

Số: 20/2023/BC-BSH-KH

Hà Nội, ngày 31 tháng 05 năm 2023

BÁO CÁO
KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2022
ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội báo cáo kết quả kinh doanh năm 2022, định hướng, kế hoạch kinh doanh năm 2023 với những nội dung như sau:

PHẦN I: THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ NĂM 2022

I. Doanh thu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2022

Theo số liệu Hiệp hội Bảo hiểm (HHBH), doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2022 đạt 69.161 tỷ đồng, tăng trưởng 19,49% so với năm 2021. Đây là tốc độ tăng trưởng doanh thu cao nhất kể từ năm 2012. Doanh thu, tỷ trọng, tốc độ tăng trưởng theo nghiệp vụ theo bảng dưới đây:

Bảng 1: Doanh thu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ theo nghiệp vụ

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nghiệp vụ	2022		2021		%Ttr
		Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	
1	Xe cơ giới	18.127.539	26,21%	16.169.642	27,94%	12,11%
2	Tai nạn & Sức khỏe	23.702.997	34,27%	18.021.409	31,14%	31,53%
3	Tài sản & thiệt hại	7.732.232	11,18%	7.684.122	13,28%	0,63%
4	Cháy nổ	9.783.988	14,15%	7.470.660	12,91%	30,97%
5	Trách nhiệm	1.444.974	2,09%	1.325.809	2,29%	8,99%
6	Hàng hóa	3.176.920	4,59%	2.749.996	4,75%	15,52%
7	Thân tàu và TNDS chủ tàu	2.811.246	4,06%	2.347.942	4,06%	19,73%
9	Khác	2.381.482	3,44%	2.111.275	3,65%	12,80%
	Tổng cộng	69.161.378	100%	57.880.855	100%	19,49%

- Hai nhóm nghiệp vụ có tỷ trọng doanh thu lớn nhất thị trường và là động lực tăng trưởng của thị trường trong nhiều năm qua, năm 2022 đã có những chuyển biến tích cực (bảo hiểm Xe cơ giới tăng 12,11%, bảo hiểm Tai nạn và sức khỏe tăng 31,53%).

- Nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Tài sản kỹ thuật và hàng hải tăng trưởng tốt nhờ sự phục hồi mạnh mẽ của nền kinh tế cũng như các hoạt động xuất nhập khẩu (bảo hiểm Cháy nổ tăng 30,97%, bảo hiểm Hàng hóa tăng 15,52%, bảo hiểm Thân tàu và TNDS chủ tàu tăng 19,73%).

II. Bồi thường của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2022

- Theo số liệu HHBH, năm 2022, tỷ lệ bồi thường bảo hiểm gốc (chưa bao gồm dự phòng bồi thường) của thị trường ở mức 33,2%, giảm 0,2% so với năm 2021. Tỷ lệ bồi thường của từng nghiệp vụ, chi tiết theo bảng dưới đây:

Bảng 2: Bồi thường của thị trường theo nghiệp vụ

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nghiệp vụ	2022			2021		
		Doanh thu	Bồi thường	Tỷ lệ BT	Doanh thu	Bồi thường	Tỷ lệ BT
1	Xe cơ giới	18.127.539	9.091.156	50,2%	16.169.642	7.272.725	45,0%
2	Tai nạn & Sức khỏe	23.702.997	6.948.673	29,3%	18.021.409	4.916.936	27,3%
3	Tài sản & thiệt hại	7.732.232	2.229.900	28,8%	7.684.122	2.450.072	31,9%
4	Cháy nổ	9.783.988	2.359.916	24,1%	7.470.660	1.392.294	18,6%
5	Trách nhiệm	1.444.974	258.839	17,9%	1.325.809	143.279	10,8%
6	Hàng hóa	3.176.920	771.009	24,3%	2.749.996	690.163	25,1%
7	Tàu và TNDS chủ tàu	2.811.246	1.084.572	38,6%	2.347.942	1.741.199	74,2%
9	Khác	2.381.482	246.161	10,3%	2.111.275	748.722	35,5%
	Tổng cộng	69.161.378	22.990.227	33,2%	57.880.855	19.355.390	33,4%

- Năm 2022, tỷ lệ bồi thường nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Tai nạn và sức khỏe tăng 2%, nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới tăng 5,2%;
- Tỷ lệ bồi thường nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Tài sản kỹ thuật và hàng hải giảm 4,8%. Nguyên nhân chủ yếu do tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ bảo hiểm Tàu và TNDS chủ tàu giảm mạnh (giảm 35,6%).

III. Thị phần và tốc độ tăng trưởng của các DNBH

- Theo số liệu của HHBH, năm 2022, BSH xếp vị trí thứ 9 trong số các doanh nghiệp bảo hiểm có quy mô doanh thu phí bảo hiểm gốc lớn nhất thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ Việt Nam với thị phần chiếm 4,4%. Thị phần và tốc độ của các DNBH chi tiết theo bảng dưới đây:

Bảng 3: Doanh thu, thị phần, tốc độ tăng trưởng của các DNBH TOP 10

Đơn vị: triệu đồng

TT	Công ty	Doanh thu phí bảo hiểm gốc			
		2022	2021	%Ttr	Thị phần
1	PVI	10.032.094	8.287.702	21,05%	14,51%
2	Bảo Việt	9.762.862	8.940.970	9,19%	14,12%
3	PTI	6.265.964	5.881.283	6,54%	9,06%
4	Bảo Minh	5.398.971	4.486.145	20,35%	7,81%
5	MIC	5.203.844	3.936.424	32,20%	7,52%
6	PJICO	3.772.211	3.344.092	12,80%	5,45%
7	BIC	3.557.711	2.680.408	32,73%	5,14%
8	VBI	3.052.925	2.309.280	32,20%	4,41%
9	BSH	3.042.628	2.691.252	13,06%	4,40%
10	VNI	2.812.266	2.181.756	28,90%	4,07%
Tổng thị trường		69.161.378	57.880.855	19,49%	100%

- Năm 2022, TOP 10 DNBH đều có tốc độ tăng trưởng dương, đây là dấu hiệu tích cực của ngành bảo hiểm phi nhân thọ.
- Năm 2022, TOP 10 DNBH có những sự thay đổi so với năm 2021, cụ thể: PVI soán ngôi của Bảo Việt vươn lên vị trí số 1; BIC và VBI đã vượt qua BSH để lần lượt chiếm vị trí thứ 7 và 8. BSH xếp ở vị trí thứ 9 với khoảng cách rất nhỏ so với VBI (chỉ 10 tỷ đồng).
- Số liệu các DNBH TOP 10 cho thấy chiến lược kinh doanh của các DNBH TOP 10 vẫn tập trung tăng trưởng doanh thu để tăng thị phần. Một số DNBH có thị phần lớn nhưng vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng rất cao: PVI 21,05%, Bảo Minh 20,35%, MIC 32,20%, BIC 32,73%, VBI 32,20%, VNI 28,90%.

PHẦN II: KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA BSH NĂM 2022

I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch 2022

Bảng 4: Kết quả thực hiện so với kế hoạch

Đơn vị: triệu đồng

TT	Đơn vị	KH 2022	Năm 2022	Năm 2021	%Ttr	% HTKH
1	Tổng doanh thu bảo hiểm	3.277.000	3.119.829	2.752.085	13,4%	95%
	<i>Doanh thu bảo hiểm gốc</i>	<i>3.200.000</i>	<i>3.042.629</i>	<i>2.691.252</i>	<i>13,1%</i>	<i>95%</i>
	<i>Doanh thu nhận tái bảo hiểm</i>	<i>77.000</i>	<i>77.200</i>	<i>60.833</i>	<i>26,9%</i>	<i>100%</i>
2	Lợi nhuận hoạt động đầu tư	154.000	252.834	194.970	29,7%	164%
2	Lợi nhuận trước thuế	27.000	26.997	257.436	-89,5%	99,9%
4	Xếp hạng thị phần	7	9	8		

Nhận xét:

- Doanh thu bảo hiểm gốc: đạt 3.042 tỷ đồng, tăng trưởng 13,1% so với năm 2021 và hoàn thành 95% kế hoạch HĐQT giao;
- Doanh thu phí nhận tái bảo hiểm: đạt 77,2 tỷ đồng, hoàn thành 100% kế hoạch;
- Lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính: đạt 252,83 tỷ đồng, hoàn thành 164% kế hoạch;
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 26,99 tỷ đồng, hoàn thành 99,9% kế hoạch;
- Thị phần: Thị phần doanh thu phí bảo hiểm gốc của BSH đạt 4,40%, giảm 0,25% so với năm 2021.

II. Kết quả thực hiện doanh thu phí bảo hiểm gốc

Bảng 5: Doanh thu phí bảo hiểm gốc theo nghiệp vụ

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nghiệp vụ	KH 2022	Năm 2022	Năm 2021	%Ttr	%HTKH
I	BH con người	1.000.000	906.047	829.917	9,2%	91%
II	BH xe cơ giới	1.665.000	1.686.413	1.477.670	14,1%	101%
2.1	Ô tô	1.545.000	1.573.840	1.350.055	16,6%	102%
	+ Vật chất xe	1.195.000	1.204.395	1.053.829	14,3%	101%
	+ Ô tô khác	350.000	369.445	296.225	24,7%	106%
2.2	Xe máy	120.000	112.573	127.616	-11,8%	94%
III	TSKT-HH	535.000	450.169	383.665	17,3%	84%
3.1	Tài sản	200.000	197.803	143.501	37,8%	99%
3.2	Kỹ Thuật	145.000	102.848	104.534	-1,6%	71%
3.3	Trách nhiệm	35.000	10.987	9.020	21,8%	31%
3.4	Hàng hóa	90.000	56.258	53.476	5,2%	63%
3.5	Tàu thủy	55.000	70.934	53.563	32,4%	129%
3.6	Hàng không	10.000	11.339	19.043	-40,5%	113%
	Tổng cộng	3.200.000	3.042.629	2.691.252	13,1%	95%

Nhận xét:

- Doanh thu bảo hiểm gốc: doanh thu phí bảo hiểm gốc của BSH đạt 3.042 tỷ đồng, tăng trưởng 13,1% (thị trường tăng trưởng 19,5%);
- Nghiệp vụ bảo hiểm Con người: tăng trưởng 9,2% (Trong đó: BAT tăng 2,2% và con người khác tăng 45,5%. Thị trường tăng 31,5%); hoàn thành 91% kế hoạch;
- Nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới: tăng 14,1% (thị trường tăng 12,1%); hoàn thành 101% kế hoạch;

- Nghiệp vụ bảo hiểm Tài sản kỹ thuật và hàng hải: tăng trưởng 17,3% (thị trường tăng 15,4%); hoàn thành 84% kế hoạch.

III. Kết quả, công việc khác

3.1. Công tác xây dựng sản phẩm mới

- Phát triển nhiều sản phẩm bảo hiểm thuộc nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Tai nạn & sức khỏe để triển khai bán trên toàn hệ thống: sản phẩm An Tâm Vui Khỏe (BHSK cá nhân); An Tâm Đồng Hành (BHSK doanh nghiệp SME); 03 sản phẩm bảo hiểm du lịch (du lịch nội địa, du lịch quốc tế, người nước ngoài du lịch Việt Nam, người Việt Nam du lịch nước ngoài); bảo hiểm y tế nâng cao ('I'op-up BHYT);
- Phát triển các sản phẩm triển khai theo đặc thù của từng kênh bán: Tai nạn - Igloo, trợ cấp nằm viện - Igloo, BHSK Benefits One - Affina, BHSK Good Life - Ideal Life (FECredit), BHSK Best Life - Affina, Y tế nâng cao - Affina (phiên bản triển khai cho hệ thống Thế giới di động), BH kết hợp sản phẩm Thẻ ngân hàng Best Choice - InOn, Medici Care - Medici;
- Xây dựng đồng bộ tài liệu API đối với các sản phẩm đã phát hành cho các kênh bán online.

3.2. Công tác nhân sự, đào tạo

- Tổ chức các khóa đào tạo về nghiệp vụ TSKT và hàng hải, Tổ chức khóa đào tạo online về nghiệp vụ kế toán toàn hệ thống;
- Tổ chức các khóa đào tạo về nghiệp vụ BHCN cho hệ thống ĐVTN và Đối tác để triển khai và thúc đẩy bán các SP, gói SP mới.
- Tổ chức khóa đào tạo tập trung đối với cán bộ giám định BH XCG toàn hệ thống.

3.3. Phát triển mạng lưới, kênh bán

- Bổ nhiệm mới 02 Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh khu vực Miền Nam và Miền Trung – Tây Nguyên;
- Thành lập mới 4 công ty thành viên: Năm 2022, Bộ tài chính chấp thuận cho BSH thành lập mới 4 công ty thành viên, trong đó có 3 công ty nâng cấp từ TTKD và 1 công ty thành lập mới;
- Tái cấu trúc 02 đơn vị sai phạm nghiêm trọng trong hoạt động kinh doanh và 04 đơn vị hoạt động kinh doanh yếu kém;
- Thành lập mới 05 TTKD trực thuộc Tổng công ty, nâng tổng số đơn vị trực thuộc Tổng Công ty lên 52 đơn vị;
- Thành lập mới 03 TTKD trực thuộc đơn vị và các Phòng KDKV, nâng tổng số phòng KDKV lên 70 phòng;
- Mở rộng, phát triển kênh ngân hàng và các tổ chức tài chính: ký kết hợp tác toàn diện với ngân hàng NCB; đàm phán hợp tác với ngân hàng VIB để triển khai hợp tác từ năm 2023;

- Mở rộng hợp tác chuyên biệt tại điểm bán tại một số ngân hàng chưa liên kết hợp tác như BIDV, An Bình, Sacombank, Vietcombank,....
- Mở rộng và ký kết hợp tác với các đối tác Insurtech: Idealife, IXT, Medici, Affina,...

3.4. Công nghệ thông tin

- Triển khai công cụ bán hàng Bomni trên toàn hệ thống;
- Triển khai công cụ cấp đơn web online, đã kết nối API với tất cả các Đối tác bán lẻ;
- Hoàn thiện phần mềm web báo cáo hiệu quả quy ước của đơn vị thành viên.

3.5. Rà soát, hoàn thiện, xây dựng các quy trình/quy định

- Phối hợp với ban Kiểm soát rà soát, kiểm tra 4 ban nghiệp vụ tại trụ sở chính và 4 Công ty thành viên;
- Tiến hành xây dựng, nâng cấp các quy định/quy trình khai thác và bồi thường theo từng nghiệp vụ/từng nhóm nghiệp vụ.

3.6. Truyền thông, thương hiệu

- Triển khai chương trình đo lường chất lượng dịch vụ BSH: lần đầu tiên, BSH trực tiếp tiến hành khảo sát về chất lượng dịch vụ bồi thường xe cơ giới với quy mô 500 khách hàng;
- Vị thế thương hiệu của BSH đã tăng trong cộng đồng thông qua: (i) kết quả khảo sát thông tin khách hàng đăng ký mua bảo hiểm/đại lý tăng trưởng hàng năm, trong đó 43% trả lời biết thương hiệu của BSH qua kênh online; (ii) tỷ lệ báo chí đưa tin tự nhiên về BSH tăng hàng năm, năm 2022 chiếm khoảng 70%.

IV. Đánh giá kết quả đạt được và những tồn tại, hạn chế

4.1. Kết quả nổi bật

- Mặc dù năm 2022, BSH có biến động lớn về nhân sự cấp cao và chịu ảnh hưởng chung từ đại dịch Covid, nhưng BSH đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Lần đầu tiên, doanh thu phí bảo hiểm gốc đã vượt mốc 3.000 tỷ đồng;
- Số lượng và tỷ lệ các công ty thành viên hoàn thành chỉ tiêu doanh thu ở mức cao: với 24/52 đơn vị (gần 50%) hoàn thành và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu doanh thu. Số lượng và tỷ lệ đơn vị hoàn thành kế hoạch doanh thu chỉ sau năm 2021 (do sự điều chỉnh giảm kế hoạch doanh thu của tất cả các đơn vị);
- Nghiệp vụ bảo hiểm con người khác (ngoài BAT) có những bước phát triển đáng khích lệ thể hiện ở tất cả các công đoạn, từ phát triển sản phẩm, quản lý nghiệp vụ, xử lý bồi thường... Đây là tiền đề quan trọng để BSH có thể phát triển mạnh nghiệp vụ này trong năm 2023 và những năm tiếp theo;
- Chuyển đổi số lên đến hơn 80% doanh thu các SP có thể bán online. Kết nối API và cổng thanh toán với 100% các đối tác Nonbank.
- Tỷ lệ công nợ phí bảo hiểm gốc tiếp tục duy trì ở mức thấp: tỷ lệ nợ phí ở mức 4%, tỷ lệ công nợ tạm ứng giảm so với năm 2021.

4.2. Tồn tại, hạn chế

- Tỷ lệ bồi thường ô tô cao so với kế hoạch, đặc biệt là nghiệp vụ bảo hiểm vật chất xe ô tô. Nguyên nhân do ảnh hưởng của lũ lụt khu vực Miền Trung và giá thành sửa chữa tăng cao, sau dịch người dân đi lại nhiều.
- Tỷ trọng doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm TSKT-HH của BSH ở mức thấp (14,8%), thị trường chiếm khoảng 40%. Đây là nhóm nghiệp vụ được đánh giá có tỷ lệ tổn thất thấp và có hiệu quả, tuy nhiên nghiệp vụ này đòi hỏi cán bộ kinh doanh/lãnh đạo đơn vị phải có mối quan hệ và có chuyên môn nghiệp vụ.
- Năng lực tái BH của TCty chưa tốt, chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của toàn hệ thống cũng là nguyên nhân trọng yếu dẫn đến tỷ trọng bảo hiểm TSKT- HH chưa cao. Trong mấy năm trở lại đây, mặc dù BSH đã thực hiện nhiều giải pháp để thúc đẩy nhóm sản phẩm này, tuy nhiên tỷ trọng doanh thu vẫn chưa được cải thiện đáng kể;

PHẦN III: ĐỊNH HƯỚNG VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

I. Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2023

- Theo quy định mới, Luật Kinh doanh bảo hiểm năm 2022 có hiệu lực từ 01/01/2023, doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ sẽ được chủ động, tự chịu trách nhiệm trong xây dựng, thiết kế và phát triển sản phẩm bảo hiểm. Doanh nghiệp bảo hiểm chỉ đăng ký với Bộ Tài chính phương pháp, cơ sở tính phí tạo điều kiện cho các DNBH phát triển các sản phẩm bảo hiểm theo yêu cầu và phù hợp với từng đối tượng khách hàng, kênh phân phối khác nhau. Đặc biệt là các sản phẩm bảo hiểm thuộc các nghiệp vụ sức khỏe và xe cơ giới;
- Luật Kinh doanh bảo hiểm 2022 đã bổ sung quy định chính thức về việc DNBH được phép cung cấp dịch vụ, sản phẩm bảo hiểm trên môi trường mạng giúp cho việc kết nối và thủ tục để bán các sản phẩm bảo hiểm trên các nền tảng thương mại điện tử năm 2023 của các đối tác sẽ nhanh chóng và thuận lợi hơn đối với các DNBH;
- Luật Kinh doanh bảo hiểm 2022 bổ sung quy định về việc ứng dụng công nghệ thông tin trong kinh doanh bảo hiểm với mục đích nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm, bao gồm: xây dựng, thiết kế sản phẩm bảo hiểm, đánh giá rủi ro, thẩm định, giao kết hợp đồng, quản lý hợp đồng, giám định tổn thất, giải quyết bồi thường, trả tiền bảo hiểm; quản trị doanh nghiệp và phương thức cung cấp dịch vụ, sản phẩm bảo hiểm;
- Hiện đại hóa công tác thống kê, báo cáo, cắt giảm thủ tục hành chính; xây dựng hệ thống công nghệ thông tin và cơ sở dữ liệu về hoạt động kinh doanh bảo hiểm nhằm phục vụ công tác quản lý, giám sát, phân tích, dự báo về thị trường bảo hiểm và phòng, chống gian lận bảo hiểm;
- Tốc độ tăng tổng sản phẩm trong nước (GDP) khoảng 6,5%. - GDP bình quân đầu người đạt khoảng 4.400 đô la Mỹ (USD). - Tỷ trọng công nghiệp chế biến, chế tạo trong GDP đạt khoảng 25,4% - 25,8%. Tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân khoảng 4,5%... Với tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm phi nhân thọ ước tính ở mức khoảng 1% GDP

(ước trong năm 2023), doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ năm 2023 ước tăng trưởng tối thiểu khoảng 8%;

- Động lực tăng trưởng của thị trường: với dự đoán, năm 2023 có 3 nhóm sản phẩm là động lực tăng trưởng của thị trường: (i) bảo hiểm tài sản: với sự phục hồi của nền kinh tế và giao thương quốc tế được phục hồi, các nhóm sản phẩm bảo hiểm tài sản được dự báo sẽ đạt tốc độ tăng trưởng cao; (ii) bảo hiểm kỹ thuật: các dự án đầu tư công có giá trị lớn sẽ được triển khai gồm: 17 dự án cao tốc sẽ khởi công năm 2023, các dự án thủy lợi lớn tại khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, các dự án bất động sản và khu đô thị sinh thái tại Miền Trung & Tây Nguyên...; (iii) bảo hiểm chăm sóc sức khỏe: sản phẩm bảo hiểm được chủ động thiết kế và việc đẩy mạnh ứng dụng số, hợp tác với các đối tác lớn, mở rộng thị trường tại các địa bàn tiềm năng của các DNBH sẽ hứa hẹn một năm tăng trưởng với doanh thu cao tại nghiệp vụ này;
- Dự kiến lợi nhuận của các DNBH: Lợi nhuận năm 2023 của các DNBH có thể cải thiện hơn so với năm 2022, khi lãi suất dự báo sẽ tăng (phần lớn lợi nhuận của các DNBH đến từ tiền gửi) và theo dự báo, năm 2023 thị trường chứng khoán sẽ tăng nhẹ và ổn định hơn so với 2022 dẫn tới tăng lợi nhuận chung của các DNBH.

II. Mục tiêu của BSH năm 2023

- Tăng trưởng doanh thu gắn với hiệu quả hoạt động, trong đó doanh thu phí bảo hiểm gốc tăng trưởng 21,6%, lợi nhuận đạt tối thiểu 13 tỷ VNĐ;
- Duy trì TOP 9 DNBH phi nhân thọ có quy mô doanh thu lớn nhất Việt Nam;
- Tăng tỷ trọng doanh thu của nhóm nghiệp vụ TSKT-HH từ 14,8% lên 16,2% (tốc độ tăng trưởng 33,3%);
- Tăng tỷ trọng doanh thu khu vực phía nam lên tối thiểu 30% khối đơn vị thành viên (năm 2022 tỷ trọng 27%), tăng trưởng doanh thu tại khu vực này trên 25%.

III. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2023

3.1. Các chỉ tiêu chính

Bảng 6: Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2023

Đơn vị: triệu đồng

TT	Đơn vị	KH 2023	Năm 2022	%Ttr
1	Tổng doanh thu bảo hiểm	3.777.245	3.119.829	21,1%
1.1	Doanh thu bảo hiểm gốc	3.700.000	3.042.629	21,6%
1.2	Doanh thu nhận tái bảo hiểm	77.245	77.200	0,1%
2	Lợi nhuận hoạt động đầu tư	140.000	252.834	-44,6%
3	Lợi nhuận trước thuế	13.046	26.997	-51,7%
4	Xếp hạng thị phần	9	9	

3.2. Chỉ tiêu doanh thu bảo hiểm gốc theo nghiệp vụ

Bảng 7: Kế hoạch doanh thu phí bảo hiểm gốc theo nghiệp vụ

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nghiệp vụ	Năm 2022		KH 2023		% TTr
		Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	
I	BH con người	906.047	29,8%	1.175.000	31,8%	29,7%
II	BH xe cơ giới	1.686.413	55,4%	1.925.000	52,0%	14,1%
2.1	Ô tô	1.573.840	51,7%	1.800.000	48,7%	14,4%
	+ <i>Vật chất xe</i>	1.204.395	39,6%	1.350.000	36,5%	12,1%
	+ <i>Ô tô khác</i>	369.445	12,1%	450.000	12,2%	21,8%
2.2	Xe máy	112.573	3,7%	125.000	3,4%	11,0%
III	TSKT-HH	450.169	14,8%	600.000	16,2%	33,3%
3.1	TSKT	300.651	9,9%	393.000	10,6%	30,7%
3.2	Hàng hải	127.192	4,2%	172.000	4,7%	35,2%
3.3	Trách nhiệm	10.987	0,4%	20.000	0,5%	82,0%
3.4	Hàng không	11.339	0,4%	15.000	0,4%	32,3%
	Tổng cộng	3.042.629	100,0%	3.700.000	100%	21,6%

IV. Các giải pháp trọng tâm

4.1. Công tác nhân sự

- Tiếp tục triển khai các khóa đào tạo nghiệp vụ, năm 2023 tập trung đào tạo nghiệp vụ Tài sản kỹ thuật và hàng hải;
- Xây dựng giáo án đào tạo, các bộ cảm nang về nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, TSKT - HH để các Đơn vị thành viên tự đào tạo;
- Chuẩn hóa hệ thống giám định viên, đào tạo đội ngũ Phụ trách giám định bồi thường, giám định viên giỏi chuyên môn, nghiệp vụ và giỏi về công tác đàm phán/tác nghiệp với khách hàng;
- Xây dựng cơ chế lương, thưởng phù hợp với năng lực cán bộ, thị trường, tạo động lực cho các cán bộ có năng lực đảm bảo thu nhập, nâng cao đời sống...

4.2. Chuyển dịch cơ cấu sản phẩm

- Đẩy mạnh sản phẩm của nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Tài sản kỹ thuật và hàng hải. Tập trung kết nối và đẩy mạnh đối với nghiệp vụ bảo hiểm Hàng không (nghiệp vụ hàng không năm 2022 giảm khoảng 41% so với năm 2021);
- Giảm tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới, đặc biệt là giảm tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm vật chất xe, tăng nghiệp vụ bảo hiểm ô tô khác. Tập trung tăng trưởng tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm Con người, đặc biệt là nghiệp vụ bảo hiểm con người khác.

4.3. Nâng cao chất lượng dịch vụ

- Chuẩn hóa quy trình API về việc kết nối các sản phẩm với đối tác để tăng cường, thúc đẩy phát triển hợp tác, cấp bán bảo hiểm qua đối tác bên thứ ba thông qua hình thức API;
- Mở các tính năng về thanh toán, cấp đơn trên công cụ bán hàng online Bomni, tăng cường sử dụng công cụ trong cấp đơn nhằm quy trình hóa/tự động hóa hoạt động cấp đơn, nâng cao tính tuân thủ, đảm bảo an toàn tài chính và giảm thiểu các rủi ro trong cấp đơn và hoạt động GDBT.

4.4. Phát triển mạng lưới

- Thành lập mới 03 đơn vị thành viên tại địa bàn TP. HCM và Hà Nội;
- Đẩy mạnh khai thác qua kênh đối tác lớn, đại lý tổ chức;
- Tập trung khai thác tiềm năng từ các ngân hàng BSH đã ký kết hợp tác, tăng độ phủ của BSH tại các chi nhánh Ngân hàng đã ký kết hợp tác;
- Xúc tiến ký kết thêm các Ngân hàng có lợi thế bán lẻ để các ĐVTV triển khai;
- Thúc đẩy ký kết hợp tác với các đối tác non bank và Digital.

4.5. Phát triển sản phẩm

- Nâng cao năng lực hợp đồng tái bảo hiểm bao gồm việc mở rộng điều kiện điều khoản treaty, thu xếp Facility và đồng bảo hiểm với các dịch vụ lớn;
- Phát triển các sản phẩm chăm sóc sức khỏe có quyền lợi cơ bản, ngắn gọn và triển khai trên các nền tảng của phía đối tác, tổ chức tài chính, đại lý tổ chức và linh hoạt về các gói sản phẩm khác nhau để phù hợp với yêu cầu của thị trường.;
- Đẩy mạnh thiết kế và triển khai các sản phẩm bảo hiểm kỹ thuật số, các sản phẩm gắn với lĩnh vực thương mại điện tử của nghiệp vụ con người và xe cơ giới để phủ rộng hơn nữa các sản phẩm của BSH;
- Đánh giá lại sản phẩm, ban hành lại quy tắc, biểu phí sản phẩm bảo hiểm tự nguyện xe ô tô (quy tắc về bảo hiểm người ngồi, TNDS tự nguyện, bảng chi trả thương tật, biểu phí TNDS...) và tập trung vào khách hàng là doanh nghiệp lớn, có hiệu quả.

4.6. Nâng cao quy mô và hiệu quả kênh phân phối

- Phân tích hiệu quả kênh phân phối, xây dựng chính sách phù hợp với từng sản phẩm/từng kênh phân phối để nâng cao khả năng cạnh tranh;
- Sắp xếp, tổ chức triển khai lại kênh Gara/Showroom quy củ hơn để tận dụng nguồn lực, nâng cao hiệu quả kinh doanh (có tiêu chí đánh giá, tiêu chí phân loại, quy định phối hợp khai thác, sửa chữa để tập hợp nguồn lực). Tập trung các kênh chuyên biệt, hiệu quả, có tỷ lệ bồi thường tốt (kênh đăng kiểm, kênh Ngân hàng...);
- Xây dựng chương trình thi đua cho từng kênh phân phối, từng nghiệp vụ.

4.7. Công nghệ thông tin

- Xây dựng và triển khai công cụ quản lý và bán hàng đa tầng, đa kênh (BSH BOMNI).
- Tập trung số hóa 100% các sản phẩm/gói sản phẩm mới và 100% cán bộ kinh doanh có doanh thu hàng tháng trên công cụ Bomni hàng tháng.
- Phát triển công cụ bồi thường online BH xe cơ giới và BH con người.
- Phát triển hệ thống văn phòng điện tử “B-place” trên cả 3 phân hệ: phân hệ quản lý giao việc; phân hệ dịch vụ nội bộ; phân hệ quản lý văn bản.
- Xây dựng API kết nối các sản phẩm triển khai bán online; nâng cấp hệ thống tài khoản của Module kế toán theo Thông tư 200...

4.8. Kiểm soát chặt tỷ lệ bồi thường vật chất ô tô ngay từ đầu năm 2023

- Năm 2023, BSH đã giữ lại 1,5% cơ chế kinh doanh đối với nghiệp vụ bảo hiểm ô tô và chỉ bổ sung cơ chế này đối với những đơn vị hoàn thành chỉ tiêu tỷ lệ bồi thường ô tô theo kế hoạch;
- Phân tích, đánh giá tỷ lệ bồi thường ô tô của từng đơn vị theo tuần, trên cơ sở những nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ bồi thường cao của từng đơn vị, Tổng Công ty sẽ đưa ra các giải pháp phù hợp và quyết liệt ngay từ đầu (kể cả việc thay giám đốc đơn vị).

4.9. Nâng cao hiệu quả làm việc của các ban tại Trụ sở chính và các công ty thành viên

- Trình HĐQT ký ban hành sửa đổi chức năng nhiệm vụ của các ban tại Trụ sở chính;
- Xây dựng mục tiêu công việc và đánh giá kết quả công việc của từng ban và từng cán bộ trong ban theo MBO hàng tháng đã được duyệt;
- Trình HĐQT ký ban hành Quy định bổ nhiệm, miễn nhiệm đối với chức danh quản lý tại BSH;
- Ban hành quy định về xử lý vi phạm trong hoạt động tác nghiệp để nâng cao tính tuân thủ của toàn hệ thống.

Trên đây là báo cáo Kết quả kinh doanh năm 2022, Định hướng Kế hoạch kinh doanh năm 2023.

Trân trọng báo cáo./.

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Trường