



BẢN TIN NỘI BỘ

PVI



SỐ 27
06/2026



Đoàn Lãnh đạo Bảo hiểm PVI hoàn thành chuyến công tác tại châu Âu



PVI khẳng định vị thế dẫn đầu: Quản trị minh bạch tạo đà bứt phá doanh thu Quý 1/2026



[PVI TEAMBUILDING 2026] Bứt phá giới hạn - Vươn tầm khát vọng: Hành trình tạo nên những kỷ lục mới

Nội dung

Chịu trách nhiệm nội dung

Trưởng Ban
Nguyễn Triều Dương

Biên tập
Phòng Truyền thông và Marketing
Cộng tác viên từ các Đơn vị

1 – Thị trường

- 1. Petrovietnam kiến nghị các cơ chế tài chính đặc thù cho mục tiêu tăng trưởng 2 con số
- 2. Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng hơn 15% trong 5 tháng đầu năm 2026
- 3. Công trình quy mô lớn, nguy cơ cao phải tham gia bảo hiểm bắt buộc trong thời gian xây dựng

2 – Điểm tin PVI

- 1. Đoàn Lãnh đạo Bảo hiểm PVI hoàn thành chuyển công tác tại châu Âu
 - 2. PVI khẳng định vị thế dẫn đầu: Quản trị minh bạch tạo đà bứt phá doanh thu Quý 1/2026
 - 3. [PVI TEAMBUILDING 2026] Bứt phá giới hạn - Vươn tầm khát vọng: Hành trình tạo nên những kỷ lục mới
- Tin bảo hiểm xã hội**

 - 4. Những mô hình hay đưa chính sách bảo hiểm xã hội đến gần người dân
 - 5. Bảo hiểm PVI Huế phối hợp tuyên truyền chính sách BHXH, BHYT tại Phường Kim Long

3 – Sản phẩm PVI

- 1. Bảo hiểm trách nhiệm dân sự xe máy, xe mô tô

4 – Chuyện nghề PVI

- 1. Câu chuyện bồi thường

5 – Góc giải trí

- 1. Ngọn đèn thứ hai

1

Tin thị trường

01 Petrovietnam kiến nghị các cơ chế tài chính đặc thù cho mục tiêu tăng trưởng 2 con số

Nguồn: PVN



Bộ trưởng Bộ Tài chính Ngô Văn Tuấn chủ trì cuộc họp.

Với mục tiêu tăng trưởng 2 con số chung của cả nước giai đoạn 2026-2030, Petrovietnam đã kiến nghị Bộ Tài chính các cơ chế tài chính đặc thù, xử lý các tồn tại lịch sử, tái cơ cấu khoản vay và các vấn đề về ngân sách nhà nước.

Ngày 24/6, Bộ trưởng Bộ Tài chính Ngô Văn Tuấn chủ trì cuộc họp đánh giá tình hình thực hiện nhiệm vụ công tác và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của 3 tập đoàn năng lượng chủ lực gồm: Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia Việt Nam (Petrovietnam), Tập đoàn Điện lực Việt Nam (EVN) và Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam (TKV).

Trong bối cảnh tình hình chính trị, kinh tế thế giới diễn

biến phức tạp, đặc biệt là những tác động từ xung đột tại Trung Đông làm gia tăng rủi ro gián đoạn chuỗi cung ứng năng lượng toàn cầu, Petrovietnam vẫn duy trì hoạt động ổn định và đạt nhiều kết quả tích cực, góp phần quan trọng vào tăng trưởng kinh tế của đất nước.

Theo báo cáo tại cuộc họp, trong 6 tháng đầu năm 2026, sản lượng khai thác dầu thô trong nước của Petrovietnam đạt 5,49 triệu tấn, tăng 13,9% so với cùng kỳ năm trước. Doanh thu hợp nhất ước đạt 423,3 nghìn tỷ đồng, tương đương 62% kế hoạch năm. Dự kiến cả năm 2026, sản lượng khai thác dầu thô đạt 10,99 triệu tấn, tăng 10,2% so với thực hiện năm 2025. Để góp phần thực hiện mục tiêu tăng trưởng kinh tế 2 con số của cả nước, doanh thu hợp nhất năm 2026 của Petrovietnam



Tổng Giám đốc Petrovietnam Lê Mạnh Cường nêu các giải pháp và kiến nghị tại cuộc họp.

phần đầu đạt tối thiểu 731,6 nghìn tỷ đồng.

Nhằm tháo gỡ các khó khăn, vướng mắc và tạo động lực cho tăng trưởng giai đoạn 2026-2030, Petrovietnam, EVN và TKV đã kiến nghị nhiều giải pháp, tập trung vào 3 nhóm vấn đề trọng tâm gồm: hoàn thiện cơ chế, chính sách và khung pháp lý; huy động và xử lý nguồn lực tài chính, vốn đầu tư; tháo gỡ khó khăn cho các dự án trọng điểm. Riêng Petrovietnam đề xuất 9 kiến nghị liên quan đến cơ chế tài chính đặc thù, xử lý các tồn tại lịch sử, tái cơ cấu các khoản vay và một số vấn đề liên quan đến ngân sách nhà nước.

Theo Cục Phát triển Doanh nghiệp nhà nước, các kiến nghị của doanh nghiệp sẽ được rà soát, phân loại theo từng nhóm cụ thể; trong đó ưu tiên xử lý ngay những vấn đề cấp bách, có tác động trực tiếp và lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Đối với các kiến nghị còn lại, cơ quan chức năng sẽ xây dựng lộ trình và thời hạn xử lý rõ ràng. Những nội dung thuộc thẩm quyền của Bộ Tài chính sẽ được nghiên cứu, giải quyết khẩn trương theo chức năng, nhiệm vụ được giao; các vấn đề vượt thẩm quyền sẽ được tổng hợp, báo cáo cấp có thẩm quyền xem xét, quyết định.

Báo cáo của Cục Phát triển Doanh nghiệp nhà nước cho thấy quy mô giá trị tăng thêm của Petrovietnam, EVN và TKV hiện chiếm khoảng 6,04% GDP cả nước. Ước tính, mỗi 1% tăng trưởng của 3 tập đoàn có thể đóng góp khoảng 0,05 điểm % vào tăng trưởng GDP quốc gia. Vì vậy, việc nâng cao hiệu quả hoạt động và thúc đẩy tăng trưởng của các tập đoàn năng lượng chủ lực có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với mục tiêu tăng trưởng kinh tế 2 con số.

Là những tập đoàn giữ vai trò then chốt trong bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia và có tác động lớn đến cả cung và cầu của nền kinh tế, Petrovietnam, EVN và TKV đã chủ động xây dựng, triển khai các kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp với yêu cầu của Nghị quyết số 109/NQ-CP của Chính phủ về cập nhật, bổ sung Chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XIV của Đảng và Kết luận số 18-KL/TW của Trung ương về Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội, tài chính quốc gia và vay, trả nợ công, đầu tư công trung hạn 5 năm 2026-2030 gắn với thực hiện mục tiêu phần đầu tăng trưởng “2 con số”. Đồng thời, các tập đoàn tiếp tục tập trung khắc phục khó khăn, nâng cao hiệu quả hoạt động và duy trì sản xuất kinh doanh ổn định.

02 Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng hơn 15% trong 5 tháng đầu năm 2026

Nguồn: Tin nhanh chứng khoán



Ảnh minh họa

(ĐTCK) Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đạt khoảng 40.700 tỷ đồng trong 5 tháng đầu năm 2026, tăng hơn 15% so với cùng kỳ năm trước, theo số liệu tổng hợp sơ bộ từ các doanh nghiệp bảo hiểm trong 5 tháng năm 2026.

Xét theo nghiệp vụ, bảo hiểm sức khỏe (bảo hiểm tai nạn con người, bảo hiểm y tế, bảo hiểm chăm sóc sức khỏe) chiếm tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm gốc cao nhất với tỷ trọng chiếm gần 36% tổng doanh thu phí thị trường. Bảo hiểm tài sản và bảo hiểm thiệt hại thứ hai với tỷ trọng doanh thu phí chiếm khoảng 27%. Bảo hiểm xe cơ giới đứng thứ ba với tỷ trọng doanh thu đóng góp chiếm gần 23%.

Mức tăng trưởng doanh thu phí hơn 15% trong 5 tháng đầu năm phản ánh đà phục hồi tích cực của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và dự báo tăng trưởng trung và dài hạn vẫn còn đáng kể. Bảo hiểm sức khỏe được dự báo tiếp tục là động lực chính khi nhu cầu chăm sóc y tế tăng theo thu nhập và già hóa dân số. Bảo hiểm tài sản cũng hưởng lợi từ làn sóng đầu tư hạ tầng, bất động sản công nghiệp và mở rộng hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp FDI lẫn nội địa.

Ở phân khúc xe cơ giới, lộ trình bắt buộc mở rộng bảo hiểm trách nhiệm dân sự cùng xu hướng tăng trưởng thị trường ô tô sẽ tiếp tục bơm thêm phí vào nghiệp vụ này. Trong khi đó, các sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm thiên tai và bảo hiểm tín dụng đang ở giai đoạn đầu phát triển, mở ra không gian cạnh tranh mới cho các doanh nghiệp có năng lực định phí và quản lý rủi ro tốt.

03 Công trình quy mô lớn, nguy cơ cao phải tham gia bảo hiểm bắt buộc trong thời gian xây dựng

Nguồn: Tạp chí Kinh tế - Tài chính



Nghị định số 220/2026/NĐ-CP sửa đổi các quy định liên quan đến mức phí bảo hiểm và mức khấu trừ bảo hiểm bắt buộc đối với công trình trong thời gian xây dựng.

Kể từ ngày 1/7, nhiều quy định quan trọng sẽ có hiệu lực nhằm hoàn thiện cơ chế bảo hiểm đối với các công trình xây dựng, nâng cao năng lực quản trị rủi ro và bảo đảm an toàn cho các dự án có quy mô lớn hoặc tiềm ẩn nguy cơ cao sẽ chính thức có hiệu lực.

Theo Nghị định số 220/2026/NĐ-CP, chủ đầu tư có trách nhiệm mua bảo hiểm bắt buộc công trình trong thời gian xây dựng đối với ba nhóm công trình: các công trình có ảnh hưởng lớn đến an toàn, lợi ích cộng đồng theo quy định của pháp luật về xây dựng; các công trình có nguy cơ tác động xấu đến môi trường ở mức độ cao hoặc có nguy cơ tác động xấu đến môi trường theo quy định của pháp luật về bảo vệ môi trường; các công trình có quy mô lớn, kỹ thuật phức tạp theo quy định của pháp luật về xây dựng.

Nghị định cũng sửa đổi quy định về số tiền bảo hiểm tối thiểu đối với công trình trong thời gian xây dựng. Theo đó, số tiền bảo hiểm tối thiểu phải bằng giá trị đầy đủ của công trình khi hoàn thành, bao gồm toàn bộ chi phí vật liệu, nhân công, thiết bị lắp đặt vào công trình, cước vận chuyển, các khoản thuế, phí và những chi phí liên quan khác do chủ đầu tư cung cấp.

Đặc biệt, số tiền bảo hiểm tối thiểu không được thấp hơn tổng giá trị hợp đồng xây dựng, bao gồm cả phần giá trị điều chỉnh, bổ sung nếu có.

Nghị định cũng quy định số tiền bảo hiểm tối thiểu phải được thể hiện trong hợp đồng bảo hiểm. Trường hợp giá trị công trình có sự thay đổi dẫn đến điều chỉnh số tiền bảo hiểm, bên mua bảo hiểm phải thông báo cho doanh nghiệp bảo hiểm trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày điều chỉnh hoặc theo thỏa thuận trong hợp đồng.

Nghị định số 220/2026/NĐ-CP sửa đổi các quy định liên

quan đến mức phí bảo hiểm và mức khấu trừ bảo hiểm bắt buộc đối với công trình trong thời gian xây dựng.

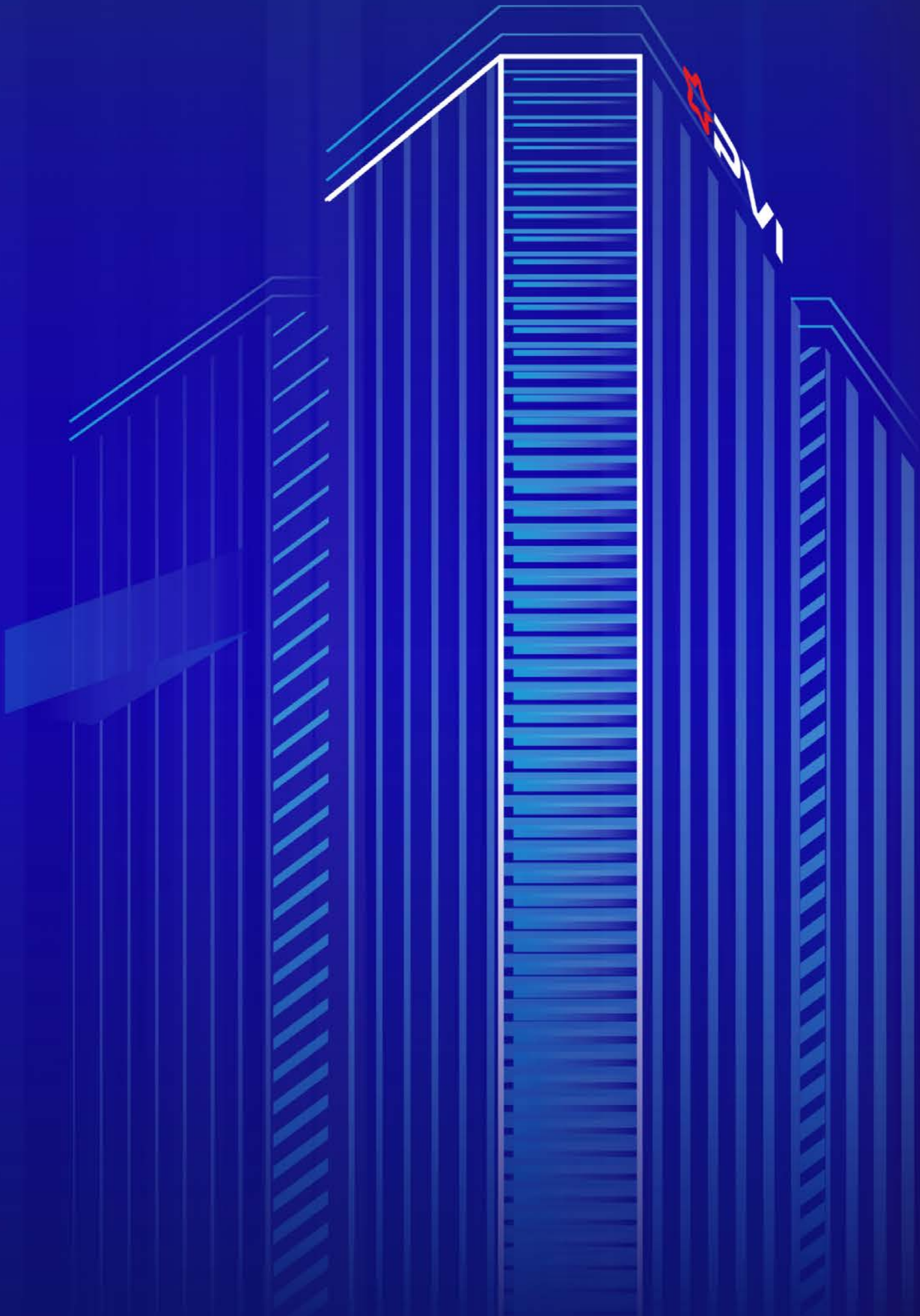
Đối với các công trình có giá trị dưới 1.000 tỷ đồng, việc xác định mức phí bảo hiểm được phân loại theo tỷ trọng giá trị phần lắp đặt thiết bị trong tổng giá trị công trình được bảo hiểm. Trường hợp giá trị lắp đặt thiết bị chiếm dưới 50% tổng giá trị công trình sẽ áp dụng một biểu phí riêng; trường hợp tỷ lệ này từ 50% trở lên sẽ áp dụng biểu phí khác theo quy định tại Phụ lục III ban hành kèm theo Nghị định.

Đáng chú ý, doanh nghiệp bảo hiểm phải căn cứ vào mức độ rủi ro của đối tượng bảo hiểm để quyết định việc tăng hoặc giảm phí bảo hiểm, nhưng mức điều chỉnh tối đa không vượt quá 25% so với mức phí cơ bản.

Để bảo đảm tính minh bạch và an toàn tài chính, các doanh nghiệp bảo hiểm phải xây dựng quy trình khai thác, thẩm định rủi ro rõ ràng, trong đó quy định cụ thể các tiêu chí đánh giá rủi ro, thẩm quyền quyết định tăng hoặc giảm phí. Quy trình này phải được chuyên gia tính toán xác nhận và được kiểm toán nội bộ hằng năm.

Nghị định số 220/2026/NĐ-CP đồng thời sửa đổi quy định về trách nhiệm mua bảo hiểm theo hướng cụ thể và chặt chẽ hơn.

Theo đó, chủ đầu tư có trách nhiệm mua bảo hiểm bắt buộc công trình trong thời gian xây dựng theo đúng quy định. Chủ đầu tư có thể giao nhà thầu thực hiện việc mua bảo hiểm, tuy nhiên việc ủy quyền này không làm thay đổi trách nhiệm pháp lý của chủ đầu tư trong việc bảo đảm công trình được bảo hiểm đầy đủ theo quy định của pháp luật. Chủ đầu tư vẫn phải theo dõi, giám sát việc thực hiện bảo hiểm và chịu trách nhiệm cuối cùng về nghĩa vụ bảo hiểm của công trình.



2

Điểm tin PVI

01 Đoàn Lãnh đạo Bảo hiểm PVI hoàn thành chuyến công tác tại châu Âu

Nguồn: Bảo hiểm PVI



Đoàn lãnh đạo Bảo hiểm PVI tại Công ty Bảo hiểm Ethniki – Hy Lạp

Từ ngày 17/6 đến ngày 25/6/2026, đoàn lãnh đạo của Tổng công ty Bảo hiểm PVI do Tổng giám đốc Phạm Anh Đức dẫn đầu đã có chuyến công tác và khảo sát thị trường tại Thổ Nhĩ Kỳ và Hy Lạp.

Đây là hoạt động thường niên nằm trong chiến lược chủ động tiếp cận, nghiên cứu các mô hình kinh doanh tiên tiến nhằm mở rộng không gian phát triển của doanh nghiệp tại thị trường quốc tế.

Trong thời gian công tác, đoàn đã tập trung tìm hiểu bức tranh toàn cảnh của thị trường bảo hiểm tại khu vực giao thoa kinh tế Á – Âu. Đây là cơ sở thực tế quan trọng để Bảo hiểm PVI kịp thời nắm bắt các xu hướng và mô hình quản trị hiện đại, từ đó nghiên cứu, áp dụng một cách linh hoạt và phù hợp với thực tiễn hoạt động của Tổng công ty.

Chuyến đi năm nay cũng ghi nhận nhiều kết quả tích cực trong hoạt động tìm kiếm cơ hội mở rộng mạng lưới khách hàng quốc tế và thúc đẩy hợp tác trong lĩnh vực tái bảo hiểm. Việc tìm hiểu trực tiếp tại các quốc gia sở tại không chỉ mở ra những cơ hội hợp tác chiến lược dài hạn, mà còn hỗ trợ Bảo hiểm PVI tối ưu hóa năng lực quản lý rủi ro, nâng cao khả năng thu xếp vốn và bảo an cho các dự án lớn.

Chuyến công tác thành công của đoàn một lần nữa khẳng định tư duy chủ động và tầm nhìn quốc tế của ban điều hành. Những kết quả đạt được từ chuyến đi này sẽ góp phần giúp Bảo hiểm PVI tiếp tục hoàn thiện hệ sinh thái sản phẩm – dịch vụ, củng cố vững chắc vị thế tại thị trường nội địa và từng bước gia tăng năng lực cạnh tranh toàn cầu, mang lại giá trị bền vững cho khách hàng cùng các đối tác trong giai đoạn mới.

02 PVI khẳng định vị thế dẫn đầu: Quản trị minh bạch tạo đà bứt phá doanh thu Quý 1/2026

Nguồn: Tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp

Sự kết hợp hài hòa giữa triết lý phát triển bền vững (ESG) và năng lực quản trị doanh nghiệp xuất sắc đã giúp PVI ghi danh vào Top 50 Doanh nghiệp Phát triển Bền vững Tiêu biểu Việt Nam (CSA 2026) và thiết lập những kỷ lục kinh doanh mới.

CSA 2026: Dấu mốc 5 năm đồng hành cùng kinh tế xanh

Vừa qua, Ban Tổ chức chương trình Bình chọn TOP 50 Doanh nghiệp Phát triển Bền vững Tiêu biểu Việt Nam (CSA) đã chính thức công bố danh sách các doanh nghiệp xuất sắc nhất năm 2026. Đây là một sự kiện đặc biệt, đánh dấu cột mốc kỷ niệm 5 năm Tạp chí Nhịp Cầu Đầu Tư khởi xướng và đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam trên hành trình nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững (kể từ năm 2022).

Trải qua nửa thập kỷ, CSA đã trở thành bộ phận và là thước đo uy tín hàng đầu cho các doanh nghiệp tiên phong. Chương trình không chỉ tôn vinh những đơn vị có chỉ số tài chính lành mạnh mà còn đặc biệt chú trọng đến những doanh nghiệp đi đầu trong việc đổi mới mô hình tăng trưởng, tạo ra giá trị dài hạn cho khách hàng, người lao động, đối tác và toàn xã hội.

Trong khuôn khổ giải thưởng năm nay, PVI đã vinh dự được xướng tên trong “Top 50 Doanh nghiệp phát triển bền vững tiêu biểu, hạng mục Quản trị Doanh nghiệp xuất sắc (Governance)”. Giải thưởng này là minh chứng rõ nét cho thấy hướng đi đúng đắn của PVI trong việc lấy quản trị làm gốc, lấy bền vững làm kim chỉ nam cho mọi hoạt động.

Triết lý “Quản trị minh bạch - Kinh doanh hiệu quả”

Tại PVI, quản trị doanh nghiệp tốt không bao giờ là



PVI tự tin sẽ chinh phục những đỉnh cao mới mang lại giá trị gia tăng tối đa cho cổ đông, khách hàng.

một khẩu hiệu mang tính hình thức hay những cam kết trên giấy tờ. Đối với ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên PVI, đây chính là động lực trực tiếp thúc đẩy hiệu quả kinh doanh thực tế.

Chiến lược phát triển của PVI xoay quanh trục tam giác vàng: “Quản trị minh bạch - Kinh doanh hiệu quả - Phát triển bền vững”. Triết lý này đã mang lại cho PVI những thành quả vượt trội trên mọi lĩnh vực hoạt động trong năm 2025 và tiếp tục tạo đà bứt phá mạnh mẽ cho năm 2026.

Vượt trên cả sự tuân thủ pháp luật thông thường, PVI đã chủ động nghiên cứu và triển khai công tác Quản trị Công ty theo Bộ nguyên tắc Quản trị Công ty theo thông lệ tốt nhất của Việt Nam cũng như tiệm cận với các tiêu chuẩn quốc tế. Hệ thống quản trị của PVI được xây dựng dựa trên sự minh bạch thông tin, kiểm soát rủi ro chặt chẽ và bảo vệ tối đa quyền lợi của các cổ đông, nhà đầu tư. Mô hình này không chỉ giúp PVI đứng vững trước các biến động của thị trường mà còn tối ưu hóa

quy trình vận hành, giảm thiểu chi phí và tăng cường khả năng thích ứng linh hoạt.

Quý 1/2026: Tăng trưởng bứt phá trên mọi chỉ tiêu tài chính

Sức mạnh nội tại từ nền tảng quản trị vững chắc đã ngay lập tức được cụ thể hóa bằng những con số tài chính ấn tượng. Kết thúc 3 tháng đầu năm 2026, PVI đã ghi nhận mức tăng trưởng vượt bậc, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch đề ra cho Quý 1.

Doanh thu hợp nhất rất ấn tượng: Cụ thể, tổng doanh thu hợp nhất của PVI đạt 8.654 tỷ đồng, hoàn thành tới 27% kế hoạch Quý 1 và tăng trưởng 12,5% so với cùng kỳ năm trước.

Lợi nhuận trước thuế (LNTT) bứt phá: LNTT hợp nhất đạt con số kỷ lục 705 tỷ đồng, xuất sắc cán mốc 218% kế hoạch Quý 1 và đạt mức tăng trưởng ngoạn mục 66,82% so với cùng kỳ năm 2025.

Động lực cốt lõi tạo nên sự bứt phá về quy mô và lợi nhuận này đến từ mảng kinh doanh cốt lõi của tổng công ty: hoạt động kinh doanh bảo hiểm và tái bảo hiểm.

Nhờ vào uy tín vững chắc từ xếp hạng tín nhiệm tài chính quốc tế danh giá A- (Xuất sắc) do tổ chức xếp hạng tín nhiệm AM Best xếp hạng và tái xác nhận cho Bảo hiểm PVI, niềm tin từ phía khách hàng, các tập đoàn lớn và đối tác quốc tế ngày càng được củng cố.

Doanh thu kinh doanh bảo hiểm Quý 1/2026 của PVI đạt 8.119 tỷ đồng, tăng trưởng mạnh mẽ từ mức 7.267 tỷ đồng của Quý 1/2025. Trong đó, phí bảo hiểm gốc ghi nhận mức tăng trưởng 5,57%. Đặc biệt, doanh thu từ mảng tái bảo hiểm hợp nhất ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng 19,45%, khẳng định vị thế dẫn đầu của PVI không chỉ ở thị trường trong nước mà còn trên bản đồ tái bảo hiểm khu vực.

Hành trình bảo chứng chất lượng và phát triển bền vững

Năng lực quản trị và hiệu quả kinh doanh của PVI không phải là thành quả ngày một ngày hai, mà là sự tiếp nối của một hành trình nỗ lực bền bỉ. Trước khi nhận giải thưởng CSA 2026, năng lực của PVI đã được thị trường và các tổ chức uy tín công nhận rộng rãi qua chuỗi

giải thưởng danh giá trong năm 2025: Top 10 Báo cáo thường niên tốt nhất (nhóm ngành tài chính): Lần đầu tiên PVI được vinh danh ở hạng mục này, khẳng định tính minh bạch tối đa trong việc công bố thông tin tới công chúng và cổ đông.

Top 10 Công ty niêm yết quản trị công ty tốt nhất trên sàn HNX: Đây là năm thứ ba liên tiếp PVI vững vàng nằm trong danh sách này, bảo chứng cho hệ thống quản trị chuyên nghiệp và chuẩn mực.

Top 50 Công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam: Năm thứ tư liên tiếp PVI duy trì vị thế trong bảng xếp hạng uy tín này, chứng minh khả năng sinh lời bền bỉ bất chấp biến động thị trường.

Hướng tới tương lai: Cam kết vững chắc với ESG

Trong bối cảnh môi trường kinh doanh toàn cầu và Việt Nam đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức và biến động khó lường, PVI đã tự tạo lối đi riêng bằng cách khẳng định sức mạnh nội tại.

Chiến lược phát triển dài hạn của PVI không chỉ đơn thuần tập trung vào các mục tiêu tài chính ngắn hạn, mà luôn song hành cùng các mục tiêu phát triển bền vững dựa trên ba trụ cột của khung tiêu chuẩn ESG: E (Environment - Môi trường): Hướng tới việc xanh hóa danh mục đầu tư, thúc đẩy các sản phẩm bảo hiểm xanh và giảm thiểu dấu chân carbon trong hoạt động vận hành nội bộ.

S (Social - Xã hội): Đảm bảo môi trường làm việc hạnh phúc, an toàn cho người lao động, đồng thời tích cực đóng góp cho các hoạt động an sinh xã hội, xây dựng cộng đồng bền vững.

G (Governance - Quản trị): Tiếp tục nâng cấp hệ thống quản trị doanh nghiệp theo các thông lệ quốc tế tốt nhất, đảm bảo tính minh bạch, công bằng và đạo đức kinh doanh ở mức cao nhất.

Với bộ phận vững chắc từ kết quả kinh doanh vượt trội trong Quý 1/2026 cùng danh hiệu Top 50 Doanh nghiệp Phát triển Bền vững Tiêu biểu Việt Nam, PVI tự tin sẽ tiếp tục chinh phục những đỉnh cao mới, mang lại giá trị gia tăng tối đa cho cổ đông, khách hàng và đóng góp tích cực vào sự phát triển thịnh vượng của nền kinh tế Việt Nam.

03 [PVI TEAMBUILDING 2026] Bứt phá giới hạn - Vươn tầm khát vọng: Hành trình tạo nên những kỷ lục mới

Nguồn: PVI Holdings



Từ ngày 18 đến ngày 20/06/2026, Công ty Cổ phần PVI đã tổ chức thành công rực rỡ chương trình Teambuilding Hè 2026 tại thành phố biển Đà Nẵng. Khác với những chuyến đi nghỉ dưỡng thông thường, hành trình 3 ngày 2 đêm năm nay mang trên mình một sứ mệnh lớn lao thông qua thông điệp chủ đạo: “Bứt phá giới hạn - Vươn tầm khát vọng”.

Đây là dịp để đại gia đình PVI cùng nhau nhìn lại nội lực, đập tan những rào cản cũ để sẵn sàng chinh phục những đỉnh cao mới trong giai đoạn tiếp theo của năm 2026.

1. Bản Lĩnh PVI: Đập Tan Giới Hạn Trên Biển Lớn

Chiều ngày 19/06, bãi biển Đà Nẵng như nổ tung bởi năng lượng rực lửa từ các chiến binh PVI. Dưới cái nắng vàng và gió biển lồng lộng, hàng trăm CBNV trong sắc áo đồng điệu đã tạo nên một khung cảnh vô cùng ấn tượng.

Đúng với tinh thần “Bứt phá giới hạn”, chuỗi trò chơi vận động năm nay được thiết kế với độ khó cao hơn, đòi hỏi

các đội chơi phải kết hợp hoàn hảo cả 3 yếu tố: Thể lực bền bỉ, tư duy chiến lược và sự đồng lòng tuyệt đối.

Vượt qua rào cản: Những thử thách liên hoàn không thể làm khó được người PVI. Khi cái mệt, cái nóng ập đến cũng là lúc tinh thần đồng đội lên tiếng. Không còn khoảng cách giữa các phòng ban, chỉ có những cánh tay đan chặt làm điểm tựa cho nhau vượt qua chướng ngại vật.

Chiến thuật sắc bén: Mỗi trạm chơi là một bài toán quản trị và vận hành thu nhỏ. Những ý tưởng sáng tạo đột phá từ các thủ lĩnh trẻ và sự phối hợp nhịp nhàng của từng thành viên đã giúp các đội lật ngược thế cờ ở những phút chót trong tiếng hò reo vang dội cả một góc biển. “Có những thử thách lúc đầu nhìn qua tưởng chừng không thể hoàn thành trong thời gian ngắn như vậy. Nhưng khi cả đội cùng đồng lòng, hô vang khẩu hiệu quyết tâm, chúng tôi mới nhận ra: Giới hạn sinh ra là để bứt phá!” – Một thành viên hào hứng chia sẻ sau khi cùng đội nhà cán đích.



2. Gala Dinner: Ngọn Lửa Khát Vọng Vươn Tầm

Nếu hoạt động bãi biển là nơi thách thức giới hạn thể chất, thì đêm Gala Dinner diễn ra vào tối 19/06 chính là không gian để tinh thần và “Khát vọng vươn tầm” của PVI thăng hoa.

Phát biểu tại đêm tiệc, Ban lãnh đạo PVI đã nhấn mạnh tầm quan trọng của việc không ngừng đổi mới, nâng cao tính chuyên nghiệp và chuẩn mực trong từng dòng sản phẩm, dịch vụ. Sự kiện teambuilding lần này không chỉ là phần thưởng cho những nỗ lực vừa qua, mà là

điểm tựa tinh thần vững chắc để toàn hệ thống cùng đồng lòng, hướng tới các mục tiêu chiến lược lớn hơn, đưa thương hiệu PVI vươn tầm mạnh mẽ trên thị trường tài chính - bảo hiểm.

Đêm Gala đã để lại dấu ấn không thể phai mờ: **Gắn kết từ trái tim:** Khoảnh khắc Ban lãnh đạo cùng toàn thể CBNV đồng thanh hô vang khẩu hiệu chủ đề, nâng ly chúc mừng cho sự đồng lòng và những thắng lợi sắp tới. Sợi dây liên kết nội bộ chưa bao giờ thắt chặt và bền bỉ đến thế.



3. Trở Về Để Bứt Phá – Vươn Ra Biển Lớn

Ngày 20/06, đoàn PVI chính thức khép lại hành trình tại Đà Nẵng để trở về với guồng quay công việc. Hành lý trở về của mỗi thành viên không chỉ đầy ắp những kỷ niệm đẹp, những tiếng cười, mà quan trọng hơn cả là một tinh thần chiến binh đã được tái tạo, một tư duy sẵn sàng đối mặt với thử thách.

Chuyến đi 3 ngày 2 đêm đã kết thúc, nhưng ngọn lửa từ thông điệp “Bứt phá giới hạn - Vươn tầm khát vọng” mới chỉ bắt đầu rực cháy. Với năng lượng và sự gắn kết có được sau sự kiện, mỗi cá nhân, mỗi phòng ban của PVI chắc chắn sẽ là một mắt xích kiên cường, cùng nhau tăng tốc, sáng tạo và chuyên nghiệp hơn nữa để tạo nên những cột mốc kỷ lục mới cho PVI trong năm 2026!



TIN BẢO HIỂM XÃ HỘI

04

Những mô hình hay đưa chính sách bảo hiểm xã hội đến gần người dân

Nguồn: Tạp chí Kinh tế - Tài chính



Các đơn vị thuộc hệ thống Bảo hiểm PVI chủ động sáng tạo các mô hình tuyên truyền vận động người dân tham gia BHXH, BHYT phù hợp với thực tế ở cơ sở.

Xuất phát từ thực tế tại các vùng miền, địa phương, các đơn vị thuộc hệ thống Bảo hiểm PVI đã và đang sáng tạo nhiều cách làm hay, những mô hình sáng tạo để tuyên truyền, lan tỏa chính sách bảo hiểm xã hội (BHXH), bảo hiểm y tế (BHYT) đến gần người dân.

Những cách làm sáng tạo từ cơ sở

Theo cách làm truyền thống, các hoạt động tuyên truyền chính sách BHXH, BHYT thường được tổ chức theo hình thức hội nghị, địa điểm thường là trụ sở cơ quan nhà nước hoặc các điểm/nhà văn hóa thôn.

Điểm hạn chế là các không gian này thường mang tính gò bó, dễ mang đến cảm giác “cứng”, thiếu sự linh hoạt, gần gũi với người nghe.

Với định hướng “nghĩ khác, làm khác” sẽ tạo ra “hiệu quả khác”, Bảo hiểm PVI Tây Nam - đơn vị thành viên

của Bảo hiểm PVI, đã khởi xướng mô hình “Cafe cuối tuần”, một cách làm mới, linh hoạt và thiết thực, góp phần đưa chính sách an sinh đến gần hơn với người dân tại cơ sở. Khác với các hội nghị tuyên truyền quy mô lớn thường được tổ chức theo hình thức tập trung, mô hình “Cafe cuối tuần” lựa chọn cách tiếp cận thân thiện hơn.

“Chi phí nhỏ, hiệu quả lớn”, mô hình hướng tới việc tối ưu nguồn lực tổ chức nhưng vẫn tạo ra hiệu quả tiếp cận thiết thực, phù hợp với đời sống và thói quen sinh hoạt của người dân.

Chương trình được triển khai trong không gian cởi mở, tạo điều kiện để người dân trực tiếp trao đổi, đặt câu hỏi và được tư vấn cụ thể về các chính sách BHXH tự nguyện, BHYT hộ gia đình cũng như những quyền lợi liên quan trong quá trình tham gia.

Điểm nổi bật của mô hình “Cafe cuối tuần” nằm ở sự tương tác trực tiếp và tính thực tiễn cao. Không chỉ truyền tải thông tin chính sách, cán bộ tư vấn còn lắng nghe những băn khoăn thực tế của người dân, giải thích bằng ngôn ngữ dễ hiểu và đưa ra hướng tư vấn phù hợp với điều kiện, nhu cầu của từng cá nhân, từng hộ gia đình.

Người dân không tiếp nhận thông tin một chiều, mà được trao đổi cụ thể về mức đóng, phương thức tham gia, quyền lợi khám chữa bệnh bảo hiểm y tế, lộ trình tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện cũng như các tình huống thường gặp trong quá trình thụ hưởng chính sách. Cách làm này giúp nội dung tuyên truyền trở nên dễ tiếp cận hơn, đồng thời tạo dựng niềm tin thông qua đối thoại và tư vấn trực tiếp.

Qua 2 năm triển khai, cho đến nay, mô hình này vẫn cho thấy hiệu quả thực tiễn rất đáng ghi nhận. Chương trình không chỉ góp phần nâng cao nhận thức của người dân về chính sách an sinh xã hội, mà còn mang lại hiệu quả cụ thể trong công tác phát triển người tham gia. Đây là minh chứng cho thấy khi hoạt động tuyên truyền được đổi mới theo hướng sát dân, lấy nhu cầu thực tế làm trung tâm, hiệu quả triển khai sẽ rõ nét và bền vững hơn.

Từ sáng kiến ban đầu của Bảo hiểm PVI Tây Nam, mô hình “Cafe cuối tuần” đã được BHXH ghi nhận và khuyến khích để phát triển thành mô hình triển khai trên phạm vi toàn quốc. Mô hình này cũng đã và đang đóng góp đáng kể vào quá trình triển khai tuyên truyền, vận động người dân tham gia BHXH tự nguyện, BHYT tự đóng của Bảo hiểm PVI Tây Nam. Hiện nay Bảo hiểm PVI Tây Nam đã có hơn 7.400 người tham gia BHXH tự nguyện, trên 50.350 người tham gia BHYT tự đóng. Số phí thu hộ ước đạt trên 55,86 tỷ đồng, tăng trưởng 72,42% so với cùng kỳ năm trước.

Nhân lên những mô hình hay

Không chỉ ở Bảo hiểm PVI Tây Nam, tại nhiều đơn vị khác thuộc Bảo hiểm PVI, các mô hình hay về tuyên truyền vận động người dân tham gia BHXH tự nguyện, BHYT tự đóng cũng đã và đang được nhân rộng.

BHXH Việt Nam đã trao tặng Giấy khen cho một số tập thể, cá nhân tiêu biểu của hệ thống Bảo hiểm PVI, qua đó ghi nhận đóng góp trong công tác phối hợp triển khai chính sách, nhất là trong việc tổ chức thu hộ và phát triển người tham gia. Tại các địa phương, ghi nhận điểm sáng từ Bảo

hiểm PVI Tràng An nổi bật với vai trò đại diện của Bảo hiểm PVI trong hoạt động thu hộ BHXH, BHYT tự nguyện trên địa bàn Hà Nội.

Bảo hiểm PVI Bắc Trung Bộ ghi dấu ấn bằng cách làm bài bản, bám sát địa bàn và phát huy tốt hiệu quả phối hợp với chính quyền, các tổ chức tại địa phương. Trong khi đó, Bảo hiểm PVI Khánh Hòa là một trong những đơn vị tiêu biểu khi hoàn thành vượt mức kế hoạch được giao, thể hiện sự chủ động và quyết liệt trong tổ chức thực hiện.

Từ những mô hình hay, cách làm sáng của các đơn vị, kết quả thu BHXH tự nguyện, BHYT tự đóng của toàn hệ thống Bảo hiểm PVI đã và đang được ghi nhận rất tích cực. Đến nay, tổng số người đang tham gia BHXH tự nguyện từ các điểm thu thuộc hệ thống Bảo hiểm PVI là hơn 140.000 người; số tham gia BHYT là gần 1,1 triệu người. Kinh phí thu hộ ước đạt 1.900 tỷ đồng, tăng trưởng 30% so với cùng kỳ năm 2025.

Đây sẽ là nền tảng quan trọng để thương hiệu Bảo hiểm PVI tiếp tục lan tỏa mạnh mẽ và đóng góp vào tiến trình thực hiện BHXH, BHYT toàn dân, góp phần xây dựng hệ thống an sinh xã hội đất nước bền vững.

TIN BẢO HIỂM XÃ HỘI

05

Bảo hiểm PVI Huế phối hợp tuyên truyền chính sách BHXH, BHYT tại Phường Kim Long

Nguồn: Bảo hiểm PVI



Bảo hiểm PVI Huế phối hợp tuyên truyền chính sách BHXH, BHYT tại Phường Kim Long

Chiều ngày 24/06/2026, tại Phường Kim Long, Công ty Bảo hiểm PVI Huế đã phối hợp cùng BHXH Cơ sở Thuận Hóa, Hội Nông dân và Hội Liên hiệp Phụ nữ Phường Kim Long tổ chức buổi phổ biến chính sách bảo hiểm xã hội tự nguyện, bảo hiểm y tế hộ gia đình và giới thiệu các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ thiết thực đến hội viên, người dân trên địa bàn.

Chương trình là hoạt động tiếp nối tinh thần triển khai đồng loạt trong những ngày qua, thể hiện sự chủ động, trách nhiệm của PVI Huế trong việc đồng hành cùng cơ quan BHXH và các tổ chức đoàn thể địa phương đưa chính sách an sinh đến gần hơn với người dân. Thông qua hình thức tuyên truyền trực tiếp, gần gũi và sát với nhu cầu thực tế, buổi phổ biến đã giúp hội viên, bà con hiểu rõ hơn về ý nghĩa, quyền lợi và trách nhiệm khi tham gia BHXH tự nguyện, BHYT hộ gia đình cũng như các giải pháp bảo hiểm bảo vệ trước rủi ro trong đời sống hằng ngày.

Tại chương trình, các cán bộ chuyên trách đã tư vấn, giải đáp cụ thể những nội dung được người dân quan tâm như quyền lợi khi tham gia BHXH tự nguyện để tích lũy lương hưu, điều kiện hưởng chế độ, mức đóng, phương thức đóng, chính sách hỗ trợ của Nhà nước đối với người tham gia; đồng thời phổ biến lợi ích của BHYT hộ gia đình trong việc giảm gánh nặng chi phí khám chữa bệnh, bảo vệ sức khỏe cho mỗi thành viên trong gia đình.

Bên cạnh đó, PVI Huế cũng giới thiệu đến người dân các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ phù hợp với nhu cầu bảo vệ của từng hộ gia đình, trong đó có bảo hiểm Tai nạn toàn diện hộ gia đình, bảo hiểm tai nạn điện. Đây là những sản phẩm có ý nghĩa thiết thực, góp phần hỗ trợ người dân chủ động phòng ngừa rủi ro, giảm thiểu thiệt hại tài chính khi không may xảy ra sự cố trong sinh hoạt và lao động.

Nhờ sự đồng hành, kết nối sát sao của Hội Nông dân, Hội Liên hiệp Phụ nữ Phường Kim Long cùng sự phối hợp chặt chẽ của BHXH Cơ sở Thuận Hóa, chương trình diễn ra trong không khí gần gũi, cởi mở và hiệu quả. Thông qua các hoạt động tuyên truyền trực tiếp tại địa phương, PVI Huế không chỉ góp phần lan tỏa chính sách an sinh của Đảng và Nhà nước, mà còn từng bước đưa các giải pháp bảo hiểm phi nhân thọ đến gần hơn với người dân. Đây cũng là minh chứng cho cam kết của Bảo hiểm PVI trong việc đồng hành cùng cộng đồng, mang sự bảo vệ toàn diện đến từng hộ gia đình và góp phần xây dựng nền tảng an sinh bền vững tại địa phương.



3

Sản phẩm PVI



BẢO HIỂM

TRÁCH NHIỆM DÂN SỰ

XE MÁY, XE MÔ TÔ

HIỆN NAY ĐÃ CÓ MẶT TRÊN





RA ĐƯỜNG

ĐỦ GIẤY TỜ CHƯA?



Đừng để quên Bảo hiểm bắt buộc
Trách nhiệm dân sự xe Mô tô, Xe máy
Đáp ứng quy định bắt buộc – dễ xuất trình khi cần

CÓ BẢO HIỂM TNDĐ CỦA

BẢO HIỂM PVI

AN TÂM HƠN KHI LƯU THÔNG

Đáp ứng quy định bắt buộc để xuất trình khi cần



MUA NHANH TRÊN

WEBSITE PVI DIGITAL,

SHOPEE HOẶC MOMO

Chỉ từ

55.000đ

Thuận tiện, dễ tra cứu, dễ sử dụng

MUA NGAY

MUA NGAY

Thuận tiện, dễ tra cứu, dễ sử dụng

Số 27 – 06/2026

28

29

4

Chuyện nghề PVI

Câu chuyện bồi thường

Người chia sẻ: Bùi Ngọc Chi – Trung tâm Chăm sóc khách hàng phía Bắc

Chiều hôm đó, trong khi đang tắt bật với chồng hồ sơ trên bàn, tôi nhận được cuộc gọi từ 1 chị khách hàng, giọng chị đầy căng thẳng, gần như bức xúc: “Em ơi, chị nộp hồ sơ cho bên em yêu cầu chi trả bảo hiểm nhưng sao lại không chi trả hết? Chị đóng bảo hiểm đầy đủ cho bên em mà?”

Dẫu biết chị đang rất bức xúc, tôi vẫn giữ giọng bình tĩnh, hỏi lại cụ thể hồ sơ và giải đáp các thắc mắc, quyền lợi bảo hiểm cho chị. Ban đầu, chị vẫn khá gắt gỏng, đôi lúc còn ngắt lời tôi. Tôi vẫn lắng nghe và giải thích rõ ràng từng khoản chi phí:

- Khoản nào thuộc phạm vi bảo hiểm được chi trả đầy đủ theo quyền lợi bảo hiểm
- Khoản nào là dịch vụ ngoài phạm vi hợp đồng không nằm trong quyền lợi và không được chi trả

Tôi có giải thích thêm: “Không phải công ty không muốn chi trả cho chị, mà là hợp đồng quy định rất cụ thể. Nếu ngoài phạm vi bảo hiểm thì bên em không được phép giải quyết, để đảm bảo quyền lợi chung cho tất cả khách hàng.”

Chị im lặng 1 lúc, giọng dịu xuống hẳn: “Ừ... giờ thì chị hiểu rồi. Lúc đầu chị nghĩ là bên em cố tình không chi trả...”

Tôi chỉ cười nhẹ: “Dạ không đâu chị. Nhiệm vụ của bên em là vừa chi trả đúng quyền lợi, vừa phải giải thích rõ để khách hàng yên tâm.”

Sau một hồi trao đổi, không khí không còn căng như lúc đầu nữa. Chị bắt đầu hỏi thêm: “Thế nếu chị muốn sau này được hưởng các khoản đó thì phải làm sao?”

Tôi đã gợi ý thêm về việc chị có thể tham khảo thêm những gói quyền lợi bảo hiểm nâng cấp hơn. Sau đó chị chỉ cảm ơn và không nói gì thêm. Cho tới mấy ngày sau, chị có nhắn tôi: “Cảm ơn công ty đã tư vấn cho chị nhé, chị thấy quyền lợi bên mình rất tốt, mà lúc đó chị chưa hiểu lắm về quyền lợi được hưởng, chị đang định mua thêm gói bảo hiểm cho chị và thằng bé nhà chị. Em có thông tin gửi chị tham khảo với nhé!”

Giây phút đó, tôi dường như cảm nhận được ý nghĩa công việc mình đang làm. Đôi khi, không phải khách hàng khó tính. Chỉ là họ đang lo, đang mệt, đang sợ mình bị thiệt.

Chỉ cần có người chịu khó lắng nghe, giải thích bằng sự chân thành... thì bức xúc cũng dần tan đi. Sau tất cả, đó không chỉ là câu chuyện bồi thường nữa, mà là cảm giác “Mình được tôn trọng, được giải thích rõ ràng, và có thể tin tưởng.”



4

Góc giải trí

NGỌN ĐÈN THỨ HAI

Nguồn: Sưu tầm

Trong một căn phòng cũ, có một ngọn đèn dầu luôn được đặt ở giữa bàn. Đêm nào nó cũng sáng lâu nhất, soi rõ cả căn phòng. Vì quen được mọi người thắp lên đầu tiên, ngọn đèn dần nghĩ rằng ánh sáng trong căn phòng này là nhờ riêng mình. Một tối, người chủ mang vào một ngọn đèn mới, nhỏ hơn, đặt ở góc xa. Ngọn đèn giữa bàn nhìn sang, khẽ nói:

– Ở góc ấy thì sáng được bao nhiêu. Ánh sáng lớn vẫn phải là của ta.

Ngọn đèn mới không đáp. Đêm xuống, người chủ cầm ngọn lửa từ chiếc đèn giữa bàn để châm cho ngọn đèn mới. Chỉ một lát sau, góc phòng vốn tối đã bừng sáng.

Ngọn đèn giữa bàn hơi ngạc nhiên:

– Ta đã chia lửa cho người, sao ánh sáng của ta không hề vơi đi?

Ngọn đèn mới mỉm cười:

– Vì ánh sáng không mất đi khi được sẻ chia. Nó chỉ làm căn phòng sáng hơn.

Ngọn đèn giữa bàn im lặng. Đến lúc ấy, nó mới hiểu rằng giá trị của một ngọn đèn không chỉ nằm ở chỗ mình sáng đến đâu, mà còn ở chỗ mình có thể thắp thêm bao nhiêu ánh sáng khác. Từ hôm đó, căn phòng không còn chỉ có một điểm sáng duy nhất. Và cũng từ đó, bóng tối trong phòng trở nên ít hơn trước rất nhiều.

Bài học rút ra:

Trong tập thể, kinh nghiệm, kiến thức và tinh thần hỗ trợ không làm giá trị của mỗi người giảm đi khi được chia sẻ. Ngược lại, càng lan tỏa, tập thể càng vững mạnh và cùng nhau tỏa sáng.



