

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2016

Kính gửi: Đại Hội Đồng Cổ Đông

I- ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2015

1/ Về môi trường kinh doanh

Kinh tế xã hội năm 2015 diễn ra trong bối cảnh thị trường toàn cầu có những bất ổn, kinh tế thế giới phục hồi chậm và vẫn đối mặt với nhiều rủi ro khó lường. Nền kinh tế Việt Nam năm 2015 được đánh giá tương đối tích cực và phục hồi rõ nét, cụ thể một số chỉ tiêu năm 2015 như sau:

- GDP tăng 6.68%, vượt chỉ tiêu so với kế hoạch đặt ra 6.2%; chỉ số giá tiêu dùng (CPI) ước tăng 0.6%, thấp hơn nhiều mục tiêu đặt ra là 5%;
- Tốc độ tăng tổng kim ngạch xuất khẩu đạt trên 8%; Tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu ở mức 1.9%, thấp hơn so với kế hoạch ban đầu 5%.
- Chỉ số sản xuất công nghiệp tăng xấp xỉ 10%;
- Năm 2015, cả nước có 94,754 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới với tổng vốn đăng ký là 601.5 nghìn tỷ đồng, tăng 26.16% về số doanh nghiệp và tăng 37.9% về số vốn đăng ký so với cùng kỳ năm 2014. Cả nước có 21,506 doanh nghiệp quay trở lại hoạt động, tăng 39.5% so với năm trước.
- Việc Hiệp định TPP được thông qua vào tháng 10/2015 cho thấy, Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội trong việc thu hút dòng vốn đầu tư, tăng trưởng xuất khẩu cũng như tăng trưởng GDP trong thời gian tới.

Tuy nhiên, bên cạnh những yếu tố tích cực nêu trên, thì nền kinh tế Việt Nam năm 2015 vẫn tiếp tục phải đối mặt với hàng loạt khó khăn và thách thức, trong đó phải kể tới:

- Tình hình kinh tế vĩ mô chưa thực sự ổn định, tổng cầu của nền kinh tế tăng chậm, lãi suất thị trường có xu hướng giảm, tăng trưởng tín dụng thấp, thu nhập của người dân chưa được cải thiện nhiều;
- Hoạt động của các doanh nghiệp trong nước vẫn còn gặp khó khăn (Tổng số doanh nghiệp gặp khó khăn phải tạm ngừng hoạt động trong năm 2015 là 71,391 doanh nghiệp); hàng tồn kho còn ở mức cao, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, do khả năng cạnh tranh thấp trong bối cảnh hội nhập khu vực và toàn cầu.



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

2/ Về môi trường ngành bảo hiểm

Hiện thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam có 30 công ty bảo hiểm trong đó bao gồm 17 công ty bảo hiểm trong nước và 12 công ty bảo hiểm nước ngoài và 01 Chi nhánh Công ty bảo hiểm nước ngoài đặt tại Việt Nam.

Theo báo cáo của hiệp hội bảo hiểm Việt Nam: Tổng doanh thu bảo hiểm gốc toàn thị trường Phi nhân thọ năm 2015 ước đạt 32.151 tỷ đồng, tăng trưởng xấp xỉ 16.88% so với năm 2014. Trong đó, 10 doanh nghiệp đứng đầu thị phần bảo hiểm phi nhân thọ về mặt doanh thu bảo hiểm gốc như sau: đứng đầu doanh thu là PVI (6,675 tỷ); tiếp theo là Bảo Việt (5,896 tỷ); Bảo Minh (2,822 tỷ); PTI (2,461 tỷ); PJICO (2,240 tỷ); MIC (1,443 tỷ); BIC (1,278 tỷ); Samsung Vina(1,260 tỷ); VASS (1,287 tỷ); ABIC (794 tỷ).

Tổng số tiền bồi thường ước đạt 13.665 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ bồi thường là 43%, trong đó một số đơn vị có tỷ lệ bồi thường cao như: Fubon (131%); BaoViet Tokyo Marine (70); Phú Hưng (83%); MSIG (82%)... các công ty bảo hiểm này chủ yếu giải quyết bồi thường cho các vụ gây rối trật tự công cộng tại Bình Dương, Đồng Nai, Hà Tĩnh...

Năm 2015, nền kinh tế khởi sắc đã giúp các doanh nghiệp bảo hiểm tái khởi động các chương trình như bảo hiểm xây dựng, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, bảo hiểm hàng hải... Đặc biệt, với việc khắc phục được vấn đề về nợ phí đã giúp các doanh nghiệp tăng trưởng doanh thu so với cùng kỳ.

Tuy vậy, nội ngành bảo hiểm cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn do tình trạng cạnh tranh phi kỹ thuật (hạ phí, mở rộng điều kiện, điều khoản, tăng chi phí khai thác...) giữa các doanh nghiệp bảo hiểm vẫn phổ biến và ngày càng gay gắt; tình trạng trục lợi bảo hiểm vẫn diễn ra với nhiều hình thức khác nhau và ngày càng tinh vi, phức tạp...

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2015 CỦA VNI

1/ Một số nét chính kết quả thực hiện KHKD 2015:

- Doanh thu bảo hiểm phi hàng không đạt 213.38 tỷ, hoàn thành 106% kế hoạch, tăng trưởng 24% so với thực hiện năm 2014 (cao hơn mức tăng trưởng của thị trường 15%);
- Trong năm 2015, VNI trích dự phòng phí tăng 17.3 tỷ đồng, vượt 127% so với kế hoạch (vượt số tuyệt đối 9.7 tỷ đồng so với kế hoạch đề ra); Trích Dự phòng dao động lớn là 1.82 tỷ, vượt 10% kế hoạch;
- Tổng chi bồi thường trong năm 2015 là 94.7 tỷ đồng, thực hiện 81% so với kế hoạch đề ra. Tỷ lệ bồi thường chung là 27%, thấp hơn tỉ lệ bồi thường của thị trường (43%).
- Lợi nhuận hoạt động kinh doanh bảo hiểm đạt 6.3 tỷ đồng hoàn thành 45% kế hoạch (chủ yếu do trong năm công ty trích tăng dự phòng phí);
- Do thị trường chứng khoán không thuận lợi cho nên Lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính chỉ đạt 30.98 tỷ đồng, hoàn thành 70% kế hoạch (Kế hoạch lợi nhuận cổ phiếu năm 2015 đặt ra lãi 14.3 tỷ đồng, tuy nhiên năm 2015, hoạt động đầu tư cổ phiếu lỗ gần 5 tỷ đồng).
- Do hoạt động đầu tư cổ phiếu lỗ và trích dự phòng phí tăng vượt kế hoạch là nguyên nhân chủ yếu làm cho Lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 6.26 tỷ đồng, hoàn thành 31% kế hoạch.

2. Một số chỉ tiêu thực hiện kết quả kinh doanh 2015:

➤ Doanh thu:

Dvt: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	TH NĂM	KH NĂM	TH NĂM	SO SÁNH %	
		2014	2015	2015	TH/KH	TH
		1	2	3	2015	2015/2014
					4=3:2	5=3:1
A	Doanh thu bảo hiểm	407,150	350,168	333,525	95%	82%
I	Bảo hiểm Hàng không	147,185	117,598	100,653	86%	68%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	172,246	200,570	213,382	106%	124%
1	Bảo hiểm tài sản	15,803	19,470	16,607	85%	105%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	24,655	26,220	15,296	58%	62%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	3,004	3,590	3,754	105%	125%
4	Bảo hiểm hàng hóa	13,150	19,970	13,430	67%	102%
5	Bảo hiểm xe cơ giới	94,853	110,760	147,449	133%	155%
6	Bảo hiểm con người	12,016	14,260	10,846	76%	90%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	8,765	6,300	5,999	95%	68%
III	Bảo hiểm dầu khí, khác	57,329	2,000		0%	0%
IV	Nhận Tái bảo hiểm	30,390	30,000	19,490	65%	64%
B	DT TỪ HĐ ĐẦU TƯ	70,028	55,502	48,488	87%	69%
I	DT từ hoạt động ĐTTC	24,259	26,057	6,092	23%	25%
	- DT từ đầu tư Cổ phiếu	12,639	16,000	1,460	9%	12%
	- DT từ đầu tư Trái phiếu	11,620	9,958	4,633	47%	40%
	- DT từ HĐ Đầu tư khác		100		0%	
II	DT từ tiền gửi, khác	45,769	29,445	42,395	144%	93%
	TỔNG DOANH THU (A+B)	477,178	405,671	382,013	94%	80%

Ghi chú: Thực hiện năm 2015, chuyển 6.3 tỷ doanh thu nhận tái nghiệp vụ hàng không sang doanh thu bảo hiểm gốc nghiệp vụ hàng không.

Chi phí:

Đvt: triệu đồng

Stt	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2015	THỰC HIỆN NĂM 2015	SO SÁNH TH/KH 2015
1	2	3	4	5=4:3
1	Chi khác HĐ kinh doanh bảo hiểm (hoa hồng, bán hàng...)	102,237	114,433	112%
2	Chi phí quản lý DN	32,367	26,802	83%
	Tổng cộng	134,604	141,235	105%

➤ **Tình hình bổ sung các Quỹ dự phòng nghiệp vụ:**

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Đến 31/12/2014	KH trích tăng năm 2015	TH 2015		Lũy kế hết năm 2015
				Trích trong 2015	Tăng (giảm)	
1	2	3	4	5	6=5-4	7=3+5
1	Dự phòng phí	76,271	7,617	17,314	9,697	93,585
2	Dự phòng dao động lớn	29,607	1,651	1,824	173	31,431
	Tổng cộng	105,878	9,268	19,138	9,870	125,016

➤ **Chi bồi thường thuộc trách nhiệm VNI:**

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	KH 2015	TH 2015	% TH/KH 2015
1	2	3	4	5=4:3
1	Chi bồi thường BH gốc	116,589	94,713	81%
2	Chi bồi thường thuộc trách nhiệm VNI	61,250	66,888	109%

➤ **Các chỉ tiêu hoạt động đầu tư tài chính:**

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2015	Thực hiện năm 2015	% TH/KH 2015
1	2	3	4	5=4:3
1	Doanh thu	55,503	48,488	87%
-	Tiền gửi, thu khác	29,445	42,395	144%
-	Cổ phiếu	16,000	1,460	9%
-	Trái phiếu	9,958	4,633	47%
-	Đầu tư khác	100	0	0%
2	Chi phí, trích dự phòng đầu tư	11,305	17,502	155%
3	Lợi nhuận hoạt động đầu tư	44,198	30,986	70%

➤ **Lợi nhuận:**

Đvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2015	% TH/KH 2015
1	2	3	4	5=4:3
1	Lợi nhuận trước thuế	25,871	8,589	33%
2	Lợi nhuận sau thuế	20,086	6,265	31%

➤ **Hoạt động kinh doanh Bảo hiểm:**

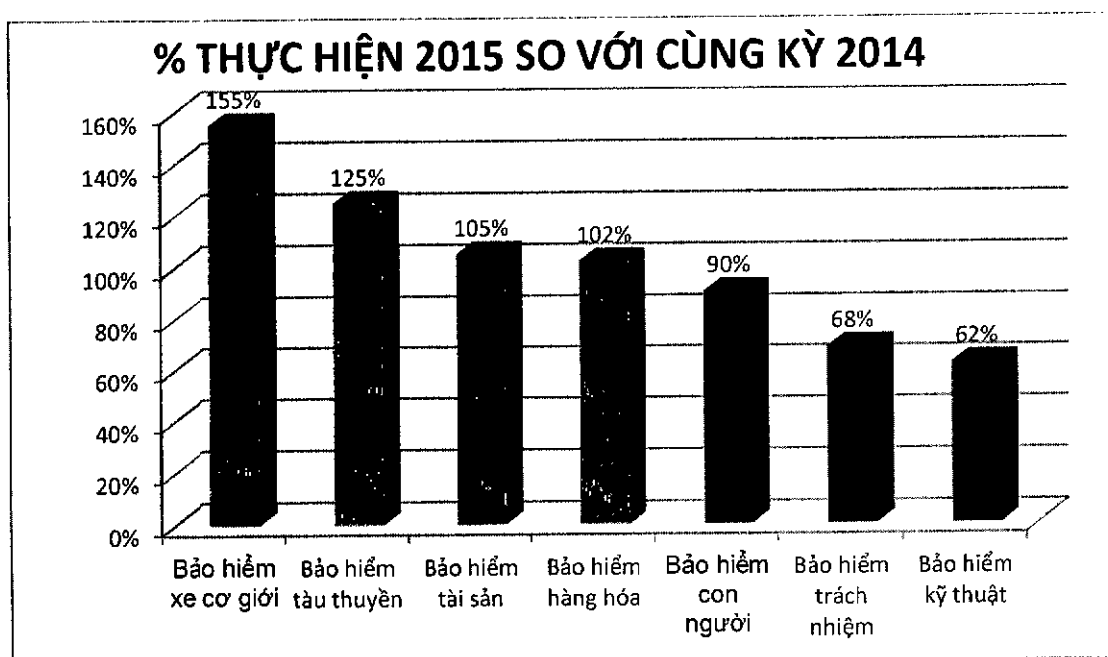
Tổng doanh thu bảo hiểm năm 2015 đạt 333.52 tỷ đồng, hoàn thành 95% KH trong đó:

▪ **Tình hình thực hiện doanh thu theo nghiệp vụ:**

- ✓ Doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm hàng không đạt 100.65 tỷ đồng, hoàn thành 86% kế hoạch (Trên cơ sở hợp đồng bảo hiểm hàng không ký kết với khách hàng Tổng Công ty Hàng không Việt Nam – VNA, Ban Tổng giám đốc đã trình Kế hoạch doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm Hàng không năm 2015 là 117.5 tỷ đồng và đã được Hội đồng quản trị công ty thông qua. Tuy nhiên do yêu cầu từ phía khách hàng VNA, VNI phải chia sẻ đồng bảo hiểm doanh thu hàng không cho BMI theo tỷ lệ 5% trên tổng phí của hợp đồng bảo hiểm hàng không năm 2015, tương đương mức giảm khoảng 18 tỷ đồng, do đó doanh thu nghiệp vụ này không hoàn thành kế hoạch như đã đề ra);
- ✓ Doanh thu nhận tái bảo hiểm đạt 19.49 tỷ đồng, bằng 65% so với kế hoạch 2015 ảnh hưởng bởi việc thoái vốn từ các cổ đông sáng lập, dẫn tới niềm tin từ các công ty bảo hiểm trên thị trường giảm sút với VNI làm cho mảng doanh thu nhận tái bảo hiểm chỉ hoàn thành ở mức thấp so với kế hoạch đề ra).
- ✓ Doanh thu từ nghiệp vụ bảo hiểm phi hàng không đạt 213.38 tỷ đồng, hoàn thành 106% KH năm 2015 và bằng 124% so với TH năm 2014. Xét theo từng nghiệp vụ, có 02 nghiệp vụ hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra gồm BH xe cơ giới và BH tàu thuyền (hoàn thành lần lượt 133% và 105% KH). Các nghiệp vụ còn lại đều không đạt kế hoạch đề ra (BH trách nhiệm hoàn thành 95% KH; BH Tài sản

đạt 85% KH; BH Con người đạt 76% KH; BH Hàng hóa đạt 67% KH; Đặc biệt là nghiệp vụ BH kỹ thuật chỉ đạt 58% KH). Nguyên nhân một số nghiệp vụ không đạt kế hoạch đề ra do một số lý do chủ yếu: do nguồn ngân sách đầu tư công hạn chế, dẫn tới các dự án mới triển khai ít, bên cạnh đó, còn do năng lực khai thác các dự án lớn của công ty còn hạn chế, không đủ năng lực cạnh tranh với các công ty bảo hiểm nhóm lớn (đặc biệt các dự án phải đấu thầu). Ngoài ra do trong năm 2015, một số quy định mới của nhà nước ban hành như: không cho đồng bảo hiểm sau đơn (Thông tư 194), nhà trường không triển khai thu phí bảo hiểm học sinh... dẫn đến ảnh hưởng không nhỏ đến việc thực hiện doanh thu của một số nghiệp vụ nêu trên. Tuy vậy, về tổng thể mảng doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm Phi hàng không vẫn hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra.

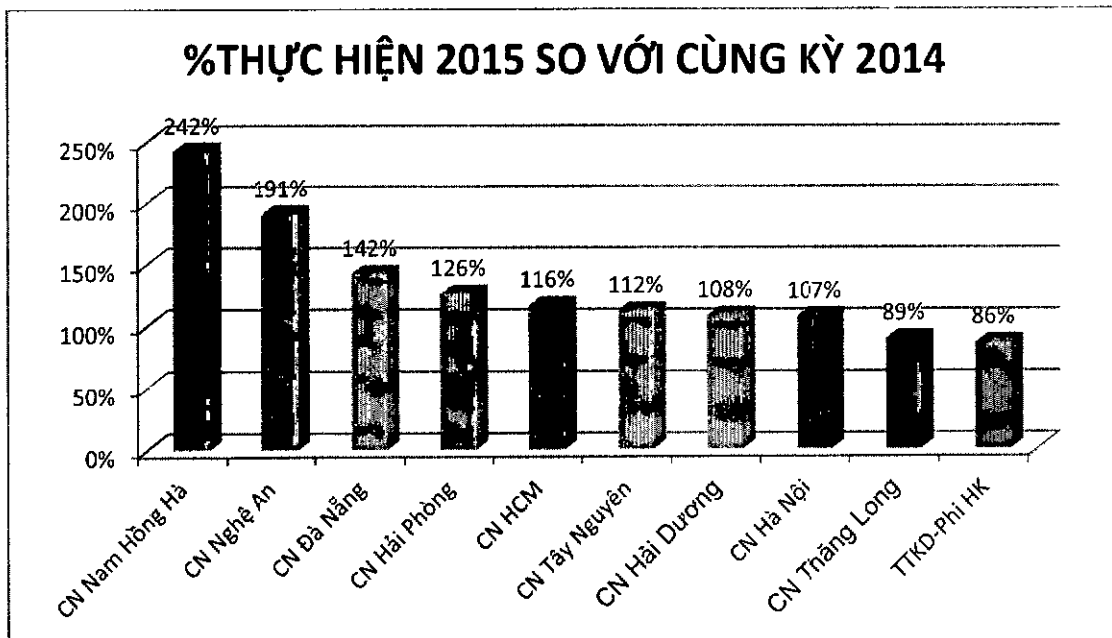
So với cùng kỳ năm 2014, doanh thu mảng nghiệp vụ Phi hàng không năm 2015 tăng trưởng 24%, trong đó tăng trưởng ấn tượng nhất là nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới với mức tăng trưởng 55%, chi tiết mức độ tăng trưởng của các nghiệp vụ so với năm 2014 thể hiện ở biểu đồ sau:



▪ **Về tình hình thực hiện kế hoạch của các đơn vị:**

Có 05 đơn vị thực hiện vượt mức kế hoạch năm 2015 gồm: CN Nam Hồng Hà (hoàn thành 222% KH); CN Nghệ An (hoàn thành 168% KH); CN Đà Nẵng (120% KH); CN Hải Phòng (109% KH) và CN Hà Nội (104% KH). Có 01 đơn vị xấp xỉ hoàn thành kế hoạch là CN Hải Dương (hoàn thành 98% KH). Các đơn vị còn lại đạt dưới 90% kế hoạch đề ra, riêng CN Hồ Chí Minh chỉ đạt 56% kế hoạch do thực hiện kiện toàn bộ máy còn chậm, nhân sự khai thác mới chưa đạt so với kỳ vọng.

Có 8/10 đơn vị có tăng trưởng doanh thu so với thực hiện năm 2014, thể hiện theo biểu đồ dưới đây:



▪ **Về Nhân sự khai thác bảo hiểm:**

Phần lớn các nhân viên khai thác tập trung vào các nghiệp vụ bán lẻ, số lượng cán bộ có khả năng khai thác các mảng nghiệp vụ dự án, tàu thuyền, hàng hóa còn hạn chế, chỉ chiếm khoảng 10% tổng số cán bộ khai thác. Số lượng cán bộ khai thác đạt yêu cầu đề ra ở mức 50% trên tổng số cán bộ khai thác. Hiện tại, với thương hiệu của VNI và các chế độ đãi ngộ người lao động ở mức trung bình, thì việc thu hút tuyển dụng khai thác viên có chất lượng trên thị trường là điều hết sức khó khăn. Bên cạnh đó, các Công ty bảo hiểm khác luôn lôi kéo, chào mời nhằm giành giật các nhân sự khai thác được đánh giá tốt trong hệ thống của VNI.

▪ **Về kênh khai thác:**

VNI hiện nay chủ yếu khai thác qua kênh bán trực tiếp (chiếm khoảng 46%) và kênh bán đại lý (khoảng 52%) – chủ yếu nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới; Doanh thu kênh môi giới chiếm rất ít, chỉ khoảng 2%. Năm 2015, VNI đã triển khai phát triển thêm kênh bán bảo hiểm trực tuyến, tuy nhiên do mới triển khai, hiệu quả đem lại chưa cao, cần tiếp tục hoàn thiện, đẩy mạnh hơn nữa. Kênh bán được kỳ vọng lớn là bancassurance vẫn chưa triển khai được.

▪ **Về năng suất lao động:**

Nhìn chung, năng suất lao động tại các đơn vị duy trì tương đối ổn định nhưng còn thấp so với thị trường, cụ thể:

- ✓ Năng suất lao động bình quân của cán bộ khai thác mảng bảo hiểm phi hàng không năm 2015 đạt 1.43 tỷ đồng/người/năm.
- ✓ Năng suất lao động bình quân mảng bảo hiểm phi hàng không tại hệ thống đơn vị bình quân đạt mức 968 triệu đồng/người/năm, có sự cải thiện đáng kể so với mức NSLĐBQ năm 2014 (896 triệu đồng/người/năm).
- ✓ Năng suất lao động bình quân mảng bảo hiểm phi hàng không toàn Công ty (bao gồm cả Hội sở): 788 triệu đồng/người/năm.

▪ **Về chi bồi thường bảo hiểm:**

Tổng số tiền bồi thường bảo hiểm đã thực hiện năm 2015 là 94.71 tỷ, tương đương 81% kế hoạch. Tổng chi bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại của VNI năm 2015 là 66.9 tỷ đồng tăng 7.1% so với KH.

Tỷ lệ bồi thường chung của Công ty thực hiện năm 2015 là 27%, trong đó bồi thường mảng bảo hiểm Phi hàng không là 33%, ở mức thấp so với tỷ lệ bồi thường của thị trường (43%). Cụ thể tỷ lệ bồi thường theo nghiệp vụ của công ty qua các năm 2013 - 2015 như sau:

STT	CHỈ TIÊU	Tỷ lệ BT 2013	Tỷ lệ BT 2014	Tỷ lệ BT 2015
I	Bảo hiểm Hàng không	13%	17%	12%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	39%	45%	33%
1	Bảo hiểm tài sản	16%	18%	48%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	121%	2%	26%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	5%	40%	112%
4	Bảo hiểm hàng hóa	5%	58%	22%
5	Bảo hiểm xe cơ giới, trong đó:	44%	41%	32%
5.1	Bảo hiểm Xe máy	10%	7%	6%
5.2	Bảo hiểm Xe ô tô	49%	47%	36%
	- TNDS, Người ngồi trên xe	32%	31%	21%
	- Vật chất ô tô	70%	77%	58%
6	Bảo hiểm con người		39%	37%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	8%	256%	23%
III	Nhận Tái bảo hiểm	31%	54%	32%
	Tỷ lệ bồi thường chung	22%	30%	27%

Trong năm 2015 Công ty phát sinh một số vụ tổn thất lớn xảy ra, cụ thể như sau:

- ✓ Bảo hiểm tài sản: Cháy máy móc thiết bị tại Công ty CP đầu tư Hạ tầng giao thông (6,12 tỷ); Cháy tại VP Công ty XNH Hàng không (1,5 tỷ)...
- ✓ Bảo hiểm kỹ thuật: Tổn thất Công trình xây dựng Công ty CP Thiết bị Kỹ thuật và Chuyên Giao công nghệ (1,3 tỷ); Công ty CP Alumina Nhân Cơ- TKV (720trđ); TCT Phát Triển Hạ Tầng & ĐTTC Việt Nam (675trđ); Tổn thất thiết bị điện tử - Công ty CP Tin học Viễn thông Hàng không (562trđ)...
- ✓ Bảo hiểm Hàng hóa: Tổn thất bảo hiểm Hàng hóa - Công ty Kho vận và Cảng Cẩm Phả - Vinacomin (2,5 tỷ)...
- ✓ Bảo hiểm Xe cơ giới: Khách hàng cá nhân – CN Nghệ An (735trđ); DNTN Quang Giảng – CN Tây Nguyên (500trđ); Khách hàng cá nhân – CN Hải Phòng (500trđ); Khách hàng cá nhân – CN Đà Nẵng (382trđ); Công Ty TNHH MTV XNK và VTQT Nhật Minh – CN H.Dương (350trđ) ...
- ✓ Bảo hiểm tàu thuyền: Hư hỏng tàu tại Công ty TNHH vận tải thương mại Tân Đại Dương (dự phòng 1.4 tỷ); Công ty CP vận tải biển Việt Nam Vosco (dự phòng 2.2 tỷ).

➤ **Hoạt động đầu tư:**

- Thu hoạt động tài chính là 48.5 tỷ đồng, hoàn thành 87.4% kế hoạch. Trong đó:
 - ✓ Doanh thu từ hoạt động đầu tư cổ phiếu đạt 1.46 tỷ đồng, hoàn thành 9.1% kế hoạch. Doanh thu từ hoạt động đầu tư trái phiếu đạt 4.63 tỷ đồng, hoàn thành 46.5% kế hoạch. Nguyên nhân doanh thu hoạt động đầu tư chứng khoán đạt thấp so với kế hoạch đề ra là do trong năm thị trường chứng khoán biến động không thuận lợi và Công ty không tìm kiếm được các lô trái phiếu có hệ số an toàn cao và lãi suất hợp lý để đầu tư;
 - ✓ Doanh thu từ hoạt động đầu tư tiền gửi hoàn thành 144% kế hoạch, đạt mức 42.39 tỷ đồng. Kết quả này đạt được là do Công ty đã thực hiện một số lô tiền gửi có mức lãi suất cao trong đầu năm. Bên cạnh đó, một phần nguồn tiền không đầu tư được từ trái phiếu được huy động sang kênh tiền gửi tiết kiệm.
- Chi hoạt động tài chính là 17.5 tỷ đồng, chiếm 155% KH. Khoản chi hoạt động tài chính tăng cao chủ yếu do hoạt động đầu tư cổ phiếu bị lỗ, trong năm 2015, Công ty đã cắt lỗ cho hoạt động này 8.4 tỷ đồng. Các khoản chi khác thực hiện theo như kế hoạch đề ra.
- Lợi nhuận hoạt động tài chính đạt 30.98 tỷ đồng, tương đương 70.1% kế hoạch.

➤ **Lợi nhuận toàn công ty:**

- Lợi nhuận trước thuế đạt 8.58 tỷ đồng tương đương 33% kế hoạch;
- Lợi nhuận sau thuế đạt 6.26 tỷ đồng tương đương 31% kế hoạch.

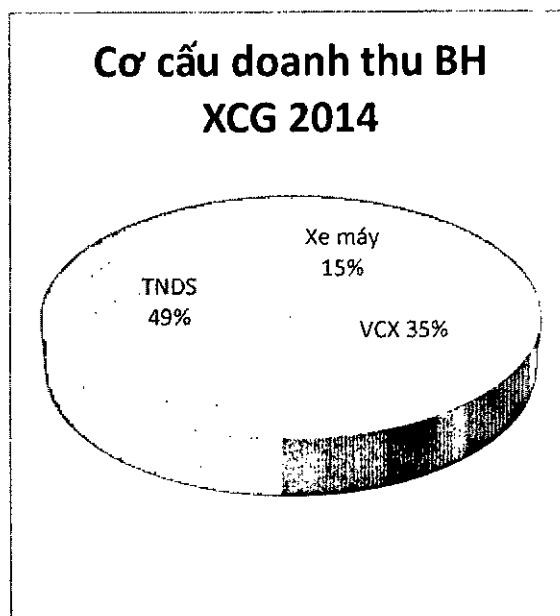
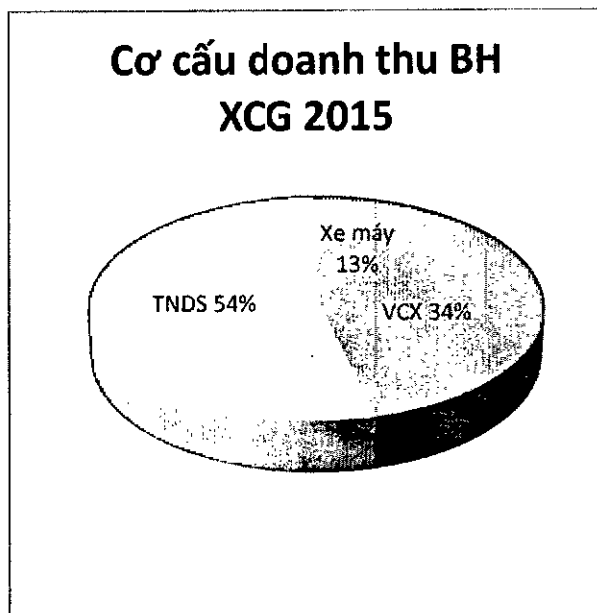
3. Một số công việc đã thực hiện trong năm 2015

Năm 2015, mặc dù VNI chỉ đạt 94% kế hoạch tổng doanh thu và 31% kế hoạch lợi nhuận sau thuế do các yếu tố nêu ở phần trên... tuy vậy chỉ tiêu doanh thu bảo hiểm phi hàng không vẫn hoàn thành và vượt mức kế hoạch đề ra. Ngoài ra, Công ty cũng đã thực hiện tốt một số mặt, cụ thể:

➤ **Công tác định hướng khai thác:**

Kiên định với mục tiêu hiệu quả - bền vững, ngay từ đầu năm, Công ty đã định hướng cho các CN/ đơn vị kinh doanh gia tăng các nghiệp vụ có tỷ lệ bồi thường thấp, giảm các dịch vụ có tỷ lệ bồi thường cao, thể hiện:

- Đánh giá khó khăn cũng như sự giảm sút mảng bảo hiểm dự án, Công ty tập trung cơ chế chính sách, điều hành kinh doanh linh hoạt, thúc đẩy kinh doanh theo tiềm năng, thế mạnh của từng đơn vị, thể hiện: Doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới năm 2015 tăng trưởng 55% so với năm 2014, (Bảo hiểm xe máy, TNDS ô tô và bảo hiểm vật chất ô tô tăng trưởng lần lượt 31%, 71% và 47%). Trong đó, mảng bảo hiểm TNDS xe ô tô được đánh giá có hiệu quả có tỷ trọng tăng đáng kể từ mức 49% tăng lên 54% trên tổng doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới.



➤ **Công tác nghiệp vụ - thúc đẩy kinh doanh:**

- Tạo cơ chế khuyến khích tăng trưởng các loại hình bảo hiểm được đánh giá rủi ro thấp;
- Ban hành cơ chế khoán bồi thường đối với bảo hiểm Xe cơ giới nhằm kiểm soát bồi thường, tạo cơ chế minh bạch, rõ ràng trong khai thác và bồi thường;
- Năm bắt, tháo gỡ các vấn đề khó khăn, tồn tại và các kiến nghị đề xuất của các đơn vị;
- Hoàn thành việc tính phí, trình Cục quản lý giám sát – Bộ tài chính thông qua quy tắc bảo hiểm Xe cơ giới mới. Ban hành và hướng dẫn các đơn vị thực hiện Quy tắc bảo hiểm Xe cơ giới mới đã được phê duyệt;
- Ban hành các hướng dẫn khai thác các nghiệp vụ bảo hiểm: TSKT, Trách nhiệm; Hàng hải; Con người;
- Hoàn thiện toàn bộ hướng dẫn, điều khoản điều kiện, biểu mẫu một số sản phẩm bảo hiểm, trong đó tập trung vào bảo hiểm tài sản kỹ thuật, trách nhiệm và hàng hóa;

➤ **Công tác quản lý, kiểm soát bồi thường**

Năm 2015, công tác kiểm soát bồi thường, đặc biệt nghiệp vụ bảo hiểm vật chất xe ô tô được VNI chú trọng thông qua việc tiếp tục triển khai áp dụng trung tâm tiếp nhận thông báo tổn thất tập trung cho thị trường Hà Nội. Riêng CN Nam Hồng Hà do địa bàn rộng, Công ty thường xuyên đôn đốc, kiểm tra giám sát việc dự phòng bồi thường và hướng dẫn đơn vị những vụ bồi thường trong phân cấp. Kết quả đạt được: Tổng số tiền đã chi bồi thường thực hiện năm 2015 là 94.7 tỷ, bằng 81% kế hoạch. Tổng chi bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại của VNI năm 2015 là 66.9 tỷ đồng tăng 7.1% so với KH. Tỷ lệ bồi thường mảng doanh thu bảo hiểm Phi hàng không, thực hiện năm 2015 là 33%, theo đúng tỷ lệ bồi thường kế hoạch đề ra.

➤ **Công tác phát triển mạng lưới hệ thống – Kênh bán:**

- Trong năm, một số đơn vị đã mở rộng khai thác thành công nhiều trung tâm đăng kiểm mới (đây là kênh khai thác đem lại nguồn doanh thu ổn định), đặc biệt là Chi

nhánh Nam Hồng Hà. Đồng thời các điểm bán lẻ cũng được các đơn vị chú trọng mở rộng và đã đem lại hiệu quả rõ rệt (doanh thu bảo hiểm xe cơ giới thực hiện năm 2015 hoàn thành 133% kế hoạch và tăng trưởng 55% so với năm 2014).

- Tăng cường tìm kiếm đối tác để hợp tác bán hàng, mở rộng mạng lưới: Phòng cảnh sát giao thông, các showroom xe ô tô, truyền hình cáp...
- Ngoài ra, Công ty đang triển khai thí điểm kênh bán hàng mới, kênh bán lẻ bảo hiểm trực tuyến, với nhiều sự khác biệt và tiện ích cho khách hàng.
- Tìm kiếm, làm việc với một số ứng viên nhằm mở rộng mạng lưới cấp chi nhánh, Phòng kinh doanh, chuẩn bị cho giai đoạn tới.

➤ **Công tác truyền thông, xây dựng hình ảnh, thương hiệu VNI:**

- Bước đầu triển khai một số chương trình nhằm quảng bá, giới thiệu, xây dựng hình ảnh của VNI:
- Triển khai in ấn, làm các ấn phẩm, quà tặng thiết thực nhằm giới thiệu hình ảnh của VNI cũng như hỗ trợ tái tục khách hàng;
- Triển khai đặt biển quảng cáo, giới thiệu hình ảnh VNI tại một số địa bàn;
- Truyền thông trên báo, đài và truyền thông nội bộ một số sự kiện: mở kênh bán, thăm hỏi khách hàng các vụ tổn thất lớn: Tai nạn cầu vượt Thái Hà...
- Nghiên cứu chiến lược truyền thông nhằm triển khai cho giai đoạn tới;

➤ **Công tác tài chính kế toán:**

- Ban hành lại quy định về quản lý công nợ (sửa đổi QĐ 333/BHKK và các văn bản liên quan) cho phù hợp với TT 194/TT-BTC và thực tiễn;
- Ban hành quy định mới về sử dụng hóa đơn ấn chỉ;
- Phối hợp với Kiểm toán và hoàn tất chốt số liệu Tài chính năm 2014; Quyết toán thuế năm 2014;
- Làm việc với Thanh tra BTC về thực hiện kết luận Thanh tra;
- Tiếp tục kiểm soát chặt tình hình thu-chi tại các đơn vị, đảm bảo không đơn vị nào vượt định mức chi phí trong năm 2015.
- Thường xuyên rà soát kiểm tra công tác chi hoa hồng đại lý trong hệ thống;
- Đôn đốc, kiểm tra giám sát việc dự phòng bồi thường;
- Làm việc với PC46 Công an Thành phố Hà Nội về việc sử dụng hóa đơn của công ty Pizza Hut giai đoạn 2010-2014;
- Đẩy mạnh công tác quản lý chặt chẽ ấn chỉ để phòng ngừa chiếm dụng phí, hạn chế trực lợi bảo hiểm do tình trạng mất, thất thoát ấn chỉ gây ra.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác xử lý công nợ tồn đọng, tiến hành rà soát công nợ chiếm dụng phí, công nợ cá nhân xảy ra trước đây để xử lý;

➤ **Công tác nhân sự, tiền lương:**

- Ổn định tâm lý người lao động trước tình hình thoái vốn của các cổ đông lớn;
- Tuyển dụng nhân sự các vị trí còn thiếu tại các Ban và đơn vị (như Phó Ban NV1, phó giám đốc CN Hà Nội, nhân sự phụ trách mảng đầu tư), bổ nhiệm và tái bổ nhiệm một số vị trí lãnh đạo Ban (như VPCT, Ban KHDT&PTKD, Ban Tái BH), bổ nhiệm lại nhân sự Trưởng phòng khai thác tại các chi nhánh (như CN Nghệ An, Tây Nguyên, Nam Hồng Hà...); Tuyển mới khai thác viên và điều chuyển cán bộ khai thác tốt trong nội bộ hệ thống. Ngay từ đầu năm, Công ty cũng đã tạo cơ chế cho đơn vị được chủ động tuyển dụng cán bộ khai thác nhằm đảm bảo tính chủ động và kịp thời tìm kiếm cũng như thay thế nhân sự;

- Kiện toàn nhân sự lãnh đạo tại các chi nhánh: CN HCM, CN Hà Nội và Trung tâm kinh doanh;
- Tổng hợp, thống kê nhân sự, theo dõi, đánh giá năng suất lao động nhân sự khai thác hàng tháng;
- Triển khai, đánh giá KPIs tại Trụ sở chính;
- Xây dựng công cụ quản lý công việc, theo dõi từ khâu tiếp nhận, xử lý đến đánh giá kết quả thực hiện các yêu cầu từ đơn vị;
- Ban hành Quy chế trả lương và Quy chế về chức năng nhiệm vụ và cơ chế hoạt động của TTKD;
- Kiểm soát việc chi trả lương hàng tháng của các đơn vị, phát hiện kịp thời những bất cập để chấn chỉnh và hỗ trợ kịp thời những đơn vị có biến động bất thường nhằm ổn định bộ máy nhân sự;
- Các chính sách phúc lợi của cán bộ được giải quyết dứt điểm, kịp thời nhằm động viên và giữ chân cán bộ như chế độ thai sản, phụ cấp, khen thưởng...

4. Một số mặt hạn chế:

- Thương hiệu VNI trên thị trường còn mờ nhạt, mạng lưới phân phối còn mỏng và sản phẩm chưa có sự khác biệt mang tính đặc thù so với các công ty khác.
- Kênh bán hàng của VNI hiện chưa đa dạng, chỉ tập trung chủ yếu là bán trực tiếp. Chưa phát huy được hiệu quả của các kênh bán hàng khác như: bán hàng qua hệ thống NH, bán hàng qua hệ thống đại lý, bán hàng qua kênh môi giới. Năng suất lao động của đội ngũ cán bộ khai thác chưa cao. Nhân sự khai thác dịch vụ lớn (BH TSKT; BH tàu, hàng) còn mỏng.
- Cơ chế lương chưa đủ hấp dẫn để thu hút và giữ chân cán bộ kinh doanh có năng lực.
- Hệ thống công nghệ thông tin có nhiều hạn chế, chưa hỗ trợ được nhiều trong công tác thống kê, quản lý, điều hành tại công ty.

II/ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2016:

1. Môi trường kinh tế:

- Kinh tế thế giới được dự báo tiếp tục đà phục hồi với tốc độ tăng trưởng giữa các khu vực ngày càng khác biệt, một phần do giá dầu và giá một số hàng hóa giảm tác động ở mức khác nhau đến từng khu vực. Ở trong nước giá xăng dầu giảm là yếu tố hỗ trợ mạnh mẽ cho các doanh nghiệp, bên cạnh đó là các chính sách nhằm tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp trong năm trước phát huy tác dụng, phần nào giúp cho các doanh nghiệp hồi phục và có cơ hội dần thoát khỏi khó khăn. Dự báo giá dầu thế giới vẫn trong xu hướng giảm trung hạn do nguồn cung vẫn ở mức cao, đây là yếu tố tác động tích cực về giá cả hàng hóa đầu vào cho các doanh nghiệp trong nước.
- Báo cáo của Chính phủ cũng dự kiến đưa ra các chỉ tiêu chủ yếu của năm 2016, theo đó, tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng khoảng 6,7% so với năm 2015, tổng kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 10% so với năm 2015, tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu dưới 5%, tỷ lệ bội chi NSNN so với GDP khoảng 5%, tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội chiếm khoảng 31% GDP, chỉ số tăng giá tiêu dùng (CPI) khoảng 5%, tỷ suất tiêu hao năng lượng trên một đơn vị GDP giảm 1,5% so với năm 2015.
- Dự kiến tổng thu cân đối NSNN năm 2016 là 984,5 nghìn tỷ đồng. Tổng chi NSNN năm 2016 khoảng 1.276,2 nghìn tỷ đồng, trong đó chi đầu tư phát triển

khoảng 257 nghìn tỷ đồng. Bội chi NSNN dự kiến khoảng 5% GDP.

- Trong thời gian tới việc Việt nam tham gia vào các hiệp định thương mại tự do (FTA), TPP, ... phát huy hiệu lực, sẽ tạo nhiều cơ hội cho tăng trưởng kinh tế.

2. Thị trường bảo hiểm:

- Việt nam mở cửa hoàn toàn thị trường bảo hiểm cho các nhà đầu tư nước ngoài. Số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm Phi nhân thọ đến thời điểm này gồm 29 doanh nghiệp và 01 Chi nhánh công ty bảo hiểm nước ngoài.
- 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.
- Cạnh tranh trên thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ ngày càng gay gắt, trong bối cảnh nền kinh tế vẫn chưa thoát khỏi khó khăn. Các doanh nghiệp bảo hiểm ngày càng chú trọng hơn về mục tiêu hiệu quả, quản lý rủi ro chặt chẽ hơn.
- Chế độ quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm được hoàn thiện với việc Thông tư 194 có hiệu lực từ ngày 1/2/2015 không cho phép đồng bảo hiểm sau đơn, không cho phép cho nợ phí bảo hiểm không có bảo lãnh tài sản đảm bảo. Các DNBH phải tách bạch doanh thu, chi phí, đầu tư giữa vốn chủ sở hữu với phí bảo hiểm thu được áp dụng từ ngày 1/1/2016. Các nghiệp vụ bảo hiểm lỗi 2 năm liên tục phải dừng triển khai và thực hiện theo sự chỉ đạo của Bộ Tài chính. Các thủ tục hành chính về mở chi nhánh, phê duyệt sản phẩm, đào tạo đại lý, bổ nhiệm cán bộ chủ chốt đã được thông thoáng và rút ngắn thời gian. Riêng đối với bảo hiểm Xe cơ giới, BTC đã phê duyệt quy tắc, điều khoản, biểu phí với bảo hiểm vật chất XCG của từng doanh nghiệp, dẫn tới việc cạnh tranh hạ phí tùy tiện, phí kỹ thuật sẽ giảm.
- Tốc độ tăng trưởng doanh thu của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam năm 2016 dự kiến khoảng 15%.

3. Một số yếu tố ảnh hưởng kế hoạch kinh doanh VNI 2016:

- Chương trình tái bảo hiểm năm 2016 có một số qui định bất lợi (mức trách nhiệm thu xếp tái bảo hiểm giảm đối với nhóm rủi ro Cat 1- Tài sản; Bảo hiểm xây dựng/lắp đặt; Bảo hiểm thân tàu; đồng thời tăng mức khấu trừ bồi thường đối với nhóm rủi ro Cat 4 – Tài sản). Hoa hồng nhượng tái đối với nhóm bảo hiểm Tài sản giảm;
- Mặt bằng lương còn thấp, việc thu hút nhân sự lao động tốt gặp khó khăn.

4. Mục tiêu kinh doanh 2016:

- Kiên định với mục tiêu hiệu quả - bền vững; Tập trung khai thác các dịch vụ bảo hiểm được đánh giá có mức độ rủi ro thấp.
- Mở rộng mạng lưới đơn vị nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và hình ảnh, thương hiệu VNI.
- Tăng trưởng doanh thu phi hàng không tối thiểu 60% so với năm 2015.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức công ty, tỷ lệ nhân sự trực tiếp trong cơ cấu nhân sự đạt tối thiểu 70%; Năng suất lao động mảng doanh thu phi hàng không đạt tối thiểu 780 triệu/người/năm.
- Hoàn thành việc tái cơ cấu các Chi nhánh đang gặp khó khăn: CN Hồ Chí Minh;

CN Thăng Long; CN Tây Nguyên.

- Tiếp tục tăng cường thâm nhập mới các Trạm Đăng kiểm trên toàn quốc để hợp tác bán bảo hiểm TNDS.
- Kiểm soát chặt tình hình bồi thường, tỷ lệ bồi thường chung không vượt quá 34%. Tỷ lệ bồi thường vật chất xe cơ giới không quá 58%.
- Không có đơn vị nào vượt định mức chi phí trong năm 2016.

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế vĩ mô, với thực trạng của VNI, trên cơ sở thực hiện năm 2015, Ban Tổng giám đốc xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2016, cụ thể các chỉ tiêu chính như sau:

5. Kế hoạch kinh doanh:

5.1 Doanh thu:

Đvt: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	TH 2015	KH 2016	KH 2016/ TH 2015
1	2	3	4	5=4:3
A	<u>Doanh thu bảo hiểm</u>	333,525	469,872	141%
I	Bảo hiểm Hàng không	100,653	102,622	102%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	213,382	341,500	160%
1	Bảo hiểm tài sản	16,607	28,485	172%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	15,296	31,910	209%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	3,754	12,600	336%
4	Bảo hiểm hàng hóa	13,430	30,550	227%
5	Bảo hiểm xe cơ giới	147,449	210,505	143%
6	Bảo hiểm con người	10,846	18,730	173%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	5,999	8,720	145%
III	Doanh thu nhận Tái bảo hiểm	19,490	25,750	132%
B	<u>Doanh thu Hoạt động Tài chính</u>	48,488	48,792	101%
I	Doanh thu HĐ tài chính	6,092	12,282	202%
1	Doanh thu cổ phiếu	1,460	4,800	329%
2	Doanh thu trái phiếu	4,633	4,633	100%
3	Doanh thu đầu tư khác		2,850	
II	Doanh thu đầu tư tiền gửi, khác	42,395	36,510	86%
C	Tổng cộng	382,013	518,664	136%

5.2 Một số chỉ tiêu Kế hoạch kinh doanh 2016:

- **Tổng doanh thu: 518.66 tỷ đồng** (trong đó doanh thu bảo hiểm 469.87 tỷ đồng; Doanh thu HĐ tài chính 48.79 tỷ đồng).
- **Trích dự phòng phí: trích tăng 43.5 tỷ.**
- **Chi bồi thường trách nhiệm VNI: 85.37 tỷ đồng**
- **Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm: 164.8 tỷ** (trong đó chi phí khai thác 105.3 tỷ đồng (bao gồm ĐMCP khai thác hoạt động nhận tái bảo hiểm theo cơ chế 2% doanh thu nhận tái bảo hiểm); Chi quản lý khác là 58.4 tỷ; Các khoản chi khác hoạt động bảo hiểm khoảng 1.2 tỷ);
- **Lợi nhuận hoạt động kinh doanh bảo hiểm: 5.48 tỷ đồng**
- **Chi phí quản lý: 41.6 tỷ đồng;**
- **Lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính: 47.4 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận trước thuế: 11.27 tỷ đồng;**
- **Lợi nhuận sau thuế: 9.01 tỷ đồng.**

5.3 Giải pháp kinh doanh:

➤ Về tổ chức:

- Thực hiện việc đổi tên công ty thành Tổng công ty nhằm nâng cao hình ảnh và phù hợp với mô hình phát triển của công ty trong giai đoạn tới;
- Nhanh chóng cơ cấu lại mô hình tổ chức một số Ban tại Trụ sở chính cho phù hợp với định hướng phát triển kinh doanh mới;
- Cơ cấu lại mô hình tổ chức tại các đơn vị, đặc biệt là bộ phận/phòng giám định bồi thường;
- Tìm kiếm các ứng viên đủ tiêu chuẩn mở mới tối thiểu 05 chi nhánh tại một số thị trường tiềm năng như: Sài Gòn, Đồng Nai, Bình Dương, Hà Nội; Quảng Ninh.

➤ Tăng quy mô vốn: triển khai tăng vốn điều lệ nhằm nâng cao năng lực tài chính; Nâng cao năng lực cạnh tranh của VNI, hỗ trợ hoạt động khai thác mảng bảo hiểm dự án, đặc biệt các dự án phải đấu thầu; Tăng khả năng giữ lại nhằm tăng hiệu quả kinh doanh bảo hiểm của Công ty; Đảm bảo đủ điều kiện khai thác các sản phẩm bảo hiểm có điều kiện...

➤ Rà soát, chỉnh sửa, thêm sản phẩm:

- Rà soát lại tất cả các bộ sản phẩm nhằm chỉnh sửa cho phù hợp với thị trường, đặc biệt các sản phẩm: 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...);
- Riêng đối với bảo hiểm Xe máy: khảo sát, đánh giá tiềm năng, nhu cầu thị trường đối với bảo hiểm vật chất, mất cắp xe máy. Nếu được, sẽ đăng ký triển khai sản phẩm này.
- Nghiên cứu thiết kế sản phẩm bảo hiểm ô tô đối với dòng xe cũ (phí thấp – điều kiện bảo hiểm hẹp).
- 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.
- Thành lập nhóm chuyên gia phát triển sản phẩm mới hoặc kết hợp các sản phẩm

đã có.

➤ **Chính sách khai thác:**

- Xây dựng các tiêu chí đánh giá rủi ro ngay từ đầu, qua đó thực hiện đánh giá chi tiết tất cả các dịch vụ theo Quý nhằm 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 (rủi ro nhóm 3&4). Các cách thức mở rộng và đàm phán:
- Áp dụng mức khấu trừ tăng (tăng theo tỷ lệ giảm của phí bảo hiểm trên cơ sở phí bảo hiểm tiêu chuẩn.
- Đối với các dịch vụ vừa xây dựng hoặc hoạt động dưới 5 năm có trang bị phương tiện PCCC có thể khai thác.
- Tập trung đẩy mạnh cơ chế/ hỗ trợ nhân lực khai thác cho từng địa bàn.

➤ **Về nhân sự:**

▪ **Tại hội sở chính:**

- ✓ Kiện toàn nhân sự cho các Ban Nghiệp vụ để hỗ trợ phát triển các nghiệp vụ bảo hiểm con người, hàng hóa, tài sản kỹ thuật, trách nhiệm, đồng thời nhằm phát triển kênh đại lý và tăng cường công tác quản lý GDBT.
- ✓ Tuyển bổ sung nhân sự có chuyên môn về Pháp chế và KSNB để tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, nâng cao tính tuân thủ cũng như kiểm soát các sai phạm để hạn chế rủi ro.
- ✓ Tuyển dụng bổ sung nhân sự về truyền thông nhằm phối hợp thực hiện các giải pháp về truyền thông, đẩy mạnh hình ảnh, thương hiệu của VNI trên thị trường;

▪ **Tại đơn vị:**

- ✓ Công ty giao định biên lao động gián tiếp nhằm đảm bảo cơ cấu lao động hợp lý;
- ✓ Giao quyền chủ động cho lãnh đạo đơn vị tuyển dụng nhân sự khai thác có chất lượng, tuy nhiên phải đảm bảo năng suất lao động tối thiểu Công ty giao đối với từng địa bàn.
- ✓ Tuyển bổ sung nhân sự Phó Giám đốc kinh doanh tại các đơn vị nhằm tăng cường công tác quản lý, hỗ trợ thúc đẩy kinh doanh, tăng trưởng doanh thu.

➤ **Phát triển kênh bán/hỗ trợ kinh doanh, phát triển khách hàng:**

- Tiếp tục đầu tư, phát huy các kênh khai thác bảo hiểm truyền thông;
- Nghiên cứu ra mắt một số kênh bán mới: Truyền hình; Bán qua đầu số 1900...;
- Làm việc với một số công ty môi giới trên thị trường nhằm thúc đẩy doanh thu qua kênh này;
- Định hướng các đơn vị phát triển mạnh đại lý, điểm bán;
- Nghiên cứu mô hình đại lý chuyên nghiệp;
- Làm việc lại với các đầu mối để triển khai khai thác qua ngân hàng An Bình;
- Tập trung các mối quan hệ nhằm quan hệ với các cơ quan quản lý nhà nước nhằm phát triển các sản phẩm: Bảo hiểm Cháy nổ bắt buộc; Bảo hiểm nghề nghiệp bác sỹ; Bảo hiểm trách nhiệm tư vấn, công chứng...
- Tập trung quan hệ với các công ty du lịch nhằm thúc đẩy mảng bảo hiểm du lịch;
- Làm việc với đối tác để xây dựng lại Bản tin dự án, đấu thầu, nhằm cung cấp

thông tin dự án triển khai tới các đơn vị, để tìm kiếm mối quan hệ tiếp cận khai thác.

- Xây dựng, ban hành quy trình bắt tàu nhằm phục vụ cho việc mở rộng nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa;
- 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;
- Xây dựng các mối quan hệ nhằm hỗ trợ các đơn vị khai thác. Tăng cường công tác hỗ trợ đơn vị khai thác đối với các dịch vụ lớn, dịch vụ khó.

➤ **Tài chính kế toán:**

- Tiếp tục kiểm soát chặt tình hình thu-chi tại các đơn vị, đảm bảo không đơn vị nào vượt định mức chi phí trong năm 2016.
- Đẩy mạnh công tác quản lý chặt chẽ ấn chỉ để phòng ngừa chiếm dụng phí, hạn chế trực lợi BH do tình trạng mất, thất thoát ấn chỉ gây ra.
- Phối hợp với các bộ phận tăng cường kiểm tra việc thực hiện các quy định như: Trích lập dự phòng Bồi thường, thực hiện Thông tư 194/2014/TT-BTC của Bộ TC về nợ phí bảo hiểm.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác xử lý công nợ tồn đọng, tiến hành rà soát công nợ chiếm dụng phí, công nợ cá nhân xảy ra trước đây để xử lý (cần thiết đưa ra pháp luật can thiệp);
- Tiếp tục sửa đổi bổ sung một số Quy chế, Quy định về tài chính hiện tại cho phù hợp với nhu cầu quản lý của Công ty.
- Tiếp tục tiến hành Hội nghị về Tài chính - Kế toán để đào tạo, trao đổi, tháo gỡ vướng mắc và nâng cao chất lượng quản lý cho Công ty.

➤ **Giám định bồi thường:**

- Tăng cường kiểm soát chất lượng khai thác từ khâu cấp đơn ban đầu;
 - Rà soát lại Quy định về giám định, bồi thường nhằm hoàn thiện hơn các quy định của Công ty.
 - Tìm kiếm và mở rộng hệ thống ga ra trong danh mục được VNI chấp thuận đối với bảo hiểm Xe cơ giới.
 - Nâng cao chất lượng bộ phận giám định bồi thường tại các đơn vị.
 - Lựa chọn lại các công ty giám định trên cơ sở đánh giá năng lực kiểm soát hàng rời qua cân của các công ty giám định.
 - Tăng cường công tác giám sát việc tuân thủ quy định về giám định, giải quyết bồi thường của Công ty; 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, 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;
 - Xem xét cơ chế thưởng thích hợp đối với hiệu quả bắt tàu (đối với dịch vụ hàng hóa).
 - Kiểm soát tỷ lệ bồi thường Vật chất xe cơ giới không vượt quá 58%. Cụ thể chương trình hành động:
- ✓ Tất cả các vụ tổn thất từ 20 triệu trở lên buộc phải có Biên bản và ảnh hiện trường. Các vụ tai nạn mà nguyên nhân là đâm va, lật đổ, cháy, nổ phải có biên bản giám định hiện trường;
 - ✓ Nghiêm cấm tuyệt đối các đơn vị có Phòng/bộ phận giám định sử dụng nhân viên

kinh doanh giám định tổn thất

- ✓ Áp dụng biện pháp kiểm tra đặc biệt đối với các đơn vị có tỷ lệ bồi thường vật chất xe cơ giới trên 58% và trách nhiệm dân sự từ 40% trở lên: phải có biên bản giám định sơ bộ và ảnh tổn thất chụp gửi trong ngày về công ty;
- ✓ Xem xét giảm phân cấp bồi thường đối với các đơn vị có tỷ lệ bồi thường vật chất xe cơ giới cao;
- ✓ Công ty sẽ chủ trì trong việc quản lý các gara sửa chữa, đưa ra mức giá trần đối với các hạng mục sửa chữa thông thường;
- ✓ Toàn bộ các vụ tổn thất trên phân cấp và tổn thất toàn bộ kể cả tổn thất toàn bộ ước tính sẽ do Công ty chủ trì trong việc đưa ra các phương án sửa chữa hay hoặc thanh lý tài sản;
- ✓ Áp dụng các biện pháp chế tài về chi phí khai thác 3 tháng /lần nếu kết quả bồi thường của đơn vị cao quá quy định;
- ✓ Nghiên cứu triển khai giám định qua hệ thống định vị theo dõi qua ảnh và duyệt giá qua mạng để trình áp dụng trong toàn hệ thống.

➤ **Chăm sóc khách hàng:**

- Lên chương trình chăm sóc khách hàng theo từng đối tượng khách hàng cụ thể;
- Xây dựng nguồn chi phí để thực hiện việc chăm sóc khách hàng: hội nghị khách hàng;
- Tăng cường các hoạt động nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng: triển khai việc thu thập thông tin phản hồi của khách hàng về công tác giải quyết bồi thường...

➤ **Công nghệ thông tin:**

- Xem xét nâng cấp hệ thống phần mềm nhằm đáp ứng yêu cầu công việc, có đầy đủ thông tin, đảm bảo số liệu chính xác, nhanh chóng, kịp thời, giảm thiểu thời gian tác nghiệp, phục vụ cho việc phân tích, đánh giá hiệu quả các sản phẩm, ra các chính sách khai thác kịp thời hơn, nhằm nâng cao chất lượng trong công tác quản trị...

Trước bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, môi trường kinh doanh còn nhiều biến động khó lường, mục tiêu KHKD 2016 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.

Kính trình!

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS;
- Lưu: VT, KHĐT.



Trần Trọng Dũng