

BẢN TIN NỘI BỘ

12 CTCP PVI ĐỨNG ĐẦU TRONG TOP 10 NƠI LÀM VIỆC TỐT NHẤT (NHÓM BH PNT) VÀ CÙNG BẢO HIỂM PVI ĐỨNG THỨ HẠNG CAO TRONG TOP 500 NHÀ TUYỂN DỤNG HÀNG ĐẦU VIỆT NAM NĂM 2024

15 BẢO HIỂM PVI LÀM VIỆC VỚI CÁC NHÀ BẢO HIỂM VÀ TÁI BẢO HIỂM LỚN CỦA TRUNG QUỐC



22 PVI GIA ĐỊNH KỶ NIỆM 10 NĂM THÀNH LẬP: CỘT MỐC PHÁT TRIỂN VỮNG MẠNH

18 PVI INVESTORS TALK Q3/2024

20 BẢO HIỂM PVI THAM DỰ HỘI NGHỊ ĐƠN ĐỐC, HƯỚNG DẪN TRIỂN KHAI GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGƯỜI THAM GIA BHXH, BHYT, BHTN 3 THÁNG CUỐI NĂM 2024 TẠI HÀ NAM

MỤC LỤC

- 03** PETROVIETNAM VÀ SAUDI ARAMCO KÝ KẾT THỎA THUẬN KHUNG HỢP TÁC TRONG LĨNH VỰC THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ
- 06** NGÓNG HƯỚNG DẪN BÁN BẢO HIỂM QUA NGÂN HÀNG
- 08** CÁC CÔNG TY BẢO HIỂM PHÂN TÁN RỦI RO THIÊN TAI RA SAO?
- 12** CTCP PVI ĐỨNG ĐẦU TRONG TOP 10 NƠI LÀM VIỆC TỐT NHẤT (NHÓM BH PNT) VÀ CÙNG BẢO HIỂM PVI ĐỨNG THỨ HẠNG CAO TRONG TOP 500 NHÀ TUYỂN DỤNG HÀNG ĐẦU VIỆT NAM NĂM 2024
- 15** BẢO HIỂM PVI LÀM VIỆC VỚI CÁC NHÀ BẢO HIỂM VÀ TÁI BẢO HIỂM LỚN CỦA TRUNG QUỐC
- 18** PVI INVESTORS TALK Q3/2024
- 20** BẢO HIỂM PVI THAM DỰ HỘI NGHỊ ĐÔN ĐỐC, HƯỚNG DẪN TRIỂN KHAI GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGƯỜI THAM GIA BHXH, BHYT, BHTN 3 THÁNG CUỐI NĂM 2024 TẠI HÀ NAM
- 22** PVI GIA ĐỊNH KỶ NIỆM 10 NĂM THÀNH LẬP: CỘT MỐC PHÁT TRIỂN VỮNG MẠNH
- 24** HỘI NÔNG DÂN TỈNH VÀ CÔNG TY BẢO HIỂM PVI BÌNH DƯƠNG TỔ CHỨC HỘI NGHỊ SƠ KẾT ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỎA THUẬN HỢP TÁC GIAI ĐOẠN 2022 – 2024
- 28** GÓC THƯ GIẢN

Chịu trách nhiệm nội dung
Trưởng Ban
Nguyễn Triều Dương

Biên tập
Phạm Huyền



TIN THỊ TRƯỜNG

BẢN TIN NỘI BỘ PVI

PETROVIETNAM VÀ SAUDI ARAMCO KÝ KẾT THỎA THUẬN KHUNG HỢP TÁC TRONG LĨNH VỰC THƯƠNG MẠI DẦU KHÍ

Ngày 29/10, giờ địa phương, tại thủ đô Riyadh (Vương quốc Saudi Arabia), dưới sự chứng kiến của Thủ tướng Phạm Minh Chính, Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam (Petrovietnam) và Tập đoàn dầu khí Saudi Arabia (Saudi Aramco) đã ký kết Thỏa thuận khung hợp tác trong lĩnh vực thương mại dầu khí.

Nhân dịp dự Hội nghị Sáng kiến đầu tư tương lai lần thứ 8 và thăm, làm việc tại Vương quốc Saudi Arabia, chiều 29/10, tại thủ đô Riyadh, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính tiếp ông Amin Al-Nasser, Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Saudi Aramco – một trong những doanh nghiệp có quy mô cũng như doanh thu lớn nhất thế giới, với doanh thu năm 2023 đạt gần 500 tỷ USD và tổng tài sản đạt trên 660 tỷ USD.

Tham dự buổi tiếp có Phó Thủ tướng Chính phủ Bùi Thanh Sơn và lãnh đạo một số Bộ, ban ngành Trung ương. Cùng dự, về phía Petrovietnam có ông Lê Ngọc Sơn, Tổng Giám đốc Tập đoàn và ông Lê Xuân Huyền, Phó Tổng giám đốc Tập đoàn.



Thủ tướng Phạm Minh Chính và ông Amin Al-Nasser, Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Tập đoàn Dầu khí Saudi Arabia (Saudi Aramco)

Tại buổi tiếp, Thủ tướng đánh giá cao Tập đoàn Saudi Aramco quan tâm và có kế hoạch hợp tác đầu tư tại Việt Nam, cụ thể là hợp tác với Petrovietnam, trước mắt trong lĩnh vực thương mại dầu khí. Thủ tướng Phạm Minh Chính cho biết, Việt Nam là nước có bờ biển dài với hơn 3.000 km, vị trí thuận lợi để tiếp cận với thị trường rộng lớn ở châu Á. Cùng với đó, Việt Nam là nước có tiềm năng và đang phát triển ngành dầu khí cả ở khai thác, lọc hoá dầu và thương mại dầu khí. Trong đó, Petrovietnam là Tập đoàn dầu khí có nhiều kinh nghiệm, nguồn lao động dồi dào, chất lượng cao; là đối tác tiềm năng, có nhiều dự án dầu khí cả hạ nguồn, trung nguồn, thượng nguồn có thể hợp tác.

Với những lợi thế đó, Thủ tướng đề nghị Saudi Aramco và Petrovietnam tiếp tục trao đổi để đạt đồng thuận cao, có những dự án hợp tác cụ thể. Trong đó, Thủ tướng khuyến khích Saudi Aramco hợp tác đầu tư tại Việt Nam cả lọc hoá dầu, kho bãi và phân phối cho không chỉ Việt Nam mà cả khu vực và thế giới.

Thủ tướng Phạm Minh Chính cũng đề nghị Aramco tham gia đầu tư tại Việt Nam trong lĩnh vực dầu khí, đặc biệt là những dự án lọc hóa dầu lớn của Việt Nam, phát triển hợp tác thương mại trong lĩnh vực sản phẩm dầu, khí, hóa chất dầu khí như dầu thô, khí hỏa lỏng, hạt nhựa, phân bón...

Thủ tướng Phạm Minh Chính cho biết, Việt Nam đang đẩy mạnh cải thiện môi trường đầu tư, cải cách thủ tục hành chính theo hướng minh bạch hóa, giảm chi phí tuân thủ, phân cấp, phân quyền, đẩy mạnh đầu tư phát triển hạ tầng chiến lược theo hướng thể chế thông thoáng, hạ tầng thông suốt, quản trị thông minh để giảm chi phí, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm hàng hóa và doanh nghiệp; cam kết sẽ đồng hành, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài trong đó có Tập đoàn Saudi Aramco và các doanh nghiệp Saudi Arabia hoạt động đầu tư kinh doanh hiệu quả, bền vững.

Nhân dịp này, dưới sự chứng kiến của Thủ tướng Phạm Minh Chính và lãnh đạo các Bộ, ngành, Petrovietnam và Saudi Aramco đã ký Thỏa thuận khung hợp tác trong lĩnh vực thương mại dầu khí. Việc ký kết Thỏa thuận khung hợp tác giữa Petrovietnam và Aramco nằm trong khuôn khổ Hội nghị Sáng kiến Đầu tư Tương lai (FII) lần thứ 8 được tổ chức tại Riyadh sẽ tạo ra các cơ hội hợp tác về kho chứa, cung cấp và kinh doanh các sản phẩm năng lượng và hóa dầu.

Ông Mohammed Y. Al Qahtani, Chủ tịch phụ trách lĩnh vực hạ nguồn của Aramco cho biết: Thỏa thuận này đặt nền tảng cho việc hợp tác trong chuỗi giá trị sản phẩm dầu khí. Chúng tôi mong muốn sẽ có nhiều cơ hội hợp tác với Petrovietnam trong mục tiêu phát triển lĩnh vực hạ nguồn trên toàn cầu của Aramco, đồng thời phù hợp với chiến lược phát triển của Petrovietnam cũng như nâng cao vị thế của Châu Á trên thị trường năng lượng và hóa dầu trên toàn cầu”

Còn theo Tổng Giám đốc Petrovietnam Lê Ngọc Sơn: Sự kiện ký kết thỏa thuận khung hợp tác giữa Petrovietnam và Aramco là một bước đi chiến lược của Tập đoàn. Đây cũng là minh chứng cho mối quan hệ hợp tác bền chặt giữa Petrovietnam và Aramco nói riêng, giữa nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam và Vương quốc Ả Rập Xê-Út nói chung.

Trước đó, tại buổi tiếp, Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Saudi Aramco Amin Al-Nasser thông tin Aramco rất quan tâm đến thị trường châu Á, trong đó có Việt Nam. Cho rằng Việt Nam là

thị trường tiềm năng, quan trọng của khu vực, do đó Aramco mong muốn đầu tư vào lọc hóa dầu và phân phối xăng dầu tại Việt Nam; đề nghị Thủ tướng Chính phủ và các Bộ, ngành, địa phương Việt Nam tạo điều kiện thuận lợi để Saudi Aramco thúc đẩy hợp tác thành công với các đối tác Việt Nam.



Thủ tướng Phạm Minh Chính và lãnh đạo các Bộ, ngành chứng kiến Petrovietnam và Aramco ký kết thỏa thuận khung hợp tác

Chủ tịch Saudi Aramco Amin Al-Nasser cũng cho biết, sẽ tiếp tục đàm phán tích cực với Petrovietnam và sớm cử đoàn công tác đầy đủ lĩnh vực sang Việt Nam để thúc đẩy các cơ hội hợp tác, đầu tư, bằng những dự án cụ thể như Thủ tướng gợi mở.

Petrovietnam là Tập đoàn Dầu khí quốc gia Việt Nam, đóng vai trò là trụ cột của nền kinh tế đất nước, với nhiệm vụ quản lý và triển khai các hoạt động dầu khí trên lãnh thổ Việt Nam và đầu tư ra nước ngoài. Qua hơn 60 năm hình thành và phát triển, với 05 lĩnh vực hoạt động Tìm kiếm thăm dò và khai thác dầu khí, Công nghiệp khí, Chế biến dầu khí, Công nghiệp điện và năng lượng tái tạo, Dịch vụ kỹ thuật dầu khí chất lượng cao, Petrovietnam đã trở thành một trong những Tập đoàn năng lượng lớn của khu vực. www.pvn.vn

Saudi Aramco là Tập đoàn dầu mỏ và khí đốt quốc gia Ả Rập Xê Út. Là một trong những công ty năng lượng và hóa chất hàng đầu thế giới, đội ngũ toàn cầu của Aramco luôn nỗ lực tạo ra giá trị trong mọi hoạt động từ cung cấp nguồn dầu đến phát triển công nghệ năng lượng mới. Aramco tập trung vào việc làm cho các nguồn lực của mình trở nên đáng tin cậy hơn, bền vững hơn và hữu ích hơn, giúp thúc đẩy tăng trưởng trên toàn thế giới. <https://www.aramco.com>

NGÓNG HƯỚNG DẪN BÁN BẢO HIỂM QUA NGÂN HÀNG

Luật Các tổ chức tín dụng 2024 đã có hiệu lực từ ngày 1/7/2024, nhưng tới nay vẫn chưa có văn bản hướng dẫn cụ thể việc ngân hàng bán chéo sản phẩm bảo hiểm.



Doanh số kênh bancassurance đang sụt giảm

Theo tổng giám đốc một công ty bảo hiểm đang phân phối sản phẩm qua ngân hàng đối tác, Điều 15 - Luật Các tổ chức tín dụng 2024 quy định “cấm ngăn việc bán sản phẩm bảo hiểm không bắt buộc với việc cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng dưới mọi hình thức” chưa rõ ràng, dẫn đến cách hiểu không thống nhất, gây khó khăn cho các công ty bảo hiểm. Nhiều chi nhánh của ngân hàng đối tác đã dừng bán sản phẩm bảo hiểm khiến khách hàng bị thiệt thòi do không được bảo vệ, còn công ty bảo hiểm không có doanh thu.

Tương tự, lãnh đạo một công ty bảo hiểm có thị phần kênh bancassurance trong топ đầu thị trường cho hay, do chưa tường minh việc “gắn việc bán sản phẩm bảo hiểm không bắt buộc với việc cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng”, nhiều ngân hàng với quan điểm thận trọng đã tạm ngừng hoạt động phân phối bảo hiểm, khiến doanh số kênh này sụt giảm nghiêm trọng.

“Dù đã nỗ lực cải thiện, nâng cao chất lượng phục vụ, đặc biệt chú trọng vào quyền lợi, giá trị cốt lõi của từng sản phẩm bảo hiểm... để khách hàng có cái nhìn rõ ràng, chính xác nhất về các sản phẩm bảo hiểm, từ đó góp phần khôi phục niềm tin vào bảo hiểm, nhưng kết quả kinh doanh qua kênh bancassurance của công ty vẫn chưa thể tăng trưởng trở lại như giai đoạn trước”, vị này nói.

Theo ông Phan Đức Hiếu - Ủy viên Thường trực Ủy ban Kinh tế Quốc hội, vấn đề mấu chốt ở đây là trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm và ngân hàng chưa có cách hiểu thống nhất về quy định cấm gắn sản phẩm bảo hiểm với việc cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, thì Luật Các tổ chức tín dụng 2024 không giao Chính phủ, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định chi tiết Điều 5, Khoản 15 của luật này.

Do đó, ông Phạm Văn Đức - Phó cục trưởng Cục Quản lý và Giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) cho rằng, cần sớm hoàn thiện khung khổ pháp lý, nhất là liên quan đến kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng, góp phần phát triển thị trường bảo hiểm bền vững hơn.

Ông Đức cho biết, Chính phủ đã giao Bộ Tài chính ban hành Nghị định sửa đổi, bổ sung Nghị định 98/2013 về xử phạt vi phạm hành chính, trong đó sẽ bổ sung quy định doanh nghiệp bảo hiểm, đại lý bảo hiểm nếu sai phạm trong tư vấn bảo hiểm sẽ bị phạt nặng.

Các công ty bảo hiểm cũng kiến nghị cơ quan chức năng cần có cơ chế xử lý nghiêm minh và kịp thời những tổ chức, tư vấn viên kinh doanh bảo hiểm thiếu chuẩn mực. Những đơn vị kinh doanh đang hoang, đúng pháp luật cần được bảo vệ, khuyến khích phát triển và ngược lại, đơn vị làm ăn gian dối, mập mờ, tư vấn viên yếu kém phải bị xử lý thích đáng.

Đồng tình với quan điểm này, bà Trần Hồng Nguyên - Phó chủ nhiệm Ủy ban Pháp luật của Quốc hội cho rằng, các công ty bảo hiểm cần nâng cao chất lượng và sự chuyên nghiệp của tư vấn viên - những người trực tiếp tư vấn cho khách hàng. Đồng thời, các cơ quan quản lý cần sâu sát hơn để cùng doanh nghiệp thúc đẩy thị trường bảo hiểm phát triển lành mạnh, bền vững.

Hiện tại, cả ngân hàng lẫn công ty bảo hiểm đều đang mong sớm có nghị định, thông tư hướng dẫn về hoạt động đại lý bảo hiểm cũng như làm rõ quy định cấm ngân hàng gắn kèm sản phẩm bảo hiểm với việc cung ứng sản phẩm, dịch vụ để có cơ sở pháp lý triển khai, thực hiện.

“Cần có thông tư hướng dẫn cụ thể để các tổ chức tín dụng được phép cung cấp một gói tài chính cho khu vực tam nông, gồm sản phẩm ngân hàng kết hợp sản phẩm bảo hiểm rủi ro (bắt buộc theo Luật hoặc bắt buộc theo quy định của ngân hàng để bảo vệ vốn vay). Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước cần có cơ chế, chính sách phù hợp để các tổ chức tín dụng coi hợp đồng bảo hiểm rủi ro (đặc biệt là các rủi ro thiên tai, thảm họa) là một điều kiện bổ sung bảo đảm để đủ điều kiện vay vốn và được nâng cao hạn mức vay vốn giá rẻ từ ngân hàng thương mại, đồng thời phí bảo hiểm cũng được ngân hàng cho vay theo thời hạn vay vốn...”, ông Nguyễn Hồng Phong - Tổng giám đốc Bảo hiểm Agribank (ABIC) đề xuất.

Nguồn: Báo Đầu Tư

CÁC CÔNG TY BẢO HIỂM PHÂN TÁN RỦI RO THIÊN TAI RA SAO?

Theo báo cáo phân tích của AMBest - Tổ chức xếp hạng bảo hiểm hàng đầu của Mỹ, đối với mặt rủi ro thiên tai, đặc biệt là từ cơn bão số 3 Yagi, các công ty bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam thường áp dụng mức giữ lại rất thấp và chuyển phần lớn trách nhiệm cho công ty tái bảo hiểm. Do đó, tổn thất của doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam là không lớn...



Những công ty bảo hiểm phi nhân thọ mạnh về tái bảo hiểm sẽ chịu ít tác động từ bão Yagi.

Bão số 3 (bão Yagi) và hoàn lưu bão đã gây thiệt hại nặng nề về người và tài sản tại nhiều tỉnh, thành phố phía Bắc. Theo thông tin từ Cục Quản lý giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), tính đến 17h00 ngày 12/9, các doanh nghiệp bảo hiểm đã tiếp nhận thông tin khoảng hơn 9.000 số vụ thiệt hại về tài sản và xe cơ giới; ghi nhận 14 trường hợp tử vong, 18 vụ thuộc nghiệp vụ bảo hiểm sức khỏe.

Tổng số tiền chi trả thiệt hại về con người và tài sản ước tính khoảng 7.000 nghìn tỷ đồng. Điều này có thể ảnh hưởng đáng kể tới hiệu quả kinh doanh, hay lợi nhuận trong năm 2024 của ngành bảo hiểm, đặc biệt là bảo hiểm phi nhân thọ.

CÓ 2/10 DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM NIÊM YẾT CÓ TỶ LỆ TÁI BẢO HIỂM TRÊN 50%

Tuy nhiên, trên thực tế, các doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam thường sử dụng tái bảo hiểm (reinsurance) nhằm phân tán rủi ro cho các hợp đồng bảo hiểm. Tái bảo hiểm là quá trình mà công ty bảo hiểm gốc chuyển một phần rủi ro nhận từ khách hàng sang một công ty bảo hiểm khác để giảm thiểu gánh nặng tài chính nếu có tổn thất lớn xảy ra.

Do đó, AMBest (Tổ chức xếp hạng uy tín bảo hiểm của Mỹ) đánh giá chi phí bồi thường sau Bão Yagi của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam có thể có tác động hạn chế đối với hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp sử dụng mạnh về tái bảo hiểm trong năm 2024.

Theo các chuyên gia, hình thức phổ biến nhất cho các rủi ro thiên tai này là tái bảo hiểm Excess of Loss (XOL), trong đó, các tổn thất vượt quá mức giữ lại của công ty bảo hiểm sẽ được chuyển sang công ty tái bảo hiểm, từ đó giúp bảo vệ công ty khỏi các tổn thất lớn do bão lũ. Trên thực tế, các doanh nghiệp bảo hiểm gốc sẽ chỉ phải chịu trách nhiệm một phần nhỏ tổn thất (mức ưu tiên). Như vậy, tái bảo hiểm giúp các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam bảo vệ khỏi các rủi ro lớn mà không cần phải tăng quá mức vốn dự phòng.

Nếu so sánh tỷ lệ phí nhượng tái bảo hiểm/phí doanh thu bảo hiểm gốc của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam, tỷ lệ này có thể dao động từ khoảng 10% – 50%. Đối với các doanh nghiệp có thị phần lớn, tỷ lệ này khoảng 20 – 30%. Theo đó, cứ mỗi 100 đồng doanh thu phí thu được thì sẽ có 20 – 30 đồng sẽ chuyển sang các công ty tái bảo hiểm.

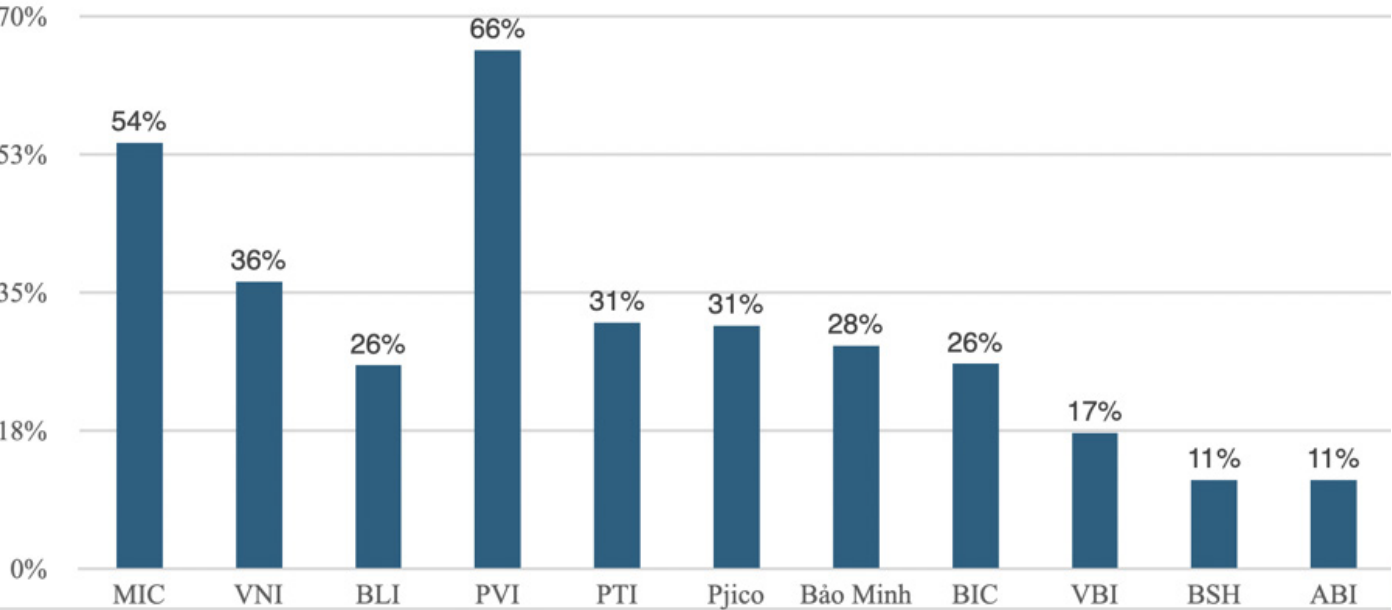
Các công ty bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam thường dựa vào các nhà tái bảo hiểm quốc tế lớn vì khả năng tài chính của các nhà tái bảo hiểm nội địa còn hạn chế. Trong đó, các công ty tái bảo hiểm quốc tế như Munich Re, Swiss Re, Hannover Re thường chịu trách nhiệm tái bảo hiểm cho phần lớn rủi ro thiên tai ở Việt Nam. Họ có nguồn lực tài chính mạnh và kinh nghiệm trong việc quản lý các rủi ro lớn, giúp đảm bảo các công ty bảo hiểm nội địa có đủ khả năng thanh toán trong trường hợp xảy ra thảm họa.

Nếu so sánh tỷ lệ phí nhượng tái bảo hiểm/phí doanh thu bảo hiểm gốc của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam, tỷ lệ này có thể dao động từ khoảng 10% – 50%. Đối với các doanh nghiệp có thị phần lớn, tỷ lệ này khoảng 20 – 30%. Theo đó, cứ mỗi 100 đồng doanh thu phí thu được thì sẽ có 20 – 30 đồng sẽ chuyển sang các công ty tái bảo hiểm.

Theo báo cáo tài chính bán niên năm 2024 của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ niêm yết, PVI là đơn vị có tỷ lệ tham gia tái bảo hiểm cao nhất thị trường. Đến cuối quý 2/2024, tỷ lệ phí nhượng tái/doanh thu phí bảo hiểm gốc của PVI là 66%.

Tỷ lệ này tại Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Quân đội (MIC) là 54%, cao thứ 2 trên thị trường.

Tỷ lệ phí nhượng tái/phí doanh thu bảo hiểm gốc 6T2024 của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ



Nguồn: VnEconomy tổng hợp từ báo cáo tài chính 6 tháng 2024 của các công ty.

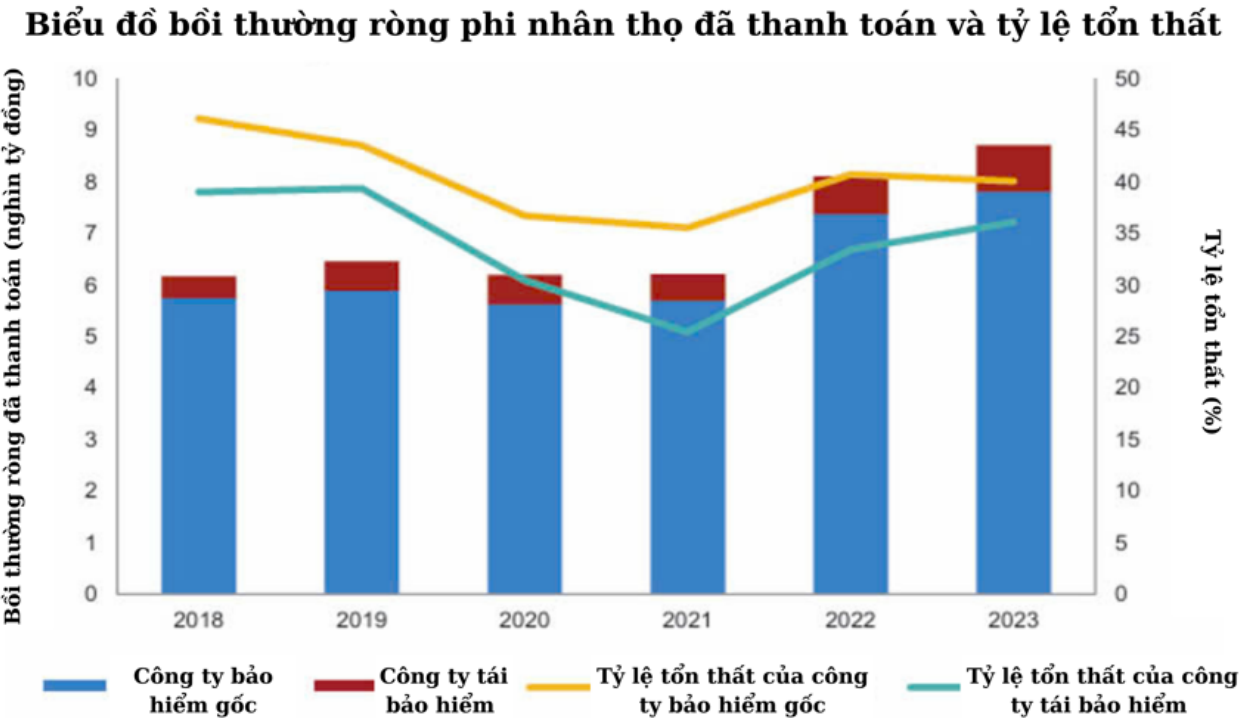
Một số đơn vị có tỷ lệ phí nhượng tái khoảng trên 30% doanh thu phí bảo hiểm gốc là Tổng công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI), Công ty Cổ phần Bảo hiểm Petrolimex (Bảo hiểm Pjico), Tổng Công Ty Cổ Phần Bảo hiểm hàng không (VNI).

Đứng cuối bảng về tỷ lệ tham gia tái bảo hiểm là Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Sài Gòn - Hà Nội (BSH), Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp (ABIC), Tổng công ty cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (Bảo hiểm ViettinBank, VBI).

TRIỂN VỌNG THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ SAU BÃO YAGI

AMBest đánh giá những công ty bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam mạnh về tái bảo hiểm sẽ phân tán được rủi ro do bão, lũ gây ra; từ đó bão Yagi tác động hạn chế tới hiệu quả kinh doanh năm 2024 của những đơn vị này.

Ở một số góc nhìn khác, theo đánh giá từ một số chuyên gia trong ngành bảo hiểm phi nhân thọ, sau những tổn thất lớn do bão Yagi, các doanh nghiệp tái bảo hiểm có thể thắt chặt hơn về các điều kiện, điều khoản hợp đồng, đối tượng được bảo hiểm và thêm nhiều điều khoản loại trừ. Các sự kiện thiên tai cụ thể, như bão, lũ lụt hoặc động đất, có thể bị hạn chế một phần trong các hợp đồng mới, hoặc các điều kiện liên quan đến việc đánh giá rủi ro và yêu cầu thẩm định kỹ càng hơn có thể được bổ sung.



Nguồn: AMBest.

Ngoài ra, sau các sự kiện thiên tai nghiêm trọng, các công ty tái bảo hiểm thường phải đối mặt với các khoản bồi thường lớn. Để bù đắp cho tổn thất, các công ty này có thể tăng mức phí tái bảo hiểm trong các hợp đồng mới. Đây là cách để họ cân bằng lại rủi ro và đảm bảo khả năng tài chính trong tương lai.

Do đó, trong thời gian tới, các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam đang sử dụng mạnh công cụ tái bảo hiểm cũng sẽ bị ảnh hưởng gián tiếp bởi những vấn đề trong việc nỗ lực đàm phán về tỷ lệ phí, tỷ lệ tái và hoa hồng từ các nhà tái.

“Sau bão Yagi, hiệu suất có thể sẽ bị ảnh hưởng, vì các điều khoản và điều kiện tái bảo hiểm

ngghiêm ngặt hơn (dưới hình thức hoa hồng theo thang trượt, điều khoản tham gia tổn thất...) có khả năng dẫn đến tổn thất ròng được giữ lại cao hơn cho các công ty bảo hiểm”, báo cáo của AMBest nêu.

Điểm tích cực cho thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam sau sự kiện bão Yagi, đó là việc tâm lý phòng chống rủi ro của các doanh nghiệp, các cá nhân sẽ được nâng cao rõ rệt, từ đó thúc đẩy việc tham gia bảo hiểm phi nhân thọ, đặc biệt là bảo hiểm tài sản trước thiên tai, bão lũ... Xác suất xảy ra các rủi ro lớn như cơn bão Yagi cho đến nay là không nhiều. Hơn nữa, hoạt động đánh giá và phân tán rủi ro nếu vẫn được kiểm soát tốt, hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ vẫn sẽ được đảm bảo.

Ngoài ra, AMBest dự báo tăng trưởng của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam là lạc quan nhờ (1) Chính phủ đẩy mạnh đầu tư cho năng lượng tái tạo, giao thông vận tải và các dự án cơ sở hạ tầng quy mô lớn và (2) đầu tư trực tiếp nước ngoài tiếp tục khả quan có thể thúc đẩy nhu cầu bảo hiểm lớn hơn trong tương lai.

“Việt Nam vẫn là một nam châm thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, vì các nhà đầu tư tiếp tục tìm kiếm sự đa dạng hóa chuỗi cung ứng toàn cầu. Dòng vốn FDI tiếp tục là một trong những động lực tăng trưởng của Việt Nam, từ đó sẽ thúc đẩy nhu cầu bảo hiểm”, Ken Lau, chuyên gia phân tích tài chính cấp cao của AM Best cho biết.

Nguồn: Vneconomy.





TIÊU ĐIỂM PVI

BẢN TIN NỘI BỘ PVI

CTCP PVI ĐỨNG ĐẦU TRONG TOP 10 NƠI LÀM VIỆC TỐT NHẤT (NHÓM BH PNT) VÀ CÙNG BẢO HIỂM PVI ĐỨNG THỨ HẠNG CAO TRONG TOP 500 NHÀ TUYỂN DỤNG HÀNG ĐẦU VIỆT NAM NĂM 2024

Trong khuôn khổ Chương trình Nghiên cứu toàn quốc về Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam năm 2024 (Vietnam Top 10 Best WorkPlaces), Viet Research phối hợp với Báo Đầu tư công bố Top 10 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam trong ngành Ngân hàng – Tài chính – Bảo hiểm và Bảng Xếp hạng VBE500 – Top 500 Nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam năm 2024. Với vị thế của doanh nghiệp dẫn đầu thị trường có môi trường làm việc hiện đại, minh bạch, các chính sách đào tạo, đãi ngộ, phúc lợi và thu hút nhân tài hấp dẫn cùng văn hóa làm việc chủ động, phát huy tối đa sức sáng tạo của mỗi cá nhân, CTCP PVI vinh dự được bình chọn đứng đầu trong Top 10 nơi làm việc tốt nhất (nhóm BH PNT) và cùng Bảo hiểm PVI đứng thứ hạng cao trong Top 500 nhà tuyển dụng hàng đầu Việt nam năm 2024.

Top 10 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam 2024 ngành Ngân hàng - Tài chính - Bảo hiểm là chương trình thường niên nhằm tìm kiếm và tôn vinh những doanh nghiệp có môi trường làm việc tốt nhất trong các ngành, các doanh nghiệp tuyển dụng hàng đầu Việt Nam, những thành tố quan trọng tạo cơ hội việc làm, góp phần chung vào sự phát triển bền vững của đất nước và nền kinh tế trong giai đoạn mới.



Việc góp mặt và đứng đầu trong VBW10 chứng minh vị thế của PVI cùng hệ thống, đóng vai trò quan trọng trong việc định hình và nâng cao chất lượng thị trường lao động quốc gia, đóng vai trò dẫn dắt trong việc thúc đẩy trách nhiệm xã hội và phát triển bền vững, tạo ra giá trị lâu dài cho các cổ đông, người lao động, nền kinh tế và xã hội.

Bên cạnh đó, chương trình Top 500 Nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam, do Viet Research và Báo Đầu tư tổ chức, đã thành công qua hai năm, khẳng định uy tín trong việc kết nối doanh nghiệp và người lao động.



Chương trình không chỉ nhằm vinh danh những doanh nghiệp có đóng góp lớn trong việc xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, tích cực và sáng tạo, mà còn khuyến khích các doanh nghiệp khác không ngừng cải tiến để bắt kịp xu hướng mới về tuyển dụng và quản lý nhân sự.

Việc CTCP PVI (xếp hạng 52) và Bảo hiểm PVI (xếp hạng 57) đồng thời xuất hiện trong danh sách Top 500 Nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam 2024 (VBE500) không chỉ là sự công nhận cho những nỗ lực của doanh nghiệp, mà còn là minh chứng cho uy tín và sức hấp dẫn của các doanh nghiệp đối với nhân tài trong và ngoài nước.



Bảng xếp hạng nhằm tôn vinh những doanh nghiệp có thành tích xuất sắc nhất trong tạo việc làm, đãi ngộ người lao động, cũng như xây dựng được văn hóa doanh nghiệp và uy tín nhà tuyển dụng và có kết quả kinh doanh tăng trưởng ổn định, bền vững.



BẢO HIỂM PVI LÀM VIỆC VỚI CÁC NHÀ BẢO HIỂM VÀ TÁI BẢO HIỂM LỚN CỦA TRUNG QUỐC

Trung Quốc là một trong những nền kinh tế lớn nhất thế giới với dòng vốn đầu tư và công nghệ từ các doanh nghiệp lớn đang mở ra nhiều cơ hội phát triển tại Việt Nam. Trong bối cảnh toàn cầu hóa ngày càng gia tăng, việc hợp tác với các đối tác từ Trung Quốc trở thành một trong những yếu tố then chốt đối với sự phát triển bền vững của ngành bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam. Bảo hiểm PVI từ rất sớm đã nắm bắt được xu thế này, đã và đang xây dựng mối quan hệ chiến lược với các đối tác Trung Quốc nhằm tăng cường khả năng phát triển các dịch vụ trong lĩnh vực bảo hiểm và thu xếp tái bảo hiểm.

Vừa qua đoàn Bảo hiểm PVI do Chủ tịch HĐQT – ông Dương Thanh Francois dẫn đầu cùng Ban Bảo hiểm Dự án vừa có chuyến công tác đến Trung Quốc tham dự Hội nghị Tái bảo hiểm quốc tế tại Thượng Hải. Tại hội thảo, đoàn đã có cơ hội gặp mặt trực tiếp và trao đổi kinh nghiệm với những đối tác lớn như PICC P&C, PICC Re, Ping An P&C, CPIC, CCIC, BOCI... và các công ty môi giới hàng đầu tại Trung Quốc như Jing Tai, Jiang Tai Re, Huatai, Taiping Reinsurance Broker... Qua đây, Bảo hiểm PVI tiếp tục thiết lập những mối quan hệ mới, tận dụng tốt hơn những mạng lưới khách hàng sẵn có để mở ra những cơ hội cạnh tranh và kinh doanh đối với các dự án Trung Quốc tại Việt Nam.



PICC là tập đoàn bảo hiểm được thành lập năm 1949, hoạt động kinh doanh tất cả các loại hình bảo hiểm phi nhân thọ trong đó PICC P&C và PICC Re là 2 công ty chủ lực. PICC P&C là công ty bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất tại Trung Quốc chiếm 33% thị phần và lớn thứ 2 trên toàn thế giới. PICC Re là công ty tái bảo hiểm được thành lập bởi tập đoàn PICC và là một trong những công ty tái bảo hiểm lớn nhất tại Trung Quốc, nắm giữ một thị phần đáng kể trong ngành.

Ping An P&C thuộc tập đoàn Ping An là một trong những công ty bảo hiểm lớn nhất thế giới theo doanh thu và tổng tài sản – được thành lập vào năm 1988 tại Quảng Đông, Trung Quốc. Không chỉ cung cấp đa dạng các sản phẩm bảo hiểm, Ping An còn cung cấp các dịch vụ tài chính, bao gồm ngân hàng, quản lý tài sản và đầu tư.



CPIC là công ty con của Tập đoàn China Pacific Insurance, nằm trong top 3 công ty bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất Trung Quốc, cung cấp cho khách hàng các sản phẩm và dịch vụ bảo hiểm tài sản toàn diện. CPIC đã hoàn thành việc triển khai ở nhiều khu vực hành chính cấp tỉnh trên lãnh thổ Trung Quốc, với 41 chi nhánh trên toàn quốc, 1 trung tâm vận hành bộ phận bảo hiểm hàng hải, và hơn 2.900 điểm giao dịch, công ty chi nhánh, phòng kinh doanh và phòng dịch vụ tiếp thị. Hiện CPIC được xếp hạng A bởi S&P và đang tiếp tục mở rộng quy mô và cải thiện dịch vụ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

CCIC là công ty chuyên về lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ thuộc tập đoàn China Re. CCIC có kế hoạch thiết lập quan hệ đối tác chiến lược với công ty bảo hiểm tài sản và thiệt hại hàng đầu tại nhiều quốc gia, mở rộng kinh doanh bảo hiểm cho các khách hàng Trung Quốc đầu tư tại nước ngoài, đặc biệt là Việt Nam.



Công ty bảo hiểm BOC (Bank of China Insurance) thuộc Tập đoàn Ngân hàng Trung Quốc (Bank of China Group). BOC Insurance đang từng bước khẳng định vị thế của mình trong ngành bảo hiểm và tái bảo hiểm không chỉ tại Trung Quốc mà còn trong khu vực châu Á, được xếp hạng A- bởi Standard & Poor's. Với sự phát triển liên tục và chiến lược đổi mới, công ty đang hướng tới việc nâng cao chất lượng dịch vụ và mở rộng thị phần trên toàn cầu.



Chuyến công tác đã tạo dựng một nền tảng hợp tác vững chắc giữa Bảo hiểm PVI và các đối tác, mở ra cơ hội để cung cấp dịch vụ bảo hiểm tối ưu cho các công ty Trung Quốc đang đầu tư và hoạt động tại Việt Nam. Mỗi quan hệ này không chỉ giúp Bảo hiểm PVI tăng cường khả năng nhượng và nhận tái bảo hiểm mà còn nâng cao năng lực đánh giá rủi ro cho khách hàng của cả hai bên. Các bên đã nhất trí cam kết hỗ trợ nhau trong việc cung cấp dịch vụ tái bảo hiểm cho những khách hàng lớn, từ đó không chỉ gia tăng giá trị dịch vụ mà còn thúc đẩy sự phát triển bền vững của ngành bảo hiểm. Sự hợp tác này sẽ đóng góp tích cực vào việc xây dựng một hệ sinh thái bảo hiểm mạnh mẽ và tin cậy, đáp ứng tốt nhất nhu cầu của thị trường.



PVI INVESTORS TALK Q3/2024

Để cập nhật và chủ động thông tin về tình hình hoạt động của PVI tới thị trường, PVI vừa tổ chức buổi trao đổi trực tuyến (Investor Talk) để cập nhật nhanh kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm 2024 của toàn hệ thống tới cổ đông và các nhà đầu tư quan tâm.

Buổi trao đổi trực tuyến đã nhận được sự quan tâm và tham dự của gần 60 người là các cổ đông, chuyên gia phân tích đến từ các công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ, các quỹ đầu tư có uy tín trên thị trường như Finngroup, MBS, HSC, VnDirect, Vinacapital, Korea Investment, Horizon Capital...

Chia sẻ tới các nhà đầu tư, bà Trần Thu Hà, Giám đốc Ban Thư ký và Quan hệ Công chúng PVI cho biết, cơn bão Yagi vào đầu tháng 9 vừa qua đã tác động mạnh tới kết quả kinh doanh của các công ty bảo hiểm.

Theo báo cáo của Chính phủ, tổng thiệt hại về kinh tế từ bão Yagi ước tính trên 81.703 tỷ đồng. Tuy nhiên tổn thất được bảo hiểm chỉ khoảng 13.100 tỷ đồng, tương đương 16% tổng giá trị thiệt hại của nền kinh tế. Do đó, sự kiện này một mặt đã kéo theo tổn thất to lớn đối với ngành bảo hiểm, nhưng mặt khác cũng là một “cú hích” quan trọng giúp làm gia tăng nhận thức của toàn thị trường, đặc biệt là nhận thức của các doanh nghiệp, về sự cần thiết của bảo hiểm, nhất là trong bối cảnh thiên tai và biến đổi khí hậu ngày càng diễn biến phức tạp.

Cập nhật đến hết ngày 30/09/2024, tổng số vụ tổn thất từ bão Yagi đối với Bảo hiểm PVI là 1.216 vụ với tổng số tiền bồi thường ước tính là 3.467 tỷ đồng. Đến hết ngày 16/10/2024, Bảo hiểm PVI đã tạm ứng chi trả cho khách hàng 213 tỷ đồng.

Trong bối cảnh đó, Tỷ lệ kết hợp của Bảo hiểm PVI vẫn đạt 93,1%, thấp hơn mục tiêu trung hạn do PVI Holdings giao là tối đa 94%. ROE quy năm đạt xấp xỉ 15%.

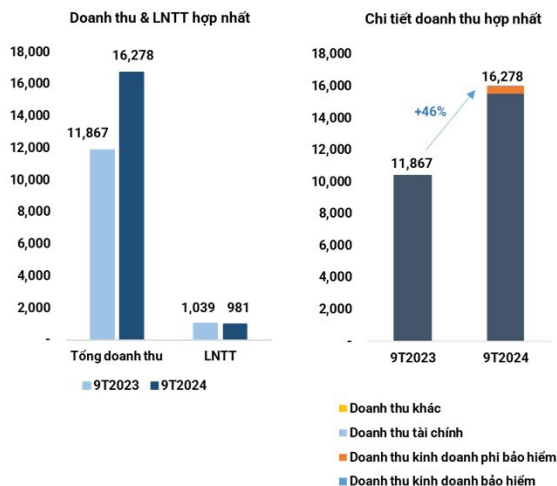
01

HỢP NHẤT PVI (1)



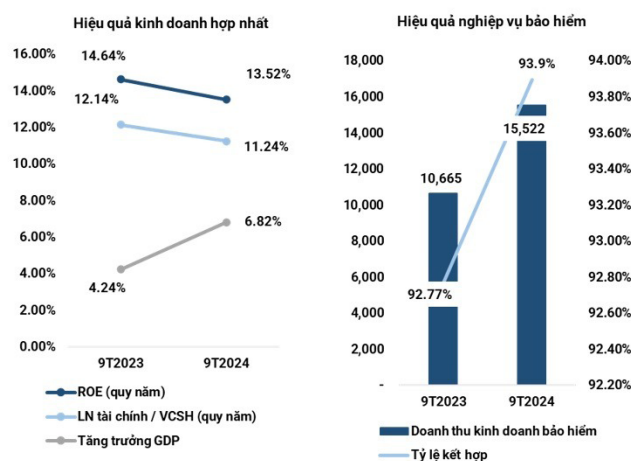
Quy mô | Tăng trưởng ấn tượng so với cùng kỳ

DVT: Tỷ đồng



Hiệu quả | Tiếp tục khẳng định hiệu quả vượt trội

DVT: Tỷ đồng



Nguồn: BCTC hợp nhất đã CBTT của PVI (số liệu chưa kiểm toán)

Tài liệu - Công khai: Tài liệu được công bố rộng rãi

Theo báo cáo tài chính hợp nhất 9 tháng, tổng doanh thu đạt 16.278 tỷ đồng, tăng trưởng 46% so với cùng kỳ năm trước, hoàn thành 96% kế hoạch năm. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt 981 tỷ đồng, giảm nhẹ 5,6% so với cùng kỳ năm trước. ROE (quy năm) thực hiện đạt 13,52%, cao hơn kế hoạch.

Với vị thế là một trong những định chế tài chính – bảo hiểm hàng đầu tại thị trường Việt Nam, PVI luôn coi trọng việc chủ động tương tác với thị trường và các nhà đầu tư nhằm chuyển tải kịp thời, chuẩn xác các thông tin về hoạt động, chiến lược kinh doanh, giúp các nhà đầu tư có thêm niềm tin, có thêm cơ hội trong việc đầu tư vào PVI cũng như các công ty thành viên trong hệ thống PVI.

PVI hy vọng trong thời gian tới các nhà đầu tư, đối tác, các chuyên gia tiếp tục hợp tác, đồng hành, chia sẻ để góp phần cùng PVI hoàn thành thắng lợi các mục tiêu, khẳng định vững chắc vị trí định chế Tài chính - Bảo hiểm hàng đầu Việt Nam và nâng cao uy tín trên thị trường quốc tế.



BẢO HIỂM PVI THAM DỰ HỘI NGHỊ ĐƠN ĐỐC, HƯỚNG DẪN TRIỂN KHAI GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGƯỜI THAM GIA BHXH, BHYT, BHTN 3 THÁNG CUỐI NĂM 2024 TẠI HÀ NAM

Ngày 31/10/2024, tại Hà Nam, Bảo hiểm PVI đã tham dự Hội nghị đơn đốc, hướng dẫn triển khai giải pháp phát triển người tham gia BHXH, BHYT, BHTN 3 tháng cuối năm 2024 do BHXH Việt Nam tổ chức. Hội nghị do Phó Tổng Giám đốc BHXH Việt Nam, ông Trần Đình Liệu, chủ trì, với sự tham gia của các lãnh đạo từ Ban Quản lý Thu-Sổ thẻ, Trung tâm CNTT, Thanh tra BHXH và các đơn vị dịch vụ thu bao gồm: Tổng Công ty Bưu điện Việt Nam, Tập đoàn Viettel và BHXH của 5 tỉnh Hà Nam, Hải Phòng, Nam Định, Hải Dương, Ninh Bình.



Phó Tổng Giám đốc Trần Đình Liệu phát biểu chủ trì Hội nghị



Toàn cảnh hội nghị

Về phía Bảo hiểm PVI có ông Phạm Văn Minh, Trưởng Ban Liên kết và Marketing, cùng bà Nguyễn Thị Thanh Bình, Phó Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Âu Lạc. Trong phần phát biểu, ông Phạm Văn Minh đã báo cáo kết quả thực hiện công tác thu, các hoạt động phát triển người tham gia BHXH, BHYT tại các tỉnh, công tác phối hợp giữa các bên, kết quả thực hiện chung của cả hệ thống PVI và khẳng định cam kết của Bảo hiểm PVI trong việc hoàn thành các chỉ tiêu với BHXH Việt Nam.

Hội nghị là dịp để các đơn vị liên quan đánh giá, chia sẻ kinh nghiệm và tăng cường các giải pháp sáng tạo, linh hoạt, nhằm đảm bảo tính hiệu quả trong công tác thu và phát triển người tham gia, góp phần vào an sinh xã hội và sự phát triển của đất nước.



Ông Phạm Văn Minh, Trưởng Ban Liên kết và Marketing báo cáo tại Hội nghị

PVI GIA ĐỊNH KỶ NIỆM 10 NĂM THÀNH LẬP: CỘT MỐC PHÁT TRIỂN VỮNG MẠNH

Ngày 26/10/2024, tại thành phố Nha Trang, Công ty Bảo hiểm PVI Gia Định đã tổ chức Lễ kỷ niệm 10 năm thành lập (2014-2024). Tham dự buổi lễ có ông Phạm Thành Vinh – Phó Tổng giám đốc Tổng công ty Bảo hiểm PVI, bà Nguyễn Thị Ngọc Hà – Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Gia Định, cùng toàn thể cán bộ nhân viên công ty. Sự kiện không chỉ là dịp để Bảo hiểm PVI Gia Định nhìn lại hành trình 10 năm xây dựng và phát triển mạnh mẽ, mà còn là thời điểm để định hướng những bước đi vững chắc trong thời gian tới, tiếp tục là một trong những đơn vị nòng cốt, đóng góp vào thành công chung của cả hệ thống.

Trong khuôn khổ sự kiện, Bảo hiểm PVI Gia Định cũng tổ chức Hội nghị sơ kết hoạt động kinh doanh Quý III và triển khai nhiệm vụ Quý IV-2024. Tại hội nghị, công ty đã tổng kết các kết quả kinh doanh đạt được trong ba quý đầu năm và đề ra những chiến lược tăng trưởng nhằm bứt phá trong giai đoạn cuối năm 2024.





HỘI NÔNG DÂN TỈNH VÀ CÔNG TY BẢO HIỂM PVI BÌNH DƯƠNG TỔ CHỨC HỘI NGHỊ SƠ KẾT ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỎA THUẬN HỢP TÁC GIAI ĐOẠN 2022 – 2024 (31/10/2024)

Ngày 31/10/2024, Hội Nông dân tỉnh và Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương tổ chức hội nghị sơ kết nhằm đánh giá kết quả thỏa thuận hợp tác thực hiện “Chương trình an sinh xã hội, phúc lợi cho hội viên, nông dân”. Tham dự có đồng chí Trương Thành Quang, Phó Chủ tịch Hội Nông dân tỉnh; đồng chí Lê Minh Sơn, Giám đốc Trung tâm Dạy nghề và Dịch vụ Hỗ trợ nông dân; ông Lê Tuấn Khanh, Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương; ông Phạm Thanh Long, Phó Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương; lãnh đạo Hội Nông dân các huyện, thành phố trên địa bàn tỉnh Bình Dương...



Khen thưởng Hội nông dân huyện Dầu Tiếng có thành tích trong khai thác bảo hiểm

Hội nghị đã thông qua những kết quả thực hiện thỏa thuận hợp tác giữa Hội Nông dân tỉnh và Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương về việc thực hiện “Chương trình an sinh xã hội, phúc lợi cho hội viên, nông dân”. Trong 3 năm qua các cấp Hội Nông dân trong tỉnh đã tích cực phối hợp với PVI Bình Dương để tuyên truyền, vận động cán bộ, hội viên, nông dân tham gia, hưởng ứng sử dụng các gói dịch vụ bảo hiểm PVI như bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, bảo hiểm sức khỏe cho người vay vốn, bảo hiểm tai nạn, ốm đau, bảo hiểm ô tô, bảo hiểm xe máy, bảo hiểm xây dựng, bảo hiểm cháy nổ bắt buộc, bảo hiểm tài sản. Bằng nhiều hình thức tuyên truyền thông qua các buổi sinh hoạt chi, tổ hội, chi hội nghề nghiệp, các lớp dạy nghề của Trung tâm, hội thảo, tập huấn, qua các trang mạng zalo, facebook, phát tờ rơi và qua hệ

thống loa truyền thanh ở cơ sở Hội. Kết quả đã tuyên truyền được 150 cuộc có 10.633 lượt người tham dự. 1.050 cán bộ, hội viên nông dân tham gia mua bảo hiểm ô tô, xe máy với số tiền trên 197.600.000 đồng, 563 người tham gia phí bảo hiểm sức khỏe cho người vay vốn với tổng số tiền là 84.663.171 đồng.

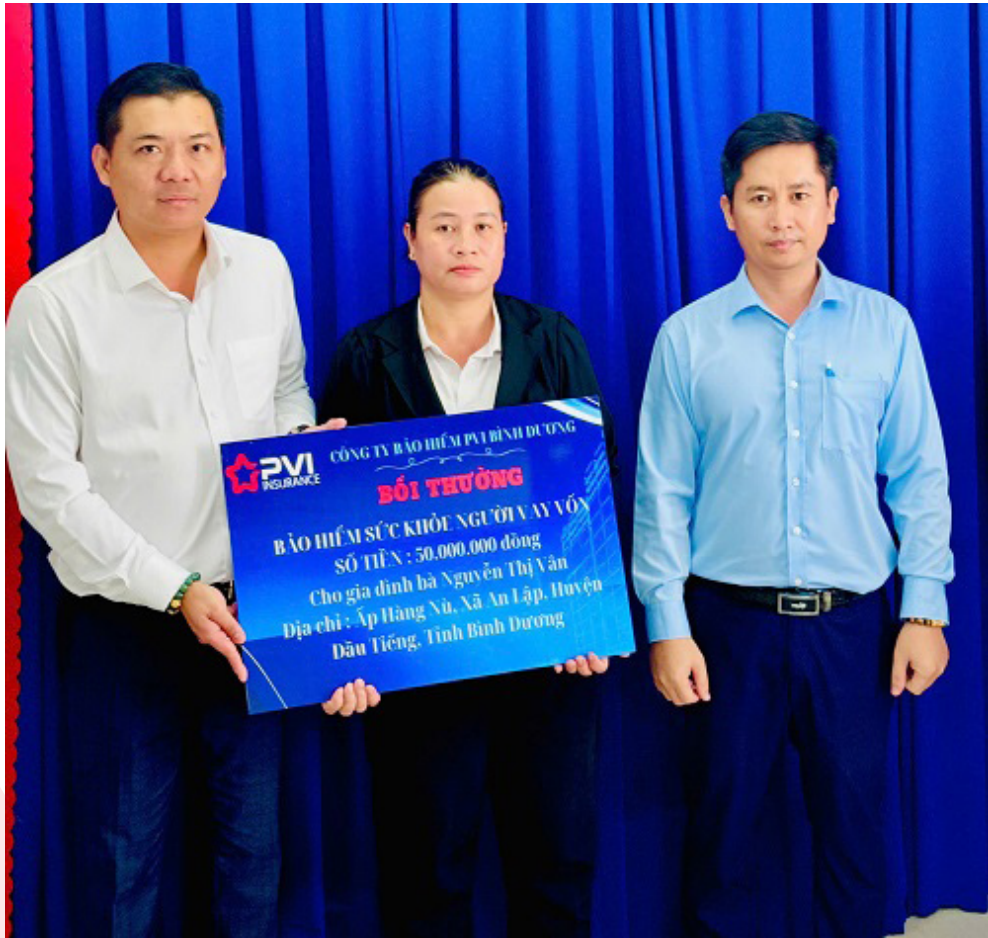


Hội Nông dân tỉnh và Bảo hiểm PVI Bình Dương chụp ảnh lưu niệm

Phát biểu tại hội nghị đồng chí Trương Thành Quang, Phó Chủ tịch Hội Nông dân tỉnh đánh giá cao kết quả phối hợp trong thời gian vừa qua, đồng chí đề nghị trong thời gian tới, Hội Nông dân các huyện, thành phố và Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương cần phối hợp đa dạng hóa các hình thức truyền thông, đẩy mạnh công tác tuyên truyền, vận động cán bộ, hội viên nông dân nâng cao nhận thức, mục đích, ý nghĩa, hiệu quả thiết thực đối với các gói bảo hiểm, từng bước tham gia mua bảo hiểm, góp phần đảm bảo an sinh xã hội, phúc lợi cho hội viên, nông dân. Phối hợp rà soát, củng cố, tiến hành hoạt động đào tạo cộng tác viên, đại lý bán hàng cho cán bộ, hội viên nông dân có nhu cầu tham gia. Lồng ghép các sự kiện của hai bên, để tuyên truyền, vận động, thường xuyên đôn đốc, kiểm tra tiến độ thực hiện nhằm đánh giá kết quả thực hiện, phát huy kết quả đạt được, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, định hướng xây dựng kế hoạch hoạt động trong những năm tiếp theo nhằm góp phần phát triển kinh tế, xã hội, quốc phòng an ninh trên địa bàn tỉnh Bình Dương.

Nhân hội nghị sơ kết chương trình phối hợp, Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương tiến hành chi trả bồi thường bảo hiểm sức khỏe người vay vốn cho trường hợp bà Nguyễn Thị Vân (ấp Hàng Nù, xã An Lập, huyện Dầu Tiếng) với số tiền bồi thường 50.000.000 đồng. Sản phẩm bảo hiểm sức khỏe cho người vay vốn là một trong những sản phẩm bảo hiểm tự nguyện để bảo hiểm cho sinh mạng của người vay vốn qua quỹ hỗ trợ nông dân, ngân hàng chính sách

và các ngân hàng thương mại có hợp đồng tín dụng với Hội Nông dân. Sản phẩm bảo hiểm này nhằm giảm thiểu gánh nặng trả nợ cho những người thừa kế khi người vay vốn không may gặp rủi ro trong cuộc sống.



Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương chi trả bồi thường bảo hiểm sức khỏe người vay vốn cho trường hợp bà Nguyễn Thị Vân (ấp Hàng Nù, xã An Lập, huyện Dầu Tiếng) với số tiền bồi thường 50.000.000 đồng.

Sự kiện tiếp tục khẳng định chương trình hợp tác giữa Hội Nông dân tỉnh và Công ty Bảo hiểm PVI Bình Dương thật sự có ý nghĩa, đảm bảo cho các hội viên được bảo hiểm khi không may gặp phải những rủi ro trong cuộc sống hằng ngày./.



Chương trình
thi đua
2024

VƯỢN TỚI
ĐỈNH CAO

ĐẾM
NGƯỢC 60 NGÀY
THI ĐUA

☆ CÁC TẬP THỂ XUẤT SẮC NĂM 2024



01
TẬP THỂ XUẤT SẮC NHẤT
NĂM 2024

Mức thưởng: 500 triệu đồng
và được trao Cúp lưu lưu,
được khắc tên trên Cup.

500.000.000

CÁC BAN QUẢN LÝ/HỖ TRỢ KINH DOANH/ VPĐD

Hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao **120.000.000**

BAN KD/ PVI SOUTH/ PVI DIGITAL

Hoàn thành KHDT năm.
KQKD > 0 và hoàn thành KH KQKD năm

DTKH > 500 tỷ	DTKH ≤ 500 tỷ
150.000.000	120.000.000

ĐVTV

Hoàn thành KHDT năm.
KQKD > 0 và hoàn thành KH KQKD năm.

DTKH > 350 tỷ	200 < DTKH ≤ 350 tỷ	100 < DTKH ≤ 200 tỷ	60 < DTKH ≤ 100 tỷ	DTKH ≤ 60 tỷ
150.000.000	120.000.000	100.000.000	80.000.000	60.000.000

* Thời điểm xét thưởng: 31/12/2024

☆ CÁ NHÂN, PHÒNG KINH DOANH XUẤT SẮC NĂM 2024

CÁ NHÂN XUẤT SẮC NĂM 2024
LÀ CÁC PHÓ BAN/PHÓ TRƯỞNG VPĐD/PHÓ GIÁM ĐỐC ĐVTV

- Tối đa 20 cá nhân
- Mức thưởng: 20 triệu đồng/cá nhân

* Thời điểm xét thưởng: 31/12/2024

CÁ NHÂN XUẤT SẮC NĂM 2024 LÀ CÁC CÁN BỘ TỪ CẤP
TRƯỞNG PHÒNG TRỞ XUỐNG

- Mức thưởng: tối đa 10 triệu đồng/người.

* Thời điểm xét thưởng: 31/12/2024

CÁC PHÒNG KINH DOANH XUẤT SẮC TẠI ĐVTV NĂM 2024

- Mức thưởng: Tối đa 20 triệu đồng (tùy quy mô)

* Thời điểm xét thưởng: 30/11/2024

☆ KHEN THƯỞNG CÁC TẬP THỂ/CÁ NHÂN

Có các sáng kiến/giải pháp trong kinh doanh, xây dựng được
các chính sách/quy trình mang lại hiệu quả.

CÁ NHÂN

- Mức thưởng dự kiến
từ 3 triệu đồng đến 20 triệu đồng/ cá nhân.

TẬP THỂ

- Mức thưởng dự kiến
từ 5 triệu đồng đến 200 triệu đồng/ tập thể.

Thời điểm xét thưởng:
Khi phát sinh các thành tích.
Khi đánh giá kết quả thực hiện các chính sách, cơ chế,
chương trình phát triển kinh doanh đã triển khai trong năm



GÓC THƯ GIẢN

BẢN TIN NỘI BỘ PVI

MIẾNG BÁNH MÌ CHÁY

Khi tôi lên 8 hay 9 tuổi gì đó, tôi nhớ thỉnh thoảng mẹ tôi vẫn nướng bánh mì cháy khét. Một tối nọ, mẹ tôi về nhà sau một ngày làm việc dài và bà làm bữa tối cho cha con tôi. Bà dọn ra bàn vài lát bánh mì nướng cháy, không phải cháy xém bình thường mà cháy đen như than. Tôi ngồi nhìn những lát bánh mì và đợi xem có ai nhận ra điều bất thường của chúng và lên tiếng hay không.

Nhưng cha tôi chỉ ăn miếng bánh của ông và hỏi tôi về bài tập cũng như những việc ở trường học như mọi hôm. Tôi không còn nhớ tôi đã nói gì với ông hôm đó, nhưng tôi nhớ đã nghe mẹ tôi xin lỗi ông vì đã làm cháy bánh mì.

Và tôi không bao giờ quên được những gì cha tôi nói với mẹ tôi: “Em à, anh thích bánh mì cháy mà.”

Đêm đó, tôi đến bên chúc cha tôi ngủ ngon và hỏi có phải thực sự ông thích bánh mì cháy hay không. Cha tôi choàng tay qua vai tôi và nói:

“Mẹ con đã làm việc rất vất vả cả ngày và mẹ rất mệt. Một lát bánh mì cháy chẳng thể làm hại ai con ạ, nhưng con biết điều gì thực sự gây tổn thương cho người khác không? Những lời chê bai trách móc cay nghiệt đấy.”

Rồi ông nói tiếp: “Con biết đó, cuộc đời đầy rẫy những thứ không hoàn hảo và những con người không toàn vẹn. Cha cũng khá tệ trong rất nhiều việc, chẳng hạn như cha chẳng thể nhớ được sinh nhật hay ngày kỷ niệm như một số người khác.

Điều mà cha học được qua nhiều năm tháng, đó là học cách chấp nhận sai sót của người khác và chọn cách ủng hộ những khác biệt của họ. Đó là chìa khoá quan trọng nhất để tạo nên một mối quan hệ lành mạnh, trưởng thành và bền vững con ạ.

Cuộc đời rất ngắn ngủi để thức dậy với những hối tiếc và khó chịu. Hãy yêu quý những người cư xử tốt với con, và hãy cảm thông với những người chưa làm được điều đó.”

Bài học: Trong cuộc sống, bạn cần phải biết học cách cảm thông đối với điểm yếu, điểm hạn chế của người khác. Cảm thông với cuộc sống, tính cách của mọi người trong gia đình, bạn bè, vợ chồng... sẽ giúp bạn có một cuộc sống dung hòa xung quanh. Sự cảm thông – bí quyết nuôi dưỡng hạnh phúc gia đình. Câu chuyện này chính là bài học về sự cảm thông giữa người với người.

Nguồn: sưu tầm

