

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2019

Kính thưa Quý cổ đông, Quý vị đại biểu!

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc Tổng Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex, tôi xin trình bày báo cáo của Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2014-2018 vừa qua và định hướng kinh doanh trong giai đoạn tới.

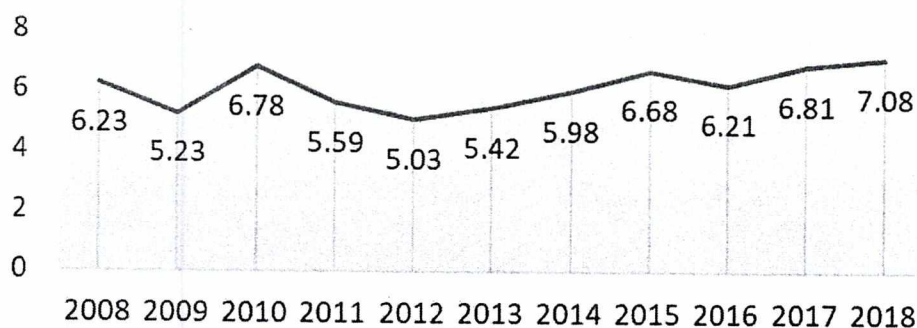
PHẦN I

TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG

1. BỐI CẢNH KINH TẾ VĨ MÔ

Kinh tế - xã hội Việt Nam giai đoạn 2014-2018 bắt đầu diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới phục hồi chậm sau suy thoái toàn cầu, thị trường có những bất ổn, kinh tế thế giới vẫn đối mặt với nhiều rủi ro lớn với các nhân tố khó lường, có thể tóm tắt như sau:

- Giai đoạn 2014-2015: chịu áp lực từ những bất ổn về kinh tế và chính trị của thị trường thế giới, cùng với những khó khăn từ những năm trước chưa được giải quyết triệt để; hàng hóa trong nước tiêu thụ chậm; năng lực quản lý và cạnh tranh của doanh nghiệp thấp... Trong bối cảnh như vậy, Việt Nam đã thực hiện hàng loạt các biện pháp nhằm cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia.



Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong vòng 10 năm qua

(Nguồn: Tổng cục thống kê)

- Giai đoạn: 2016-2018: Kinh tế nước ta tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức bởi diễn biến phức tạp của thời tiết, biến đổi khí hậu đã ảnh hưởng nặng nề đến sản xuất và đời sống nhân dân. Tuy nhiên, hoạt động đầu tư, thương mại toàn cầu có xu hướng cải thiện rõ rệt cùng với niềm tin của người tiêu dùng tăng lên là các yếu tố tác động tích cực đến sản xuất trong nước.
- Năm 2017-2018, kinh tế Việt Nam cho thấy một dấu hiệu khởi sắc hơn với mức tăng trưởng cả năm 2018 đạt 7,08%, cao nhất trong 10 năm trở lại đây, lạm phát được kiểm soát chặt chẽ, giải ngân vốn đầu tư phát triển đã được cải thiện rõ rệt, vốn đầu tư nước ngoài cũng tăng trưởng tích cực.

2. THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

- Tính đến 31/12/2018, thị trường bảo hiểm hiện có 63 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, 18 DNBH nhân thọ, 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm và 13 Doanh nghiệp môi giới bảo hiểm) và 01 chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài.

- Về hoạt động kinh doanh và hoạt động giám sát, quản lý bảo hiểm, Việt Nam đã dần tiếp cận với các chuẩn mực, thông lệ quốc tế, từng bước thu hẹp khoảng cách với các quốc gia trong khu vực.
- Hệ thống pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm đã được xây dựng tương đối đầy đủ, đồng bộ hóa với quy định pháp luật khác như Nghị định 73/2016/NĐ-CP của Chính Phủ và thông tư 50/2017/TT-BTC của Bộ Tài chính Hướng dẫn thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm.
- Tính an toàn hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm được nâng cao với 07 doanh nghiệp bảo hiểm được A.M.Best xếp hạng trong đó có PJICO (B+).
- Đa dạng hóa sản phẩm và các kênh bán hàng mới xuất hiện và phát triển như bán bảo hiểm qua Ngân hàng, tổ chức Môi giới, bán bảo hiểm trực tuyến hoặc qua các ứng dụng trên điện thoại. Đặc biệt, xu hướng áp dụng công nghệ số hóa đang thay đổi dần ngành bảo hiểm truyền thống.
- Ngoài ra, thị trường bảo hiểm vẫn phải đối mặt với vô vàn khó khăn từ việc cạnh tranh gay gắt giữa các công ty bảo hiểm; các nhà tái bảo hiểm ngày càng thắt chặt các điều kiện, điều khoản; tình hình thời tiết vẫn có chiều hướng diễn biến phức tạp vào giai đoạn cuối năm gây ra nhiều vụ tổn thất lớn.

PHẦN II

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH CỦA PJICO

1. Kết quả chung

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế và thị trường bảo hiểm Việt Nam, với sự định hướng chỉ đạo sát sao và ủng hộ của các cổ đông, của Hội đồng quản trị và sự điều hành quyết liệt của Ban Tổng giám đốc, sự quyết tâm đồng lòng và nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên Tổng Công ty PJICO, kết quả kinh doanh tổng quát 05 năm qua của Tổng Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex đạt được như sau:

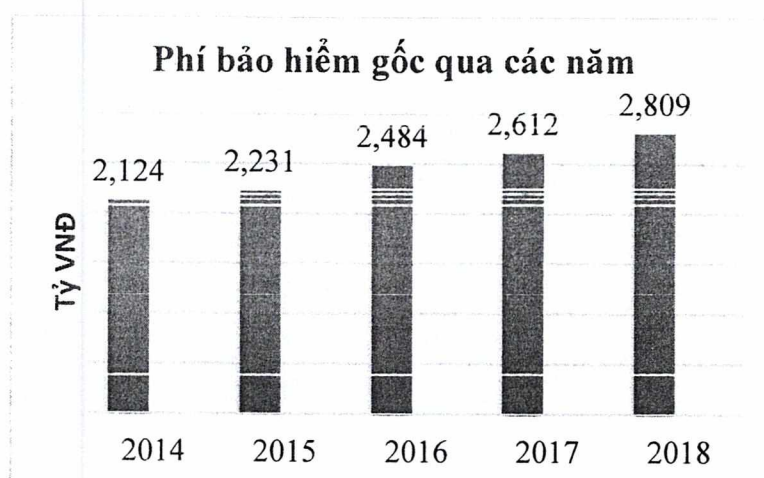
- Tổng doanh thu bao gồm phí bảo hiểm gốc, phí nhận tái bảo hiểm, hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và đầu tư năm 2018 đạt 3.329 tỷ đồng, tăng khoảng 36% (tương ứng 881 tỷ đồng) so với 2013. Với mức tăng trưởng bình quân năm đạt 7% được đánh giá là mức tăng trưởng hợp lý và bền vững so với thị trường. Về cơ bản, hệ thống khách hàng được giữ vững và bảo toàn trong bối cảnh tranh gay gắt, đồng thời với lợi thế của mình PJICO đã khai thác và phát triển được thêm nhiều kênh bán hàng mới và khách hàng lớn với số tiền bảo hiểm lên đến hàng tỷ USD.
- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế giai đoạn 2014-2018 đạt 686 tỷ đồng, năm 2018 đạt 175 tỷ đồng, hoàn thành 102% kế hoạch lợi nhuận năm 2018 và tăng trưởng 12,17% so với 2017, PJICO là một trong các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hoạt động có hiệu quả và lợi nhuận nghiệp vụ tại thị trường Việt Nam. Vốn góp bình quân giai đoạn này là 780 tỷ đồng, tăng 23% so với giai đoạn trước, nhờ PJICO đã xúc tiến thành công thương vụ phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho Nhà đầu tư chiến lược Samsung Fire&Marine. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn góp của cổ đông đảm bảo PJICO chi trả cổ tức bình quân 12%/năm.
- Quỹ dự phòng nghiệp vụ (gốc và nhận tái) dao động trung bình ở mức 2.700 tỷ đồng, luôn được trích lập bổ sung với mức tăng trưởng cao. Năm 2018, số dư các quỹ dự phòng gốc và nhận tái bảo hiểm là 3.085 tỷ đồng, tăng gấp hơn 02 lần so với 2013, cho thấy mức tăng trưởng bình quân quỹ dự phòng nghiệp vụ trong vòng năm là khoảng 20%/năm. Trong đó, quỹ dự phòng dao động lớn tại thời điểm 31/12/2018 là 283 tỷ đồng, tăng gần 03 lần so với năm 2013 (tương đương với mức tăng 181 tỷ đồng), so sánh với các công ty bảo hiểm phi nhân thọ top đầu thị trường thì PJICO là đơn vị thực hiện trích và có số dư quỹ dự phòng dao động lớn nhất, đóng góp lớn vào nguồn bổ sung vốn góp cho các cổ đông. Vốn chủ sở hữu của của Tổng Công ty tăng gần gấp đôi trong giai đoạn này từ 824 tỷ đồng năm 2013 lên đến 1.490 tỷ đồng năm 2018. Dự phòng nghiệp vụ và nguồn vốn chủ sở hữu tăng trưởng làm vững mạnh khả năng tài chính của PJICO, là cơ sở quan trọng để Tổng Công ty triển khai thành công dự án Xếp hạng tín nhiệm quốc tế với A.M.Best giúp gia tăng vị thế và sức cạnh tranh của PJICO trên thị trường bảo hiểm.

2. Kết quả các mặt hoạt động

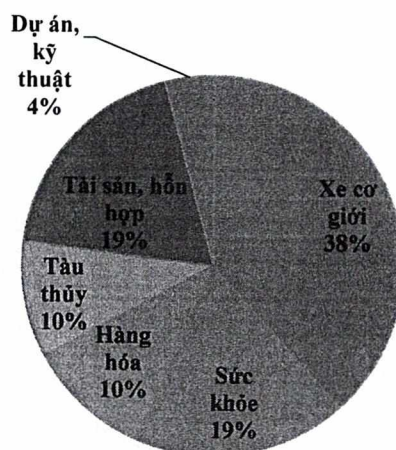
2.1. Chuyển đổi định hướng phát triển kinh doanh an toàn – hiệu quả - bền vững

- Thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông giai đoạn 05 năm 2014-2018, năm 2014 là năm đánh dấu sự chuyển đổi mạnh mẽ của Tổng Công ty từ phát triển theo chiều rộng, chú trọng vào tăng trưởng doanh thu chuyển sang phát triển theo chiều sâu, bền vững và tập trung vào hiệu quả và chất lượng dịch vụ. Dưới sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, sự điều hành quyết liệt của Ban Tổng Giám đốc đã tạo ra sự thay đổi cơ bản về nhận thức trong toàn hệ thống khi lấy mục tiêu lợi nhuận làm đầu trong hoạt động kinh doanh.
- Thực tế cho thấy, bắt đầu từ năm 2014, PJICO đã bắt đầu có lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh và duy trì mức độ tăng trưởng ổn định cho đến hiện tại, tình hình vượt chỉ định mức chi phí trên toàn hệ thống được kiểm soát chặt chẽ và gần như không còn tình trạng vượt chi tại các Công ty thành viên trong giai đoạn vừa qua. Với việc chuyển đổi định hướng kinh doanh thành công đã góp phần tích cực bổ sung nguồn dự trữ cho các quỹ dự phòng nghiệp vụ, vốn góp của chủ sở hữu, gia tăng sức khỏe tài chính và đảm bảo chi trả cổ tức với tỷ lệ cao cho các cổ đông.

2.2. Kinh doanh bảo hiểm gốc

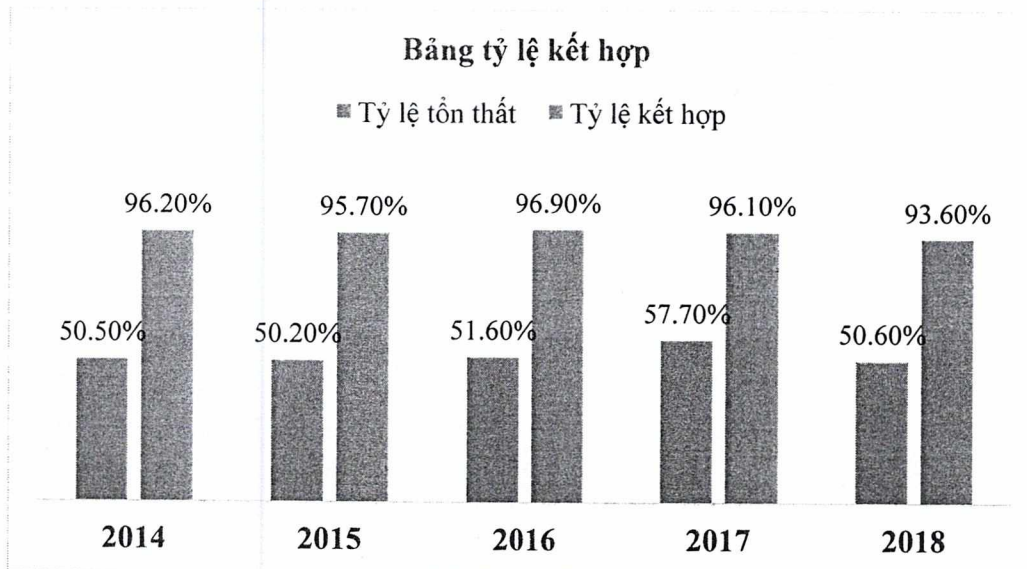


Biểu đồ: Tăng trưởng doanh thu bảo hiểm gốc bình quân giai đoạn 2014-2018 đạt 7%



Biểu đồ: Cơ cấu doanh thu theo các nhóm nghiệp vụ năm 2018

Cơ cấu doanh thu bảo hiểm gốc theo nhóm nghiệp vụ chuyển biến theo chiều hướng tích cực, theo đó tỷ trọng doanh thu nhóm nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, sức khỏe đang có chiều hướng gia tăng tiệm cận mức 20%; bảo hiểm xe cơ giới giảm tỷ trọng xuống dưới 40%.



Biểu đồ tỷ lệ kết hợp của PJICO qua các năm

Tỷ lệ kết hợp của PJICO trong giai đoạn 2014-2018 luôn dưới 100%, điều này cho thấy PJICO luôn có lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, đúng với định hướng phát triển an toàn - hiệu quả - bền vững. Để đạt được các kết quả tích cực nêu trên, trong suốt 05 năm qua Tổng Công ty đã không ngừng triển khai quyết liệt các giải pháp, chiến lược kinh doanh hiệu quả như:

- Tập trung vào các dòng sản phẩm kinh doanh có hiệu quả, sàng lọc các đối tượng bảo hiểm có tỷ lệ tổn thất cao, gây lỗ trong nhiều năm, triển khai nhiều chương trình hàng năm thúc đẩy bán hàng đối với các nhóm nghiệp vụ có lợi nhuận tốt.
- Phát triển các kênh bán hàng mới, các nhóm nghiệp vụ, sản phẩm mới phù hợp với xu thế của thị trường như thành lập Phòng Môi giới và Bancassurance, phòng kinh doanh bảo hiểm trực tuyến, Ban bảo hiểm hàng không,... Với tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm, các kênh bán hàng này đang là xu hướng tất yếu của ngành bảo hiểm phi nhân thọ nói chung và PJICO nói riêng.
- Kiểm soát tốt dự phòng bồi thường và bồi thường nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới, Sức khỏe. Tất cả đều được kiểm soát qua phần mềm Core Premia và FTS đảm bảo tính minh bạch, chính xác của dữ liệu. Thành lập các trung tâm bồi thường tập trung như Trung tâm giám định bồi thường xe cơ giới tại 02 khu vực trọng điểm Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh.
- Công tác thực hành tiết kiệm, chống lãng phí và kiểm soát chi phí kinh doanh cũng được thực hiện quyết liệt. Năm 2018, số tiền vượt chi trên toàn hệ thống chỉ còn khoảng 1,4 tỷ đồng, chiếm 0,05% doanh thu gốc, giảm hơn 70 tỷ đồng so với năm 2013.
- Trong giai đoạn 2014-2018, PJICO đã triển khai kiểm thử tất cả các phân hệ và Golive thành công toàn diện hệ thống phần mềm quản lý nghiệp vụ Premia đối với tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm gốc (Core Insurance) và tái bảo hiểm, góp phần nâng cao khả năng quản trị kinh doanh và nâng cao tính chính xác, hiệu quả trong việc quản lý khai thác, bồi thường, báo cáo.

2.3. Hoạt động tái bảo hiểm

- Trong giai đoạn 05 năm 2014-2018, công tác tái bảo hiểm luôn được tổ chức thực hiện nhằm đảm bảo an toàn tài chính của Tổng Công ty và tuân thủ đúng các quy định của Pháp luật trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc, nâng cao năng lực chủ động khai thác cấp đơn bảo hiểm bằng việc gia tăng giới hạn chuyển nhượng trách nhiệm vào các hợp đồng tái bảo hiểm cố định được ký kết hàng năm với các đối tác tái bảo hiểm lớn có uy tín và xếp hạng tín nhiệm trên thế giới và khu vực phù hợp với các quy định của Bộ Tài chính như Công ty tái bảo hiểm CCR, MunichRe, ACRE,...
- Ngoài ra, các điều kiện, điều khoản trong các hợp đồng tái của PJICO đều được đàm phán nhằm tạo điều kiện tối đa cho hoạt động khai thác gốc, đủ rộng để hầu hết các dịch vụ gốc không phải

thu xếp tái tạm thời tiết kiệm thời gian và chi phí khai thác. Mức giữ lại phù hợp với tình hình kinh doanh cho từng năm và thực tế giúp PJICO thu hồi hiệu quả khi có tổn thất, khiếu nại. Doanh thu hoa hồng nhượng tái năm 2018 đạt 156 tỷ đồng, tăng hơn gấp 2 lần so với năm 2014, thu bồi thường tái bảo hiểm ước đạt 278 tỷ đồng.

- Đồng thời, để thực hiện tính toán hiệu quả quản trị nội bộ cho từng Công ty thành viên PJICO, hàng năm Tổng Công ty đều thực hiện thông báo tới từng Đơn vị hiệu quả cho từng đơn bảo hiểm của từng nghiệp vụ các thông tin chi tiết liên quan đến phí nhượng tái, hoa hồng tái bảo hiểm và thu hồi bồi thường từ các nhà tái bảo hiểm.
- Với sự quyết liệt và sát sao của Ban điều hành, hệ thống tái bảo hiểm toàn hệ thống đã được cải thiện rõ rệt, tất cả các Đơn vị đều thực hiện nghiêm túc, đúng, đủ và đúng thời hạn theo quy định, quy trình về thông báo tái bảo hiểm định kỳ.

2.4. Hoạt động đầu tư tài chính

- Hoạt động đầu tư đem lại nguồn đóng góp quan trọng vào lợi nhuận hàng năm của Tổng Công ty. Tổng doanh thu hoạt động đầu tư giai đoạn 2014-2018 đạt 857 tỷ đồng, trong đó năm 2018 đạt 230 tỷ đồng trên nguồn vốn đầu tư bình quân 1.947 tỷ đồng, tỷ suất đầu tư ROI đạt 11,81%, hoàn thành 110% kế hoạch doanh thu. Mặc dù tỷ suất ROI hàng năm đạt ở mức cao nhưng Tổng Công ty không có các khoản nợ xấu trong hoạt động đầu tư. Toàn bộ diện tích cho thuê tại tòa nhà 186 Điện Biên Phủ, TPHCM đã được phủ kín, với doanh thu cho thuê trung bình hàng năm đạt khoảng 10 tỷ đồng, lợi suất đầu tư đạt 13~14%/năm.
- Cùng với hoạt động đầu tư tài chính, Thực hiện nghị quyết của Hội đồng quản trị, PJICO tiếp tục đầu tư và nâng cấp hệ thống cơ sở vật chất cho các công ty thành viên toàn quốc để phân đầu dần từng bước hoàn thành mục tiêu 100 % các đơn vị thành viên PJICO trên toàn quốc có trụ sở làm việc khang trang và ổn định tạo dựng niềm tin uy tín của thương hiệu PJICO trên địa bàn. Ngoài ra, đối với những khoản mục đầu tư không hiệu quả, Tổng Công ty cũng đã thực hiện rà soát, đánh giá như các bất động sản dư thừa để thu về vốn bằng tiền nhằm tăng tính thanh khoản, tái đầu tư vào các dự án hiệu quả hơn.
- Năm 2017, Thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị, Tổng Công ty đã triển khai thành công thương vụ phát hành cổ phần riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược nước ngoài là Samsung Fire & Marine Insurance Company Ltd. (SFMI), PJICO đã chính thức được bộ Tài chính cấp giấy phép điều chỉnh tăng vốn điều lệ lên 887.177.730.000 đồng. Theo đó, SFMI đã chính thức trở thành cổ đông lớn thứ hai của PJICO kể từ ngày 21/08/2017 với tỷ lệ sở hữu cổ phần là 20% vốn điều lệ. Số lượng cổ phiếu niêm yết là 88.717.773 cổ phần. PJICO luôn chấp hành đầy đủ các quy định về công bố thông tin bao gồm cả thông tin tài chính, thông tin quản trị định kỳ và lập báo cáo thường niên theo quy định của HOSE và UBCK Nhà nước.

2.5. Hoạt động Xếp hạng tín nhiệm

- Thực hiện nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị về việc hoàn thành xếp hạng đánh giá tín nhiệm theo tiêu chuẩn quốc tế, đề xướng và triển khai dự án quan trọng này, năm 2014, Tổng Công ty đã thành lập Ban xúc tiến xếp hạng tín nhiệm để tổ chức tìm kiếm, đề xuất lựa chọn tổ chức nước ngoài có uy tín, kinh nghiệm để thực hiện việc tư vấn xếp hạng tín nhiệm cho Tổng Công ty.
- Sau 09 tháng triển khai kể từ ngày ký hợp đồng (18/12/2017) dịch vụ đánh giá với A.M.Best bao gồm các chuỗi hoạt động liên quan đến việc cung cấp thông tin, dữ liệu, thực hiện nhiều buổi thuyết trình thử, thực hiện thành công buổi bảo vệ với A.M.Best cũng như giải trình các truy vấn của Đơn vị xếp hạng. Ngày 20/09/2018, A.M.Best chính thức gửi thư thông báo kết quả Xếp hạng tín nhiệm năm đầu tiên của Tổng Công ty, theo đó kết quả Xếp hạng được đánh giá như sau:
 - Chỉ số Xếp hạng năng lực tài chính (FSR): B+ (Tốt)
 - Chỉ số Xếp hạng tín nhiệm tổ chức phát hành (ICR): bbb- (Tốt)
 - Triển vọng cho cả 02 chỉ số trên: Ổn định

- Đây là kết quả Xếp hạng tương quan với các Công ty bảo hiểm phi nhân thọ khác trên thị trường Việt Nam cho đến thời điểm hiện tại. Kết quả này cũng đóng vai trò quan trọng đối với PJICO trong việc tăng cường giá trị thương hiệu, uy tín trên thị trường; thúc đẩy quan hệ với các nhà đầu tư cũng như giúp PJICO có sức cạnh tranh hơn trong các thương vụ đầu thầu, nhận tái bảo hiểm từ nước ngoài,...

2.6. Triển khai thỏa thuận hợp tác chiến lược với SFMI

- Sau thành công của thương vụ phát hành cổ phần riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược nước ngoài là Samsung Fire & Marine Insurance Company Ltd. (SFMI), PJICO đã chính thức được Bộ Tài chính cấp giấy phép điều chỉnh tăng vốn điều lệ lên 887.177.730.000 đồng. Theo đó, SFMI đã chính thức trở thành cổ đông lớn thứ hai của PJICO kể từ ngày 21/08/2017 với tỷ lệ sở hữu cổ phần là 20% vốn điều lệ.
- Việc tăng vốn điều lệ cũng giúp nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường qua các dự án kinh doanh, giúp PJICO có cơ hội tham gia vào các hợp đồng bảo hiểm lớn, đặc biệt là đấu thầu.
- Trong 02 năm triển khai thỏa thuận hợp tác chiến lược, PJICO và SFMI đã tổ chức thành công nhiều cuộc họp điều phối và thực hiện nhiều thỏa thuận/dự án mang tính hợp tác như Đồng bảo hiểm dịch vụ bảo hiểm Xe cơ giới cho các doanh nghiệp Hàn Quốc (doanh thu hàng chục tỷ đồng trong năm 2018), Dự án bảo hiểm di động MCI, hợp tác tái bảo hiểm, hợp tác với Ngân hàng Hàn Quốc Wooribank, hợp tác đồng bảo hiểm trong lĩnh vực tài sản, dự án, tái bảo hiểm...

2.7. Công tác tổ chức, phát triển mạng lưới

- Hệ thống các phòng ban văn phòng Tổng Công ty được củng cố, kiện toàn nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển kinh doanh và phù hợp với tình hình thực tiễn với phương châm tinh gọn, hiệu quả, chuyên nghiệp và nâng tầm chất lượng quản lý điều hành, chất lượng dịch vụ của PJICO đối với khách hàng. Tách và thành lập Phòng bảo hiểm Dự án, Phòng Môi giới – Bancassurance; nâng cấp Tiểu ban quản lý và thu hồi công nợ thành Phòng quản lý tài sản nợ và rủi ro tài chính; Cơ cấu lại chức năng nhiệm vụ của phòng Xe cơ giới và phòng Bảo hiểm trực tuyến; chuyển đổi phòng Thanh tra thành phòng Kiểm soát nội bộ;...
- Tiếp tục kiện toàn tổ chức phù hợp, đáp ứng yêu cầu kinh doanh, tổ chức hoạt động theo mô hình không Ban kiểm soát. Nâng cấp ba văn phòng lên thành ba Công ty trực thuộc là Công ty PJICO Bạc Liêu, Công ty PJICO Trà Vinh và Công ty PJICO Đồng Tháp để khai thác tiềm năng thị trường vừa phủ kín thêm, đáp ứng yêu cầu phục vụ khách hàng kịp thời tại địa bàn. Thành lập mới và bổ sung mạng lưới cho PJICO tại các địa bàn trọng điểm tại Hà Nội: PJICO Đông Đô (2015), PJICO Hà Thành (2017); tại TP. Hồ Chí Minh: PJICO Đông Sài Gòn (2017); tại Hải Phòng: PJICO Bạch Đằng (2019), nâng tổng số các Công ty bảo hiểm trực thuộc lên 60 đơn vị trên toàn quốc. Tổ chức lại bộ máy hoạt động ở một số đơn vị cho phù hợp yêu cầu kinh doanh đặc biệt là các khu vực trọng điểm chưa hiệu quả, chưa tương xứng với tiềm năng thị trường hoặc còn bất ổn như Bình Dương, Hà Nam, Phú Thọ, An Giang, Nam Định, Ninh Bình.
- Tổng số lao động hiện tại là 1.604 giảm gần 20 người so với 2017, năng suất lao động bình quân ước đạt 1,73 tỷ đồng/người/năm tăng 10% so với năm 2017 và tăng 26% so với năm 2014. Thu nhập thực lĩnh bình quân ước đạt gần 15 triệu đồng/người/tháng tăng 7% so với 2017. Các chính sách chế độ về BHXH, BHYT, BHTN và BHSK cho người lao động được thực hiện đầy đủ, đúng quy định pháp luật...
- Về mạng lưới kinh doanh, PJICO đã thiết lập và ký kết hợp đồng hợp tác với rất nhiều Ngân hàng như Techcombank, ACB, Vietcombank, PG Bank, HD Finance, Tiên Phong Bank, OBC, Wooribank, tiến hành triển khai bán các sản phẩm bảo hiểm chủ yếu dành cho cá nhân như Bảo hiểm xe cơ giới, Sức khỏe, Du lịch, Nhà tư nhân,...
- Kênh khai thác qua môi giới tiếp tục được đầu tư và phát triển, đặt biệt đến cuối năm 2018 PJICO đã lọt vào Top đối tác lớn của các nhà Môi giới uy tín như Aon, Marsh, Grassvoye, JLT,... với doanh thu qua môi giới năm 2018 đạt 171 tỷ đồng, tăng trưởng 22% so với năm 2017.

2.8. Công tác quản lý và đào tạo chất lượng

- Năm 2017, PJICO đã phối hợp với Viện Năng suất Việt Nam triển khai tư vấn nâng cấp hệ thống Quản lý chất lượng PJICO theo phiên bản ISO mới 9001:2015, bao gồm rà soát hệ thống tài liệu ISO, đào tạo nhận thức ISO phiên bản mới, đào tạo cấp chứng chỉ Đánh giá viên nội bộ và hoàn thành cuộc Đánh giá nội bộ; Phối hợp với Bureau Veritas thực hiện thành công việc đánh giá tái cấp chứng nhận hệ thống QLCL phiên bản mới ISO 9001:2015 thời hạn 03 năm (2017 - 2019); Hoàn thiện Bộ tài liệu QLCL hệ thống và phối hợp, hỗ trợ các phòng ban ban hành tài liệu QLCL các nghiệp vụ cập nhật theo phiên bản mới.
- Trong 05 năm, Tổng Công ty đã tập trung tổ chức các lớp đào tạo chọn lọc, chú trọng đến chất lượng và hiệu quả và xuất phát từ các nhu cầu thực tiễn của các phòng/ban phối hợp với các Tổ chức đào tạo chuyên nghiệp như Bộ Tài chính, viện đào tạo Ginet, Trường Đại học Andrew, các tổ chức nước ngoài,... tổ chức thành công hàng trăm khóa học cho các cán bộ nhân viên củng cố kiến thức bảo hiểm, kỹ năng mềm phục vụ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh. Đặc biệt, nâng cao chất lượng nhân sự thông qua công tác đào tạo chuyên môn nghiệp vụ như chứng chỉ EXAM FM của Hội Actuary, đào tạo công nghệ ô tô và giám định hiện trường, đào tạo chuyên môn tại Học viện Tài chính Bảo hiểm ANZIIF, mini MBA cho các cán bộ quản lý cấp trung...
- Xây dựng và triển khai thành công hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cốt lõi (KPI) cấp Tổng Công ty, cấp phòng ban và KPI cá nhân cho toàn bộ cán bộ nhân viên Văn phòng Tổng Công ty và một số đơn vị. Ứng dụng KPI trong công tác quản lý nhân sự, chế độ tiền lương, đánh giá đúng năng lực của CBNV.

2.9. Công tác triển khai ứng dụng phần mềm công nghệ thông tin

- Hoàn thành việc Golive toàn diện hệ thống phần mềm quản lý nghiệp vụ Premia đối với tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm gốc (Core Insurance) và tái bảo hiểm. Xây dựng và ban hành quy chế phân quyền trên hệ thống Premia, quy định thống nhất phương pháp và cách thức tiến hành đăng ký, cấp phân quyền sử dụng trên phần mềm Premia.
- Phối hợp với công ty phần mềm FTS và 3i-infotech để xây dựng module kết nối, tích hợp giữa Premia và hệ thống kế toán FTS hiện tại của PJICO nhằm có các báo cáo quản trị toàn diện và kịp thời.
- Xây dựng và triển khai ứng dụng bồi thường, dự phòng bồi thường Xe cơ giới trên phần mềm FTS để kiểm soát tốt công tác bồi thường, trích lập dự phòng nghiệp vụ và phục vụ báo cáo quản trị kịp thời.
- Rà soát, đánh giá hệ thống kết nối, chính sách bảo mật hiện trạng của PJICO, đồng thời xây dựng giải pháp kết nối, chính sách an ninh mạng nhằm bảo vệ số liệu kinh doanh, an toàn hệ thống mạng. Trang bị bổ sung bản quyền sử dụng phần mềm Windows, Office tại trụ sở chính và các công ty thành viên.
- Xây dựng phần mềm quản lý nhân sự, tiền lương; quản lý đào tạo, tuyển dụng; bảo lãnh viện phí và bồi thường nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe; triển khai nâng cấp phần mềm quản lý nghiệp vụ bồi thường xe cơ giới; triển khai việc đưa mã QR Code vào Giấy chứng nhận Xe cơ giới và có kiểm tra trực tiếp với hệ thống core Premia.; triển khai các phần mềm khai thác và quản lý sản phẩm bán lẻ như Bancassurance, 24/7,...
- Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu báo cáo tập trung, xây dựng các báo cáo thông minh tổng hợp cho các cấp lãnh đạo.

2.10. Công tác PR, truyền thông và dịch vụ khách hàng

- Hàng năm, trung tâm hệ thống tổng đài Call Centre và đường dây nóng 1900 545455 của PJICO đã tiếp nhận hàng ngàn cuộc gọi phản ánh, khiếu nại, đề nghị tư vấn của khách hàng trên toàn quốc. Năm 2014, mới chỉ có khoảng 10.000 cuộc gọi. Đến hiện tại trung bình hàng năm tổng đài tiếp nhận hơn 122.000 ngàn cuộc gọi, tăng gấp hơn 12 lần so với 2014, nhưng vẫn đảm bảo thông tin phản ánh của khách hàng luôn được tiếp nhận và phục vụ kịp thời. Bên cạnh đó, hàng năm Tổng đài chủ động gọi ra hàng chục ngàn cuộc gọi (khoảng 40.000 cuộc gọi/năm), trong đó một phần đôn đốc, phối hợp với các đơn vị giải quyết khiếu nại, phần khác tăng cường chủ động

chăm sóc khách hàng, nội dung đo lường đánh giá khách hàng về chất lượng dịch vụ PJICO, sự hài lòng khách hàng khi thông báo tai nạn khu vực Hà Nội và TP.HCM.

- Đề đẩy mạnh nâng cao chất lượng dịch vụ hơn nữa, năm 2018, Tổng Công ty đã triển khai quyết liệt công tác giám sát độc lập chất lượng dịch vụ Giám định bồi thường xe ô tô tại 2 Trung tâm Hà Nội và TP. HCM. Về cơ bản công tác Giám định bồi thường bảo hiểm ô tô tại Hà Nội & TP. Hồ Chí Minh đã được kiểm soát từ khâu ban đầu nhận thông tin cho đến khâu khảo sát mức độ hài lòng của Khách hàng. Đồng thời triển khai thuê giám sát độc lập từ một công ty bên ngoài để thực hiện khảo sát đánh giá chất lượng dịch vụ của PJICO, nhờ đó tỷ lệ hài lòng của khách hàng luôn duy trì ở mức 95%.
- Trong giai đoạn 05 năm, Tổng Công ty đã tổ chức thành công các ngày lễ kỷ niệm lớn như 20 năm thành lập PJICO, Lễ đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhất; Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với nhà đầu tư chiến lược SFMI; Tổ chức thành công Lễ Golive dự án phần mềm lõi quản lý nghiệp vụ bảo hiểm Premia; Sự kiện công bố xếp hạng tín nhiệm A.M.Best, Hội nghị khách hàng và Nhà đầu tư trong năm 2018.
- Hoạt động PR truyền thông hàng năm cũng được tổ chức qua các đợt khuyến mại mua bảo hiểm xe cơ giới, sức khỏe với phạm vi rộng rãi trên toàn quốc tạo được hiệu ứng thương hiệu và kích thích tăng trưởng doanh thu, tạo ấn tượng tốt đối với khách hàng, đối tác.

2.11. Các mặt công tác khác

- Tổng Công ty luôn đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của Đoàn kiểm tra liên ngành việc thực hiện các quy định của Pháp luật về công tác an toàn, vệ sinh lao động – phòng chống cháy nổ như Xây dựng kế hoạch ATVSLĐ hàng năm; tổ chức, huấn luyện an toàn, VSLĐ; tổ chức tập huấn nghiệp vụ PCCC được cấp giấy chứng nhận theo quy định; trang bị phương tiện bảo hộ cá nhân như mặt nạ phòng chống khói độc; luôn đảm bảo các trang thiết bị hoạt động tốt tạo môi trường làm việc thân thiện, an toàn để cán bộ nhân viên lao động sáng tạo. Ngoài ra, để thúc đẩy tinh thần làm việc, động viên những CBNV có thành tích tốt Tổng Công ty luôn khuyến khích tổ chức các chương trình tập trung như nghỉ mát theo chế độ, các đợt khám sức khỏe định kỳ,....
- Hàng năm, phát động phong trào hưởng ứng chiến dịch “GIỜ TRÁI ĐẤT”, góp phần nâng cao ý thức tiết kiệm và bảo vệ môi trường.
- Trong suốt 05 năm qua, Tổng công ty cũng đã tổ chức tặng hàng ngàn mũ bảo hiểm xe máy nhãn hiệu Protect, vật phẩm quà tặng trị giá hàng tỷ đồng cho trẻ em thông qua Quỹ bảo trợ trẻ em Việt Nam; phối hợp trao tặng các phần quà thiết thực cho nhân dân tại một số huyện thuộc tỉnh Yên Bái, Sơn La, Hà Tĩnh và Quảng Bình với tổng trị giá lên tới hàng trăm triệu đồng góp phần khắc phục hậu quả, giúp an sinh xã hội.

ĐÁNH GIÁ CHUNG CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA PJICO GIAI ĐOẠN 2014-2018

Trong giai đoạn 05 năm từ 2014-2018, thị trường bảo hiểm Việt Nam chứng kiến giai đoạn khó khăn sau khi nền kinh tế toàn cầu và Việt Nam mới bắt đầu phục hồi sau khủng hoảng. Việc thay đổi định hướng chiến lược sang kinh doanh hiệu quả - an toàn - bền vững không chỉ giúp PJICO có những bước đi vững chắc trong giai đoạn khó khăn này, mà còn là tiền đề quan trọng để PJICO có thể bứt phá trong giai đoạn tiếp theo. Với sự nỗ lực của các quý vị cổ đông đặc biệt là cổ đông lớn nhất Tập đoàn Xăng dầu (Petrolimex), sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, sự nỗ lực phấn đấu của Ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên, Tổng Công ty đã bám sát và hoàn thành cơ bản, vượt mức các mục tiêu chiến lược đề ra tại Đại Hội đồng cổ đông nhiệm kỳ trước và các Đại hội đồng cổ đông thường niên. Những số liệu cơ bản, tổng quan về tài chính và sự đánh giá, ghi nhận của tổ chức Xếp hạng tín nhiệm quốc tế A.M.Best đã phản ánh PJICO là một doanh nghiệp có sức khỏe tài chính ổn định, bền vững, hoạt động kinh doanh có hiệu quả, thực hiện đủ các nghĩa vụ đối với các cổ đông, cơ quan quản lý Nhà nước và có uy tín trong ngành bảo hiểm Việt Nam.

PHẦN III

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NỘI DUNG NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ VÀ NGHỊ QUYẾT HĐQT 2014 – 2018

Ngoài việc thực hiện các công việc theo quy định Điều lệ tại Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên, trong giai đoạn 2014-2018, Tổng Công ty đã triển khai thực hiện các Nghị quyết Đại hội cổ đông và Hội đồng quản trị. *(Chi tiết xem Phụ lục 01 đính kèm báo cáo)*

PHẦN IV

ĐỊNH HƯỚNG, MỤC TIÊU KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2019-2024

1. Bối cảnh thị trường

1.1. Bối cảnh quốc tế

- Quá trình toàn cầu hóa kinh tế tiếp tục phát triển với những tác động tích cực và tiêu cực, cơ hội và thách thức đan xen; Kinh tế thế giới tiếp tục tăng trưởng với hệ thống tài chính đã được củng cố. Việc áp dụng các công nghệ tài chính mới đang là xu thế lớn thế giới và đang tác động mạnh mẽ đến thị trường tài chính nói chung và bảo hiểm nói riêng.
- Ảnh hưởng của “căng thẳng thương mại Mỹ - Trung”, xuất nhập khẩu có nguy cơ giảm do chiến tranh thương mại và chính sách bảo hộ của Mỹ, điều này ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế Việt Nam nói chung cũng như tình hình kinh doanh các doanh nghiệp nói riêng trong đó có PJICO.

1.2. Bối cảnh trong nước

Kinh tế Việt Nam trong giai đoạn tới sẽ tiếp tục đà tăng trưởng, kinh tế vĩ mô ổn định, niềm tin vào cải cách môi trường đầu tư kinh doanh được củng cố, thực hiện hội nhập kinh tế quốc tế hiệu quả,... Tuy nhiên, vẫn đối mặt với một số rủi ro, thách thức do tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu, rộng, dự báo kinh tế Việt Nam sẽ chịu tác động đan xen nhiều mặt bởi các diễn biến kinh tế quốc tế.

Thuận lợi

- Theo chiến lược phát triển kinh tế xã hội 2018-2020, nền kinh tế Việt Nam được dự kiến tiếp tục tăng trưởng cao với tốc độ bình quân khoảng 7-8%/năm; cơ cấu kinh tế chuyển dịch, theo đó tỷ trọng các ngành công nghiệp và dịch vụ được nâng cao chiếm khoảng 85% GDP; thu nhập thực tế của người dân gấp khoảng 3,5 lần so với 2010.
- Thị trường bảo hiểm Việt Nam còn nhiều tiềm năng để phát triển, dân số Việt Nam đang trọng độ tuổi vàng; Việc hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng; cách mạng công nghiệp 4.0 và các cải cách trong công nghệ được ứng dụng ngày càng rộng rãi tạo cơ hội cho Doanh nghiệp bảo hiểm và các tổ chức, cá nhân tham gia bảo hiểm tăng khả năng tiếp cận.

Khó khăn

- Đối với lĩnh vực bảo hiểm, sự biến động của tỷ giá, lãi suất đầu tư, môi trường đầu tư sẽ ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của các công ty bảo hiểm. Ngoài ra, năng lực tài chính, năng lực quản trị doanh nghiệp, quản trị rủi ro của các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước còn hạn chế.
- Hội nhập quốc tế cũng đặt ra thách thức đối với các Doanh nghiệp bảo hiểm trong nước khi năng lực tài chính của các doanh nghiệp chưa thực sự vững mạnh, công nghệ quản trị điều hành còn nghèo nàn, trình độ đội ngũ bảo hiểm chưa cao.
- Nhà máy lọc dầu Nghi Sơn đã đi vào hoạt động và dự kiến đạt công suất 100% vào cuối năm 2018, nhập khẩu xăng dầu của Tập đoàn Xăng dầu dự kiến sẽ giảm mạnh vào năm 2019 và những năm tiếp theo, điều này ảnh hưởng lớn đến doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa trong ngành của PJICO.

- Áp lực cạnh tranh, khó khăn từ việc giành thị phần của các doanh nghiệp bảo hiểm nhỏ. Từ năm 2012 đến nay, thị phần của Top 5 ngành bảo hiểm phi nhân thọ đã giảm dần từ mức 70% về khoảng 60% (năm 2017).
- Tình hình tổn thất, bồi thường nhiều khả năng vẫn có diễn biến phức tạp, khó dự đoán. Các nhà tái bảo hiểm sẽ tiếp tục thắt chặt hơn các điều kiện, điều khoản tại thị trường Việt Nam.

2. Định hướng chiến lược giai đoạn 2019-2024

- Duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm bình quân tối thiểu 5-7%/năm, tập trung vào các sản phẩm, nghiệp vụ kinh doanh có hiệu quả.
- Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế bình quân tối thiểu 3%/năm (trong điều kiện thị trường ổn định và kinh doanh bình thường).
- Mức cổ tức chi trả hàng năm bình quân 12%
- Duy trì và phấn đấu nâng mức xếp hạng tín nhiệm quốc tế A.M.Best đối với Tổng Công ty.
- Gia tăng vốn chủ sở hữu để đáp ứng yêu cầu của tổ chức Xếp hạng tín nhiệm quốc tế thông qua việc tăng cường tích lũy lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

3. Kế hoạch kinh doanh năm 2019

Tiếp tục kiên định thực hiện cơ chế, phương thức kinh doanh tăng trưởng bền vững, hợp lý gắn liền với hiệu quả và chất lượng. Lấy các chỉ tiêu doanh thu, chi phí, lợi nhuận là các chỉ tiêu pháp lệnh đối với các đơn vị thành viên; là cơ sở để phân phối thu nhập, khen thưởng, động viên và đánh giá chất lượng cán bộ của Tổng Công ty. Các chỉ tiêu kế hoạch tổng quát năm 2019:

- Doanh thu bảo hiểm gốc: 2.965 tỷ đồng (không bao gồm kinh doanh bảo hiểm tàu cá theo Nghị định 67), tăng trưởng 7% so với doanh thu phí bảo hiểm gốc thực hiện năm 2018.
- Doanh thu phí nhận tái bảo hiểm: 165 tỷ đồng, tăng trưởng 10% so với năm 2018.
- Doanh thu đầu tư: 227 tỷ đồng bao gồm đầu tư tài chính và tiền gửi.
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 183,8 tỷ đồng, tăng trưởng 5% so với năm 2018.
- Chia cổ tức: Tối thiểu 12%.

4. Giải pháp, kế hoạch hành động

4.1. Giải pháp, kế hoạch hành động các nhóm nghiệp vụ

- Phát triển đa dạng các kênh phân phối nhằm đẩy mạnh phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo hướng chuyên nghiệp, theo kịp sự phát triển của cách mạng công nghệ 4.0.
- Tập trung khai thác các sản phẩm bảo hiểm kinh doanh hiệu quả bằng việc xây dựng cách thức quản trị và thiết lập cơ chế kinh doanh phù hợp với từng dòng sản phẩm/thị trường. Điều hành hệ thống phát triển mạnh các nghiệp vụ đang có lãi như hàng hóa, tài sản hỗn hợp,... duy trì và tăng trưởng hợp lý và kiểm soát chặt chẽ đối với các nghiệp vụ có nguy cơ lỗ cao như tàu thủy, xe cơ giới, sức khỏe.
- Không chú trọng tăng trưởng nóng doanh thu, mà tập trung vào cải thiện chất lượng dịch vụ, hiệu quả. Thực hiện các biện pháp đồng bộ nhằm giảm tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ, kiểm soát dự phòng bồi thường. Ứng dụng công nghệ toàn diện vào quy trình khai thác, giám định, bồi thường giúp đơn giản hóa thủ tục, phòng chống trục lợi và nâng cao giá trị khách hàng.
- Hoàn thiện và sử dụng thường xuyên các báo cáo quản trị nghiệp vụ trên Premia phục vụ khai thác, tái tục, chào phí,...

4.2. Giải pháp đối với các kênh bán hàng

- Tiếp tục tăng cường khai thác qua kênh môi giới, đồng bảo hiểm, ngân hàng, định chế tài chính. Đồng thời tìm kiếm những kênh bán hàng mới phù hợp với các đối tượng khách hàng và phương thức bán hàng mới.

- Phối hợp chặt chẽ với mạng lưới các Công ty Xăng dầu để thúc đẩy công tác bán hàng đồng thời phát triển các phương thức bán hàng mới thông qua hệ thống này. Xây dựng chiến lược bán hàng, marketing cho kênh bán hàng qua hệ thống cửa hàng Petrolimex giai đoạn 2019-2024.
- Tận dụng tối đa sự hỗ trợ của Nhà đầu tư chiến lược SFMI trong việc tiếp cận, bán bảo hiểm cho cộng đồng người Hàn Quốc, doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam, đặc biệt chú trọng khai thác bảo hiểm thông qua hệ thống Ngân hàng như Wooribank, Shinhanbank,...
- Xây dựng đề án kinh doanh cho mảng bảo hiểm bán lẻ theo hướng marketing liên kết và đẩy mạnh công tác bán hàng qua kênh trực tuyến website ipjico.vn.

4.3. Duy trì thành công và tiến tới nâng hạng Xếp hạng tín nhiệm quốc tế

- Triển khai rà soát lại tất cả các khuyến nghị, khuyến cáo của A.M.Best trong năm xếp hạng đầu tiên, đề xuất phương án hoàn thiện dữ liệu, thông tin, báo cáo quản trị phục vụ yêu cầu xếp hạng tín nhiệm Quốc tế.
- Tìm kiếm các phương án phù hợp nhằm duy trì và cải thiện kết quả Xếp hạng tín nhiệm cho các năm tiếp theo.
- Tiếp tục thực hiện truyền thông kết quả Xếp hạng tới các Đối tác trong và ngoài nước để lan tỏa thương hiệu của PJICO ra thị trường Quốc tế.

4.4. Giải pháp tài chính kế toán

- Triển khai hóa đơn điện tử tại Văn phòng Tổng Công ty và một số đơn vị. Hoàn thiện và ban hành quy trình, quy chế Quản lý hóa đơn ấn chỉ áp dụng các đơn vị thành viên.
- Hoàn thiện và ban hành quy trình chuyển tiền bồi thường cho khách hàng của Bộ phận Giám định Bồi thường TP. Hồ Chí Minh bằng dịch vụ Ngân hàng trực tuyến iB@nking.
- Rà soát ban hành quy định quản lý tài chính, kế toán phiên bản 2019. Đào tạo hướng dẫn công tác hạch toán kế toán, quản trị tài chính toàn hệ thống. Tăng cường hơn nữa công tác kiểm soát hạch toán kế toán, kiểm soát chi phí, công nợ, hóa đơn ấn chỉ.
- Tiếp tục triển khai hoàn thiện dự án phần mềm kế toán, kết nối trực tiếp với phần mềm nghiệp vụ Premia đáp ứng kịp thời yêu cầu tổng hợp, phân tích số liệu, báo cáo.
- Nâng cấp phần mềm kế toán FTS đáp ứng yêu cầu quản lý, quản trị và quy định hiện hành của pháp luật.

4.5. Giải pháp công nghệ thông tin

- Thực hiện triển khai đào tạo và hỗ trợ cho người dùng toàn hệ thống sau khi hoàn thành việc Golive toàn diện các phân hệ của phần mềm Core Premia. Hoàn thành dự án nâng cấp phần mềm FTS bồi thường lên phiên bản 2.0, hoàn thiện hơn nữa công tác kết nối FTS với Core Premia đảm bảo dữ liệu chính xác, đầy đủ và đồng bộ.
- Xây dựng và triển khai thành công giải pháp Trung tâm cơ sở dữ liệu tập trung Datahouse giúp kết nối các phần mềm hiện có và tạo ra cơ sở dữ liệu tập trung.
- Chuyển đổi, nâng cấp hệ thống hóa đơn điện tử nhằm giảm thiểu chi phí cấp phát hóa đơn, sai sót trong kê khai thuế và tiết kiệm thời gian. Triển khai ứng dụng văn phòng điện tử tại Văn phòng Tổng Công ty giúp quản lý chặt chẽ, thông minh hơn hệ thống văn bản đi, đến đồng thời tiết kiệm được nhiều thời gian và chi phí.
- Triển khai bổ sung đường truyền cho các đơn vị đảm bảo hệ thống mạng thông suốt, ổn định, đáp ứng yêu cầu triển khai các phần mềm ứng dụng. Đảm bảo hệ thống hệ thống vận hành thông suốt, ổn định.
- Tận dụng các ứng dụng phần mềm hỗ trợ của nhà đầu tư chiến lược để trợ giúp công tác quản trị doanh nghiệp, quản lý nhân sự, phòng chống trục lợi, hỗ trợ kỹ thuật nghiệp vụ,...
- Triển khai dự án nhập liệu bồi thường tập trung cho toàn hệ thống Tổng Công ty đối với nghiệp vụ Tài sản, kỹ thuật Dự án (bao gồm cả Hỗn hợp).

- Triển khai sử dụng hệ thống báo cáo thông minh hỗ trợ đánh giá, phân tích cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm.
- Nâng cấp để tối ưu hóa tiện ích cho người sử dụng phần mềm Premia; Xây dựng chiến lược công nghệ thông tin giai đoạn 2020-2025 cho PJICO.

4.6. Giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ

- Triển khai công tác giám sát độc lập chất lượng dịch vụ tại tất cả các Phòng nghiệp vụ tại Tổng Công ty. Triển khai GSĐL chất lượng bồi thường xe ô tô đối với các hồ sơ dưới phân cấp ở các đơn vị ngoài Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.
- Triển khai thuê Công ty giám sát độc lập chất lượng dịch vụ giám định ô tô tại 02 trung tâm bồi thường Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và một số địa bàn trọng điểm.

4.7. Giải pháp tái bảo hiểm

- Tìm kiếm đối tác tái bảo hiểm đứng đầu với xếp hạng tín nhiệm cao và tiềm lực tài chính mạnh. Xây dựng tiêu chí lựa chọn đối với các nhà tái bảo hiểm không có xếp hạng Rating.
- Triển khai phương án Tái bảo hiểm đã được Hội đồng quản trị phê duyệt đảm bảo an toàn và hiệu quả tài chính của Tổng Công ty. Thực hiện kiểm soát chương trình tái, ưu tiên 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.
- 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 cho các năm tiếp theo. Bổ sung hoàn thiện Quy trình nhận nhượng tái bảo hiểm cho phù hợp với quy định pháp luật hiện hành và thực tiễn kinh doanh của Tổng Công ty.

4.8. Giải pháp đầu tư tài chính

- Đa dạng hóa danh mục đầu tư và tìm kiếm các cơ hội, danh mục đầu tư mới để gia tăng doanh thu đầu tư trong các năm tiếp theo. Tập trung vào đầu tư dài hạn, các ngành có tiềm năng tăng trưởng cao, đội ngũ quản lý tốt, định giá hấp dẫn.
- Theo dõi diễn biến của TTCK, diễn biến IPO của các doanh nghiệp Nhà nước bố trí một 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.
- Thường xuyên rà soát lại danh mục đầu tư tài chính, tiền gửi để đề xuất phương án thoái vốn, bán các cổ phiếu kém hiệu quả hoặc đã đạt được lợi nhuận kỳ vọng. Tiếp tục tăng cường quản lý hiệu quả hệ thống tài sản PJICO, rà soát các diện tích thừa không sử dụng để có phương án phù hợp.

4.9. Giải pháp nhân sự

- Xây dựng đội ngũ nhân sự, quy trình nghiệp vụ, quy trình quản lý 4.0.
- Tiếp tục kiện toàn cơ cấu tổ chức hệ thống; thành lập thêm các đơn vị tại các khu vực địa bàn trọng điểm tiềm năng đồng thời xem xét, đánh giá, sáp nhập, giải thể đối với các đơn vị hoạt động không hiệu quả.
- Nâng cao chất lượng công tác quản lý, sử dụng cán bộ, Đánh giá năng lực trình độ thông qua kết quả làm việc, kết quả kinh doanh.
- Xây dựng đội ngũ cán bộ vững vàng chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng quản lý lãnh đạo, phẩm chất đạo đức và sự tâm huyết gắn bó với Tổng Công ty.
- Nâng cao chất lượng, hiệu quả hiệu suất làm việc của nhân viên thông qua các chính sách: đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, cải tiến chính sách lương thưởng, tăng cường công tác quản lý, đánh giá, xử lý lao động vi phạm; áp dụng toàn diện Bộ chỉ số đo lường chất lượng công việc KPIs....

Kính thưa các Quý cổ đông, các Quý vị đại biểu!

Tôi vừa trình bày xong báo cáo hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex giai đoạn 2014-2018, những định hướng, mục tiêu và giải pháp cơ bản

của Tổng Công ty để triển khai hoạt động kinh doanh giai đoạn 2019-2024 và các chỉ tiêu kế hoạch tổng quát năm 2019. Tôi mong nhận được ý kiến góp ý hoàn thiện của Quý vị để xây dựng, lãnh đạo PJICO kinh doanh hiệu quả và bền vững hơn, củng cố vị trí vững chắc trong nhóm doanh nghiệp dẫn đầu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

Xin trân trọng cảm ơn sự hỗ trợ của các Quý vị cổ đông, đặc biệt là Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam - cổ đông lớn nhất, sự chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị, cùng sự nỗ lực không ngừng của Ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên PJICO.

Xin kính chúc Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 của Tổng Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex thành công tốt đẹp.

Trân trọng cảm ơn./.

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX



ĐÀO NAM HẢI
(Tổng Giám đốc)