

Số: 959/2022/BC-BSH-KH

Hà Nội, ngày 27 tháng 04 năm 2022

## BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2021 ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội báo cáo kết quả kinh doanh năm 2021, định hướng, kế hoạch kinh doanh năm 2022 với những nội dung như sau:

### PHẦN I - THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ NĂM 2021

#### I. Doanh thu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2021

Theo số liệu HHHH, doanh thu phí bảo hiểm gốc của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ năm 2021 đạt 57.881 tỷ đồng, tăng trưởng 3,98% so với năm 2020. Đây là mức tăng trưởng thấp kỷ lục kể từ khi thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ đi vào hoạt động. 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                | 2021              |             | 2020              |             | %Ttr         |
|----|--------------------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|--------------|
|    |                          | Doanh thu         | Tỷ trọng    | Doanh thu         | Tỷ trọng    |              |
| 1  | Xe cơ giới               | 16.169.642        | 27,94%      | 17.261.879        | 31,01%      | -6,33%       |
| 2  | Tai nạn & Sức khỏe       | 18.021.409        | 31,14%      | 17.554.046        | 31,54%      | 2,66%        |
| 3  | Tài sản & thiệt hại      | 7.684.122         | 13,28%      | 7.333.697         | 13,17%      | 4,78%        |
| 4  | Cháy nổ                  | 7.470.660         | 12,91%      | 6.284.011         | 11,29%      | 18,88%       |
| 5  | Trách nhiệm              | 1.325.809         | 2,29%       | 1.089.737         | 1,96%       | 21,66%       |
| 6  | Hàng hóa                 | 2.749.996         | 4,75%       | 2.259.931         | 4,06%       | 21,68%       |
| 7  | Thân tàu và TNDS chủ tàu | 2.347.942         | 4,06%       | 2.063.406         | 3,71%       | 13,79%       |
| 9  | Khác                     | 2.111.275         | 3,65%       | 1.817.029         | 3,26%       | 16,19%       |
|    | <b>Tổng cộng</b>         | <b>57.880.855</b> | <b>100%</b> | <b>55.663.735</b> | <b>100%</b> | <b>3,98%</b> |

- 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, tuy nhiên năm 2021 có sự giảm sút lớn (bảo hiểm xe cơ giới giảm 6,33%, bảo hiểm tai nạn và sức khỏe chỉ tăng 2,67%, thấp hơn tốc độ tăng trưởng chung của thị trường).

- Nghiệp vụ tài sản kỹ thuật vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của thị trường (tăng trưởng 11%) do nền kinh tế có những bước phục hồi và đặc biệt nhiều dự án đầu tư công được triển khai sau thời gian dài bị ảnh hưởng của dịch Covid 19.
- Nghiệp vụ hàng hóa vận chuyển có tốc độ tăng trưởng cao nhất thị trường (21,68%) do sự giao thương quốc tế và nội địa được phục hồi.

## II. Bồi thường của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ 2021

- Theo số liệu HHBH, năm 2021, tỷ lệ bồi thường bảo hiểm gốc (chưa bao gồm dự phòng bồi thường) của thị trường ở mức 33,4%, giảm 3,9% so với năm 2020. 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           | 2021              |                   |              | 2020              |                   |              |
|----|---------------------|-------------------|-------------------|--------------|-------------------|-------------------|--------------|
|    |                     | Doanh thu         | Bồi thường        | Tỷ lệ BT     | Doanh thu         | Bồi thường        | Tỷ lệ BT     |
| 1  | Xe cơ giới          | 16.169.642        | 7.272.725         | 45,0%        | 17.261.879        | 8.035.208         | 46,5%        |
| 2  | Tai nạn & Sức khỏe  | 18.021.409        | 4.916.936         | 27,3%        | 17.554.046        | 5.438.781         | 31,0%        |
| 3  | Tài sản & thiệt hại | 7.684.122         | 2.450.072         | 31,9%        | 7.333.697         | 2.865.019         | 39,1%        |
| 4  | Cháy nổ             | 7.470.660         | 1.392.294         | 18,6%        | 6.284.011         | 1.638.540         | 26,1%        |
| 5  | Trách nhiệm         | 1.325.809         | 143.279           | 10,8%        | 1.089.737         | 173.474           | 15,9%        |
| 6  | Hàng hóa            | 2.749.996         | 690.163           | 25,1%        | 2.259.931         | 542.976           | 24,0%        |
| 7  | Tàu và TNDS chủ tàu | 2.347.942         | 1.741.199         | 74,2%        | 2.063.406         | 1.060.509         | 51,4%        |
| 9  | Khác                | 2.111.275         | 748.722           | 35,5%        | 1.817.029         | 981.851           | 54,0%        |
|    | <b>Tổng cộng</b>    | <b>57.880.855</b> | <b>19.355.390</b> | <b>33,4%</b> | <b>55.663.735</b> | <b>20.736.358</b> | <b>37,3%</b> |

- Ngoại trừ nghiệp vụ bảo hiểm Tàu có tỷ lệ bồi thường cao hơn 22,8% so với năm 2020 và nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa tăng không đáng kể, tất cả các nghiệp vụ còn lại đều có tỷ lệ bồi thường giảm so với năm 2020.
- Tỷ lệ bồi thường nhóm nghiệp vụ Tài sản kỹ thuật giảm mạnh nhất (giảm 7,7%)
- Tỷ lệ bồi thường nhóm nghiệp vụ tai nạn sức khỏe giảm 3,7%, do dịch bệnh, nên người dân hạn chế đến các cơ sở khám chữa bệnh.
- Nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới giảm 1,5%.

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

- Theo số liệu của HHBH, năm 2021, BSH vẫn duy trì TOP 7 các doanh nghiệp bảo hiểm có quy mô doanh thu phí bảo hiểm gốc lớn nhất thị trường Việt Nam với thị phần tăng 0,39%. 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 11

Đơn vị: triệu đồng

| TT                     | Công ty    | Doanh thu phí bảo hiểm gốc |                   |              |              |
|------------------------|------------|----------------------------|-------------------|--------------|--------------|
|                        |            | 2021                       | 2020              | %Ttr         | Thị phần     |
| 1                      | Bảo Việt   | 8.940.970                  | 9.725.582         | -8,07%       | 15,45%       |
| 2                      | PVI        | 8.287.702                  | 7.401.636         | 11,97%       | 14,32%       |
| 3                      | PTI        | 5.881.283                  | 5.960.315         | -1,33%       | 10,16%       |
| 4                      | Bảo Minh   | 4.486.145                  | 4.220.104         | 6,30%        | 7,75%        |
| 5                      | MIC        | 3.936.424                  | 3.157.243         | 24,68%       | 6,80%        |
| 6                      | Pjico      | 3.344.092                  | 3.508.675         | -4,69%       | 5,78%        |
| 7                      | <b>BSH</b> | <b>2.691.252</b>           | <b>2.373.342</b>  | <b>13,4%</b> | <b>4,65%</b> |
| 8                      | BIC        | 2.680.408                  | 2.362.705         | 13,45%       | 4,63%        |
| 9                      | VBI        | 2.309.280                  | 2.068.919         | 11,62%       | 3,99%        |
| 10                     | VNI        | 2.181.756                  | 1.709.411         | 27,63%       | 3,77%        |
| 11                     | ABIC       | 1.957.835                  | 1.905.654         | 2,74%        | 3,38%        |
| <b>Tổng thị trường</b> |            | <b>57.880.855</b>          | <b>55.663.735</b> | <b>3,98%</b> | <b>100%</b>  |

- Năm 2021, TOP 10 DNBH có sự thay đổi khi VNI vươn lên vị trí thứ 10 chiếm vị trí của ABIC, MIC vươn lên chiếm vị trí thứ 5 của Pjico.
- Trong TOP 10, có 3 DNBH có tốc độ tăng trưởng doanh thu âm (Bảo Việt, PTI, Pjico).
- Năm 2021, BSH đạt tốc độ tăng trưởng 13,4% (là một trong 3 DNBH trong TOP 10 cùng với VNI, MIC có tốc độ tăng trưởng cao nhất).

## PHẦN II: KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA BSH NĂM 2021

### I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch 2021

**Bảng 4:** Kết quả thực hiện so với kế hoạch

Đơn vị: triệu đồng

| TT | Đơn vị                             | KH 2021          | Năm 2021         | Năm 2020         | %Ttr          | % HTKH      |
|----|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|---------------|-------------|
| 1  | Tổng doanh thu bảo hiểm            | 2.620.000        | 2.762.519        | 2.505.025        | 10,3%         | 105%        |
|    | <i>Doanh thu bảo hiểm gốc</i>      | <i>2.550.000</i> | <i>2.691.252</i> | <i>2.373.342</i> | <i>13,4%</i>  | <i>106%</i> |
|    | <i>Doanh thu nhận tái bảo hiểm</i> | <i>70.000</i>    | <i>60.833</i>    | <i>131.684</i>   | <i>-53,8%</i> | <i>87%</i>  |
| 2  | Lợi nhuận hoạt động đầu tư         | 180.000          | 194.970          | 476.464          | -59%          | 108%        |
| 2  | Lợi nhuận trước thuế               | 225.000          | 257.436          | 17.255           | 1392%         | 114%        |
| 4  | Xếp hạng thị phần                  | 7                | 7                | 7                |               |             |

**Nhận xét:**

- Doanh thu bảo hiểm gốc: doanh thu bảo hiểm gốc đạt 2.691 tỷ đồng, tăng trưởng 13,4% so với năm 2020 và hoàn thành 106% kế hoạch HĐQT giao.
- Doanh thu phí nhận tái bảo hiểm: đạt 61 tỷ đồng, hoàn thành 87% kế hoạch.
- Lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính: đạt 195 tỷ đồng, hoàn thành 108% kế hoạch.
- Lợi nhuận trước thuế: Lợi nhuận trước thuế đạt 257 tỷ đồng, tăng 240 tỷ đồng so với năm 2020, hoàn thành 114% kế hoạch.
- Thị phần: BSH vẫn duy trì thị phần ở vị trí thứ 7, với thị phần doanh thu phí bảo hiểm gốc của BSH khoảng 4,65%, tăng 0,39% so với năm 2020.

**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 2021          | Năm 2021         | Năm 2020         | %Ttr         | %HTKH         |
|------------|----------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|---------------|
| <b>I</b>   | <b>BH con người</b>  | <b>800.000</b>   | <b>829.917</b>   | <b>561.225</b>   | <b>47,9%</b> | <b>103,7%</b> |
| <b>II</b>  | <b>BH xe cơ giới</b> | <b>1.360.000</b> | <b>1.477.670</b> | <b>1.517.673</b> | <b>-2,6%</b> | <b>108,7%</b> |
| 2.1        | Ô tô                 | 1.270.000        | 1.350.055        | 1.357.086        | -0,5%        | 106,3%        |
|            | + <i>Vật chất xe</i> | <i>1.000.000</i> | <i>1.053.829</i> | <i>1.032.674</i> | <i>2,0%</i>  | <i>105,4%</i> |
|            | + <i>Ô tô khác</i>   | <i>270.000</i>   | <i>296.225</i>   | <i>324.412</i>   | <i>-8,7%</i> | <i>109,7%</i> |
| 2.2        | Xe máy               | 90.000           | 127.616          | 160.587          | -20,5%       | 141,8%        |
| <b>III</b> | <b>TSKT-HH</b>       | <b>390.000</b>   | <b>383.665</b>   | <b>294.443</b>   | <b>30,3%</b> | <b>98,4%</b>  |
| 3.1        | Tài sản              | 143.800          | 143.501          | 110.636          | 29,7%        | 99,8%         |
| 3.2        | Kỹ Thuật             | 109.700          | 104.798          | 81.973           | 27,8%        | 95,5%         |
| 3.3        | Trách nhiệm          | 9.100            | 9.283            | 7.064            | 31,4%        | 102,0%        |
| 3.4        | Hàng hóa             | 55.000           | 53.476           | 59.410           | -10,0%       | 97,2%         |
| 3.5        | Tàu thủy             | 57.100           | 53.563           | 32.088           | 66,9%        | 93,8%         |
| 3.6        | Hàng không           | 15.300           | 19.043           | 3.272            | 482,0%       | 124,5%        |
|            | <b>Tổng cộng</b>     | <b>2.550.000</b> | <b>2.691.252</b> | <b>2.373.342</b> | <b>13,4%</b> | <b>105,5%</b> |

**Nhận xét:**

- Nghiệp vụ bảo hiểm Con người: tăng trưởng 48% (thị trường tăng 2,7%) và hoàn thành 104% kế hoạch.
- Nghiệp vụ bảo hiểm Xe cơ giới: giảm 2,6% (thị trường giảm 6,3%) và hoàn thành 109% kế hoạch.

- Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật và hàng hải: tăng trưởng 30% (thị trường tăng 13,6%) và hoàn thành 98,4% kế hoạch.

### **III. Kết quả, công việc khác**

#### **3.1. Công tác xây dựng sản phẩm mới**

- Hoàn thành sản phẩm bảo hiểm trách nhiệm tiêm chủng (Couple 19): BSH là doanh nghiệp bảo hiểm đi tiên phong khi cho ra mắt sản phẩm trách nhiệm tiêm chủng nhằm chung tay góp sức mang đến sự an tâm cho người đi tiêm chủng.

#### **3.2. Công tác nhân sự, đào tạo**

- Tổ chức đào tạo trưởng phòng kinh doanh tại các khu vực miền Trung và miền Nam; đào tạo kỹ năng nghiệp vụ đối với đội ngũ giám định bồi thường; đào tạo phụ trách kế toán và hành chính nhân sự; Tổ chức đào tạo trực tuyến, trong đó tập trung vào 2 nghiệp vụ chính: tài sản kỹ thuật và bảo hiểm sức khỏe để nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ kinh doanh. Tổng số lượt cán bộ tham dự là 2.213.
- Kiện toàn tổ chức nhân sự đối với chức danh Phụ trách nghiệp vụ toàn hệ thống BSH: xây dựng tiêu chuẩn, tuyển chọn, đào tạo, đánh giá, bổ nhiệm 25 chức danh Phụ trách nghiệp vụ.

#### **3.3. Phát triển mạng lưới, kênh bán**

- Thành lập mới 9 Phòng KDKV, nâng tổng số phòng KDKV của BSH lên 84 phòng
- Ký thỏa thuận hợp tác mới với 13 trạm đăng kiểm, nâng tổng số trạm đăng kiểm đã ký kết hợp tác với BSH lên 101 trạm.
- Ký thỏa thuận hợp tác mới với 30 Showroom chính hãng nâng tổng số Showroom chính hãng ký hợp tác với BSH lên 275 Showroom.
- Ký hợp đồng hợp tác mới với ngân hàng Bản Việt, tái tục hợp đồng hợp tác với Ngân hàng OCB, mở rộng thêm khối bán lẻ của Ngân hàng OCB.

#### **3.4. Công nghệ thông tin**

- Ứng dụng hệ thống E-Office để quản lý công việc và công văn trên toàn hệ thống.
- Kết hợp với đối tác xây dựng công cụ bán hàng đa kênh (Bomni).

#### **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 tại Hà Nội.
- Tiến hành xây dựng 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 chiến dịch “BSH lan tỏa yêu thương – vững tin chiến thắng” bao gồm chuỗi các hoạt động: hỗ trợ bảo hộ y tế cho các y bác sỹ; Phát động khuyến góp cho quỹ vacxin Covid-19,....
- Truyền thông, triển khai các chương trình thi đua, thúc đẩy kinh doanh đối với các nghiệp vụ xe cơ giới, bảo hiểm con người và tài sản kỹ thuật;
- Xây dựng và thực hiện chiến dịch truyền thông hỗ trợ việc khai thác bảo hiểm học sinh.
- Truyền thông thúc đẩy khai thác nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe (Top Care và Best Care).

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

### **4.1. Kết quả nổi bật**

- Hiệu quả hoạt động kinh doanh của BSH ngày càng được cải thiện: sau 3 năm (từ năm 2018-2020) duy trì tốc độ tăng trưởng doanh thu cao, năm 2021, BSH bắt đầu có lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm.
- Năm 2021 là năm đạt kỷ lục về số lượng và tỷ lệ các công ty thành viên hoàn thành chỉ tiêu doanh thu: với 31/48 đơn vị (65%) hoàn thành và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu doanh thu.
- BSH lần đầu tiên có công ty thành viên với doanh thu vượt mức 150 tỷ đồng (BSH Hà Nội với doanh thu đạt 165 tỷ đồng).
- Khẳng định năng lực khai thác nhóm nghiệp vụ tài sản kỹ thuật với vai trò làm Leader với dịch vụ Điện Gió Trung Nam với mức phí lên đến 25 tỷ đồng.
- Doanh thu bảo hiểm gốc: Mặc dù năm 2021, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi đại dịch Covid-19 (thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ Việt Nam chỉ tăng trưởng khoảng 3,98%, mức thấp kỷ lục), tuy nhiên BSH vẫn nỗ lực và duy trì được tốc độ tăng trưởng doanh thu cao (doanh thu phí bảo hiểm gốc tăng trưởng 13,4%).
- Dịch chuyển cơ cấu nghiệp vụ theo hướng tích cực: theo đó nghiệp vụ bảo hiểm TSKT-HH đạt tốc độ tăng trưởng 29% (thị trường tăng trưởng 13,6%) và chiếm tỷ trọng doanh thu 14,3%, tăng 2% so với năm 2020. Đây là tiền đề để BSH tiếp tục nâng cao tỷ trọng doanh thu nghiệp vụ này trong những năm tiếp theo.
- Tỷ lệ công nợ phí bảo hiểm gốc: Tỷ lệ nợ phí bảo hiểm giảm dần qua các năm (năm 2018: 7,8%; năm 2019: 6,5%; năm 2020: 4,7%, năm 2021: 4% ).

### **4.2. Tồn tại, hạn chế**

- Tỷ trọng doanh thu xe cơ giới của khối các đơn vị thành viên vẫn chiếm 75%. Đây là rào cản rất lớn đối với BSH trong quá trình mở rộng quy mô doanh thu để bứt TOP.

- Năng suất lao động bình quân chưa cao: Theo số liệu năm 2020, NSLĐ bình quân của BSH xếp thứ 9 trong TOP 10 DNBH có quy mô lớn nhất.
- Công nghệ thông tin chưa theo kịp với tốc độ tăng trưởng và yêu cầu quản lý: công nghệ thông tin hiện tại của BSH chủ yếu phục vụ cho công tác bán hàng (web/app: bán các sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới và con người; phần mềm bancassurance bán các sản phẩm mới, ...), công nghệ thông tin lõi (phục vụ công tác quản lý) chưa đáp ứng được yêu cầu quản lý.
- Năng lực quản lý và phát triển kênh phân phối yếu: hiện tại chưa có quy chuẩn đối với các kênh phân phối, doanh thu chủ yếu từ kênh ngân hàng/tổ chức tín dụng và kênh showroom. Công tác quản lý, đánh giá, phân tích hiệu quả theo kênh chưa được thực hiện.
- Kiến thức về sản phẩm của đội ngũ bán hàng còn nhiều hạn chế và chưa đa dạng: Phần lớn các đơn vị vẫn tập trung bán sản phẩm xe cơ giới, thiếu kiến thức đối với 3 nhóm nghiệp vụ quan trọng (bảo hiểm tài sản kỹ thuật, bảo hiểm hàng hải và bảo hiểm con người).

### **PHẦN III: ĐỊNH HƯỚNG VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2022**

#### **I. Thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2022**

##### **1. Dự báo thị trường bảo hiểm Việt Nam 2022**

- *Doanh thu và tốc độ tăng trưởng*: Mục tiêu phát triển kinh tế-xã hội năm 2022 được Quốc hội thông qua, trong đó: GDP tăng từ 6,0-6,5%, GDP bình quân đầu người đạt 3.900 USD, tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) bình quân khoảng 4,0%... Với tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm phi nhân thọ ước tính ở mức 0,68% GDP (năm 2021, tỷ lệ thâm nhập thị trường khoảng 0,63%), doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ năm 2022 ước tăng trưởng khoảng 15%.
- *Động lực tăng trưởng của thị trường*: với dự đoán, năm 2022 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 sau một thời gian dài bị ảnh hưởng của dịch Covid-19; (iii) bảo hiểm chăm sóc sức khỏe: với việc thay đổi nhận thức của người dân sau dịch bệnh cùng với việc thu nhập của người dân ngày càng được cải thiện, nhóm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe được kỳ vọng có tốc độ tăng trưởng doanh thu cao.
- *Dự kiến lợi nhuận của các DNBH*: Lợi nhuận năm 2022 của các DNBH có thể cải thiện hơn so với năm 2021, theo dự báo, năm 2022 lãi suất tiền gửi sẽ tăng, điều này sẽ làm tăng lợi nhuận hoạt động đầu tư của các DNBH (phần lớn lợi nhuận của các DNBH đến từ tiền gửi) và tăng lợi nhuận nói chung của các DNBH.

- Với khả năng phục hồi của nền kinh tế, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam cũng được dự báo sẽ lấy lại đà tăng trưởng trên nền phí bảo hiểm sụt giảm năm 2021. Các doanh nghiệp bảo hiểm sẽ cạnh tranh khốc liệt thông qua việc hạ phí bảo hiểm, tăng chi phí, mở rộng điều kiện, điều khoản bảo hiểm để lấy lại đà tăng trưởng, thị phần trong năm 2022.

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

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

- Về khung pháp lý, tháng 8/2021, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã thông báo ngành Bảo hiểm không bị giới hạn tỷ lệ sở hữu nước ngoài; điều này sẽ mở đường cho các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào các công ty bảo hiểm, qua đó, thúc đẩy quá trình thoái vốn Nhà nước trong ngành.
- Dự thảo Luật Kinh doanh bảo hiểm mới sẽ được ban hành trong năm 2022 về quản lý tài chính bảo hiểm, các quy định về hợp đồng bảo hiểm và cơ sở dữ liệu toàn thị trường hứa hẹn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo hiểm phát triển.

### **2.2. Các yếu tố về Kinh tế**

- Báo cáo Triển vọng phát triển châu Á 2022 của ADB nhận định, kinh tế Việt Nam dự kiến phục hồi ở mức 6,5% trong năm 2022, tăng trưởng mạnh mẽ hơn ở mức 6,7% trong năm 2023 với mức lạm phát 2 năm dưới 4%. Đây là điều kiện thuận lợi để thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng mạnh mẽ trở lại sau đại dịch.
- Mặc dù bị những tác động mạnh của đại dịch Covid-19, tuy nhiên, doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng ấn tượng. Theo tổng hợp số liệu nghiên cứu trong giai đoạn 2015 - 2021, tổng doanh thu phí bảo hiểm thị trường Việt Nam tăng trưởng ấn tượng từ 19% đến 26% mỗi năm. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ tăng từ 24% đến 35%/năm, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng từ 8,5% đến 16%/năm.
- Thị trường bảo hiểm Việt Nam được đánh giá là tiềm năng với tỷ lệ thâm nhập và phí bảo hiểm bình quân ở mức thấp, số người tham gia bảo hiểm nhân thọ chỉ khoảng 10 triệu người tương đương với khoảng 10% dân số. Tỷ lệ này được Bộ Tài chính dự kiến sẽ nâng lên 15% vào năm 2025.
- Thị trường bảo hiểm Việt Nam còn nhiều dư địa phát triển với tỷ lệ thâm nhập (doanh thu phí bảo hiểm/GDP) và phí bảo hiểm bình quân (chi tiêu cho bảo hiểm bình quân đầu người) ở mức thấp. Tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm ở Việt Nam hiện dao động ở mức 2,3% - 2,8%, thấp hơn so với các thị trường mới nổi và cách xa mức 9,6% tại các thị trường phát triển. Tại Việt Nam, mức chi tiêu cho bảo hiểm bình quân trên đầu người hiện nay dao động quanh mức 72 - 75 USD, thấp so với mức 175 USD tại các thị trường mới nổi và cách xa con số 4.664 USD tại các thị trường phát triển.
- Thu nhập bình quân đầu người tăng là một trong những điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của lĩnh vực bảo hiểm. Trong Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam giai đoạn 2021 - 2025 và 2021 - 2030, đã đặt mục tiêu nâng GDP bình quân đầu người

từ mức 2.750 USD năm 2020 lên mức 4.700 - 5.000 USD vào năm 2025 và 7.500 USD vào năm 2030.

### *2.3. Các yếu tố về xã hội*

- Dân số Việt Nam đang trong thời kỳ cơ cấu vàng với quy mô ngày càng tăng, tỷ lệ dân số thành thị được dự báo tăng trưởng từ mức 37% ở hiện tại lên mức 45%. Theo ước tính của World Bank, tỷ lệ dân số thuộc tầng lớp trung lưu tại Việt Nam sẽ tăng từ 13% lên 26% vào năm 2026. Bên cạnh đó, ngành Bảo hiểm cũng được hỗ trợ bởi việc tái cấu trúc hệ thống khám chữa bệnh, chế độ bảo hiểm xã hội và khả năng gia tăng tỉ lệ tiếp cận khách hàng thông qua hệ thống ngân hàng (Bancassurance).
- Người tiêu dùng, đặc biệt là giới trẻ thành thị đã quen với công nghệ kỹ thuật số và thương mại điện tử (hơn 50% người tiêu dùng Việt Nam giảm tần suất đi mua sắm ở các siêu thị, cửa hàng tạp hóa và chợ, trong đó 25% tăng cường mua sắm trực tuyến).
- Nhận thức về rủi ro ngày càng cao đang tạo ra nhu cầu về bảo hiểm nhiều hơn. Đại dịch đã nâng cao nhận thức của người tiêu dùng về rủi ro sức khỏe và tử vong, đồng thời củng cố sự tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm sức khỏe. Số liệu thị trường đã chứng minh, trong 5 năm trở lại đây, tỷ trọng doanh thu của nhóm nghiệp vụ bảo hiểm chăm sóc sức khỏe tăng từ 21,8% (năm 2014) lên 32,6% (năm 2019).

### *2.4. Các yếu tố về công nghệ*

- Trí tuệ nhân tạo AI ngày càng được quan tâm và triển khai rộng trên các thiết bị điện tử. Các phần mềm, thuật toán, công cụ trí tuệ nhân tạo đã phát triển, giúp công nghệ bảo hiểm (Insurtech), Công ty bảo hiểm giải quyết được hàng loạt khía cạnh về: digital marketing, phân phối, phát triển sản phẩm mới, xử lý khiếu nại/bồi thường, dịch vụ khách hàng...
- Dữ liệu cá nhân trở thành tài sản quý. Các nền tảng xã hội như Facebook và Google đang nắm giữ dữ liệu này.
- Dưới ảnh hưởng của dịch đại Covid-19, thanh toán không dùng tiền mặt và dịch vụ điện toán đám mây ngày càng phổ biến.
- Thương mại điện tử ngày càng phát triển. Sự hợp tác ngày càng tăng giữa các công ty bảo hiểm, InsurTech và BigTech, đặc biệt sau đại dịch Covid-19.
- Những năm gần đây nhiều tập đoàn/Công ty đã đầu tư nhiều cho mảng Dữ liệu lớn (Big data), Phân tích/xử lý dữ liệu lớn, các công cụ truyền thông & marketing số hiện đại, các kênh bán hàng trực tuyến hiệu quả/chi phí thấp, tối ưu hóa mạng lưới phân phối, dịch vụ vật lý bằng hệ thống phần mềm thông minh.

## **II. Mục tiêu của BSH năm 2022:**

- Duy trì TOP 7 và tiệm cận gần với TOP 6 DNBH Phi nhân thọ có quy mô doanh thu lớn nhất Việt Nam.

- Tăng trưởng doanh thu gắn với hiệu quả hoạt động, trong đó doanh thu phí bảo hiểm gốc tăng trưởng tối thiểu 19%, và lợi nhuận thực (sau trích lập dự phòng) đạt tối thiểu 27 tỷ đồng.
- Tăng tỷ trọng doanh thu của nhóm nghiệp vụ TSKT-HH từ 14,3% lên 16,8% (tốc độ tăng trưởng tối thiểu 39%).
- Tăng tỷ trọng doanh thu khu vực phía nam tối thiểu 27% (năm 2021 tỷ trọng 25,4%), tăng trưởng khoảng 30%.
- TOP 3 thị trường đối với doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới và tỷ lệ bồi thường không vượt quá 54%, hướng tới có lãi từ nghiệp vụ này.

### III. Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2022

#### 3.1. Các chỉ tiêu chính

**Bảng 6:** Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2022

| TT  | Đơn vị                      | KH 2022   | Năm 2021  | %Ttr |
|-----|-----------------------------|-----------|-----------|------|
| 1   | Tổng doanh thu bảo hiểm     | 3.277.000 | 2.752.085 | 19%  |
| 1.1 | Doanh thu bảo hiểm gốc      | 3.200.000 | 2.691.252 | 19%  |
| 1.2 | Doanh thu nhận tái bảo hiểm | 77.000    | 60.833    | 27%  |
| 2   | Lợi nhuận hoạt động đầu tư  | 154.100   | 194.970   | -21% |
| 3   | Lợi nhuận trước thuế        | 27.000    | 257.436   | -90% |
| 4   | Xếp hạng thị phần           | 7         | 7         |      |

#### 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 2021         |              | KH 2022          |              | % TTr        |
|------------|----------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|--------------|
|            |                      | Doanh thu        | Tỷ trọng     | Doanh thu        | Tỷ trọng     |              |
| <b>I</b>   | <b>BH con người</b>  | <b>829.917</b>   | <b>30.8%</b> | <b>1.000.000</b> | <b>27.7%</b> | <b>20.5%</b> |
| <b>II</b>  | <b>BH xe cơ giới</b> | <b>1.477.670</b> | <b>54.9%</b> | <b>1.665.000</b> | <b>55.5%</b> | <b>12.7%</b> |
| 2.1        | Ô tô                 | 1.350.055        | 50.2%        | 1.545.000        | 51.7%        | 14.4%        |
|            | + Vật chất xe        | 1.053.829        | 39.2%        | 1.195.000        | 39.2%        | 13.4%        |
|            | + Ô tô khác          | 296.225          | 11.0%        | 350.000          | 12.6%        | 18.2%        |
| 2.2        | Xe máy               | 127.616          | 4.7%         | 120.000          | 3.8%         | -6.0%        |
| <b>III</b> | <b>TSKT-HH</b>       | <b>383.665</b>   | <b>14.3%</b> | <b>535.000</b>   | <b>16.8%</b> | <b>39.4%</b> |
| 3.1        | TSKT                 | 248.299          | 9.2%         | 365.000          | 11.5%        | 47.0%        |
| 3.2        | Hàng hải             | 107.039          | 4.0%         | 145.000          | 4.6%         | 35.5%        |
| 3.3        | Trách nhiệm          | 9.283            | 0.3%         | 15.000           | 0.5%         | 61.6%        |

|     |                  |                  |             |                  |             |              |
|-----|------------------|------------------|-------------|------------------|-------------|--------------|
| 3.4 | Hàng không       | 19.043           | 0.7%        | 10.000           | 0.3%        | -47.5%       |
|     | <b>Tổng cộng</b> | <b>2.691.252</b> | <b>100%</b> | <b>3.200.000</b> | <b>100%</b> | <b>18.9%</b> |

#### IV. Các giải pháp trọng tâm

##### 4.1. Nâng cao hiệu quả làm việc của các ban tại Trụ sở chính

- Thay đổi mục tiêu, định hướng của các ban/các cán bộ tại trụ sở chính từ chỗ chỉ làm công việc chuyên môn đơn thuần sang mục tiêu làm chuyên môn gắn với hoạt động kinh doanh,...
- Lập kế hoạch hành động của từng ban/cán bộ nhân viên theo tháng, kết thúc tháng đánh giá kết quả công việc theo ban/cán bộ.
- Xây dựng bộ chỉ tiêu KPI để đo lường kết quả cán bộ theo tháng.
- Tăng cường thực hiện nội quy lao động tại Trụ sở chính.

##### 4.2. Các giải pháp đối với các đơn vị thành viên

- Tái cấu trúc, thay thế giám đốc tại những đơn vị yếu kém.
- Duy trì cơ chế kinh doanh như năm 2021, bên cạnh đó xem xét bổ sung/điều chỉnh cơ chế đối với các nghiệp vụ có hiệu quả theo nguyên tắc ngang bằng với đối thủ cạnh tranh trên thị trường.
- Hỗ trợ cả về nhân lực và vật lực đối với các đơn vị yếu kém/đơn vị mới thành lập để từng bước ổn định và phát triển đối với những đơn vị này.
- Xây dựng chính sách ưu đãi, thu hút nhân sự có năng lực khai thác tốt, doanh thu cao từ các doanh nghiệp bảo hiểm khác gia nhập “ngôi nhà chung” BSH.
- Tập trung cho công tác đào tạo (đặc biệt đào tạo nghiệp vụ) đối với cán bộ kinh doanh để tăng tỷ trọng doanh thu đối với các nhóm nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, kỹ thuật, hàng hải và bảo hiểm con người.

##### 4.3. Phát triển mạng lưới

- Nâng cấp và thành lập mới 08 đơn vị thành viên/TTKD tại địa bàn Hà Nội, TP.HCM và các tỉnh để tăng độ phủ, khai thác tối đa tiềm năng của thị trường.
- Đẩy mạnh khai thác qua kênh môi giới.
- Tận dụng hệ sinh thái Tập đoàn và hệ thống các ngân hàng, đối tác hiện có để phát triển các sản phẩm thuộc nhóm bảo hiểm tài sản, kỹ thuật, hàng hóa.
- Phát triển, ký kết hợp tác với các ngân hàng và các tổ chức tài chính.
- Thúc đẩy ký kết hợp tác với các đối tác non bank, Digital và xây dựng hệ thống kênh bán tổ chức theo kịp các DNBH TOP 5 thị trường.

##### 4.4. Phát triển sản phẩm

- Xây dựng và phát triển hệ thống Sản phẩm, gói sản phẩm mới đáp ứng yêu cầu thị trường và yêu cầu phát triển theo hướng hiệu quả của BSH.

- Mở rộng giỏ sản phẩm mới: sản phẩm trách nhiệm vận chuyển, trách nhiệm bảo hành,...
- 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, các sản phẩm bảo hiểm số, ....
- Chia nhỏ (phạm vi, hạn mức,...) các sản phẩm hiện hữu và tùy biến phù hợp để xây dựng và triển khai các sản phẩm bảo hiểm vi mô.

#### 4.5. *Nâng cao quy mô và 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.
- Xây dựng cẩm nang/tài liệu nghiệp vụ, đóng gói quy trình triển khai đối với tất cả các nghiệp vụ triển khai qua kênh phân phối (ngân hàng, showroom, đại lý tổ chức,...).
- Xây dựng chương trình thi đua/thúc đẩy cho từng kênh phân phối, từng nghiệp vụ.

#### 4.6. *Công nghệ thông tin:*

- Xây dựng và triển khai công cụ quản lý và bán hàng đa tầng, đa kênh (BSH BOMNI)

#### 4.7. *Công tác nhân sự.*

- Xây dựng hoàn thiện bộ tài liệu đào tạo hội nhập, đào tạo quản lý, đào tạo nghiệp vụ tại tất cả các phòng, ban và đơn vị thành viên.
- Triển khai các khóa đào tạo 2 lần/quý tại tất cả các phòng ban và ĐVTV.
- Rà soát, hoàn thiện Quy chế, quy định, quy trình liên quan đến công tác tổ chức nhân sự.
- Rà soát lại chức năng nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức và định biên nhân sự đối với tất cả các ban tại Trụ sở chính để đáp ứng yêu cầu phát triển giai đoạn 2022-2026.
- Xây dựng hệ thống thang, bảng lương phù hợp với quy mô doanh thu của BSH giai đoạn 2022 -2026.
- Phát triển Văn hóa doanh nghiệp song song với nâng cao tinh thần trách nhiệm và tính tuân thủ của toàn hệ thống.

Trên đây là báo cáo Kết quả kinh doanh năm 2021, Định hướng Kế hoạch kinh doanh năm 2022.

Trân trọng báo cáo ./.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**Nguyễn Văn Trường**