

## **BÁO CÁO**

### **Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018 và Kế hoạch kinh doanh năm 2019**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG**

Trên cơ sở kế hoạch kinh doanh năm 2018 đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên thông qua, Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không (VNI) xin báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018, đồng thời trình Đại hội đồng cổ đông kế hoạch kinh doanh năm 2019 như sau:

#### **I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018**

##### **1. Tổng quan môi trường kinh doanh năm 2018**

###### **1.1. Tình hình kinh tế xã hội năm 2018**

Kinh tế - xã hội nước ta năm 2018 diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại và tiềm ẩn nhiều yếu tố khó lường. Thương mại toàn cầu tăng chậm hơn dự báo do những thay đổi trong chính sách thương mại của Mỹ, chiến tranh thương mại Mỹ - Trung ngày càng diễn biến phức tạp. Tuy nhiên, năm 2018 được đánh giá là một năm thành công đối với kinh tế của Việt Nam với những chuyển biến tích cực, vừa giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, vừa thúc đẩy tăng trưởng GDP cao.

GDP cả năm 2018 tăng trưởng 7.08% so với năm 2017, mức tăng cao nhất kể từ năm 2008 trở về đây. Trong đó, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 3.76% đóng góp 8.7% vào mức tăng trưởng chung; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 8.85% đóng góp 48.6%; khu vực dịch vụ tăng 7.03%, đóng góp 42.7%. GDP bình quân đầu người ước đạt 2,587 USD, tăng 198 USD so với năm 2017.

Mặc dù tăng trưởng GDP ở mức cao, song nền kinh tế vẫn bảo đảm ổn định vĩ mô, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân năm 2018 tăng 3.54% so với năm 2017, dưới mục tiêu Quốc hội đề ra; nợ công giảm so với năm 2017.

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa thiết lập kỷ lục mới với 482.2 tỷ USD; trong đó kim ngạch hàng hóa xuất khẩu ước đạt 244.72 tỷ USD, tăng 13.8%, kim ngạch hàng hóa nhập khẩu ước đạt 237.5 tỷ USD, tăng 11.5% so với năm 2017. Cán cân thương mại hàng hóa xuất siêu 7.2 tỷ USD, là năm có giá trị xuất siêu lớn nhất từ trước đến nay.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài thu hút hơn 3,000 dự án cấp phép mới với số vốn đăng ký đạt gần 18 tỷ USD. Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thực hiện năm 2018 ước tính đạt 19.1 tỷ USD, tăng 9.1% so với năm 2017.

Năng suất lao động của toàn nền kinh tế theo giá hiện hành năm 2018 ước tính đạt 102 triệu đồng/lao động, tăng 5.93% so với năm 2017 (tương đương 4,512 USD/lao động, tăng 346 USD so với năm 2017). Năng suất lao động năm 2018 tăng 5.93% so với năm 2017, Việt Nam được đánh giá là quốc gia có tốc độ tăng năng suất lao động cao trong khu vực ASEAN.

Số doanh nghiệp thành lập mới năm 2018 đạt 131.3 nghìn doanh nghiệp với tổng vốn đăng ký là 1,478.1 nghìn tỷ đồng, tăng 14% so với năm 2017. Có 34 nghìn doanh nghiệp hoạt động trở lại, tăng 28.6% so với năm trước.

Bên cạnh những yếu tố tích cực nêu trên, thị nền kinh tế Việt Nam năm 2018 vẫn tiếp tục phải đối mặt với hàng loạt khó khăn và thách thức:

Về mặt vĩ mô, Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện thể chế thị trường, sự hòa nhập sâu rộng vào kinh tế thế giới chưa thể bằng các nước trong khu vực như Thái Lan, Singapore, Indonesia... Sự tăng trưởng ngày càng phụ thuộc vào khu vực FDI. Tuy dòng vốn FDI vào Việt Nam đang giữ xu hướng tăng trong thời gian qua, nhưng yếu tố chất lượng vẫn chưa có sự thay đổi đáng kể. Theo đó, nhà đầu tư vẫn tìm đến Việt Nam như một thị trường lao động giá rẻ, chi phí dịch vụ tiện ích thấp và là một điểm đến nhằm phân tán rủi ro từ Trung Quốc.

Những thách thức đến từ các yếu tố nội tại của nền kinh tế như trình độ công nghệ thấp, đất đai, tài nguyên đang dần bị suy giảm; trình độ phát triển khu vực kinh tế trong nước và khu vực kinh tế có vốn người ngoài còn chênh lệch, nhất là trong xuất nhập khẩu.

Diễn biến thiên tai, hạn mặn, lũ lụt, thời tiết bất thường không đơn thuần là một “sự cố”. Năm 2018, tổng giá trị thiệt hại vật chất do thiên tai gây ra ước tính gần 15 nghìn tỷ đồng.

Những yếu tố kể trên đã ảnh hưởng đáng kể đến thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng.

## **1.2. Tổng quan thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2018**

Năm 2018, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam có 30 công ty bảo hiểm: 17 công ty bảo hiểm trong nước, 12 công ty bảo hiểm nước ngoài và 01 Đơn vị thành viên Công ty bảo hiểm nước ngoài đặt tại Việt Nam.

Tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt 46,653 tỷ đồng, tăng trưởng khoảng 12.8% so năm 2017. Dẫn đầu thị trường về doanh thu phí bảo hiểm gốc là Bảo hiểm Bảo Việt chiếm 21% thị phần, tiếp theo là Bảo hiểm PVI (16.2% thị phần), Bảo hiểm PTI (8.9% thị phần), Bảo Minh (7.4% thị phần), PJICO (6% thị phần),... Ngoài các DNBH dẫn đầu thị trường nêu trên, một số DNBH có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu phí BH gốc cao so với cùng kỳ gồm: VBI (65%); BSH (43%); VNI (39%); PTI (28%); Bảo Việt (22%);...

Tổng số tiền bồi thường thực hiện toàn thị trường khoảng 19,600 tỷ đồng, tương đương tỷ lệ bồi thường là 42.5%.

Nền kinh tế 2018 duy trì đà tăng trưởng tốt là yếu tố thuận lợi hỗ trợ cho sự phát triển của thị trường. Khung pháp lý về kinh doanh bảo hiểm tiếp tục được hoàn thiện, nhiều văn bản pháp quy được ban hành đồng bộ, một số văn bản đã có hiệu lực thi hành tạo sự thuận lợi cho hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm. Năm 2018, doanh thu toàn thị trường có sự tăng trưởng khá về bảo hiểm tài sản do Nghị định 23 mới ban hành nâng mức phí của đồng loạt các rủi ro Cat 3, 4, 5.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ được đánh giá ngày càng cạnh tranh khốc liệt, tình trạng cạnh tranh không lành mạnh như giảm phí bảo hiểm phi kỹ thuật, mở rộng điều khoản bảo hiểm, tăng chi phí bán hàng..., dẫn đến nhiều doanh nghiệp lỗ từ hoạt động lõi là kinh doanh bảo hiểm, lợi nhuận có được vẫn chủ yếu đến từ hoạt động đầu tư. Năm 2018, nhiều đơn vị bảo hiểm đã chủ động tiết giảm tối đa các khoản đầu tư lớn, nhưng do ảnh hưởng của thiên tai, bão lũ xảy ra trên diện rộng cả nước khiến thị trường gánh chịu nhiều rủi ro lớn như chìm tàu, hỏng hàng hóa, tài sản, vỡ đập, tổn thất thủy điện, công trình, kết hợp tổn thất của một số vụ cháy lớn, khiến số tiền bồi thường của một số đơn vị tăng cao. Bên cạnh đó, tình trạng trục lợi bảo hiểm vẫn diễn ra với nhiều hình thức khác nhau và ngày càng tinh vi, phức tạp...

## 2. Kết quả kinh doanh năm 2018 của VNI

### 2.1. Kết quả thực hiện so với kế hoạch được giao năm 2018

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	TH2017	KH2018	TH2018		
				Số tiền	%TH/KH	% 2018/2017
1	Tổng doanh thu phí bảo hiểm	673,157	842,091	938,095	111%	139%
	<i>Doanh thu phí bảo hiểm gốc</i>	<i>637,713</i>	<i>802,091</i>	<i>902,616</i>	<i>113%</i>	<i>142%</i>
	<i>Phí nhận tái bảo hiểm</i>	<i>35,444</i>	<i>40,000</i>	<i>35,479</i>	<i>89%</i>	<i>100%</i>
2	Doanh thu hoạt động tài chính	89,799	92,431	158,287	171%	176%
3	Lợi nhuận từ hoạt động ĐTTC	85,850	91,523	117,837	129%	137%
4	Lợi nhuận trước thuế	19,240	6,313	5,658	90%	29%
5	Lợi nhuận sau thuế	16,034	5,050	5,575	110%	35%

Tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2018 đạt 938 tỷ đồng, hoàn thành 111% kế hoạch, trong đó doanh thu phí bảo hiểm gốc đạt 902.6 tỷ đồng, hoàn thành 113% kế hoạch, tăng trưởng 42%, doanh thu nhận tái bảo hiểm đạt 35.48 tỷ đồng, hoàn thành 89% kế hoạch, và tương đương với doanh thu năm 2017.

#### Tình hình thực hiện doanh thu theo nghiệp vụ

Doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm hàng không đạt 47.9 tỷ đồng, hoàn thành 96% kế hoạch do VNI không tái tục bảo hiểm được khách hàng Vietnamairlines cho hợp đồng hàng không 2018/2019.

Doanh thu nghiệp vụ phi hàng không đạt 854.8 tỷ đồng, tăng trưởng 45% so với năm 2017, hoàn thành 114% kế hoạch. Hầu hết các nghiệp vụ đều tăng trưởng mạnh: BH xe cơ giới tăng trưởng 48% (hoàn thành 119% kế hoạch), BH con người tăng trưởng 63% (hoàn thành 116% kế hoạch), BH hàng hóa tăng trưởng 43%...

### Cơ cấu doanh thu bảo hiểm phi hàng không

Bảo hiểm xe cơ giới vẫn là yếu tố chính đóng góp vào sự tăng trưởng doanh thu của VNI, chiếm tỷ trọng lớn (77%) trong cơ cấu doanh thu bảo hiểm phi hàng không của toàn hệ thống, không có sự thay đổi lớn so với các năm trước đây. Các sản phẩm bán buôn như bảo hiểm tài sản, kỹ thuật, hàng hải vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ. Mảng bảo hiểm dự án vẫn tập trung vào các công ty bảo hiểm lớn do có năng lực cạnh tranh tốt, được hỗ trợ khai thác từ cổ đông như: PVI, Bảo Việt, Pjico, Bảo Minh, PTI, BIC, VBI, ABIC, Samsung Vina,... và các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài được hỗ trợ khai thác từ hệ thống doanh nghiệp có vốn nước ngoài như MSIG, UIC, Fubon... Các công ty còn lại trong đó có VNI được đánh giá rất khó có đột biến tăng trưởng doanh thu trong mảng nghiệp vụ này.

Trong tổng doanh thu BH xe cơ giới, chiếm tỷ trọng lớn nhất là nghiệp vụ vật chất xe 49%, tiếp đến là TNDS 39%, và xe máy 12%.

### 2.2. Doanh thu từ hoạt động đầu tư tài chính

Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính năm 2018 đạt 158.2 tỷ đồng, đạt 171% kế hoạch, trong đó doanh thu từ hoạt động đầu tư cổ phiếu ngắn hạn đạt 6.05 tỷ đồng, hoàn thành 134% KH, doanh thu tiền gửi ngân hàng đạt 26.3 tỷ đồng, hoàn thành 117% KH, doanh thu từ hoạt động đầu tư dài hạn và đầu tư khác đạt 125.8 tỷ đồng, hoàn thành 193% KH.

### 2.3. Chi phí

Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm (họa hồng, bán hàng,...) đạt 107% so KH, và tăng 43% so với cùng kỳ. Chi phí quản lý doanh nghiệp bằng 117% KH và tăng 34% so với cùng kỳ. Khoản chi phí này tăng do doanh thu hoạt động bảo hiểm năm 2018 tăng vượt kế hoạch 11%. Ngoài ra, trong năm 2018 VNI đã triển khai thành lập mới 04 công ty thành viên dẫn đến chi phí đầu tư cơ sở vật chất, chi phí nhân sự tăng.

### 2.4. Tình hình bổ sung các Quỹ dự phòng nghiệp vụ

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	Đến 31/12/2017	KH2018	TH2018		Đến 31/12/2018
				Trích tăng trong năm 2018	ΔTH/KH	
1	Dự phòng phí	234,048	55,878	102,579	46,701	336,627
2	Dự phòng dao động lớn	39,631	5,710	6,697	987	46,328
	<b>Tổng cộng</b>	<b>273,679</b>	<b>61,588</b>	<b>109,276</b>	<b>47,688</b>	<b>382,955</b>

Quỹ dự phòng phí và dao động lớn trích lũy kế đến 31/12/2018 là 382.9 tỷ đồng, tăng 109.2 tỷ đồng so với thời điểm 31/12/2017, trích tăng 47.6 tỷ đồng so với kế hoạch đề ra (Trong đó, dự phòng phí trích tăng trong năm là 102.5 tỷ đồng, dự phòng dao động

lớn là 6.69 tỷ đồng). Việc quỹ dự phòng trích tăng do doanh thu bảo hiểm giữ lại năm 2018 hoàn thành vượt 17% so với KH đề ra.

## 2.5. Chi bồi thường thuộc trách nhiệm VNI

TT	Chỉ tiêu	TH2017	KH2018	TH2018		
				Số tiền	%TH/KH	% 2018/2017
1	Chi bồi thường BH gốc (Bao gồm dự phòng bồi thường)	259,184	292,922	432,854	148%	167%
2	Chi bồi thường thuộc trách nhiệm VNI (gồm dự phòng IBNR)	165,372	193,412	243,570	126%	147%

Tổng số tiền bồi thường bảo hiểm gốc phát sinh năm 2018 (bao gồm dự phòng bồi thường) là 432 tỷ đồng (tăng 48% so với kế hoạch), trong đó bồi thường đã giải quyết cho khách hàng là 307 tỷ đồng.

Tổng số tiền bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại của VNI năm 2018 là 243 tỷ đồng (bao gồm dự phòng bồi thường IBNR), tăng 26% so với KH.

Nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ bồi thường giữ lại tăng so với mục tiêu đề ra do trong năm phát sinh một số tổn thất lớn như Cháy kho lớp của Công ty giao nhận Kim Thành Lợi, số tiền bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại của VNI ước 3.5 tỷ đồng; Tổn thất tại Công ty Cao Đông do ngập nước kho hàng, ước tổn thất khoảng 2.5 tỷ đồng; Cháy tại Công ty dầu Quang Minh, ước tổn thất 621 triệu đồng; Bảo hiểm hàng hóa Công ty Nông nghiệp T&T do tàu mắc cạn, ước tổn thất 677 triệu đồng, Công ty Sông Đà Trường Sơn, ước tổn thất 387 triệu đồng; Công ty Than Hà Tu, ước tổn thất 2.5 tỷ đồng,... Ngoài ra, đối với nghiệp vụ bảo hiểm Vật chất xe ô tô năm 2018, tỷ lệ bồi thường giữ lại cao, vượt tỷ lệ bồi thường mục tiêu (ngoài phát sinh một số tổn thất lớn trong năm, nhóm sản phẩm này tăng cao do tích tụ rủi ro, một số dòng xe, kênh bán không hiệu quả).

## 3. Đánh giá kết quả năm 2018

### 3.1. Kết quả đạt được:

- Doanh thu phí bảo hiểm gốc: VNI đã nỗ lực đạt được doanh thu phí bảo hiểm gốc 902,6 tỷ đồng vượt 11% so với KH, tăng trưởng 42% so với năm 2017.
- Tổng tài sản đến ngày 31/12/2018 đạt 1,940 tỉ đồng, tăng 15% so với năm 2017.
- Đảm bảo cơ chế cạnh tranh đối với nhóm Bảo hiểm TNDS xe ô tô, bảo hiểm xe máy, gắn chi phí kinh doanh với tốc độ tăng trưởng doanh thu của nhóm nghiệp vụ này có tính đến yếu tố vùng miền, qua đó doanh thu TNDS xe ô tô, bảo hiểm xe máy tiếp tục có mức tăng trưởng ấn tượng so với năm 2017 tăng lần lượt là 36% và 64%.
- Tập trung ký kết hợp tác với các ngân hàng (ký mới 02 ngân hàng), đồng thời triển khai các chương trình thúc đẩy đối với kênh Bancassurance (triển khai khoảng 07 chương trình kích bán vào kênh).
- Mở rộng mạng lưới: VNI tiếp tục mở rộng mạng lưới các công ty thành viên, các phòng kinh doanh trong và ngoài địa bàn nhằm tăng độ phủ, tăng cường công tác khai

thác, hướng tới phục vụ khách hàng, kiểm soát rủi ro tốt hơn. Trong năm 2018, VNI thành lập thêm 04 công ty thành viên, nâng tổng số đơn vị thành viên của VNI lên 33 đơn vị.

- Xây dựng hệ thống gara liên kết tại 02 thành phố lớn (Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh) để đảm bảo phục vụ khách hàng và kiểm soát giá sửa chữa.

- Xây dựng hệ thống giá sửa chữa ban hành áp dụng toàn hệ thống.

- Tái cơ cấu thành công các đơn vị yếu kém: trong năm 2018 tái cơ cấu 05 đơn vị yếu kém, những đơn vị tái cơ cấu bước đầu có kết quả hoạt động kinh doanh khả quan.

- Kiện toàn đội ngũ nhân sự lãnh đạo tại các công ty thành viên và các Ban tại Trụ sở chính.

- Trong năm 2018, VNI đã vinh dự nhận được nhiều bằng khen và giải thưởng của các cơ quan nhà nước, tổ chức có uy tín xếp hạng: Bằng khen của Bộ tài chính, Cờ thi đua của UBND TP. Hà Nội, TOP 50 Doanh nghiệp Việt Nam Thịnh vượng, TOP 10 thương hiệu tiêu biểu Châu Á – Thái Bình Dương, giải thưởng “Sao vàng đất Việt”,...

### **3.2. Hạn chế:**

- VNI gặp nhiều khó khăn khi tham gia đấu thầu các dự án lớn do hồ sơ năng lực còn hạn chế.

- Năng lực Tái bảo hiểm của VNI nằm trong mức trung bình của thị trường nếu so sánh với các doanh nghiệp trên thị trường (đặc biệt là bảo hiểm tài sản). Khả năng thu xếp tái tạm thời đối với dịch vụ TSKT còn hạn chế. Đây là khó khăn nội tại của VNI do doanh thu đến từ mảng TSKT-HH còn thấp nên không có lợi thế trong việc đàm phán với nhà TBH.

- Kênh bán hàng của VNI hiện chưa đa dạng, chủ yếu là kênh bán trực tiếp, kênh Banca, kênh bán qua đăng kiểm. Một số kênh khai thác khác qua môi giới và trực tuyến doanh thu mang lại chưa đáng kể.

- VNI chưa phát triển được mạng lưới đại lý chuyên nghiệp (đây cũng là vấn đề của rất nhiều doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trên thị trường).

- Đội ngũ giám định bồi thường của các đơn vị còn mỏng, chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm xử lý, giải quyết bồi thường còn hạn chế, tinh thần trách nhiệm của một số giám định viên chưa cao.

- Nhân sự khai thác các dịch vụ lớn chưa nhiều (BH TSKT, BH tàu, hàng).

## **II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019**

### **1. Dự báo môi trường kinh tế năm 2019**

Dự báo năm 2019 là thời điểm kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại, chiến tranh thương mại, biến động tỷ giá, lãi suất, rủi ro trên thị trường tài chính, tiền tệ gia tăng.

Các chỉ tiêu chính trong kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2019:

- Tăng trưởng GDP: khoảng 6.8%;
- Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu: 8-10%
- Tốc độ tăng CPI dưới 4%.

- Tổng vốn đầu tư toàn xã hội chiếm khoảng 34% GDP.
- Về ngân sách, Chính phủ dự kiến tăng thu ngân sách Nhà nước so với dự toán Quốc hội giao khoảng 5%, tỷ lệ nợ đọng thuế là 5%. Tỷ lệ chi đầu tư phát triển 27-27.5%.

## 2. Dự báo thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2019

Đầu tư nước ngoài vào các công ty bảo hiểm trong nước trong các năm qua tương đối tốt với mức giá cao, tuy nhiên vẫn tập trung vào các doanh nghiệp lớn, có thế mạnh về mạng lưới. Việc thu hút được dòng vốn đầu tư nước ngoài, ngoài việc nâng cao năng lực về mặt tài chính còn nâng cao chất lượng quản lý, chất lượng phục vụ khách hàng của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước.

Theo chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm, dự kiến đến năm 2020 có khoảng 26 doanh nghiệp bảo hiểm mới tham gia thị trường, trong đó có 10 doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động trong lĩnh vực phi nhân thọ. Việc có thêm các doanh nghiệp bảo hiểm mới sẽ tác động hai chiều, tuy nhiên dự báo tình hình cạnh tranh tăng cao, ảnh hưởng đến giá và lợi nhuận của các công ty bảo hiểm.

Chế độ quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm dần được hoàn thiện. Các văn bản quy phạm pháp luật mới đang được các cơ quan có thẩm quyền soạn thảo và khi đưa vào áp dụng sẽ tạo cơ sở pháp lý động bộ, hỗ trợ doanh nghiệp bảo hiểm, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc như: Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2020; Nghị định về bảo hiểm vi mô; Nghị định thay thế Nghị định số 103/2008/NĐ-CP ngày 16/9/2008 về bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới; Nghị định số 214/2013/NĐ-CP ngày 20/12/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 103/2008/NĐ-CP; Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về chính sách hỗ trợ bảo hiểm nông nghiệp...

Tốc độ tăng trưởng doanh thu của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam năm 2019 dự kiến từ 11% đến 15%.

## 3. Kế hoạch kinh doanh năm 2019

### **Mục tiêu: Tăng trưởng có kiểm soát**

- Tổng doanh thu: 1,550.4 tỷ đồng;
- Tổng doanh thu phí bảo hiểm: 1,300 tỷ đồng, trong đó:
  - Doanh thu phí bảo hiểm gốc: **1,250 tỷ đồng**, tăng trưởng 38.5%
  - Doanh thu phí nhận tái: **50 tỷ đồng**
- Doanh thu hoạt động đầu tư: 250.4 tỷ đồng;
- Kiểm soát chặt tỷ lệ bồi thường, tỷ lệ bồi thường chung không vượt quá 37%.

### Một số chỉ tiêu chính:

		<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>		
TT	Chỉ tiêu	TH2018	KH2019	%KH/TH
1	Tổng doanh thu phí bảo hiểm	938,095	1,300,000	139%
	<i>Doanh thu phí bảo hiểm gốc</i>	<i>902,616</i>	<i>1,250,000</i>	<i>138%</i>
	<i>Doanh thu nhận tái bảo hiểm</i>	<i>35,479</i>	<i>50,000</i>	<i>141%</i>
2	Doanh thu hoạt động tài chính	158,287	250,469	158%
3	Lợi nhuận trước thuế	5,658	6,398	113%
4	Lợi nhuận sau thuế	5,575	5,118	92%
5	Tổng tài sản	1,940,949	2,200,000	113%

#### ***Doanh thu phí bảo hiểm:***

+ *Doanh thu phí bảo hiểm gốc:* Năm 2019, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ dự báo tăng trưởng khoảng 11-15%. Để có thể hoàn thành mục tiêu lọt vào TOP 10 các công ty bảo hiểm phi nhân thọ vào năm 2020, VNI luôn đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm ở mức cao trong nhiều năm. Năm 2019, VNI tiếp tục đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm gốc ở mức 38.5% (cao gấp 3 lần so với mục tiêu tăng trưởng dự kiến của thị trường).

+ *Doanh thu phí nhận tái bảo hiểm:* Kế hoạch doanh thu nhận tái bảo hiểm của VNI đặt ra là 50 tỷ đồng trong năm 2019 (tăng trưởng 41%).

***Doanh thu và lợi nhuận đầu tư:*** Hoạt động đầu tư luôn đóng vai trò quan trọng và là yếu tố quyết định đến lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ. Do đó, trong năm 2019, VNI xây dựng kế hoạch doanh thu hoạt động đầu tư ở mức 250.4 tỷ đồng, và lợi nhuận hoạt động đầu tư ở mức 149.9 tỷ đồng.

**Tổng lợi nhuận trước thuế:** Để hoàn thành mục tiêu lọt vào TOP 10 các công ty bảo hiểm phi nhân thọ, VNI luôn duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu cao trong nhiều năm, theo qui định phải trích lập dự phòng phí, dao động lớn cao. Với mục tiêu tăng trưởng doanh thu như trên, trong năm 2019, VNI đặt mục tiêu lợi nhuận trước thuế là 6.3 tỷ đồng.

#### **Các nhóm giải pháp chính để thực hiện thành công KHKD 2019:**

Năm 2019 với mục tiêu tổng doanh thu phí bảo hiểm 1,300 tỷ đồng, trong đó doanh thu phí bảo hiểm gốc 1,250 tỷ đồng, tăng trưởng 38.5% so với năm 2018. Đây là một mục tiêu thách thức đối với cả hệ thống VNI, nhất là mức tăng trưởng trong 03 năm qua từ 2016-2018 luôn ở mức cao, hơn 03 lần thị trường. Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng doanh thu cao, VNI phải kiểm soát chặt chẽ tỷ lệ bồi thường, đảm bảo tỷ lệ bồi thường chung không vượt quá 37%. Để đạt được đồng thời những mục tiêu trên, VNI phải thực hiện đồng bộ và quyết liệt nhiều nhóm giải pháp, cụ thể:

- ***Phát triển thương hiệu – hình ảnh VNI:***
- Tăng cường các hoạt động quảng bá, phát triển thương hiệu, truyền tải hình ảnh của VNI một cách đồng bộ;



- Tập trung công tác truyền thông nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp;
- **Về tổ chức:**
  - Tìm kiếm các ứng viên đủ tiêu chuẩn mở mới tối thiểu 02 đơn vị thành viên tại một số thị trường tiềm năng.
  - Cơ cấu lại mô hình tổ chức tại các đơn vị. Đặc biệt, tại Trụ sở chính xem xét tách bộ phận nghiệp vụ và Giám định bồi thường thành Ban riêng;
  - Xem xét thành lập phòng nghiệp vụ đối với các đơn vị có quy mô lớn;
- **Giải pháp về nhân sự:**
  - Triển khai các khóa đào tạo, tổ chức các chuyên đề nhằm nâng cao năng lực cũng như trình độ chuyên môn cho đội ngũ lãnh đạo tại các đơn vị và các Ban tại Trụ sở chính;
  - Tiến hành rà soát đội ngũ nhân sự hiện tại, có phương án thay thế những vị trí không đạt yêu cầu;
  - Hoàn thiện hơn nữa chính sách lương, đãi ngộ nhằm thu hút nguồn nhân sự tốt, cạnh tranh với Công ty khác;
  - Tổ chức các chương trình đào tạo nghiệp vụ, bán hàng cho đội ngũ kinh doanh;
  - Tăng cường đào tạo và phát triển đội ngũ CBQL cho phù hợp với tốc độ phát triển của VNI.
  - Ứng dụng Công nghệ thông tin, bằng cách triển khai phần mềm nhân sự, cập nhật thông tin nhân sự nhanh, chính xác, quản lý nhân sự hiệu quả.
- **Giải pháp phát triển mạng lưới và kênh phân phối**
  - Thành lập thêm một số Công ty thành viên tại những địa bàn kinh tế trọng điểm nhằm mở rộng mạng lưới, thúc đẩy doanh thu;
  - Tăng cường hợp tác mở rộng với các ngân hàng nhằm củng cố và đẩy mạnh phát triển kênh Bancass, với nhiều giải pháp: triển khai các sản phẩm mới, xây dựng phần mềm hỗ trợ;
  - Triển khai kênh bán Telesales và online;
  - Hợp tác với các công ty bảo hiểm khác nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của VNI trên thị trường, đồng thời tăng khả năng chia sẻ dịch vụ;
  - Tập trung tăng cường khai thác qua các đầu mối khách hàng lớn, dự án lớn.
  - Đánh giá lại kế hoạch kinh doanh ngành của các đơn vị thành viên trên cơ sở thực tiễn, khả năng và tính vùng miền để có những chính sách kinh doanh phù hợp.
- **Giải pháp phát triển sản phẩm**
  - Rà soát, chỉnh sửa các bộ sản phẩm cho phù hợp với thị trường: Bảo hiểm cháy nổ, nhà tư nhân; Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp (bác sỹ, tư vấn, công chứng...); Bảo hiểm Xe cơ giới (Xem xét các chính sách về phí bảo hiểm đối với nhóm khách hàng có tỷ lệ bồi thường thấp/khiếu nại ít...); Bảo hiểm Con người (bảo hiểm học sinh; bảo hiểm người lao động; bảo hiểm du lịch...);
  - Nghiên cứu, phối hợp với một số công ty có năng lực triển khai sản phẩm bảo hiểm mới trên cơ sở tối ưu hóa lợi ích của khách hàng và gia tăng doanh thu cho công ty.
  - Nghiên cứu, xây dựng các sản phẩm liên kết, gói sản phẩm có giá trị gia tăng cao.

- Thành lập Trung tâm phát triển sản phẩm mới hoặc kết hợp cung cấp gói bảo hiểm trên cơ sở các sản phẩm đã có với các kênh bán mới.
- **Giải pháp nghiệp vụ**
  - Điều chỉnh cơ cấu nghiệp vụ theo hướng giảm tỷ trọng doanh thu vật chất xe cơ giới, tăng tỷ trọng doanh thu các nhóm nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, kỹ thuật, hàng hóa.
  - Tìm kiếm, ký kết các thỏa thuận hỗ trợ tạm thời phần vượt Treaty của VNI với các đơn vị có năng lực TBH để tạo lợi thế cho các công ty thành viên trong đấu thầu và thu xếp TBH các dịch vụ lớn.
  - Thu xếp TBH tạm thời phần vượt Treaty tự động nghiệp vụ Hàng hóa chờ rời với các đơn vị khác có năng lực và đang triển khai mạnh mẽ ngành nghiệp vụ này.
  - Xây dựng phương án TBH tạm thời phần vượt Treaty nghiệp vụ Kỹ thuật và Hàng hóa chờ rời thông qua các đơn vị môi giới tái Marsh và một số đơn vị bảo hiểm gốc như: AIG,...
  - Tập trung sâu vào các biện pháp xử lý nghiệp vụ để hỗ trợ đơn vị tối đa đối với việc tiếp cận vào triển khai các dịch vụ lớn trong công tác thu xếp tái bảo hiểm như: Phương án tính phí theo CCR, thực hiện đánh giá rủi ro kỹ để có đủ cơ sở tách thành nhiều đơn vị rủi ro nhằm tăng khả năng cạnh tranh về tỷ lệ phí hoặc phân tích, đánh giá sâu thuyết phục các nhà tái chấp thuận đặc biệt.
- **Giải pháp đối với chính sách khai thác**
  - Tiếp tục tập trung cơ chế chính sách (chi phí, phí, kênh bán...) để triển khai các nghiệp vụ được đánh giá rủi ro thấp (Bảo hiểm TNDS xe ô tô, Xe máy, Học sinh, Du lịch, Tai nạn con người, BH Công trình dân dụng, BH cháy nổ nhà chung cư, BH hàng hóa vận chuyển nội địa,...)
  - Xây dựng các tiêu chí đánh giá rủi ro nhằm đánh giá chi tiết tất cả các dịch vụ, lên phương án thu xếp tái bảo hiểm theo Quý, tăng tính chủ động cho đơn vị khai thác mỗi thời điểm tái tục.
  - Xem xét cho phép mở rộng danh mục khai thác ngành.
  - Tập trung đẩy mạnh cơ chế/ hỗ trợ nhân lực khai thác cho từng địa bàn.
  - Kiểm soát đầu vào khai thác bảo hiểm vật chất xe cơ giới đối với các loại xe có rủi ro cao, kênh bán không hiệu quả.
- **Giải pháp đối với công tác Giám định bồi thường**
  - Tiếp tục triển khai hệ thống phần mềm giám định online trên các thành phố lớn và hướng tới thực hiện trên toàn hệ thống, nhằm thực hiện toàn bộ công tác giám định bồi thường online, thành lập đường dây nóng và bộ phận trực/tổng đài chăm sóc khách hàng để hỗ trợ giải quyết tai nạn 24/24h;
  - Tuyên truyền ý thức, trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp trong công tác giám định bồi thường nói chung và với bảo hiểm vật chất xe cơ giới nói riêng;
  - Phối hợp với Cục quản lý giám sát bảo hiểm, Hiệp hội Bảo hiểm, các đơn vị kinh doanh bảo hiểm, Cảnh sát giao thông, ... để nâng cao chất lượng giám định hiện trường, tiếp nhận sự hỗ trợ chéo từ các đơn vị, phòng chống trục lợi bảo hiểm.

- Thực hiện kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ hơn nữa công tác giám định bồi thường thông qua việc xây dựng các chỉ số cảnh báo trên phần mềm nghiệp vụ, thực hiện kiểm tra trực tiếp hồ sơ bồi thường;
- Xây dựng kho dữ liệu về giá phụ tùng sửa chữa/thay thế, triển khai bắt buộc lập phương án sửa chữa trên phần mềm nghiệp vụ;
- Đánh giá, kiện toàn lại đội ngũ giám định viên, bồi thường viên xe cơ giới trên toàn hệ thống. Tổ chức lại công tác giám định bồi thường đối với những Đơn vị thành viên mà nhân sự không đủ khả năng đáp ứng yêu cầu công việc; kiên quyết loại trừ những cán bộ có hành vi tiếp tay để trục lợi;
- Rà soát những nhà cung cấp dịch vụ sửa chữa, giám định (công ty giám định, hệ thống gara) để nâng cao chất lượng giải quyết bồi thường.
- Tăng cường kiểm soát chất lượng khai thác từ khâu cấp đơn;
- Tăng cường công tác giám sát việc tuân thủ quy định về giám định, giải quyết bồi thường, trích lập dự phòng bồi thường kịp thời. Đối với các đơn vị có tỷ lệ bồi thường cao, chất lượng quản lý bồi thường yếu kém, Tổng công ty sẽ giảm phân cấp, phân quyền hoặc tiến hành cơ chế bồi thường tập trung.
- Nghiên cứu và ban hành chỉ tiêu giải quyết bồi thường nhằm rút ngắn thời gian giải quyết bồi thường;
- Song song với đó, tạo cơ chế khuyến khích đối với các đơn vị có tỷ lệ bồi thường tốt nhằm động viên, khuyến khích các đơn vị nâng cao chất lượng khai thác, tăng cường công tác giải quyết bồi thường.
- **Giải pháp đối với công tác Tài chính kế toán**
  - Tiếp tục giám sát thường xuyên công tác TCKT toàn hệ thống, tuân thủ các quy định của Tổng Công ty và pháp luật, duy trì và phát huy kỷ cương quản lý tài chính;
  - Tiếp tục tổ chức các Hội nghị về Tài chính - Kế toán để đào tạo, trao đổi, tháo gỡ vướng mắc và nâng cao chất lượng quản lý cho hệ thống.
  - Phân loại đơn vị theo chất lượng quản lý để có cách thức quản lý phù hợp (đơn vị quản lý tốt bỏ cơ chế cấp thấu chi; Nới lỏng việc soát xét cấp phát ấn chỉ theo nhu cầu thực tế... Ngược lại những đơn vị quản lý chưa tốt duy trì cơ chế kiểm soát chặt. Các đơn vị thuộc diện kiểm soát đặc biệt: cấp thấu chi theo thực tế phí thực thu, kiểm soát chứng từ chi trước khi chi...)
  - Xây dựng các chỉ tiêu giám sát về TCKT và giám sát tuân thủ hàng tháng tại các đơn vị để chấn chỉnh kịp thời;
  - Tiến hành kiểm tra/giám sát thường xuyên tình hình quản lý, sử dụng ấn chỉ tại các đơn vị để phòng ngừa chiếm dụng phí, trục lợi BH do tình trạng mất, thất thoát ấn chỉ gây ra.
- **Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng**
  - Xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng, phân nhóm khách hàng để có những chương trình chăm sóc cụ thể đối với từng nhóm khách hàng.

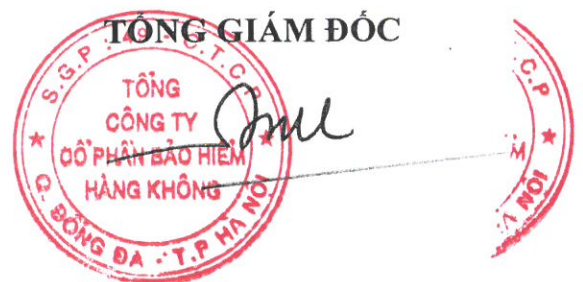
- Tăng cường các hoạt động nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng: triển khai việc thu thập thông tin phản hồi của khách hàng về công tác giải quyết bồi thường...
- Tiếp tục triển khai tin nhắn kích hoạt đơn bảo hiểm đối với hiểm xe cơ giới.
- **Giải pháp đối với Công nghệ thông tin**
- Ứng dụng công nghệ thông tin vào hỗ trợ, giải quyết bồi thường (phần mềm giám định online);
- Triển khai giải pháp tích hợp chữ ký điện tử, cấp giấy chứng nhận điện tử áp dụng cho sản phẩm bảo hiểm bảo an tín dụng hợp tác qua kênh ngân hàng, tiến tới cho các sản phẩm bán lẻ khác;
- Triển khai giải pháp hóa đơn điện tử nhằm số hóa dữ liệu hóa đơn điện tử;
- Xây dựng hệ thống cảnh báo về các chỉ số về bồi thường theo kênh bán.
- Cung cấp các API kết nối với bên thứ 3 về bán bảo hiểm theo xu hướng insurtech.
- Xây dựng app hỗ trợ cán bộ khai cập nhật đơn bảo hiểm, chụp ảnh giám định trước khi cấp đơn cho nghiệp vụ bảo hiểm vật chất xe cơ giới;
- Vận hành đảm bảo sự ổn định của hệ thống phần mềm;

Trước bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, môi trường kinh doanh còn nhiều biến động khó lường, mục tiêu KHKD 2019 đề ra là một thách thức rất lớn, tuy nhiên, Ban Tổng giám đốc sẽ cùng toàn thể CBNV VNI nỗ lực hết mình, đoàn kết, cùng chia sẻ, chủ động, thẳng thắn, quyết liệt, để phấn đấu hoàn thành các mục tiêu đề ra, xây dựng VNI trở thành một doanh nghiệp có môi trường làm việc thân thiện và chuyên nghiệp.

Trân trọng báo cáo!

**Nơi nhận:**

- ĐHCĐ (để thông qua);
- HĐQT, BKS (để báo cáo);
- Lưu: VT, KHĐT&MKT.



**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
*Trần Trọng Dũng*