

Số: 350 /BHHK-TGD

Hà nội, ngày 28 tháng 04 năm 2014

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2014**

Kính gửi: - Quý cổ đông và các Quý vị đại biểu
- Các quý vị Thành viên HĐQT và BKS VNI

I- ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2013**1/ Tổng quan về môi trường kinh doanh**

Nền kinh tế Việt Nam trong năm 2013 bắt đầu có một số chuyển biến tích cực, cụ thể: GDP tăng trưởng 5.24%, Nguồn vốn FDI thực hiện tăng 10% so với năm 2012. Xuất nhập khẩu tăng trưởng 14.4%, nhập siêu đang ở mức thấp nhất trong 3 năm trở lại đây.

Tuy nhiên, Nền kinh tế Việt Nam trong năm 2013 vẫn phải đối mặt với hàng loạt khó khăn thách thức: hàng tồn kho ở mức cao, tăng trưởng tín dụng đạt dưới 10%, thấp hơn nhiều so với mục tiêu 12% của năm 2013. Quá trình xử lý nợ xấu còn chậm; Số lượng doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động vẫn ở mức cao (Có trên 60.000 doanh nghiệp phải giải thể hoặc tạm ngừng hoạt động trong năm 2013)...Những yếu tố khách quan đó ảnh hưởng đến thị trường bảo hiểm Việt Nam nói chung và thị trường phi nhân thọ nói riêng.

2/ Tình hình thị trường bảo hiểm:

Tổng doanh thu bảo hiểm gốc toàn thị trường Phi nhân thọ năm 2013 đạt 24,454 tỷ đồng, tăng trưởng 7.46%, đây là mức tăng trưởng thấp nhất từ năm 1993 đến nay. Đáng chú ý một số nghiệp vụ năm 2013 có sự sụt giảm so với năm 2012 như: BH hàng không đạt 585 tỷ(giảm 24%); BH cháy nổ và mọi rủi ro tài sản đạt 1,753 tỷ (giảm 20%); bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu (giảm 6.7%). Tỷ lệ bồi thường gốc toàn thị trường ở mức 44%.

Năm 2013 có nhiều thiên tai, tai nạn xảy ra: 16 cơn bão liên tiếp đổ vào Việt Nam, cháy nổ gia tăng; tai nạn giao thông chưa thuyên giảm nhưng số vụ tai nạn giao thông nghiêm trọng gia tăng. Bên cạnh đó, tình trạng trục lợi bảo hiểm, tình trạng mất khả năng thanh toán phí bảo hiểm của các doanh nghiệp/ cá nhân gia tăng, trực tiếp gây ảnh hưởng xấu đến lợi nhuận mà các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đạt được trong năm 2013.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2013 CỦA VNI**1/ Sơ bộ số liệu về kết quả kinh doanh 2013**

Năm 2013, tổng doanh thu của VNI đạt 512.4 tỷ đồng, đạt 91% kế hoạch của năm 2013 và đạt 96% so với cùng kỳ 2012. Doanh thu phí bảo hiểm gốc 450.7 tỷ đồng đạt 90% kế hoạch; Đáng lưu ý doanh thu phí hàng không thực hiện trong năm 2013 đạt 213.5 tỷ đồng, tăng trưởng 7% so với cùng kỳ 2012. Doanh thu hoạt động đầu tư đạt 61.7 tỷ đồng tương đương 97% kế hoạch.

Lợi nhuận trước thuế đạt 34.5 tỉ đồng tương đương 111% kế hoạch; Lợi nhuận sau thuế đạt 25 tỉ đồng tương đương 108% kế hoạch, Cụ thể một số chỉ tiêu kết quả kinh doanh như sau:

➤ Doanh thu:*Dvt: triệu đồng*

STT	CHỈ TIÊU	TH 2012	KH 2013	TH 2013	SO SÁNH %	
					TH/KH 2013	TH 2013/ TH 2012
1	2	3	4	5	6=5:4	7=5:3
A	<u>DOANH THU BẢO HIỂM</u>	460,394	501,266	450,749	90%	98%
I	Hàng không	227,746	211,475	198,989	94%	87%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	199,781	254,791	213,490	84%	107%
1	Bảo hiểm tài sản	17,855	26,588	15,471	58%	87%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	22,937	31,467	18,811	60%	82%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	5,035	5,802	2,930	50%	58%
4	Bảo hiểm hàng hóa	16,021	25,658	12,134	47%	76%
5	Bảo hiểm xe cơ giới	73,908	77,904	82,349	106%	111%
6	Bảo hiểm con người	16,567	19,545	12,369	63%	75%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	9,888	13,127	9,388	72%	95%
8	Bảo hiểm dầu khí, khác	37,570	54,700	60,039	110%	160%
III	Doanh thu nhận Tái bảo hiểm	32,867	35,000	38,270	109%	116%
B	<u>DOANH THU TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</u>	74,269	63,880	61,702	97%	83%
I	Doanh thu từ hoạt động đầu tư tài chính	20,916	23,312	20,157	86%	96%
II	Doanh thu Tiền gửi Ngân hàng, chênh lệch tỉ giá	53,122	40,568	41,545	102%	78%
	TỔNG DOANH THU (A+B)	534,663	565,146	512,450	91%	96%

➤ Chi phí

Đvt: triệu đồng

Stt	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2013	THỰC HIỆN NĂM 2013	SO SÁNH TH/KH 2013
1	2	3	4	5=4:3
	Chi hoa hồng bảo hiểm gốc và nhận tái BH	26,081	22,911	88%
	Chi phí bán hàng	33,428	33,259	99%
	Chi phí quản lý DN	63,652	60,914	96%
	TỔNG CỘNG	123,161	117,084	95%

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

Đvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Đến 31/12/2012	KH trích tăng năm 2013	Ước thực hiện		Lũy kế 31/12/2013
				Trích trong 2013	Tăng (giảm)	
1	Dự phòng phí	64,790	16,898	6,247	-10,651	71,037
2	Dự phòng dao động lớn	26,532	1,709	1,523	-186	28,055
	TỔNG CỘNG	91,322	18,607	7,770	-10,837	99,092

➤ Chi bồi thường thuộc trách nhiệm VNI:

Đvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	TH 2012	KH 2013	TH 2013	% TH/KH 2013	%TH 2013/2012
1	2	3	4	5	6=5:4	7=5:3
	Bồi thường thuộc trách nhiệm VNI (gồm dự phòng bồi thường)	76,059	57,878	47,338	81.7%	62.2%

➤ Các chỉ tiêu hoạt động đầu tư tài chính:

Đvt: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2013	Thực hiện 2013	% TH/KH 2013
1	2	3	4	5=4:3
1	Doanh thu	63,880	61,702	97%
-	Tiền gửi	40,568	41,545	102%
-	Trái phiếu, cổ phiếu	19,737	20,157	102%
-	Thu khác	3,575		
2	Chi phí, trích dự phòng đầu tư	22,590	22,550	100%
3	Lợi nhuận hoạt động đầu tư	41,290	39,152	95%

➤ Lợi nhuận:

Đvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	% TH/KH 2013
	2	3	4	5=4:3
1	Lợi nhuận trước thuế	31,096	34,493	111%
2	Lợi nhuận sau thuế	23,228	25,000	108%

➤ Chỉ tiêu lao động, tiền lương:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013	% 2013/2012
1	Tổng số lao động bình quân	Người	281	246	88%
2	Tổng lương	Triệu đồng	25,974	24,600	95%
3	Lương bình quân tháng	Triệu đồng	7.7	8.3	108%

Đánh giá chung:➤ **Bảo hiểm gốc:**

- Tổng doanh thu đạt mức 450 tỷ đồng, trong đó doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm hàng không đạt 199 tỷ đồng, đạt 94% kế hoạch; doanh thu nhận tái bảo hiểm đạt 38.2 tỷ đồng, tăng 9.3% so với kế hoạch 2013. Nghiệp vụ bảo hiểm phi hàng không đạt 213.5 tỷ đồng đạt 84% kế hoạch đề ra.
- Ngoài nghiệp vụ xe cơ giới đạt kế hoạch đã đề ra cho năm 2013 (77.9 tỷ đồng), Các nghiệp vụ bảo hiểm phi hàng không khác đều không đạt kế hoạch. 03 nghiệp vụ tài sản, tàu thuyền và hàng hóa đạt dưới mức 60% kế hoạch đề ra.
- 3 đơn vị đạt kế hoạch năm 2013 gồm: CN Hà Nội; CN Hải Dương; CN Nam Hồng Hà; 7 đơn vị còn lại không đạt kế hoạch. Trong đó có TTKD ước chỉ đạt 20% kế hoạch do được thành lập và đi vào hoạt động kinh doanh muộn hơn dự kiến.
- Trong năm 2013, hệ thống VNI đã bị mất 1 loạt các dịch vụ phi hàng không của các đơn vị hàng không với tổng giá trị ước tính vào khoảng 14 tỷ đồng. Đó cũng là một trong những yếu tố chính làm doanh thu VNI trong năm 2013 không hoàn thành kế hoạch
- Phần lớn các nhân viên kinh doanh đều bán trực tiếp. Chỉ có 45 cán bộ đã có điểm bán, nhưng đều là tự phát và có doanh thu tương đối thấp.
- Nhân sự khai thác nghiệp vụ tài sản, kỹ thuật; tàu, hàng hiện thiếu về số lượng. 2 trong số 10 chi nhánh của VNI không có cán bộ khai thác chuyên về những nghiệp vụ trên. Tổng số cán bộ tập trung khai thác các dịch vụ bán buôn này trên toàn VNI là 23 cán bộ. Tuy nhiên, đa phần các cán bộ đạt mức doanh thu thấp (khoảng dưới 600 triệu đồng/ nghiệp vụ/ năm), trình độ chuyên môn, mạng lưới và quan hệ của các cá nhân khai thác còn hạn chế.

- Lợi nhuận HĐKD bảo hiểm của toàn công ty âm 3.89 tỷ, thấp hơn so với kế hoạch âm 10.19 tỷ đồng một phần do trong năm 2013 công ty đã thực hiện tốt công tác kiểm soát bồi thường. Tổng bồi thường thuộc trách nhiệm VNI trong năm 2013 giảm 13.36 tỷ so với kế hoạch 2013 (69.06 tỷ). Bên cạnh đó doanh thu giảm so với mức kế hoạch làm cho tỷ lệ trích lập dự phòng phí thấp hơn mức kế hoạch đề ra cũng một phần làm lợi nhuận HĐKD thấp hơn kế hoạch.

➤ **Hoạt động đầu tư:**

- Thu hoạt động tài chính là 61.7 tỷ đồng, hoàn thành 96.6% kế hoạch, Doanh thu từ hoạt động đầu tư chứng khoán đạt 102% kế hoạch tương đương mức 20.1 tỷ đồng, Doanh thu từ hoạt động đầu tư tiền gửi hoàn thành 102% kế hoạch, đạt mức 41.5 tỷ đồng.
- Lợi nhuận HĐ Tài chính đạt 39.1 tỷ đồng, tương đương 95% kế hoạch (giảm 2.1 tỷ đồng so với kế hoạch)

➤ **Tổng lợi nhuận toàn công ty:**

- Lợi nhuận trước thuế đạt 34.5 tỉ đồng tương đương 111% kế hoạch;
- Lợi nhuận sau thuế đạt 25 tỉ đồng tương đương 108% kế hoạch

2/ Đánh giá kết quả đã đạt được, các mặt còn hạn chế, tồn tại trong hoạt động kinh doanh 2013

2.1 Về công tác kinh doanh

- **Công tác khai thác:** Kiên định với mục tiêu hiệu quả- bền vững, VNI đã định hướng cho các CN/ đơn vị kinh doanh gia tăng các nghiệp vụ có tỷ lệ bồi thường thấp, giảm các dịch vụ có tỷ lệ bồi thường cao và đánh giá kỹ rủi ro khi cấp đơn. Kết quả là:

- *Tỷ trọng của những nghiệp vụ tiềm ẩn tỷ lệ bồi thường cao có xu hướng giảm.* Diễn hình: nghiệp vụ BH tàu; BH hàng có xu hướng giảm trong tổng doanh thu phi hàng không (BH hàng có tỷ trọng giảm từ 10% xuống còn 8.8% tổng doanh thu phi HK).
- *Tỷ trọng doanh thu từ bảo hiểm VCX trong cơ cấu doanh thu BH Xe ô tô cũng giảm từ mức 55.8% (năm 2012) xuống còn mức 48.6% (năm 2013);* Gia tăng tỷ trọng của nghiệp vụ BH TNDS được đánh giá là có hiệu quả tốt.
- **Công tác quản lý, kiểm soát bồi thường:** Năm 2013, Công tác kiểm soát bồi thường đã được VNI đẩy mạnh thông qua việc ban hành và thực hiện một loạt các quy định nhằm kiểm soát tốt tỷ lệ bồi thường như: Quy định bắt buộc về chụp ảnh, miêu tả đối tượng khi cấp đơn; quy định về tiêu chí khai thác; Yêu cầu về các trường hợp bắt buộc phải giám định hiện trường; Áp dụng trung tâm tiếp nhận thông báo tổn thất tập trung cho thị trường Hà Nội.....

Tỷ lệ bồi thường của VNI trong năm 2013 đã có bước chuyển biến đáng kể. Tỷ lệ bồi thường chung của BH phi hàng không dự kiến giảm từ 43.1% (năm 2012) xuống còn 33.2% (năm 2013). Đáng chú ý là tỷ lệ bồi thường xe cơ giới giảm mạnh từ mức 73.4% (năm 2012) xuống mức 40.2% (năm 2013); Tỷ lệ bồi thường BH xe ô tô (gồm cả VCX và TNDS) giảm từ 81.4% (năm 2012) xuống

mức 43.8% (năm 2013) chủ yếu do tỷ lệ bồi thường VCX giảm từ 118% (năm 2012) xuống còn 72.3% (năm 2013).

- Công tác phát triển mạng lưới, hệ thống: Trong năm công ty tổ chức 4 lớp đào tạo với tổng số đại lý dự kiến được đào tạo là 106 người cho 4 khu vực: Hải phòng, Đà Nẵng, Hải Dương và Hà Nội (Đã hoàn tất 3 lớp, cấp chứng chỉ đại lý cho 85 người). Một số chi nhánh như chi nhánh Đà Nẵng, CN Tây nguyên, CN Hà nội đã xây dựng và sẽ triển khai chương trình phát triển hệ thống đại lý chuyên nghiệp. Tạo tiền đề thực hiện tốt doanh thu kế hoạch năm 2014.

2.2 Về công tác nhân sự, tổ chức

- Tại trụ sở chính: Trong năm 2013, VNI đã thực hiện thành công tái cơ cấu, sắp xếp các phòng ban tại trụ sở chính. Theo đó:
 - Số lượng các ban tại trụ sở chính giảm từ 13 ban còn 11 ban (gồm cả ban TGD & Ban TKTH). Các ban nghiệp vụ, bồi thường cũng được tổ chức hướng đến phục vụ tốt 2 nhóm đối tượng khách hàng chính là: khách hàng cá nhân (ban nghiệp vụ 2) và khách hàng tổ chức, doanh nghiệp (ban NV1).
 - Tỷ trọng cơ cấu gián tiếp/ trực tiếp tại trụ sở chính cũng được thay đổi theo hướng tăng tỷ trọng của nhóm trực tiếp (kinh doanh) từ 23% lên 37% trong tổng số lao động tại TSC (71 người), tạo điều kiện tăng trưởng năng suất lao động và hiệu quả trong các năm tiếp theo.
- Tại hệ thống chi nhánh: Công tác sáp nhập, sắp xếp lại hệ thống chi nhánh/ VPKV đã được đẩy mạnh và hoàn tất. 05 VPKV gồm VPKV4; 5; 6; 7; 30 đã được hoàn thành sáp nhập vào CN Hà nội; VPKV1 (CN Thăng long) & CN Nghệ an. Tại từng chi nhánh, ban giám đốc cũng quyết liệt hơn trong việc xử lý các nhân sự không hiệu quả; sắp xếp tổ chức lại hệ thống nhân sự tại chi nhánh theo hướng hiệu quả gọn nhẹ (mục tiêu cơ cấu nhân sự tại chi nhánh: 30% lao động gián tiếp/ 70% lao động trực tiếp). Tính đến thời điểm 30/11/2013, 6/10 chi nhánh/ đơn vị đã tương đối đạt được cơ cấu nhân sự: 70% lao động trực tiếp/ 30% lao động gián tiếp như đã đề ra.

3.3 Về công tác quản lý Tài chính- Kế toán

Công tác quản lý tài chính kế toán trong năm cũng được VNI tập trung đẩy mạnh và đạt những kết quả tốt. Cụ thể:

- Thiết lập lại kỷ cương trong công tác quản lý tài chính tại đơn vị, kiểm soát chặt tình hình thu-chi tại các đơn vị. Không để đơn vị chi vượt định mức chi phí kinh doanh, chi vượt quỹ lương của công ty.
- Thường xuyên tổ chức kiểm tra sử dụng ấn chỉ trong toàn hệ thống. Tình trạng ấn chỉ quá hạn chỉ còn nằm trong ngưỡng cho phép của Công ty nên không còn tình trạng chiếm dụng phí xảy ra nhiều như trước đây.
- Giám sát chặt chẽ tình hình trích lập dự phòng bồi thường để phản ánh đúng tình hình tài chính của Công ty.
- Xử lý được đáng kể công nợ tồn đọng nhất là công nợ nhận, nhượng tái bảo hiểm.

- Nợ phí BH gốc quá hạn tính đến 31/10/2013 đã giảm hơn 50% so với thời điểm đầu năm;
- Xử lý được về cơ bản tồn đọng công nợ ngoại bảng đã quá hạn thanh toán.
- Tổ chức Hội nghị TC-Kt để đào tạo, giải đáp các vướng mắc về tài chính, hạch toán kế toán cho đội ngũ Kế toán toàn hệ thống.
- Đã Quyết toán thuế GTGT và TNDN đến hết năm 2012.
- Tổ chức sáp nhập hệ thống sổ sách, BCTC của các đơn vị bị sáp nhập, không còn tình trạng 1 chi nhánh có 02 báo cáo tài chính như trước đây.
- Cắt giảm định biên cán bộ kế toán theo chủ trương chung của Công ty.

3. Một số hạn chế

- Năng suất lao động của đội ngũ cán bộ khai thác chưa cao. Nhân sự khai thác dịch vụ lớn (BH TSKT; BH tàu, hàng) còn mỏng.
- Cơ chế lương chưa đủ hấp dẫn để thu hút và giữ chân cán bộ kinh doanh có năng lực
- Kênh bán hàng của VNI hiện chưa đa dạng, chỉ tập trung chủ yếu là bán trực tiếp. Chưa phát huy được hiệu quả của các kênh bán hàng khác như: bán hàng qua hệ thống NH, bán hàng qua hệ thống đại lý, bán hàng qua kênh môi giới.
- Quy trình, quy chế của VNI hiện chưa đồng bộ. Một số quy trình, quy chế chưa được sửa đổi phù hợp với tình hình thực tế kinh doanh của công ty như: quy chế tiền lương, quyết định 333 (quản lý tài sản bằng tiền và tạm ứng công nợ cho cán bộ công nhân viên)...
- Hệ thống công nghệ thông tin có nhiều hạn chế, chưa hỗ trợ được nhiều trong công tác thống kê, quản lý, điều hành tại công ty. Số liệu trên hệ thống vẫn còn có sự sai sót khi trích xuất.

II/ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2014

1/ Bối cảnh thị trường

- Nền kinh tế thế giới trong năm 2014 được dự kiến sẽ có những dấu hiệu phục hồi, tuy nhiên tốc độ phục hồi chậm. Các khó khăn nền kinh tế trong năm 2014 vẫn tồn tại và dự kiến chưa có nhiều chuyển biến tích cực.
- Thị trường bảo hiểm vẫn tiếp tục khó khăn. Tốc độ tăng trưởng doanh thu của ngành bảo hiểm phi nhân thọ trong năm 2014 dự kiến ở mức 1 con số (dưới 10%) trong năm 2013.
- Cạnh tranh trong các lĩnh vực bảo hiểm nhỏ lẻ như bảo hiểm xe cơ giới; bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm con người ... sẽ tiếp tục gia tăng

2/ Mục tiêu kinh doanh 2014

- Tăng trưởng doanh thu phi hàng không gấp 2 lần tốc độ tăng trưởng bình quân của thị trường phi nhân thọ trong năm 2014 (10%).
- Phát triển mạng lưới đại lý chuyên nghiệp của VNI hướng tới đạt tối thiểu 100 đại lý chuyên nghiệp trên toàn hệ thống trong năm 2014.
- Phát triển sản phẩm mới hướng đến khai thác tối đa tiềm năng của hệ thống khách hàng cổ đông công ty.

- Kiểm soát chặt tình hình bồi thường, tỷ lệ bồi thường chung không vượt quá 31%.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức công ty, tỷ lệ nhân sự trực tiếp trong cơ cấu nhân sự đạt tối thiểu 70%; Năng năng suất lao động vượt mức 700 triệu/ người/năm doanh thu phi hàng không.
- Không chi nhánh/ TTKD nào vượt chỉ trong năm 2014.

3/Một số chỉ tiêu Kế hoạch kinh doanh 2014

Trên bối cảnh khó khăn của kinh tế vĩ mô, với thực trạng của VNI, trên cơ sở thực hiện kinh doanh năm 2013, Ban Điều hành xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2014, cụ thể các chỉ tiêu chính như sau:

- **Doanh thu: 506 tỷ đồng** (trong đó doanh thu bảo hiểm: 452.6 tỷ đồng; Doanh thu hoạt động tài chính: 53.3 tỷ đồng).
- **Trích dự phòng phí: trích tăng 13.58 tỷ.**
- **Chi bồi thường trách nhiệm VNI: 54.86 tỷ đồng**
- **Chi phí bán hàng: 36.05 tỷ đồng**
- **Chi phí quản lý: 63.57 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận hoạt động kinh doanh bảo hiểm: âm 9.13 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận sau thuế: 21.53 tỷ đồng**

STT	CHỈ TIÊU	TH NĂM 2013	KẾ HOẠCH NĂM 2014	KH 2014/ TH 2013
1	2	3	4	5=4/3
A	<u>DOANH THU BẢO HIỂM</u>	450,748	452,671	100%
I	Hàng không	198,988	160,837	81%
II	Bảo hiểm Phi hàng không	213,490	253,833	119%
1	Bảo hiểm tài sản	15,471	19,745	128%
2	Bảo hiểm kỹ thuật	19,043	22,156	116%
3	Bảo hiểm tàu thuyền	3,062	3,627	118%
4	Bảo hiểm hàng hóa	12,134	21,450	177%
5	Bảo hiểm xe cơ giới	82,348	97,085	118%
6	Bảo hiểm con người	12,368	19,643	159%
7	Bảo hiểm trách nhiệm	9,388	11,126	119%
8	Bảo hiểm dầu khí, khác	59,674	59,000	99%
III	Doanh thu nhận Tái bảo hiểm	38,270	38,000	99%
B	<u>DOANH THU TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</u>	61,701	53,331	86%
I	Doanh thu từ hoạt động đầu tư tài chính	20,156	26,469	131%
II	Doanh thu Tiền gửi Ngân hàng, chênh lệch tỉ giá	41,544	26,861	65%
	TỔNG DOANH THU (A+B)	512,450	506,002	99%

4/ Giải pháp

Để hoàn thành được mục tiêu kinh doanh trên, Công ty đề ra các nhóm giải pháp sau :

- **Về kinh doanh, bồi thường**

- Thành lập phòng kinh doanh chuyên quản đại lý tại từng chi nhánh. Giao chỉ tiêu số lượng đại lý phát triển mới cho từng chi nhánh. Xây dựng chính sách phát triển đại lý cho VNI và hỗ trợ hệ thống chi nhánh trong công tác đào tạo, tổ chức và kinh phí liên quan đến công tác phát triển đại lý.
 - Tập trung phát triển sản phẩm bảo hiểm con người và các sản phẩm nghiệp vụ bảo hiểm có tỷ lệ tổn thất thấp với những điều kiện, điều khoản ưu đãi giành riêng cho các khách hàng cổ đông.
 - Mở rộng hoạt động của trung tâm tiếp nhận thông tin bồi thường tập trung cho khu vực phía bắc tiến tới cho toàn hệ thống nhằm kiểm soát tình trạng bồi thường ngay từ khâu tiếp nhận thông tin, nâng cao tỷ lệ giám định hiện trường, ngăn chặn tình trạng trục lợi, đẩy nhanh tốc độ xử lý bồi thường.
 - Ban hành khung giá tham chiếu & hoàn thiện hệ thống Gara có giao kết với VNI để nâng cao chất lượng bồi thường và quản lý tốt các hồ sơ bồi thường phát sinh.
 - Xây dựng cơ chế và thực hiện thí điểm khoán tỷ lệ bồi thường đối với các chi nhánh lớn, hoạt động có hiệu quả.
- **Về nhân sự, tổ chức**
- Xây dựng và đưa vào áp dụng hệ thống đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ của nhân sự (KPI) nhằm nâng cao năng suất lao động, tính chủ động và tinh thần trách nhiệm của mỗi nhân sự trong công ty.
 - Thí điểm áp dụng hình thức trả lương cố định cho 1 số cán bộ quản lý tại hệ thống chi nhánh nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm, nâng cao chất lượng quản lý, điều hành kinh doanh tại đơn vị
 - Xây dựng lại quy chế tiền lương và cơ chế phân phối tiền lương nhằm thu hút, nâng cao chất lượng cán bộ tại các chi nhánh và cải thiện thu nhập cho người lao động.
 - Mở rộng các lớp đào tạo tập huấn cho các lãnh đạo cấp trung, cấp cao tại đơn vị về kỹ năng quản lý, tổ chức, điều hành.
- **Về tài chính - Kế toán**
- Kiểm soát chặt tình hình thu-chi tại các đơn vị, đảm bảo không đơn vị nào vượt chi trong năm 2014.
 - Đẩy mạnh công tác quản lý chặt chẽ ấn chỉ, để phòng ngừa chiếm dụng phí, hạn chế trục lợi BH do tình trạng mất, thất thoát ấn chỉ gây ra.
 - Tiếp tục đẩy mạnh công tác xử lý công nợ tồn đọng, tiến hành rà soát công nợ chiếm dụng phí, công nợ cá nhân xảy ra trước đây để xử lý (cần thiết đưa ra pháp luật can thiệp);
 - Rà soát lại các khoản trích lập dự phòng bồi thường từ các năm trước đây vẫn còn tồn tại trên sổ sách để xử lý nhằm phản ánh đúng tình hình tài chính của Công ty.

- Tiếp tục sửa đổi bổ sung một số Quy chế, Quy định hiện tại cho phù hợp với nhu cầu quản lý của Công ty.
- Tiếp tục tiến hành Hội nghị về Tài chính - Kế toán để tháo gỡ vướng mắc và nâng cao chất lượng quản lý cho Công ty.
- Tham khảo, nghiên cứu một số hệ thống phần mềm Quản lý bảo hiểm để thay thế cho hệ thống phần mềm hiện tại đang còn nhiều hạn chế trong việc quản lý của Công ty.

➤ **Về quy trình, quy chế**

- Hoàn thiện và ban hành quy chế tổ chức và hoạt động của chi nhánh hỗ trợ công tác điều hành, tổ chức tại các chi nhánh.
- Hoàn thiện lại quy trình hướng dẫn khai thác và bồi thường, quy trình phát triển sản phẩm mới cho các nghiệp vụ, đặc biệt cho các sản phẩm phi hàng hải; TSKT; Hàng hóa.
- Hoàn thiện quy chế làm việc của ban TGD với các ban/ phòng chuyên môn nhằm nâng cao tốc độ và phối hợp giữa các ban.
- Hoàn thiện quy chế tài chính, quy chế tiền lương hỗ trợ hoạt động kiểm soát, định hướng hoạt động tài chính, nhân sự tại các chi nhánh

Trước bối cảnh kinh tế còn nhiều khó khăn, môi trường kinh doanh chưa thuận lợi, mục tiêu kế hoạch 2014 đề ra là một thách thức rất lớn đối với BDH và toàn thể CBCNV VNI nhất là trong giai đoạn công ty vẫn tiếp tục phải kiện toàn lại cơ cấu tổ chức, mạng lưới. Để phấn đấu hoàn thành các mục tiêu đó, BDH khẳng định sẽ cùng toàn thể CBCNV VNI nỗ lực hết mình, đoàn kết, tìm mọi giải pháp để phấn đấu hoàn thành mục tiêu kinh doanh 2014.

Kính thưa các Quý Cổ đông, các quý vị đại biểu, tôi đã trình bày những điểm chính của hoạt động kinh doanh năm 2013, những định hướng và giải pháp cơ bản của Công ty trong năm 2014. Tôi rất mong những ý kiến đóng góp quý báu của Quý vị để xây dựng VNI trở thành một doanh nghiệp có thương hiệu và uy tín với Khách hàng, đem lại hiệu quả đầu tư bền vững cho Cổ đông.

Xin chân thành cảm ơn. Chúc Đại hội Cổ đông thường niên của Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không thành công tốt đẹp.

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS (để b/c)
- Ban ĐH
- Lưu VT, TK HĐQT



Nguyễn Anh Đức