

**ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.**



**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG**

(Giấy phép thành lập và hoạt động số 49/GP-KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008, điều chỉnh lần thứ 21 ngày 16/05/2017 theo giấy phép điều chỉnh số 49/GPĐC21/KDBH)

**CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG**

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 240.../GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 13 tháng 11 năm 2020..)

**BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:**

**1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG**

Địa chỉ: Tầng 15, tòa nhà Geleximco, số 36 Hoàng Cầu, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (84-24) 6276 5555 Fax: (84-24) 6276 5556

Website: <https://bhhk.com.vn/>

**2. TỔ CHỨC TƯ VẤN**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI**

Địa chỉ: Tầng 1-5 Tòa nhà Unimex Hà Nội số 41 Ngô Quyền - P. Hàng Bài - Q. Hoàn Kiếm - Tp. Hà Nội

Điện thoại: (024) 3818 1888 Fax: (024) 3818 1688

Website: <https://www.shs.com.vn/>

**PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN**

Họ và tên: Nguyễn Hoàng Mai

Chức vụ: Kế toán trưởng

Số điện thoại: 0938242888

## TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG

(Giấy phép thành lập và hoạt động số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008, điều chỉnh lần thứ 21 ngày 16/05/2017 theo giấy phép điều chỉnh số 49/GPĐC21/KDBH)



### CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông.
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu.
Giá bán:	10.000 đồng/cổ phiếu.
Tổng khối lượng chào bán:	20.000.000 cổ phiếu.
Tổng giá trị chào bán:	200.000.000.000 đồng.

#### TỔ CHỨC TƯ VẤN



Biên cơ hội thành giá trị

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

Địa chỉ: Tầng 1-5 Tòa nhà Unimex Hà Nội số 41 Ngô Quyền - P. Hàng Bài - Q. Hoàn Kiếm - Tp. Hà Nội

Điện thoại: (024) 3818 1888

Fax: (024) 3818 1688

Website: <http://www.shs.com.vn>

#### Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: Tầng 1&3, Tòa nhà Artex Sài Gòn, Số 236-238 Ng.Công Trứ, P.Nguyễn Thái Bình, Q.1, HCM

Điện thoại: (028) 3915 1368

Fax: (028) 3915 1369

#### Chi nhánh Đà Nẵng

Địa chỉ: Tầng 8, Tòa nhà Thành Lợi 2, Số 03 Lê Đình Lý, P.Vĩnh Trung Q.Thanh Khê, Đà Nẵng

Điện thoại: (0236) 3525 777

Fax: (0236) 3525 779

#### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

#### CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 15, tòa nhà Vinaconex, Q.Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 024 7105 0000

Website: <http://www.deloitte.com/vn>

#### CÔNG TY TNHH KPMG

Địa chỉ: Tầng 46 Tòa tháp Keangnam, Hanoi Landmark Tower, tòa nhà 72 tầng, lô E6, đường Phạm Hùng, khu đô thị mới Cầu Giấy, phường Mỹ Trì, quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam

Điện thoại: 024 3946 1600

Website: <http://www.kpmg.com>

**Deloitte.**



## **MỤC LỤC**

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>3</b>
1. Rủi ro về kinh tế .....	3
2. Rủi ro về pháp luật .....	5
3. Rủi ro đặc thù .....	6
4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán .....	7
5. Rủi ro pha loãng .....	8
6. Rủi ro quản trị công ty .....	8
7. Rủi ro khác .....	9
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG CỦA BẢN CÁO BẠCH .....</b>	<b>10</b>
1. Tổ chức phát hành .....	10
2. Tổ chức tư vấn .....	10
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>10</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>11</b>
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển .....	11
1.1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành .....	11
1.2. Lịch sử hình thành và phát triển .....	12
2. Cơ cấu tổ chức công ty .....	13
3. Cơ cấu bộ máy quản lý .....	13
4. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty và những người liên quan, danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông tại ngày 05/06/2020 .....	17
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của VNI, những công ty mà VNI đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với VNI .....	18
6. Quá trình tăng vốn điều lệ .....	19
7. Hoạt động kinh doanh .....	20
7.1. Hoạt động kinh doanh chính của Tổng Công ty .....	21
7.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm .....	32
7.3. Tình hình hiệu quả đầu tư .....	34
7.4. Hoạt động Marketing .....	34
7.5. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền .....	37
7.6. Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết .....	37
8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất .....	41
8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty .....	41
8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty trong năm báo cáo .....	42
9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành .....	44
9.1. Vị thế của công ty trong ngành .....	44
9.2. Triển vọng phát triển của ngành .....	46
9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới. ....	46
10. Chính sách đối với người lao động .....	47
10.1. Tình hình lao động .....	47

10.2. Chính sách đối với người lao động .....	47
11. Chính sách cổ tức .....	48
12. Tình hình hoạt động tài chính .....	49
12.1. Các chỉ tiêu cơ bản.....	49
12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	53
13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng .....	53
13.1. Hội đồng quản trị .....	53
13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát.....	59
13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý.....	62
14. Tài sản .....	69
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2020 .....	69
15.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2020 .....	69
15.2. Căn cứ xây dựng kế hoạch lợi nhuận, cổ tức.....	70
15.3. Chiến lược, định hướng phát triển kinh doanh của Tổng công ty .....	71
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	72
17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức .....	72
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổng Công ty .....	72
19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu .....	72
<b>V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN .....</b>	<b>73</b>
1. Thông tin chung về cổ phiếu chào bán.....	73
2. Phương pháp tính giá .....	73
3. Phương thức phân phối .....	73
4. Thời gian phân phối cổ phiếu.....	73
5. Đăng ký mua cổ phiếu.....	74
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....	75
7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng .....	76
8. Các loại thuế có liên quan .....	76
9. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu .....	77
<b>VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN .....</b>	<b>78</b>
1. Mục đích chào bán .....	78
1.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin.....	78
1.2. Thành lập 10 công ty thành viên mới: .....	78
1.3. Đầu tư tài chính: .....	78
2. Phương án khả thi.....	83
2.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin.....	83
2.2. Thành lập 10 chi nhánh mới tại các địa bàn trọng điểm.....	83
2.3. Đầu tư tài chính.....	118
<b>VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....</b>	<b>119</b>
<b>VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN.....</b>	<b>120</b>
<b>VIII. PHỤ LỤC.....</b>	<b>121</b>



## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

### **1. Rủi ro về kinh tế**

Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua tốc độ tăng trưởng kinh tế, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái,... Các yếu tố này tác động mang tính hệ thống tới nền kinh tế. Sự biến động bất thường của các yếu tố này có thể gây ra những rủi ro cho các chủ thể tham gia vào nền kinh tế nói chung và Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm hàng không nói riêng.

#### **a) Tốc độ tăng trưởng kinh tế thế giới:**

Năm 2019, tăng trưởng kinh tế toàn cầu chỉ đạt khoảng 2,9%, mức thấp nhất kể từ năm 2008 khi mà các thị trường bị ảnh hưởng nặng nề bởi cuộc khủng hoảng tài chính. Tăng trưởng đã giảm khoảng 6,3% trong quý IV/2019 so với cùng kỳ năm trước tại Nhật Bản. Tại Đức, sản lượng công nghiệp đã giảm mạnh 3,5% trong tháng 12/2019. Tình hình tại Pháp cũng không khả quan khi chứng kiến tăng trưởng âm trong quý IV/2019 và con số sản lượng công nghiệp giảm tới 2,6%.

Các nền kinh tế lớn khác cũng đang phải đối mặt với những khó khăn riêng. Nước Mỹ, nền kinh tế lớn nhất thế giới, đạt tăng trưởng GDP khoảng 2,1% trong quý IV/2019. Trung Quốc - nền kinh tế lớn thứ hai thế giới, đã chứng kiến tăng trưởng giảm xuống chỉ còn 6% vào quý IV/2019, mức thấp nhất trong vòng 27 năm qua.

Theo tờ Financial Times của nước Anh, với việc nợ đã ở mức cao kỷ lục, dịch viêm đường hô hấp cấp Covid-19 càng làm tăng nguy cơ khủng hoảng tín dụng trong bối cảnh lãi suất ở mức thấp. Cú sốc mà dịch Covid-19 gây ra đối với các thị trường trên toàn thế giới diễn ra đúng lúc tình hình tài chính nguy hiểm do vòng xoáy nợ toàn cầu. Theo Viện Tài chính Quốc tế, tỷ lệ nợ toàn cầu trên GDP trong quý III/2019 đã đạt mức cao nhất mọi thời đại, trên 322%, tương đương gần 253.000 tỷ USD. Nếu dịch bệnh tiếp tục kéo dài, bất kỳ nguy cơ đổ vỡ nào trong hệ thống tài chính đều có khả năng gây ra một cuộc khủng hoảng nợ mới.

Có thể thấy, hậu quả của dịch Covid-19 đối với nền kinh tế toàn cầu sẽ rất lớn khi xét tới sự ảnh hưởng của nền kinh tế thứ 2 thế giới là Trung Quốc. Trong đại dịch SARS hồi năm 2003, Trung Quốc chỉ chiếm khoảng 8,5% GDP toàn cầu. Tuy nhiên, tỷ lệ này hiện nay đã tăng lên gần 20%. Cụ thể, sản xuất bị lao dốc, sức tiêu thụ nguyên liệu thô cũng giảm sút. Nếu theo đúng dự đoán, GDP của Trung Quốc trong quý I/2020 sẽ bị giảm 2 điểm phần trăm và điều này đồng nghĩa GDP toàn cầu cũng bị giảm khoảng 0,4 điểm phần trăm. Tác động trực tiếp đối với các quốc gia như Pháp, Nga, hiện đang xuất khẩu và chiếm lượng lớn sản xuất hydrocacbon, là rất dễ nhận thấy. Đối với Pháp, tác động còn nghiêm trọng hơn với sự sụt giảm của ngành du lịch và tiêu dùng.

Ngoài ra, hoạt động sản xuất cũng bị ảnh hưởng bởi giá trị gia tăng được sản xuất ở châu Âu đều có liên quan đến Trung Quốc. Khoảng 60-80% được chắt trong các sản phẩm của ngành được được sản xuất tại Trung Quốc và Ấn Độ.

Tương tự, trong ngành xe hơi, rất nhiều bộ phận như bình ắc quy cho các xe điện hay các linh kiện điện tử... cũng được sản xuất ở Trung Quốc. Vì vậy, ngoài những cú sốc trực tiếp thì còn cả những cú sốc gián tiếp. Các chuỗi giá trị cho thấy sự hiện diện của Trung Quốc trong sản xuất toàn cầu chứ không chỉ trong các sản phẩm được sản xuất tại nước này.

Đối với các nước đang bị ảnh hưởng (như Hàn Quốc, Italy và thậm chí cả Mỹ), tác động trực tiếp của dịch bệnh này cũng như các hiệu ứng hoảng loạn do nó gây ra sẽ tạo hậu quả nghiêm trọng

cho sản xuất. Các quốc gia bị ảnh hưởng bên ngoài Trung Quốc sẽ chứng kiến sản xuất bị sụt giảm trong quý II/2020. Một nghiên cứu của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) chỉ rõ, dịch bệnh có thể khiến kinh tế thế giới bị sụt giảm 0,5 điểm phần trăm trong năm nay.

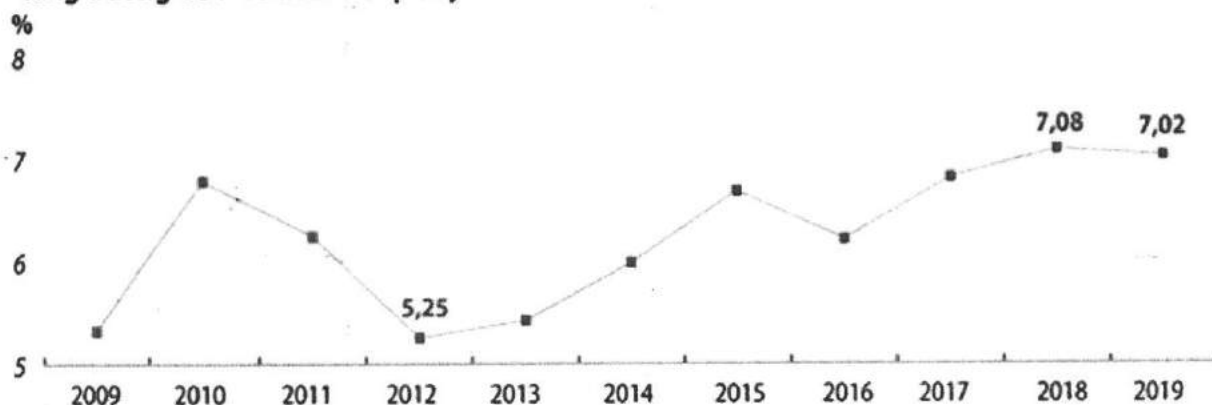
Ngoài ra, dịch bệnh này cũng có thể gây ra những hậu quả tài chính nghiêm trọng. Rất nhiều công ty sẽ đối mặt với vấn đề về dòng tiền do doanh thu sụt giảm. Điều này sẽ gây ra nguy cơ nợ xấu đối với các ngân hàng. Các công ty bảo hiểm cũng sẽ phải đền bù cho các khách hàng về rủi ro dịch bệnh.

Để hỗ trợ nền kinh tế, các ngân hàng trung ương buộc phải duy trì tỷ lệ lãi suất thấp. Mặc dù vậy, hiệu quả tăng cường sản xuất sẽ không cao. Việc lãi suất của ngân hàng trung ương thấp kéo dài cũng có những hậu quả rộng lớn vì chúng dẫn đến việc phân bổ vốn không chính xác.

Báo cáo mới nhất của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) về sự ổn định tài chính toàn cầu chi tiết điểm này bằng một mô phỏng cho thấy một cuộc suy thoái nghiêm trọng bằng một nửa cuộc khủng hoảng 2009 đã có thể làm cho các công ty đang có nợ đọng khoảng 19.000 tỷ USD không có đủ lợi nhuận để trả nợ.

### **b) Tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam:**

#### **■ Tăng trưởng GDP 10 năm trở lại đây**



Tăng trưởng GDP năm 2019 của Việt Nam đạt 7,02% so với năm 2018; trong đó quý I tăng 6,82%, quý II tăng 6,73%, quý III tăng 7,48% và quý IV tăng 6,97%, vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra là từ 6,6-6,8%. Mức tăng trưởng năm 2019 tuy thấp hơn mức tăng 7,08% của năm 2018 nhưng cao hơn mức tăng của các năm 2011-2017. Năm 2019, Việt Nam cũng đạt được nhiều thành tựu lớn trong việc ký kết các hiệp định thương mại tự do.

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa ước đạt gần 517 tỷ USD, tăng 7,6% so năm 2018; lần đầu vượt ngưỡng 500 tỷ USD và là kết quả lịch sử, với giá trị xuất siêu đạt mức kỷ lục mới đạt 9,94 tỷ USD.

Trong đó, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đạt 263,45 tỷ USD, tăng 8,1%. Khu vực kinh tế trong nước năm qua đánh dấu sự phát triển vượt bậc với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu lên tới 17,7%, cao hơn rất nhiều tốc độ tăng của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (4,2%).

Theo Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội tháng 2 và 2 tháng đầu năm 2020 của Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, đã xuất hiện nhiều dấu hiệu có ảnh hưởng tiêu cực đến tốc độ tăng trưởng kinh tế, cũng như ổn định kinh tế vĩ mô; nhiều chỉ số giảm so với cùng kỳ năm trước. Mặc dầu vậy, vẫn thấy còn nhiều điểm sáng rất đáng mừng trong thời gian qua.

Cụ thể, kinh tế vĩ mô tiếp tục được giữ vững, ổn định; giá nhiều nhóm mặt hàng về cơ bản giữ ổn định, hoặc giảm; CPI tháng 02/2020 giảm 0,17% so với tháng trước. Xuất khẩu vẫn tăng trưởng; nhập siêu trong kiểm soát. Xuất khẩu ước đạt 36,9 tỷ USD, tăng 2,4% so với cùng kỳ; xuất khẩu của khu vực FDI tăng 0,9% và trong nước tăng 6%. Nông nghiệp vẫn được duy trì ổn định, nhiều lĩnh vực tiếp tục tăng trưởng; dịch bệnh dần được kiểm soát (đàn gia cầm tăng 13,8%, đàn bò tăng 2,4%; diện tích rừng trồng tăng 1,3%; khai thác gỗ tăng 3,6%; sản lượng thủy sản tăng 2,7%).

Mặc dù chịu tác động mạnh của dịch COVID-19 nhưng các ngành công nghiệp vẫn duy trì, ổn định và tiếp tục tăng trưởng khá; Chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) tháng 2/2020 ước tăng 8,4% so với tháng trước và tăng 23,7% so với cùng kỳ năm trước; IIP 2 tháng 2020 ước tăng 6,2%, trong đó, ngành chế biến, chế tạo tăng 7,4%; ngành sản xuất và phân phối điện tăng 8,4%...

Số lượng doanh nghiệp thành lập mới và số vốn đăng ký tiếp tục đạt mức cao so với cùng kỳ với trên 17.400 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký gần 364.000 tỷ đồng (tăng 9,1% về số doanh nghiệp và tăng 47,1% về số vốn đăng ký). Có gần 12.000 doanh nghiệp quay trở lại hoạt động (tăng 17,1%). Số lượng doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường giảm với trên 28.000 doanh nghiệp.

Tuy nhiên, nhiều chỉ tiêu đều giảm so với cùng kỳ 2019, chủ yếu do ảnh hưởng của dịch COVID-19. Vốn FDI thực hiện giảm 5%; vốn FDI đăng ký mới và điều chỉnh và góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài giảm 23,6% so với cùng kỳ năm 2019. Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng 8,3% (cùng kỳ tăng 9,3%); vận tải hành khách tăng 3,8% (cùng kỳ tăng 10,2%). Khách quốc tế tăng 4,8%, mức tăng thấp nhất của 2 tháng các năm 2016-2020. Chỉ số giá tiêu dùng tháng 2 và bình quân 2 tháng đầu năm 2020 so với cùng kỳ năm trước (tăng 5,4% và 5,91%), mức tăng cao nhất trong 7 năm qua.

Một số ngành nông nghiệp gặp nhiều khó khăn do diễn biến về giá cả và thời tiết. Khu vực dịch vụ là khu vực bị tác động mạnh nhất bởi dịch bệnh COVID-19; đặc biệt là các nhóm ngành liên quan đến du lịch, vận tải, lưu trú và ăn uống. Lượng khách quốc tế trong tháng 2/2020 chỉ đạt khoảng 1 triệu lượt khách, giảm 49,8% so với tháng trước, giảm 35,8% so với cùng kỳ.

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm hàng không (VNI) là một doanh nghiệp hoạt động chính trong lĩnh vực bảo hiểm. Hoạt động kinh doanh của Tổng công ty đã, đang và sẽ chịu ảnh hưởng trước những biến động của nền kinh tế. Khi kinh tế phát triển, tốc độ tăng trưởng ổn định, thu nhập người dân và doanh nghiệp được cải thiện khiến cho nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm để quản lý rủi ro càng nhiều, đem lại cơ hội phát triển và gia tăng doanh thu, lợi nhuận cho Tổng công ty. Ngược lại, khi nền kinh tế gặp khó khăn, tốc độ tăng trưởng giảm sút cũng sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến các kế hoạch sản xuất kinh doanh và dòng tiền, vô hình chung sẽ tác động ngược lại đến sự phát triển của ngành bảo hiểm nói chung và của Tổng công ty nói riêng. Để hạn chế rủi ro về kinh tế, VNI luôn chú ý xem xét và dự báo khả năng tăng trưởng của nền kinh tế nói chung sẽ giúp cho việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh tốt hơn, đồng thời tiên liệu và chuẩn bị trước các phương án để có thể ứng phó với những tình huống bất lợi có thể xảy ra làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của VNI.

## **2. Rủi ro về pháp luật**

Hoạt động đầu tư kinh doanh của VNI chịu sự điều chỉnh của một số các văn bản luật như: Luật Doanh nghiệp; Luật Chứng khoán; Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; Luật Thuế giá trị gia tăng; Luật kinh doanh Bảo hiểm, Luật Đầu tư; Luật đầu tư công; Luật đấu thầu.... Chính sách và pháp



luật có tác dụng định hướng phát triển chung cho nền kinh tế cũng như cho các doanh nghiệp. Do đó, mỗi thay đổi về mặt chính sách và pháp luật có thể tạo cơ hội hay rủi ro cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Thời gian qua hệ thống luật và văn bản dưới luật đang trong quá trình hoàn thiện theo hướng tích cực và thuận lợi cho doanh nghiệp, giúp cho Tổng công ty có hướng đi đúng và lành mạnh trong các hoạt động sản xuất kinh doanh. Có thể kể đến một số thay đổi đáng kể như sự ra đời của Luật Doanh Nghiệp 2014 hay việc cắt giảm thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp từ 25% xuống còn 22% và 20%, ... Những thay đổi này tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển lâu dài của Tổng công ty nhưng cũng đặt ra các yêu cầu nhằm bảo đảm việc theo sát và tuân thủ đầy đủ các quy định pháp luật hiện hành song song với việc triển khai và mở rộng các hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả.

Để hạn chế các rủi ro về mặt luật pháp, VNI luôn tiến hành cập nhật những thay đổi trong môi trường luật pháp liên quan đến hoạt động của VNI, từ đó điều chỉnh các hoạt động quản trị, điều hành và kinh doanh phù hợp hơn.

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### **❖ Rủi ro hoạt động kinh doanh**

Ngành kinh doanh bảo hiểm đến nay vẫn là một ngành tương đối mới tại Việt Nam, vì vậy nhận thức của người dân về bảo hiểm còn hạn chế, chưa có thói quen sử dụng các sản phẩm bảo hiểm. Đây là yếu tố tác động nhiều đến hoạt động kinh doanh của ngành Bảo hiểm nói chung trong đó có Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không.

Ngoài ra, nếu quy trình quản lý không tốt sẽ dễ xảy ra tình trạng trục lợi bảo hiểm. Đây là rủi ro thường nhật mà VNI cũng như các doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm luôn quan tâm. Vì vậy, việc hoàn thiện cơ chế quản lý để giảm thiểu rủi ro, tăng cường công tác đánh giá và quản trị rủi ro; cải tiến công tác giám định và xét giải quyết bồi thường theo hướng kịp thời, chính xác, không gây phiền hà cho khách hàng,...là hết sức quan trọng nhằm tránh tình trạng trục lợi bảo hiểm.

Bên cạnh đó, hoạt động đầu tư (bao gồm cả việc đầu tư vốn vào các dự án và công ty con) của VNI còn chịu các rủi ro kinh tế, thị trường, rủi ro chính sách, đặc biệt là các thay đổi trong chính sách tiền tệ của Chính phủ. Việc tìm kiếm, đánh giá cơ hội đầu tư cũng như quản trị rủi ro trong hoạt động đầu tư đang đặt ra những thách thức mới cho VNI.

#### **❖ Rủi ro cạnh tranh**

Thị trường bảo hiểm đang rất đa dạng cả về số lượng công ty và số lượng sản phẩm bảo hiểm trên thị trường, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam luôn có sự cạnh tranh khốc liệt về doanh thu, chất lượng dịch vụ và uy tín thương hiệu. Năm 2019, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm diễn ra hết sức gay gắt, nhất là các sản phẩm bảo hiểm truyền thống như bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm tài sản.

Mặt khác, bảo hiểm là một ngành dịch vụ tài chính mang tính toàn cầu, rủi ro bảo hiểm không giới hạn trong phạm vi một nước. Hoạt động bảo hiểm phải được thực hiện cùng với việc Tái bảo hiểm để phân tán rủi ro và cùng nhau gánh chịu tổn thất xảy ra. Thị trường bảo hiểm các nước chịu sự tác



động lẫn nhau, vừa hợp tác, vừa cạnh tranh với nhau. Hơn nữa, sau khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO) và tiến tới Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) được thực hiện, việc hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ tạo ra cơ hội và thách thức đòi hỏi thị trường bảo hiểm phải gia tăng năng lực cạnh tranh, phát triển phù hợp tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế.

Việc mở cửa thị trường sẽ tạo ra áp lực cạnh tranh rất cao đối với những doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với tiềm lực tài chính mạnh mẽ và phong cách quản lý hiện đại sẽ là những đối thủ cạnh tranh thực sự đối với các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, bao gồm cả các doanh nghiệp lớn, có kinh nghiệm, lợi thế về khách hàng truyền thống và năng lực kinh doanh như Bảo Việt, PVI, Bảo Minh, BIC, PTI... và VNI cũng nằm trong số đó.

#### **4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán**

##### **❖ Rủi ro của đợt chào bán**

Nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng vẫn đang diễn biến phức tạp và khó lường, giá cổ phiếu hiện tại thấp nên đợt chào bán có thể gặp rủi ro không chào bán hết do các cổ đông không thực hiện quyền mua dẫn đến Tổng công ty không thu được số tiền đúng như dự kiến để bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh. Trong trường hợp này, lượng cổ phần chưa phân phối hết sẽ được xử lý theo hướng:

- ✓ Hội đồng quản trị tiếp tục chào bán cho các đối tượng khác theo giá phát hành phù hợp tại thời điểm phát hành nhưng không ưu đãi hơn so với cổ đông hiện hữu. Xin phép UBCKNN gia hạn thời gian phát hành nếu xét thấy cần thiết.
- ✓ Đồng thời, Hội đồng quản trị cũng chủ động tìm kiếm các nguồn tài trợ bổ sung khác để đảm bảo huy động đủ vốn phục vụ kế hoạch kinh doanh nếu phát sinh. Trong suốt quá trình hoạt động, Tổng công ty đã duy trì được mối quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng. Do vậy, trong trường hợp thiếu hụt số vốn cần thiết, Tổng công ty sẽ có giải pháp vay ngân hàng để đảm bảo đủ vốn cần thiết. Tuy nhiên, phương án này sẽ làm tăng chi phí tài chính và làm giảm lợi nhuận của Tổng công ty.

Tuy nhiên, với triển vọng tăng trưởng của Tổng công ty thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của Tổng công ty là rất lớn, đảm bảo sự thành công của đợt phát hành.

##### **❖ Rủi ro của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán:**

Số tiền thu được từ đợt chào bán của Tổng Công ty chủ yếu được dùng để bổ sung vốn cho các dự án đầu tư hệ thống công nghệ thông tin nội bộ, đầu tư mở thêm các công ty thành viên mới và đầu tư tài chính. Trong khi việc đầu tư vào hệ thống công nghệ thông tin cũng như đầu tư thành lập các công ty thành viên mới cần thời gian dài để có thể cho thấy lợi ích kinh tế, kết quả hoạt động đầu tư tài chính tuy có thể tính toán trước được hiệu quả kinh tế, nhưng thực tế triển khai lại bị phụ thuộc nhiều vào sự biến động của thị trường tài chính trong nước và quốc tế. Điều này có thể tạo nên những rủi ro nhất định đến khả năng thanh toán cũng như mức sinh lời của Tổng công ty. Để hạn chế những rủi ro này, Tổng Công ty tăng cường đẩy mạnh công tác quản trị, trong đó chú trọng đến quản trị dòng tiền và quản trị việc thực hiện các dự án theo đúng tiến độ.

## 5. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành trong năm 2020 là 20.000.000 cổ phần chiếm 25% số cổ phiếu đang lưu hành của Tổng công ty, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

### ❖ Rủi ro pha loãng thu nhập trên mỗi cổ phiếu

Trên góc độ sổ sách kế toán, thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS) bằng (=) Lợi nhuận sau thuế chia cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân. Như vậy, đợt phát hành cổ phiếu lần này sẽ làm cho số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Tổng công ty tăng lên, ảnh hưởng đến thu nhập trên mỗi cổ phiếu của công ty. Chỉ số này sẽ giảm xuống nếu tốc độ tăng lợi nhuận thấp hơn tốc độ tăng của số lượng cổ phiếu. Vì vậy, nhà đầu tư cần có những đánh giá cân trọng về vấn đề này.

### ❖ Rủi ro pha loãng giá cổ phiếu

Giá của một loại hàng hóa phụ thuộc rất lớn vào cung – cầu trên thị trường của hàng hóa đó. Nếu nguồn cung lớn, nguồn cầu ít thì giá sẽ tăng và ngược lại. Giá cổ phiếu cũng không nằm ngoài quy luật trên. Đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ này của Tổng công ty sẽ làm tăng nguồn cung cổ phiếu ra thị trường, như vậy, rủi ro bị pha loãng giá cổ phiếu có thể sẽ xảy ra làm cho giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường giảm xuống.

Cụ thể giá cổ phiếu sau khi pha loãng được tính theo công thức:

$$\text{Giá tham chiếu điều chỉnh} = \frac{[\text{Slg CP lưu hành (*) giá thị trường}] + [\text{Slg CP chào bán cho CDHH (*) giá chào bán}]}{\text{Slg CP đang lưu hành (+) Slg CP chào bán cho CDHH}}$$

Dự kiến trong năm 2020, VNI sẽ chào bán 20.000.000 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Với giá phát hành là 10.000 đồng/cổ phần. Số cổ phiếu đang lưu hành trên thị trường của Tổng Công ty sau khi thực hiện chào bán sẽ tăng thêm 25% so với số cổ phiếu lưu hành hiện tại, vì vậy giá cổ phiếu sẽ được điều chỉnh và ảnh hưởng đến tình hình giao dịch cổ phiếu của Tổng Công ty.

Giả sử giá cổ phiếu của Tổng Công ty đang giao dịch trên thị trường là 15.000 đồng/cổ phiếu, giá cổ phiếu của Tổng Công ty sau khi pha loãng tính theo công thức:

$$\text{Giá cổ phiếu sau điều chỉnh} = \frac{[80.000.000 * 15.000 + 20.000.000 * 10.000]}{(80.000.000 + 20.000.000)} = 14.000 \text{ đồng/CP}$$

Như vậy, qua hai đợt phát hành, giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và EPS của Tổng Công ty có nguy cơ bị giảm do tác động pha loãng.

Rủi ro từ việc cổ phiếu bị pha loãng sẽ được hạn chế nếu như Tổng Công ty sử dụng tối ưu nguồn vốn huy động được, duy trì tốt hoạt động và tăng cường, phát huy thế mạnh của mình để bảo đảm hoạt động sản xuất kinh doanh tiếp tục tăng trưởng tốt sau đợt chào bán.

## 6. Rủi ro quản trị công ty

Việc tăng vốn điều lệ sẽ giúp cho VNI tăng năng lực tài chính, tăng khả năng tham gia các nghiệp

vụ bảo hiểm, tăng uy tín và thương hiệu trên thị trường bảo hiểm, gia tăng hợp đồng bảo hiểm. Quy mô vốn và quy mô hoạt động tăng lên đòi hỏi công tác quản trị, quản lý, giám sát của công ty cũng phải tăng lên tương ứng.

Tính đến thời điểm hiện tại, Hội đồng quản trị VNI bao gồm những cá nhân có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực quản lý nhà nước, quản lý doanh nghiệp, tài chính ngân hàng, bảo hiểm và có tầm nhìn chiến lược. Các vấn đề trước khi quyết định đều được thảo luận một cách kỹ lưỡng, cân trọng trên cơ sở đồng thuận, biểu quyết theo đa số. Đây là một trong các yếu tố quyết định cho sự ổn định và bền vững trong hoạt động của VNI. Các thành viên Hội đồng quản trị được Chủ tịch Hội đồng quản trị phân công trực tiếp nhiệm vụ quản trị theo từng mảng hoạt động của VNI. Một số thành viên Hội đồng quản trị hoạt động chuyên trách, cho nên tiến độ giải quyết công việc nhanh, kịp thời và hiệu quả. Hội đồng quản trị đóng vai trò xây dựng định hướng chiến lược tổng thể và định hướng hoạt động lâu dài cho VNI, chỉ đạo xây dựng các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh trình Đại hội cổ đông phê duyệt.

Hoạt động trực tiếp theo sự phân công của Hội đồng quản trị, Ban điều hành của VNI gồm những cá nhân có chuyên môn cao, nhiều kinh nghiệm, có năng lực quản lý điều hành, nắm bắt và thực thi đúng định hướng của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị. Ban điều hành gồm Tổng giám đốc điều hành chung và các Phó Tổng giám đốc giúp việc cho Tổng giám đốc. Ban điều hành có chức năng cụ thể hóa chiến lược tổng thể và các mục tiêu được Tổng công ty đề ra bằng các kế hoạch và phương án kinh doanh; tham mưu cho Hội đồng quản trị các vấn đề về chiến lược, chính sách và trực tiếp điều hành mọi hoạt động của VNI.

Với bộ máy lãnh đạo tâm huyết và chuyên nghiệp, cùng hệ thống các quy trình, quy định quản trị nội bộ chặt chẽ, VNI hoàn toàn tự tin vào việc đảm bảo khả năng quản trị, năng lực quản lý, giám sát của Tổng Công ty phù hợp với quy mô vốn và quy mô hoạt động mới.

## **7. Rủi ro khác**

Hoạt động kinh doanh của Tổng công ty có thể chịu ảnh hưởng bởi những rủi ro khác như rủi ro do thiên tai, biến động lãi suất, sự ảnh hưởng những biến động chính trị, xã hội trên thế giới, chiến tranh, bệnh dịch... làm giảm lợi nhuận của Tổng công ty hoặc làm cho các khách hàng truyền thống có thể bị giảm sút và các thị trường tiềm năng có thể mất ổn định. Những rủi ro này dù ít hay nhiều cũng sẽ có những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh của Tổng công ty.

**II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH****1. Tổ chức phát hành****TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM HÀNG KHÔNG**

Bà: <b>Lê Thị Hà Thanh</b>	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT
Bà: <b>Nguyễn Thị Thu Huyền</b>	Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát
Ông: <b>Trần Trọng Dũng</b>	Chức vụ: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông: <b>Nguyễn Hoàng Mai</b>	Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

**2. Tổ chức tư vấn****CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI**

Bà: <b>Trần Thị Thu Thanh</b>	Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc
-------------------------------	----------------------------

*(Theo Giấy ủy quyền số 28/2019/UQ-TGD ngày 25/10/2019 của Tổng Giám đốc)*

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng do Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không cung cấp.

**III. CÁC KHÁI NIỆM**

Tổng công ty/VNI	: Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
CTCP	: Công ty Cổ phần
BCTC	: Báo cáo tài chính
BTC	: Bộ Tài chính
BKS	: Ban Kiểm soát
CBCNV	: Cán bộ công nhân viên
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
Giấy CNĐKKD	: Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh
HĐQT	: Hội đồng quản trị
SHS	: Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
Tổ chức tư vấn	: Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội
VCSH	: Vốn chủ sở hữu
UBCKNN	: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước



#### **IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

##### **1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển**

###### **1.1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành**

- Tên Công ty: Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
- Tên tiếng Anh: Vietnam National Aviation Insurance Corporation
- Tên viết tắt: VNI
- Vốn điều lệ: 800.000.000.000 đồng
- Trụ sở chính: Tầng 15, tòa nhà Geleximco, số 36 Hoàng Cầu, phường Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội.
- Điện thoại: (024) 6276 5555 Fax: (024) 6276 5556
- Website [www.bhhk.com.vn](http://www.bhhk.com.vn)
- Giấy phép thành lập và hoạt động số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008, điều chỉnh lần thứ 21 ngày 16/05/2017 theo giấy phép điều chỉnh số 49/GPĐC21/KDBH
- Logo:



- Ngành nghề kinh doanh chính của Tổng Công ty:

Theo Giấy phép thành lập và hoạt động số 49 GP/KDBH do Bộ Tài Chính cấp ngày 23/04/2008, Tổng Công ty được phép tiến hành các hoạt động kinh doanh như sau:

- ✓ Lĩnh vực kinh doanh: Bảo hiểm phi nhân thọ
- ✓ Các nghiệp vụ được phép tiến hành kinh doanh:
  - Kinh doanh bảo hiểm gốc:
    - Bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn con người;
    - Bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại;
    - Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt và đường hàng không;
    - Bảo hiểm hàng không;
    - Bảo hiểm xe cơ giới;
    - Bảo hiểm cháy, nổ;
    - Bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự của chủ tàu;

- Bảo hiểm trách nhiệm chung;
- Bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính;
- Bảo hiểm thiệt hại kinh doanh.
- Kinh doanh tái bảo hiểm: Nhận và nhượng tái bảo hiểm đối với tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ.
- Tiến hành các hoạt động đầu tư theo quy định của pháp luật.
- Các hoạt động khác theo quy định của pháp luật.

## **1.2. Lịch sử hình thành và phát triển**

Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được thành lập theo Giấy phép số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp lần đầu ngày 23/04/2008. Theo giấy phép điều chỉnh số 49/GPDDC15/KDBH, từ ngày 01/07/2016, Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không đổi tên thành Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Theo giấy phép điều chỉnh số 49/GPDDC21/KDBH, từ ngày 16/05/2017, vốn điều lệ của Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không là 800 tỷ đồng.

Với số vốn điều lệ 800 tỷ đồng, Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không (VNI) là một trong những doanh nghiệp bảo hiểm có số vốn điều lệ lớn nhất trên thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay.

Năm 2019 là năm thứ 11 đánh dấu sự có mặt của VNI trên thị trường bảo hiểm. VNI đã tăng được 8 thứ hạng về thị phần bảo hiểm phi nhân thọ từ vị trí 21/30 năm 2015 lên 13/30 năm 2019. Với kết quả này, VNI luôn khẳng định thương hiệu, sản phẩm và vị thế trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

VNI được xây dựng và phát triển với mục tiêu trở thành một thương hiệu uy tín hàng đầu trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, tạo niềm tin cho khách hàng và đối tác, từng bước mang lại thành công trên cơ sở bền vững và chuyên nghiệp.

VNI cung cấp tất cả các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ hiện có trên thị trường gồm: bảo hiểm hàng không, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm...VNI phục vụ mọi đối tượng khách hàng thuộc các thành phần kinh tế trong và ngoài nước, bao gồm các dự án đầu tư, các tập đoàn kinh tế, tổng công ty, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hiệp hội, tổ chức và các khách hàng cá nhân.

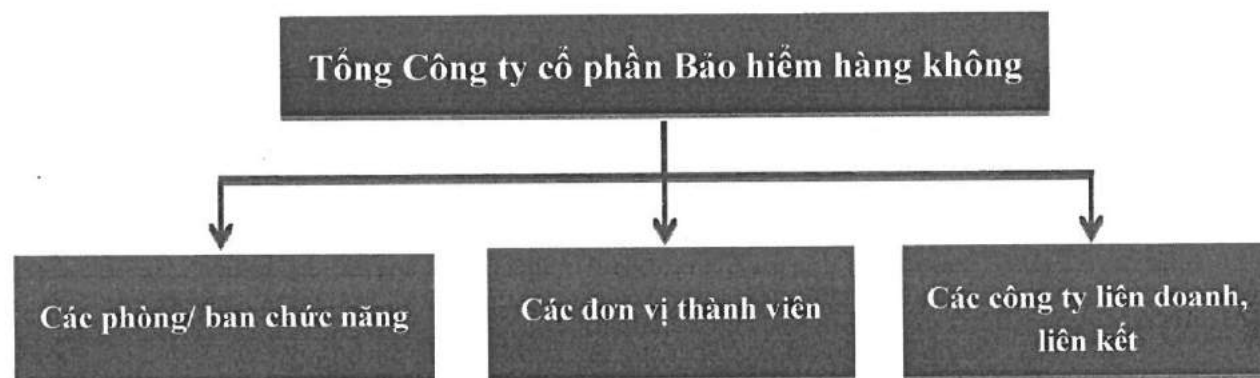
Về hoạt động kinh doanh, VNI đã và đang là một trong các thương hiệu bảo hiểm phi nhân thọ có uy tín trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. Các sản phẩm, dịch vụ bảo hiểm do VNI cung cấp góp phần hỗ trợ khách hàng ổn định hoạt động kinh doanh, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững, dài hạn. Hiện nay mạng lưới của VNI có mặt tại hầu khắp các tỉnh, thành trên toàn quốc, với 41 Công ty bảo hiểm thành viên, hàng trăm phòng kinh doanh khu vực, hệ thống đại lý và hơn 1.200 CBNV; mở rộng hợp tác với nhiều đối tác, ngân hàng lớn, trạm đăng kiểm, bệnh viện, showroom – Garage ô tô trên khắp cả nước...giúp khách hàng tham gia bảo hiểm mọi lúc, mọi nơi. Ngoài ra, để mở rộng năng lực bảo hiểm và đảm bảo an toàn tài chính, VNI đã hợp tác với nhiều nhà môi giới tái bảo hiểm hàng đầu thế giới như Munich Re, CCR Re....thu xếp tái bảo hiểm nhanh

chóng và kịp thời.

Ngày 12/11/2020, Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam cấp giấy chứng nhận đăng ký chứng khoán số 67/2020/GCNCP-VSD với mã chứng khoán là AIC, số lượng chứng khoán đăng ký là 80.000.000 cổ phiếu.

Dự kiến trong năm 2020, Tổng Công ty sẽ hoàn tất thủ tục đăng ký giao dịch Upcom tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

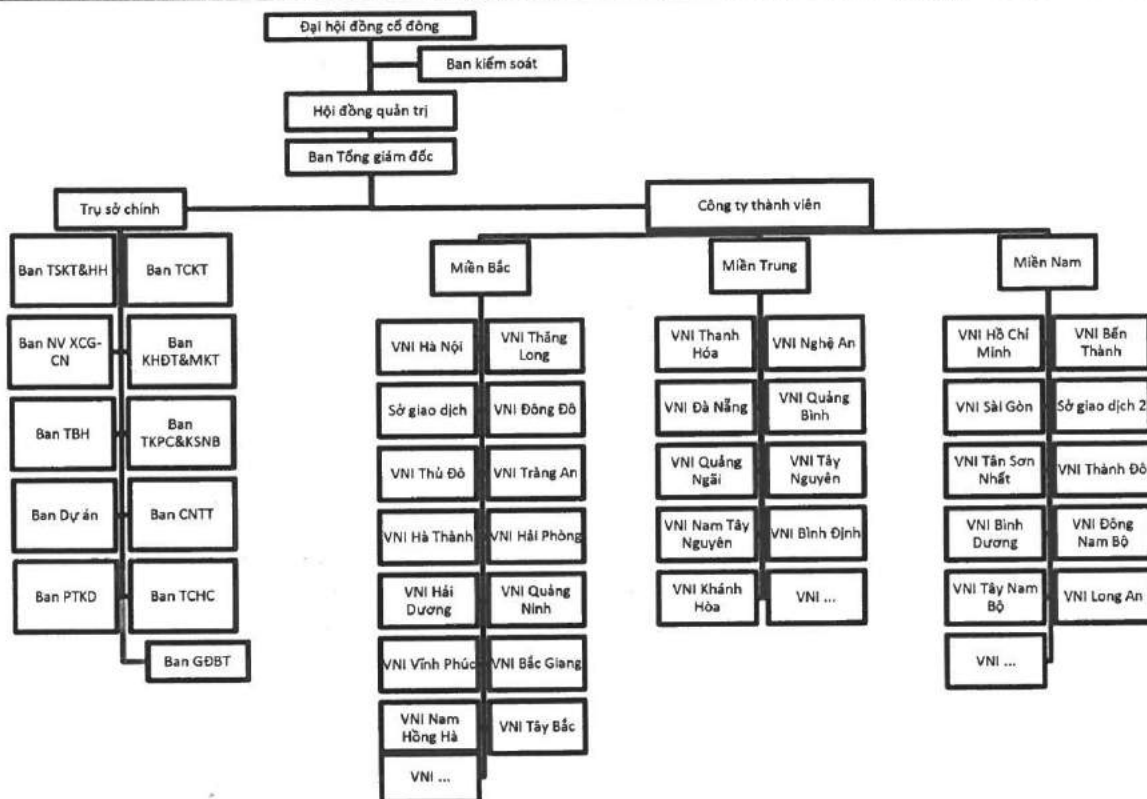
## 2. Cơ cấu tổ chức công ty



Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được tổ chức và hoạt động theo Luật Kinh doanh Bảo hiểm số 24/2000/QH10 ngày 09 tháng 12 năm 2000, Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm (số 61/2010/QH12 ngày 24 tháng 11 năm 2010), Luật doanh nghiệp của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014. Các hoạt động của Tổng Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Tổng Công ty.

Trụ sở chính của Tổng Công ty là nơi đặt văn phòng làm việc của Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc và các khối nghiệp vụ của Tổng Công ty.

## 3. Cơ cấu bộ máy quản lý



### a) Đại hội đồng cổ đông

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Tổng công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Tổng công ty quy định. Đại hội đồng cổ đông sẽ bầu Hội đồng Quản trị của Tổng công ty và Ban kiểm soát Tổng công ty.

### b) Hội đồng quản trị (HĐQT)

Là cơ quan quản lý Tổng Công ty, có toàn quyền nhân danh Tổng Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Tổng Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do pháp luật và Điều lệ Tổng Công ty, các quy chế nội bộ Tổng Công ty quy định.

### c) Ban kiểm soát

Thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động quản trị và điều hành sản xuất kinh doanh của Tổng công ty. BKS chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền và nghĩa vụ như:

Kiểm tra sổ sách kế toán và các Báo cáo tài chính của Tổng công ty, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp của các hoạt động sản xuất kinh doanh và tài chính Tổng công ty, kiểm tra việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của HĐQT;

Trình ĐHĐCĐ báo cáo thẩm tra các báo cáo tài chính của Tổng công ty, đồng thời có quyền trình bày ý kiến độc lập của mình về kết quả thẩm tra các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh, hoạt động của HĐQT và Ban Tổng giám đốc;



Yêu cầu HĐQT triệu tập ĐHĐCĐ bất thường trong trường hợp xét thấy cần thiết;

Các quyền khác được quy định tại Điều lệ.

**d) Ban Tổng giám đốc**

Thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông, kế hoạch kinh doanh và kế hoạch đầu tư của Tổng công ty đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua và thực hiện các nhiệm vụ khác theo điều lệ Tổng công ty.

**e) Ban Thư ký, Pháp chế và Kiểm soát nội bộ**

*Chức năng và nhiệm vụ:*

Tham mưu, tư vấn cho Chủ tịch HĐQT và HĐQT thực hiện các quyền và nghĩa vụ theo đúng pháp luật và Điều lệ Tổng Công ty quy định;

- Công tác pháp chế - kiểm soát nội bộ;
- Công tác duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2015;
- Công tác thư ký, tổng hợp.

**f) Ban Tổ chức Hành chính**

*Chức năng và nhiệm vụ:*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Công tác quản lý và phát triển nguồn nhân lực;
- Công tác lao động, tiền lương và chế độ chính sách trong toàn Tổng Công ty;
- Công tác hành chính, quản trị và văn thư lưu trữ; và

**g) Ban Tài chính – Kế toán**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Công tác tài chính – kế toán của Tổng Công ty;
- Công tác quản lý hóa đơn, ấn chỉ.

**h) Ban Kế hoạch Đầu tư & Marketing**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Công tác kế hoạch kinh doanh;
- Công tác đầu tư tiền gửi;
- Công tác đầu tư khác;
- Công tác Marketing.

**i) Ban Tài sản Kỹ thuật & Hàng Hải**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc các mặt công tác liên quan đến nghiệp vụ bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm tài sản kỹ thuật và bảo hiểm trách nhiệm (bao gồm cả những Hợp đồng bảo hiểm của các nghiệp vụ này có liên quan đến lĩnh vực hàng không), bảo hiểm hỗn hợp (loại trừ

những sản phẩm có liên quan đến con người, xe cơ giới) trên toàn hệ thống như sau:

- Công tác tổ chức khai thác và quản lý nghiệp vụ;
- Công tác quản lý rủi ro, giám định, bồi thường và thu đòi người thứ ba; và
- Công tác kiểm tra, giám sát và đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ.

**j) Ban Nghiệp vụ Xe cơ giới – Con người**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc các mặt công tác liên quan đến nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm con người (bao gồm cả sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp liên quan đến con người).

- Công tác tổ chức khai thác và quản lý nghiệp vụ;
- Công tác kiểm tra, giám sát và đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ.

**k) Ban Tái bảo hiểm**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc trong hoạt động quản lý và tổ chức thực hiện công tác Tái bảo hiểm trong toàn Tổng Công ty (không gồm nghiệp vụ bảo hiểm hàng không); và kinh doanh nhận, nhượng tái bảo hiểm (không gồm nghiệp vụ bảo hiểm hàng không).

**l) Ban Dự án**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Công tác tổ chức, khai thác dịch vụ bảo hiểm đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp, khách hàng tổ chức;
- Công tác tổ chức, khai thác, phát triển kênh môi giới trong toàn hệ thống;
- Công tác quản lý, triển khai các chương trình bảo hiểm tập trung của Tổng công ty;
- Công tác quản lý, khai thác, bồi thường dịch vụ bảo hiểm hàng không trên toàn hệ thống.

**m) Ban Công nghệ Thông tin**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Xây dựng, triển khai và quản lý hệ thống công nghệ thông tin (CNTT)
- Xây dựng và hướng dẫn, tổ chức đào tạo, hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp hoặc gián tiếp cho các Đơn vị trong toàn Tổng Công ty trong việc sử dụng và vận hành hệ thống thiết bị tin học điện tử và phần mềm.
- Công tác phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động quản lý, điều hành và kinh doanh của Tổng Công ty.

**n) Ban Giám định bồi thường**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Công tác quản lý rủi ro, giám định bồi thường, thu đòi người thứ ba liên quan đến nghiệp vụ

xe cơ giới, con người;

- Công tác kiểm tra, giám sát và đào tạo, hướng dẫn nghiệp vụ giám định bồi thường xe cơ giới, con người.

**o) Ban Phát triển kinh doanh**

*Chức năng và nhiệm vụ*

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong quản lý và tổ chức thực hiện các lĩnh vực sau:

- Xây dựng, tổ chức, triển khai, phát triển hoạt động bancassurance;
- Công tác quản lý, phát triển, hoàn thiện mạng lưới đại lý bảo hiểm phi nhân thọ;
- Công tác chăm sóc khách hàng.

**4. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của công ty và những người liên quan, danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông tại ngày 05/06/2020**

**Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 05/06/2020**

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1.	Công ty TNHH Dịch vụ thương mại Hà Nội	Số 17 Phù Đổng Thiên Vương, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội	7.200.000	9,00
2.	Phạm Ngọc Lâm	Số 17 Phù Đổng Thiên Vương, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội	4.500.000	5,63
	<b>Tổng</b>		<b>11.700.000</b>	<b>14,63</b>

**Danh sách người có liên quan đến ông Phạm Ngọc Lâm – cổ đông lớn**

TT	Họ và tên	Quan hệ	CMND	Số CP tại Công ty	Tỷ lệ sở hữu	Ghi chú
1.	Phạm Văn Khương	Bố				Đã mất
2.	Đinh Thị Tuyết	Mẹ				Đã mất
3.	Đặng Thị Liên	Vợ	011066163	0	0%	
4.	Phạm Mạnh Hà	Con		0	0%	Còn nhỏ
5.	Phạm Thu Hiền	Con		0	0%	Còn nhỏ

**Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 05/06/2020**

Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
<b>I. Cổ đông Nhà nước</b>	-	-	-
<b>II. Cổ đông trong nước</b>	<b>1.975</b>	<b>80.000.000</b>	<b>100,00</b>
Cá nhân	1.968	70.669.690	88,34%
Tổ chức	7	9.330.310	11,66%
<b>III. Cổ đông ngoài nước</b>	-	-	-
Cá nhân	-	-	-
Tổ chức	-	-	-
<b>Tổng</b>	<b>1.975</b>	<b>80.000.000</b>	<b>100,00</b>

Hiện Công ty có 1.975 cổ đông, trong đó có 07 cổ đông là tổ chức trong nước, 1.968 cổ đông là cá

nhân trong nước.

**Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ**

Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phần (cổ phần)	Tỷ lệ/VĐL
Tổng Công ty Hàng Không Việt Nam	200 Nguyễn Sơn, Long Biên, Hà Nội	0	0%
Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam	226 Lê Duẩn, Đống Đa, Hà Nội	0	0%
Tổng Công ty Lắp máy Việt Nam	124 Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội	0	0%
Công ty Xuất nhập khẩu Tổng hợp Hà Nội	64 Nguyễn Lương Bằng, Hai Bà Trưng, Hà Nội	0	0%
Công ty cổ phần Nam Việt	19D Trần Hưng Đạo, Long Xuyên, An Giang	0	0%

*Nguồn: VNI*

Giấy phép thành lập của VNI được cấp từ ngày 23/04/2008, do vậy tính đến thời điểm hiện tại các quy định về hạn chế chuyển nhượng cổ phần của cổ đông sáng lập đã được bãi bỏ, các cổ đông sáng lập cũng đã chuyển nhượng và không còn sở hữu cổ phần của VNI.

**5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của VNI, những công ty mà VNI đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với VNI**

**a) Công ty mẹ của VNI:**

Không có

**b) Công ty con của VNI:**

Không có

**c) Công ty liên doanh, liên kết:**

**Tổng Công ty vật tư Nông nghiệp – Công ty Cổ phần**

Địa chỉ : 164 Trần Quang Khải – Hoàn Kiếm – Hà Nội

Điện thoại : 024.37332359

Giấy CNĐKDN : số 0100104468 do Sở KH&ĐT TP Hà Nội cấp

Hoạt động kinh doanh chính : Nhập khẩu và kinh doanh vật tư nông nghiệp, phân bón thuốc bảo vệ thực vật và nguyên liệu làm thức ăn chăn nuôi.

Vốn điều lệ : 220.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không tại Tổng công ty vật tư Nông nghiệp tính đến thời điểm 30/6/2020 : 5.500.000 CP tương ứng 25%/ VĐL





Giá trị vốn góp : 55.000.000.000 đồng (tính theo mệnh giá)

**Tổng Công ty Cổ phần cơ điện Thống Nhất**

Địa chỉ : 164 Nguyễn Đức Cảnh – P. Tương Mai – Q. Hoàng Mai – Hà Nội

Điện thoại : 024.36622400

Giấy CNĐKDN : số 0100100449 do Sở KH&ĐT TP Hà Nội cấp thay lần thứ 5 ngày 30/09/2015.

Hoạt động kinh doanh chính : Sản xuất đồ điện gia dụng

Vốn điều lệ : 143.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không tại Tổng Công ty Cổ phần cơ điện Thống Nhất tính đến thời điểm 30/6/2020 : 3.466.200 CP tương ứng 24,24%/ VDL

Giá trị vốn góp : 34.662.000.000 đồng (tính theo mệnh giá)

**Công ty Cổ phần Bia và Nước giải khát Việt Hà**

Địa chỉ : Khu Công nghiệp Tiên Du – Huyện Tiên Du – Tỉnh Bắc Ninh

Điện thoại : 024.36622400

Giấy CNĐKDN : Số 2300296351 do Sở KH&ĐT Tỉnh Bắc Ninh cấp lần đầu ngày 26/01/2007, cấp thay đổi lần thứ 9 ngày 28/09/2018

Hoạt động kinh doanh chính : Sản xuất bia và mạch nha ủ men bia, bán đồ uống, chưng cất rượu

Vốn điều lệ : 214.900.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không tại Tổng Công ty Cổ phần Bia và Nước giải khát Việt Hà tính đến thời điểm 30/06/2020 : 4.611.120 CP tương ứng 21,46%/ VDL

Giá trị vốn góp : 46.111.200.000 đồng (tính theo mệnh giá)

**d) Các khoản đầu tư vào đơn vị khác:**

**Tổng Công ty Rau quả Nông sản – Công ty Cổ phần**

Địa chỉ	: Số 2 Phạm Ngọc Thạch, Phương Liên, Đống Đa, Hà Nội
Điện thoại	: 024.3852063
Giấy CNĐKDN	: số 0101385740 do Sở KH&ĐT thành phố Hà Nội cấp ngày 30/06/2010, đăng ký thay đổi lần 2 ngày 04/01/2016.
Hoạt động kinh doanh chính	: Sản xuất nông nghiệp, chế biến, kinh doanh xuất nhập khẩu và tiêu thụ nội địa rau, quả nông sản
Vốn điều lệ	: 713.000.000.000 đồng
Tỷ lệ sở hữu của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không tại Tổng Công ty Rau quả Nông sản – Công ty Cổ phần tính đến thời điểm 30/06/2020	: 7.130.000 CP tương ứng 10%/ VDL
Giá trị vốn góp	: 71.130.000.000 đồng (tính theo mệnh giá)

## 6. Quá trình tăng vốn điều lệ

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được thành lập theo Quyết định số 49GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 23/04/2008. Vốn điều lệ ban đầu của Tổng Công ty là 500.000.000.000 đồng. Đến nay, Tổng Công ty đã có 01 lần tăng vốn, cụ thể như sau:

*Đơn vị tính: đồng*

Thời điểm	Giá trị vốn tăng thêm	Vốn ĐL sau khi tăng	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp
2017	300.000.000.000	800.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	Bộ tài chính - Giấy phép điều chỉnh số 49/GPĐC21/KDBH ngày 16/05/2017

Một số thông tin cụ thể về đợt phát hành như sau:

- Số lượng cổ phần phát hành: 30.000.000 cổ phần
- Loại cổ phiếu phát hành: cổ phiếu phổ thông
- Đối tượng chào bán: cổ đông hiện hữu theo danh sách hưởng quyền tại ngày chốt danh sách
- Tỷ lệ thực hiện quyền: 5 : 3
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phần
- Số tiền thu được từ đợt chào bán: 300.000.000.000 đồng
- Mục đích phát hành (được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2016 số 01/2016/NQ-ĐHĐCĐ ngày 12/5/2016): Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin; Thành lập 10 công ty thành viên mới; Đầu tư tài chính
- Mục đích phát hành điều chỉnh (theo Nghị quyết số 30/2017/NQ-HĐQT ngày 23/5/2017

của HĐQT và được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2017 số 01/2017/NQ-ĐHĐCĐ ngày 20/6/2017): Đầu tư cổ phiếu, góp vốn

- Cơ quan chấp thuận đợt chào bán: Văn bản chấp thuận của Bộ tài chính, Ủy ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận theo Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng số 85/GCN-UBCK ngày 23/12/2016
- Thời gian kết thúc đợt chào bán: 19/04/2017
- Theo ý kiến của tổ chức kiểm toán (Công ty TNHH Kiểm toán Quốc tế) về tình hình sử dụng vốn của đợt phát hành tăng vốn điều lệ từ 500 tỷ đồng lên 800 tỷ đồng, số vốn thu được thực tế đã được sử dụng đúng với kế hoạch và mục đích sử dụng điều chỉnh đã được phê duyệt; các nghiệp vụ thu tiền phát hành cổ phiếu và chi tiền sử dụng vốn là phù hợp với các chứng từ liên quan như hợp đồng, hóa đơn, chứng từ, ủy nhiệm chi, giấy báo ngân hàng, phiếu chi.

## **7. Hoạt động kinh doanh**

### **7.1. Hoạt động kinh doanh chính của Tổng Công ty**

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được xây dựng và phát triển với mục tiêu trở thành một thương hiệu uy tín hàng đầu trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, tạo niềm tin cho khách hàng và đối tác, là niềm tự hào của đội ngũ cán bộ nhân viên, từng bước mang lại thành công trên cơ sở bền vững và chuyên nghiệp.

Hiện nay, VNI cung cấp tất cả các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ hiện có trên thị trường bao gồm: bảo hiểm hàng không, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm,...VNI phục vụ mọi đối tượng khách hàng thuộc các thành phần kinh tế trong và ngoài nước, bao gồm các dự án đầu tư, các tập đoàn kinh tế, tổng công ty, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hiệp hội, tổ chức và các khách hàng cá nhân.

## Khách hàng

### Bảo Hiểm gốc

Hàng không  
Hàng hải  
Kỹ thuật  
Tài sản  
Trách nhiệm  
Con người  
Xe cơ giới

### Tái Bảo Hiểm

Nhượng tái bảo hiểm  
Nhận tái bảo hiểm

### Đầu tư

Kinh doanh giấy tờ có giá  
Kinh doanh bất động sản  
Đầu tư góp vốn  
Ủy thác cho vay vốn

## Sản Phẩm & Dịch Vụ

Hiện tại, VNI đang cung cấp đa dạng các sản phẩm bảo hiểm cho các khách hàng thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế:



**Công nghiệp, dân dụng**



**Xây dựng, kỹ thuật**



**Y tế, giải trí**



**Hàng không**



**Tài chính, ngân hàng**



**Hàng hải, giao thông**



**Khai khoáng, năng lượng**



**Gia đình, cá nhân**



**a) Bảo hiểm con người**

**Bảo hiểm tai nạn người lao động:** áp dụng với mọi đối tượng làm thuê được gọi là “người lao động” theo nghĩa của Luật Lao động.

**Bảo hiểm tai nạn con người 24/24:** áp dụng với mọi đối tượng là công dân Việt Nam và người nước ngoài đang học tập, làm việc hoặc công tác tại Việt Nam, tuổi từ 1 đến 70.

**Bảo hiểm sức khỏe cao cấp (VNI Care):** Đây là một loại hình bảo hiểm được các doanh nghiệp sử dụng nhằm thực hiện chính sách duy trì và phát triển nguồn nhân lực, khuyến khích, động viên người lao động cống hiến và gắn bó lâu dài với đơn vị công tác của mình.

**Bảo hiểm tai nạn con người:** Đối tượng bảo hiểm là mọi công dân Việt Nam và người nước ngoài đang sinh sống, làm việc tại Việt Nam từ 18 tuổi đến 65 tuổi (sau đây gọi là Người được bảo hiểm).

**Bảo hiểm toàn diện học sinh:** Đối tượng bảo hiểm là học sinh đang theo học các trường: nhà trẻ, mẫu giáo, phổ thông cơ sở, phổ thông trung học, các trường đại học, trung học chuyên nghiệp, học sinh học nghề.

**b) Bảo hiểm tài sản****❖ Bảo hiểm mọi rủi ro tài sản**

Đối tượng tham gia bảo hiểm: Các xí nghiệp sản xuất, thương mại, khách sạn, dịch vụ...

Đối tượng bảo hiểm: Nhà cửa, máy móc, trang thiết bị, vật tư hàng hoá, nguyên vật liệu, kho hàng, trụ sở/văn phòng làm việc...

**❖ Bảo hiểm hỏa hoạn và các rủi ro đặc biệt**

Đối tượng tham gia bảo hiểm: Các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh hàng hoá, dịch vụ nói chung...; Các doanh nghiệp, cá nhân sở hữu, thuê hoặc cho thuê những toà nhà văn phòng, khách sạn...; Các đối tượng khách hàng có nhu cầu tham gia bảo hiểm tài sản.

Đối tượng được bảo hiểm: Trụ sở, văn phòng làm việc, máy móc, trang thiết bị, vật tư hàng hoá, nguyên vật liệu, kho hàng...

**❖ Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh khi có rủi ro về tài sản**

Giới thiệu chung: VNI bồi thường cho các doanh nghiệp với trường hợp mất lợi nhuận kinh doanh và các chi phí cố định gây ra bởi những thiệt hại vật chất được bảo hiểm.

Đối tượng tham gia bảo hiểm: các doanh nghiệp đã tham gia bảo hiểm cháy hoặc bảo hiểm mọi rủi ro tài sản tại VNI và có nhu cầu tham gia bảo hiểm Gián đoạn kinh doanh.

Đối tượng được bảo hiểm: Tổn thất lợi nhuận gộp do giảm doanh thu và tăng chi phí hoạt động của doanh nghiệp trong thời hạn bồi thường.

**❖ Bảo hiểm công trình dân dụng hoàn thành**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các công trình xây dựng/lắp đặt đã hoàn thành và đưa vào sử dụng như: đê, đập, kè, cầu cảng, sân bay, hệ thống thoát nước,...

Đối tượng bảo hiểm: Các cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp có các công trình xây dựng/lắp đặt

trong hạng mục được bảo hiểm.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro văn phòng**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho những thiệt hại vật chất bất ngờ xảy ra đối với những tài sản văn phòng.

Đối tượng bảo hiểm: Tất cả các cơ quan, doanh nghiệp, tổ chức trong và ngoài nước có văn phòng, trụ sở đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro nhà ở**

Đối tượng bảo hiểm: Dành cho những người sống ở Việt nam, và cung cấp cho Người được bảo hiểm loại hình bảo hiểm tổng hợp ưu việt chỉ trong lãnh thổ Việt Nam.

❖ **Bảo hiểm tiền**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các tài sản về tiền như: Tiền đúc, giấy bạc, tiền giấy ngân hàng, séc, séc chuyển khoản, hối phiếu, lệnh chuyển tiền, các hoá đơn, chứng từ mà thuộc sở hữu của Người được bảo hiểm.

Đối tượng bảo hiểm: Ngân hàng, doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân,...

❖ **Bảo hiểm hư hỏng hàng hóa trong kho lạnh**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các loại hàng hoá được bảo quản trong kho lạnh có khả năng bị tổn hại do hư hỏng hệ thống máy móc làm lạnh.

Đối tượng bảo hiểm: Các doanh nghiệp chế biến thức ăn, bệnh viện, trung tâm nghiên cứu,...Không nhận bảo hiểm đối với các đơn vị chưa tham gia bảo hiểm máy móc.

❖ **Bảo hiểm lòng trung thành**

Giới thiệu chung: Đơn bảo hiểm lòng trung thành của VNI bồi thường cho người được bảo hiểm các tổn thất về tiền bạc hoặc tài sản do hành vi không trung thực của nhân viên trong quá trình quản lý, sử dụng tài sản, tiền bạc của Người được bảo hiểm nhằm mục đích chuyển tài sản, tiền bạc đó thành của riêng hoặc phục vụ mục đích khác.

Đối tượng bảo hiểm: Các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp,...

c) **Bảo hiểm hàng hóa**

❖ **Bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho tất cả các loại hàng hóa hợp pháp xuất nhập ra vào lãnh thổ Việt Nam.

Đối tượng bảo hiểm: Các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân, chủ tàu,...

❖ **Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển nội địa**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các loại hàng hóa hợp pháp vận chuyển nội địa bằng các loại phương tiện được phép tham gia giao thông trên lãnh thổ Việt Nam (đường bộ, đường sắt, đường sông, đường biển, hàng không).

Đối tượng bảo hiểm: Các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân,...

**d) Bảo hiểm hàng không**

Bảo hiểm hàng không là loại hình bảo hiểm quan trọng của Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Theo đó, VNI đang cung cấp các loại hình bảo hiểm tài sản và bảo hiểm trách nhiệm cho các hãng hàng không, các sân bay, nhà điều hành bay, và đơn vị kinh doanh dịch vụ hàng không tại Việt Nam, bao gồm các loại hình bảo hiểm sau:

- + Bảo hiểm thân, phụ tùng máy bay và trách nhiệm hàng không;
- + Bảo hiểm thân máy bay dưới mức miễn thường;
- + Bảo hiểm thân, phụ tùng máy bay đối với rủi ro chiến tranh;
- + Bảo hiểm trách nhiệm đối với rủi ro chiến tranh;
- + Bảo hiểm mất khả năng sử dụng máy bay;
- + Bảo hiểm tai nạn nhân viên tổ bay.

**e) Bảo hiểm xe cơ giới**

**❖ Bảo hiểm ô tô**

**Bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với bên thứ ba và hành khách trên xe**

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới tham gia giao thông trên lãnh thổ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

Phạm vi bồi thường thiệt hại:

- + Thiệt hại về thân thể, tính mạng và tài sản đối với bên thứ ba do xe cơ giới gây ra.
- + Thiệt hại về thân thể và tính mạng của hành khách theo hợp đồng vận chuyển hành khách do xe cơ giới gây ra.

**Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với bên thứ ba và hành khách trên xe theo mức trách nhiệm tự nguyện**

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới và/hoặc đại diện của chủ xe tự nguyện tham gia bảo hiểm tại VNI.

Phạm vi bồi thường thiệt hại:

- + Thiệt hại về thân thể, tính mạng và tài sản đối với bên thứ ba do xe cơ giới gây ra.
- + Thiệt hại về thân thể và tính mạng của hành khách theo hợp đồng vận chuyển hành khách do xe cơ giới gây ra.

**Bảo hiểm thiệt hại vật chất xe ô tô**

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới và/hoặc đại diện của chủ xe tự nguyện tham gia bảo hiểm tại VNI.

Phạm vi bảo hiểm cơ bản:

- + VNI bồi thường cho Chủ xe những thiệt hại vật chất xe xảy ra do tai nạn bất ngờ, ngoài sự

kiểm soát của Chủ xe, Lái xe trong những trường hợp sau đây:

- Đâm, va, lật, đổ.
- Hoả hoạn, cháy, nổ.
- Những tai nạn bất khả kháng do thiên nhiên: Bão, lũ lụt, sét đánh, động đất, mưa đá, ...
- Vật thể từ bên ngoài tác động lên xe.
- Mất cắp, mất cướp toàn bộ xe.
- Tai nạn do rủi ro bất ngờ khác gây nên ngoài những điểm loại trừ nêu tại quy tắc

**Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với hàng hoá vận chuyển trên xe**

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới và/hoặc đại diện của chủ xe tự nguyện tham gia bảo hiểm tại VNI.

Phạm vi bảo hiểm:

- + VNI nhận bảo hiểm trách nhiệm dân sự của Chủ xe ô tô đối với hàng hóa vận chuyển trên xe theo hợp đồng vận chuyển giữa Chủ xe và Chủ hàng trong phạm vi lãnh thổ nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.
- + Trong phạm vi tổng mức trách nhiệm bảo hiểm ghi trên Giấy chứng nhận bảo hiểm, VNI sẽ thanh toán cho Chủ xe số tiền mà Chủ xe phải bồi thường theo quy định của Bộ Luật Dân sự đối với những thiệt hại về hàng hoá vận chuyển trên xe cho Chủ hàng.

**Bảo hiểm tai nạn lái phụ xe và người ngồi trên xe**

Đối tượng bảo hiểm: Lái xe, Phụ xe và những người khác được chở trên xe (gọi chung là Người được bảo hiểm).

Phạm vi bảo hiểm

- + Thiệt hại thân thể đối với Người được bảo hiểm do tai nạn liên quan trực tiếp đến việc sử dụng xe trong quá trình tham gia giao thông.
- + Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm.
- + Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm được thỏa thuận áp dụng theo biểu phí của VNI ban hành đối với các loại hình bảo hiểm và được ghi trên Giấy chứng nhận bảo hiểm.

❖ **Bảo hiểm xe máy**

**Bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với bên thứ ba**

Người được bảo hiểm: Chủ xe cơ giới tham gia giao thông trên lãnh thổ nước Việt Nam.

Phạm vi bồi thường thiệt hại: Thiệt hại về thân thể, tính mạng và tài sản đối với bên thứ ba do xe cơ giới gây ra.

**Bảo hiểm tai nạn con người theo chỗ ngồi trên xe**

Đối tượng bảo hiểm: Lái xe và Người ngồi trên xe (gọi chung là Người được bảo hiểm).

Phạm vi bảo hiểm: Thiệt hại thân thể đối với Người được bảo hiểm do tai nạn liên quan trực



tiếp đến việc sử dụng xe.

Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm: Phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm được thỏa thuận áp dụng theo biểu phí của VNI ban hành đối với các loại hình bảo hiểm và được ghi trên Giấy chứng nhận bảo hiểm.

**f) Bảo hiểm kỹ thuật**

**❖ Bảo hiểm đồ vỡ máy móc**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các thiết bị, máy móc trong thời hạn hiệu lực hợp đồng.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, các nhà thầu, người cho thuê máy móc thiết bị, người đi thuê máy móc thiết bị,...

Phạm vi bảo hiểm: Khách hàng sẽ được bồi thường cho những thiệt hại vật chất bất ngờ và không lường trước xảy ra do những tác nhân trực tiếp gây ra đối với máy móc, thiết bị trong đơn bảo hiểm.

**❖ Bảo hiểm mất lợi nhuận do đồ vỡ máy móc**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho việc mất lợi nhuận do đồ vỡ thiết bị, máy móc trong thời hạn hiệu lực hợp đồng.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, các nhà thầu, người cho thuê máy móc thiết bị, người đi thuê máy móc thiết bị,...

Phạm vi bảo hiểm: Khách hàng sẽ được bồi thường những thiệt hại về lợi nhuận do tổn thất vật chất bất ngờ và không lường trước do những tác nhân trực tiếp gây ra đối với máy móc trong đơn bảo hiểm.

**❖ Bảo hiểm máy móc thiết bị của chủ thầu**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các tổn thất, thiệt hại đối với máy móc, thiết bị phục vụ cho quá trình xây dựng lắp đặt xảy ra trong quá trình hoạt động, chờ làm việc hoặc bảo dưỡng và không hạn chế trong các công trình xây dựng khác nhau.

Đối tượng bảo hiểm: Tổ chức nhận thầu - xây dựng các dự án, chủ thầu các công trình...

Phạm vi bảo hiểm: Tổn thất vật chất của công trình do một trong các nguyên nhân sau gây ra: Cháy, sét, nổ, máy bay rơi, lũ, lụt, mưa, sóng thần, các loại gió bão, trộm cắp,...

**❖ Bảo hiểm mọi rủi ro máy móc thiết bị cho thuê**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các thiết bị, máy móc có tên trong danh mục bảo hiểm cho dù các thiết bị, máy móc này đang hoạt động hay không, đang được tháo dỡ để lau chùi bảo dưỡng, duy tu, hay di chuyển trong khuôn viên được bảo hiểm hay đang trong quá trình thực hiện các công việc được nêu trên, hoặc trong quá trình được lắp ráp trở lại sau đó; nhưng dù trong bất kỳ trường hợp nào thì Đơn bảo hiểm này cũng chỉ áp dụng khi các thiết bị này đã hoàn tất và thành công quá trình chạy thử.

Đối tượng bảo hiểm: Áp dụng cho Người được bảo hiểm cho thuê để người thuê sử dụng trong

mục đích thương mại, sản xuất, dịch vụ trong phạm vi lãnh thổ nêu trong Hợp đồng bảo hiểm và theo chức năng của các hạng mục này, loại trừ những hạng mục nào về sử dụng cho mục đích cá nhân hay không chuyên nghiệp.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro trong lắp đặt**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho các rủi ro trong khi lắp đặt công trình, bao gồm: máy móc, trang thiết bị để phục vụ cho công việc lắp đặt, tài sản trên khu vực công trường do người được bảo hiểm coi giữ, chi phí dọn dẹp sau khi xảy ra tổn thất, chi phí đối với làm thêm giờ, làm ngày chủ nhật, ngày lễ, cũng như chi phí đối với việc vận chuyển nhanh hay việc vận chuyển bằng máy bay trong các trường hợp đặc biệt – với điều kiện là những chi phí này liên quan trực tiếp đến việc khắc phục hậu quả của các tổn thất thuộc trách nhiệm bảo hiểm;

Đối tượng bảo hiểm:

- + Người chế tạo hay cung cấp máy móc thiết bị khi chính họ tiến hành việc lắp đặt hoặc chịu trách nhiệm về việc lắp đặt;
- + Các hãng được ủy thác tiến hành công việc lắp đặt;
- + Người mua (Chủ đầu tư) các máy móc trang thiết bị sẽ được lắp đặt;

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro trong xây dựng**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho: Các công trình xây dựng nhà ở, chung cư, khách sạn, trường học, bệnh viện, trụ sở làm việc; Nhà xưởng, kho tàng; Các công trình thủy lợi như: kênh dẫn, kè chắn, hồ chứa nước; Các công trình xây dựng dân dụng: cầu cống, đường sá, cầu cảng, san lấp mặt bằng cho các khu công nghiệp, đô thị mới; Các nhà máy xi măng, thủy điện, nhiệt điện;...trong quá trình xây dựng.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, tổ chức nhận thầu - xây dựng các dự án, chủ sở hữu các công trình...

❖ **Bảo hiểm nồi hơi**

Giới thiệu chung: Rủi ro đối với thiết bị nồi hơi, bình áp lực, bình chứa của những chủ các nhà máy, xí nghiệp, công ty sản xuất... là rất lớn. Rủi ro thiết bị nồi hơi, bình áp lực có thể do nổ cơ học, đoản mạch nhưng làm tổn thất đáng kể đến các doanh nghiệp. Bảo hiểm nồi hơi của VNI sẽ mang lại sự an tâm cho khách hàng khi không may có tổn thất xảy ra.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ doanh nghiệp, chủ thầu, chủ sở hữu tài sản, người cho thuê...

❖ **Bảo hiểm thiết bị điện tử**

Giới thiệu chung: Thiết bị điện tử là một trong những thành quả của thời đại công nghiệp phát triển hiện nay. Thiết bị in tử có vai trò hỗ trợ to lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh và gắn bó thiết thực đối với đời sống của con người hiện đại. Khách hàng thường phải quan tâm đến những rủi ro có khả năng đe dọa các thiết bị điện tử. Bảo hiểm thiết bị điện tử của VNI sẽ giúp khách hàng an tâm khi không may có những rủi ro bất ngờ xảy ra với các thiết bị điện tử của doanh nghiệp mình.

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ doanh nghiệp, chủ thầu, chủ sở hữu tài sản, người cho thuê...

❖ **Bảo hiểm toàn diện đối với máy móc thiết bị**

Giới thiệu chung: Tất cả các loại máy móc, thiết bị, công cụ cơ khí có thể bảo hiểm theo đơn bảo hiểm này của VNI. Ví dụ: Các thiết bị phát điện (nồi hơi, tuốc bin máy phát điện), Nhà máy điện (máy biến thế, thiết bị cao thế, hạ thế), Các máy móc sản xuất và thiết bị phụ trợ khác (dụng cụ cơ khí, máy làm giấy, máy bơm, đường ống dẫn),...

Đối tượng bảo hiểm: Các chủ đầu tư, các nhà thầu, người cho thuê máy móc thiết bị, người đi thuê máy móc thiết bị,...

g) **Bảo hiểm tàu thuyền**

❖ **Bảo hiểm tàu biển**

Giới thiệu chung: Bảo hiểm tàu biển là bảo hiểm cho những rủi ro liên quan tới việc hành thủy mà theo đó một con tàu có thể được bảo hiểm trong trường hợp sự kiện bảo hiểm xảy ra.

Đối tượng bảo hiểm: Những tàu biển thuộc Đăng kiểm Việt Nam hay các cấp tương đương của cơ quan đăng kiểm nước ngoài tham gia hoạt động tuyến hàng hải quốc tế.

❖ **Bảo hiểm tàu sông, tàu ven biển**

Giới thiệu chung: Bên cạnh loại hình bảo hiểm tàu biển, VNI còn cung cấp bảo hiểm tàu sông, tàu ven biển, giúp các chủ tàu an tâm hoạt động trên các hải trình tại hệ thống sông nội địa và ven biển.

Đối tượng bảo hiểm: Tất cả các chủ phương tiện tàu hoạt động trên sông hồ, và vùng biển Việt Nam, không phân biệt thành phần kinh tế đều có thể tham gia bảo hiểm thân tàu tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không. Đối tượng bảo hiểm là thân tàu bao gồm: vỏ tàu, máy tàu và các trang thiết bị hàng hải.

❖ **Bảo hiểm tàu cá**

Giới thiệu chung: Với đường bờ biển dài và những vùng biển, mạng lưới sông ngòi, kênh rạch trù phú, Việt Nam đang khai thác mạnh khai thác thủy sản và phần đầu biển thủy sản thành mũi nhọn trong nền kinh tế. Chính vì vậy, lực lượng tàu cá của cá nhân cũng như các tổ chức tư nhân và nhà nước cần phải liên tục đổi mới, hiện đại hóa nhằm tăng tối đa năng suất khai thác. Kèm theo đó, hoạt động bảo hiểm tàu cá cũng cần phát triển nhanh chóng đáp ứng nhu cầu lớn của các chủ tàu. Mang sự yên tâm đến những chủ tàu cá, VNI cung cấp loại hình bảo hiểm này với nhiều điểm thuận lợi cho các chủ tàu.

Đối tượng bảo hiểm: Tất cả những chủ tàu đều có thể tham gia bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ tàu cá tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không

h) **Bảo hiểm trách nhiệm chung**

❖ **Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp**

Giới thiệu chung: Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp của VNI bảo vệ về mặt tài chính cho Người được bảo hiểm là những người làm một nghề nhất định đối với các trách nhiệm pháp lý phải bồi thường thiệt hại cho các bên thứ ba, là bên bị tổn thất tài chính do lỗi bất cẩn nghề nghiệp của Người được bảo hiểm hoặc nhân viên của Người được bảo hiểm gây ra. Trách

nhiệm được xác định dựa theo pháp luật, các quy định nghề nghiệp (ở nước ngoài còn căn cứ theo tập quán nghề nghiệp) và không phải trách nhiệm đạo đức hoặc trách nhiệm mang tính thương mại.

**Đối tượng bảo hiểm:** Các kiến trúc sư, kỹ sư xây dựng hành nghề thiết kế, tư vấn, giám sát các công trình xây dựng, luật sư. Ngoài ra, có thể xem xét bảo hiểm cho bác sĩ, môi giới bảo hiểm, nhà giám định, nhà quản lý tài sản, kiểm toán, kế toán hoặc những người hành nghề chuyên môn khác.

❖ **Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm**

**Giới thiệu chung:** VNI bảo hiểm trách nhiệm hợp pháp của Người được bảo hiểm đối với tài sản bị thiệt hại hoặc thương tổn đối với bên thứ 3 do việc sử dụng sản phẩm của Người được bảo hiểm gây ra.

**Đối tượng bảo hiểm:** Nhà sản xuất, nhà phân phối, người bán buôn, người bán lẻ hay người cung cấp hàng hóa.

❖ **Bảo hiểm trách nhiệm công cộng và trách nhiệm sản phẩm diện rộng**

Bảo hiểm trách nhiệm công cộng và trách nhiệm sản phẩm diện rộng của VNI bồi thường bằng tiền cho các trách nhiệm pháp lý (kể cả chi phí pháp lý có liên quan) của khách hàng đối với các khiếu nại từ các thành viên của cộng đồng do hậu quả của sự bất cẩn của khách hàng, người làm thuê hoặc đại diện của họ đối với chết, thương tật thân thể bất ngờ, bệnh tật hoặc thiệt hại tài sản của bên thứ ba. Trách nhiệm phát sinh được bồi thường phải có liên quan đến việc thực hiện hoạt động kinh doanh hoặc sở hữu tài sản tại địa điểm được bảo hiểm của khách hàng.

**Bảo hiểm trách nhiệm công cộng**

**Đối tượng bảo hiểm:** Trách nhiệm pháp lý của Người được bảo hiểm

**Phạm vi bảo hiểm:** Là trách nhiệm pháp lý của Người được bảo hiểm đối với những thiệt hại về người và tài sản của bên thứ ba xảy ra do hoạt động sản xuất kinh doanh của Người được bảo hiểm.

**Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm diện rộng**

**Đối tượng bảo hiểm:** Bồi thường cho Người được bảo hiểm trách nhiệm pháp lý đối với các bên thứ ba

**Phạm vi bảo hiểm:** Thương tật hoặc bệnh tật bất ngờ đối với người thứ ba, tổn thất tổn hại bất ngờ đối với tài sản người người thứ ba gây ra bởi hàng hóa được bán ra, cung cấp, sửa chữa, thay thế hay được xử lý hoặc giải quyết bởi Người được bảo hiểm liên quan đến hoạt động kinh doanh của Người được bảo hiểm.

i) **Bảo hiểm năng lượng**

❖ **Bảo hiểm dự án xây dựng lắp đặt ngoài khơi (welcar 2001)**

**Giới thiệu chung:** VNI bảo hiểm cho các hoạt động được tiến hành trong quá trình thực hiện dự



án với điều kiện các hoạt động này đã được tính trong giá trị bảo hiểm. Các hoạt động bảo hiểm này bao gồm: mua sắm nguyên vật liệu, xây dựng, chế tạo, hạ thủy, bốc dỡ hàng, vận chuyển trên đất liền, đường biển hoặc đường hàng không (bao gồm cả vận chuyển tại các cảng hay địa điểm theo yêu cầu), lưu kho, lai kéo, ràng buộc, lắp đặt, chôn lấp, lắp ráp và/hoặc các hoạt động ghép nối, kiểm tra và vận hành chạy thử, bảo trì, các hoạt động ban đầu và bảo dưỡng, các nghiên cứu, thiết kế, kỹ thuật, quản lý dự án, kiểm tra, chạy thử, đặt ống, đào hào, và vận hành. Các hoạt động bảo hiểm cũng bao gồm những hậu quả phát sinh trực tiếp từ các hoạt động khoan, nhưng chỉ khi có thông báo cho Người bảo hiểm và được Người bảo hiểm đồng ý.

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro thiết bị giếng khoan dầu và khí RRTB-02**

Giới thiệu chung: Bảo hiểm này bảo hiểm các giàn khoan dầu và khí và thiết bị, tài sản của Người được bảo hiểm hoặc tài sản mà Người được bảo hiểm có trách nhiệm pháp lý, bao gồm tất cả các dụng cụ, các công trình di động và thiết bị của chúng, máy móc vật tư, các phụ tùng, tháp khoan, các cấu trúc hạ tầng, cần khoan, cần nặng và thiết bị khác cấu thành của chúng, cả trong khi lắp đặt và dựng giàn cho hoạt động khoan hoặc tháo dỡ cho việc vận chuyển. Mỗi hạng mục hoặc giàn khoan được coi là một bảo hiểm riêng rẽ.

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

❖ **Bảo hiểm mọi rủi ro sà lan khoan/giàn khoan di động**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho thân vỏ và máy móc của sà lan khoan bao gồm toàn bộ thiết bị, dụng cụ, máy móc, trụ đỡ, thiết bị nâng, vật liệu, cung ứng, phụ tùng gá lắp, tháp và thiết bị khoan, kết cấu chịu lực, cần khoan, ống chống thành giếng, ống khai thác khi chúng được để trên sà lan khoan và/hoặc tàu neo đậu ở bên cạnh hoặc khu vực lân cận và được sử dụng vào công việc đó (nhưng không bao gồm bản thân các sà lan và tàu) và bao gồm cả cần khoan ở trong giếng đang khoan và toàn bộ những tài sản được liệt kê ở đây thuộc quyền sở hữu hoặc trông nom cai quản của người được bảo hiểm.

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

❖ **Bảo hiểm thăm dò và phát triển năng lượng EDD 8/86 được sửa đổi (bảo hiểm khổng chế giếng)**

Giới thiệu chung: VNI bảo hiểm cho giếng dầu, giếng khí hoặc giếng nhiệt năng trong các tình trạng sau:

- + Đang khoan, đang làm sâu, đang được bảo dưỡng, đang được tu bổ, đang được hoàn tất hoặc đang cải tạo cho đến khi hoàn thành hoặc từ bỏ
- + Đang sản xuất;
- + Đang ở trong trạng thái tạm đóng;
- + Đang ở trong trạng thái trám kín và từ bỏ

Đối tượng bảo hiểm: Tập đoàn, công ty, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dầu khí.

**7.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm**
**Cơ cấu doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm qua các năm**

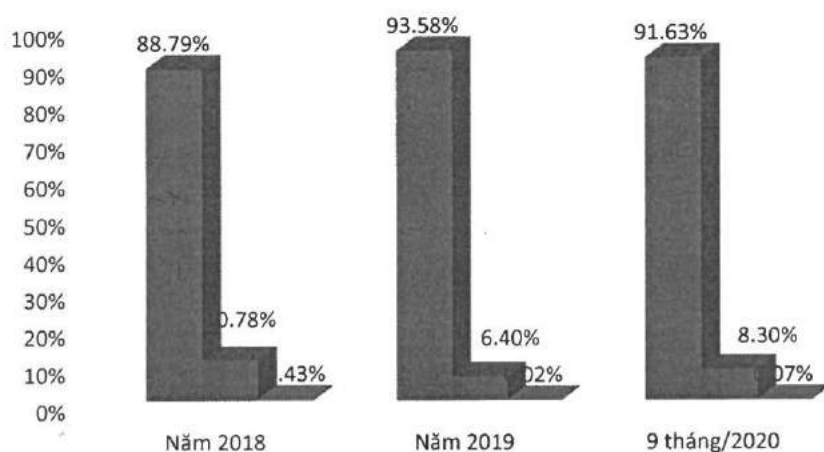
Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Nghịệp vụ	Năm 2018		Năm 2019		9 tháng/2020	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Doanh thu phí bảo hiểm thuần	567.101	88,79%	833.662	93,58%	766.826	91,63%
	<i>Doanh thu phí bảo hiểm</i>	<i>795.137</i>		<i>1.063.360</i>		<i>1.017.973</i>	
	<i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	<i>(228.036)</i>		<i>(229.698)</i>		<i>(251.147)</i>	
2	Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	68.850	10,78%	57.001	6,40%	69.442	8,30%
3	Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.720	0,43%	143	0,02%	563	0,07%
	<b>Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>638.671</b>	<b>100%</b>	<b>890.806</b>	<b>100%</b>	<b>836.831</b>	<b>100%</b>

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

Năm 2019, doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm của VNI đạt 890,8 tỷ đồng, tăng 39,48% so với doanh thu năm 2018. Mức tăng trưởng này chủ yếu đến từ doanh thu phí bảo hiểm thuần, với doanh thu đạt 833,7 tỷ đồng và tăng 47% so với năm 2018. Ngoại trừ hoạt động thu phí bảo hiểm gốc, doanh thu từ hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác của VNI đều giảm so với năm 2018, tuy nhiên, do giá trị doanh thu hai mảng này không lớn nên không ảnh hưởng nhiều đến doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2019. Đến Quý III/2020, nhìn chung hoạt động kinh doanh của VNI vẫn phát triển tốt khi doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm đạt 836,8 tỷ đồng, bằng 93,94% so với năm 2019.

## Cơ cấu doanh thu



Trong cơ cấu doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của VNI, doanh thu từ kinh doanh bảo hiểm thuần chiếm tỷ trọng lớn nhất, giao động từ 88% đến 93% tổng doanh thu qua các năm. Tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm thuần tăng dần qua các năm cho thấy hoạt động kinh doanh cốt lõi của VNI đang ngày càng phát triển. Trái ngược với doanh thu phí bảo hiểm thuần, doanh thu từ hoa hồng nhượng tái bảo hiểm năm 2019 lại giảm so với năm 2018, từ tỷ trọng 10,78% tổng doanh thu năm 2018 xuống còn 6,4% tổng doanh thu năm 2019. Tuy nhiên trong 9 tháng 2020, doanh thu đến từ hoa hồng nhượng tái bảo hiểm lại tăng trưởng so với năm 2019 khi đạt 8,3% tổng doanh thu. Các hoạt động khác của Tổng Công ty tuy có mang lại doanh thu, nhưng do giá trị doanh thu thấp nên không ảnh hưởng nhiều đến tỷ trọng trên tổng doanh thu.

## Chi phí kinh doanh

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Nghịệp vụ	Năm 2018		Năm 2019		9 tháng/2020	
		Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT	Giá trị	%/DTT
1	Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm	632.396	99,02%	887.652	99,65%	811.675	96,99%
2	Chi phí quản lý doanh nghiệp	119.030	18,64%	157.826	17,72%	99.810	11,93%
3	Chi phí khác	146	0,02%	107	0,01%	101	0,01%
Tổng cộng		751.572	117,68%	1.045.585	117,38%	911.586	108,93%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

Từ bảng tổng hợp cho thấy, chi phí kinh doanh bảo hiểm của Tổng Công ty khá cao và tăng dần qua các năm. Tỷ trọng khoản mục chi trực tiếp cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm so với doanh thu thuần tăng từ 99,02% năm 2018 lên 99,65% năm 2019. Do chi phí cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm rất lớn, chiếm đến 99,65% doanh thu bảo hiểm trong năm 2019, nên lợi nhuận đến từ việc kinh doanh bảo hiểm của VNI so với doanh thu là thấp. Tuy nhiên, điểm sáng trong quản lý chi phí

của VNI là ở việc tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty so với doanh thu thuần lại giảm dần qua các năm. Chi phí quản lý doanh nghiệp của VNI giảm từ 119,03 tỷ đồng năm 2018 xuống còn 157,83 tỷ đồng năm 2019, tương ứng giảm 0,92%.

Như vậy, có thể nói, công tác quản trị nhằm giảm thiểu chi phí của VNI diễn ra khá hiệu quả. Vấn đề hiện tại là cần tìm cách để phát triển mạng lưới khách hàng, mở rộng địa bàn hoạt động, gia tăng thị phần trên thị trường bảo hiểm, qua đó gia tăng doanh thu và lợi nhuận góp hoạt động kinh doanh bảo hiểm của Tổng Công ty.

### 7.3. Tình hình hiệu quả đầu tư

Theo Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2019, Tổng Công ty hiện một số khoản đầu tư như sau:

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Nội dung	Giá gốc tại ngày 31/12/2019
1	Chứng khoán kinh doanh	165.321.295.647
2	Tiền gửi ngắn hạn	304.500.000.000
3	Tiền gửi dài hạn	5.000.000.000
4	Trái phiếu (*)	15.000.000.000
5	Đầu tư vào công ty liên kết (**)	231.825.681.850
6	Đầu tư dài hạn khác (***)	181.135.112.624
<b>Tổng cộng</b>		<b>902.782.090.121</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019 của VNI*

(\*) Thể hiện khoản đầu tư vào trái phiếu dự án An Bình City do Tập đoàn Geleximco phát hành với số lượng là 150 trái phiếu, thời gian đáo hạn là 2 năm với lãi suất là 9,5%/năm. Tổng công ty có kế hoạch nắm giữ những trái phiếu này cho đến ngày đáo hạn.

(\*\*) Thể hiện khoản đầu tư góp vốn vào Tổng Công ty vật tư nông nghiệp (sở hữu 25% cổ phần) và Tổng Công ty Cổ phần Cơ điện thống nhất (sở hữu 24,24% cổ phần).

(\*\*\*) Thể hiện khoản đầu tư mua cổ phiếu của CTCP Bia và Nước giải khát Việt Hà (144.145.112.624 đồng), CTCP Vận tải và Thương mại Hàng không (35.000.000.000 đồng) và CTCP Sông Đà Tây Đô (1.990.000.000 đồng).

### 7.4. Hoạt động Marketing

Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ở Việt Nam đòi hỏi các công ty bảo hiểm muốn đi đến thành công phải không ngừng xây dựng và củng cố hình ảnh đối với khách hàng hiện có cũng như khách hàng tiềm năng. Trong điều kiện hiện nay, hoạt động quảng bá hình ảnh đơn thuần không thể phát huy tác dụng lâu dài khi khách hàng ngày càng có nhiều dịch vụ để lựa chọn. Vì vậy, nói đến chức năng marketing ở VNI là phải đi kèm các dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp, tối đa hóa lợi ích cho khách hàng.

Song song với các hoạt động thúc đẩy kinh doanh, xây dựng thương hiệu, VNI luôn duy trì công tác xây dựng hình ảnh là doanh nghiệp có trách nhiệm với xã hội, hướng tới cộng đồng bằng các



chương trình vô cùng ý nghĩa như tổ chức về nguồn, tri ân anh hùng liệt sỹ tại Quảng Bình; Tổ chức chương trình trung thu yêu thương tại 3 miền Bắc Trung Nam cho các cháu nhỏ tại Viện huyết học và truyền máu TW, Bệnh viện huyết học TP Hồ Chí Minh, Bệnh viện Nhi Đà Nẵng; Tổ chức chương trình hướng tới miền trung gửi quà tặng đến người dân xã Cồn Năm, Ba Đồn, Quảng Bình; Ủng hộ đồng bào Miền Trung bị thiệt hại nặng nề do mưa bão.

Những hoạt động xã hội mang tính nhân ái và trách nhiệm với cộng đồng mà VNI đã, đang và sẽ thực hiện một lần nữa khẳng định bản sắc và văn hóa doanh nghiệp của VNI - nơi luôn coi việc phát triển bền vững là thực sự mang lại giá trị cho Khách hàng – Đối tác – Nhà đầu tư và góp phần vào sự phát triển chung của cộng đồng xã hội.

#### Một số hoạt động của VNI trong thời gian qua



Ảnh 1: Ông Trần Trọng Dũng - Tổng Giám đốc VNI trao ủng hộ 1 tỷ đồng công tác phòng chống dịch Covid



Ảnh 2: Ông Đặng Quang Hải - Bí thư Đoàn Khối Doanh nghiệp Hà Nội (thứ 4 từ trái sang) đến thăm CBNV VNI trong chương trình hiến máu nhân đạo



Ảnh 3: Ông Lê Mạnh Cường - Phó TGD VNI tặng quà cho gia đình chính sách huyện Ba Vì, Hà Nội

**7.5. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền**

Biểu tượng logo của Tổng Công ty:



Tổng Công ty đã đăng ký bảo hộ nhân hiệu VNI và logo của Tổng Công ty tại Cục sở hữu trí tuệ. Tổng Công ty cũng đã xây dựng được trang website để giới thiệu, quảng bá các sản phẩm bảo hiểm, năng lực kinh doanh cũng như chất lượng cung cấp dịch vụ, với địa chỉ website của Tổng Công ty: [www.bhhk.com.vn](http://www.bhhk.com.vn)

**7.6. Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết**
**Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết**

TT	Tên công trình hoặc HĐ bảo hiểm	Tổng giá trị HĐ	Đơn vị tiền tệ	Thời hạn HĐ		Tên cơ quan chủ công trình
				Từ ngày	Đến ngày	
I. Hợp đồng tài sản						
1	022000060/B01.01	400.000.000.000	VNĐ	12/6/2020	12/6/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN LIÊN KẾT TOÀN CẦU PWT
2	032000026/B01	961.929.580.000	VNĐ	14/4/2020	14/4/2021	CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH MTV TM & DV THÁI MINH
3	3251900040/B01	71.007.055.276	VNĐ	20/1/2020	20/1/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN THAN MÔNG DƯƠNG - VINACOMIN
4	3492000003/B01	184.922.768.205	VNĐ	19/2/2020	19/2/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN TÂN VĨNH CỬU (TAVICO)
5	3561900032/B01.3	473.267.102.200	VNĐ	1/1/2020	31/12/2020	CÔNG TY NHIỆT ĐIỆN CẦN THƠ-CHI NHÁNH TỔNG CÔNG TY PHÁT ĐIỆN 2-CÔNG TY TNHH MTV
6	3652000024/B01	139.197.027.436	VNĐ	21/3/2020	21/3/2021	CÔNG TY TNHH WANG FENG 1
7	3652000030/B01	300.000.000.000	VNĐ	8/4/2020	8/4/2021	CÔNG TY TNHH Á CHÂU HÓA SINH
8	3652000043/B01	88.074.000.000	VNĐ	23/4/2020	23/4/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN THUẬN LỢI BP
9	4101900101/B01	110.994.885.414	VNĐ	31/12/2019	31/12/2020	CÔNG TY JIM BROTHER'S &



TT	Tên công trình hoặc HĐ bảo hiểm	Tổng giá trị HĐ	Đơn vị tiền tệ	Thời hạn HĐ		Tên cơ quan chủ công trình
				Từ ngày	Đến ngày	
						CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY VĨNH YÊN
10	4582000008/B01	126.500.000.000	VNĐ	19/3/2020	19/3/2021	CTY TNHH SẢN XUẤT GIẤY TOÀN CẦU ELITE VIỆT NAM
11	5332000015/B01	189.620.518.384	VNĐ	28/3/2020	28/3/2021	Công Ty TNHH MTV In Tiến Bộ
12	652000010/B02	479.887.075.470	VNĐ	30/3/2020	30/3/2021	CÔNG TY TNHH JY PLASTIC
13	7312000002/B01	170.210.748.116	VNĐ	10/2/2020	10/2/2021	Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Và Phát Triển Đức Quân
14	7332000001/B01	72.193.000.000	VNĐ	2/1/2020	2/1/2021	CÔNG TY TNHH LONG HAO
15	7332000041/B01	125.032.450.669	VNĐ	7/5/2020	7/5/2021	CÔNG TY TNHH NỘI THẤT SANYANG VIỆT NAM
16	421900054/B01	302.400.000.000	VNĐ	8/10/2019	8/10/2020	Công Ty Cổ Phần Đông Á Châu Đức
17	651900045/B02.01	256.215.206.250	VNĐ	22/12/2019	22/12/2020	CÔNG TY TNHH DREAM PLASTIC
18	6519 00045/B02.02	240.419.017.411	VNĐ	22/12/2019	22/12/2020	CÔNG TY TNHH DREAM PLASTIC
19	651900197/B01	193.364.343.706	VNĐ	17/12/2019	15/12/2020	CÔNG TY TNHH DIABELL VINA
20	3331900038/B01	813.072.136.000	VNĐ	1/11/2019	1/11/2020	Chi Nhánh Công Ty CP XNK Tổng Hợp Hà Nội Tại Quảng Ninh
21	Bảo hiểm Mọi rủi ro tài sản Nhà máy Xi măng Thăng Long	3.000.000.000.000	VNĐ	1/4/2020	31/3/2021	Công ty CP Xi măng Thăng Long
22	Bảo hiểm Mọi rủi ro tài sản Nhà máy Giấy An Hòa	3.200.000.000.000	VNĐ	9/10/2019	8/10/2020	Công ty CP Giấy An Hòa - Geleximco
23	Bảo hiểm mọi rủi ro tài sản nhà máy Nhiệt điện Thăng Long	560.345.587	USD	1/9/2019	31/8/2020	Công ty cổ phần Nhiệt điện Thăng Long
24	Bảo hiểm tài sản cho các trạm biến áp Công ty Truyền tải	5.271.757.037.057	VNĐ	26/3/2020	28/2/2021	Công ty Truyền tải điện 1





TT	Tên công trình hoặc HĐ bảo hiểm	Tổng giá trị HĐ	Đơn vị tiền tệ	Thời hạn HĐ		Tên cơ quan chủ công trình
				Từ ngày	Đến ngày	
	điện 1					
<b>II. Hợp đồng kỹ thuật</b>						
25	011800004/C01	903.170.795.000	VND	29/6/2018	29/8/2022	Công Ty Cổ Phần Thủy Điện Pắc Ma
26	161700011/C01.E02. 03	656.900.000.000	VND	7/7/2017	31/3/2021	CÔNG TY TNHH BOT ĐẦU TƯ BÌNH LỢI
27	162000002/C01	850.000.000.000	VND	1/12/2019	31/12/2022	Công Ty CP Xuất Nhập Khẩu Tổng Hợp Hà Nội (Geleximco)
28	4101700001/C01.E01	351.296.767.000	VND	26/8/2019	30/9/2020	Công Ty CP Thủy Điện Huồi Vang - Thành Bưởi
29	4101800019/C01	350.000.000.000	VND	30/11/2018	30/11/2020	CTY CP THỦY ĐIỆN TRÀ BÔNG
30	4101800021/C01	440.000.000.000	VND	1/1/2019	1/1/2021	CTY CP ĐIỆN BÌNH THỦY LÂM ĐỒNG
31	4101900001/C01	634.505.592.000	VND	22/1/2019	22/1/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN NĂNG LƯỢNG ĐIỆN BIÊN SÔNG HỒNG
32	4101900007/C01	1.392.000.000.000	VND	9/4/2019	9/5/2021	CÔNG TY TNHH HÒA BÌNH
33	4101900011/C01	2.461.409.467.000	VND	20/6/2019	20/4/2022	CÔNG TY CỔ PHẦN SAO ÁNH DƯƠNG
34	4101900013/C01	545.703.638.000	VND	28/6/2019	19/12/2020	BAN QUẢN LÝ DỰ ÁN ĐẦU TƯ XÂY DỰNG HUYỆN HOÀI ĐỨC
35	4101900015/C01	1.338.000.000.000	VND	11/7/2019	31/12/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG SUNSHINE VIỆT NAM
36	4101900001/C02	900.000.000	VND	8/4/2019	8/4/2021	CÔNG TY CP XUÂN THIỆN NINH THUẬN
37	131900003/C01	377.800.351.248	VND	25/11/2019	25/11/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ THỦY ĐIỆN ĐẮK PSI 6
38	4101900039/C01	790.000.000.000	VND	1/1/2020	1/1/2023	Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Hanaka

TT	Tên công trình hoặc HD bảo hiểm	Tổng giá trị HD	Đơn vị tiền tệ	Thời hạn HD		Tên cơ quan chủ công trình
				Từ ngày	Đến ngày	
39	7332000001/C01	1.651.000.000.000	VNĐ	1/9/2019	31/8/2021	CÔNG TY CỔ PHẦN CHÁNH NGHĨA QUỐC CƯỜNG
40	3332000012/C02	892.000.000.000	VNĐ	4/4/2020	30/9/2021	Công Ty Cổ Phần Công Nghiệp Năng Lượng Ninh Thuận
41	3651900006/C01	131.398.621.000	VNĐ	2/5/2019	30/1/2022	CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY ĐIỆN ĐẠI AN
42	4101900006/C01	124.000.000.000	VNĐ	21/3/2019	15/3/2022	CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG VIÊN MỸ KHÊ
43	4571900002/C01	555.155.000.000	VNĐ	6/4/2019	31/12/2020	CÔNG TY TNHH SIÊU THÀNH
44	XLDA Nhà máy thủy điện Pắc Ma	4.415.853.975.000	VNĐ	29/6/2018	29/8/202	Công ty cổ phần Thủy Điện Pắc - Ma
45	XDLĐ công trình cải tạo, nâng cấp luồng sông Sài Gòn đoạn từ đường sắt Bình Lợi tới cảng Bến Súc (cầu Bình Lợi)	836.900.000.000	VNĐ	1/12/2016	31/7/2021	Công ty TNHH Đầu tư BOT Bình Lợi
46	XDLĐ hầm đường bộ Đèo Cả (hạng mục hầm đèo Cù Mông)	1.415.673.000.000	VNĐ	30/5/2016	30/1/2022	Công ty Cổ phần Đầu tư Đèo Cả
47	XDLĐ Dự án đầu tư cầu cạn Mai Dịch – Nam Thăng Long thuộc đường vành đai 3 thành phố Hà Nội	1.198.735.596.699	VNĐ	21/6/2017	21/10/2021	Ban quản lý dự án Thăng Long – Bộ GTVT
<b>III. Bảo hiểm tàu biển</b>						
48	5391900023/D01	455.325.000.000	VNĐ	9/12/2019	31/12/2020	CÔNG TY CP XĂNG DẦU VẬN TẢI PHƯƠNG NAM
49	5391900024/D01	221.825.000.000	VNĐ	9/12/2019	31/12/2020	CÔNG TY CP XĂNG DẦU VẬN TẢI PHƯƠNG NAM
<b>IV. Bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu viễn dương</b>						
50	5392000002/D07	1.135.500.000.000	VNĐ	20/2/2020	20/2/2021	CÔNG TY TNHH TM VÀ VẬN TẢI BIỂN GIA LONG

Nguồn: VNI

**8. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất**
**8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty**
*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Tăng trưởng	9 tháng/2020
<b>Tổng tài sản</b>	<b>1.940.949</b>	<b>2.076.164</b>	<b>6,79%</b>	<b>2.515.542</b>
Vốn điều lệ	800.000	800.000	-	800.000
Vốn chủ sở hữu	816.560	824.671	0,99%	828.662
Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm	638.670	890.806	39,48%	836.831
Doanh thu hoạt động tài chính	158.287	206.200	30,27%	61.079
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm	6.275	3.154	(49,74%)	25.156
Lợi nhuận khác	577	1.703	195,15%	956
Lợi nhuận kế toán trước thuế	5.658	8.411	48,66%	4.005
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>5.575</b>	<b>8.407</b>	<b>50,80%</b>	<b>4.005</b>
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	-	-	-	-
<b>Giá trị sổ sách/ cổ phiếu</b>	<b>10.206</b>	<b>10.308</b>	<b>0,1%</b>	<b>10.358</b>

*Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC 9 tháng/2020 của VNI*

Năm 2019 được đánh giá là một năm thành công đối với VNI khi các chỉ số tài chính trọng yếu đều tăng trưởng mạnh. Quy mô tổng tài sản năm 2019 của VNI tăng hơn 135 tỷ đồng, tương ứng tăng 6,79% so với năm 2018, chủ yếu là do sự tăng trưởng mạnh về doanh thu bảo hiểm. Tuy doanh thu thuần năm 2019 tăng 39,48%, hoàn thành 91,3% kế hoạch đề ra nhưng lợi nhuận sau thuế lại đạt vượt kỳ vọng khi tăng trưởng hơn 50,8% so với năm 2018 (lợi nhuận sau thuế năm 2019 tăng gần 3 tỷ đồng), đạt 164% kế hoạch đề ra. Doanh thu hoạt động tài chính năm 2019 tăng gần 48 tỷ đồng, tương ứng tăng 30,27% so với năm 2018. Doanh thu hoạt động tài chính tăng chủ yếu đến từ lãi kinh doanh chứng khoán, đây cũng chính là một kênh đầu tư rất hiệu quả của VNI và mang lại lợi nhuận lớn.

Trong 9 tháng đầu năm 2020, hoạt động kinh doanh của VNI tiếp tục khởi sắc khi tổng tài sản tăng đột biến, cao hơn 500 tỷ so với năm 2019. Bên cạnh đó, doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm đạt 836,8 tỷ đồng, tăng 214 tỷ so với cùng kỳ năm ngoái. Ngoài ra, lợi nhuận sau thuế trong 9 tháng đầu năm 2020 đã đạt được 49,94% kế hoạch đề ra. Ngược lại, doanh thu hoạt động tài chính

trong 9 tháng đầu năm mới đạt hơn 61 tỷ đồng, bằng 69,90% so với cùng kỳ năm ngoái. Nguyên nhân do đại dịch Covid 19 từ đầu năm 2020 đến thời điểm hiện tại ảnh hưởng lớn đến việc kinh doanh chứng khoán, thị trường chứng khoán biến động mạnh do dịch, dẫn đến lợi nhuận từ việc kinh doanh chứng khoán sụt giảm mạnh.

Các chỉ tiêu khác của VNI đạt tương đối tốt như: tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm gốc năm 2019 của VNI tăng trưởng 31% so với cùng kỳ, gấp đôi so với mức tăng bình quân của thị trường. Các quỹ dự phòng phí, dự phòng dao động lớn trích tăng vượt kế hoạch đề ra, tạo nguồn cho việc đầu tư tài chính của VNI trong các năm tiếp theo.

## **8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty trong năm báo cáo**

### **❖ Thuận lợi**

- Cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung sẽ mang lại cơ hội cho bảo hiểm tài sản và bảo hiểm hàng hóa vì các công ty được dự báo rằng có thể chuyển một phần các đơn hàng và nhà máy sản xuất từ Trung Quốc sang Việt Nam.
- Với những nỗ lực không ngừng của cơ quan quản lý trong việc điều chỉnh cơ chế chính sách bắt kịp những biến động của thị trường trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, cùng với việc không ngừng hoàn thiện phát triển hoạt động kinh doanh bền vững của các doanh nghiệp, thị trường bảo hiểm đang ngày càng thể hiện được vai trò, vị trí trong nền kinh tế - xã hội, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ cho các chính sách an sinh xã hội, bảo vệ tài chính cho các nhà đầu tư, thúc đẩy hội nhập, hợp tác kinh tế quốc tế, thực hiện các chương trình mục tiêu, nhiệm vụ cấp bách của Chính phủ
- Các quy định mới và sửa đổi về các loại bảo hiểm khác nhau sẽ tạo hành lang pháp lý cho các sản phẩm mới nhằm tăng cường đa dạng hóa sản phẩm cũng như kích thích nhu cầu đối với các sản phẩm đang có doanh thu thấp.
- Bảo hiểm xe cơ giới dự báo sẽ tăng trưởng mạnh trở lại, đặc biệt là sau khi Thủ tướng Chính phủ ký ban hành Nghị định số 70/2020/NĐ-CP quy định mức thu lệ phí trước bạ lần đầu giảm 50% đối với xe ô tô, rơ moóc hoặc sơ mi rơ moóc. Nghị định này chắc chắn sẽ góp phần thúc đẩy doanh thu bảo hiểm xe cơ giới vươn lên khỏi mức tăng trưởng âm như hiện nay.
- Năm 2019, Nghị định 100 của Chính phủ được ban hành, trong đó có quy định tăng mức phạt đối với vi phạm không có giấy chứng nhận bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, cùng các quy định xử phạt khác giúp kìm giảm tỷ lệ các vụ tổn thất xe cơ giới (kể cả đối với các sản phẩm bảo hiểm vật chất xe – mảng kinh doanh xương sống của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ
- Sau dịch Covid-19, người dân lại tiếp tục đối mặt nỗi lo mới với dịch sốt xuất huyết và bệnh bạch hầu. Điều này khiến người dân quan tâm và ý thức được tầm quan trọng của bảo hiểm hơn so với trước đây, từ đó thúc đẩy sự tăng trưởng của nhóm bảo hiểm con người. Ngoài ra, việc kiểm soát tốt Covid-19 đã góp phần nâng cao uy tín của Việt Nam đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Sự gia tăng đầu tư và dịch chuyển cơ sở sản xuất của các tập đoàn đa quốc gia



- cũng như dòng tiền được Chính phủ đưa ra để hỗ trợ phát triển kinh tế sẽ tạo cơ hội tăng trưởng cho nhiều doanh nghiệp và các dịch vụ công, mở ra cơ hội cho nghiệp vụ bảo hiểm tài sản kỹ thuật...
- Với ưu thế là bạn hàng lâu năm với các tập đoàn lớn như Tổng công ty lắp máy Việt Nam Lilama, Tập đoàn công nghiệp Than – khoáng sản, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu tổng hợp Hà Nội; Công ty cổ phần Nam Việt... và đặc biệt là Tổng Công ty Hàng không Việt Nam, trong các năm qua, VNI đã tập trung khai thác triệt để hệ thống khách hàng này.
- Trong các sản phẩm bảo hiểm, bảo hiểm hàng không chính là thế mạnh lớn nhất của VNI do thương hiệu từ lâu cùng sự giúp đỡ của Tổng Công ty Hàng không Việt Nam (VNA) trong quá khứ.
- VNI đã thiết lập được mối quan hệ chặt chẽ với các nhà môi giới bảo hiểm hàng đầu ở trong nước và cũng như quốc tế. Điều này cho phép VNI xây dựng các sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng.
- Cùng với việc tạo dựng một môi trường làm việc năng động, sáng tạo và luôn chia sẻ, VNI đã thu hút được nhiều cán bộ có chuyên môn, trình độ và kinh nghiệm về thị trường, sản phẩm, luật pháp... và duy trì một môi trường văn hóa doanh nghiệp lành mạnh. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo được đào tạo bài bản, có kinh nghiệm từ các tập đoàn nước ngoài hàng đầu thế giới, am hiểu luật pháp Việt Nam và quốc tế, tạo ra một bộ máy phối hợp và gắn kết chặt chẽ.
- Sự đoàn kết nhất trí cao trong Ban lãnh đạo Công ty cùng với quyết tâm nỗ lực khắc phục mọi khó khăn của toàn thể CBCNV, sự tin tưởng và yên tâm công tác trong CBCNV cộng với việc kết hợp chặt chẽ của các tổ chức đoàn thể trong Tổng Công ty.
- Bên cạnh đó, Ban Lãnh đạo Tổng Công ty đã không ngừng tìm kiếm đối tác, ký kết hợp đồng có giá trị kinh tế cao.

#### ❖ **Khó khăn**

- Hệ thống pháp luật kinh doanh bảo hiểm vẫn còn chưa phù hợp với pháp luật liên quan như: Luật Đầu tư, Luật Các tổ chức tín dụng...; Luật Khám bệnh, chữa bệnh, Luật Phòng cháy, chữa cháy chưa tạo điều kiện cho các doanh nghiệp bảo hiểm tiếp cận thông tin nhằm kiểm soát tình trạng trục lợi bảo hiểm. Một số chính sách về quản lý tài chính, thuế, đầu tư vẫn chưa thực sự khuyến khích doanh nghiệp mua bảo hiểm nhóm, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm hưu trí cho người lao động; chưa có ưu đãi doanh nghiệp bảo hiểm mở rộng kinh doanh tại các vùng sâu, vùng xa hoặc đầu tư vào các sản phẩm bảo hiểm an sinh - xã hội.
- Nền kinh tế mở, cho nên mọi biến động của thế giới cũng tác động đến nền kinh tế trong nước, trong khi khả năng chống chịu trước những biến động của bên ngoài còn hạn chế. Năng suất lao động, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp và tồn tại một số rào cản, hạn chế về thể chế kinh tế gây ảnh hưởng tới sự phát triển kinh tế trong từng ngành, từng lĩnh vực.
- Trình độ dân trí ngày càng tăng làm cho sự lựa chọn doanh nghiệp bảo hiểm cung cấp dịch vụ của khách hàng ngày càng khắt khe hơn. Doanh nghiệp bảo hiểm có thương hiệu mạnh, có uy tín thực hiện đúng cam kết về phương thức, cách thức, thời gian bồi thường, đem lại nhiều giá

trị dịch vụ gia tăng cho khách hàng được khách hàng ưu tiên lựa chọn hơn.

- Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ ngày càng cạnh tranh khốc liệt, đặc biệt ở mảng bảo hiểm cá nhân (Bảo hiểm con người và xe cơ giới), cùng với đó là cuộc đua doanh số thông qua kênh ngân hàng (Bancassurance). Thị trường vẫn có tình trạng cạnh tranh không lành mạnh như giảm phí bảo hiểm kỹ thuật, mở rộng điều khoản bảo hiểm, tăng chi phí bán hàng..., dẫn đến nhiều doanh nghiệp lỗ từ hoạt động lõi là kinh doanh bảo hiểm, lợi nhuận có được vẫn chủ yếu đến từ hoạt động đầu tư.
- Nền kinh tế khó hấp thụ được vốn tín dụng, đầu tư và tiêu dùng chưa được cải thiện, nhiều cơ sở sản xuất – kinh doanh vẫn đang trì trệ hoặc ngừng hoạt động. Điều này có nghĩa là cầu về bảo hiểm chưa cao, nhiều khách hàng của doanh nghiệp bảo hiểm này có thể là khách hàng mới của doanh nghiệp bảo hiểm khác, đồng nghĩa với việc cuộc chiến tranh giành khách hàng bằng mọi giá vẫn tiếp tục tiếp diễn.
- Tình trạng trục lợi bảo hiểm vẫn diễn ra với nhiều hình thức khác nhau và ngày càng tinh vi, phức tạp.
- Cũng như hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm khác, VNI cũng phải đối mặt với tình trạng thiếu nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn về bảo hiểm do việc phát triển nhanh của ngành thời gian qua. Trong thời gian sắp tới, khó khăn ngày càng lớn hơn khi nhiều doanh nghiệp bảo hiểm, đặc biệt là các doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư của nước ngoài, với chế độ lương bổng và điều kiện thăng tiến hấp dẫn sẽ gây nguy cơ thu hút nhân lực có kinh nghiệm từ các công ty bảo hiểm cũ.
- Chất lượng cán bộ của VNI không đồng đều giữa các khu vực, năng suất lao động giữa các đơn vị còn sự chênh lệch.
- Về năng lực thu xếp tái bảo hiểm, năng lực tái bảo hiểm của VNI chỉ nằm trong mức trung bình của thị trường nếu so sánh với các doanh nghiệp trên thị trường (đặc biệt là bảo hiểm tài sản). Khả năng thu xếp tái tạm thời đối với dịch vụ TSKT còn hạn chế. Đây là khó khăn nội tại của VNI do doanh thu đến từ mảng TSKT-HH còn thấp nên không có lợi thế trong việc đàm phán với nhà tái bảo hiểm.
- Về bồi thường, hệ thống giám định viên của VNI đang dần hoàn thiện, tuy nhiên còn thiếu cả về số lượng lẫn chất lượng.
- Về phát triển mạng lưới đại lý, VNI chưa phát triển được mạng lưới đại lý chuyên nghiệp, doanh thu từ các đại lý chưa cao, trừ đại lý khai thác qua đăng kiểm, ngân hàng.

## **9. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

### **9.1. Vị thế của công ty trong ngành**

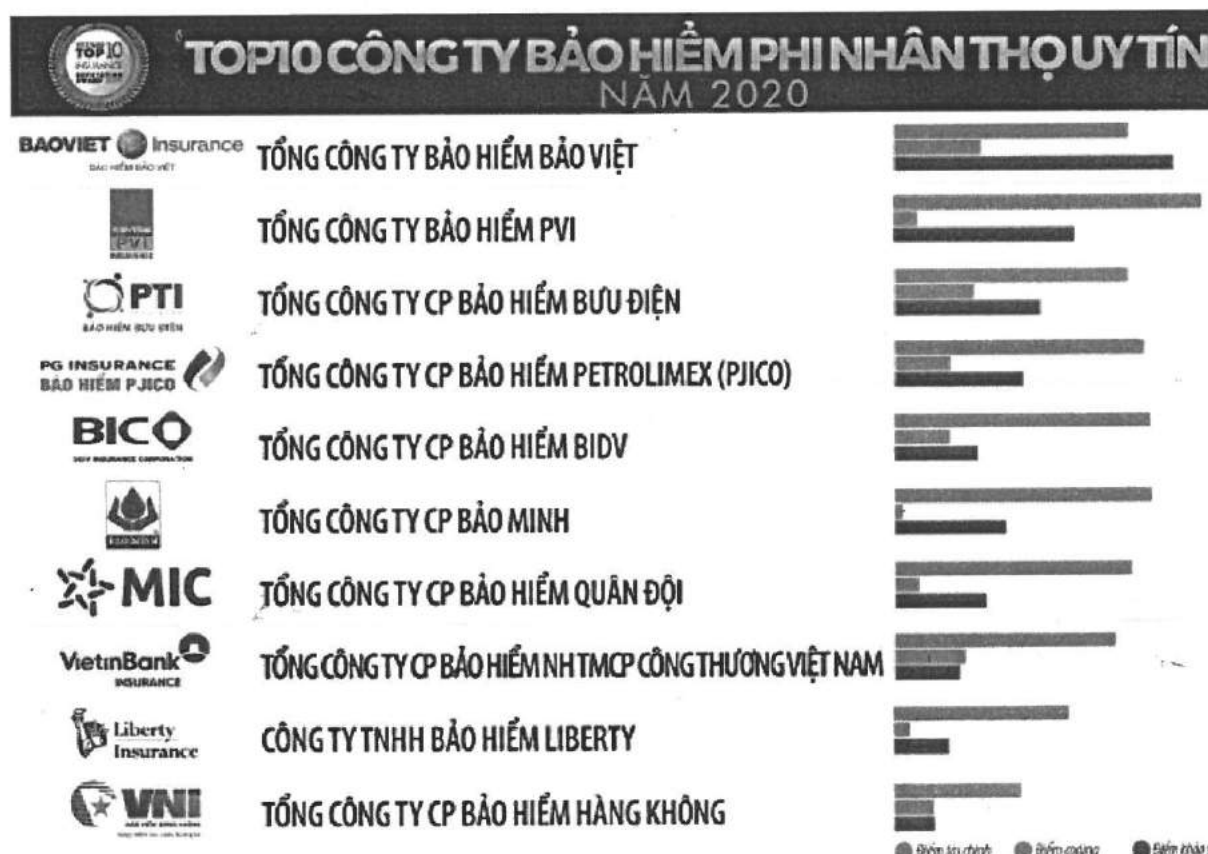
VNI đã và đang là một trong các thương hiệu bảo hiểm phi nhân thọ có uy tín trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. Các sản phẩm, dịch vụ bảo hiểm do VNI cung cấp góp phần hỗ trợ khách hàng ổn định hoạt động kinh doanh, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững, dài hạn. Hiện nay mạng lưới của VNI có mặt tại hầu khắp các tỉnh, thành trên toàn quốc, với 41 Công ty bảo

hiểm thành viên, hơn 220 phòng kinh doanh, hơn 450 đại lý và hơn 1.257 CBNV, mở rộng hợp tác với nhiều đối tác, ngân hàng lớn, trạm đăng kiểm, bệnh viện, showroom – Garage ô tô trên khắp cả nước...giúp khách hàng tham gia bảo hiểm mọi lúc, mọi nơi. Ngoài ra, để mở rộng năng lực bảo hiểm và đảm bảo an toàn tài chính, VNI đã hợp tác với nhiều nhà môi giới tái bảo hiểm hàng đầu thế giới như Munich Re, CCR Re....thu xếp tái bảo hiểm nhanh chóng và kịp thời.

Năm 2019, VNI đã gia nhập nhóm doanh nghiệp có doanh thu bảo hiểm gốc vượt mốc 1 nghìn tỷ, tốc độ tăng trưởng doanh thu trong nhóm có tăng trưởng cao của thị trường (tăng trưởng 31% so với mức tăng của toàn ngành là 13%).

Trong Bảng công bố xếp hạng FAST500 - 2020, Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không (VNI) đã vinh dự đứng thứ 63/500 của Bảng xếp hạng FAST500 năm 2020 – Top 500 Doanh nghiệp tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam. Trong đó, thứ hạng của VNI còn đứng trên nhiều doanh nghiệp bảo hiểm lớn trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Bảng xếp hạng FAST500 năm 2020 nhằm tôn vinh những doanh nghiệp năng động, những doanh nghiệp tăng trưởng nhanh và bền vững mặc dù phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức từ đại dịch COVID-19 đang lan rộng và ảnh hưởng trên phạm vi toàn cầu, trong đó có Việt Nam.

Ngày 09/7/2020, Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) chính thức công bố danh sách Top 10 Công ty bảo hiểm uy tín năm 2020. Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không (VNI) tự hào hai năm liền trong TOP 10 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ uy tín tại Việt Nam. Uy tín của các công ty bảo hiểm được đánh giá khách quan và độc lập, căn cứ theo kết quả đánh giá năng lực tài chính doanh nghiệp; đánh giá uy tín doanh nghiệp trên truyền thông theo phương pháp Media coding và khảo sát khách hàng, các doanh nghiệp bảo hiểm và chuyên gia trong ngành được thực hiện trong tháng 6/2020.



## 9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Theo nhận định của Vietnam Report, thị trường bảo hiểm năm vừa qua tiếp tục duy trì đà tăng trưởng cao, ổn định, góp phần thực hiện mục tiêu chung là xây dựng nền tài chính quốc gia lành mạnh, đảm bảo giữ vững an ninh tài chính, ổn định kinh tế vĩ mô. Tổng doanh thu phí bảo hiểm ước đạt 160.180 tỷ đồng, tăng 20,54%, trong đó, doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 52.842 tỷ đồng và doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đạt 107.793 tỷ đồng. Các doanh nghiệp bảo hiểm đã chi trả quyền lợi bảo hiểm ước đạt 44.006 tỷ đồng.

Triển vọng tăng trưởng ngành bảo hiểm phi nhân thọ khá tươi sáng. OECD dự báo GDP của Việt Nam có thể duy trì tốc độ tăng trưởng trung bình 6,0 - 6,2% mỗi năm đến năm 2025. Cơ cấu dân số trẻ tỷ lệ sử dụng bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam vẫn đang ở mức thấp (1,3% so với mức 3% - 4% trong khu vực thị trường đang phát triển), phí bảo hiểm nhân thọ/người ở mức thấp (21 USD/người so với 70 USD/người tại thị trường đang phát triển). Bên cạnh đó, triển vọng đầu tư tầng lớp trung lưu gia tăng sẽ thúc đẩy nhu cầu bảo hiểm cá nhân. Theo đó tổ chức này dự báo hơn 50% dân số Việt Nam sẽ gia nhập tầng lớp trung lưu toàn cầu vào năm 2035 so với 11% vào năm 2015. Kéo theo đó nhu cầu tiết kiệm, đầu tư và sở hữu xe hơi sẽ thúc đẩy nhu cầu bảo hiểm cá nhân bao gồm cả bảo hiểm chăm sóc sức khỏe và bảo hiểm xe cơ giới.

Bảo hiểm phi nhân thọ tiếp tục xu hướng tăng trưởng tốt mảng bảo hiểm cá nhân (con người và xe cơ giới). Cùng với đó là cuộc đua doanh số thông qua kênh ngân hàng (bancassurance). Tại Việt Nam, doanh thu qua kênh bancassurance trong tổng doanh thu phí bảo hiểm đã tăng từ 5% năm 2012 lên hơn 30% trong 8 tháng đầu năm 2019.

Khảo sát các doanh nghiệp bảo hiểm do Vietnam Report thực hiện chỉ ra Top 3 cơ hội lớn nhất của ngành bảo hiểm trong thời gian tới bao gồm: (1) Công nghệ phát triển mạnh mẽ, ứng dụng trong tất cả các giai đoạn của chuỗi giá trị bảo hiểm; (2) Nhận thức và hiểu biết của người dân về bảo hiểm ngày càng được cải thiện; (3) Triển vọng kinh tế vĩ mô phục hồi và bước vào giai đoạn “bình thường mới”.

Nhờ sự phát triển của công nghệ thông tin, doanh nghiệp bảo hiểm có nhiều kênh phân phối hơn bên cạnh kênh truyền thống là đại lý/tư vấn viên. Các kênh bán hàng online như Ứng dụng di động, Chatbot, mạng xã hội đang dần trở nên phổ biến và tạo được sự thuận lợi trong tương tác với khách hàng. Khảo sát người tiêu dùng của Vietnam Report cho thấy trước khi mua bảo hiểm, 75,7% khách hàng đã sử dụng công cụ kỹ thuật số để đưa ra quyết định mua sản phẩm. Trong bối cảnh dịch bệnh trên thế giới còn diễn biến phức tạp, xu hướng chuyển dịch phân phối bảo hiểm từ offline sang online trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết, thuận tiện cho doanh nghiệp bảo hiểm và cả khách hàng trong khi vẫn đảm bảo an toàn giãn cách xã hội. Dịch COVID-19 đã làm thay đổi hành vi tiêu dùng: làm việc tại nhà, đi du lịch bằng máy bay... đặc biệt khiến cho chúng ta quan tâm đến sức khỏe và các vấn đề rủi ro nhiều hơn. Đây được coi là một tín hiệu tích cực của thị trường bảo hiểm. Theo đánh giá của cộng đồng doanh nghiệp bảo hiểm, đây cũng là một trong 3 cơ hội lớn nhất của ngành trong thời gian tới bên cạnh sự phát triển của công nghệ và triển vọng kinh tế vĩ mô phục hồi.

## 9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành,



**chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.**

Căn cứ vào dự báo tình hình thị trường bảo hiểm trong nước và quốc tế, VNI chủ trương sẽ tập trung nâng cao năng lực quản lý, hướng tới nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, tập trung khai thác triệt để các khách hàng trong cổ đông; tập trung khai thác các loại hình bảo hiểm có hiệu quả cao, hạn chế khai thác các loại hình bảo hiểm kém hiệu quả. Bên cạnh đó, Tổng Công ty cũng không ngừng hoàn thiện, sửa đổi bổ sung các sản phẩm hiện có, đồng thời nghiên cứu và đưa ra thị trường các sản phẩm mới có tính khác biệt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như vị thế của VNI trên thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ Việt Nam.

Như vậy, có thể nói, định hướng phát triển của VNI là hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, với chiến lược, chính sách của Đảng và Nhà nước cũng như phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế thế giới.

**10. Chính sách đối với người lao động**
**10.1. Tình hình lao động**

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của VNI, vì vậy Tổng Công ty luôn đặt mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của mình.

Tính đến thời điểm 30/06/2020, tổng số lao động trong Tổng Công ty là 1.257 người. Cơ cấu lao động cụ thể như sau:

**Cơ cấu lao động của Tổng công ty**

TT	Trình độ	Số người	Tỷ lệ
<b>I</b>	<b>Phân theo trình độ</b>	<b>1.257</b>	<b>100%</b>
1	Đại học và trên đại học	871	69%
2	Cao đẳng, trung cấp	304	24%
3	Sơ cấp, Công nhân kỹ thuật	13	1%
4	Lao động khác	69	5%
<b>II</b>	<b>Phân theo thời hạn hợp đồng</b>	<b>1.257</b>	<b>100%</b>
1	HĐQT, BKS (không thuộc diện ký Hợp đồng lao động)	5	0%
2	Lao động không xác định thời hạn	283	23%
3	Lao động hợp đồng thời hạn từ 1-3 năm	838	67%
4	Khác	131	10%

Nguồn: VNI

**10.2. Chính sách đối với người lao động**
**Chế độ làm việc**

Người lao động trong Tổng Công ty đều có hợp đồng lao động theo đúng Luật lao động. Người lao động được hưởng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo đúng quy định. Công ty thực hiện chế độ làm việc 5 ngày/tuần và 8 giờ/ngày.

Tổng Công ty thực hiện chế độ làm thêm giờ, chế độ thai sản, chăm sóc con nhỏ theo đúng Luật hiện hành.

### **Chính sách tuyển dụng, đào tạo**

Nhận thức được tầm quan trọng của nguồn nhân lực trong sự phát triển của Tổng Công ty, VNI đặc biệt chú trọng tới việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. VNI thường xuyên tổ chức đào tạo nội bộ, đồng thời khuyến khích nhân viên nâng cao trình độ thông qua việc tham gia các khoá học bên ngoài do VNI đài thọ. Bên cạnh đó VNI còn tạo điều kiện, hỗ trợ về mặt thời gian cho những lao động có nhu cầu học.

### **Chính sách lương, thưởng**

Tổng Công ty trả đủ lương cơ bản hàng tháng cho người lao động theo quy định của Nhà nước. Tiền lương và tiền thưởng trả cho người lao động trong VNI căn cứ vào hiệu quả kinh doanh, chức danh công việc và chế độ tiền lương do Nhà nước, VNI qui định nhằm khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động, sáng tạo để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

### **Chế độ phúc lợi**

Bên cạnh chính sách về lương, thưởng, VNI cũng quan tâm đến đời sống tinh thần của người lao động thông qua việc phối hợp với Công đoàn để tổ chức cho người lao động được đi nghỉ mát, tham quan, du lịch hàng năm. VNI thực hiện chi chế độ cho các dịp lễ, tết và các trường hợp phát sinh thực tế như kết hôn, ốm đau, tử tuất, thai sản, hưu trí. Toàn thể CBNV làm việc tại VNI đều được nhận chế độ phúc lợi theo các mức khác nhau căn cứ vào hình thức hợp đồng lao động và thời gian ký hợp đồng lao động của mỗi CBNV.

Ngoài ra VNI còn thực hiện việc mua bảo hiểm sức khỏe hàng năm cho các cán bộ nhân viên được ký hợp đồng lao động từ 01 năm trở lên.

## **11. Chính sách cổ tức**

Tổng Công ty thực hiện chi trả Cổ tức theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp và theo quy định của Điều lệ Tổ chức hoạt động của Tổng Công ty. Theo đó, phương án phân phối lợi nhuận và tỷ lệ chi trả cổ tức do Hội đồng quản trị xây dựng và đề xuất và Đại hội đồng cổ đông quyết định theo nguyên tắc:

- Cổ tức sẽ được thông báo và chi trả từ lợi nhuận giữ lại của Tổng Công ty nhưng không được vượt quá mức do Hội đồng quản trị đề xuất và Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt.
- Tổng Công ty chỉ trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ tài chính theo quy định của Pháp luật và ngay khi trả hết các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả, đồng thời phải đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty.

Tình hình chi trả cổ tức của VNI những năm qua như sau:

Năm	Tỷ lệ cổ tức	Hình thức cổ tức	Thời gian trả cổ tức
Năm 2017	1,85%	Tiền mặt	Năm 2018
Năm 2018	-	-	-
Năm 2019	-	-	-

Nguồn: VNI

## 12. Tình hình hoạt động tài chính

### 12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Tổng Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Tổng Công ty tính bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

#### a) Báo cáo về vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh

##### Cơ cấu vốn chủ sở hữu của Tổng Công ty

Đơn vị tính: đồng

TT	Nguồn vốn	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
1	<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>816.559.672.749</b>	<b>824.671.271.988</b>	<b>828.662.019.567</b>
	- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	800.000.000.000	800.000.000.000	800.000.000.000
	- Quỹ dự trữ bắt buộc	11.263.840.112	11.684.211.706	11.684.211.706
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	5.295.832.637	12.987.060.282	16.977.807.861
2	<b>Tổng nguồn vốn kinh doanh</b>	<b>1.940.949.452.681</b>	<b>2.076.164.403.947</b>	<b>2.515.541.925.233</b>

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

Phần lớn nguồn vốn của Tổng Công ty được dùng để tài trợ cho tài sản ngắn hạn nhằm bổ sung vốn lưu động, đảm bảo khả năng thanh khoản. Nhìn chung, vốn điều lệ và vốn kinh doanh đã được Tổng Công ty triệt để sử dụng một cách hợp lý cho các hoạt động kinh doanh và hoạt động đầu tư các dự án.

#### b) Trích khấu hao Tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên tắc giá gốc. Tài sản cố định của Tổng Công ty được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với hướng dẫn tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25 tháng 04 năm 2013 của Bộ Tài chính. Thời gian hữu dụng ước tính của các tài sản cố định của Tổng Công ty hiện tại như sau:

- Phương tiện vận tải: 8 năm
- Thiết bị văn phòng: 3 – 5 năm

#### c) Mức lương bình quân

TT	Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
1	Tổng số lao động (người)	731	905	995
2	Thu nhập BQ (đồng/người/tháng)	8.094.474	8.200.000	8.500.000

Nguồn: VNI

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động Tổng Công ty ở mức tương đối so với các doanh nghiệp cùng ngành.

#### d) Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Tổng Công ty thực hiện tốt trong việc thanh toán các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo tài chính kiểm toán năm 2019, Tổng Công ty không có nợ phải trả quá hạn.

#### e) Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp thuế theo quy định của Nhà nước.

#### Số dư các loại thuế phải nộp theo luật định

Đơn vị: đồng

KHOẢN MỤC	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
Thuế GTGT	8.143.325.070	9.112.490.271	12.557.709.222
Thuế thu nhập cá nhân	304.685.534	428.252.949	288.938.378
Thuế nhà thầu nước ngoài	-	55.057.804	57.714.376
Thuế, phí và các khoản khác	138.106.067	152.096.146	92.340.142
<b>Tổng cộng</b>	<b>8.586.116.671</b>	<b>9.747.897.170</b>	<b>12.996.702.118</b>

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

#### f) Trích lập các quỹ theo luật định

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập và sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Tổng Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo Điều lệ của Tổng Công ty và quy định của pháp luật hiện hành.

Đơn vị: đồng

TT	Khoản mục	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
1	Quỹ dự trữ bắt buộc	11.263.840.112	11.684.211.706	11.684.211.706
2	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	344.610.336	20.702.443	52.762.725
	<b>Tổng cộng</b>	<b>11.608.450.448</b>	<b>11.704.914.149</b>	<b>11.736.974.431</b>

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

#### g) Dự phòng nghiệp vụ

Đơn vị: đồng



TT	Nội dung	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
1	Dự phòng phí, dự phòng toán học bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm <sup>(*)</sup>	474.311.275.860	621.164.443.723	821.784.428.317
2	Dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm <sup>(**)</sup>	348.437.391.535	312.227.934.234	467.480.063.090
3	Dự phòng dao động lớn, dự phòng đảm bảo cân đối <sup>(***)</sup>	46.327.473.869	56.520.556.133	65.205.985.977
<b>Tổng cộng</b>		<b>869.076.141.264</b>	<b>989.912.934.090</b>	<b>1.354.470.477.384</b>

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

<sup>(\*)</sup> Dự phòng phí chưa được hưởng, dự phòng toán học được trích lập như sau:

Đối với các hợp đồng bảo hiểm có thời hạn bảo hiểm từ 1 năm trở xuống:

- + Đối với nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển bằng đường bộ, đường biển, đường sông, đường sắt và đường hàng không: bằng 25% của tổng phí bảo hiểm gốc và phí nhận tái bảo hiểm trừ đi các khoản giảm trừ phí bảo hiểm gốc và phí nhận tái bảo hiểm thuộc năm tài chính của các nghiệp vụ bảo hiểm này.
- + Đối với các nghiệp vụ khác: bằng 50% của tổng phí bảo hiểm gốc và phí nhận tái bảo hiểm trừ đi các khoản giảm trừ phí bảo hiểm gốc và phí nhận tái bảo hiểm thuộc năm tài chính của các nghiệp vụ bảo hiểm này.

Đối với các hợp đồng bảo hiểm có thời hạn bảo hiểm trên 1 năm: Dự phòng phí gốc, nhận tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm được trích lập theo từng ngày quy định tại Tiết b, Điểm 3.1, Khoản 3, Điều 17 Thông tư số 50/2017/TT-BTC ngày 15 tháng 5 năm 2017 của bộ Tài chính.

<sup>(\*\*)</sup> Dự phòng bồi thường bao gồm:

- + Dự phòng bồi thường cho các yêu cầu đòi bồi thường chưa được giải quyết: Trích lập cho từng hồ sơ bảo hiểm theo phương pháp ước tính số tiền bồi thường cho từng vụ tổn thất thuộc trách nhiệm bảo hiểm đã thông báo hoặc đã yêu cầu đòi bồi thường nhưng đến cuối năm tài chính chưa được giải quyết.
- + Dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã phát sinh thuộc trách nhiệm bảo hiểm nhưng chưa thông báo hoặc chưa yêu cầu đòi bồi thường: Trích lập theo tỷ lệ 3% trên tổng phí bảo hiểm gốc và phí nhận tái đối với từng nghiệp vụ bảo hiểm.

<sup>(\*\*\*)</sup> Dự phòng dao động lớn được trích lập theo tỷ lệ 1% phí bảo hiểm thực giữ lại của mỗi năm tài chính cho đến khi dự phòng đạt được mức 100% mức phí giữ lại trong năm tài chính.

Vào ngày 28/12/2005, Bộ Tài chính đã ban hành Quyết định 100/2005/QĐ-BTC về việc ban hành bốn chuẩn mực kế toán mới, bao gồm chuẩn mực số 19 về Hợp đồng bảo hiểm. Theo đó, kể từ tháng 01/2006, việc trích lập dự phòng dao động lớn là không cần thiết. Tuy nhiên, Tổng Công ty vẫn trích lập dự phòng dao động lớn nhằm đảm bảo tuân thủ theo Nghị định số 73/2016/NĐ-CP

ngày 01/07/2016 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm.

#### **h) Tổng dư nợ vay**

Đơn vị: đồng

KHOẢN MỤC	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
Nợ ngắn hạn	1.114.571.133.662	1.249.655.003.665	1.686.098.365.574
Trong đó: Vay và nợ ngắn hạn	-	-	-
Nợ dài hạn	9.818.646.270	1.838.128.294	781.540.092
Trong đó: Vay và nợ dài hạn	-	-	-

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

Với lượng tiền gửi ngân hàng và tài sản ngắn hạn dồi dào, VNI hầu như không phải thực hiện vay nợ. Điều này giúp cho hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty không phải chịu áp lực lãi vay.

#### **i) Tình hình công nợ hiện nay**

##### **Các khoản phải thu**

Đơn vị: đồng

KHOẢN MỤC	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b><u>Phải thu ngắn hạn</u></b>	<b><u>648.653.646.671</u></b>	<b><u>696.212.376.121</u></b>	<b><u>601.438.452.790</u></b>
Phải thu khách hàng	362.258.046.890	381.097.773.016	227.236.116.793
Trả trước cho người bán	3.446.179.215	2.704.529.265	50.261.247.430
Các khoản phải thu khác	320.498.597.673	381.503.536.191	368.384.588.894
Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(37.549.177.107)	(69.093.462.351)	(44.443.500.327)
<b><u>Phải thu dài hạn</u></b>	<b><u>11.266.790.174</u></b>	<b><u>11.751.005.196</u></b>	<b><u>12.452.877.306</u></b>
Phải thu dài hạn khác	11.266.790.174	11.751.005.196	12.452.877.306
<b>Tổng cộng</b>	<b>659.920.436.845</b>	<b>707.963.381.317</b>	<b>613.891.330.096</b>

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

##### **Các khoản phải trả**

Đơn vị: đồng

KHOẢN MỤC	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
<b><u>Tổng nợ ngắn hạn</u></b>	<b><u>1.114.571.133.662</u></b>	<b><u>1.249.655.003.665</u></b>	<b><u>1.686.098.365.574</u></b>
Phải trả cho người bán	164.870.126.916	166.213.350.009	227.386.024.195
Người mua trả tiền trước	8.772.549.146	8.305.362.176	9.050.011.707
Thuế và các khoản phải nộp NN	8.586.116.671	9.747.897.170	12.996.702.118

KHOẢN MỤC	31/12/2018	31/12/2019	30/09/2020
Phải trả người lao động	22.978.019.498	51.601.762.735	17.241.317.381
Chi phí phải trả	30.000.000	-	47.500.000
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	2.538.431.276	2.759.503.871	5.503.096.748
Doanh thu hoa hồng chưa được hưởng	37.375.138.555	21.093.491.171	59.350.473.316
Quỹ khen thưởng phúc lợi	344.610.336	20.702.443	52.762.725
Dự phòng nghiệp vụ	869.076.141.264	989.912.934.090	1.354.470.477.384
<b><u>Tổng nợ dài hạn</u></b>	<b><u>9.818.646.270</u></b>	<b><u>1.838.128.294</u></b>	<b><u>781.540.092</u></b>
Phải trả dài hạn khác	6.000.000	6.000.000	36.000.000
Doanh thu chưa thực hiện	9.812.646.270	1.832.128.294	745.540.092
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.124.389.779.932</b>	<b>1.251.493.131.959</b>	<b>1.686.879.905.666</b>

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2019, BCTC Quý III/2020 của VNI

## 12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2018	Năm 2019
<b><u>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</u></b>			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,40	1,30
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,49	0,52
<b><u>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</u></b>			
Nợ/Tổng tài sản	%	57,93	60,28
Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	137,70	151,76
<b><u>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</u></b>			
Vòng quay hàng tồn kho	Lần	-	-
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	0,33	0,43
<b><u>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</u></b>			
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,87	0,94
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	0,68	1,02
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	0,29	0,40
Lợi nhuận SXKD/Doanh thu thuần	%	0,80	0,75
EPS	Đồng/ cổ phần	69,68	105,09

Nguồn: Tính toán theo BCTC kiểm toán năm 2019

## 13. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

### 13.1. Hội đồng quản trị

TT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Chức vụ
1	Lê Thị Hà Thanh	01/06/1962	010969717	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Thành Quang	02/01/1980	111555768	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD
3	Trần Sỹ Tiến	06/05/1973	011879768	Thành viên HĐQT
4	Trần Trọng Dũng	24/4/1965	100444381	Thành viên HĐQT
5	Nguyễn Ngọc Nghị	05/10/1975	001075002541	Thành viên HĐQT

Các thông tin liên quan đến các thành viên Hội đồng quản trị như sau:

**a) Bà Lê Thị Hà Thanh - Chủ tịch HĐQT**

Họ và tên : **Lê Thị Hà Thanh**  
 Giới tính : Nữ  
 Ngày tháng năm sinh : 01/06/1962  
 Nơi sinh : Thanh Hóa  
 CMND/ Hộ chiếu : 010969717  
 Ngày cấp : 28/04/2005  
 Nơi cấp : Hà Nội  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú : Hoằng Thành, Hoằng Hóa, Thanh Hóa  
 Điện thoại : 0913 231 051  
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư vật lý  
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
09/1983 – 06/1984	Cán bộ thử việc tại Viện Khoa học Công nghệ Việt Nam
06/1984 – 11/1985	Cán bộ phòng kinh doanh tại Công ty Vật tư phế liệu – Bộ Vật tư
11/1985 – 09/1996	Nhân viên phòng Quang học tại Trung tâm Dịch vụ Kỹ thuật thuộc Công ty Vật tư Khoa học Kỹ thuật
09/1996 – 06/2009	Trưởng phòng Nghiệp vụ tại CTCP Bảo hiểm Nhà Rong
06/2009 – 04/2010	Trưởng phòng Bảo hiểm Hàng hải tại CTCP Bảo hiểm Hàng không (tiền thân của VNI)
04/2010 – 12/2010	Phó Giám đốc tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
01/2011 – 12/2012	Giám đốc tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
01/2013 – 11/2015	Giám đốc tại Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Bảo Long
11/2015 – Nay	Chủ tịch HĐQT tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không



Chức vụ tại công ty : Chủ tịch Hội đồng quản trị  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
 - Cá nhân sở hữu : 5.000 cổ phần, chiếm 0,01% vốn điều lệ  
 Sở hữu của người có liên quan : Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**b) Ông Nguyễn Thành Quang – Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD**

Họ và tên : **Nguyễn Thành Quang**  
 Giới tính : Nam  
 Ngày tháng năm sinh : 02/01/1980  
 Nơi sinh : Hà Nội  
 CMND/ Hộ chiếu : 111555768  
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 06/01/2009  
 Nơi cấp : Hà Nội  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú : Số 1, ngõ 4, phố Tân Đà, phường Nguyễn Trãi, quận Hà Đông, Hà Nội  
 Điện thoại : 0979790201  
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế  
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2005	Chuyên viên- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín
2006 - 2010	Chủ nhiệm kiểm toán - Công ty kiểm toán DTL
2010 - 2013	Phó TGD - Công ty CP Tập đoàn Hợp nhất
11/2014 - Nay	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD - Tổng Cty CP Bảo hiểm Hàng không. Tổng Giám đốc Công ty CP Tư vấn Tài chính Quốc tế
03/2019 - Nay	Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Armephaco (AMP)

Chức vụ tại công ty : Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó TGD  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Tổng Giám đốc Công ty CP Tư vấn Tài chính Quốc tế  
 Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Armephaco (AMP)  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu : 736.000 cổ phần, chiếm 0,92% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**c) Ông Trần Sỹ Tiến – Thành viên HĐQT**

Họ và tên : **Trần Sỹ Tiến**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 06/05/1973

Nơi sinh : Hà Nội

CMND/ Hộ chiếu : 011879768

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 15/07/2008

Nơi cấp : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : Số 32, ngõ 489, đường Nguyễn Văn Cừ, phường Gia Thụy, quận Long Biên, thành phố Hà nội

Điện thoại : 090 329 8191

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1994 – 1999	Chuyên viên Kế toán - Tài chính tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam
2000 – 04/2011	Kế toán trưởng tại Công ty Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam
04/2011 – 09/2011	Kế toán trưởng tại CTCP Chứng khoán Maritime Bank
09/2011 - Nay	Kế toán trưởng tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
04/2014 - Nay	Phó Tổng Giám đốc tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
06/2014 - Nay	Trưởng Ban Kiểm soát tại CTCP Xây lắp Dầu khí Thanh Hóa
11/2014 - Nay	Thành viên HĐQT tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Thành viên Hội đồng quản trị

Chức vụ tại tổ chức khác : Phó Tổng Giám đốc kiêm Kế toán trưởng tại CTCP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội  
Trưởng Ban Kiểm soát tại CTCP Xây lắp Dầu khí Thanh Hóa

Tổng số cổ phần nắm giữ :

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
 - Cá nhân sở hữu : 3.781.817 cổ phần, chiếm 4,73% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**d) Ông Trần Trọng Dũng – Thành viên HĐQT**

Họ và tên : **Trần Trọng Dũng**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 24/04/1965

Nơi sinh : Quảng Ninh

CMND/ Hộ chiếu : 100444381

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 23/11/2009

Nơi cấp : Quảng Ninh

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : phường Cẩm Thịnh, thành phố Cẩm Phả, Quảng Ninh

Điện thoại : 0913.559909

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1993 - 1996	Giám định viên - Công ty Giám định Hàng hoá xuất nhập khẩu (Vinacontrol)
1996 - 2000	Cán bộ kinh doanh phụ trách bồi thường nghiệp vụ hàng hải - Công ty Cổ phần Bảo hiểm Nhà Rồng (Bảo Long)
2002 - 2005	Trưởng phòng khu vực 4 Hà Nội thuộc Trụ sở chính, kiêm đặc phái viên của TGD tại PJICO Sài Gòn, kiêm phụ trách Chi nhánh PJICO Bắc Ninh, PJICO Long An, PJICO Lào Cai - Công ty Cổ phần Bảo hiểm Petrolomex (PJICO)
2005 - 2006	Phó Giám đốc Chi nhánh Hà Nội - Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Dầu khí PVI
2007 - 10/2013	Giám đốc Chi nhánh Hà Nội - Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp
11/2013 - 02/2016	Phó GD - Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
02/2016 - Nay	Tổng GD Công ty CP Bảo hiểm Hàng không (nay là Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không)
06/2020 – Nay	Thành viên HĐQT Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Tổng giám đốc  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ  
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ  
 Sở hữu của người có liên quan : Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**e) Ông Nguyễn Ngọc Nghị – Thành viên HĐQT**

Họ và tên : Nguyễn Ngọc Nghị  
 Giới tính : Nam  
 Ngày tháng năm sinh : 05/10/1975  
 Nơi sinh : Hà Nội  
 CMND/ Hộ chiếu : 001075002541  
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 29/09/2014  
 Nơi cấp : Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú : Ninh Hiệp, Gia Lâm, Hà Nội  
 Điện thoại : 0912.226868  
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân tài chính – kế toán  
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1998 - 2005	Phó GD CN - Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội( Habubank)
2005 - 2007	GD CN - Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam (VIB)
2007 - Nay	Phó TGD - Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư Sài Gòn - Hà Nội
05/2016 - Nay	Thành viên HĐQT - Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Thành viên Hội đồng quản trị  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Phó TGD - Công ty CP Quản lý Quỹ Đầu tư Sài Gòn - Hà Nội  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
 - Cá nhân sở hữu : 1.946.000 cổ phần, chiếm 2,43% vốn điều lệ



Sở hữu của người có liên quan : Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**13.2. Danh sách thành viên Ban kiểm soát**

STT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Chức vụ
1.	Nguyễn Thị Thu Huyền	29/01/1983	001183001009	Trưởng Ban kiểm soát
2.	Ngô Hồng Minh	27/12/1990	121888377	Thành viên Ban kiểm soát
3.	Nguyễn Thị Thu Hương	25/7/1982	025182000154	Thành viên Ban kiểm soát

Các thông tin liên quan đến các thành viên Ban kiểm soát như sau:

**a) Bà Nguyễn Thị Thu Huyền – Trưởng ban kiểm soát**

Họ và tên : Nguyễn Thị Thu Huyền  
 Giới tính : Nữ  
 Ngày tháng năm sinh : 29/01/1983  
 Nơi sinh : Hà Nội  
 CMND/ Hộ chiếu : 001183001009  
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 19/09/2013  
 Nơi cấp : Hà Nội  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú : Tổ 04, Lĩnh Nam, Hoàng Mai, Hà Nội  
 Điện thoại : (04) 6276 5555  
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế  
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2004 – 04/2006	Kế toán tổng hợp tại CTCP Phát triển Công nghệ Nông thôn
05/2006 – 05/2012	Chuyên viên kế toán tại CTCP Tập đoàn T&T
06/2012 – 01/2013	Chuyên viên kế toán tại Công ty TNHH T&T Motor
02/2013 – 11/2015	Chuyên viên kế toán tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không
11/2015 – 04/2019	Thành viên Ban Kiểm soát tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không
05/2019 - Nay	Trưởng Ban Kiểm soát tại Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Trưởng Ban Kiểm soát  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
     - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
     - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
 Sở hữu của người có liên quan : Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**b) Ông Ngô Hồng Minh – Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên : **Ngô Hồng Minh**  
 Giới tính : Nam  
 Ngày tháng năm sinh : 27/12/1990  
 Nơi sinh : Việt Lập, Tân Yên, Bắc Giang  
 CMND/ Hộ chiếu : 121888377  
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 28/4/2017  
 Nơi cấp : Công an Tỉnh Bắc Giang  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú : Việt Lập, Tân Yên, Bắc Giang  
 Điện thoại : 0389976052  
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kế toán, kiểm toán  
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
6/2012 – 3/2016	Kiểm toán viên – Công ty TNHH Deloitte Việt Nam
6/2017 - Nay	Thành viên Ban kiểm soát – Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng Không (VNI)
7/2019 - Nay	Trưởng Ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Cà phê Thuận An
5/2020 – Nay	Thành viên Ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Kinh doanh và Đầu tư Việt Hà

Chức vụ tại công ty : Thành viên Ban kiểm soát  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Trưởng Ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Cà phê Thuận An; Thành viên Ban kiểm soát - Công ty Cổ phần Kinh doanh và Đầu tư Việt Hà  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
     - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**c) Bà Nguyễn Thị Thu Hương – Thành viên Ban kiểm soát**

Họ và tên : **Nguyễn Thị Thu Hương**

Giới tính : Nữ

Ngày tháng năm sinh : 25/7/1982

Nơi sinh : Hà Nội

CMND/ Hộ chiếu : 025182000154

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 07/10/2014

Nơi cấp : Cục trưởng cục CS ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : Số 4, ngách 39, ngõ 435 Đường Xuân Đình, Quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại : 024 36622400

Trình độ chuyên môn : Cử nhân Tài chính ngân hàng

Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
06/2012 - 09/2015	Chuyên viên cao cấp Khối Quản lý và Phát triển Doanh nghiệp, Ngân hàng TMCP Bưu điện Liên Việt
2017 - Nay	Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Hoàn Kiếm
06/2018 – Nay	Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Điện cơ Thống Nhất
05/2019 - Nay	Thành viên Ban kiểm soát Tổng công ty cổ phần bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Thành viên Ban kiểm soát

Chức vụ tại tổ chức khác : Thành viên HĐQT Công ty CP Đầu tư Hoàn Kiếm, Thành viên BKS Công ty CP Điện cơ Thống Nhất

Tổng số cổ phần nắm giữ :

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**13.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý**

TT	Họ và tên	Ngày sinh	Số CMND	Chức vụ
1.	Trần Trọng Dũng	24/04/1965	100444381	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
2.	Nguyễn Thành Quang	02/01/1980	111555768	Phó CT HĐQT kiêm PTGD
3.	Bùi Hữu Ánh	15/01/1970	013067123	Phó Tổng Giám đốc
4.	Phạm Đức Tự	25/01/1971	014071000022	Phó Tổng Giám đốc
5.	Lê Hữu Phước	03/01/1972	B4498495	Phó Tổng Giám đốc
6.	Lê Mạnh Cường	20/07/1970	01070008704	Phó Tổng Giám đốc
7.	Tào Thị Thanh Hoa	18/10/1977	011845107	Phó Tổng Giám đốc
8.	Nguyễn Đăng Lâm	15/05/1974	001074001557	Phó Tổng Giám đốc
9.	Nguyễn Hoàng Mai	03/02/1976	038076000100	Kế toán trưởng

Các thông tin liên quan đến các thành viên Ban Tổng Giám đốc như sau:

**a) Ông Trần Trọng Dũng – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc**

Xem trong mục thông tin có liên quan đến thành viên HĐQT

**b) Ông Nguyễn Thành Quang – Phó CT HĐQT kiêm PTGD**

Xem trong mục thông tin có liên quan đến thành viên HĐQT

**c) Ông Bùi Hữu Ánh – Phó Tổng Giám đốc**

 Họ và tên : **Bùi Hữu Ánh**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 15/01/1970

Nơi sinh : Thái Bình

CMND/ Hộ chiếu : 013067123

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 02/04/2008

Nơi cấp : Hà Nội

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : Số 1B, ngách 328/14 Lê Trọng Tấn, Phương Mai, Thanh Xuân, Hà Nội

Điện thoại : 0913 292 616

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :





Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1991 - 2002	Chuyên viên - Công ty Xe đạp xe máy Thái Bình
2002 - 2006	Trưởng phòng - Công ty Bảo hiểm Pjico
2006 - 2008	Trưởng phòng - Công ty Bảo hiểm Dầu khí (PVI)
2008 - 2013	Trưởng phòng Phi hàng không - Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
2013 - 2016	Giám đốc CN Thăng Long Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
09/2016 - Nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh - Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Thăng Long

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Thăng Long

Chức vụ tại tổ chức khác : Không có

Tổng số cổ phần nắm giữ :

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**d) Ông Phạm Đức Tự – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên : **Phạm Đức Tự**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 25/01/1971

Nơi sinh : Sơn La

CMND/ Hộ chiếu : 014071000022

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 02/06/2016

Nơi cấp : Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : P3111, CT6C, Chung cư Bemes Kiến Hưng, Hà Đông.

Điện thoại : 0936 784 888

Trình độ chuyên môn: : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1998 - 2001	Trưởng phòng Kinh doanh - CN Công ty Quốc Vương tại



	Hà Nội
2001 - 2003	Trưởng phòng Kinh doanh - Công ty An Minh tại Hà Nội
2003 - 2008	Phó GD- Công ty Xây dựng Cầu đường Hoàng Quốc Việt tại Tuyên Quang
2008 - 2012	Trưởng phòng tài sản kỹ thuật - Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
2012 - 2016	Giám đốc CN Hà Nội Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
09/2016 - Nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh - Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Hà Nội

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Hà Nội

Chức vụ tại tổ chức khác : Không có

Tổng số cổ phần nắm giữ :

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**e) Ông Lê Hữu Phước – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên : **Lê Hữu Phước**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 03/01/1972

Nơi sinh : Hà Nội

CMND/ Hộ chiếu : B4498495

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 29/09/2010

Nơi cấp : Cục Quản lý Xuất nhập cảnh

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : Lô 155 KDC Huỳnh Ngọc Huệ, Đà Nẵng

Điện thoại : 05113 255 7050

Trình độ chuyên môn: : Cử nhân kinh tế

Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2002 - 2008	Trưởng phòng Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật - CN Công ty CP Bảo hiểm Petrolimex miền Trung
2008 - 2016	Giám đốc CN Đà Nẵng - Công ty CP Bảo hiểm Hàng



	không
09/2016 - Nay	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh - Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không kiêm Giám đốc Công ty Bảo hiểm Hàng không Đà Nẵng

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh

Chức vụ tại tổ chức khác : Không có

Tổng số cổ phần nắm giữ :

- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

- Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Sở hữu của người có liên quan : Không có

Hành vi vi phạm pháp luật : Không có

Những khoản nợ đối với Công ty : Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**f) Ông Lê Mạnh Cường – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên : **Lê Mạnh Cường**

Giới tính : Nam

Ngày tháng năm sinh : 20/07/1970

Nơi sinh : Hà Nội

CMND/ Hộ chiếu : 01070008704

Ngày cấp/Ngày hết hạn : 13/07/2016 – 20/07/2030

Nơi cấp : Cục Cảnh sát đăng ký, quản lý cư trú và dữ liệu quốc gia về dân cư

Quốc tịch : Việt Nam

Địa chỉ thường trú : 25 Hàng Thùng - Phường Lý Thái Tổ - Quận Hoàn Kiếm - TP. Hà Nội

Điện thoại : 0983 436 968

Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế ngành Tài chính – Tín dụng tại Học viện Ngân hàng

Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
07/2014 – 07/2016	Giám đốc Sở Giao dịch/ Giám đốc Ban Dự án/ Trưởng Ban Hàng không tại Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
08/2016 – 01/2018	Phó Giám đốc khối KHCN tại Ngân hàng TMCP An Bình
23/02/2018 – Nay	Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng Giám đốc  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
 - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
 Sở hữu của người có liên quan : Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**g) Bà Tào Thị Thanh Hoa – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên : **Tào Thị Thanh Hoa**  
 Giới tính : Nữ  
 Ngày tháng năm sinh : 18/10/1977  
 Nơi sinh : Hà Nội  
 CMND/ Hộ chiếu : 011845107  
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 07/02/2010 – 07/02/2025  
 Nơi cấp : Công an TP. Hà Nội  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú : Căn hộ A408 (đơn nguyên A), tầng 4, Tòa nhà D11 Khu đô thị mới Cầu Giấy, Phường Dịch vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội  
 Điện thoại : 0913 525 448  
 Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ Quản trị kinh doanh tại Đại học Benedictine, Mỹ  
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1999 - 2000	Trợ lý Giám đốc bán hàng, điều hành tour du lịch cho khách nước ngoài - Công ty EXOTISSIMO (Pháp)
2000 - 2002	Khai thác viên phòng bảo hiểm hàng hóa - Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện
2002 - 2004	Chuyên viên quản lý nghiệp vụ Phòng quản lý nghiệp vụ BH - Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện
2005	Tổ trưởng Tổ hỗ trợ cho các Chi nhánh mới thành lập , Phòng tổ chức cán bộ - Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện
2005 - 2009	Giám đốc Ban Bảo hiểm Hàng hải - Tổng Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện
2009 - 07/2015	Giám đốc Ban Bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật - Tổng công ty CP Bảo hiểm Bưu điện





07/2015 - 06/2017	Giám đốc Ban Phát triển Khách hàng Tổ chức - Tổng Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện
12/06/2017 – Nay	Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty : Phó Tổng Giám đốc  
 Chức vụ tại tổ chức khác : Không có  
 Tổng số cổ phần nắm giữ :  
     - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
     - Cá nhân sở hữu : 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ  
 Sở hữu của người có liên quan : Không có  
 Hành vi vi phạm pháp luật : Không có  
 Những khoản nợ đối với Công ty : Không có  
 Lợi ích liên quan đối với Công ty : Không có  
 Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không có

**h) Ông Nguyễn Đăng Lâm – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên : Nguyễn Đăng Lâm  
 Giới tính : Nam  
 Ngày tháng năm sinh : 15/05/1974  
 Nơi sinh : Hà Nội  
 CMND/ Hộ chiếu : 001074001557  
 Ngày cấp/Ngày hết hạn : 23/04/2018 – 15-05/2034  
 Nơi cấp : Cục Cảnh sát đăng ký, quản lý cư trú và dữ liệu quốc gia về dân cư  
 Quốc tịch : Việt Nam  
 Địa chỉ thường trú : Số 2 Phố Hàng Mành, Phường Hàng Gai, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội  
 Điện thoại : 0975 999 921  
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Kinh tế ngành Kinh tế vận tải biển tại Đại học GTVT TP. Hồ Chí Minh  
 Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
2005 - 2008	Phó phòng phụ trách - TCT CP Bảo Minh - Công ty Bảo Minh Chợ Lớn
09/2008 - 12/2012	TP/PGĐ - Công ty bảo hiểm MIC Nam Sài Gòn
01/2013 - 08/2018	Giám đốc - Công ty bảo hiểm MIC Đông Sài Gòn
08/2018 – 09/2018	Cố vấn cấp cao Ban Tổng Giám đốc - Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không
14/09/2018 – Nay	Phó Tổng Giám đốc kiêm Giám đốc Sở Giao dịch 2 -



	Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm Hàng không
Chức vụ tại công ty	: Phó Tổng Giám đốc
Chức vụ tại tổ chức khác	: Không có
Tổng số cổ phần nắm giữ	:
- Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu	: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Sở hữu của người có liên quan	: Không có
Hành vi vi phạm pháp luật	: Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	: Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	: Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	: Không có

**i) Ông Nguyễn Hoàng Mai – Kế toán trưởng**

Họ và tên	: Nguyễn Hoàng Mai
Giới tính	: Nam
Ngày tháng năm sinh	: 03/02/1976
Nơi sinh	: Thanh Hóa
CMND/ Hộ chiếu	: 038076000100
Ngày cấp/Ngày hết hạn	: 03/09/2014
Nơi cấp	: Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
Quốc tịch	: Việt Nam
Địa chỉ thường trú	: P.1401 Nhà CT 1, Bắc Linh Đàm, Đại Kim, Hoàng Mai, Hà Nội
Điện thoại	: 0938.242888
Trình độ chuyên môn:	: Cử nhân tài chính – kế toán
Quá trình công tác	:

Thời gian	Chức vụ - đơn vị công tác
1998 - 2001	Kế toán viên - Công ty TBL Long Biên
2002 - 2003	Kế toán viên - Công ty Fremiko
2003 - 2005	Kế toán viên - Công ty Liên doanh Bảo hiểm Việt Úc
2006 - 2008	Kế toán trưởng Sở giao dịch Miền Bắc - Công ty Bảo hiểm AAA
2008 - 05/2016	Phó Ban Tài chính Kế toán - Công ty CP Bảo hiểm Hàng không
06/2016 - Nay	Kế toán trưởng kiêm Giám đốc Ban TCKT - Tổng Công ty CP Bảo hiểm Hàng không

Chức vụ tại công ty	: Kế toán trưởng
Chức vụ tại tổ chức khác	: Không có

Tổng số cổ phần nắm giữ	:	
- Đại diện sở hữu	:	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu	:	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Sở hữu của người có liên quan	:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật	:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty	:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty	:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty	:	Không có

#### 14. Tài sản

**Giá trị tài sản cố định của Tổng Công ty tại ngày 31/12/2019**

*Đơn vị giá trị: đồng*

TT	Khoản mục	Nguyên giá (NG)	Giá trị còn lại (GTCL)	GTCL/NG (%)
<b>I</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>22.107.926.594</b>	<b>6.252.938.127</b>	<b>28,28</b>
1	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	7.696.782.594	3.261.996.335	42,38
2	Thiết bị văn phòng	14.411.144.000	2.990.941.792	20,75
<b>II</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>	<b>2.787.259.000</b>	<b>1.214.622.629</b>	<b>43,58</b>
1	Phần mềm máy tính	2.787.259.000	1.214.622.629	43,58
<b>Tổng cộng</b>		<b>24.895.185.594</b>	<b>7.467.560.756</b>	<b>30,00</b>

*Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2019*

#### 15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2020

##### 15.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2020

Dựa trên những thành quả mà Tổng Công ty đã đạt được trong năm 2019 và dự báo sự phát triển của thị trường, Ban lãnh đạo Tổng Công ty đã đặt ra kế hoạch kinh doanh trong năm 2020 như sau:

**Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức năm 2020**

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2020	
		Giá trị	% tăng (giảm) so với năm 2019
Doanh thu thuần	Triệu đồng	1.091.024	22,48%
Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	8.019	(4,62%)
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,73	(0,21%)
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	%	1	(0,05%)
Cổ tức	%	-	-

*Nguồn: Báo cáo kế hoạch kinh doanh của Ban Giám đốc Tổng Công ty và được ĐHĐCĐ thường niên 2020 thông qua*

### **15.2. Căn cứ xây dựng kế hoạch lợi nhuận, cổ tức.**

Để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2020, VNI sẽ triển khai hàng loạt các giải pháp, nhằm vào các mục tiêu lớn: tăng trưởng doanh thu, tăng hiệu quả và an toàn đầu tư tài chính, tiết giảm chi phí.

Để tăng trưởng doanh thu, bên cạnh việc mở rộng mạng lưới, bổ sung nhân sự cả về số lượng và chất lượng, VNI tiếp tục phát triển thương hiệu – hình ảnh thông qua các hoạt động quảng bá và truyền thông, tăng cường mở rộng kênh phân phối và phát triển sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu khách hàng. Tuy nhiên để đảm bảo hiệu quả, Tổng công ty sẽ tiếp tục đẩy mạnh triển khai các nghiệp vụ được đánh giá có rủi ro thấp và kiểm soát đầu vào khai thác với các nghiệp vụ có rủi ro cao cùng kênh bán không hiệu quả. Đối với hoạt động đầu tư tài chính, thực hiện nguyên tắc thận trọng trong bối cảnh tình hình kinh tế sau dịch Covid 19 còn nhiều khó khăn, thị trường bất động sản chưa có dấu hiệu ổn định, phát triển.

Đối với hoạt động đầu tư tài chính, thực hiện nguyên tắc thận trọng trong bối cảnh tình hình kinh tế sau dịch Covid 19 còn nhiều khó khăn, thị trường bất động sản chưa có dấu hiệu ổn định, phát triển.

Để tiết giảm chi phí, trước hết cần nâng cao năng suất lao động. Bên cạnh những giải pháp nhằm thu hút nhân sự khai thác tốt và nâng cao chất lượng đội ngũ lãnh đạo, VNI tiếp tục hoàn thiện và đưa ứng dụng công nghệ thông tin vào công tác quản lý, đảm bảo nhanh gọn và chính xác.

Ngoài ra, cắt giảm chi phí đòi hỏi công tác quản lý, giám sát chặt chẽ khâu bồi thường, hạn chế trục lợi bảo hiểm, đồng thời kiểm soát rủi ro công nợ. Năm 2020, VNI tiếp tục triển khai hệ thống phần mềm giám định online trên toàn hệ thống; Đánh giá và kiện toàn lại đội ngũ giám định viên, bồi thường viên xe cơ giới; Tăng cường kiểm soát chất lượng khai thác từ khâu cấp đơn; Tăng cường giám sát tuân thủ quy định về giám định, giải quyết bồi thường, trích lập dự phòng bồi thường kịp thời...

Ban lãnh đạo Tổng công ty sẽ tiếp tục tăng cường công tác chỉ đạo, giám sát, hỗ trợ Ban điều hành; kiên định với định hướng: Bán lẻ là kênh chủ lực trong việc công tác kinh doanh; tập trung phát triển các sản phẩm mới phù hợp với thời đại công nghệ 4.0 mang tính khác biệt với thương hiệu VNI; xem xét thành lập các Công ty thành viên tập trung ở các địa bàn có tiềm năng kinh tế khi có đánh giá đầy đủ về thị trường, về nhân sự; nâng cao công tác dự báo, năng lực quản trị tài chính nhằm đảm bảo an toàn, hiệu quả toàn hệ thống; xây dựng và thực hiện phương án tăng vốn điều lệ để nâng cao năng lực của Tổng công ty, tạo ưu thế trong công tác đấu thầu bảo hiểm và cạnh tranh trên thị trường; từng bước nâng cao thương hiệu của VNI thông qua chất lượng dịch vụ và truyền thông thương hiệu; củng cố và xây dựng bộ máy tổ chức chuyên nghiệp, kỷ cương từ trụ sở chính đến các công ty thành viên nhằm xây dựng VNI thành một Tổng công ty có thương hiệu trên thị trường.

Trong năm 2020-2021, VNI dự kiến thành lập 10 chi nhánh mới tại các địa bàn trọng điểm trên cả nước nhằm mở rộng địa bàn, tăng doanh thu và nâng cao vị thế Tổng Công ty. Bên cạnh đó,



ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 cũng đã thông qua kế hoạch tăng vốn điều lệ thêm 200 tỷ đồng, qua đó giúp mở rộng quy mô, tiềm lực tài chính, tạo điều kiện cho VNI có thể cạnh tranh sòng phẳng với các doanh nghiệp bảo hiểm khác.

### **15.3. Chiến lược, định hướng phát triển kinh doanh của Tổng công ty**

Định hướng phát triển kinh doanh chính của VNI là tập trung vào lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, phát triển Tổng công ty một cách bền vững và tối đa hóa lợi nhuận trong sản xuất kinh doanh. Tầm nhìn chiến lược của VNI cụ thể như sau:

➤ **Các mục tiêu chủ yếu:**

- Lọt vào TOP 10 công ty có thị phần bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất vào năm 2020.
- Trở thành đơn vị hàng đầu trên thị trường về lĩnh vực bảo hiểm hàng không.
- Cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ chất lượng và chuyên nghiệp.
- Duy trì môi trường văn hóa doanh nghiệp năng động, sáng tạo.
- Mang lại giá trị thiết thực cho khách hàng, cổ đông và đội ngũ cán bộ.
- Là đối tác tin cậy của thị trường trong nước và quốc tế.

➤ **Chiến lược phát triển trung và dài hạn:**

- Đẩy mạnh việc phát triển mạng lưới đơn vị nhằm nâng cao chất lượng phục vụ và hình ảnh thương hiệu của VNI.
- Tập trung nâng cao năng lực quản lý, hướng tới nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, tập trung khai thác triệt để các khách hàng trong cổ đông của Tổng Công ty.
- Tập trung khai thác các loại hình bảo hiểm có hiệu quả cao, hạn chế khai thác các loại hình bảo hiểm kém hiệu quả.
- Có lộ trình tăng vốn điều lệ thích hợp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Không ngừng hoàn thiện, sửa đổi bổ sung các sản phẩm hiện có, đồng thời nghiên cứu và đưa ra thị trường các sản phẩm mới có tính khác biệt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như vị thế của VNI trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.
- Xây dựng cơ chế giao khoán cho các đơn vị đủ sức cạnh tranh trên thị trường.
- Định hướng đẩy mạnh phát triển nghiệp vụ bảo hiểm hàng không, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm con người, bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm tàu thủy, cơ cấu giảm tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới.
- Tiếp tục tìm kiếm cơ hội để nâng cao hiệu quả đầu tư.
- Tăng cường công tác quản lý, kiểm tra, kiểm soát hệ thống, đặc biệt kiểm soát tình hình

bồi thường, tỷ lệ bồi thường chung không vượt quá 40%. Tỷ lệ bồi thường vật chất xe cơ giới không vượt quá 65%.

- Tiếp tục củng cố công tác tổ chức cán bộ.
- Đăng ký quản lý hệ thống quản lý chất lượng ISO.
- Tiếp tục tăng cường thâm nhập mới các trạm đăng kiểm trên toàn quốc để hợp tác bán bảo hiểm TNDS.
- Tập trung phát triển kênh Banca, hợp tác với ít nhất 2 ngân hàng nhằm tăng cường hỗ trợ hệ thống khai thác.

#### **16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

Với tư cách là một tổ chức tư vấn tài chính chuyên nghiệp, Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội đã tiến hành thu thập các thông tin, nghiên cứu, phân tích và đánh giá về hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, cũng như lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động, chúng tôi nhận thấy hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không ổn định và có tiềm năng phát triển.

Dựa trên kết quả kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không qua các năm 2018 - 2019; căn cứ vào các hợp đồng đã ký kết cũng như sự tăng trưởng nhu cầu về các sản phẩm bảo hiểm trong giai đoạn tới, với việc áp dụng đồng bộ các giải pháp trên, nếu không có những biến động bất thường gây ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty thì kế hoạch lợi nhuận mà Tổng Công ty đã đặt ra trong những năm tới là khả thi. Do đó, chúng tôi đánh giá kế hoạch kinh doanh của Tổng Công ty trong năm 2020 có thể được đảm bảo thực hiện.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, dựa trên cơ sở những thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Những đánh giá trên đây của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

#### **17. Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức**

Đại hội đồng cổ đông cam kết đưa cổ phiếu Tổng Công ty vào giao dịch trên thị trường chứng khoán có tổ chức trong thời hạn 30 ngày (ba mươi ngày) kể từ ngày kết thúc đợt chào bán.

#### **18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổng Công ty**

Không có.

#### **19. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá của cổ phiếu**

Không có.

## V. CHỨNG KHOÁN CHÀO BÁN

### 1. Thông tin chung về cổ phiếu chào bán

- ✓ **Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không
- ✓ **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
- ✓ **Mệnh giá:** 10.000 đồng
- ✓ **Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán:** 20.000.000 cổ phiếu
- ✓ **Giá chào bán dự kiến:** 10.000 đồng/ cổ phiếu (Mười nghìn đồng/cổ phiếu)
- ✓ **Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá):** 200.000.000.000 đồng.

### 2. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của VNI tại 31/12/2019 được tính theo công thức:

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách} &= \text{Vốn chủ sở hữu} / \text{Số cổ phần đang lưu hành} \\ &= 824.671.271.988 / 80.000.000 = 10.308 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

Hiện tại, cổ phiếu của Tổng Công ty chưa được đăng ký giao dịch trên thị trường chứng khoán tập trung nên chưa có giá thị trường để làm cơ sở tham chiếu. Căn cứ nhu cầu huy động vốn và nhằm tăng tính hiệu quả huy động vốn của VNI, ĐHĐCĐ của VNI đã thống nhất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu của đợt phát hành này là 10.000 đồng/cổ phiếu.

### 3. Phương thức phân phối

Triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2020/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/06/2020, Tổng công ty sẽ chào bán 20.000.000 cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền. Số cổ phiếu phát hành thêm sẽ được Tổng Công ty phân phối trực tiếp cho các cổ đông mà không thông qua đơn vị bảo lãnh phát hành.

### 4. Thời gian phân phối cổ phiếu

Tổng công ty dự kiến lịch trình phân phối cổ phiếu như sau:

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng của UBCKNN	D
2	Công bố thông tin theo quy định	D đến D + 7
3	Chốt danh sách cổ đông được thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm	D + 10 đến D + 12
4	Chuyển nhượng quyền mua	D + 17 đến D + 31
5	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 17 đến D + 36
6	Thực hiện bán và xử lý đối với số cổ phiếu mà cổ	D + 37 đến D + 40

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
	đồng hiện hữu không mua hết	
7	Báo cáo kết quả phát hành	D + 41 đến D + 42

**Lưu ý:**

- Thời gian trên chỉ là dự kiến, thời gian thực tế phụ thuộc vào quá trình thụ lý và xét duyệt hồ sơ của các cơ quan chức năng và có thể thay đổi tùy theo tình hình thực tế tại thời điểm thực hiện (nhưng vẫn đảm bảo theo đúng quy định của pháp luật)
- D là ngày nhận được giấy chứng nhận phát hành cổ phiếu ra công chúng của UBCKNN

**5. Đăng ký mua cổ phiếu**

**a) Công bố báo chí**

Trong thời hạn 07 ngày làm việc, kể từ ngày Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu có hiệu lực, Tổng công ty sẽ công bố việc phát hành trên các phương tiện thông tin đại chúng theo quy định hiện hành của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; đồng thời công bố ngày chốt danh sách cổ đông của đợt phát hành.

**b) Phương thức thực hiện quyền**

❖ **Điều kiện thực hiện quyền**

Các cổ đông hiện hữu thuộc Danh sách người sở hữu cuối cùng tại ngày chốt danh sách cổ đông để phân bổ quyền mua.

❖ **Tỷ lệ thực hiện quyền**

Cổ phiếu phát hành thêm sẽ được phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 4:1, theo đó căn cứ vào ngày chốt danh sách phân bổ quyền, cổ đông hiện hữu sở hữu 01 cổ phần tương ứng sẽ được hưởng 01 quyền mua. Số lượng cổ phần được quyền mua thêm được tính theo công thức: Số cổ phần được mua thêm = Số quyền mua : 4 x 1 và được làm tròn xuống hàng đơn vị.

*Ví dụ: Vào ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phần mới phát hành thêm, cổ đông Nguyễn Văn A hiện đang sở hữu 199 cổ phần. Khi đó, cổ đông A sẽ được mua số cổ phần mới phát hành thêm tương ứng là  $(199 : 4) \times 1 = 49,75$  cổ phần. Theo phương án xử lý cổ phiếu lẻ, số lượng cổ phần của cổ đông A được mua sau khi làm tròn xuống hàng đơn vị là 49 cổ phần.*

❖ **Thời gian thực hiện quyền**

Trong thời hạn tối thiểu 20 ngày kể từ ngày quyền mua có hiệu lực, cổ đông thuộc Danh sách sở hữu cuối cùng sẽ đăng ký thực hiện quyền mua cổ phần và nộp tiền theo tỷ lệ được mua đã quy định.

❖ **Phương thức thanh toán tiền mua cổ phần**

- Đối với cổ đông đã lưu ký cổ phiếu tại các thành viên lưu ký nơi cổ đông mở tài khoản: việc đăng ký mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại các công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản.
- Đối với cổ đông chưa lưu ký cổ phiếu tại các thành viên lưu ký: việc đăng ký mua cổ



phần, chuyển nhượng quyền mua cổ phần, thanh toán tiền mua và chuyển giao cổ phần được thực hiện tại Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không.

❖ **Chuyển giao cổ phiếu**

Trong vòng 30 ngày sau khi hoàn tất đợt phát hành, Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông chưa lưu ký tại Trụ sở chính của Tổng Công ty.

❖ **Quyền lợi người mua cổ phiếu**

Người sở hữu quyền mua có quyền từ chối mua một phần hoặc toàn bộ số cổ phần chào bán kèm theo quyền mua hoặc được tự do chuyển nhượng quyền mua của mình cho người khác và chỉ được chuyển nhượng một lần (người nhận chuyển nhượng quyền mua thì không được chuyển nhượng cho người thứ 3) trong thời gian thực hiện quyền.

Kết thúc thời gian thực hiện quyền, nếu quyền mua không được thực hiện một phần hoặc toàn bộ, tất cả các quyền lợi liên quan đến quyền mua sẽ đương nhiên chấm dứt và tổ chức phát hành không phải thanh toán cho người sở hữu quyền mua bất cứ một khoản chi phí nào, cũng như không chịu bất cứ trách nhiệm nào trong việc không thực hiện quyền mua của cổ đông

❖ **Xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu còn lại sau khi kết thúc phát hành**

Số cổ phiếu lẻ phát sinh trong quá trình thực hiện quyền được làm tròn xuống đến hàng đơn vị và cổ phiếu không chào bán hết do cổ đông hiện hữu từ chối mua một phần hoặc toàn bộ trong đợt phát hành, sẽ được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện phân phối cho các đối tượng khác theo nguyên tắc giá chào bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu và tuân thủ theo các tiêu chí sau:

- Tổ chức, cá nhân là cổ đông hiện hữu hoặc các nhà đầu tư khác có năng lực tài chính hoặc có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh của Tổng Công ty.
- Có mức giá chào mua phù hợp với phương án chào bán.
- Có mong muốn đầu tư lâu dài; sẵn sàng hỗ trợ, đồng hành cùng sự phát triển của Tổng Công ty.

Trường hợp quá trình phân phối số cổ phiếu lẻ và số cổ phiếu không chào bán hết làm phát sinh các điều kiện bắt buộc phải được Đại hội đồng cổ đông thông qua theo quy định tại Khoản 3, Điều 9 Nghị định số 58/2012/NĐ-CP được bổ sung tại Khoản 7 Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ, Hội đồng quản trị tiến hành xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông về Phương án xử lý cổ phiếu lẻ và cổ phiếu cổ đông hiện hữu không mua hết.

Trong trường hợp hết hạn phân phối cổ phiếu theo quy định của pháp luật (bao gồm cả thời gian được gia hạn (nếu có)), nếu vẫn còn cổ phần chưa phân phối hết thì số cổ phần chưa phân phối hết này được hủy và Hội đồng quản trị ra quyết định kết thúc đợt phát hành.

**6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài**

Ngày 26/06/2015, Thủ tướng chính phủ đã ký ban hành Nghị định số 60/2015/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 7 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán, trong đó có quy định cụ thể về tỷ lệ sở hữu của bên nước ngoài

tại thị trường chứng khoán Việt Nam. Hiện nay, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Tổng Công ty không có quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài, do đó, theo đánh giá của ban lãnh đạo Công ty, căn cứ theo Nghị định 60/2015/NĐ-CP, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Tổng Công ty là 100%.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Tổng Công ty tại ngày 05/06/2020 là 0%.

Đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ này, Tổng Công ty phát hành cho các cổ đông hiện hữu. Tại thời điểm chốt danh sách nhà đầu tư mua trong đợt phát hành để phân bổ quyền, Tổng Công ty sẽ kiểm tra tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài để đảm bảo đúng quy định của pháp luật

### **7. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng**

Toàn bộ số cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ thực hiện quyền sẽ được tự do chuyển nhượng;

Số lượng cổ phiếu lẻ phát sinh và số lượng cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu được mua nhưng từ chối mua được chào bán cho đối tượng khác bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

### **8. Các loại thuế có liên quan**

Các cổ đông sẽ phải chịu thuế thu nhập khi có thu nhập từ việc chuyển nhượng cổ phiếu, nhận cổ tức ... theo các quy định hiện hành của luật thuế Thu nhập cá nhân, luật thuế Thu nhập doanh nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành.

#### **a) Đối với nhà đầu tư cá nhân**

Theo quy định tại Điều 3 Luật Thuế thu nhập cá nhân số 26/2012/QH13, ban hành ngày 22/11/2012 và Điều 3 Nghị định số 65/2013/NĐ-CP ban hành ngày 27/06/2013 của Chính phủ về các khoản thu nhập chịu thuế thu nhập cá nhân bao gồm: thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức) và thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán). Mức thuế suất đối với từng loại như sau:

- Thuế suất đối với thu nhập từ đầu tư vốn (lợi tức cổ tức): 5%.
- Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng vốn (thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán) được xác định như sau:
  - Trường hợp cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất là 20% tính trên lãi chuyển nhượng.
  - Trường hợp người chuyển nhượng chứng khoán không đăng ký nộp thuế theo biểu thuế toàn phần với thuế suất 20% thì áp dụng thuế suất 0,1% tính trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần và không phân biệt việc chuyển nhượng được thực hiện tại Việt Nam hay tại nước ngoài.
  - Cá nhân chuyển nhượng chứng khoán đã đăng ký nộp thuế theo thuế suất 20% vẫn phải tạm nộp thuế theo thuế suất 0,1% trên giá trị chuyển nhượng chứng khoán từng lần.
- Kỳ tính thuế:
  - Kỳ tính thuế đối với cá nhân không cư trú được tính theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với tất cả thu nhập chịu thuế.



- Kỳ tính thuế đối với cá nhân cư trú được quy định như sau: Kỳ tính thuế theo từng lần phát sinh thu nhập áp dụng đối với thu nhập từ đầu tư vốn; thu nhập từ chuyển nhượng vốn. Kỳ tính thuế theo từng lần chuyển nhượng hoặc theo năm đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán.

**b) Đối với nhà đầu tư tổ chức**

Nhà đầu tư là tổ chức đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế đóng trên phần chênh lệch giá khi bán cổ phiếu như sau:

$\text{Thuế thu nhập từ chênh lệch giá do bán cổ phiếu} = \text{Thu nhập chịu thuế} \times \text{Thuế suất}$

Trong đó:

- $\text{Thu nhập chịu thuế} = \text{Tổng giá trị chứng khoán bán ra trong kỳ} - \text{Tổng giá mua chứng khoán được bán ra trong kỳ} - \text{Chi phí mua bán chứng khoán} + \text{Lãi trái phiếu từ việc nắm giữ trái phiếu.}$
- $\text{Thuế suất} = \text{Thuế suất thuế TNDN của tổ chức đầu tư.}$

Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài không có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam, chỉ mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu như sau:

$\text{Thuế khoán từ việc bán cổ phiếu} = \text{Tổng giá trị cổ phiếu bán ra của từng giao dịch chuyển nhượng} \times 0,1\%$

**9. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu**

Số tài khoản: 1016766269

Mở tại: **Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, chi nhánh Hàn Thuyên**

Người thụ hưởng: **Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không**

## **VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

### **1. Mục đích chào bán**

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán trong năm 2020 là 200 tỷ đồng sẽ được sử dụng cho hoạt động kinh doanh và đầu tư của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, cụ thể như sau:

#### **1.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin**

Hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin hiện đại phục vụ cho hoạt động kinh doanh, công tác quản trị và phát triển sản phẩm có tác dụng nâng cao năng lực cạnh tranh của VNI trên thị trường về các sản phẩm tiện ích, đồng thời tự động hóa thông tin và dữ liệu quản trị tiệm cận với tiêu chuẩn của VNI và thông lệ quốc tế: Dự kiến số tiền sử dụng là 20,2 tỷ đồng.

#### **1.2. Thành lập 10 chi nhánh mới trong năm 2020-2021:**

Dự kiến số tiền sử dụng: 10 tỷ đồng (mỗi chi nhánh 01 tỷ đồng).

#### **1.3. Đầu tư tài chính: Dự kiến số tiền sử dụng là 169,8 tỷ đồng**

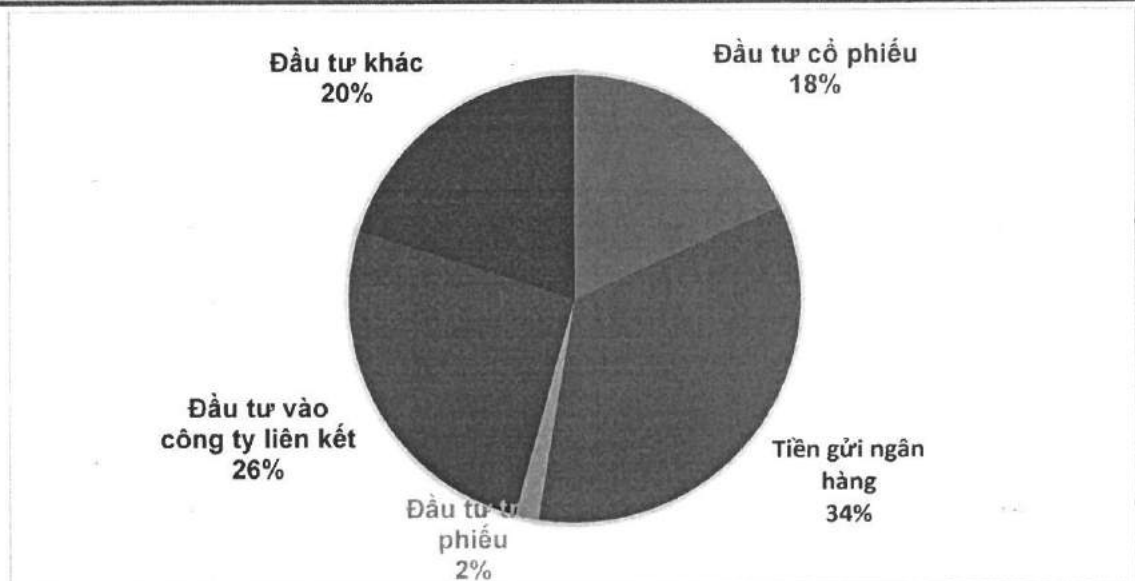
##### **❖ Vai trò của đầu tư tài chính trong kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam**

Đến hết năm 2019, toàn thị trường có 30 doanh nghiệp phi nhân thọ, 01 chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài và 02 doanh nghiệp tái bảo hiểm. Một số chỉ tiêu cơ bản của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ trong năm 2019 tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định như: Tổng tài sản của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 89.447 tỷ đồng, tăng 6,9% so với cùng kỳ 2018. Đầu tư trở lại nền kinh tế của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 46.591 tỷ đồng, tăng 10,1 % so với cùng kỳ 2018. Tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 52.842 tỷ đồng, tăng 13,3% so với cùng kỳ năm 2018. Tổng số tiền bồi thường bảo hiểm gốc của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước là 20.700 tỷ đồng, tăng 4,7% với cùng kỳ năm 2018.

Dù đã có nhiều cố gắng, nhưng nhìn chung, tỷ lệ bồi thường trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam vẫn đang ở mức cao. Bên cạnh đó, tiềm năng thị trường lớn khiến cho các doanh nghiệp bảo hiểm liên tục tìm cách mở rộng quy mô, chiếm lĩnh thị phần, tạo ra hiện trạng cạnh tranh không lành mạnh, dẫn đến phí bảo hiểm bị giảm xuống dưới mức cần thiết để duy trì lợi nhuận cho các nghiệp vụ bảo hiểm. Thực tế này làm xói mòn hoạt động nghiệp vụ của các doanh nghiệp trên thị trường, ảnh hưởng đến lợi ích của các cổ đông cũng như sự lành mạnh trong hoạt động tài chính và hình ảnh của doanh nghiệp bảo hiểm đối với khách hàng.

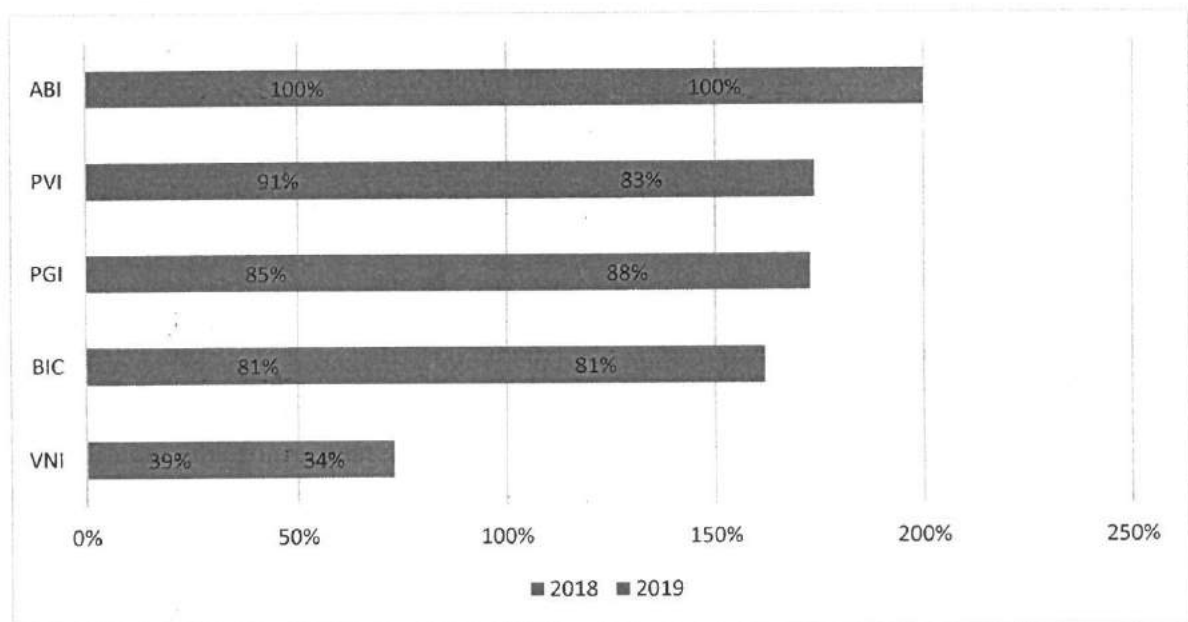
Để tài trợ cho quá trình mở rộng hoạt động kinh doanh, bù đắp phần lỗ nghiệp vụ, các doanh nghiệp bảo hiểm đang phải tận dụng các nguồn vốn nhân rồi hiện có của mình. Như vậy, có thể nói, hoạt động đầu tư nguồn vốn nhân rồi có ý nghĩa quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp bảo hiểm, đặc biệt là doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. Theo BCTC năm 2019, cơ cấu các khoản đầu tư của VNI như sau:





**Hình 1 – Cơ cấu danh mục đầu tư tài chính năm 2019 của VNI**

Tính đến 31/12/2019, VNI đang dành hơn 309 tỷ đồng vào các khoản đầu tư ngắn hạn và dài hạn tại các ngân hàng (không tính tiền gửi thanh toán). Mặc dù tiền gửi kỳ hạn được xem là lĩnh vực không mang lại lợi nhuận cao như các lĩnh vực đầu tư tài chính khác, tuy nhiên, nếu xét đến đặc thù ngành kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ, vốn đòi hỏi duy trì một khả năng thanh toán đủ lớn để đảm bảo chi trả cho các rủi ro phát sinh, việc duy trì lượng tiền gửi ngân hàng lớn được xem là cần thiết. Vấn đề này được minh chứng khi so sánh tỷ lệ tiền gửi ngân hàng của VNI và các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ khác, cụ thể:



**Hình 2 - Tỷ lệ tiền gửi ngân hàng của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ**

Bên cạnh đó, duy trì một lượng tiền gửi ngân hàng lớn sẽ tạo điều kiện cho VNI nâng cao mối quan hệ với các ngân hàng nhằm hợp tác để khai thác dịch vụ ngân hàng liên kết bảo hiểm (Bancassurance). Đây là kênh phân phối sản phẩm ngân hàng - bảo hiểm hiệu quả, cạnh tranh mạnh mẽ với kênh phân phối truyền thống, đồng thời cũng là chiến lược được các ngân hàng, công ty bảo hiểm sử dụng nhằm hoạt động trong thị trường tài chính theo cách thức hợp nhất dịch vụ ở

một mức độ nhất định.

❖ **Kế hoạch đầu tư tài chính trong năm 2020:**

Như đã trình bày ở trên, trong năm 2020 và những năm tới đây VNI dự định vẫn duy trì tỷ lệ tiền gửi ngân hàng như hiện nay. Các khoản đầu tư mới phát sinh sẽ được tài trợ bằng cách huy động thêm vốn từ các cổ đông. Dự kiến trong tổng số 200 tỷ đồng vốn điều lệ tăng thêm, số tiền sử dụng cho mục đích đầu tư tài chính là 169,8 tỷ đồng, cụ thể như sau:

❖ **Đầu tư cổ phiếu: Dự kiến đầu tư 169,8 tỷ đồng**

- *Đánh giá thị trường tiềm năng:*

Hoạt động đầu tư từ nguồn vốn nhân rồi luôn có ý nghĩa quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của VNI. Trong thời gian qua, với mục tiêu tối đa hóa lợi ích cho cổ đông, VNI luôn tìm kiếm những kênh đầu tư hiệu quả nhằm mang lại lợi nhuận cao nhất. Hội đồng quản trị cho rằng trong thời gian tới, thị trường chứng khoán là một kênh đầu tư quan trọng đối với VNI.

Năm 2020, thị trường chứng khoán Việt Nam đánh dấu 20 năm hình thành và phát triển. Thị trường chứng khoán năm 2020 khởi đầu với những biến động khó lường trong bối cảnh dịch virus Corona (dịch Covid-19) lan rộng và diễn biến phức tạp, đã tác động không nhỏ đến các nhà đầu tư trên thị trường. Tuy nhiên, từ đầu tháng 4 đến nay, thị trường đang cho thấy dấu hiệu phục hồi khá bền bỉ và đang tạo ra kỳ vọng sẽ phục hồi mạnh mẽ hơn trong thời gian tới, khi công tác kiểm soát dịch bệnh tại Việt Nam đạt được nhiều kết quả rất tích cực. Thanh khoản của thị trường cổ phiếu duy trì ở mức tốt, với giá trị giao dịch bình quân từ đầu năm đến giữa tháng 4/2020 đạt trên 4.700 tỷ đồng, tăng 2% so với bình quân năm 2019. Trong tháng 3/2020, thị trường chứng khoán ghi nhận nhóm nhà đầu tư trong nước mở mới 31.949 tài khoản, cao nhất trong 2 năm trở lại đây và gấp đôi so với trung bình 6 tháng qua.

Nhìn một cách tổng quan, khi Việt Nam kiểm soát hoàn toàn được dịch bệnh, với nội lực của nền kinh tế Việt Nam, chúng ta có nhiều cơ sở để trông đợi vào khả năng hồi sinh và tăng trưởng trở lại của nền kinh tế. Việt Nam được các tổ chức quốc tế đánh giá là một trong những nước có triển vọng tăng trưởng khả quan nhất khu vực châu Á trong giai đoạn khó khăn vì dịch bệnh hiện tại. Đây là điều kiện quan trọng nhất để các doanh nghiệp vượt khó và phát triển sản xuất kinh doanh. Chính vì vậy, đây là những yếu tố nền tảng hỗ trợ thị trường chứng khoán Việt Nam phục hồi mạnh mẽ hơn nữa trong thời gian tới.

Trải qua những tháng đầu năm đầy biến động bởi ảnh hưởng của đại dịch Covid-19, Hội đồng quản trị VNI cho rằng việc lựa chọn đầu tư vào các nhóm ngành cần phải được nghiên cứu, xem xét kỹ càng. Cụ thể các nhóm ngành, các doanh nghiệp mà VNI có thể đánh giá, xem xét cơ hội đầu tư như:

- ✓ Nhóm cổ phiếu liên quan đến hoạt động đầu tư công: Năm 2020, đầu tư công được kỳ vọng cải thiện nhanh hơn đáng kể hơn so với kỳ vọng trước đó. Khi đó, một số ngành và doanh nghiệp có thể được hưởng lợi trực tiếp nhờ đầu tư công như: Thép (HPG, HSG), Xi măng (HT1), nhóm vật liệu xây dựng (KSB, CTI), Xây dựng (LCG, C4G, HBC, CTD), Thi công điện (PC1), Nhựa đường (PLC) và một số ngành được hưởng lợi gián tiếp từ hạ tầng được triển khai như Bất Động Sản (DXG, NVL, DIG, NLG) và Khu Công nghiệp như (GVR, D2D, SZL),....

- ✓ Nhóm cổ phiếu liên quan đến làn sóng dịch chuyển công xưởng ra khỏi Trung Quốc ngày càng mạnh mẽ hơn: Trung Quốc được coi là công xưởng của thế giới, việc chuỗi cung ứng toàn cầu bị đứt gãy do dịch bệnh khiến sản xuất của các doanh nghiệp bị gián đoạn. Các nhà máy nhận ra sự cần thiết của việc đa dạng hóa (vị trí, danh mục sản phẩm), giảm phụ thuộc vào một quốc gia như Trung Quốc. Với lợi thế vị trí địa lý, chi phí nhân công giá rẻ, ưu đãi thuế phí của Chính phủ và thu hút FDI từ các hiệp định kinh tế, Việt Nam được cho rằng sẽ là điểm đến hấp dẫn trong chuỗi dịch chuyển này. Một số ngành sẽ được hưởng lợi rõ nét như xây dựng và cơ sở hạ tầng (KSB, CTI, C4G, HBC, CTD,...), bất động sản khu công nghiệp với những doanh nghiệp có quỹ đất lớn sẵn sàng đón đầu cơ hội (KBC, BCM, IDC, GVR, PHR,...).
- ✓ Một số nhóm ngành và doanh nghiệp sẽ được hưởng lợi từ giá nguyên vật liệu đầu vào suy giảm: Xét về mặt tích cực giá dầu suy giảm hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và người tiêu dùng nhờ vào các loại nguyên vật liệu suy giảm cùng chiều với giá dầu. Một số nhóm ngành doanh nghiệp có thể kể đến được hưởng lợi trực tiếp từ giá dầu như nhóm ngành Phân Bón (DPM, DCM với giá khí là một trong các nguồn nhiên liệu chính), Săm Lốp (DRC, Cao su là nhóm nguyên vật liệu đầu vào), Hóa Chất (DGC, CSV), Nhựa (NTP, BMP), Thép (Giá quặng sắt), Xi măng (Than),....
- ✓ Nhóm cổ phiếu liên quan đến thoái vốn từ SCIC: Theo danh sách thoái vốn dự kiến trong năm 2020, dự kiến SCIC sẽ thoái vốn tại 85 công ty cổ phần. Một số khoản đầu tư có giá trị lớn có thể chú ý lớn như Tổng công ty thép – VNSteel (94% vốn), Vinatex (53% vốn), BMI (51% vốn), BVH (3% vốn), FPT (6% vốn), NTP (37% vốn), TRA (36% vốn) và DMC (36% vốn),....

Theo đánh giá của VNI, thị trường chứng khoán năm 2020 sẽ mang lại những cơ hội lớn, thời cơ được mua những cổ phiếu tốt và tiềm năng sẽ trở nên hiện hữu. Do đó, **Tổng công ty dự định dành 169,8 tỷ đồng** trong số vốn điều lệ tăng thêm để thực hiện đầu tư cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

- Về nguồn vốn đầu tư:

**Tình hình đầu tư cổ phiếu, trái phiếu và góp vốn của VNI (tính đến 31/12/2019)**

Đơn vị: VND

TT	Nội dung	Số tiền	Giới hạn tối đa theo quy định	Thực tế đã đầu tư tại 31/12/2019	Giới hạn còn được đầu tư
<b>A</b>	<b>ĐẦU TƯ TỪ NGUỒN VCSH</b>				
<b>I</b>	<b>Đầu tư từ vốn pháp định</b>	<b>350.000.000.000</b>	<b>157.500.000.000</b>	<b>122.500.000.000</b>	<b>35.000.000.000</b>
1	Đầu tư TSCĐ				
2	Ký quỹ bảo hiểm				
3	Đầu tư cổ phiếu, trái phiếu (35%)		122.500.000.000	122.500.000.000	0
4	Đầu tư bất động sản (10%)		35.000.000.000		35.000.000.000



TT	Nội dung	Số tiền	Giới hạn tối đa theo quy định	Thực tế đã đầu tư tại 31/12/2019	Giới hạn còn được đầu tư
<b>II</b>	<b>Đầu tư từ nguồn VCSH vượt vốn pháp định</b>	<b>442.395.652.768</b>	<b>442.395.652.768</b>	<b>430.870.559.049</b>	<b>11.525.093.719</b>
1	Đầu tư cổ phiếu, trái phiếu		442.395.652.768	430.870.559.049	11.525.093.719
2	Bất động sản		0	0	0
<b>B</b>	<b>ĐẦU TƯ TỪ VỐN NHÂN RỜI DỰ PHÒNG NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM</b>				
<b>I</b>	<b>Xác định nguồn vốn nhân rời dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm có thể đầu tư</b>				
1	Nguồn vốn nhân rời dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm theo BCTC	739.275.176.856			
2	Nguồn vốn nhân rời dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm có thể đầu tư	554.456.382.642			
<b>II</b>	<b>Đầu tư từ nguồn vốn nhân rời dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm</b>	<b>554.456.382.642</b>	<b>249.505.372.189</b>	<b>194.059.733.925</b>	<b>55.445.638.264</b>
1	Đầu tư cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp (35%)		194.059.733.925	194.059.733.925	0
2	Đầu tư bất động sản (10%)		55.445.638.264		55.445.638.264
<b>C</b>	<b>NGUỒN VỐN CÒN LẠI CÓ THỂ ĐẦU TƯ</b>				<b>101.970.731.983</b>
1	Nguồn vốn còn lại có thể đầu tư cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp				<b>11.525.093.719</b>
2	Nguồn vốn còn lại có thể đầu tư bất động sản				<b>90.445.638.264</b>

Tính đến thời điểm 31/12/2019, giới hạn tối đa lượng vốn có thể dùng để đầu tư cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp, góp vốn vào các doanh nghiệp của VNI là khoảng 11,5 tỷ đồng.

Theo quy định tại Khoản 1, Điều 60 Nghị định số 73/2016/NĐ-CP ngày 01/7/2016 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật kinh doanh bảo hiểm và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm, giới hạn nguồn vốn đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp của VNI tối đa không quá 35% nguồn vốn pháp định (vốn pháp định của VNI là 350 tỷ đồng). Phần chênh lệch giữa nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn pháp định không bị giới hạn tỷ lệ đầu tư. Do đó, trường hợp VNI phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ trong năm 2020 thì số vốn tăng thêm dự kiến là 200 tỷ đồng được phép đầu tư hoàn toàn vào cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp mà không bị giới hạn tỷ lệ. Như vậy, trong tổng số vốn tăng thêm là 200 tỷ đồng, VNI dự kiến sử dụng 169,8 tỷ đồng để đầu tư cổ phiếu doanh nghiệp là hoàn toàn tuân thủ quy định của pháp luật hiện hành.

- Về danh mục đầu tư:





Sau khi kết thúc quá trình tăng vốn, VNI sẽ căn cứ vào tình hình thực tế của thị trường chứng khoán để đưa ra những đánh giá chi tiết nhằm lựa chọn danh mục đầu tư cổ phiếu phù hợp, đảm bảo tính an toàn vốn, hiệu quả đầu tư và tuân thủ quy định của pháp luật.

*Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn Danh mục đầu tư và cân đối, phân bổ nguồn vốn đảm bảo phù hợp với tình hình thực tế và hiệu quả nguồn vốn.*

## **2. Phương án khả thi**

### **2.1. Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin**

Số tiền đầu tư dự kiến: 20.200.000.000 đồng, cụ thể như sau:

- |   |                     |
|---|---------------------|
| - Xây dựng mới Hệ thống Core Bảo hiểm:  | 7.000.000.000 đồng  |
| - Hệ thống Văn phòng điện tử:   | 700.000.000 đồng    |
| - Hệ thống máy chủ:   | 2.000.000.000 đồng  |
| - Phần mềm hóa đơn điện tử, giấy chứng nhận điện tử:  | 500.000.000 đồng    |
| - Cài tạo đầu tư, nâng cấp hệ thống văn phòng, trang bị trang thiết bị làm việc cho cán bộ nhân viên toàn hệ thống: | 10.000.000.000 đồng |

Khoản đầu tư vào cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp nhưng có tác dụng nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng hiệu quả quản lý, tiết kiệm chi phí cho VNI.

### **2.2. Thành lập 10 chi nhánh mới tại các địa bàn trọng điểm**

Số tiền đầu tư dự kiến: 10 tỷ đồng (đầu tư tài sản, cơ sở vật chất, vốn lưu động có giá trị 01 tỷ đồng/01 chi nhánh).

#### **a. Thành lập VNI Tân Bình**

##### **❖ Môi trường kinh doanh:**

- Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố đông dân nhất cả nước, đồng thời cũng là trung tâm kinh tế, văn hóa, giáo dục quan trọng của Việt Nam. Tình hình kinh tế TP.HCM năm 2019 tiếp tục tăng trưởng khá, tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) ước đạt 1.347.369 tỷ đồng, tăng 8,32%, cao hơn so với năm 2018 (8,3%).
- Thành phố Hồ Chí Minh có gần 9 triệu dân, trong đó gần 83% dân số sống tại thành thị và thu nhập bình quân đầu người khoảng 5.500 USD/người/năm, là một trong những thành phố có thu nhập bình quân đầu người cao nhất cả nước. Thành phố Hồ Chí Minh là thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng của các nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ. Cộng với việc Thành phố là đầu mối giao thông của cả miền Nam bao gồm đường sắt, đường không, đường thủy và đường bộ, đồng thời cũng là đầu mối giao thông quan trọng của Việt Nam và khu vực Đông Nam Á, đã tạo nên những ưu thế đặc biệt thu hút các nhà đầu tư. Do đó, Thành phố Hồ Chí Minh là địa bàn có tiềm năng rất lớn để VNI triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm con người kết hợp, bảo hiểm công trình xây dựng, tài sản, hàng hóa, bảo hiểm ô tô, xe máy...
- Là thành phố lớn nhất Việt Nam, Thành phố Hồ Chí Minh cũng là trung tâm giáo dục bậc



đại học lớn bậc nhất, cùng với Hà Nội. Trên địa bàn thành phố, giáo dục bậc đại học có 86 trường, 29 học viện, 08 phân viện, và hơn 2.325 trường học từ bậc học phổ thông tới bậc học mầm non. Ngoài ra, trên địa bàn thành phố còn có hàng chục trường quốc tế do các lãnh sự quán, công ty giáo dục đầu tư. Đây là tiềm năng lớn để phát triển nghiệp vụ bảo hiểm học sinh – giáo viên.

Như vậy, Thành phố Hồ Chí Minh rất có tiềm năng trong việc phát triển các nghiệp vụ bảo hiểm tài sản - kỹ thuật - trách nhiệm - hàng hoá- con người.

- Thị trường bảo hiểm tại Thành phố Hồ Chí Minh có dung lượng lớn (với tổng dung lượng thị trường khoảng 13.000 tỷ đồng) và cũng đang tập trung 30/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm 01 chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường TP. Hồ Chí Minh nói riêng và cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

#### ❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Tân Bình là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: VNI Tân Bình được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Tân Bình ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Tân Bình dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc	: 02 người
+ Phòng nghiệp vụ Bồi thường	: 3 người
+ Phòng Kế toán Tổng hợp	: 3 người
+ 4 Phòng kinh doanh tại trụ sở	: 12 người

#### ✓ **Kế hoạch kinh doanh**

##### - **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Tân Bình là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các

kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai. Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của VNI.

**- Một số định hướng kinh doanh**

**+ Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

**+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>10.000</b>	<b>29.000</b>	<b>41.000</b>
1	Bảo hiểm tài sản	1.000	2.200	3.500
2	Bảo hiểm kỹ thuật	1.000	1.400	2.000
3	Bảo hiểm tàu thuyền	-	500	1.000
4	Bảo hiểm hàng hóa	500	1.200	2.500
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.100	21.500	28.500
6	Bảo hiểm con người	200	1.700	2.500
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	500	1.000
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>10.000</b>	<b>29.000</b>	<b>41.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.107</b>	<b>19.648</b>	<b>35.280</b>
- Phí bảo hiểm gốc	10.000	29.000	41.000
- Tăng (giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	4.893	9.352	5.720
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>889</b>	<b>2.661</b>	<b>4.891</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.638	3.492	5.926
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	749	831	1.035
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần (03=01-02)</b>	<b>4.218</b>	<b>16.987</b>	<b>30.389</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>285</b>	<b>845</b>	<b>1.542</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	285	845	1.542
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.504</b>	<b>17.832</b>	<b>31.932</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.280</b>	<b>7.360</b>	<b>11.100</b>
- Tổng chi bồi thường	2.280	7.360	11.100
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	82	343	752
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	251	765	1.052
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	49	105	178
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.400</b>	<b>7.678</b>	<b>11.222</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	84	255	351
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.541</b>	<b>8.870</b>	<b>12.260</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	113	445	804
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.429	8.426	11.455
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.025</b>	<b>16.803</b>	<b>23.833</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(521)</b>	<b>1.028</b>	<b>8.099</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.628	5.469	7.147
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.150)</b>	<b>(4.440)</b>	<b>952</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.150)</b>	<b>(4.440)</b>	<b>952</b>

**b. Thành lập VNI Tiền Giang**

 ❖ **Môi trường kinh doanh:**

Tiền Giang là tỉnh vừa thuộc Vùng đồng bằng sông Cửu Long, vừa nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. Tình lý của Tiền Giang hiện nay là thành phố Mỹ Tho, nằm cách Thành phố Hồ Chí Minh 70 km về phía Bắc và cách Thành phố Cần Thơ 100 km về phía Nam theo đường Quốc lộ 1A.

Năm 2019, Tổng sản phẩm trên địa bàn tỉnh (GRDP) nếu tính theo giá thực tế ước đạt 98.392 tỷ đồng; tổng sản phẩm bình quân đầu người đạt 55,7 triệu đồng/người/năm, tăng 5,1 triệu đồng so với năm 2018 (năm 2018 đạt 50,6 triệu đồng). Tính theo giá USD, GRDP bình quân đầu người năm 2019 đạt 2.392 USD/người/năm, tăng 8,8%, tương đương tăng 193 USD so 2018 (năm 2018 đạt 2.199 USD/người/năm). Cơ cấu kinh tế: chuyển dịch theo đúng định hướng, tăng tỷ trọng công nghiệp, xây dựng và giảm tỷ trọng nông nghiệp.

Thu ngân sách: Tổng thu ngân sách nhà nước năm 2019 được 15.835 tỷ đồng, đạt 125,3% dự toán, tăng 6% so cùng kỳ; trong đó: thu ngân sách trên địa bàn 11.260 tỷ đồng, đạt 121% dự toán và tăng 27,6% so cùng kỳ; thu nội địa 10.920 tỷ đồng, đạt 122,4% dự toán, tăng 29% so cùng kỳ. Chi ngân sách năm 2019 ước đạt 16.508 tỷ đồng, đạt 145% dự toán năm, tăng 34,4% so cùng kỳ; trong đó: Chi đầu tư phát triển 7.014 tỷ đồng, đạt 182,4% dự toán, tăng 117,7% so cùng kỳ.

Vốn đầu tư toàn xã hội năm 2019, ước thực hiện 34.540,3 tỷ đồng, đạt 100,1% kế hoạch, tăng 10,6% so cùng kỳ, (trong đó: vốn đầu tư xây dựng cơ bản 23.718 tỷ đồng, chiếm 68,7% vốn đầu tư toàn xã hội, tăng 10% so cùng kỳ).

Tổng doanh thu bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng năm 2019 thực hiện 62.059,8 tỷ đồng, đạt 100,1% kế hoạch, tăng 10,1% so cùng kỳ. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa đạt 5.000 triệu USD với giá trị xuất siêu đạt 1.109 triệu USD.

Năm 2020, Tiền Giang xác định tiếp tục triển khai thực hiện có hiệu quả Chương trình hành động số 13-Ctr/TU ngày 21/02/2017 của Tỉnh ủy thực hiện Nghị quyết số 05-NQ/TW ngày 01/11/2016 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng (khóa XII) về một số chủ trương, chính sách lớn nhằm tiếp tục đổi mới mô hình tăng trưởng, nâng cao chất lượng tăng trưởng, nâng suất lao động, sức cạnh tranh của các ngành kinh tế giai đoạn 2016 - 2020. Tỉnh cũng quan tâm đưa ra các giải pháp hữu hiệu cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh; nâng cao Chỉ số Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI), nhất là các nhóm chỉ tiêu xếp hạng thấp, tạo thuận lợi phát triển kinh tế tư nhân trở thành động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa theo chủ trương của Đảng và Nhà nước.

Thị trường bảo hiểm tại Tiền Giang có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 200 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Tiền Giang nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Tiền Giang là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ



phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: VNI Tiền Giang được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Tiền Giang ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Tiền Giang.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Tiền Giang dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 02 người
- + Phòng Kế toán – Hành chính : 02 người
- + Phòng Nghiệp vụ Bồi thường : 02 người
- + 4 Phòng kinh doanh : 12 người

#### ❖ **Kế hoạch kinh doanh**

##### - **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Tiền Giang là một trong những Công ty bảo hiểm có qui mô lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

##### - **Một số định hướng kinh doanh**

###### + **Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khoẻ và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.



**+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>5.600</b>	<b>15.500</b>	<b>21.000</b>
1	Bảo hiểm tài sản	500	1.000	1.500
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	2.000
3	Bảo hiểm tàu thuyền	-	500	1.000
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	3.900	11.000	13.500
6	Bảo hiểm con người	200	1.200	1.800
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>5.600</b>	<b>15.500</b>	<b>21.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>2.866</b>	<b>10.591</b>	<b>18.296</b>
- Phí bảo hiểm gốc	5.600	15.500	21.000
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng (giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	2.734	4.909	2.705
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>480</b>	<b>1.486</b>	<b>2.839</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	874	2.044	3.575
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	394	559	736
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>2.386</b>	<b>9.105</b>	<b>15.456</b>

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>154</b>	<b>472</b>	<b>902</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	154	472	902
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.540</b>	<b>9.578</b>	<b>16.359</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>1.350</b>	<b>3.835</b>	<b>5.260</b>
- Tổng chi bồi thường	1.350	3.835	5.260
<b>7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>44</b>	<b>201</b>	<b>467</b>
<b>8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm</b>	<b>142</b>	<b>404</b>	<b>523</b>
<b>9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>26</b>	<b>61</b>	<b>107</b>
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>1.422</b>	<b>3.976</b>	<b>5.209</b>
<b>11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn</b>	<b>47</b>	<b>135</b>	<b>174</b>
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>1.328</b>	<b>5.025</b>	<b>6.672</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	67	236	397
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.261	4.789	6.275
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.797</b>	<b>9.136</b>	<b>12.055</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(257)</b>	<b>442</b>	<b>4.303</b>
<b>15. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>	<b>1.949</b>	<b>3.277</b>	<b>4.166</b>
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(2.206)</b>	<b>(2.836)</b>	<b>137</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(2.206)</b>	<b>(2.836)</b>	<b>137</b>

**c. Thành lập VNI Bắc Ninh**

**❖ Môi trường kinh doanh**

Bắc Ninh là tỉnh có diện tích nhỏ nhất Việt Nam, thuộc Đồng bằng sông Hồng và nằm trong Vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ, Việt Nam. Không chỉ được biết đến là một vùng đất có truyền thống lịch sử, Bắc Ninh còn gây ấn tượng bởi sức bật ngoạn mục trong phát triển công nghiệp với giá trị sản xuất công nghiệp đứng thứ nhất cả nước.

Cụ thể, năm 2019, Bắc Ninh xếp thứ nhất cả nước về giá trị sản xuất công nghiệp, đạt 1.242 nghìn tỷ đồng; thứ 2 về kim ngạch xuất khẩu, đạt 35,05 tỷ USD; xếp thứ 6 về thu hút vốn đầu tư nước ngoài (FDI), với lũy kế hết năm 2019, thu hút FDI đạt 18,8 tỷ USD; xếp thứ 7 về quy mô kinh tế với 197 nghìn tỷ đồng; thu ngân sách nhà nước đạt 29.912 tỷ đồng...

Để có được những kết quả bứt phá trong phát triển công nghiệp, thương mại, thời gian qua, tỉnh Bắc Ninh luôn nỗ lực tạo môi trường kinh doanh minh bạch và thân thiện. Với phương châm lấy thước đo niềm tin, sự hài lòng của doanh nghiệp là mục tiêu cốt lõi để thúc đẩy phát triển kinh tế, các cấp chính quyền trên địa bàn đã không ngừng nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư, nâng cao năng lực cạnh tranh. Chỉ số PCI của Bắc Ninh luôn đứng trong nhóm dẫn

đầu cả nước.

Đồng thời, Tỉnh sớm quy hoạch nhiều khu công nghiệp rõ ràng, chi tiết và đầu tư đồng bộ cả hạ tầng lẫn tiện ích; thường xuyên tổ chức hội nghị đối thoại với các doanh nghiệp, qua đó thông tin kịp thời đến các nhà đầu tư về môi trường đầu tư của tỉnh và hỗ trợ giải quyết những khó khăn, vướng mắc của các doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh thuận lợi. Ngành công nghiệp của tỉnh Bắc Ninh không chỉ phát triển ở bề rộng mà còn ở bề sâu. Đặc biệt, đã phát triển thêm nhiều ngành công nghiệp mới, sản phẩm mới, như công nghiệp điện tử viễn thông, sản xuất và lắp ráp ô tô, chế tạo chính xác...

Bên cạnh đó, UBND tỉnh Bắc Ninh đã xây dựng Quy hoạch tổng thể phát triển công nghiệp hỗ trợ đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030. Trong đó, chú trọng đến 4 nhóm ngành chính là: Điện tử - tin học; cơ khí chế tạo; lắp ráp ô tô xe máy; dệt may - da giày. Mục tiêu đến năm 2020, công nghiệp hỗ trợ của Bắc Ninh sẽ trở thành ngành công nghiệp phát triển, tham gia vào sản xuất và cung cấp phần lớn linh kiện, phụ tùng; cung cấp dịch vụ bảo trì, sửa chữa cho các ngành công nghiệp trên địa bàn và các tỉnh lân cận. Đây có thể coi là những giải pháp chiến lược giúp công nghiệp, thương mại Bắc Ninh tiếp tục bứt phá trong thời gian tới.

Thị trường bảo hiểm tại Bắc Ninh có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 300 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Bắc Ninh nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Bắc Ninh là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.
- Phạm vi hoạt động: VNI Bắc Ninh được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.
- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Bắc Ninh ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Bắc Ninh.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Bắc Ninh dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc	: 02 người
+ Phòng Kế toán Tổng hợp	: 02 người
+ Phòng Nghiệp vụ Bồi thường	: 02 người
+ 4 Phòng kinh doanh	: 12 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Bắc Ninh là một trong những Công ty bảo hiểm tầm trung trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

#### - Một số định hướng kinh doanh

##### + Định hướng sản phẩm

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khoẻ và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

##### + Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

#### Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
I	Bảo hiểm hàng không	-	-	-
II	Bảo hiểm phi hàng không	11.000	16.000	21.000
1	Bảo hiểm tài sản	1.500	2.100	2.600





2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	1.500
3	Bảo hiểm tàu thuyền	300	400	600
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	8.000	10.700	13.400
6	Bảo hiểm con người	200	1.000	1.700
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>11.000</b>	<b>16.000</b>	<b>21.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.566</b>	<b>13.541</b>	<b>18.546</b>
- Phí bảo hiểm gốc	11.000	16.000	21.000
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng (giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	5.434	2.459	2.455
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>863</b>	<b>2.130</b>	<b>3.077</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.640	2.566	3.528
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	777	437	451
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>4.703</b>	<b>11.411</b>	<b>15.469</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>269</b>	<b>666</b>	<b>966</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	269	666	966
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.972</b>	<b>12.077</b>	<b>16.435</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.325</b>	<b>3.790</b>	<b>5.295</b>
- Tổng chi bồi thường	2.325	3.790	5.295
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	93	254	474
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	281	403	524
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	49	77	106
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.464</b>	<b>3.862</b>	<b>5.239</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	94	134	175
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>3.125</b>	<b>5.132</b>	<b>6.607</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	121	286	387
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	3.004	4.846	6.220
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.682</b>	<b>9.128</b>	<b>12.021</b>



<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(710)</b>	<b>2.949</b>	<b>4.414</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.987	3.300	4.107
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.698)</b>	<b>(352)</b>	<b>307</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.698)</b>	<b>(352)</b>	<b>307</b>

**d. Thành lập VNI Nam Định**

❖ **Môi trường kinh doanh**

Nam Định là một trong các vùng kinh tế trọng điểm ở phía Nam đồng bằng Bắc Bộ. Năm 2019, tốc độ tăng trưởng kinh tế của tỉnh ước đạt 8,86% là mức cao nhất kể từ đầu nhiệm kỳ; xuất khẩu hàng hóa đạt trên 2 tỷ USD; thu hút đầu tư trong nước có vốn đăng ký đầu tư gấp 3,5 lần so với cùng kỳ năm 2018. Cơ cấu kinh tế có chuyển biến tích cực: chiếm tỷ trọng lớn là khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 41%; khu vực dịch vụ chiếm 37%.

Tổng thu ngân sách Nhà nước năm 2019 ước đạt 16.720 tỷ đồng, bằng 131,2% dự toán năm, tăng 11,2% so với cùng kỳ năm trước. Tổng chi ngân sách Nhà nước năm 2019 ước đạt 14.159,7 tỷ đồng, bằng 120,3% dự toán năm, tăng 18,2% so với cùng kỳ năm trước.

Nhiều công trình trọng điểm của tỉnh được tập trung chỉ đạo đẩy nhanh tiến độ giải phóng mặt bằng và thi công: Dự án Xây dựng đường trục phát triển nổi vùng kinh tế biển tỉnh Nam Định với đường cao tốc Cầu Giẽ - Ninh Bình; Dự án xây dựng cầu Thịnh Long; Dự án Khu Trung tâm lễ hội thuộc khu di tích lịch sử - văn hóa thời Trần; Dự án cải tạo, nâng cấp một số hạng mục quần thể lưu niệm cố Tổng Bí thư Trường Chinh; Dự án xây dựng Khu đô thị mới phía Nam sông Đào; Tỉnh lộ 487B, 488B, 485B,... các dự án đầu tư hạ tầng cụm công nghiệp trên địa bàn; Khai trương, đưa vào hoạt động Khách sạn Nam Cường...

Nhìn chung, các chỉ tiêu kinh tế - xã hội chủ yếu đều tăng so với cùng kỳ năm trước. Hoạt động sản xuất, kinh doanh của các ngành, các lĩnh vực đạt kết quả tích cực.

Năm 2020. Tỉnh tiếp tục đẩy mạnh thực hiện đồng bộ các giải pháp cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, thúc đẩy khởi nghiệp và phát triển doanh nghiệp, phấn đấu hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh tế - xã hội Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ XIX đã đề ra.

Thị trường bảo hiểm tại Nam Định có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 200 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Nam Định nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Nam Định là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: VNI Nam Định được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Nam Định ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Nam Định.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Nam Định dự kiến tổ chức như sau:

- |                              |            |
|------------------------------|------------|
| + Ban Giám đốc               | : 02 người |
| + Phòng Kế toán Tổng hợp     | : 02 người |
| + Phòng Nghiệp vụ Bồi thường | : 02 người |
| + 4 Phòng kinh doanh         | : 12 người |

#### ❖ **Kế hoạch kinh doanh**

##### - **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Nam Định là một trong những Công ty bảo hiểm tầm trung trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

##### - **Một số định hướng kinh doanh**

###### + **Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

###### + **Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau



bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>8.400</b>	<b>15.200</b>	<b>20.000</b>
1	Bảo hiểm tài sản	500	1.000	1.500
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	1.500
3	Bảo hiểm tàu thuyền	-	400	600
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	6.700	11.000	13.500
6	Bảo hiểm con người	200	1.000	1.700
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>8.400</b>	<b>15.200</b>	<b>20.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>4.266</b>	<b>11.841</b>	<b>17.646</b>
- Phí bảo hiểm gốc	8.400	15.200	20.000
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng (giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	4.134	3.359	2.355
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>480</b>	<b>1.449</b>	<b>2.479</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	874	1.970	2.929
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	394	522	450
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>3.786</b>	<b>10.392</b>	<b>15.166</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>154</b>	<b>461</b>	<b>787</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	154	461	787

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>3.940</b>	<b>10.854</b>	<b>15.954</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>1.970</b>	<b>3.815</b>	<b>5.140</b>
- Tổng chi bồi thường	1.970	3.815	5.140
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	44	194	385
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	226	397	512
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	26	59	88
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.126</b>	<b>3.959</b>	<b>5.180</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	75	132	171
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.320</b>	<b>4.952</b>	<b>6.476</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	100	264	380
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.220	4.688	6.096
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.521</b>	<b>9.043</b>	<b>11.827</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(582)</b>	<b>1.810</b>	<b>4.127</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.670	3.203	3.985
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.252)</b>	<b>(1.392)</b>	<b>142</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.252)</b>	<b>(1.392)</b>	<b>142</b>

**c. Thành lập VNI Thái Bình**

**❖ Môi trường kinh doanh**

Thái Bình là một tỉnh ven biển ở đồng bằng sông Hồng. Năm 2019, nền kinh tế của Thái Bình tiếp tục ổn định và duy trì đà tăng trưởng khá, là năm thứ 4 liên tiếp đạt mức tăng trưởng 2 con số, là một trong những địa phương dẫn đầu về tốc độ tăng trưởng kinh tế vùng đồng bằng sông Hồng.

Tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) dự kiến đạt 55.924 tỷ đồng tăng 10,3%, tổng giá trị sản xuất ước đạt 152.572 tỷ đồng, tăng 14% so với năm 2018. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch tích cực, tỷ trọng khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản - công nghiệp và xây dựng - dịch vụ tương ứng đạt 22,5% - 41,9% - 35,6%. Thu hút đầu tư, phát triển doanh nghiệp tiếp tục tăng mạnh; vốn đăng ký đầu tư cao gấp 2,5 lần so với năm trước. Thu ngân sách từ nội bộ nền kinh tế vượt gần 30% dự toán và tăng 15,2% so với năm trước. Tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội tăng gấp gần 2 lần kế hoạch đề ra.

Khu vực công nghiệp, xây dựng đạt mức tăng trưởng cao hơn bình quân kế hoạch cả năm và cao hơn với mức tăng trưởng cùng kỳ những năm trước, góp phần đẩy mạnh tăng trưởng chung toàn tỉnh. Các ngành dịch vụ cơ bản đáp ứng được nhu cầu sản xuất và đời sống của nhân dân. Hoạt động xuất, nhập khẩu tiếp tục khởi sắc.

Công tác triển khai xây dựng Khu kinh tế Thái Bình được chỉ đạo quyết liệt và đạt kết quả



khả quan. Quy hoạch chung xây dựng Khu kinh tế đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, tạo thuận lợi cho quá trình triển khai; đồng thời, tỉnh đã tích cực nghiên cứu, xây dựng các quy định về ưu đãi và hỗ trợ đầu tư trong Khu kinh tế.

Kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội giai đoạn 2015 – 2020 đề ra các chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch phát triển kinh tế – xã hội năm 2020. Tiếp tục giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát; nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế. Đẩy mạnh cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh tạo sự thông thoáng, thuận lợi để khơi thông nguồn lực.

Thị trường bảo hiểm tại Thái Bình có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 200 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Thái Bình nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

#### ❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Thái Bình là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.
- Phạm vi hoạt động: VNI Thái Bình được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.
- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Thái Bình ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Thái Bình.
- Nhân sự: Bộ máy VNI Thái Bình dự kiến tổ chức như sau:
 

+ Ban Giám đốc	: 02 người
+ Phòng Kế toán Tổng hợp	: 02 người
+ Phòng Nghiệp vụ Bồi thường	: 02 người
+ 4 Phòng kinh doanh	: 12 người

#### ❖ **Kế hoạch kinh doanh**

##### - **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Thái Bình là một trong những Công ty bảo hiểm tầm trung trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.



Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

**- Một số định hướng kinh doanh**

**+ Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

**+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>10.000</b>	<b>15.000</b>	<b>20.000</b>
1	Bảo hiểm tài sản	700	1.000	1.500
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	1.500
3	Bảo hiểm tàu thuyền	300	400	600
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.800	10.800	13.500
6	Bảo hiểm con người	200	1.000	1.700



7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>10.000</b>	<b>15.000</b>	<b>20.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chi tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.066</b>	<b>12.541</b>	<b>17.546</b>
- Phí bảo hiểm gốc	10.000	15.000	20.000
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng(giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	4.934	2.459	2.455
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>646</b>	<b>1.615</b>	<b>2.479</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.206	1.970	2.929
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	560	356	450
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>4.420</b>	<b>10.926</b>	<b>15.066</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>204</b>	<b>511</b>	<b>787</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	204	511	787
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.624</b>	<b>11.437</b>	<b>15.854</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.215</b>	<b>3.725</b>	<b>5.140</b>
- Tổng chi bồi thường	2.215	3.725	5.140
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	71	194	385
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	264	391	512
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	36	59	88
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.371</b>	<b>3.863</b>	<b>5.180</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	88	130	171
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.930</b>	<b>4.927</b>	<b>6.473</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	114	275	377
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.815	4.652	6.096
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.389</b>	<b>8.920</b>	<b>11.824</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(765)</b>	<b>2.518</b>	<b>4.030</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.865	3.178	3.985
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.631)</b>	<b>(661)</b>	<b>45</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.631)</b>	<b>(661)</b>	<b>45</b>

**f. Thành lập VNI Bình Phước****❖ Môi trường kinh doanh**

Bình Phước là một tỉnh thuộc vùng Đông Nam Bộ, Việt Nam. Đây cũng là tỉnh có diện tích lớn nhất miền nam. Tỉnh lỵ của Bình Phước hiện nay là thành phố Đồng Xoài, cách Thành phố Hồ Chí Minh khoảng 121 km theo đường Quốc lộ 13 và Quốc lộ 14 và 102 km theo đường Tỉnh lộ 741. Bình Phước là tỉnh nằm trong Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam có 240 km đường biên giới với Vương quốc Campuchia.

Trong bức tranh kinh tế Bình Phước, hoạt động xuất khẩu được xem là điểm sáng trong năm 2019. Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu ước đạt 2.370 triệu USD, tăng 8,01% so cùng kỳ. Trong đó giá trị xuất khẩu nhiều mặt hàng hàng tăng cao so cùng kỳ như: Hàng dệt may tăng 18,92%; gỗ và các sản phẩm từ gỗ tăng 15,39%; cao su tăng 10,94%; máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện tăng 41,54%...

Năm 2019, kinh tế của Tỉnh ước tăng trưởng 7,8%, 24 chỉ tiêu kinh tế - xã hội cơ bản hoàn thành và vượt kế hoạch Nghị quyết HĐND Tỉnh giao, trong đó 7 chỉ tiêu vượt, 15 chỉ tiêu đạt và 2 chỉ tiêu đạt trên 90%. Thu ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh ước 9.054 tỷ đồng, đạt 101% so với nghị quyết điều chỉnh của HĐND tỉnh; chi ngân sách ước 12.065 tỷ đồng, đạt 98,9% so với nghị quyết điều chỉnh của HĐND tỉnh.

Thu hút vốn đầu tư, phát triển doanh nghiệp và phát triển hợp tác xã đạt kết quả khả quan. Các lĩnh vực văn hóa - xã hội, môi trường, cải cách hành chính, phòng chống tham nhũng, lãng phí, quốc phòng - an ninh, đối ngoại đạt nhiều kết quả.

Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2020 tiếp tục cải thiện mạnh mẽ môi trường đầu tư, kinh doanh thuận lợi, minh bạch và bình đẳng; tăng cường xúc tiến đầu tư để đón làn sóng đầu tư mới vào tỉnh, phát huy đổi mới sáng tạo và đẩy mạnh khởi nghiệp.

Thị trường bảo hiểm tại Bình Phước có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 200 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Bình Phước nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

**❖ Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Bình Phước là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.
- Phạm vi hoạt động: VNI Bình Phước được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.
- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Bình Phước ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn

tỉnh Bình Phước.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Bình Phước dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 02 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + Phòng Nghiệp vụ Bồi thường : 02 người
- + 4 Phòng kinh doanh : 12 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Bình Phước là một trong những Công ty bảo hiểm tầm trung trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

- **Một số định hướng kinh doanh**

+ **Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ **Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng



như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>10.800</b>	<b>16.100</b>	<b>21.100</b>
1	Bảo hiểm tài sản	1.500	2.100	2.600
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	1.500
3	Bảo hiểm tàu thuyền	300	400	600
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.800	10.800	13.500
6	Bảo hiểm con người	200	1.000	1.700
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>10.800</b>	<b>16.100</b>	<b>21.100</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chi tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.466</b>	<b>13.491</b>	<b>18.646</b>
- Phí bảo hiểm gốc	10.800	16.100	21.100
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng (giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	5.334	2.609	2.455
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>863</b>	<b>2.130</b>	<b>3.077</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.640	2.566	3.528
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	777	437	451
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>4.603</b>	<b>11.361</b>	<b>15.569</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>269</b>	<b>666</b>	<b>966</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	269	666	966
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.872</b>	<b>12.027</b>	<b>16.535</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.255</b>	<b>3.835</b>	<b>5.305</b>

- Tổng chi bồi thường	2.255	3.835	5.305
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	93	254	474
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	275	406	527
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	49	77	106
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.388</b>	<b>3.910</b>	<b>5.252</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	92	135	176
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>3.086</b>	<b>5.148</b>	<b>6.683</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	118	284	388
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.967	4.864	6.295
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.565</b>	<b>9.194</b>	<b>12.111</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(693)</b>	<b>2.833</b>	<b>4.425</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.963	3.312	4.119
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.656)</b>	<b>(480)</b>	<b>306</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.656)</b>	<b>(480)</b>	<b>306</b>

**g. Thành lập VNI Lạng Sơn**

**❖ Môi trường kinh doanh**

Lạng Sơn là một tỉnh miền núi ở vùng Đông Bắc Việt Nam, giáp với các tỉnh Cao Bằng, Bắc Giang, Quảng Ninh, Bắc Kạn, Thái Nguyên và Sùng Tả (Quảng Tây, Trung Quốc). Địa hình núi chiếm hơn 80% diện tích cả tỉnh. Tỉnh Lạng Sơn có 2 cửa khẩu quốc tế (cửa khẩu đường bộ Hữu Nghị và cửa khẩu đường sắt Đồng Đăng), 1 cửa khẩu chính Chi Ma và 9 cửa khẩu phụ.

Lạng Sơn là điểm đầu tiên của Việt Nam trên 2 tuyến hành lang kinh tế Nam Ninh (Trung Quốc) - Lạng Sơn - Hà Nội - Hải Phòng và Lạng Sơn - Hà Nội - Thành phố Hồ Chí Minh - Mộc Bài (tham gia hành lang xuyên Á: Nam Ninh - Singapore), là cửa ngõ quan trọng nối Trung Quốc và các nước ASEAN.

Năm 2019, kinh tế tiếp tục phát triển, tốc độ tăng trưởng ước đạt 7,63% (mục tiêu là 8,5-9%); trong đó: Nông lâm nghiệp tăng 2,8%, công nghiệp - xây dựng tăng 12,32%, dịch vụ tăng 7,44%, thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm tăng 7,65%. Cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực: Nông lâm nghiệp chiếm 21,17%, công nghiệp - xây dựng 23,33%, dịch vụ 51,08%, thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm 4,42%. GRDP bình quân đầu người đạt 43,4 triệu đồng.

Lĩnh vực nông, lâm nghiệp và xây dựng nông thôn mới tiếp tục có bước chuyển biến khá tích cực; Phát triển kinh tế cửa khẩu: Tiếp tục tập trung đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng khu kinh tế cửa khẩu. Đã cơ bản hoàn thành, đưa vào sử dụng một số công trình, dự án quan trọng như: Đường xuất nhập khẩu Tân Thanh (Việt Nam) đầu nối với Khu Khả phong (Trung Quốc); Nhà làm việc liên ngành và nhà công vụ cửa khẩu Bình Nghi; đẩy nhanh tiến độ các dự án: Đường Hữu Nghị - Bảo Lâm, Đường giao thông; Khu phi thuế quan (giai đoạn I); triển khai

thực hiện các công việc đầu nối đường bộ tại cặp cửa khẩu Pò Nhùng (Việt Nam) - Dầu Ái (Trung Quốc), nâng cấp cặp cửa khẩu song phương Bình Nghi (Việt Nam) - Bình Nhi Quan (Trung Quốc),... Đôn đốc đẩy nhanh tiến độ các dự án Hạ tầng khu chế xuất 1, Khu trung chuyển hàng hóa (giai đoạn 1). Hoàn thành, trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án điều chỉnh phạm vi, quy mô Khu kinh tế cửa khẩu Đồng Đăng - Lạng Sơn.

Sản xuất công nghiệp cơ bản ổn định, chỉ số sản xuất công nghiệp năm 2019 ước tăng 10,46% so với cùng kỳ, trong đó: Công nghiệp khai khoáng tăng 4,4%; công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 12,2%; sản xuất và phân phối điện tăng 13,8%; cung cấp nước, xử lý nước thải tăng 8,3%. Các sản phẩm chủ yếu đều đạt kế hoạch và tăng so với cùng kỳ.

Thị trường bảo hiểm tại Lạng Sơn có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 150 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Lạng Sơn nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

#### ❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Lạng Sơn là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: VNI Lạng Sơn được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Lạng Sơn ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Lạng Sơn.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Lạng Sơn dự kiến tổ chức như sau:

- |                              |            |
|------------------------------|------------|
| + Ban Giám đốc               | : 02 người |
| + Phòng Kế toán Tổng hợp     | : 02 người |
| + Phòng Nghiệp vụ Bồi thường | : 02 người |
| + 4 Phòng kinh doanh         | : 12 người |

#### ❖ **Kế hoạch kinh doanh**

##### - **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Lạng Sơn là một trong những Công ty bảo hiểm tầm trung trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

**- Một số định hướng kinh doanh**

**+ Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

**+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trục lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>10.000</b>	<b>15.000</b>	<b>20.000</b>
1	Bảo hiểm tài sản	1.500	2.500	3.000
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	1.500
3	Bảo hiểm tàu thuyền	300	400	600
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.000	9.500	12.000
6	Bảo hiểm con người	200	800	1.700





TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>10.000</b>	<b>15.000</b>	<b>20.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.066</b>	<b>12.541</b>	<b>17.546</b>
- Phí bảo hiểm gốc	10.000	15.000	20.000
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng(giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	4.934	2.459	2.455
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>863</b>	<b>2.252</b>	<b>3.309</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.640	2.811	3.748
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	777	559	439
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>4.203</b>	<b>10.289</b>	<b>14.236</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>269</b>	<b>702</b>	<b>1.036</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	269	702	1.036
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.472</b>	<b>10.991</b>	<b>15.273</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.175</b>	<b>3.615</b>	<b>4.990</b>
- Tổng chi bồi thường	2.175	3.615	4.990
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	93	278	507
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	251	366	488
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	49	84	112
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.284</b>	<b>3.618</b>	<b>4.858</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	84	122	163
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.683</b>	<b>4.513</b>	<b>6.045</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	111	266	366
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.572	4.247	5.679
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.050</b>	<b>8.253</b>	<b>11.065</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(578)</b>	<b>2.738</b>	<b>4.207</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.865	3.178	3.985

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.444)</b>	<b>(440)</b>	<b>222</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.444)</b>	<b>(440)</b>	<b>222</b>

#### **h. Thành lập VNI Thái Nguyên**

##### **❖ Môi trường kinh doanh**

Thái Nguyên là một tỉnh thuộc vùng Đông Bắc Bộ, tỉnh lỵ là thành phố Thái Nguyên, cách trung tâm thủ đô Hà Nội 75 km, và là tỉnh nằm trong Vùng thủ đô Hà Nội.

Năm 2019, các chỉ tiêu phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn tỉnh đều đạt và vượt kế hoạch đề ra; nhiều chương trình, dự án lớn đã đi vào sản xuất ổn định, một số dự án đang được triển khai, góp phần thúc đẩy tăng trưởng và tăng thu ngân sách của Tỉnh; một số chỉ tiêu chủ yếu đạt mức tăng khá so với cùng kỳ và cao hơn bình quân chung cả nước như: Tốc độ tăng trưởng kinh tế (GRDP) trên địa bàn ước đạt 9%; tổng sản phẩm trong tỉnh (GRDP) bình quân đầu người ước đạt 83,5 triệu đồng; giá trị sản xuất công nghiệp (theo giá so sánh 2010) trên địa bàn ước đạt 743,8 nghìn tỷ đồng, tăng 11,5% so với cùng kỳ; giá trị xuất khẩu ước đạt 27,63 tỷ USD, tăng 11,2% so với năm 2018; tổng thu ngân sách nhà nước ước đạt 15 nghìn tỷ đồng; giá trị sản xuất ngành nông, lâm, thủy sản tăng 4% so với năm 2018; giá trị sản phẩm/ha đất nông nghiệp trồng trọt năm 2019 ước đạt 100 triệu đồng; 13 xã được công nhận về đích nông thôn mới; số lao động được tạo việc làm mới tăng thêm ước đạt 21,5 nghìn người; tỷ lệ hộ nghèo giảm 2,01%.

Trên cơ sở các kết quả đạt được cũng như những khó khăn, hạn chế còn tồn tại, UBND tỉnh đã đưa ra nhiều giải pháp trọng tâm, để thực hiện mục tiêu tổng quát của năm 2020 đó là: Phấn đấu thực hiện hoàn thành toàn diện các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016-2020 đã đề ra...

Thị trường bảo hiểm tại Thái Nguyên có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 200 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Thái Nguyên nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

##### **❖ Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Thái Nguyên là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.
- Phạm vi hoạt động: VNI Thái Nguyên được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.
- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Thái Nguyên ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa

bàn tỉnh Thái Nguyên.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Thái Nguyên dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 02 người
- + Phòng Kế toán Tổng hợp : 2 người
- + Phòng Nghiệp vụ Bồi thường : 02 người
- + 4 Phòng kinh doanh : 12 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Thái Nguyên là một trong những Công ty bảo hiểm tầm trung trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

- **Một số định hướng kinh doanh**

+ **Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ TSKT, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ **Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng

như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>10.000</b>	<b>15.000</b>	<b>19.000</b>
1	Bảo hiểm tài sản	1.000	1.500	2.000
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.000	1.500
3	Bảo hiểm tàu thuyền	-	-	-
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.800	11.000	13.000
6	Bảo hiểm con người	200	700	1.300
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>10.000</b>	<b>15.000</b>	<b>19.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.066</b>	<b>12.541</b>	<b>17.046</b>
- Phí bảo hiểm gốc	10.000	15.000	19.000
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng(giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	4.934	2.459	1.955
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>614</b>	<b>1.580</b>	<b>2.388</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.143	1.965	2.752
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	529	384	364
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>4.452</b>	<b>10.961</b>	<b>14.657</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>194</b>	<b>501</b>	<b>760</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	194	501	760
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.646</b>	<b>11.461</b>	<b>15.417</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.340</b>	<b>3.960</b>	<b>5.210</b>



Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
- Tổng chi bồi thường	2.340	3.960	5.210
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	57	193	380
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	266	391	487
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	34	59	83
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.514</b>	<b>4.099</b>	<b>5.234</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	89	130	162
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.836</b>	<b>4.836</b>	<b>5.891</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	112	267	358
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.723	4.569	5.534
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.438</b>	<b>9.065</b>	<b>11.288</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(793)</b>	<b>2.396</b>	<b>4.129</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.865	3.140	3.795
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.658)</b>	<b>(744)</b>	<b>334</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.658)</b>	<b>(744)</b>	<b>334</b>

#### i) Thành lập VNI Quảng Nam

##### ❖ *Môi trường kinh doanh*

Quảng Nam là một tỉnh thuộc vùng Duyên hải Nam Trung Bộ, Việt Nam. Với diện tích 10,438 km<sup>2</sup> và dân số trung bình hơn 1.567 triệu người (2019), Quảng Nam đứng thứ 6 về diện tích, thứ 19 về dân số trong số 63 tỉnh, thành phố của Việt Nam. Mật độ dân số là 140 người/km<sup>2</sup> (đứng thứ 45/63) so với 293 người/km<sup>2</sup> của cả nước.

Năm 2019 có ý nghĩa quan trọng trong việc hoàn thành mục tiêu kế hoạch kinh tế - xã hội 5 năm 2016 - 2020 của tỉnh. Tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) năm 2019 (giá so sánh 2010) ước tính đạt 60.788 tỷ đồng, tăng 3,81% so với năm 2018. So với chỉ tiêu theo Nghị quyết HĐND tỉnh đề ra về nhiệm vụ năm 2019, có 13/14 chỉ tiêu đạt và vượt kế hoạch đề ra; Chỉ số sản xuất công nghiệp (IIP) tăng 4,5%; Tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng 12,6%; Vốn đầu tư phát triển trên địa bàn tăng 15%. An sinh xã hội được duy trì thường xuyên, an ninh - quốc phòng được tăng cường, giữ vững.

Tình hình thu hút đầu tư: năm 2019 tỉnh Quảng Nam cấp mới 72 dự án với tổng vốn đăng ký hơn 15.000 tỷ đồng, điều chỉnh 90 dự án, chấm dứt 2 dự án, số dự án cấp mới năm 2019 tăng 35,9%, tổng vốn tăng gấp 3 lần so với năm 2018; trong năm tỉnh đã cấp mới 25 dự án FDI với tổng vốn đăng ký 156,4 triệu USD (-10,7% số dự án; -51,1% vốn đăng ký), trong đó ngành công nghiệp 15 dự án (vốn đăng ký 154,1 triệu USD); dịch vụ 10 dự án (vốn đăng ký 2,3 triệu USD). Tính đến nay tổng số dự án FDI còn hiệu lực trên địa bàn tỉnh là 192 dự án với tổng vốn đăng ký 5,93 tỷ USD, lĩnh vực đầu tư chủ yếu: công nghiệp chế biến - chế tạo, dịch vụ du lịch, giáo dục...

Để đảm bảo mục tiêu phát triển năm 2020, lãnh đạo tỉnh đã yêu cầu các ngành, các địa phương tập trung thúc đẩy tháo gỡ khó khăn, tập trung thúc đẩy tiến độ các dự án, tạo điều kiện đưa dự án đi vào hoạt động; Ngành Công thương tính toán giải pháp hỗ trợ tìm kiếm nguồn nguyên liệu thay thế, đảm bảo duy trì sản xuất, tháo gỡ khó khăn, tìm giải pháp thúc đẩy các dự án trọng điểm nông nghiệp công nghệ cao, du lịch dịch vụ; rà soát, tháo gỡ khó khăn đối với các dự án hạ tầng, các dự án đầu tư công, thúc đẩy tăng trưởng...

Thị trường bảo hiểm tại Quảng Nam có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 300 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 15/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Quảng Nam nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Quảng Nam là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: VNI Quảng Nam được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Quảng Nam ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Quảng Nam.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Quảng Nam dự kiến tổ chức như sau:

- |                              |            |
|------------------------------|------------|
| + Ban Giám đốc               | : 02 người |
| + Phòng Kế toán Tổng hợp     | : 02 người |
| + Phòng Nghiệp vụ Bồi thường | : 02 người |
| + 4 Phòng kinh doanh kiêm NV | : 12 người |

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Quảng Nam là một trong những Công ty bảo hiểm tầm trung trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về quy mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai (trước mắt là kênh phân phối

Bancassurance qua hệ thống ngân hàng). Bên cạnh đó tăng cường tuyên dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty.

**- Một số định hướng kinh doanh**

**+ Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khoẻ và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

**+ Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Tổng công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ:**

*Đơn vị: triệu đồng*

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
<b>I</b>	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
<b>II</b>	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>11.500</b>	<b>16.000</b>	<b>20.500</b>
1	Bảo hiểm tài sản	1.000	1.500	2.000
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.500	2.000
3	Bảo hiểm tàu thuyền	-	-	-
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	9.000	11.500	14.000
6	Bảo hiểm con người	500	700	1.300
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>11.500</b>	<b>16.000</b>	<b>20.500</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.816</b>	<b>13.791</b>	<b>18.296</b>
- Phí bảo hiểm gốc	11.500	16.000	20.500
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng (giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	5.684	2.209	2.205
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>615</b>	<b>1.746</b>	<b>2.732</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.144	2.296	3.108
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	529	549	377
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>5.201</b>	<b>12.045</b>	<b>15.564</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>194</b>	<b>558</b>	<b>877</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	194	558	877
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.395</b>	<b>12.602</b>	<b>16.441</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.475</b>	<b>4.050</b>	<b>5.385</b>
- Tổng chi bồi thường	2.475	4.050	5.385
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	57	227	434
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	311	411	522
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo hiểm	34	69	93
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.694</b>	<b>4.166</b>	<b>5.380</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	104	137	174
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>3.753</b>	<b>5.282</b>	<b>6.701</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	121	277	360
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	3.632	5.005	6.341
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>6.551</b>	<b>9.585</b>	<b>12.255</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(1.155)</b>	<b>3.017</b>	<b>4.186</b>
21. Chi phí quản lý doanh nghiệp	3.048	3.262	3.978
<b>22. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(4.204)</b>	<b>(245)</b>	<b>208</b>
<b>26. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(4.204)</b>	<b>(245)</b>	<b>208</b>

**i. Thành lập VNI Kiên Giang**

 ❖ **Môi trường kinh doanh**



Kiên Giang là tỉnh ven biển thuộc vùng đồng bằng sông Cửu Long, có diện tích tự nhiên lớn nhất và dân số đứng thứ hai trong vùng. Kiên Giang có vùng biển rộng hơn 63.000 km<sup>2</sup>, gấp 10 lần diện tích đất liền, tiếp giáp biên giới trên bộ và trên biển với một số quốc gia trong khu vực ASEAN, có một cửa khẩu quốc tế và một cửa khẩu quốc gia, đã giúp cho Kiên Giang có vị trí “địa chính trị” đặc biệt quan trọng, nhất là về đối ngoại và quốc phòng - an ninh. Đồng thời Kiên Giang còn có vị trí “địa kinh tế” nhất định trong phát triển kinh tế biển, kinh tế biên mậu, cũng như kết nối giao thông đường biển, đường bộ nội vùng với các nước trong khu vực Đông - Nam Á.

Tính chung cả năm 2019 ước đạt 680 triệu USD, đạt 100% kế hoạch, tăng 7,96% so với năm 2018. Trong đó: hàng nông sản 178 triệu USD, đạt 77,39% kế hoạch, giảm 11,80% so cùng kỳ; hàng thủy hải sản 225 triệu USD, đạt 100% kế hoạch, tăng 2,72%; nguyên liệu giấy da 184 triệu USD, đạt 100%, tăng 7,35%.

Về du lịch: tổng lượt khách du lịch ước đạt 8.780,48 ngàn lượt, đạt 105,79% kế hoạch, tăng 13,87% so cùng kỳ.

Kim ngạch hàng hóa nhập khẩu đạt 135 triệu USD, đạt 225% kế hoạch, tăng 4,20% so cùng kỳ. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu là nguyên liệu dùng cho sản xuất.

Để đảm bảo mục tiêu phát triển năm 2020, lãnh đạo Tỉnh đã yêu cầu các ngành, các địa phương tiếp tục tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, cải thiện môi trường đầu tư, huy động có hiệu quả các nguồn lực để đầu tư phát triển, đảm bảo đạt mức tăng trưởng kinh tế; đồng thời phát triển văn hóa – xã hội và thực hiện tốt các chính sách an sinh xã hội.

Thị trường bảo hiểm tại Kiên Giang có dung lượng khá (với tổng dung lượng thị trường khoảng 200 tỷ đồng) và cũng đang tập trung khoảng 10/30 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Việc thành lập thêm đơn vị thành viên tại địa bàn này sẽ góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường khả năng phục vụ, chăm sóc khách hàng và nâng cao uy tín, hình ảnh của VNI trên thị trường Kiên Giang nói riêng, cả nước nói chung; qua đó tăng cường khả năng san sẻ rủi ro và thúc đẩy sự phát triển chung của khu vực.

#### ❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tư cách pháp nhân: VNI Kiên Giang là Công ty thành viên trực thuộc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, đại diện theo uỷ quyền của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không, hạch toán phụ thuộc Tổng công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: VNI Kiên Giang được phép triển khai tất cả các loại hình nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ và các hoạt động khác có liên quan mà Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Hàng không được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: VNI Kiên Giang ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Tỉnh Kiên Giang.

- Nhân sự: Bộ máy VNI Kiên Giang dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 02 người

- + Phòng Kế toán – Hành chính : 02 người
- + Phòng Nghiệp vụ Bồi thường : 02 người
- + 4 Phòng kinh doanh : 12 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- **Mục tiêu chung**

Về quy mô: VNI Kiên Giang là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: VNI nổi lên là hình ảnh một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp, năng động, mang đến cho khách hàng sự hài lòng cao.

Về nhân lực: phát triển nguồn nhân lực chuyên nghiệp, năng động, gắn bó với Công ty, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cả về qui mô và chất lượng hoạt động.

Về kênh phân phối: phát triển hệ thống đại lý là các tổ chức và coi đây là một trong các kênh phân phối sản phẩm trọng yếu trong tương lai. Bên cạnh đó tăng cường tuyển dụng, đào tạo đại lý cá nhân có chất lượng để đáp ứng được yêu cầu phát triển của VNI.

- **Một số định hướng kinh doanh**

+ **Định hướng sản phẩm**

Bảo hiểm Xe cơ giới: Tăng trưởng mạnh về bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe máy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe và bảo hiểm vật chất xe ô tô.

Bảo hiểm Con người: Phát triển mạnh bảo hiểm học sinh- sinh viên, bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm tai nạn kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm con người trọn gói.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật: Tiếp tục ưu tiên các nghiệp vụ tài sản kỹ thuật, đặc biệt các dịch vụ rủi ro thấp – rủi ro nhóm 1, nhóm 2.

Bảo hiểm Hàng hóa: Phát triển mạnh nghiệp vụ bảo hiểm này (trừ bảo hiểm hàng xá hoặc hàng rời).

Tàu thủy: Tìm kiếm dịch vụ mới có rủi ro thấp, không bảo hiểm bằng mọi giá.

+ **Định hướng quản lý dịch vụ sau bán hàng**

Để đảm bảo mục tiêu hiệu quả, phát triển bền vững của Công ty, đi đôi với việc đánh giá rủi ro dịch vụ, các Công ty thành viên phải nghiêm túc nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, cụ thể: Tập trung 2 nhiệm vụ trọng tâm:

Một là: Tổ chức tốt về mặt nhân sự và thực hiện nghiêm túc các quy định phân cấp giữa Công ty và Công ty thành viên, các quy trình giám định bồi thường giữa các bộ phận kinh doanh - giám định - bồi thường - kế toán để giải quyết bồi thường đúng và kịp thời cũng như kiểm soát việc trực lợi bảo hiểm.

Hai là: Tổ chức tốt khâu dịch vụ, chăm sóc khách hàng khác và thực hiện tốt việc tái tục hợp đồng.

**Doanh thu theo mảng nghiệp vụ**

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
I	<b>Bảo hiểm hàng không</b>	-	-	-
II	<b>Bảo hiểm phi hàng không</b>	<b>10.000</b>	<b>14.500</b>	<b>19.000</b>
1	Bảo hiểm tài sản	1.000	1.500	2.000
2	Bảo hiểm kỹ thuật	500	1.500	2.000
3	Bảo hiểm tàu thuyền	500	1.000	1.500
4	Bảo hiểm hàng hóa	300	500	700
5	Bảo hiểm xe cơ giới	7.000	9.000	11.000
6	Bảo hiểm con người	500	700	1.300
7	Bảo hiểm trách nhiệm	200	300	500
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>10.000</b>	<b>14.500</b>	<b>19.000</b>

**Kết quả kinh doanh dự kiến:**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
1	2	3	4
<b>1. Doanh thu phí bảo hiểm</b>	<b>5.066</b>	<b>12.291</b>	<b>16.796</b>
- Phí bảo hiểm gốc	10.000	14.500	19.000
- Phí nhận tái bảo hiểm			
- Tăng(giảm) dự phòng phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	4.934	2.209	2.205
<b>2. Phí nhượng tái bảo hiểm</b>	<b>800</b>	<b>2.301</b>	<b>3.657</b>
- Tổng phí nhượng tái bảo hiểm	1.514	3.036	4.218
- Tăng (giảm) dự phòng phí nhượng tái bảo hiểm	714	734	562
<b>3. Doanh thu phí bảo hiểm thuần</b>	<b>4.266</b>	<b>9.990</b>	<b>13.139</b>
<b>4. Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm và doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>250</b>	<b>724</b>	<b>1.154</b>
- Hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	250	724	1.154
- Doanh thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
<b>5. Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>4.516</b>	<b>10.714</b>	<b>14.293</b>
<b>6. Chi bồi thường</b>	<b>2.275</b>	<b>3.730</b>	<b>4.835</b>
- Tổng chi bồi thường	2.275	3.730	4.835
7. Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	94	301	545
8. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	255	344	443
9. Tăng (giảm) dự phòng bồi thường nhượng tái bảo	45	91	127

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023
hiểm			
<b>10. Tổng chi bồi thường bảo hiểm</b>	<b>2.390</b>	<b>3.682</b>	<b>4.607</b>
11. Tăng (giảm) dự phòng dao động lớn	85	115	148
<b>12. Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>2.594</b>	<b>3.952</b>	<b>5.329</b>
- Chi hoa hồng bảo hiểm	123	285	374
- Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	2.471	3.667	4.955
<b>13. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>5.068</b>	<b>7.749</b>	<b>10.084</b>
<b>14. Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm</b>	<b>(552)</b>	<b>2.964</b>	<b>4.209</b>
15. Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.865	3.079	3.795
<b>16. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>(3.418)</b>	<b>(115)</b>	<b>414</b>
<b>17. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>(3.418)</b>	<b>(115)</b>	<b>414</b>

### 2.3. Đầu tư tài chính

Căn cứ vào những dữ liệu đánh giá và phân tích một cách khách quan, hiệu quả hoạt động đầu tư tài chính của VNI được tính toán như sau:

#### Hiệu quả đầu tư

Đơn vị: triệu đồng

TT	Lĩnh vực đầu tư	Tổng đầu tư	Năm 2020		Năm 2021		Năm 2022	
			Doanh thu	Tỷ suất (%)	Doanh thu	Tỷ suất (%)	Doanh thu	Tỷ suất (%)
<b>I</b>	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>169.800</b>	<b>6.792</b>	<b>4,00</b>	<b>23.772</b>	<b>14,00</b>	<b>25.470</b>	<b>15,00</b>
1	Doanh thu kinh doanh cổ phiếu	169.800	6.792	4,00	23.772	14,00	25.470	15,00
<b>II</b>	<b>Tổng chi phí</b>		<b>679,2</b>	<b>0,40</b>	<b>849</b>	<b>0,50</b>	<b>849</b>	<b>0,50</b>
1	Chi phí giao dịch chứng khoán		509,4	0,30	509,4	0,30	509,4	0,30
2	Chi phí khảo sát, phân tích DN		84,9	0,05	169,8	0,10	254,7	0,10
3	Chi phí khác		84,90	0,05	169,8	0,10	169,8	0,10
<b>III</b>	<b>Lợi nhuận dự kiến</b>		<b>6.112,8</b>	<b>3,60</b>	<b>22.923</b>	<b>13,50</b>	<b>24.621</b>	<b>14,50</b>



Trong năm 2020, do nguồn vốn dự kiến được huy động vào Quý 4, do đó hiệu quả đầu tư chưa cao. Những năm tiếp theo, hiệu quả đầu tư sẽ dần được cải thiện

## VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Căn cứ vào tình hình thực tế hiện nay của VNI, số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được sử dụng cụ thể như sau:

Đơn vị: Đồng

TT	Khoản mục	Số tiền dự kiến sử dụng
1	Đầu tư hệ thống cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin	20.200.000.000
2	Thành lập 10 chi nhánh mới trong năm 2020-2021	10.000.000.000
3	Đầu tư tài chính	169.800.000.000
	<b>Tổng cộng</b>	<b>200.000.000.000</b>

**Phương án xử lý trong trường hợp chào bán không thu đủ số tiền tối thiểu như dự kiến:**  
 Trường hợp chào bán không thu đủ số tiền như dự kiến, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện huy động từ các nguồn khác như vay ngân hàng, vay cá nhân, vay các tổ chức khác hoặc sử dụng linh hoạt vốn lưu động hiện có,.... để đầu tư các dự án của Tổng Công ty.



**VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC CHÀO BÁN**

**TỔ CHỨC KIỂM TOÁN**

**CÔNG TY TNHH DELOITTE VIỆT NAM**



Địa chỉ: Tầng 15, Tòa nhà Vinaconex, 34, Láng Hạ, Q. Đống Đa, Hà Nội  
Điện thoại: 024 7105 0000  
Website: <http://www.deloitte.com/vn>

**CÔNG TY TNHH KPMG**



Địa chỉ: Tầng 46 Tòa tháp Keangnam, Hanoi Landmark Tower, tòa nhà 72 tầng, lô E6, đường Phạm Hùng, khu đô thị mới Cầu Giấy, phường Mỹ Trì, quận Nam Từ Liêm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam  
Điện thoại: 024 3946 1600  
Website: <http://www.kpmg.com>

**TỔ CHỨC TƯ VẤN**

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI**



Biên cơ hội thành giá trị

Địa chỉ: Tầng 1-5, Tòa nhà Unimex Hà Nội, Số 41 Ngô Quyền, Phường Hàng Bài, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội  
Điện thoại: 04. 3818 1888 Fax: 04. 3818 1688  
Website: <http://www.shs.com.vn>

**Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh:**

Địa chỉ: Tầng 3, Tòa nhà Artex, 236-238 Nguyễn Công Trứ, Quận I, TP.HCM  
Điện thoại: (028) 3945 1368 Fax: (028) 39151369

**Chi nhánh Đà Nẵng:**

Địa chỉ: Tầng 8, tòa nhà Thành Lợi 2, số 3 Lê Đình Lý, phường Vĩnh Trung, quận Thanh Khê, Đà Nẵng  
Điện thoại: (0236) 3525 777 Fax: (0236) 3523 779

**Ý kiến của tổ chức tư vấn đối với đợt chào bán:**

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS) đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và chi tiết để đưa ra những đánh giá về đợt chào bán:

Nguồn vốn thu được từ đợt chào bán lần này sẽ được sử dụng để đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin phục vụ công tác sản xuất kinh doanh, đầu tư mở rộng mạng lưới hoạt động thông



qua việc thành lập các công ty thành viên mới ở những địa bàn trọng điểm, và thực hiện đầu tư tài chính.

Khối lượng chào bán đợt này khá lớn với 20.000.000 cổ phiếu, trị giá 200 tỷ đồng, tương ứng 25% vốn điều lệ hiện tại của Tổng công ty, tuy nhiên nguồn vốn này chủ yếu phát hành cho cổ đông hiện hữu, là các cổ đông đã biểu quyết thông qua phương án phát hành tại Đại hội đồng cổ đông thường niên. Bên cạnh đó, việc giá phát hành dự kiến là 10.000 đồng, thấp hơn giá trị sổ sách ở thời điểm hiện tại nên tổ chức tư vấn đánh giá cơ hội thành công của đợt phát hành này là rất lớn.

Ngoài ra, theo Nghị quyết Hội đồng quản trị về phương án xử lý số cổ phần không bán hết, số cổ phần cổ đông hiện hữu từ chối mua sẽ được Hội đồng quản trị Tổng công ty phân phối cho các đối tượng mà Hội đồng quản trị thấy phù hợp và hiện nay Hội đồng quản trị của VNI cũng đã tích cực làm việc với các đối tác quan tâm đến cổ phần của Tổng công ty cũng như tình hình kinh doanh của Tổng công ty, bước đầu đã thu được kết quả nhất định. Đây là điểm thuận lợi cho đợt phát hành tăng vốn lần này của Tổng công ty.

## **IX. PHỤ LỤC**

**Phụ lục 1.** Giấy phép thành lập

**Phụ lục 2.** Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị

**Phụ lục 3.** Điều lệ Tổng công ty

**Phụ lục 4.** Báo cáo tài chính

**Các phụ lục khác**



BIÊN CƠ HỘI  
THÀNH GIÁ TRỊ

## BẢN CÁO BẠCH



Hà Nội, ngày 13 tháng 11 năm 2020

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH



LÊ THỊ HÀ THANH

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN THỊ THU HUYỀN

TRẦN TRỌNG DŨNG

NGUYỄN HOÀNG MAI

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN THỊ THU THANH