

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2017**

Kính gửi: Đại Hội Đồng Cổ Đông

I- ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2016

1/ Về môi trường kinh doanh

Kinh tế xã hội năm 2016 diễn ra trong bối cảnh thị trường toàn cầu có những bất ổn, kinh tế thế giới phục hồi chậm, tăng trưởng thương mại toàn cầu giảm mạnh, hoạt động thị trường hàng hóa kém sôi động, giá cả hàng hóa của thế giới ở mức thấp. Nền kinh tế Việt Nam năm 2016 được đánh giá tương đối tích cực, cụ thể một số chỉ tiêu năm 2016 như sau:

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2016 tăng 6.21% so với năm 2015, mức tăng trưởng năm nay tuy thấp hơn mức tăng 6.68% của năm 2015 và không đạt mục tiêu tăng trưởng 6.7% đề ra, nhưng trong bối cảnh kinh tế thế giới không thuận lợi, giá cả và thương mại toàn cầu giảm, trong nước gặp nhiều khó khăn do thời tiết, môi trường biến đổi biến phức tạp với mức tăng trưởng trên cũng là một thành công.
- CPI bình quân năm 2016 tăng 2.66% so với bình quân năm 2015, nằm trong giới hạn mục tiêu dưới 5%;
- Cán cân thương mại năm 2016 của Việt Nam xuất siêu 2.68 tỷ USD, trong đó kim ngạch hàng hóa xuất khẩu ước tính đạt 175.9 tỷ USD, tăng 8.6% so với năm 2015 (tăng 7.9%), kim ngạch hàng hoá nhập khẩu ước tính đạt 173.3 tỷ USD, tăng 4.6% so với năm 2015.
- Tính chung cả năm 2016, Chỉ số toàn ngành công nghiệp tăng 7.5% so với 2015, thấp hơn nhiều so với mức tăng 9.8% của năm 2015 và 7.6% của năm 2014;
- Số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới đạt mức kỷ lục với 110,1 nghìn doanh nghiệp, tăng 16.2% so với năm 2015; Tổng vốn đăng ký là 891.1 nghìn tỷ đồng, tăng 48.1%. Trong năm còn có 26,689 doanh nghiệp quay trở lại hoạt động, tăng 24.1% so với năm trước, nâng tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập mới và doanh nghiệp quay trở lại hoạt động năm 2016 lên gần 136.8 nghìn doanh nghiệp.
- Về tác động của sự kiện Brexit đến hoạt động xuất khẩu của Việt Nam: Theo Hiệp ước, nước Anh cần 2 năm để tiến hành các thủ tục chính thức cho việc rời khỏi EU. Như vậy, trong năm 2016 sự kiện Brexit hầu như không có tác động trực tiếp đến luồng hàng hóa giao dịch giữa 2 quốc gia.



Bên cạnh những yếu tố tích cực nêu trên, thì nền kinh tế Việt Nam năm 2016 vẫn tiếp tục phải đối mặt với hàng loạt khó khăn và thách thức, trong đó phải kể tới:

- Tình hình kinh tế vĩ mô chưa thực sự ổn định, tổng cầu của nền kinh tế tăng chậm, thu nhập của người dân chưa được cải thiện nhiều;
- Hoạt động của các doanh nghiệp trong nước vẫn còn gặp khó khăn (Tổng số doanh nghiệp gặp khó khăn phải tạm ngừng hoạt động trong năm 2016 là 60,667 doanh nghiệp); hàng tồn kho còn ở mức cao, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, do khả năng cạnh tranh thấp trong bối cảnh hội nhập khu vực và toàn cầu.

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

2/ Về môi trường ngành bảo hiểm

Năm 2016, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam có 30 công ty bảo hiểm trong đó: gồm 17 công ty bảo hiểm trong nước, 12 công ty bảo hiểm nước ngoài và 01 Đơn vị thành viên Công ty bảo hiểm nước ngoài đặt tại Việt Nam.

Theo số liệu ước tính của hiệp hội bảo hiểm Việt Nam: Tổng doanh thu bảo hiểm gốc toàn thị trường Phi nhân thọ năm 2016 ước đạt 36,996 tỷ đồng, tăng trưởng xấp xỉ 15% so với năm 2015. Trong đó, 10 doanh nghiệp đứng đầu thị phần bảo hiểm phi nhân thọ về mặt doanh thu bảo hiểm gốc như sau: đứng đầu doanh thu là PVI (6,658 tỷ); tiếp theo là Bảo Việt (6,621 tỷ); Bảo Minh (3,101 tỷ); PTI (3,096 tỷ); PJICO (2,494 tỷ); VASS (1,978 tỷ); MIC (1,760 tỷ); BIC (1,476 tỷ); ABIC (1,096 tỷ); Samsung Vina (1,039 tỷ).

Tổng số tiền bồi thường ước tính khoảng 13,061 tỷ đồng, tương đương với tỷ lệ bồi thường là 35.3%.

Năm 2016, nền kinh tế khởi sắc đã giúp các doanh nghiệp bảo hiểm tái khởi động các chương trình như bảo hiểm xây dựng, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, bảo hiểm hàng hải... Đặc biệt, với việc khắc phục được vấn đề về nợ phí đã giúp các doanh nghiệp tăng trưởng doanh thu so với cùng kỳ.

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

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2016 CỦA VNI

1/ Một số nét chính thực hiện kết quả kinh doanh năm 2016:

- Tổng doanh thu thực hiện năm 2016 là 551.49 tỷ đồng, đạt 106% kế hoạch được giao, tăng 44% so với thực hiện năm 2015 trong đó:
 - Doanh thu hoạt động bảo hiểm thực hiện là 492.6 tỷ đồng, đạt 105% kế hoạch, tăng 48% so với thực hiện năm 2015 (trong đó Doanh thu mảng bảo hiểm phi hàng không thực hiện là 374.8 tỷ, đạt 110% kế hoạch, tăng 76% so với thực hiện năm 2015);
 - Doanh thu hoạt động tài chính thực hiện là 58.88 tỷ đồng, đạt 121% kế hoạch, tăng 21% so với thực hiện năm 2015;

- Trong năm 2016, VNI trích dự phòng phí là 76.8 tỷ đồng, vượt 73% so với kế hoạch (vượt số tuyệt đối là 32.6 tỷ đồng so với kế hoạch đề ra); Trích Dự phòng dao động lớn là 3.44 tỷ, vượt 23% kế hoạch, (tăng tuyệt đối là 635 triệu đồng);
- Tổng chi bồi thường gốc (không tính dự phòng) trong năm 2016 là 99.79 tỷ đồng, bằng 76% kế hoạch đề ra. Tỷ lệ bồi thường chung là **30.3%**, trong đó **tỷ lệ bồi thường mảng bảo hiểm phi hàng không 26.1%** thấp hơn tỉ lệ bồi thường của thị trường (35.3%).
- Tổng Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm thực hiện là 690 triệu đồng, bằng 7% kế hoạch đề ra (nguyên nhân hoàn thành thấp chủ yếu do trong năm doanh thu giữ lại tăng vượt 22%, tương đương tăng khoảng 63 tỷ đồng so với kế hoạch đề ra, dẫn tới trích tăng dự phòng phí so với kế hoạch là 32.6 tỷ đồng);
- Chi quản lý thực hiện là 42.87 tỷ đồng tương đương 93% kế hoạch;
- Lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính đạt 47.5 tỷ đồng, hoàn thành 100% kế hoạch, tăng 55% so với thực hiện năm 2015.
- Lợi nhuận sau thuế thực hiện là 5.8 tỷ đồng, đạt 65% kế hoạch. Trong năm 2016 kế hoạch được ĐHĐCĐ phê duyệt tăng vốn thêm 300 tỷ đồng (từ 500 tỷ tăng lên thành 800 tỷ đồng), từ nguồn tăng vốn này, VNI dự kiến sẽ phát sinh thêm 3.75 tỷ đồng doanh thu hoạt động đầu tư tài chính, tuy vậy trong năm 2016 việc tăng vốn không thực hiện được so với kế hoạch đặt ra. Ngoài ra trong KH lợi nhuận năm 2016 chưa bao gồm tháng lương thứ 13 cho Cán bộ nhân viên của Tổng công ty (khoảng 3.9 tỷ đồng). Nếu loại bỏ ảnh hưởng từ 02 yếu tố trên thì năm 2016, VNI hoàn thành 132% kế hoạch lợi nhuận sau thuế được giao, trong đó chưa kể phần **dự phòng phí trong năm thực trích vượt 33 tỷ đồng** so với kế hoạch đề ra.

=> Đánh giá chung: năm 2016 Tổng công ty đã hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kế hoạch được giao, bao gồm: các chỉ tiêu doanh thu, tỷ lệ bồi thường, trích lập các quỹ dự phòng phí, dự phòng dao động lớn hoạt động kinh doanh bảo hiểm, lợi nhuận đều hoàn thành và hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

2. Một số chỉ tiêu thực hiện kết quả kinh doanh 2016:

➤ Doanh thu:

Đvt: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	TH NĂM 2015	KH NĂM 2016	TH NĂM 2016	SO SÁNH %	
					TH/KH 2016	TH2016/ TH2015
A	<u>DOANH THU BẢO HIỂM</u>	333,436	469,872	492,609	105%	148%
I	Bảo hiểm Hàng không	100,253	102,622	87,455	85%	87%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	213,382	341,500	374,859	110%	176%
1	Bảo hiểm tài sản	16,607	28,485	21,081	74%	127%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	15,296	31,910	26,703	84%	175%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	3,754	12,600	4,247	34%	113%
4	Bảo hiểm hàng hóa	13,430	30,550	21,321	70%	159%

STT	CHỈ TIÊU	TH NĂM 2015	KH NĂM 2016	TH NĂM 2016	SO SÁNH %	
					TH/KH 2016	TH2016/ TH2015
5	Bảo hiểm xe cơ giới	147,449	210,505	276,017	131%	187%
6	Bảo hiểm con người	10,846	18,730	19,312	103%	178%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	5,999	8,720	6,177	71%	103%
III	Nhận Tái bảo hiểm	19,801	25,750	30,295	118%	153%
B	DOANH THU HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ	48,488	48,792	58,888	121%	121%
I	DT hoạt động ĐTTC	6,092	12,282	17,673	144%	290%
	- DT từ đầu tư Cổ phiếu	1,460	7,650	13,006	170%	891%
	- DT từ đầu tư Trái phiếu	4,633	4,633	4,668	101%	101%
II	DT TGNH, CLTG , khác	42,395	36,510	41,215	113%	97%
	TỔNG DOANH THU (A+B)	381,924	518,664	551,497	106%	144%

➤ Chi phí:

Đvt: triệu đồng

Stt	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2016	THỰC HIỆN NĂM 2016	SO SÁNH TH/KH 2016
1	2	3	4	5=4:3
1	Chi khác HĐ kinh doanh bảo hiểm (hoa hồng, bán hàng...)	159,948	184,407	115%
2	Chi phí quản lý DN	45,861	42,877	93%
	Tổng cộng	205,809	227,284	110%

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

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Trích đến 31/12/2015	KH trích tăng năm 2016	TH 2016		Số trích lũy kể hết năm 2016
				Trích trong 2016	Tăng (giảm)	
1	2	3	4	5	6=5-4	7=3+5
1	Dự phòng phí	93,584	43,573	76,806	32,617	170,390
2	Dự phòng dao động lớn	31,431	2,809	3,444	635	34,875
	Tổng cộng	125,015	46,382	80,250	33,252	205,265

➤ Chi bồi thường thuộc trách nhiệm VNI:

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	KH 2016	TH 2016	% TH/KH 2016
1	2	3	4	5=4:3
1	Chi bồi thường BH gốc	131,692	99,790	76%
2	Chi bồi thường thuộc trách nhiệm VNI	85,379	100,708	118%

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

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	KH 2016	TH 2016	% TH/KH 2016
1	2	3	4	5=4:3
1	Doanh thu	48,792	58,888	121%
-	Tiền gửi, thu khác	36,510	41,215	113%
-	Cổ phiếu	7,650	13,006	170%
-	Trái phiếu	4,633	4,668	101%
-	Đầu tư khác	100	0	0%
2	Chi phí, trích dự phòng đầu tư	1,388	11,373	819%
3	Lợi nhuận hoạt động đầu tư	47,404	47,515	100.2%

➤ **Lợi nhuận:**

Đvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	% TH/KH 2016
1	2	3	4	5=4:3
1	Lợi nhuận trước thuế	11,271	6,138	54%
2	Lợi nhuận sau thuế	9,016	5,816	65%

➤ **Hoạt động kinh doanh Bảo hiểm:**

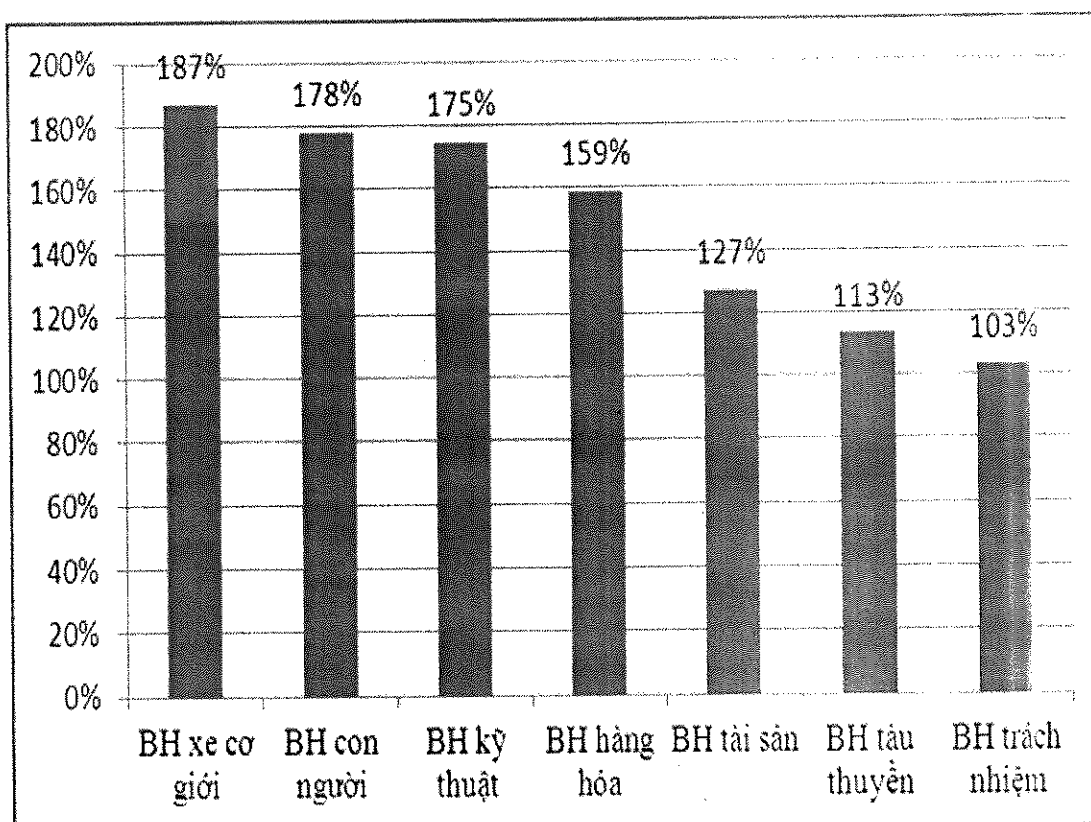
Tổng doanh thu bảo hiểm năm 2016 đạt 492.6 tỷ đồng, hoàn thành 105% KH trong đó:

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

- Doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm hàng không đạt 87.45 tỷ đồng, hoàn thành 87% kế hoạch. Nguyên nhân mảng doanh thu nghiệp vụ này không hoàn thành kế hoạch là việc cạnh tranh gay gắt từ các công ty bảo hiểm lớn (PVI, Bảo Việt) dẫn tới tỷ lệ đồng bảo hiểm của VNI với khách hàng VNA trên hợp đồng bảo hiểm hàng không năm 2016 - 2017 chỉ còn 15% (Tỷ lệ đồng bảo hiểm của VNI năm 2015-2016 là 25%), phí kỳ 1 của hợp đồng này (13.7 tỷ đồng) được hạch toán tháng 12 năm 2016.
- Doanh thu nhận tái bảo hiểm đạt 30.29 tỷ đồng, hoàn thành 118% KH, tăng trưởng 53% so với năm 2015. Nhìn chung hiệu quả các nghiệp vụ nhận tái tương đối tốt. Năm 2016, VNI vẫn tiếp tục duy trì guideline nhận tái theo phương thức chọn lọc, không nhận các dịch vụ thuộc nhóm 4, thân tàu và chi tham gia nhận với tỷ lệ nhỏ các hợp đồng TBH cố định trong và ngoài nước.

- Doanh thu từ nghiệp vụ bảo hiểm phi hàng không đạt 374.85 tỷ đồng, hoàn thành 110% KH năm 2016, tăng trưởng 76% so với năm 2015. Xét theo từng nghiệp vụ, có 02 nghiệp vụ hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra gồm BH xe cơ giới và BH con người (hoàn thành lần lượt 131% và 103% KH). Các nghiệp vụ còn lại đạt ở mức thấp so với kế hoạch đề ra (Nghiệp vụ BH kỹ thuật đạt 84% KH; BH trách nhiệm hoàn thành 71% KH; BH Hàng hóa đạt 70% KH; BH Tài sản đạt 74% KH; Đặc biệt là nghiệp vụ BH Tàu thuyền đạt 34% KH). Nguyên nhân chủ yếu một số nghiệp vụ không đạt kế hoạch đề ra: do nguồn ngân sách đầu tư công hạn chế, dẫn tới các dự án mới triển khai ít, bên cạnh đó, còn do năng lực khai thác các dự án lớn của VNI còn hạn chế, năng lực cạnh tranh với các công ty bảo hiểm nhóm lớn còn thấp. Ngoài ra do một số quy định của nhà nước ban hành như: không cho đồng bảo hiểm sau đơn (Thông tư 194), các quy định chặt chẽ của nhà Tài bảo hiểm: không cho giảm phí so với TT 220 và mức khấu trừ cao đối với các rủi ro nhóm 4A (BH Tài sản), làm ảnh hưởng không nhỏ đến việc thực hiện doanh thu của một số nghiệp vụ nêu trên. Ngoài ra còn do sự chủ động từ phía Tổng công ty hạn chế, từ chối khai thác một số dịch vụ rủi ro cao thuộc nhóm Tài sản và bảo hiểm tàu (do tình hình tài chính chủ tàu kém). Tuy vậy, về tổng thể mảng doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm Phi hàng không vẫn hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra.

So với cùng kỳ năm 2015, doanh thu mảng nghiệp vụ Phi hàng không năm 2016 tăng trưởng 76%, tất cả các nghiệp vụ đều tăng trưởng, trong đó tăng trưởng ấn tượng nhất là nghiệp vụ BH xe cơ giới và BH con người với mức tăng trưởng lần lượt là 87% và 78%, chi tiết mức độ tăng trưởng của các nghiệp vụ so với năm 2015 thể hiện ở biểu đồ sau:

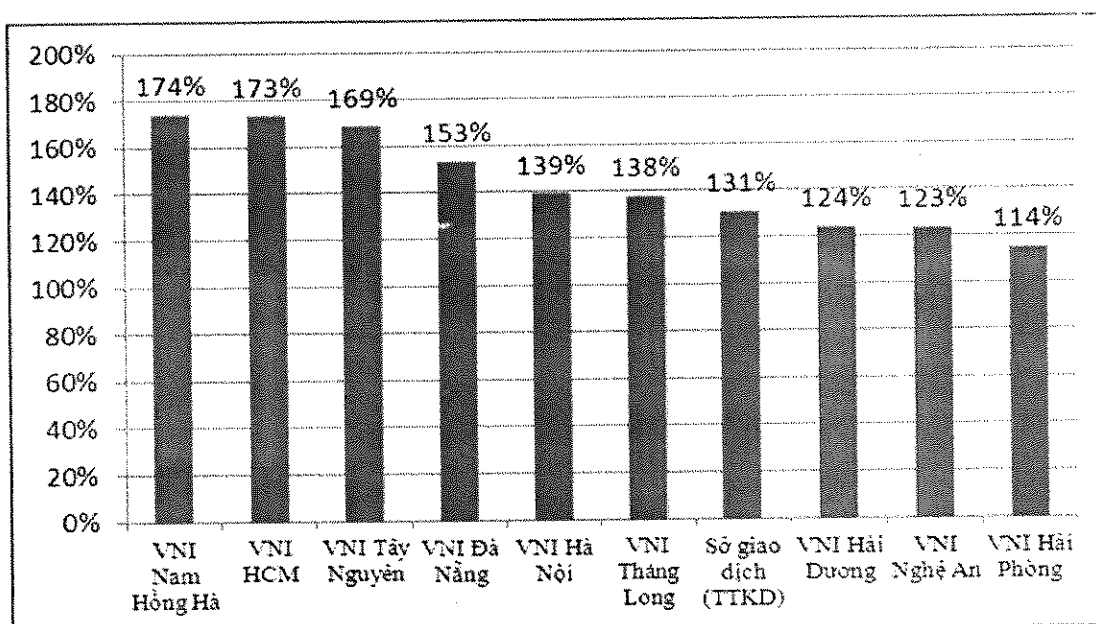


- Về tình hình thực hiện kế hoạch của các đơn vị:

Với các đơn vị cũ: có 08/10 đơn vị thực hiện vượt mức kế hoạch năm 2016 gồm: VNI Nghệ An (hoàn thành 203% KH); VNI Nam Hồng Hà (145% KH); VNI Tây Nguyên (141% KH); VNI Đà Nẵng (124% KH); VNI Thăng Long (113% KH); VNI Hải Dương (106% KH) và VNI Hà Nội và Sở giao dịch (đều hoàn thành 105% KH). Có 01 đơn vị xấp xỉ hoàn thành kế hoạch là VNI Hải Phòng (hoàn thành 94% KH). Riêng đối với VNI Hồ Chí Minh, mặc dù chỉ đạt 80% kế hoạch tuy nhiên đã có dấu hiệu khởi sắc, đặc biệt là giai đoạn các tháng cuối năm 2016.

Với 14 đơn vị mới thành lập: doanh thu 2016 đạt 68.18 tỷ đồng, hoàn thành 86% kế hoạch, trong đó VNI Đông Nam Bộ hoàn thành 119% KH, có 02 đơn vị hoàn thành trên 80% gồm VNI Sài Gòn và VNI Quảng Ninh, các đơn vị còn lại đạt dưới 80% kế hoạch. Việc hoàn thành thấp so với kế hoạch do hầu hết các đơn vị có thời gian hoạt động ngắn, chỉ từ 2 đến 6 tháng, bên cạnh đó giai đoạn này các đơn vị mới mất nhiều thời gian thực hiện đầu tư trang thiết bị làm việc, tuyển dụng nhân sự, sắp xếp bộ máy tổ chức...

So với cùng kỳ 2015: 100% các đơn vị cũ đều tăng trưởng, thể hiện theo biểu đồ dưới đây:



▪ Về kênh khai thác:

VNI hiện nay chủ yếu khai thác qua kênh bán trực tiếp (chiếm khoảng 48%) và kênh bán đại lý (khoảng 50%) – chủ yếu nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới; Doanh thu kênh môi giới chiếm rất ít, chỉ khoảng 2%.

Tuy nhiên, đối với việc phát triển các mô hình bán bảo hiểm mới thì kênh bancassurance được đánh giá là kênh phân phối có tiềm năng tăng trưởng lớn nhờ vào hiệu quả trong việc phân phối sản phẩm bảo hiểm. Thực tế, kênh phân phối này đang ngày càng trở nên cạnh tranh khi các công ty bảo hiểm đều nhận thấy rằng việc kết nối và hợp tác với ngân hàng để khai thác nguồn khách hàng tiềm năng là một trong những chiến lược rất quan trọng không thể bỏ qua. Các sản phẩm bảo hiểm được cung cấp qua kênh ngân hàng cũng được điều chỉnh cho phù hợp hơn với cách thức bán hàng của nhân viên ngân hàng. Năm 2016, VNI đã triển khai phát triển thêm kênh bancassurance, hợp tác với các ngân hàng ABB, TP Bank, OCB (doanh thu trong năm qua các ngân hàng này

khoảng 04 tỷ đồng, không bao gồm các ngân hàng khác mà hệ thống đang triển khai hợp tác từ trước); tuy nhiên do mới triển khai, hiệu quả đem lại chưa cao, cần tiếp tục hoàn thiện và đẩy mạnh hơn nữa.

▪ Về năng suất lao động:

Tính đến thời điểm hiện tại, hệ thống các đơn vị kinh doanh tại VNI là 23 đơn vị, được phân bố đồng đều tại các vùng miền trên toàn quốc. Tuy nhiên, năng suất lao động bình quân vùng miền còn chưa ngang tầm với quy mô và điều kiện phát triển kinh tế tại mỗi địa bàn, mỗi địa phương.

Năm 2016, năng suất lao động bình quân tại các đơn vị VNI duy trì tương đối ổn định ở mức trung bình so với thị trường, cụ thể:

- Năng suất lao động bình quân (mảng bảo hiểm phi hàng không) tại hệ thống đơn vị bình quân đạt mức 1.07 tỷ đồng/người/năm, có sự cải thiện so với mức NSLĐBQ năm 2015 (968 triệu đồng/người/năm).

▪ Về chi bồi thường bảo hiểm:

Tổng số tiền đã chi bồi thường bảo hiểm thực hiện năm 2016 là 99.79 tỷ, tương đương 76% mục tiêu đề ra. Tổng chi bồi thường thuộc trách nhiệm của VNI năm 2016 là 100.7 tỷ đồng tăng 18% so với mục tiêu đề ra. Việc chi bồi thường trách nhiệm tăng so với mục tiêu do doanh thu năm 2016 thực hiện vượt 10% so với kế hoạch, trong đó doanh thu nghiệp vụ mức giữ lại cao là bảo hiểm xe cơ giới tăng khoảng 31% so với kế hoạch đầu năm đề ra.

Tỷ lệ bồi thường chung (bao gồm cả dự phòng bồi thường) toàn hệ thống năm 2016 là 30.3%, trong đó bồi thường mảng bảo hiểm Phi hàng không là 26.1%, ở mức thấp so với tỷ lệ bồi thường của thị trường (33.7%). Cụ thể tỷ lệ bồi thường theo nghiệp vụ của Tổng công ty qua các năm 2013 -2016 như sau:

STT	CHỈ TIÊU	Tỷ lệ BT 2013	Tỷ lệ BT 2014	Tỷ lệ BT 2015	Tỷ lệ BT 2016
I	Bảo hiểm Hàng không	13%	17%	12%	38.6%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	39%	45%	33%	26.1%
1	Bảo hiểm tài sản	16%	18%	48%	18.2%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	121%	2%	26%	29.1%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	5%	40%	112%	64.4%
4	Bảo hiểm hàng hóa	5%	58%	22%	11.7%
5	Bảo hiểm xe cơ giới, trong đó:	44%	41%	32%	27.7%
5.1	Bảo hiểm Xe máy	10%	7%	6%	3.2%
5.2	Bảo hiểm Xe ô tô	49%	47%	36%	30.6%
	- TNDS, Người ngồi trên xe	32%	31%	21%	19.7%
	- Vật chất ô tô	70%	77%	58%	46.1%
6	Bảo hiểm con người		39%	37%	23.1%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	8%	256%	23%	0%

III	Nhận Tái bảo hiểm	31%	54%	32%	31.7%
	Tỷ lệ bồi thường chung	22%	30%	27%	30.3%

➤ **Hoạt động đầu tư:**

- **Thu hoạt động tài chính năm 2016** đạt 58.88 tỷ đồng, hoàn thành 121% kế hoạch. Trong đó:
 - Doanh thu từ hoạt động đầu tư cổ phiếu đạt 13 tỷ đồng, hoàn thành 170% kế hoạch, (trong đó hoạt động đầu tư cổ phiếu ngắn hạn là 10.12 tỷ đồng đạt 210% KH; Đầu tư cổ phiếu dài hạn là 2.87 tỷ đồng đạt 100% KH). Doanh thu từ hoạt động đầu tư trái phiếu đạt 4.67 tỷ đồng, hoàn thành 100% kế hoạch.
 - Doanh thu từ hoạt động đầu tư tiền gửi ngân hàng hoàn thành 125% kế hoạch, đạt mức 41.2 tỷ đồng.
- **Chi hoạt động tài chính năm 2016** thực hiện 11.37 tỷ đồng, bằng 819% kế hoạch. Khoản chi hoạt động tài chính tăng cao chủ yếu do trong năm phát sinh một số khoản chi:
 - Trong năm Tổng Công ty đã thực hiện triệt để cơ cấu danh mục cổ phiếu cũ từ các năm trước, chủ động bán cắt lỗ các mã cổ phiếu ít tiềm năng với tổng số tiền là 6.6 tỷ đồng, tương đương 807% kế hoạch.
 - Chi phí giao dịch hoạt động cổ phiếu khoảng 3.83 tỷ đồng (trong đó: chi lãi vay hoạt động thấu chi là 2.95 tỷ đồng);
 - Các khoản chi khác thực hiện theo như kế hoạch đề ra.
- **Lợi nhuận hoạt động tài chính năm 2016** đạt 47.5 tỷ đồng, tương đương 100.2% kế hoạch.

➤ **Lợi nhuận toàn công ty:**

- Lợi nhuận trước thuế đạt 6.13 tỷ đồng tương đương 54% kế hoạch;
- Lợi nhuận sau thuế đạt 5.81 tỷ đồng tương đương 65% kế hoạch.

3. Một số công việc đã thực hiện trong năm 2016

Năm 2016, xét về chỉ tiêu Tổng doanh thu VNI đạt 106% kế hoạch. Ngoài ra, toàn Tổng Công ty cũng đã thực hiện tốt một số mặt, cụ thể như sau:

3.1 Về công tác Tổ chức –Nhân sự.

➤ **Về bộ máy tổ chức:**

Năm 2016, trên cơ sở ĐHCĐ thông qua việc thay đổi tên gọi, mô hình tổ chức, VNI đã hoàn tất các thủ tục và được Bộ Tài chính chấp thuận cho VNI đổi tên từ Công ty lên thành Tổng công ty, các đơn vị thành viên từ chi nhánh thành các công ty thành viên.

Với chiến lược phát triển kinh doanh của VNI trong năm 2016 và các năm tiếp theo là tăng trưởng nhanh, hiệu quả, ổn định, bền vững, do vậy trong năm 2016, Tổng công ty triển khai mạnh mẽ, quyết liệt việc sắp xếp bộ máy tổ chức từ Trụ sở chính (thành lập Ban Dự án nhằm hỗ trợ các đơn vị trong công tác đấu thầu, tập trung khai thác mảng dự án), đồng thời mở rộng mạng lưới các đơn vị thành viên nhằm tăng độ phủ, tăng cường

công tác khai thác, hướng tới phục vụ khách hàng, kiểm soát rủi ro tốt hơn, trong năm 2016, VNI đã mở mới là 13 công ty thành viên, nâng tổng số đơn vị thành viên của VNI lên 23 công ty.

➤ **Về công tác nhân sự - tiền lương:**

Trên cơ sở định hướng phát triển của cổ đông, với đặc điểm kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ, Ban TGD nhận thức được rằng yếu tố con người là hết sức quan trọng, quyết định sự thành công, phát triển của doanh nghiệp, do đó, trong năm 2016, VNI đã triển khai một loạt các nhóm giải pháp nhằm tăng cường công tác nhân sự:

- Bổ nhiệm thêm 04 Phó TGD từ 04 giám đốc công ty thành viên nhằm tăng cường công tác tham mưu, giúp việc cho TGD, đồng thời ghi nhận sự cống hiến, đóng góp và sự tin tưởng của Tổng công ty đối với các nhân sự này;
- Tập trung tuyển dụng các nhân sự phù hợp nhằm kiện toàn bộ máy tại Trụ sở chính: trong năm đã tuyển dụng và bổ nhiệm các cán bộ chủ chốt tại các Ban: Ban NV1; Ban NV2, Ban TCKT, Ban Dự án..., đồng thời Tổng công ty tăng cường hỗ trợ tuyển dụng, giới thiệu cán bộ tại các vị trí cho các đơn vị mới;
- Triển khai các chính sách, cơ chế thu hút, đãi ngộ nhân sự: chính sách lương hỗ trợ cán bộ tuyển mới, áp dụng theo dõi, đánh giá nhân sự theo KPIs để đảm bảo minh bạch, rõ ràng...
- Trong năm 2016, nhằm nâng cao trình độ cho CBNV, Tổng công ty đã tổ chức 02 khóa đào tạo cơ bản về phi nhân thọ với 33 học viên tham gia.
- Chuẩn hóa tài liệu đào tạo dẫn nhập cho CBNV mới nhằm rút ngắn thời gian nắm bắt công việc. Tổ chức đào tạo cho các đơn vị mới về nghiệp vụ, tài chính kế toán, công nghệ thông tin, nhân sự.
- **Về tiền lương:** triển khai cơ chế lương quản lý cho đội ngũ cán bộ chủ chốt (giám đốc, Phụ trách kế toán đơn vị) và có cơ chế lương cho cán bộ tuyển mới, đảm bảo hỗ trợ một phần thu nhập khi mới sang VNI trong thời gian chuyển đổi môi trường làm việc.

3.2 Về công tác kinh doanh:

➤ **Công tác sản phẩm:**

- + Ban hành mới sản phẩm Bảo hiểm Toàn diện nhà chung cư và An toàn tín dụng khoản vay mua xe ô tô mới;
- + Chỉnh sửa các sản phẩm, trong đó có sản phẩm bảo hiểm Tai nạn hộ sử dụng điện;

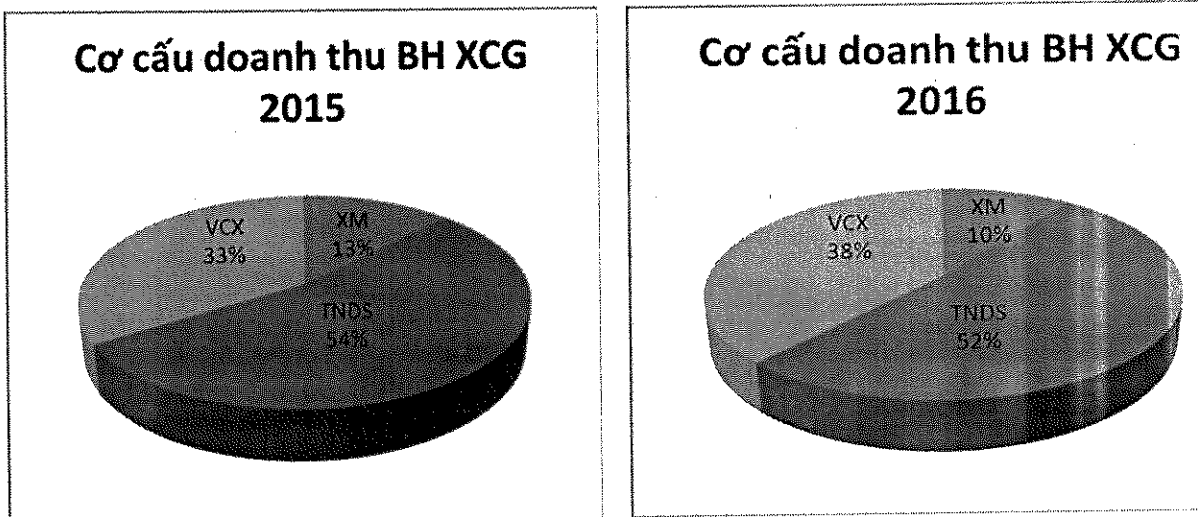
➤ **Công tác khai thác, phát triển kinh doanh:**

+ Kiên định với mục tiêu phát triển hiệu quả - bền vững, ngay từ đầu năm, Tổng công ty đã triển khai giao kế hoạch kinh doanh cho các đơn vị với định hướng tiếp tục gia tăng doanh thu đối với các nghiệp vụ được đánh giá rủi ro thấp, không khuyến khích các dịch vụ được đánh giá có rủi ro cao, thể hiện:

- Cơ chế chi phí kinh doanh tại các nghiệp vụ bảo hiểm được đánh giá rủi ro thấp của VNI tiếp tục được duy trì và nâng lên nhằm tăng năng lực cạnh tranh cho hệ thống, cụ thể tại một số dịch vụ (Bảo hiểm TNDS ô tô, xe máy; BH du lịch; BH học sinh; BH kỹ thuật nhóm các công trình dân dụng...). Kết quả đạt được doanh thu phi hàng không toàn hệ thống tăng trưởng khoảng 74% so với năm 2015.

- Đặc biệt trong năm 2016, Công ty đã đẩy mạnh cơ chế đối với Bảo hiểm TNDS xe ô tô (được đánh giá là nghiệp vụ có hiệu quả cao) qua các kênh khai thác dẫn tới doanh thu dịch vụ bảo hiểm này tăng trưởng 81% so với năm 2015; tỷ trọng doanh

thu loại hình bảo hiểm này trên nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới chiếm 52% (Thông thường tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm TNDS xe ô tô chung của toàn thị trường chiếm khoảng 20%). Cụ thể tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới năm 2016 được thể hiện tại biểu đồ dưới đây:



+ Trong năm 2016, Tổng công ty đã triển khai các chương trình thúc đẩy kinh doanh tập trung vào các đối tượng khai thác trong hệ thống bằng các chương trình “Hợp đồng ký mới, đến nhận quà ngay”, chương trình “Ngôi sao bán lẻ” nhằm khuyến khích các cán bộ khai thác tăng cường tìm kiếm khách hàng, gia tăng doanh thu cho hệ thống.

+ Trong năm 2016, Tổng công ty đã thực hiện ban hành các văn bản nhằm rà soát, sửa đổi hướng tới tháo gỡ cho các đơn vị trong công tác khai thác:

- Tăng phân cấp khai thác xe cơ giới cho các đơn vị phù hợp hơn với thị trường (QĐ 115/2016/QĐ – BHHK);

- Tăng phân cấp khai thác đối với nhóm bảo hiểm Cây xăng, cửa hàng gas để tạo tính chủ động cho đơn vị (QĐ số 165/QĐ-BHHK ngày 04/3/2016);

- Tăng phân cấp khai thác nhóm dịch vụ bảo hiểm tài sản Cat 3; Bảo hiểm Trách nhiệm nghề nghiệp, sản phẩm, Hole in one (QĐ 88/QĐ-BHHK ngày 02/02/2016).

+ Tháo gỡ khó khăn cho các đơn vị bằng các chương trình hợp tác gửi tiền tiết kiệm với các ngân hàng.

+ Triển khai hợp tác với các đối tác ngân hàng: Ngân hàng OCB; Abbank; TPBank...

+ Hỗ trợ các đơn vị trong công tác khai thác, đấu thầu và hỗ trợ cơ chế đối với các đối tác mới triển khai (các đại lý showroom có cam kết doanh thu tốt...)

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

Năm 2016, 02 nghiệp vụ có tỷ lệ bồi thường gốc vượt mục tiêu là BH tài sản và BH tàu thuyền. BH tàu thuyền có doanh thu thấp (chỉ đạt 4.1 tỷ) nhưng phát sinh vụ tổn thất chìm tàu Phú Long 08 của VNI Hải Phòng 2.7 tỷ. BH tài sản phát sinh một số vụ tổn thất lớn như tổn thất tại Công ty CP Giấy An Hòa 2.0 tỷ đang trong quá trình giải quyết; cháy kho hàng Công ty Chính Hữu (VNI HCM) dự phòng 814 triệu đồng; cháy tại Công ty Nguyên Thanh Hương (VNI HCM) dự phòng 1.0 tỷ.

Nghiệp vụ bảo hiểm vật chất xe ô tô được VNI chú trọng kiểm soát bồi thường: thường xuyên đôn đốc, kiểm tra giám sát việc dự phòng bồi thường và hướng dẫn đơn vị những vụ bồi thường trên phân cấp, tăng cường công tác kiểm tra, tác nghiệp thị trường, phòng chống trục lợi (khoảng 10 vụ hồ sơ khách hàng xin rút hồ sơ bồi thường). Tỷ lệ

bồi thường nghiệp vụ này là 46.1% (thấp hơn so với mục tiêu 55%). Công tác giám định bồi thường đã được chấn chỉnh.

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

Trong năm, một số đơn vị đã mở rộng khai thác thành công nhiều trung tâm đăng kiểm mới, ngoài ra còn mở rộng đẩy mạnh khai thác kênh vòng ngoài đăng kiểm hướng tới gia tăng doanh thu mảng bảo hiểm TNDS xe ô tô (các kênh khai thác này đem lại nguồn doanh thu ổn định). Một trong các đơn vị có doanh thu mảng TNDS cao phải kể đến VNI Nam Hồng Hà, VNI Hà Nội, VNI Thăng Long... Đồng thời các điểm bán lẻ cũng được các đơn vị chú trọng mở rộng triển khai bán bảo hiểm xe máy, trong đó gồm các đơn vị như: VNI Hải Dương, VNI Hà Nội, VNI Hải Phòng, đặc biệt tại VNI Tây Nguyên trong năm 2016 đã có sự tiến bộ rõ rệt, với địa hình rộng, mật độ dân cư thưa, tuy nhiên trên cơ sở định hướng kinh doanh, hỗ trợ khai thác từ phía Tổng công ty, đơn vị đã tập trung mọi nguồn lực xây dựng được kênh bán và mạng lưới bán lẻ ổn định, tạo tiền đề cho sự phát triển các năm tiếp theo.

Kênh bán qua các Showroom ô tô; các hãng xe; các công ty vận tải, phòng cảnh sát giao thông vẫn được các đơn vị thành viên tăng cường tìm kiếm, hợp tác bán hàng, mở rộng mạng lưới.

Việc phát triển hợp tác với các ngân hàng là một xu thế tất yếu, trong năm 2016, Tổng công ty đã triển khai ký kết hợp tác với các đối tác ngân hàng: Ngân hàng OCB; Abbank; TPBank... và đang triển khai tiếp các ngân hàng: Bản Việt; HDBank... để hỗ trợ, thúc đẩy hoạt động kinh doanh toàn hệ thống.

Tìm kiếm, làm việc với một số ứng viên nhằm mở rộng mạng lưới cấp đơn vị thành viên, Phòng kinh doanh, chuẩn bị cho giai đoạn tới.

Tháng 9/2016 Tổng công ty đã triển khai 01 khóa đào tạo đại lý theo hình thức đào tạo trực tuyến cho toàn hệ thống, tiết kiệm chi phí, tỷ lệ thi đạt trên 75%. Số lượng đại lý được cấp chứng chỉ là 150 đại lý.

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

Triển khai một số chương trình nhằm quảng bá, giới thiệu, xây dựng hình ảnh của VNI:

- Truyền thông VNI qua chương trình "Doanh nhân nữ trong thời kỳ hội nhập" Truyền hình Nhân dân; Thực hiện việc truyền thông VNI trên ấn phẩm "Thị trường bảo hiểm năm 2015" của Bộ Công thương.

- Chuẩn hóa lại bộ nhận diện mới: logo, slogan. Triển khai thiết kế, làm hệ thống biển hiệu mới cho các đơn vị; Thiết kế lại hồ sơ năng lực, profile, ấn chỉ, hóa đơn...;

- Triển khai thiết kế các ấn phẩm độc quyền làm bộ quà tết: lịch treo tường, lịch để bàn, sổ tay triển khai hệ thống tặng khách hàng và các đối tác của VNI;

- Xây dựng, thiết kế website mới. Triển khai mua một số tên miền phục vụ công tác truyền thông.

- Thực hiện chương trình kích bán VCX qua kênh 1900969690 - Tặng vé máy bay.

- Phối hợp với công đoàn, triển khai các chương trình từ thiện: "Trung thu yêu thương" tại 03 bệnh viện (Bệnh viện Huyết học truyền máu Trung ương Hà nội, Bệnh viện Huyết học truyền máu Hồ Chí Minh, Bệnh viện Phụ sản - Nhi Đà Nẵng); Phát động chương trình "VNI hướng về khúc ruột miền Trung" ủng hộ đồng bào lũ lụt tại Quảng Bình.

- Thực hiện vinh danh, đưa tin bài các cá nhân có doanh thu mảng bán lẻ, hợp đồng ký mới hàng tháng, hàng quý trên hệ thống;

- Nghiên cứu chiến lược truyền thông nhằm triển khai cho giai đoạn tới.

3.2 Về công tác quản lý Tài chính- Kế toán

➤ Ban hành lại một số quy chế, quy định nội bộ:

- Ban hành QĐ số 39/QĐ-HĐQT ngày 29/4/2016 quy định về định mức chi tiêu và thủ tục thanh quyết toán một số khoản chi thường xuyên của VNI thay thế QĐ 214 đã lỗi thời không phù hợp với VNI trong giai đoạn mới;
- Trình TGD ban hành công văn số 233/BHHK-TCKT quy định về chi phí thuê nhà phục vụ KD, công văn số 567/BHHK-TCKT về cơ chế lương hiệu quả nếu đơn vị tiết kiệm chi phí KD để tháo gỡ khó khăn cho đơn vị trong công tác chi phí kinh doanh;
- Hướng dẫn bổ sung Quyết định 01A/QĐ-BHHK ngày 4/1/2010 một số nội dung về quản lý tài sản và phân bổ chi phí đầu tư trang thiết bị văn phòng cho phù hợp với tình hình phát triển của VNI trong giai đoạn mới;
- Sửa đổi, ban hành lại QĐ 223/2011/QĐ-BHHK về bộ chứng từ kế toán, tài khoản hạch toán cho phù hợp với chế độ kế toán DNBH mới (Thông tư 232 thay thế QĐ 150 của BTC);

➤ Thực hiện các công tác tài chính khác:

- Thực hiện Kiểm toán báo cáo tài chính 2015; Báo cáo tài chính 6 tháng 2016 và công bố thông tin theo quy định Pháp luật;
- Tổ chức tập huấn về quản lý tài chính cho Giám đốc các đơn vị thành lập mới;
- Tổ chức đào tạo tập trung tại Hội sở cho cán bộ kế toán các đơn vị thành lập mới về công tác kế toán, quản lý tài chính, hóa đơn ấu chi;
- Tổ chức các hội nghị trực tuyến với cán bộ kế toán toàn hệ thống để nhắc nhở, chấn chỉnh công tác hạch toán kế toán, quản lý tài chính, hóa đơn ấu chi, tiếp thu và giải đáp các vướng mắc cho các đơn vị;
- Hỗ trợ các đơn vị mới thành lập về công tác kế toán, hóa đơn ấu chi, thu phí trong thời gian đầu hoạt động bộ máy kế toán chưa có;
- Đi thực tế để kiểm tra, hỗ trợ công tác TCKT cho các đơn vị (ưu tiên những đơn vị mới thành lập, đơn vị có công tác TCKT còn yếu);
- Công tác quản lý tài chính được giám sát thường xuyên nên kỷ cương về quản lý tài chính của toàn hệ thống được tuân thủ tốt (không có đơn vị nào bị chi vượt định mức CPKD, số dư công nợ tạm ứng cuối năm thấp hơn đầu năm, công nợ phí BH bán lẻ được thu hồi kịp thời).
- Kiểm tra/giám sát thường xuyên tình hình quản lý, sử dụng ấu chi tại các đơn vị để phòng ngừa chiếm dụng phí, trục lợi BH do tình trạng mất, thất thoát ấu chi gây ra;
- Cân đối tham mưu về cơ chế giao khoán chi phí kinh doanh, chi quản lý, tiền lương 2016;
- Xây dựng quy trình thực hiện công tác Tái bảo hiểm và chứng từ Tái bảo hiểm trên phần mềm.

3.3. Các công tác khác:

- Tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016;
- Triển khai các hoạt động kỷ niệm 8 năm thành lập Công ty;
- Thực hiện xong các thủ tục đổi tên Công ty thành Tổng công ty;
- Hoàn tất hồ sơ tăng vốn và được UBCK chấp thuận cho VNI tăng vốn điều lệ từ 500 tỷ đồng lên 800 tỷ đồng;
- Từng bước thực hiện việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp trên toàn hệ thống.

4. Một số mặt hạn chế:

➤ Về khai thác:

✓ **Khai thác bảo hiểm gốc:**

- Khai thác gốc vẫn gặp khó khăn đối với các dịch vụ Tài sản, kỹ thuật; Tàu thuyền, đặc biệt các dự án phải đầu thầu.

- Hợp đồng tái của VNI 2016 quy định rất chặt chẽ trong nhóm rủi ro nhóm 4 khiến cho VNI gặp nhiều khó khăn khi tái tục một số dịch vụ thuộc nhóm rủi ro trên.

- Dịch vụ thân tàu: do tỷ lệ tổn thất của thân tàu 15 năm nay tại thị trường Việt Nam đều rất cao (100%-150%), đội tàu của Việt Nam cũ nên các công ty nhận tái không cho phép nhận tái bảo hiểm mà chỉ sử dụng năng lực hợp đồng tái để khai thác chọn lọc.

✓ **Khai thác Nhận tái bảo hiểm:**

- Các Ban TBH trên thị trường đều bị khoán doanh thu nhận tái bảo hiểm. Việc khai thác gốc của VNI ít dịch vụ lớn ngoài phạm vi Hợp đồng tái cố định nên dịch vụ chào tái tạm thời cho các đối tác thấp. Do tính chất nhận tái bảo hiểm có tính chất qua lại giữa các công ty bảo hiểm, điều này gây khó khăn trong việc nhận tái.

➤ Về bồi thường: Hệ thống giám định viên của VNI còn thiếu cả về số lượng và chất lượng.

➤ Tính tuân thủ quy trình, quy định:

- Tính tuân thủ quy trình nghiệp vụ, quy định của Tổng công ty của các đơn vị trong hệ thống đã được cải thiện, tuy nhiên còn trường hợp cấp đơn trên phân cấp của đơn vị khi chưa có ý kiến Tổng công ty.

➤ Về phát triển mạng lưới đại lý: VNI chưa phát triển được mạng lưới đại lý chuyên nghiệp, doanh thu từ các đại lý chưa cao, trừ đại lý khai thác qua đăng kiểm, ngân hàng.

➤ Về kênh phân phối: Kênh bán hàng của VNI hiện chưa đa dạng, chủ yếu là kênh bán trực tiếp và qua trạm đăng kiểm, chưa phát triển được các kênh bán được đánh giá là nhiều thế mạnh và được nhiều công ty đối thủ triển khai thành công, đem lại hiệu quả cao như bancassurance, kênh trực tuyến, môi giới.

➤ Về nhân sự: Nhân sự có chuyên môn về nghiệp vụ dần được cải thiện, tuy nhiên còn mỏng ở tất cả các nghiệp vụ, chưa đáp ứng được yêu cầu khi mạng lưới chi nhánh mở rộng mạnh mẽ trong thời điểm hiện tại. Nhân sự khai thác dịch vụ lớn (BH TSKT; BH tàu, hàng) còn mỏng.

➤ Công tác chăm sóc khách hàng: thiếu cơ sở dữ liệu khách hàng tập trung dẫn tới khó chủ động triển khai các chương trình giới thiệu sản phẩm, chăm sóc khách hàng từ phía Tổng công ty.

➤ Công tác PR-Marketing: Thương hiệu VNI trên thị trường chưa rõ nét và sản phẩm chưa có sự khác biệt mang tính đặc thù so với các công ty khác.

➤ Công tác tài chính kế toán:

✓ **Về công tác hạch toán và chứng từ kế toán:**

- Việc cập nhật chứng từ còn chậm trễ, số liệu chưa được phản ánh chính xác kịp thời tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị;

- Một số đơn vị khi kiểm tra chứng từ kế toán còn phát sinh sai sót;

- Các đơn vị thành lập mới mặc dù đã được hướng dẫn, đào tạo nhưng công tác hạch toán còn nhiều sai sót, nắm bắt công việc còn hạn chế, ảnh hưởng đến tiến độ công việc chung của Tổng công ty.

✓ **Về công tác quản lý tài chính:**

- Vẫn còn công nợ phí bảo hiểm quá hạn nhưng chưa được thu hồi kịp thời, đặc biệt là công nợ các nghiệp vụ TSKT, hàng hải (đây là tình trạng chung của thị trường);

II/ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017:

1. Môi trường kinh tế:

- Kinh tế thế giới được dự báo tiếp tục đà phục hồi với tốc độ tăng trưởng giữa các khu vực ngày càng khác biệt, một phần do giá dầu và giá một số hàng hóa giảm tác động ở mức khác nhau đến từng khu vực. Ở trong nước giá xăng dầu giảm là yếu tố hỗ trợ mạnh mẽ cho các doanh nghiệp, bên cạnh đó là các chính sách nhằm tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp trong năm trước phát huy tác dụng, phần nào giúp cho các doanh nghiệp hồi phục và có cơ hội dần thoát khỏi khó khăn. Dự báo giá dầu thế giới vẫn trong xu hướng giảm trung hạn do nguồn cung vẫn ở mức cao, đây là yếu tố tác động tích cực về giá cả hàng hóa đầu vào cho các doanh nghiệp trong nước.
- Các chỉ tiêu chính trong kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2017 được Quốc hội thông qua, theo đó, tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng khoảng 6.7% so với năm 2016; Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 6%- 7% so với năm 2016, tỷ lệ nhập siêu so với tổng kim ngạch xuất khẩu khoảng 3.5%; Tốc độ tăng giá tiêu dùng bình quân khoảng 4%; Tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội chiếm khoảng 31.5% GDP, tỷ suất tiêu hao năng lượng trên một đơn vị GDP giảm 1,5% so với năm 2016.
- Dự kiến tổng thu cân đối NSNN năm 2017 là 1,212 nghìn tỷ đồng. Tổng chi NSNN năm 2016 khoảng 1,390 nghìn tỷ đồng (Bội chi ngân sách khoảng 3.5% GDP).
- Theo một số chuyên gia tài chính, dự báo năm 2017 lãi suất tiền gửi có thể tăng từ 1% đến 2% so với năm 2016;
- Trong thời gian tới việc Việt nam tham gia vào các hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương (FTA) phát huy hiệu lực, sẽ tạo nhiều cơ hội cho tăng trưởng kinh tế.

2. Thị trường bảo hiểm:

- Việt nam mở cửa hoàn toàn thị trường bảo hiểm cho các nhà đầu tư nước ngoài. Số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm Phi nhân thọ đến thời điểm này gồm 29 doanh nghiệp và 01 đơn vị thành viên công ty bảo hiểm nước ngoài.
- Đầu tư nước ngoài vào các công ty bảo hiểm trong nước trong các năm qua tương đối tốt với mức giá cao, tuy nhiên vẫn tập trung vào các doanh nghiệp lớn, có thế mạnh về mạng lưới. Việc thu hút được dòng vốn đầu tư nước ngoài, ngoài việc nâng cao năng lực về mặt tài chính còn nâng cao chất lượng quản lý, chất lượng phục vụ khách hàng của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước.
- Theo chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm, dự kiến đến năm 2020 có khoảng 26 doanh nghiệp bảo hiểm mới tham gia thị trường, trong đó có 10 doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động trong lĩnh vực phi nhân thọ. Việc có thêm các doanh nghiệp bảo hiểm mới sẽ tác động hai chiều, tuy nhiên dự báo tình hình cạnh tranh tăng cao, ảnh hưởng đến giá và lợi nhuận của các công ty bảo hiểm.

- Chế độ quản lý Nhà nước về hoạt động kinh doanh bảo hiểm được hoàn thiện với việc Thông tư 194 có hiệu lực từ ngày 1/2/2015 không cho phép đồng bảo hiểm sau đơn, không cho phép nợ phí bảo hiểm không có bảo lãnh tài sản đảm bảo. Các DNBH phải tách bạch doanh thu, chi phí, đầu tư giữa vốn chủ sở hữu với phí bảo hiểm thu được áp dụng từ ngày 1/1/2016. Các nghiệp vụ bảo hiểm lỗi 2 năm liên tục phải dừng triển khai và thực hiện theo sự chỉ đạo của Bộ Tài chính. Các thủ tục hành chính về mở đơn vị thành viên, phê duyệt sản phẩm, đào tạo đại lý, bổ nhiệm cán bộ chủ chốt đã được thông thoáng và rút ngắn thời gian. Riêng đối với bảo hiểm Xe cơ giới, BTC đã phê duyệt quy tắc, điều khoản, biểu phí với bảo hiểm vật chất XCG của từng doanh nghiệp, dẫn tới việc cạnh tranh hạ phí tùy tiện, phí kỹ thuật sẽ giảm.
- Tốc độ tăng trưởng doanh thu của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam năm 2017 dự kiến khoảng 15%.

3. Một số yếu tố tác động kế hoạch kinh doanh VNI 2017:

- Nghị định 73/2016/NĐ-CP thay thế cho Nghị định 45/2007/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 1/7/2016 theo đó nâng mức giữ lại/đơn vị rủi ro từ 5% lên 10%.
- Tháng 3/2017, Thông tư 329/2016/TT-BTC của Chính phủ về thực hiện bảo hiểm bắt buộc trong hoạt động đầu tư xây dựng có hiệu lực sẽ là cơ hội cho các doanh nghiệp bảo hiểm. Tuy vậy trong thời gian ban đầu các doanh nghiệp khi triển khai sẽ gặp không ít khó khăn cần tháo gỡ để thị trường vận hành ổn định.
- Năm 2017, dự kiến Chính phủ sẽ có qui định về bảo hiểm TNDS bắt buộc đối với mảng bảo hiểm tàu thuyền, đây là cơ hội cho các doanh nghiệp bảo hiểm biết tận dụng cơ hội, gia tăng doanh thu.
- Sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường lao động dẫn đến việc thu hút nhân sự đặc biệt là nhân sự khai thác tốt gặp nhiều khó khăn.

4. Mục tiêu kinh doanh 2017:

- Kiên định với mục tiêu hiệu quả - bền vững; Tập trung khai thác các dịch vụ bảo hiểm được đánh giá có mức độ rủi ro thấp;
- Mở rộng mạng lưới đơn vị nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và hình ảnh, thương hiệu VNI;
- Tập trung phát triển thành công kênh bancassurance. Hợp tác với ít nhất 02 ngân hàng nhằm tăng cường hỗ trợ hệ thống khai thác;
- Tăng trưởng doanh thu phí hàng không tối thiểu 60% so với năm 2016.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức Tổng công ty, tỷ lệ nhân sự trực tiếp trong cơ cấu nhân sự đạt tối thiểu 70%; Năng suất lao động mảng doanh thu phí hàng không tại các đơn vị bình quân đạt tối thiểu 900 triệu đồng/người/năm.
- Tiếp tục tăng cường thâm nhập mới các trạm đăng kiểm trên toàn quốc để hợp tác bán bảo hiểm TNDS.
- Kiểm soát chặt tình hình bồi thường, tỷ lệ bồi thường chung không vượt quá 34%. Tỷ lệ bồi thường vật chất xe cơ giới không quá 55%.
- Không có đơn vị nào vượt định mức chi phí trong năm 2017.

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế vĩ mô, với thực trạng của VNI, trên cơ sở thực hiện năm 2016, Ban Tổng giám đốc xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2017, cụ thể các chỉ tiêu chính như sau:

5. Kế hoạch kinh doanh:

5.1 Doanh thu:

Đvt: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	TH 2016	KH 2017	KH2017/ TH 2016
A	<u>DOANH THU BẢO HIỂM</u>	492,609	706,741	143%
I	Bảo hiểm Hàng không	87,455	55,263	63%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	374,859	615,477	164%
1	Bảo hiểm tài sản	21,081	53,625	254%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	26,703	59,249	222%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	4,247	11,059	260%
4	Bảo hiểm hàng hóa	21,321	32,256	151%
5	Bảo hiểm xe cơ giới	276,017	408,659	148%
6	Bảo hiểm con người	19,312	43,342	224%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	6,177	7,288	118%
III	Nhận Tái bảo hiểm	30,295	36,000	119%
B	<u>DT HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</u>	58,888	63,092	107%
I	DT hoạt động ĐTTC	17,673	30,112	170%
	- DT từ đầu tư Cổ phiếu	13,006	19,370	149%
	- DT từ đầu tư Trái phiếu	4,668	3,242	69%
	- DT từ HĐ Bất động sản		7,500	
II	DT Tiền gửi ngân hàng, DT khác	41,215	32,979	80%
	TỔNG DOANH THU (A+B)	551,497	769,832	140%

5.2 Một số chỉ tiêu Kế hoạch kinh doanh 2017:

➤ **Tổng doanh thu: 769.83 tỷ đồng** (trong đó doanh thu bảo hiểm 706.74 tỷ đồng; Doanh thu HĐ tài chính 63.09 tỷ đồng).

- **Trích dự phòng phí: trích tăng 47.9 tỷ.**
- **Chi bồi thường trách nhiệm VNI: 122.88 tỷ đồng**
- **Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm: 282.39 tỷ**
- **Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm: 19.57 tỷ đồng;**
- **Chi phí quản lý: 63.53 tỷ đồng;**
- **Lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính: 62.64 tỷ đồng;**
- **Lợi nhuận trước thuế: 18.67 tỷ đồng;**
- **Lợi nhuận sau thuế: 14.94 tỷ đồng.**

5.3 Giải pháp kinh doanh:

- **Tiếp tục khuyến khích hệ thống khai thác dịch vụ hiệu quả, kiểm soát tốt bồi thường:**

- Tính toán triển khai giao khoán hiệu quả kinh doanh đến lợi nhuận cuối cùng nhằm khuyến khích các đơn vị tăng cường đánh giá, lựa chọn chất lượng dịch vụ đầu vào, đồng thời tăng cường công tác giám định bồi thường nhằm nâng cao hiệu quả chung toàn hệ thống.

➤ ***Phát triển thương hiệu – hình ảnh VNI:***

- Tăng cường các hoạt động PR, phát triển thương hiệu, truyền tải hình ảnh của VNI một cách đồng bộ;
- Tập trung công tác truyền thông nội bộ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp;

➤ ***Về tổ chức:***

- Tìm kiếm các ứng viên đủ tiêu chuẩn mở mới tối thiểu 05 đơn vị thành viên tại một số thị trường tiềm năng như: Sài Gòn, Hà Nội, Bình Dương, Cần Thơ, An Giang, Vũng Tàu ...
- Cơ cấu lại mô hình tổ chức tại các đơn vị, đặc biệt là bộ phận/phòng giám định bồi thường;

➤ ***Rà soát, chỉnh sửa, thêm sản phẩm:***

- Rà soát lại tất cả các bộ sản phẩm nhằm chỉnh sửa cho phù hợp với thị trường, đặc biệt các sản phẩm: Bảo hiểm cháy nổ, nhà tư nhân; Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp (bác sỹ, tư vấn, công chứng...); Bảo hiểm Xe cơ giới (Xem xét các chính sách về phí bảo hiểm đối với nhóm khách hàng có tỷ lệ bồi thường thấp/khiếu nại ít); Bảo hiểm Con người (bảo hiểm học sinh; bảo hiểm người lao động; bảo hiểm du lịch...);
- Nghiên cứu thiết kế sản phẩm bảo hiểm ô tô đối với dòng xe cũ (phí thấp – điều kiện bảo hiểm hẹp).
- Nghiên cứu, phối hợp với một số công ty có năng lực triển khai sản phẩm bảo hiểm mới trên cơ sở tối ưu hóa lợi ích của khách hàng và gia tăng doanh thu cho công ty.
- Nghiên cứu, xây dựng các sản phẩm liên kết, gói sản phẩm có giá trị gia tăng cao.
- Thành lập nhóm chuyên gia phát triển sản phẩm mới hoặc kết hợp các sản phẩm đã có.

➤ ***Chính sách khai thác:***

- Tiếp tục tập trung cơ chế chính sách (chi phí, phí, kênh bán...) để triển khai các nghiệp vụ được đánh giá rủi ro thấp (Bảo hiểm TNDS xe ô tô; Xe máy; Học sinh; Du lịch; Tai nạn con người; BH Công trình dân dụng; BH cháy nổ nhà chung cư; BH hàng vận chuyển nội địa...)
- Xây dựng các tiêu chí đánh giá rủi ro ngay từ đầu, qua đó thực hiện đánh giá chi tiết tất cả các dịch vụ theo Quý nhằm tăng tính chủ động cho đơn vị khai thác mỗi thời điểm tái tục.
- Xem xét cho phép mở rộng danh mục khai thác ngách (rủi ro nhóm 3&4). Các cách thức mở rộng và đàm phán:
 - Áp dụng mức khấu trừ tăng (tăng theo tỷ lệ giảm của phí bảo hiểm trên cơ sở phí bảo hiểm tiêu chuẩn).

- Đối với các dịch vụ vừa xây dựng hoặc hoạt động dưới 5 năm có trang bị phương tiện PCCC có thể khai thác.
- Tập trung đẩy mạnh cơ chế/ hỗ trợ nhân lực khai thác cho từng địa bàn.

➤ **Công tác nhân sự:**

Nhằm thực hiện thành công chiến lược kinh doanh và chiến lược nhân sự, VNI cần ưu tiên cải tổ về năng lực định hướng lãnh đạo, văn hóa sáng tạo, chất lượng nhân sự. Tổng công ty sẽ tập trung đẩy mạnh bao gồm:

▪ **Tăng số lượng nhân sự cho các công ty:**

- Tập trung hỗ trợ tuyển dụng và bổ sung nhân sự theo kế hoạch cho các Công ty thành viên;

- Có chính sách tìm kiếm và thu hút nhân sự giỏi;
- Có chính sách tuyển dụng với đối tượng là sinh viên có học lực tốt. Xây dựng các chương trình cho sinh viên tìm việc làm tại VNI theo hình thức tuyển dụng tạm thời (công việc thời vụ, bán thời gian hoặc làm cộng tác viên).

▪ **Tăng chất lượng nguồn nhân lực cho các Công ty:**

- Tiến hành rà soát đội ngũ nhân sự hiện tại, có phương án thay thế những vị trí không đạt yêu cầu, chú trọng đặc biệt là các vị trí Trưởng phòng kinh doanh;
- Hoàn thiện hơn nữa chính sách lương, đãi ngộ nhằm thu hút nguồn nhân sự tốt, cạnh tranh với Công ty khác;
- Tổ chức các chương trình đào tạo để nâng cao chất lượng nhân sự đặc biệt là nhân sự cho đội ngũ kinh doanh.
- Tăng cường đào tạo và phát triển đội ngũ cán bộ quản lý cho phù hợp với tốc độ phát triển của VNI.
- Nâng cấp phần mềm nhân sự, cập nhật thông tin nhân sự nhanh, chính xác, quản lý nhân sự hiệu quả

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

- Tận dụng triệt để mối quan hệ cổ đông và các khách hàng chiến lược để nâng cao vị thế, sức ảnh hưởng và gia tăng doanh thu.
- Tăng cường hợp tác với các ngân hàng nhằm hỗ trợ các đơn vị trong hệ thống khai thác.
- Định hướng các đơn vị phát triển mạnh đại lý, điểm bán;
- Hợp tác với các công ty bảo hiểm khác nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của VNI trên thị trường, đồng thời tăng khả năng chia sẻ dịch vụ;
- Tập trung tăng cường khai thác qua các đầu mối khách hàng lớn, dự án lớn.
- Xây dựng các mối quan hệ nhằm hỗ trợ các đơn vị khai thác. Tăng cường công tác hỗ trợ đơn vị khai thác đối với các dịch vụ lớn, dịch vụ khó.
- Rà soát và đẩy mạnh các dịch vụ có khả năng có hiệu quả cao và thông qua các kênh bán mang lại doanh thu lớn.
- Đánh giá lại kế hoạch kinh doanh ngành của các đơn vị thành viên trên cơ sở thực tiễn, khả năng và tính vùng miền để có những chính sách kinh doanh phù hợp. Thậm chí có những cơ chế đặc biệt cho những đơn vị trọng yếu để làm động lực phát triển.
- Xây dựng mục tiêu hành động cả về công tác quản lý và công tác phát triển kinh doanh mang tính thực tiễn. Định hướng rõ khách hàng mục tiêu, thị trường mục tiêu (vùng kinh tế trọng điểm).

➤ **Tài chính kế toán:**

- Tiếp tục duy trì việc giám sát thường xuyên công tác TCKT toàn hệ thống, tuân thủ các quy định của TCT và Pháp luật, duy trì và phát huy kỷ cương quản lý tài chính như các năm trước.
- Bổ sung nhân sự Ban TCKT để tăng cường công tác quản lý tài chính, hỗ trợ đơn vị, công tác kế toán tại Hội sở.
- Tiếp tục tổ chức các Hội nghị về Tài chính - Kế toán để đào tạo, trao đổi, tháo gỡ vướng mắc và nâng cao chất lượng quản lý cho hệ thống.
- Xây dựng các chỉ tiêu giám sát về TCKT và giám sát tuân thủ hàng tháng tại các đơn vị để chấn chỉnh kịp thời;
- Tiến hành kiểm tra/giám sát thường xuyên tình hình quản lý, sử dụng ấn chỉ tại các đơn vị để phòng ngừa chiếm dụng phí, trục lợi BH do tình trạng mất, thất thoát ấn chỉ gây ra (đây là 1 nhiệm vụ trọng tâm trong thời gian tới);

➤ **Giám định bồi thường:**

- Ban hành các quy trình, hướng dẫn, biểu mẫu về giám định, bồi thường thuộc nghiệp vụ được phân công quản lý.
- Thực hiện tự đào tạo đội ngũ cán bộ giám định bồi thường của hệ thống. Đề xuất Ban điều hành cử các cán bộ giám định bồi thường có năng lực, trình độ tham gia các lớp đào tạo chuyên sâu do các Đơn vị có uy tín tổ chức.
- Thực hiện kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ hơn nữa công tác giám định bồi thường thông qua việc xây dựng các chỉ số cảnh báo trên phần mềm nghiệp vụ, thông qua việc thực hiện kiểm tra trực tiếp hồ sơ bồi thường.
- Đánh giá, kiện toàn lại đội ngũ giám định viên, bồi thường viên xe cơ giới trên toàn hệ thống. Tổ chức lại công tác giám định bồi thường đối với những Đơn vị thành viên mà nhân sự không đủ khả năng đáp ứng yêu cầu công việc. Kiên quyết loại trừ những cán bộ có hành vi tiếp tay để trục lợi.
- Thực hiện đánh giá lại năng lực các garage sửa chữa trên toàn quốc, kiểm soát giá sửa chữa đồng thời tìm kiếm và mở rộng hệ thống garage trong danh mục được VNI chấp thuận đối với bảo hiểm Xe cơ giới.
- Tăng cường kiểm soát chất lượng khai thác từ khâu cấp đơn ban đầu;
- Rà soát lại Quy định về giám định, bồi thường nhằm hoàn thiện hơn các quy định của Công ty.
- Lựa chọn lại các công ty giám định trên cơ sở đánh giá năng lực kiểm soát hàng rời qua cân của các công ty giám định.
- Tăng cường công tác giám sát việc tuân thủ quy định về giám định, giải quyết bồi thường của Công ty; Trích lập dự phòng bồi thường kịp thời. Đối với các đơn vị có tỷ lệ bồi thường cao, chất lượng quản lý bồi thường yếu kém, công ty sẽ giảm phân cấp, phân quyền hoặc tiến hành cơ chế bồi thường tập trung.
- Nghiên cứu và ban hành chỉ tiêu giải quyết bồi thường nhằm rút ngắn thời gian giải quyết bồi thường;
- Xem xét cơ chế thưởng thích hợp đối với hiệu quả bắt tàu (đối với dịch vụ hàng hóa).
- Kiểm soát tỷ lệ bồi thường Vật chất xe cơ giới không vượt quá 55%. Cụ thể chương trình hành động:
 - Tất cả các vụ tổn thất từ 20 triệu trở lên buộc phải có Biên bản và ảnh hiện trường. Các vụ tai nạn mà nguyên nhân là đâm va, lật đổ, cháy, nổ phải có biên bản giám định hiện trường;
 - Nghiêm cấm tuyệt đối các đơn vị có Phòng/bộ phận giám định sử dụng nhân viên kinh doanh giám định tổn thất

- Áp dụng biện pháp kiểm tra đặc biệt đối với các đơn vị có tỷ lệ bồi thường vật chất xe cơ giới trên 55% và trách nhiệm dân sự từ 40% trở lên: phải có biên bản giám định sơ bộ và ảnh tổn thất chụp gửi trong ngày về công ty;

- Xem xét giảm phân cấp bồi thường đối với các đơn vị có tỷ lệ bồi thường vật chất xe cơ giới cao;

- Công ty sẽ chủ trì trong việc quản lý các gara sửa chữa, đưa ra mức giá trần đối với các hạng mục sửa chữa thông thường;

- Toàn bộ các vụ tổn thất trên phân cấp và tổn thất toàn bộ kể cả tổn thất toàn bộ ước tính sẽ do Tổng công ty chủ trì trong việc đưa ra các phương án sửa chữa hay hoặc thanh lý tài sản;

- Áp dụng các biện pháp chế tài về chi phí khai thác 3 tháng /lần nếu kết quả bồi thường của đơn vị cao quá quy định;

- Nghiên cứu triển khai giám định qua hệ thống định vị theo dõi qua ảnh và duyệt giá qua mạng để trình áp dụng trong toàn hệ thống.

➤ **Chăm sóc khách hàng:**

- Xây dựng cho được dữ liệu khách hàng, phân nhóm khách hàng để có những chương trình chăm sóc cụ thể đối với từng nhóm khách hàng.
- Xây dựng nguồn chi phí để thực hiện việc chăm sóc khách hàng: hội nghị khách hàng;
- Tăng cường các hoạt động nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách

hàng; triển khai việc thu thập thông tin phản hồi của khách hàng về công tác giải quyết bồi thường...

- Triển khai thí điểm tin nhắn kích hoạt đơn bảo hiểm, trước mắt triển khai bảo hiểm xe cơ giới.

➤ **Công nghệ thông tin:**

- Xác định được vai trò của hệ thống công nghệ trong công tác quản lý, năm 2017, VNI tập trung đầu tư, nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin, đặc biệt là phần mềm bảo hiểm nhằm nâng cao chất lượng quản lý, đáp ứng yêu cầu công việc: có đầy đủ thông tin, đảm bảo số liệu chính xác, nhanh chóng, kịp thời, giảm thiểu thời gian tác nghiệp, phục vụ cho việc phân tích, đánh giá hiệu quả các sản phẩm, ra các chính sách khai thác kịp thời hơn, nhằm nâng cao chất lượng trong công tác quản trị...

Trước bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn, môi trường kinh doanh còn nhiều biến động khó lường, mục tiêu KHKD 2017 đề ra là một thách thức rất lớn, tuy nhiên, Ban Tổng giám đốc sẽ cùng toàn thể CBNV VNI nỗ lực hết mình, đoàn kết, cùng chia sẻ, chủ động, thẳng thắn, quyết liệt, để phấn đấu hoàn thành các mục tiêu đề ra, xây dựng VNI trở thành một doanh nghiệp có môi trường làm việc thân thiện và chuyên nghiệp.

Kính trình!

Nơi nhận:

- Như kính gửi;
- HĐQT, BKS (để b/cáo);
- Lưu: VT, KHĐT.

