TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 28 tháng 02 năm 2012

BÁO CÁO

Kết quả kinh doanh năm 2011 và kế hoạch kinh doanh 2012

Kính trình: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV báo cáo kết quả kinh doanh 2011 và trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt kế hoạch kinh doanh năm 2012 như sau:

I. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2011

1. Các yếu tố chính ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh năm 2011

Năm 2011, tình hình kinh tế vĩ mô tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, tỷ lệ lạm phát tăng cao, Chính phủ thực hiện thắt chặt chi tiêu công, tăng trưởng tín dụng các Ngân hàng thương mại bị kiểm soát chặt chẽ, thị trường bất động sản đóng băng, thị trường chứng khoán suy giảm, hàng loạt các doanh nghiệp gặp khó khăn,… Tất cả những nhân tố này đã tác động rất lớn tới tình hình hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm nói chung và BIC nói riêng, cụ thể:

- Việc cắt giảm đầu tư công dẫn đến rất nhiều các công trình, dự án bị hoãn, giãn tiến độ, không triển khai được các hợp đồng bảo hiểm. Bên cạnh đó, nguồn vốn vay ngân hàng, vốn ngân sách giải ngân chậm dẫn đến tình trạng khách hàng hủy đơn và nợ đọng phí bảo hiểm gia tăng.

- Tình hình lạm phát tăng cao, các doanh nghiệp, hộ gia đình thực hiện tiết kiệm chi tiêu để tiết giảm chi phí dẫn đến chi phí dành cho bảo hiểm bị cân nhắc loại bỏ, nhu cầu về bảo hiểm giảm sút. Ngoài ra, lạm phát tăng cao đã làm gia tăng các chi phí bồi thường cũng như chi phí hoạt động của Tổng Công ty, trong khi doanh thu phí tăng trưởng chậm hơn làm ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

- Do nhu cầu bảo hiểm giảm sút, tình hình cạnh tranh giành giật khách hàng càng trở nên khốc liệt hơn, một số doanh nghiệp đã chấp nhận cạnh tranh bằng mọi giá, kể cả việc hạ phí, tăng chi phí khai thác và hạ thấp các điều khoản điều kiện bảo hiểm.

- Lãi suất tiền gửi tăng cao, đặc biệt là các tháng giữa năm đã tạo cơ hội gia tăng lợi nhuận từ việc đầu tư tiền gửi, tăng lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính.

Tình hình thị trường bảo hiểm phi nhân thọ:

- Năm 2011, thị trường ghi nhận sự tham gia mới của Công ty TNHH Bảo hiểm Phi nhân thọ Cathay; nâng tổng số DNBH lên 29, trong đó 18 DN trong nước và 11 DN nước ngoài.

- Mặc dù chịu khá nhiều ảnh hưởng từ các chính sách hạn chế tăng trưởng kinh tế để kiềm chế lạm phát của Chính phủ nhưng tổng doanh thu phí bảo hiểm

toàn thị trường ước đạt 19.662 tỷ đồng, tăng trưởng 20,4% so với năm 2010 (theo số liệu công bố của Cục QLGSBH - Bộ Tài Chính).

- Do những tác động của lạm phát và ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, trong khi tình trạng trục lợi trên thị trường vẫn chưa được cải thiện nhiều, tỷ lệ bồi thường toàn thị trường tăng nhẹ 1,5% lên mức ~ 39%.

- Nhiều DNBH báo cáo kết quả kinh doanh khả quan, song lợi nhuận của các doanh nghiệp bảo hiểm chủ yếu từ hoạt động đầu tư tài chính, hoạt động kinh doanh bảo hiểm hiệu quả thấp, kể cả đối với một số doanh nghiệp lớn.

2. Kết quả kinh doanh năm 2011

Năm 2011, mặc dù tình hình kinh tế hết sức khó khăn, mục tiêu kinh doanh đặt ra đầu năm rất thách thức, nhưng toàn Tổng Công ty đã nỗ lực, hoàn thành hầu hết các chỉ tiêu chủ yếu được Đại hội đồng cổ đông giao, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận. Một số kết quả chủ yếu như sau:

- ***Doanh thu:*** Tổng doanh thu đạt 1.068 tỷ đồng, hoàn thành 98,4% kế hoạch, trong đó:

+ Doanh thu phí bảo hiểm năm 2011 đạt 689,576 tỷ đồng, tăng trưởng 24,7% so với năm 2010, hoàn thành 96% kế hoạch doanh thu được giao cả năm (trong đó: doanh thu bảo hiểm gốc đạt 621,331 tỷ đồng, tăng trưởng 23,4%, cao hơn mức bình quân toàn thị trường là 20,4%).

+ Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính đạt 289,943 tỷ đồng, vượt 6% so với kế hoạch 2011.

Với kết quả này, BIC tiếp tục giữ vững thị phần thứ 6 trong tổng số 29 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam.

Cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm theo nghiệp vụ năm 2011 như sau:

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nghiệp vụ	Doanh thu (trđ)	Tỷ trọng
1	Tài sản và thiệt hại	284.868	41,3%
2	Xe cơ giới	186.802	27,1%
3	Thân tàu và trách nhiệm chủ tàu	49.844	7,2%
4	Cháy nổ	64.981	9,4%
5	Hàng hóa vận chuyển	32.978	4,8%
6	Sức khỏe và tai nạn con người	35.839	5,2%
7	Trách nhiệm chung	6.103	0,9%
8	Hàng không	23.310	3,4%
9	Thiệt hại kinh doanh	4.601	0,7%
10	Tín dụng và rủi ro tài chính	248	0,0%
Tổng		**689.575**	**100%**

Năm 2011, nghiệp vụ bảo hiểm Tài sản và thiệt hại của BIC đã chiếm 4,1% thị phần toàn thị trường, đứng thứ 5 trong số 29 công ty bảo hiểm phi nhân thọ.

- Hoạt động tái bảo hiểm

Phí nhận tái bảo hiểm năm 2011 đạt 65,7 tỷ đồng, tăng 38% so với năm 2010. Phí nhượng tái 273,6 tỷ đồng, tỷ lệ phí nhượng tái 39,7%.

- Bồi thường bảo hiểm:

Tổng chi bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại (bao gồm thực chi bồi thường và dự phòng bồi thường) năm 2011 là 175,9 tỷ đồng, tăng 80% so với 2010. Tỷ lệ bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại ở mức 47%.

Mặc dù thực hiện rất nhiều biện pháp như tăng cường cải tiến chất lượng công tác đánh giá rủi ro, cấp đơn bảo hiểm, kiểm soát tốt việc giải quyết bồi thường... nhưng tỷ lệ bồi thường vẫn tăng và vượt kế hoạch giao do trong năm 2011, nhóm nghiệp vụ bảo hiểm Tàu thủy và Tài sản đã xảy ra một số vụ tổn thất lớn, vượt ngoài khả năng dự đoán, nhóm nghiệp vụ xe cơ giới mặc dù tổn thất phát sinh/vụ không lớn nhưng số vụ phát sinh nhiều; ngoài ra, do tình hình lạm phát tăng cao khiến các chi phí bồi thường đã tăng mạnh…

- Hoạt động đầu tư tài chính:

Hoạt động đầu tư tài chính năm 2011 đạt kết quả lợi nhuận tốt nhất trong các năm qua do tận dụng được lãi suất cao trên thị trường tiền tệ và BIC có cơ cấu danh mục đầu tư hợp lý sau cổ phần hóa. Lợi nhuận đầu tư tài chính đạt 150,08 tỷ đồng, tăng 243% so với năm 2010, vượt kế hoạch được giao.

- Quỹ dự phòng nghiệp vụ:

Tổng quỹ dự phòng nghiệp vụ tại 31/12/2011 đạt 298,102 tỷ đồng, bằng 40% Vốn chủ sở hữu, tăng 18% so với thời điểm 31/12/2010. Trong đó, dự phòng phí 190,129 tỷ đồng, tăng 19%; dự phòng bồi thường 67,333 tỷ đồng, tăng 4%, dự phòng dao động lớn 40,640 tỷ đồng, tăng 42%.

- Lợi nhuận trước thuế:

Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2011 đạt 100,521 tỷ đồng (tăng 219% so với năm 2010), hoàn thành 100,5% kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao.

Kết quả thực hiện theo KHKD được Đại hội đồng cổ đông giao năm 2011 như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	KH 2011	TH 2011	% HTKH
1	**Tổng doanh thu**	Trđ	**1.085.500**	**1.068.553**	**98,4%**
1.1	Doanh thu phí bảo hiểm	Trđ	716.500	689.576	96,2%
1.2	Thu hoa hồng nhượng TBH	Trđ	84.000	69.311	82,5%
1.3	Doanh thu đầu tư tài chính	Trđ	273.000	289.943	106,2%
1.4	Doanh thu khác	Trđ	12.000	19.723	164,4%
2	**Lợi nhuận trước thuế**	Trđ	**100.000**	**100.521**	**100,5%**
3	**ROE** (Tính trên vốn điều lệ b/q)	%	**11,4**	**11,42**	**100%**

3. Các hoạt động khác

- Trong bối cảnh hạn chế tăng trưởng tín dụng, giảm đầu tư công ảnh hưởng đến việc tăng trưởng doanh thu từ các dự án lớn, Tổng Công ty đã tập trung đẩy mạnh hoạt động khai thác bảo hiểm, đặc biệt là đối với các sản phẩm bán lẻ, bằng việc triển khai các sản phẩm bảo hiểm mới, các chương trình động lực cho cán bộ (như động lực cho các Phòng Kinh doanh, cán bộ Bancas, cán bộ bán Bảo hiểm xe máy....), khai trương kênh bán hàng trực tuyến và đưa ra các chương trình khuyến

mãi khách hàng phù hợp của kênh Bancas, E-business..., triển khai xây dựng mở rộng hệ thống mạng lưới đại lý cá nhân.

- Phát triển mạng lưới và kênh phân phối:

- Triển khai nhiều chương trình đào tạo, khảo sát đối với Bancassurance tại các Công ty thành viên, các chi nhánh BIDV và các ngân hàng liên kết để tiếp tục đẩy mạnh hoạt động Bancas trong năm 2011.

- Đã chính thức khai trương kênh bán bảo hiểm trực tuyến thông qua website: www.baohiemtructuyen.com.vn từ đầu tháng 8/2011.

- Đẩy mạnh phát triển đại lý để mở rộng nhóm khách hàng cá nhân.

- Đã thành lập và đưa vào hoạt động 02 Công ty thành viên mới là BIC Bắc Bộ và BIC Sài Gòn từ ngày 01/01/2011, nâng tổng số CTTV lên 21 đơn vị.

- Thành lập thêm 17 Phòng Kinh doanh, nâng tổng số Phòng Kinh doanh toàn quốc lên 91 Phòng.

- Thực hiện đồng bộ và hiệu quả các biện pháp tiết kiệm, tiết giảm chi phí (đặc biệt là các chi phí hành chính, quảng cáo) trên toàn hệ thống.

- Thực hiện niêm yết thành công cổ phiếu BIC lên sàn HOSE trong tháng 9 năm 2011 và phát hành quyền chọn mua cổ phiếu cho cán bộ nhân viên (ESOP) với phương án phát hành đợt đầu 3,6 triệu quyền chọn.

- Triển khai tiếp xúc, làm việc với một số nhà tư vấn lựa chọn đối tác chiến lược và một số nhà đầu tư tiềm năng. Hoàn thành việc chuẩn bị hồ sơ mời thầu để chọn lựa nhà tư vấn tìm kiếm đối tác chiến lược trong đầu năm 2012.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH 2012

1. Dự báo môi trường kinh doanh 2012

- Có nhiều nhận định về tình hình kinh doanh 2012, tuy nhiên đa số đều nhận định nền kinh tế thế giới tiếp tục khó khăn, suy thoái kinh tế diễn ra tại nhiều quốc gia và khu vực.

- Về kinh tế trong nước: sau tác động của khó khăn 2011, một loạt các doanh nghiệp sẽ khó chống đỡ nổi và dự báo các vụ vỡ nợ, phá sản sẽ xuất hiện ngày càng nhiều. Sự sàng lọc sẽ gay gắt hơn, bắt buộc các DN phải thay đổi chiến lược kinh doanh: tập trung lĩnh vực kinh doanh chính, tái cơ cấu mạnh mẽ để nâng cao năng suất lao động, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Chính phủ Việt Nam sẽ đẩy mạnh quá trình tái cấu trúc nền kinh tế. Theo đó, bên cạnh việc điều hành chủ yếu bằng chính sách tiền tệ, chính sách tài khóa sẽ được chú trọng hơn, chi tiêu công sẽ tiếp tục được sàng lọc và cắt giảm.

- Trong khi đó, với tác động của một loạt các thiên tai, thảm họa 2011, thị trường bảo hiểm Việt Nam năm 2012 nói chung và BIC nói riêng đã bị áp đặt chương trình tái bảo hiểm bất lợi hơn rất nhiều so với 2011: hoa hồng nhượng tái giảm bình quân 1,5 - 2%, chi phí mua hợp đồng bảo hiểm bảo vệ cho thảm họa (XOL) tăng bình quân 20 - 25%, bị áp đặt các giới hạn phụ và thắt chặt các điều kiện điều khoản nhận bảo hiểm…

- Thị trường tài chính dự báo tiếp tục khó khăn trong năm 2012, lãi suất có xu hướng giảm… sẽ ảnh đến khả năng sinh lời từ hoạt động đầu tư tài chính.

Tóm lại, có thể thấy triển vọng kinh tế 2012 vẫn chưa có nhiều dấu hiệu khả quan, ngược lại được dự báo tiếp tục là 1 năm khó khăn cho môi trường kinh doanh bảo hiểm.

2. Mục tiêu kinh doanh 2012

- Tập trung nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm, nâng cao năng lực cạnh tranh, hướng đến mục tiêu phát triển bền vững thông qua kiểm soát rủi ro một cách hợp lý, cải thiện tỷ lệ bồi thường, tỷ lệ tái tục, tỷ lệ nợ phí…

- Tập trung đầu tư, đẩy mạnh phát triển các kênh phân phối bán lẻ: Bancassurance, Đại lý cá nhân, Trực tuyến.

- Tập trung nâng cao năng suất lao động thông qua chính sách nhân sự, tiền lương và cơ chế động lực hợp lý. Hạn chế việc tăng định biên nhân sự, thay vào đó, sắp xếp và đào tạo lại, xây dựng đội ngũ cán bộ đại lý, cộng tác viên nhằm giảm áp lực về quỹ lương và chi phí hoạt động.

- Cải tiến, nâng cao vai trò của Ban Khách hàng doanh nghiệp và Ban Bán lẻ với chức năng quản lý khai thác theo kênh phân phối; nâng cao vai trò của các Ban Nghiệp vụ với chức năng quản lý kinh doanh theo từng dòng sản phẩm.

- Tập trung xây dựng, cải thiện khả năng cạnh tranh về: chi phí, điều kiện điều khoản, tính năng sản phẩm, dịch vụ bồi thường.

- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động dịch vụ khách hàng, đảm bảo thực hiện chính sách khách hàng hiệu quả, nâng cao tỷ lệ tái tục trong toàn hệ thống.

- Tiếp tục chú trọng đầu tư cho công nghệ thông tin, nâng cấp các module chương trình quản lý bảo hiểm, đầu tư cải thiện tốc độ đường truyền để đẩy nhanh tốc độ xử lý công việc, giảm thiểu thời gian tác nghiệp cho cán bộ và nâng cao khả năng quản lý, điều hành hệ thống.

- Thực hiện tái cấu trúc hệ thống và chào bán cổ phiếu cho cổ đông chiến lược.

3. Các mục tiêu chính (khi chưa phát hành thêm vốn cho cổ đông chiến lược):

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	TH 2011	KH 2012	Tăng/ giảm so 2011
1	Tổng doanh thu phí bảo hiểm	Trđ	689.576	850.000	+23,3%
2	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	100.521	106.000	+5,5%
3	Cổ tức	%		10	

4. Các giải pháp chính

4.1. Cải thiện dịch vụ bồi thường

- Tiếp tục thực hiện rà soát, đơn giản hóa các quy trình, thủ tục, hồ sơ bồi thường.

- Bố trí đủ định biên cán bộ và tăng cường cơ chế động lực cho cán bộ cũng như quy định chặt chẽ việc phối hợp giải quyết bồi thường giữa cán bộ khai thác và bồi thường.

- Có đội ngũ giám sát, đánh giá lại chất lượng bồi thường đối với các vụ đã giải quyết để rút kinh nghiệm, điều chỉnh kịp thời.

- Rà soát, kiểm soát chặt chẽ chi phí bồi thường, đặc biệt là chi phí bồi thường xe cơ giới.

4.2. Điều hành, quản lý kinh doanh

- Tăng cường xây dựng kế hoạch và điều hành hoạt động kinh doanh theo từng nhóm sản phẩm, kênh phân phối.

- Tăng cường hỗ trợ kinh doanh các công ty thành viên để nâng cao năng lực cạnh tranh trên từng địa bàn. Cải tiến các cơ chế khuyến khích, tạo động lực cho các công ty thành viên.

- Cải tiến cách thức giao và điều hành kế hoạch kinh doanh.

4.3. Cơ chế chính sách:

- Chính sách nhân sự:

+ Xây dựng tiêu chuẩn đánh giá cán bộ theo từng khối/chức danh và có cơ chế chính sách phù hợp (đào tạo, thu nhập,…).

+ Tập trung cho việc cải tiến, nâng cao năng suất lao động, đặc biệt là đội ngũ cán bộ kinh doanh.

+ Giảm định biên đối với khối hỗ trợ để tập trung nguồn lực cho khối kinh doanh.

- Chính sách tiền lương, chi phí:

+ Điều chỉnh cơ chế phân phối tiền lương để khuyến khích nâng cao năng suất lao động, có cơ chế đãi ngộ hợp lý đối với các vị trí nhân sự chủ chốt.

+ Có hệ số lương phù hợp theo từng nhóm sản phẩm dựa trên mức độ hiệu quả.

+ Tạo chủ động nhiều hơn cho Giám đốc các đơn vị điều hành phân phối.

+ Tiếp tục cải tiến cơ chế giao định mức kinh doanh cho các đơn vị phù hợp với quy mô, đặc điểm rủi ro của các loại hình dịch vụ chủ yếu.

4.4. Công tác marketing

- Đẩy mạnh hoạt động bán lẻ và các kênh phân phối có lợi thế (bancas, trực tuyến).

- Cải tiến phương thức bán hàng, cung cấp sản phẩm dịch vụ tới khách hàng.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

(đã ký)

Phạm Quang Tùng