa khách hàng V và công ty bảo hiểm PH. Tại bản án sơ thẩm số 196/2019/DS-ST: tranh chấp hợp đồng bảo hiểm, ngày 14/9/2019, Tòa án nhân dân Quận 7, Tp. Hồ Chí Minh đã tuyên khách hàng V thua kiện vì đã không cung cấp toàn bộ thông tin liên quan đến hợp đồng bảo hiểm cho công ty bảo hiểm PH [18]. Tại phiên tòa phúc thẩm, đại diện nguyên đơn cho rằng thông tin về các HĐBH liên quan chỉ là thông tin tham khảo, để đánh giá tình hình tài chính và khả năng đóng phí bảo hiểm của ông V. Thông tin này không có ý nghĩa nhiều trong việc quyết định giao kết hợp đồng của công ty bảo hiểm PH. Những thông tin quan trọng về tình trạng sức khỏe của đối tượng bảo hiểm đã được ông V cung cấp đầy đủ cho công ty bảo hiểm PH. Mặt khác, đại diện nguyên đơn cũng dẫn chứng một trường hợp khác, trong quá trình đàm phán giao kết HĐBH với công ty bảo hiểm PH, có khai đã có HĐBH nhân thọ rồi nhưng công ty bảo hiểm PH vẫn giao kết HĐBH với người đó. Do đó, không có cơ sở cho rằng nếu biết được thông tin ông V có mua nhiều HĐBH thì công ty bảo hiểm PH sẽ từ chối không giao kết HĐBH với ông V. Tòa chấp nhận lập luận này và tuyên chấp nhận một phần kháng cáo của bị đơn. Buộc công ty bảo hiểm PH chi trả một phần trong số tiền ông V yêu cầu [17].

Như vậy, cùng một sự việc nhưng ở hai cấp Tòa lại nhận định trái ngược vì dựa vào hai Điều luật khác nhau của Luật KDBH.

Qua so sánh chúng ta thấy, pháp luật Pháp quy định nghĩa vụ cung cấp thông tin của bên mua có tập trung và giới hạn, phân biệt thông tin quan trọng và thông tin tham khảo. Trong khi đó, theo pháp luật Việt Nam, bên mua phải cung cấp mọi thông tin nếu có yêu cầu của DNBH và không phân biệt thông tin nào là thông tin quan trọng và thông tin nào là thông tin tham khảo.

3.3. Hậu quả pháp lý của việc vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin

Pháp luật Pháp quy định hậu quả pháp lý trong trường hợp kê khai sai hoặc thiếu sót thông tin như sau: *“hợp đồng bảo hiểm vô hiệu trong trường hợp người được bảo hiểm miễn cưỡng hoặc cố ý trình bày sai, khi sự miễn cưỡng hoặc tuyên bố sai này làm thay đổi đối tượng của rủi ro hoặc làm giảm ý kiến của người bảo hiểm về rủi ro đó, mặc dù rủi ro bị người được bảo hiểm bỏ qua hoặc trình bày sai không ảnh hưởng đến yêu cầu bồi thường”* [1, điều L113-8]. Tuy nhiên, *“việc bỏ sót hoặc khai báo không chính xác về phía người được bảo hiểm mà ý đồ xấu chưa được xác lập sẽ không dẫn đến việc bảo hiểm bị tuyên bố vô hiệu”* [1, điều L113-9]. Theo quy định này, việc vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin của bên mua sẽ làm hợp đồng bảo hiểm bị vô hiệu, mặc dù thông tin sai đó không có mối liên hệ “nhân – quả” và hoàn toàn độc lập với tổn thất. Tuy nhiên, quy định này chỉ áp dụng khi đó là lỗi cố ý của bên mua, còn nếu lỗi do vô ý thì hợp đồng không bị vô hiệu. Việc xác định tính không chính xác của thông tin có thể dễ dàng thực hiện thông qua đối chiếu với

thực tế. Tuy nhiên, để đánh giá có yếu tố lỗi che giấu thông tin hoặc cố ý hay vô ý kê khai thông tin sai thì phải do Tòa án đánh giá theo từng vụ việc cụ thể. Tác giả cho rằng quy định này là hợp lý, vì trong giai đoạn giao kết hợp đồng bên mua chỉ khai báo thông tin theo yêu cầu của doanh nghiệp bảo hiểm. Vì lẽ đó, để đánh giá khách quan việc hợp đồng có giá trị hay không thì phải do Tòa án quyết định.

Vấn đề này, pháp luật Việt Nam quy định, trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm mà một trong hai bên, DNBH hoặc bên mua, khai sai thông tin thì bên còn lại có quyền hủy bỏ hợp đồng [12, Điều 22]. Trong khi đó, nếu một trong hai chủ thể trên lừa dối khi giao kết thì hợp đồng bảo hiểm bị vô hiệu [12, Điều 25]. Bản chất của việc cố ý khai không trung thực, không chính xác những thông tin khi giao kết hợp đồng chính là hành vi lừa dối. Tuy nhiên, hậu quả pháp lý của nó là hợp đồng bị hủy, chứ không bị vô hiệu. Phản hồi những ý kiến thắc mắc về việc này, Ủy ban thường vụ Quốc hội đã giải thích trong giao dịch bảo hiểm ở Việt Nam hiện nay còn nhiều trường hợp khách hàng khai sai, nếu quy định hậu quả là hợp đồng vô hiệu thì áp lực lên ngành Tòa án, nên pháp luật quy định theo hướng hợp đồng bị hủy theo quy định “*bên kia vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng*” [12, Điều 423] tại Bộ luật Dân sự. Giải thích này chưa thực sự thỏa đáng vì những lý do sau:

Thứ nhất, đánh đồng việc cố ý và vô ý khai sai thông tin, cứ khai sai là vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng.

Thứ hai, không giải thích được lừa dối khi khai báo thông tin với các hành vi lừa dối khác làm hợp đồng bị vô hiệu khác nhau chỗ nào.

Thứ ba, không có Tòa án tham gia phán quyết hậu quả pháp lý của hợp đồng thì DNBH sau khi thu phí bảo hiểm rồi cứ giữ để kinh doanh, sau đó nếu có sự cố xảy ra thì lại được quyền tuyên bố hủy hợp đồng. Cách tiếp cận như vậy là chưa phù hợp quan điểm của pháp luật về bảo vệ người tiêu dùng [8].

Như vậy, pháp luật Việt Nam không có sự phân biệt trong việc quy định về hậu quả pháp lý của hành vi cung cấp thông tin sai sự thật. Mọi thông tin bên mua cung cấp sai dù là vô ý hay cố ý đều dẫn đến hậu quả là hợp đồng bị hủy bỏ. DNBH có thể sẽ lợi dụng quy định này để từ chối bồi thường, chi trả tiền bảo hiểm và tuyên bố hủy bỏ hợp đồng khi phát hiện ra bất cứ thông tin nào mà họ cho rằng bên mua khai không đúng. Nhưng trên thực tế thì các cơ quan tài phán lại có quan điểm các hợp đồng chỉ bị vô hiệu hay bị hủy khi bên mua cố ý cung cấp thông tin sai sự thật. Án lệ số 22/2018/AL về không vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin [16] của bên mua là một minh chứng cho quan điểm này của Tòa án. Nội dung tóm tắt như sau: Bà H ký hai hợp đồng bảo hiểm nhân thọ với công ty C. Bà H tử vong, đại diện người thụ hưởng bảo hiểm làm thủ tục đòi công ty C trả tiền bảo hiểm và bị từ chối với lý do bà H khi mua bảo hiểm đã khai báo không trung thực, do đó, công ty C bị kiện ra Tòa. Tại Tòa, công ty C đưa ra chứng cứ bà H đã khai báo không trung thực ở hai điểm như sau: Một là, bà H có bệnh đau dạ

dày từ trước thời điểm bà H ký Hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, tại câu hỏi số 54 Đơn yêu cầu bảo hiểm: “Loét đường tiêu hóa, xuất huyết tiêu hóa, viêm tụy, viêm kết tràng, khó tiêu thường xuyên, khó nuốt, hoặc rối loạn tại dạ dày, ruột gan hoặc túi mật?” bà H đánh dấu vào ô không. Hai là, bà H có làm xét nghiệm máu nhưng không khai báo tại câu hỏi 61 Đơn yêu cầu bảo hiểm. Từ hai điểm nêu trên, xác định bà H đã khai báo thông tin không trung thực và vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin. Nguyên đơn phản bác quan điểm trên, theo họ thì “đau dạ dày” và “rối loạn tại dạ dày” là hai khái niệm khác nhau, không có bất kỳ tài liệu, chứng cứ nào chứng tỏ bệnh đau dạ dày chính là rối loạn tại dạ dày. Hằng năm bà H có kiểm tra sức khỏe định kỳ do cơ quan nơi bà H công tác tổ chức, đây là việc hoàn toàn bình thường và bà H không biết, cũng như không buộc phải biết cơ quan y tế tiến hành các biện pháp gì. Do đó, phía Công ty C cho rằng bà H cung cấp thông tin không trung thực để từ chối chi trả bảo hiểm là không có cơ sở. Đề nghị Tòa án cấp phúc thẩm giữ nguyên bản án sơ thẩm.

Tòa nhận định, không có cơ sở xác định đau dạ dày chính là rối loạn tại dạ dày. Như vậy, phía Công ty C cho rằng bà H bị bệnh đau dạ dày mà không khai báo là cố tình khai báo không trung thực và vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin là không có căn cứ; Khi tham gia kiểm tra sức khỏe định kỳ, người được khám không biết và không buộc phải biết tổ chức khám chữa bệnh đã tiến hành các biện pháp, phương pháp gì. Hơn nữa, khi kiểm tra sức khỏe định kỳ bà H không phát hiện dấu hiệu của một căn bệnh nào dẫn đến việc Công ty C từ chối ký kết hợp đồng với bà H. Do đó, không đủ cơ sở xác định bà H cảm thấy cơ thể bất thường mới tiến hành đi xét nghiệm máu sau đó mua bảo hiểm của Công ty C. Tòa tuyên không được hủy hợp đồng, và công ty C phải chi trả tiền cho nguyên đơn.

Theo nội dung bản án, bên mua không hề có bất cứ sự gian dối hay ý định trục lợi bảo hiểm nào, chỉ vì không hiểu câu hỏi của DNBH mà bị hủy bỏ hợp đồng khi sự kiện bảo hiểm đã xảy ra thì không hoàn toàn hợp lý. Vì lẽ đó, bản án này được chọn làm Án lệ bổ sung cho những quy định pháp luật còn khiếm khuyết.

4. Khuyến nghị giải pháp

Qua nghiên cứu và phân tích ở trên, tác giả đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện hơn pháp luật kinh doanh bảo hiểm của Việt Nam như sau:

Thứ nhất, về quy định cung cấp thông tin cho bên mua bảo hiểm. Pháp luật Việt Nam đã có những quy định về giải thích nội dung điều khoản bảo hiểm. Tuy nhiên, việc này chưa đảm bảo rằng bên mua sẽ chọn được một sản phẩm bảo hiểm phù hợp. Vì lẽ đó, pháp luật cần có thêm quy định là DNBH và các chủ thể trung gian bảo hiểm phải đưa ra lời khuyên cuối cùng cho khách hàng về việc chọn một sản phẩm phù hợp và phải cam kết có trách nhiệm với lời khuyên đó.

Thứ hai, pháp luật cần ban hành những quy định nhằm tránh xung đột lợi ích giữa nhân viên của DNBH hoặc đại diện của họ và khách hàng giống như pháp luật Pháp và Liên minh châu Âu. Theo đó, cần quy định DNBH không cho phép nhân viên hay đại diện của họ chào bán những sản phẩm giúp những người này có thu nhập cao nhưng lại không phù hợp với khách hàng.

Thứ ba, về những tài liệu bắt buộc phải cung cấp cho bên mua trước khi giao kết hợp đồng. Pháp luật Việt Nam cần bổ sung quy định DNBH phải cung cấp dự thảo hợp đồng cùng với những tài liệu khác như quy định hiện nay cho bên mua, nhằm giúp khách hàng có thể hiểu rõ được tất cả nội dung của hợp đồng trước khi ký kết.

Thứ tư, về nghĩa vụ cung cấp thông tin của bên mua. Pháp luật Việt Nam cần quy định theo hướng làm rõ những thông tin nào là quan trọng, có yếu tố quyết định đến rủi ro mà phía DNBH phải gánh chịu. Có như vậy, khi có sự cố khai sai thông tin thì DNBH và bên mua dễ dàng thương lượng, đàm phán và đưa ra kết quả giải quyết sự việc.

Thứ năm, về quy định hậu quả pháp lý của việc khai sai thông tin khi giao kết hợp đồng bảo hiểm. Pháp luật Việt Nam nên quy định vấn đề này giống như pháp luật Pháp thì hợp lý hơn. Theo đó, nếu một bên cố ý cung cấp sai thông tin thì hợp đồng bị vô hiệu, ngược lại, nếu việc khai sai đó là không cố ý thì các bên có quyền đàm phán thương lượng để thống nhất cùng nhau đưa ra quyết định. Quy định theo hướng này sẽ tránh được những quyết định mang tính chủ quan và lạm dụng quyền lực của DNBH, khi tự ý được phép tuyên bố bên mua vi phạm nghĩa vụ cung cấp thông tin và hủy bỏ hợp đồng. Bởi lẽ, khi một trong hai bên muốn tuyên bố bên kia vi phạm nghĩa vụ thì họ phải chứng minh điều đó trước Tòa án để Tòa phân xử và phán xét, như vậy mới công bằng.

5. Kết luận

Hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng đi sâu vào đời sống kinh tế – xã hội, được nhiều người quan tâm lựa chọn làm phương thức dự phòng tài chính khi có rủi ro xảy ra. Hợp đồng bảo hiểm càng minh bạch, giúp người dân càng dễ hiểu và bảo vệ được quyền lợi của họ thì tỷ lệ dân số tham gia bảo hiểm sẽ tăng. Muốn như vậy thì pháp luật về kinh doanh bảo hiểm phải thể hiện được vai trò là khung pháp lý giúp thị trường phát triển. Những quy định của pháp luật Pháp, một đất nước có ngành bảo hiểm phát triển trên 100 năm, chính là nguồn tài liệu giá trị để Việt Nam tham khảo, nhằm sửa đổi những khiếm khuyết trong pháp luật kinh doanh bảo hiểm, đặc biệt là pháp luật về nghĩa vụ cung cấp thông tin trong giai đoạn giao kết hợp đồng bảo hiểm. Qua đó, giúp cho ngành bảo hiểm Việt Nam phát triển và phát huy tác dụng là “lá chắn” của nền kinh tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ luật Bảo hiểm Cộng hòa Pháp 2016 (Code des Assurances).
2. Công ty BHNT Manulife: Đơn yêu cầu bảo hiểm.
3. Công ty BHNT Phú Hưng: Giấy yêu cầu bảo hiểm.
4. David Bland (1998), *Insurance Principles and Practice*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
5. Dư Ngọc Bích (2019), *Quyền tài phán và công nhận thi hành bản án dân sự, thương mại của Tòa án trong liên minh Châu Âu*, Nxb ĐHQG T.p Hồ Chí Minh, Tp. HCM.
6. Đặng Văn Dân (2018), *Giáo trình bảo hiểm*, Nxb Tài Chính, Hà Nội.
7. Chính phủ (2023), Nghị định 46/2023/NĐ-CP, quy định chi tiết thi hành một số điều của luật kinh doanh bảo hiểm, ngày 01 tháng 7 năm 2023.
8. Đoàn Thanh Hải, Huỳnh Diễm Hương (2022), *Cần thiết làm rõ những vấn đề pháp lý liên quan đến việc cung cấp thông tin trong hợp đồng bảo hiểm*, Kỷ yếu Hội thảo khoa học: Cải cách pháp luật kinh doanh bảo hiểm, hành trình 20 năm, do UEL tổ chức.
9. Trần Trọng Khoái, Đoàn Thị Thu Hương (2008), *Giáo trình bảo hiểm*, Tài liệu nội bộ của Trường đại học kinh doanh và công nghệ Hà Nội.
10. Kim Lan (2023), *Bàn chuyện hợp tác độc quyền bảo hiểm – ngân hàng*, truy cập tại: <https://www.tinnhanhchungkhoan.vn/ban-chuyen-hop-tac-doc-quyen-bao-hiem-ngan-hang-post317278.html>, truy cập ngày 03/3/2023.
11. Quỳnh Nga (2023), *Manulife chi hơn 1.500 tỷ đồng trả cho khách hủy bỏ hợp đồng*, truy cập tại: <https://tienphong.vn/manulife-chi-hon-1500-ty-dong-tra-cho-khach-huy-bo-hop-dong-post1573963.tpo>, truy cập ngày 03/3/2023.
12. Quốc hội (2022), Luật kinh doanh bảo hiểm, Luật số 08/2022/QH15, ngày 16/6/2022.
13. Quốc hội (2015), Bộ Luật dân sự 2015, Luật số 91/2015/QH13, ngày 24/11/2015.
14. Quốc hội (2010), Luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng, Luật số: 59/2010/QH12, ngày 17/11/2010.
15. The European Parliament and The Council Of The European Union (2016), Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council of 20 of 2016 on Insurance January (recast).
16. Tòa án nhân dân tối cao (2018), Án lệ số 22/2018/AL, ngày 17/10/2018.
17. Tòa án nhân dân Tp. Hồ Chí Minh (2021), Bản án số 137/2021/DS-PT: tranh chấp hợp

đồng bảo hiểm, ngày 02/02/2021.

18. Tòa án nhân dân Quận 7, Tp. Hồ Chí Minh (2019), Bản án số 196/2019/DS-ST: tranh chấp hợp đồng bảo hiểm, ngày 14/9/2019.
19. Nguyễn Thị Thủy (2020), *Pháp luật hợp đồng bảo hiểm con người*, Nxb Hồng Đức, Hà Nội.
20. Phan Quốc Tuấn (2020), *Nghĩa vụ cung cấp thông tin của bên mua trong hợp đồng bảo hiểm tài sản theo pháp luật Việt Nam*, Luận văn Thạc sĩ Luật học, Trường Đại học Mở Tp. Hồ Chí Minh.