

Số: ~~9.7.1A~~ 2024/BC-BSH-KH

Hà Nội, ngày 16 tháng 4 năm 2024

## **BÁO CÁO**

### **KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2023**

### **ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024**

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội báo cáo kết quả kinh doanh năm 2023, định hướng, kế hoạch kinh doanh năm 2024 với những nội dung như sau:

#### **PHẦN I: THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ**

##### **I. Thị trường bảo hiểm Quốc tế**

Năm 2023, thị trường thế giới diễn biến phức tạp với nhiều biến động khó lường: căng thẳng địa chính trị, các ngân hàng trung ương lớn thắt chặt chính sách tiền tệ để kiềm chế lạm phát, nợ công tăng cao... đã tác động tiêu cực đến kinh tế toàn cầu. Theo Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF)<sup>1</sup> nền kinh tế toàn cầu sẽ tăng trưởng chậm lại, từ mức 3,5% năm 2022 xuống 3,0% năm 2023 và 2,9% năm 2024. Lạm phát cơ bản đang trên đà giảm từ mức 9,2% năm 2022 xuống còn 5,9% năm 2023 và xu thế này sẽ tiếp tục xuống còn khoảng 4,8% năm 2024. Theo tổ chức Hợp tác và Phát triển kinh tế (OECD)<sup>2</sup> dự báo nền kinh tế thế giới năm 2023 tăng trưởng khoảng 3,0%.

Năm 2023 là năm rất khó khăn đối với thị trường bảo hiểm. Thực tế, 2023 không phải năm đầu tiên ngành bảo hiểm trải qua cuộc suy thoái. Nhìn lại 10 năm trước, thị trường bảo hiểm cũng đã trải qua một cuộc khủng hoảng do suy thoái kinh tế vào năm 2013. Theo đánh giá của Swiss Re, tăng trưởng kinh tế toàn cầu chậm lại và sự bất ổn địa chính trị gia tăng sẽ làm giảm triển vọng của ngành bảo hiểm, cụ thể, bảo hiểm phi nhân thọ đang đối mặt với áp lực bồi thường lớn, với tổng thiệt hại do thiên tai gây ra được bảo hiểm chi trả vượt ngưỡng 100 tỷ USD trong năm 2023. Ngoài ra, theo Swiss Re, cũng năm 2023, tổn thất được bảo hiểm do giông bão nghiêm trọng đạt mức cao nhất mọi thời đại là 60 tỷ USD.

<sup>1</sup> IMF: "Báo cáo Triển vọng kinh tế thế giới: Điều hướng sự khác biệt toàn cầu"

<sup>2</sup> OECD: "Báo cáo Triển vọng kinh tế OECD: Phục hồi tăng trưởng"

## II. Thị trường bảo hiểm Việt Nam

### 2.1. Tổng quát về thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2023

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê (GSO), doanh thu phí bảo hiểm năm 2023 toàn thị trường ước đạt 227,1 nghìn tỷ đồng, giảm 8,33% so với năm 2022. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm Phi nhân thọ đạt xấp xỉ 71 nghìn tỷ đồng, tăng trưởng 2,9% so với năm 2022.

Tính đến hết năm 2023, thị trường bảo hiểm Việt Nam có 82 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 32 DNBH phi nhân thọ, 19 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 29 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm). Trong năm 2023, Bộ Tài chính cũng đã ban hành 03 Nghị định và 01 Thông tư quy định chi tiết Luật Kinh doanh bảo hiểm nhằm minh bạch, lành mạnh hóa, đảm bảo thị trường phát triển ổn định và bền vững.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam được dự báo sẽ lấy lại đà tăng trưởng khi nhu cầu toàn cầu phục hồi và mang lại lợi ích cho nền kinh tế trong nước. Việt Nam vẫn là điểm đến hấp dẫn của đầu tư trực tiếp nước ngoài nhờ quan điểm ủng hộ doanh nghiệp của chính phủ và vị thế của nước này như một lựa chọn thay thế cho các công ty đang tìm cách đa dạng hóa hoạt động chuỗi cung ứng của họ khỏi Trung Quốc<sup>3</sup>.

### 2.2. Hoạt động đầu tư của các doanh nghiệp bảo hiểm

Hoạt động đầu tư của các DNBH phi nhân thọ Việt Nam hiện nay khá đa dạng, gồm đầu tư trái phiếu chính phủ, cổ phiếu, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng, kinh doanh bất động sản, góp vốn vào các doanh nghiệp khác... Tuy nhiên, lợi nhuận của DNBH bị thu hẹp lại do lãi suất tiền gửi (danh mục đầu tư chiếm tỷ trọng lớn nhất trong các DNBH) liên tục bị điều chỉnh giảm. Cụ thể, trong năm 2023, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã 4 lần điều chỉnh giảm lãi suất (từ tháng 3 đến tháng 6) với mức giảm 0,5% – 2,0%, dẫn đến lãi suất huy động và lãi suất cho vay của các ngân hàng đồng loạt giảm mạnh trong những tháng cuối năm. Với chính sách giảm lãi suất nói trên đã ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của các DNBH.

### 2.3. Doanh thu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2023

Theo số liệu Hiệp hội Bảo hiểm (HHBH), doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2023 đạt 71.032 tỷ đồng, tăng trưởng 2,9% so với năm 2022. Doanh thu, tỷ trọng, tốc độ tăng trưởng theo nghiệp vụ theo bảng dưới đây:

---

<sup>3</sup> Ken Lau, nhà phân tích tài chính cấp cao của AM Best

TT	Nghệp vụ	Năm 2023		Năm 2022		%Ttr
		Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	
1	Xe cơ giới	17.792.214	25,0%	18.103.468	26,2%	-1,7%
2	Tai nạn & Sức khỏe	23.801.561	33,5%	23.738.625	34,39%	0,3%
3	Tài sản & thiệt hại	9.703.455	13,7%	8.267.063	11,98%	17,4%
4	Cháy nổ	10.044.152	14,1%	9.510.187	13,78%	5,6%
5	Trách nhiệm	1.794.468	2,5%	1.433.580	2,08%	25,2%
6	Hàng hóa	2.841.627	4,0%	3.183.217	4,61%	-10,7%
7	Thân tàu và TNDS chủ tàu	2.967.659	4,2%	2.801.003	4,06%	5,9%
8	Khác	2.087.231	2,9%	1.984.202	2,87%	5,2%
<b>Tổng cộng</b>		<b>71.032.367</b>	<b>100%</b>	<b>69.021.344</b>	<b>100%</b>	<b>2,9%</b>

*Nghệp vụ bảo hiểm hàng hóa giảm 10,7%*. Nguyên nhân: (i) hàng hóa dư thừa chưa dùng hết do dịch covid 19 đã mua dự trữ quá nhiều; (ii) Chiến tranh Nga – Ukraina; xung đột Israel – Hamas. Dòng chảy thương mại toàn cầu bị đe dọa khi lực lượng nổi dậy Houthi ở Yemen tấn công tàu thương mại đi qua Biển Đỏ làm cho chi phí vận chuyển tăng cao và lưu lượng hàng hoá luân chuyển chậm lại.

*Nghệp vụ Xe cơ giới giảm 1,7%*. Nguyên nhân: kinh tế suy giảm, thu nhập của người dân giảm dẫn đến nhu cầu mua Ô tô giảm. Theo VAMA (Hiệp hội các Nhà sản xuất ô tô Việt Nam), doanh số ô tô bán ra toàn thị trường Việt Nam giảm cả về doanh số và số lượng ô tô bán ra (lần lượt giảm 25% và 23% so với năm 2022).

*Nghệp vụ bảo hiểm Tai nạn & sức khỏe*: nghiệp vụ có thị phần doanh thu lớn nhất, nhưng chỉ tăng trưởng 0,3%. Nguyên nhân: (i) quy định của Luật kinh doanh mới, thời hạn bảo hiểm đối với những đơn của nghiệp vụ Tai nạn & sức khỏe không vượt quá 12 tháng, vì vậy những đơn dài hạn (đặc biệt là sản phẩm bảo an tín dụng) chỉ được ghi nhận doanh thu 1 năm; (ii) Sau đại dịch, nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn, nhiều đơn bảo hiểm cho công nhân viên bị cắt giảm.

#### **2.4. Bồi thường của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2023**

Theo số liệu HHBH, năm 2023, tỷ lệ bồi thường bảo hiểm gốc (chưa bao gồm dự phòng bồi thường) của thị trường ở mức 33,7%, tăng 0,21% so với năm 2022. Tỷ lệ bồi thường của từng nghiệp vụ, chi tiết theo bảng dưới đây:

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nghệp vụ	Năm 2023			Năm 2022		
		Doanh thu	Bồi thường	Tỷ lệ BT	Doanh thu	Bồi thường	Tỷ lệ BT
1	Xe cơ giới	17.792.214	9.315.038	52,4%	18.103.468	9.015.453	49,8%
2	Tai nạn & Sức khỏe	23.801.561	8.236.369	34,6%	23.738.625	7.238.226	30,5%
3	Tài sản & thiệt hại	9.703.455	2.267.021	23,4%	8.267.063	2.452.697	29,7%
4	Cháy nổ	10.044.152	1.571.091	15,6%	9.510.187	2.123.124	22,3%
5	Trách nhiệm	1.794.468	281.039	15,7%	1.433.580	277.534	19,4%
6	Hàng hóa	2.841.627	939.782	33,1%	3.183.217	759.797	23,9%
7	Tàu và TNDS chủ tàu	2.967.659	1.059.483	35,7%	2.801.003	1.051.023	37,5%
8	Khác	2.087.231	236.825	11,3%	1.984.202	182.529	9,2%
<b>Tổng cộng</b>		<b>71.032.367</b>	<b>23.906.649</b>	<b>33,7%</b>	<b>69.021.344</b>	<b>23.100.383</b>	<b>33,5%</b>

Tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ bảo hiểm Tai nạn & sức khỏe tăng 4,1%, nguyên nhân: (i) sau đại dịch Covid 19, các doanh nghiệp khó khăn, nhiều đơn bảo hiểm Tai nạn & sức khỏe cho cán bộ nhân viên của các doanh nghiệp bị cắt giảm, các đơn bảo hiểm cho cá nhân được quan tâm và lựa chọn nhiều hơn, quy mô doanh thu của thị trường tăng không đáng kể nhưng tỷ lệ bồi thường đối cao hơn (vì tỷ lệ bồi thường đơn cá nhân luôn cao hơn); (ii) Theo quy định của Luật bảo hiểm mới, các đơn Tai nạn & sức khỏe có thời hạn bảo hiểm không vượt quá 12 tháng, vì vậy doanh thu của nghiệp vụ bảo hiểm tai nạn (tỷ lệ bồi thường thấp – điển hình là Bảo An Tín) giảm, dẫn đến tỷ lệ bồi thường chung của nhóm nghiệp vụ này tăng.

Tỷ lệ bồi thường xe cơ giới tăng 2,6%, nguyên nhân: (i) doanh thu giảm, tỷ lệ bồi thường tăng (tỷ lệ bồi thường = số tiền bồi thường đã giải quyết/doanh thu); (ii) năm 2023 các hoạt động đã trở lại bình thường như trước thời điểm đại dịch covid 19 (năm 2022 vẫn bị ảnh hưởng một phần do dịch covid chưa chấm dứt).

## 2.5. Thị phần và tốc độ tăng trưởng của các DNBH

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Công ty	Doanh thu phí bảo hiểm gốc			Thị phần
		Năm 2023	Năm 2022	%Ttr	
1	PVI	11.001.937	9.928.919	10,8%	15,5%
2	Bảo Việt	10.143.358	9.766.389	3,9%	14,3%
3	Bao Minh	5.559.730	5.398.971	3,0%	7,8%
4	PTI	5.076.713	6.264.697	-19,0%	7,1%
5	MIC	4.678.400	5.193.096	-9,9%	6,6%
6	BIC	4.558.309	3.540.346	28,8%	6,4%
7	Pjico	4.023.437	3.772.211	6,7%	5,7%
8	VBI	3.552.923	3.056.036	16,3%	5,0%
9	<b>BSH</b>	<b>2.985.146</b>	<b>3.042.629</b>	<b>-1,9%</b>	<b>4,2%</b>
10	VNI	2.547.250	2.812.279	-9,4%	3,6%
<b>Tổng thị trường</b>		<b>71.032.367</b>	<b>69.021.344</b>	<b>2,9%</b>	<b>100,0%</b>

## PHẦN II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA BSH NĂM 2023

### I. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2023

#### 1.1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu KHKD 2023

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Đơn vị	KH 2023	Năm 2023	Năm 2022	%Ttr	%KHKD
1	<b>Tổng doanh thu bảo hiểm</b>	<b>3.777.245</b>	<b>3.061.669</b>	<b>3.119.829</b>	<b>-1,9%</b>	<b>81,1%</b>
1.1	Doanh thu bảo hiểm gốc	3.700.000	2.985.146	3.042.629	-1,9%	80,7%
1.2	Doanh thu nhận tái BH	77.245	76.522	77.200	-0,9%	99,1%
2	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>13.046</b>	<b>8.022</b>	<b>26.997</b>	<b>-70,3%</b>	<b>61,5%</b>
2.1	Lợi nhuận hoạt động KDBH	-126.954	-187.775	-227.334	17,4%	52,1%
2.2	Lợi nhuận hoạt động đầu tư	140.000	184.629	252.834	-27,0%	131,9%
2.3	Lợi nhuận hoạt động khác	-	11.168	1.497	645,8%	
3	<b>Xếp hạng thị phần</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>		

#### 1.2. Kết quả thực hiện doanh thu phí bảo hiểm gốc theo nghiệp vụ

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nghiệp vụ	KH 2023	Năm 2023	Năm 2022	%Ttr	%HTKH
1	BH Con người	1.175.000	654.986	906.047	-27,7%	55,7%
2	BH Xe cơ giới	1.925.000	1.775.625	1.686.413	5,3%	92,2%
3	BH Tài sản kỹ thuật	428.000	440.693	322.977	36,4%	103,0%
4	BH Hàng hải	172.000	113.842	127.192	-10,5%	66,2%
<b>Tổng cộng</b>		<b>3.700.000</b>	<b>2.985.146</b>	<b>3.042.629</b>	<b>-1,9%</b>	<b>80,7%</b>

#### Nhận xét:

- Doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm con người giảm 27,7% là do quy định mới của Luật liên quan đến ghi nhận doanh thu đối với sản phẩm Bảo An Tín (doanh thu Bảo An Tín giảm 55,3%), các sản phẩm khác của nghiệp vụ bảo hiểm con người vẫn tăng trưởng tốt.

- Doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm hàng hải giảm 10,5%: (i) nghiệp vụ hàng xá qua Tân Long/T&T sụt giảm do khách hàng định hướng lại chiến lược kinh doanh; (ii) hàng than qua Tập đoàn than khoáng sản cạnh tranh khốc liệt và chuyển sang đấu thầu cạnh tranh, BSH bị giảm tỷ lệ nhận đồng bảo hiểm, dẫn đến bị sụt giảm doanh thu.

### 1.3. Kết quả thực hiện doanh thu theo kênh khai thác

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nội Dung	DTBH năm 2023	Tăng trưởng	Tỷ trọng
1	Bancas	732.350	-24,7%	24,5%
2	Kênh Đăng kiểm	57.103	-61,3%	1,9%
3	Showroom, garage	384.176	-2,9%	12,9%
4	Kênh Môi giới	59.836	151,6%	2,0%
5	Kênh đối tác khác Ban PTĐT	353.513	324,7%	11,8%
6	Khai thác trực tiếp & khác	1.398.169	-1,5%	46,8%
<b>Tổng</b>		<b>2.985.146</b>	<b>-1,9%</b>	<b>100,0%</b>

#### Nhận xét:

- Kênh Bancas: doanh thu giảm 24,7% là do thay đổi cách ghi nhận doanh thu sản phẩm Bảo An Tín theo Luật kinh doanh bảo hiểm mới
- Kênh đăng kiểm: giảm 61,3%, trong năm 2023 do những sai phạm của một số Trung tâm đăng kiểm, nên Cục đăng kiểm đã thành lập các đoàn thanh tra để thanh tra toàn diện hoạt động của các Trung tâm đăng kiểm, vì vậy doanh thu qua kênh này giảm mạnh.

### 1.4. Kết quả hoạt động nhận tái bảo hiểm

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	
		Số tiền	Số tiền	% Ttr
1	Doanh thu phí BH thuần	64.058	68.057	6%
2	Doanh thu thuần hoạt động nhận TBH	65.646	70.499	7%
3	Chi bồi thường hoạt động nhận TBH	68.116	36.916	-46%
4	Chi phí hoạt động nhận TBH	8.401	10.038	19%
5	Tổng lợi nhuận gộp hoạt động nhận TBH	(12.459)	21.103	269%

## 1.5. Kết quả hoạt động đầu tư

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	KH 2023			Thực hiện 2023		
		Số tiền đầu tư	Lợi nhuận	Tỷ suất lợi nhuận	Số tiền đầu tư	Lợi nhuận	Tỷ suất lợi nhuận
1	Lãi đầu tư chứng khoán	200	30	15,0%	83	19,8	23,9%
1.1	Lỗ giao dịch chứng khoán ngắn hạn		-7,7	0,0%		-8,3	0,0%
1.2	Lãi giao dịch + Hoàn nhập đầu tư		37	0,0%		26,6	0,0%
2	Lãi tiền gửi	926	77,5	8,4%	1.029	91,8	8,9%
3	Đầu tư dài hạn	1.030	32,5	3,2%	1.030	78,47	7,6%
4	Dự phòng đầu tư dài hạn			0,0%		-5,1	
<b>TỔNG CỘNG</b>			<b>140</b>		<b>185,0</b>		

### Nhận xét:

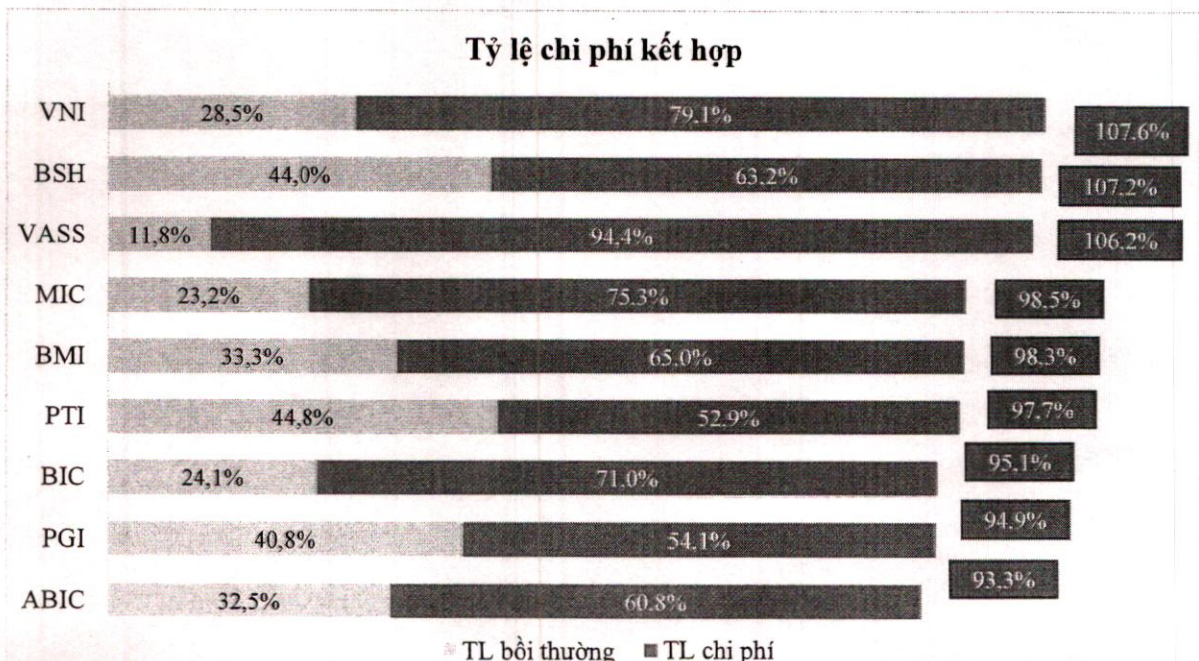
- Tỷ suất lợi nhuận chứng khoán ngắn hạn đạt 23,9%, cao hơn so với mức tăng trưởng của thị trường (11,2%). Với việc hạ lãi suất từ đỉnh 9% xuống 5% vào cuối năm của NHNN, BSH đã phán đoán dòng tiền sẽ chảy vào thị trường chứng khoán và quyết định đầu tư vào những mã chứng khoán có kết quả kinh doanh tốt có nền tảng cơ bản nhờ các báo cáo phân tích và thông tin thu thập.

- Tỷ suất lợi nhuận tiền gửi đạt 8,9% cao hơn so với lãi tiền gửi bình quân (6,2%). Trên cơ sở phân tích vĩ mô, BSH đã nhận ra NHNN sẽ sớm hạ lãi suất nên đã tập trung dòng tiền lớn trong quý 1/2023 và đàm phán với các tổ chức tín dụng/ngân hàng để gửi với lãi suất rất cao.

## II. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh

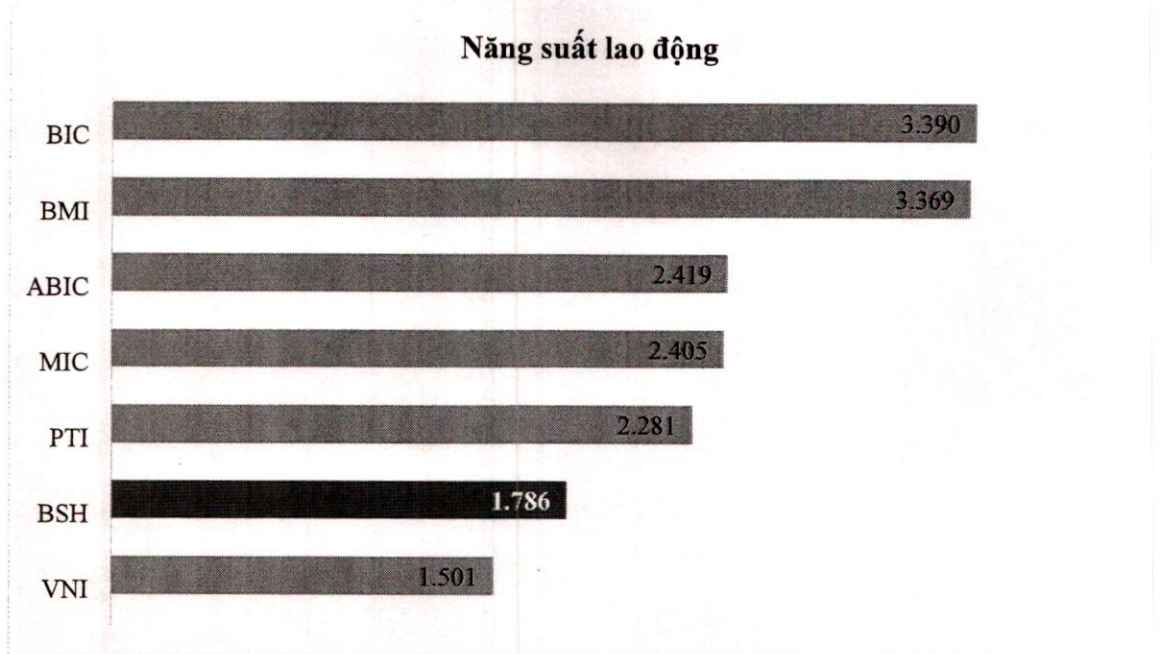
### 2.1. Tỷ lệ chi phí kết hợp (Tỷ lệ bồi thường thuộc TNGL + Tỷ lệ chi phí)

So với các DNBH TOP 10, tỷ lệ chi phí kết hợp của BSH luôn ở mức rất cao:



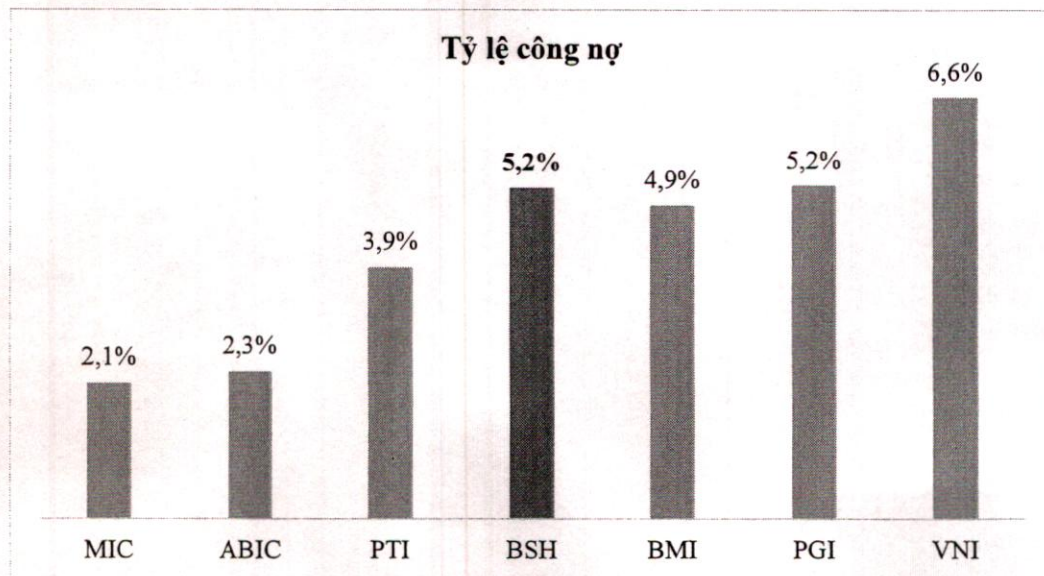
## 2.2. Năng suất lao động

So với các DNBH TOP 10, năng suất lao động (doanh thu phí bảo hiểm gốc/số lượng nhân sự tại thời điểm 31/12/2023) của BSH ở mức thấp, chỉ xếp trên VNI. Có 2 nguyên nhân chính: (i) Kênh bán của BSH không đa dạng, chủ yếu tập trung kênh bán trực tiếp (46,8%); (ii) Công nghệ thông tin không hỗ trợ được nhiều trong công tác bán hàng và quản trị.



## 2.3. Tỷ lệ nợ phí bảo hiểm gốc

Tỷ lệ nợ phí của BSH ở mức trung bình của thị trường, tuy nhiên, trong tổng số công nợ nghiệp vụ bảo hiểm Ô tô của BSH chiếm 30%.

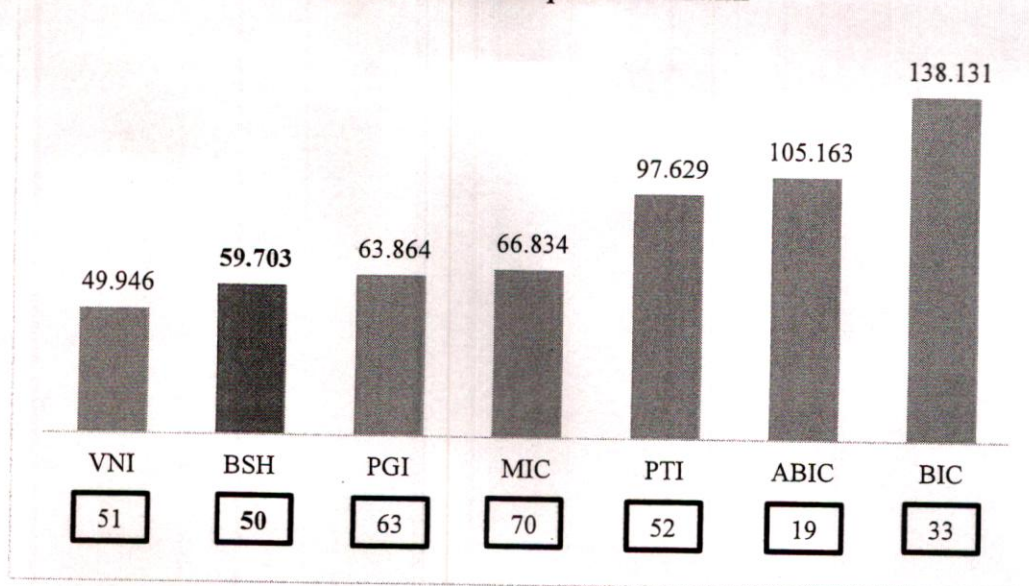


## 2.4. Doanh thu bình quân/1 chi nhánh

Quy mô doanh thu/1 chi nhánh thấp, làm tăng tỷ lệ chi phí cố định (chi phí thuê văn phòng, công cụ dụng cụ, ...), đây cũng là một trong những nguyên nhân làm tăng tỷ lệ chi phí hoạt động của BSH.



## Doanh thu bình quân/chi nhánh



### III. Những tồn tại, hạn chế

#### 3.1. Mô hình tổ chức chưa phù hợp

- Chức năng giám định bồi thường nằm trong các ban nghiệp vụ, dẫn đến tình trạng giám đốc ban nghiệp vụ (vừa đá bóng, vừa thổi còi). Khi chức năng giám định bồi thường và nghiệp vụ đều thuộc giám đốc ban, việc giám sát/kiểm tra chéo lẫn nhau sẽ không được thực hiện.

- Chức năng nhiệm vụ của một số ban chồng chéo, chưa rõ ràng; nhiều chức năng, nhiệm vụ được lập ra nhưng không mang lại nhiều giá trị cho DNBH dẫn đến tình trạng lãng phí nhân sự.

#### 3.2. Công tác quản trị nhân sự tồn tại những bất cập

- Chưa xây dựng, chuẩn hóa các chức danh và khung năng lực cho từng chức danh
- Chưa xây dựng các chương trình đào tạo đối với từng chức danh
- Trả lương, thưởng, đánh giá xếp loại nhân sự... chưa dựa trên KPI.

#### 3.3. Chính sách kinh doanh

- Chính sách phí, cơ chế kinh doanh chưa hướng đến thị trường và khách hàng mục tiêu
- Các chương trình động lực chủ yếu tập trung thúc đẩy doanh thu, chưa gắn với chỉ tiêu hiệu quả.

#### 3.4. Kênh bán và khách hàng

- Kênh bán của BSH hiện chủ yếu tập trung vào kênh bán trực tiếp (46,8%), Bancas (24,5%) và Showroom/Gara (12,9%). Với tỷ trọng lớn doanh thu qua kênh khai thác trực tiếp dẫn đến năng suất lao động bình quân của BSH thấp.
- BSH chưa có chính sách chăm sóc khách hàng, chưa xây dựng các tiêu chí phân loại khách hàng...

**3.5. Tính tuân thủ các quy trình, quy định tại các đơn vị chưa tốt:** đặc biệt đối với nghiệp vụ xe cơ giới (cả khai thác, giám định bồi thường, quản lý ấn chỉ...)

## **PHẦN III: ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2024**

### **I. Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2024**

#### **1. Dự báo thị trường bảo hiểm Việt Nam 2024**

Với động lực tăng trưởng đến từ vốn đầu tư công và FDI, năm 2024 mục tiêu tăng trưởng GDP của Việt Nam là 6% – 6,5%. Ngoài 2 động lực tăng trưởng trên, mục tiêu tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2024 có thể đạt được nhờ phục hồi xuất khẩu và sản lượng ngành sản xuất (thế giới đã tiêu dùng hết lượng hàng đã mua/dự trữ quá nhu cầu trong đại dịch và đã có những dấu hiệu cho thấy nhu cầu mua hàng/nhập khẩu đã bắt đầu tăng trở lại).

Dựa trên các động lực tăng trưởng trên, bảo hiểm hàng hóa (phục hồi xuất khẩu – tuy có thể bị hạn chế hơn do ảnh hưởng của xung đột Israel và Hamas và sản xuất trong nước), bảo hiểm cháy nổ và bảo hiểm xây dựng (tăng cường giải ngân vốn đầu tư công và dòng vốn FDI dự kiến chảy mạnh vào Việt Nam) dự kiến có mức tăng trưởng tốt hơn trong năm 2024. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng doanh thu TSKT-HH bình quân trên thị trường năm 2024 được dự báo khó vượt qua 10%.

Dự báo thị trường ô tô Việt Nam năm 2024 vẫn sẽ bị ảnh hưởng bởi suy thoái kinh tế, thị trường khó có sự tăng trưởng đột biến, nguy cơ tiếp tục tăng trưởng âm đối với doanh số ô tô. Với dự báo thị trường ô tô như trên, năm 2024 doanh thu nghiệp vụ xe cơ giới được dự báo tăng trưởng ở mức thấp hoặc tăng trưởng âm.

Sau đại dịch Covid 19, người dân Việt Nam quan tâm đến sức khỏe nhiều hơn và nhu cầu về bảo hiểm sức khỏe vẫn rất cao, vì vậy mặc dù những quy định mới của Luật bảo hiểm liên quan đến nhóm nghiệp vụ bảo hiểm này ngày càng hoàn thiện và thắt chặt nhưng nhóm nghiệp vụ bảo hiểm này vẫn được dự báo tăng trưởng khoảng 5%. Tuy nhiên, Luật khám chữa bệnh năm 2024 sẽ làm tăng chi phí y tế đáng kể ở các khoa tự nguyện/yêu cầu của bệnh viện công, vì vậy nếu các DNBH không tăng phí, tỷ lệ bồi thường của nhóm nghiệp vụ này sẽ tăng.

#### **2. Các yếu tố ảnh hưởng (Mô hình PEST)**

##### **2.1. Các yếu tố về môi trường pháp lý**

Luật bảo hiểm mới và các nghị định, thông tư hướng dẫn dưới Luật sẽ tác động lớn đến thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ năm 2024 đối với cả doanh thu và hiệu quả: không cấp đơn dài hạn (>12 tháng) đối với nghiệp vụ Tai nạn & sức khỏe; chi phí kinh doanh + lợi nhuận ước tính của sản phẩm bảo hiểm Tai nạn & sức khỏe không vượt quá 60%; không được bán dưới mức phí thuần đối với những sản phẩm Tai nạn & sức khỏe; bảo hiểm bắt buộc quy định được giảm phí 25%...

Luật khám chữa bệnh năm 2024 có hiệu lực, dự báo sẽ tăng tỷ lệ bồi thường của nhóm nghiệp vụ Tai nạn & sức khỏe, nếu các DNBH không tăng phí.

Cơ sở pháp lý ngày càng hoàn thiện theo hướng quản lý trên cơ sở rủi ro hướng đến việc các DNBH ngày càng nâng cao chất lượng dịch vụ thay vì cạnh tranh về phí và cơ chế như hiện nay.

## **2.2. Các yếu tố về kinh tế**

GDP năm 2024 của Việt Nam được dự báo tăng trưởng 6%-6,5% với động lực tăng trưởng đến từ vốn đầu tư công và FDI. Đây là cơ hội để tăng trưởng doanh thu đối với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, đặc biệt là nhóm nghiệp vụ Tài sản, kỹ thuật.

Lãi suất ngân hàng được dự báo sẽ vẫn duy trì ở mức lãi suất thấp, điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm, vì phần lớn lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ từ hoạt động đầu tư tiền gửi mang lại. Như vậy với lãi suất thấp, nhiều DNBH sẽ tập trung vào việc sàng lọc khách hàng, quản lý nghiệp vụ chặt hơn để có lợi nhuận hoặc giảm lỗ từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm để đạt mục tiêu lợi nhuận.

DBI chính thức trở thành cổ đông chiến lược của BSH và VNI, sự kiện này sẽ tác động tích cực đến thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ Việt Nam đặc biệt là nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới.

Sự phát triển của thương mại điện tử tại Việt Nam: Theo thông tin từ Cục thương mại điện tử và Công nghệ thông tin thì ngành thương mại điện tử Việt Nam đang có mức tăng trưởng khoảng 25% và lượng doanh nghiệp đầu tư và lĩnh vực này ngày càng nhiều. Với lượng người dùng di động ngày càng nhiều cộng với sự bùng nổ của internet và các mạng xã hội, thương mại điện tử tại Việt Nam ngày càng phát triển. Đây là điều kiện thuận lợi để thị trường bảo hiểm Việt Nam mở rộng và phát triển nhiều sản phẩm bảo hiểm mới.

## **2.3. Các yếu tố về xã hội**

Hành vi mua sản phẩm, dịch vụ của khách hàng đã thay đổi mạnh trong thời gian qua, khách hàng tăng giao dịch trực tuyến (trong những năm gần đây, e-commerce tăng bình quân 30%/năm).

Khách hàng đã quen sử dụng công cụ tài chính, ngân hàng trực tuyến là điều kiện thuận lợi để phát triển các sản phẩm mới.

Nhận thức và nhu cầu của người dân về bảo hiểm ngày càng tăng, đặc biệt đối với sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, bên cạnh đó xu hướng làm việc tự do đang tăng nên nhu cầu đối với các sản phẩm bảo hiểm bán lẻ cũng tăng.

## **2.4. Các yếu tố về công nghệ**

Sự hợp tác ngày càng tăng giữa các công ty bảo hiểm, InsurTech và BigTech, đặc biệt sau đại dịch Covid 19.

Sự phát triển của Công nghệ và thói quen sử dụng công nghệ ngày càng phổ biến: 64 triệu người Việt Nam sử dụng Smartphone, 66 triệu người Việt Nam sử dụng Internet.

## II. Định hướng kinh doanh 2024

### 2.1. Định hướng kinh doanh năm 2024

- Tái cấu trúc mô hình tổ chức Tổng công ty theo hướng tinh gọn, hiệu quả
- Từng bước nâng cao năng lực của đội ngũ nhân sự
- Xây dựng chính sách kinh doanh theo hướng linh hoạt, hiệu quả và công bằng
- Mở rộng và đa dạng các kênh bán
- Nâng cao tính tuân thủ trong toàn hệ thống

### 2.2. Các chỉ tiêu kế hoạch

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu tài chính	Năm 2023	KH 2024	Tăng trưởng
<b>1</b>	<b>Phí bảo hiểm giữ lại</b>	<b>2.279.031</b>	<b>2.266.160</b>	<b>-0,6%</b>
	+ Doanh thu bảo hiểm gốc	2.985.146	3.075.000	3,0%
	+ Doanh thu phí nhận tái	76.522	90.000	17,6%
	+ Phí nhượng tái bảo hiểm	782.638	898.840	14,8%
<b>2</b>	<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>8.022</b>	<b>10.500</b>	<b>31%</b>
	+ Lợi nhuận hoạt động bảo hiểm	-187.775	-175.500	6,5%
	+ Lợi nhuận hoạt động đầu tư	184.629	186.000	0,7%
	+ Lợi nhuận khác	11.168		
<b>3</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>7.793</b>	<b>10.000</b>	<b>28,3%</b>

### 2.3. Các giải pháp trọng tâm

#### 2.3.1. Tái cấu trúc mô hình tổ chức

- Xây dựng lại chức năng nhiệm vụ của các Ban tại Trụ sở chính để nâng cao vai trò chủ động trong công tác định hướng hệ thống và xây dựng điều kiện kinh doanh của Tổng công ty.
- Tách chức năng Giám định bồi thường ra khỏi các ban nghiệp vụ (ban xe cơ giới và ban bảo hiểm con người) đưa về quản lý tập trung.
- Xây dựng lại chức năng nhiệm vụ theo hướng chuyên môn hóa đối với 2 ban kinh doanh (Khách hàng doanh nghiệp và Phát triển đối tác).

#### 2.3.2. Nâng cao năng lực cho toàn bộ cán bộ nhân viên, giữ chân nhân sự tốt hiện có, tuyển dụng nhân sự tốt từ thị trường

- Xây dựng, chuẩn hóa các chức danh, khung năng lực
- Xây dựng & triển khai đào tạo theo các chức danh
- Tuyển dụng nhân sự tốt trên thị trường
- Trả lương, thưởng, theo chức danh + KPI; phúc lợi phù hợp với thị trường
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp hướng tới chia sẻ, đoàn kết và tôn trọng sự khác biệt.

2.3.3. Chính sách kinh doanh hiệu quả, linh hoạt, công bằng

- Xây dựng chính sách/cơ chế kinh doanh theo từng thị trường mục tiêu và khách hàng mục tiêu.
- Rà soát và xây dựng lại chính sách lương/thưởng/phúc lợi cho toàn bộ các bộ phận từ Tổng Công ty đến các đơn vị thành viên.

2.3.4. Đa dạng hóa các kênh khai thác

- Quy hoạch và mở rộng các kênh phân phối khách hàng doanh nghiệp trọng điểm: Nội ngành T&T và các hiệp hội doanh nghiệp trong nước, Môi giới và FDI.
- Mở kênh phân phối digital qua các đối tác insurtech.

2.3.5. Nâng cao tính tuân thủ trong công tác khai thác và bồi thường

- Rà soát/sửa đổi/bổ sung các quy trình, quy định liên quan đến các hoạt động khai thác, giám định bồi thường, khen thưởng kỷ luật...
- Thực hiện quyết liệt trong công tác xử lý trách nhiệm/kỷ luật lao động đối với người đứng đầu các Ban/đơn vị nếu không tuân thủ.

**Nơi nhận:**

- Như đề gửi;
- Trưởng BKS, Ban TGD;
- Lưu KH, VT.

**PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH**



**Đoàn Kiên**