

Hà Nội, ngày tháng 04 năm 2026

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2025, NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM NĂM 2026

I/ TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG VÀ QUY MÔ, VỊ THẾ CỦA PJICO

1. Tình hình thị trường

- Năm 2025, kinh tế thế giới đối mặt với tăng trưởng chậm và bất ổn do căng thẳng địa chính trị và thương mại, chính sách thuế đối ứng và rào cản thương mại gia tăng đã làm gián đoạn chuỗi cung ứng toàn cầu, giảm thương mại quốc tế.

- Đối với nền kinh tế Việt nam, Chính phủ đã chỉ đạo các bộ, ngành và địa phương theo dõi sát diễn biến kinh tế vĩ mô trong nước và quốc tế, triển khai các giải pháp cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh và khai thác hiệu quả cơ chế ưu đãi của các hiệp định FTA. Nhờ đó, kinh tế Việt Nam có sự tăng trưởng mạnh mẽ, ước đạt khoảng 8%. Kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát trong tầm kiểm soát, quy mô GDP đạt 514 tỷ USD và GDP bình quân đầu người năm 2025 đạt 5.026 USD.

- Năm 2025 thiên tai tại Việt Nam diễn biến phức tạp, cực đoan và xảy ra trên diện rộng từ các tỉnh phía Bắc cho đến Nam trung bộ. Bão và hoàn lưu của các cơn siêu bão gây mưa lớn, ngập lụt và sạt lở đất gây thiệt hại nặng nề về tài sản, con người ảnh hưởng lớn đến sản xuất cũng như đời sống người dân làm gia tăng bồi thường tài sản, hàng hóa và xe cơ giới của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, trong đó có PJICO. Mặc dù vậy, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong năm 2025 vẫn duy trì đà tăng trưởng tích cực, một số doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ và tái bảo hiểm được thành lập mới và gia nhập thị trường.

- Theo số liệu của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam tính đến hết tháng 12 năm 2025, **tổng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường đã đạt được 88,114 tỷ đồng, tăng trưởng 10,3% so với cùng kỳ 2024, trong đó:**

- ✓ Bảo hiểm tàu thủy (bao gồm bảo hiểm thân tàu, bảo hiểm TNDS chủ tàu nội địa và bảo hiểm P&I quốc tế) doanh thu đạt 3.799 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **4,4%**, tăng trưởng **10,8%** so với cùng kỳ.
- ✓ Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển doanh thu đạt 3.380 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **3,8%**, tăng trưởng **5,4%** so với cùng kỳ.
- ✓ Bảo hiểm xe cơ giới doanh thu đạt 21.007 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **23,8%**, tăng trưởng **12,4%** so với cùng kỳ.
- ✓ Bảo hiểm sức khỏe (bao gồm bảo hiểm tai nạn con người và bảo hiểm chăm sóc sức khỏe) doanh thu đạt 31.715 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **36%**, tăng trưởng **10,3%** so với cùng kỳ.
- ✓ Bảo hiểm cháy nổ, mọi rủi ro tài sản doanh thu đạt 19.688 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **22,3%**, tăng trưởng **11,2%** so với cùng kỳ.
- ✓ Bảo hiểm kỹ thuật doanh thu đạt 4.104 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **4,7%**, tăng trưởng **11%** so với cùng kỳ.

- ✓ Bảo hiểm trách nhiệm doanh thu đạt 2.339 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **2,7%**, tăng trưởng **22,1%** so với cùng kỳ.
- ✓ Bảo hiểm hàng không doanh thu đạt 964,3 tỷ đồng chiếm tỷ trọng **1,1%**, giảm **7,5%** so với cùng kỳ.

PJICO là 4.619 tỷ: Thị phần chiếm ~ 5,3% giảm 0,3%

- ✓ PJICO đứng thứ 3 về quy mô doanh thu không bao gồm bảo hiểm sức khỏe, sau PVI, Bảo Việt: PVI (21,4%), Bảo Việt (10,7%), và PJICO (6,7%).

II/ KẾT QUẢ KINH DOANH CẢ NĂM 2025

Năm 2025 là năm có rất nhiều khó khăn với PJICO bao gồm cả khó khăn khách quan do thiên tai bão lụt gây hậu quả nặng nề đến nền kinh tế Việt nam nói chung, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và PJICO nói riêng; Sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường và sự cố tháng 5 tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của TCTY. Nhưng nhờ sự nỗ lực của toàn bộ người lao động và các cấp lãnh đạo sự ủng hộ của các cổ đông lớn đặc biệt là tập đoàn xăng dầu Việt nam, TCTy đã xuất sắc hoàn thành và hoàn thành vượt mức tất cả các chỉ tiêu kinh doanh 2025, Cụ thể như sau:

1. Kết quả hoạt động kinh doanh chung

- Tổng doanh thu PJICO năm 2025 đạt 5.510 tỷ đồng hoàn thành 106,4% kế hoạch HĐQT giao, trong đó:

- ✓ Doanh thu phí bảo hiểm gốc **4.619** tỷ đồng hoàn thành 105% kế hoạch HĐQT giao, tăng 5% so với thực hiện năm 2024.
- ✓ Doanh thu nhận tái bảo hiểm: **230,6** tỷ đồng hoàn thành 107,7% kế hoạch HĐQT giao, tăng 7,8% so với thực hiện năm 2024.
- ✓ Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính ước đạt **253,6** tỷ đồng, hoàn thành 115,3% kế hoạch HĐQT giao, giảm 10,5% so với thực hiện năm 2024.

- Lợi nhuận trước thuế đạt 306,1 tỷ đồng hoàn thành 100% kế hoạch HĐQT giao, tăng trưởng 5,1% so với năm 2024.

- Toàn Tổng Công ty có 36 đơn vị hoàn thành và hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu cả năm 2025 của Tổng Công ty giao, gồm: VPTCT, An Giang, Bắc Giang, Bắc Ninh, Bến Thành, Bình Định, Cà Mau, Cần Thơ, Đắk Lắk, Đồng Tháp, Gia Định, Gia Lai, Hà Nam, Hà Nội, Hải Phòng, Hòa Bình, Huế, Khánh Hòa, Kiên Giang, Lào Cai, Quảng Ngãi, Quảng Ninh, Quảng Trị, Sài Gòn, Sơn La, Thái Nguyên, Thăng Long, Tiền Giang, Trà Vinh, Tuyên Quang, Vĩnh Phúc, Yên Bái, Hà Thành, Bạch Đằng, Thủ Đức, Thủ Đức.

2. Kết quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc

2.1. Kết quả theo nhóm nghiệp vụ

STT	Loại hình bảo hiểm	DT thực hiện (Tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Tỷ lệ hoàn thành (%)	Tăng trưởng so với cùng kỳ
1	Bảo hiểm xe cơ giới	1,572	34.0%	95.9%	-4.1%
2	Bảo hiểm hàng hải	759	16.4%	108.6%	9.0%
3	Bảo hiểm sức khỏe	817	17.7%	122.7%	22.6%
4	Bảo hiểm cháy nổ, tài sản, hỗn hợp	1,213	26.3%	105.9%	8.0%

5	Bảo hiểm hàng không	43	0.9%	62.8%	-53.5%
6	Bảo hiểm dự án, kỹ thuật	215	4.6%	117.9%	20.4%
Tổng cộng		4,619	100%	105.0%	5.1%

*** Bảo hiểm xe cơ giới**

- Doanh thu bảo hiểm gốc đạt **1.572** tỷ đồng hoàn thành **95,9%** kế hoạch năm, là nghiệp vụ chủ lực và có độ phủ 100% các đơn vị thành viên. Tỷ lệ tăng trưởng **âm 4,1%**, cụ thể:

- ✓ *Nghiệp vụ ô tô đạt 1.473,6 tỷ đồng, tăng trưởng âm 6,4% so với cùng kỳ và hoàn thành 93,6% kế hoạch. Bồi thường giữ lại 896 tỷ đồng, chiếm 60,8% doanh thu giữ lại và tăng 1,2% so với năm 2024.*
- ✓ *Nghiệp vụ mô tô, xe máy đạt 98,3 tỷ đồng, tăng 50,7% so với cùng kỳ và hoàn thành 151,3% kế hoạch. Bồi thường giữ lại 3,5 tỷ đồng, chiếm 3,6% doanh thu giữ lại, tăng 0,9% so với cùng kỳ năm 2024.*

- Các đơn vị có doanh thu cao nhất hệ thống về xe cơ giới là: Bến Thành, Bình Dương, Đồng Nai, Gia Định, Hà Nội, Sài Gòn.

Xe cơ giới là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất và là nghiệp vụ duy nhất có doanh thu giảm dẫn đến làm giảm tỷ lệ tăng trưởng của TCTy. Nếu nghiệp vụ xe cơ giới không bị ảnh hưởng của sự cố tháng 5 và đạt kế hoạch được giao thì doanh thu toàn TCTy năm 2025 đã đạt mức tăng trưởng hai con số và không bị giảm thị phần. Tuy vậy ngoài doanh thu sụt giảm, nghiệp vụ xe cơ giới năm 2025 cũng đạt một số kết quả tích cực đó là:

- + Kênh bán hàng qua toyota duy trì tỷ lệ tăng trưởng tích cực 15,5%;
- + Tham gia thành công chương trình bảo hiểm của hai đối tác lớn là Hyundai và Honda;
- + Tốc độ tăng tỷ lệ bồi thường nhỏ hơn tốc độ giảm doanh thu chứng tỏ các giải pháp kiểm soát bồi thường đã bước đầu mang lại hiệu quả.
- + Chuyển đổi cơ bản hệ thống cấp đơn sang app cấp đơn tạo thuận lợi và kịp thời cho cán bộ kinh doanh;
- + Tích hợp AI vào định giá xe và phát hiện tổn thất khi chụp ảnh xe...
- + Ban hành biểu phí bảo hiểm vật chất xe mới phù hợp hơn với thực tiễn thị trường.

*** Bảo hiểm hàng hải**

- Đây là nghiệp vụ đem lại hiệu quả cao, có độ phủ **89,2%** các đơn vị thành viên, doanh thu đạt **759** tỷ, hoàn thành **108,6%** kế hoạch năm và tăng trưởng **9%** so với cùng kỳ, cao hơn tỷ lệ tăng trưởng của thị trường (11 tháng đầu năm là 8,9%).

- Bảo hiểm Hàng hóa đạt **411** tỷ đồng, hoàn thành **103,8%** kế hoạch năm và tăng trưởng **3,9%** so với cùng kỳ (Mức tăng chung thị trường 11 tháng đầu năm 2025 là 5,2%). Bồi thường giữ lại Hàng hóa ước tính **55,2** tỷ đồng, chiếm **17,6%** doanh thu giữ lại, tăng **12,2%** so với cùng kỳ năm 2024. Mặc dù doanh thu trong ngành giảm nhưng doanh thu ngoài xăng dầu tăng đã kéo doanh thu hàng hóa tăng trưởng 3,9%. Trong năm đã ký hợp đồng bảo hiểm hàng vận chuyển cho một số khách hàng mới như: TCTy phân bón và hóa chất dầu khí; Vinfest; Dabaco; Vinacomin.

- Bảo hiểm Tàu thủy đạt **348** tỷ đồng hoàn thành **114,9%** kế hoạch năm và tăng trưởng **15,6%** so với cùng kỳ (mức tăng trưởng chung thị trường 11 tháng đầu năm 2025 là 12,4%). Bồi thường giữ lại Tàu thủy ước tính **75,5** tỷ đồng, chiếm **42%** doanh thu giữ lại, tăng **26,8%** so với

cùng kỳ năm 2024. PJICO tiếp tục được lựa chọn là nhà bảo hiểm đứng đầu cho nhiều đội tàu lớn. Trong năm đã khai thác thêm 25 tàu quốc tế mới. Tổng số tàu tham gia P&I tại PJICO là 146 tàu.

- Các đơn vị có doanh thu cao nhất của nghiệp vụ này là VPTCT, Hải Phòng, Sài Gòn, Thăng Long, Bạch Đằng, Gia Định, Bình Định, Khánh Hòa.

- Một số đơn vị chưa triển khai nghiệp vụ này là: Đắk Lắk, Gia Lai, Hà Tĩnh, Lạng Sơn, Phú Yên, Thái Nguyên.

*** Bảo hiểm sức khỏe**

- Doanh thu bảo hiểm gốc đạt **817 tỷ đồng**, hoàn thành **122,7%** kế hoạch, tăng trưởng **22,6%** so với cùng kỳ năm 2024 cao hơn mức tăng trưởng chung thị trường (11 tháng đầu năm 2025 là 13,3%). Bảo hiểm sức khỏe có độ phủ 100% các đơn vị thành viên và chiếm tỷ trọng 17,7% trong cơ cấu doanh thu.

- ✓ *Bảo hiểm con người khác đạt 727 tỷ đồng, tăng trưởng 25,3% và hoàn thành 125,4% kế hoạch năm. Bồi thường giữ lại là 281 tỷ đồng, chiếm 71,6% doanh thu giữ lại, tăng 1,8% so với cùng kỳ năm 2024.*
- ✓ *Bảo hiểm học sinh giáo viên doanh thu đạt 90 tỷ, tăng trưởng 4,6% và hoàn thành 104,5% kế hoạch năm. Bồi thường giữ lại ước tính là 31,9 tỷ đồng, chiếm 35,5% doanh thu giữ lại, tăng 1,4% so với cùng kỳ năm 2024.*

- Các đơn vị có doanh thu cao nhất bảo hiểm con người khác là Bến Thành, Hà Nội, Sài Gòn, Thăng Long, Thủ Đức, Thủ Đức.

Nghiệp vụ sức khỏe tiếp tục duy trì đà tăng trưởng cao và kiểm soát được tỷ lệ bồi thường ở mức 63,9% đảm bảo hiệu quả chung của nghiệp vụ. Quan hệ hợp tác với các bệnh viện; phòng khám được mở rộng góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và bảo lãnh viện phí.

*** Bảo hiểm cháy nổ, tài sản, hỗn hợp**

- Bảo hiểm cháy nổ, tài sản, hỗn hợp chiếm tỷ trọng 26,3% doanh thu bảo hiểm gốc của TCTY và có độ phủ 100% các đơn vị thành viên. Mặc dù trong năm 2025 nghiệp vụ tài sản cũng chịu ảnh hưởng lớn của thiên tai, bão lụt nhưng kết quả kinh doanh cũng tương đối khả quan.

- Doanh thu đạt **1.213 tỷ đồng**, hoàn thành **105,9%** kế hoạch, tăng trưởng **8%** so với cùng kỳ năm 2024 gần tương đương mức tăng trưởng của thị trường.

- ✓ *Bảo hiểm Cháy nổ, mọi rủi ro tài sản đạt 1.010,7 tỷ đồng, tăng trưởng 4,3% và hoàn thành 101,3% kế hoạch. Bồi thường giữ lại ước tính 187,2 tỷ đồng, chiếm 46,3% doanh thu giữ lại.*
- ✓ *Bảo hiểm Hỗn hợp đạt 202 tỷ đồng, tăng trưởng 31,6% và hoàn thành 137,5 % kế hoạch. Bồi thường giữ lại ước tính 16,8 tỷ đồng, chiếm 17,3% doanh thu giữ lại, tăng 18,6% so với cùng kỳ.*

- Các đơn vị có doanh thu cao nhất là VP TCT, Bến Thành, Bình Dương, Đồng Nai, Sài Gòn, Thăng Long, Hà Thành.

- PJICO tiếp tục được lựa chọn tham gia bảo hiểm cho nhiều hợp đồng lớn thuộc các Tập đoàn, TCTy nhà nước; doanh nghiệp trong lĩnh vực năng lượng, công nghiệp như EVN; PVN.

- Trong năm PJICO đã khai thác hàng loạt dịch vụ thuộc các tập đoàn vingroup; sungroup; saigon coop...

*** Bảo hiểm hàng không**

Bảo hiểm hàng không chiếm tỷ trọng gần 1%, doanh thu nghiệp vụ hàng không cả năm 2025 PJICO đạt **43,3** tỷ đồng, hoàn thành **62,8%** kế hoạch, tăng trưởng âm **53,5%** (mức tăng trưởng chung thị trường 11 tháng đầu năm 2025 là âm **8,6%**). TCTY không duy trì tái tục được đội tàu bay của Vietnam Airline nhưng tái tục thành công đội tàu bay của Vietjet và Bamboo.

*** Bảo hiểm dự án, kỹ thuật**

- Bảo hiểm dự án kỹ thuật chiếm tỷ trọng 4,6% doanh thu bảo hiểm gốc của TCTY có độ phủ 100% các đơn vị thành viên. Doanh thu bảo hiểm dự án kỹ thuật cả năm 2025 đạt **214,5** tỷ đồng, hoàn thành **117,9%** kế hoạch và tăng trưởng **20,5%** (cao hơn mức tăng trưởng chung của thị trường là 11%) và là một trong hai năm có mức tăng trưởng cao nhất trong 10 năm trở lại đây. Bồi thường giữ lại ước tính là **16,8** tỷ đồng, chiếm **19,9%** doanh thu giữ lại, giảm 35,2% so với cùng kỳ năm 2024.

- Các đơn vị có doanh thu cao nhất gồm Đồng Nai, Hải Dương, Hải Phòng, Thăng Long, Hà Thành.

- TCTY đã tham gia bảo hiểm cho nhiều dự án đầu tư hạ tầng lớn.

2.2. Kết quả theo kênh bán hàng

STT	Kênh bán hàng	Doanh thu (Tỷ đồng)	Tỷ trọng(%)	Tăng trưởng
1	Đại lý truyền thống	1.158,2	25,1%	2,4%
2	Môi giới	784,0	17,0%	31,2%
3	Ngân hàng (Bancassurance)	610,6	13,2%	13,3%
4	Kênh trực tiếp	2.066,2	44,7%	-3,0%
Tổng cộng		4.619	100,00%	5,1%

*** Kênh bán hàng qua đại lý cá nhân và đại lý xăng dầu**

- Đại lý cá nhân doanh thu phí bảo hiểm gốc đạt **723,2 tỷ đồng**, tăng trưởng âm **3,4%** so với cùng kỳ năm 2024. Số lượng đại lý cá nhân hiện đang ký hợp đồng đại lý với TCTY là: 854 đại lý.

- Đại lý xăng dầu doanh thu phí bảo hiểm gốc đạt **220,6 tỷ đồng**, hoàn thành **109,7%** kế hoạch, tăng trưởng **15%** so với cùng kỳ.

*** Kênh bán Ngân hàng (Bancassurance)**

- Doanh thu phí bảo hiểm gốc khai thác qua kênh Bancassurance, đại lý tổ chức cả năm 2025 toàn TCTY đạt **610,6 tỷ đồng**, hoàn thành **104%** kế hoạch, tăng trưởng **13,3%** so với cùng kỳ. Đây là nỗ lực rất lớn của TCTY và Ban Bancassurance đặc biệt là thuyết phục các Ngân hàng tiếp tục hợp tác với PJICO sau sự cố.

*** Kênh môi giới**

Doanh thu phí bảo hiểm gốc khai thác qua môi giới cả năm 2025 toàn Tổng Công ty đạt **784** tỷ đồng tăng trưởng **31,2%** so với cùng kỳ 2024, trong đó doanh thu khai thác qua môi giới của nghiệp vụ bảo hiểm khác ngoài bảo hiểm chăm sóc sức khỏe là **390,6 tỷ đồng**, hoàn thành **115,9%** kế hoạch và tăng trưởng **27,5%** so với cùng kỳ 2024.

3. Kết quả hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm

- Phí nhượng tái bảo hiểm năm 2025 đạt **1.708,5** tỷ đồng, hoa hồng nhượng tái đạt **331,2** tỷ đồng, thu bồi thường nhượng tái đạt **604,5** tỷ đồng.

- Phí nhận tái bảo hiểm năm 2025 đạt **230,6** tỷ đồng, hoàn thành **107,7%** kế hoạch được giao; trả bồi thường nhận tái là **116,8** tỷ đồng chiếm **50,6%** doanh thu nhận tái.

- Với mục tiêu thu xếp tái bảo hiểm hiệu quả và đảm bảo an toàn tài chính theo phương án được HĐQT phê duyệt, trong năm 2025 Tổng Công ty đã tái tục thành công các hợp đồng tái bảo hiểm cố định cho các nhóm nghiệp vụ chính: Hàng hải, Cháy, Kỹ Thuật, Hỗn hợp. Các điều kiện điều khoản cũng như năng lực của các nhà nhận tái bảo hiểm tuân thủ đúng quy định của Bộ Tài chính.

- Tổng Công ty tiếp tục thực hiện hợp đồng nhượng tái bảo hiểm đối với nhóm sản phẩm Healthcare - Bảo hiểm Chăm sóc sức khỏe, giúp Tổng Công ty có thể đẩy mạnh khai thác nhóm sản phẩm healthcare, duy trì biên khả năng thanh toán và giữ xếp hạng tín nhiệm.

4. Kết quả hoạt động đầu tư tài chính.

- Lãi suất ngân hàng đã sụt giảm từ giữa năm 2024 đến cuối năm 2025. Ngoài việc lựa chọn Ngân hàng có lãi suất tốt, đầu tư an toàn, Tổng Công ty đã và đang tiếp tục hợp tác với các Ngân hàng có lãi suất vay ưu đãi từ đó tối ưu hoá dòng tiền đầu tư, đồng thời tìm kiếm các tổ chức tín dụng có mức lãi suất tốt, phù hợp từng thời điểm để đầu tư đem lại hiệu quả cao nhất.

- Doanh thu hoạt động tài chính và cho thuê nhà cả năm 2025 đạt **272,5** tỷ đồng: Trong đó, Doanh thu hoạt động tài chính cả năm 2025 đạt **253,6** tỷ đồng, hoàn thành **115,3%** kế hoạch năm, giảm **10,5%** so với cùng kỳ 2024; mang lại lợi nhuận cho TCTY **187,5** tỷ đồng trong đó lợi nhuận từ đầu tư từ quỹ dự phòng nghiệp vụ đạt khoảng **107,2** tỷ đồng. Trong đó:

- ✓ *Doanh thu đầu tư tiền gửi đạt **194,4** tỷ đồng, đạt **114%** kế hoạch năm tương ứng tăng so với kế hoạch số tiền **23,8** tỷ đồng*
- ✓ *Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính ngoài tiền gửi đạt: **59,2** tỷ đồng, đạt **118,4%** so với kế hoạch, trong đó: doanh thu trái phiếu **27,9** tỷ đồng; doanh thu cổ tức góp vốn **31,2** tỷ đồng.*
- ✓ *Doanh thu cho thuê nhà đạt **18,9** tỷ đồng.*
- ✓ *Số dư tiền vay đến 31/12/2025 là **906** tỷ đồng (dự kiến đầu năm **500** tỷ đồng). Việc áp dụng chương trình vay phù hợp, lãi suất ưu đãi không chỉ giúp PJICO chủ động dòng tiền chi trả cho khách hàng mà còn nâng cao hiệu quả quản trị dòng tiền từ đó gia tăng doanh thu hoạt động đầu tư tiền gửi.*
 - *Doanh thu tiền gửi tăng thêm do dòng tiền tăng thêm ước tính khoảng **35** tỷ đồng, tăng so với dự kiến **10** tỷ;*
 - *Lợi nhuận tăng thêm ước tính trên **12** tỷ đồng, tăng so với dự kiến **5,3** tỷ*

5. Công tác quản lý, quản trị

5.1 Công tác tổ chức- nhân sự

* Thực hiện tái cấu trúc bộ máy tại Văn phòng Tổng Công ty theo hướng tinh gọn, hiệu quả cụ thể:

- Sát nhập Ban Kiểm soát nội bộ và Ban Nghiên cứu thị trường & Quản trị rủi ro thành Ban Kiểm soát nội bộ & Quản trị rủi ro; đảm bảo tuân thủ quy định của Thông tư 70/2022/TT-BTC ngày 16 tháng 11 năm 2022.

- Tổ chức lại Ban Phát triển giải pháp đa kênh (Ban PTGPĐK) và Ban Công nghệ thông tin (Ban CNTT), theo đó:

- ✓ Chuyển các phần mềm core bảo hiểm và các phần mềm khác từ Ban CNTT về Ban PTGPĐK, chuyển chức năng nhiệm vụ và đổi tên Ban PTGPĐK thành Ban Phát triển và Vận hành ứng dụng CNTT.
- ✓ Thay đổi chức năng nhiệm vụ của Ban CNTT, theo đó Ban CNTT được đổi tên thành Ban Hạ tầng và An toàn CNTT có chức năng nhiệm vụ là quản lý hạ tầng và đảm bảo công tác bảo mật, an toàn CNTT của hệ thống.

- Chuyển Phòng Xây dựng cơ bản từ Văn phòng Tổng Công ty về Ban Đầu tư tài chính và đổi tên Ban Đầu tư tài chính thành Ban Đầu tư, có chức năng quản lý hai mảng: Đầu tư tài chính ngoài tiền gửi và Đầu tư cơ sở vật chất cho Tổng Công ty.

- Thực hiện bổ nhiệm giám đốc PJICO Đồng Nai, PJICO Phú Yên, PJICO Tuyên Quang và thôi giao nhiệm vụ kiêm nhiệm tại 03 đơn vị nêu trên.

- Bổ nhiệm mới, bổ nhiệm lại, miễn nhiệm với 64 nhân sự từ cấp Phó GD Ban/Phó Giám đốc đơn vị trở lên; 124 nhân sự cấp trưởng/phó phòng đơn vị.

* Thực hiện tái cấu trúc bộ máy tại các Đơn vị trực thuộc với định hướng chuẩn hóa và tinh gọn và theo 03 mô hình:

- Mô hình 1: Với các đơn vị nhỏ, có doanh thu thấp, địa bàn hoạt động nhỏ. Khung bộ máy tổ chức gồm 2 phòng:

- ✓ 01 Phòng Kế toán Tổng hợp
- ✓ 01 phòng kinh doanh

- Mô hình 2: Với các đơn vị có doanh thu trung bình, số lượng cán bộ nhân viên trung bình và địa bàn hoạt động trung bình, bộ máy tổ chức đơn vị gồm

- ✓ 01 Phòng Kế toán Tổng hợp
- ✓ Các phòng kinh doanh số 1,2,...

- Mô hình 3: Với các đơn vị có doanh thu lớn, số lượng cán bộ nhân viên, bộ máy tổ chức đơn vị gồm:

- ✓ 01 Phòng Kế toán Tổng hợp
- ✓ 04 phòng nghiệp vụ: Tài sản hỗn hợp, Hàng hải, Xe cơ giới, Sức khỏe.
- ✓ Các phòng kinh doanh số 1,2,...

Như vậy bộ máy tổ chức của các đơn vị đã được chuẩn hóa, tinh gọn; theo đó đã giảm được tổng cộng 39 phòng nghiệp vụ; một số đơn vị đã gộp phòng Kế toán và Phòng Hành chính Tổng hợp để nhập lại thành phòng Kế toán Tổng hợp. Tổng Công ty giao định biên Phòng Kế toán tổng hợp tại các đơn vị căn cứ theo quy mô doanh thu, định biên nhân sự về hành chính căn cứ theo số lượng cán bộ nhân viên tại đơn vị.

* Tiếp tục tập trung đẩy mạnh công tác đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng làm việc cho CBNV cũ, hội nhập cho CBNV mới về văn hóa doanh nghiệp và 01 khóa đào tạo theo chương trình Anziip...

* Hoàn thành bộ chỉ tiêu KPI và ban hành KPI để đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ của cán bộ từ cấp PTGD đến nhân viên bán hàng trong toàn Tổng Công ty.

5.2. Công tác tài chính kế toán

- Tăng cường công tác hướng dẫn, hỗ trợ các đơn vị trong việc kiểm soát chi phí, kiểm soát chứng từ, hóa đơn mua vào đảm bảo an toàn tài chính cho Tổng Công ty và đơn vị bằng việc tiếp tục triển khai toàn quốc dự án rà soát hoá đơn đầu vào Akabot và triệt để áp dụng hình thức thanh toán “không dùng tiền mặt” nhằm quản trị rủi ro về hoá đơn mua vào trong toàn hệ thống và đáp ứng với thay đổi về chính sách và quy định pháp luật của nhà nước.

- Tiếp tục thực hiện kiểm tra toàn diện và hướng dẫn đơn vị khắc phục tồn tại đối với các đơn vị có giám đốc đến kỳ tái bổ nhiệm.

- Tiếp tục nâng cấp phần mềm kế toán FTS 3.0 với phân hệ Tái bảo hiểm, hỗ trợ cho các đơn vị và TCTY trong việc kiểm soát chi phí và lợi nhuận để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Hướng dẫn và triển khai toàn hệ thống áp dụng nghị định 70/NĐ-CP của Chính phủ về hóa đơn chứng từ theo đó đã triển khai xuất hóa đơn điện tử theo từng lần cấp đơn bảo hiểm.

- Tổng Công ty đã ban hành văn bản đến từng đơn vị vào thời điểm quyết toán năm 2024 và quyết toán Quý 1/2025 để hướng dẫn việc xử lý công nợ tồn đọng cho từng trường hợp, từng đơn bảo hiểm cụ thể.

- Đã ban hành Quy định về lưu trữ và luân chuyển chứng từ kế toán, theo đó sẽ sắp xếp lại và quy định thời gian lưu trữ từng loại chứng từ kế toán và chứng từ kế toán điện tử. Điều này sẽ giúp nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí và thời gian làm việc của các cán bộ thống kê ở các đơn vị.

- Kiểm tra, giám sát, phát hiện, tham mưu cho Lãnh đạo xử lý các sai phạm quy định của Tổng Công ty về công tác TCKT; quản lý tốt nguồn chi phí Tổng Công ty giao đơn vị đảm bảo số tiền vượt chỉ được kiểm soát tốt, số vượt chỉ năm 2025 không cao hơn năm 2024 (500 triệu đồng) và được báo cáo giải trình chi tiết

- Tổng số công nợ xấu thu hồi và xử lý ước tính năm 2025 là 37,7 tỷ đồng, đạt 94% kế hoạch cả năm HĐQT giao (Kế hoạch HĐQT giao 2025 là 40 tỷ đồng), trong đó:

- Thu hồi nợ xấu đạt 10,85 tỷ đồng.
- Xử lý nợ xấu đạt 26,85 tỷ đồng đồng.

5.3. Công tác đánh giá xếp hạng doanh nghiệp

Năm 2025 TCTY đã hoàn thành bảo vệ xếp hạng tín nhiệm vào tháng 8/2025. Kết quả đạt được tiếp tục duy trì xếp hạng năng lực tài chính ở mức “B++” (tốt), triển vọng ổn định xếp hạng năng lực tín dụng của tổ chức phát hành mức “bbb” (tốt), và xếp hạng tín nhiệm trong phạm vi quốc gia (National Scale Rating - NSR) là “aaa.VN” - mức cao nhất tại Việt Nam;

5.4. Công tác chuyển đổi số

- Tổng Công ty đã từng bước đưa vào áp dụng thực hiện dự án tư vấn chiến lược chuyển đổi số tại PJICO giai đoạn 2023-2028:

- Thông luồng cấp đơn, xuất hoá đơn, hạch toán tự động, giải quyết bồi thường cho nghiệp vụ BH xe cơ giới trên 03 nền tảng cấp đơn, FTS 3.0 và ESCS từ ngày 01/10/2025.

- Tiếp tục triển khai dự án rà soát hoá đơn đầu vào bằng Akabot kết hợp sửa đổi Quy định quản lý tài chính, triệt để áp dụng không dùng tiền mặt nhằm quản trị rủi ro về hoá đơn mua vào trong toàn hệ thống phù hợp với xu thế chuyển đổi số;

- Tiếp tục triển khai nâng cấp phân hệ Tái bảo hiểm của phần mềm kế toán FTS, phần mềm BTXCG – ESCS, bồi thường Healthcare - ESCS;

- Đã triển khai APP bán hàng kết hợp hệ thống chuyên thu, chuyên chi tối ưu hoá dòng tiền, chương trình cấp đơn, phát hành hóa đơn và thu phí, hạch toán tự động. Đây là công cụ hữu ích phục vụ cho công tác phát triển kinh doanh phù hợp với xu thế chuyển đổi số, quản trị tốt rủi ro tối ưu hoá dòng tiền đồng thời nâng cao trải nghiệm của khách hàng;

- Hệ thống báo cáo Quản trị BI liên tục được update theo nhu cầu quản trị, hoàn thiện hệ thống báo cáo BI theo yêu cầu phục vụ sản xuất kinh doanh, phù hợp với tình hình thực tiễn.

- Golive app My PJICO cho phép khách hàng mua bảo hiểm trực tuyến. Đã đưa các sản phẩm bảo hiểm: TNDS ô tô, TNDS xe máy, BH du lịch, BH cháy nổ nhà ở lên app.

- Triển khai kết nối với các nền tảng VTV cab; viettel money; momo; opes; vietcombank... để đẩy mạnh kênh bán bảo hiểm trên môi trường số.

5.5. Công tác an sinh xã hội

Trong năm 2025, PJICO đã thực hiện nhiều hoạt động đóng góp cho cộng đồng với tổng số tiền tài trợ cho các chương trình đến thời điểm hiện tại là **2,4 tỷ đồng** hoàn thành 94% kế hoạch Tập đoàn giao. Đặc biệt là trong các đợt báo lũ vừa qua, CBNV toàn Tổng Công ty đã quyên góp ủng hộ cho CNNV PJICO; CBNV các công ty xăng dầu và đồng bào tại các vùng bị ảnh hưởng bão lũ 02 đợt, mỗi đợt 01 ngày lương, số tiền quyên góp được lên tới trên 01 tỷ đồng. Ngoài ra Tổng Công ty thực hiện nhiều chương trình như:

- ✓ Ủng hộ một số gia đình liệt sỹ, gia đình có công với cách mạng tại Lạng Sơn nhân dịp 30/4-1/5/2025;
- ✓ Hỗ trợ kinh phí tôn tạo, nâng cấp chùa Hà Lạn tại xã Hải Nam, huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định;
- ✓ Tài trợ quà tặng Hội chất độc màu da cam/dioxin tỉnh Tiền Giang;
- ✓ Tài trợ trường PTDT bán trú Tiểu học và THCS Tả Sử Choong-Hoàng Su Phì-Hà Giang;
- ✓ Thăm hỏi, tặng quà dịp tết nguyên đán cho Trung tâm điều dưỡng người có công tỉnh Phú Thọ;
- ✓ Tặng quà cho người nghèo, bảo trợ xã hội, người có hoàn cảnh khó khăn trong dịp Tết Nguyên Đán năm Ất Ty;
- ✓ Tài trợ chi phí an sinh xã hội, tặng quà cho hộ nghèo tại Đà Nẵng và Hải Dương;
- ✓ Tài trợ truyền thông tại Lễ phát động và giải chạy hưởng ứng “Tháng cao điểm vận động toàn dân tiết kiệm năng lượng và hưởng ứng Chiến dịch Giờ Trái đất năm 2025”
- ✓ Tài trợ xe đạp cho các cháu học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại tỉnh Ninh Bình.
- ✓ Ủng hộ tỉnh Gia Lai khắc phục hậu quả cơn bão số 13
- ✓ Tài trợ xây dựng nhà tình nghĩa tại tỉnh Tuyên Quang

III. KẾ HOẠCH NĂM 2026

MỤC TIÊU- CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH CHÍNH

Năm 2026 được đánh giá là nhiều khó khăn nhưng cũng không ít thuận lợi. Mục tiêu tăng trưởng GDP hai con số của Đảng, nhà nước với giải pháp đột phá về thể chế và tăng mạnh đầu tư vào hạ tầng; công nghệ. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ được dự đoán sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức cao 10-15%. Trong bối cảnh đó PJICO hoàn toàn có cơ hội để đạt được mục tiêu tăng trưởng nhanh mặc dù áp lực cạnh tranh đến từ các đối thủ mới gia nhập thị trường và các đối thủ

có chiến lược chiếm lĩnh thị trường rất mạnh mẽ cũng như ảnh hưởng của sự cố vẫn còn tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty.

Trên cơ sở những phân tích đánh giá cụ thể trên và hướng dẫn xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Tập đoàn xăng dầu Việt Nam, tình hình chung của thị trường và những điều kiện riêng có Tổng Công ty xây dựng các chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu năm 2026 như sau:

- **Tổng doanh thu 2026 đạt: 5.872 tỷ đồng.** Trong đó:
 - ✓ Doanh thu phí bảo hiểm: **5.238 tỷ đồng** tăng trưởng **8,0%** so với năm 2025, phần đầu tăng trưởng **10%** so với năm 2025 (doanh thu bảo hiểm gốc là **4.989 tỷ đồng**, doanh thu nhận tái bảo hiểm là **249 tỷ đồng**).
 - ✓ Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính: **255 tỷ đồng**.
 - ✓ Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm đạt: **360 tỷ đồng**.
 - ✓ Doanh thu cho thuê nhà, văn phòng: **20 tỷ đồng**.
- **Lợi nhuận trước thuế đạt: 324,5 tỷ đồng.** Tăng **6%** so với thực hiện năm 2025 (Phần đầu tăng **8%** so với thực hiện năm 2025)
- Tỷ lệ chi trả cổ tức: **12%** vốn điều lệ.
- Tổng số lao động tới 31/12/2026 tối đa 1.700 CBNV.

GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM NĂM 2026.

Để đạt được mục tiêu kinh doanh hết sức thách thức nêu trên, Tổng Công ty đã và sẽ thực hiện đồng bộ các giải pháp từ tổ chức bộ máy, cơ chế chính sách, sản phẩm, marketing và công nghệ, chuyển đổi số công tác quản lý, quản trị. Cụ thể như sau:

1. Ngay từ ngày 31/12/2025 Tổng Công ty đã ban hành **quyết định số 888/QĐ-TGD về việc giao kế hoạch toàn diện cho các đơn vị**. Trong kế hoạch 2026 cơ chế chính sách đã được ban hành theo định hướng tập trung tối đa nguồn lực cho kinh doanh. Tăng mạnh định mức chi phí và tiền lương cho các nghiệp vụ có hiệu quả đảm bảo đủ bù đắp hao phí sức lao động và tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

2. Trong tháng 1/2026 Tổng Công ty đã ban hành các chính sách **sales contest** của tất cả các nghiệp vụ. Chính sách thúc đẩy bán hàng năm 2026 được duy trì như năm 2025 trong bối cảnh đã điều chỉnh đáng kể định mức chi phí và tiền lương. Điều này thể hiện cam kết của lãnh đạo Tổng Công ty dành tối đa nguồn lực cho hoạt động kinh doanh trực tiếp. Chính sách thúc đẩy bán hàng được duy trì là động lực quan trọng và trực tiếp hướng đến người bán hàng.

3. Trong quý 4/2025 Tổng Công ty cũng đã ban hành bộ **KPI** áp dụng từ năm 2026 trên toàn Tổng Công ty cho các đối tượng từ Phó TGD Tổng Công ty đến cán bộ nhân viên đơn vị. Chỉ tiêu KPI được kỳ vọng sẽ tạo đủ áp lực cho cán bộ các cấp phải luôn nỗ lực phấn đấu để hoàn thành mục tiêu của cá nhân và tập thể. Chỉ tiêu KPI cũng là cơ sở để khen thưởng; đánh giá cán bộ.

4. Tổng Công ty đã hoàn thành xây dựng **hệ thống thang bảng lương mới** và đang trình HĐQT ban hành để áp dụng cho toàn Tổng Công ty. Hệ thống thang bảng lương mới sẽ tạo động lực làm việc cho CBNV toàn hệ thống nhất là cán bộ quản lý và cán bộ kinh doanh trực tiếp.

5. Giải pháp phát triển sản phẩm mới:

- Tổng Công ty đã ban hành các sản phẩm combo kết hợp giữa bảo hiểm TNDS ô tô; xe máy với tai nạn người ngồi; bảo hiểm nhà ở.....

- Tổng Công ty chuẩn bị ban hành sản phẩm bảo hiểm vật chất xe có mức khấu trừ cao để khai thác thị trường xe cá nhân lâu nay chỉ mua TNDS bắt buộc mà không mua bảo hiểm vật chất xe;

- Nghiên cứu để triển khai bảo hiểm vật chất xe theo thời gian thực tế lưu thông trên đường.

6. Giải pháp mở rộng kênh phân phối truyền thông:

- Tiếp tục phát huy hiệu quả kênh bán bảo hiểm qua hệ thống xăng dầu. Phần đầu doanh thu bán qua hệ thống xăng dầu năm 2026 đạt 245-250 tỷ đồng;

- Mở rộng danh sách các ngân hàng hợp tác bancassurance và mở rộng sản phẩm bán qua kênh bancassurance với các ngân hàng đã có thỏa thuận hợp tác. Chú trọng khai thác kênh bán bảo hiểm qua Vietcombank.

- Duy trì kênh bán qua showroom toyota; honda; hyundai; vinfast. Xây dựng chính sách sales contest qua kênh bán này nếu cần thiết và có hiệu quả.

7. Giải pháp thúc đẩy kênh bán số:

- Hoàn thiện app My PJICO tiếp tục đưa các sản phẩm mới ngoài sản phẩm hiện có lên app này và có chính sách bán hàng hấp dẫn để khách hàng chủ động mua bảo hiểm.

- Golive sớm các dự án bán hàng trên nền tảng số trước hết với ví điện tử MOMO và Viettel money.

8. Giải pháp nâng cao chất lượng công tác giám định bồi thường

- Đối với công tác giám định bồi thường xe cơ giới: Ban hành và áp dụng quy trình giám định bồi thường xe cơ giới mới cho toàn Tổng Công ty. Hợp tác với AI Cycle để ứng dụng AI vào giám định xe và bồi thường online đối với các vụ tổn thất nhỏ lẻ. Phần đầu giảm thời gian giải quyết hồ sơ trung bình xuống dưới 7 ngày. Kiểm soát chặt để chống trục lợi bảo hiểm và kiểm soát chặt giá sửa chữa mục tiêu giảm tỷ lệ bồi thường 3-5% so với năm 2025. Thường xuyên đào tạo và bồi dưỡng về chuyên môn nghiệp vụ, đạo đức và thái độ, văn hóa ứng xử của giám định viên.

- Đối với công tác Giám định, bồi thường con người: Nghiên cứu tính khả thi và thời điểm thích hợp để thành lập trung tâm bồi thường bảo hiểm sức khỏe tập trung để tiết kiệm chi phí TPA và nâng cao chất lượng dịch vụ.

- Đối với Công tác giám định bồi thường tài sản, tàu hàng: Thực hiện đào tạo và tuyển dụng cán bộ có chuyên môn và ngoại ngữ để làm công tác giám định, bồi thường. Phối hợp chặt chẽ với các Công ty giám định để rút ngắn thời gian giải quyết bồi thường nhất là các vụ bồi thường lớn, phức tạp.

- Xây dựng phương án ứng dụng AI vào chương trình thăm dò ý kiến khách hàng sau giải quyết bồi thường để xác định điểm mạnh và điểm cần cải thiện trong quy trình bồi thường, tăng cường trải nghiệm của khách hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng ở tất cả các nghiệp vụ (xe cơ giới, tài sản, hàng hóa, tàu thủy, kỹ thuật, bảo hiểm con người...)

9. Tái bảo hiểm

- Phối hợp chặt chẽ với các ban nghiệp vụ kinh doanh, các đơn vị để thu xếp TBH tạm thời cho các dự án lớn tăng capacity từ đó tăng khả năng cạnh tranh của PJICO khi tham gia thu xếp bảo hiểm cho các dự án lớn, các khách hàng lớn.

- Tổng Công ty đã hoàn thành tái tục tất cả các hợp đồng TBH cố định năm 2026 với điều kiện; điều khoản ; mức phí và hoa hồng cải thiện hơn năm 2025 từ đó góp phần hỗ trợ đắc lực hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc.

- Hoàn thành nghiệm thu phân hệ phần mềm TBH trên FTS 3.0 để hỗ trợ công tác quản lý và đảm bảo quy trình quản lý tích hợp đồng bộ tất cả các khâu cấp đơn, TBH, kế toán, bồi thường.

10. Hoạt động đầu tư

Nhằm mục tiêu hoàn thành kế hoạch doanh thu đầu tư tài chính, Tổng Công ty sẽ thực hiện các giải pháp:

- Tiếp tục lựa chọn các Ngân hàng có lãi suất tốt, đầu tư an toàn để đầu tư tiền gửi có hiệu quả. Tăng tỷ trọng trái phiếu trong danh mục đầu tư và tận dụng các cơ hội để kinh doanh trên thị trường thứ cấp.

- Tiếp tục triển khai các chương trình vay vốn phù hợp từ đó tối ưu hoá dòng tiền đầu tư. Tăng hạn mức dư vay của Tổng Công ty từ 1.000 lên 1.200 tỷ đồng. Đa dạng hóa các hình thức kinh doanh vốn trên thị trường thứ cấp.

- Bám sát diễn biến thị trường, thường xuyên rà soát lại danh mục đầu tư tài chính, lựa chọn thời điểm thích hợp để hiện thực hóa lợi nhuận, bán các cổ phiếu kém hiệu quả hoặc đã đạt được lợi nhuận kỳ vọng.

11. Công tác quản lý, quản trị khác

11.1. Công tác tổ chức và nhân sự

- Vận hành ổn định bộ máy Văn phòng Tổng Công ty đã được kiện toàn.

- Ban hành và thực hiện hệ thống thang bảng lương mới đảm bảo chế độ lương phù hợp chức danh công việc và đóng góp doanh thu, hiệu quả của đơn vị, người lao động. Áp dụng KPI cho toàn TCTy năm 2026.

- Hướng dẫn toàn hệ thống tổ chức bộ máy Phòng kế toán tổng hợp tại các đơn vị đảm bảo tinh gọn, hiệu quả phù hợp với xu hướng phát triển chung của Tổng Công ty.

- Tăng cường công tác đào tạo, nâng cao trình độ CBNV; Sửa đổi quy chế, quy trình, quy định liên quan phù hợp mô hình tổ chức và yêu cầu thực tế;

- Lựa chọn và triển khai đề ký hợp đồng và golive đầu năm 2026 phần mềm quản lý nhân sự, lao động, tiền lương.

11.2. Công tác tài chính kế toán

- Tiếp tục tăng cường công tác đào tạo, hướng dẫn, hỗ trợ các đơn vị trong việc kiểm soát chi phí, kiểm soát chứng từ, hóa đơn mua vào đảm bảo an toàn tài chính cho Tổng Công ty và đơn vị;

- Kiểm soát việc áp dụng triệt để thanh toán “**không dùng tiền mặt**” đối với chi phí giao dịch khách hàng để đáp ứng quy định pháp luật của nhà nước.

- Đưa quy định về luân chuyển và lưu trữ chứng từ kế toán (bao gồm chứng từ điện tử và chứng từ vật lý) và áp dụng cho toàn hệ thống.

- Thực hiện các giải pháp tăng cường công tác kiểm soát công nợ như nhắc nợ tự động, hủy đơn tự động cho các đơn quá hạn 30 ngày, thực hiện tốt công tác xử lý thu hồi nợ xấu hoàn thành kế hoạch được giao, tiến tới Tổng Công ty không còn nợ xấu, không có khả năng thu hồi.

- Hoàn thành và nghiệm thu tổng thể dự án kế toán mới với phân hệ tái bảo hiểm nâng cao năng suất lao động, hỗ trợ đắc lực cho các đơn vị và Tổng Công ty trong việc kiểm soát chi phí và lợi nhuận nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Đã Triển khai và hoàn thành đưa vào golive dự án dự phòng bồi thường hạch toán dự phòng theo từng hồ sơ và dự án thu chi tự động qua ngân hàng VCB, dự án tách hoá đơn điện tử riêng biệt từ ngày 01/01/2026.

- Phối hợp Ban Vận hành và Phát triển Ứng dụng CNTT, FTS, ESCS tròn luồng cấp đơn, xuất hoá đơn, hạch toán tự động, giải quyết bồi thường cho nghiệp vụ BH xe cơ giới, nghiệp vụ BH hàng hóa, nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe qua 03 nền tảng cấp đơn, kế toán FTS và bồi thường ESCS.

- Tổ chức chương trình đào tạo, cập nhật thay đổi chính sách tài chính kế toán cho toàn hệ thống.

- Tiếp tục thực hiện các giải pháp tăng cường công tác kiểm soát công nợ, xử lý thu hồi nợ xấu đặc biệt là công nợ đồng bảo hiểm.

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 và phương hướng nhiệm vụ năm 2026 của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Petrolimex.

Trân trọng cảm ơn.



Trần Anh Tuấn