



PG INSURANCE

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 21 tháng 04 năm 2023

(Lưu hành nội bộ)

BÁO CÁO KẾT QUẢ ĐIỀU HÀNH KINH DOANH NĂM 2022, MỤC TIÊU, ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP CHO NĂM 2023

I. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2022

1. Bối cảnh kinh tế thị trường

1.1. Kinh tế vĩ mô

Triển vọng phát triển của nền kinh tế toàn cầu cả năm 2022 và 2023 đang phải đối mặt với nhiều tác động khác nhau như xung đột giữa Nga và Ucraina, các ngân hàng Châu Âu tăng lãi suất để kiềm chế lạm phát, và dư chấn kéo dài của đại dịch Covid-19 đối với một số nền kinh tế lớn như Trung Quốc làm gián đoạn chuỗi cung ứng. Các tổ chức như Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) và Ngân hàng Thế giới (WB) đánh giá kịch bản suy thoái toàn cầu ngày càng hiện hữu, với tăng trưởng GDP thế giới dự báo cho cả năm 2023 chỉ ở mức 1,7% so với mức 3,4% của năm 2022.

Trước bối cảnh đó, kinh tế Việt Nam tiếp tục được đánh giá và ghi nhận mức dự báo tăng trưởng hết sức khả quan cho năm 2022 (8,2%) và 2023 (6,8%), với động lực chủ đạo là các chính sách linh hoạt thúc đẩy tăng trưởng trong nước và thu hút vốn đầu tư nước ngoài của Chính phủ. Ngoài ra, chỉ số CPI năm 2022 theo dự kiến là 3,15% cho thấy lạm phát vẫn được kiểm soát tốt dưới mục tiêu 4% của Quốc hội. Tuy nhiên, áp lực lạm phát tiếp tục thể hiện rõ qua sự leo thang về giá của nhiều mặt hàng cũng như chi phí kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.2. Thị trường bảo hiểm trong nước

Theo số liệu của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (IAV), tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường cả năm 2022 đạt 251.306 tỷ đồng, tăng 15,9% so với cùng kỳ 2021, trong đó doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 67.607 tỷ đồng, tăng 16,8% so với cùng kỳ 2021. Sự phục hồi mạnh mẽ của mảng phi nhân thọ trong nước chủ yếu do tăng trưởng doanh thu các nghiệp vụ bảo hiểm cá nhân như xe cơ giới và sức khỏe, cụ thể:

- Nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới đạt 18.101 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 26,8% doanh thu toàn thị trường và tăng 11,9% so với cùng kỳ.

- Nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe đạt 22.414 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 33,2% doanh thu toàn thị trường và tăng 24,3% so với cùng kỳ.

So với các doanh nghiệp bảo hiểm thuộc top 6, những nghiệp vụ PJICO hiện có mức tăng trưởng doanh thu nổi bật là hàng hóa và hàng không, lần lượt tăng 57,9% và 46,8% so với năm 2021. Các nghiệp vụ khác ghi nhận mức tăng trưởng khả quan như bảo hiểm xe cơ giới (tăng 12%), bảo hiểm sức khỏe học sinh giáo viên (tăng 23,5%), bảo hiểm cháy nổ - tài sản (tăng 22,5%)...

2. Kết quả kinh doanh nghiệp vụ

Trong năm 2022, tiếp tục với mục tiêu phát triển bền vững, hiệu quả, Tổng Công ty đã bám sát các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh đề ra, kịp thời và nhanh chóng thích ứng với những thay đổi kinh tế thị trường, cụ thể:

2.1. Kết quả kinh doanh chung (đến hết ngày 31/12/2022)

- Tổng doanh thu bảo hiểm gốc của PJICO đến hết 31/12/2022 đạt 3.772,2 tỷ đồng, tăng trưởng 13,2% so với cùng kỳ 2021 và đạt 102,5% kế hoạch.

- Bồi thường giữ lại ở mức 1.222,4 tỷ đồng, tỷ lệ Bồi thường/Doanh thu giữ lại là 45,4%, tăng 3,1% so với cùng kỳ. (*)

- Lợi nhuận trước thuế đạt 252,7 tỷ, hoàn thành 101,1% kế hoạch.

(*) Bồi thường giữ lại đã bao gồm các chi phí trích lập dự phòng nghiệp vụ, dự phòng nhận/nhuận tái, thu đòi bồi thường...

2.2. Kết quả kinh doanh theo các nhóm nghiệp vụ (đến hết 31/12/2022)

TT	Nghiệp vụ BH	Kế hoạch DT 2022 (Trđ)	Thực hiện 31/12/2022 (Trđ)	Tỷ lệ thực hiện (%)		BT giữ lại 31/12/2022	Tỷ lệ BT/DT giữ lại 2022	Tỷ lệ BT/DT giữ lại 2022-2021
				HTKH	Tăng/giảm so với 2021			
1	Hàng hải	580.000	756.492	130%	36,2%	84.688	19,1%	-13,2%
2	Xe cơ giới	1.456.000	1.480.267	101,7%	12,0%	839.341	56,7%	6,7%
3	Sức khỏe	520.500	341.101	66%	-22,7%	166.957	50,5%	13,9%
4	Cháy nổ, Tài sản Hồn hợp, Hàng không	942.000	1.041.512	111%	20,5%	117.046	30,3%	8,0%
5	Dự án, Kỹ thuật	180.000	152.449	84,7%	1,5%	14.822	29,9%	-79,8%
BH khai thác tàu cá theo NĐ 67			389			-449		
Tổng cộng		3.678.500	3.772.210	102,5%	13,2%	1.222.404	45,4%	3,1%

Kết quả kinh doanh theo nhóm nghiệp vụ:

+ Bảo hiểm xe cơ giới

Tổng doanh thu đạt 1.480,2 tỷ đồng, tăng 12% so với cùng kỳ 2021 và hoàn thành 101,7% kế hoạch năm.

- Nghiệp vụ ô tô đạt 1.386,8 tỷ đồng, tăng trưởng 14,1% so với cùng kỳ và hoàn thành 102,7% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ở mức 837,7 tỷ đồng, chiếm 60,4% doanh thu giữ lại.

- Nghiệp vụ mô tô, xe máy đạt 93,4 tỷ đồng, giảm 11,9% so với cùng kỳ và hoàn thành 88,1% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ở mức 1,6 tỷ đồng, chiếm 1,8% doanh thu giữ lại.

Trong năm 2022, nghiệp vụ xe cơ giới đã đạt được những kết quả nhất định, cụ thể:

- Triển khai chương trình thúc đẩy bán hàng bảo hiểm vật chất xe ô tô Sale contest cho toàn hệ thống bao gồm phát động chương trình và tổng kết, quyết toán chi phí thưởng cho các đơn vị định kỳ hàng tháng,

- Hỗ trợ các đơn vị cung cấp số liệu tái tục hàng tháng, số liệu doanh thu bồi thường qua các showroom tại khu vực Hà Nội hàng quý.

- Tập trung triển khai sản phẩm xe cơ giới qua hệ thống số như app đại lý, app khách hàng, portal cửa hàng xăng dầu Petrolimex...

- Mở rộng và củng cố hệ thống phân phối bảo hiểm qua các hãng xe lớn như Toyota, Vinfast, Hyundai, Thaco... đồng thời luôn phấn đấu duy trì tỷ lệ tái tục trên 90% qua việc xây dựng hệ thống quản lý theo dõi tái tục đến từng đơn, khách hàng.

Sang năm 2023, Tổng Công ty dự kiến sẽ đàm phán ký kết hợp tác phân phối sản phẩm bảo hiểm của PJICO và triển khai toàn quốc với đối tác Honda Việt Nam.

+ Bảo hiểm hàng hải

- Tổng doanh thu đạt 756,4 tỷ, hoàn thành 130% kế hoạch năm và tăng trưởng 36,2% so với cùng kỳ.

- Nghiệp vụ Hàng hóa đạt 466 tỷ đồng, hoàn thành 148% kế hoạch năm và tăng trưởng 57,9% so với cùng kỳ. Bồi thường giữ lại ở mức 36,4 tỷ đồng, chiếm 10,2% doanh thu giữ lại.

- Doanh thu Tàu thủy đạt 290,4 tỷ đồng, tăng trưởng 11,5% so với cùng kỳ và hoàn thành 110% kế hoạch năm. Bồi thường giữ lại ở mức 48,2 tỷ đồng, chiếm 56,7% doanh thu giữ lại.

Trong năm 2022, Tổng Công ty đã tái tục thành công các đội tàu lớn như HTK, ROYAL, Hải Âu, PVT... và đội tàu Petrolimex, tiếp tục làm leader bảo hiểm thân tàu đội tàu VIMC, khai thác được một số tàu mới (Hòa Bình 27, Mỹ Hưng, Phú Đạt 88...) của VIMC và một số chủ tàu khác, thu phí gọi thêm của Hội London do phí P&I của các Hội tăng lên hàng năm...

Năm 2022, do tình hình giá xăng dầu tăng mạnh cũng như nhu cầu về nguồn cung xăng dầu lớn, lượng hàng nhập khẩu tăng cao so với các năm trước đã khiến doanh thu nghiệp vụ hàng hóa ghi nhận từ Tập đoàn Xăng dầu tăng đột biến. Điều này đã góp phần làm tăng trưởng doanh thu chung năm 2022 của Tổng Công ty đạt mức 13,2% trong bối cảnh thị trường nhiều biến động.

+ Bảo hiểm sức khỏe

Tổng doanh thu đạt 341,1 tỷ đồng, giảm 22,7% so với cùng kỳ 2021 và hoàn thành 66% kế hoạch.

- Nghiệp vụ học sinh - giáo viên đạt 81,1 tỷ đồng, tăng trưởng 23,5% so với cùng kỳ 2021 và hoàn thành 120% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ở mức 21,4 tỷ đồng, chiếm 26,4% doanh thu giữ lại.

- Nghiệp vụ con người khác đạt 259,9 tỷ đồng, giảm 30,8% so với cùng kỳ 2021 và hoàn thành 57% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ở mức 145,5 tỷ đồng, chiếm 58,4% doanh thu giữ lại.

Trong năm 2022, để đảm bảo lợi nhuận, sau khi dự báo tình hình bồi thường sau đại dịch Covid-19 sẽ tăng rất cao, Tổng Công ty đã chủ động điều chỉnh tăng phí, từ bỏ những khách hàng có tỷ lệ bồi thường và chi phí cao (như FE, Viettel...) để đảm bảo lợi nhuận của Tổng Công ty không bị ảnh hưởng. Việc thiếu hụt doanh thu theo kế hoạch của nghiệp vụ sức khỏe cũng được bù đắp bởi các nghiệp vụ tăng trưởng khác như hàng hóa, tài sản, hàng không.

+ Bảo hiểm cháy nổ, tài sản, hỗn hợp, hàng không

- Doanh thu nghiệp vụ Cháy nổ, Tài sản, Hỗn hợp và Hàng không đạt 1.041,5 tỷ đồng, hoàn thành 111% kế hoạch giao cả năm và tăng trưởng 20,5% so với cùng kỳ 2021, trong đó:

- Nghiệp vụ Cháy, Tài sản đạt 827,6 tỷ đồng, tăng trưởng 22,5% so với cùng kỳ và hoàn thành 111% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ở mức 108,6 tỷ đồng, chiếm 33,6% doanh thu giữ lại.

- Nghiệp vụ Hỗn hợp đạt 110,9 tỷ đồng, giảm 6,6% so với cùng kỳ và hoàn thành 89% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ở mức 7,8 tỷ đồng, chiếm 13% doanh thu giữ lại.

- Nghiệp vụ Hàng không, năng lượng đạt 102,9 tỷ đồng, tăng trưởng 46,8% so với cùng kỳ và hoàn thành 143% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ở mức 0,5 tỷ đồng, chiếm 23% doanh thu giữ lại.

Năm 2022, nghiệp vụ cháy nổ, tài sản hỗn hợp hàng không đã chứng kiến sự phát triển vượt bậc khi vượt mốc 1.000 tỷ đồng doanh thu. Kết quả khả quan trên được tạo nên bởi nhiều yếu tố:

- Trong năm 2022, Tổng Công ty tiếp tục triển khai chương trình khuyến khích khai thác bảo hiểm tài sản nhóm 1/2/3 và nhà tư nhân, từ đó kích lệ động viên cán bộ nhân viên tích cực khai thác mảng nghiệp vụ này.

- Ngoài ra, năm 2022 cũng ghi nhận công tác tái tục/khai thác mới thành công nhiều hợp đồng của các khách hàng lớn như EVN, PVN, Viet Jet Air, Bamboo Airways, Vietnam Airlines, Vietcombank, TCT Cảng hàng không ACV...; đồng bảo hiểm một số dịch vụ lớn với SVI như Hanyang, Hyosung...; khai thác mới thành công nhiều dự án điện mặt trời/điện gió đi vào giai đoạn vận hành như Điện mặt trời Phù Mỹ 1,2,3, Điện gió gần bờ Trà Vinh V1... Mảng nghiệp vụ cháy, tài sản cũng ghi nhận một số tổn thất chi bồi thường trong năm 2022 như Hansae TG Co: 4 tỷ đồng, CJ Cầu Tre: 67,5 tỷ đồng, Khoáng sản Núi Pháo: 11,8 tỷ đồng, Viet Pan Pacific: 12,3 tỷ đồng...

+ Bảo hiểm dự án kỹ thuật

- Doanh thu bảo hiểm dự án kỹ thuật đạt 152,4 tỷ đồng, hoàn thành 84,7% kế hoạch và tăng 1,5% so với cùng kỳ 2021. Bồi thường giữ lại ở mức 14,8 tỷ đồng, chiếm 29,9% doanh thu giữ lại. Tổng Công ty đã ký kết thành công các dự án lớn như cao tốc Diên Châu – Bãi Vọt, thủy điện Ialy mở rộng, cầu Bến Mới...

Trong năm 2022, việc giải ngân vốn đầu tư công chậm và siết tín dụng từ phía các ngân hàng đã làm nghiệp vụ bảo hiểm kỹ thuật không đạt mức tăng trưởng như kỳ vọng, tuy nhiên Tổng Công ty đã cùng các đơn vị thành viên tích cực làm việc với các Ban quản lý dự án tại địa phương cũng như các dự án trọng điểm quốc gia (như dự án vành đai 3 Hồ Chí Minh, vành đai 4 vùng Thủ đô, cao tốc Bắc Nam...) để xây dựng củng cố quan hệ, làm tiền đề giúp Tổng Công ty tham gia vào các dự án lớn sẽ triển khai trong năm 2023 và các năm tiếp theo.

Một điểm tích cực khác là nghiệp vụ dự án kỹ thuật năm 2022 đã nhận được nhiều sự quan tâm, đẩy mạnh khai thác của các đơn vị trên hệ thống, góp phần không nhỏ giúp doanh thu nghiệp vụ đạt kết quả cao nhất.

+ Hoạt động Tái bảo hiểm

Phí nhượng tái bảo hiểm cả năm 2022 đạt 1.250 tỷ đồng, hoa hồng nhượng tái đạt 253,9 tỷ đồng, thu bồi thường tái 291,5 tỷ đồng.

Phí nhận tái bảo hiểm đạt 168,8 tỷ đồng, hoàn thành 100% kế hoạch được giao; hoa hồng nhận tái đạt 39,9 tỷ đồng, trả bồi thường tái 96,7 tỷ đồng.

Với mục tiêu thu xếp tái bảo hiểm hiệu quả, tiết kiệm và đảm bảo an toàn tài chính theo phương án được HĐQT phê duyệt, trong năm 2022 Tổng Công ty đã tái tục thành công các hợp đồng tái bảo hiểm cố định với năng lực, điều kiện, điều khoản và mức hoa hồng tốt, hợp đồng nhượng tái bảo hiểm cho 04 nhóm nghiệp vụ chính: Hàng hải (trừ bảo hiểm P&I quốc tế); Cháy, Kỹ Thuật, Hỗn hợp. Các điều kiện điều khoản cũng như năng lực của các nhà nhận tái bảo hiểm được thực hiện theo đúng quy định của Bộ Tài chính. Thực hiện thu đòi tái bảo hiểm các vụ tổn thất lớn như Nhật Ánh 18 (16,5 tỷ đồng), Âu Lạc Fortune (30 tỷ đồng)...

Ngoài ra tăng cường kiểm soát các đơn tái bảo hiểm qua phần mềm nghiệp vụ, hạn chế tối đa việc báo sót đơn bảo hiểm và/hoặc rà soát, phát hiện các dịch vụ có các điều kiện điều khoản nằm ngoài phạm vi hướng dẫn của Tổng Công ty; ban hành ISO hướng dẫn Tái bảo hiểm năm 2022 tới toàn hệ thống.

+ *Kênh bán hàng qua đại lý và bancassurance*

Tổng doanh thu qua kênh bancassurance và đại lý năm 2022 đạt 584,2 tỷ đồng, tăng trưởng 13,2% so với cùng kỳ 2021 và hoàn thành 94,7% kế hoạch, trong đó:

- Năm 2022, doanh thu qua kênh xăng dầu đạt 179 tỷ đồng và hoàn thành 98% kế hoạch, tăng 3,4% so với cùng kỳ 2021.

- Doanh thu kênh ngân hàng/tổ chức tài chính/đại lý số đạt 405,2 tỷ đồng, tăng trưởng 17% so với cùng kỳ 2021, trong đó doanh thu từ Vietcombank đạt 210 tỷ đồng. Tổng Công ty được hưởng lợi nhiều về doanh thu qua kênh ngân hàng khi có Vietcombank – ngân hàng có vốn hóa lớn nhất Việt Nam – là cổ đông.

Trong năm 2022, Tổng Công ty đã tích cực phối hợp với các đơn vị thành viên và công ty xăng dầu để đào tạo tuyển dụng và cấp chứng chỉ đại lý cho 37 lớp với tổng số 359 chứng chỉ đại lý mới; thực hiện 9 lớp đào tạo nâng cao cho 1.093 học viên thuộc đại lý xăng dầu, truyền thông đào tạo về sản phẩm cho cán bộ bán các ngân hàng VPbank, OCB tại địa bàn Miền Tây, Hồ Chí Minh, Thanh Hóa...

Chương trình hợp tác bancassurance qua các đối tác Hàn Quốc cũng ghi nhận tăng trưởng rõ rệt so với năm 2021 như: doanh thu qua Woori Bank đạt 1,2 tỷ đồng, tăng 109% so với 2021, doanh thu qua Shinhan Bank đạt 30,9 tỷ đồng, tăng 60% so với 2021.

+ *Kênh bán hàng qua môi giới*

Doanh thu qua kênh môi giới cả năm 2022 đạt 310 tỷ đồng, tăng trưởng 10% so với cùng kỳ và hoàn thành 90% kế hoạch.

Trong năm 2022, mặc dù chịu ảnh hưởng từ những bất ổn về kinh tế thị trường, Tổng Công ty đã chủ động tích cực tham gia các hoạt động về môi giới, mở rộng thêm nhiều dịch vụ cũng như phối hợp chặt chẽ với các công ty môi giới trên thị trường. Tổng Công ty cũng ghi nhận một số tổn thất lớn qua kênh môi giới mà PJICO tham gia bảo hiểm như Scavi Huế, China Steel...

3. Về quản trị - điều hành chung

- Hoàn thành việc kết nối với cổng thông tin điện tử của Tổng Cục thuế ngày 1/7/2022. Đào tạo và hướng dẫn trực tiếp/trực tuyến cho 62 đơn vị thành viên về triển khai hóa đơn điện tử theo Nghị định 123/2020/NĐ-CP và TT số 78/2021/TT-BTC.

- Hoàn thành thủ tục nâng tỷ lệ sở hữu cho nhà đầu tư nước ngoài từ mức 49% lên mức 100% theo văn bản của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước ngày 21/01/2022.

- Hoàn thành việc tăng vốn Điều lệ từ 887 tỷ đồng lên 1.108 tỷ đồng và đã được Bộ Tài Chính cấp Giấy phép điều chỉnh vào ngày 8/6/2022.

- Hoàn thành việc chi trả cổ tức cho cổ đông với tỷ lệ 12%/cổ phiếu vào ngày 28/12/2022 theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ.

- Thực hiện giải ngân/quyết toán các công trình xây dựng mới cho đơn vị như Phú Thọ, An Giang, Yên Bái, Bình Định... nhằm tăng nhận diện thương hiệu của PJICO trên địa bàn, cũng như tạo cho cán bộ nhân viên cơ sở vật chất khang trang để tăng năng suất lao động.

- Ngày 16/11/2022, chính thức giữ vững mức xếp hạng năng lực tài chính B++ và năng lực tín dụng của tổ chức phát hành mức bbb, triển vọng ổn định do tổ chức xếp hạng tín nhiệm tài chính hàng đầu thế giới A.M.Best đánh giá.

- Tiếp tục được các tổ chức trong nước và quốc tế công nhận về hiệu quả hoạt động, như: thuộc Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam năm 2022 do Tạp chí Nhịp cầu Đầu tư tổ chức; vinh danh trong Top 10 Công ty bảo hiểm phi nhân thọ uy tín năm 2022 do Vietnam Report đánh giá...

3.1. Về tổ chức nhân sự, lao động, tiền lương

Trong năm 2022, Tổng Công ty đã bổ sung, tăng cường thêm cán bộ có chất lượng từ nguồn nội bộ và bên ngoài để đáp ứng yêu cầu công việc ngày càng cao. Đến thời điểm 31/12/2022, tổng số nhân sự tại PJICO là 1.502 người:

- Tại Văn phòng Tổng Công ty: bổ nhiệm mới 02 Trưởng phòng; 04 Phó Trưởng phòng Tổng Công ty; bổ nhiệm lại: 04 Trưởng phòng, 09 Phó Trưởng phòng Tổng Công ty.

- Tại các đơn vị thành viên: bổ nhiệm mới: 04 Giám đốc/Phó Giám đốc Phụ trách các đơn vị; Giao nhiệm vụ kiêm nhiệm Phụ trách tại 05 đơn vị; Bổ nhiệm 11 Phó Giám đốc; 43 Trưởng/ Phó phụ trách phòng; 13 Phó Trưởng phòng; bổ nhiệm lại: 05 Giám đốc, 10 Phó Giám đốc, 14 Trưởng phòng và 07 Phó Trưởng phòng; miễn nhiệm, thôi giao nhiệm vụ, chấm dứt hợp đồng lao động với 02 Giám đốc, 03 Phó Giám đốc, 12 Trưởng/Phó phòng phụ trách, 09 Phó Trưởng phòng tại Đơn vị và 02 Phó Trưởng phòng tại Văn phòng Tổng Công ty.

- Triển khai đào tạo, tuyển dụng và cấp chứng chỉ nghiệp vụ khai thác cho CBNV các đơn vị nhằm đảm bảo chất lượng chuyên môn chung toàn hệ thống.

- Tinh giản các chi phí không cần thiết, khuyến khích áp dụng công nghệ vào tổ chức kinh doanh nhằm tăng hiệu suất làm việc và giảm thời gian xử lý công việc.

- Thực hiện nghiêm công tác tổ chức, lao động tiền lương theo các quyết định của Hội đồng quản trị.

- Năng suất lao động bình quân đạt 2,51 tỷ đồng/người/năm, tăng 3,7% so với cùng kỳ. Thu nhập bình quân đạt 30,35 triệu đồng/người/tháng, tăng 15,1% so với cùng kỳ 2021.

3.2. Về đầu tư, tài chính, công nợ

- Về đầu tư tài chính: Doanh thu đầu tư tài chính 2022 đạt 56,4 tỷ đồng, hoàn thành 105% kế hoạch.

Ngoài ra, Tổng Công ty cũng tập trung đa dạng hóa đầu tư tài chính như đầu tư góp vốn doanh nghiệp (14,6% tổng danh mục), đầu tư chứng khoán (12,3% tổng danh mục) ... nhằm giảm thiểu rủi ro và mang lại hiệu quả đầu tư cao nhất.

- Doanh thu tiền gửi đạt 158,3 tỷ đồng, hoàn thành 93% kế hoạch. Hoạt động đầu tư tiền gửi của Tổng Công ty được thực hiện một cách an toàn, có hiệu quả.

- Về quản lý nợ: Tổng số công nợ xấu thu hồi và xử lý năm 2022 đạt 19,3 tỷ đồng, hoàn thành 155% kế hoạch HĐQT giao, trong đó thu hồi nợ xấu đạt 2,6 tỷ đồng, đạt 165% kế hoạch; xử lý nợ xấu đạt 16,7 tỷ đồng, đạt 154% kế hoạch.

3.3. Về công nghệ thông tin, chuyển đổi số

- Duy trì quản lý và vận hành hệ thống CNTT được thông suốt, đảm bảo không để xảy ra các sự cố nghiêm trọng làm ảnh hưởng đến hoạt động của Tổng Công ty.

- Chính thức golive phần mềm nâng cấp Premia phiên bản mới và web portal xe cơ giới vào 1/10/2022.

- Thực hiện golive hệ thống trực tích hợp dịch vụ ESB vào 10/10/2022.

- Chuẩn bị golive hệ thống quản trị nội dung doanh nghiệp ECM, dự kiến vào 1/1/2023. Hệ thống ECM được đưa vào sử dụng sẽ là nền tảng vững chắc, giúp Tổng công ty dần chuyển đổi mô hình quản trị điều hành sang hệ thống số, chuẩn hóa quy trình công việc, tinh giản chi phí và nâng cao hiệu suất kinh doanh.

- Chuẩn bị golive hệ thống kế toán mới FTS 3.0 vào ngày 01/01/2023.

- Phối hợp với đơn vị tư vấn lập đề cương nhiệm vụ và lên dự toán chi phí cho công tác “Tư vấn thực hiện chuyển đổi số” để nhanh chóng đẩy mạnh công tác chuyển đổi số giai đoạn 2023-2028.

II. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ CHO NĂM 2023

Về tình hình kinh tế

Tình hình kinh tế thế giới năm 2023 được dự báo sẽ tiếp tục đối mặt với nhiều thử thách. Kịch bản lạm phát và suy thoái nhẹ có nhiều khả năng xảy ra đối với kinh tế thế giới, kéo theo nhiều tác động khó lường tới các ngành nghề nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng, cũng như các doanh nghiệp phi nhân thọ trong đó có PJICO.

Về thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam

Luật Kinh doanh bảo hiểm mới có hiệu lực từ 1/1/2023 được hy vọng sẽ giúp hoàn thiện khung pháp lý, thay đổi phương thức quản lý tài chính và quản trị rủi ro, từ đó tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có tình hình tài chính vững, lành mạnh phát triển.

Ngoài ra, xu hướng bảo hiểm số (Insurtech) trong năm 2023 và dài hạn được dự báo sẽ làm thay đổi toàn diện ngành bảo hiểm, giúp các công ty tiếp cận khách hàng một cách nhanh nhất, rút ngắn thời gian cung cấp sản phẩm bảo hiểm cũng như tinh giản các chi phí không cần thiết.

Bên cạnh tình hình cạnh tranh trên thị trường tiếp tục diễn ra khốc liệt, hoạt động tái bảo hiểm cũng chứng kiến nhiều bất ổn. Khẩu vị rủi ro cũng như năng lực tái bảo hiểm các công ty được dự báo giảm đáng kể, các điều kiện điều khoản loại trừ tiếp tục được áp dụng chặt chẽ, chính sách cắt giảm hoa hồng tái... sẽ gây ảnh hưởng trực tiếp đến công việc kinh doanh của các công ty bảo hiểm. Tuy nhiên điều này cũng có thể tác động tích cực đến các công ty bảo hiểm khi hạn chế rủi ro pháp lý trong trường hợp các công ty có tiếng nói chung.

Để đảm bảo lợi nhuận theo đúng định hướng của Hội đồng quản trị giao, Tổng Công ty xây dựng kế hoạch trọng tâm cho năm 2023 trên cơ sở phù hợp như sau:

- **Tổng doanh thu bảo hiểm gốc:** 4.150,7 tỷ đồng, tăng trưởng 10% so với TH 2022.
- **Lợi nhuận trước thuế:** 255,6 tỷ đồng.
- **Tỷ lệ chia cổ tức:** 12%.

4.1. Giải pháp quản trị kinh doanh với nhóm nghiệp vụ, kênh khai thác

- Quyết liệt triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2023 qua đa kênh (trực tiếp, đại lý, bancassurance, môi giới, xăng dầu...) từ những tháng đầu năm để đón đầu thị trường; nắm bắt kịp thời các biến động, động thái của đối thủ cạnh tranh để linh hoạt về cơ chế chính sách với bạn hàng, đối tác.

- Đẩy mạnh củng cố quan hệ, xây dựng chương trình chăm sóc khách hàng thường kỳ với các đối tác, đặc biệt là khách hàng lớn như: Toyota, Vinfast, Hyundai, EVN, PVN, Than khoáng sản... để ổn định doanh thu.

- Tập trung hỗ trợ các đơn vị triển khai bảo hiểm cho các doanh nghiệp vốn FDI tại các khu công nghiệp, các Tập đoàn kinh tế, doanh nghiệp SME trên địa bàn một cách hiệu quả.

- Chủ động rà soát, tái cơ cấu các sản phẩm chủ lực, tiềm năng để nâng cao khả năng cạnh tranh của Tổng Công ty so với các đối thủ; cập nhật và ban hành các biểu phí, hướng dẫn nghiệp vụ linh hoạt trong năm 2023 cho các sản phẩm trên.

- Khuyến khích các đơn vị tiếp tục nghiên cứu và khai thác các sản phẩm bảo hiểm mới, rủi ro thấp để đa dạng hóa danh mục sản phẩm, kịp thời nắm bắt thị hiếu khách hàng.

- Xây dựng các chương trình đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu, nâng cao kỹ năng bán hàng, giám định bồi thường cho cán bộ đơn vị.

4.2. Giải pháp tái bảo hiểm

- Tích cực triển khai phương án tái bảo hiểm được Hội đồng quản trị phê duyệt cho năm 2023 đảm bảo an toàn về mức độ rủi ro và hiệu quả về tài chính.

- Thường xuyên làm việc, trao đổi với các phòng nghiệp vụ bảo hiểm gốc để cập nhật các thông tin mới về thị trường, đặc biệt là các sản phẩm bảo hiểm mới.

- Linh hoạt trong việc đàm phán với đối tác, ưu tiên tiếp cận và làm việc với các nhà tái bảo hiểm có xếp hạng tín nhiệm cao và tiềm lực tài chính vững. Rà soát xây dựng tiêu chí lựa chọn cụ thể với các nhà tái bảo hiểm không có xếp hạng Rating.

- Thực hiện rà soát đối chiếu, thu hồi các khoản nợ về bồi thường, phí tái bảo hiểm đảm bảo cân đối hiệu quả hợp đồng tái.

- Đẩy mạnh hỗ trợ cho các nghiệp vụ và đơn vị trong hệ thống trong công tác khai thác, nâng cao sức cạnh tranh với các doanh nghiệp bảo hiểm khác, thúc đẩy khả năng nhận tái bảo hiểm.

- Tích cực đào tạo, trau dồi nghiệp vụ cho cán bộ có năng lực, cử đi tham gia các khóa đào tạo trực tiếp/trực tuyến, hội thảo trong và ngoài nước để nâng cao chuyên môn và củng cố, mở rộng quan hệ với các nhà tái, đặc biệt là các nhà tái bảo hiểm nước ngoài.

- Đẩy mạnh quan hệ với các đối tác tái bảo hiểm trong lĩnh vực năng lượng, dầu khí, hàng không để phục vụ nhu cầu phát triển bảo hiểm cho nhóm nghiệp vụ này.

4.3. Giải pháp đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ thông tin

Tiếp tục triển khai các dự án CNTT nằm trong chiến lược phát triển công nghệ thông tin giai đoạn 2021-2025 đã được Hội đồng quản trị phê duyệt, cụ thể:

- Tập trung golive và áp dụng triệt để, xuyên suốt các hệ thống công nghệ mới từ 1/1/2023 như hệ thống quản trị nội dung doanh nghiệp ECM, hệ thống kế toán mới FTS 3.0 nhằm tối ưu hóa quy trình công việc, giảm thiểu chi phí quản lý vận hành và hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất.

- Tiếp tục theo dõi, đánh giá các kết nối của dự án hệ thống trực tích hợp ESB để đảm bảo vận hành thông suốt.

- Đẩy nhanh tiến độ hoàn thiện dự án đánh giá toàn diện về hệ thống Core Premia, triển khai dịch vụ nhận diện quang học OCR.

- Tiếp tục triển khai các giai đoạn theo hợp đồng đã ký kết với dự án Private cloud, ảo hóa VDI.

- Xây dựng lại hệ thống báo cáo quản trị, báo cáo tập trung phân tích thống kê dữ liệu (BI).

- Rà soát cơ sở hạ tầng CNTT tại các đơn vị và lập kế hoạch đầu tư, trang bị cho các đơn vị theo QĐ của Hội đồng quản trị đã phê duyệt.

- Trong năm 2023, PJICO sẽ tập trung đẩy mạnh nâng cấp và phát triển mảng bán lẻ bảo hiểm trực tuyến thông qua việc hợp tác với đối tác chiến lược Samsung Fire & Marine Insurance.

- Ngoài ra, với xu hướng phát triển số của các doanh nghiệp tại Việt Nam hiện nay, sau khi đã được Hội đồng quản trị phê duyệt về chủ trương, Ban điều hành PJICO quyết tâm lấy giai đoạn 2023-2028 là mốc quan trọng để hoạch định chiến lược và tổ chức chỉ đạo triển khai chuyển đổi số toàn diện hệ thống, giúp tăng doanh thu lợi nhuận, năng suất lao động và giảm thiểu chi phí.

4.4. Giải pháp nhân sự, hệ thống

- Tiếp tục kiện toàn cơ cấu tổ chức hệ thống từ Văn phòng Tổng Công ty đến Công ty thành viên; nghiên cứu thành lập thêm các đơn vị tại các khu vực địa bàn trọng điểm tiềm năng.

- Rà soát, đánh giá phương án tổ chức toàn hệ thống; nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác cán bộ qua việc đánh giá năng lực, kết quả công tác trước khi xem xét bổ nhiệm mới, bổ nhiệm lại.

- Tiết giảm lao động gián tiếp, tăng cường lao động trực tiếp kinh doanh, tổ chức kinh doanh theo phương thức tập trung, áp dụng công nghệ... nhằm tăng năng suất lao động, đạt mục tiêu kế hoạch từ 2,7 – 2,8 tỷ đồng/người/năm.

- Tổ chức các chương trình Teambuilding khuyến khích kết nối giữa các đơn vị thành viên nhằm chia sẻ kinh nghiệm, tăng cường đoàn kết và giảm cạnh tranh nội bộ.

- Xây dựng, tổ chức triển khai thực hiện các quy trình, quy định về công tác tổ chức cán bộ đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ kinh doanh của Tổng Công ty như Nội quy, thỏa ước lao động, công tác quy hoạch, đánh giá KPI...

- Tiếp tục phối hợp triển khai chương trình đào tạo, cấp chứng chỉ bảo hiểm cho cán bộ nhân viên tại các cơ sở đào tạo uy tín như Trường Đại học Kinh tế quốc dân và Trường Học viện tài chính.

4.5. Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ

- Tiếp tục triển khai công tác giám sát độc lập chất lượng dịch vụ tại tất cả các Phòng nghiệp vụ.

- Thực hiện bồi thường online và tiến tới bồi thường tập trung qua hệ thống công nghệ thông tin vào năm 2023 nhằm mang lại trải nghiệm hiện đại cho khách hàng.

- Thường xuyên chỉ đạo các đơn vị toàn hệ thống nghiêm túc rà soát quy trình tác nghiệp, quy cách ứng xử, kiểm tra kiểm soát nội bộ để kịp thời phát hiện và chấn chỉnh các trường hợp vi phạm làm ảnh hưởng đến uy tín và thương hiệu PJICO.

- Rà soát, cập nhật hệ thống quản lý chất lượng, hệ thống tài liệu ISO nghiệp vụ, đảm bảo tuân thủ đúng các quy định mới theo Luật Kinh doanh bảo hiểm 2023 và các văn bản

hướng dẫn thi hành; chuẩn bị công tác đánh giá định kỳ năm 2023 theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015 của tổ chức chứng nhận quốc tế Bureau Veritas Certificate.

- Tăng cường công tác quảng cáo hình ảnh, nhận diện thương hiệu, sản phẩm, chất lượng dịch vụ thông qua việc duy trì hệ thống pano quảng cáo tại CHXD Petrolimex, biển hiệu đơn vị, các kênh truyền thông online...

- Thực hiện các chương trình truyền thông nội bộ, chăm sóc khách hàng, marketing bán lẻ.

4.6. Giải pháp đầu tư tài chính, công nợ

- Tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới đa dạng và phù hợp với tiêu chí của Tổng Công ty trong bối cảnh thị trường tài chính có nhiều diễn biến khó lường; tập trung danh mục vào đầu tư dài hạn các ngành nghề có tiềm năng tăng trưởng cao, định giá hấp dẫn, đội ngũ quản lý tốt...

- Theo dõi diễn biến của thị trường chứng khoán, diễn biến IPO của các doanh nghiệp Nhà nước để bố trí ngân sách hợp lý phục vụ các phương án đầu tư cổ phần đối với các lĩnh vực, ngành nghề có lợi nhuận tiềm năng và hiệu quả đầu tư cao.

- Tăng cường quản lý hiệu quả hệ thống tài sản của Tổng Công ty, rà soát các diện tích thừa không sử dụng để có phương án xử lý phù hợp.

- Tiếp tục kiểm soát tốt hạn mức tiền gửi đầu tư, công tác quản lý nợ phải thu, thu hồi và xử lý nợ xấu.

4.7. Về thương hiệu, hình ảnh của PJICO

- Liên tục cập nhật và hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro, rà soát các nội dung sau đánh giá của tổ chức xếp hạng A.M.Best để cải thiện kịp thời với mục tiêu tiếp tục giữ vững mức xếp hạng tín nhiệm B++, triển vọng Ổn định cho năm 2023.

- Tận dụng lợi thế về kinh nghiệm, thương hiệu của các cổ đông lớn, cổ đông chiến lược để cộng hưởng năng lực, nâng cao năng lực hệ thống và tăng trưởng doanh thu.

- Tăng cường hoạt động marketing qua các phương tiện truyền thông online/trực tiếp; chú trọng chăm sóc khách hàng, đẩy mạnh nhận diện thương hiệu, sản phẩm, chất lượng dịch vụ qua việc duy trì hệ thống pano quảng cáo tại CHXD Petrolimex, biển hiệu đơn vị để tăng cường quảng bá hình ảnh thương hiệu của PJICO trên toàn quốc.

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX



TỔNG GIÁM ĐỐC
Nguyễn Thị Hương Giang