

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

-----o0o-----



BẢN CÁO BẠCH

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG

(Giấy phép thành lập và hoạt động số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 85 /GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 15 tháng 12 năm 2016)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG

Địa chỉ: Tầng 15, tòa nhà Geleximco, số 36 Hoàng Cầu, phường Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội.

Điện thoại: (04) 6276 5555

Fax: (04) 6276 5556

Website: <http://vna-insurance.com>

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Địa chỉ: Tầng 3, TT Hội nghị công đoàn, số 01 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04.38181 888

Fax: 04.38181 888

Website: www.shs.com.vn

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ và tên: Nguyễn Hoàng Mai

Chức vụ: Kế toán trưởng

Số điện thoại: 0938242888

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG

(Giấy phép thành lập và hoạt động số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008)



CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông.
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu.
Giá bán:	10.000 đồng/cổ phiếu.
Tổng khối lượng chào bán:	30.000.000 cổ phiếu.
Tổng giá trị chào bán:	300.000.000.000 đồng.

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI



Địa chỉ: Tầng 3, TT Hội nghị công đoàn, số 01 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.
Điện thoại: 04. 3818 1888 Fax: 04. 3818 1688
Website: <http://www.shs.com.vn>.

Biến cơ hội thành giá trị

Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex Sài Gòn, Số 236-238 Ng.Công Trứ, P.Nguyễn Thái Bình, Q.1, HCM
Điện thoại: (08) 39151368 Fax: (08) 39151369

Chi nhánh Đà Nẵng:

Địa chỉ: Số 97 đường Lê Lợi, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng
Điện thoại: 0511.3525777 Fax: 0511.3525779

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CTY TNHH DELOITTE VIỆT NAM



Địa chỉ: Tầng 12A, tòa nhà VINACONEX, Q Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại: 04. 62 883 568
Website: <http://www2.deloitte.com/>

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	3
1. Rủi ro về kinh tế	3
2. Rủi ro về pháp luật	7
3. Rủi ro đặc thù	7
4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	8
5. Rủi ro pha loãng	9
6. Rủi ro quản trị công ty	10
7. Rủi ro khác	10
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG CỦA BẢN CÁO BẠCH	11
1. Tổ chức phát hành	11
2. Tổ chức tư vấn	11
III. CÁC KHÁI NIỆM	11
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	12
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	12
1.1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành	12
1.2. Lịch sử hình thành và phát triển	13
2. Cơ cấu tổ chức công ty	14
3. Cơ cấu bộ máy quản lý	14
4. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty và những người liên quan, danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông tại ngày 30/09/2016	18
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của VNI, những công ty mà VNI đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với VNI	19
6. Quá trình tăng vốn điều lệ	19
7. Hoạt động kinh doanh	19
7.1. Hoạt động kinh doanh chính của Tổng Công ty	19
7.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm	30
7.3. Tình hình hiệu quả đầu tư	32
7.4. Hoạt động Marketing	32
7.5. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	34
7.6. Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết	34
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất	36
8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty	36
8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty trong năm báo cáo	37
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	39
9.1. Vị thế của công ty trong ngành	39
9.2. Triển vọng phát triển của ngành	40
9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.	41
10. Chính sách đối với người lao động	41
10.1. Tình hình lao động	41

10.2. Chính sách đối với người lao động.....	42
11. Chính sách cổ tức	42
12. Tình hình hoạt động tài chính	43
12.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	43
12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	47
13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	48
13.1. Hội đồng quản trị	48
13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát.....	53
13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý.....	56
14. Tài sản	62
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2016	63
15.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2016	63
15.2. Căn cứ xây dựng kế hoạch lợi nhuận, cổ tức	63
15.3. Chiến lược, định hướng phát triển kinh doanh của Tổng công ty	64
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	65
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	66
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổng Công ty	66
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu	66
V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN	67
1. Thông tin chung về cổ phiếu chào bán.....	67
2. Phương pháp tính giá	67
3. Phương thức phân phối	67
4. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	67
5. Đăng ký mua cổ phiếu.....	68
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	70
7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	70
8. Các loại thuế có liên quan	70
9. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu	71
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	72
1. Mục đích chào bán	72
1.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin.....	72
1.2. Thành lập 10 công ty thành viên mới:	72
1.3. Đầu tư tài chính: Dự kiến số tiền sử dụng khoảng 265 tỷ đồng	72
2. Phương án khả thi.....	77
2.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin.....	77
2.2. Thành lập 10 công ty thành viên mới tại các địa bàn trọng điểm.....	77
2.3. Đầu tư tài chính.....	108
VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	109
VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN.....	110
VIII. PHỤ LỤC.....	111

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

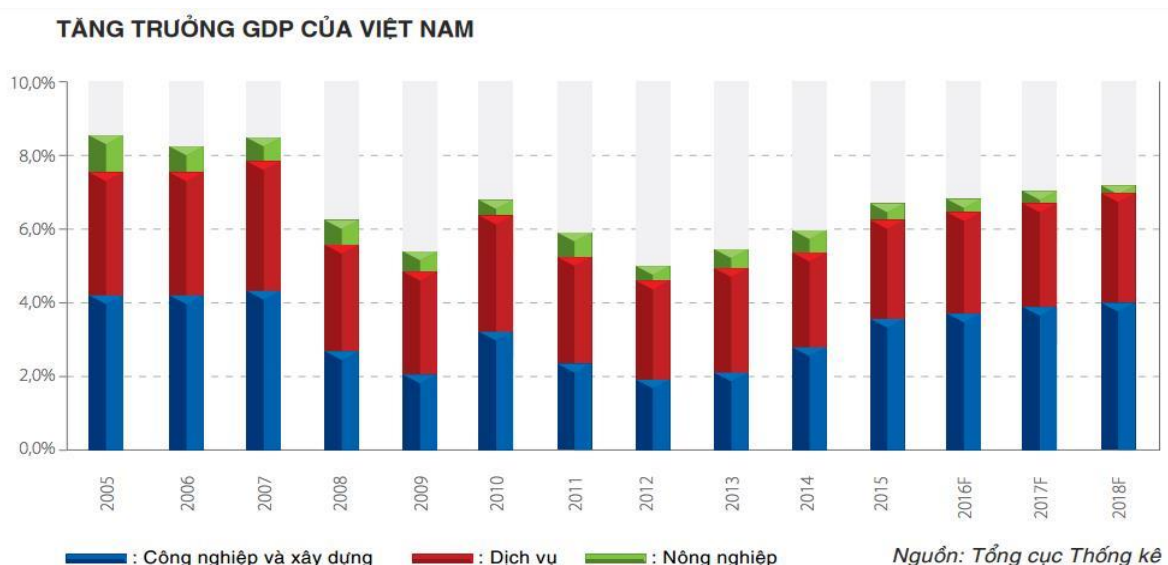
Với đặc thù là một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm... hoạt động kinh doanh của Tổng công ty đã, đang và sẽ chịu ảnh hưởng nhất định trước những biến động thay đổi theo chu kỳ của nền kinh tế. Kinh tế càng phát triển, tốc độ tăng trưởng ổn định, thu nhập người dân và doanh nghiệp được cải thiện khiến cho nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm để quản lý rủi ro càng nhiều, đem lại cơ hội phát triển và gia tăng doanh thu, lợi nhuận cho Tổng công ty. Ngược lại, khi nền kinh tế gặp khó khăn, tốc độ tăng trưởng giảm sút cũng sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến các kế hoạch sản xuất kinh doanh và dòng tiền, vô hình chung sẽ tác động ngược lại đến sự phát triển của ngành bảo hiểm nói chung và của Tổng công ty nói riêng.

Tuy nền kinh tế thế giới đã trải qua một năm với nhiều thử thách và biến động lớn, tăng trưởng kinh tế trong nước năm 2015 lại đạt được mức cao nhờ động lực từ khu vực sản xuất công nghiệp. Theo số liệu của Tổng Cục Thống kê, GDP tính theo giá so sánh năm 2015 đạt mức 6,68%, cao nhất trong giai đoạn kể từ năm 2008. Khu vực công nghiệp tăng trưởng tích cực ở mức 9,64%, vượt trội so với các con số 5,08% và 6,42% của hai năm 2013 và 2014.

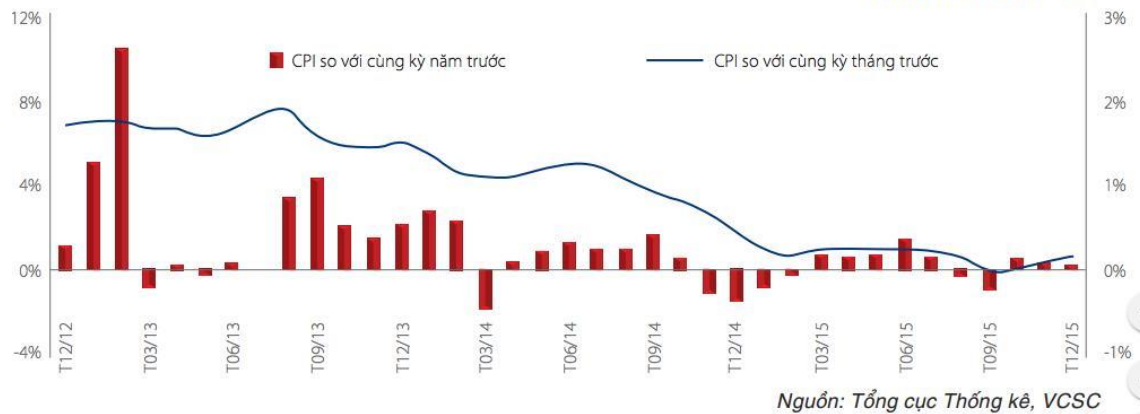
Ngành công nghiệp chế biến - chế tạo tiếp tục là trụ cột thúc đẩy tăng trưởng, tăng 10,6% trong năm 2015, so với mức 8,5% năm 2014. Giải ngân FDI tại Việt Nam đạt mức cao kỷ lục 14,5 tỷ USD, là nền tảng cho tăng trưởng sản xuất phục vụ xuất khẩu tiếp tục trong tương lai.

Lạm phát năm 2015 chỉ ở mức 0,6% vì giá cả các mặt hàng giao thông - vận tải lần đầu tiên giảm với mức hai chữ số so với năm 2014. Tuy nhiên, tăng trưởng tổng mức bán lẻ thực tế đạt mức cao nhất trong 5 năm qua và chi tiêu dành cho các mặt hàng không thiết yếu tăng (được phản ánh thông qua mức tăng trưởng doanh số ô - tô và căn hộ đầy ấn tượng) cho thấy lạm phát thấp chủ yếu do không có hiệu ứng chi phí đẩy chứ không phải do cầu yếu.

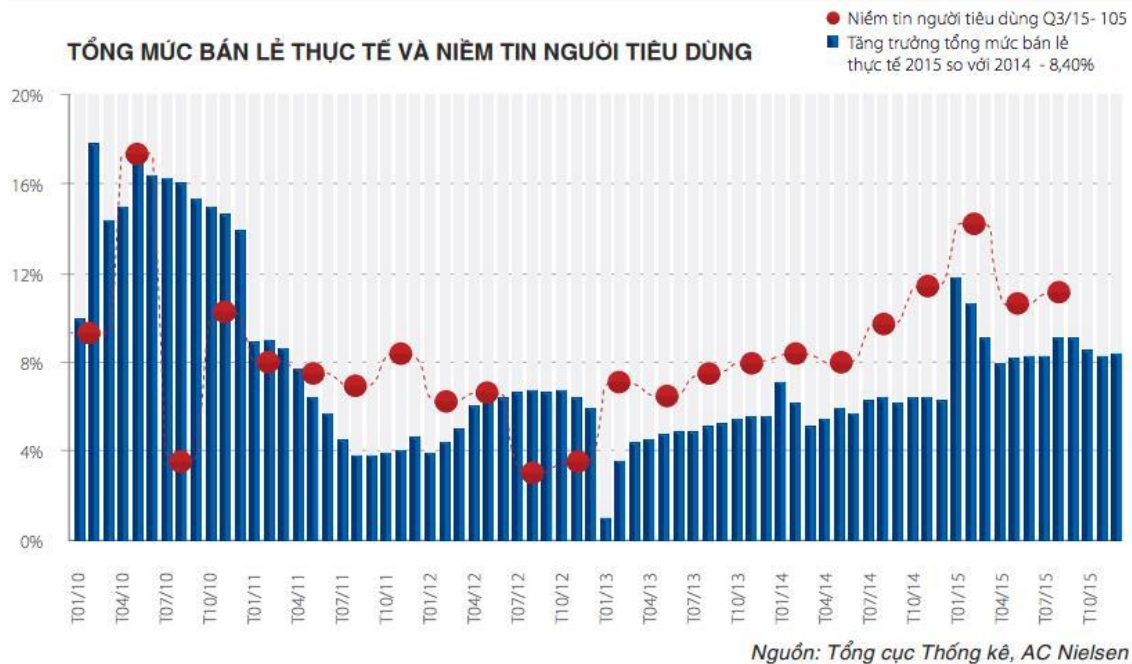
Nhu cầu trong nước phục hồi rõ nét. Tăng trưởng thực tổng mức bán lẻ năm 2015 đạt mức tăng trưởng cao nhất tính từ năm 2010. Tiêu dùng trong nước tăng trở lại nhờ lạm phát thấp, cùng với niềm tin người tiêu dùng cải thiện và thị trường BĐS phục hồi nhanh chóng.



LẠM PHÁT NĂM 2015 DƯỚI 1%, THẤP NHẤT TRONG 14 NĂM QUA



TỔNG MỨC BÁN LẺ THỰC TẾ VÀ NIỀM TIN NGƯỜI TIÊU DÙNG

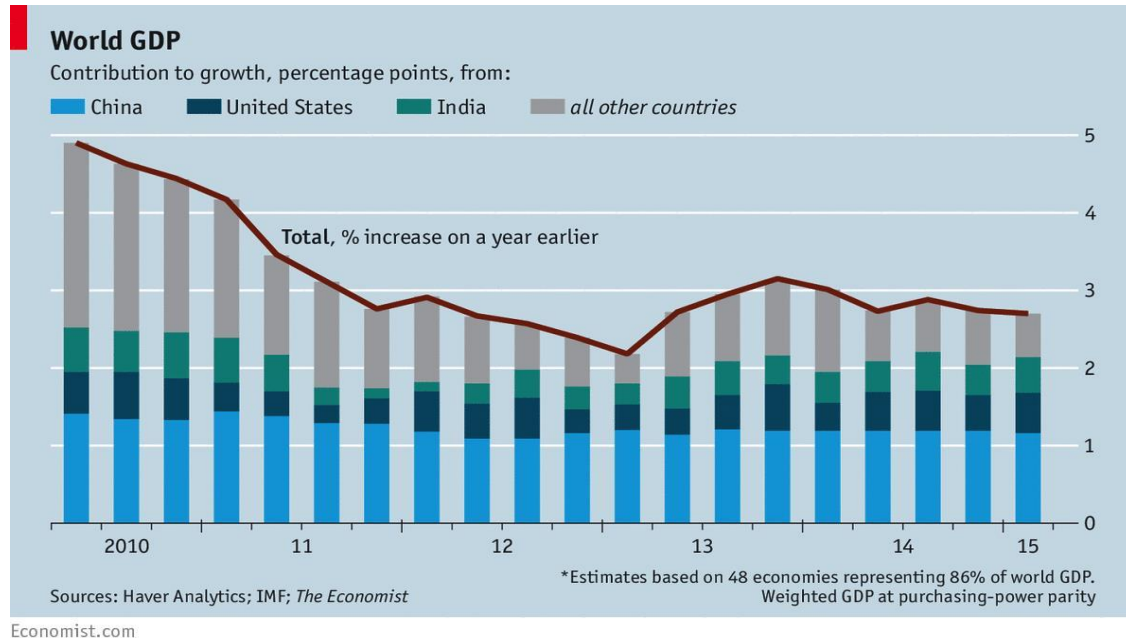


**GIẢI NGÂN FDI
KÍCH THÍCH TĂNG TRƯỞNG NGÀNH
CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN - CHẾ TẠO**



Kinh tế thế giới năm 2015 chứng kiến mức tăng trưởng thấp nhất kể từ năm 2010 trong bối cảnh:

(i) suy giảm tại Trung Quốc và các thị trường mới nổi; (ii) giá năng lượng và các hàng hóa cơ bản thấp; và (iii) chính sách tiền tệ thắt chặt tại Mỹ đối lập với các gói nới lỏng định lượng tại các nền kinh tế phát triển khác. Các nước đang phát triển và thị trường mới nổi (EMs) trải qua năm thứ năm suy giảm tăng trưởng liên tục trong khi dấu hiệu phục hồi của các nền kinh tế phát triển là khá khiêm tốn.



Nguồn: <http://www.economist.com/>

Trong năm 2015 thế giới cũng đã chứng kiến rất nhiều sự kiện lớn, mang tính bước và ngoặt ảnh hưởng lâu dài đến tình hình kinh tế Việt Nam trong giai đoạn dài 2016-2020, bao gồm:

- Giá dầu giảm mạnh 35%, xuống dưới 40USD/thùng vào cuối năm 2015. Giá dầu giảm ảnh hưởng đến doanh thu tài khóa từ dầu thô của Việt Nam, dù thuế tăng đã bù đắp lại sự sụt giảm này. Trong khi đó, giá nhiên liệu giảm đã tác động tích cực đến niềm tin người tiêu dùng và chi tiêu, khiến lạm phát giảm xuống mức thấp nhất 14 năm qua.
- Giá cả phần lớn các loại hàng hóa tiếp tục giảm. Từ quặng sắt đến cao su, từ gạo đến thủy sản, giá hàng hóa giảm mạnh đã khiến xuất khẩu nông sản Việt Nam giảm theo.
- Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) lần đầu tăng lãi suất kể từ năm 2006. Dự báo FED tăng lãi suất đã khiến nhà đầu tư rút vốn khỏi các thị trường mới nổi, trong đó có Việt Nam. Điều này cũng khiến đồng USD tăng giá, gây áp lực lên tiền Đồng và phần lớn các đơn vị tiền tệ khác trên thế giới.
- TTCK Trung Quốc biến động mạnh khiến các thị trường tài chính toàn thế giới bất ổn. Tính từ đầu năm đến ngày 12/06, chỉ số Shanghai Composite đã tăng 60%, nhưng đến ngày 30/09 đã giảm trở lại và thấp hơn 5% so với đầu năm. Đợt bán mạnh tại Trung Quốc đã ảnh hưởng đến tâm lý nhà đầu tư đối với các thị trường mới nổi khác. Vào ngày 24/08, khi chỉ số Shanghai Composite giảm 8,5%, chỉ số VNI giảm 29,37 điểm, mức giảm mạnh thứ hai kể từ khi sàn HOSE nới biên độ giao dịch từ 5% lên 7% năm 2013.

- Trung Quốc khiến thị trường tiền tệ thế giới chao đảo với việc phá giá đồng Nhân dân tệ chưa từng có tiền lệ. Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc (PBOC) đã phá giá đồng Nhân dân tệ 5% trong ba ngày hồi tháng tám nhằm kích thích tăng trưởng. Điều này đã khiến phần lớn các đơn vị tiền tệ Châu Á mất giá mạnh. NHNN Việt Nam đã phản ứng kịp thời bằng cách giảm giá tiền đồng 1% và nới rộng biên độ giao dịch thêm 2%.
- EU cứu trợ Hy Lạp để nước này không rời E U. Căng thẳng từ khủng hoảng nợ tại Hy Lạp lên đến đỉnh điểm hồi Quý 1/2015 khi nước này cho biết có thể sẽ rời khu vực đồng Euro. Lo ngại tác động lan truyền tại khu vực này đã khiến các thị trường Châu Á như Việt Nam tỏ ra tương đối ổn định.
- Việt Nam ký kết hoặc kết thúc đàm phán một số hiệp định thương mại tự do quan trọng. Năm 2015 đánh dấu một bước tiến quan trọng trong việc theo đuổi chính sách tự do hóa thương mại của Việt Nam, với việc kết thúc đàm phán TPP sau thời gian dài chờ đợi. Ngoài ra, nhiều hiệp định thương mại tự do với các đối tác thương mại quan trọng cũng được ký kết, trong đó có hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU, Việt Nam - Hàn Quốc, và Việt Nam - Liên minh Kinh tế Á - Âu, cũng như các cam kết Cộng đồng Kinh tế ASEAN đã bắt đầu có hiệu lực
- Thông tư 36/2014/TT-NHNN quy định mức trần tín dụng và các tỷ lệ đảm bảo an toàn cho các tổ chức tín dụng có hiệu lực. Tin đồn việc thực hiện Thông tư 36 sẽ bị trì hoãn là không đúng và Thông tư đã có hiệu lực như dự kiến nhằm cải thiện bảng cân đối kế toán của các ngân hàng, giảm tình trạng sở hữu chéo và giúp toàn hệ thống lành mạnh hơn.
- Nghị định 60/2015/NĐ-CP cho phép tăng tỷ lệ sở hữu tối đa cho nhà đầu tư nước ngoài tại các doanh nghiệp niêm yết. Nghị định này, được đưa ra sau một thời gian dài chờ đợi, dự kiến sẽ cải thiện thanh khoản thị trường và là một bước tiến trong việc đưa Việt Nam từ thị trường cận biên trở thành thị trường mới nổi. Trên thực tế, chỉ có một công ty tăng tỷ lệ sở hữu tối đa cho nhà đầu tư nước ngoài trong năm 2015, nhưng việc làm rõ các điều khoản của Nghị định dự kiến sẽ khiến nhiều công ty khác thực hiện điều này trong năm 2016.
- Các hoạt động M&A đạt mức cao kỷ lục. Một số thương vụ lớn trong năm 2015 như việc Modelez mua lại Kinh Đô và Fairfax Asia trở thành nhà đầu tư chiến lược của Bảo hiểm BIDV cho thấy sự thu hút của tăng trưởng kinh tế Việt Nam đối với nhà đầu tư nước ngoài.
- Luật Đầu tư sửa đổi có hiệu lực. Luật Đầu tư sửa đổi định nghĩa lại doanh nghiệp đầu tư nước ngoài là tổ chức kinh tế đầu tư nước ngoài có ít nhất 51% vốn điều lệ do nhà đầu tư nước ngoài (cá nhân hoặc tổ chức) nắm giữ. Ngoài ra, luật mới còn đưa ra nhiều lĩnh vực đầu tư mới bằng cách giảm các ngành nghề cấm đầu tư từ 51 xuống 6, và các ngành nghề kinh doanh có điều kiện từ 386 xuống 267.
- Luật Nhà ở sửa đổi cho phép đối tượng nước ngoài sở hữu bất động sản. Các đối tượng nước ngoài, bao gồm cả tổ chức lẫn cá nhân, hiện được phép mua và sở hữu bất động sản nhà ở, nhà phố và căn hộ, với thời hạn 50 năm (có thể được gia hạn). Các đối tượng nước ngoài cũng được quyền mua và cho thuê lại bất động sản.

Dựa vào những thông tin trên, có thể thấy rằng kinh tế Việt Nam đã bước qua những chặng đường

khó khăn nhất và đang hướng đến giai đoạn phát triển vững mạnh. Tuy nhiên, việc nền kinh tế thế giới còn nhiều biến động vẫn có thể sẽ tạo ra những rủi ro tiềm ẩn, ảnh hưởng đến sự phát triển chung của nền kinh tế trong nước cũng như của các doanh nghiệp, trong đó có Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không.

2. Rủi ro về pháp luật

Là một Tổng công ty hoạt động theo mô hình công ty cổ phần do vậy hoạt động của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Tổng công ty trên thị trường.

Thời gian qua hệ thống luật và văn bản dưới luật đang trong quá trình hoàn thiện theo hướng tích cực và thuận lợi cho doanh nghiệp, giúp cho Tổng công ty có hướng đi đúng và lành mạnh trong các hoạt động sản xuất kinh doanh. Có thể kể đến một số thay đổi đáng kể như sự ra đời của Luật Doanh Nghiệp 2014 hay việc cắt giảm thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp từ 25% xuống còn 22% và 20%, ... Những thay đổi này tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển lâu dài của Tổng công ty nhưng cũng đặt ra các yêu cầu nhằm bảo đảm việc theo sát và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành song song với việc triển khai và mở rộng các hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả.

3. Rủi ro đặc thù

❖ Rủi ro hoạt động kinh doanh

Ngành kinh doanh bảo hiểm đến nay vẫn là một ngành tương đối mới tại Việt Nam, vì vậy nhận thức của người dân vẫn còn thấp, chưa có thói quen sử dụng các sản phẩm bảo hiểm. Đây là yếu tố tác động nhiều đến hoạt động kinh doanh của ngành Bảo hiểm nói chung trong đó có Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không.

Ngoài ra, nếu quy trình quản lý không tốt sẽ dễ xảy ra tình trạng trục lợi bảo hiểm. Đây là rủi ro thường nhật mà VNI cũng như các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm luôn quan tâm. Vì vậy, việc hoàn thiện cơ chế quản lý để giảm thiểu rủi ro, tăng cường công tác đánh giá và quản trị rủi ro; cải tiến công tác giám định và xét giải quyết bồi thường theo hướng kịp thời, chính xác, không gây phiền hà cho khách hàng,... là hết sức quan trọng nhằm tránh tình trạng trục lợi bảo hiểm.

Bên cạnh đó, hoạt động đầu tư (bao gồm cả việc đầu tư vốn vào các dự án và công ty con) của VNI còn chịu các rủi ro kinh tế, thị trường, rủi ro chính sách, đặc biệt là các thay đổi trong chính sách tiền tệ của Chính phủ. Việc tìm kiếm, đánh giá cơ hội đầu tư cũng như quản trị rủi ro trong hoạt động đầu tư đang đặt ra những thách thức mới cho VNI.

❖ Rủi ro cạnh tranh

Thị trường bảo hiểm đang rất đa dạng cả về số lượng công ty và số lượng sản phẩm bảo hiểm trên thị trường, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam luôn có sự cạnh tranh khốc liệt về doanh thu, chất lượng dịch vụ và uy tín thương hiệu. Năm 2016, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm diễn ra hết sức gay gắt, nhất là các sản phẩm bảo hiểm truyền thống như bảo hiểm xe cơ giới,

bảo hiểm tài sản.

Mặt khác, bảo hiểm là một ngành dịch vụ tài chính mang tính toàn cầu, rủi ro bảo hiểm không giới hạn trong phạm vi một nước. Hoạt động bảo hiểm phải được thực hiện cùng với việc Tái bảo hiểm để phân tán rủi ro và cùng nhau gánh chịu tổn thất xảy ra. Thị trường bảo hiểm các nước chịu sự tác động lẫn nhau, vừa hợp tác, vừa cạnh tranh với nhau. Hơn nữa, sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO) và tiến tới Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) được thực hiện, việc hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ tạo ra cơ hội và thách thức đòi hỏi thị trường bảo hiểm phải gia tăng năng lực cạnh tranh, phát triển phù hợp tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

Việc mở cửa thị trường sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất cao đối với những doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với tiềm lực tài chính mạnh mẽ và phong cách quản lý hiện đại sẽ là những đối thủ cạnh tranh thực sự đối với các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, bao gồm cả các doanh nghiệp lớn, có kinh nghiệm, lợi thế về khách hàng truyền thống và năng lực kinh doanh như Bảo Việt, PVI, Bảo Minh, BIC, PTI... và VNI cũng nằm trong số đó.

4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

❖ Rủi ro của đợt chào bán

Nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng vẫn đang diễn biến phức tạp và khó lường, giá cổ phiếu hiện tại thấp nên đợt chào bán có thể gặp rủi ro không chào bán hết do các cổ đông không thực hiện quyền mua dẫn đến Tổng công ty không thu được số tiền đúng như dự kiến để bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- ✓ Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- ✓ Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo duy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Tổng công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Tổng công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Tuy nhiên, phương án này sẽ làm tăng chi phí tài chính và làm giảm lợi nhuận của Tổng công ty.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Tổng công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Tổng công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

❖ Rủi ro của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán:

Số tiền thu được từ đợt chào bán của Tổng công ty chủ yếu được dùng để bổ sung vốn cho các dự án đầu tư hệ thống công nghệ thông tin nội bộ, đầu tư mở thêm các công ty thành viên mới và đầu tư tài chính. Trong khi việc đầu tư vào hệ thống công nghệ thông tin cũng như đầu tư thành lập các công ty thành viên mới cần thời gian dài để có thể cho thấy lợi ích kinh tế, kết quả hoạt động đầu tư tài chính tuy có thể tính toán trước được hiệu quả kinh tế, nhưng thực tế triển khai lại bị phụ

thuộc nhiều vào sự biến động của thị trường tài chính trong nước và quốc tế. Điều này có thể tạo nên những rủi ro nhất định đến khả năng thanh toán cũng như mức sinh lời của Tổng công ty. Để hạn chế những rủi ro này, Tổng Công ty tăng cường đẩy mạnh công tác quản trị, trong đó chú trọng đến quản trị dòng tiền và quản trị việc thực hiện các dự án theo đúng tiến độ.

5. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành trong năm 2016 là 30.000.000 cổ phần chiếm 60% lượng cổ phiếu đang lưu hành của Tổng công ty, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

❖ Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu

Trên góc độ sổ sách kế toán, thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) bằng (=) Lợi nhuận sau thuế chia cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân. Như vậy, đợt phát hành cổ phiếu lần này sẽ làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Tổng công ty tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu của công ty. Chỉ số này sẽ giảm xuống nếu tốc độ tăng lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng của số lượng cổ phiếu. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cân trọng về vấn đề này.

❖ Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Giá của một loại hàng hóa phụ thuộc rất lớn vào cung – cầu trên thị trường của hàng hóa đó. Nếu nguồn cung lớn, cầu ít thì giá sẽ tăng và ngược lại. Giá cổ phiếu cũng không nằm ngoài quy luật trên. Đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ này của Tổng công ty sẽ làm tăng nguồn cung cổ phiếu ra thị trường, như vậy, rủi ro bị pha loãng giá cổ phiếu có thể sẽ xảy ra làm cho giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường giảm xuống.

Cụ thể giá cổ phiếu sau khi pha loãng được tính theo công thức:

$$\text{Giá tham chiếu điều chỉnh} = \frac{[\text{Slg CP lưu hành (*) giá thị trường}] + [\text{Slg CP chào bán cho CĐHH (*) giá chào bán}]}{\text{Slg CP lưu hành (+) Slg CP chào bán cho CĐHH}}$$

Dự kiến trong năm 2016, VNI sẽ chào bán 30.000.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phần. Số cổ phiếu lưu hành trên thị trường của Tổng công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng thêm 60,00% so với số cổ phiếu lưu hành hiện tại, vì vậy giá cổ phiếu sẽ được điều chỉnh và ảnh hưởng đến tình hình giao dịch cổ phiếu của Tổng Công ty.

Giả sử giá cổ phiếu của Tổng Công ty đang giao dịch trên thị trường là 14.000 đồng/ cổ phiếu, giá cổ phiếu của Tổng Công ty sau khi pha loãng tính theo công thức:

$$\text{Giá cổ phiếu sau điều chỉnh} = \frac{[50.000.000 \times 14.000 + 30.000.000 \times 10.000]}{(50.000.000 + 30.000.000)} = 12.500 \text{ đồng/CP}$$

Như vậy, qua hai đợt phát hành, giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và EPS của Tổng Công ty có nguy cơ bị giảm do tác động pha loãng.

Rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Tổng Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được, duy trì tốt hoạt động và tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm

hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.

6. Rủi ro quản trị công ty

Việc tăng vốn điều lệ sẽ giúp cho VNI tăng năng lực tài chính, tăng khả năng tham gia các nghiệp vụ bảo hiểm, tăng uy tín và thương hiệu trên thị trường bảo hiểm, gia tăng hợp đồng bảo hiểm. Quy mô vốn và quy mô hoạt động tăng lên đòi hỏi công tác quản trị, quản lý, giám sát của công ty cũng phải tăng lên tương ứng.

Tính đến thời điểm hiện tại, Hội đồng quản trị VNI bao gồm những cá nhân có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực quản lý nhà nước, quản lý doanh nghiệp, tài chính ngân hàng, bảo hiểm và có tầm nhìn chiến lược. Các vấn đề trước khi quyết định đều được thảo luận một cách kỹ lưỡng, cân trọng trên cơ sở đồng thuận, biểu quyết theo đa số. Đây là một trong các yếu tố quyết định cho sự ổn định và bền vững trong hoạt động của VNI. Các thành viên Hội đồng quản trị được Chủ tịch Hội đồng quản trị phân công trực tiếp nhiệm vụ quản trị theo từng mảng hoạt động của VNI. Một số thành viên Hội đồng quản trị hoạt động chuyên trách, cho nên tiến độ giải quyết công việc nhanh, kịp thời và hiệu quả. Hội đồng quản trị đóng vai trò xây dựng định hướng chiến lược tổng thể và định hướng hoạt động lâu dài cho VNI, chỉ đạo xây dựng các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh trình Đại hội cổ đông phê duyệt.

Hoạt động trực tiếp theo sự phân công của Hội đồng quản trị, Ban điều hành của VNI gồm những cá nhân có chuyên môn cao, nhiều kinh nghiệm, có năng lực quản lý điều hành, nắm bắt và thực thi đúng định hướng của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị. Ban điều hành gồm Tổng giám đốc điều hành chung và các Phó Tổng giám đốc giúp việc cho Tổng giám đốc. Ban điều hành có chức năng cụ thể hóa chiến lược tổng thể và các mục tiêu được Tổng công ty đề ra bằng các kế hoạch và phương án kinh doanh; tham mưu cho Hội đồng quản trị các vấn đề về chiến lược, chính sách và trực tiếp điều hành mọi hoạt động của VNI.

Ngoài ra, Đại hội đồng cổ đông của VNI cũng đã bầu ra một Ban kiểm soát hoạt động tích cực, thường xuyên thực hiện kiểm tra giám sát các hoạt động nhằm giảm thiểu rủi ro hoạt động của Tổng Công ty.

Với bộ máy lãnh đạo tâm huyết và chuyên nghiệp, cùng hệ thống các quy trình, quy định quản trị nội bộ chặt chẽ, VNI hoàn toàn tự tin vào việc đảm bảo khả năng quản trị, năng lực quản lý, giám sát của Tổng Công ty phù hợp với quy mô vốn và quy mô hoạt động mới.

7. Rủi ro khác

Hoạt động kinh doanh của Tổng công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do thiên tai, biến động lãi suất, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh, bệnh dịch... làm giảm lợi nhuận của Tổng công ty hoặc làm cho các khách hàng truyền thống có thể bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Tổng công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức phát hành

Bà: Lê Thị Hà Thanh	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT
Bà: Nguyễn Thị Thái Hằng	Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát
Ông: Trần Trọng Dũng	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông: Nguyễn Hoàng Mai	Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Đại diện theo pháp luật: Ông **Vũ Đức Tiến**

Chức vụ: **Tổng Giám đốc**

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không cung cấp

III. CÁC KHÁI NIỆM

Tổng công ty/VNI	: Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
BCTC	: Báo cáo tài chính
BTC	: Bộ Tài chính
BKS	: Ban Kiểm soát
CBCNV	: Cán bộ công nhân viên
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
Giấy CNĐKKD	: Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh
HĐQT	: Hội đồng quản trị
SHS	: Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
Tổ chức tư vấn	: Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
VND	: Đồng Việt Nam
VCSH	: Vốn chủ sở hữu
UBCKNN	: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

- Tên Công ty: Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
- Tên tiếng Anh: Vietnam National Aviation Insurance Corporation
- Tên viết tắt: VNI
- Vốn điều lệ: 500.000.000.000 đồng
- Trụ sở chính: Tầng 15, tòa nhà Geleximco, số 36 Hoàng Cầu, phường Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội.
- Điện thoại: (84-4) 6276 5555 Fax: (84-4) 6276 5556
- Website www.vna-insurance.com
- Giấy phép thành lập và hoạt động số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008 với tên gọi “Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không”, Giấy phép số 49/GPĐC15/KDBH điều chỉnh ngày 01/7/2016 thay đổi tên gọi thành “Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không”
- Logo:



- Ngành nghề kinh doanh chính của Tổng Công ty:

Theo Giấy phép thành lập và hoạt động số 49 GP/KDBH do Bộ Tài Chính cấp ngày 23/04/2008, Tổng Công ty được phép tiến hành các hoạt động kinh doanh như sau:

- ✓ Lĩnh vực kinh doanh: Bảo hiểm phi nhân thọ
- ✓ Các nghiệp vụ được phép tiến hành kinh doanh:
 - Kinh doanh bảo hiểm gốc:
 - Bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn con người;
 - Bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại;
 - Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt và đường hàng không;
 - Bảo hiểm hàng không;
 - Bảo hiểm xe cơ giới;
 - Bảo hiểm cháy, nổ;

- Bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự của chủ tàu;
 - Bảo hiểm trách nhiệm chung;
 - Bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính;
 - Bảo hiểm thiệt hại kinh doanh.
- Kinh doanh tái bảo hiểm: Nhận và nhượng tái bảo hiểm đối với tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ.
 - Tiến hành các hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật.
 - Các hoạt động khác theo quy định của pháp luật.

1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

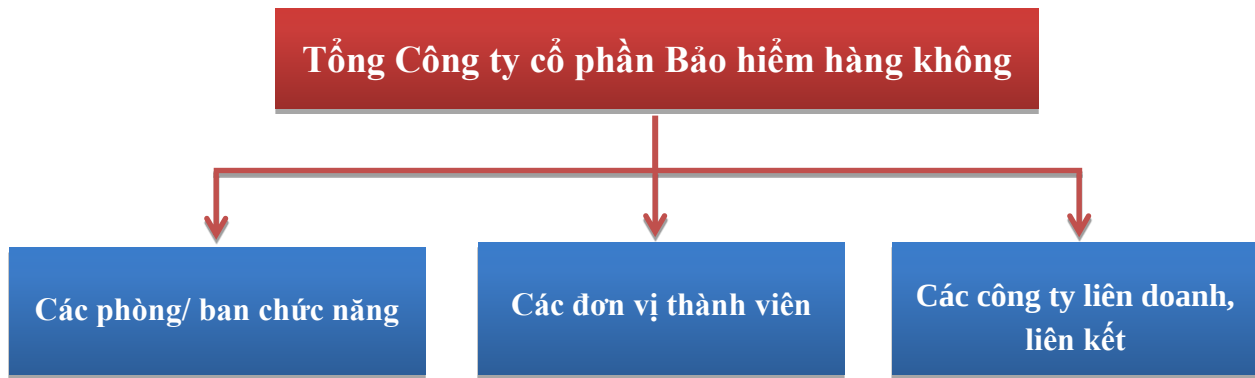
Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được thành lập theo Giấy phép số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008. Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không (VNI) được xây dựng và phát triển với mục tiêu trở thành một thương hiệu uy tín hàng đầu trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, tạo niềm tin cho khách hàng và đối tác, từng bước mang lại thành công trên cơ sở bền vững và chuyên nghiệp.

VNI cung cấp tất cả các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ hiện có trên thị trường gồm: bảo hiểm hàng không, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm...VNI phục vụ mọi đối tượng khách hàng thuộc các thành phần kinh tế trong và ngoài nước, bao gồm các dự án đầu tư, các tập đoàn kinh tế, tổng công ty, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hiệp hội, tổ chức và các khách hàng cá nhân.

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không là doanh nghiệp trẻ trong thị trường bảo hiểm Việt Nam. Tuy vậy, những kết quả mà VNI đạt được trong suốt thời gian qua rất đáng ghi nhận. Liên tục từ năm 2008 đến năm 2011, Công ty đã hoàn thành vượt mức kế hoạch cả về chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận, nằm trong top 7 trên 28 doanh nghiệp Bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. VNI đã xây dựng được hệ thống mạng lưới công ty thành viên trên toàn quốc, cung cấp sản phẩm bảo hiểm đa dạng, phong phú, giám sát chặt chẽ các hoạt động giám định bồi thường, từng bước tạo được niềm tin và uy tín đối với khách hàng.

Năm 2016 là năm thứ tám đánh dấu sự có mặt của VNI trên thị trường bảo hiểm, mặc dù hoạt động kinh doanh của VNI chịu tác động lớn của khủng hoảng kinh tế thế giới, kinh tế vĩ mô trong nước còn khó khăn, lạm phát tăng cao, là năm kỷ lục về thiên tai ở một số nước trong đó có Việt Nam, và nhiều vấn đề tồn tại như tình trạng cạnh tranh không lành mạnh, thông tin hạ phí bảo hiểm,... nhưng VNI vừa củng cố, xây dựng hệ thống, vừa phát triển doanh số, xây dựng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn ISO đồng thời vẫn tiếp tục hoàn thành để đạt các chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Với kết quả này, VNI vẫn khẳng định thương hiệu, sản phẩm và vị thế trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

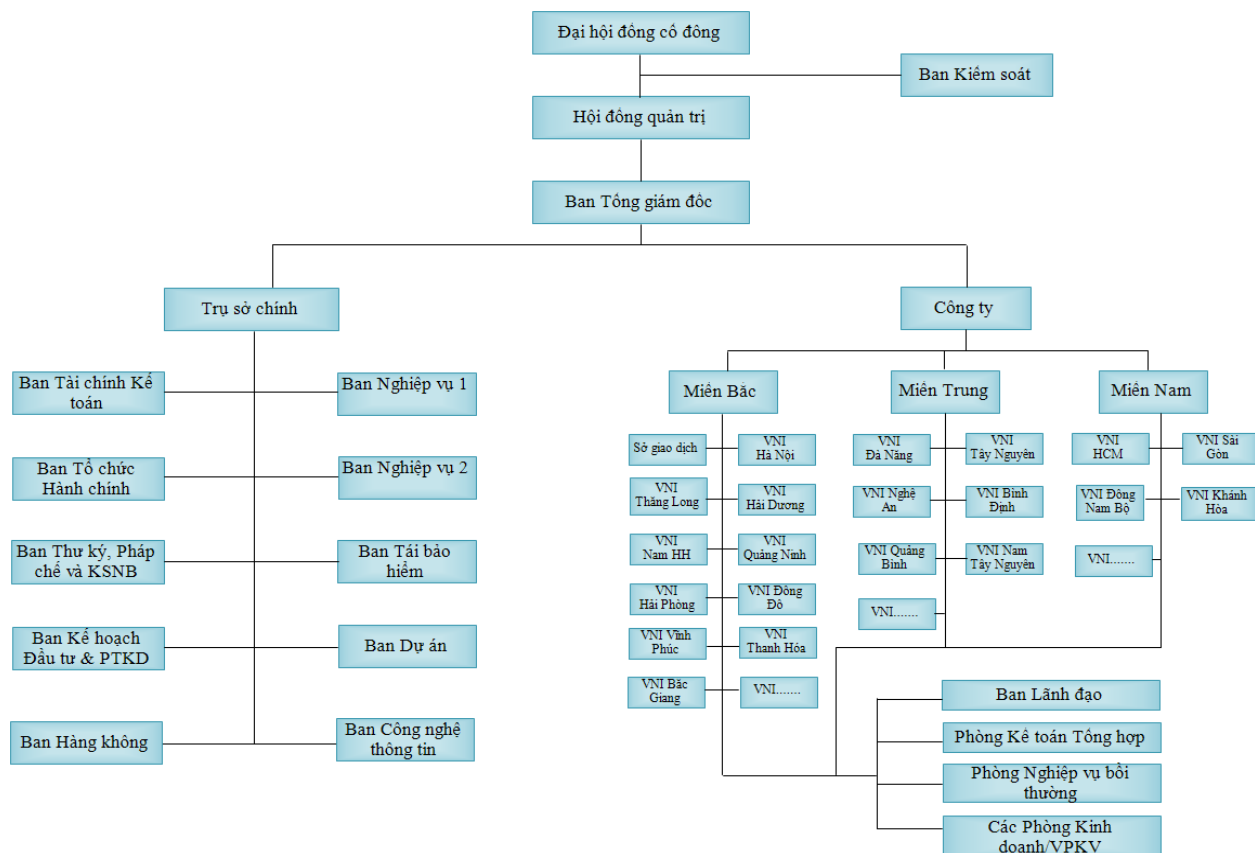
2. Cơ cấu tổ chức công ty



Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được tổ chức và hoạt động theo Luật Kinh doanh Bảo hiểm số 24/2000/QH10 ngày 09 tháng 12 năm 2000, Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm (số 61/2010/QH12 ngày 24 tháng 11 năm 2010) Luật doanh nghiệp của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014. Các hoạt động của Tổng Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Tổng Công ty.

Trụ sở chính của Tổng Công ty là nơi đặt văn phòng làm việc của Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và các khối nghiệp vụ của Tổng Công ty.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý



a) Đại hội đồng cổ đông

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Tổng công ty,

quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Tổng công ty quy định. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu Hội đồng Quản trị của Tổng công ty và Ban kiểm soát Tổng công ty.

b) Hội đồng quản trị (HDQT)

Là cơ quan quản lý Tổng Công ty, có toàn quyền nhân danh Tổng Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Tổng Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Quyền và nghĩa vụ của HDQT do pháp luật và Điều lệ Tổng Công ty, các quy chế nội bộ Tổng Công ty quy định.

c) Ban kiểm soát

Thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh của Tổng công ty. BKS chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền và nghĩa vụ như:

Kiểm tra sổ sách kế toán và các Báo cáo tài chính của Tổng công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Tổng công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HDQT;

Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Tổng công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của HDQT và Ban Tổng giám đốc;

Yêu cầu HDQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết;

Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

d) Ban Tổng giám đốc

Thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Tổng công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua và thực hiện các nhiệm vụ khác theo điều lệ Tổng công ty.

e) Ban Thư ký, Pháp chế và Kiểm soát nội bộ

Chức năng và nhiệm vụ:

Tham mưu, tư vấn cho Chủ tịch HDQT và HDQT thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo đúng pháp luật và Điều lệ Tổng Công ty quy định;

Công tác pháp chế - kiểm soát nội bộ;

Công tác duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2008;

Công tác thư ký, tổng hợp.

f) Ban Tổ chức Hành chính

Chức năng và nhiệm vụ:

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

Công tác quản lý và phát triển nguồn nhân lực;

Công tác lao động, tiền lương và chế độ chính sách trong toàn Tổng Công ty;
Công tác hành chính, quản trị và văn thư lưu trữ; và
Công tác phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động quản lý, điều hành và kinh doanh của Tổng Công ty.

g) Ban Tài chính – Kế toán

Chức năng và nhiệm vụ

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

Công tác tài chính – kế toán của Tổng Công ty;
Công tác quản lý hóa đơn, ấn chỉ.

h) Ban Kế hoạch Đầu tư & Phát triển kinh doanh

Chức năng và nhiệm vụ

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

Công tác kế hoạch kinh doanh;
Công tác phát triển kinh doanh và mạng lưới;
Công tác đầu tư tiền gửi; và
Công tác đầu tư khác.

i) Ban Nghiệp vụ 1

Chức năng và nhiệm vụ

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc các mặt công tác liên quan đến nghiệp vụ bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm tài sản kỹ thuật và bảo hiểm trách nhiệm (bao gồm cả những Hợp đồng bảo hiểm của các nghiệp vụ này có liên quan đến lĩnh vực hàng không), bảo hiểm hỗn hợp (loại trừ những sản phẩm có liên quan đến con người, xe cơ giới) trên toàn hệ thống Tổng Công ty như sau:

Công tác tổ chức khai thác và quản lý nghiệp vụ;
Công tác quản lý rủi ro, giám định, bồi thường và thu đòi người thứ ba; và
Công tác kiểm tra, giám sát và đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ.

j) Ban Nghiệp vụ 2

Chức năng và nhiệm vụ

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc các mặt công tác liên quan đến nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm con người (bao gồm cả sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp liên quan đến con người) và phát triển đại lý trên toàn hệ thống Tổng Công ty như sau:

Công tác tổ chức khai thác và quản lý nghiệp vụ;
Công tác quản lý rủi ro, giám định, bồi thường và thu đòi người thứ ba;
Công tác quản lý, phát triển và hoàn thiện mạng lưới đại lý bảo hiểm phi nhân thọ; và
Công tác kiểm tra, giám sát và đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ.

k) Ban Tái bảo hiểm

Chức năng và nhiệm vụ

Tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc trong hoạt động quản lý và tổ chức thực hiện công tác Tái bảo hiểm trong toàn Tổng Công ty (không gồm nghiệp vụ bảo hiểm hàng không); và

Kinh doanh nhận, nhượng tái bảo hiểm (không gồm nghiệp vụ bảo hiểm hàng không).

l) Ban Dự án

Chức năng và nhiệm vụ

Tổ chức khai thác và tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong công tác tổ chức khai thác dịch vụ bảo hiểm đối với nhóm khách hàng lớn bao gồm:

Nhóm khách hàng chiến lược (khách hàng có sự tham gia của cổ đông), khách hàng cùng khai thác với các công ty bảo hiểm khác;

Khách hàng có tài sản, dự án lớn; và

Khách hàng là doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, khách hàng khai thác qua môi giới/Bancassurance.

m) Ban Hàng không

Chức năng và nhiệm vụ

- Tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc trong lĩnh vực bảo hiểm hàng không;
- Tổ chức thực hiện khai thác các nghiệp vụ bảo hiểm đối với các Hãng hàng không, các Cụm cảng hàng không, các đơn vị có liên quan tới ngành hàng không và các tổ chức, cá nhân khác theo lĩnh vực và kế hoạch được giao;
- Khảo sát, nghiên cứu, đánh giá thị trường và tham mưu giúp việc cho Tổng Giám đốc xây dựng định hướng, chiến lược kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm hàng không;
- Tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc và phối hợp, hỗ trợ các đơn vị trong công tác khai thác, quản lý rủi ro, tái bảo hiểm, giám định tổn thất và giải quyết khiếu nại, bồi thường của Công ty trong lĩnh vực bảo hiểm hàng không;

n) Ban Công nghệ Thông tin

Chức năng và nhiệm vụ

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Xây dựng, triển khai và quản lý hệ thống công nghệ thông tin (CNTT)
- Xây dựng và hướng dẫn, tổ chức đào tạo, hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp hoặc gián tiếp cho các Đơn vị trong toàn Tổng Công ty trong việc sử dụng và vận hành hệ thống thiết bị tin học điện tử và phần mềm.
- Công tác phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động quản lý, điều hành và kinh doanh của Tổng Công ty.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty và những người liên quan, danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông tại ngày 30/09/2016

Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 30/09/2016

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1.	Công ty TNHH Dịch vụ thương mại Hà Nội	Số 17 Phù Đổng Thiên Vương, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội	4.500.000	9,00
2.	Phạm Ngọc Lâm	Số 17 Phù Đổng Thiên Vương, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội	4.500.000	9,00
3.	Công ty Cổ phần HUM	168 Điện Biên Phủ, Phường 17, Quận Bình Thạnh, TP. HCM	4.500.000	9,00
4.	CTCP Hóa chất công nghiệp Tân Long	P810, nhà 18T2, chung cư Trung Hòa, Nhân Chính, P. Nhân Chính, Q. Thanh Xuân, Hà Nội	4.500.000	9,00
Tổng			18.000.000	36,00

Danh sách người có liên quan đến ông Phạm Ngọc Lâm – cổ đông lớn

TT	Họ và tên	Quan hệ	CMND	Số CP tại Công ty	Tỷ lệ sở hữu	Ghi chú
1.	Phạm Văn Khương	Bố				Đã mất
2.	Đinh Thị Tuyết	Mẹ				Đã mất
3.	Đặng Thị Liên	vợ	011066163	0	0%	
4.	Phạm Mạnh Hà	Con		0	0%	Còn nhỏ
5.	Phạm Thu Hiền	Con		0	0%	Còn nhỏ

Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 30/09/2016

Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
I. Cổ đông Nhà nước	-	-	-
II. Cổ đông trong nước	1.905	50.000.000	100,00
Cá nhân	1.894	32.580.183	65,16%
Tổ chức	11	17.419.817	34,84%
III. Cổ đông ngoài nước	-	-	-
Cá nhân	-	-	-
Tổ chức	-	-	-
Tổng	1.905	50.000.000	100,00

Hiện Công ty có 1.905 cổ đông, trong đó có 11 cổ đông là tổ chức trong nước, 1.894 cổ đông là cá nhân trong nước.

Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần (cổ phần)	Tỷ lệ/VĐL
Tổng Công ty Hàng Không Việt Nam	200 Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội	0	0%

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần (cổ phần)	Tỷ lệ/VĐL
Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam	226 Lê Duẩn, Đống Đa, Hà Nội	0	0%
Tổng Công ty Lắp máy Việt Nam	124 Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội	0	0%
Công ty Xuất nhập khẩu Tổng hợp Hà Nội	64 Nguyễn Lương Bằng, Hai Bà Trưng, Hà Nội	0	0%
Công ty cổ phần Nam Việt	19D Trần Hưng Đạo, Long Xuyên, An Giang	0	0%

Nguồn: VNI

Giấy phép thành lập của VNI được cấp từ ngày 23/04/2008, do vậy tính đến thời điểm hiện tại các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần của cổ đông sáng lập đã được bãi bỏ.

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của VNI, những công ty mà VNI đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với VNI

a) Công ty mẹ của VNI.

Không có

b) Công ty con của VNI.

Không có

c) Công ty liên doanh, liên kết.

Không có

6. Quá trình tăng vốn điều lệ

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được thành lập theo Quyết định số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008. Vốn điều lệ ban đầu của Tổng Công ty là 500.000.000.000 đồng. Kể từ thời điểm thành lập, Tổng Công ty chưa tiến hành tăng vốn điều lệ.

7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Hoạt động kinh doanh chính của Tổng Công ty

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được xây dựng và phát triển với mục tiêu trở thành một thương hiệu uy tín hàng đầu trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, tạo niềm tin cho khách hàng và đối tác, là niềm tự hào của đội ngũ cán bộ nhân viên, từng bước mang lại thành công trên cơ sở bền vững và chuyên nghiệp.

Hiện nay, VNI cung cấp tất cả các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ hiện có trên thị trường bao gồm: bảo hiểm hàng không, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm,...VNI phục vụ mọi đối tượng khách hàng thuộc các thành phần kinh tế trong và ngoài nước, bao gồm các dự án đầu tư, các tập đoàn kinh tế, tổng công ty, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hiệp hội, tổ chức và các khách hàng cá nhân.

Khách hàng

Bảo Hiểm gốc

Hàng không
Hàng hải
Kỹ thuật
Tài sản
Trách nhiệm
Con người
Xe cơ giới

Tái Bảo Hiểm

Nhượng tái bảo hiểm
Nhận tái bảo hiểm

Đầu tư

Kinh doanh giấy tờ có giá
Kinh doanh bất động sản
Đầu tư góp vốn
Ủy thác cho vay vốn

Sản Phẩm & Dịch Vụ

Hiện tại, VNI đang cung cấp đa dạng các sản phẩm bảo hiểm cho các khách hàng thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế:



Công nghiệp, dân dụng



Xây dựng, kỹ thuật



Y tế, giải trí



Hàng không



Tài chính, ngân hàng



Hàng hải, giao thông



Khai khoáng, năng lượng



Gia đình, cá nhân

a) Bảo hiểm con người

Bảo hiểm tai nạn người lao động: áp dụng với mọi đối tượng làm thuê được gọi là “người lao động” theo nghĩa của Luật Lao động.

Bảo hiểm tai nạn con người 24/24: áp dụng với mọi đối tượng là công dân Việt Nam và người nước ngoài đang học tập, làm việc hoặc công tác tại Việt Nam, tuổi từ 1 đến 70.

Bảo hiểm sức khỏe cao cấp (VNI Care): Đây là một loại hình bảo hiểm được các doanh nghiệp sử dụng nhằm thực hiện chính sách duy trì và phát triển nguồn nhân lực, khuyến khích, động viên người lao động cống hiến và gắn bó lâu dài với đơn vị công tác của mình.

Bảo hiểm tai nạn con người của Cologne Re: Đối tượng bảo hiểm là mọi công dân Việt Nam và người nước ngoài đang sinh sống, làm việc tại Việt Nam từ 18 tuổi đến 65 tuổi (sau đây gọi là Người được bảo hiểm).

Bảo hiểm toàn diện học sinh: Đối tượng bảo hiểm là học sinh đang theo học các trường: nhà trẻ, mẫu giáo, phổ thông cơ sở, phổ thông trung học, các trường đại học, trung học chuyên nghiệp, học sinh học nghề.

b) Bảo hiểm tài sản**❖ Bảo hiểm mọi rủi ro tài sản**

Đối tượng tham gia bảo hiểm: Các xí nghiệp sản xuất, thương mại, khách sạn, dịch vụ...

Đối tượng bảo hiểm: Nhà cửa, máy móc, trang thiết bị, vật tư hàng hoá, nguyên vật liệu, kho hàng, trụ sở/văn phòng làm việc...

❖ Bảo hiểm hỏa hoạn và các rủi ro đặc biệt

Đối tượng tham gia bảo hiểm: Các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh hàng hoá, dịch vụ nói chung...; Các doanh nghiệp, cá nhân sở hữu, thuê hoặc cho thuê những toà nhà văn phòng, khách sạn...; Các đối tượng khách hàng có nhu cầu tham gia bảo hiểm tài sản.

Đối tượng được bảo hiểm: Trụ sở, văn phòng làm việc, máy móc, trang thiết bị, vật tư hàng hoá, nguyên vật liệu, kho hàng...

❖ Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh khi có rủi ro về tài sản

Giới thiệu chung: VNI bồi thường cho các doanh nghiệp với trường hợp mất lợi nhuận kinh doanh và các chi phí cố định gây ra bởi những thiệt hại vật chất được bảo hiểm.

Đối tượng tham gia bảo hiểm: các doanh nghiệp đã tham gia bảo hiểm cháy hoặc bảo hiểm mọi rủi ro tài sản tại VNI và có nhu cầu tham gia bảo hiểm Gián đoạn kinh doanh.

Đối tượng được bảo hiểm: Tổn thất lợi nhuận gộp do giảm doanh thu và tăng chi phí hoạt động của doanh nghiệp trong thời hạn bồi thường.

❖ Bảo hiểm công trình dân dụng hoàn thành

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các công trình xây dựng/lắp đặt đã hoàn thành và đưa vào sử dụng như: đê, đập, kè, cầu cảng, sân bay, hệ thống thoát nước,...

Đối tượng bảo hiểm: Các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp có các công trình xây dựng/lắp đặt

trong hạng mục được bảo hiểm.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro văn phòng**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho những thiệt hại vật chất bất ngờ xảy ra đối với những tài sản văn phòng.

Đối tượng bảo hiểm: Tất cả các cơ quan, doanh nghiệp, tổ chức trong và ngoài nước có văn phòng, trụ sở đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro nhà ở**

Đối tượng bảo hiểm: Dành cho những người sống ở Việt nam, và cung cấp cho Người được bảo hiểm loại hình bảo hiểm tổng hợp ưu việt chỉ trong lãnh thổ Việt Nam.

❖ **Bảo hiểm tiền**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các tài sản về tiền như: Tiền đúc, giấy bạc, tiền giấy ngân hàng, séc, séc chuyển khoản, hối phiếu, lệnh chuyển tiền, các hoá đơn, chứng từ mà thuộc sở hữu của Người được bảo hiểm.

Đối tượng bảo hiểm: Ngân hàng, doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân,...

❖ **Bảo hiểm hư hỏng hàng hóa trong kho lạnh**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các loại hàng hoá được bảo quản trong kho lạnh có khả năng bị tổn hại do hư hỏng hệ thống máy móc làm lạnh.

Đối tượng bảo hiểm: Các doanh nghiệp chế biến thức ăn, bệnh viện, trung tâm nghiên cứu,...Không nhận bảo hiểm đối với các đơn vị chưa tham gia bảo hiểm máy móc.

❖ **Bảo hiểm lòng trung thành**

Giới thiệu chung: Đơn bảo hiểm lòng trung thành của VNI bồi thường cho người được bảo hiểm các tổn thất về tiền bạc hoặc tài sản do hành vi không trung thực của nhân viên trong quá trình quản lý, sử dụng tài sản, tiền bạc của Người được bảo hiểm nhằm mục đích chuyển tài sản, tiền bạc đó thành của riêng hoặc phục vụ mục đích khác.

Đối tượng bảo hiểm: Các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp,...

c) **Bảo hiểm hàng hóa**

❖ **Bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho tất cả các loại hàng hóa hợp pháp xuất nhập ra vào lãnh thổ Việt Nam.

Đối tượng bảo hiểm: Các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân, chủ tàu,...

❖ **Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển nội địa**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các loại hàng hóa hợp pháp vận chuyển nội địa bằng các loại phương tiện được phép tham gia giao thông trên lãnh thổ Việt Nam (đường bộ, đường sắt, đường sông, đường biển, hàng không).

Đối tượng bảo hiểm: Các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân,...

d) Bảo hiểm hàng không

Bảo hiểm hàng không là loại hình bảo hiểm quan trọng của Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Theo đó, VNIDang cung cấp các loại hình bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm cho các hãng hàng không, các sân bay, nhà điều hành bay, và đơn vị kinh doanh dịch vụ hàng không tại Việt Nam, bao gồm các loại hình bảo hiểm sau:

- + Bảo hiểm thân, phụ tùng máy bay và trách nhiệm hàng không;
- + Bảo hiểm thân máy bay dưới mức miễn thường;
- + Bảo hiểm thân, phụ tùng máy bay đối với rủi ro chiến tranh;
- + Bảo hiểm trách nhiệm đối với rủi ro chiến tranh;
- + Bảo hiểm mất khả năng sử dụng máy bay;
- + Bảo hiểm tai nạn nhân viên tổ bay.

e) Bảo hiểm xe cơ giới

❖ Bảo hiểm ô tô

Bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với bên thứ ba và hành khách trên xe

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới tham gia giao thông trên lãnh thổ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

Phạm vi bồi thường thiệt hại:

- + Thiệt hại về thân thể, tính mạng và tài sản đối với bên thứ ba do xe cơ giới gây ra.
- + Thiệt hại về thân thể và tính mạng của hành khách theo hợp đồng vận chuyển hành khách do xe cơ giới gây ra.

Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với bên thứ ba và hành khách trên xe theo mức trách nhiệm tự nguyện

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới và/hoặc đại diện của chủ xe tự nguyện tham gia bảo hiểm tại VNI.

Phạm vi bồi thường thiệt hại:

- + Thiệt hại về thân thể, tính mạng và tài sản đối với bên thứ ba do xe cơ giới gây ra.
- + Thiệt hại về thân thể và tính mạng của hành khách theo hợp đồng vận chuyển hành khách do xe cơ giới gây ra.

Bảo hiểm thiệt hại vật chất xe ô tô

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới và/hoặc đại diện của chủ xe tự nguyện tham gia bảo hiểm tại VNI.

Phạm vi bảo hiểm cơ bản:

- + VNI bồi thường cho Chủ xe những thiệt hại vật chất xe xảy ra do tai nạn bất ngờ, ngoài sự

kiểm soát của Chủ xe, Lái xe trong những trường hợp sau đây:

- Đâm, va, lật, đổ.
- Hoả hoạn, cháy, nổ.
- Những tai nạn bất khả kháng do thiên nhiên: Bão, lũ lụt, sét đánh, động đất, mưa đá, ...
- Vật thể từ bên ngoài tác động lên xe.
- Mất cắp, mất cướp toàn bộ xe.
- Tai nạn do rủi ro bất ngờ khác gây nên ngoài những điểm loại trừ nêu tại quy tắc

Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với hàng hoá vận chuyển trên xe

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới và/hoặc đại diện của chủ xe tự nguyện tham gia bảo hiểm tại VNI.

Phạm vi bảo hiểm:

- + VNI nhận bảo hiểm trách nhiệm dân sự của Chủ xe ô tô đối với hàng hóa vận chuyển trên xe theo hợp đồng vận chuyển giữa Chủ xe và Chủ hàng trong phạm vi lãnh thổ nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- + Trong phạm vi tổng mức trách nhiệm bảo hiểm ghi trên Giấy chứng nhận bảo hiểm, VNI sẽ thanh toán cho Chủ xe số tiền mà Chủ xe phải bồi thường theo quy định của Bộ Luật Dân sự đối với những thiệt hại về hàng hoá vận chuyển trên xe cho Chủ hàng.

Bảo hiểm tai nạn lái phụ xe và người ngồi trên xe

Đối tượng bảo hiểm: Lái xe, Phụ xe và những người khác được chở trên xe (gọi chung là Người được bảo hiểm).

Phạm vi bảo hiểm

- + Thiệt hại thân thể đối với Người được bảo hiểm do tai nạn liên quan trực tiếp đến việc sử dụng xe trong quá trình tham gia giao thông.
- + Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm
- + Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm được thỏa thuận áp dụng theo biểu phí của PTI ban hành đối với các loại hình bảo hiểm và được ghi trên Giấy chứng nhận bảo hiểm.

❖ Bảo hiểm xe máy

Bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với bên thứ ba

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới tham gia giao thông trên lãnh thổ nước Việt Nam.

Phạm vi bồi thường thiệt hại: Thiệt hại về thân thể, tính mạng và tài sản đối với bên thứ ba do xe cơ giới gây ra.

Bảo hiểm tai nạn con người theo chỗ ngồi trên xe

Đối tượng bảo hiểm: Lái xe và Người ngồi trên xe (gọi chung là Người được bảo hiểm).

Phạm vi bảo hiểm: Thiệt hại thân thể đối với Người được bảo hiểm do tai nạn liên quan trực

tiếp đến việc sử dụng xe.

Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm: Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm được thỏa thuận áp dụng theo biểu phí của VNI ban hành đối với các loại hình bảo hiểm và được ghi trên Giấy chứng nhận bảo hiểm.

f) Bảo hiểm kỹ thuật

❖ Bảo hiểm đồ vỡ máy móc

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các thiết bị, máy móc trong thời hạn hiệu lực hợp đồng.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, các nhà thầu, người cho thuê máy móc thiết bị, người đi thuê máy móc thiết bị,...

Phạm vi bảo hiểm: Khách hàng sẽ được bồi thường cho những thiệt hại vật chất bất ngờ và không lường trước xảy ra do những tác nhân trực tiếp gây ra đối với máy móc, thiết bị trong đơn bảo hiểm.

❖ Bảo hiểm mất lợi nhuận do đồ vỡ máy móc

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho việc mất lợi nhuận do đồ vỡ thiết bị, máy móc trong thời hạn hiệu lực hợp đồng.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, các nhà thầu, người cho thuê máy móc thiết bị, người đi thuê máy móc thiết bị,...

Phạm vi bảo hiểm: Khách hàng sẽ được bồi thường những thiệt hại về lợi nhuận do tổn thất vật chất bất ngờ và không lường trước do những tác nhân trực tiếp gây ra đối với máy móc trong đơn bảo hiểm.

❖ Bảo hiểm máy móc thiết bị của chủ thầu

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các tổn thất, thiệt hại đối với máy móc, thiết bị phục vụ cho quá trình xây dựng lắp đặt xảy ra trong quá trình hoạt động, chờ làm việc hoặc bảo dưỡng và không hạn chế trong các công trình xây dựng khác nhau.

Đối tượng bảo hiểm: Tổ chức nhận thầu- xây dựng các dự án, chủ thầu các công trình...

Phạm vi bảo hiểm: Tổn thất vật chất của công trình do một trong các nguyên nhân sau gây ra: Cháy, sét, nổ, máy bay rơi, lũ, lụt, mưa, sóng thần, các loại gió bão, trộm cắp,...

❖ Bảo hiểm mọi rủi ro máy móc thiết bị cho thuê

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các thiết bị, máy móc có tên trong danh mục bảo hiểm cho dù các thiết bị, máy móc này đang hoạt động hay không, đang được tháo dỡ để lau chùi bảo dưỡng, duy tu, hay di chuyển trong khuôn viên được bảo hiểm hay đang trong quá trình thực hiện các công việc được nêu trên, hoặc trong quá trình được lắp ráp trở lại sau đó; nhưng dù trong bất kỳ trường hợp nào thì Đơn bảo hiểm này cũng chỉ áp dụng khi các thiết bị này đã hoàn tất và thành công quá trình chạy thử.

Đối tượng bảo hiểm: Áp dụng cho Người được bảo hiểm cho thuê để người thuê sử dụng trong

mục đích thương mại, sản xuất, dịch vụ trong phạm vi lãnh thổ nêu trong Hợp đồng bảo hiểm và theo chức năng của các hạng mục này, loại trừ những hạng mục nào về sử dụng cho mục đích cá nhân hay không chuyên nghiệp.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro trong lắp đặt**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các rủi ro trong khi lắp đặt công trình, bao gồm: máy móc, trang thiết bị để phục vụ cho công việc lắp đặt, tài sản trên khu vực công trường do người được bảo hiểm coi giữ, chi phí dọn dẹp sau khi xảy ra tổn thất, chi phí đối với làm thêm giờ, làm ngày chủ nhật, ngày lễ, cũng như chi phí đối với việc vận chuyển nhanh hay việc vận chuyển bằng máy bay trong các trường hợp đặc biệt – với điều kiện là những chi phí này liên quan trực tiếp đến việc khắc phục hậu quả của các tổn thất thuộc trách nhiệm bảo hiểm;

Đối tượng bảo hiểm:

- + Người chế tạo hay cung cấp máy móc thiết bị khi chính họ tiến hành việc lắp đặt hoặc chịu trách nhiệm về việc lắp đặt;
- + Các hãng được ủy thác tiến hành công việc lắp đặt;
- + Người mua (Chủ đầu tư) các máy móc trang thiết bị sẽ được lắp đặt;

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro trong xây dựng**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho: Các công trình xây dựng nhà ở, chung cư, khách sạn, trường học, bệnh viện, trụ sở làm việc; Nhà xưởng, kho tàng; Các công trình thủy lợi như: kênh dẫn, kè chắn, hồ chứa nước; Các công trình xây dựng dân dụng: cầu cống, đường sá, cầu cảng, san lấp mặt bằng cho các khu công nghiệp, đô thị mới; Các nhà máy xi măng, thủy điện, nhiệt điện;..trong quá trình xây dựng.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, tổ chức nhận thầu- xây dựng các dự án, chủ sở hữu các công trình...

❖ **Bảo hiểm nôi hơi**

Giới thiệu chung: Rủi ro đối với thiết bị nôi hơi, bình áp lực, bình chứa của những chủ các nhà máy, xí nghiệp, công ty sản xuất... là rất lớn. Rủi ro thiết bị nôi hơi, bình áp lực có thể do nổ cơ học, đoản mạch nhưng làm tổn thất đáng kể đến các doanh nghiệp. Bảo hiểm nôi hơi của VNI sẽ mang lại sự an tâm cho khách hàng khi không may có tổn thất xảy ra.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ doanh nghiệp, chủ thầu, chủ sở hữu tài sản, người cho thuê...

❖ **Bảo hiểm thiết bị điện tử**

Giới thiệu chung: Thiết bị điện tử là một trong những thành quả của thời đại công nghiệp phát triển hiện nay. Thiết bị in tử có vai trò hỗ trợ to lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh và gắn bó thiết thực đối với đời sống của con người hiện đại. Khách hàng thường phải quan tâm đến những rủi ro có khả năng đe dọa các thiết bị điện tử. Bảo hiểm thiết bị điện tử của VNI sẽ giúp khách hàng an tâm khi không may có những rủi ro bất ngờ xảy ra với các thiết bị điện tử của doanh nghiệp mình.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ doanh nghiệp, chủ thầu, chủ sở hữu tài sản, người cho thuê,...

❖ **Bảo hiểm toàn diện đối với máy móc thiết bị**

Gới thiệu chung: Tất cả các loại máy móc, thiết bị, công cụ cơ khí có thể bảo hiểm theo đơn bảo hiểm này của VNI. Ví dụ: Các thiết bị phát điện (nồi hơi, tuốc bin máy phát điện), Nhà máy điện (máy biến thế, thiết bị cao thế, hạ thế), Các máy móc sản xuất và thiết bị phụ trợ khác (dụng cụ cơ khí, máy làm giấy, máy bơm, đường ống dẫn),...

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, các nhà thầu, người cho thuê máy móc thiết bị, người đi thuê máy móc thiết bị,...

g) Bảo hiểm tàu thuyền

❖ **Bảo hiểm tàu biển**

Gới thiệu chung: Bảo hiểm tàu biển là bảo hiểm cho những rủi ro liên quan tới việc hành thủy mà theo đó một con tàu có thể được bảo hiểm trong trường hợp sự kiện bảo hiểm xảy ra.

Đối tượng bảo hiểm: Những tàu biển thuộc Đăng kiểm Việt Nam hay các cấp tương đương của cơ quan đăng kiểm nước ngoài tham gia hoạt động tuyến hàng hải quốc tế.

❖ **Bảo hiểm tàu sông, tàu ven biển**

Gới thiệu chung: Bên cạnh loại hình bảo hiểm tàu biển, VNI còn cung cấp bảo hiểm tàu sông, tàu ven biển, giúp các chủ tàu an tâm hoạt động trên các hải trình tại hệ thống sông nội địa và ven biển.

Đối tượng bảo hiểm: Tất cả các chủ phương tiện tàu hoạt động trên sông hồ, và vùng biển Việt Nam, không phân biệt thành phần kinh tế đều có thể tham gia bảo hiểm thân tàu tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Đối tượng bảo hiểm là thân tàu bao gồm: vỏ tàu, máy tàu và các trang thiết bị hàng hải.

❖ **Bảo hiểm tàu cá**

Gới thiệu chung: Với đường bờ biển dài và những vùng biển, mạng lưới sông ngòi, kênh rạch trù phú, Việt Nam đang khai thác mạnh khai thác thủy sản và phần đầu biển thủy sản thành mũi nhọn trong nền kinh tế. Chính vì vậy, lực lượng tàu cá của cá nhân cũng như các tổ chức tư nhân và nhà nước cần phải liên tục đổi mới, hiện đại hóa nhằm tăng tối đa năng suất khai thác. Kèm theo đó, hoạt động bảo hiểm tàu cá cũng cần phát triển nhanh chóng đáp ứng nhu cầu lớn của các chủ tàu. Mang sự yên tâm đến những chủ tàu cá, VNI cung cấp loại hình bảo hiểm này với nhiều điểm thuận lợi cho các chủ tàu.

Đối tượng bảo hiểm: Tất cả những chủ tàu đều có thể tham gia bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ tàu cá tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không

h) Bảo hiểm trách nhiệm chung

❖ **Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp**

Gới thiệu chung: Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp của VNI bảo vệ về mặt tài chính cho Người được bảo hiểm là những người làm một nghề nhất định đối với các trách nhiệm pháp lý phải bồi thường thiệt hại cho các bên thứ ba, là bên bị tổn thất tài chính do lỗi bất cẩn nghề nghiệp của Người được bảo hiểm hoặc nhân viên của Người được bảo hiểm gây ra. Trách

nhiệm được xác định dựa theo pháp luật, các quy định nghề nghiệp (ở nước ngoài còn căn cứ theo tập quán nghề nghiệp) và không phải trách nhiệm đạo đức hoặc trách nhiệm mang tính thương mại.

Đối tượng bảo hiểm: Các kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng hành nghề thiết kế, tư vấn, giám sát các công trình xây dựng, luật sư. Ngoài ra, có thể xem xét bảo hiểm cho bác sĩ, môi giới bảo hiểm, nhà giám định, nhà quản lý tài sản, kiểm toán, kế toán hoặc những người hành nghề chuyên môn khác.

❖ **Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm trách nhiệm hợp pháp của Người được bảo hiểm đối với tài sản bị thiệt hại hoặc thương tổn đối với bên thứ 3 do việc sử dụng sản phẩm của Người được bảo hiểm gây ra.

Đối tượng bảo hiểm: Nhà sản xuất, nhà phân phối, người bán buôn, người bán lẻ hay người cung cấp hàng hóa

❖ **Bảo hiểm trách nhiệm công cộng và trách nhiệm sản phẩm diện rộng**

Bảo hiểm trách nhiệm công cộng và trách nhiệm sản phẩm diện rộng của VNI bồi thường bằng tiền cho các trách nhiệm pháp lý (kể cả chi phí pháp lý có liên quan) của khách hàng đối với các khiếu nại từ các thành viên của cộng đồng do hậu quả của sự bất cẩn của khách hàng, người làm thuê hoặc đại diện của họ đối với chết, thương tật thân thể bất ngờ, bệnh tật hoặc thiệt hại tài sản của Bên thứ ba. Trách nhiệm phát sinh được bồi thường phải có liên quan đến việc thực hiện hoạt động kinh doanh hoặc sở hữu tài sản tại địa điểm được bảo hiểm của khách hàng.

Bảo hiểm trách nhiệm công cộng

Đối tượng bảo hiểm: Trách nhiệm pháp lý của Người được bảo hiểm

Phạm vi bảo hiểm: Là trách nhiệm pháp lý của Người được bảo hiểm đối với những thiệt hại về người và tài sản của bên thứ ba xảy ra do hoạt động sản xuất kinh doanh của Người được bảo hiểm.

Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm diện rộng

Đối tượng bảo hiểm: Bồi thường cho Người được bảo hiểm trách nhiệm pháp lý đối với các bên thứ ba

Phạm vi bảo hiểm: Thương tật hoặc bệnh tật bất ngờ đối với người thứ ba, tổn thất tổn hại bất ngờ đối với tài sản người người thứ ba gây ra bởi hàng hóa được bán ra, cung cấp, sửa chữa, thay thế hay được xử lý hoặc giải quyết bởi Người được bảo hiểm liên quan đến hoạt động kinh doanh của Người được bảo hiểm.

i) **Bảo hiểm năng lượng**

❖ **Bảo hiểm dự án xây dựng lắp đặt ngoài khơi (welcar 2001)**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các hoạt động được tiến hành trong quá trình thực hiện dự án với điều kiện các hoạt động này đã được tính trong giá trị bảo hiểm. Các hoạt động bảo

hiểm này bao gồm: mua sắm nguyên vật liệu, xây dựng, chế tạo, hạ thủy, bốc dỡ hàng, vận chuyển trên đất liền, đường biển hoặc đường hàng không (bao gồm cả vận chuyển tại các cảng hay địa điểm theo yêu cầu), lưu kho, lai kéo, ràng buộc, lắp đặt, chôn lấp, lắp ráp và/hoặc các hoạt động ghép nối, kiểm tra và vận hành chạy thử, bảo trì, các hoạt động ban đầu và bảo dưỡng, các nghiên cứu, thiết kế, kỹ thuật, quản lý dự án, kiểm tra, chạy thử, đặt ống, đào hào, và vận hành. Các hoạt động bảo hiểm cũng bao gồm những hậu quả phát sinh trực tiếp từ các hoạt động khoan, nhưng chỉ khi có thông báo cho Người bảo hiểm và được Người bảo hiểm đồng ý.

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro thiết bị giếng khoan dầu và khí RRTB-02**

Giới thiệu chung: Bảo hiểm này bảo hiểm các giàn khoan dầu và khí và thiết bị, tài sản của Người được bảo hiểm hoặc tài sản mà Người được bảo hiểm có trách nhiệm pháp lý, bao gồm tất cả các dụng cụ, các công trình di động và thiết bị của chúng, máy móc vật tư, các phụ tùng, tháp khoan, các cấu trúc hạ tầng, cần khoan, cần nặng và thiết bị khác cấu thành của chúng, cả trong khi lắp đặt và dựng giàn cho hoạt động khoan hoặc tháo dỡ cho việc vận chuyển. Mỗi hạng mục hoặc giàn khoan được coi là một bảo hiểm riêng rẽ.

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro sà lan khoan/giàn khoan di động**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho thân vỏ và máy móc của sà lan khoan bao gồm toàn bộ thiết bị, dụng cụ, máy móc, trụ đỡ, thiết bị nâng, vật liệu, cung ứng, phụ tùng giá lắp, tháp và thiết bị khoan, kết cấu chịu lực, cần khoan, ống chống thành giếng, ống khai thác khi chúng được để trên sà lan khoan và/hoặc tàu neo đậu ở bên cạnh hoặc khu vực lân cận và được sử dụng vào công việc đó (nhưng không bao gồm bản thân các sà lan và tàu) và bao gồm cả cần khoan ở trong giếng đang khoan và toàn bộ những tài sản được liệt kê ở đây thuộc quyền sở hữu hoặc trông nom cai quản của người được bảo hiểm.

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

❖ **Bảo hiểm thăm dò và phát triển năng lượng EDD 8/86 được sửa đổi (bảo hiểm không chế giếng)**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho giếng dầu, giếng khí hoặc giếng nhiệt năng trong các tình trạng sau:

- + Đang khoan, đang làm sâu, đang được bảo dưỡng, đang được tu bổ, đang được hoàn tất hoặc đang cải tạo cho đến khi hoàn thành hoặc từ bỏ
- + Đang sản xuất;
- + Đang ở trong trạng thái tạm đóng;
- + Đang ở trong trạng thái trám kín và từ bỏ

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

7.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

Cơ cấu doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm qua các năm

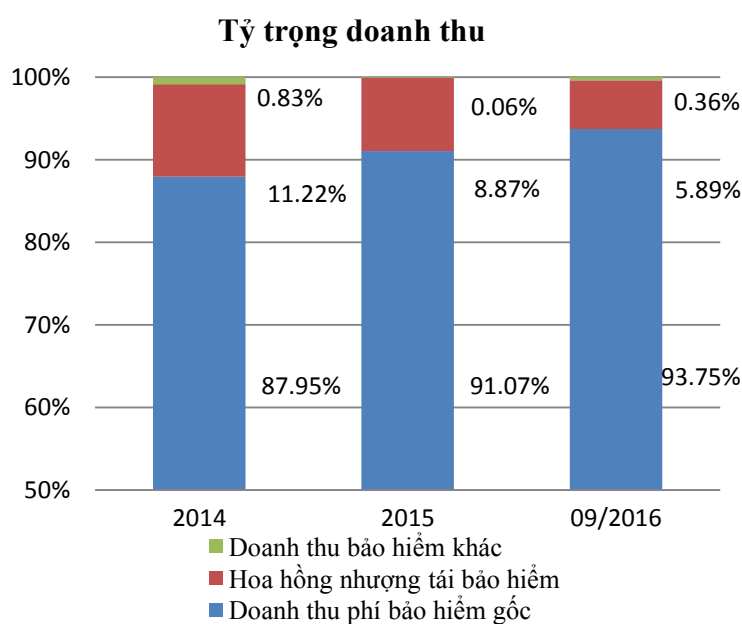
Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Nghịệp vụ	Năm 2014		Năm 2015		9 tháng/ 2016	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Doanh thu phí bảo hiểm thuần	149.962	87,95%	172.543	91,07%	183.287	93,75%
	<i>Doanh thu phí bảo hiểm</i>	425.638		369.810		304.112	
	<i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	-275.676		-197.267		-120.825	
2	Hoa hồngnhượng tái bảo hiểm	19.135	11,22%	16.800	8,87%	11.521	5,89%
3	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.415	0,83%	121	0,06%	703	0,36%
Tổng cộng		170.512	100%	189.464	100%	195.511	100%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3/2016 của VNI

Năm 2015, tổng doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của VNI đạt 189,5 tỷ đồng, tăng 11,11% so với tổng doanh thu năm 2014. Mức tăng trưởng này chủ yếu đến từ doanh thu phí bảo hiểm thuần, với doanh thu đạt 172,5 tỷ đồng và tăng 15,06% so với năm 2014. Ngoại trừ hoạt động thu phí bảo hiểm gốc, doanh thu từ hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác của VNI đều giảm so với năm 2014, tuy nhiên, do giá trị doanh thu hai mảng này không lớn nên không ảnh hưởng nhiều đến tổng doanh thu. Bước sang năm 2016, nhìn chung doanh thu của VNI vẫn tiếp tục tăng trưởng khi tổng doanh thu đạt 195,51 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm. Nếu tình hình kinh doanh của Tổng Công ty vẫn được duy trì ổn định đến hết năm, tổng doanh thu năm 2016 của VNI có thể đạt mức 260 tỷ đồng, tăng hơn 37% so với năm 2015.

Trong cơ cấu doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của VNI, doanh thu từ kinh doanh bảo hiểm gốc chiếm tỷ trọng lớn nhất, giao động từ 88% đến 93% tổng doanh thu qua các năm. Tỷ trọng doanh thu



phí bảo hiểm gốc tăng dần qua các năm cho thấy hoạt động kinh doanh cốt lõi của VNI đang ngày càng phát triển. Trái ngược với doanh thu phí bảo hiểm gốc, doanh thu từ hoa hồng nhượng tái bảo hiểm lại giảm dần qua các năm, từ tỷ trọng 11,22% tổng doanh thu năm 2014 xuống còn 8,87% tổng doanh thu năm 2015 và còn 5,89% tổng doanh thu trong 9 tháng đầu năm 2016. Các hoạt động khác của Tổng Công ty tuy có mang lại doanh thu, nhưng do giá trị doanh thu thấp nên không ảnh hưởng nhiều đến tỷ trọng trên tổng doanh thu.

Chi phí kinh doanh

TT	Nghịệp vụ	Năm 2014		Năm 2015		9 tháng/ 2016	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Tổng chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm(*)	147.527	86,52%	183.145	96,66%	195.142	99,81%
2	Chi phí tài chính	23.773	13,94%	17.502	9,24%	6.562	3,36%
3	Chi phí quản lý doanh nghiệp	29.840	17,50%	26.802	14,15%	23.281	11,91%
4	Chi phí khác	1.410	0,83%	2.025	1,07%	44	0,02%
	Tổng cộng	202.551	118,79%	229.475	121,12%	225.029	115,10%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3/2016 của VNI

Từ bảng tổng hợp cho thấy, chi phí kinh doanh bảo hiểm của Tổng Công ty khá cao và tăng dần qua các năm. Tỷ trọng khoản mục chi trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm so với doanh thu thuần tăng từ 86,52% năm 2014 lên 96,66% năm 2015. Chi phí này thậm chí còn vượt qua cả doanh thu trong 9 tháng đầu năm 2016 (chiếm 115,10% tổng doanh thu), khiến cho VNI phải chịu lỗ trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Chi phí kinh doanh tăng cao dẫn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm của Công ty trong năm 2015 thấp hơn so với các năm trước. Tuy nhiên, điểm sáng trong quản lý chi phí của VNI là ở việc tỷ trọng chi phí tài chính và quản lý doanh nghiệp của Công ty so với doanh thu thuần lại giảm dần qua các năm. Nếu như chi phí quản lý doanh nghiệp của VNI giảm từ 29,84 tỷ đồng năm 2014 xuống còn 26,8 tỷ đồng năm 2015 với tỷ lệ chiếm lần lượt là 17,50% và 14,15% tổng doanh thu, chi phí tài chính của Tổng Công ty giảm từ 23,77 tỷ đồng năm 2014 xuống còn 17,50 tỷ đồng năm 2015 với tỷ lệ chiếm lần lượt là 13,94% và 9.24% tổng doanh thu. Trong 03 quý đầu năm 2016, chi phí tài chính thậm chí giảm còn 6,56 tỷ đồng, chiếm chưa đến 4% tổng doanh thu.

Như vậy, có thể nói, công tác quản trị nhằm giảm thiểu chi phí của VNI diễn ra khá hiệu quả. Vấn đề hiện tại là cần tìm cách để phát triển mạng lưới khách hàng, mở rộng địa bàn hoạt động, gia tăng thị phần trên thị trường bảo hiểm, qua đó gia tăng doanh thu và lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm của Tổng Công ty.

7.3. Tình hình hiệu quả đầu tư

Theo Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015, Tổng Công ty hiện một số khoản đầu tư như sau:

TT	Nội dung	Giá gốc tại ngày 31/12/2015
1	Chứng khoán kinh doanh	34.518.665.960
2	Tiền gửi ngắn hạn	262.000.000.000
3	Tiền gửi dài hạn	190.000.000.000
4	Trái phiếu	36.000.000.000
5	Đầu tư góp vốn	1.990.000.000
Tổng cộng		296.518.665.960

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của VNI

Trong năm 2015, hoạt động đầu tư tài chính của VNI mang về 48,5 tỷ đồng doanh thu, trong đó:

- Doanh thu từ hoạt động đầu tư cổ phiếu và đầu tư trái phiếu đạt lần lượt là 1,46 tỷ đồng và 4,63 tỷ đồng. Nhìn chung doanh thu hoạt động đầu tư cổ phiếu và trái phiếu của VNI chưa đạt được như kỳ vọng là do trong năm 2015, thị trường chứng khoán Việt Nam có những biến động không thuận lợi đối với những chứng khoán mà Tổng Công ty nắm giữ. Bên cạnh đó, Tổng Công ty vẫn chưa tìm được những khoản đầu tư trái phiếu phù hợp với định hướng đầu tư, do đó hầu hết khoản tiền đầu tư vẫn đang nằm ở tiền gửi ngân hàng.
- Doanh thu hoạt động đầu tư tiền gửi đạt 42,32 tỷ đồng, cao hơn so với kỳ vọng đầu năm của Tổng Công ty. Kết quả này đạt được do Tổng 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 được sử dụng đầu tư chứng khoán đã được huy động sang kênh gửi tiết kiệm, làm tăng lãi tiền gửi ghi nhận.

Tổng chi phí tài chính của VNI trong năm 2015 là 17,5 tỷ đồng. Chi phí tài chính cao chủ yếu do trong năm 2015, Tổng Công ty phải thực hiện cắt lỗ trong hoạt động đầu tư cổ phiếu. Ngoài hoạt động kinh doanh cổ phiếu, các chi phí tài chính phát sinh khác đều đã được dự báo và duy trì ổn định.

7.4. Hoạt động Marketing

Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam đòi hỏi các công ty bảo hiểm muốn đi đến thành công phải không ngừng xây dựng và củng cố hình ảnh đối với khách hàng hiện có cũng như khách hàng tiềm năng. Trong điều kiện hiện nay, hoạt động quảng bá hình ảnh đơn thuần không thể phát huy tác dụng lâu dài khi khách hàng ngày càng có nhiều dịch vụ để lựa chọn. Vì vậy, nói đến chức năng marketing ở VNI là phải đi kèm các dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp, tối đa hóa lợi ích cho khách hàng.

Cùng với việc triển khai các hoạt động kinh doanh, VNI đã có những đóng góp tích cực cho các hoạt động xã hội và từ thiện. Việc tham gia các hoạt động cộng đồng vừa thể hiện tình cảm, đạo lý, phong cách kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời có tác động lớn trong việc nâng cao danh tiếng của VNI trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Một số hoạt động của VNI trong thời gian qua

Ảnh 1: VNI tổ chức chương trình Trung thu yêu thương, 9/2016 tại Viện huyết học Truyền máu Trung ương, Hà Nội



Ảnh 2: Đại diện HĐQT trao quà trong chương trình Trung thu yêu thương, 9/2016 tại Viện huyết học Truyền máu Trung ương, Hà Nội



Ảnh 2: TGD VNI trao quà nhân dịp Tết Trung thu, 9/2016 tại Bệnh viện truyền máu huyết học TP Hồ Chí Minh

7.5. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Biểu tượng logo của Tổng Công ty:



Tổng Công ty đã đăng ký bảo hộ nhân hiệu VNI và logo của Tổng Công ty tại Cục sở hữu trí tuệ. Tổng Công ty cũng đã xây dựng được trang website để giới thiệu, quảng bá các sản phẩm bảo hiểm, năng lực kinh doanh cũng như chất lượng cung cấp dịch vụ, với địa chỉ website của Tổng Công ty: www.vna-insurance.com

7.6. Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết

TT	Tên công trình hoặc HĐ bảo hiểm	Tổng giá trị HĐ	Thời hạn HĐ		Tên cơ quan chủ công trình
			Từ	Đến	
I	BẢO HIẾMXDLĐ CÁC CÔNG TRÌNH CÔNG NGHIỆP				
1	XDLĐ Nhà máy sản xuất Aluminium Nhân cơ	7.700.967.459.000 VNĐ	12/6/2010	Kết thúc bảo hành CT	Tập đoàn Than KS VN
2	XDLĐ Thủy điện Nậm kháo 3	262.401.710.641 VNĐ	30/5/2010	Kết thúc bảo hành CT	Cty CP Linh Linh
3	XDLĐ Thủy điện Nậm	127.000.000.000	23/6/2009	Kết thúc bảo	Cty CP Sông Đà 9

TT	Tên công trình hoặc	Tổng giá trị HĐ	Thời hạn HĐ		Tên cơ quan chủ
	khánh	VNĐ		hành CT	
4	XDLĐ Cảng Ba ngòi	215.192.233.000 VNĐ	12/5/2010	Kết thúc bảo hành CT	Tổng công ty Hàng hải VN
5	XDLĐ Nhà máy giấy An Hòa	148.693.000 USD	1/1/2011	Kết thúc bảo hành CT	Geleximco
6	XDLĐ Trung tâm A75 chứa máy bay thân rộng	376.928.428.052 VNĐ	5/1/2010	Kết thúc bảo hành CT	Tổng Cty Hàng không VN
II BẢO HIỂM XDLĐ CÁC CÔNG TRÌNH DÂN DỤNG					
1	XDLĐ Trung tâm Hành chính Đà Nẵng	936.759.960.000 VNĐ	5/3/2009	Kết thúc bảo hành CT	Ban QLDA XD TP Đà Nẵng
2	XDLĐ Đê hữu sông thao + đường giao thông	647.699.988.000 VNĐ	29/12/2009	Kết thúc bảo hành CT	Ban QLDA CTXD NNPTNT Phú Thọ
3	XDLĐ Khu đô thị CT2	2.861.168.000.000 VNĐ	24/12/2009	Kết thúc bảo hành CT	Cty CP Ngôi Sao An Bình
4	XDLĐ Đường Chơn Thành Đức Hòa	329.002.263.046 VNĐ	9/10/2009	Kết thúc bảo hành CT	Ban QLDA Đường Hồ Chính Minh
5	XDLĐ Trung tâm thương mại Westa	350.254.641.000 VNĐ	1/7/2009	Kết thúc bảo hành CT	Koma 18
6	XDLĐ Đường 5 kéo dài	128.884.716.800 VNĐ	16/6/2009	Kết thúc bảo hành CT	Ban QLDA Hạ tầng Tả Ngạn
7	XDLĐ Trụ sở Bộ ngoại giao	2.501.254.232.611 VNĐ	1/8/2010	Kết thúc bảo hành CT	Bộ ngoại giao
8	XDLĐ Trụ sở HUD tower	1.086.010.880.000 VNĐ	30/9/2010	Kết thúc bảo hành CT	HUD
9	XDLĐ Khu đô thị Lê Trọng Tấn	1.106.498.730.000 VNĐ	10/4/2010	Kết thúc bảo hành CT	Geleximco
10	XDLĐ Khu nghỉ mát Sunrise	765.275.000.000 VNĐ	8/12/2010	Kết thúc bảo hành CT	Cty CP Địa Cầu
11	XDLĐ Cầu Rồng Đà Nẵng	817.560.081.561 VNĐ	26/11/2010	Kết thúc bảo hành CT	Ban QLDA Cầu Rồng
12	XDLĐ Đường dây Thủy điện Tuần Giáo – Lai Châu	163.283.631.920 VNĐ	7/9/2009	7/9/2010	Ban QLDA Thủy điện Sơn La
13	XDLĐ Hàm Đèo Cù Mông – Quốc Lộ 1	1.415.673.000.000 VNĐ	30/5/2016	Kết thúc bảo hành CT	Công ty CP Đầu tư Đèo Cả
14	XDLĐ Công trình Thủy điện Nậm Xây Luông 4-5	500.000.000.000 VNĐ	23/06/2016	Kết thúc bảo hành CT	Công ty CP Thủy điện Nậm Xây
15	XDLĐ Công trình thủy điện Nậm Giôn	468.762.279.658 VNĐ	03/09/2013	Kết thúc bảo hành CT	Cty CP ĐT và TM Hà Thao
III BẢO HIỂM TÀI SẢN					
1	Bảo hiểm Mọi rủi ro tài	3.000.000.000.000	10/08/2015	10/08/2016	Công ty CP Xi

TT	Tên công trình hoặc	Tổng giá trị HĐ	Thời hạn HĐ		Tên cơ quan chủ
	sản Nhà máy Xi măng Thăng Long	VNĐ			măng Thăng Long
2	Bảo hiểm Mọi rủi ro tài sản Nhà máy Giấy An Hòa	3.200.000.000.000 VNĐ	10/08/2015	10/08/2016	Công ty CP Giấy An Hòa - Geleximco

Nguồn: VNI

8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất

8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015		9 tháng /2016
		Giá trị	Tăng trưởng	
Tổng tài sản	1.040.653	981.788	-5,66%	1.104.372
Vốn điều lệ	500.000	500.000	-	500.000
Vốn chủ sở hữu	536.701	515.844	-3,89%	511.656
Doanh thu thuần	170.512	189.464	11,11%	195.511
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm	39.401	10.502	-73,35%	2.049
Lợi nhuận khác	-1.170	-1.913	63,50%	62
Lợi nhuận kế toán trước thuế	38.230	8.589	-77,53%	2.110
Lợi nhuận sau thuế	29.941	6.265	-79,08%	1.763
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	83,50%	87,79%	-	-
Giá trị sổ sách/ cổ phiếu	10.734	10.317	-3,88%	10.233

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2014, 2015, BCTC Quý 3/2016 của VNI

Nhìn chung, tổng tài sản và vốn chủ sở hữu của VNI được duy trì ổn định qua các năm. Theo Nghị quyết ĐHCĐ của Tổng Công ty qua các năm, lợi nhuận sau thuế, sau khi trích lập các quỹ theo luật định, đều được sử dụng để chia cổ tức cho các cổ đông, do đó giá trị vốn chủ sở hữu của VNI qua các năm đều dao động quanh mức vốn điều lệ 500 tỷ đồng, giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu được giữ tương đương với mệnh giá. Giá trị doanh thu của VNI qua các năm vẫn còn thấp khiến cho lợi nhuận sau thuế cũng không thực sự khả quan, giảm từ 29,94 tỷ đồng năm 2014 xuống còn 6,25 tỷ đồng năm 2015 và chỉ còn 1,76 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2016. Doanh thu và lợi nhuận thấp những năm gần đây được giải thích là do các cổ đông sáng lập đang thực hiện thoái vốn khỏi Tổng Công ty theo quy định của Chính phủ. Điều này không chỉ làm xáo trộn đội ngũ nhân sự, ảnh hưởng công tác quản lý mà còn khiến cho VNI bị mất một số lượng lớn các khách hàng vốn được khai thác từ nội bộ các công ty con của các cổ đông sáng lập. Bước sang năm 2016, sau khi các cổ đông sáng lập đã thoái hết vốn và tình hình quản trị đang cho thấy dấu hiệu ổn định trở lại, VNI đã

đẩy mạnh công tác đầu tư mở rộng kinh doanh, trong đó nổi bật là việc mở thêm 10 công ty bảo hiểm thành viên tại các địa bàn trọng điểm. Định hướng phát triển những năm tới của VNI là chiếm lại thị phần đã mất, xây dựng lại thương hiệu của Tổng Công ty Bảo hiểm Hàng không, phấn đấu lọt top 10 doanh nghiệp có thị phần bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất vào năm 2020

8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty trong năm báo cáo

❖ Thuận lợi

Năm 2015, trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam có những dấu hiệu khởi sắc tích cực: GDP tăng trưởng cao, thu hút đầu tư lớn, lạm phát thấp, thị trường tài chính ổn định, thị trường bảo hiểm cũng đã duy trì được mức tăng trưởng cao, phát triển ổn định. Với những nỗ lực không ngừng của cơ quan quản lý trong việc điều chỉnh cơ chế chính sách bắt kịp những biến động của thị trường trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, cùng với việc không ngừng hoàn thiện phát triển hoạt động kinh doanh bền vững của các doanh nghiệp, thị trường bảo hiểm đang ngày càng thể hiện được vai trò, vị trí trong nền kinh tế - xã hội, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ cho các chính sách an sinh xã hội, bảo vệ tài chính cho các nhà đầu tư, thúc đẩy hội nhập, hợp tác kinh tế quốc tế, thực hiện các chương trình mục tiêu, nhiệm vụ cấp bách của Chính phủ. Bên cạnh những yếu tố khách quan, hoạt động kinh doanh của VNI cũng được hưởng lợi dựa vào một số lợi thế đặc thù của Tổng Công ty, bao gồm:

- Với ưu thế là bạn hàng lâu năm với các tập đoàn lớn như Tổng công ty lắp máy Việt Nam Lilama, Tập đoàn công nghiệp Than – khoáng sản, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu tổng hợp Hà Nội; Công ty cổ phần Nam Việt... và đặc biệt là Tổng Công ty Hàng không Việt Nam, trong các năm qua, VNI đã tập trung khai thác triệt để hệ thống khách hàng này.
- Trong các sản phẩm bảo hiểm, bảo hiểm hàng không chính là thế mạnh lớn nhất của VNI do thương hiệu từ lâu cùng sự giúp đỡ của Tổng Công ty Hàng không Việt Nam(VNA) trong quá khứ.
- VNI đã thiết lập được mối quan hệ chặt chẽ với các nhà môi giới bảo hiểm hàng đầu ở trong nước và cũng như quốc tế. Điều này cho phép VNI xây dựng các sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng.
- Cùng với việc tạo dựng một môi trường làm việc năng động, sáng tạo và luôn chia sẻ, VNI đã thu hút được nhiều cán bộ có chuyên môn, trình độ và kinh nghiệm về thị trường, sản phẩm, luật pháp... và duy trì một môi trường văn hóa doanh nghiệp lành mạnh. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo được đào tạo bài bản, có kinh nghiệm từ các tập đoàn nước ngoài hàng đầu thế giới, am hiểu luật pháp Việt Nam và quốc tế, tạo ra một bộ máy phối hợp và gắn kết chặt chẽ.
- Sự đoàn kết nhất trí cao trong Ban lãnh đạo Công ty cùng với quyết tâm nỗ lực khắc phục mọi khó khăn của toàn thể CBCNV, sự tin tưởng và yên tâm công tác trong CBCNV cộng với việc kết hợp chặt chẽ của các tổ chức đoàn thể trong Tổng Công ty.
- Bên cạnh đó, Ban Lãnh đạo Tổng Công ty đã không ngừng tìm kiếm đối tác, ký kết hợp đồng có giá trị kinh tế cao.

❖ Khó khăn

Trong bối cảnh Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) được thành lập vào cuối năm 2015, các hiệp định thương mại tự do với các đối tác chiến lược của nền kinh tế thế giới như khối EU, khối các nước trong TPP chính thức được ký kết. Thị trường bảo hiểm cũng sẽ có nhiều cơ hội để phát triển như gia tăng nhu cầu đối với bảo hiểm, nhiều nhà đầu tư nước ngoài muốn đầu tư vào thị trường bảo hiểm, sự thâm nhập của phương thức quản lý mới, việc ứng dụng công nghệ hiện đại, kinh nghiệm từ các nước phát triển vào quản lý và phát triển bảo hiểm, ...Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả tích cực đã đạt được trong năm qua, thị trường bảo hiểm vẫn còn một số điểm cần tiếp tục hoàn thiện để đảm bảo phù hợp với sự phát triển của thị trường. Cụ thể là:

- Thị trường mặc dù tăng trưởng cao, ổn định nhưng quy mô vẫn còn nhỏ so với tiềm năng. Tỷ lệ doanh thu phí bảo hiểm trên GDP hiện nay mới chỉ đạt mức 2%, thấp hơn so với mức trung bình của khối ASEAN (3,35%), châu Á (5,37%) và thế giới (6,3%).
- Hệ thống pháp luật kinh doanh bảo hiểm vẫn còn chưa phù hợp với pháp luật liên quan như: Luật Đầu tư, Luật Các tổ chức tín dụng...; Luật Khám bệnh, chữa bệnh, Luật Phòng cháy, chữa cháy chưa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo hiểm tiếp cận thông tin nhằm kiểm soát tình trạng trục lợi bảo hiểm. Một số chính sách về quản lý tài chính, thuế, đầu tư vẫn chưa thực sự khuyến khích doanh nghiệp mua bảo hiểm nhóm, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm hưu trí cho người lao động; chưa có ưu đãi doanh nghiệp bảo hiểm mở rộng kinh doanh tại các vùng sâu, vùng xa hoặc đầu tư vào các sản phẩm bảo hiểm an sinh - xã hội.
- Trình độ dân trí ngày càng tăng làm cho sự lựa chọn doanh nghiệp bảo hiểm cung cấp dịch vụ của khách hàng ngày càng khắt khe hơn. Doanh nghiệp bảo hiểm có thương hiệu mạnh, có uy tín thực hiện đúng cam kết về phương thức, cách thức, thời gian bồi thường, đem lại nhiều giá trị dịch vụ gia tăng cho khách hàng được khách hàng ưu tiên lựa chọn hơn.
- Số lượng sản phẩm bảo hiểm tuy nhiều song chưa đa dạng, đa số sản phẩm được thiết kế cố định, trọn gói, khó điều chỉnh, chia nhỏ theo nhu cầu đa dạng của bên mua bảo hiểm, kênh phân phối đại lý bảo hiểm còn thiếu chuyên nghiệp, thị trường bảo hiểm vẫn còn hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh, thiếu hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau trong chia sẻ thông tin phòng chống trục lợi bảo hiểm, làm giảm năng lực cạnh tranh của toàn thị trường.
- Nền kinh tế khó hấp thụ được vốn tín dụng, đầu tư và tiêu dùng chưa được cải thiện, nhiều cơ sở sản xuất – kinh doanh vẫn đang trì trệ hoặc ngừng hoạt động. Điều này có nghĩa là cầu về bảo hiểm chưa cao, nhiều khách hàng của doanh nghiệp bảo hiểm này có thể là khách hàng mới của doanh nghiệp bảo hiểm khác, đồng nghĩa với việc cuộc chiến tranh giành khách hàng bằng mọi giá vẫn tiếp tục tiếp diễn
- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành bảo hiểm ngày càng gay gắt hơn. Trước hết là sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam cả về sản phẩm bảo hiểm, chất lượng dịch vụ, nguồn nhân lực và phát triển kênh phân phối sản phẩm. Tiếp theo là sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam với các doanh nghiệp bảo hiểm tại nước ngoài về cung cấp sản phẩm bảo hiểm trong khuôn khổ đã cam kết khi Việt Nam gia nhập WTO. Bên cạnh đó, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm với các dịch vụ tài chính khác như thu hút tiền gửi tiết kiệm, chứng khoán, kinh doanh

bất động sản...

Đối với Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, mặc dù Ban lãnh đạo Tổng Công ty những năm qua đã luôn nỗ lực đưa ra những chính sách cải tổ, đổi mới nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đạt được, hoạt động của VNI hiện vẫn đang tồn tại một số vấn đề như:

- Cũng như hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm khác, VNI cũng phải đối mặt với tình trạng thiếu nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn về bảo hiểm do việc phát triển nhanh của ngành thời gian qua. Trong thời gian sắp tới, khó khăn ngày càng lớn hơn khi nhiều doanh nghiệp bảo hiểm, đặc biệt là các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư của nước ngoài, với chế độ lương bổng và điều kiện thăng tiến hấp dẫn sẽ gây nguy cơ thu hút nhân lực có kinh nghiệm từ các công ty bảo hiểm cũ.
- Chất lượng cán bộ của VNI không đồng đều giữa các khu vực, năng suất lao động giữa các đơn vị còn chênh lệch khá lớn;
- Doanh thu phí hàng không của VNI tăng trưởng cao nhưng chất lượng doanh thu ở một số đơn vị chưa tốt;
- Công tác tổ chức cán bộ, hoạt động của các đoàn thể chưa phát huy được hết khả năng để giáo dục cán bộ nhân viên đoàn kết nội bộ, ổn định tổ chức;

9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

9.1. Vị thế của công ty trong ngành

Năm 2015, so về quy mô doanh thu bảo hiểm gốc, VNI hiện đang đứng ở vị trí thứ 20 trên tổng số 30 doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường. Nếu tạm chia thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam thành 04 nhóm (Nhóm 01: doanh thu từ 2.000 tỷ đồng/ năm trở lên; Nhóm 02: doanh thu từ 1.000 tỷ đồng/ năm đến dưới 2.000 tỷ đồng/ năm; Nhóm 03: doanh thu từ 500 tỷ đồng/ năm đến dưới 1.000 tỷ đồng/ năm; Nhóm 04: doanh thu từ dưới 500 tỷ đồng/ năm) thì VNI hiện tại đang nằm trong Nhóm 04 của thị trường.

Xét về vị thế cạnh tranh của các nhóm thì Nhóm 01 và Nhóm 02 bao gồm những công ty bảo hiểm lớn, có chiến lược kinh doanh rõ ràng, có vốn điều lệ tối thiểu từ 500 tỷ đồng trở lên. Doanh nghiệp bảo hiểm trong 2 nhóm này đều là những đơn vị hoạt động lâu năm, mạng lưới khai thác phủ rộng khắp cả nước và được sự hậu thuẫn khai thác lớn từ nội ngành công ty mẹ và từ các mối quan hệ khác. Nhóm 03 bao gồm 03 công ty nước ngoài và 03 công ty bảo hiểm trong nước, trong đó, 03 công ty bảo hiểm nước ngoài là Liberty, AIG, MSIG là 03 đơn vị đầu tư có bài bản, chuyên nghiệp, chiến lược phát triển rõ ràng, định hướng đầu tư dài hạn. Ba công ty còn lại trong Nhóm 03 (bao gồm ABIC, GIC và Bảo Long) là những doanh nghiệp có mức vốn hóa tương đối lớn (từ 400 tỷ đồng đến 500 tỷ đồng), có lợi thế khai thác trong nội ngành của công ty mẹ. Đối với Nhóm 04, các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài trong Nhóm 04 chủ yếu chỉ phục vụ các doanh nghiệp nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam, với đối tượng khách hàng khai thác chính là các tổ chức, không tập trung khai thác mảng bán lẻ và mạng lưới chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn. Cuối cùng là các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước của Nhóm 04, bao gồm cả VNI, tuy cũng phát triển tất cả các mảng dịch vụ, tuy nhiên dịch vụ bán lẻ vẫn đang chiếm tỷ trọng lớn.

Như vậy, có thể nói vị thế của VNI trên thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn chưa thực sự lớn mạnh như các doanh nghiệp hàng đầu trong ngành. Tuy nhiên, với ưu thế là một doanh nghiệp trẻ, VNI có khả năng đi tắt đón đầu các công nghệ mới phục vụ công tác quản lý, khai thác bảo hiểm. Đồng thời với phương châm đặt hiệu quả lên hàng đầu, bằng cách tập trung khai thác các nghiệp vụ bảo hiểm có hiệu quả cao, hạn chế khai thác các nghiệp vụ kém hiệu quả, Ban lãnh đạo của VNI tin tưởng kết quả kinh doanh của Tổng Công ty sẽ ngày càng được cải thiện, thị phần ngày càng được mở rộng, qua đó sớm thực hiện mục tiêu lọt Top 10 doanh nghiệp có thị phần bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất cả nước

9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Ngày 15/02/2012, Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành Quyết định số 193/QĐ-TTg về Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 với mục tiêu tiếp cận các chuẩn mực, thông lệ quốc tế về kinh doanh bảo hiểm và từng bước thu hẹp khoảng cách phát triển với các quốc gia trong khu vực; nâng cao tính an toàn hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm; phát triển các doanh nghiệp bảo hiểm có năng lực tài chính vững mạnh, năng lực quản trị điều hành đạt chuẩn mực quốc tế, hoạt động hiệu quả, có khả năng cạnh tranh tích cực trên thị trường trong nước và khu vực; khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm, bảo đảm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức và cá nhân; tạo thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân, đặc biệt là đối tượng có thu nhập thấp được tham gia bảo hiểm... Để cụ thể hóa các mục tiêu kể trên, Thủ tướng Chính phủ cũng đặt ra một số chỉ tiêu phát triển như: Tổng doanh thu toàn ngành đến 2020 đạt 3 - 4% GDP; quy mô các quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm tăng gấp 4,5 lần và đóng góp vào ngân sách Nhà nước gấp 04 lần so với năm 2010.

Có thể thấy, ngành bảo hiểm nói chung và ngành bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng được đánh giá là một trong những ngành có tiềm năng tăng trưởng tốt trong trung và dài hạn. Cụ thể:

- Những chuyển biến tích cực của các nền kinh tế sẽ tạo điều kiện cho sự phục hồi của hoạt động kinh doanh bảo hiểm, phí bảo hiểm sẽ tăng mạnh hơn đặc biệt là ở các thị trường bảo hiểm mới như Châu Á, Châu Mỹ Latin và ở một số nghiệp vụ bảo hiểm như bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm bảo lãnh và bảo hiểm kỹ thuật...
- Nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo hiểm ngày càng lớn do nhận thức về sản phẩm bảo hiểm được nâng cao và mức thu nhập trung bình của người dân ngày càng được cải thiện. Theo dự đoán của hãng nghiên cứu Business Monitor International (BMI) thì mức tăng trưởng bình quân của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong 5 năm tới là 18%/năm.
- Cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ gia tăng khi mà số lượng các công ty bảo hiểm trong nước và quốc tế được thành lập nhiều hơn và cùng hướng đến khai thác thị trường Việt Nam. Với môi trường kinh doanh ngày càng khốc liệt hơn, các công ty bảo hiểm sẽ có nhiều động lực hơn cho sự nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, mang tính khác biệt cao, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm thu hút khách hàng.
- Về khách hàng, xu hướng khách hàng sẽ có bước chuyển dịch cơ bản theo hướng tăng dần tỷ trọng doanh thu vào đối tượng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân. Các khách hàng lớn sẽ bắt đầu sử dụng các dịch vụ phòng ngừa rủi ro chất lượng cao hơn của ngành Bảo hiểm. Do vậy, cùng với sự tăng trưởng của khu vực kinh tế tư nhân - khu vực kinh tế ngoài

quốc doanh, ngành bảo hiểm trong 5 năm tới sẽ đẩy mạnh việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ cho khối khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.

Căn cứ vào dự báo tình hình thị trường bảo hiểm trong nước và quốc tế, VNI chủ trương sẽ tập trung nâng cao năng lực quản lý, hướng tới nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, tập trung khai thác triệt để các khách hàng trong cổ đông; tập trung khai thác các loại hình bảo hiểm có hiệu quả cao, hạn chế khai thác các loại hình bảo hiểm kém hiệu quả. Bên cạnh đó, Tổng Công ty cũng không ngừng hoàn thiện, sửa đổi bổ sung các sản phẩm hiện có, đồng thời nghiên cứu và đưa ra thị trường các sản phẩm mới có tính khác biệt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như vị thế của VNI trên thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ Việt Nam.

Như vậy, có thể nói, định hướng phát triển của VNI là hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, với chiến lược, chính sách của Đảng và Nhà nước cũng như phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế thế giới.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Tình hình lao động

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của VNI, vì vậy Tổng Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình.

Tính thời điểm ngày 30/9/2016, tổng số lao động trong Tổng Công ty là 470 người. Cơ cấu lao động cụ thể như sau:

Cơ cấu lao động của Tổng công ty

STT	Trình độ	Số người	Tỷ lệ
I	Phân theo trình độ	470	100%
1	Đại học và trên đại học	371	79
2	Cao đẳng, trung cấp	87	19
3	Sơ cấp, Công nhân kỹ thuật		
4	Lao động khác	12	2
II	Phân theo thời hạn hợp đồng		100%
1	HDQT, BKS (không thuộc diện ký Hợp đồng lao động)	08	2
2	Lao động không xác định thời hạn	179	37
3	Lao động hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	256	54
4	Khác	35	7

Nguồn: VNI

10.2. Chính sách đối với người lao động

Chế độ làm việc

Người lao động trong Công ty đều có hợp đồng lao động theo đúng Luật lao động. Người lao động được hưởng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo đúng quy định. Công ty thực hiện chế độ làm việc 5 ngày/tuần và 8 giờ/ngày.

Công ty thực hiện chế độ làm thêm giờ, chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ theo đúng Luật hiện hành.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Nhận thức được tầm quan trọng của nguồn nhân lực trong sự phát triển của Công ty, VNI đặc biệt chú trọng tới việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. VNI thường xuyên tổ chức đào tạo nội bộ, đồng thời khuyến khích nhân viên nâng cao trình độ thông qua việc tham gia các khóa học bên ngoài do VNI đài thọ. Bên cạnh đó VNI còn tạo điều kiện, hỗ trợ về mặt thời gian cho những lao động có nhu cầu học.

Chính sách lương, thưởng

Công ty trả đủ lương cơ bản hàng tháng cho người lao động theo quy định của Nhà nước. Tiền lương và tiền thưởng trả cho người lao động trong VNI căn cứ vào hiệu quả kinh doanh, chức danh công việc và chế độ tiền lương do Nhà nước, VNI qui định nhằm khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động, sáng tạo để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Chế độ phúc lợi

Bên cạnh chính sách về lương, thưởng, VNI cũng quan tâm đến đời sống tinh thần của người lao động thông qua việc phối hợp với Công đoàn để tổ chức cho người lao động được đi nghỉ mát, tham quan, du lịch hàng năm. VNI thực hiện chi chế độ cho các dịp lễ, tết và các trường hợp phát sinh thực tế như kết hôn, ốm đau, tử tuất, thai sản, hưu trí. Toàn thể CBNV làm việc tại VNI đều được nhận chế độ phúc lợi theo các mức khác nhau căn cứ vào hình thức hợp đồng lao động và thời gian ký hợp đồng lao động của mỗi CBNV.

Ngoài ra VNI còn thực hiện việc mua bảo hiểm sức khỏe hàng năm cho các cán bộ nhân viên được ký hợp đồng lao động từ 01 năm trở lên.

11. Chính sách cổ tức

Tổng Công ty thực hiện chi trả Cổ tức theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp và theo quy định của Điều lệ Tổ chức hoạt động của Tổng Công ty. Theo đó, phương án phân phối lợi nhuận và tỷ lệ chi trả cổ tức do Hội đồng quản trị xây dựng và đề xuất và Đại hội đồng cổ đông quyết định theo nguyên tắc:

- Cổ tức sẽ được thông báo và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Tổng Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất và Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt.
- Tổng Công ty chỉ trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ tài chính theo quy định của Pháp luật và ngay khi trả hết các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản

khác đến hạn phải trả, đồng thời phải đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty.

Tình hình chi trả cổ tức của VMI những năm qua như sau:

Năm	Tỷ lệ cổ tức	Hình thức cổ tức	Thời gian trả cổ tức
Năm 2013	4,3%	Cổ phiếu	Năm 2014
Năm 2014	5%	Tiền mặt	Năm 2015
Năm 2015	1,1%	Tiền mặt	Năm 2016

Nguồn: VNI

12. Tình hình hoạt động tài chính

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Tổng Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Tổng Công ty tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

a) Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Cơ cấu vốn chủ sở hữu của Tổng Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Nguồn vốn	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
1	Vốn chủ sở hữu	536.701	515.844	500.000
	- Vốn góp điều lệ	500.000	500.000	500.000
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	27.122	5.952	1.675
	- Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	9.579	9.893	9.981
2	Tổng nguồn vốn kinh doanh	1.040.653	981.788	1.104.372

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

Phần lớn nguồn vốn của Tổng Công ty được dùng để tài trợ cho tài sản ngắn hạn nhằm bổ sung vốn lưu động, đảm bảo khả năng thanh khoản. Nhìn chung, vốn điều lệ và vốn kinh doanh đã được Tổng Công ty triệt để sử dụng một cách hợp lý cho các hoạt động kinh doanh và hoạt động đầu tư các dự án.

b) Trích khấu hao Tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên tắc giá gốc. Tài sản cố định của Tổng Công ty được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với hướng dẫn tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 04 năm 2013 của Bộ Tài chính. Thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản cố định của Tổng Công ty hiện tại như sau:

- Phương tiện vận tải: 8 năm

- Thiết bị văn phòng: 3 – 5 năm

c) Mức lương bình quân

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
1	Tổng số lao động (người)	254	248	276
2	Thu nhập BQ (đồng/người/tháng)	7.880.000	7.200.000	8.450.000

Nguồn: VNI

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động Tổng Công ty ở mức tương đối so với các doanh nghiệp cùng ngành.

d) Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Tổng Công ty thực hiện tốt trong việc thanh toán các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015 và Báo cáo tài chính Quý 3 năm 2016, Tổng Công ty không có nợ phải trả quá hạn.

e) Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp thuế theo quy định của Nhà nước.

Số dư các loại thuế phải nộp theo luật định

Đơn vị: đồng

KHOẢN MỤC	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Thuế GTGT	4.528.155.210	3.180.596.261	6.041.035.389
Thuế thu nhập doanh nghiệp	4.390.751.511	-	-
Thuế thu nhập cá nhân	92.444.828	198.103.505	246.583.687
Thuế nhà thầu nước ngoài	720.935	928.455	38.249.737
Phí, lệ phí và các khoản khác	71.879.366	1.847.292.249	1.444.644.669
Tổng cộng	9.083.951.850	5.226.920.470	7.770.513.482

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

f) Trích lập các quỹ theo luật định

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Tổng Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ của Tổng Công ty và quy định của pháp luật hiện hành. Căn cứ Nghị quyết của Đại Hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 và 2016, Tổng Công ty công bố việc phân phối lợi nhuận như sau:

TT	Khoản mục	Năm 2014		Năm 2015	
		Số tiền (đồng)	Tỷ lệ (%)	Số tiền (đồng)	Tỷ lệ (%)

1.	Lợi nhuận sau thuế TNDN	29.941.025.476	100,00	6.265.153.864	100,00
2.	Trích Quỹ dự trữ bắt buộc	1.497.051.274	5,00%	313.257.693	5,00
3.	Trích Quỹ khen thưởng, phúc lợi	3.243.974.202	10,83%	451.896.717	7,21
4.	Thưởng HĐQT, BKS	250.000.000	0,83%	451.896.717	7,21
5.	Lợi nhuận còn lại năm nay (5) = (1) – (2) – (3) – (4)	24.950.000.000	83,33%	5.500.000.000	87,79
6.	Lợi nhuận năm trước chưa phân phối	50.000.000	0,17%	0	87,79
7.	Tổng lợi nhuận còn lại (7) = (5) + (6)	25.000.000.000	83,50%	5.500.000.000	87,79
8.	Chi trả cổ tức	25.000.000.000	83,50%	5.500.000.000	87,79
9.	Lợi nhuận chưa phân phối (9) = (7) - (8)	0	0	0	0

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 và 2016 của VNI

g) Dự phòng nghiệp vụ

Đơn vị: đồng

TT	Nội dung	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
1.	Dự phòng phí ^(*)	199.848.509.638	163.563.162.570	207.556.077.131
2.	Dự phòng bồi thường ^(**)	97.236.634.369	90.347.042.346	156.767.028.367
3.	Dự phòng dao động lớn ^(***)	29.607.597.710	31.431.550.285	33.738.718.379
4.	Tài sản tái bảo hiểm	186.681.111.208	118.210.044.559	160.850.387.041
Tổng cộng { (1) + (2) + (3) – (4) }		140.011.630.509	167.131.710.642	237.211.436.836

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

^(*) Dự phòng phí chưa được hưởng được trích lập như sau:

- + Đối với nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt và đường hàng không: bằng 25% của tổng phí bảo hiểm giữ lại thuộc năm tài chính của các nghiệp vụ bảo hiểm này.
- + Đối với các nghiệp vụ khác: bằng 50% của tổng phí bảo hiểm giữ lại thuộc năm tài chính của các nghiệp vụ bảo hiểm này.

^(**) Dự phòng bồi thường bao gồm:

- + Dự phòng bồi thường cho các yêu cầu đòi bồi thường chưa được giải quyết: Trích lập cho

từng nghiệp vụ bảo hiểm theo phương pháp ước tính số tiền bồi thường cho từng vụ tổn thất thuộc trách nhiệm bảo hiểm đã thông báo hoặc đã yêu cầu đòi bồi thường nhưng đến cuối năm tài chính chưa được giải quyết.

- + Dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã phát sinh thuộc trách nhiệm bảo hiểm nhưng chưa thông báo hoặc chưa yêu cầu đòi bồi thường: Trích lập theo tỷ lệ 3% trên tổng phí bảo hiểm giữ lại đối với từng nghiệp vụ bảo hiểm.

(***) Dự phòng dao động lớn được trích lập theo tỷ lệ 1% phí bảo hiểm thực giữ lại của mỗi năm tài chính cho đến khi dự phòng đạt được mức 100% mức phí giữ lại trong năm tài chính.

Vào ngày 28/12/2005, Bộ Tài chính đã ban hành Quyết định 100/2005/QĐ-BTC về việc ban hành bốn chuẩn mực kế toán mới, bao gồm chuẩn mực số 19 về Hợp đồng bảo hiểm. Theo đó, kể từ tháng 1/2006, việc trích lập dự phòng dao động lớn là không cần thiết. Tuy nhiên, Tổng Công ty vẫn trích lập dự phòng dao động lớn nhằm đảm bảo tuân thủ theo Nghị định số 73/2016/NĐ-CP ngày 01/07/2016 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm.

h) Tổng dư nợ vay

Đơn vị: đồng			
KHOẢN MỤC	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Nợ ngắn hạn	499.005.380.600	463.717.296.947	591.760.174.918
Trong đó: Vay và nợ ngắn hạn	-	-	67.000.000.000
Nợ dài hạn	4.946.838.622	2.226.080.776	955.635.856
Trong đó: Vay và nợ dài hạn	-	-	-

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

Với lượng tiền gửi ngân hàng và tài sản ngắn hạn dồi dào, VNI hầu như không phải thực hiện vay nợ. Điều này giúp cho hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty không phải chịu áp lực lãi vay. Tính đến ngày 30/09/2016, tổng dư nợ vay của VNI chỉ là 67 tỷ đồng, phát sinh từ khoản rút vốn ngắn hạn trong hạn mức thấu chi thực hiện với Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, chi nhánh Hà Nội. Khoản vay có lãi suất 7,67%/năm và được bảo đảm bởi các hợp đồng tiền gửi tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.

i) Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu

Đơn vị: đồng			
KHOẢN MỤC	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
<u>Phải thu ngắn hạn</u>	<u>124.195.868.181</u>	<u>108.786.773.741</u>	<u>334.627.812.961</u>
Phải thu khách hàng	155.938.096.994	146.579.981.392	125.725.274.018
Trả trước cho người bán	1.503.085.807	1.379.731.256	2.256.002.413

KHOẢN MỤC	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
Phải thu khác	6.343.910.540	1.407.535.642	247.358.402.527
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(39.589.225.160)	(40.580.474.549)	(40.711.865.997)
<u>Phải thu dài hạn</u>	<u>7.204.745.590</u>	<u>7.179.875.928</u>	<u>9.110.097.112</u>
Phải thu dài hạn khác	7.204.745.590	7.179.875.928	9.110.097.112
Tổng cộng	131.400.613.771	115.966.649.669	343.737.910.073

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

Các khoản phải trả

Đơn vị: triệu đồng

KHOẢN MỤC	31/12/2014	31/12/2015	30/09/2016
<u>Tổng nợ ngắn hạn</u>	<u>499.005.380.600</u>	<u>463.717.296.947</u>	<u>591.760.174.918</u>
Vay & nợ thuê tài chính ngắn hạn	-	-	67.000.000.000
Phải trả người bán	142.461.758.432	129.784.410.696	92.832.674.358
Người mua trả tiền trước	3.742.372.213	7.927.703.441	6.867.914.460
Thuế và các khoản phải nộp NN	9.083.951.850	5.226.920.470	7.770.513.482
Phải trả người lao động	5.754.619.346	7.450.715.975	9.115.378.110
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	9.722.136.820	5.861.510.364	7.350.768.253
Phải trả phải nộp ngắn hạn khác	1.547.800.222	21.408.397.165	2.083.682.572
Dự phòng phải trả ngắn hạn	326.692.741.717	285.341.755.201	398.061.823.877
Quỹ khen thưởng phúc lợi		715.883.635	677.419.806
<u>Tổng nợ dài hạn</u>	<u>4.946.838.622</u>	<u>2.226.080.776</u>	<u>955.635.856</u>
Vay và nợ dài hạn	-	-	-
Phải trả dài hạn khác	101.000.000	1.000.000	51.000.000
Doanh thu chưa thực hiện	4.845.838.622	2.225.080.776	904.635.856
Tổng cộng	503.952.219.222	465.943.377.723	592.715.810.774

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2014	Năm 2015	Quý 3 /2016
<u>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</u>				
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,86	1,60	1,50
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,86	1,60	1,50

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2014	Năm 2015	Quý 3 /2016
<u>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</u>				
Nợ/Tổng tài sản	%	48,43	47,46	53,67
Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	93,90	90,33	115,84
<u>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</u>				
Vòng quay hàng tồn kho	Lần	-	-	-
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,16	0,19	0,18
<u>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</u>				
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	17,56	3,31	0,90
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	5,58	1,21	0,34
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	2,88	0,64	0,16
Lợi nhuận SXKD/Doanh thu thuần	%	23,11	5,54	1,05
EPS	Đồng/ cổ phần	599	125	35

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1. Hội đồng quản trị

TT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Thị Hà Thanh	01/06/1962	010969717	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Thành Quang	02/01/1980	111555768	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGĐ
3	Trần Sỹ Tiến	06/05/1973	011879768	Thành viên HĐQT
4	Nguyễn Văn Hòa	22/09/1988	030088000040	Thành viên HĐQT
5	Nguyễn Ngọc Nghị	05/10/1975	001075002541	Thành viên HĐQT

Các thông tin liên quan đến các thành viên Hội đồng quản trị như sau:

a) Bà Lê Thị Hà Thanh - Chủ tịch HĐQT

Họ và tên : **Lê Thị Hà Thanh**
 Giới tính : Nữ
 Ngày tháng năm sinh : 01/06/1962
 Nơi sinh : Thanh Hóa
 CMND/ Hộ chiếu : 010969717
 Ngày cấp : 28/04/2005
 Nơi cấp : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : Hoằng Thành, Hoằng Hóa, Thanh Hóa
 Điện thoại : 0913 231 051
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư vật lý
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
09/1983 – 06/1984	Cán bộ thử việc tại Viện Khoa học Công nghệ Việt Nam
06/1984 – 11/1985	Cán bộ phòng kinh doanh tại Công ty Vật tư phế liệu – Bộ Vật tư
11/1985 – 09/1996	Nhân viên phòng Quang học tại Trung tâm Dịch vụ Kỹ thuật thuộc Công ty Vật tư Khoa học Kỹ thuật
09/1996 – 06/2009	Trưởng phòng Nghiệp vụ tại CTCP Bảo hiểm Nhà Rong
06/2009 – 04/2010	Trưởng phòng Bảo hiểm Hàng hải tại CTCP Bảo hiểm Hàng không (tiền thân của VNI)
04/2010 – 12/2010	Phó Giám đốc tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
01/2011 – 12/2012	Giám đốc tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
01/2013 – 11/2015	Giám đốc tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Bảo Long
11/2015 – nay	Chủ tịch HĐQT tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Chủ tịch Hội đồng quản trị
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 5.000 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

b) Ông Nguyễn Thành Quang – Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD

Họ và tên : **Nguyễn Thành Quang**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 02/01/1980
 Nơi sinh : Hà Nội
 CMND/ Hộ chiếu : 111555768
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 06/01/2009
 Nơi cấp : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : Số 1, ngõ 4, phố Tân Đà, phường Nguyễn Trãi, quận Hà Đông, Hà Nội
 Điện thoại : 0979790201
 Trình độ chuyên môn: : Cử nhân Kinh tế
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2005	Chuyên viên- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín
2006-2010	Chủ nhiệm kiểm toán- Công ty kiểm toán DTL
2010-2013	Phó TGD- Công ty CP Tập đoàn Hợp nhất
11/2014- nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD - Tổng Cty CP Bảo hiểm Hàng không. Tổng Giám đốc Công ty CP Tư vấn Tài chính Quốc tế

Chức vụ tại công ty : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD
 Chức vụ tại tổ chức khác : Tổng Giám đốc Công ty CP Tư vấn Tài chính Quốc tế
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 460.000 cổ phần, chiếm 0,92% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

c) Ông Trần Sỹ Tiến – Thành viên HĐQT

Họ và tên : **Trần Sỹ Tiến**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 06/05/1973
 Nơi sinh : Hà Nội
 CMND/ Hộ chiếu : 011879768
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 15/07/2008
 Nơi cấp : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : Số 32, ngõ 489, đường Nguyễn Văn Cừ, phường Gia Thụy, quận Long Biên, thành phố Hà nội
 Điện thoại : 090 329 8191
 Trình độ chuyên môn: : Cử nhân Kinh tế
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
Từ năm 1994 – năm 1999	Chuyên viên Kế toán-Tài chính tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam
Từ năm 2000 – 04/2011	Kế toán trưởng tại Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam
04/2011 – 09/2011	Kế toán trưởng tại CTCP Chứng khoán Maritime Bank
09/2011 - nay	Kế toán trưởng tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
04/2014 - nay	Phó Tổng Giám đốc tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
06/2014 - nay	Trưởng Ban Kiểm soát tại CTCP Xây lắp Dầu khí Thanh Hóa
11/2014 - nay	Thành viên HĐQT tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty	: Thành viên Hội đồng quản trị
Chức vụ tại tổ chức khác	: Phó Tổng Giám đốc kiêm Kế toán trưởng tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội Trưởng Ban Kiểm soát tại CTCP Xây lắp Dầu khí Thanh Hóa
Tổng số cổ phần nắm giữ	:
- Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu	: 2.363.636 cổ phần, chiếm 4,73% vốn điều lệ
Sở hữu của người có liên quan	: Không có
Hành vi vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	: Không có

d) Ông Nguyễn Văn Hòa – Thành viên HĐQT

Họ và tên	: Nguyễn Văn Hòa
Giới tính	: Nam
Ngày tháng năm sinh	: 22/09/1988
Nơi sinh	: Hải Dương
CMND/ Hộ chiếu	: 030088000040
Ngày cấp/Ngày hết hạn	: 29/07/2014
Nơi cấp	: Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
Quốc tịch	: Việt Nam
Địa chỉ thường trú	: Tổ 40, thị trấn Đông Anh, Đông Anh, Hà Nội
Điện thoại	: (04) 6276 5555
Trình độ chuyên môn:	: Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	:

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2011 – 2013	Cán bộ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam
2013 - 2015	Cán bộ tín dụng tại Ngân hàng TMCP Quân đội
11/2015 – nay	Thành viên Ban Kiểm soát tại CTCP Thương mại dịch vụ Trảng Thi

Chức vụ tại công ty : Thành viên Hội đồng quản trị
 Chức vụ tại tổ chức khác : Thành viên Ban Kiểm soát tại CTCP Thương mại dịch vụ Trảng Thi
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

e) Ông Nguyễn Ngọc Nghị – Thành viên HĐQT

Họ và tên : **Nguyễn Ngọc Nghị**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 05/10/1975
 Nơi sinh : Hà Nội
 CMND/ Hộ chiếu : 001075002541
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 29/09/2014
 Nơi cấp : Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : Ninh Hiệp, Gia Lâm, Hà Nội
 Điện thoại : 0912.226868
 Trình độ chuyên môn: : Cử nhân tài chính – kế toán
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1998-2005	Phó GD CN- N gân hàng TMCP Nhà Hà Nội(Habubank)
205-2007	GD CN- Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB)
2007 - nay	Phó TGD- Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư Sài Gòn- Hà Nội
5/2016 - nay	Thành viên HĐQT- Tổng Cty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty	: Thành viên Hội đồng quản trị
Chức vụ tại tổ chức khác	: Phó TGD- Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư Sài Gòn- Hà Nội
Tổng số cổ phần nắm giữ	:
- Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu	: 2.000.000 cổ phần, chiếm 4% vốn điều lệ
Sở hữu của người có liên quan	: Không có
Hành vi vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	: Không có

13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát

STT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Chức vụ
1.	Nguyễn Thị Thái Hằng	01/11/1964	012354291	Trưởng Ban kiểm soát
2.	Nguyễn Mạnh Hùng	18/09/1980	013142016	Thành viên Ban kiểm soát
3.	Nguyễn Thị Thu Huyền	29/01/1983	001183001009	Thành viên Ban kiểm soát

Các thông tin liên quan đến các thành viên Ban kiểm soát như sau:

a) Bà Nguyễn Thị Thái Hằng – Trưởng ban kiểm soát

Họ và tên	: Nguyễn Thị Thái Hằng
Giới tính	: Nữ
Ngày tháng năm sinh	: 01/11/1964
Nơi sinh	: Phú Thọ
CMND/ Hộ chiếu	: 012354291
Ngày cấp/Ngày hết hạn	: 25/01/2007
Nơi cấp	: Hà Nội
Quốc tịch	: Việt Nam
Địa chỉ thường trú	: Số nhà 18, Ngõ 92, Trúc Khê, Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại	: 0934 603 999
Trình độ chuyên môn:	: Cử nhân tài chính kế toán
Quá trình công tác	:

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
Từ năm 1988 – 1994	Kế toán tại Công ty lương thực Vĩnh Phú
Từ năm 1994 – 1998	Kế toán tại Công ty lương thực Vĩnh Phú
Từ năm 1998 – 2004	Phó Phòng Kế toán Công ty Phụ gia dầu mỏ
Từ năm 2004 – 2010	Phó Phòng Kế toán Công ty Viễn thông Hà Nội

Từ năm 2010 – 11/2015	Kế toán trưởng kiêm Giám đốc Ban Kế Toán Tổng CTCP Bảo hiểm Sài Gòn Hà Nội
11/2015 - nay	Trưởng Ban kiểm soát Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng Không

Chức vụ tại công ty : Trưởng Ban kiểm soát
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

b) Ông Nguyễn Mạnh Hùng – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên : **Nguyễn Mạnh Hùng**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 18/09/1980
 Nơi sinh : Yên Bái
 CMND/ Hộ chiếu : 013142016
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 11/02/2009
 Nơi cấp : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : 203 B11 Nghĩa Tân, Quận Cầu Giấy, Hà Nội
 Điện thoại : 090 686 4567
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân tài chính – kế toán
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
9/2003-7/2014	Chủ nhiệm Kiểm toán viên cao cấp- Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)
7/2014-5/2016	Phó trưởng Phòng kiểm toán nội bộ- Công ty TNHH Tập đoàn Bitexco
5/2016- nay	Thành viên Ban kiểm soát- Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Thành viên Ban Kiểm soát
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0,0% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

c) Bà Nguyễn Thị Thu Huyền – Thành viên Ban kiểm soát

Họ và tên : **Nguyễn Thị Thu Huyền**
 Giới tính : Nữ
 Ngày tháng năm sinh : 29/01/1983
 Nơi sinh : Hà Nội
 CMND/ Hộ chiếu : 001183001009
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 19/09/2013
 Nơi cấp : Hà Nội
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : Tổ 04, Lĩnh Nam, Hoàng Mai, Hà Nội
 Điện thoại : (04) 6276 5555
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2004 – 04/2006	Kế toán tổng hợp tại CTCP Phát triển Công nghệ Nông thôn
05/2006 – 05/2012	Chuyên viên kế toán tại CTCP Tập đoàn T&T
06/2012 – 01/2013	Chuyên viên kế toán tại Công ty TNHH T&T Motor
02/2013 – 11/2015	Chuyên viên kế toán tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không
11/2015 – Nay	Thành viên Ban Kiểm soát tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Thành viên ban Kiểm soát
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý

TT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Chức vụ
1.	Trần Trọng Dũng	24/04/1965	100444381	Tổng Giám đốc
2.	Nguyễn Thành Quang	02/01/1980	111555768	Phó CT HĐQT kiêm PTGD
3.	Bùi Thế Huy	08/04/1970	022428320	Phó Tổng Giám đốc
4.	Bùi Hữu Ánh	15/01/1970	013067123	Phó Tổng Giám đốc
5.	Phạm Đức Tự	25/01/1971	014071000022	Phó Tổng Giám đốc
6.	Lê Văn Hồng	15/12/1958	164297001	Phó Tổng Giám đốc
7.	Lê Hữu Phước	03/01/1972	B4498495	Phó Tổng Giám đốc
8.	Nguyễn Hoàng Mai	03/02/1976	038076000100	Kế toán trưởng

Các thông tin liên quan đến các thành viên Ban Tổng Giám đốc như sau:

a) Ông Trần Trọng Dũng – Tổng Giám đốc

Họ và tên : **Trần Trọng Dũng**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 24/04/1965
 Nơi sinh : Quảng Ninh
 CMND/ Hộ chiếu : 100444381
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 23/11/2009
 Nơi cấp : Quảng Ninh
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : phường Cẩm Thịnh, thành phố Cẩm Phả, Quảng Ninh
 Điện thoại : 0913.559909
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1993-1996	Giám định viên- Công ty Giám định Hàng hoá xuất nhập khẩu (Vinacontrol)
1996-2000	Cán bộ kinh doanh phụ trách bồi thường nghiệp vụ hàng hải - Công ty Cổ phần Bảo hiểm Nhà Rồng (Bảo Long)
2002 -2005	Trưởng phòng khu vực 4 Hà Nội thuộc Trụ sở chính, kiêm đặc phái viên của TGD tại PJICO Sài Gòn, kiêm phụ trách Chi nhánh PJICO Bắc Ninh, PJICO Long An, PJICO Lào

	Cai - Công ty Cổ phần Bảo hiểm Petrolomex (PJICO)
2005-2006	Phó Giám đốc Chi nhánh Hà Nội - Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Dầu khí PVI
2007-10/2013	Giám đốc Chi nhánh Hà Nội - Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp
11/2013-2/2016	Phó GD- Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
2/2016-nay	Tổng GD Công ty CP Bảo hiểm Hàng không (nay là Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không)

Chức vụ tại công ty : Tổng giám đốc
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

b) Ông Bùi Thế Huy –Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên : **Bùi Thế Huy**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 08/04/1970
 Nơi sinh : TP. Hồ Chí Minh
 CMND/ Hộ chiếu : 022428320
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 17/04/2014
 Nơi cấp : TP. Hồ Chí Minh
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : Số 44 đường 01, Tân Thành, Tân Phú, TP. Hồ Chí Minh
 Điện thoại : 0913 709 817
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1993-2000	Giám đốc Công ty Bảo hiểm Bảo Minh Bình Định
2001-2009	Giám đốc Hội sở- Tổng Công ty CP Bảo hiểm Bảo Long
2009-7/2016	Phó GD Sở Giao dịch phí Nam- Công ty CP Bảo hiểm Toàn Cầu
7/2016- nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh- Tổng Công ty

	CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Sài Gòn
Chức vụ tại công ty	: Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Sài Gòn
Chức vụ tại tổ chức khác	: Không có
Tổng số cổ phần nắm giữ	:
- Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Sở hữu của người có liên quan	: Không có
Hành vi vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	: Không có

c) Ông Bùi Hữu Ánh –Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên	: Bùi Hữu Ánh
Giới tính	: Nam
Ngày tháng năm sinh	: 15/01/1970
Nơi sinh	: Thái Bình
CMND/ Hộ chiếu	: 013067123
Ngày cấp/Ngày hết hạn	: 02/04/2008
Nơi cấp	: Hà Nội
Quốc tịch	: Việt Nam
Địa chỉ thường trú	: Số 1B, ngách 328/14 Lê Trọng Tấn, Phương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội
Điện thoại	: 0913 292 616
Trình độ chuyên môn:	: Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác	:

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1991-2002	Chuyên viên- Công ty Xe đạp xe máy Thái Bình
2002-2006	Trưởng phòng- Công ty Bảo hiểm Pjico
2006-2008	Trưởng phòng- Công ty Bảo hiểm Dầu khí (PVI)
2008-2013	Trưởng phòng Phi hàng không- Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
2013-2016	Giám đốc CN Thăng Long Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
9/2016- nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh- Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Thăng Long

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Thăng Long
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

d) Ông Phạm Đức Tự – Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên : **Phạm Đức Tự**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 25/01/1971
 Nơi sinh : Sơn La
 CMND/ Hộ chiếu : 014071000022
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 02/06/2016
 Nơi cấp : Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : P3111, CT6C, Chung cư Bemes Kiến Hưng, Hà Đông.
 Điện thoại : 0936 784 888
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1998-2001	Trưởng phòng Kinh doanh- CN Công ty Quốc Vương tại Hà Nội
2001-2003	Trưởng phòng Kinh doanh- Công ty An Minh tại Hà Nội
2003-2008	Phó GD- Công ty Xây dựng Cầu đường Hoàng Quốc Việt tại Tuyên Quang
2008-2012	Trưởng phòng tài sản kỹ thuật- Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
2012-2016	Giám đốc CN Hà Nội Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
9/2016- nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh- Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Hà Nội

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Hà Nội

Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

e) Ông Lê Văn Hồng – Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên : **Lê Văn Hồng**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 15/12/1958
 Nơi sinh : Hà Nam
 CMND/ Hộ chiếu : 164297001
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 06/01/2011
 Nơi cấp : Ninh Bình
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : Số 22, tổ 11, P. Bắc Sơn, TP. Tam Điệp, Ninh Bình
 Điện thoại : 0973 281 616
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2004-2006	Phó GD Công ty Thương mại XD Ninh Bình
2006-2008	Trưởng phòng kinh doanh- Công ty Bảo hiểm Dầu khí khu vực Bắc Trung Bộ
2009-2013	Quyền GD CN Nam Hồng Hà- Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
2014-2016	GD CN Nam Hồng Hà- Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
9/2016- nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh- Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Nam Hồng Hà

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Hồng Hà
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

f) Ông Lê Hữu Phước – Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên : **Lê Hữu Phước**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 03/01/1972

Nơi sinh : Hà Nội

CMND/ Hộ chiếu : B4498495

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 29/09/2010

Nơi cấp : Cục Quản lý Xuất nhập cảnh

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : Lô 155 KDC Huỳnh Ngọc Huệ, Đà Nẵng

Điện thoại : 05113 255 7050

Trình độ chuyên môn: : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2002-2008	Trưởng phòng Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật- CN Công ty CP Bảo hiểm Petrolimex miền Trung
2008-2016	Giám đốc CN Đà Nẵng- Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
9/2016- nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh- Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Đà Nẵng

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh

Chức vụ tại tổ chức khác : Không có

Tổng số cổ phần nắm giữ :

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

g) Ông Nguyễn Hoàng Mai –Kế toán trưởng

Họ và tên : **Nguyễn Hoàng Mai**
 Giới tính : Nam
 Ngày tháng năm sinh : 03/02/1976
 Nơi sinh : Thanh Hóa
 CMND/ Hộ chiếu : 038076000100
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 03/09/2014
 Nơi cấp : Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
 Quốc tịch : Việt Nam
 Địa chỉ thường trú : P.1401 Nhà CT 1, Bắc Linh Đàm, Đại Kim, Hoàng Mai, Hà Nội
 Điện thoại : 0938.242888
 Trình độ chuyên môn: : Cử nhân tài chính – kế toán
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1998-2001	Kế toán viên- Công ty TBL Long Biên
2002-2003	Kế toán viên- Công ty Fremiko
2003-2005	Kế toán viên- Công ty Liên doanh Bảo hiểm Việt Úc
2006-2008	Kế toán – Công ty Bảo hiểm AAA
2008-5/2016	Phó Ban Tài chính Kế toán- Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
6/2016- nay	Kế toán trưởng kiêm Trưởng ban TCKT –Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Kế toán trưởng
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có
 Tổng số cổ phần nắm giữ :
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 Sở hữu của người có liên quan : Không có
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

14. Tài sản

Giá trị tài sản cố định của Tổng Công ty tại ngày 30/09/2016

Đơn vị giá trị: đồng

TT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
----	-----------	-----------------	------------------------	-------------

I	Tài sản cố định hữu hình	21.144.068.041	6.834.237.316	32,32%
1	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	10.378.055.050	5.245.226.595	50,54%
2	Thiết bị văn phòng	10.766.012.991	1.589.010.721	14,76%
II	Tài sản cố định vô hình	1.310.350.000	74.915.666	5,72%
1	Phần mềm máy tính	1.310.350.000	74.915.666	5,72%
Tổng cộng		22.454.418.041	6.909.152.982	30,77%

Nguồn: BCTC kiểm toán 2014, 2015 và BCTC Quý 3 /2016 của VNI

15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2016

15.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2016

Dựa trên những thành quả mà Tổng Công ty đã đạt được trong năm 2015 và dự báo sự phát triển của thị trường, Ban lãnh đạo Tổng Công ty đã đặt ra kế hoạch kinh doanh trong năm 2016 như sau:

Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2016

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2016	
		Giá trị	% tăng (giảm) so với năm 2015
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	518,66	174,75%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	9,01	43,81%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	%	1,7	-
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	1,8	-
Cổ tức	%	-	-

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 của VNI

15.2. Căn cứ xây dựng kế hoạch lợi nhuận, cổ tức.

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của VNI được xây dựng dựa trên những cơ sở sau::

- Căn cứ vào dự báo tốc độ tăng trưởng, chiến lược phát triển kinh tế của Chính phủ trong các năm tiếp theo cho thấy nền kinh tế Việt Nam đang trên đà hồi phục mạnh mẽ, bức tranh về kinh tế là hết sức khả quan. Đây là nhân tố thuận lợi rất lớn đối với nhiều ngành nói chung trong đó có ngành bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm phi nhân thọ.
- Căn cứ vào “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 – 2020” của Chính phủ với mục tiêu nâng cao tính an toàn hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm; phát triển các doanh nghiệp bảo hiểm có năng lực tài chính vững mạnh, năng lực quản trị điều hành đạt chuẩn mực quốc tế, hoạt động hiệu quả, có khả năng cạnh tranh tích cực trên thị trường trong nước và khu vực; khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm, bảo đảm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa

đang của các tổ chức và cá nhân; tạo thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân, đặc biệt là đối tượng có thu nhập thấp được tham gia bảo hiểm...Đề cụ thể hóa các mục tiêu kể trên, Thủ tướng Chính phủ đã đặt ra một số chỉ tiêu phát triển như: Tổng doanh thu toàn ngành đến 2020 đạt 3 - 4% GDP; quy mô các quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm tăng gấp 4,5 lần và đóng góp vào ngân sách Nhà nước gấp 04 lần so với năm 2010. Theo dự báo, thị trường bảo hiểm sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng bình quân đạt mức cao và ổn định (trên 15%/năm), phần đầu tổng doanh thu thị trường đạt tỷ lệ 3-4% so với GDP vào năm 2020. Trên cơ sở đó, VNI định hướng doanh thu năm 2016 sẽ tăng trưởng mạnh so với năm trước;.

- Tiếp tục duy trì thế mạnh trong dịch vụ bảo hiểm hàng không, VNI sẽ tập trung mở rộng thị phần, nâng cao uy tín, kinh nghiệm để tiếp nhận các hợp đồng bảo hiểm lớn về mảng dịch vụ này trong tương lai.
- Trong năm 2016, VNI dự kiến thành lập 10 công ty tại các địa bàn trọng điểm trên cả nước nhằm mở rộng địa bàn, tăng doanh thu và nâng cao vị thế Tổng Công ty. Bên cạnh đó, ĐHDCĐ thường niên năm 2016 cũng đã thông qua kế hoạch tăng vốn điều lệ thêm 300 tỷ đồng, qua đó giúp mở rộng quy mô, tiềm lực tài chính, tạo điều kiện cho VNI có thể cạnh tranh sòng phẳng với các doanh nghiệp bảo hiểm khác.
- Ngoài ra, một phần nguồn vốn huy động thêm cũng được VNI dự kiến sử dụng để đầu tư vào các tài sản có tỷ suất sinh lời ổn định, rủi ro thấp nhằm tái cơ cấu doanh mục đầu tư theo định hướng tăng tỷ trọng các khoản đầu tư sinh lời và nâng cao hiệu quả toàn doanh mục, theo đó, Tổng Công ty dự kiến sẽ khai thác tối đa doanh thu từ việc mở rộng hoạt động kinh doanh nêu trên.

15.3. Chiến lược, định hướng phát triển kinh doanh của Tổng công ty

Định hướng phát triển kinh doanh chính của VNI là tập trung vào lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, phát triển Tổng công ty một cách bền vững và tối đa hóa lợi nhuận trong sản xuất kinh doanh. Tầm nhìn chiến lược của VNI cụ thể như sau:

➤ Các mục tiêu chủ yếu:

- Lọt Top 10 công ty có thị phần bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất vào năm 2020.
- Trở thành đơn vị hàng đầu trên thị trường về lĩnh vực bảo hiểm hàng không.
- Cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ chất lượng và chuyên nghiệp.
- Duy trì môi trường văn hóa doanh nghiệp năng động, sáng tạo.
- Mang lại giá trị thiết thực cho khách hàng, cổ đông và đội ngũ cán bộ.
- Là đối tác tin cậy của thị trường trong nước và quốc tế.

➤ Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- Đẩy mạnh việc phát triển mạng lưới bán lẻ, trong năm 2016 dự kiến mở thêm 10 công ty thành viên tại các địa bàn trọng điểm kinh tế.

- Tập trung nâng cao năng lực quản lý, hướng tới nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, tập trung khai thác triệt để các khách hàng trong danh sách cổ đông của Tổng Công ty.
- Tập trung khai thác các loại hình bảo hiểm có hiệu quả cao, hạn chế khai thác các loại hình bảo hiểm kém hiệu quả.
- Có lộ trình tăng vốn điều lệ thích hợp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh
- Không ngừng hoàn thiện, sửa đổi bổ sung các sản phẩm hiện có, đồng thời nghiên cứu và đưa ra thị trường các sản phẩm mới có tính khác biệt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như vị thế của VNI trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam
- Xây dựng cơ chế giao khoán cho các đơn vị đủ sức cạnh tranh trên thị trường
- Định hướng đẩy mạnh phát triển nghiệp vụ bảo hiểm hàng không, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm con người, bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm tàu thủy, cơ cấu giảm tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới.
- Tiếp tục tìm kiếm cơ hội để nâng cao hiệu quả đầu tư.
- Tăng cường công tác quản lý, kiểm tra, kiểm soát hệ thống, đặc biệt kiểm soát tình hình bồi thường.
- Tiếp tục củng cố công tác tổ chức cán bộ.
- Đăng ký quản lý hệ thống quản lý chất lượng ISO

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là một tổ chức tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội đã tiến hành thu thập các thông tin, nghiên cứu, phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động, chúng tôi nhận thấy hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không ổn định và có tiềm năng phát triển.

Dựa trên kết quả kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không qua các năm 2014 - 2015; căn cứ vào các hợp đồng đã ký kết cũng như sự tăng trưởng nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm trong giai đoạn tới, với việc áp dụng đồng bộ các giải pháp trên, nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đã đặt ra trong những năm tới là khả thi. Do đó, chúng tôi đánh giá kế hoạch kinh doanh của Công ty trong năm 2016 có thể được đảm bảo thực hiện.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Những đánh giá trên đây của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận

và cổ tức của công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Đại hội đồng cổ đông cam kết đưa cổ phiếu Tổng Công ty vào giao dịch trên thị trường chứng khoán có tổ chức trong thời hạn 30 ngày (ba mươi ngày) kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổng Công ty

Không có.

19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu

Không có.

V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

1. Thông tin chung về cổ phiếu chào bán

- ✓ **Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
- ✓ **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
- ✓ **Mệnh giá:** 10.000 đồng
- ✓ **Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:** 30.000.000 cổ phiếu
- ✓ **Giá chào bán dự kiến:** 10.000 đồng/ cổ phiếu (Mười nghìn đồng/cổ phiếu)
- ✓ **Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá):** 300.000.000.000 đồng.

2. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của VNI tại 31/12/2015 được tính theo công thức:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách} &= \text{Vốn chủ sở hữu} / \text{Số cổ phần đang lưu hành} \\ &= 515.844.466.311 / 50.000.000 = 10.316 \text{ đồng/ cổ phần} \end{aligned}$$

Hiện tại, cổ phiếu của Tổng Công ty chưa được đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán tập trung nên chưa có giá thị trường để làm cơ sở tham chiếu. Căn cứ nhu cầu huy động vốn và nhằm tăng tính hiệu quả huy động vốn của VNI, ĐHĐCĐ của VNI đã thống nhất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu của đợt phát hành này là 10.000 đồng/cổ phiếu.

3. Phương thức phân phối

Triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2016/NQ-ĐHĐCĐ ngày 12/05/2016, Tổng công ty sẽ chào bán 30.000.000 cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền. Số cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Tổng Công ty phân phối trực tiếp cho các cổ đông mà không thông qua đơn vị bảo lãnh phát hành.

4. Thời gian phân phối cổ phiếu

Tổng công ty dự kiến lịch trình phân phối cổ phiếu như sau:

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng của UBCK NN	D
2	Công bố thông tin theo quy định	D + 7
3	Chốt danh sách cổ đông được thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm	D + 10 đến D + 20
4	Chuyển nhượng quyền mua	D + 20 đến D + 70
6	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 20 đến D + 80
7	Thực hiện bán và xử lý đối với số cổ phiếu mà cổ	D + 80 đến D + 90

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
	đồng hiện hữu không mua hết	
8	Báo cáo kết quả phát hành	D + 90 đến D + 100

Lưu ý:

- Thời gian trên chỉ là dự tính, thời gian thực tế phụ thuộc vào quá trình thụ lý và xét duyệt hồ sơ của các cơ quan chức năng
- D là ngày nhận được giấy chứng nhận phát hành cổ phiếu ra công chúng của UBCK NN

5. Đăng ký mua cổ phiếu

a) Công bố báo chí

Trong thời hạn 07 ngày làm việc, kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu có hiệu lực, Tổng công ty sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông của đợt phát hành.

b) Đăng ký mua cổ phiếu

❖ **Xác định Danh sách sở hữu cuối cùng**

Tổng công ty sẽ lập Danh sách sở hữu cuối cùng. Dự kiến thực hiện xong trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày công bố thông tin về ngày chốt danh sách.

❖ **Phân bổ và thông báo quyền mua**

Trong thời hạn 03 ngày làm việc kể từ có danh sách sở hữu cuối cùng, Tổng công ty sẽ thông báo và phân bổ quyền mua cho các cổ đông hiện hữu.

❖ **Tỷ lệ thực hiện quyền**

Cổ phiếu phát hành thêm sẽ được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 5:3, theo đó căn cứ vào ngày chốt danh sách phân bổ quyền, cổ đông hiện hữu sở hữu 01 cổ phần tương ứng sẽ được hưởng 01 quyền mua. Số lượng cổ phần được quyền mua thêm được tính theo công thức: Số cổ phần được mua thêm = Số quyền mua : 5 x 3 và được làm tròn xuống hàng đơn vị.

Ví dụ: Vào ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phần mới phát hành thêm, cổ đông Nguyễn Văn A hiện đang sở hữu 188 cổ phần. Khi đó, cổ đông A sẽ được mua số cổ phần mới phát hành thêm tương ứng là $188 : 5 \times 3 = 112,8$ cổ phần. Theo phương án xử lý cổ phiếu lẻ, số lượng cổ phần của cổ đông A được mua sau khi làm tròn xuống hàng đơn vị là 112 cổ phần.

❖ **Xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành**

Số cổ phiếu lẻ phát sinh trong quá trình thực hiện quyền được làm tròn xuống đến hàng đơn vị và cổ phiếu không chào bán hết do cổ đông hiện hữu từ chối mua một phần hoặc toàn bộ trong đợt phát hành, sẽ được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện phân

phối cho các đối tượng khác theo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu và các nhà đầu tư này phải tuân thủ theo các tiêu chí sau:

- Tổ chức, cá nhân là cổ đông hiện hữu hoặc các nhà đầu tư khác có năng lực tài chính hoặc có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh của Tổng Công ty.
- Có mức giá chào mua phù hợp với phương án chào bán.
- Có mong muốn đầu tư lâu dài; sẵn sàng hỗ trợ, đồng hành cùng sự phát triển của Tổng Công ty.

Trường hợp quá trình phân phối số cổ phiếu lẻ và số cổ phiếu không chào bán hết làm phát sinh các điều kiện bắt buộc phải được Đại hội đồng cổ đông thông qua theo quy định tại Điểm 3, Khoản 7 Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ, Hội đồng quản trị tiến hành xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông về Phương án xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu cổ đông hiện hữu không mua hết.

Trong trường hợp hết hạn phân phối cổ phiếu theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn (nếu có)), nếu vẫn còn cổ phần chưa phân phối hết thì số cổ phần chưa phân phối hết này được hủy và Hội đồng quản trị ra quyết định kết thúc đợt phát hành.

❖ ***Đăng ký thực hiện quyền và nộp tiền mua cổ phần:***

Các cổ đông đăng ký thực hiện quyền mua và nộp tiền mua cổ phần trong vòng 60 ngày, từ ngày D + 20 đến ngày D + 80 tại Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Sau thời hạn quy định, các quyền mua chưa đăng ký thực hiện đương nhiên hết hiệu lực.

❖ ***Chuyển nhượng quyền mua cổ phần:***

Các cổ đông thực hiện chuyển nhượng quyền mua cổ phần trong vòng 50 ngày, từ ngày D + 20 đến ngày D + 70 tại Tổng công ty.

❖ ***Các quyền khác của cổ đông***

Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua một phần hoặc toàn bộ số cổ phần chào bán kèm theo quyền mua hoặc được tự do chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng quyền mua thì không được chuyển nhượng cho người thứ 3) trong thời gian thực hiện quyền.

Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện một phần hoặc toàn bộ, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền mua bất cứ một khoản chi phí nào, cũng như không chịu bất cứ trách nhiệm nào trong việc không thực hiện quyền mua của cổ đông.

❖ ***Chuyển giao cổ phiếu***

Cổ phiếu phát hành thêm được chuyển giao cho cổ đông từ ngày D + 90.

6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Ngày 26/06/2015, Thủ tướng chính phủ đã ký ban hành Nghị định số 60/2015/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 7 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán, trong đó có quy định cụ thể về tỷ lệ sở hữu của bên nước ngoài tại thị trường chứng khoán Việt Nam. Hiện nay, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng Công ty không có quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài, do đó, theo đánh giá của ban lãnh đạo Công ty, căn cứ theo Nghị định 60/2015/NĐ-CP, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Tổng Công ty là 100%.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Tổng Công ty tại ngày 30/09/2016 là 0%.

Đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ này, Tổng Công ty phát hành cho các cổ đông hiện hữu. Tại thời điểm chốt danh sách nhà đầu tư mua trong đợt phát hành để phân bổ quyền, Tổng Công ty sẽ kiểm tra tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài để đảm bảo đúng quy định của pháp luật

7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Toàn bộ số cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền sẽ được tự do chuyển nhượng;

Số lượng cổ phiếu lẻ phát sinh và số lượng cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu được mua nhưng từ chối mua được chào bán cho đối tượng khác bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

8. Các loại thuế có liên quan

Các cổ đông sẽ phải chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, nhận cổ tức ... theo các quy định hiện hành của luật thuế Thu nhập cá nhân, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

a) Đối với nhà đầu tư cá nhân

Theo quy định tại Điều 3 Luật Thuế thu nhập cá nhân số 26/2012/QH13, ban hành ngày 22/11/2012 và Điều 3 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ban hành ngày 27/06/2013 của Chính phủ về các khoản thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán). Mức thuế suất đối với từng loại như sau:

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
 - Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.
 - Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế

toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0,1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.

- Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0,1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

➤ **Kỳ tính thuế:**

- Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.
- Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

b) Đối với nhà đầu tư tổ chức

Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất

Trong đó:

- Thu nhập chịu thuế = Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ - Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ - Chi phí mua bán chứng khoán + Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.
- Thuế suất = Thuế suất thuế TNDN của tổ chức đầu tư.

Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu = Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng x 0,1%

9. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu

Số tài khoản: **1008665763**

Mở tại: **Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, chi nhánh Hà Nội**

Người thụ hưởng: **Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không**

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán trong năm 2016 là 300 tỷ đồng sẽ được sử dụng cho hoạt động kinh doanh và đầu tư của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, cụ thể như sau:

1.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin

Hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin hiện đại phục vụ cho hoạt động kinh doanh, công tác quản trị và phát triển sản phẩm có tác dụng nâng cao năng lực cạnh tranh của VNI trên thị trường về các sản phẩm tiện ích, đồng thời tự động hóa thông tin và dữ liệu quản trị tiệm cận với tiêu chuẩn của VNI và thông lệ quốc tế: **Dự kiến số tiền sử dụng khoảng 5 tỷ đồng;**

1.2. Thành lập 10 công ty thành viên mới:

Dự kiến số tiền sử dụng khoảng 30 tỷ đồng (mỗi công ty thành viên khoảng 3 tỷ đồng);

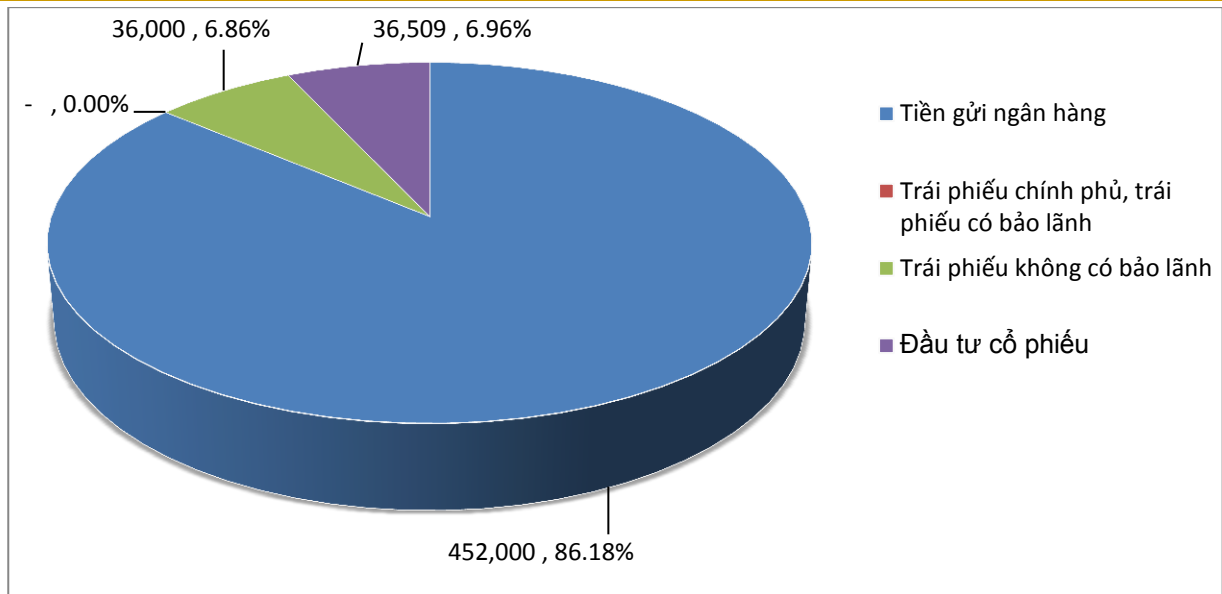
1.3. Đầu tư tài chính: Dự kiến số tiền sử dụng khoảng 265 tỷ đồng

a) Vai trò của đầu tư tài chính trong kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam

Năm 2015 là một năm tăng trưởng tích cực của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. Theo số liệu của Cục Quản lý - giám sát bảo hiểm, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 32.038 tỷ đồng, tăng 17,18% so với năm 2014. Tổng tài sản toàn thị trường năm 2015 ước đạt 61.499 tỷ đồng, tăng 11% so với năm 2014. Tuy nhiên, cùng với sự tăng trưởng doanh thu, số tiền thực bồi thường bảo hiểm gốc của bảo hiểm phi nhân thọ năm 2015 cũng tăng cao, ước khoảng 13.579 tỷ đồng, tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc là 42,38%; cao hơn tỷ lệ thực bồi thường bảo hiểm gốc cùng kỳ năm 2014 (39,37%).

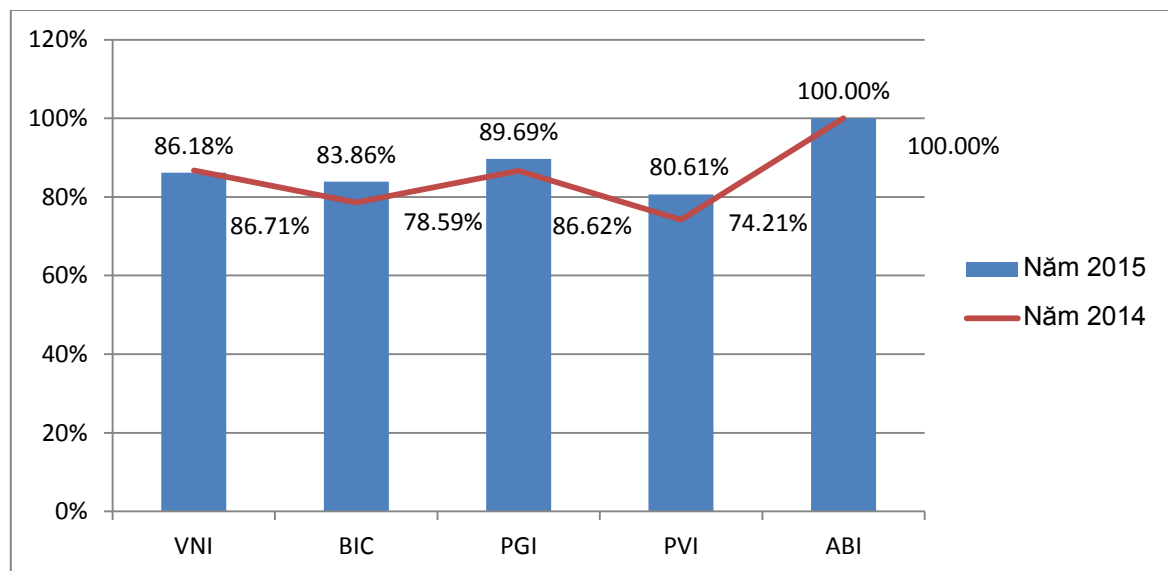
Dù đã có nhiều cố gắng, nhưng nhìn chung, tỷ lệ bồi thường trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam vẫn đang ở mức cao. Bên cạnh đó, tiềm năng thị trường lớn khiến cho các doanh nghiệp bảo hiểm liên tục tìm cách mở rộng quy mô, chiếm lĩnh thị phần, tạo ra hiện trạng cạnh tranh không lành mạnh, dẫn đến phí bảo hiểm bị giảm xuống dưới mức cần thiết để duy trì lợi nhuận cho các nghiệp vụ bảo hiểm. Thực tế này làm xói mòn hoạt động nghiệp vụ của các doanh nghiệp trên thị trường, ảnh hưởng đến lợi ích của các cổ đông cũng như sự lành mạnh trong hoạt động tài chính và hình ảnh của doanh nghiệp bảo hiểm đối với khách hàng.

Để tài trợ cho quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh, bù đắp phần lỗ nghiệp vụ, các doanh nghiệp bảo hiểm đang phải tận dụng các nguồn vốn nhân rồi hiện có của mình. Như vậy, có thể nói, hoạt động đầu tư nguồn vốn nhân rồi có ý nghĩa quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp bảo hiểm, đặc biệt là doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. Theo BCTC năm 2015, cơ cấu các khoản đầu tư của VNI bao gồm:



Cơ cấu danh mục đầu tư tài chính năm 2015 của VNI

Tính đến 31/12/2015, VNI đang sử dụng 452 tỷ đồng tiền gửi tại các ngân hàng (không tính tiền gửi thanh toán). Mặc dù tiền gửi kỳ hạn được xem là lĩnh vực không mang lại lợi nhuận cao như các lĩnh vực đầu tư tài chính khác, tuy nhiên, nếu xét đến đặc thù ngành kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ, vốn đòi hỏi duy trì một khả năng thanh toán đủ lớn để đảm bảo chi trả cho các rủi ro phát sinh, việc duy trì lượng tiền gửi ngân hàng lớn được xem là cần thiết. Vấn đề này được minh chứng khi so sánh tỷ lệ tiền gửi ngân hàng của VNI và các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ khác, cụ thể:



Tỷ lệ tiền gửi ngân hàng của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ

Bên cạnh đó, duy trì một lượng tiền gửi ngân hàng lớn sẽ tạo điều kiện cho VNI nâng cao mối quan hệ với các ngân hàng nhằm hợp tác để khai thác dịch vụ ngân hàng liên kết bảo hiểm (Bancassurance). Đây là kênh phân phối sản phẩm ngân hàng - bảo hiểm hiệu quả, cạnh tranh mạnh mẽ với kênh phân phối truyền thống, đồng thời cũng là chiến lược được các ngân hàng, công ty bảo hiểm sử dụng nhằm hoạt động trong thị trường tài chính theo cách thức hợp nhất dịch vụ ở một mức độ nhất định.

b) Kế hoạch đầu tư tài chính trong năm 2016:

Như đã trình bày ở trên, trong năm 2016 và những năm tới đây VNI dự kiến vẫn duy trì tỷ lệ nhất định lượng tiền gửi ngân hàng. Các khoản đầu tư mới phát sinh sẽ được tài trợ bằng cách huy động thêm vốn từ các cổ đông. Dự kiến trong tổng số 300 tỷ đồng vốn điều lệ tăng thêm, số tiền sử dụng cho mục đích đầu tư tài chính là **265 tỷ đồng**, cụ thể như sau:

❖ Đầu tư cổ phiếu, góp vốn, trái phiếu doanh nghiệp: Dự kiến đầu tư 165 tỷ đồng**- Đánh giá thị trường tiềm năng:**

Thị trường chứng khoán đã và đang là kênh huy động vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế, nhất là trong bối cảnh hệ thống ngân hàng đang được cơ cấu lại. Kết quả huy động vốn qua thị trường chứng khoán gần 2 triệu tỷ đồng trong 15 năm qua cho thấy thị trường chứng khoán Việt Nam thực sự có bước trưởng thành sau khi nỗ lực vượt qua nhiều gian khó, qua đó đạt được những thành tựu đáng khích lệ.

Với định hướng tiếp tục xem thị trường chứng khoán là một kênh đầu tư quan trọng, những năm tới VNI sẽ tiếp tục đẩy mạnh đầu tư vào hoạt động đầu tư cổ phiếu, góp vốn vào doanh nghiệp khác, cụ thể như sau:

Về đầu tư kinh doanh chứng khoán ngắn hạn: Về tổng quan, thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2015 trải qua nhiều biến cố thăng trầm. Giai đoạn đầu năm, thị trường chứng kiến sự tăng điểm mạnh do các kì vọng lạc quan về tình hình kinh tế vĩ mô, các yếu tố kích thích tăng trưởng kinh tế như hiệp định TPP, FTA bắt đầu có hiệu lực hoặc được ký kết. Bên cạnh đó, thông tin về quy định nới rộng cho Nhà đầu tư nước ngoài cũng mang lại kỳ vọng lạc quan về một lượng vốn lớn chuẩn bị đổ vào thị trường chứng khoán. Bước sang nửa cuối năm 2015, thị trường lại chứng kiến nhiều đợt lao dốc mạnh. Tâm lý nhà đầu tư trở nên bi quan do những tác động tiêu cực từ sự sụt giảm giá dầu, sự bất ổn của nền kinh tế châu Âu cũng như khủng hoảng thị trường chứng khoán Trung Quốc. Nhiều chuyên gia trong nước nhận định, việc thị trường liên tục giảm điểm những ngày cuối năm 2015 và đầu năm 2016 có thể sẽ mang lại cơ hội lớn cho những nhà đầu tư biết chớp thời cơ đúng lúc. Lý giải cho vấn đề này, có thể thấy giá dầu thế giới đã cho thấy việc chạm đáy và đã tăng bật trở lại sau quyết định đóng băng sản lượng của các quốc gia xuất khẩu dầu mỏ lớn trên thế giới. Thị trường chứng khoán Trung Quốc cũng đã cho thấy sự ổn định và dần tăng điểm sau những nỗ lực điều chỉnh của các nhà điều hành chính sách. Theo đánh giá của VNI, thị trường chứng khoán năm 2016 sẽ mang lại những cơ hội lớn, thời cơ được mua những cổ phiếu tốt với giá rẻ trở nên hiện hữu. Trên cơ sở đó, VNI sẽ tiến hành phân tích, đánh giá cổ phiếu các doanh nghiệp để tìm kiếm cơ hội đầu tư phù hợp.

Về đầu tư dài hạn: Theo kế hoạch cổ phần hóa Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN) giai đoạn 2016-2020, số lượng doanh nghiệp phải thực hiện cổ phần hóa là hơn 500 doanh nghiệp. Cùng với đó, với sức ép ngân sách và mục tiêu tái cấu trúc nền kinh tế và chiến lược phát triển các ngành, lĩnh vực then chốt trong giai đoạn 2016-2020, hoạt động thoái vốn sẽ tiếp tục được đẩy mạnh trong năm 2016. Số vốn Nhà nước dự kiến còn phải thoái khoảng hơn 16.000 tỷ đồng. Như vậy, trong năm 2016, hoạt động cổ phần hóa DNNN và thoái vốn Nhà nước sẽ cung cấp một khối lượng lớn cổ phiếu cho thị trường.

Nắm bắt được xu thế đó, VNI sẽ tiến hành phân tích, nghiên cứu, đánh giá thị trường và các

doanh nghiệp để không ngừng tìm kiếm các cơ hội đầu tư. Theo đó, đối với các doanh nghiệp có ngành nghề cơ bản ổn định, chiến lược kinh doanh khả thi và dòng tiền bền vững, VNI sẽ sử dụng nguồn tài chính để tham gia đầu tư. Ngoài mục tiêu sinh lời, chiến lược dài hạn mà VNI hướng tới là tham gia tái cơ cấu, đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và có thể tham gia trực tiếp vào hoạt động điều hành của các doanh nghiệp.

- *Quy định về nguồn vốn đầu tư:*

Tình hình đầu tư cổ phiếu, góp vốn và trái phiếu của Công ty (tính đến 31/12/2015)

Đơn vị: đồng

TT	Nội dung	Nguồn dự phòng (VNĐ)	Vốn chủ sở hữu (VNĐ)	Tổng cộng (VNĐ)
1	Tổng nguồn tiền theo báo cáo tài chính 31/12/2015	167.167.863.733	515.844.466.311	683.012.330.044
2	Các khoản bắt buộc phải để lại hoặc đầu tư	41.791.965.933	12.088.927.353	53.880.893.286
a = (1) x 25%	25% dự phòng nghiệp vụ để bồi thường thường xuyên trong kỳ (chỉ được để ở tiền gửi)	41.791.965.933		41.791.965.933
b	Ký quỹ bảo hiểm		7.000.000.000	7.000.000.000
c	Đầu tư trang thiết bị, tài sản, ...		5.088.927.353	5.088.927.353
3	Phần nguồn nhân rồi	125.375.897.800	503.755.538.958	629.131.436.758
4	Giới hạn số vốn có thể đầu tư vào cổ phiếu, góp vốn và trái phiếu doanh nghiệp, (35% vốn Dự phòng nhân rồi và chủ sở hữu)	43.881.564.230	176.314.438.635	220.196.002.865
5	Vốn đã đầu tư vào cổ phiếu, góp vốn và trái phiếu doanh nghiệp			102.759.776.929
6 = (4) - (5)	Giới hạn tối đa các khoản đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu được tiếp tục thực hiện.			117.436.225.936

Nguồn: VNI

Tính đến thời điểm 31/12/2015, giới hạn tối đa lượng vốn có thể dùng để đầu tư cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, góp vốn vào các doanh nghiệp của VNI là khoảng 117 tỷ đồng. Trong tổng số tiền 300 tỷ đồng dự kiến thu được từ đợt chào bán trong năm 2016, theo các quy định của pháp luật, VNI được sử dụng 35% (tương ứng 105 tỷ đồng) để đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, góp vốn vào doanh nghiệp khác. Do đó, giới hạn tối đa lượng vốn VNI có thể sử dụng để đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, góp vốn vào doanh nghiệp khác là $117 + 105 = 222$ tỷ đồng. Số tiền này lớn hơn tổng mức đầu tư dự kiến của VNI là 165 tỷ đồng, vì vậy, việc đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, góp vốn vào doanh nghiệp khác của VNI với giá trị như trên là đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật.

- *Về danh mục đầu tư:*

Sau khi kết thúc quá trình tăng vốn, VNI sẽ căn cứ vào tình hình thực tế của thị trường chứng khoán, kế hoạch cổ phần hóa, thoái vốn của các doanh nghiệp nhà nước để đưa ra những đánh giá chi tiết nhằm lựa chọn danh mục đầu tư chứng khoán phù hợp, đảm bảo tính an toàn vốn, hiệu quả đầu tư và tuân thủ quy định của pháp luật.

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn Danh mục đầu tư và cân đối, phân bổ nguồn vốn đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế và hiệu quả nguồn vốn.

❖ **Đầu tư trái phiếu chính phủ, trái phiếu do Chính phủ bảo lãnh: Dự kiến đầu tư 100 tỷ đồng**

- *Đánh giá thị trường tiềm năng:*

Năm 2015, thị trường trái phiếu Việt Nam đã ghi nhận nhiều điểm sáng tích cực. Tính đến thời điểm 20/12/2015, tổng khối lượng vốn huy động thông qua phát hành các loại trái phiếu (TPCP, trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh và trái phiếu Chính quyền địa phương) đạt khá cao, khoảng 280.000 tỷ đồng. Tỷ trọng trái phiếu kỳ hạn dài tăng, thị trường tăng trưởng khá bền vững: tính đến 20/12/2015, trái phiếu có kỳ hạn từ 5 năm trở lên chiếm khoảng 70% tổng khối lượng trái phiếu phát hành, tăng gần gấp 02 lần so với năm 2014 và đã cải thiện đáng kể kỳ hạn trung bình của danh mục nợ trái phiếu.

Trên cơ sở những kết quả đó, trong năm 2016, thị trường trái phiếu được dự báo sẽ nhận được nhiều thuận lợi. Cụ thể, khối lượng trái phiếu chính phủ đáo hạn trong năm 2016 khá lớn (gần 200.000 tỷ đồng), đây được xem là một trong những nguồn vốn lớn tiếp tục tham gia tái đầu tư vào các trái phiếu phát hành năm 2016. Bên cạnh đó, KBNN đang có kế hoạch phát hành 220.000 tỷ đồng TPCP trong năm 2016, riêng quý I sẽ phát hành 76.000 tỷ đồng, trong đó 45% là các trái phiếu có kỳ hạn từ 5 năm trở lên (70%), 3 năm là 30% và trái phiếu không trả lãi định kỳ (zero coupon bond) sẽ được phát hành 1 phiên/quý. Đối với trái phiếu doanh nghiệp, theo thông tin từ đại diện Sở GDCK Hà Nội, một kịch bản phát triển thị trường trái phiếu doanh nghiệp theo đường hướng dài hạn, đã bước đầu hình thành và đề trình lên UBCKNN.

Nắm bắt được xu thế của thị trường, năm 2016 VNI dự kiến sẽ mở rộng đầu tư thêm khoảng 100 tỷ đồng vào thị trường trái phiếu, trong đó trọng tâm là trái phiếu chính phủ và trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh. Với xu hướng lãi suất ngân hàng đang ngày càng giảm, việc đầu tư vào thị trường trái phiếu với lãi suất cố định, rủi ro thấp dự kiến sẽ là mảng đầu tư triển vọng trong tương lai.

- *Quy định về nguồn vốn đầu tư:*

Theo quy định tại Điều 62, Nghị định 73/2016/NĐ-CP ngày 01/07/2016 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm, DNBH được “Mua trái phiếu Chính phủ, tín phiếu kho bạc, trái phiếu kho bạc, công trái xây dựng tổ quốc, trái phiếu chính quyền địa phương và trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh không hạn chế”. Theo đó, VNI dự kiến sử dụng 100 tỷ đồng huy động từ đợt chào bán cổ phần trong năm 2016 để thực hiện đầu tư trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp do Chính phủ bảo lãnh là phù hợp với quy định của pháp luật.

- *Về danh mục đầu tư:*

Sau khi kết thúc quá trình tăng vốn, VNI sẽ căn cứ vào tình hình thực tế của nền kinh tế, đưa ra những đánh giá thị trường chi tiết để lựa chọn danh mục đầu tư trái phiếu phù hợp, đảm bảo tính an toàn vốn, hiệu quả đầu tư và tuân thủ quy định của pháp luật.

Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn Danh mục đầu tư và cân đối, phân bổ nguồn vốn đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế và hiệu quả nguồn vốn.

2. Phương án khả thi

2.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin

Số tiền đầu tư dự kiến: **5 tỷ đồng**

Khoản đầu tư vào cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp nhưng có tác dụng nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng hiệu quả quản lý, tiết kiệm chi phí cho VNI.

2.2. Thành lập 10 công ty thành viên mới tại các địa bàn trọng điểm

Số tiền đầu tư dự kiến: 30 tỷ đồng

a) Thành lập 2 công ty thành viên tại TP. Hồ Chí Minh

Môi trường kinh doanh:

Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố đông dân nhất, đồng thời cũng là trung tâm kinh tế, văn hóa, giáo dục quan trọng của Việt Nam. Hiện nay, Thành phố Hồ Chí Minh cùng với thủ đô Hà Nội là đô thị loại đặc biệt của Việt Nam. Thành phố giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, Thành phố Hồ Chí Minh chiếm 21,3% tổng sản phẩm (GDP) và 29,38% tổng thu ngân sách của cả nước.

Thành phố có gần 8 triệu dân với mật độ dân số khoảng 3.699 người/km², trong đó, gần 83% dân số sống tại thành thị và thu nhập bình quân đầu người khoảng 3.700 USD/người/năm, là một trong những tỉnh có thu nhập bình quân đầu người cao nhất cả nước. Thành phố Hồ Chí Minh là một thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng của các nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ. Cộng với việc Thành phố là đầu mối giao thông của cả miền Nam bao gồm đường sắt, đường không, đường thủy và đường bộ đồng thời cũng là đầu mối giao thông quan trọng của Việt Nam và khu vực Đông Nam Á, đã tạo nên những ưu thế đặc biệt thu hút các nhà đầu tư. Do đó, Thành phố Hồ Chí Minh là địa bàn có tiềm năng rất lớn để VNI triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm con người kết hợp, bảo hiểm hàng hoá, tài sản, bảo hiểm ô tô, xe máy.

Là thành phố lớn nhất Việt Nam, Thành phố Hồ Chí Minh cũng là trung tâm giáo dục bậc đại học lớn bậc nhất, cùng với Hà Nội. Trên địa bàn thành phố, giáo dục bậc đại học có trên 80 trường, đa số do Bộ Giáo dục và Đào tạo quản lý và hơn 1.308 trường học từ bậc học phổ thông tới ngành học mầm non. Hiện nay, Thành phố cũng có 40 trường quốc tế do các lãnh sự quán, công ty giáo dục đầu tư. Đây là tiềm năng lớn để phát triển nghiệp vụ bảo hiểm học sinh – giáo viên. Như vậy, Thành phố Hồ Chí Minh rất có tiềm năng trong việc phát triển các nghiệp vụ bảo hiểm tài sản - kỹ thuật - trách nhiệm - hàng hoá- con người.

Thị trường bảo hiểm tại Thành phố có dung lượng lớn (với tổng dung lượng thị trường khoảng 6.000 tỷ đồng) và cũng đang tập trung 29/29 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập

công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm 2 công ty thành viên tại TP. Hồ Chí Minh sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường TP. Hồ Chí Minh nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

❖ **Thành lập VNI Sài Gòn**

Tổ chức hoạt động:

Tư cách pháp nhân: VNI Sài Gòn là đơn vị thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, tài khoản, bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Sài Gòn được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Sài Gòn ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

Nhân sự: Bộ máy VNI Sài Gòn dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Quản lý nghiệp vụ : 3 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + 4 Phòng kinh doanh tại trụ sở : 6 người

Kế hoạch kinh doanh:

– Mục tiêu chung:

Về quy mô: VNI Sài Gòn là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty.

– Một số định hướng kinh doanh:

+ Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	8.500	25.500	35.700
1	Bảo hiểm tài sản	740	2.210	3110
2	Bảo hiểm kỹ thuật	1.130	3390	4750
3	Bảo hiểm tàu thuyền	570	1710	2390
4	Bảo hiểm hàng hóa	850	2550	3570
5	Bảo hiểm xe cơ giới	4.590	13770	19280
6	Bảo hiểm con người	450	1350	1890
7	Bảo hiểm trách nhiệm	170	520	710
	Tổng doanh thu	8.500	25.500	35.700

* Lưu ý: VNI Sài Gòn đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH	4.462	21.462	30.855
	Doanh thu phí BH gốc	8.500	25.500	35.700

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	4.038	4.038	4.845
2	Phí nhượng tái BH	1.343	7.608	14.229
	Tổng phí nhượng tái BH	2.410	13.651	25.532
	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tại BH	1.067	6.043	11.302
3	Doanh thu phí BH thuần	3.119	13.854	16.626
4	Hoa hồng nhượng tái BH	146	829	1.551
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH	3.265	14.683	18.177
7	Chi bồi thường	1.688	3.851	4.179
	Bồi thường BH gốc	1.961	5.882	8.235
	Bồi thường BH nhượng tái	455	2.579	4.823
	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	183	548	767
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	61	183	256
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH	3.478	10.434	12.649
	Chi hoa hồng BH	213	639	895
	Chi phí khác	3.265	9.795	11.754
10	Tổng chi phí	5.227	14.468	17.084
11	Lợi nhuận gộp	(1.962)	215	1.093
12	Chi phí QLDN	142	568	568
13	LN trước thuế	(2.104)	(353)	525
14	LN sau thuế	(2.104)	(353)	525

❖ Thành lập VNI Tân Bình

Tổ chức hoạt động

Tư cách pháp nhân: VNI Tân Bình là công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Tân Bình được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Tân Bình ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

Nhân sự: Bộ máy VNI Tân Bình dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc : 1 người

- + Phòng Quản lý nghiệp vụ : 3 người
- + Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người
- + 4 Phòng kinh doanh tại trụ sở : 6 người

Kế hoạch kinh doanh**- Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Tân Bình là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai. Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của VNI.

- Một số định hướng kinh doanh**+ Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	6.200	18.600	26.040
1	Bảo hiểm tài sản	540	1.610	2.270
2	Bảo hiểm kỹ thuật	830	2.490	3.490
3	Bảo hiểm tàu thuyền	410	1.230	1.720
4	Bảo hiểm hàng hóa	620	1.860	2.600
5	Bảo hiểm xe cơ giới	3.350	10.050	14.070
6	Bảo hiểm con người	330	990	1.390
7	Bảo hiểm trách nhiệm	120	370	500
	Tổng doanh thu	6.200	18.600	26.040

* Lưu ý: Năm 2016 VNI Tân Bình dự kiến bắt đầu hoạt động từ Quý 4

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH	3.255	15.655	22.507
	Doanh thu phí BH gốc	6.200	18.600	26.040
	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	2.945	2.945	3.533
2	Phí nhượng tái BH	979	5.549	10.379
	Tổng phí nhượng tái BH	1.758	9.957	18.623
	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tại BH	779	4.407	8.244
3	Doanh thu phí BH thuần	2.276	10.106	12.128
4	Hoa hồng nhượng tái BH	107	604	1.131
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH	2.383	10.710	13.259
7	Chi bồi thường	1.231	2.809	3.049
	Bồi thường BH gốc	1.430	4.290	6.007
	Bồi thường BH nhượng tái	331	1.881	3.517
	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	133	399	559
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	44	133	186
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH	2.537	7.611	9.225
	Chi hoa hồng BH	156	465	652
	Chi phí khác	2.382	7.145	8.573
10	Tổng chi phí	3.812	10.553	12.460

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
11	Lợi nhuận gộp	(1.429)	157	799
12	Chi phí QLDN	104	415	415
13	LN trước thuế	(1.533)	(258)	384
14	LN sau thuế	(1.533)	(258)	384

b) Thành lập VNI Nam Tây Nguyên

Môi trường kinh doanh:

Tây Nguyên là khu vực cao nguyên bao gồm 5 tỉnh, xếp theo thứ tự vị trí địa lý từ bắc xuống nam gồm Kon Tum, Gia Lai, Đắk Lắk, Đắk Nông và Lâm Đồng. Về vị trí địa lý, phía bắc Tây Nguyên giáp tỉnh Quảng Nam, phía đông giáp các tỉnh Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên, Khánh Hòa, Ninh Thuận, Bình Thuận, phía nam giáp các tỉnh Đồng Nai, Bình Phước, phía tây giáp với các tỉnh Attapeu (Lào) và Ratanakiri và Mondulakiri (Campuchia).

Theo Thường trực Ban Chỉ đạo Tây Nguyên, năm 2015 các tỉnh Tây Nguyên đã đạt giá trị tổng sản phẩm (GDP) trên 139.114 tỷ đồng, tăng 7,06% so với năm 2014, thu hút đầu tư có nhiều chuyển biến, tốc độ huy động vốn tăng nhanh (huy động vốn đầu tư phát triển toàn xã hội đạt trên 73.796 tỷ đồng, tăng 13,17%). Các hoạt động tín dụng được đẩy mạnh, góp phần vào việc thúc đẩy sản xuất và phát triển hạ tầng giao thông, thủy lợi, giáo dục, y tế, đầu tư cho các xã đặc biệt khó khăn, xã biên giới. Nhiều chỉ tiêu kinh tế, xã hội chủ yếu của các tỉnh Tây Nguyên đã hoàn thành ở mức khá cao, như chỉ số sản xuất công nghiệp, tổng mức bán lẻ hàng hoá, dịch vụ, thu nhập bình quân đầu người (thu nhập bình quân đầu người đạt 36,15 triệu đồng, tương đương 1.668 USD, tăng 12% so với năm 2014). Sản xuất nông nghiệp phát triển khá ổn định, giá trị sản xuất nông, lâm, thủy sản tăng gần 6%. Cơ cấu cây trồng tiếp tục được chuyển đổi và mở rộng nhiều mô hình đầu tư thâm canh áp dụng công nghệ cao trong lĩnh vực trồng cây ăn trái, chè, cà phê, rau, hoa, nuôi bò, cá nước lạnh...

Đến nay, các tỉnh Tây Nguyên đã thông xe đường Hồ Chí Minh (quốc lộ 14) đoạn qua Tây Nguyên trước thời hạn, các quốc lộ 14C, 19, 25, 27, 28 đã nâng cấp hoàn thành một phần hoặc đầu tư nâng cấp các đoạn trọng yếu. Giao thông địa phương các tỉnh vùng Tây nguyên đã được nâng cấp 3.620 km đường huyện, trên 4.000 km đường xã...

Theo kế hoạch phát triển, Vùng Tây Nguyên phấn đấu tốc độ tăng trưởng kinh tế (GDP) bình quân hàng năm giai đoạn 2016-2020 đạt 8,7%/năm; đến năm 2020, GDP bình quân đầu người đạt khoảng 46 triệu đồng. Tỷ trọng nông nghiệp-công nghiệp-dịch vụ trong cơ cấu kinh tế vào năm 2020 dự kiến là 34,7%; 35%; 30,3%. Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu giai đoạn 2016-2020 dự kiến đạt khoảng 15,5%/năm. Tây Nguyên phấn đấu giảm tỷ lệ tăng dân số tự nhiên bình quân hàng năm là khoảng 1,4%/năm cho giai đoạn 2016-2020; đến năm 2020 quy mô dân số sẽ vào khoảng 6,4 triệu người.

Tổ chức hoạt động:

Tư cách pháp nhân: VNI Nam Tây Nguyên là công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế

toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Nam Tây Nguyên được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Nam Tây Nguyên ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Nam Tây Nguyên.

Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của VNI Nam Tây Nguyên khi thành lập là 11 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc VNI Nam Tây Nguyên, nhân sự nòng cốt của VNI Nam Tây Nguyên là các cán bộ có kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn được điều chuyển từ hội sở VNI và tuyển dụng trên thị trường. Bộ máy VNI Bình Nam Tây Nguyên dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Quản lý nghiệp vụ : 3 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + 3 Phòng kinh doanh kiêm NV : 8 người

Kế hoạch kinh doanh

– Mục tiêu chung

- + Về quy mô: VNI Nam Tây Nguyên là một trong những đơn vị bảo hiểm khá trong khu vực.
- + Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.
- + Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.
- + Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty.

– Một số định hướng

+ Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	17.000	20.000	25.000
1	Bảo hiểm tài sản	1,500	2,000	2,500
2	Bảo hiểm kỹ thuật	4,500	5,000	6,500
3	Bảo hiểm tàu thuyền	300	500	1,000
4	Bảo hiểm hàng hóa	1,000	1,500	1,650
5	Bảo hiểm xe cơ giới	9,500	10,000	12,000
6	Bảo hiểm con người	100	850	1,000
7	Bảo hiểm trách nhiệm	100	150	350
	Tổng doanh thu	17.000	20.000	25.000

** Lưu ý: VNI Nam Tây Nguyên đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập*

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	8.750	18.625	22.537
1.1	Doanh thu phí BH gốc	17.000	20.000	25.000
1.2	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	8.250	1.375	2.463
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	2.765	6.019	7.889

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
2.1	Tổng phí nhượng tái BH	5.200	6.714	8.785
2.2	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái BH	2.435	695	896
3	Doanh thu phí BH thuần	5.985	12.606	14.648
4	Hoa hồng nhượng tái BH	1.665	2.147	2.797
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH	7.650	14.753	17.446
7	Chi bồi thường giữ lại (7.1-7.2+7.3)	3.951	5.124	6.448
7.1	Bồi thường BH gốc	5.190	7.126	9.207
7.2	Thu bồi thường BH nhượng tái	1.593	2.400	3.245
7.3	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	354	399	486
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	118	133	162
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH (9.1+9.2)	7.588	7.848	9.493
9.1	Chi hoa hồng BH	1.390	1.695	2.065
9.2	Chi phí khác HĐKD bảo hiểm	6.198	6.153	7.428
10	Tổng chi phí (7+8+9)	11.539	12.972	15.941
11	Lợi nhuận trước thuế (6-10)	(3.889)	1.781	1.505

c) Thành lập VNI Bình Định

Môi trường kinh doanh

Bình Định là 1 trong 5 tỉnh, thành phố ở khu vực duyên hải Nam Trung Bộ, nằm trong Vùng kinh tế trọng điểm Miền Trung. Bình Định có vị trí địa kinh tế đặc biệt quan trọng trong việc giao lưu với các quốc gia ở khu vực và quốc tế; nằm ở trung điểm của trục giao thông đường sắt và đường bộ Bắc - Nam Việt Nam, đồng thời là cửa ngõ ra biển Đông gần nhất và thuận lợi nhất của Tây Nguyên, Nam Lào, Đông Bắc Campuchia và Đông Bắc Thái Lan thông qua Quốc lộ 19 và cảng biển quốc tế Quy Nhơn.

Về kinh tế, Tổng sản phẩm trong tỉnh (GRDP) năm 2015 (theo giá so sánh 1994) ước đạt 14.544,5 tỷ đồng, tăng trưởng 9,51% so với cùng kỳ, vượt 0,01% so với kế hoạch (kế hoạch tăng trưởng GRDP năm 2015 là 9,5%). Trong đó, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 4,32%; khu vực công nghiệp - xây dựng tăng 11,53%, riêng công nghiệp tăng 10,18%; khu vực dịch vụ tăng 11,85%.

Bên cạnh đó, tổng mức đầu tư phát triển trên địa bàn năm 2015 tăng 12,2% so với năm trước cũng đã góp phần đáng kể vào giá trị gia tăng của khu vực công nghiệp và xây dựng (vốn xây dựng cơ bản chiếm đến 74,3% trong tổng mức đầu tư phát triển).

Với những lợi thế về vị trí địa lý, tốc độ tăng trưởng kinh tế đã tạo động lực góp phần để đến nay Bình Định cơ bản trở thành một trung tâm kinh tế trong vùng.

Tổ chức hoạt động:

Tư cách pháp nhân: VNI Bình Định là công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Bình Định được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Bình Định ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Bình Định.

Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của VNI Bình Định khi thành lập là 11 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc VNI Bình Định, nhân sự nòng cốt của VNI Bình Định là các cán bộ có kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn được điều chuyển từ hội sở VNI và tuyển dụng trên thị trường. Bộ máy VNI Bình Định dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + 3 Phòng kinh doanh kiêm NV : 8 người

Kế hoạch kinh doanh**– Mục tiêu chung**

- + Về quy mô: VNI Bình Định là một trong những đơn vị bảo hiểm khá trong khu vực.
- + Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.
- + Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.
- + Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty.

– Một số định hướng**+ Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khoẻ và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi

ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	7.000	12.000	16.000
1	Bảo hiểm tài sản	200	400	600
2	Bảo hiểm kỹ thuật	300	1.000	1.600
3	Bảo hiểm tàu thuyền		100	200
4	Bảo hiểm hàng hóa	200	300	400
5	Bảo hiểm xe cơ giới	5.800	9.200	11.500
6	Bảo hiểm con người	500	1.000	1.700
	Tổng doanh thu	7.000	12.000	16.000

* Lưu ý: VNI Bình Định đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	3.550	9.525	14.025
1.1	Doanh thu phí BH gốc	7.000	12.000	16.000
1.2	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	3.450	2.475	1.975
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	279	899	1.632

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
2.1	Tổng phí nhượng tái BH	492	1.247	1.958
2.2	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tại BH	214	375	326
3	Doanh thu phí BH thuần (1-2)	3.272	8.626	12.393
4	Hoa hồng nhượng tái BH	154	400	616
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH (3+4)	3.426	9.026	13.009
7	Chi bồi thường giữ lại (7.1-7.2+7.3)	1.460	3.140	4.247
7.1	Bồi thường BH gốc	1.324	3.036	4.251
7.2	Thu bồi thường BH nhượng tái	59	218	424
7.3	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	195	322	421
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	65	107	140
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH (9.1+9.2)	3.112	5.320	6.971
9.1	Chi hoa hồng BH	835	1.418	1.920
9.2	Chi phí khác HĐKD bảo hiểm	2.277	3.902	5.051
10	Tổng chi phí (7+8+9)	4.637	8.567	11.359
11	Lợi nhuận trước thuế (6-10)	(1.211)	459	1.650

d) Thành lập VNI Đông Nam Bộ

Môi trường kinh doanh

Đồng Nai là tỉnh thuộc miền Đông Nam Bộ của Việt Nam, có diện tích 5.903.940 km², chiếm 1,76% diện tích tự nhiên cả nước và chiếm 25,5% diện tích tự nhiên của vùng Đông Nam Bộ. Tỉnh có 11 đơn vị hành chính trực thuộc gồm: Thành phố Biên Hòa - là trung tâm chính trị kinh tế văn hóa của tỉnh; thị xã Long Khánh và 9 huyện: Long Thành; Nhơn Trạch; Trảng Bom; Thống Nhất; Cẩm Mỹ; Vĩnh Cửu; Xuân Lộc; Định Quán; Tân Phú.

Đồng Nai là tỉnh có hệ thống giao thông thuận tiện với nhiều tuyến giao thông huyết mạch chạy qua như: quốc lộ 1A, quốc lộ 20, quốc lộ 51; tuyến đường sắt Bắc - Nam; gần cảng Sài Gòn, sân bay quốc tế Tân Sơn Nhất đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh tế trong vùng cũng như giao thương với cả nước đồng thời có vai trò gắn kết vùng Đông Nam Bộ với Tây Nguyên.

Theo bản Quy hoạch mới của tỉnh vừa được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, dự kiến tốc độ tăng trưởng kinh tế GDP bình quân giai đoạn 2016-2020 của tỉnh Đồng Nai là 8%-9%/năm, giai đoạn 2020-2025 là 8,5-9,5%/năm.

Đến năm 2020, GDP bình quân đầu người của tỉnh Đồng Nai đạt 5.300 USD - 5.800 USD; cơ cấu GRDP ngành công nghiệp - xây dựng chiếm 55 - 56%, dịch vụ chiếm 39,5 - 40,5%, nông lâm nghiệp và thủy sản chiếm 4,5 - 5,5%; kim ngạch xuất khẩu tăng bình quân giai đoạn 2016 - 2020 từ 8% - 10%/năm.

Tổ chức hoạt động

Tư cách pháp nhân: VNI Đông Nam Bộ là đơn vị thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Đông Nam Bộ được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Đông Nam Bộ ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Đồng Nai.

Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của VNI Đồng Nai khi thành lập là 15 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc VNI Đông Nam Bộ. Bộ máy VNI Đông Nam Bộ dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + 3 Phòng kinh doanh kiêm NV : 12 người

Kế hoạch kinh doanh

– Mục tiêu chung

Về quy mô: VNI Đông Nam Bộ là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai. Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty.

– Một số định hướng

+ Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc

hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	10.000	20.000	30.000
1	Bảo hiểm tài sản	1.000	2.000	2.600
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	1.350
3	Bảo hiểm tàu thuyền	100	200	200
4	Bảo hiểm hàng hóa	500	1.000	1.500
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.250	14.500	21.950
6	Bảo hiểm con người	600	1.200	2.200
7	Bảo hiểm trách nhiệm	50	100	200
	Tổng doanh thu	10.000	20.000	30.000

** Lưu ý: VNI Đông Nam Bộ đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập*

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	5.125	15.125	25.125
1.1	Doanh thu phí BH gốc	10.000	20.000	30.000
1.2	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	4.875	4.875	4.875
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	854	2.399	3.730

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
2.1	Tổng phí nhượng tái BH	1.545	3.090	4.208
2.2	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tại BH	691	691	478
3	Doanh thu phí BH thuần (1-2)	4.271	12.726	21.395
4	Hoa hồng nhượng tái BH	483	967	1319
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH (3+4)	4.755	13.693	22.714
7	Chi bồi thường giữ lại (7.1-7.2+7.3)	1.222	5.269	9.512
7.1	Bồi thường BH gốc	1.074	5.385	9.680
7.2	Thu bồi thường BH nhượng tái	105	624	941
7.3	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	254	507	774
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	85	169	258
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH (9.1+9.2)	3.940	7.188	10.430
9.1	Chi hoa hồng BH	938	1.875	2.925
9.2	Chi phí khác HĐKD bảo hiểm	3.002	5.313	7.505
10	Tổng chi phí (7+8+9)	5.246	12.626	20.200
11	Lợi nhuận trước thuế (6-10)	(494)	1.067	2.514

e) Thành lập VNI Quảng Bình

Môi trường kinh doanh

Quảng Bình là tỉnh duyên hải thuộc vùng Bắc Trung Bộ Việt Nam. Quảng Bình giáp Hà Tĩnh về phía bắc với dãy Hoành Sơn là ranh giới tự nhiên; giáp Quảng Trị về phía nam; giáp Biển Đông về phía đông; phía tây là tỉnh Khăm Muộn và tây nam là tỉnh Savannakhet của Lào với dãy Trường Sơn là biên giới tự nhiên.

Diện tích tự nhiên của Quảng Bình là 8.065,27 km² (tổng diện tích: 806.527 ha). Quảng Bình có các tuyến giao thông quan trọng Bắc – Nam Việt Nam chạy qua: Quốc lộ 1A, Đường Hồ Chí Minh, Đường sắt Bắc - Nam. Ngoài ra, tỉnh này còn có giao thông hàng hải (cảng Hòn La, cảng Gianh) và hàng không (sân bay Đồng Hới).

Về văn hóa, Quảng Bình có rừng, có biển với nhiều cảnh quan thiên nhiên đẹp, thắng cảnh nổi tiếng: đèo Ngang, đèo Lý Hòa, bãi biển Nhật Lệ, Vũng Chùa – Đảo Yến, Cổng Trời... có di chỉ văn hóa Bàu Tró, các di chỉ thuộc nền văn hóa Hòa Bình và Đông Sơn, nhiều di tích lịch sử như: Quảng Bình Quan, Lũy Thầy, thành nhà Ngô, hang Tám Cô, Núi Thần Đinh, đường Hồ Chí Minh huyền thoại, di sản thiên nhiên thế giới Vườn quốc gia Phong Nha – Kẻ Bàng, v.v, có điều kiện để phát triển nhiều loại hình dịch vụ du lịch.

Về kinh tế, năm 2015, kinh tế của tỉnh tiếp tục đã phục hồi và tăng trưởng khá, sản xuất nông nghiệp được mùa, năng suất lúa, sản lượng lương thực tăng 6,1% so với kế hoạch; sản xuất

công nghiệp tuy vẫn gặp nhiều khó khăn, nhưng tăng trưởng cao hơn cùng kỳ và đạt kế hoạch đề ra; Chương trình nông thôn mới được quan tâm và tập trung chỉ đạo quyết liệt; du lịch Quảng Bình đã có bước phát triển vượt bậc, lượt khách du lịch đến Quảng Bình đạt 2,862 triệu lượt, tăng 3,9% SCK; thu ngân sách tăng cao... Ngày 23/6/2011, Thủ tướng Chính phủ ban hành Quyết định số 952/QĐ-TTg về việc phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Quảng Bình đến năm 2020. Theo Quy hoạch được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, tỉnh Quảng Bình phấn đấu ra khỏi tình trạng tỉnh nghèo vào năm 2015 và cơ bản trở thành tỉnh phát triển trong vùng vào năm 2020.

Tổ chức hoạt động

Tư cách pháp nhân: VNI Quảng Bình là đơn vị thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Quảng Bình được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Quảng Bình ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Quảng Bình.

Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của VNI Quảng Bình khi thành lập là 09 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc VNI Quảng Bình. Bộ máy VNI Quảng Bình dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + 2 Phòng kinh doanh kiêm NV : 6 người

Kế hoạch kinh doanh

- Mục tiêu chung

Về quy mô: VNI Quảng Bình là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty.

– **Một số định hướng**

+ **Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ **Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	4.680	9.880	12.000
1	Bảo hiểm tài sản	100	240	280
2	Bảo hiểm kỹ thuật	900	2.400	2.700
3	Bảo hiểm tàu thuyền	70	120	140
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	840	980
5	Bảo hiểm xe cơ giới	2.900	5.630	6.980
6	Bảo hiểm con người	410	650	920
	Tổng doanh thu	4.680	9.880	12.000

** Lưu ý: VNI Quảng Bình đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập*

Kết quả kinh doanh dự kiến:
Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	2.415	7.415	10.975
1.1	<i>Doanh thu phí BH gốc</i>	4.680	9.880	12.000
1.2	<i>Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH</i>	2.265	2.465	1.025
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	557	1.972	2.963
2.1	<i>Tổng phí nhượng tái BH</i>	1.017	2.750	3.129
2.2	<i>Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tại BH</i>	460	779	167
3	Doanh thu phí BH thuần (1-2)	1.857	5.443	8.012
4	Hoa hồng nhượng tái BH	328	888	1.010
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH (3+4)	2.185	6.331	9.022
7	Chi bồi thường giữ lại (7.1-7.2+7.3)	1.292	2.946	3.195
7.1	<i>Bồi thường BH gốc</i>	604	2.177	3.146
7.2	<i>Thu bồi thường BH nhượng tái</i>	86	303	531
7.3	<i>Tăng (giảm) dự phòng bồi thường</i>	110	214	266
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	37	71	89
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH (9.1+9.2)	2.335	4.451	5.390
9.1	Chi hoa hồng BH	458	929	1.167
9.2	Chi phí khác HĐKD bảo hiểm	1.877	3.522	4.223
10	Tổng chi phí (7+8+9)	2.999	6.609	8.360
11	Lợi nhuận trước thuế (6-10)	(814)	(279)	662

f) Thành lập VNI Khánh Hòa
Môi trường kinh doanh

Khánh Hòa là một tỉnh duyên hải Nam Trung Bộ Việt Nam, giáp với tỉnh Phú Yên về hướng Bắc, tỉnh Đắk Lắk về hướng Tây Bắc, tỉnh Lâm Đồng về hướng Tây Nam, tỉnh Ninh Thuận về hướng Nam và Biển Đông về hướng Đông. Khánh Hòa được đánh giá là tỉnh có vị trí chiến lược quan trọng cả về kinh tế và an ninh quốc phòng. Dân số Khánh Hòa (theo số liệu đến ngày 31/12/2015) là 1.205.303 người với 32 dân tộc đang sinh sống.

Năm 2015, GDP của Khánh Hòa ước đạt 43.847 tỷ đồng (theo giá so sánh năm 2010), giảm 0,86% so với năm 2014 chủ yếu là do giá xăng dầu giảm mạnh nên thu thuế nhập khẩu xăng

dầu giảm và các thủ tục liên quan đến thu thuế có sự thay đổi. Nếu không tính đến khoản thu thuế nhập khẩu xăng dầu, GDP của Khánh Hòa đạt mức tăng trưởng 6,79% so với năm trước, trong đó khu vực dịch vụ tăng 7,55%.

Trong 6 tháng đầu năm 2016, tốc độ tăng trưởng GRDP của tỉnh tăng 7,7% so với cùng kỳ năm trước, trong đó GRDP theo ngành kinh tế tăng 7,1%. Đối với ngành công nghiệp, chỉ số sản xuất công nghiệp 6 tháng đầu năm 2016 tăng 9% so với cùng kỳ năm trước, trong đó công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 9,2%, cung cấp nước, hoạt động quản lý và xử lý rác thải, nước thải tăng 8,3%. Hoạt động thương mại ở Khánh Hòa phát triển sôi động và tiếp tục có mức tăng trưởng cao, với tổng mức bán lẻ toàn tỉnh trong nửa đầu năm 2016 đạt 34,768 tỷ đồng, tăng 14,5% so với cùng kỳ năm trước. Trong nửa đầu năm 2016, tỉnh cũng đã cấp mới quyết định chủ trương đầu tư cho 25 dự án với tổng mức đầu tư là 7.622 tỷ đồng, cấp mới giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh cho 1.475 doanh nghiệp, với tổng vốn đăng ký mới đạt 6.383 tỷ đồng.

Theo kế hoạch phát triển kinh tế năm 2016, tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) theo giá so sánh 2010 của Khánh Hòa năm 2016 dự kiến đạt 7,55%, trong đó giá trị sản xuất nông, lâm, thủy sản tăng 3,6%, giá trị dịch vụ tăng 6,7%. Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá trên địa bàn dự kiến đạt 1.300 triệu USD. Thu ngân sách nhà nước dự kiến đạt 13.872 tỷ đồng, tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội đạt 32.000 tỷ đồng.

Tổ chức hoạt động

Tư cách pháp nhân: VNI Khánh Hòa là công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Khánh Hòa được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Khánh Hòa ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Khánh Hòa.

Nhân sự: Bộ máy VNI Khánh Hòa dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người
- + 4 Phòng kinh doanh kiêm NV : 12 người

Kế hoạch kinh doanh

– Mục tiêu chung

Về quy mô: VNI Khánh Hòa là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công

ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty.

– Một số định hướng kinh doanh

+ Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	16.000	20.000	25.000
1	Bảo hiểm tài sản	300	1.700	2.500
2	Bảo hiểm kỹ thuật	800	1.300	2.200
3	Bảo hiểm tàu thuyền	500	500	500

4	Bảo hiểm hàng hóa	500	600	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	10.100	11.900	14.900
6	Bảo hiểm con người	3.800	4.000	4.200
7	Bảo hiểm trách nhiệm	160	500	740
	Tổng doanh thu	16.000	20.000	25.000

* Lưu ý: VNI Khánh Hòa đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	8.125	18.025	22.525
1.1	Doanh thu phí BH gốc	16.000	20.000	25.000
1.2	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	7.875	1.975	2.475
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	909	2.366	3.589
2.1	Tổng phí nhượng tái BH	1.693	3.015	4.138
2.2	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái BH	784	649	549
3	Doanh thu phí BH thuần (1-2)	7.216	15.659	18.936
4	Hoa hồng nhượng tái BH	512	912	1.256
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH (3+4)	7.728	16.571	20.192
7	Chi bồi thường giữ lại (7.1-7.2+7.3)	2.713	5.570	7.325
7.1	Bồi thường BH gốc	2.465	5.825	7.925
7.2	Thu bồi thường BH nhượng tái	183	764	1.226
7.3	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	429	510	626
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	143	170	209
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH (9.1+9.2)	9.031	9.426	11.051
9.1	Chi hoa hồng BH	1.805	2.140	2.550
9.2	Chi phí khác HĐKD bảo hiểm	7.226	7.286	8.501
10	Tổng chi phí (7+8+9)	11.887	15.166	18.585
11	Lợi nhuận trước thuế (6-10)	(4.159)	1.405	1.607

g) Thành lập VNI Thanh Hóa

Môi trường kinh doanh

Thanh Hóa là tỉnh cực Bắc miền Trung Việt Nam và là một tỉnh lớn, đứng thứ 5 về diện tích và thứ 3 về dân số trong số các đơn vị hành chính tỉnh trực thuộc nhà nước.

Theo báo cáo thực hiện thu ngân sách nhà nước và chi ngân sách địa phương năm 2015 tại kỳ họp thứ 15, HĐND tỉnh khoá XVI, tổng sản phẩm trên địa bàn tỉnh (GDP) theo giá so sánh năm 1994 ước tăng 11,8% so cùng kỳ (năm 2014 tăng 11,6% so với cùng kỳ); trong đó ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản (khu vực I) tăng 3,4%; ngành công nghiệp, xây dựng (khu vực II) tăng 13,6%; các ngành dịch vụ (khu vực III) tăng 12,9%. Cơ cấu GDP: tỷ trọng khu vực I từ 18,8% năm 2014 xuống 17,5% năm 2015; khu vực II từ 40,9% lên 42,1%; khu vực III từ 40,3% lên 40,4%. GDP bình quân đầu người năm 2015 theo giá hiện hành ước đạt 33 triệu đồng, theo USD đạt 1.520 USD.

Sản xuất nông, lâm, thủy sản phát triển ổn định, đạt kết quả toàn diện; nhiều dự án quy mô lớn được triển khai, áp dụng cơ giới hóa và cánh đồng mẫu lớn. Đến cuối năm 2015, đã có 110 xã và 106 thôn đạt chuẩn nông thôn mới và đang hoàn thiện thủ tục hồ sơ đề nghị công nhận một huyện đạt chuẩn nông thôn mới.

Sản xuất công nghiệp duy trì và đạt tốc độ tăng trưởng khá; các ngành dịch vụ tiếp tục phát triển, kim ngạch xuất khẩu ước đạt 1,48 tỉ USD, vượt 28,7% kế hoạch và tăng 19,3% so với cùng kỳ.

Hoạt động du lịch diễn ra sôi động, tạo sức hấp dẫn mới nhờ tổ chức thành công các sự kiện trong Năm du lịch quốc gia 2015. Năm 2015, ngành du lịch ước đón 5,5 triệu lượt khách, doanh thu ước đạt 5.175 tỷ đồng.

Lĩnh vực vận tải và huy động vốn cũng sôi động không kém khi ngành vận tải đạt mức 44,4 triệu tấn hàng hóa (tăng 7,5%) và 31,3 triệu lượt khách (tăng 20,7%). Cảng hàng không Thọ Xuân dự kiến đạt 500.000 lượt khách, gấp 1,5 lần mục tiêu quy hoạch đến năm 2020. Bên cạnh đó, tính đến ngày 31/10/2015, các tổ chức tín dụng đã huy động được 48.165 tỷ đồng.

Đặc biệt thu ngân sách nhà nước năm 2015 ước đạt 10.900 tỷ đồng (vượt 55,6%) dự toán, tăng 25,7% so với cùng kỳ. Đây là lần đầu tiên, thu ngân sách tỉnh Thanh Hóa đạt trên 10.000 tỉ đồng.

Tổ chức hoạt động

Tư cách pháp nhân: VNI Thanh Hóa là công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Thanh Hóa được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Thanh Hóa ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Thanh Hóa.

Nhân sự: Bộ máy VNIThanh Hóa dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người
- + 4 Phòng kinh doanh kiêm NV : 9 người

Kế hoạch kinh doanh

– Mục tiêu chung

Về quy mô: VNI Thanh Hóa là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai. Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của VNI.

– Một số định hướng kinh doanh

+ Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	5.300	11.000	14.100
1	Bảo hiểm tài sản	130	200	280
2	Bảo hiểm kỹ thuật	200	300	420
3	Bảo hiểm tàu thuyền	100	120	160
4	Bảo hiểm hàng hóa		30	50
5	Bảo hiểm xe cơ giới	4.450	9.350	12.020
6	Bảo hiểm con người	200	700	750
7	Bảo hiểm trách nhiệm	220	300	420
	Tổng doanh thu	5.300	11.000	14.100

* Lưu ý: VNI Thanh Hóa đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	2.650	8.158	12.555
1.1	Doanh thu phí BH gốc	5.300	11.000	14.100
1.2	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	2.650	2.842	1.545
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	174	444	625
2.1	Tổng phí nhượng tái BH	347	532	712
2.2	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái BH	174	87	87
3	Doanh thu phí BH thuần (1-2)	2.476	7.713	11.930
4	Hoa hồng nhượng tái BH	106	162	218
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH (3+4)	2.582	7.875	12.148
7	Chi bồi thường giữ lại (7.1-7.2+7.3)	840	3.029	4.004
7.1	Bồi thường BH gốc	730	2.804	3.754
7.2	Thu bồi thường BH nhượng tái	40	89	151
7.3	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	149	314	402
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	50	105	134
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH (9.1+9.2)	2.901	5.647	7.121
9.1	Chi hoa hồng BH	557	1.176	1.493

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
9.2	Chi phí khác HĐKD bảo hiểm	2.345	4.471	5.627
10	Tổng chi phí (7+8+9)	3.739	8.676	11.124
11	Lợi nhuận trước thuế (6-10)	(1.207)	(906)	889

h) Thành lập VNI Vĩnh Phúc

Môi trường kinh doanh

Vĩnh Phúc là một tỉnh vùng đồng bằng sông Hồng, Việt Nam. Vĩnh Phúc là tỉnh nằm trong quy hoạch vùng thủ đô Hà Nội. Theo kết quả điều tra dân số 01/04/2009 dân số tỉnh Vĩnh Phúc là 1.100.838 người. Đây là tỉnh có vị trí nằm giữa trung tâm hình học của miền Bắc Việt Nam và là một trong số ít tỉnh thành của Việt Nam tự chủ được thu chi ngân sách từ năm 2003, là một trong những tỉnh thành luôn có đóng góp ngân sách lớn nhất ở miền Bắc sau Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh.

Tình hình kinh tế – xã hội năm 2015 của Vĩnh Phúc tiếp tục ổn định và phát triển; thu ngân sách và thu hút đầu tư đạt cao; các vấn đề an sinh xã hội tiếp tục được quan tâm và có nhiều tiến bộ; đời sống nhân dân được cải thiện; tình hình an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội được đảm bảo.

Tổng sản phẩm trên địa bàn tỉnh (GRDP) năm 2015 theo giá so sánh dự kiến đạt 58.876 tỷ đồng, tăng 6,97% so với năm 2014. Trong đó:

- Giá trị tăng thêm ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản đạt 4.102,6 tỷ đồng, tăng 2,70% so với năm 2014, đóng góp vào tăng trưởng chung của tỉnh là 0,20 điểm %; riêng ngành nông nghiệp đạt 3.787 tỷ đồng, tăng 2,69%, đóng góp vào tăng trưởng chung của tỉnh là 0,18 điểm %.
- Tổng giá trị tăng thêm ngành công nghiệp, xây dựng đạt 29.517,1 tỷ đồng, tăng 5,91% so với năm 2014, đóng góp vào tăng trưởng chung của tỉnh là 3,00 điểm %. Trong đó, giá trị tăng thêm ngành công nghiệp đạt 27.850,2 tỷ đồng, tăng 5,96%, đóng góp vào tăng trưởng chung của tỉnh là 2,85 điểm %.
- Các ngành dịch vụ tiếp tục phát triển. Tổng giá trị tăng thêm của các ngành dịch vụ đạt 11.853 tỷ đồng, tăng 7,60% so với năm 2014, đóng góp vào tăng trưởng chung của tỉnh là 1,52 điểm %. Thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm đạt 13.403,6 tỷ đồng, tăng 10,24% so với cùng kỳ, đóng góp vào mức tăng trưởng chung của tỉnh là 2,26 điểm %.

Cơ cấu kinh tế năm 2015 của tỉnh Vĩnh Phúc bao gồm: Khu vực I (Nông, lâm nghiệp và thủy sản) 9,77%; khu vực II (Công nghiệp – xây dựng) 62,12%; khu vực III (các ngành dịch vụ) 28,11%.

Tổ chức hoạt động

Tư cách pháp nhân: VNI Vĩnh Phúc là công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Vĩnh Phúc được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Vĩnh Phúc ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc.

Nhân sự: Bộ máy VNI Vĩnh Phúc dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 3 người
- + 3 Phòng kinh doanh kiêm NV : 11 người

Kế hoạch kinh doanh

– Mục tiêu chung

Về quy mô: VNI Vĩnh Phúc là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai. Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của VNI.

– Một số định hướng kinh doanh

+ Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	12.200	18.000	20.000
1	Bảo hiểm tài sản	300	500	500
2	Bảo hiểm kỹ thuật	1.800	3.000	3.200
3	Bảo hiểm tàu thuyền	200	400	400
4	Bảo hiểm hàng hóa	200	400	400
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.900	11.500	12.800
6	Bảo hiểm con người	1.700	2.000	2.500
7	Bảo hiểm trách nhiệm	100	200	200
	Tổng doanh thu	12.200	18.000	20.000

* Lưu ý: VNI Vĩnh Phúc đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	6.150	15.150	19.000
1.1	Doanh thu phí BH gốc	12.200	18.000	20.000
1.2	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	6.050	2.850	1.000
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	950	2.508	3.175
2.1	Tổng phí nhượng tái BH	1.835	3.115	3.235
2.2	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái BH	885	608	60
3	Doanh thu phí BH thuần (1-2)	5.200	12.643	15.825
4	Hoa hồng nhượng tái BH	580	986	1.024
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH			
6	Doanh thu thuần hoạt động BH (3+4)	5.780	13.629	16.849
7	Chi bồi thường giữ lại (7.1-7.2+7.3)	5.780	13.629	16.849
7.1	Bồi thường BH gốc	1.805	4.769	5.642

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
7.2	Thu bồi thường BH nhượng tái	26	683	744
7.3	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	311	447	503
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	104	149	168
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH (9.1+9.2)	5.832	8.365	9.437
9.1	Chi hoa hồng BH	1.300	1.880	2.140
9.2	Chi phí khác HĐKD bảo hiểm	4.532	6.485	7.297
10	Tổng chi phí (7+8+9)	8.025	13.047	15.006
11	Lợi nhuận trước thuế (6-10)	(2.245)	581	1.843

i) Thành lập VNI Bắc Giang

Môi trường kinh doanh

Bắc Giang là một tỉnh thuộc vùng đông bắc Bắc Bộ, phía đông giáp tỉnh Quảng Ninh, phía bắc giáp tỉnh Lạng Sơn, phía tây giáp tỉnh Thái Nguyên và huyện Sóc Sơn (Hà Nội) và phía nam giáp tỉnh Bắc Ninh và tỉnh Hải Dương.

Bắc Giang có diện tích tự nhiên 3.823 km², chiếm 1,2% diện tích tự nhiên của Việt Nam. Theo tài liệu năm 2000, trong tổng diện tích tự nhiên của Bắc Giang, đất nông nghiệp chiếm 32,4%; đất lâm nghiệp có rừng chiếm 28,9%; còn lại là đồi núi, sông suối chưa sử dụng và các loại đất khác.

Nằm trên tuyến hành lang kinh tế Nam Ninh (Trung Quốc) - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng, liền kề vùng kinh tế trọng điểm phía bắc, Bắc Giang rất thuận lợi trong phát triển kinh tế và giao lưu văn hóa với các nước trong khu vực. Bắc Giang đã quy hoạch và triển khai các khu công nghiệp cùng một số cụm công nghiệp với tổng diện tích gần 1.500 ha, trong đó có một khu công nghiệp đã cơ bản lấp đầy.

Bắc Giang đang nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh; ưu tiên đầu tư kết cấu hạ tầng các khu, cụm công nghiệp; quan tâm đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đáp ứng yêu cầu sử dụng lao động của các doanh nghiệp và đặc biệt chú trọng cải cách thủ tục hành chính theo hướng đảm bảo công khai, minh bạch với cơ chế "một cửa liên thông".

Về kinh tế, tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm của tỉnh Bắc Giang (GRDP) năm 2015 ước đạt 9,6%, là năm thứ 2 liên tiếp vượt kế hoạch đề ra và cao nhất trong 3 năm gần đây, cao hơn bình quân chung của cả nước (GDP năm 2015 ước đạt 6,68%). Nâng mức bình quân GRDP của tỉnh giai đoạn 2011-2015 lên 9,5%/năm. Cơ cấu kinh tế tiếp tục chuyển dịch tích cực, theo hướng CNH-HĐH: Công nghiệp - xây dựng ngày càng chiếm tỷ trọng cao; năm 2015, lĩnh vực công nghiệp - xây dựng chiếm 41,6%, là năm đầu tiên vượt trên mốc 40%; dịch vụ chiếm 34,8%; ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản chiếm 23,6%, giảm 1,3% so với năm 2014. Tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ngoài nhà nước khởi sắc hơn so với năm 2014, có khoảng 53% doanh nghiệp hoạt động ổn định và có lãi, tăng 3% so với năm 2014.

Căn cứ Quyết định số 05/2009 ngày 13/01/2009 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy

hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bắc Giang đến năm 2020 thì các chỉ tiêu chủ yếu của tỉnh cụ thể như sau:

- Đưa nhịp độ tăng trưởng kinh tế bình quân hàng năm giai đoạn (2016- 2020) là 12%/năm;
- Cơ cấu kinh tế trong GDP năm 2020: công nghiệp-xây dựng 49,2%; dịch vụ 37,1; Nông, lâm, thủy sản 13,7%.

Tổ chức hoạt động

Tư cách pháp nhân: VNI Bắc Giang là công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

Phạm vi hoạt động: VNI Bắc Giang được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Bắc Giang ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Bắc Giang

Nhân sự: Bộ máy VNI Bắc Giang dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + 3 Phòng kinh doanh kiêm NV : 11 người

Kế hoạch kinh doanh

- Mục tiêu chung

Về quy mô: VNI Bắc Giang là một trong những đơn vị bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Tổng Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tổng Công ty.

- Một số định hướng kinh doanh

+ Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Tổng Công ty và công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	6.064	12.360	15.190
1	Bảo hiểm tài sản	265	396	521
2	Bảo hiểm kỹ thuật	165	260	430
3	Bảo hiểm tàu thuyền			
4	Bảo hiểm hàng hóa	10	10	15
5	Bảo hiểm xe cơ giới	5.165	10.519	12.427
6	Bảo hiểm con người	459	1.175	1.797
	Tổng doanh thu	6.064	12.360	15.190

* Lưu ý: VNI Bắc Giang đã được Bộ Tài chính cấp phép thành lập

Kết quả kinh doanh dự kiến:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu BH (1.1-1.2)	3.034	9.212	13.776
1.1	Doanh thu phí BH gốc	6.064	12.360	15.190

TT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1.2	Tăng (giảm) dự phòng phí BH gốc và nhận tái BH	3.030	3.148	1.414
2	Phí nhượng tái BH (2.1-2.2)	176	445	631
2.1	Tổng phí nhượng tái BH	348	542	717
2.2	Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tại BH	172	97	87
3	Doanh thu phí BH thuần	2.859	8.767	13.146
4	Hoa hồng nhượng tái BH	104	161	214
5	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh BH	-	-	-
6	Doanh thu thuần hoạt động BH	2.963	8.928	13.360
7	Chi bồi thường	1.450	3.308	3.589
7.1	Bồi thường BH gốc	1.036	3.393	4.447
7.2	Bồi thường BH nhượng tái	28	74	112
7.3	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	171	355	434
8	Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	57	118	145
9	Chi phí khác hoạt động kinh doanh BH	3.039	5.784	6.978
9.1	Chi hoa hồng BH	575	1.180	1.502
9.2	Chi phí khác	2.464	4.604	5.475
10	Tổng chi phí	4.275	9.576	11.891
11	LN trước thuế	(1.312)	(648)	1.468

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Bắc Giang và các tỉnh lân cận, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của VNI, VNI tin tưởng rằng VNI Bắc Giang sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho VNI đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn.

2.3. Đầu tư tài chính

Căn cứ vào những dữ liệu đánh giá và phân tích một cách khách quan, hiệu quả hoạt động đầu tư tài chính của VNI được tính toán như sau:

Hiệu quả đầu tư

Đơn vị: triệu đồng

TT	Lĩnh vực đầu tư	Tổng đầu tư	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
			Doanh thu	Tỷ suất	Doanh thu	Tỷ suất	Doanh thu	Tỷ suất
I	Tổng doanh thu	265.000	7.200	2,7%	26.300	9,9%	26.300	9,9%
1	Doanh thu kinh doanh cổ phiếu	45.000	1.600	3,5%	6.300	14,0%	6.300	14,0%
2	Đầu tư trái phiếu	100.000	2.000	2,0%	8.000	8,0%	8.000	8,0%
	- Trái phiếu chính phủ	40.000	650	1,7%	2.600	6,5%	2.600	6,5%

	- Trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh	60.000	1.350	2,3%	5.400	9,0%	5.400	9,0%
3	Đầu tư góp vốn	120.000	3.600	3,0%	12.000	10,0%	12.000	10,0%
II	Tổng chi phí		596	0,2%	2.384	0,9%	2.384	0,9%
1	Chi phí giao dịch chứng khoán		328	0,2%	1.312	0,5%	1.312	0,5%
2	Chi phí khảo sát, phân tích DN		153	0,05%	612	0,2%	612	0,2%
3	Chi phí quảng bá, tổ chức sự kiện		30	0,0%	120	0,0%	120	0,0%
4	Chi phí khác		85	0,05%	340	0,1%	340	0,1%
III	Lợi nhuận dự kiến		6.604	2,5%	23.916	9,0%	23.916	9,0%

Trong năm 2016, do nguồn vốn dự kiến được huy động vào Quý 4, do đó hiệu quả đầu tư chưa cao. Những năm tiếp theo, hiệu quả đầu tư sẽ dần được cải thiện.

VII.KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Căn cứ vào tình hình thực tế hiện nay của VNI, số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng cụ thể như sau:

Đơn vị: Đồng

TT	Khoản mục	Số tiền dự kiến sử dụng
1	Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin	5.000.000.000
2	Thành lập 10 công ty thành viên mới trong năm 2016	30.000.000.000
3	Đầu tư tài chính	265.000.000.000
	Tổng cộng	300.000.000.000

Phương án xử lý trong trường hợp chào bán không thu đủ số tiền tối thiểu như dự kiến:
 Trường hợp chào bán không thu đủ số tiền như dự kiến, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện huy động từ các nguồn khác như vay ngân hàng, vay cá nhân, vay các tổ chức khác hoặc sử dụng linh hoạt vốn lưu động hiện có, để đầu tư các dự án của Tổng Công ty



VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CTY TNHH DELOITTE VIỆT NAM



Địa chỉ: Tầng 12A, Tòa nhà Vinaconex, 34, Láng Hạ, Q. Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại: 04. 62 883 568
Website: <http://www2.deloitte.com/>

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI



Biên cơ hội thành giá trị

Địa chỉ: Tầng 3, TT Hội nghị công đoàn, số 01 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: 04. 3818 1888 Fax: 04. 3818 1688
Website: <http://www.shs.com.vn>

Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex Sài Gòn, Số 236-238 Ng.Công Trứ, P.Nguyễn Thái Bình, Q.1, HCM
Điện thoại: (08) 39151368 Fax: (08) 39151369

Chi nhánh Đà Nẵng:

Địa chỉ: Số 97 đường Lê Lợi, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng
Điện thoại: 0511.3525777 Fax: 0511.3525779

Ý kiến của tổ chức tư vấn đối với đợt chào bán:

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS) đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán:

Nguồn vốn thu được từ đợt chào bán lần này sẽ được sử dụng để đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin phục vụ công tác sản xuất kinh doanh, đầu tư mở rộng mạng lưới hoạt động thông qua việc thành lập các công ty thành viên mới ở những địa bàn trọng điểm, và thực hiện đầu tư tài chính.

Khối lượng chào bán đợt này khá lớn với 30.000.000 cổ phiếu, trị giá 300 tỷ đồng, tương ứng 60% vốn điều lệ hiện tại của Tổng công ty, tuy nhiên nguồn vốn này chủ yếu phát hành cho cổ đông hiện hữu, là các cổ đông đã biểu quyết thông qua phương án phát hành tại Đại hội đồng cổ đông thường niên. Bên cạnh đó, việc giá phát hành dự kiến là 10.000 đồng, thấp hơn giá trị sổ sách ở thời điểm hiện tại nên tổ chức tư vấn đánh giá cơ hội thành công của đợt phát hành này là rất lớn.

Ngoài ra, theo Nghị quyết Hội đồng quản trị về phương án xử lý số cổ phần không bán hết, số cổ

phần cổ đông hiện hữu từ chối mua sẽ được Hội đồng quản trị Tổng công ty phân phối cho các đối tượng mà Hội đồng quản trị thấy phù hợp và hiện nay Hội đồng quản trị của VNI cũng đã tích cực làm việc với các đối tác quan tâm đến cổ phần của Tổng công ty cũng như tình hình kinh doanh của Tổng công ty, bước đầu đã thu được kết quả nhất định. Đây là điểm thuận lợi cho đợt phát hành tăng vốn lần này của Tổng công ty.

IX. PHỤ LỤC

Phụ lục 1. Giấy phép thành lập

Phụ lục 2. Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị

Phụ lục 3. Điều lệ Tổng công ty

Phụ lục 4. Báo cáo tài chính

Các phụ lục khác



BIÊN CƠ HỘI
THÀNH GIÁ TRỊ

BẢN THÔNG TIN TÓM TẮT



VNI
BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG
Vững niềm tin, chắc tương lai

Hà Nội, ngày 20 tháng 12 năm 2016

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

CHỦ TỊCH HĐQT

LÊ THỊ HÀ THANH

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

NGUYỄN THỊ THÁI HẰNG

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN TRỌNG DŨNG

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN HOÀNG MAI

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

TỔNG GIÁM ĐỐC



VŨ ĐỨC TIẾN

