

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN 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.



BẢN CÁO BẠCH

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM SÀI GÒN – HÀ NỘI

(Giấy phép thành lập số 56 GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 10/12/2008, đăng ký thay đổi lần 14 ngày 25/2/2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 112/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 05 tháng 12 năm 2014)

TỔ CHỨC TƯ VẤN CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI



Biến cơ hội thành giá trị

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

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội

Tầng 7+8, Tòa nhà AC, Lô A1A, Cụm SXTTCN&CNN, P. Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: 04.3793.1111

Fax: 04.3793.1155

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội

Trụ sở: Tầng 03 Tòa nhà Trung Tâm Hội nghị Công Đoàn, số 1 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04.38181888

Fax: 04.38181688

Chi nhánh TP HCM

Tầng 3, Tòa nhà Artex, Số 236 – 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: 84.8.39151368

Fax: 84.8.39151369

Chi nhánh TP Đà Nẵng

Số 97 Lê Lợi, Quận Hải Châu, Thành phố Đà Nẵng

Điện thoại: 84.511.3525777

Fax: 84.511.3525779

Phụ trách công bố thông tin: Ông Vũ Đức Trung

Số điện thoại: 04.3793.1111

Hà Nội, tháng 11 năm 2014

**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
BẢO HIỂM SÀI GÒN – HÀ NỘI**

(Giấy phép thành lập số 56 GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 10/12/2008,
đăng ký thay đổi lần 14 ngày 25/2/2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần

Giá bán: 10.000 đồng/cổ phần

Tổng số lượng chào bán ra công chúng: 40.000.000 cổ phần

Tổng giá trị chào bán (theo mệnh giá): 400.000.000.000 đồng (*Bốn trăm tỷ đồng*)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ: 16 Phan Chu Trinh, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3831 5100 Fax: (84.4) 3831 5090

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN HÀ NỘI (SHS)

Trụ sở chính: Tầng 3, TT Hội nghị Công Đoàn, Số 1 Yết Kiêu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3818 1888 Fax: (84-4) 3818 1688

Chi nhánh Tp.HCM: Tầng 3, Tòa nhà Artex, Số 236 – 238 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3915 1368 Fax: (84-8) 3915 1369

Chi nhánh Đà Nẵng: 97 Lê Lợi, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng

Điện thoại: (84-511) 3525 777 Fax: (84-511) 3525 779

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	5
1.	Rủi ro về kinh tế.....	5
2.	Rủi ro về luật pháp.....	6
3.	Rủi ro đặc thù.....	7
4.	Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng vốn từ đợt chào bán.....	7
5.	Rủi ro pha loãng.....	8
6.	Rủi ro khác.....	9
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	9
1.	Tổ chức phát hành.....	9
2.	Tổ chức tư vấn.....	9
III.	CÁC KHÁI NIỆM.....	9
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	10
1.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
2.	Cơ cấu tổ chức Tổng công ty.....	11
3.	Cơ cấu bộ máy quản lý của Tổng công ty.....	12
4.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Tổng công ty, cơ cấu cổ đông tính đến 30/09/2014.....	24
4.1	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần tại ngày 30/09/2014.....	24
4.2	Cơ cấu cổ đông tính đến ngày 30/09/2014.....	24
5.	Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành 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 tổ chức phát hành.....	24
6.	Hoạt động kinh doanh.....	24
7.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất.....	42
8.	Vị thế của Tổng Công ty đối với các Doanh nghiệp cùng ngành.....	45
9.	Chính sách đối với người lao động.....	48
9.1	Số lượng, cơ cấu lao động của Tổng Công ty.....	48
9.2	Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp.....	48
10.	Chính sách cổ tức.....	49
11.	Tình hình tài chính.....	49
12.	Hội đồng quản trị, Ban kiểm toán, Ban tổng giám đốc và Kế toán trưởng.....	55
13.	Tài sản.....	68
14.	Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Tổng Công ty năm 2014 và căn cứ để đạt được kế hoạch.....	69

15.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	70
16.	Thời hạn dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	70
17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành.....	70
18.	Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán.....	70
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	71
1.	Loại chứng khoán.....	71
2.	Mệnh giá.....	71
3.	Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	71
4.	Giá cổ phiếu chào bán	71
5.	Phương pháp tính giá	71
6.	Phương thức phân phối	72
7.	Đăng ký mua cổ phiếu.....	73
8.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	74
9.	Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng	74
10.	Các loại thuế có liên quan	74
11.	Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa cổ phiếu.....	75
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	75
1.	Mục đích chào bán	75
2.	Phương án khả thi.....	75
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	121
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	122
1.	TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	122
2.	TỔ CHỨC TƯ VẤN.....	122
IX.	PHỤ LỤC	122

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

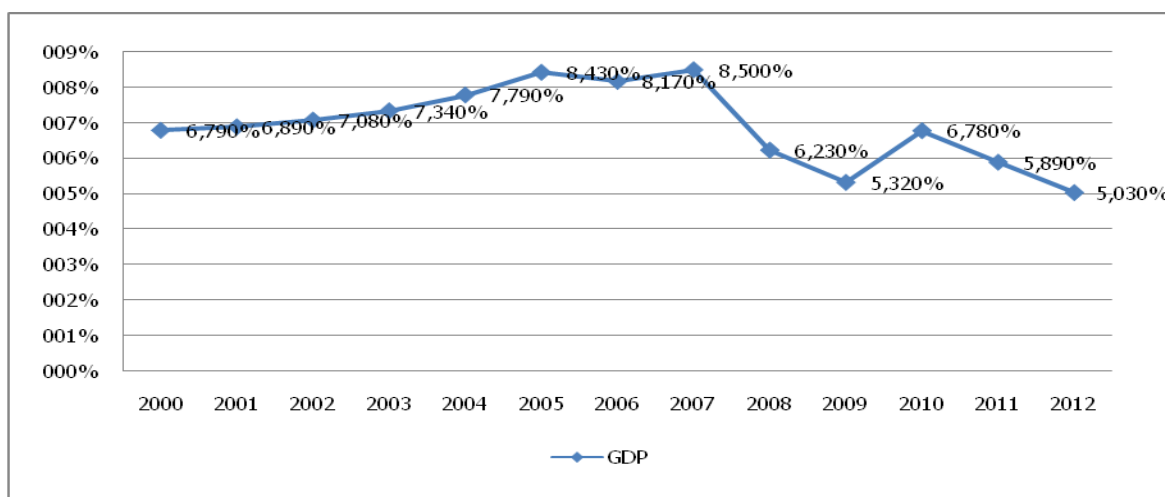
1. Rủi ro về kinh tế

❖ Tăng trưởng

Thực trạng và xu hướng phát triển của nền kinh tế trong nước luôn ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp. Khi nền kinh tế ở giai đoạn tăng trưởng cao sẽ tạo nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển. Ngược lại, khi nền kinh tế sa sút, suy thoái sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực cho các doanh nghiệp.

Kinh tế Việt Nam trong 10 năm qua luôn đạt tốc độ tăng trưởng khá cao, năm 2003 đạt 7,3%, năm 2004 đạt 7,7%, năm 2005 đạt 8,4%, năm 2006 đạt 8,17%, năm 2007 đạt 8,48%. Tuy nhiên khủng hoảng tài chính của một số nền kinh tế lớn trong năm 2008 đã đẩy nền kinh tế thế giới vào tình trạng suy thoái, làm hẹp thị trường xuất khẩu, thị trường vốn, thị trường lao động và tác động tiêu cực tới nhiều lĩnh vực kinh tế xã hội khác của nước ta, tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước năm 2008 chỉ đạt 6,23% và con số này trong năm 2009 và 2010 và 2011 lần lượt là 5,32% , 6,78%, và 5,89%.

Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam



Nguồn: Tổng cục thống kê

Năm 2012, tình hình kinh tế trong nước tiếp tục phải đối mặt với những khó khăn, thách thức lớn. Tăng trưởng kinh tế năm 2012 tiếp tục chậm lại (chỉ đạt 5,03%, thấp hơn chỉ tiêu năm 2011; mặt bằng lãi suất vẫn ở mức cao, tuy vậy lạm phát đã được kiềm chế xuống còn một chữ số.

Năm 2013, tuy vẫn còn nhiều khó khăn nhưng kinh tế Việt Nam đã có những biến chuyển theo hướng tích cực hơn, GDP cả năm 2013 đạt 5,52%, cải thiện đáng kể so với mức tăng 4,73% của cùng kỳ 2012.

Những khó khăn và bất ổn kinh tế trong những năm gần đây đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty. Mặc dù nền kinh tế đã dần thoát ra khỏi giai đoạn suy thoái, nhưng để tiếp tục tồn tại và phát triển, đòi hỏi Tổng Công ty phải luôn chủ động, nhạy bén, kịp thời có các giải pháp, biện pháp vượt qua khó khăn thách thức, tận dụng triệt để các cơ hội có được để phát triển vươn lên.

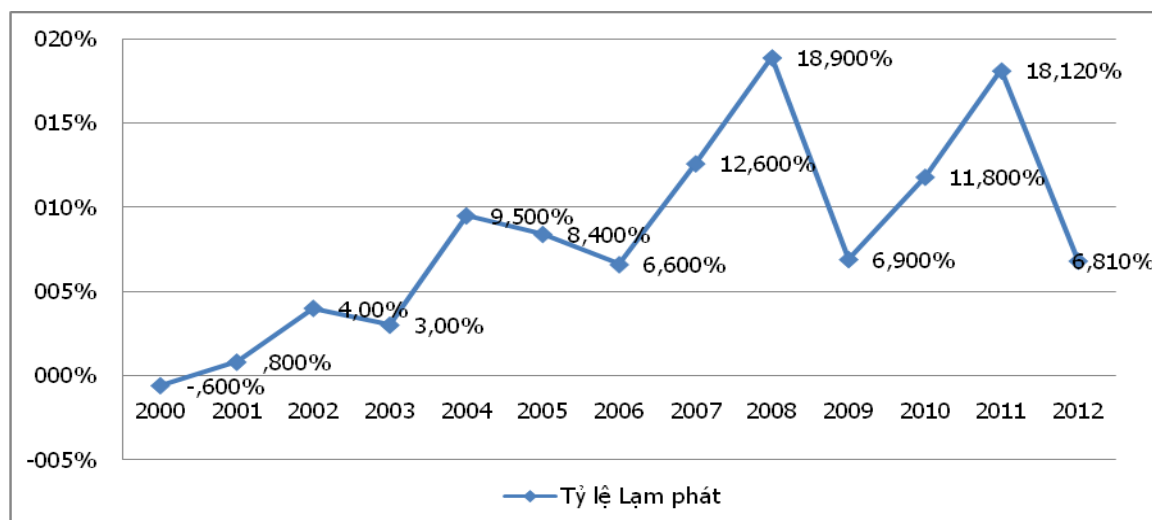
❖ **Rủi ro lạm phát**

Chỉ số lạm phát ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty thông qua các chi phí kinh doanh đầu vào. Lạm phát gia tăng sẽ khiến chi phí sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty tăng cao do tăng giá chi phí, giá nhân công,....

Mặc dù tốc độ tăng trưởng kinh tế trong những năm gần đây được duy trì ở mức ổn định, song Việt Nam cũng đang đứng trước sức ép gia tăng lạm phát. Tỷ lệ lạm phát đã tăng từ 6,6% năm 2006 lên 12,6% trong năm 2007, đặc biệt năm 2008 tỷ lệ lạm phát đã tăng lên tới 18,9%. Sau khi giảm xuống 6,9% trong năm 2009, lạm phát đã tiếp tục tăng trở lại lên mức 11,8% trong năm 2010 và 18,12% năm 2011. Nhờ những nỗ lực kiểm soát lạm phát của Chính phủ và Nhà nước, tỷ lệ lạm phát năm 2012 đã giảm xuống còn 6,81%.

Tính chung trong giai đoạn 2001-2012, lạm phát của Việt Nam đã tăng trung bình trên 8,8%/năm, vượt xa con số của một số quốc gia khác trong khu vực như Thái Lan (2,7%) hay Trung Quốc (2,1%).

Tỷ lệ lạm phát của Việt Nam



Nguồn: Tổng cục thống kê

Theo thông báo của Tổng Cục thống kê, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) năm 2013 tăng 6,04% so với cùng kỳ năm trước, song vẫn thấp hơn mức tăng cùng kỳ năm ngoái. Trong năm 2013, cung cầu hàng hóa trong nước cơ bản ổn định, giá một số hàng hóa thiết yếu như lương thực, thực phẩm, thức ăn chăn nuôi, xi măng,ở mức ổn định. Theo dự báo trong năm 2014, chỉ số giá tiêu dùng ở mức 7%, tăng nhẹ so với cùng kỳ năm trước.

2. **Rủi ro về luật pháp**

Là doanh nghiệp cổ phần hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm, BSH chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, đầu tư vốn, luật doanh nghiệp, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Hiện nay luật và các văn bản dưới luật trong các lĩnh vực trên đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

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 vẫn còn thấp, 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 Sài Gòn - Hà Nội.

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 BSH 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 BSH 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 BSH.

❖ ***Rủi ro cạnh tranh***

Với 29 doanh nghiệp đang hoạt động và hơn 100 loại sản phẩm, 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 2014, 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, khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Quốc tế (WTO), 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... và BSH cũng nằm trong số đó.

4. **Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng vốn 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, 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. Tuy nhiên nếu điều kiện thị trường chứng khoán không thuận lợi thì HĐQT Tổng công ty sẽ quyết định kết thúc đợt chào bán.
- HĐQT 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.

Tuy nhiên, với triển vọng, tiềm năng phát triển của BSH và tính khả thi của kế hoạch kinh doanh thì khả năng thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với cổ phiếu của BSH là tương đối cao, từ đó tăng khả năng thành công của đợt phát hành.

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

Nền kinh tế Việt Nam sau giai đoạn khủng hoảng còn đang trên đà phục hồi và tăng trưởng chậm, chưa có nhiều bứt phá và vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Để hạn chế rủi ro không sử dụng hết công suất sau khi hoạt động, Tổng Công ty luôn chú trọng đến công tác quảng bá thương hiệu và làm tốt công tác tìm hiểu thị trường của mình.

5. Rủi ro pha loãng

Tổng số cổ phiếu dự kiến phát hành là 40.000.000 cổ phần, gấp 1,333 lượng cổ phần đang lưu hành của Tổng Công ty. Sau khi lượng cổ phiếu này chào bán, giá cổ phiếu của Tổng Công ty sẽ bị pha loãng với mức độ nhất định. Sự điều chỉnh kỹ thuật nhất định về giá cổ phiếu được tính theo công thức:

$$\begin{aligned} & \text{Giá cổ phiếu sau ngày chốt danh sách} = \frac{(\text{Giá cổ phiếu đang giao dịch trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền} \times \text{Khối lượng cổ phiếu được nhận quyền mua}) + (\text{Giá chào bán cho cổ đông hiện hữu} \times \text{Khối lượng cổ phiếu phát hành thêm})}{\text{Tổng khối lượng cổ phiếu sau khi phát hành}} \end{aligned}$$

Ví dụ: Giả sử giá cổ phiếu trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền là 15.000 đồng/cổ phiếu, giá phát hành cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phần, khi đó:

$$\begin{aligned} \text{Giá cổ phiếu sau ngày chốt danh sách} &= \frac{(15.000 \times 30.000.000) + (10.000 \times 40.000.000)}{70.000.000} = 12.142,8 \text{ đồng/CP} \end{aligned}$$

Lưu ý: Cổ phiếu của Tổng công ty chưa được giao dịch trên thị trường chứng khoán tập trung, do đó, giá thị trường trong ví dụ trên chỉ nhằm mục đích minh họa cụ thể cho nhà đầu tư thấy rõ về sự pha loãng giá cổ phiếu sau khi phát hành mà không phản ánh đúng giá trị thị trường của cổ phiếu Tổng Công ty vào thời điểm chốt danh sách cổ đông để chào bán.

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 Tổng 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.

6. **Rủi ro khác**

Các rủi ro khác là những rủi ro bất khả kháng không thể lường trước được như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn, chiến tranh.v.v.. nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại đáng kể về tài sản, con người do đó không tránh khỏi ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến 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**

Ông: Đỗ Quang Hiền	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT
Ông: Đỗ Văn Hải	Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc phụ trách
Bà: Nguyễn Thị Thái Hằng	Chức vụ: Phó Giám đốc ban kế toán
Bà: Hoàng Thị Thanh Hải	Chức vụ: Trưởng ban kiểm soát

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**

Ông: Vũ Đức Tiên	Chức vụ: 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 Sài Gòn - Hà Nội. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do BSH cung cấp.

III. **CÁC KHÁI NIỆM**

Tổng Công ty	Tổng Công ty Cổ phần Bảo Hiểm Sài Gòn-Hà Nội
BSH	Tổng Công ty Cổ phần Bảo Hiểm Sài Gòn-Hà Nội
Tổ chức phát hành	Tổng Công ty Cổ phần Bảo Hiểm Sài Gòn-Hà Nội
SHS	Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
Đơn vị tư vấn	Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước
SGDCK	Sở Giao dịch Chứng khoán

HDQT	Hội đồng quản trị
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
QSDĐ	Quyền sử dụng đất
BDS	Bất động sản

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 về Tổng công ty

Tên gọi doanh nghiệp: TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM SÀI GÒN - HÀ NỘI

Tên viết tắt: BSH

Logo:



Địa chỉ công ty: Tòa nhà AC, Lô A1A, cụm SXTTCNN&CNN, phường Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 37931111

Fax: (84-4) 37931155

Website: www.bshc.com.vn

Email: info@bshc.com.vn

Vốn điều lệ: 300.000.000.000 đồng

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội được đổi tên từ Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm SHB-Vinacomin theo Giấy phép điều chỉnh số 56/GPDC12/KDBH cấp ngày 20 tháng 8 năm 2013 về việc đổi tên doanh nghiệp.

Ngành nghề kinh doanh:

❖ Lĩnh vực kinh doanh: Bảo hiểm phi nhân thọ

❖ Các nghiệp vụ được phép kinh doanh:

a. 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 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.
- b. Kinh doanh tái bảo hiểm: Nhận và nhượng tái bảo hiểm đối với tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ.
- c. Quản lý quỹ, đầu tư vốn và các hoạt động khác theo quy định của Pháp luật

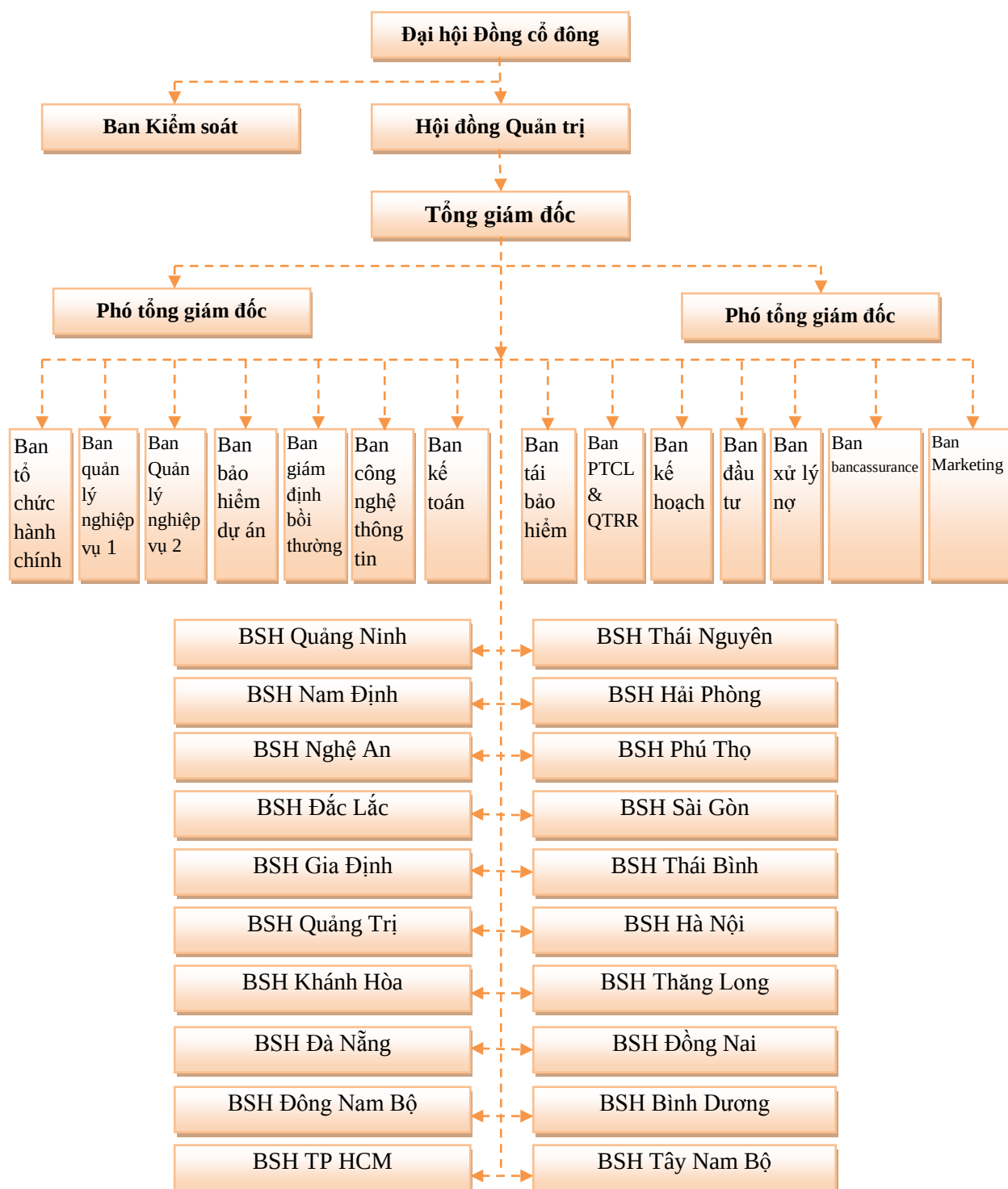
1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Tổng Công ty Cổ phần Bảo Hiểm Sài Gòn-Hà Nội có tiền thân là Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm SHB-Vinacomin, được thành lập theo quyết định số 56 GP/KDBH do Bộ Tài chính cấp ngày 10/12/2008. Ngày 20 tháng 8 năm 2013, Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm SHB-Vinacomin chuyển đổi thành Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội (viết tắt BSH) theo giấy phép chuyển đổi số 56/GPDC12/KDBH. Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội được xây dựng và phát triển với mục tiêu trở thành một trong những công ty bảo hiểm hàng đầu Việt Nam về chất lượng dịch vụ trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, đầu tư và dịch vụ tài chính, từng bước vươn ra thị trường quốc tế.

BSH cung cấp đa dạng các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ hiện có trên thị trường gồm: bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm sức khỏe,...BSH 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.

Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội là doanh nghiệp trẻ trong thị trường bảo hiểm Việt Nam. Tuy vậy từ năm 2009 đến nay, BSH đã đạt được mức tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận ổn định, nằm trong top 15 trên 29 doanh nghiệp Bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. BSH đã xây dựng được hệ thống mạng lưới chi nhánh toàn quốc, cung cấp sản phẩm bảo hiểm đa dạng, phong phú, giám sát chặt chẽ các hoạt động giám định bồi thường, từng bước tạo được niềm tin và uy tín đối với khách hàng. Qua hơn 6 năm hoạt động, BSH đã đạt được nhiều giải thưởng cao quý, đây là kết quả đáng khích lệ tạo động lực cho những bước tiến bền vững của BSH.

2. Cơ cấu tổ chức Tổng công ty



3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Tổng công ty

❖ Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Tổng Công ty. Đại hội đồng cổ đông có quyền bầu, bãi nhiệm thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát. Đại hội đồng cổ đông có quyền xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Tổng công ty và cổ đông Tổng công ty, quyết định tổ chức lại hoặc giải thể công ty và thông qua định hướng phát triển của Tổng công ty.

❖ **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty gồm 5 (năm) thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu hoặc miễn nhiệm. Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý cao nhất của Tổng công ty, quản trị Tổng công ty giữa hai kỳ Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị đại diện cho các cổ đông, 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. Danh sách Hội đồng quản trị hiện tại như sau:

<i>Ông Đỗ Quang Hiến</i>	<i>Chủ tịch HĐQT</i>
<i>Ông Lê Đăng Khoa</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>
<i>Ông Nguyễn Anh Dũng</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>
<i>Ông Vũ Đức Tiến</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>
<i>Ông Vũ Đức Trung</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>

❖ **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát bao gồm 3 (ba) thành viên, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, kiểm tra báo cáo tài chính của Tổng công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc. Danh sách Ban kiểm soát hiện tại như sau:

<i>Bà Hoàng Thị Thanh Hải</i>	<i>Trưởng BKS</i>
<i>Bà Ninh Thị Lan Phương</i>	<i>Thành viên BKS</i>
<i>Bà Bùi Thị Minh Thu</i>	<i>Thành viên BKS</i>

❖ **Ban Tổng giám đốc**

Ban Tổng giám đốc Tổng công ty bao gồm 1 Phó Tổng giám đốc phụ trách, 2 Phó Tổng giám đốc. Phó Tổng giám đốc phụ trách được Hội đồng quản trị ủy quyền, là người đại diện theo pháp luật của Tổng công ty, điều hành mọi hoạt động hàng ngày của Tổng công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Danh sách Ban Tổng giám đốc hiện tại như sau:

<i>Ông Đỗ Văn Hải</i>	<i>Phó Tổng Giám đốc phụ trách</i>
<i>Ông Phạm Thành Huy</i>	<i>Phó Tổng Giám đốc</i>
<i>Ông Vũ Đức Trung</i>	<i>Phó Tổng Giám đốc</i>

❖ **Ban Tổ chức hành chính**▪ **Chức năng**

Tham mưu cho lãnh đạo Tổng công ty về công tác tổ chức (bao gồm nhân sự, bộ máy, thi đua khen thưởng, kỷ luật, đào tạo cán bộ,...), công tác công nghệ thông tin và đảm nhiệm công tác hành chính quản trị tại văn phòng Tổng công ty.

▪ **Nhiệm vụ**

• **Công tác tổ chức nhân sự:**

- Nghiên cứu và tham mưu cho ban Tổng giám đốc kế hoạch phát triển nguồn nhân lực phù hợp với chiến lược kinh doanh của Tổng Công ty;
- Xây dựng mô hình, cơ cấu tổ chức bộ máy đảm bảo tinh gọn và phù hợp từng giai đoạn phát triển của hệ thống;
- Thiết lập chức năng, nhiệm vụ các phòng ban, xây dựng hệ thống chức danh, tiêu chuẩn cán bộ, thực hiện giám sát, kiểm tra hoạt động của bộ máy tổ chức;
- Xây dựng quy trình tuyển chọn cán bộ, quy trình bổ nhiệm, miễn nhiệm cán bộ,...;
- Đề xuất và thực hiện các chính sách đối với người lao động như sử dụng các quỹ khen thưởng, phúc lợi, xác định đơn giá tiền lương và phương án phân phối thu nhập,...

• **Công tác đào tạo cán bộ**

- Tham mưu cho Tổng giám đốc trong việc xây dựng kế hoạch đào tạo trung hạn và hàng năm nhằm nâng cao năng lực cho cán bộ;
- Xây dựng cơ chế chính sách đào tạo phù hợp với từng giai đoạn phát triển của Tổng Công ty;
- Kết hợp với Hiệp hội bảo hiểm, các trường đại học, trung tâm đào tạo để có đội ngũ giảng viên giỏi giúp công tác đào tạo cán bộ của Tổng Công ty đạt hiệu quả cao.

• **Công tác hành chính, quản trị văn phòng**

- Tổ chức công tác lễ tân, tiếp đón khách;
- Tiếp nhận, luân chuyển, lưu trữ công văn đi, đến theo quy định;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Ban Tổng giám đốc.

❖ **Ban Kế toán**

▪ **Chức năng:**

Trực tiếp tổ chức thực hiện công tác hạch toán kế toán, công tác thống kê trong toàn Tổng Công ty theo đúng quy định của Pháp luật.

▪ **Nhiệm vụ:**

- Tổ chức hạch toán kế toán đầy đủ, kịp thời và chính xác các hoạt động kinh doanh của Tổng công ty theo đúng quy định của Pháp luật;
- Phổ biến, hướng dẫn, chỉ đạo các phòng kế toán của các đơn vị trực thuộc thực hiện các chế độ kế toán đã ban hành, tổ chức bộ máy và công tác kế toán phù hợp với tính chất, quy mô hoạt động của đơn vị;

- Kiểm tra, xét duyệt báo cáo quyết toán của các đơn vị trực thuộc, lập báo cáo quyết toán của văn phòng Tổng công ty, báo cáo quyết toán tổng hợp của toàn Tổng công ty trình Hội đồng quản trị thông qua và gửi các cơ quan liên quan;
- Xây dựng kế hoạch, phối hợp với các phòng ban liên quan tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ kế toán trong toàn Tổng công ty;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Ban Tổng giám đốc.

❖ **Ban Đầu tư**

▪ **Chức năng**

- Nghiên cứu, tham mưu cho lãnh đạo Tổng công ty, tổ chức triển khai thực hiện và quản lý các hoạt động đầu tư của Tổng công ty theo quy định của Pháp luật và Điều lệ Tổng công ty trên nguyên tắc an toàn, hiệu quả, bảo đảm phát triển vốn;
- Thống nhất tổ chức thực hiện và quản lý các hoạt động huy động vốn của Tổng công ty;
- Là đầu mối theo dõi và xử lý các vấn đề liên quan tới việc đầu tư từ bên ngoài vào Tổng công ty;
- Quản lý cổ đông.

▪ **Nhiệm vụ**

- Tổ chức nghiên cứu, tổng hợp, phân tích thông tin để tham mưu cho Lãnh đạo về chiến lược và định hướng hoạt động đầu tư tài chính, kế hoạch triển khai hàng năm phù hợp với chiến lược phát triển Tổng công ty;
- Chủ động nghiên cứu và tiếp cận thị trường, tìm kiếm cơ hội đầu tư, xây dựng các danh mục đầu tư hợp lý, trực tiếp triển khai các hoạt động đầu tư tài chính theo quy định của Pháp luật;
- Tìm kiếm và huy động các nguồn vốn phục vụ công tác đầu tư của Tổng công ty. Thực hiện công tác phát hành cổ phiếu, trái phiếu của Tổng công ty, chủ trì, phối hợp với các bộ phận liên quan trong việc xây dựng phương án phát hành cổ phiếu, trái phiếu và các hình thức khác trình cấp có thẩm quyền phê duyệt và tổ chức thực hiện phương án phát hành đã phê duyệt;
- Xây dựng chiến lược đầu tư dài hạn và kế hoạch đầu tư hàng năm phù hợp với chiến lược kinh doanh của toàn Tổng công ty;
- Thẩm định dự án, triển khai đầu tư và theo dõi giám sát đầu tư vào các dự án;
- Thu thập thông tin, các chính sách vĩ mô của Nhà nước, các Bộ, ngành liên quan tới hoạt động đầu tư của Tổng công ty, xây dựng hệ thống dữ liệu thống kê với một số ngành, lĩnh vực kinh tế mũi nhọn làm cơ sở cho việc xây dựng chiến lược, kế hoạch đầu tư của Tổng công ty;
- Chủ động nghiên cứu và tiếp cận thị trường đầu tư để xây dựng danh mục đầu tư đa dạng, hiệu quả và thông qua hoạt động đầu tư hỗ trợ hoạt động khai thác bảo hiểm của Tổng công ty;

- Thực hiện công tác quản lý cổ đông. Thực hiện việc chuyển nhượng cổ phần của các cổ đông, quản lý, lưu trữ thông tin về tình hình nắm giữ cổ phần của các cổ đông.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Tổng công ty.

❖ **Ban Tái bảo hiểm**

▪ **Chức năng**

Tham mưu, giúp việc cho Tổng giám đốc trong công tác Tái bảo hiểm của Tổng công ty

▪ **Nhiệm vụ**

- Nghiên cứu và tham mưu cho Ban Tổng giám đốc xây dựng chiến lược phát triển kinh doanh nhận và nhượng tái bảo hiểm;
- Đề xuất Lãnh đạo Tổng công ty phê duyệt các phương án nhượng tái bảo hiểm. Trên cơ sở phương án được phê duyệt, chủ động đàm phán với các đối tác, lập hợp đồng nhượng tái bảo hiểm trình Lãnh đạo ký kết và thực hiện hợp đồng;
- Thực hiện tái bảo hiểm chỉ định theo phương án tái bảo hiểm do đơn vị khai thác gốc đề xuất hoặc thoả thuận với khách hàng đã được Lãnh đạo phê duyệt;
- Xây dựng kế hoạch kinh doanh nhận tái bảo hiểm phù hợp với tình hình tài chính của Tổng công ty và đảm bảo an toàn về tài chính;
- Đầu mối quan hệ với thị trường trong và ngoài nước để cung cấp cho các đơn vị khai thác các điều kiện, điều khoản và phí tái bảo hiểm đối với các dịch vụ liên quan; thu xếp tái bảo hiểm để đấu thầu, chào giá cạnh tranh;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Ban Tổng giám đốc.

❖ **Ban Phát triển chiến lược và Quản trị rủi ro**

▪ **Chức năng**

Nghiên cứu, tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty trong công tác xây dựng chiến lược phát triển Tổng công ty bao gồm: xây dựng chiến lược kinh doanh, kế hoạch kinh doanh hàng năm, chiến lược xây dựng và quản trị thương hiệu; công tác nghiên cứu, phát triển, mở rộng thị trường mới và lĩnh vực kinh doanh mới, các chương trình và dự án phát triển của Tổng công ty.

▪ **Nhiệm vụ**

Công tác kế hoạch – phát triển: Nghiên cứu và tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty công tác hoạch định các chương trình, chiến lược phát triển dài hạn của Tổng công ty như chiến lược kinh doanh, chiến lược phát triển thị trường sản phẩm, chiến lược xây dựng và quản trị thương hiệu và các kế hoạch trung và ngắn hạn nhằm thực hiện các chiến lược đó; Chủ trì xây dựng và đề xuất Lãnh đạo Tổng công ty triển khai các chương trình, dự án phát triển sản phẩm mới, các lĩnh vực kinh doanh mới;

Công tác pháp chế: Cập nhật và phổ biến các văn bản pháp luật, thông tin pháp lý liên quan đến hoạt động của Tổng công ty; Tham mưu, giúp việc cho Lãnh đạo Tổng công ty và tư vấn cho các đơn vị trực thuộc về các vấn đề pháp lý liên quan đến hoạt động kinh doanh của toàn hệ thống; Chịu trách nhiệm rà soát tính hợp pháp trong các hợp đồng hoặc giao

dịch ra bên ngoài của Tổng công ty do các đơn vị soạn thảo trước khi trình Lãnh đạo phê duyệt;

Công tác quản trị rủi ro: Tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty trong công tác xây dựng chính sách, chiến lược quản trị rủi ro trong Tổng công ty; Tham mưu, đề xuất cho Lãnh đạo Tổng công ty các giới hạn rủi ro trong từng lĩnh vực hoạt động của Tổng công ty.

Công tác đối ngoại: Tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty chiến lược đối ngoại trong và ngoài nước và các kế hoạch trung và ngắn hạn nhằm thực hiện chiến lược đó; Duy trì và phát triển các mối quan hệ với các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có ảnh hưởng và đóng góp vào sự phát triển toàn diện của Tổng công ty.

Công tác xây dựng và quản trị thương hiệu: Tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty chiến lược xây dựng và quản trị thương hiệu; Xây dựng và tổ chức thực hiện các chương trình, kế hoạch truyền thông, PR, xúc tiến thương mại,... phục vụ các mục tiêu phát triển của Tổng Công ty.

❖ **Ban Quản lý nghiệp vụ I, II**

▪ **Chức năng**

Tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty, trực tiếp tổ chức triển khai, thực hiện quản lý các nghiệp vụ bảo hiểm, công tác đào tạo và quản lý đại lý trong toàn hệ thống;

▪ **Nhiệm vụ**

Về công tác quản lý nghiệp vụ: Nghiên cứu, tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty trong việc định hướng phát triển các nghiệp vụ bảo hiểm phù hợp với chiến lược phát triển kinh doanh của Tổng công ty; Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường và yêu cầu phát triển chung trong phạm vi nghiệp vụ quản lý; Xây dựng các quy trình nghiệp vụ (khai thác, giám định, bồi thường), hướng dẫn, quản lý, đôn đốc, kiểm tra và giám sát nghiệp vụ trong toàn hệ thống; Trực tiếp giám định, bồi thường theo phân cấp, đề xuất lãnh đạo giải quyết bồi thường trên phân cấp của Ban và các đơn vị thành viên

Về công tác đào tạo và quản lý đại lý: Nghiên cứu và tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong việc xây dựng kế hoạch đào tạo nhằm nâng cao năng lực của hệ thống đội ngũ đại lý bảo hiểm; Xây dựng cơ chế chính sách đào tạo đại lý phù hợp theo từng giai đoạn phát triển của Tổng công ty; Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về cơ chế chính sách, chế độ đãi ngộ cho hệ thống đại lý nhằm khuyến khích phát triển hệ thống kênh bán lẻ; Xây dựng và phát triển hệ thống mạng lưới đại lý bảo hiểm trong toàn hệ thống, thực hiện việc kiểm tra, giám sát toàn bộ hoạt động của các đại lý nhằm đảm bảo tuân thủ quy định của Pháp luật.

❖ **Ban Bảo hiểm dự án**

▪ **Chức năng**

- Tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty về bảo hiểm các dự án, các dịch vụ bảo hiểm trọn gói thuộc các lĩnh vực tài sản, kỹ thuật, trách nhiệm;
- Trực tiếp khai thác và quản lý toàn bộ các công việc liên quan đến khai thác bảo hiểm dự án, các dịch vụ bảo hiểm trọn gói có số tiền bảo hiểm trên 50 triệu USD hoặc trên phân cấp của các đơn vị.

▪ **Nhiệm vụ**

- Chủ động quan hệ công tác với các cơ quan chức năng của Nhà nước, Bộ, ban, ngành, các đơn vị liên quan để tiến hành dịch vụ bảo hiểm đối với các dự án, công trình thực hiện bằng vốn ngân sách, vốn liên doanh, vốn vay nợ, viện trợ,...
- Trực tiếp thực hiện dịch vụ bảo hiểm và là đầu mối phối hợp với các doanh nghiệp bảo hiểm, doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, các đơn vị thành viên để khai thác các dịch vụ bảo hiểm trọn gói thuộc các lĩnh vực tài sản kỹ thuật, xây dựng lắp đặt, trách nhiệm, các công trình, dự án đầu tư;
- Quản lý toàn bộ các hoạt động liên quan đến bảo hiểm công trình, dự án;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Ban Tổng giám đốc.

❖ **Ban Giám định bồi thường**

▪ **Chức năng**

- Tham mưu giúp việc cho Tổng công ty trong công tác giám định tổn thất; bồi thường và dịch vụ sau bán hàng.
- Tổ chức thực hiện công tác giám định bồi thường thống nhất toàn Tổng công ty, truy đòi người thứ 3 và tham gia giải quyết các khiếu nại tranh chấp liên quan đến công tác giám định, bồi thường.

▪ **Nhiệm vụ**

- Tổ chức công tác giám định bồi thường đúng quy định, phù hợp với thực tế và chiến lược phát triển của Tổng công ty.
- Nghiên cứu đề xuất cơ chế chính sách về giám định bồi thường đúng với quy định của Luật pháp, Điều lệ và các quy định cũng như yêu cầu quản lý của Tổng công ty.
- Xây dựng, soạn thảo các quy trình, quy định về công tác giám định bồi thường áp dụng thống nhất trong toàn Tổng công ty.
- Xây dựng đề xuất ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện các quy trình, quy định triển khai công tác giám định bồi thường.
- Trực tiếp hướng dẫn, đôn đốc, giám sát kiểm tra các đơn vị thành viên trong việc triển khai thực hiện công tác giám định bồi thường theo đúng quy định.
- Trực tiếp hoặc chỉ đạo, phối hợp giải quyết các vụ giám định bồi thường trên phân cấp của công ty thành viên và tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty trong các vụ việc trên phân cấp của Ban.
- Là đầu mối liên hệ, làm việc với các công ty cứu trợ, công ty giám định, Gara sửa chữa theo danh sách lựa chọn của BSH;
- Định kỳ báo cáo, đánh giá hiệu quả chính sách liên quan đến công tác giám định bồi thường và đề xuất phương án nâng cao hiệu quả, chất lượng hoạt động hệ thống giám định bồi thường .
- Tuân thủ và giám sát tuân thủ các quy định, quy trình theo hệ thống quản lý chất lượng của Tổng công ty.

- Phối hợp với Ban Tái bảo hiểm thông báo kịp thời các thông tin liên quan đến giám định tổn thất và bồi thường cho các nhà Tái bảo hiểm.
- Tổng hợp các hồ sơ bồi thường có thu đòi tái bảo hiểm để chuyển Ban Tái bảo hiểm xác nhận thông tin và thu đòi bồi thường từ các nhà tái bảo hiểm.
- Phân tích số liệu, thông tin về giám định, bồi thường, dịch vụ khách hàng của BSH cung cấp cho các Ban liên quan để tổng hợp đề xuất điều chỉnh công tác quản lý khai thác kịp thời, góp phần tăng hiệu quả khai thác nghiệp vụ.
- Thống kê, phân tích tình hình bồi thường phát sinh tại Tổng công ty và trên thị trường để làm cơ sở tham mưu cho Tổng giám đốc điều chỉnh chính sách quản lý rủi ro, khai thác và tái bảo hiểm phù hợp.
- Trực tiếp tổ chức, chỉ đạo và chịu trách nhiệm trong việc trích lập dự phòng bồi thường của toàn Tổng công ty. Đôn đốc, giám sát kiểm tra việc trích lập dự phòng bồi thường của các công ty trực thuộc Tổng công ty.
- Phối hợp với các Ban liên quan để tính toán và xác định các khoản phải nộp liên quan đến công tác quản lý rủi ro như quỹ an toàn giao thông, phòng cháy chữa cháy, ... theo quy định;
- Tiếp nhận khiếu nại tổn thất của khách hàng, tư vấn cho khách hàng các công việc và thủ tục cần thiết khi tổn thất xảy ra.
- Thu thập và xử lý thông tin về tình hình khiếu nại bồi thường và các khiếu nại khác liên quan đến Tổng công ty, phân tích, tổng hợp, giải quyết và đề xuất biện pháp giải quyết khiếu nại bồi thường, khiếu nại khác trả lời khách hàng.
- Trực tiếp hoặc chỉ đạo, phối hợp với các đơn vị trong việc thực hiện truy đòi người thứ ba khi được thế quyền của người được bảo hiểm
- Trực tiếp hoặc tổ chức chỉ đạo, phối hợp với các Đơn vị trong việc thu hồi, quản lý vật tư, tài sản thu hồi do BSH đã bồi thường theo quy định của Tổng công ty, trình cấp có thẩm quyền xử lý.
- Thực hiện luân chuyển thông tin theo quy định của Tổng công ty.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của Tổng giám đốc.

❖ **Ban Công nghệ thông tin**

▪ **Chức năng**

- Thực hiện chức năng tham mưu, tư vấn cho Ban Tổng giám đốc trong việc xác định chiến lược hoạt động và phát triển trung hạn, dài hạn của Tổng công ty về công nghệ thông tin.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong việc xây dựng và triển khai kế hoạch về công nghệ thông tin hàng năm.
- Tham mưu, tư vấn cho Ban Tổng giám đốc về Nội qui, Quy định, Quy chế và những biện pháp quản lý đối với hệ thống công nghệ thông tin trong toàn Tổng công ty.

- Tổ chức thực hiện mọi công việc của Ban công nghệ thông tin được Ban Tổng giám đốc giao, bao gồm các công việc sau: Quản lý, điều hành hệ thống công nghệ thông tin nội bộ, thực hiện công tác thống kê, báo cáo và hỗ trợ các hoạt động về công nghệ thông tin của Tổng công ty, cũng như các đơn vị thành viên.
- Đề xuất các giải pháp về việc mua mới, xây dựng và triển khai các ứng dụng hỗ trợ công tác kinh doanh, thống kê, quản trị điều hành chung của Lãnh đạo Tổng công ty.
- Thực hiện nhiệm vụ kinh doanh bảo hiểm, chăm sóc khách hàng.
- Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của Ban Tổng giám đốc.

■ **Nhiệm vụ**

- Quản lý toàn bộ trang thiết bị tin học (kể cả phần mềm) và mạng thông tin nội bộ của toàn Tổng công ty.
- Quản lý, hướng dẫn, kiểm tra giám sát việc sử dụng hệ thống công nghệ thông tin trong toàn Tổng công ty.
- Tiếp nhận, xây dựng, triển khai, phát triển và bảo trì phần mềm theo yêu cầu quản lý của Tổng công ty. Tham mưu, tư vấn cho Ban Tổng giám đốc những vấn đề về quản lý, sử dụng và phát triển công nghệ thông tin phục vụ kinh doanh.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc về việc thiết kế, phát triển các ứng dụng của Website, banner/poster và các ấn phẩm phục vụ hoạt động Marketing của Tổng công ty phục vụ mục cho hoạt động Marketing của Tổng công ty.
- Chịu trách nhiệm kỹ thuật để quản lý, hỗ trợ việc cập nhật thường xuyên các tin bài, hình ảnh hoạt động của Tổng công ty.
- Bảo trì PC và Server về phần cứng và phần mềm, duy trì ở mức tốt nhất trong toàn hệ thống.
- Xử lý, sửa chữa nhỏ hoặc kiểm tra đề xuất biện pháp xử lý những sự cố, hỏng hóc của thiết bị tin học, máy văn phòng (máy scan, pho to,...) trong toàn Tổng công ty. Định kỳ kiểm tra hệ thống công nghệ thông tin để cải tiến, nâng cấp khi cần thiết.
- Phối hợp với các Ban chức năng về việc triển khai các ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ tốt cho yêu cầu chuyên môn và nghiệp vụ.
- Phối hợp với Ban chức năng trong việc tham mưu với Ban Tổng giám đốc về việc lựa chọn mua sắm máy móc, thiết bị liên quan đến hệ thống công nghệ thông tin trong toàn Tổng công ty.
- Thực hiện công tác báo cáo thống kê thuộc chức năng nhiệm vụ của Ban theo quy định.
- Tổ chức, tham gia, phối hợp đào tạo về công nghệ thông tin trong toàn Tổng công ty.
- Thực hiện việc triển khai kinh doanh, khai thác bảo hiểm theo kế hoạch doanh thu được giao hàng năm.
- Thực hiện việc quản lý hợp đồng, các công việc liên quan đến công tác hỗ trợ, chăm sóc và tái tục hợp đồng đối với khách hàng của Ban.

❖ **Ban Kế hoạch**

▪ Chức năng

- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong việc xác định chiến lược hoạt động và phát triển trung hạn, dài hạn của Tổng công ty.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong việc xây dựng và giao kế hoạch kinh doanh hàng năm.
- Theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hàng tháng, quý, năm và báo cáo kịp thời cho Ban Tổng giám đốc đồng thời đôn đốc các đơn vị thực hiện kế hoạch kinh doanh.
- Tham mưu, đề xuất điều chỉnh chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh của Tổng công ty phù hợp với từng thời kỳ, từng đơn vị.
- Đề xuất các giải pháp mang tính đồng bộ và các biện pháp để tháo gỡ vướng mắc của các đơn vị để thúc đẩy tiến độ thực hiện kế hoạch hàng tháng, quý, năm.
- Kinh doanh bảo hiểm, chăm sóc khách hàng.
- Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của Ban Tổng giám đốc.

▪ Nhiệm vụ

- Xây dựng hệ thống quy trình, quy định, chỉ tiêu, định mức liên quan đến công tác xây dựng và quản lý kế hoạch kinh doanh.
- Chủ trì công tác nghiên cứu, xây dựng và trình Ban Tổng giám đốc phê duyệt và giao kế hoạch kinh doanh hàng năm cho các đơn vị.
- Hướng dẫn, theo dõi, đôn đốc các đơn vị triển khai kế hoạch kinh doanh hàng năm.
- Tổ chức thống kê, tổng hợp, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch của các đơn vị và báo cáo cho Ban Tổng giám đốc theo định kỳ hàng tháng, quý, năm.
- Đề xuất các giải pháp, các biện pháp để tháo gỡ vướng mắc của các đơn vị nhằm thúc đẩy tiến độ thực hiện kế hoạch hàng tháng, quý, năm.
- Nghiên cứu, đề xuất điều chỉnh chiến lược phát triển và điều chỉnh kế hoạch kinh doanh của Tổng công ty phù hợp với từng thời kỳ, từng đơn vị, từng vùng miền.
- Xây dựng và vận hành các hệ thống báo cáo nội bộ: báo cáo định kỳ; các báo cáo tình hình kinh doanh tại hội nghị sơ kết/ tổng kết, họp HĐQT/ĐHCD; các báo cáo đột xuất khác.
- Thực hiện việc triển khai kinh doanh, khai thác bảo hiểm, tăng doanh thu tại Văn phòng Tổng công ty.
- Quản lý hợp đồng, thực hiện các biện pháp tư vấn, chăm sóc khách hàng của Ban để đảm bảo uy tín, thương hiệu của Tổng công ty cũng như đảm bảo khả năng tái tục hợp đồng nếu có.
- Các nhiệm vụ khác do Ban Tổng giám đốc giao.

❖ Ban Xử lý nợ**▪ Chức năng**

Tham mưu giúp việc cho Ban điều hành, Hội đồng quản trị trong việc quản lý, tổ chức thực hiện công tác xử lý nợ và quản lý, khai thác tài sản thu nợ, và các biện pháp đề phòng, chống phát sinh nợ, nợ xấu.

▪ **Nhiệm vụ**

- Tham mưu giúp việc cho Ban điều hành, Hội đồng quản trị trong việc quản lý, tổ chức thực hiện công tác xử lý nợ.
- Tham mưu cho Ban điều hành và các đơn vị, các bộ phận liên quan trong việc xây dựng các quy định, quy trình quản lý, giám sát để hạn chế việc phát sinh nợ xấu và các chế tài nếu để phát sinh nợ xấu;
- Tổ chức tiếp nhận hồ sơ các khoản nợ xấu do các Ban, các đơn vị bàn giao để xử lý;
- Chịu trách nhiệm quản lý, lưu trữ an toàn hồ sơ các khoản nợ được giao xử lý mà các Ban, các đơn vị bàn giao và hồ sơ phát sinh trong quá trình xử lý thu hồi nợ.
- Thu thập, hoàn thiện hồ sơ công nợ; tổ chức xác minh tổ chức/cá nhân nợ, tài sản bảo đảm; nghiên cứu, đánh giá hồ sơ và thực trạng để đề xuất kế hoạch, phương án xử lý, thu hồi các khoản nợ xấu, quản lý và khai thác tài sản nợ (nếu có) và các vấn đề pháp lý bảo vệ quyền lợi của Tổng công ty, trình Ban Điều hành xem xét và phê duyệt;
- Liên hệ với các Ban, các đơn vị, với Tòa án và các cơ quan liên quan thực hiện các phương án xử lý nợ xấu đã được cấp thẩm quyền phê duyệt;
- Lập phương án và chuẩn bị hồ sơ khởi kiện trong các quan hệ tố tụng dân sự - kinh tế hoặc hình sự có liên quan đến việc xử lý và thu hồi nợ của Tổng công ty;
- Kiến nghị xử lý các vi phạm để xảy ra phát sinh nợ xấu (nếu có);
- Thực hiện công tác báo cáo theo yêu cầu của Ban Điều hành và Hội đồng quản trị;
- Thực hiện các công việc khác trong công tác xử lý nợ theo sự phân công của Ban Điều hành và Hội đồng quản trị.

❖ **Ban Bancassurance**

▪ **Chức năng**

- Tham mưu cho Ban Lãnh đạo trong công tác xây dựng, chỉ đạo, tổ chức, phối hợp tổ chức thực hiện, quản lý, kiểm tra, giám sát công tác Bancassurance trong toàn hệ thống BSH.
- Tham mưu cho Ban Lãnh đạo trong việc phát triển kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm qua ngân hàng, các tổ chức tín dụng.
- Quản lý, chỉ đạo các công ty thành viên triển khai nghiệp vụ Bancassurance. Theo dõi, phân tích tình hình thực hiện khai thác kênh bancassurance hàng tháng, quý, năm và báo cáo kịp thời cho Ban Tổng giám đốc đồng thời đôn đốc các đơn vị thực hiện kế hoạch kinh doanh kênh bancassurance.
- Đề xuất các giải pháp mang tính đồng bộ và các biện pháp phát triển và nâng cao hiệu quả kênh phân phối bảo hiểm qua các đối tác ngân hàng và tổ chức tín dụng.
- Kinh doanh bảo hiểm, chăm sóc khách hàng.

- Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của Ban Tổng giám đốc.

▪ **Nhiệm vụ**

- Xây dựng mô hình hoạt động Bancassurance của Tổng công ty và các quy trình phối hợp nghiệp vụ giữa Ban Bancassurance với các Ban tại Trụ sở chính và các công ty thành viên của BSH.
- Xây dựng quy chế, chính sách liên quan tới nghiệp vụ Bancassurance tại Trụ sở chính và các công ty thành viên của BSH.
- Chỉ đạo, hỗ trợ các công ty thành viên duy trì và phát triển quan hệ với ngân hàng và tổ chức tín dụng có tiềm năng trong việc hợp tác phân phối sản phẩm bảo hiểm của BSH.
- Hướng dẫn, chỉ đạo các công ty thành viên thực hiện nghiệp vụ Bancassurance theo các chính sách, quy chế, quy định của Cục Quản lý giám sát bảo hiểm và BSH ban hành.
- Trực tiếp thực hiện hoặc phối hợp với các Ban tại Trụ sở chính và các công ty thành viên BSH tiến hành các hoạt động hỗ trợ nghiệp vụ, đào tạo, thúc đẩy hiệu quả và phát triển cơ hội hợp tác Bancassurance.
- Thực hiện các công tác khác theo phân công hoặc ủy quyền của Lãnh đạo BSH.

❖ **Ban Marketing**

▪ **Chức năng**

- Tham mưu cho Tổng giám đốc trong công tác xây dựng, thực hiện chiến lược phát triển và quản trị thương hiệu Tổng công ty.
- Nghiên cứu thị trường, tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong công tác xây dựng kế hoạch sản phẩm và phát triển sản phẩm.
- Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong công tác xây dựng, thực hiện chiến lược Marketing và Truyền thông của Tổng công ty.
- Kinh doanh bảo hiểm và chăm sóc khách hàng.

▪ **Nhiệm vụ**

- *Thực hiện công tác xây dựng và quản trị thương hiệu:* Tham mưu cho Ban Tổng giám đốc trong công tác xây dựng và phát triển thương hiệu của Tổng công ty và tổ chức thực hiện sau khi được cấp có thẩm quyền phê duyệt. Thực hiện công tác quản lý bộ nhận diện thương hiệu và quản trị thương hiệu trên hệ thống. Thực hiện công tác đo lường, đánh giá thương hiệu và đề xuất các giải pháp phát triển, nâng cao giá trị thương hiệu Tổng công ty theo chiến lược phát triển chung của Tổng công ty.
- *Thực hiện công tác nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm:* Chủ trì và phối hợp với các Ban chức năng nghiên cứu thị trường, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh và nội lực của Tổng công ty; phát triển kênh khai thác và sản phẩm mới từ đặt tên sản phẩm mới từ đặt tên sản phẩm, nội dung, biểu phí, tài liệu đào tạo, giới thiệu sản phẩm.
- *Công tác Truyền thông Marketing:* Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing và tổ chức triển khai các hoạt động truyền thông marketing bao gồm: giới thiệu sản phẩm, duy trì sản phẩm, kích hoạt và tái kích hoạt sản phẩm.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Tổng công ty, cơ cấu cổ đông tính đến 30/09/2014

4.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần tại ngày 30/09/2014

STT	Tên cổ đông	CMND	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội	1800278630	77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội	3.000.000	10%
2	Tập đoàn T&T	0103020950	18 Hàng Chuối, Hai Bà Trưng, Hà Nội	1.500.000	5%
3	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội	66/UBCK	Số 1 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội	3.000.000	10%
4	Công ty CP Xuất nhập khẩu Thủ công Mỹ Nghệ	0100107356	2A Phạm Sư Mạnh - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội	2.970.000	9,9%
Tổng Cộng				7.470.000	34,9%

Nguồn: BSH

4.2 Cơ cấu cổ đông tính đến ngày 30/09/2014

STT	Cơ cấu	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông là cá nhân	7.917	17.449.971	58%
1.1	Cá nhân trong nước	7.917	17.449.971	58%
1.2	Cá nhân nước ngoài	0	0	0
2	Cổ đông là tổ chức	07	12.550.029	42%
2.1	Tổ chức trong nước	07	12.550.029	42%
2.2	Tổ chức nước ngoài	0	0	0
	Tổng cộng	7.924	30.000.000	100%

Nguồn: BSH

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành 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 tổ chức phát hành:

Không có.

6. Giới thiệu về quá trình tăng vốn của Tổng Công ty: Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội chưa thực hiện tăng vốn kể từ khi thành lập.

7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

❖ Sản phẩm dịch vụ chính

Sản phẩm & Dịch vụ

Bảo hiểm gốc



Bảo hiểm xe cơ giới
 Bảo hiểm con người
 Bảo hiểm hàng hải
 Bảo hiểm tài sản kỹ thuật

Tái bảo hiểm



Nhượng tái bảo hiểm
 Nhận tái bảo hiểm

Đầu tư tài chính



Mua bán trái phiếu chính phủ
 Kinh doanh chứng khoán
 Gửi tiền
 Đầu tư góp vốn

Bảng 1: Cơ cấu doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm qua các năm

TT	Ng nghiệp vụ	Năm 2012		Năm 2013		9T/2014	
		Giá trị (ngàn VND)	Tỷ trọng	Giá trị (ngàn VND)	Tỷ trọng	Giá trị (ngàn VND)	Tỷ trọng
1	Thu phí bảo hiểm gốc	312.822.909	82,46%	218.127.859	85,80%	210.388.923	91,48%
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm	32.222.056	8,49%	19.701.674	7,75%	11.780.700	5,12%
3	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	27.596.376	7,27%	15.698.711	6,18%	7.759.264	3,37%
4	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	6.740.184	1,78%	688.080	0,27%	44.857	0,03%
	Tổng cộng	379.381.525	100%	254.216.324	100%	229.973.744	100%

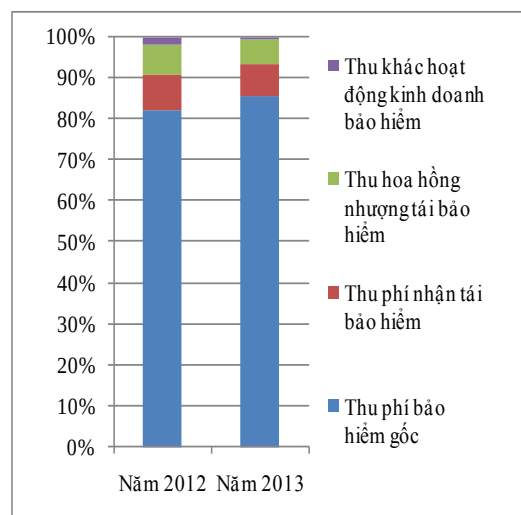
Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và Quý 3/2014

Năm 2012, tổng doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của BSH tăng 7,19% so với tổng doanh thu trong năm 2011. Tuy nhiên năm 2013 Tổng Công ty đạt doanh thu thấp hơn so với tổng doanh thu năm 2012 do một số nguyên nhân:

- + Khó khăn chung của nền kinh tế ảnh hưởng đến nhu cầu bảo hiểm và khả năng tham gia bảo hiểm, dẫn đến thị trường bảo hiểm tăng chậm lại, trong đó có BSH.
- + Ảnh hưởng bởi việc Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam (Vinacomin) rút vốn: doanh thu từ khách hàng Vinacomin đã sụt giảm mạnh so với cùng kỳ năm trước (giảm 60%, tương ứng 85 tỷ đồng).
- + Có 5/14 Đơn vị thuộc BSH biến động về nhân sự dẫn đến doanh thu sụt giảm.
- + Hệ thống bán hàng qua Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB) chưa hoàn thiện (bancassurance) ảnh hưởng đến khả năng khai thác khách hàng của BSH.

Trong cơ cấu doanh thu từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của BSH, doanh

thu từ kinh doanh bảo hiểm gốc chiếm tỷ trọng lớn nhất, trên 80%. Năm 2013, tỷ trọng của thu phí bảo hiểm gốc tăng lên 85,8%, trong khi tỷ trọng doanh thu các nghiệp vụ khác giảm nhẹ. Điều này cho thấy năng lực chuyên môn của BSH đã được khẳng định, doanh thu chính thu được là từ hoạt động bảo hiểm gốc thay vì nhận tái hay nhượng tái bảo hiểm.



7.2 Báo cáo tình hình hiệu quả cung cấp dịch vụ và hiệu quả đầu tư

7.2.1 Kinh doanh bảo hiểm gốc

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

a) Bảo hiểm con người

Hiện nay, BSH đang triển khai hầu hết các sản phẩm Bảo hiểm con người tại thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam. Dịch vụ của BSH bao gồm:



- **Bảo hiểm tai nạn con người:** BSH nhận bảo hiểm về tính mạng và các tổn thương thể xác không lường trước trên phạm vi lãnh thổ Việt Nam;

- **Bảo hiểm trợ cấp nằm viện – phẫu thuật:** Bồi thường các chi phí nằm viện, phẫu thuật cho khách hàng;

- **Bảo hiểm kết hợp con người:** BSH giúp khách hàng cảm thấy yên tâm hơn khi phải đối mặt với các rủi ro về tính mạng, sức khỏe gây ra do ốm đau, bệnh tật, tai nạn, chăm sóc thai sản;

- **Bảo hiểm học sinh:** BSH nhận bảo hiểm cho các đối tượng là học sinh, sinh viên đang theo học tại các trường học: nhà trẻ, mẫu giáo, tiểu học, phổ thông cơ sở, phổ thông trung học, các trường đại học, cao đẳng, trung học chuyên nghiệp, dạy nghề;

- **Bảo hiểm bồi thường cho người lao động:** BSH bảo hiểm cho những thiệt hại về thân thể gây ra do tai nạn lao động xảy ra đối với người lao động trong quá trình làm việc;

- **Khách du lịch:** BSH bảo hiểm cho khách hàng tính mạng, các thương tật thân thể và thiệt hại hành lý của khách hàng trong quá trình đi du lịch trong nước hoặc nước ngoài;

- **Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe toàn diện:** BSH bảo vệ

khách hàng trước những bệnh tật và các hiểm họa khôn lường trong cuộc sống.

b) Bảo hiểm xe cơ giới



- **Bảo hiểm vật chất xe cơ giới:** Là loại hình Bảo hiểm cho những thiệt hại vật chất xe xảy ra do những tai nạn bất ngờ ngoài mong muốn, ngoài sự kiểm soát của chủ xe, lái xe;

- **Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ 3:** Là loại hình Bảo hiểm cho thiệt hại về thân thể, tính mạng và tài sản do xe cơ giới gây ra đối với bên thứ ba;

- **Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với hành khách trên xe:** Là loại hình Bảo hiểm bồi thường thiệt hại về thân thể, tính mạng của hành khách ngồi trên xe theo hợp đồng vận chuyển hành khách;



- **Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với hàng hóa vận chuyển trên xe:** BSH sẽ thanh toán cho chủ xe số tiền tổn thất thực tế khi có sự kiện Bảo hiểm xảy ra, mà chủ xe phải bồi thường theo quy định của pháp luật đối với những thiệt hại về hàng hóa vận chuyển trên xe cho chủ hàng;

- **Bảo hiểm tai nạn lái phụ xe và người ngồi trên xe:** BSH sẽ bồi thường thiệt hại về thân thể, tính mạng của người tham gia bảo hiểm do tai nạn khi đang ở trên xe, lên xuống xe trong quá trình xe đang tham gia giao thông.

c) Bảo hiểm hàng hải

BSH nhận bảo hiểm cho tất cả các tàu thủy của các tổ chức, cá nhân tại Việt Nam. Hiện tại, BSH đã và đang nhận bảo hiểm cho một số lượng lớn tàu thủy có trọng tải từ lớn đến nhỏ của nhiều đơn vị vận tải tàu thủy hàng đầu trong cả nước.



1. Bảo hiểm tàu biển

- Bảo hiểm thân tàu
- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ tàu (P&I)
- Bảo hiểm cước phí, phạt lưu trì tàu và chi phí kiện tụng
- Bảo hiểm trách nhiệm nhà thầu đóng tàu
- Bảo hiểm tai nạn thuyền viên



2. Bảo hiểm tàu sông, tàu ven biển

- Bảo hiểm thân tàu
- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu
- Bảo hiểm trách nhiệm lai đất
- Bảo hiểm tai nạn thuyền viên



3. Bảo hiểm tàu thủy

- Bảo hiểm thân tàu
- Bảo hiểm ngư lưới cụ
- Bảo hiểm TNDS chủ tàu
- Bảo hiểm tai nạn thuyền viên



4. Bảo hiểm hàng hoá

BSH cung cấp sản phẩm bảo hiểm cho các loại hàng hoá vận chuyển, bao gồm:

- Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển đường biển
- Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển đường hàng không
- Bảo hiểm hàng hoá vận chuyển trong lãnh thổ Việt Nam

d) Bảo hiểm tài sản kỹ thuật

d.1 Bảo hiểm xây dựng lắp đặt

❖ Đối tượng bảo hiểm:

- Các công trình xây dựng/lắp đặt: nhà ở, trụ sở làm việc, nhà máy, đường giao thông, cầu, cảng, đập, máy móc, thiết bị và các cấu trúc, các nhà máy công nghiệp và các thiết bị nêu trên ...
- Các công việc xây dựng, lắp đặt của các công trình, dự án

❖ Phạm vi bảo hiểm:

- Tồn thất vật chất: Bảo hiểm cho mọi rủi ro, trừ những rủi ro đã bị loại trừ (bồi thường cho các tổn thất bất ngờ và không lường trước được) như:

- ♦ Cháy, sét, nổ, máy bay rơi
- ♦ Lũ, lụt, mưa, tuyết lở, sóng thần, bão, động đất, đất lún, đất lở, đá lở
- ♦ Tay nghề kém, thiếu kinh nghiệm, sơ suất, trộm cắp...

- Trách nhiệm đối với bên thứ ba:

Bồi thường cho người được bảo hiểm về trách nhiệm pháp lý mà người được bảo hiểm phải trả cho bên thứ ba đối với những tổn hại vật chất bất ngờ hay thương tật thân thể bất



ngờ gây ra cho bên thứ ba.

d.2 Bảo hiểm máy móc thiết bị của chủ tàu



❖ Đối tượng bảo hiểm

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.

❖ Phạm vi bảo hiểm

Bảo hiểm cho các tổn thất vật chất bất ngờ và không lường trước được.

d.3 Bảo hiểm hỏa hoạn và các rủi ro đặc biệt



❖ Mục đích của bảo hiểm hỏa hoạn và các rủi ro đặc biệt

- Giúp người được bảo hiểm hạn chế các tổn thất về mặt tài chính khi rủi ro xảy ra

- Đảm bảo theo các yêu cầu của pháp luật

- Tăng uy tín của doanh nghiệp đối với khách hàng khi đã tham gia bảo hiểm cháy

❖ Đối tượng bảo hiểm:

- Nhà cửa, trụ sở, văn phòng

- Máy móc thiết bị dây chuyền

- Hàng hóa trong kho

- Các tài sản khác

❖ Phạm vi bảo hiểm:

- Bảo hiểm cho các thiệt hại vật chất

- Những rủi ro được bảo hiểm gồm: Hỏa hoạn, nổ, máy bay và các phương tiện hàng không, gây rối đình công, động đất núi lửa phun, giông bão, lũ lụt...

Bảng 2: 2.1 Cơ cấu thu phí bảo hiểm gốc

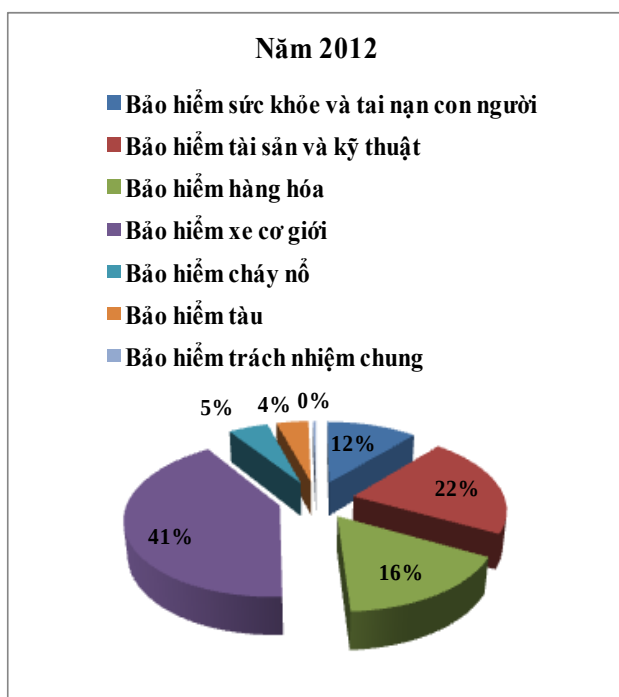
Đơn vị: 1.000 VNĐ

TT	Ng nghiệp vụ	Năm 2012		Năm 2013		6T/2014 (*)	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
1	Bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con	35.637.868	11,39%	26.437.070	12,12%	9.507.788	6,70%
2	Bảo hiểm tài sản và kỹ thuật	67.071.631	21,44%	40.948.804	18,77%	35.660.249	25,14%
3	Bảo hiểm hàng hóa	51.211.790	16,37%	20.843.141	9,56%	14.476.052	10,21%

TT	Ng nghiệp vụ	Năm 2012		Năm 2013		6T/2014 (*)	
		Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
4	Bảo hiểm xe cơ giới	129.343.049	41,35%	109.589.985	50,24%	65.388.917	46,10%
5	Bảo hiểm cháy nổ	15.685.757	5,01%	11.824.971	5,42%	9.246.682	6,52%
6	Bảo hiểm tàu	12.695.300	4,06%	5.627.050	2,58%	3.307.235	2,33%
7	Bảo hiểm trách nhiệm chung	1.177.511	0,38%	2.856.835	1,31%	4.250.837	3,00%
	Tổng cộng	312.822.909	100%	218.127.859	100%	141.837.760	100%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC Quý 2/2014

(*)Số liệu này trên Báo cáo tài chính quý 3/2014 chưa được thể hiện nên BSH lấy theo số liệu tại BCTC soát xét 6 tháng đầu năm 2014.



Bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm hàng hóa là những sản phẩm thế mạnh, mang lại doanh thu cao cho BSH. Trong đó, sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới là loại hình sản phẩm chủ lực, luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng phí thu được từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc.

Năm 2013, tỷ trọng doanh thu bảo hiểm xe cơ giới tăng 9% so với năm 2012. Trong khi đó, tỷ trọng doanh thu bảo hiểm hàng hóa, bảo hiểm tài sản đều giảm so với năm 2012. Tỷ trọng doanh thu bảo hiểm hàng hóa giảm từ 16% xuống 10%, tỷ trọng doanh thu bảo hiểm tài sản giảm từ 22% xuống 19%. Sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới nhìn chung là một trong số những sản phẩm có tỷ lệ bồi thường cao. Năm 2013, tỷ trọng doanh thu bảo hiểm xe cơ giới tăng so với năm 2012, tuy nhiên tỷ lệ bồi thường nghiệp vụ này lại giảm. Do đó, tỷ trọng lợi nhuận

từ bảo hiểm xe cơ giới được nâng lên.

Bảng 2: 2.2 Cơ cấu lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm gốc qua các năm:

TT	Nghịệp vụ	Năm 2012		Năm 2013		6T/2014 ^(*)	
		Giá trị (ngàn VND)	Tỷ trọng/ Tổng phí	Giá trị (ngàn VND)	Tỷ trọng/Tổ ng phí	Giá trị (ngàn VND)	Tỷ trọng/ Tổng phí
1	Sức khỏe & tai nạn con người	22.851.327	7,30%	15.667.305	7,18%	4.742.752	3,34%
2	Tài sản & thiệt hại	49.244.258	15,74%	30.760.801	14,10%	31.625.393	22,30%
3	Hàng hóa	32.877.488	10,51%	14.641.472	6,71%	12.081.131	8,52%
4	Hàng không	-	-	-	-	-	-
5	Xe cơ giới	72.160.226	23,07%	69.811.900	31,99%	47.404.383	33,42%
6	Cháy nổ	10.468.582	3,35%	10.128.622	4,64%	8.643.177	6,09%
7	Thân tàu và TNDS chủ tàu	5.583.889	1,79%	(26.218.046)	-12,01%	2.502.668	1,76%
8	Trách nhiệm chung	1.009.995	0,32%	2.856.835	1,31%	4.250.836	3,00%
9	Tín dụng và rủi ro tài chính	-	-	-	-	-	-
10	Nông nghiệp	-	-	-	-	-	-
	Tổng cộng	194.195.765	62,08%	117.648.889	53,91%	111.250.340	78,43%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và Quý 2/2014

(*)Số liệu này trên Báo cáo tài chính quý 3/2014 chưa được thể hiện nên BSH lấy theo số liệu tại BCTC soát xét 6 tháng đầu năm 2014.

Bảng 3: Tình hình kinh doanh bảo hiểm gốc

Đơn vị: 1000 VNĐ

TT	Nghịệp vụ	Năm 2012	Năm 2013	9T/2014
1	Thu phí bảo hiểm gốc	312.822.909	218.127.859	210.388.923
2	Chi bồi thường bảo hiểm gốc, trả tiền bảo hiểm	118.627.143	100.478.969	56.995.823
	Tỷ lệ bồi thường/Thu phí bảo hiểm gốc	37,92%	46,06%	27,09%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC Quý 3/2014

Bảng 4: Cơ cấu chi bồi thường bảo hiểm gốc

Đơn vị: VNĐ

TT	Nghịệp vụ	Năm 2012	Năm 2013	6T/2014 ^(*)
1	Sức khỏe và tai nạn con người	12.786.541.518	10.769.765.020	4.765.036.605
2	Tài sản và thiệt hại	17.827.373.104	10.188.003.115	4.034.856.918

TT	Nghệp vụ	Năm 2012	Năm 2013	6T/2014 (*)
3	Hàng hóa	18.334.302.015	6.201.669.339	2.457.921.822
4	Xe cơ giới	57.182.823.968	39.778.085.803	17.984.534.036
5	Cháy nổ	5.217.175.171	1.696.349.488	603.504.718
6	Thân tàu và TNDS chủ tàu	7.111.411.866	31.845.096.287	804.567.770
7	Trách nhiệm chung	167.516.000	-	-
	Tổng cộng	118.627.143.642	100.478.969.052	30.650.421.869

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC Quý 2/2014

(*) Số liệu này trên Báo cáo tài chính quý 3/2014 chưa được thể hiện nên BSH lấy theo số liệu tại BCTC soát xét 6 tháng đầu năm 2014.

Tổng chi bồi thường bảo hiểm gốc năm 2013 là 100,4 tỷ đồng, tỷ lệ chi bồi thường trên tổng doanh thu bảo hiểm gốc là 46%, cao hơn 8% so với năm 2012, và cao hơn 2% so với trung bình ngành. Nguyên nhân tỷ lệ bồi thường phát sinh tăng cao là do đầu năm đã xảy ra vụ tổn thất tàu Vinacomin 03 với số tiền khoảng 29,9 tỷ và tổn thất tài sản tại BSH Sài Gòn với số tiền 9,2 tỷ đồng.

7.2.2 Tái bảo hiểm

Tái bảo hiểm là việc chuyển giao một phần rủi ro từ công ty bảo hiểm gốc sang các nhà tái bảo hiểm. Với chức năng của mình, tái bảo hiểm giúp các công ty bảo hiểm gốc có thể cấp các đơn bảo hiểm có số tiền bảo hiểm lớn hơn rất nhiều so với năng lực tài chính của mình. Khi có tổn thất, công ty bảo hiểm gốc có thể thu đòi từ các nhà nhận tái bảo hiểm số tiền bồi thường tương ứng với mức độ tham gia của các nhà tái bảo hiểm. Từ khía cạnh này có thể thấy, tái bảo hiểm đảm bảo an toàn về tài chính cho công ty bảo hiểm gốc.

Theo Thông tư của Bộ Tài chính số 124/2012/TT-BTC ngày 30/07/2012 hướng dẫn thi hành Nghị định số 45/2007/NĐ-CP ngày 27/03/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh Bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm chỉ được phép giữ lại mức trách nhiệm tối đa trên mỗi rủi ro hoặc trên mỗi tổn thất riêng lẻ không quá 5% tổng số nguồn vốn chủ sở hữu.

Là công ty bảo hiểm phi nhân thọ, ngoài kinh doanh bảo hiểm gốc BSH còn thực hiện kinh doanh tái bảo hiểm: nhận và nhượng tái bảo hiểm đối với tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ. BSH đã thiết lập quan hệ hợp tác với nhiều công ty tái bảo hiểm uy tín trên thế giới như CCR, Tokyo Marine, Mapre Spain, Everest Re, QBE, Chartis... Đồng thời, BSH cũng chú trọng phát triển quan hệ hợp tác với Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (VINARE) và các công ty bảo hiểm trong nước nhằm phát triển hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm.

❖ Nhận tái bảo hiểm:

Nhận tái bảo hiểm: là việc BSH nhận một phần rủi ro đã được bảo hiểm từ một công ty bảo hiểm gốc khác. Trong trường hợp này, BSH được hưởng số phí từ công ty bảo hiểm gốc nhằm mục đích kinh doanh nghiệp vụ bảo hiểm.

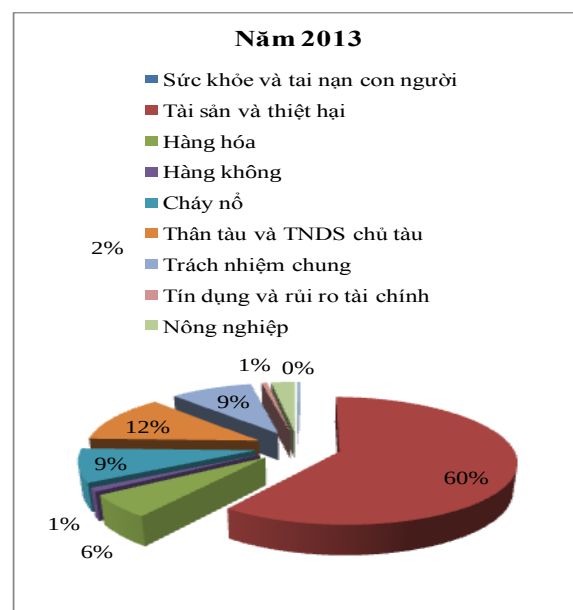
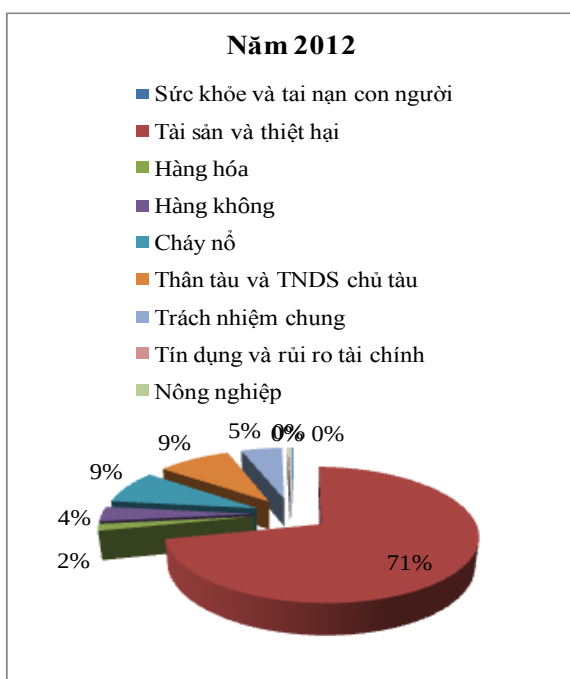
Bảng 5: Cơ cấu thu phí nhận tái bảo hiểm

Đơn vị: VNĐ

Nghệp vụ	Năm 2012		Năm 2013		6T/2014 ^(*)	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Sức khỏe và tai nạn con người	80.171.898	0,25%	35.042.680	0,18%	-	-
Tài sản và thiệt hại	22.961.478.620	71,26%	11.800.909.460	59,90%	9.378.639.061	77,45%
Hàng hóa	542.227.799	1,68%	1.154.445.108	5,86%	1.102.920.470	9,11%
Hàng không	1.171.124.473	3,63%	191.119.822	0,97%	93.650.866	0,77%
Cháy nổ	2.699.896.175	8,38%	1.695.307.234	8,60%	259.339.926	2,14%
Thân tàu và TNDS chủ tàu	2.975.425.205	9,23%	2.412.489.689	12,25%	1.200.169.508	9,91%
Trách nhiệm chung	1.668.847.461	5,18%	1.777.937.372	9,02%	58.474.192	0,48%
Tín dụng và rủi ro tài chính	35.183.989	0,11%	124.895.213	0,63%	-	-
Nông nghiệp	87.700.904	0,27%	509.527.860	2,59%	16.099.861	0,13%
Tổng cộng	32.222.056.524	100%	19.701.674.438	100%	12.109.293.884	100%

Nguồn: BCTC năm đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC Quý 2/2014

^(*)Số liệu này trên Báo cáo tài chính quý 3/2014 chưa được thể hiện nên BSH lấy theo số liệu tại BCTC soát xét 6 tháng đầu năm 2014.



Hoạt động nhận tái bảo hiểm của BSH góp phần đa dạng hoá nguồn doanh thu cho Tổng Công ty, doanh thu từ hoạt động này chiếm tỷ trọng trung bình khoảng 7,75% tổng doanh thu, trong đó phí nhận tái bảo hiểm từ sản phẩm bảo hiểm tài sản và thiệt hại chiếm tỷ trọng lớn nhất với tỷ lệ 71,26% năm 2012, 59,9% năm 2013. Các sản phẩm bảo hiểm khác chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng phí nhận tái bảo hiểm.

Kết quả kinh doanh nhận tái bảo hiểm của BSH trong thời gian qua khá tốt, tỷ lệ bồi thường nhận tái bảo hiểm bình quân chỉ ở mức 50% doanh thu phí nhận tái bảo hiểm trong năm 2013, đem lại hiệu quả chung cho toàn Tổng Công ty. Năm 2013, BSH chủ trương tập trung nhận tái bảo hiểm các nghiệp vụ có tỷ lệ tổn thất nhỏ như tài sản kỹ thuật và bảo hiểm trách nhiệm thuộc nghiệp vụ tai nạn hỗn hợp. Cùng với mục tiêu kiểm soát rủi ro theo hướng hiệu quả, hoạt động kinh doanh tăng trưởng và phát triển bền vững, BSH tiếp tục đặt ra mục tiêu khống chế tỷ lệ bồi thường ở mức thấp.

❖ Nhượng tái bảo hiểm:

Nhượng tái bảo hiểm: BSH phân tán rủi ro cho các công ty tái bảo hiểm. Trong trường hợp này, BSH phải chuyển phí cho các công ty tái bảo hiểm và nhận được từ họ yếu tố đảm bảo và ổn định kinh doanh của mình.

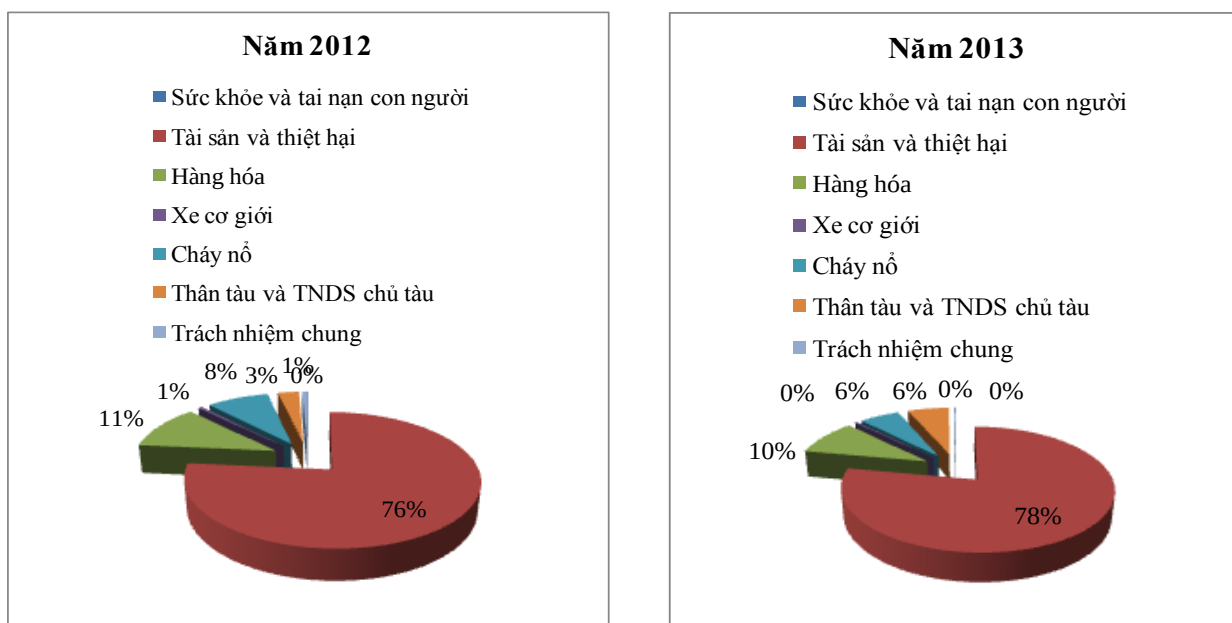
Bảng 6: Cơ cấu phí nhượng tái bảo hiểm

Đơn vị: VNĐ

Nghiệp vụ	Năm 2012		Năm 2013		6T/2014 (*)	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Sức khỏe và tai nạn con người	113.523.900	0,12%	-	-	-	-
Tài sản và thiệt hại	69.724.192.461	76,40%	41.233.247.914	77,99%	23.100.245.918	64,55%
Hàng hóa	10.182.188.635	11,16%	5.117.260.526	9,68%	3.888.655.143	10,87%
Xe cơ giới	497.801.900	0,55%	136.773.480	0,26%	129.600.000	0,36%
Cháy nổ	7.571.733.650	8,30%	3.085.919.778	5,84%	2.351.965.775	6,57%
Thân tàu và TNDS chủ tàu	2.605.341.350	2,85%	3.184.050.847	6,02%	3.590.543.612	10,03%
Trách nhiệm chung	572.813.648	0,63%	113.023.398	0,21%	2.728.063.130	7,62%
Tổng cộng	91.267.595.544	100%	52.870.275.943	100%	35.789.073.578	100%

Nguồn: BCTC năm đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC Quý 2/2014

(*)Số liệu này trên Báo cáo tài chính quý 3/2014 chưa được thể hiện nên BSH lấy theo số liệu tại BCTC soát xét 6 tháng đầu năm 2014.



Phí nhượng tái bảo hiểm năm 2013 là 52,8 tỷ đồng, hoa hồng nhượng tái bảo hiểm đạt 15,6 tỷ đồng, trung bình bằng 30% phí nhượng tái bảo hiểm.

Các nhà nhận tái bảo hiểm tham gia Hợp đồng tái bảo hiểm của BSH được lựa chọn kỹ càng trên cơ sở mức độ chuyên nghiệp và năng lực tài chính của các công ty nhận tái bảo hiểm. Điều này vô cùng quan trọng bởi một công ty nhận tái bảo hiểm có khả năng tài chính tốt mới có thể đáp ứng việc chi trả bồi thường nhanh chóng khi có tổn thất phát sinh.

Cùng với sự tăng trưởng về doanh thu của BSH thì số lượng các vụ tổn thất cũng gia tăng cả về số lượng và mức độ. Do vậy thu đòi bồi thường nhượng tái bảo hiểm hết sức được chú trọng và thực hiện kịp thời để đảm bảo an toàn tài chính cho Tổng công ty.

7.2.3 Đầu tư tài chính

Cũng giống như các doanh nghiệp bảo hiểm khác, BSH thực hiện đầu tư tài chính bên cạnh việc kinh doanh bảo hiểm và tái bảo hiểm. Đầu tư tài chính là nguồn đóng góp chủ yếu vào thu nhập của BSH. Đây cũng là đặc thù của các công ty bảo hiểm: thường không có lãi từ hoạt động kinh doanh gốc, nhưng thu lợi nhuận chủ yếu từ hoạt động đầu tư tài chính.

Bảng 7: Doanh thu và lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính

Đơn vị: VNĐ

TT	Nghịệp vụ	Năm 2012	Năm 2013	9T/2014
1	Doanh thu hoạt động tài chính	65.785.697.801	46.290.378.107	23.970.463.469
2	Lợi nhuận hoạt động tài chính	40.669.590.805	15.874.804.880	25.261.350.969

Nguồn: BCTC năm đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC Quý 9/2014

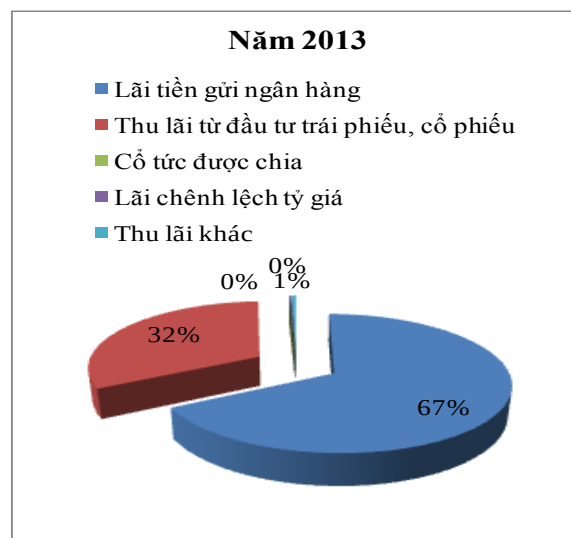
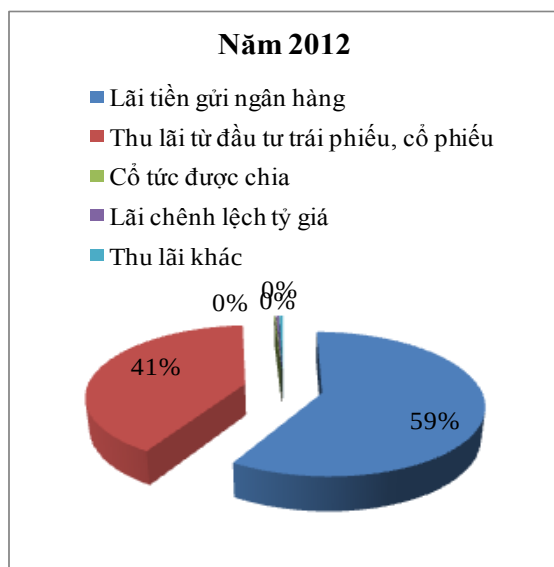
Bảng 8: Cơ cấu doanh thu từ hoạt động đầu tư tài chính

Đơn vị: VNĐ

Nghị quyết	Năm 2012		Năm 2013		9T/2014	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Lãi tiền gửi ngân hàng	38.532.468.592	58,57%	31.086.903.168	67,16%	19.287.905.221	80,47%
Thu lãi từ đầu tư trái phiếu, cổ phiếu	26.671.356.832	40,54%	14.894.486.314	32,18%	4.633.062.500	19,33%
Cổ tức là lợi nhuận được chia	-	-	-	-	39.600	-
Lãi chênh lệch tỷ giá	220.043.101	0,33%	80.063.097	0,17%	49.456.148	0,2%
Thu lãi khác	272.420.676	0,41%	228.885.928	0,49%	-	-
Tổng cộng	65.785.697.801	100%	46.290.378.107	100%	23.970.463.469	100%

Nguồn: BCTC năm đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC Quý 3/2014

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế năm 2013, BSH thực hiện chiến lược kinh doanh an toàn. Chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục tài sản tài chính chủ yếu là tiền gửi ngân hàng và chứng khoán (trái phiếu là chủ yếu), với tỷ suất sinh lời lần lượt là 67,16% và 32,18% trong năm 2013. Công tác đầu tư tài chính của BSH tập trung chủ yếu vào các khoản đầu tư ngắn hạn, nhằm đảm bảo nguồn lợi nhuận để chia cổ tức cho các cổ đông. Năm 2013, trong điều kiện tình hình tài chính thế giới nói chung và trong nước nói riêng còn nhiều bất ổn, BSH đã chủ động gia tăng các khoản đầu tư tiền gửi có kỳ hạn tại các ngân hàng, đồng thời giảm bớt tỷ trọng các khoản đầu tư vào cổ phiếu và trái phiếu. Tỷ trọng doanh thu từ tiền gửi ngân hàng tăng từ 58,57% trong năm 2012 tới 67,16% năm 2013, tỷ trọng doanh thu lãi từ đầu tư chứng khoán giảm từ 40,54% xuống 32,18% trong cùng giai đoạn. Lợi nhuận từ đầu tư tài chính/Tổng tài sản đầu tư của BSH đạt mức 2,74%/năm trong năm 2013. Trong thời gian tới, với phương châm đầu tư an toàn ít rủi ro nhất, dự kiến BSH vẫn sẽ ưu tiên tiền gửi tiết kiệm và trái phiếu trong danh mục đầu tư.



7.2.4 Chi phí kinh doanh

Bảng 9: Chi phí kinh doanh

Đơn vị: 1000 VNĐ

Chi phí	Năm 2012		Năm 2013		9T/2014	
	Giá trị	% /DTT	Giá trị	% /DTT	Giá trị	% /DTT
Tổng chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm ^(*)	165.963.292	51,68%	117.469.039	45,82%	139.896.310	82,96%
Chi phí bán hàng	21.810.541	6,79%	18.124.986	7,07%	-	
Chi phí quản lý doanh nghiệp ^(**)	107.513.621	33,48%	89.928.802	35,08%	27.184.530	16,12%
Chi hoạt động tài chính	25.116.106	7,82%	30.415.573	11,86%	1.290.887	0,76%
Chi hoạt động khác	708.280	0,22%	425.926	0,17%	260.572	0,16%
Tổng cộng	321.111.841	100%	256.364.328	100%	168.632.299	100%

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

Tổng nguồn chi phí quản lý, bán hàng thực hiện là 108 tỷ đồng, bằng 45% doanh thu bảo hiểm, tăng 13% so với tỷ lệ chi phí quản lý, bán hàng năm 2012. Nguyên nhân là do trong năm 2013, BSH tăng chi phí kinh doanh theo một số nghiệp vụ chủ chốt và tăng cường công tác truyền thông để tăng khả năng cạnh tranh và thương hiệu BSH. Ngoài ra, BSH thực hiện trích lập dự phòng công nợ khó đòi theo quy định là 8,5 tỷ đồng, bằng 3,6% doanh thu.

Bảng tổng hợp cho thấy chi phí trực tiếp kinh doanh của BSH khá cao, chiếm 51,68% tổng chi phí năm 2012, 45,82% trong năm 2013.

Bảng 10: *Tổng chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm

Đơn vị: VNĐ

Chi trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm	Năm 2012	Năm 2013	9T/2014
Chi bồi thường bảo hiểm gốc, trả tiền bảo hiểm	118.627.143.642	100.478.969.052	56.995.823.085
Chi bồi thường nhận tái bảo hiểm	5.529.816.341	10.078.994.059	-
Thu bồi thường nhượng tái bảo hiểm	19.343.913.746	35.713.189.481	17.412.328.332
Thu bồi người thứ ba bồi hoàn	-	275.365.430	-
Thu xử lý hàng đã bồi thường 100%	22.810.000	120.227.273	931.520.500
Tăng dự phòng bồi thường	265.490.519	1.388.647.766	16.517.768.770
Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	7.559.033.772	1.824.025.010	1.753.447.597
Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	53.348.531.781	39.807.185.532	83.063.119.904
Tổng cộng	165.963.292.309	117.469.039.235	139.986.310.524

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

Bảng 11: **Chi phí quản lý doanh nghiệp

Đơn vị: VNĐ

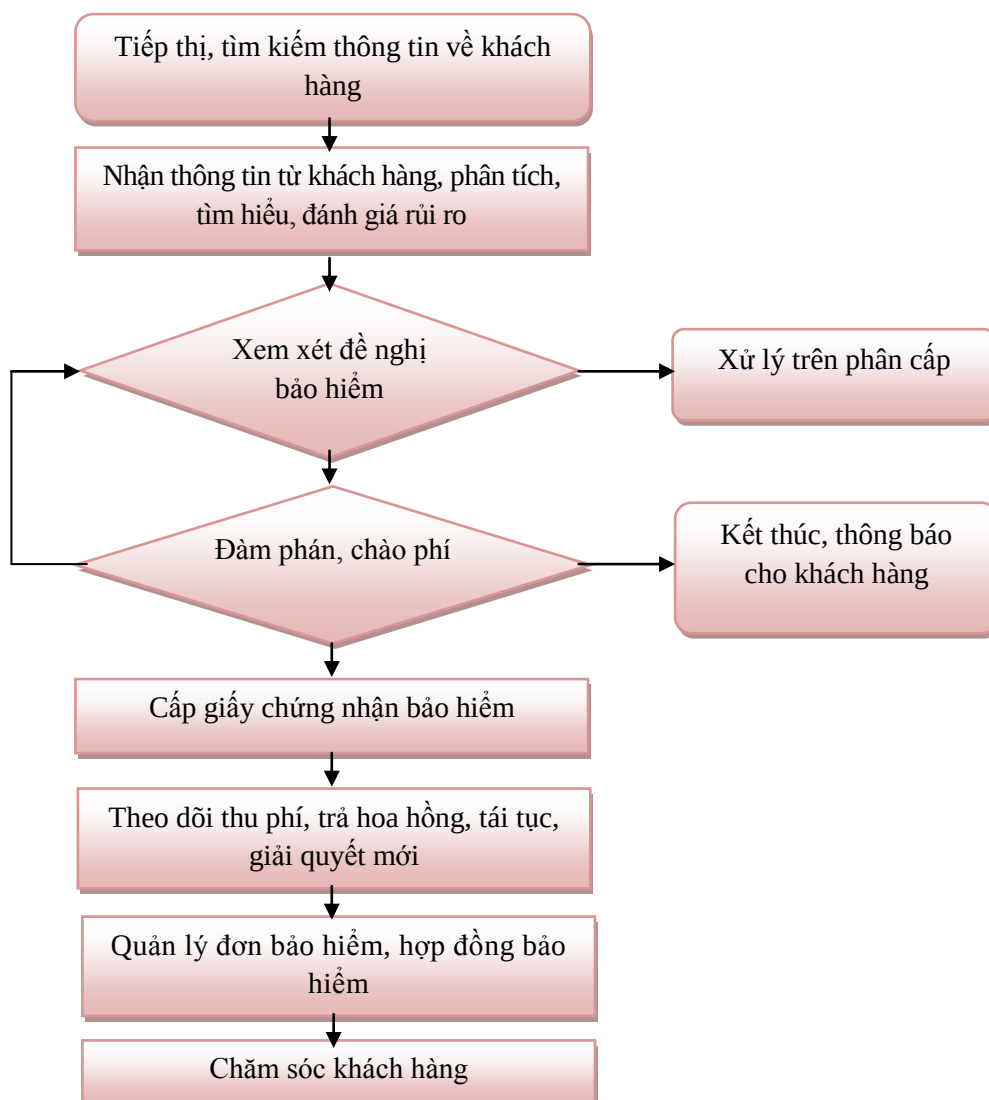
Khoản mục	Năm 2012	Năm 2013	6T/2014 (*)
Chi phí nhân công	52.489.012.079	38.299.442.309	9.397.307.201
Chi phí nguyên vật liệu	9.151.465.039	8.301.394.602	58.097.635
Chi phí khấu hao TSCĐ	3.958.676.615	2.689.796.001	966.228.345
Thuế, phí và lệ phí	1.314.264.622	1.537.686.244	32.571.125
Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi	2.294.715.612	8.592.670.050	2.581.485.618
Chi phí dịch vụ mua ngoài	18.142.857.876	16.591.829.634	3.485.305.535
Chi phí bằng tiền khác	20.162.629.513	13.915.983.687	1.048.881.817
Tổng cộng	107.513.621.356	89.928.802.527	17.569.877.275

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2012, 2013 và BCTC quý 2/2014

(*) Số liệu này trên Báo cáo tài chính quý 3/2014 chưa được thể hiện nên BSH lấy theo số liệu tại BCTC soát xét 6 tháng đầu năm 2014.

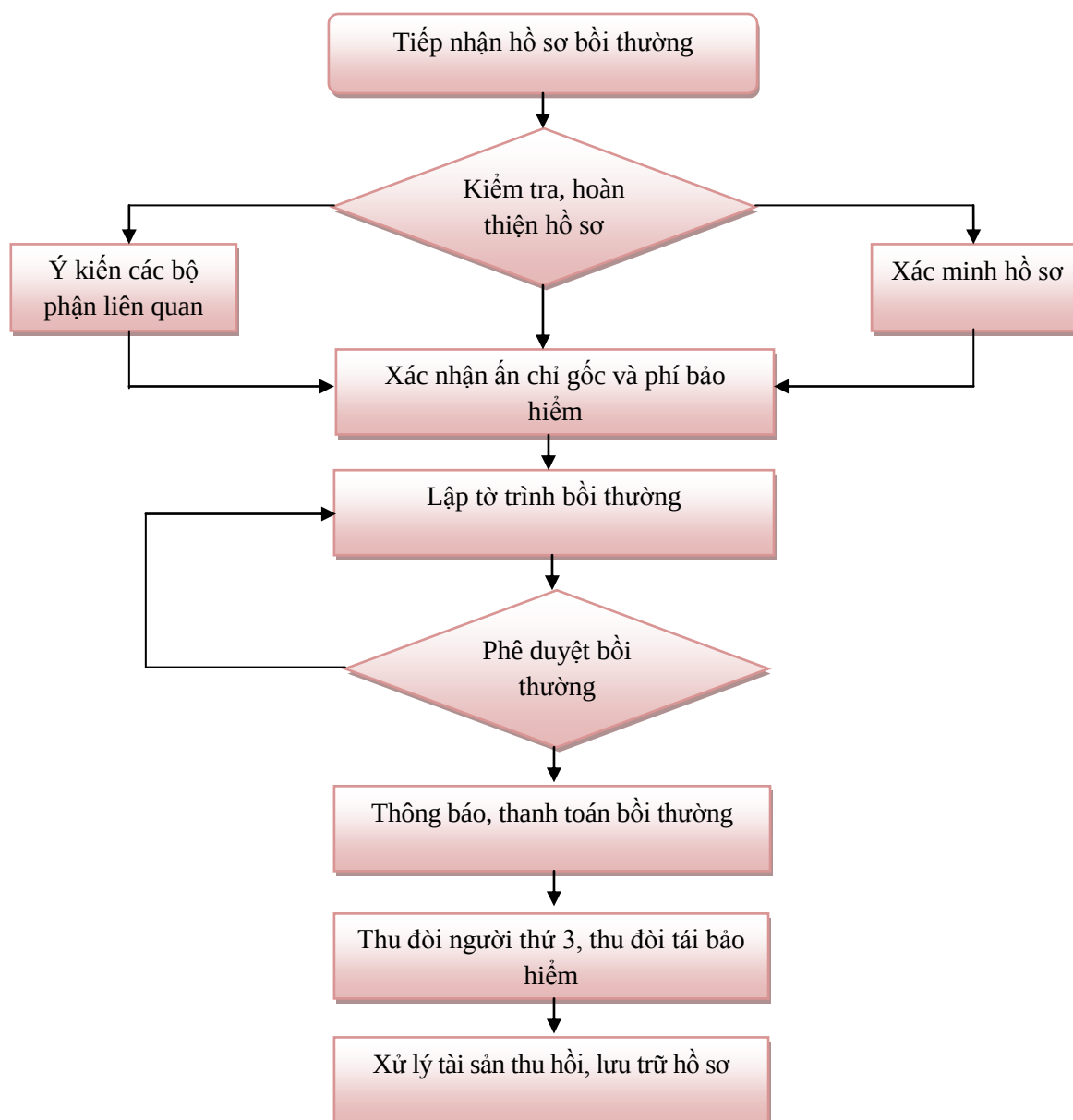
7.3 Quy trình khai thác khách hàng

Quy trình khai thác khách hàng của BSH được minh họa bằng sơ đồ dưới đây:



7.4 Quy trình giải quyết bồi thường

Để đáp ứng mục tiêu nhanh chóng, thuận tiện và thỏa đáng trong khâu giải quyết bồi thường, BSH đưa ra một qui trình chuẩn mực cho các khâu trong quá trình giải quyết theo các bước được liệt kê dưới đây. Ngoài ra BSH luôn chủ động làm việc với các đối tác cung cấp dịch vụ như cứu hộ, giám định, sửa chữa nhằm đảm bảo các dịch vụ có chất lượng và nhanh chóng khi có sự cố, rủi ro xảy ra.



7.5 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 BSH là phải đi kèm các dịch vụ chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp, tối đa hóa lợi ích cho khách hàng.

Với khẩu hiệu “An toàn để phát triển”, trong các năm qua BSH đã đạt được những thành tích tốt trong kinh doanh và phát triển thương hiệu, và đã được nhận giải *Thương Hiệu Mạnh Việt Nam* năm 2011. Đây là giải thưởng dành cho các doanh nghiệp Việt Nam có thành tích xuất sắc trong sản xuất, kinh doanh, góp phần thúc đẩy và nâng cao nhận thức về tầm quan trọng của giá trị thương hiệu đối với hoạt động của cộng đồng doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, BSH đã ký kết hợp đồng hợp tác toàn diện với các doanh nghiệp và tổ chức tài chính lớn có uy tín để cùng mở rộng các cơ hội hợp tác không chỉ trong các lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm gốc, tái bảo hiểm và đầu tư tài chính mà còn nhằm mục đích đẩy mạnh hoạt động PR, quảng cáo,...

BSH hợp tác cùng SHB



BSH tài trợ xây nhà tình nghĩa tại Quảng Nam



Cùng với việc triển khai các hoạt động kinh doanh, BSH đã có những đóng góp tích cực cho các hoạt động từ thiện xã hội, âm nhạc và giao lưu thể thao. Việc tham gia các hoạt động cộng đồng vừa thể hiện tình cảm, đạo lý, phong cách kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời có tác động lớn trong việc nâng cao uy tín của BSH trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

BSH tài trợ Lễ trao giải Âm nhạc công hiến 2014

BSH đồng hành cùng Chương trình “35 năm kịch Lưu Quang Vũ”

7.6 Nhận hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo của Tổng công ty:



Tổng công ty đã đăng ký bảo hộ nhãn hiệu BSH 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.bshc.com.vn.

7.7 Các hợp đồng đang được thực hiện hoặc đã được ký kết
Các hợp đồng lớn đang thực hiện

TT	Khách hàng	Dự án bảo hiểm	Loại hình bảo hiểm	Giá trị bảo hiểm (VNĐ)	Năm thực hiện
1	Ban quản lý dự án Nhà máy Alumina Nhân Cơ	Nhà xưởng, máy móc Nhà máy Alumina Nhân Cơ	Tài sản kỹ thuật	7.733.519.100.920	2013
2	Ban Quản lý dự án 85	Cầu Nhật Tân và đường hai đầu cầu	Tài sản kỹ thuật	5.764.077.869.359	2013
3	Công ty CP nhiệt điện Cẩm Phả	Nhà máy nhiệt điện Cẩm Phả	Tài sản kỹ thuật	1.387.336.522.240	2014
4	Công Ty Cho Thuê Tài Chính II		Hàng hải	44.902.000.000.000	2013

TT	Khách hàng	Dự án bảo hiểm	Loại hình bảo hiểm	Giá trị bảo hiểm (VNĐ)	Năm thực hiện
5	Công Ty Bảo Minh Đông Nai	Nhà máy dệt Texhong Renze	Tài sản kỹ thuật	1.200.955.046.378	2013
6	Tổng Công TY Cảng Hàng Không Việt Nam	Nhà điều hành, thiết bị của TCT cảng hàng không Việt Nam	Tài sản kỹ thuật	6.206.381.551.700	2014
7	Tổng công ty bảo hiểm Bảo Việt	Bảo hiểm hỏa hoạn TCT cảng hàng không Việt Nam	Tài sản kỹ thuật	1.056.000.000.000	2014
8	Liên danh CGCD-GIETC	Gói thầu Ex05 đường cao tốc Hà Nội Hải Phòng	Tài sản kỹ thuật	2.816.571.487.732	2013
9	Công ty thủy điện Sơn La	Nhà máy thủy điện Sơn La	Tài sản kỹ thuật	6.460.081.532.238	2013
10	NH TMCP Sài gòn Hà nội SHB	Bảo hiểm mất mát tiền do cháy nổ, trộm cắp...	Tài sản kỹ thuật	7.183.500.000.000	2013

7.8 Thị trường hoạt động của Tổng Công ty:

Hiện nay, Tổng Công ty đã triển khai mở rộng hệ thống các chi nhánh và văn phòng khu vực tại nhiều tỉnh thành trên toàn quốc bao gồm Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Hải Phòng, Thái Nguyên, Nghệ An, Khánh Hòa, Thái Bình, Gia Định, Đồng Nai, Quảng Trị,... Đồng thời, Tổng Công ty cũng dự kiến sẽ triển khai các chi nhánh, văn phòng trong giai đoạn tới tại Gia Lai, Bắc Ninh, Vĩnh Phúc, Hải Dương,

Về mạng lưới đại lý khai thác, Tổng Công ty đã được triển khai rộng khắp nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng trên phạm vi toàn quốc. Ngoài ra, Tổng Công ty cũng đã thiết lập mạng lưới cứu hộ, giám định trải dài và rộng khắp hỗ trợ tích cực và hiệu quả cho công tác dịch vụ khách hàng, giải quyết bồi thường.

Mặc dù ra đời muộn so với các công ty bảo hiểm khác, nhưng BSH đã tạo cho mình chỗ đứng vững chắc trên thị trường bảo hiểm Việt nam. Năm 2013, BSH đạt mức sở hữu khoảng 1,5% thị phần thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, nằm trong top 15 trên 29 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trên thị trường.

8 Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

8.2 Kết quả hoạt động kinh doanh

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012, 2013, 9T đầu năm 2014

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	% Tăng/giảm của năm 2013 so với 2012	9T/2014
Tổng giá trị tài sản	579.539.314.991	560.186.674.290	(3,34%)	696.118.571.101
Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm	285.364.005.448	227.754.059.287	(20,19%)	162.498.007.590
Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm	119.400.713.139	110.285.020.052	(7,63%)	22.511.697.066
Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm	(9.923.449.267)	2.231.230.734	122,48%	20.588.517.613
Lợi nhuận hoạt động tài chính	40.669.590.805	15.874.804.880	(60,97%)	25.261.350.969
Lợi nhuận hoạt động khác	(559.311.856)	(343.079.479)	38,66%	(37.338.991)
Tổng lợi nhuận kế toán	30.186.829.682	17.762.956.135	(41,16%)	20.551.178.622
Lợi nhuận sau thuế	22.418.911.912	12.369.736.347	(44,82%)	15.890.338.037
EPS	747	412	(44,85%)	530

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC Quý 3/2014

Năm 2013, BSH đạt kết quả doanh thu thấp hơn so với năm 2012 do một số nguyên nhân chủ quan và khách quan, trong đó, việc Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam (Vinacomin) rút vốn đã làm cho doanh thu từ các khách hàng Vinacomin sụt giảm. Thêm vào đó, hệ thống bán hàng qua ngân hàng SHB chưa được hoàn thiện đã ảnh hưởng đến khả năng khai thác khách hàng của BSH. Tuy nhiên, năm 2013, kết quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm của BSH ghi nhận mức lợi nhuận thực dương, đạt 2,2 tỷ đồng, đây là kết quả đáng khích lệ trong khi có tới khoảng 50% doanh nghiệp bảo hiểm bị lỗ từ hoạt động kinh doanh nghiệp vụ.

8.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty trong năm báo cáo

8.3.1 Tác động từ nền kinh tế - xã hội

a. Thuận lợi:

- Năm 2013, tuy vẫn còn nhiều khó khăn nhưng kinh tế Việt Nam đã có những biến chuyển theo hướng tích cực hơn, GDP cả năm 2013 đạt 5,52%, cải thiện đáng kể so với mức tăng 4,73% của cùng kỳ 2012. Đây là điều kiện thuận lợi có tác động tích cực tới sự phát triển của thị trường bảo hiểm;
- Năm 2011, chế độ quản lý Nhà nước được hoàn thiện hơn một bước với việc ban hành Nghị định 123/NĐ-CP hướng dẫn thi hành Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật kinh doanh bảo hiểm và sửa đổi nghị định 45/NĐ-CP, nghị định 46/NĐ-CP. Nhà nước triển khai thí điểm bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu và ban hành quy định về bảo hiểm trách nhiệm cơ sở khai thác sử dụng chất phóng xạ hạt nhân. Những thay đổi về mặt chính sách trong lĩnh vực bảo hiểm đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành bảo hiểm phát triển.

b. Khó khăn

- Nền kinh tế vẫn còn nhiều bất ổn, ảnh hưởng đến đời sống xã hội làm giảm số tiền tiết kiệm trong dân cư, giảm khả năng tham gia bảo hiểm, làm tăng chi phí bồi thường của bảo hiểm phi nhân thọ;
- 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;
- Giá vàng tăng, thị trường chứng khoán, bất động sản ảm đạm làm giảm cơ hội đầu tư sinh lời của các doanh nghiệp bảo hiểm, thậm chí gây khó khăn vì phải trích lập dự phòng giảm giá đầu tư tương đối lớn.
- Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong ngành ngày càng trở nên gay gắt. Trước hết là sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam cả về sản phẩm bảo hiểm, chất lượng dịch vụ, mức phí bảo hiểm, nguồn nhân lực và phát triển kênh phân phối sản phẩm. Tiếp theo là sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam với các doanh nghiệp bảo hiểm tại nước ngoài về cung cấp sản phẩm bảo hiểm trong khuôn khổ đã cam kết khi Việt Nam gia nhập WTO. Bên cạnh đó, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bảo hiểm với các dịch vụ tài chính khác như thu hút tiền gửi tiết kiệm, chứng khoán, kinh doanh bất động sản...
- 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 sẽ được khách hàng ưu tiên lựa chọn.
- Khủng hoảng toàn cầu buộc khách hàng phải thắt chặt chi phí, lượng khách hàng tiềm năng giảm xuống, cạnh tranh tăng cao do các doanh nghiệp bảo hiểm đua nhau hạ phí để thu hút khách hàng.

8.3.2 Một số thuận lợi và khó khăn từ phía Tổng Công ty

a. Thuận lợi

- Với ưu thế cơ cấu cổ đông sáng lập bao gồm các Tập đoàn và công ty lớn như SHB, T&T, hiện tại BSH có thể tận dụng để tập trung khai thác triệt để hệ thống khách hàng này.
- BSH đã phát triển mạng lưới với 14 văn phòng và chi nhánh trực thuộc Trụ sở chính tại các vùng kinh tế trọng điểm, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động khai thác, công tác dịch vụ khách hàng và phát triển thương hiệu.
- BSH 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 BSH xây dựng các sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng.
- BSH đã ký kết hợp đồng hợp tác toàn diện với SHB nhằm triển khai thực hiện hoạt động liên kết giữa ngân hàng và bảo hiểm cho toàn bộ hệ thống của SHB và BSH. Qua đó, BSH

có cơ hội khai thác kênh bán hàng bancassurance, thiết lập mạng lưới phân phối trên một bảng thông toàn quốc nhờ kênh của SHB.

- BSH đã ký kết hợp đồng hợp tác toàn diện với các công ty bảo hiểm lớn trên thị trường như Bảo Việt, Bảo Minh, PVI, Pjico để cùng khai thác thế mạnh trong ngành than-khoáng sản và mở rộng các cơ hội hợp tác không chỉ trong các lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm gốc, tái bảo hiểm và đầu tư tài chính mà còn hợp tác trong lĩnh vực đào tạo nghiệp vụ, quản trị doanh nghiệp, hoạt động PR, quảng cáo,...
- Cùng với việc tạo dựng một môi trường làm việc năng động, sáng tạo và luôn chia sẻ, BSH 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.
- Sự đoàn kết nhất trí cao trong Ban lãnh đạo Tổng 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 công nhân lao động 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.

b. Khó khăn

- Nền tảng khách hàng của BSH chưa đủ lớn do BSH tập trung khai thác đối tượng khách hàng từ các Tập đoàn và các tổ chức là cổ đông sáng lập, số lượng khách hàng ngoài hệ thống cổ đông sáng lập còn hạn chế.
- Tiềm lực tài chính của BSH còn yếu dẫn đến hạn chế trong việc tham gia các dịch vụ bảo hiểm lớn và hạn chế mức trách nhiệm giữ lại.
- Sản phẩm bảo hiểm chưa phong phú, chưa đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng.
- Công tác quản lý nội bộ như quản lý chi phí của BSH chưa hiệu quả. Do đó một số định mức chi phí thực tế vượt kế hoạch như chi phí khai thác tại một số chi nhánh, chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Cũng như hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm khác, BSH 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 BSH không đồng đều giữa các khu vực, năng suất lao động giữa các đơn vị còn chênh lệch khá lớn;
- Công tác tổ chức cán bộ, hoạt động của các đoàn thể chưa phát huy được hết khả năng để giáo dục cán bộ nhân viên đoàn kết nội bộ, ổn định tổ chức;

9 Vị thế của Tổng Công ty đối với các Doanh nghiệp cùng ngành

9.1 Vị thế của Tổng Công ty so với các doanh nghiệp trong ngành

BSH 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.

BSH cung cấp tất cả các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ hiện có trên thị trường bao gồm: bảo hiểm tài sản, bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm hàng hoá,... BSH 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. Xác định nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng “Con người là tài sản lớn nhất của công ty” vì vậy ngay từ đầu BSH đã tập trung phát triển mạng lưới, chú trọng thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bảo hiểm, tài chính, thường xuyên quan tâm và có hình thức phù hợp để đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ nghiệp vụ cho CBNV trong toàn hệ thống. Cho đến nay BSH đã phát triển được hệ thống mạng lưới chi nhánh tại nhiều tỉnh thành, với 429 CBNV trong đó có hơn 70% có trình độ đại học trở lên, tuyển dụng và đào tạo được trên 1160 đại lý bảo hiểm.

Mặc dù ra đời muộn so với các công ty bảo hiểm khác, nhưng BSH đã tạo cho mình chỗ đứng vững chắc trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Năm 2013, tổng doanh thu hoạt động kinh doanh bảo hiểm của BSH đạt 237,8 tỷ đồng. Tổng số tiền đã bồi thường là 110,4 tỷ đồng, bằng 46% doanh thu. BSH nằm trong top 15/29 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ về doanh thu, chiếm 1,5% thị phần bảo hiểm phi nhân thọ.

Với ưu thế có cổ đông gồm các Tập đoàn lớn như Tập đoàn T&T, Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội, trong các năm qua, BSH đã tập trung khai thác triệt để hệ thống khách hàng này. Sự tham gia và cam kết của các cổ đông đã tạo ra một đòn bẩy mạnh mẽ, tạo ra nền móng cho sự phát triển, đi lên của một thương hiệu đầy triển vọng của thị trường bảo hiểm Việt Nam – BSH. Đồng thời BSH không ngừng quảng bá, xây dựng hình ảnh, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và đã thu hút được đáng kể hệ thống khách hàng là các doanh nghiệp, tổ chức có uy tín khác và đặc biệt là hệ thống khách hàng lẻ trên toàn quốc.

Với ưu thế là một doanh nghiệp trẻ, đi tắt đón đầu các công nghệ mới phục vụ công tác quản lý, khai thác bảo hiểm. Đồng thời với phương châm đặt hiệu quả lên hàng đầu, bằng cách tập trung khai thác các nghiệp vụ bảo hiểm có hiệu quả cao, hạn chế khai thác các nghiệp vụ kém hiệu quả, sẽ hứa hẹn một kết quả kinh doanh tốt hơn cho BSH trong tương lai.

9.2 *Triển vọng phát triển ngành*

Ngày 15/02/2012, Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành Quyết định số 193/QĐ-TTg về Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 với mục tiêu tiếp cận các chuẩn mực, thông lệ quốc tế về kinh doanh bảo hiểm và từng bước thu hẹp khoảng cách phát triển với các quốc gia trong khu vực; nâng cao tính an toàn hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm; phát triển các doanh nghiệp bảo hiểm có năng lực tài chính vững mạnh, năng lực quản trị điều hành đạt chuẩn mực quốc tế,

hoạt động hiệu quả, có khả năng cạnh tranh tích cực trên thị trường trong nước và khu vực; khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm, bảo đảm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức và cá nhân; tạo thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân, đặc biệt là đối tượng có thu nhập thấp được tham gia bảo hiểm...Để cụ thể hóa các mục tiêu kể trên, Thủ tướng Chính phủ cũng đặt ra một số chỉ tiêu phát triển như: Tổng doanh thu toàn ngành đến 2020 đạt 3 - 4% GDP; quy mô các quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm tăng gấp 4,5 lần và đóng góp vào ngân sách Nhà nước gấp 04 lần so với năm 2010.

Có thể thấy, ngành bảo hiểm nói chung và ngành bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng được đánh giá là một trong những ngành có tiềm năng tăng trưởng tốt trong trung và dài hạn. Cụ thể:

- Những chuyển biến tích cực của các nền kinh tế sẽ tạo điều kiện cho sự phục hồi của hoạt động kinh doanh bảo hiểm, phí bảo hiểm sẽ tăng mạnh hơn đặc biệt là ở các thị trường bảo hiểm mới như Châu Á, Châu Mỹ Latin và ở một số nghiệp vụ bảo hiểm như bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm bảo lãnh và bảo hiểm kỹ thuật...
- Nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo hiểm ngày càng lớn do nhận thức về sản phẩm bảo hiểm được nâng cao và mức thu nhập trung bình của người dân ngày càng được cải thiện. Theo dự đoán của hãng nghiên cứu Business Monitor International (BMI) thì mức tăng trưởng bình quân của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong 5 năm tới là 18%/năm.
- Cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ gia tăng khi mà số lượng các công ty bảo hiểm trong nước và quốc tế được thành lập nhiều hơn và cùng hướng đến khai thác thị trường Việt Nam. Với môi trường kinh doanh ngày càng khốc liệt hơn, các công ty bảo hiểm sẽ có nhiều động lực hơn cho sự nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, mang tính khác biệt cao, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm thu hút khách hàng.
- Về khách hàng, xu hướng khách hàng sẽ có bước chuyển dịch cơ bản theo hướng tăng dần tỷ trọng doanh thu vào đối tượng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân. Các khách hàng lớn sẽ bắt đầu sử dụng các dịch vụ phòng ngừa rủi ro chất lượng cao hơn của ngành Bảo hiểm. Do vậy, cùng với sự tăng trưởng của khu vực kinh tế tư nhân - khu vực kinh tế ngoài quốc doanh, ngành bảo hiểm trong 5 năm tới sẽ đẩy mạnh việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ cho khối khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân.

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, BSH 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. 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 BSH trên thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ Việt Nam.

10 Chính sách đối với người lao động

10.2 Số lượng, cơ cấu lao động của Tổng Công ty

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự phát triển của Tổng Công ty, 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 thời điểm 30/09/2014, tổng số lao động trong toàn Tổng Công ty là 429 người. Số lượng lao động cụ thể như sau:

Lao động	Số lượng	Tỷ lệ
Phân theo trình độ chuyên môn	429	100,00%
Trên đại học	22	5,1%
Đại học	285	66,5%
Cao đẳng và trung cấp	88	20,5%
Lao động phổ thông	34	7,9%
Phân theo thời hạn hợp đồng	429	100,00%
Hợp đồng không xác định thời hạn	165	38,4%
Hợp đồng lao động có thời hạn từ 1-3 năm	240	56%
Lao động hợp đồng ngắn hạn dưới 1 năm	24	5,6%

(Nguồn : BSH)

10.3 Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp

❖ 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. Tổng 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 và đào tạo

Nhận thức được tầm quan trọng của nguồn nhân lực trong sự phát triển của Tổng Công ty, BSH đặc biệt chú trọng tới việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. BSH 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 BSH đài thọ. Bên cạnh đó BSH còn tạo điều kiện, hỗ trợ về mặt thời gian cho những lao động có nhu cầu học.

❖ Chính sách tiền lương

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 BSH căn cứ vào hiệu quả kinh doanh, chức danh công việc và chế độ tiền lương do Nhà nước, BSH 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, BSH 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. BSH 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 BSH 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.

11 Chính sách cổ tức

- Tổng Công ty thực hiện chi trả cổ tức theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp 2005, 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 chi trả cổ tức cho cổ đông khi Tổng Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế 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.
- Năm 2012, Tổng công ty chi trả cổ tức cho cổ đông với tỷ lệ 6%/vốn điều lệ.
- Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 ngày 23/04/2014, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua việc đưa 6 tỷ đồng vào thu nhập bất thường để chi trả cổ tức cho cổ đông năm 2013, theo đó tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2013 của BSH là 3,5%/vốn điều lệ.

12 Tình hình tài chính

12.1 Vốn điều lệ, vốn kinh doanh

Nguồn vốn của Công ty tại thời điểm 31/12/2013 và 30/09/2014 như sau:

Đơn vị tính: đồng

Nguồn vốn	31/12/2013	30/09/2014
- Vốn điều lệ	300.000.000.000	300.000.000.000
- Vốn chủ sở hữu	317.389.040.273	322.073.200.839
- Tổng nguồn vốn kinh doanh	560.186.674.290	696.118.571.101

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 xây dựng mới các dự án.

12.2 Trích khấu hao tài sản cố định

Chi phí khấu hao tài sản cố định của Tổng Công ty được trích lập phù hợp với quy định của Bộ Tài chính.

- Tài sản cố định được ghi nhận theo giá gốc và các chi phí khác có liên quan trực tiếp mà Tổng Công ty đã bỏ ra đến thời điểm đưa tài sản cố định vào vị trí sẵn sàng sử dụng. Trong quá trình sử dụng tài sản cố định được ghi nhận, hạch toán theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.
- Khấu hao tài sản cố định được tính theo phương pháp đường thẳng; thời gian khấu hao theo khung thời gian quy định tại Thông tư số 45/2013/TT-BTC ban hành ngày 25/4/2013, cụ thể như sau:

Nhóm tài sản cố định	Thời gian khấu hao (năm)
Nhà cửa	25
Phương tiện vận tải	10
Thiết bị, dụng cụ quản lý	3-8
Tài sản cố định khác	4
Phần mềm	3

Nguồn: BCTC đã kiểm toán năm 2013

12.3 Mức thu nhập bình quân

Mức thu nhập bình quân hiện tại đối với cán bộ nhân viên của Tổng Công ty như sau:

Nguồn vốn	2012	2013
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	10.511.795	7.916.068

Nguồn: BSH

So với các đơn vị cùng ngành trên địa bàn Thành phố Hà Nội, mức thu nhập của cán bộ công nhân viên của Tổng Công ty là hợp lý.

12.4 Thanh toán các khoản nợ

Tổng Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2012- 2013, Tổng Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Đến thời điểm 30/09/2014, các khoản nợ đến hạn luôn được Tổng Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ theo hợp đồng hoặc khế ước tiền vay. Tổng Công ty hiện không có khoản nợ quá hạn chưa được dự phòng. Tổng Công ty không có khoản nợ nào với các Thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng, cổ đông lớn và những người có liên quan và ngược lại.

12.5 Các khoản phải nộp theo luật định

Tính đến thời điểm 30/09/2014, Tổng Công ty luôn thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

Các mức thuế suất đang áp dụng:

- Nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.
- Các mức thuế suất đang áp dụng: thuế VAT đối với các ngành hàng kinh doanh: 10%; thuế thu nhập doanh nghiệp: 22% tổng thu nhập chịu thuế.

Bảng 11: Các khoản thuế phải nộp theo luật định

Đơn vị: VNĐ

Nội dung	31/12/2012	31/12/2013	30/9/2014
Thuế Giá trị gia tăng	1.490.584.762	1.147.184.117	1.390.515.619
Thuế thu nhập doanh nghiệp	10.697.837.936	1.330.437.220	4.247.643.903
Thuế khác	832.882.427	581.913.765	275.611.036
Tổng cộng	13.021.305.125	3.059.535.102	5.913.770.558

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

12.6 Trích lập các quỹ

Tổng Công ty thực hiện chia cổ tức và trích lập các quỹ dựa trên cơ sở lợi nhuận hàng năm và kế hoạch phát triển của Tổng Công ty theo đúng Điều lệ Tổng Công ty và quy định của Pháp luật. Mức trích cho từng quỹ được các thành viên Hội đồng quản trị thống nhất và được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Tổng Công ty thực hiện trích lập các quỹ như: quỹ khen thưởng phúc lợi, quỹ dự trữ bắt buộc. Hàng năm, Tổng công ty sẽ phải trích từ lợi nhuận sau thuế của mình một khoản vào quỹ dự trữ bắt buộc để bổ sung vốn điều lệ theo quy định của pháp luật. Khoản trích này không được vượt quá 5% lợi nhuận sau thuế của Tổng Công ty và được trích cho đến khi quỹ dự trữ bằng 10% vốn Điều lệ của Tổng Công ty. Toàn bộ phần lợi nhuận còn lại sau khi trích lập quỹ dự trữ bắt buộc được sử dụng để trả cổ tức cho các cổ đông, trích lập quỹ phúc lợi, khen thưởng.

Đơn vị: VNĐ

Nội dung	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
Quỹ khen thưởng phúc lợi	61.809.555	270.320.532	331.972.276
Quỹ dự trữ bắt buộc	4.074.487.685	4.680.215.314	5.298.793.419

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

b) Dự phòng nghiệp vụ

Bảng 12: Dự phòng nghiệp vụ

Đơn vị: VNĐ

Nội dung	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
Dự phòng phí ^(*)	115.957.082.516	112.148.139.199	134.155.526.735
Dự phòng bồi thường ^(**)	59.907.374.447	82.447.521.817	146.715.018.713

Nội dung	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
Dự phòng dao động lớn ^(***)	25.334.541.597	27.158.566.607	28.912.014.204
Tổng cộng	201.198.998.500	221.754.227.623	309.782.559.652

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

(*) Dự phòng phí chưa được hưởng được trích lập bằng 25% phí giữ lại trong năm tài chính đối với loại hình bảo hiểm vận chuyển hàng hóa bằng đường bộ, đường sông, đường biển, đường sắt và hàng không và bằng 50% phí giữ lại trong năm tài chính đối với các loại hình bảo hiểm khác.

(**) Dự phòng bồi thường bao gồm: dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã khiếu nại nhưng đến cuối năm chưa được giải quyết và dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã phát sinh trách nhiệm bảo hiểm nhưng chưa thông báo hoặc chưa yêu cầu đòi bồi thường:

- Dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã thông báo hoặc yêu cầu đòi bồi thường nhưng đến cuối năm chưa giải quyết: được trích lập dựa trên cơ sở ước tính của từng vụ bồi thường thuộc trách nhiệm bảo hiểm đã được thông báo cho Tổng Công ty hoặc khách hàng đã yêu cầu đòi bồi thường tuy nhiên chưa giải quyết tại thời điểm cuối năm;
- Dự phòng bồi thường cho các tổn thất đã phát sinh trách nhiệm bảo hiểm chưa khiếu nại: được trích lập theo tỷ lệ 1% phí bảo hiểm giữ lại của năm tài chính theo công văn số 17121/BTC-QLBH ngày 7/12/2009;

(***) Dự phòng dao động lớn được trích lập theo tỷ lệ 3% 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 1/2006, 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 Thông tư số 125/2012/TT-BTC ngày 30/07/2012 của Bộ Tài chính về chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm.

12.7 Tổng dư nợ vay: Hiện tại, Tổng Công ty không có khoản nợ vay.

12.8 Tình hình công nợ hiện nay

❖ Các khoản phải thu ngắn hạn

Đơn vị tính: đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
1	Phải thu của khách hàng	88.449.849.760	109.692.724.022	58.211.078.212
2	Trả trước cho người bán	1.206.250.820	1.257.119.164	16.406.994.014
3	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	32.861.292	254.302.184	20.998.964
4	Các khoản phải thu khác	13.919.954.458	3.618.640.512	-

TT	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
5	Dự phòng phải thu khó đòi	(9.726.190.618)	(18.318.860.668)	(22.413.369.653)
	Tổng cộng	93.882.725.712	96.566.925.214	52.225.701.537

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

❖ **Các khoản phải trả**

Đơn vị: đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
I	Nợ ngắn hạn	51.778.850.951	42.756.257.795	373.549.151.349
1	Phải trả người bán	26.337.957.619	25.287.096.128	27.955.160.132
2	Người mua trả tiền trước	1.975.199.669	4.945.885.395	7.227.853.764
3	Thuế và các khoản nộp NN	13.021.305.125	3.059.535.102	5.999.500.497
4	Phải trả công nhân viên	2.540.137.876	495.174.267	192.833.536
5	Các khoản phải trả ngắn hạn khác	7.842.441.107	8.698.246.371	9.845.260.468
6	Quỹ khen thưởng phúc lợi	61.809.555	270.320.532	6.768.416.950
II	Các khoản dự phòng nghiệp vụ	201.198.998.560	196.598.404.783	309.782.559.652
1	Dự phòng phí	115.957.082.516	86.992.316.359	134.155.526.735
2	Dự phòng bồi thường	59.907.374.447	82.447.521.817	146.715.018.713
3	Dự phòng dao động lớn	25.334.541.597	27.158.566.607	28.912.014.204
III	Nợ khác	3.001.946.817	3.442.971.439	5.445.594.074
	Tổng nợ phải trả	255.979.796.329	242.797.634.017	374.045.370.262

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

❖ **Các khoản đầu tư tài chính**

Bảng 13: Các khoản đầu tư tài chính

Đơn vị: VNĐ

Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	247.796.068.648	200.999.258.667	163.131.512.664
Đầu tư chứng khoán ngắn hạn	96.214.408.265	70.254.589.617	80.171.692.993
Các khoản đầu tư khác	175.500.000.000	180.374.541.334	129.847.635.549
Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán ngắn hạn	(23.945.339.617)	(49.629.872.284)	(46.887.815.878)
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	102.000.000.000	-	108.000.000.000
Đầu tư chứng khoán dài hạn	53.000.000.000	-	-
Đầu tư dài hạn khác	49.000.000.000	-	108.000.000.000
Tổng cộng	349.796.068.648	200.999.258.667	271.131.512.664

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

a) Chi tiết khoản đầu tư tài chính ngắn hạn

Bảng 14: Chi tiết khoản đầu tư tài chính ngắn hạn

Đơn vị: VNĐ

Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	30/09/2014
Cổ phiếu niêm yết	912.449.617	912.449.617	10.829.552.993
Cổ phiếu chưa niêm yết	9.342.140.000	9.342.140.000	9.342.140.000
Trái phiếu	85.959.818.648	60.000.000.000	60.000.000.000
Tiền gửi ngắn hạn bằng VNĐ ^(*)	175.500.000.000	180.374.541.334	129.847.635.549
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn ^(**)	(23.945.339.617)	(49.629.872.284)	(46.887.815.878)
Tổng cộng	247.769.068.648	200.999.258.667	163.131.512.664

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 3/2014

^(*)Tiền gửi ngắn hạn bằng VNĐ là các khoản tiền gửi bằng đồng Việt Nam có kỳ hạn trên 3 tháng và sẽ đáo hạn trong vòng 1 năm tại các ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng khác. Các khoản tiền gửi này hưởng lãi suất khoảng 7%/năm;

^(**) Là dự phòng giảm giá cho cổ phiếu niêm yết.

b) Chi tiết khoản đầu tư tài chính dài hạn

Bảng 15: Chi tiết khoản đầu tư tài chính dài hạn

Đơn vị: VNĐ

Khoản mục	31/12/2012	31/12/2013	30/06/2014
Tiền gửi có kỳ hạn trên 1 năm	49.000.000.000	-	30.000.000.000
Đầu tư chứng khoán dài hạn	53.000.000.000	-	78.000.000.000
Tổng cộng	102.000.000.000	-	108.000.000.000

Nguồn: BCTC đã kiểm toán 2012, 2013 và BCTC quý 2/2014

^(*) Trái phiếu doanh nghiệp bao gồm các trái phiếu có kỳ hạn từ 2 năm đến 3 năm với lãi suất 12%/năm hoặc lãi suất thả nổi.

12.9 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2013*
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	8,1	11,95	2,01
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	8,08	11,93	2,00
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:				
+ Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	42,83	43,34	45,78
+ Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	79,11	76,49	84,42

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2013*
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:				
+ Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	255,63	181,08	181,08
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	49,24	40,66	38,90
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:				
+ Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	7,86	5,43	5,43
+ Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	6,93	3,89	3,89
+ Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	3,87	2,2	2,12
+ Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	41,84	48,42	48,42
+ Thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS)	Đồng	747	412	412

Năm 2013*: Số liệu tại thời điểm 31/12/2013 được điều chỉnh theo số liệu đầu kỳ tại BCTC soát xét 6 tháng đầu năm 2014 theo quy định tại Thông tư 232.

13 Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban tổng giám đốc và Kế toán trưởng

13.2 Hội đồng quản trị

❖ Ông ĐỖ QUANG HIỂN – CHỦ TỊCH HĐQT

Họ và tên:	ĐỖ QUANG HIỂN
Giới tính:	Nam
Ngày, tháng, năm sinh:	29/10/1962
Số giấy CMND:	010142347 cấp ngày 30/5/2007 nơi cấp: Hà Nội
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Thái Bình
Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:	Số 61 phố Hai Bà Trưng, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm, TP Hà Nội
Chỗ ở hiện tại:	Số 61 phố Hai Bà Trưng, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm, TP Hà Nội
Trình độ lý luận chính trị:	Sơ cấp
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân, kỹ sư vật lý
Quá trình công tác:	

Từ 1984-1987	Xí nghiệp Sửa chữa máy thu hình - Đài phát thanh Hà Nội
Từ 1987-1988	Công ty điện tử Hà Nội (HANEL)
Từ 1988-1993	Viện nghiên cứu Công nghệ Quốc gia
Từ 1993- nay	Chủ tịch HĐQT- Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn T&T
Từ 2005 đến nay	Chủ tịch HĐQT Ngân Hàng TMCP Sài Gòn-Hà Nội
Từ 2008 – nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP Quản lý Quỹ Sài Gòn – Hà Nội
Từ 2007 – nay	Chủ tịch HĐQT Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
Từ 2013 - nay	Chủ tịch HĐQT Tổng công ty CP Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp vừa và nhỏ Hà Nội Ủy viên Ủy ban Mặt trận tổ quốc Việt Nam.
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Chủ tịch HĐQT
Các chức vụ hiện đang nắm tại tổ giữ tại tổ chức khác:	Chủ tịch HĐQT Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty CP Tập đoàn T&T Chủ tịch HĐQT Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội Chủ tịch HĐQT Công ty Quản lý Quỹ Sài Gòn – Hà Nội
Số cổ phần nắm giữ:	1.500.000 cổ phần
+ Số cổ phần sở hữu cá nhân:	0 cổ phần
+ Số cổ phần đại diện:	1.500.000 cổ phần
Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
Những khoản nợ với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

❖ **Ông Lê Đăng Khoa – Thành viên HĐQT**

Họ và tên: **Lê Đăng Khoa**

Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	18/8/1974
Nơi sinh:	Thái Nguyên
CMND:	012031366 Ngày cấp: 19/06/2001 Nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	16C, ngõ 212 Khương Đình, Thanh Xuân, Hà Nội 704 - CT16 KĐT Định Công, Hoàng Mai, Hà Nội
Địa chỉ hiện tại:	
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ quản trị kinh doanh, MBA
Quá trình công tác:	
Từ 1995 - 2000	Kế toán tổng hợp Công ty Nghiệp ảnh Trung ương
Từ 2000 - 2003:	Chuyên viên phân tích, chuyên viên nguồn Ngân hàng TMCP Quốc tế
Từ 2003 – 2005	Trưởng phòng nguồn vốn Ngân hàng TMCP Quốc tế
Từ 2005 – 2006	Trưởng phòng nguồn vốn, kinh doanh ngoại hối Ngân hàng TMCP Quốc tế
Từ 2007 – 2009	Giám đốc KD nguồn vốn và ngoại hối
Từ T4/2009 đến nay	Phó Tổng giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
Từ 2013 - nay	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Tổng công ty CP Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
Số cổ phần nắm giữ:	3.000.000 cổ phần
+ Số cổ phần đại diện:	3.000.000 cổ phần

+ Số cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

Những người liên quan có nắm giữ: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Những khoản nợ với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

❖ **Ông Vũ Đức Tiến – Thành viên HĐQT**

Họ và tên: **Vũ Đức Tiến**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 02/9/1973

Nơi sinh: Thị xã Lào Cai

CMND: 013231095 Ngày cấp: 28/02/2012 Nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Vĩnh Phúc

Địa chỉ thường trú: Căn hộ H12, Tòa nhà 96 Phố Định Công, Phường Thanh Xuân, TP. Hà Nội

Chỗ ở hiện tại: Căn hộ H12, Tòa nhà 96 Phố Định Công, Phường Thanh Xuân, TP. Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán Ngân hàng

Quá trình công tác:

Từ 1995 - 1998	Phó TP Tín dụng Ngân hàng TMCP Châu Á – Thái Bình Dương
Từ 1998 - 2000	Phó Trưởng phòng XNK 5 tại Công ty CP XNK Than TKV (COALIMEX)
Từ 2000 - 2008	Giám Đốc Công ty CP Du lịch Thương mại Thanh Nhân
Từ 2008 - nay	Chánh văn phòng HĐQT tại Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
Từ 4/2012 - nay	Phó Tổng Giám đốc, Chánh văn phòng HĐQT Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội

Từ 2012 - nay	Thành viên Hội đồng quản trị Tổng công ty CP Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Thành viên Hội đồng quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội.
Số cổ phần nắm giữ:	3.000.000 cổ phần
+ Số cổ phần đại diện:	3.000.000 cổ phần
+ Số cổ phần sở hữu cá nhân:	0 cổ phần
Những người liên quan có nắm giữ:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
Những khoản nợ với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan với Công ty:	Không có.
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

❖ **Ông Nguyễn Anh Dũng - Thành viên HĐQT**

Họ và tên:	Nguyễn Anh Dũng
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	12/06/1980
Nơi sinh:	Sơn Tây, Hà Nội
CMND:	111505967 Ngày cấp: 10/06/2009, nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hải Dương
Địa chỉ thường trú:	Lĩnh Nam – Hoàng Mai – Hà Nội
Chỗ ở hiện tại:	SN 15 Ngõ 112/28 Nam Dư, P. Lĩnh Nam Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kế toán
Quá trình công tác:	
Từ 2003 - 2006:	Phụ trách kế toán Công ty Cổ phần PTCN Nông Thôn
Từ 2006 - 2013:	Phó Ban Tài chính Công ty CP Tập Đoàn T&T
Từ 2013 - nay	Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn T&t

Từ 2009 - nay:	Giám đốc Công ty PTCN và Đô thị T&T
Từ 2014 - nay	Thành viên HĐQT Công ty CP XNK Thủ Công Mỹ Nghệ
Từ 2013 - nay	Thành viên HĐQT Tổng công ty CP Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Thành viên Hội đồng quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn T&T Giám đốc Công ty PTCN và Đô thị T&T Thành viên HĐQT Công ty CP XNK Thủ công Mỹ Nghệ
Số cổ phần nắm giữ:	1.198.000 cổ phần
+ Số cổ phần đại diện:	0 cổ phần
+ Số cổ phần sở hữu cá nhân:	1.198.000 cổ phần
Những người liên quan có nắm giữ:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
Những khoản nợ với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

❖ **Ông Vũ Đức Trung - Thành viên HĐQT**

Họ và tên:	Vũ Đức Trung
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	25/12/1980
Nơi sinh:	Việt Nam
CMND:	011965811 Ngày cấp: 05/02/2007, nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Tập thể Bệnh viện đường Sắt, Láng Thượng, Hà Nội
Chỗ ở hiện tại:	Tập thể Bệnh viện đường Sắt, Láng Thượng, Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12

Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ tài chính, CPA (2007)
Quá trình công tác:	
Từ 2002 - 2007:	Kiểm toán viên Công ty Kiểm toán Deloitte
Từ 2007 - 2009:	Phó phòng Tư vấn tài chính và Bảo lãnh phát hành Công ty Cổ phần Chứng khoán Seabank
Từ 2009 – T3/2011:	Trưởng phòng Tư vấn tài chính và Bảo lãnh phát hành Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
Từ T3/2011 – T12/2013:	Trưởng phòng Đầu tư CTCP Tập đoàn T&T
Từ T12/2013 – nay:	Phó tổng giám đốc Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc, Giám đốc Ban Đầu tư
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội Trưởng Ban Kiểm soát Tổng công ty Xây dựng Thăng Long
Số cổ phần nắm giữ:	
+ Số cổ phần đại diện:	0 cổ phần
+ Số cổ phần sở hữu cá nhân:	0 cổ phần
Những người liên quan có nắm giữ:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
Những khoản nợ với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

13.3 Ban Tổng Giám đốc

❖ Ông Đỗ Văn Hải – Phó tổng giám đốc

Họ và tên:	Đỗ Văn Hải
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	29/07/1974
Nơi sinh:	Việt Nam
CMND:	112041441 Ngày cấp: 2/5/2013, nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh

Địa chỉ thường trú:	192/92 Lê Trọng Tấn, Hà Nội
Chỗ ở hiện tại:	192/92 Lê Trọng Tấn, Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế bảo hiểm
Quá trình công tác:	
Từ 1997 - 2006:	Trưởng phòng kinh doanh Công ty Liên doanh bảo hiểm BIDV-QBE
Từ 2006 - 2007:	Phó giám đốc Sở giao dịch phía Bắc – CTCP Bảo hiểm AAA
Từ 2007 - 2008:	Trưởng phòng kinh doanh của Willis Grassavoye Hanoi
Từ 2008 – 2012:	Tổng giám đốc – CTCP Bảo hiểm Hàng không
Từ 2012 – 2013:	Phó Tổng giám đốc – Công ty Gleximco Thương mại
Từ 2013 – nay:	Phó Tổng giám đốc phụ trách – CTCP Bảo hiểm Sài Gòn Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Phó Tổng Giám đốc Phụ Trách
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số cổ phần nắm giữ:	
+ Số cổ phần đại diện:	0 cổ phần
+ Số cổ phần sở hữu cá nhân:	0 cổ phần
Những người liên quan có nắm giữ:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
Những khoản nợ với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

❖ **Ông Phạm Thành Huy – Phó tổng giám đốc**

Họ và tên:	Phạm Thành Huy
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	21/7/1977

Nơi sinh:	Việt Nam
CMND:	011826996 Ngày cấp: 15/4/2007, nơi cấp: Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Ngũ Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội
Chỗ ở hiện tại:	Ngũ Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Đại học
Quá trình công tác:	
Từ 2004 - 2007:	Cán bộ, trưởng phòng Ban Bảo hiểm dự án PVI
Từ 2008:	Phó giám đốc PVI Hùng Vương
Từ 2009:	Trưởng phòng Ban Bảo hiểm dự án TCT CPBH Dầu khí Việt Nam
Từ 2010:	Phó giám đốc phụ trách Công ty Bảo hiểm PVI Nam Sông Hồng
Từ 2011:	Phó giám đốc phụ trách kinh doanh PVI Hùng Vương
T6/2011 – T1/2013:	Phụ trách phòng kinh doanh 2 Trụ sở chính phòng Bảo hiểm dự án Công ty Bảo hiểm ngân hàng Công thương Việt Nam
T1/2013 – nay:	Phó tổng giám đốc TCT Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Phó Tổng giám đốc
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số cổ phần nắm giữ:	
+ Số cổ phần đại diện:	0 cổ phần
+ Số cổ phần sở hữu cá nhân:	0 cổ phần
Những người liên quan có nắm giữ:	Không có
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không có
Những khoản nợ với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan với Công ty:	Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

13.4 Ban kiểm soát

❖ Bà Hoàng Thị Thanh Hải – Thành viên ban kiểm soát

Họ và tên:	Hoàng Thị Thanh Hải
Giới tính:	Nữ
Ngày tháng năm sinh:	01/11/1972
Nơi sinh:	Thái Nguyên
CMND:	013097315 Ngày cấp: 09/08/2012 Nơi cấp: CA Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hưng Yên
Địa chỉ thường trú:	68/445 phố Nguyễn Khang, Tổ 6, Yên Hòa, Hà Nội
Địa chỉ hiện tại:	66A/445 phố Nguyễn Khang, Tổ 6, Yên Hòa, Hà Nội
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Thạc sỹ Tài chính – Ngân hàng – Bảo Hiểm (FBA)
Quá trình công tác:	
Từ 1999 - 2007:	Nhân viên kế toán Công ty TNHH T&T
Từ 2008 – 3/2009:	Nhân viên kế toán Công ty CP Tập đoàn T&T
Từ 2008 – 1/2010:	Kế toán Trưởng Công ty CPĐT KTCB khoáng sản T&T Hà Giang
Từ 4/2009 - nay:	Phó phòng KSNB Công ty CP Tập đoàn T&T
Từ 5/2012 – nay:	Trưởng ban kiểm soát Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành:	Trưởng ban kiểm soát
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Phó Phòng KSNB Công ty CP Tập đoàn T&T.
Số cổ phần nắm giữ:	0 cổ phần
+ Số cổ phần đại diện:	0 cổ phần
+ Số cổ phần sở hữu cá nhân:	0 cổ phần

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

❖ **Bà Ninh Thị Lan Phương – Thành viên ban kiểm soát**

Họ và tên: **Ninh Thị Lan Phương**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 12-10-1974

Nơi sinh: Hưng Yên

CMND: 012503250 Ngày cấp: 01/10/2010 Nơi cấp: CA Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hưng Yên

Địa chỉ thường trú: 133A, tổ 12, Phường Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội

Địa chỉ hiện tại: 133A, tổ 12, Phường Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Tài chính Ngân hàng

Quá trình công tác:

Từ 1996 – 1997: Nhân viên kế toán Ngân hàng TMCP Quốc tế

Từ 1997 - 2000: Kiểm soát kế toán Ngân hàng TMCP Quốc tế

Từ 2000 – 2003: Phó phòng kế toán Ngân hàng TMCP Quốc tế

Từ 2003 – 2007: Trưởng phòng kế toán Ngân hàng Liên doanh Việt Thái Chi nhánh Hà Nội

Từ 2007 - 6/2012: Kế toán trưởng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

Từ 6/2012 – nay Phó TGD kiêm Kế toán trưởng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

Từ 2008- nay: Thành viên Ban kiểm soát Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội

Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành: Thành viên ban kiểm soát

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Tổng giám đốc kiêm Kế toán trưởng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

+Số cổ phần đại diện: 0 cổ phần

+Số cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: 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

❖ **Bà Bùi Thị Minh Thu – Thành viên Ban Kiểm soát**

Họ và tên: **Bùi Thị Minh Thu**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 13-09-1977

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 011877480 Ngày cấp: 19/10/2010 Nơi cấp: CA Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Ninh Bình

Địa chỉ thường trú: 312 Phúc Tân, quận Hoàn Kiếm, Hà nội

Địa chỉ hiện tại: 312 Phúc Tân, quận Hoàn Kiếm, Hà nội

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kế toán Kiểm toán

Quá trình công tác:

Từ 1999 - 2006: Kế toán Công ty TNHH Viko Glowin

Từ 2006 - 2013: Kế toán Công ty CP Tập đoàn T&T

Từ 2011 – 2013: Phụ trách kế toán Công ty CP Cơ khí điện tử T&T

Từ 2011 – 2013: Phụ trách kế toán Công ty CP Phát triển Đô thị và Khu công nghiệp T&T

Từ 2013- nay: Thành viên Ban kiểm soát Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội

Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành: Thành viên ban kiểm soát

Các chức vụ hiện đang nắm: Không

giữ tại tổ chức khác:

Số cổ phần nắm giữ: 1.425.086 cổ phần

+Số cổ phần đại diện: 0 cổ phần

+Số cổ phần sở hữu cá nhân: 1.425.086 cổ phần

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của Tổ chức phát hành: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Công ty:

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

13.5 Phó Giám đốc Ban Kế toán

Họ và tên: **Nguyễn Thị Thái Hằng**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 1/11/1964

Nơi sinh: Phú Thọ

CMND: 01012354291 Ngày cấp: 25/1/2007 Nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Phú Thọ

Địa chỉ thường trú: 18-92 Trúc Khê, Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Đại học Tài chính kinh tế

Quá trình công tác:

Từ 1988 - 1993 Kế toán Công ty lương thực Phú Thọ

Từ 1993 - 1998 Kế toán tổng hợp Công ty dệt Vĩnh Phú

Từ 1998 - 2004 Phó Phòng Kế toán Công ty Phụ gia dầu mỏ

Từ 2004 - 2010 Phó Phòng Kế toán Công ty Viễn thông Hà Nội

Từ 2010 - 2012 Phó giám đốc Ban Kế Toán Tổng Công ty CP Bảo hiểm Sài Gòn Hà Nội

Từ 2012 đến nay Phó giám đốc phụ trách Ban Kế Toán Tổng Công ty CP Bảo hiểm Sài Gòn Hà Nội

Các chức vụ công tác hiện nay tại Tổ chức phát hành: Phó Giám đốc phụ trách Ban Kế Toán

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

+Số cổ phần đại diện: 0 cổ phần

+Số cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của Tổ chức phát hành: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

14 Tài sản

14.2 Tài sản cố định

Tài sản cố định tại ngày 31/12/2013

Đơn vị tính: đồng

TT	Loại tài sản cố định	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	43.970.451.196	8.973.298.067	34.997.153.129
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	30.483.252.727	2.833.149.118	27.650.103.609
2	Thiết bị dụng cụ quản lý	1.593.226.083	1.126.317.947	466.908.136
3	Phương tiện vận tải	11.893.972.386	5.013.831.002	6.880.141.384
II	Tài sản cố định vô hình	1.995.000.000	1.995.000.000	-
1	Phần mềm máy tính	1.995.000.000	1.995.000.000	-
	Tổng cộng	45.965.451.196	10.968.298.067	34.997.153.129

(Nguồn: BSH)

Tài sản cố định tại ngày 30/09/2014

TT	Loại tài sản cố định	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	44.019.743.196	10.834.528.612	33.185.214.584
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	30.483.252.727	3.782.902.702	26.700.350.025
2	Thiết bị dụng cụ quản lý	1.642.518.083	1.223.712.717	418.805.366
3	Phương tiện vận tải	11.893.972.386	5.827.913.193	6.066.059.193
II	Tài sản cố định vô hình	1.995.000.000	1.995.000.000	-
1	Phần mềm máy tính	1.995.000.000	1.995.000.000	-
	Tổng cộng	46.014.743.196	12.829.528.612	33.185.214.584

(Nguồn: BCTC quý 3/2014 của BSH)

14.3 Tình hình đất đai của Tổng Công ty

Theo Hợp đồng hợp tác đầu tư số 0001/2010/SVIC-AC ngày 24/9/2010 giữa Công ty TNHH Thiết bị điện AC và Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm SHB-Vinacomin, Công ty TNHH Thiết bị điện AC đồng ý cho SVIC sở hữu, quản lý và khai thác toàn bộ tầng 7 và 8 toà nhà AC, Lô A1A, Cụm SXTTCN&CNN, phường Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội với tổng diện tích sử dụng khoảng 1.280 m². Thời hạn sở hữu, quản lý và khai thác phần diện tích này được tính đến ngày 27/10/2055, bao gồm các lần gia hạn tiếp theo.

15 Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của Tổng Công ty năm 2014 và căn cứ để đặt được kế hoạch

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2013	Kế hoạch năm 2014	Tăng/Giảm so với 2013
Vốn điều lệ	300.000	700.000	133,33%
Vốn chủ sở hữu	317.389	733.747	131,18%
Doanh thu thuần	227.754	600.000	164,3%
Lợi nhuận sau thuế	12.369	16.358	32,25%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	5,43%	2,72%	-2,71%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	3,89%	2,34%	-1,55%
Tỷ lệ cổ tức (% mệnh giá) ^(*)	3,5%	N/A	-

^(*)Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 chưa thông qua kế hoạch chi trả cổ tức năm 2014 do năm 2014 Tổng công ty có kế hoạch phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 300 tỷ đồng lên 700 tỷ đồng. Theo đó, căn cứ kết quả hoạt động kinh doanh và kết quả tăng vốn năm 2014, Đại hội đồng cổ đông sẽ thông qua tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2014 trong kỳ Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015.

Căn cứ xây dựng kế hoạch lợi nhuận:

- Căn cứ vào dự báo tốc độ tăng trưởng, chiến lược phát triển kinh tế của Chính phủ trong các năm tiếp theo cho thấy nền kinh tế Việt Nam đang từng bước hồi phục, bức tranh kinh tế ngày càng khả quan hơn. Đây là nhân tố thuận lợi đối với nhiều ngành nói chung trong đó có ngành bảo hiểm, đặc biệt là ngành bảo hiểm phi nhân thọ;
- Căn cứ vào “Chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2011 – 2020” của Chính phủ với mục tiêu nâng cao tính an toàn hệ thống, hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm; phát triển các doanh nghiệp bảo hiểm có năng lực tài chính vững mạnh, năng lực quản trị điều hành đạt chuẩn mực quốc tế, hoạt động hiệu quả, có khả năng cạnh tranh tích cực trên thị trường trong nước và khu vực; khuyến khích và hỗ trợ các doanh nghiệp đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm, bảo đảm đáp ứng nhu cầu bảo hiểm đa dạng của các tổ chức và cá nhân; tạo thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân, đặc biệt là đối tượng có thu nhập thấp được tham gia bảo hiểm...Để cụ thể hóa các mục tiêu kể trên, Thủ tướng Chính phủ đã đặt ra một số chỉ tiêu phát triển như: Tổng doanh thu toàn

ngành đến 2020 đạt 3 - 4% GDP; quy mô các quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm tăng gấp 4,5 lần và đóng góp vào ngân sách Nhà nước gấp 04 lần so với năm 2010. Theo dự báo, năm 2014 thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì mục tiêu tăng trưởng khoảng 10 - 12 % so với năm 2013. Trên cơ sở đó, BSH định hướng doanh thu năm 2014 đạt tốc độ tăng trưởng khoảng 10% so với năm trước;

- Với ưu thế có cổ đông gồm các tổng công ty và tập đoàn lớn như Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn – Hà Nội, Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội..., trong thời gian tới BSH sẽ tập trung khai thác triệt để hệ thống khách hàng này;

- Trong thời gian tới, BSH dự kiến huy động vốn phục vụ cho mục đích bổ sung nghiệp vụ kinh doanh, thành lập thêm công ty con tại Lào và Campuchia, thành lập thêm 08 đơn vị phụ thuộc, theo đó, Tổng Công ty dự kiến sẽ khai thác tối đa doanh thu từ việc mở rộng hoạt động kinh doanh nêu trên;

- BSH 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 BSH xây dựng các sản phẩm bảo hiểm phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng, qua đó tạo cơ hội mở rộng mạng lưới khách hàng và gia tăng thị phần.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá về hoạt động kinh doanh của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn-Hà Nội.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Tổng Công ty đưa ra là có tính khả thi và Tổng Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

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 dựa trên những cơ sở 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 của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

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

Cổ phiếu của Tổng Công ty chưa được giao dịch trên thị trường chứng khoán tập trung. Tổng Công ty dự kiến đưa cổ phiếu giao dịch tại thị trường chứng khoán tập trung trong thời hạn 1 năm kể từ ngày hoàn tất đợt phát hành.

18 Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có

19 Các thông tin tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông.

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần.

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

40.000.000 cổ phần

4. Giá cổ phiếu chào bán

Giá chào bán cổ phiếu theo Quyết định của Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 là 10.000 đồng/cổ phiếu.

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách cổ phiếu của Tổng Công ty là một trong những căn cứ kết hợp với các phương pháp định giá khác để BSH đưa ra mức giá chào bán phù hợp.

❖ Theo phương pháp Giá trị sổ sách:

Tính giá cổ phiếu theo phương pháp Giá trị sổ sách (BV) trên cơ sở giá trị vốn chủ sở hữu của Tổng Công ty và số lượng cổ phiếu đang lưu hành. Theo đó, giá trị sổ sách cổ phiếu Tổng Công ty tại thời điểm 31/12/2013 được xác định bằng 10.579 đồng/cp.

Chỉ tiêu	Giá trị
Giá trị sổ sách của VCSH (đồng)	317.389.040.273
Số cổ phiếu (cp)	30.000.000
Giá cổ phiếu (đồng/cp)	10.579

❖ Theo phương pháp P/E:

EPS của BSH năm 2013

Chỉ tiêu	Giá trị
Lợi nhuận sau thuế năm 2013 (đồng)	12.369.736.347
Số cổ phiếu (cp)	30.000.000
EPS	412

Chỉ số P/E của các công ty cùng ngành nghề

STT	Mã chứng khoán	Tên công ty	Giá tại ngày 04/4/2014	EPS năm 2013	P/E
1	PVI	Công ty CP PVI	19.800	1.461	13,55
2	BMI	Công ty CP Bảo minh	19.000	1.185	16,03

3	BIC	Công ty CP bảo hiểm BIDV	13.600	1.444	9,42
4	PGI	Công ty CP Bảo hiểm Pjico	10.200	949	10,75
5	PTI	Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện	11.700	1.088	10,75
P/E bình quân					12,10

Giá trị cổ phần theo phương pháp P/E: $412 \times 12,10 = 4.985$ đồng/cp

❖ **Theo phương pháp P/B:**

Chỉ số P/B của các công ty cùng ngành nghề

STT	Mã chứng khoán	Tên công ty	Giá tại ngày 04/4/2014	BV 31/12/2013	P/B
1	PVI	Công ty CP PVI	19.800	26.360	0,75
2	BMI	Công ty CP Bảo minh	19.000	28.687	0,66
3	BIC	Công ty CP bảo hiểm BIDV	13.600	11.999	1,13
4	PGI	Công ty CP Bảo hiểm Pjico	10.200	11.803	0,86
5	PTI	Công ty CP Bảo hiểm Bưu điện	11.700	13.072	0,90
P/B bình quân					0,86

Giá trị cổ phần theo phương pháp P/B: $10.579 \times 0,86 = 9.098$ đồng/cp

❖ **Tổng hợp các kết quả định giá, mức giá kỳ vọng của BSH được tính như sau:**

Phương pháp	Giá xác định	Tỷ trọng
BV	10.579	80%
P/E	4.985	10%
P/B	9.098	10%
Giá bình quân (đ/cp)	9.872	100%
Giá kỳ vọng (đ/cp)	10.000	

6. Phương thức phân phối

Triển khai Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/2014/NQ-BSH-ĐHĐCĐ ngày 23/04/2014 và Nghị quyết của Hội đồng quản trị số 43/2014/NQ-HĐQT ngày 12/8/2014, Tổng Công ty sẽ chào bán 40.000.000 cổ phiếu phổ thông ra công chúng theo phương thức phân phối như sau:

6.1 Chào bán cho các cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền

- Số lượng chào bán: 40.000.000 cổ phần
- Giá chào bán: 10.000 đồng/cổ phần

- Đối tượng chào bán: Toàn bộ các cổ đông hiện hữu của Công ty có tên trong Danh sách tại thời điểm chốt danh sách để thực hiện quyền.
- Tỷ lệ phân phối: Phân phối cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 3:4, tức là tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 01 cổ phiếu sẽ được hưởng 01 quyền mua và cứ mỗi 3 quyền mua sẽ được mua 4 cổ phiếu mới phát hành thêm theo nguyên tắc làm tròn xuống đến hàng đơn vị, số lượng quyền mua nhỏ hơn 1 đơn vị sẽ được làm tròn xuống bằng 0.
- Địa điểm thực hiện quyền mua: Thực hiện quyền mua tại trụ sở Tổng Công ty.

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

Trong trường hợp cổ đông hiện hữu không thực hiện quyền hoặc không đăng ký mua hết số lượng cổ phần mới phát hành thêm thuộc quyền mua và/hoặc tồn tại các cổ phần lẻ (nếu có) do quy định phân phối làm tròn, Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền cho Hội đồng quản trị chủ động chào bán tiếp số cổ phần này cho các đối tượng khác do Hội đồng quản trị lựa chọn với mức giá chào bán không thấp hơn giá chào bán cho cổ đông hiện hữu.

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.

6.3 Thời gian phân phối cổ phiếu

Trong thời gian 90 ngày kể từ ngày nhận được giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng từ Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

7. Đăng ký mua cổ phiếu

7.1 Thời hạn

Thời hạn đăng ký mua: tối thiểu là 20 ngày làm việc. Tổng công ty sẽ công bố chính thức thời hạn đăng ký mua sau khi Tổng công ty được UBCK cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng.

7.2 Số lượng

Các cổ đông có tên trong danh sách vào ngày chốt danh sách cổ đông tiến hành đăng ký mua cổ phiếu phát hành thêm theo tỷ lệ thực hiện quyền đã quy định.

7.3 Phương thức thanh toán

Cổ đông đăng ký thực hiện quyền và thanh toán tiền mua cổ phần tại Trụ sở của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội – Tầng 8, tòa nhà AC, Lô A1A, cụm SXTTCN&CNN, phường Dịch vọng hậu, Cầu Giấy, Hà Nội.

7.4 Chuyển giao cổ phiếu

Trong vòng 30 ngày kể từ ngày hoàn tất đợt phát hành, Tổng công ty sẽ chuyển giao Giấy chứng nhận sở hữu cổ phần cho các cổ đông tại Trụ sở chính của Tổng công ty.

7.5 Quyền lợi của người mua cổ phiếu:

- Cổ đông hiện hữu được quyền mua cổ phiếu có quyền từ chối quyền mua hoặc chuyển nhượng quyền mua của mình trong thời gian quy định. Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình (nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần – không chuyển nhượng cho người thứ ba) cho người khác theo giá thỏa thuận giữa bên chuyển nhượng và bên nhận chuyển nhượng. Bên chuyển nhượng và Bên nhận chuyển nhượng tự thỏa thuận mức giá chuyển nhượng và thanh toán tiền chuyển nhượng quyền.
- Cổ phiếu phát hành trong đợt phát hành thêm là cổ phiếu phổ thông, không bị hạn chế chuyển nhượng. Người mua cổ phiếu được hưởng đầy đủ quyền lợi phát sinh liên quan đến việc nắm giữ cổ phiếu theo quy định tại Luật Doanh nghiệp năm 2005.

7.6 Số lượng đặt mua tối thiểu

Số lượng đặt mua tối thiểu là 1 (một) cổ phần

8. Phương thức thực hiện quyền:

Đây là trường hợp Tổng công ty thực hiện phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ cổ phần hiện có tại Tổng công ty. Cổ đông sau khi nhận được thông báo về việc sở hữu quyền mua cổ phiếu sẽ thực hiện quyền mua (chuyển nhượng quyền mua và/hoặc đăng ký mua cổ phiếu) theo hướng dẫn tại mục V.6, V.7, và V.8 của Bản cáo bạch này.

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

Căn cứ theo Quyết định số: 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về việc tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam, các tổ chức, cá nhân nước ngoài được nắm giữ tối đa 49% tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Tổng Công ty. Tại danh sách cổ đông hiện hữu ngày 30/09/2014 của BSH, tỷ lệ sở hữu của cổ đông nước ngoài của BSH là 0%.

Đợt phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ lên 700 tỷ đồng 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.

10. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

Số lượng cổ phần phát hành thêm của BSH là cổ phiếu phổ thông tự do chuyển nhượng.

11. 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.

12. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt phát hành sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa:

- Tên tài khoản: Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn – Hà Nội
- Nơi mở tài khoản: Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội - Trung tâm kinh doanh
- Số tài khoản: 100 469 6862

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

- Tổng vốn dự kiến thu được từ đợt phát hành là: 400.000.000.000 VNĐ
- Mục đích sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán: Toàn bộ số tiền thu được trong đợt phát hành cổ phiếu sẽ được Tổng Công ty sử dụng để:
 - + Bổ sung nghiệp vụ bảo hiểm hàng không: 50 tỷ đồng
 - + Bổ sung nghiệp vụ bảo hiểm vệ tinh: 50 tỷ đồng
 - + Thành lập 01 công ty con tại Lào: 50 tỷ đồng
 - + Thành lập 01 công ty con tại Campuchia: 170 tỷ đồng
 - + Mở thêm 08 đơn vị trực thuộc tại Việt Nam: 80 tỷ đồng

2. Phương án khả thi

Dự án thành lập công ty con tại Lào

❖ Môi trường kinh doanh

Chính phủ Lào bắt đầu có chính sách cải cách kinh tế, giảm tập trung, khuyến khích kinh tế tư nhân kể từ năm 1986. Nhờ đó, tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm đạt mức cao. Tuy vậy, cơ sở hạ tầng của Lào còn yếu kém. Tính đến năm 2011, kinh tế Lào chủ yếu dựa vào nông nghiệp với tỉ trọng là 26% tổng GDP với 70% lao động ở nông thôn. Lào gia nhập WTO vào năm 2004.

Quy mô GDP của Lào còn nhỏ. GDP tính theo USD giá hiện hành năm 2012 đạt 9,29 tỷ USD. So với các nền kinh tế khác trong khu vực, GDP của Lào chỉ bằng 1/790 lần kinh tế Trung Quốc, 1/14 lần Việt Nam và khoảng 2% của Thái Lan.

Mặc dù quy mô kinh tế nhỏ nhưng Lào lại đạt được mức tăng trưởng cao. Trong những năm gần đây, tăng trưởng GDP của Lào luôn đạt tốc độ khá cao. Tính trung bình từ năm 2000 đến 2011, GDP mỗi năm tăng hơn 6,9% và đạt trung bình 7,9%/năm trong giai đoạn từ năm 2006 đến nay.

Đặc biệt, năm 2010 dù kinh tế thế giới gặp rất nhiều khó khăn nhưng kinh tế Lào vẫn đạt được mức tăng trưởng 7,5%. Năm 2011, GDP của Lào tiếp tục duy trì được mức tăng trưởng ấn tượng lên tới 7,8%, là mức tăng trưởng thuộc hàng cao nhất Châu Á và rất cao so với phần lớn các quốc gia khác trên thế giới. Sự tăng trưởng này chủ yếu dựa vào sản xuất điện từ các nhà máy thủy điện, khai thác đồng và vàng, du lịch và tiêu dùng nội địa.

Trong cơ cấu GDP của Lào, dịch vụ và công nghiệp là chủ yếu nhưng nông nghiệp cũng chiếm tỷ trọng rất lớn. Năm 2011, dịch vụ chiếm 40%, công nghiệp chiếm 34% và khu vực nông nghiệp chiếm 26% trong cơ cấu GDP. Cơ cấu kinh tế này cho thấy trình độ của nền kinh tế Lào vẫn ở mức thấp, với nông nghiệp vẫn là hoạt động chủ yếu, chiếm tỷ trọng cao.

Trong những năm gần đây, cơ cấu GDP thay đổi theo hướng tích cực giảm tỷ trọng khu vực nông nghiệp, tăng tỷ trọng khu vực công nghiệp. Khu vực dịch vụ duy trì được tốc độ tăng trưởng khoảng 10%, công nghiệp khoảng từ 7%-10%, nông nghiệp từ 2-4%.

Thu nhập bình quân đầu người năm 2012 đạt khoảng 2500 USD/người/năm và tăng nhanh kể từ năm 2006 trở lại đây.

Như vậy, xét về thu nhập tính theo USD thì Lào đang đuổi kịp Việt Nam và bỏ xa Campuchia. Tuy nhiên, việc tăng trưởng mạnh mẽ này một phần lớn do đồng Kip lên giá mạnh. Do đó, tính theo sức mua tương đương thì thu nhập của người dân Lào vẫn thấp hơn Việt Nam khá nhiều.

❖ **Quy mô thị trường bảo hiểm tại Lào**

Nhìn chung dung lượng thị trường bảo hiểm Lào còn khá nhỏ, nhưng có tốc độ tăng trưởng cao. Nếu như năm 2007 doanh thu phí bảo hiểm là 1,07 triệu USD thì năm 2008 tăng lên 6,34 triệu USD (tăng 592%). Đến năm 2013 tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường là 80 triệu USD. Dự kiến doanh thu thị trường bảo hiểm năm 2015 khoảng 2.835 tỷ đồng, tương đương khoảng 135 triệu USD. Tốc độ tăng trưởng này phụ thuộc vào các dự án xây dựng, chủ yếu từ đầu tư nước ngoài.

Cơ cấu doanh thu bảo hiểm tại thị trường Lào theo sản phẩm như sau:

- + Tài sản Kỹ thuật: 37,5%
- + Xe cơ giới: 31,6%
- + Hỗn hợp: 21,2%
- + Hàng hải và Hàng không: 9,7%

Mức chi tiêu cho bảo hiểm ở Lào còn thấp so với Việt Nam. Hiện tại mức chi tiêu cho bảo hiểm của Lào là 0,4% GDP (tương đương 3,51 USD/người) và Việt Nam là 1,46% GDP (tương đương 15,51 USD/người). Có thể thấy tiềm năng phát triển thị trường bảo hiểm Lào còn lớn.

❖ **Kế hoạch triển khai**

- Tháng 12/2014: Huy động vốn từ các cổ đông hiện hữu;
- Tháng 2/2015: Hoàn thiện báo cáo thủ tục tăng vốn với Bộ tài chính chính thức lên 700 tỷ đồng;
- Từ tháng 2 - 4/2015: Thực hiện thủ tục xin phép Bộ tài chính về việc chấp thuận đầu tư công ty bảo hiểm sang Lào;
- Từ tháng 4 – 6/2015: Làm việc với Bộ Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội xin thực hiện thủ tục cấp phép đầu tư ra nước ngoài;
- Từ tháng 6 – 8/2015: Hoàn thiện thủ tục xin cấp phép đầu tư tại Lào tại nước sở tại;
- Tháng 9-10/2015: Công ty con bảo hiểm tại Lào chính thức đi vào hoạt động.

❖ **Phương án triển khai**

Hình thức: Thành lập Công ty TNHH một thành viên 100% vốn BSH

Ngành nghề kinh doanh: bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và đầu tư tài chính

Phạm vi hoạt động: Toàn lãnh thổ Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào.

Vốn điều lệ dự kiến: 2,3 triệu USD

Mục tiêu:

- Doanh thu dự kiến năm đầu (6 tháng): 7 tỷ đồng, tương đương với khoảng 0,5% thị phần bảo hiểm Lào. Hai năm tiếp theo phấn đấu đạt thị phần khoảng 2%. Phấn đấu đạt Top 5 doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu tại Lào trong 5 năm.
- Về thương hiệu: Công ty bảo hiểm của BSH tại Lào là công ty bảo hiểm uy tín tại thị trường bảo hiểm Lào và có sức hút lớn đối với các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Lào.
- Về hiệu quả hoạt động: Kinh doanh có hiệu quả hoạt động bảo hiểm gốc, đồng thời từng bước tìm hiểu và đầu tư vào các hoạt động khác liên quan đến lĩnh vực tài chính, bất động sản, dịch vụ... để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh chung.

Mạng lưới hoạt động:

- Trụ sở chính của Công ty: tại thủ đô Viên Chăn (có thể thuê độc lập hoặc cùng thuê với SHB để hoạt động). Trong thời gian đầu, Công ty sẽ hoạt động ở Viên Chăn.
- Chi nhánh, Phòng giao dịch: Để đáp ứng yêu cầu hoạt động, Công ty sẽ mở thêm các chi nhánh, phòng giao dịch tại các tỉnh, thành phố có tiềm năng của nước Lào. Tận dụng lợi thế của Ngân hàng SHB Lào, mạng lưới hoạt động của Công ty Bảo hiểm BSH Lào sẽ gắn liền với mạng lưới sẵn có của ngân hàng này để tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả hoạt động.

Tổ chức nhân sự:

- Trong 1-2 năm đầu, BSH sẽ cử cán bộ kế toán và các chuyên gia bảo hiểm sang làm việc tại Lào (bước đầu tập trung vào các lĩnh vực bảo hiểm dự án, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm hàng hóa và bảo hiểm vận chuyển, cháy nổ, vật chất xe cơ giới, trách nhiệm dân sự xe cơ giới).
- Trong quá trình đó, sẽ kết hợp tuyển dụng, đào tạo tại Lào kết hợp với lựa chọn các sinh viên năm cuối của Lào học ngành Tài chính – Ngân hàng – Bảo hiểm tại Việt Nam về thực tập và đào tạo tại BSH, như vậy sau 1 năm sẽ có một lứa cán bộ mới có thể giúp việc đắc lực cho các chuyên gia BSH. Dự kiến sau khoảng 3 năm thì BSH chỉ để lại các vị trí quản lý chủ chốt.
- Vị trí chủ chốt về quản lý BSH dự kiến nắm giữ: Giám đốc điều hành; Kế toán tổng hợp/Kế toán trưởng.

Định hướng kinh doanh:

- Về thị trường: Tập trung khai thác tại các trung tâm kinh tế, nơi tập trung đông dân là thủ đô Vientiane, Pakse, Savanakheth và Luang Prabang.
- Về kênh phân phối: Chủ yếu sẽ qua 2 kênh là bancassurance và mạng lưới đại lý tại các thành phố lớn.
- Về sản phẩm:
 - + Bảo hiểm tài sản kỹ thuật cho các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động đầu tư, kinh doanh tại Lào, các doanh nghiệp Lào và chính phủ Lào.

- + Bảo hiểm xe cơ giới: Lào có cơ sở hạ tầng tại các thành phố lớn tốt, số lượng xe ô tô nhiều do giá rẻ. Do vậy, khai thác bảo hiểm ô tô theo đánh giá có nhiều thuận lợi và hiệu quả. Ngoài ra, cần tận dụng quy định về bảo hiểm xe quá cảnh giữa các nước ASEAN để khai thác bảo hiểm.
- + Bảo hiểm con người, sức khỏe: tập trung khai thác các đối tượng là người Việt Nam, người nước ngoài sinh sống và làm việc tại Lào cũng như khách hàng Lào tại các thành phố lớn, có thu nhập cao.
- + Bảo hiểm hàng hóa: Tập trung vào khai thác kim ngạch hàng XNK giữa Lào và Việt Nam cũng như hàng xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Lào qua cảng Việt Nam (đặc biệt là cảng Vũng Áng).
- + Bảo hiểm cây cao su: Đây là mảng thị trường lớn bởi các doanh nghiệp Việt Nam đang đầu tư rất lớn vào cây cao su tại Lào. Tập đoàn Cao Su Việt Nam có diện tích cây cao su tại Lào khoảng 20.000 ha. Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai hiện cũng có khoảng 30.000 ha cao su tại Lào. Đây là cơ hội rất lớn cho BSH khi mở rộng kinh doanh sang Lào.
- + Bảo hiểm các cây trồng khác: Hiện tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai đang có diện tích trồng mía lớn tại Lào. Đây cũng là mảng thị trường bảo hiểm nông nghiệp tiềm năng BSH cần tiếp cận khai thác.

❖ Hiệu quả dự án

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	2.000	8.000	300%	12.000	50%
2	Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	3.000	8.000	167%	11.000	38%
3	Bảo hiểm hàng hóa	500	1.000	100%	2.000	100%
4	Bảo hiểm nông nghiệp	1.500	3.000	100%	5.000	67%
	Tổng	7.000	20.000	186%	30.000	50%

Trong 2 năm đầu do mới thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường nên sẽ chiếm khoảng 0,4% thị phần. Sang năm thứ ba mục tiêu phấn đấu của BSH Lào là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 1% và phấn đấu gia tăng vào các năm tiếp theo.

Bảo hiểm xe cơ giới: Là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng cao và ổn định trong cơ cấu doanh thu. Kênh khai thác chủ yếu của BSH Lào sẽ là khai thác qua đại lý. Dự kiến tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới ở mức 35%-40% doanh thu.

Bảo hiểm tài sản- kỹ thuật- trách nhiệm: Dự kiến triển khai đối với các dự án đầu tư ngành

điện, giao thông vận tải, xây dựng cơ sở hạ tầng, cảng, các nhà máy – xí nghiệp tại các khu công nghiệp và các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực. Đặc biệt khai thác dự án thông qua kênh bancassurance với mục tiêu trước mắt khai thác tối đa tiềm năng từ hệ thống khách hàng của SHB Lào. Đây sẽ là dịch vụ trọng tâm trong ba năm đầu mà BSH Lào hướng tới. Dự kiến tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm tài sản - kỹ thuật - trách nhiệm ở mức 40%-50% doanh thu.

Bảo hiểm hàng hóa: BSH Lào bước đầu sẽ triển khai nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa vận chuyển, BSH cũng sẽ tập trung khai thác các dịch vụ vận chuyển của các Công ty Việt nam đầu tư sang Lào, các dịch vụ vận chuyển qua cảng Việt nam..

Bảo hiểm nông nghiệp: dự kiến sẽ triển khai bảo hiểm cây cao su.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	7.000	20.000	30.000
2	Các khoản giảm trừ	3.100	8.400	12.200
	- Phí nhượng tái bảo hiểm	3.100	8.400	12.200
3	Tăng (giảm) dự phòng phí	1.863	3.763	2.925
4	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	930	2.520	3.660
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	2.968	10.358	18.535
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	1.134	4.230	5.260
9	Các khoản giảm trừ	854	1.078	1.319
	- Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm	854	1.078	1.319
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	280	3.152	3.941
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	316	673	1.878
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	39	116	178
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	23	85	105
	- Chi khác hoạt động KDBH gốc	23	85	105
	+ Chi giám định tổn thất	23	85	105
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	658	4.026	6.102
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	2.310	6.332	12.433
16	Chi phí quản lý, bán hàng	4.702	11.030	15.192
17	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(2.392)	(4.698)	(2.759)
18	Doanh thu HĐ đầu tư	1.575	2.898	2.898

20	LN HĐ đầu tư	1.575	2.898	2.898
21	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(817)	(1.800)	139
22	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	33
23	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(817)	(1.800)	106

Với thị trường tiềm năng, tăng trưởng nhanh của thị trường Lào, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Lào sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH.



Dự án thành lập công ty con tại Campuchia

❖ Môi trường kinh doanh

Campuchia là quốc gia nông nghiệp (khoảng 80% dân số làm nông nghiệp), cây trồng chủ yếu là lúa, kinh tế nông nghiệp phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên. Các thành phần kinh tế quan trọng khác của Campuchia gồm may mặc, xây dựng và du lịch. Nền công nghiệp của Campuchia còn yếu và phát triển kém, chủ yếu là công nghiệp nhẹ, hàm lượng công nghệ thấp. Tuy nhiên, Campuchia có nhiều tài nguyên quý hiếm như đá quý, hồng ngọc, vàng, gỗ. Năm 2005, Campuchia phát hiện ra dầu mỏ và khí đốt tự nhiên dưới vùng lãnh hải của Campuchia, hoạt động khai thác và doanh thu từ dầu mỏ đã tác động rất lớn đến kinh tế Campuchia.

Kể từ năm 1991 đến nay, Campuchia luôn đạt được tốc độ phát triển kinh tế khá cao. Trung bình từ năm 1991 đến 2008, GDP hàng năm tăng trưởng bình quân 8,14%, trong đó khu vực công nghiệp tăng trưởng đến 14.23%, khu vực dịch vụ tăng trưởng 8,42%, và khu vực nông nghiệp tăng trưởng 4,2%.

Đặc biệt, liên tục trong 4 năm từ 2004 đến 2007, kinh tế nước này đều tăng trưởng trên 10%, và tính từ năm 1998 đến năm 2008 đạt trung bình 9,1%. Tốc độ tăng trưởng kinh tế này được xem là “thần kỳ” và vượt xa các quốc gia láng giềng Đông Nam Á, kể cả Việt Nam.

Năm 2009, chịu tác động mạnh của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới, GDP của Campuchia suy giảm 2,4%.

Trị giá GDP theo giá hiện hành vào năm 2012 ước đạt khoảng 14,24 tỷ USD. Thu nhập bình quân đầu người ước tính đạt 2.150 USD vào năm 2012. Năm 2012, ngành nông nghiệp của Campuchia tăng 4,31%, cao hơn mức tăng trưởng 3,3% trong năm 2011. Ngành công nghiệp tăng trưởng 9,5% trong năm 2012 so với mức tăng trưởng 14,3% trong năm 2011. Ngành dịch vụ tăng trưởng 8,1% trong năm 2012 so với 5% trong năm 2011.

Năm 2013 GDP của Campuchia tăng 7,2% và ước đạt 7,5% trong năm 2014. Tuy nhiên, một trở ngại lớn cho mục tiêu phát triển bền vững của nền kinh tế Campuchia là tình trạng đôla hóa nghiêm trọng. Mặc dù Ngân hàng Quốc gia Campuchia (NBC) đã thực hiện nhiều biện pháp chống đôla hóa nhưng tình trạng đôla hóa vẫn chưa được thực sự kiểm soát. Tình trạng đôla hóa gây khó khăn và tiềm ẩn khả năng mất kiểm soát tỷ giá và lạm phát của NBC trong tương lai.

Chiến lược phát triển của Campuchia coi tự do thương mại và đầu tư là chìa khóa để phát triển bền vững để xóa đói giảm nghèo và phát triển xã hội. Chính sách phát triển kinh tế của Campuchia ưu tiên vào (i) tạo ra môi trường kinh tế tài chính thuận lợi, (ii) khuyến khích hợp tác phát triển kinh tế địa phương, kinh tế quốc gia và kinh tế quốc tế; (iii) thúc đẩy đa dạng hóa thương mại và kinh tế và khả năng cạnh tranh (iv) tăng cường sự tham gia của khu vực kinh tế tư nhân; và (v) thu hút đầu tư thông qua môi trường kinh tế và đầu tư hấp dẫn.

Triển vọng tăng trưởng khá của kinh tế Campuchia do sự phát triển mạnh mẽ của khu vực kinh tế chủ yếu đến từ khu vực dịch vụ (thương mại, ngân hàng, bất động sản và xây dựng), một số lĩnh vực thuộc ngành nông nghiệp (xây xát gạo) và ngành công nghiệp nhẹ (dệt may).

❖ **Thị trường bảo hiểm tại Campuchia**

Nhìn chung thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Campuchia còn khá nhỏ, mặc dù tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 16%/năm nhưng không ổn định vì phụ thuộc vào các doanh thu bảo hiểm dự án xây dựng. Nếu như các năm 2005, 2006 và 2008 tăng trưởng trên dưới 10% thì năm 2007 tăng trưởng 42% và năm 2009 tăng trưởng -0,8%.

Năm 2013 doanh thu BH toàn thị trường đạt 42,5 triệu USD (tăng trưởng 25% so với năm 2012), trong đó doanh thu phí BH dự án xây dựng tăng trưởng hơn 100%; bảo hiểm Cháy tăng trưởng 35%; Hỗn hợp 22,5%; Bảo hiểm Tai nạn tăng 15%; BH Sức khỏe, Hàng hóa và Xe cơ giới tăng tương ứng là 8,5%, 8,2% và 5%. Ước doanh thu bảo hiểm vào năm 2015 là 66,3 triệu USD.

Doanh thu bảo hiểm tại thị trường Campuchia theo cơ cấu sản phẩm như sau:

- + Bảo hiểm Tài sản: 30% (chủ yếu là bảo hiểm cho các nhà máy dệt may tại Phnom Penh với tổng cộng 580 nhà máy).
- + Bảo hiểm Xe cơ giới: 22% (thị trường có 1,3 triệu xe gồm 1,1 triệu xe máy và 200.000 xe ô tô các loại)
- + Bảo hiểm Rủi ro hỗn hợp: 22%
- + Bảo hiểm Tai nạn và sức khỏe: 16%
- + Bảo hiểm Dự án xây dựng: 8,5%
- + Bảo hiểm Hàng hải: 1,5%

Mức chi tiêu cho bảo hiểm ở Campuchia còn thấp so với Việt Nam và Lào. Hiện tại mức chi tiêu cho bảo hiểm của Campuchia là 0,19% GDP (tương đương 1,36 USD/người) so với Lào là 0,4% GDP (tương đương 3,51 USD/người) và Việt Nam là 1,46% GDP (tương đương 15,51 USD/người). Có thể thấy tiềm năng phát triển của thị trường bảo hiểm Campuchia còn rất lớn.

❖ **Kế hoạch triển khai**

- Tháng 12/2014: Huy động vốn từ các cổ đông hiện hữu;
- Tháng 2/2015: Hoàn thiện báo cáo thủ tục tăng vốn với Bộ tài chính chính thức lên 700 tỷ đồng;
- Từ tháng 2 - 4/2015: Thực hiện thủ tục xin phép Bộ tài chính về việc chấp thuận đầu tư công ty bảo hiểm sang Campuchia;
- Từ tháng 4 – 6/2015: Làm việc với Bộ Kế hoạch và Đầu tư TP Hà Nội xin thực hiện thủ tục cấp phép đầu tư ra nước ngoài;
- Từ tháng 6 – 8/2015: Hoàn thiện thủ tục xin cấp phép đầu tư tại Campuchia tại nước sở tại;
- Tháng 9-10/2015: Công ty con bảo hiểm tại Campuchia chính thức đi vào hoạt động.

❖ **Phương án triển khai**

Hình thức công ty: Công ty TNHH một thành viên 100% vốn của BSH

Ngành nghề kinh doanh: bảo hiểm phi nhân thọ, tái bảo hiểm và đầu tư tài chính

Phạm vi hoạt động: Cộng hòa Nhân dân Campuchia.

Vốn điều lệ dự kiến: 7,7 triệu USD

Mục tiêu:

- Doanh thu dự kiến năm đầu (6 tháng): 5 tỷ đồng tương đương với khoảng 0,5% thị phần bảo hiểm Campuchia. Hai năm tiếp theo phấn đấu đạt thị phần khoảng 3%. Phấn đấu đạt Top 5 doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu tại Campuchia trong 5 năm.
- Về thương hiệu: Công ty bảo hiểm của BSH tại Campuchia là Công ty Bảo hiểm uy tín tại thị trường bảo hiểm Campuchia và có sức hút lớn đối với các Doanh nghiệp nước ngoài đầu tư tại Campuchia.

Mạng lưới hoạt động

- Trụ sở chính của Công ty: tại thủ đô Phnompenh (có thể thuê độc lập hoặc cùng thuê với SHB để hoạt động). Trong thời gian đầu, Công ty sẽ hoạt động ở Phnompenh.
- Chi nhánh, Phòng giao dịch: Để đáp ứng yêu cầu hoạt động, Công ty sẽ mở thêm các chi nhánh, phòng giao dịch tại các tỉnh, thành phố có tiềm năng của Campuchia. Tận dụng lợi thế của Ngân hàng SHB Campuchia, mạng lưới hoạt động của Công ty Bảo hiểm BSH Campuchia sẽ gắn liền với mạng lưới sẵn có của ngân hàng này để tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả hoạt động.
- Về hiệu quả hoạt động: Kinh doanh có hiệu quả hoạt động bảo hiểm gốc đồng thời từng bước tìm hiểu và đầu tư vào các hoạt động khác liên quan đến lĩnh vực tài chính, bất động sản, dịch vụ... để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh chung.

Tổ chức nhân sự

- Trong 1-2 năm đầu, BSH sẽ cử cán bộ kế toán và các chuyên gia bảo hiểm sang làm việc tại Campuchia (Bước đầu tập trung vào các lĩnh vực BH dự án, BH tài sản, BH hàng hóa và BH vận chuyển, cháy nổ, vật chất xe cơ giới, trách nhiệm dân sự xe cơ giới).
- Trong quá trình đó, sẽ kết hợp tuyển dụng, đào tạo tại Campuchia kết hợp với lựa chọn các sinh viên năm cuối của Campuchia học ngành Tài chính – Ngân hàng – Bảo hiểm tại Việt Nam về thực tập và đào tạo tại BSH, như vậy sau 1 năm sẽ có một lứa cán bộ mới có thể giúp việc đắc lực cho các chuyên gia BSH. Dự kiến sau khoảng 3 năm thì BSH chỉ để lại các vị trí quản lý chủ chốt.

Vị trí chủ chốt về quản lý BSH dự kiến nắm giữ:

- Giám đốc điều hành.
- Kế toán tổng hợp/Kế toán trưởng.

Định hướng kinh doanh

- Về thị trường: Tập trung khai thác tại các trung tâm kinh tế, nơi tập trung đông dân là thủ đô Phnompenh, Siem Riep, Sihanoukville và Battambang. Ưu tiên khai thác các dự án có vốn đầu tư Việt Nam và các tổ chức, cá nhân Việt Nam, Việt kiều tại Campuchia.

- Về kênh phân phối: Chủ yếu sẽ qua 2 kênh là bancassurance và mạng lưới cán bộ thị trường khai thác trực tiếp tại các thành phố lớn. Riêng kênh bancassurance sẽ nghiên cứu hợp tác với các ngân hàng lớn, có mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch rộng tại Campuchia như Acleda Bank (238 chi nhánh và văn phòng giao dịch trên toàn quốc) giống như mô hình Prudential đang làm với ngân hàng này. Ngoài ra, cần có cơ chế phối hợp giữa chi nhánh BSH tại Campuchia và các chi nhánh BSH khu vực phía Nam để khai thác, phục vụ cho khách hàng, hàng hóa qua lại giữa hai nước.

Kênh môi giới cũng cần triệt để tận dụng, trong đó có môi giới AEGIS có trụ sở tại Hồ Chí Minh nhưng có khai thác dịch vụ tại Campuchia.

- Về sản phẩm:

- + Bảo hiểm tài sản kỹ thuật cho các đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp Việt Nam có hoạt động đầu tư, kinh doanh tại Campuchia, các doanh nghiệp Campuchia và chính phủ Campuchia.
- + Bảo hiểm xe cơ giới: Tập trung vào khai thác các doanh nghiệp, cá nhân Việt Nam sinh sống và làm việc tại Campuchia cũng như các doanh nghiệp Campuchia. Đối với bảo hiểm xe máy cho người dân Campuchia chỉ nên triển khai thí điểm tại Phnompenh bởi tuy bảo hiểm TNDS là bắt buộc ở Campuchia nhưng tính thực thi chưa cao.
- + Bảo hiểm con người, sức khỏe: tập trung khai thác các đối tượng là người Việt Nam, người nước ngoài sinh sống và làm việc tại Campuchia cũng như khách hàng Campuchia tại các thành phố lớn, có thu nhập cao. Phối hợp với các bệnh viện lớn tại Hồ Chí Minh để phục vụ cho người Campuchia do người Campuchia tin tưởng chữa bệnh tại Việt Nam hơn.
- + Bảo hiểm hàng hóa: Tập trung vào khai thác kim ngạch hàng XNK giữa Campuchia và Việt Nam.
- + Bảo hiểm du lịch: Campuchia là đất nước du lịch và biết làm du lịch nên có thể đưa ra các sản phẩm bảo hiểm du lịch hoặc liên quan tới du lịch để khai thác.
- + Bảo hiểm cây cao su: Đây là mảng thị trường lớn bởi các doanh nghiệp Việt Nam đang đầu tư rất lớn vào cây cao su tại Campuchia. Tập đoàn Cao Su Việt Nam có diện tích cây cao su tại Campuchia khoảng 78.000 ha. Các công ty khác như Gemadept, Hoàng Anh Gia Lai ..cũng đang đầu tư lớn trồng cây cao su tại Campuchia: Tổng diện tích cây cao su do các công ty Việt Nam đầu tư tại Campuchia ước khoảng 137.000 ha. Đây là mảng thị trường bảo hiểm nông nghiệp vô cùng hấp dẫn nếu BSH khai thác được.
- + Bảo hiểm các cây trồng khác: Hiện tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai đang đầu tư trồng cà phê và ngô tại Campuchia. Đây cũng là mảng thị trường bảo hiểm nông nghiệp tiềm năng BSH cần tiếp cận khai thác bảo hiểm.

❖ Hiệu quả dự án

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
----	----------------	----------	----------	----------

		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	1.000	3.000	200%	4.000	33%
2	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	3.000	5.000	67%	8.000	60%
3	Bảo hiểm hàng hóa	500	1.000	100%	1.500	50%
4	Bảo hiểm nông nghiệp (cây cao su)	500	1.000	100%	1.500	50%
Tổng		5.000	10.000	100%	15.000	50%

Trong 2 năm đầu do mới thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường nên sẽ chiếm khoảng 0.5% thị phần. Sang năm thứ ba mục tiêu phấn đấu của BSH Campuchia là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 0.8%, và phấn đấu gia tăng vào các năm tiếp theo.

Nghịệp vụ bảo hiểm xe cơ giới: Là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng cao và ổn định trong cơ cấu doanh thu. Kênh khai thác chủ yếu của BSH Campuchia sẽ là khai thác qua đại lý trực tiếp (tuyển dụng làm nhân viên). Dự kiến tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới ở mức 20%-30% doanh thu.

Bảo hiểm tài sản- kỹ thuật- trách nhiệm: Dự kiến triển khai đối với các dự án đầu tư ngành điện, giao thông vận tải, xây dựng cơ sở hạ tầng, cảng, các nhà máy – xí nghiệp tại các khu công nghiệp trong khu vực và các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực. Đặc biệt khai thác dự án thông qua kênh bancassurance với mục tiêu khai thác tối đa tiềm năng từ hệ thống khách hàng SHB. Đây sẽ là dịch vụ trọng tâm trong ba năm đầu mà BSH Campuchia hướng tới.

Nghịệp vụ bảo hiểm hàng hải: BSH Campuchia bước đầu sẽ triển khai nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa, đẩy mạnh khai thác nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu. Nghiệp vụ bảo hiểm con người trước mắt trong năm đầu thành lập BSH Campuchia chưa triển khai.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	5.000	10.000	15.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	1.840	3.500	5.400
	- Phí nhượng tái bảo hiểm	1.840	3.500	5.400
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	1.499	1.589	1.469
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	466	858	1.341
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-

7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	2.127	5.769	9.473
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	1.407	3.295	4.230
9	Các khoản giảm trừ	426	935	1.250
	- Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm	426	935	1.250
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	981	2.360	2.981
12	Chi bồi thường từ dự phòng dao động lớn			
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	357	476	1.185
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	32	65	96
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	28	66	85
	- Chi khác hoạt động KDBH gốc	28	66	85
	+ Chi giám định tổn thất	28	66	85
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	1.398	2.967	4.346
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	729	2.802	5.127
16	Chi phí quản lý, bán hàng	4.993	6.971	8.492
17	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(4.263)	(4.169)	(3.365)
18	Doanh thu HĐ đầu tư	3.881	6.145	6.145
19	Chi phí HĐ đầu tư			
20	LN HĐ đầu tư	3.881	6.145	6.145
21	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(382)	1.975	2.780
22	Thuế thu nhập doanh nghiệp	50	100	150
23	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(432)	1.875	2.630

Với thị trường tiềm năng, tăng trưởng nhanh của thị trường Campuchia, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Campuchia sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH.

Dự án bổ sung nghiệp vụ bảo hiểm hàng không

❖ Các nghiệp vụ bảo hiểm hàng không

- Bảo hiểm thân máy bay
- Bảo hiểm phụ tùng, thiết bị máy bay
- Bảo hiểm mức khấu trừ
- Bảo hiểm mất thu nhập do gián đoạn kinh doanh sau tổn thất
- Bảo hiểm thân vỏ, phụ tùng đối với rủi ro chiến tranh và các rủi ro đặc biệt
- Bảo hiểm tai nạn nhân viên tổ bay
- Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm và gián đoạn kinh doanh do lỗi sản phẩm

- Bảo hiểm trách nhiệm chủ sân bay và người điều hành sân bay
- Bảo hiểm trách nhiệm người điều hành bay
- Bảo hiểm trách nhiệm đối với hành khách, hàng lý, hàng hóa, hàng bưu chính
- Bảo hiểm trách nhiệm đối với bên thứ ba (của chủ nhà để máy bay, công ty cung ứng xăng dầu hàng không, công ty cung cấp dịch vụ bảo dưỡng máy bay, dịch vụ hàng hóa, suất ăn và các dịch vụ khác trong lĩnh vực hàng không...)

❖ Các nghiệp vụ chính

- Bảo hiểm thân máy bay:
 - + Phạm vi: bảo hiểm thân vỏ máy bay được sở hữu hoặc sử dụng bởi người được bảo hiểm đối với mọi rủi ro thiệt hại vật chất, bao gồm bảo hiểm cho máy bay được thuê.
 - + Điều kiện, điều khoản bảo hiểm: Theo điều khoản bảo hiểm thân máy bay.
 - + Tỷ lệ phí: 0,11%
- Bảo hiểm trách nhiệm chủ sân bay và người điều hành sân bay
- Phạm vi: Bồi thường những trách nhiệm pháp lý của người được bảo hiểm phát sinh do lợi ích và hoạt động liên quan hàng không của người được bảo hiểm.

❖ Kế hoạch doanh thu

Đơn vị: triệu đồng

TT	Năm	Doanh thu	Trong đó doanh thu nhượng tái bảo hiểm	Thu phí hoa hồng (30% phí nhượng tái)
1	2014	5.000	4.750	1.425
2	2015	8.000	7.600	2.280
3	2016	15.000	14.250	4.275

Dự án bổ sung nghiệp vụ bảo hiểm vệ tinh

❖ Các nghiệp vụ bảo hiểm vệ tinh

- Bảo hiểm các thiệt hại vật chất xảy ra đối với vệ tinh trong quá trình phóng
- Bảo hiểm thiệt hại vật chất xảy ra cho vệ tinh trong thời gian vận hành trên quỹ đạo
- Bảo hiểm trách nhiệm
- Bảo hiểm mất doanh thu do vệ tinh bị thiệt hại vật chất

❖ Kế hoạch doanh thu

Đơn vị: triệu đồng

TT	Năm	Doanh thu	Trong đó doanh thu nhượng tái bảo hiểm	Thu phí hoa hồng (30% phí nhượng tái)
----	-----	-----------	--	---------------------------------------

1	2014	500	490	147
2	2015	2.000	1.960	588
3	2016	6.000	5.880	1.764



Dự án thành lập 8 đơn vị trực thuộc

▪ **Thành lập BSH Bắc Ninh**

❖ **Môi trường kinh doanh**

Tỉnh Bắc Ninh nằm trong khu vực châu thổ sông Hồng. Diện tích tự nhiên là 823 km², dân số khoảng hơn 1 triệu người, gồm 8 đơn vị hành chính.

Về kinh tế: Tổng sản phẩm trên địa bàn tỉnh (GRDP) năm 2013 ước 14.939 tỷ đồng, tăng 10,2% so với năm 2012; trong đó, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản 1.202 tỷ đồng, giảm 4,4%; công nghiệp và xây dựng 9.960 tỷ đồng, tăng 14%; dịch vụ 3.777 tỷ đồng, tăng 5,8%.

Sản xuất công nghiệp: Mặc dù, sản xuất của khu vực kinh tế trong nước chưa thoát khỏi khó khăn, nhất là các doanh nghiệp dân doanh, sản phẩm khó tiêu thụ chậm, sức mua của thị trường thấp... nhưng do khu vực FDI vẫn duy trì sản xuất ở mức cao, lại chiếm tỷ trọng lớn nên sản xuất công nghiệp trên địa bàn tỉnh tăng trưởng cao. Hiện trên địa bàn có 8/15 khu công nghiệp đang hoạt động, diện tích đất cho thuê 1.307,3 ha/1.638,5 ha, tỷ lệ lấp đầy đạt 79,8%; các khu công nghiệp là hạt nhân tăng trưởng kinh tế công nghiệp của tỉnh.

Sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản: Giá trị sản xuất nông, lâm nghiệp và thủy sản ước 2.569,6 tỷ đồng.

Thương mại, dịch vụ: Tổng mức bán lẻ hàng hoá và dịch vụ: Năm 2013, tổng mức bán lẻ hàng hóa và dịch vụ ước 30.803 tỷ đồng, đạt 90,6% KH năm, tăng 17,9% so với năm 2012. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng thấp, đạt mục tiêu kiềm chế lạm phát của Chính phủ đề ra, CPI tháng 10 so tháng 12/2012 tăng 5,18%; bình quân 10 tháng tăng 9,78%.

Ngoại thương: Tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn ước 23.047 triệu USD, đạt 162,3% KH năm, tăng 68% so với năm 2012; trong đó, khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ước 22.882 triệu USD (chiếm 99,3% tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn), tăng 68,5%; Nhập khẩu ước 21.141,3 triệu USD, đạt 165,8% KH năm, tăng 59,3% (xuất siêu 1.905,7 triệu USD).

Vận tải: Khối lượng vận chuyển hàng hoá ước 25.722,5 nghìn tấn, tăng 4,7% so với năm 2012; luân chuyển hàng hoá ước 1.369 triệu tấn.km, tăng 4,9%; Vận chuyển hành khách ước 14.198,6 nghìn người, tăng 3,8%; luân chuyển hành khách ước 490,3 triệu người.km, tăng 4%. Doanh thu vận tải, kho bãi và dịch vụ hỗ trợ vận tải ước 2.566,6 tỷ đồng, tăng 12%.

Du lịch: Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá, xúc tiến du lịch, xuất bản cẩm nang du lịch và đầu tư nhân sự kiện năm du lịch Đồng bằng sông Hồng.

Bưu chính viễn thông: Nhu cầu sử dụng các loại dịch vụ viễn thông đã bão hoà nên số

khách hàng đăng ký mới có xu hướng giảm. Năm 2013, phát triển mới 72.000 thuê bao điện thoại; 15.000 thuê bao Internet. Lũy kế đến nay, toàn tỉnh có 1.221.127 thuê bao điện thoại, đạt 114 thuê bao/100 dân; 78.030 thuê bao internet, mật độ 7,3 thuê bao/100 dân.

Giáo dục - Đào tạo: Tiếp tục phát triển mạnh mẽ và toàn diện lĩnh vực giáo dục - đào tạo, là tỉnh đầu tiên trong cả nước có 100% số xã, phường, thị trấn hoàn thành phổ cập giáo dục mầm non trẻ 5 tuổi, là tỉnh thứ 2 trong cả nước hoàn thành phổ cập giáo dục tiểu học đúng độ tuổi mức 2. Tiếp tục đổi mới công tác quản lý, tăng cường kỷ cương nền nếp, nâng cao chất lượng giáo dục; chất lượng đại trà được giữ vững, chất lượng mũi nhọn có bước đột phá; triển khai thực hiện phân luồng, hướng nghiệp.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Bắc Ninh.

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH – Bac Ninh Branch.

+ Tên giao dịch: BSH Bắc Ninh

- Tư cách pháp nhân: BSH Bắc Ninh là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: BSH Bắc Ninh ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Bắc Ninh, tỉnh Bắc Giang, tỉnh Lạng Sơn.

- Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của BSH Bắc Ninh khi thành lập là 10 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc BSH Bắc Ninh, nhân sự nòng cốt của BSH Bắc Ninh là các cán bộ có kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn được điều chuyển từ hội sở BSH và tuyển dụng trên thị trường. Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Bắc Ninh dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc : 1 người

+ Phòng Quản lý nghiệp vụ : 1 người

+ Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người

+ Phòng kinh doanh tại trụ sở : 6 người

Tổng số lao động dự kiến năm đầu : 10 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- Mục tiêu chung

+ Về quy mô: BSH Bắc Ninh là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

- + Về thương hiệu: BSH 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 ngân hàng SHB). 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*

+ *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).

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

+ *Định hướng phát triển kênh khai thác*

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án...

+ *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 Tổng 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.

❖ **Hiệu quả dự án**

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	2,000	6,000	200%	8,500	42%
2	Bảo hiểm xe máy	500	1,000	100%	2,000	100%
3	Bảo hiểm con người	800	3,000	275%	3,500	17%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	1,000	1,500	50%	2,000	33%
5	Bảo hiểm hàng hóa	500	2,500	400%	3,000	20%
6	Bảo hiểm tàu thủy	200	1,000	400%	1,000	0%
	Tổng	5,000	15,000	200%	20,000	33%

Trong năm đầu BSH Bắc Ninh thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 2% thị phần tại Bắc Ninh. Năm 2016 trở đi, phấn đấu đạt thị phần tối thiểu tại Bắc Ninh là 3%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	5.000	15.000	20.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	859	2.211	2.514
	- <i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	859	2.211	2.514
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	1.971	3.924	2.249
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	261	638	732
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm			
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	2.431	9.503	15.970
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	1.221	4.027	5.528
9	Các khoản giảm trừ	99	439	434
	- <i>Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm</i>	99	439	434
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	1.122	3.588	5.094

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	293	1.856	1.871
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	41	128	175
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	697	2.118	2.923
	- Chi khác hoạt động KDBH gốc	697	2.118	2.923
	+ Chi hoa hồng	573	1.737	2.413
	+ Chi giám định tổn thất	24	81	111
	+ Chi đánh giá rủi ro	50	150	200
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	50	150	200
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	2.154	7.689	10.062
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	278	1.814	5.908
16	Chi phí bán hàng	300	900	1.200
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.387	3.156	4.696
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(1.410)	(2.242)	11
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(1.410)	(2.242)	11
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	3
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(1.410)	(2.242)	8

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Bắc Ninh và các tỉnh lân cận, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Bắc Ninh sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn.

▪ Thành lập BSH Bến Thành

❖ Môi trường kinh doanh

Thành phố Hồ Chí Minh là thành phố đông dân nhất, đồng thời cũng là trung tâm kinh tế, văn hóa, giáo dục quan trọng của Việt Nam. Hiện nay, Thành phố Hồ Chí Minh cùng với thủ đô Hà Nội là đô thị loại đặc biệt của Việt Nam. Thành phố giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam, Thành phố Hồ Chí Minh chiếm 21,3% tổng sản phẩm (GDP) và 29,38% tổng thu ngân sách của cả nước.

Nằm trong vùng chuyển tiếp giữa miền Đông Nam Bộ và Tây Nam Bộ, đồng thời Thành phố là một đầu mối giao thông quan trọng của Việt Nam và Đông Nam Á, bao gồm cả đường bộ, đường sắt, đường thủy và đường không. Các lĩnh vực giáo dục, truyền thông, thể thao, giải trí, Thành phố Hồ Chí Minh đều giữ vai trò quan trọng bậc nhất. Như vậy, Thành phố Hồ Chí Minh hội tụ đầy đủ các yếu tố để phát triển toàn diện và tất yếu là có tiềm năng lớn để phát triển lĩnh vực bảo hiểm một cách toàn diện.

Thành phố có gần 8 triệu dân với mật độ dân số khoảng 3.699 người/km², trong đó, gần 83% dân số sống tại thành thị và thu nhập bình quân đầu người khoảng 3.700

USD/người/năm, là một trong những tỉnh có thu nhập bình quân đầu người cao nhất cả nước. Thành phố Hồ Chí Minh là một 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 BSH triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm con người kết hợp, bảo hiểm hàng hoá, tài sản, bảo hiểm ô tô, xe máy.

Là một thành phố trẻ chỉ với 300 năm lịch sử, nhưng Thành phố Hồ Chí Minh đã xây dựng được không ít công trình kiến trúc và sở hữu một nền văn hóa đa dạng. Các địa điểm du lịch của thành phố tương đối đa dạng như các viện bảo tàng lịch sử; Đình, Chùa, Miếu, Nhà thờ; Bến Nhà rồng, Dinh Độc lập, Địa đạo Củ Chi... Bến Thành còn là một trung tâm mua sắm và giải trí. Bên cạnh các phòng trà ca nhạc, quán bar, vũ trường, sân khấu, thành phố có khá nhiều khu vui chơi như Công viên Đầm Sen, Suối Tiên, Thảo Cầm Viên. Các khu mua sắm, như Chợ Bến Thành, Diamond Plaza... hệ thống các nhà hàng, quán ăn cũng là một thế mạnh của du lịch thành phố. Đây là điều kiện thuận lợi để BSH phát triển nghiệp vụ bảo hiểm du lịch.

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 trên 80 trường, đa số do Bộ Giáo dục và Đào tạo quản lý và hơn 1.308 trường học từ bậc học phổ thông tới ngành học mầm non. Hiện nay, Thành phố cũng có 40 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.

Thành phố Hồ Chí Minh giữ vai trò đầu tàu kinh tế của cả Việt Nam. Nền kinh tế của Thành phố Hồ Chí Minh đa dạng về lĩnh vực, từ khai thác mỏ, thủy sản, nông nghiệp, công nghiệp chế biến, xây dựng đến du lịch, tài chính... Thành phố chiếm 0,6% diện tích và 8,34% dân số của Việt Nam nhưng chiếm tới 20,2% tổng sản phẩm, 27,9% giá trị sản xuất công nghiệp và 34,9% dự án nước ngoài (theo số liệu năm 2005 của Thành phố). Năm 2013, Thành phố đạt chỉ tiêu kinh tế gồm có GDP bình quân đầu người đạt khoảng 4.000 USD/người, tổng sản phẩm trong nước (GDP) dự kiến tăng 9,5-10%, tốc độ kim ngạch xuất khẩu là 13%, tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội dự kiến khoảng 248.500-255.000 tỷ đồng, bằng 36-37% GDP, chỉ số giá tiêu dùng thấp hơn tốc độ tăng của cả nước.

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.

Ngân hàng SHB đã hình thành mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch tại Thành phố Hồ Chí Minh, vì vậy BSH có thể tận dụng để triển khai việc khai thác bảo hiểm và tổ chức kênh phân phối sản phẩm thông qua hệ thống bancassurance qua SHB.

Thị trường bảo hiểm tại Thành phố có dung lượng lớn (với tổng dung lượng thị trường khoảng 6.000 tỷ đồng) và cũng đang tập trung 29/29 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ thành lập Công ty/chi nhánh.

Như vậy, việc thành lập Công ty Bảo hiểm BSH Bến Thành 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 BSH trên thị trường Thành phố Hồ Chí Minh 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**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Bến Thành.

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH – Ben Thanh Branch.

+ Tên giao dịch: BSH Bến Thành

- Tư cách pháp nhân: BSH Bến Thành là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH Bến Thành 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

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

- Nhân sự: Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Bến Thành dự kiến tổ chức như sau:

- | | |
|---------------------------------|-----------|
| + Ban Giám đốc | : 1 người |
| + Phòng Quản lý nghiệp vụ | : 2 người |
| + Phòng Kế toán – Hành chính | : 2 người |
| + 4 Phòng kinh doanh tại trụ sở | : 6 người |

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

– *Mục tiêu chung*

Về quy mô: BSH Bến Thành là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: BSH 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 ngân hàng SHB). 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 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 phát triển kênh khai thác

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án...

+ 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 Tổng 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.

❖ Hiệu quả dự án

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	2.800	5.500	96%	10.000	82%

2	Bảo hiểm xe máy	1.200	3.000	150%	4.500	50%
3	Bảo hiểm con người	1.000	3.500	250%	4.000	14%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	1.600	4.500	181%	6.000	33%
5	Bảo hiểm hàng hóa	800	2.000	150%	4.000	100%
6	Bảo hiểm tàu thủy	600	1.500	150%	1.500	0%
	Tổng	8.000	20.000	150%	30.000	50%

Trong năm đầu BSH Bến Thành thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 2% thị phần, năm 2016 trở đi, phần đầu đạt thị phần tối thiểu tại Hồ Chí Minh là 3%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	8.000	20.000	30.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	1.430	4.100	4.935
	- <i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	1.430	4.100	4.935
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	3.129	4.431	4.193
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	416	1.208	1.465
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	3.857	12.677	22.337
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	2.034	5.335	7.750
9	Các khoản giảm trừ	250	758	862
	- <i>Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm</i>	250	758	862
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	1.784	4.577	6.888
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	462	1.592	2.072
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	66	159	251
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.109	2.919	4.235
	- <i>Chi khác hoạt động KDBH gốc</i>	1.109	2.919	4.235
	+ Chi hoa hồng	908	2.413	3.480
	+ Chi giám định tổn thất	41	107	155
	+ Chi đánh giá rủi ro	80	200	300
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	80	200	300

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	3.421	9.248	13.445
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	436	3.430	8.892
16	Chi phí bán hàng	480	1.200	1.800
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.224	4.799	6.987
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(2.268)	(2.569)	105
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(2.268)	(2.569)	105
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	26
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(2.268)	(2.569)	79

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Hồ Chí Minh, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Bến Thành sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn TP Hồ Chí Minh.

▪ Thành lập BSH Đông Đô

❖ Môi trường kinh doanh

Thủ đô Hà Nội nằm trong khu vực châu thổ sông Hồng. Diện tích tự nhiên là 3.329 km², dân số khoảng hơn 7 triệu người, gồm 30 đơn vị hành chính.

Kinh tế Hà Nội năm 2013 duy trì tăng trưởng so của cùng kỳ năm trước: Tổng sản phẩm trên địa bàn (GRDP) tăng 8,25% so cùng kỳ năm trước. Trong đó: Giá trị tăng thêm ngành nông lâm nghiệp thủy sản tăng 2,46%; Giá trị tăng thêm ngành công nghiệp, xây dựng tăng 7,57%; Giá trị tăng thêm ngành dịch vụ tăng 9,42%.

Chỉ số sản xuất công nghiệp tháng 12 năm 2013 tăng 10,4% so với cùng kỳ năm trước. Chỉ số sản xuất công nghiệp cộng dồn cả năm 2013 tăng 4,5%. Chỉ số tiêu thụ ngành công nghiệp chế biến, chế tạo cộng dồn 11 tháng năm 2013 tăng 10%. Chỉ số tồn kho tại thời điểm 1/12/2013 của ngành công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 17,4% so với cùng thời điểm năm trước.

Năm 2013, có 14.950 doanh nghiệp đăng ký thành lập, với số vốn khoảng 100 nghìn tỉ đồng, tăng 12% về số doanh nghiệp và 33% về vốn đăng ký so với năm trước.

Năm 2013, kim ngạch xuất khẩu ước tăng 0,2% so cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu địa phương tăng 0,1%. Kim ngạch nhập khẩu giảm 3,7% so cùng kỳ, trong đó, nhập khẩu địa phương giảm 2,3%.

So với năm trước, khối lượng hàng hoá vận chuyển tăng 10,7%; khối lượng hàng hoá luân chuyển tăng 10,2%; doanh thu vận chuyển hàng hoá tăng 15,3%; khối lượng hành khách vận chuyển tăng 9,7%; khối lượng hành khách luân chuyển tăng 9%; doanh thu vận chuyển hành khách tăng 16%.

Tình hình giá cả thị trường năm 2013 đã hạ nhiệt hơn nhiều so với cùng kỳ năm trước, và đặc biệt đã có 3 tháng có chỉ số giảm. So với tháng trước, tháng 3 giảm 0,21%, tháng 4

giảm 0,15%, tháng 5 giảm 0,22%. Năm 2013, chỉ số giá tiêu dùng bình quân tăng 6,37% so với năm trước, bình quân 1 tháng trong năm tăng 0,57%.

Tổng thu ngân sách trên địa bàn dự kiến cả năm đạt 138.373 tỷ đồng, bằng 85,7% dự toán năm, trong đó thu nội địa là 117.417 tỷ đồng, bằng 80,9% dự toán. Tổng chi ngân sách địa phương là 56.217 tỷ đồng, bằng 100% dự toán năm, trong đó chi thường xuyên là 32.317 tỷ đồng, chi xây dựng cơ bản là 22.393 tỷ đồng.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Đông Đô.

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH - Dong Do Branch.

+ Tên giao dịch: BSH Đông Đô

- Tư cách pháp nhân: BSH Đông Đô là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH Đông Đô 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: BSH Đông Đô ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Hà Nội.

- Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của BSH Đông Đô khi thành lập là 11 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc BSH Đông Đô. Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Đông Đô dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc	: 1 người
+ Phòng Quản lý nghiệp vụ	: 2 người
+ Phòng Kế toán – Hành chính	: 2 người
+ 3 phòng kinh doanh tại trụ sở	: 6 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

– *Mục tiêu chung*

Về quy mô: BSH Đông Đô là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: BSH 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 ngân hàng SHB). 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*

+ *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: 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).

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

+ *Định hướng phát triển kênh khai thác*

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án...

+ *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 Tổng 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.

❖ **Hiệu quả dự án**

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	2.800	6.000	114%	8.500	42%
2	Bảo hiểm xe máy	1.200	3.000	150%	3.500	17%
3	Bảo hiểm con người	1.000	3.000	200%	3.500	17%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	1.600	4.500	181%	5.000	11%
5	Bảo hiểm hàng hóa	800	2.000	150%	3.000	50%
6	Bảo hiểm tàu thủy	600	1.500	150%	1.500	0%
	Tổng	8.000	20.000	150%	25.000	25%

Trong năm đầu do mới thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường, quảng bá thương hiệu. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 1% thị phần tại Hà Nội. Năm 2016 trở đi, phấn đấu đạt thị phần tối thiểu tại Hà Nội là 2%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	8.000	20.000	25.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	1.682	4.580	5.165
	- Phí nhượng tái bảo hiểm	1.682	4.580	5.165
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	3.003	4.317	2.013
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	497	1.362	1.544
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	3.812	12.465	19.367
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	2.048	5.465	7.980
9	Các khoản giảm trừ	266	799	1.053
	- Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm	266	799	1.053
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	1.782	4.666	6.927
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	457	1.548	1.262
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	63	154	198
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.121	2.874	3.472
	- Chi khác hoạt động KDBH gốc	1.121	2.874	3.472
	+ Chi hoa hồng	920	2.365	2.813
	+ Chi giám định tổn thất	41	109	160

	+ Chi đánh giá rủi ro	80	200	250
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	80	200	250
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	3.424	9.242	11.860
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	388	3.223	7.507
16	Chi phí bán hàng	480	1.200	1.500
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.165	4.746	5.977
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(2.257)	(2.723)	30
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(2.257)	(2.723)	30
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	8
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(2.257)	(2.723)	23

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Hà Nội, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Đông Đô sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn thủ đô Hà Nội.

▪ Thành lập BSH Gia Lai

❖ Môi trường kinh doanh

Tỉnh Gia Lai nằm trong khu vực Tây Nguyên. Diện tích tự nhiên là 15.537 km². Phía đông với các tỉnh là Quảng Ngãi, Bình Định và Phú Yên. Phía tây giáp tỉnh Ratanakiri thuộc Campuchia, có đường biên giới chạy dài khoảng 90 km. Phía nam giáp tỉnh Đắk Lắk, và phía phía bắc của tỉnh giáp tỉnh Kon Tum dân số khoảng hơn 1 triệu người, gồm 17 đơn vị hành chính.

Về kinh tế: Gia Lai có tiềm năng về thủy điện rất lớn với trữ năng lý thuyết khoảng 10,5 – 11 tỷ kW, trữ năng kinh tế kỹ thuật là 7,1 tỷ kW với công suất lắp máy 1.502 MWh. Ngoài 4 công trình thủy điện lớn có công suất lắp máy 1.422 MW, còn có 85 công trình thủy điện nhỏ với công suất 80.200 kW phân bố khá đều khắp, tạo điều kiện cho phát triển sản xuất. Bên cạnh đó, công trình thủy điện Yaly với công suất 720 MW và sản lượng điện 3,68 tỷ kWh đã hoàn thành vào tháng 4/2002 có tác động lớn đến phát triển các ngành kinh tế của tỉnh, đảm bảo nhu cầu năng lượng cho toàn vùng. Thủy điện Sê San 3 với công suất thiết kế 273 MW, gồm 2 tổ máy có tổng công suất 260 MW, sản lượng điện trung bình hàng năm 1,12 tỉ kWh điện, nằm trên phía hạ lưu của thủy điện Ia Ly. Tổng trữ lượng nguồn nước mặt khoảng 24 tỷ m³. Đây chính là những tiềm năng lớn để công nghiệp điện năng được coi là công nghiệp mũi nhọn ở Gia Lai. Tỉnh Gia Lai hiện có 4 nhà máy thủy điện lớn có công suất lớn hơn 100MW, gồm có Yali, Kanak-An Khê, Sêsan 3, và Sêsan 4.

Về giao thông: Giao thông Gia Lai khá thuận lợi không những về đường bộ mà còn cả đường hàng không. Tỉnh có Quốc lộ 14 nối các tỉnh Đắk Lắk, Kontum thông đến Đà Nẵng, thành phố Hồ Chí Minh, đặc biệt tuyến đường Hồ Chí Minh đã rút ngắn khoảng cách từ Gia Lai đến các trung tâm kinh tế chính trị lớn của cả nước. Các tuyến Quốc lộ 19 xuống thành phố Quy Nhơn, thuộc Bình Định, Quốc lộ 25 đến Tuy Hoà, thuộc địa phận tỉnh Phú Yên. Ngoài ra, Sân bay Pleiku của Gia Lai, có đường bay nối Pleiku với các thành phố lớn

là Đà Nẵng, Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Gia Lai.

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH – Gia Lai Branch.

+ Tên giao dịch: BSH Gia Lai

- Tư cách pháp nhân: BSH Gia Lai là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH Gia Lai 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: BSH Gia Lai ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Gia Lai, tỉnh Kon Tum, tỉnh Bình Định.

- Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của BSH Gia Lai khi thành lập là 14 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc BSH Gia Lai. Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Gia Lai dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc : 1 người

+ Phòng Quản lý nghiệp vụ : 2 người

+ Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người

+ Phòng kinh doanh tại trụ sở : 9 người

- Tổng số lao động dự kiến năm đầu : 14 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- *Mục tiêu chung*

Về quy mô: BSH Gia Lai là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: BSH 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 ngân hàng SHB). 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*

+ 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 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).

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

+ Định hướng phát triển kênh khai thác

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án...

+ 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 Tổng 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.

❖ Hiệu quả dự án

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng

1	Bảo hiểm ô tô	2.000	3.500	75%	4.000	14%
2	Bảo hiểm xe máy	1.200	1.500	25%	2.000	33%
3	Bảo hiểm con người	1.800	2.300	28%	3.000	30%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	1.000	2.000	100%	2.500	25%
5	Bảo hiểm hàng hóa	1.000	1.200	20%	1.500	25%
6	Bảo hiểm tàu thủy	1.000	1.500	50%	2.000	33%
	Tổng	8.000	12.000	50%	15.000	25%

Trong năm đầu BSH Gia Lai thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 2% thị phần tại Gia Lai 2% thị phần tại các địa bàn khác. Năm 2016 trở đi, phấn đấu đạt thị phần tối thiểu tại Gia Lai là 3%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	8.000	12.000	15.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	1.691	2.772	3.508
	- <i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	1.691	2.772	3.508
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	2.960	1.421	1.074
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	475	788	992
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	3.824	8.596	11.410
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	2.182	4.334	5.100
9	Các khoản giảm trừ	477	943	1.212
	- <i>Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm</i>	477	943	1.212
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	1.705	3.391	3.888
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	478	795	563
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	63	92	115
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.224	1.729	2.182
	- <i>Chi khác hoạt động KDBH gốc</i>	1.224	1.729	2.182
	+ Chi hoa hồng	1.020	1.403	1.780
	+ Chi giám định tổn thất	44	87	102
	+ Chi đánh giá rủi ro	80	120	150
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	80	120	150

14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	3.469	6.008	6.748
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	355	2.588	4.663
16	Chi phí bán hàng	480	720	900
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.020	2.973	3.667
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(2.145)	(1.105)	95
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(2.145)	(1.105)	95
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	24
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(2.145)	(1.105)	72

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Gia Lai và các tỉnh lân cận, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Gia Lai sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn.

▪ **Thành lập BSH Hải Dương**

❖ **Môi trường kinh doanh**

Hải Dương là một tỉnh nằm ở trung tâm châu thổ sông Hồng, là một trong những cái nôi của nền văn hoá lâu đời của dân tộc Việt Nam. Diện tích tự nhiên là 1.662 km², dân số khoảng gần 2 triệu người, gồm 12 đơn vị hành chính trực thuộc gồm: Thành phố Hải Dương, thị xã Chí Linh và 10 huyện: Nam Sách, Kinh Môn, Kim Thành, Thanh Hà, Ninh Giang, Gia Lộc, Tứ Kỳ, Thanh Miện, Cẩm Giàng và Bình Giang.

Về Công nghiệp: Hải Dương hiện có 12 khu công nghiệp: trong đó có 254 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã được cấp giấy phép thì có 200 doanh nghiệp đã hoạt động tương đối ổn định.

Về giao thông: Hải Dương có hệ thống cơ sở hạ tầng khá hoàn chỉnh, tạo điều kiện thuận lợi cho kinh tế - xã hội của tỉnh phát triển. cùng với hệ thống giao thông: gồm đường bộ, đường thủy, đường sắt phân bố hợp lý, giao lưu rất thuận lợi tới các tỉnh.

- Đường bộ: có 4 tuyến đường quốc lộ qua tỉnh dài 99 km, đều là đường cấp I, cho 4 làn xe đi lại thuận tiện;
- Đường sắt: Tuyến Hà Nội - Hải Phòng chạy song song với quốc lộ 5, đáp ứng vận chuyển hàng hoá, hành khách qua 7 ga trong tỉnh. Tuyến Kép - Bãi Cháy chạy qua huyện Chí Linh, là tuyến đường vận chuyển hàng lâm nông thổ sản ở các tỉnh miền núi phía Bắc ra nước ngoài qua cảng Cái Lân, cũng như hàng nhập khẩu và than cho các tỉnh;
- Đường thủy: với 400 km đường sông cho tàu, thuyền 500 tấn qua lại dễ dàng. Cảng Cống Cầu công suất 300.000 tấn /năm và hệ thống bến bãi đáp ứng về vận tải hàng hoá bằng đường thủy một cách thuận lợi.

Hệ thống giao thông trên bảo đảm cho việc giao lưu kinh tế từ Hải Dương đi cả nước và nước ngoài rất thuận lợi.

Về giáo dục: Hải Dương cũng là tỉnh tập trung nhiều trường Đại học, cao đẳng trung học chuyên nghiệp trên cả nước.

Như vậy, Hải Dương hội tụ đầy đủ các yếu tố để phát triển toàn diện và tất yếu là có tiềm năng lớn để phát triển lĩnh vực bảo hiểm một cách toàn diện.

Tóm lại, việc thành lập Công ty Bảo hiểm BSH Hải Dương 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 BSH trên thị trường Hải Dương 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**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Hải Dương.

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH - Hai Duong Branch.

+ Tên giao dịch: BSH Hải Dương

- Tư cách pháp nhân: BSH Hải Dương là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH Hải Dương 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: BSH Hải Dương ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Hải Dương.

- Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của BSH Hải Dương khi thành lập là 11 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc BSH Hải Dương. Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Hải Dương dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc : 1 người

+ Phòng Quản lý nghiệp vụ : 2 người

+ Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người

+ 2 phòng kinh doanh tại trụ sở : 6 người

Tổng số lao động dự kiến năm đầu : 11 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- Mục tiêu chung

Về quy mô: BSH Hải Dương là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: BSH 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 ngân hàng SHB). 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

+ 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: 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).

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

+ Định hướng phát triển kênh khai thác

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án...

+ 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 Tổng 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.

❖ **Hiệu quả dự án**

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	2.000	3.500	75%	4.500	29%
2	Bảo hiểm xe máy	1.000	1.500	50%	2.500	67%
3	Bảo hiểm con người	300	1.000	233%	2.000	100%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	500	1.500	200%	2.500	67%
5	Bảo hiểm hàng hóa	1.000	1.500	50%	2.500	67%
6	Bảo hiểm tàu thủy	200	1.000	400%	2.000	100%
	Tổng	5.000	10.000	100%	16.000	60%

Trong năm đầu do mới thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 2% thị phần tại Hải Dương. Năm 2016 trở đi, phấn đấu đạt thị phần tối thiểu tại Hải Dương là 3%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	5.000	10.000	16.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	680	1.987	3.514
	- <i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	680	1.987	3.514
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	1.960	1.747	2.037
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	201	567	991
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	2.561	6.834	11.440
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	1.121	2.523	3.718
9	Các khoản giảm trừ	121	405	769
	- <i>Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm</i>	121	405	769
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	999	2.118	2.949
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	320	791	1.356
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	43	80	125
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	699	1.343	2.207

	- Chi khác hoạt động KDBH gốc	699	1.343	2.207
	+ Chi hoa hồng	577	1.093	1.813
	+ Chi giám định tổn thất	22	50	74
	+ Chi đánh giá rủi ro	50	100	160
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	50	100	160
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	2.061	4.332	6.636
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	499	2.502	4.804
16	Chi phí bán hàng	300	600	960
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.536	2.569	3.822
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(1.336)	(668)	22
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(1.336)	(668)	22
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	5
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(1.336)	(668)	16

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Hải Dương và các tỉnh lân cận, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Hải Dương sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn.

▪ Thành lập BSH Lào Cai

❖ Môi trường kinh doanh

Tỉnh Lào Cai là một tỉnh miền núi nằm ở phía Bắc Việt Nam, diện tích tự nhiên 6.383,89km². Phía Bắc giáp tỉnh Vân Nam - Trung Quốc; phía Nam giáp tỉnh Yên Bái; phía Đông giáp tỉnh Hà Giang; phía Tây giáp tỉnh Lai Châu. Lào Cai có 203,5 km đường biên giới với tỉnh Vân Nam - Trung Quốc. Dân số khoảng gần 1 triệu người, gồm 9 đơn vị hành chính.

Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 12 tại Lào Cai tăng 0,68% so với tháng trước; so với tháng 12 năm trước tăng 4,2%; Bình quân cùng kỳ tăng 6,59%. CPI tháng 12 tăng do giá lương thực, thực phẩm tăng, mặt khác theo xu hướng mua sắm của các tháng cuối năm.

Sản xuất nông, lâm nghiệp và thủy sản: Giá trị sản xuất nông lâm nghiệp và thủy sản năm 2013 đạt 4.485,372 tỷ đồng, tăng 3,9% so với cùng kỳ năm trước.

Sản xuất công nghiệp: sản xuất công nghiệp tăng 23,82% so với năm 2012, trong đó: Ngành công nghiệp khai khoáng tăng 26,66%; Ngành sản xuất và phân phối điện tăng 38,71%; Ngành cung cấp nước và hoạt động xử lý rác thải tăng 12,92%; Ngành công nghiệp chế biến chế tạo tăng 11,34%...

Hoạt động xây dựng: Giá trị sản xuất xây dựng năm 2013 theo giá hiện hành ước tính đạt 6.571,658 tỷ đồng, bao gồm: Khu vực nhà nước 122,812 tỷ đồng, chiếm 1,87%; khu vực ngoài nhà nước 6448,846 tỷ đồng, chiếm 93,18%. Giá trị sản xuất xây dựng năm 2013 chia theo loại công trình như sau: Công trình nhà ở đạt 1.367,391 tỷ đồng; công trình nhà không

để ở đạt 843,038 tỷ đồng; công trình kỹ thuật dân dụng đạt 3.696,236 tỷ đồng; công trình xây dựng chuyên dụng đạt 664,993 tỷ đồng.

Đầu tư phát triển: Vốn đầu tư phát triển trên địa bàn tỉnh Lào Cai năm 2013 ước đạt 12.500 tỷ đồng, tăng 6,69% so với năm trước.

Hoạt động vận tải: Tổng doanh thu vận tải, bốc xếp, vận chuyển năm 2013 dự ước đạt 984,5 tỷ đồng, tăng 9,85% so với năm trước.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Lào Cai

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH – Lao Cai Branch

+ Tên giao dịch: BSH Lào Cai

- Tư cách pháp nhân: BSH Lào Cai là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH Lào Cai 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: BSH Lào Cai ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Lào Cai, tỉnh Hà Giang, tỉnh Lai Châu, tỉnh Điện Biên.

- Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của BSH Lào Cai khi thành lập là 11 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc BSH Lào Cai. Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Lào Cai dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc : 1 người

+ Phòng Quản lý nghiệp vụ : 2 người

+ Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người

+ Phòng kinh doanh tại trụ sở : 6 người

Tổng số lao động dự kiến năm đầu : 11 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- *Mục tiêu chung*

Về quy mô: BSH Lào Cai là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: BSH 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 ngân hàng SHB). 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*

+ *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).

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

+ *Định hướng phát triển kênh khai thác khách hàng*

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư,... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể,... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư,... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án,...

+ *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 Tổng 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.

❖ **Hiệu quả kinh doanh**

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	2.000	3.000	50%	4.000	33%
2	Bảo hiểm xe máy	500	1.500	200%	2.000	33%
3	Bảo hiểm con người	1.000	2.000	100%	2.500	25%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	1.000	1.500	50%	2.000	33%
5	Bảo hiểm hàng hóa	450	900	100%	1.300	44%
6	Bảo hiểm tàu thủy	50	100	100%	200	100%
	Tổng	5.000	9.000	80%	12.000	33%

Trong năm đầu BSH Lào Cai thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 1% thị phần tại Lào Cai. Năm 2016 trở đi, phấn đấu đạt thị phần tối thiểu tại Lào Cai là 2%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	5.000	9.000	12.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	777	1.200	1.663
	- <i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	777	1.200	1.663
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	2.024	1.701	1.190
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	243	372	512
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	2.442	6.472	9.659
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	1.252	2.480	3.047
9	Các khoản giảm trừ	99	159	235
	- <i>Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm</i>	99	159	235
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	1.153	2.321	2.812
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	322	531	845
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	42	78	103
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	724	1.401	1.841
	- <i>Chi khác hoạt động KDBH gốc</i>	724	1.401	1.841

	+ Chi hoa hồng	599	1.172	1.540
	+ Chi giám định tổn thất	25	50	61
	+ Chi đánh giá rủi ro	50	90	120
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	50	90	120
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	2.241	4.331	5.602
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	201	2.141	4.057
16	Chi phí bán hàng	300	540	720
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.435	2.619	3.323
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(1.533)	(1.018)	14
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(1.533)	(1.018)	14
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	3
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(1.533)	(1.018)	10

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Lào Cai và các tỉnh lân cận, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Lào Cai sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn.

▪ **Thành lập BSH Thanh Hóa**

❖ **Môi trường kinh doanh**

Thanh Hóa là tỉnh đứng thứ 5 về diện tích và thứ 3 về dân số trong số các đơn vị hành chính trực thuộc trung ương, đồng thời cũng là trung tâm kinh tế, văn hóa, giáo dục quan trọng của Việt Nam.

Thanh Hoá nằm trong vòng ảnh hưởng của những vùng kinh tế trọng điểm như vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, các tỉnh Bắc Lào và vùng trọng điểm kinh tế Trung bộ đồng thời tỉnh nằm ở vị trí cửa ngõ nối liền Bắc Bộ và Trung Bộ, với hệ thống giao thông thuận lợi như: đường sắt xuyên Việt, đường Hồ Chí Minh, các quốc lộ 1A, 10, 45, 47, 217; cảng biển nước sâu Nghi Sơn, hệ thống sông ngòi thuận tiện cho lưu thông Bắc Nam, với các vùng trong tỉnh và đi quốc tế. Hiện tại, Thanh Hóa có sân bay Sao Vàng và sân bay quốc tế Thọ Xuân sát biển phục vụ cho Khu kinh tế Nghi Sơn và khách du lịch.

Như vậy, Thanh Hóa hội tụ đầy đủ các yếu tố để phát triển toàn diện và tất yếu là có tiềm năng lớn để phát triển lĩnh vực bảo hiểm một cách toàn diện.

- Tỉnh có gần 3,67 triệu dân, đứng thứ 3 về dân số trong số các đơn vị hành chính trực thuộc trung ương với mật độ dân số khoảng 305 người/km². Thanh Hóa là một thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng của các nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ. Cộng với việc tỉnh nằm ở vị trí cửa ngõ nối liền Bắc Bộ với Trung Bộ với hệ thống giao thông đa dạng (gồm cả đường bộ, đường sắt, đường thủy và đường không), thuận lợi cho lưu thông Bắc Nam, giữa các vùng trong tỉnh, giữa tỉnh và quốc tế, đã tạo nên những ưu thế đặc biệt thu hút các nhà đầu tư. Do đó, Thanh Hóa là địa bàn có tiềm năng rất lớn để BSH triển khai các sản phẩm bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm con người kết hợp, bảo hiểm

hàng hoá, tài sản, bảo hiểm ô tô, xe máy.

- Thanh Hóa có tiềm năng to lớn về văn hóa, du lịch, với nhiều di tích lịch sử và danh thắng nổi tiếng như: bãi biển Sầm Sơn; Bãi biển Hải Hòa; Suối cá thần Cẩm Lương; Vườn quốc gia Cúc Phương... với nhiều món đặc sản độc đáo nổi tiếng cả nước như nem chua Thanh Hóa, chè lam Phủ Quảng, dê núi đá, gà đồi (của huyện Vĩnh Lộc), thịt trâu nẫu lá lồm, chim mía (huyện Thạch Thành)... Ngoài ra, Tỉnh còn có nhiều hình thức văn hóa truyền thống, phần nhiều vẫn còn tồn tại và đang được phát huy, được nhiều người biết đến nhất là các làn điệu hò sông Mã, dân ca, dân vũ Đông Anh, trò diễn Xuân Phả, ca trù, hát xoan... Hiện tại, tỉnh Thanh Hóa xác định đưa du lịch thành ngành kinh tế quan trọng. Tỉnh đã thực hiện quy hoạch hạ tầng, nâng cao năng lực cạnh tranh du lịch. Đây là điều kiện thuận lợi để BSH phát triển nghiệp vụ bảo hiểm du lịch.
- Nền giáo dục của Thanh Hóa luôn được xem là cái nôi nhân tài của Việt Nam. Trên địa bàn tỉnh có 2 trường đại học đào tạo đa ngành là Đại học Hồng Đức và một cơ sở của Trường Đại học công nghiệp thành phố Hồ Chí Minh, 1 trường dự bị đại học, 5 trường cao đẳng, nhiều trường trung cấp, 125 trường Trung học phổ thông và 25 trung tâm giáo dục thường xuyên. Đây là tiềm năng lớn để phát triển nghiệp vụ bảo hiểm học sinh – giáo viên.
- Nền kinh tế của Thanh Hóa đa dạng về lĩnh vực, từ khai thác mỏ, lâm – ngư nghiệp, thủy sản, nông nghiệp, công nghiệp chế biến, xây dựng đến du lịch, tài chính...

Về công nghiệp: Tính đến nay, tỉnh có 5 khu công nghiệp tập trung và phân tán: Khu công nghiệp Bỉm Sơn; Khu công nghiệp Nghi Sơn; Khu công nghiệp Lễ Môn; Khu công nghiệp Đình Hương (Tây Bắc Ga); Khu công nghiệp Lam Sơn. Trong đó, Khu công nghiệp Nghi Sơn là một trung tâm động lực của vùng Nam Thanh Bắc Nghệ, cũng được đánh giá là trọng điểm phát triển phía Nam của vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ, đồng thời là cầu nối giữa vùng Bắc Bộ với Trung Bộ, với thị trường Nam Lào và Đông Bắc Thái Lan. Khu công nghiệp có có đường bộ và đường sắt quốc gia chạy qua, có cảng biển nước sâu cho tàu có tải trọng đến 30.000 DWT cập bến.

Về lâm nghiệp: Thanh Hóa là một trong những tỉnh có tài nguyên rừng lớn với diện tích đất có rừng 436.360 ha, trữ lượng khoảng 15,84 triệu m³ gỗ, hàng năm có thể khai thác 35.000-40.000 m³ (thời điểm số liệu hiện tại năm 2007). Đồng thời Thanh Hóa là tỉnh có diện tích luồng lớn nhất trong cả nước với diện tích trên 50.000 ha.

Về ngư nghiệp: Thanh Hóa có 102 km bờ biển và vùng lãnh hải rộng 17.000 km², với những bãi cá, bãi tôm có trữ lượng lớn. Dọc bờ biển có 5 cửa lạch lớn, thuận lợi cho tàu thuyền ra vào. Vì vậy, Thanh Hóa có điều kiện phát triển ngư nghiệp rất tốt.

Về thương mại dịch vụ: Trên địa bàn đã hình thành hệ thống bán buôn, bán lẻ với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế, tạo điều kiện lưu thông thuận tiện hàng hóa phục vụ nhu cầu đời sống, sinh hoạt và sản xuất của nhân dân. Thị trường xuất khẩu ngày càng được mở rộng, bên cạnh thị trường Nhật Bản, Đông Nam Á, một số doanh nghiệp đã xuất khẩu sang Mỹ, Châu Âu. Những mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của tỉnh là: nông sản (lạc, vừng, dưa chuột, hạt kê, ớt, hạt tiêu, cà phê...), hải sản (tôm, cua, mực khô, rau câu), hàng da giày,

may mặc, hàng thủ công mỹ nghệ (các sản phẩm mây tre, sơn mài, chiếu cói...), đá ốp lát, quặng crôm...

Về giao thông: Thanh Hóa là một trong những tỉnh có đầy đủ hệ thống giao thông cơ bản là đường sắt, đường bộ, đường thủy và đường không. Trên toàn tỉnh có 8 ga tàu hỏa là Bim Sơn, Đò Lèn, Nghĩa Trang, Hàm Rồng, Thanh Hóa, Yên Thái, Minh Khôi, Thị Long trong đó có một ga chính trong tuyến đường sắt Bắc Nam; 4 tuyến đường bộ huyết mạch của Việt Nam (quốc lộ 1A, quốc lộ 45, quốc lộ 47, và đường Hồ Chí Minh); một cảng nước sâu; sân bay Sao Vàng, sân bay Thọ Xuân. Các dự án đường sắt cao tốc Bắc Nam, đường cao tốc Bắc Nam đều đi qua Thanh Hóa. Đến năm 2013, Thanh Hóa đã phát triển mạng lưới xe buýt gồm 18 tuyến ở khu vực đồng bằng và một phần các huyện miền núi trong tỉnh.

Tóm lại, Thanh Hóa hội tụ nhiều lợi thế để phát triển kinh tế đa dạng. Tỉnh rất có tiềm năng trong việc phát triển các nghiệp vụ bảo hiểm tài sản - kỹ thuật - trách nhiệm - hàng hoá-con người.

Ngân hàng SHB đã hình thành mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch tại Thanh Hóa vì vậy BSH có thể tận dụng để triển khai việc khai thác bảo hiểm và tổ chức kênh phân phối sản phẩm thông qua hệ thống bancassurance qua SHB.

Như vậy, việc thành lập Công ty Bảo hiểm BSH Thanh Hóa 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 BSH trên thị trường Thanh Hóa 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**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Thanh Hóa.

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH – Thanh hoa Branch.

+ Tên giao dịch: BSH Thanh Hóa

- Tư cách pháp nhân: BSH Thanh Hóa là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH Thanh Hóa 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: BSH Thanh Hóa ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn Thành phố Thanh Hóa.

- Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của BSH Thanh Hóa khi thành lập là 14 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc BSH Thanh Hóa. Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Thanh Hóa dự kiến tổ chức như sau:

- + Ban Giám đốc : 1 người
- + Phòng Quản lý nghiệp vụ : 2 người
- + Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người
- + 3 phòng kinh doanh tại trụ sở : 9 người

Tổng số lao động dự kiến năm đầu : 14 người

❖ **Kế hoạch 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: 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).

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

+ *Định hướng phát triển kênh khai thác*

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án...

+ *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 Tổng 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.

❖ **Hiệu quả dự án****KẾ HOẠCH DOANH THU**

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	3.000	3.500	17%	4.000	14%
2	Bảo hiểm xe máy	1.200	1.500	25%	2.000	33%
3	Bảo hiểm con người	1.800	2.300	28%	3.000	30%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	2.000	2.000	0%	2.500	25%
5	Bảo hiểm hàng hóa	1.000	1.200	20%	1.500	25%
6	Bảo hiểm tàu thủy	1.000	1.500	50%	2.000	33%
	Tổng	10.000	12.000	20%	15.000	25%

Trong năm đầu do mới thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường nên sẽ chiếm khoảng 5% thị phần. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 5% thị phần tại Thanh Hóa. Năm 2016 trở đi, phần đầu đạt thị phần tối thiểu tại Thanh Hóa là 6%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	10.000	12.000	15.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	2.215	2.772	3.508
	- <i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	2.215	2.772	3.508
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	3.698	683	1.074
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	642	788	992
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	4.729	9.334	11.410
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	2.619	4.334	4.970
9	Các khoản giảm trừ	-	929	1.114
	- <i>Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm</i>	-	929	1.114

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	2.619	3.405	3.856
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	620	747	603
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	78	92	115
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.407	1.729	2.179
	- Chi khác hoạt động KDBH gốc	1.407	1.729	2.179
	+ Chi hoa hồng	1.155	1.403	1.780
	+ Chi giám định tổn thất	52	87	99
	+ Chi đánh giá rủi ro	100	120	150
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	100	120	150
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	4.725	5.974	6.754
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	5	3.360	4.657
16	Chi phí bán hàng	600	720	900
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.311	2.949	3.641
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(2.906)	(309)	116
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(2.906)	(309)	116
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	29
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(2.906)	(309)	87

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Thanh Hóa, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Thanh Hóa sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn thành phố Thanh Hóa.

▪ **Thành lập BSH Vĩnh Phúc**

❖ **Môi trường kinh doanh**

Tỉnh Vĩnh Phúc nằm trong khu vực châu thổ sông Hồng thuộc trung du và miền núi phía bắc. Diện tích tự nhiên là 1.232km², dân số khoảng hơn 1 triệu người, gồm 9 đơn vị hành chính.

Năm 2013 tuy kinh tế khủng hoảng chạm đáy nhưng với sự chỉ đạo quyết liệt kết hợp với những chính sách tháo gỡ khó khăn tích cực cho doanh nghiệp của đội ngũ lãnh đạo tỉnh, kinh tế Vĩnh Phúc vẫn đạt được những kết quả khá ấn tượng và đầy hứa hẹn vào năm 2014. Tốc độ tăng trưởng đạt 7,89%, đứng thứ 3 trong vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, sau Hà Nội (10,2%) và Bắc Ninh (8,25%). Đây cũng là năm thành công của thu hút đầu tư Vĩnh Phúc với 42 dự án FDI, DDI, lĩnh vực FDI tăng 3,5 lần về số dự án và 206% về số vốn

đăng ký, lĩnh vực DDI tăng 3,34 lần về số vốn đăng ký. Lĩnh vực thu ngân sách nhà nước tăng cao so với cùng kỳ đạt 19.275 tỷ đồng tăng 45% so với năm 2012, thu nội địa đạt 15.700 tỷ đồng tăng 60%, với kết quả thu nội địa này Vĩnh Phúc tiếp tục khẳng định vị trí thứ 2 miền Bắc sau Hà Nội và đứng thứ 5 cả nước.

Cơ cấu kinh tế năm 2013, công nghiệp - xây dựng 60,39%, Dịch vụ 28,92%, Nông - lâm - ngư nghiệp giảm còn 10,69%. GRDP bình quân đầu người (theo giá hiện hành) ước đạt 56,8 triệu đồng/người, tương đương 2.569 USD/người, tăng 12,3% so với thực hiện năm 2011, cao hơn 1,3 lần GDP bình quân đầu người của cả nước.

❖ **Tổ chức hoạt động**

- Tên gọi

+ Tên đầy đủ: Công ty Bảo hiểm BSH Vĩnh Phúc.

+ Tên đầy đủ tiếng anh: BSH – Vinh Phuc Branch.

+ Tên giao dịch: BSH Vĩnh Phúc

- Tư cách pháp nhân: BSH Vĩnh Phúc là Công ty thành viên trực thuộc Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, đại diện theo uỷ quyền của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội, hạch toán phụ thuộc Tổng Công ty, có con dấu, có tài khoản, có bảng cân đối kế toán riêng.

- Phạm vi hoạt động: BSH Vĩnh Phúc 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 Sài Gòn - Hà Nội được phép kinh doanh.

- Phạm vi địa lý khai thác chủ yếu: BSH Vĩnh Phúc ra đời sẽ quản lý kinh doanh tại địa bàn tỉnh Vĩnh Phúc.

- Nhân sự: Căn cứ vào kế hoạch hoạt động, dự kiến nhân sự của BSH Vĩnh Phúc khi thành lập là 11 cán bộ, trong đó vị trí Giám đốc BSH Vĩnh Phúc. Bộ máy Công ty Bảo hiểm BSH Vĩnh Phúc dự kiến tổ chức như sau:

+ Ban Giám đốc : 1 người

+ Phòng Quản lý nghiệp vụ : 2 người

+ Phòng Kế toán – Hành chính : 2 người

+ 3 phòng kinh doanh tại trụ sở : 6 người

Tổng số lao động dự kiến năm đầu : 8 người

❖ **Kế hoạch kinh doanh**

- *Mục tiêu chung*

Về quy mô: BSH Vĩnh Phúc là một trong những Công ty bảo hiểm lớn trong khu vực.

Về thương hiệu: BSH 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 ngân hàng SHB). 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*

+ *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: 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).

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

+ *Định hướng phát triển kênh khai thác*

Phát triển kênh bancassurance qua ngân hàng SHB và các ngân hàng khác.

Tăng cường triển khai các điểm bán bảo hiểm ô tô, xe máy: điểm đăng kiểm, đăng ký xe, ban quản lý các Building, khu chung cư... tại địa bàn được giao quản lý để triển khai các sản phẩm bán cho cá nhân.

Tăng cường hợp tác với các hiệp hội doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể... để khai thác các sản phẩm bảo hiểm trọn gói.

Tăng cường hợp tác với các ban ban quản lý dự án, khu công nghiệp; chủ đầu tư... để tiếp cận, triển khai bảo hiểm đối với các xí nghiệp, nhà máy, khu công nghiệp, công trình, dự án...

+ *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 Tổng 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.

❖ **Hiệu quả dự án**

KẾ HOẠCH DOANH THU

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Nhóm nghiệp vụ	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Doanh thu	Doanh thu	Tăng trưởng	Doanh thu	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm ô tô	2.000	6.000	200%	7.000	17%
2	Bảo hiểm xe máy	500	1.500	200%	3.200	113%
3	Bảo hiểm con người	400	900	125%	2.300	156%
4	BH Tài sản kỹ thuật, trách nhiệm	1.500	4.500	200%	6.500	44%
5	Bảo hiểm hàng hóa	500	1.800	260%	2.400	33%
6	Bảo hiểm tàu thủy	100	300	200%	600	100%
	Tổng	5.000	15.000	200%	22.000	47%

Trong năm đầu BSH Vĩnh Phúc thành lập với mục tiêu tiếp cận thị trường, quảng bá thương hiệu. Sang năm thứ hai mục tiêu phấn đấu của BSH là phát triển hệ thống, ổn định nhân sự và sẽ chiếm khoảng 3% thị phần tại Vĩnh Phúc. Năm 2016 trở đi, phấn đấu đạt thị phần tối thiểu tại Vĩnh Phúc là 5%.

KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
1	Thu phí bảo hiểm gốc	5.000	15.000	22.000
2	Thu phí nhận tái bảo hiểm			
3	Các khoản giảm trừ	1.184	3.614	5.296
	- <i>Phí nhượng tái bảo hiểm</i>	1.184	3.614	5.296
4	Tăng (giảm) dự phòng phí	1.811	3.532	2.542
5	Thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm	370	1.128	1.644
6	Thu khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	-	-	-
7	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	2.375	8.983	15.807
8	Chi bồi thường Bảo hiểm gốc	1.193	4.604	6.101
9	Các khoản giảm trừ	167	853	1.031
	- <i>Thu bồi thường nhượng Tái bảo hiểm</i>	167	853	1.031
10	Bồi thường thuộc phần trách nhiệm giữ lại	1.025	3.750	5.069
11	Tăng (giảm) dự phòng bồi thường	304	1.091	1.013
12	Số trích dự phòng dao động lớn trong năm	38	114	167

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
		Số tiền	Số tiền	Số tiền
13	Chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	653	1.951	3.067
	- Chi khác hoạt động KDBH gốc	653	1.951	3.067
	+ Chi hoa hồng	530	1.559	2.505
	+ Chi giám định tổn thất	24	92	122
	+ Chi đánh giá rủi ro	50	150	220
	+ Chi đề phòng hạn chế rủi ro, tổn thất	50	150	220
14	Tổng chi trực tiếp hoạt động KDBH	2.021	6.906	9.316
15	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	354	2.077	6.491
16	Chi phí bán hàng	300	900	1.320
17	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.464	3.302	5.089
18	Lợi nhuận thuần hoạt động KDBH	(1.410)	(2.125)	82
19	Lợi nhuận chịu thuế TNDN	(1.410)	(2.125)	82
20	Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	-	20
21	Lợi nhuận sau thuế TNDN	(1.410)	(2.125)	61

Với thị trường tiềm năng, nhu cầu cầu bảo hiểm rất lớn của thị trường Vĩnh Phúc, trên cơ sở kế hoạch kinh doanh và khả năng hiện có của BSH, BSH tin tưởng rằng BSH Vĩnh Phúc sẽ hoạt động kinh doanh hiệu quả, an toàn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho BSH đồng thời thúc đẩy sự phát triển kinh tế, xã hội trên địa bàn Vĩnh Phúc.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 ngày 23/04/2014, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua phương án sử dụng số tiền thu được từ đợt phát hành, cụ thể như sau:

TT	Nội dung	Vốn bổ sung (tỷ đồng)
1	Bổ sung nghiệp vụ bảo hiểm hàng không	50
2	Bổ sung nghiệp vụ bảo hiểm vệ tinh	50
3	Thành lập 01 công ty con tại Lào	50
4	Thành lập 01 công ty con tại Campuchia	170
5	Mở thêm 08 đơn vị trực thuộc tại Việt Nam	80
	Tổng cộng	400

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN ERNST & YOUNG VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 8, tòa nhà CornerStone, 16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Thành Phố Hà Nội

Điện thoại: 04 38315100 Fax : 04 38315090

2. TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

- Địa chỉ: Tầng 3, Trung tâm hội nghị công đoàn – Số 1 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Điện thoại: 04 3818 1888 Fax: 04 3818 1688
- Website: <http://www.shs.com.vn>

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, được Tổng Công ty sử dụng cho dự án thành lập công ty con tại Lào và Campuchia, thành lập thêm 8 đơn vị trực thuộc, mở rộng nghiệp vụ kinh doanh bảo hiểm hàng không và vệ tinh.

Khối lượng chào bán đợt này khá lớn với 40.000.000 cổ phiếu, tương đương 400 tỷ đồng, chiếm 133,33% vốn điều lệ hiện tại của BSH, tuy nhiên nguồn vốn này 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 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 BSH 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

1. Phụ lục I : Bản sao hợp lệ Giấy phép hoạt động
2. Phụ lục II : Điều lệ Tổng Công ty
3. Phụ lục III : Báo cáo tài chính kiểm toán 2013, 2012, Báo cáo tài chính Quý III/2014
4. Phụ lục IV : Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2014 thông qua việc phát hành thêm cổ phần
5. Phụ lục VI : Sơ yếu lý lịch Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc & Kế toán trưởng
6. Các phụ lục khác

Hà Nội, ngày 28 tháng 11 năm 2014

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM SÀI GÒN – HÀ NỘI
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ **TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

(Đã ký) **(Đã ký)**

ĐỖ QUANG HIỂN **HOÀNG THỊ THANH HẢI**

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH **PHÓ GIÁM ĐỐC BAN KẾ TOÁN**

(Đã ký) **(Đã ký)**

ĐỖ VĂN HẢI **NGUYỄN THỊ THÁI HẰNG**

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH ĐIỀU HÀNH

(Đã ký)

VŨ ĐỨC TIẾN