BẢN TIN NỘI BỘ

SỐ 12
03/2026

Bảo hiểm PVI 4 năm liên tiếp đạt A- (Xuất sắc): khi nội lực trở thành chuẩn mực quốc tế

TỔNG GIÁM ĐỐC CỦA TALANX TIẾP TỤC ĐƯỢC TÁI BỔ NHIỆM ĐẾN THÁNG 6 NĂM 2030

HANOIRE ĐƯỢC AM BEST NÂNG HẠNG XẾP HẠNG TÍN NHIỆM NHÀ PHÁT HÀNH DÀI HẠN (LONG-TERM ISSUER CREDIT RATING – ICR) LÊN MỨC “BBB+” (GOOD)

Nội dung

1 — Thị trường

1. Petrovietnam mở rộng hợp tác quốc tế, phát triển thị trường
2. Tổng giám đốc của Talanx tiếp tục được tái bổ nhiệm đến tháng 6 năm 2030
3. Bảo hiểm xe máy bắt buộc có được bãi bỏ trong Luật Kinh doanh bảo hiểm từ 1.7?

2 — Tiêu điểm PVI

1. Bảo hiểm PVI 4 năm liên tiếp đạt A- (Xuất sắc): khi nội lực trở thành chuẩn mực quốc tế
2. HanoiRe được AM Best nâng hạng Xếp hạng tín nhiệm nhà phát hành dài hạn (Long-Term Issuer Credit Rating – ICR) lên mức “bbb+” (Good)
3. Giải thưởng bảo hiểm khu vực Châu Á – Thái Bình Dương – Niềm tự hào của thương hiệu Việt
4. Tái bổ nhiệm Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Tây Nam
5. Công đoàn Cơ quan Công ty mẹ PVI Holdings tổ chức thành công khóa đào tạo sơ cấp cứu
6. PVI AM: Nâng tầm hiện diện lãnh đạo chiến lược
7. Personal finance for teens – Khơi dậy tư duy tài chính từ sớm
8. PVI AM: Định hình niềm tin cổ đông qua quản trị chiến lược
9. Ra mắt kênh mua online chính thức của Bảo hiểm PVI
10. Bảo hiểm PVI đồng hành cùng khách hàng du lịch quốc tế – Tặng kèm bảo hiểm du lịch khi mua eSIM tại Thế Giới Di Động
11. PVI Southern Region Pickleball 2026: Lan tỏa tinh thần gắn kết, xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Tin bảo hiểm xã hội

12. Tháo gỡ rào cản - Tăng diện bao phủ BHXH đối với hộ kinh doanh
13. Khởi động chương trình thi đua đẩy mạnh bán chéo và phát triển kênh thu hộ BHXH

3 — Sản phẩm PVI

1. Tặng kèm bảo hiểm du lịch khi mua eSIM tại Thế Giới Di Động

4 — Góc giải trí

1. Câu chuyện ngụ ngôn: Hai chiếc xe buýt

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

Tin thị trường

01 Petrovietnam mở rộng hợp tác quốc tế, phát triển thị trường

Nguồn: PVN

Chủ tịch HĐTV Petrovietnam Lê Ngọc Sơn tiếp và làm việc với ông Maninder Sidhu - Bộ trưởng Thương mại Quốc tế Canada, thúc đẩy hợp tác trong lĩnh vực năng lượng sạch và chuyển dịch phát thải thấp

Trong chiến lược phát triển giai đoạn tới, Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia Việt Nam (Petrovietnam) xác định phát triển thị trường, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh và mở rộng hợp tác quốc tế là một trong những giải pháp quản trị quan trọng, tạo động lực mới trong việc triển khai các mục tiêu tăng trưởng giai đoạn 2026-2030.

Mở rộng thị trường để tăng trưởng bền vững.

Trong bối cảnh thị trường năng lượng toàn cầu đang chuyển dịch mạnh mẽ, việc chủ động mở rộng thị trường để nâng cao năng lực cạnh tranh được Petrovietnam xác định là nhiệm vụ chiến lược nhằm bảo đảm tăng trưởng ổn định và bền vững.

Theo kế hoạch triển khai Chương trình phát triển thị trường, kinh doanh và hợp tác quốc tế, Petrovietnam đặt mục tiêu gắn hoạt động phát triển thị trường với chiến lược phát triển tổng thể của Tập đoàn, nhằm: "Phát huy vị thế số 1 tại Việt Nam, đưa Petrovietnam trở thành tập đoàn công nghiệp - năng lượng top 10 khu vực và gia nhập Fortune Global 500 vào năm 2030".

Trong những năm qua, Petrovietnam đã từng bước mở rộng thị trường trong và ngoài nước, phát triển hệ thống khách hàng và đối tác chiến lược trong các lĩnh vực thăm dò, khai thác dầu khí, khí, điện, lọc hóa dầu và dịch vụ kỹ thuật năng lượng.

Các đơn vị thành viên của Tập đoàn đã tham gia nhiều dự án hợp tác quốc tế trong lĩnh vực thăm dò, khai thác dầu khí tại nhiều khu vực trên thế giới; đồng thời mở rộng hoạt động thương mại dầu thô, sản phẩm dầu khí, khí tự nhiên và điện năng.

Song song với việc mở rộng thị trường quốc tế, Petrovietnam cũng đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối hệ sinh thái doanh nghiệp trong nước, ký kết hợp tác với các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân, tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị công nghiệp - năng lượng.

Thông qua các dự án lớn trong lĩnh vực dầu khí, điện, khí, dịch vụ kỹ thuật và năng lượng mới, Petrovietnam tạo ra thị trường và cơ hội hợp tác cho nhiều doanh nghiệp trong nước tham gia cung ứng thiết bị, dịch vụ kỹ thuật, logistics, xây lắp và công nghiệp phụ trợ. Qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của hệ sinh thái doanh nghiệp nội địa, nâng cao năng lực công nghiệp quốc gia.

Tăng cường hợp tác quốc tế, phát huy vai trò doanh nghiệp dẫn dắt.

Theo định hướng của Chương trình phát triển thị trường, kinh doanh và hợp tác quốc tế, Petrovietnam đặt mục tiêu tăng cường hợp tác với các tập đoàn năng lượng lớn trên thế giới, mở rộng mạng lưới đối tác chiến lược và thúc đẩy các hoạt động đầu tư, thương mại và dịch vụ năng lượng ra thị trường quốc tế.

Một trong những nhiệm vụ trọng tâm là nâng cao năng lực phân tích, dự báo thị trường năng lượng và hoàn thiện hệ thống quản trị kinh doanh, qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động thương mại năng lượng và hỗ trợ công tác đầu tư phát triển của Tập đoàn.

Petrovietnam cũng sẽ tiếp tục phát triển hệ thống kinh doanh năng lượng, mở rộng các hoạt động thương mại dầu thô, khí, sản phẩm dầu khí và điện năng; đồng thời tăng cường liên kết giữa các đơn vị trong Tập đoàn để tối ưu chuỗi giá trị từ khai thác, chế biến đến phân phối năng lượng.

Đặc biệt, với vai trò doanh nghiệp nhà nước giữ vị trí trụ cột trong lĩnh vực năng lượng, Petrovietnam được xác định là đầu tàu kết nối các doanh nghiệp trong nước, từ doanh nghiệp nhà nước đến doanh nghiệp tư nhân, nhằm hình thành các chuỗi giá trị công nghiệp - năng lượng có sức cạnh tranh cao.

Thông qua việc hợp tác với các tập đoàn năng lượng quốc tế, Petrovietnam không chỉ thu hút nguồn lực công nghệ, tài chính và kinh nghiệm quản trị tiên tiến mà còn tạo điều kiện để các doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Bên cạnh đó, Tập đoàn cũng định hướng mở rộng hợp tác trong các lĩnh vực năng lượng mới như điện gió ngoài khơi, hydrogen, amoniac xanh và các công nghệ năng lượng sạch, qua đó tạo ra không gian phát triển mới cho hệ sinh thái doanh nghiệp trong nước.

Trong giai đoạn phát triển mới, việc mở rộng thị trường, nâng cao năng lực kinh doanh và thúc đẩy hợp tác quốc tế không chỉ giúp Petrovietnam nâng cao hiệu quả hoạt động mà còn góp phần phát huy vai trò doanh nghiệp nhà nước nòng cốt trong dẫn dắt và kết nối các doanh nghiệp Việt Nam tham gia sâu hơn vào chuỗi giá trị công nghiệp - năng lượng. Với định hướng và tầm nhìn chiến lược, Petrovietnam đang từng bước khẳng định vai trò đầu tàu trong phát triển kinh tế, đồng hành cùng cộng đồng doanh nghiệp thúc đẩy tăng trưởng và nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam trong bối cảnh hội nhập.

Phân bón Cà Mau xuất khẩu thành công lô hàng đầu tiên sang Mỹ vào đầu năm 2026

Petrovietnam ký thỏa thuận hợp tác với doanh nghiệp tư nhân trong nước.

02 Tổng giám đốc của Talanx tiếp tục được tái bổ nhiệm đến tháng 6 năm 2030

Nguồn: Reinsurance News

Ban Kiểm Soát của Talanx AG đã quyết định tái bổ nhiệm Torsten Leue làm Tổng giám đốc, gia hạn hợp đồng của ông trước thời hạn đến tháng 6 năm 2030.

Theo Talanx, việc gia hạn sớm này ghi nhận thành tích mạnh mẽ của Ban Điều hành dưới sự lãnh đạo của ông Leue và nhằm ủng hộ sự phát triển thành công không ngừng nghỉ của Tập đoàn.

Ông Leue cho biết: "Tôi chân thành cảm ơn sự tin tưởng dành cho tôi và tôi rất mong đợi những nhiệm vụ phía trước. Tôi rất vui khi tiếp tục làm việc cùng các đồng nghiệp trong Ban Điều hành và toàn thể nhân viên trong Tập đoàn với sự tận tâm cao và cam kết chung đối với thành công của Talanx."

Ông Leue bắt đầu sự nghiệp tại Allianz sau khi hoàn thành chương trình học thực tập sinh ngân hàng và lấy bằng cử nhân quản trị kinh doanh, ông đã làm việc cho công ty bảo hiểm này trong 17 năm ở nhiều vị trí khác nhau tại Đức và nước ngoài.

Đến năm 2003, ông giữ chức quản lý khu vực Trung và Đông Âu. Sau đó, ông trở thành CEO của công ty con của Allianz tại Slovakia, ông nắm giữ vị trí đó đến năm 2010, đồng thời cũng là Chủ tịch Hiệp hội Bảo hiểm Slovakia trước khi gia nhập Talanx.

Từ năm 2010 đến năm 2018, ông phụ trách mảng kinh doanh bán lẻ quốc tế và khách hàng doanh nghiệp của Talanx, và giữ chức Giám đốc Quan hệ Nhân sự từ năm 2017 đến năm 2022.

Ông Herbert K. Haas - Trưởng Ban Kiểm Soát của Talanx, cho biết: "Ông Leue đã phát triển Tập đoàn một cách liên tục và hết sức thành công trên cương vị CEO kể từ tháng 5 năm 2018. Điều này áp dụng cho cả kết quả kinh doanh và sự thay đổi văn hóa của Tập đoàn. Ban Kiểm Soát xin cảm ơn ông Leue vì những đóng góp xuất sắc và tin tưởng rằng ông cùng đội ngũ của mình sẽ tiếp tục con đường này vì lợi ích của tất cả các bên liên quan trong những năm tới."

03 Bảo hiểm xe máy bắt buộc có được bãi bỏ trong Luật Kinh doanh bảo hiểm từ 1.7?

Nguồn: Lao Động

Một số điều trong Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi sẽ có hiệu lực từ 1.7. Vậy, bảo hiểm xe máy bắt buộc có được bãi bỏ?

Bảo hiểm trách nhiệm dân sự xe cơ giới (bảo hiểm xe máy bắt buộc) luôn được người dân quan tâm. Bạn đọc Lê Cẩm Vân hỏi: Theo tôi được biết, Luật Kinh doanh bảo hiểm sẽ bãi bỏ một số quy định từ 1.7. Vậy, luật có bỏ quy định bảo hiểm xe máy bắt buộc hay không?

Trả lời câu hỏi này, luật sư Nguyễn Thu Trang, Phó Giám đốc Công ty TNHH Heva cho biết, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm (Luật số 139/2025/QH15) được Quốc hội khóa XV thông qua ngày 10.12.2025.

Luật này có hiệu lực thi hành từ ngày 1 tháng 1 năm 2026, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều này.

Khoản 2 quy định: Khoản 6 và khoản 8 Điều 2 của Luật có hiệu lực thi hành từ ngày 1.7.2026. Theo đó, từ 1.7.2026, Điều 143 và Điều 155 Luật Kinh doanh bảo hiểm được bãi bỏ. Đối chiếu theo quy định, 2 điều khoản trong Luật Kinh doanh bảo hiểm được bãi bỏ như sau:

Điều 143 về điều kiện cung cấp dịch vụ phụ trợ bảo hiểm và Điều 155 sửa đổi, bổ sung phụ lục IV của Luật Đầu tư số 61/2020/QH14 đã được sửa đổi, bổ sung một số điều theo Luật số 03/2022/QH15 (về môi giới bảo hiểm và dịch vụ phụ trợ bảo hiểm).

Luật sư Nguyễn Thu Trang cho biết thêm, quy định về bảo hiểm xe máy bắt buộc (bảo hiểm trách nhiệm dân sự xe cơ giới) trong Luật Kinh doanh bảo hiểm được quy định tại Điều 8 như sau:

1. Bảo hiểm bắt buộc là sản phẩm bảo hiểm nhằm mục đích bảo vệ lợi ích công cộng, môi trường và an toàn xã hội.

2. Bảo hiểm bắt buộc bao gồm:

a) Bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới;

b) Bảo hiểm cháy, nổ bắt buộc;

c) Bảo hiểm bắt buộc trong hoạt động đầu tư xây dựng;

d) Bảo hiểm bắt buộc quy định tại luật khác đáp ứng quy định tại khoản 1 Điều này.

3. Tổ chức, cá nhân thuộc đối tượng tham gia bảo hiểm bắt buộc có nghĩa vụ mua bảo hiểm bắt buộc và được lựa chọn tham gia bảo hiểm bắt buộc tại doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài được phép triển khai.

4. Doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài được phép triển khai bảo hiểm bắt buộc không được từ chối bán khi tổ chức, cá nhân đáp ứng đủ điều kiện mua bảo hiểm bắt buộc theo quy định của pháp luật.

5. Chính phủ quy định chi tiết về điều kiện bảo hiểm, mức phí bảo hiểm, số tiền bảo hiểm tối thiểu đối với bảo hiểm bắt buộc quy định tại khoản 2 Điều này.

Như vậy, theo quy định từ 1.7, một số quy định trong Luật Kinh doanh bảo hiểm sẽ được bãi bỏ (chủ yếu liên quan đến môi giới bảo hiểm và dịch vụ phụ trợ bảo hiểm). Tuy nhiên, bảo hiểm xe máy bắt buộc được quy định tại Điều 8 không được sửa đổi hay bãi bỏ. Theo đó, người dân cần tuân thủ quy định này của pháp luật.

2

Điểm tin PVI

01 Bảo hiểm PVI 4 năm liên tiếp đạt A- (Xuất sắc): khi nội lực trở thành chuẩn mực quốc tế

Nguồn: Bảo hiểm PVI

Năm 2025, Bảo hiểm PVI ghi dấu là doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên của Việt Nam đạt cột mốc doanh thu 1 tỷ USD

Tổng công ty Bảo hiểm PVI tiếp tục khẳng định vị thế trên thị trường quốc tế khi được AM Best – tổ chức xếp hạng tín nhiệm hàng đầu thế giới trong lĩnh vực bảo hiểm – khẳng định xếp hạng năng lực tài chính A- (xuất sắc) cùng triển vọng ổn định. Đây là năm thứ 4 liên tiếp Bảo hiểm PVI duy trì được chuẩn mực này, một dấu mốc không chỉ mang ý nghĩa ghi nhận mà còn thể hiện năng lực bền vững của doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh toàn cầu.

Việc duy trì xếp hạng A- (xuất sắc) liên tục qua nhiều năm không đơn thuần là kết quả của tăng trưởng ngắn hạn, mà phản ánh một nền tảng tài chính vững chắc và hệ thống quản trị rủi ro đạt chuẩn quốc tế. Theo AM Best, Bảo hiểm PVI có năng lực tài chính "rất mạnh", hiệu quả hoạt động ổn định, cùng mô hình kinh doanh cân bằng và chiến lược quản trị rủi ro phù hợp.

Đặc biệt, chỉ số an toàn vốn của Bảo hiểm PVI – đo lường theo chỉ số BCAR – được đánh giá duy trì ở mức cao nhất trong trung hạn, tạo nền tảng cho tăng trưởng dài hạn. Hiệu quả kinh doanh cũng là điểm sáng khi doanh nghiệp ghi nhận tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu trung bình nhiều năm ở mức cao, cho thấy khả năng tạo lợi nhuận bền vững.

Không chỉ vậy, vị thế dẫn đầu thị trường của Bảo hiểm PVI tiếp tục được củng cố vững chắc, đặc biệt trong các lĩnh vực bảo hiểm công nghiệp trọng điểm như: năng lượng, kỹ thuật, tài sản và hàng hải – những phân khúc có yêu cầu khắt khe về năng lực tài chính và chuyên môn.

Việc xếp hạng có tính tới yếu tố ảnh hưởng tích cực từ việc xếp hạng của tập đoàn HDI (HDI V.a.G.) – cổ đông lớn của PVI (công ty mẹ của Bảo hiểm PVI), qua đó nâng cao năng lực tài chính, chuẩn hóa quản trị và mở rộng kết nối quốc tế. Đây là một trong những yếu tố giúp Bảo hiểm PVI duy trì ổn định trong dài hạn, đặc biệt ở các nghiệp vụ bảo hiểm rủi ro lớn.

Nền tảng cho sự ổn định: tăng trưởng có kiểm soát trong năm 2025

Bên cạnh việc giữ vững xếp hạng tín nhiệm quốc tế, năm 2025 ghi nhận sự tăng trưởng tích cực của Bảo hiểm PVI với các chỉ tiêu kinh doanh duy trì ở mức cao. Doanh nghiệp tiếp tục tối ưu hiệu quả khai thác, kiểm soát bồi thường và mở rộng hoạt động tái bảo hiểm, những yếu tố góp phần củng cố chất lượng lợi nhuận và năng lực tài chính.

Những kết quả này đóng vai trò như "lực đỡ" quan trọng, giúp Bảo hiểm PVI không chỉ đạt chuẩn A- mà còn duy trì chuẩn mực này một cách ổn định qua nhiều năm. Một điều không dễ với bất kỳ doanh nghiệp bảo hiểm nào trong khu vực.

Trong bối cảnh thị trường bảo hiểm toàn cầu biến động mạnh, việc duy trì liên tiếp xếp hạng tín nhiệm quốc tế ở mức cao là thước đo rõ ràng nhất cho sức khỏe tài chính và chất lượng quản trị của doanh nghiệp.

Với Bảo hiểm PVI, "4 năm A-" không chỉ là một con số, mà là minh chứng rõ nét cho sự nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể đội ngũ Bảo hiểm PVI trong việc tối ưu hóa quản trị rủi ro và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đó là lời khẳng định về một chiến lược phát triển bền vững, một hệ thống vận hành chuẩn mực và một vị thế đã được quốc tế công nhận. Đây chính là cơ sở để Bảo hiểm PVI tiếp tục triển khai các kế hoạch phát triển đột phá, mở rộng phạm vi hoạt động và cam kết mang lại những giá trị bền vững cho khách hàng cũng như các đối tác.

Năm 2025, Bảo hiểm PVI ghi dấu mốc lịch sử trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam khi là doanh nghiệp đầu tiên đạt tổng doanh thu 1 tỷ USD, đồng thời ghi nhận lợi nhuận trước thuế 1.066 tỷ đồng. Trên trường quốc tế, vượt qua nhiều đề cử, Bảo hiểm PVI trở thành đại diện đầu tiên của Việt Nam được vinh danh đồng thời ở hai hạng mục danh giá "General Insurer of the Year" và "Underwriting Initiative of the Year" tại InsuranceAsia News (IAN) Awards for Excellence 2025. Với những thành tựu nổi bật, Bảo hiểm PVI bước vào năm 2026 với tâm thế chủ động, tiếp tục đầu tư vào năng lực cốt lõi, đẩy mạnh chuyển đổi số, mở rộng hệ sinh thái hợp tác và hướng tới giai đoạn tăng trưởng bền vững, qua đó khẳng định vị thế ngày càng rõ nét trên thị trường khu vực và quốc tế.

02

HanoiRe được AM Best nâng hạng Xếp hạng tín nhiệm nhà phát hành dài hạn (Long-Term Issuer Credit Rating – ICR) lên mức “bbb+” (Good)

Nguồn: Hanoi Re

Ngày 19/03/2026, AM Best đã nâng hạng Xếp hạng tín nhiệm nhà phát hành dài hạn (Long-Term Issuer Credit Rating – ICR) của Tổng Công ty Tái bảo hiểm Hà Nội (Hanoi Re) lên mức “bbb+” (Good) từ “bbb”. Đồng thời, AM Best giữ nguyên Xếp hạng năng lực tài chính (Financial Strength Rating – FSR) ở mức B++ (Good) và Xếp hạng thang đo quốc gia Việt Nam (National Scale Rating – NSR) ở mức aaa.VN (Exceptional). Triển vọng của Long-Term ICR được điều chỉnh từ “tích cực” sang “ổn định”, trong khi triển vọng của FSR và NSR duy trì ở mức ổn định.

Theo AM Best, việc nâng hạng phản ánh sự cải thiện vững chắc về năng lực tài chính và bảng cân đối kế toán của Hanoi Re trong những năm gần đây, với mức độ an toàn vốn dự kiến duy trì ở mức cao nhất trong trung hạn. Hiệu quả hoạt động của Công ty tiếp tục được đánh giá tích cực, với tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) trung bình 5 năm đạt 14,4%. Kết quả kinh doanh năm 2025 ghi nhận sự cải thiện nhờ hiệu quả khai thác bảo hiểm tốt hơn, kiểm soát chi phí và điều chỉnh tăng phí bảo hiểm.

AM Best cũng ghi nhận danh mục đầu tư của Hanoi Re có mức rủi ro trung bình, cùng với việc Công ty sử dụng chương trình tái bảo hiểm để quản lý các rủi ro lớn.

03

Giải thưởng bảo hiểm khu vực Châu Á – Thái Bình Dương – Niềm tự hào của thương hiệu Việt

Nguồn: Bảo hiểm PVI

Giải thưởng bảo hiểm khu vực Châu Á – Thái Bình Dương – Niềm tự hào của thương hiệu Việt

Tháng 11/2025, Bảo hiểm PVI - doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ duy nhất đại diện Việt Nam đã được vinh danh với hai danh hiệu "General Insurer of the Year" và "Underwriting Initiative of the Year" tại InsuranceAsia News Awards, được tổ chức tại Hồng Công. Hãy cùng Bản tin PVIExpress điểm lại những giá trị nổi bật của giải thưởng.

Về InsuranceAsia News Awards

InsuranceAsia News Awards for Excellence là một trong những bảng xếp hạng uy tín trong ngành bảo hiểm khu vực, tập trung vào các yếu tố cốt lõi như hiệu quả kinh doanh, quản trị rủi ro, chất lượng dịch vụ và năng lực đổi mới. Giải thưởng được chia theo hai khối lớn là bảo hiểm phi nhân thọ và bảo hiểm nhân thọ, với hội đồng chuyên gia độc lập trong khu vực.

Để hình dung rõ hơn "mặt bằng" của giải thưởng, hãy nhìn vào các doanh nghiệp từng đạt giải trong những năm gần đây (theo bảng công bố của InsuranceAsia News):

• Tokio Marine Holdings (Nhật Bản) – tập đoàn bảo hiểm top đầu châu Á
• MS&AD Insurance Group (Nhật Bản)
• Sompo Holdings (Nhật Bản)
• AIA Group (Hong Kong) – một trong những tập đoàn nhân thọ lớn nhất thế giới
• Prudential plc (UK/Asia)
• Ping An Insurance (Trung Quốc) – top doanh nghiệp bảo hiểm toàn cầu
• Samsung Fire & Marine Insurance (Hàn Quốc)
• QBE Insurance (Australia)

Đây là những doanh nghiệp có quy mô khu vực hoặc toàn cầu, với nền tảng quản trị và vận hành theo chuẩn quốc tế.

Đề cử và vinh danh

Hệ thống giải thưởng của IAN chia theo 2 khối lớn:

Khối bảo hiểm phi nhân thọ (General Insurance) với các tiêu chí đánh giá:

• Hiệu quả kinh doanh
• Quản trị rủi ro
• Năng lực khai thác và bồi thường
• Đổi mới sản phẩm

Khối bảo hiểm nhân thọ (Life Insurance) với các tiêu chí đánh giá:

• Phát triển sản phẩm
• Trải nghiệm khách hàng
• Chiến lược dài hạn

Ở mùa giải 2025, danh sách đề cử tiếp tục phản ánh mức độ cạnh tranh cao của khu vực, với sự góp mặt của nhiều doanh nghiệp lớn như: FWD Group (Hong Kong); Zurich Insurance Group (châu Á – Thái Bình Dương) ; Allianz Asia Pacific ; Chubb Asia Pacific ; AXA Asia ; Great Eastern Holdings (Singapore) ; ICICI Lombard (Ấn Độ)… Đây đều là những doanh nghiệp có hoạt động trải rộng nhiều thị trường, với kinh nghiệm và năng lực vận hành ở quy mô khu vực.

Trong bối cảnh đó, được vinh danh ở 2 hạng mục cao nhất của khối phi nhân thọ cho thấy năng lực của Bảo hiểm PVI không chỉ được khẳng định trong phạm vi nội địa, mà đã có thể so sánh với các doanh nghiệp trong khu vực Châu Á – Thái Bình Dương.

Kết quả tại InsuranceAsia News Awards 2025 cho thấy Bảo hiểm PVI đã được đặt trong cùng hệ quy chiếu với các doanh nghiệp bảo hiểm hàng đầu khu vực, nơi các tiêu chuẩn về quản trị, hiệu quả và dịch vụ được thiết lập ở mức cao.

Đây cũng là một căn cứ quan trọng để nhìn nhận vị thế của Bảo hiểm PVI trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng mở rộng ở quy mô Châu Á – Thái Bình Dương.

04

Tái bổ nhiệm Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Tây Nam

Nguồn: Bảo hiểm PVI

Tổng Công ty Bảo hiểm PVI vừa tổ chức công bố và trao quyết định tái bổ nhiệm ông Nguyễn Thanh Phong giữ chức vụ Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Tây Nam.

Quyết định tái bổ nhiệm được đưa ra trên cơ sở ghi nhận quá trình công tác, năng lực quản lý cũng như những kết quả kinh doanh tích cực của đơn vị trong thời gian qua. Dưới sự điều hành của ông Nguyễn Thanh Phong, Công ty Bảo hiểm PVI Tây Nam đã duy trì hoạt động ổn định, từng bước nâng cao hiệu quả kinh doanh và khẳng định vị thế tại khu vực.

Phát biểu tại buổi lễ, đại diện Lãnh đạo Tổng Công ty Bảo hiểm PVI đánh giá cao những nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên Công ty Bảo hiểm PVI Tây Nam, đồng thời nhấn mạnh vai trò quan trọng của đơn vị trong chiến lược phát triển thị trường khu vực phía Nam. Trong thời gian tới, Công ty cần tiếp tục phát huy thế mạnh ở các nghiệp vụ bảo hiểm truyền thống, đồng thời đẩy mạnh khai thác các cơ hội mới, nâng cao chất lượng dịch vụ và gia tăng trải nghiệm khách hàng.

Nhận nhiệm vụ trong nhiệm kỳ mới, ông Nguyễn Thanh Phong trân trọng cảm ơn sự tin tưởng của Ban Lãnh đạo Tổng Công ty, đồng thời cam kết sẽ cùng tập thể cán bộ nhân viên Công ty Bảo hiểm PVI Tây Nam tiếp tục đoàn kết, nỗ lực đổi mới, hoàn thành tốt các chỉ tiêu kinh doanh được giao, đóng góp tích cực vào sự phát triển bền vững của Tổng Công ty Bảo hiểm PVI.

05 Công đoàn Cơ quan Công ty mẹ PVI Holdings tổ chức thành công khóa đào tạo sơ cấp cứu

Nguồn: PVI Holdings

Vừa qua, Công đoàn cơ quan Công ty mẹ đã phối hợp với Well being – Đơn vị đào tạo sơ cấp cứu hàng đầu Việt nam tổ chức thành công khóa đào tạo sơ cấp cứu dành cho cán bộ nhân viên, với mục tiêu nâng cao kiến thức và kỹ năng xử lý các tình huống khẩn cấp trong cuộc sống và công việc.

Khóa đào tạo được thiết kế trong thời lượng 4 giờ, kết hợp giữa lý thuyết và thực hành, mang lại trải nghiệm học tập trực quan, dễ hiểu và thiết thực. Chương trình đã thu hút sự tham gia tích cực của đông đảo cán bộ nhân viên.

Nội dung đào tạo bao gồm:

- Giới thiệu chương trình và các nguyên tắc ứng phó khẩn cấp trong cộng đồng
- Hướng dẫn hồi sức tim phổi (CPR): cách nhận biết tình trạng nạn nhân, kỹ thuật ép tim và thực hành trên mô hình
- Kỹ năng xử lý khi gặp nạn nhân đuối nước, đột quỵ và các tình huống nguy cấp khác
- Giới thiệu và lưu ý khi sử dụng máy khử rung tim tự động (AED)
- Xử trí hóc dị vật đường thở, co giật và bỏng
- Nguyên tắc vận chuyển nạn nhân an toàn
- Kiểm tra, lượng giá kiến thức và phần hỏi đáp trực tiếp với bác sĩ

Chương trình được xây dựng bài bản, giúp học viên không chỉ nắm vững kiến thức mà còn được thực hành các kỹ năng quan trọng như CPR, xử trí đuối nước và sơ cứu các tình huống thường gặp.

Thông qua khóa đào tạo, các học viên đã được trang bị những kỹ năng cần thiết để tự tin ứng phó khi gặp tình huống khẩn cấp, góp phần xây dựng môi trường làm việc an toàn, chủ động và giàu tính nhân văn.

Công đoàn cơ quan Công ty mẹ sẽ tiếp tục triển khai các hoạt động thiết thực nhằm nâng cao sức khỏe, kỹ năng và đời sống tinh thần cho người lao động trong thời gian tới.

Dưới đây là một số hình ảnh của buổi đào tạo:

06 PVI AM: Nâng tầm hiện diện lãnh đạo chiến lược

Nguồn: PVI AM

Ngày 12/03 vừa qua, Ban Điều hành cùng đội ngũ quản lý cấp cao của PVI AM đã tham dự buổi huấn luyện chuyên sâu về Media & Public Speaking cùng chuyên gia Khổng Loan. Chương trình tập trung vào mục tiêu trọng tâm: giúp mỗi nhà quản lý chủ động dịch chuyển và tăng cường sự hiện diện, từ đó trở thành những đại sứ thương hiệu chuyên nghiệp, mang lại tác động tích cực cho tổ chức.

Tại buổi đào tạo, đội ngũ lãnh đạo đã tập trung tinh chỉnh tư duy phát ngôn và học cách xây dựng hình tượng nhất quán từ lời nói đến phong thái. Các cấp quản lý được trang bị kỹ năng xây dựng thông điệp và phát biểu, trình bày hiệu quả trong đa dạng bối cảnh, từ sự kiện truyền thông, làm việc với đối tác, nhà đầu tư đến các diễn đàn chuyên môn quốc tế.

Đặc biệt, phần thực hành bản lĩnh truyền thông thông qua bài tập thuyết trình và xử lý tình huống thực tế đã giúp các thành viên tôi luyện sự điềm tĩnh và nhạy bén. Khép lại khóa học, PVI AM khẳng định sự chuẩn bị kỹ lưỡng về năng lực hiện diện để sẵn sàng bứt phá, khẳng định uy tín và vị thế dẫn đầu trong năm 2026.

07 Personal finance for teens – Khơi dậy tư duy tài chính từ sớm

Nguồn: PVI AM

Ngày 20/03/2026, PVI Asset Management (PVIAM) vinh dự được mời tổ chức workshop "Personal Finance for Teens" tại Trường Sedbergh Việt Nam.

Về phía nhà trường, chương trình có sự tham dự của Mr. Joseph Nicholas Burke – Phó Hiệu trưởng Chương trình Cambridge Quốc tế, cùng các thầy cô thuộc khối Trung học.

Về phía PVIAM, workshop được dẫn dắt bởi bà Trịnh Quỳnh Giao – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc và bà Nguyễn Thu Bình – Trưởng Bộ phận Quản trị Rủi ro, với vai trò giảng viên.

Workshop được thiết kế theo hướng tương tác, trực quan và dễ tiếp cận, kết hợp giữa trò chơi, video tình huống và thảo luận mở.

Một điểm đáng chú ý trong buổi học đến từ chính các em học sinh. Khi được hỏi: "Nếu có 1 triệu đồng, em sẽ làm gì?". Thay vì trả lời sẽ dùng mua sắm hay giải trí, nhiều em đã chia sẻ rằng sẽ: tiết kiệm, để dành cho các tình huống khẩn cấp hay thậm chí muốn thử tìm hiểu đầu tư như cổ phiếu.

Điều này cho thấy các em đã bắt đầu hình thành nhận thức về quản lý tài chính từ rất sớm.

Một số em cũng chia sẻ thói quen tiết kiệm từ những khoản rất nhỏ — chỉ 1.000–2.000 đồng mỗi ngày, nhưng duy trì đều đặn.

Xuyên suốt chương trình, tài chính cá nhân được ví như một cái cây: bắt đầu từ mindset (tư duy), sau đó là cách chi tiêu, tiết kiệm và đầu tư. Nếu được nuôi dưỡng đúng cách, "cây tài chính" đó sẽ phát triển vững chắc, bền vững và ổn định theo thời gian.

Thông điệp chính của workshop:

• Cách sử dụng tiền hôm nay sẽ định hình tương lai

• Không cần số tiền lớn để bắt đầu

• Quan trọng là bắt đầu sớm và duy trì kỷ luật

PVI AM tin rằng giáo dục tài chính nên bắt đầu từ sớm.

Chúng tôi cam kết tiếp tục đồng hành cùng thế hệ trẻ và cộng đồng, góp phần xây dựng một thế hệ tương lai có nền tảng tài chính vững vàng – hướng tới sự phát triển bền vững của tri thức Việt Nam.

07 PVI AM: Định hình niềm tin cổ đông qua quản trị chiến lược

Nguồn: PVI AM

Trong một thị trường ngày càng cạnh tranh, để thu hút và giữ chân những nhà đầu tư dài hạn — những người thực sự đồng hành cùng doanh nghiệp — điều quan trọng nhất không chỉ là kết quả kinh doanh, mà chính là Niềm tin.

Tại sự kiện Member Networking của VIOD hôm nay, bà Trịnh Quỳnh Giao – CEO PVI Asset Management đã nhấn mạnh rằng niềm tin không tự nhiên có, mà phải được xây dựng một cách nhất quán, xuyên suốt và dài hạn. Trong hành trình đó, Đại hội đồng Cổ đông (AGM) chính là "Moment of Truth" — cơ hội quan trọng nhất trong năm để doanh nghiệp đối thoại thực chất và kết nối sâu sắc với những người chủ thực sự của công ty.

Sự dịch chuyển trong kỳ vọng của cổ đông hiện đại đòi hỏi vai trò của HĐQT phải thay đổi quyết liệt: không chỉ dừng lại ở các chỉ số tài chính ngắn hạn, mà tập trung vào sự minh bạch, chất lượng quản trị và chiến lược dài hạn. Một kỳ Đại hội hiệu quả cần tạo ra sự thấu hiểu (engagement) và đồng hành thực chất thay vì chỉ là một sự kiện báo cáo thuần túy. Với PVI AM, chúng tôi tin rằng "IR không chỉ là truyền thông — IR là chiến lược xây dựng niềm tin". Khi doanh nghiệp làm chủ được cách đối thoại, niềm tin sẽ trở thành đòn bẩy mạnh mẽ nhất để gia tăng định giá và vị thế bền vững trên thị trường.

Khép lại buổi chia sẻ, thông điệp cốt lõi mà chị Giao gửi gắm đến các lãnh đạo doanh nghiệp chính là triết lý quản trị hiện đại: "Không phải báo cáo quá khứ — mà là chứng minh tương lai". Bởi lẽ, niềm tin cổ đông chính là tài sản chiến lược quý giá nhất, là nền tảng vững chắc để doanh nghiệp không chỉ vượt qua biến động mà còn khẳng định uy tín vượt trội trong dài hạn.hướng tới sự phát triển bền vững của tri thức Việt Nam.

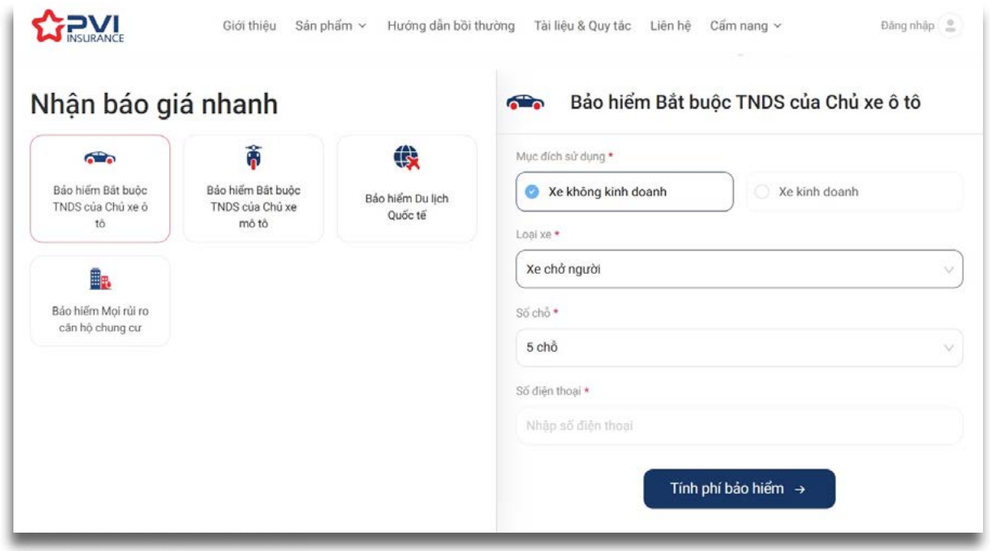
Link Facebook VIOD: https://www.facebook.com/viod.vn/?locale=vi_VN

Link LinkedIn VIOD: https://www.linkedin.com/company/viod-vn/?originalSubdomain=vn

09 Ra mắt kênh mua online chính thức của Bảo hiểm PVI

Nguồn: PVI Digital

Tổng Công ty Bảo hiểm PVI chính thức ra mắt nền tảng mua bảo hiểm trực tuyến



online.pvi.com.vn là nền tảng mua bảo hiểm trực tuyến chính thức của Bảo hiểm PVI

Bảo hiểm PVI chính thức đưa vào hoạt động nền tảng mua bảo hiểm trực tuyến tại địa chỉ online.pvi.com.vn. Đây là kênh mua bảo hiểm số do PVI Digital phát triển và vận hành, cho phép khách hàng tự chọn sản phẩm, điền thông tin và thanh toán chỉ trong 3 bước.

Bước đi này nằm trong chiến lược đẩy mạnh chuyển đổi số của Bảo hiểm PVI, hướng tới mục tiêu rút ngắn quy trình mua bảo hiểm, tăng tính minh bạch và nâng cao trải nghiệm cho người dùng cuối.

Bảo hiểm PVI đẩy mạnh chuyển đổi số tạo trải nghiệm đột phá cho Khách hàng

Bảo hiểm số (digital insurance) đang trở thành xu hướng phổ biến trên toàn cầu. Khách hàng ngày nay muốn mua bảo hiểm trực tiếp, không qua trung gian, không cần gặp mặt, không phải chờ đợi. Họ cần một quy trình nhanh, minh bạch và thuận tiện.

Nhận diện rõ xu hướng này, thay vì chỉ phân phối qua các kênh truyền thống, Tổng Công ty Bảo hiểm PVI đã xây dựng chiến lược chuyển đổi số toàn diện với định hướng lấy khách hàng làm trung tâm. Trong đó, phát triển kênh bán bảo hiểm trên nền tảng trực tuyến được xác định là một trong những trọng tâm chiến lược nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng và mở rộng khả năng tiếp cận dịch vụ bảo hiểm.

Được thành lập từ năm 2023 với định hướng phát triển bảo hiểm số, PVI Digital tập trung xây dựng và mở rộng hệ sinh thái phân phối bảo hiểm trên các nền tảng trực tuyến. Đến tháng 6/2025, PVI Digital đã chính thức đưa vào vận hành website kênh bán trực tiếp, đánh dấu bước tiến quan trọng trong chiến lược phát triển kênh bán bảo hiểm trực tuyến. Thông qua nền tảng này, PVI Digital hướng tới mục tiêu đưa các sản phẩm bảo hiểm đến tay khách hàng nhanh chóng, thuận tiện và đơn giản hơn trong kỷ nguyên số.

Giới thiệu nền tảng mua bảo hiểm trực tuyến online.pvi.com.vn

Kênh phân phối bảo hiểm trực tuyến chính thức của Bảo hiểm PVI

online.pvi.com.vn là nền tảng mua bảo hiểm trực tuyến chính thức của Bảo hiểm PVI. Tại đây, khách hàng có thể chủ động tìm hiểu thông tin sản phẩm, so sánh các gói bảo hiểm và thực hiện mua trực tiếp trên website mà không cần liên hệ qua đại lý hay trung gian, mang lại trải nghiệm thuận tiện và linh hoạt.

Quy trình mua bảo hiểm online chỉ với 3 bước đơn giản

Quy trình mua bảo hiểm đơn giản trên online.pvi.com.vn bao gồm:

– ***Bước 1 – Lựa chọn gói bảo hiểm***: Khách hàng chọn sản phẩm bảo hiểm cần mua, xem chi tiết quyền lợi,phí bảo hiểm và các điều khoản liên quan, sau đó chọn gói phù hợp với nhu cầu.
– ***Bước 2 – Điền thông tin***: Nhập thông tin cá nhân của đối tượng bảo hiểm và các dữ liệu cần thiết theo yêu cầu của từng sản phẩm.
– ***Bước 3 – Thanh toán và nhận giấy chứng nhận***: Thanh toán trực tuyến và nhận giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử được cấp ngay sau khi giao dịch thành công.

Những lợi ích khi mua bảo hiểm trực tuyến

Thuận tiện và nhanh chóng

Mua bảo hiểm mọi lúc, mọi nơi,toàn bộ quy trình hoàn tất trong vài phút, không cần đến văn phòng hay chờ nhân viên tư vấn.

Minh bạch và chính xác

Thông tin sản phẩm, quyền lợi bảo hiểm, phí bảo hiểm được hiển thị rõ ràng trên website. Khách hàng tự kiểm tra và xác nhận trước khi thanh toán – không có chi phí ẩn.

Nhận chứng nhận bảo hiểm điện tử ngay

Sau khi thanh toán thành công, giấy chứng nhận bảo hiểm điện tử sẽ được gửi qua Zalo và Email khách đã điền. =Giấy chứng nhận điện tử có hiệu lực pháp lý tương đương với bản cứng, giúp khách hàng thuận tiện lưu trữ và sử dụng khi cần thiết.

Các sản phẩm bảo hiểm đang được triển khai trên nền tảng PVI Online

Hiện tại, khách hàng có thể mua trực tuyến 4 sản phẩm trên online.pvi.com.vn:

- Bảo hiểm Bắt buộc Trách nhiệm dân sự (TNDS) của Chủ xe ô tô
- Bảo hiểm Bắt buộc Trách nhiệm dân sự (TNDS) của Chủ xe mô tô
- Bảo hiểm du lịch quốc tế
- Bảo hiểm mọi rủi ro căn hộ chung cư

Đây là những sản phẩm bảo hiểm có quy định bắt buộc do nhà nước quy định hoặc có nhu cầu mua trực tuyến cao, phù hợp để triển khai sớm trên nền tảng số. Trong thời gian tới, các danh mục sản phẩm được tiếp tục mở rộng trên nền tảng bán trực tuyến, bao gồm bảo hiểm vật chất thân vỏ xe ô tô, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm tai nạn cá nhân và các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ khác.

Song song đó, Bảo hiểm PVI sẽ nâng cấp nền tảng về công nghệ, giao diện và tốc độ xử lý nhằm tối ưu hàng trình mua và tăng trải nghiệm cho khách hàng.

Chi nhánh Bảo hiểm PVI Digital – đơn vị phát triển và vận hành nền tảng

Chi nhánh Bảo hiểm PVI Digital là đơn vị chịu trách nhiệm phát triển, quản lý và vận hành nền tảng online.pvi.com.vn.

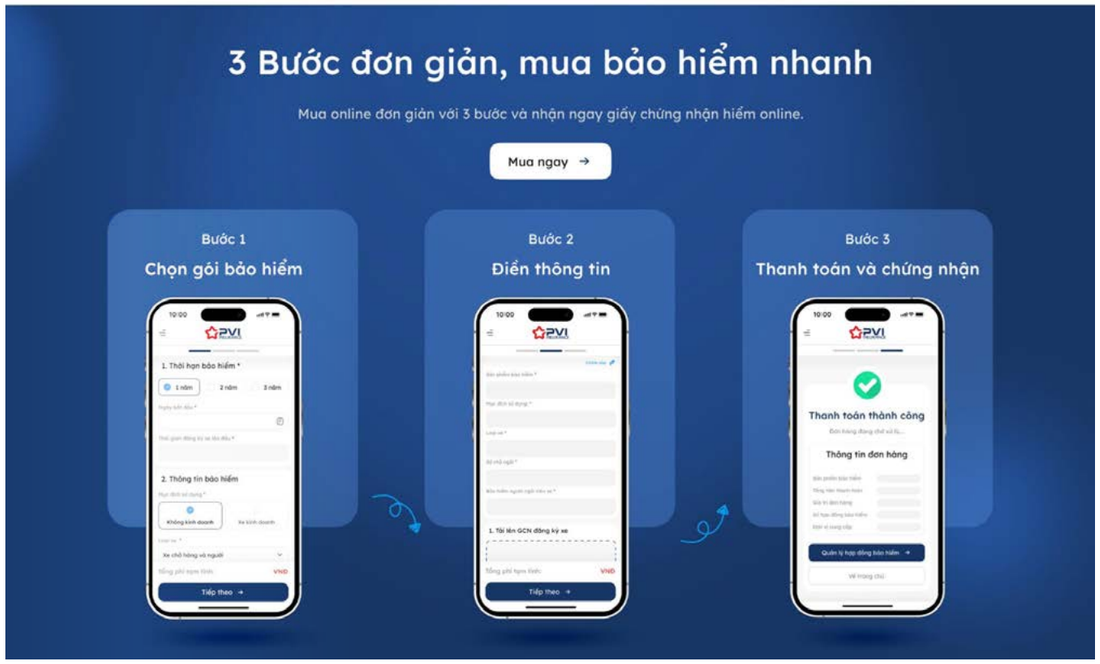
Bên cạnh mục tiêu xây dựng kênh bán bảo hiểm trực tuyến, đơn vị cũng đã đẩy mạnh mở rộng hệ sinh thái phân phối số thông qua hợp tác với nhiều nền tảng phổ biến như ví điện tử MoMo, Viettel Money; các nền tảng di chuyển như Xanh SM, Grab; cùng các sàn thương mại điện tử như Shopee và nhiều đối tác uy tín khác.

Mục tiêu dài hạn của PVI Digital là thúc đẩy hệ sinh thái bảo hiểm số đồng bộ, nơi khách hàng có thể mua – quản lý – yêu cầu bồi thường bảo hiểm tất cả trên một nền tảng duy nhất.

Trải nghiệm mua bảo hiểm trực tuyến ngay tại online.pvi.com.vn

Truy cập ngay online.pvi.com.vn để dễ dàng lựa chọn và mua bảo hiểm trực tuyến chỉ trong vài bước đơn giản. Trải nghiệm quy trình nhanh chóng, thuận tiện và nhận chứng nhận điện tử ngay sau khi hoàn tất.

KÊNH MUA ONLINE CHÍNH THỨC



10

Bảo hiểm PVI đồng hành cùng khách hàng du lịch quốc tế – Tặng kèm bảo hiểm du lịch khi mua eSIM tại Thế Giới Di Động

Nguồn: PVI AM

Nhằm gia tăng trải nghiệm an tâm cho khách hàng trong các chuyến đi quốc tế, Bảo hiểm PVI phối hợp cùng hệ thống Thế Giới Di Động triển khai chương trình ưu đãi đặc biệt: tặng kèm bảo hiểm du lịch Bảo hiểm PVI khi khách hàng mua eSIM du lịch.

Không chỉ giúp khách hàng kết nối internet tốc độ cao ở nước ngoài, chương trình còn mang đến lá chắn bảo vệ tài chính và sức khỏe trong suốt hành trình.

Thông tin chương trình

– Thời gian áp dụng: Từ 01/03/2026 đến hết 30/04/2026

– Phạm vi áp dụng: Toàn bộ hệ thống TGDĐ/ĐMX/ĐMS/TOPZONE trên toàn quốc.

– Điều kiện áp dụng: Áp dụng cho các gói eSIM du lịch có giá trị từ 200.000 đồng trở lên

Quyền lợi bảo hiểm theo giá trị eSIM

– Gói từ trên 200.000 VNĐ: Thời gian bảo hiểm: 10 ngày (tính từ ngày khởi hành).

– Gói từ trên 400.000 VNĐ: Thời gian bảo hiểm: 22 ngày (tính từ ngày khởi hành).

– Gói từ trên 600.000 VNĐ: Thời gian bảo hiểm: 31 ngày (tính từ ngày khởi hành).

Quyền lợi bảo hiểm nổi bật từ PVI

– Bảo hiểm tử vong do tai nạn trong chuyến đi lên đến 500.000.000 đồng.
– Hỗ trợ vận chuyển y tế cấp cứu do tai nạn, ốm bệnh lên đến 50.000.000 đồng.
– Chi trả chi phí y tế do tai nạn, ốm bệnh lên đến 50.000.000 đồng.

Với chương trình hợp tác này, Bảo hiểm PVI mong muốn mang đến giải pháp bảo vệ thiết thực cho khách hàng Việt Nam khi du lịch quốc tế. Chỉ cần mua eSIM du lịch từ 200.000 đồng, khách hàng vừa có thể kết nối liên tục, vừa được bảo vệ tài chính và sức khỏe trong suốt chuyến đi.

Kết nối trọn vẹn – Du lịch an tâm cùng Bảo hiểm PVI.

12

PVI Southern Region Pickleball 2026: Lan tỏa tinh thần gắn kết, xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Nguồn: Bảo hiểm PVI

Tiếp nối không khí Xuân ấm áp, PVI khu vực phía Nam đã tổ chức thành công Giải Pickleball PVI Southern Region Season 1 - 2026. Giải đấu nhận được sự hưởng ứng tích cực từ Ban Lãnh đạo và các vận động viên đến từ các đơn vị thành viên.

Trong khuôn khổ một ngày thi đấu với 3 nội dung, các vận động viên đã cống hiến nhiều trận đấu sôi nổi, hấp dẫn. Từ những pha bóng kịch tính, những khoảnh khắc đầy tiếng cười, đến sự duyên dáng của các cặp đôi mới tham gia, tất cả đã tạo nên một không khí thể thao giàu cảm xúc. Trên hết, giải đấu lan tỏa tinh thần thể thao, đề cao sự gắn kết giữa các đơn vị.

Song hành cùng hoạt động kinh doanh, các đơn vị thành viên Bảo hiểm PVI luôn chú trọng xây dựng môi trường làm việc tích cực, quan tâm đến đời sống tinh thần của cán bộ nhân viên. Các hoạt động văn hóa – thể thao như giải Pickleball không chỉ góp phần nâng cao sức khỏe mà còn lan tỏa các giá trị cốt lõi về sự đồng lòng, sẻ chia và phát triển bền vững trong toàn hệ thống.

Thành công của giải đấu tiếp tục khẳng định nỗ lực của toàn hệ thống trong việc xây dựng một tập thể vững mạnh – nơi mỗi cá nhân được kết nối, truyền cảm hứng và cùng hướng tới các mục tiêu chung.

Kết quả thi đấu của giải:

ĐÔI LÃNH ĐẠO:

Vô địch:
Huỳnh Quang Đức,
Nguyễn Thị Bích Thuý
(PVI Sài Gòn)

Hạng nhì:
Lê Tuấn Khanh, Lê Thanh Hằng
(PVI ĐSG)

Đồng hạng 3:
1. Nguyễn Thị Thanh Hương,
Phạm Văn Phương (PVI South)
2.Hà Thị Tuyết Lan (PVI HCM),
Huỳnh Quang Nhật (PVI
Thống Nhất)

ĐÔI NAM:

Vô địch:
Lê Văn Thảo (PVI Vũng Tàu),
Tạ Quang Tuấn Anh (PVI Thống
Nhất)

Hạng nhì:
Đỗ Minh Thiên (PVI HCM)
Nguyễn Thanh Toàn
(PVI Thống Nhất),

Đồng hạng 3:
1. Ngô Minh Hoàng, Nguyễn
Văn Biên (PVI Vũng Tàu)
2. Trần Minh Hiếu(PVI Sài Gòn),
Phạm Thanh Dũng (VPPN)

ĐÔI NAM - NỮ:

Vô địch:
Phạm Trung Hiếu (PVI Thành Đô),
Lê Thị Lợi (PVI Gia Định)

Hạng nhì:
Trương Ngọc Diễm Thy
(PVI HCM) - Nguyễn Viết Huy
(PVI Thống Nhất)

Đồng hạng 3:
1. Huỳnh Quang Đức, Hoàng Thị
Bích Thảo (PVI Sài Gòn)
2. Trần Phú Hoài Thu (PVI
Bến Thành) - Nguyễn Hữu Sinh
(VPPN)

PVI INSURANCE
PVI SOUTHERN REGION
PICKLEBALL - SEASON 1 - 2026
Đơn vị đồng hành
YANKEES
2
1
3

PVI SOUTHERN REGION
PICKLEBALL - SEA ON 1 - 2026
YANKEES

PVI INSURANCE
PVI SOUTHERN REGION
PICKLEBALL - SEASON 1 - 2026
Đơn vị điều hành
Đơn vị đồng hành
YANKEES
2
1
3

PVI INSURANCE
PVI SOUTHERN REGION
PICKLEBALL - SEASON 1 - 2026
Đơn vị điều hành
Đơn vị đồng hành
YANKEES
2
1
3

TIN BẢO HIỂM XÃ HỘI

12

Tháo gỡ rào cản - Tăng diện bao phủ BHXH đối với hộ kinh doanh

Nguồn: Bảo hiểm xã hội Việt Nam

Khu vực hộ kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam khi tạo việc làm cho hàng triệu lao động. Tuy nhiên, tỷ lệ tham gia BHXH của nhóm này vẫn còn thấp (dưới 5%). Báo cáo nghiên cứu mới nhất của Tổ chức Lao động quốc tế (ILO) về "Mở rộng BHXH đối với hộ kinh doanh ở Việt Nam: Thách thức, lựa chọn chính sách và lộ trình thực hiện" công bố tháng 3/2026 cho thấy, việc mở rộng BHXH đối với hộ kinh doanh đang đối mặt với nhiều thách thức về nhận thức, thu nhập và cơ chế thực thi chính sách.

Cán bộ cơ quan BHXH tuyên truyền chính sách BHXH cho các hộ kinh doanh tại Hà Nội. (Ảnh minh hoạ: Nguồn Internet)

Nhiều dư địa để phát triển

Báo cáo của ILO nhấn mạnh, trong cơ cấu nền kinh tế Việt Nam, hộ kinh doanh là một khu vực có quy mô lớn, đóng vai trò quan trọng trong tạo việc làm và phát triển kinh tế địa phương. Theo báo cáo của ILO, khu vực hộ kinh doanh hiện tạo việc làm cho khoảng 9 triệu lao động và đóng góp khoảng 30% tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Tuy nhiên, mức độ tham gia BHXH của chủ hộ và người lao động trong khu vực này vẫn còn khá thấp dưới 5%, khiến đại đa số những người này không được bảo vệ trước các rủi ro trong cuộc sống.

Luật BHXH năm 2024, có hiệu lực từ ngày 01/7/2025 đã quy định mở rộng đối tượng tham gia BHXH bắt buộc tới chủ hộ kinh doanh có đăng ký kinh doanh. Quy định này được xem là một bước tiến quan trọng nhằm từng bước đưa khu vực lao động phi chính thức tham gia vào hệ thống an sinh xã hội. Báo cáo của ILO đánh giá, quy định này của Luật được kỳ vọng có tiềm năng mở rộng độ bao phủ BHXH tới hàng triệu lao động, đưa Việt Nam tiến gần hơn mục tiêu bao phủ đạt tỷ lệ 60% vào năm 2030 theo tinh thần Nghị quyết số 28-NQ/TW.

Có thể thấy, với quy định mới của Luật BHXH năm 2024, dư địa mở rộng diện bao phủ BHXH đối với khu vực hộ kinh doanh còn rất lớn. Việc mở rộng đối tượng tham gia BHXH đối với hộ kinh doanh không chỉ giúp tăng diện bao phủ BHXH mà còn góp phần bảo đảm quyền lợi lâu dài cho người lao động trong khu vực này.

Nhưng cũng còn nhiều thách thức

Một trong những thách thức đối với việc mở rộng diện bao phủ BHXH trong khu vực hộ kinh doanh là hạn chế về nhận thức của người tham gia.

Theo khảo sát của ILO đối với 827 chủ hộ kinh doanh và cơ sở kinh doanh cá thể, nhiều chủ hộ chưa nắm rõ các quy định của pháp luật về BHXH cũng như quyền lợi khi tham gia. Không ít người nhầm lẫn giữa BHXH và BHYT hoặc cho rằng các hình thức tích lũy cá nhân như gửi tiết kiệm, mua vàng hay đầu tư bất động sản có thể thay thế cho BHXH.

Tuy nhiên, khảo sát cũng cho thấy khi được cung cấp đầy đủ thông tin về cơ chế đóng - hưởng và các quyền lợi khi tham gia BHXH, hơn một nửa số chủ
hộ kinh doanh bày tỏ sẵn sàng tham gia BHXH bắt buộc, đặc biệt là phụ nữ và nhóm từ 25-35 tuổi. Điều này cho thấy công tác truyền thông chính sách, nâng cao nhận thức, niềm tin về chính sách đóng vai trò là "đòn bẩy then chốt" trong việc mở rộng diện bao phủ BHXH đối với khu vực này.

Ngoài yếu tố nhận thức, đặc điểm thu nhập của hộ kinh doanh cũng là một yếu tố ảnh hưởng lớn đến quyết định tham gia BHXH. Phần lớn các hộ kinh doanh có thu nhập phụ thuộc vào tình hình kinh doanh và biến động của thị trường. Doanh thu của họ có thể thay đổi theo mùa vụ hoặc theo chu kỳ kinh tế. Sự thiếu ổn định về thu nhập khiến nhiều chủ hộ kinh doanh lo ngại về khả năng duy trì đóng BHXH thường xuyên trong thời gian dài. Trong khi đó, một số người lao động làm việc trong các hộ kinh doanh cũng có tâm lý ưu tiên thu nhập trước mắt hơn là các quyền lợi dài hạn.

Bên cạnh đó, việc xác định nghĩa vụ tham gia BHXH đối với các loại hình lao động trong hộ kinh doanh cũng còn nhiều vướng mắc. Một số chủ hộ cho rằng lao động thời vụ, lao động bán thời gian hoặc lao động theo mùa không thuộc diện tham gia BHXH, mặc dù trong nhiều trường hợp các đối tượng này vẫn đáp ứng điều kiện theo quy định của pháp luật.

Ngoài ra, một số hộ kinh doanh thừa nhận e ngại khi đăng ký cho lao động không phải thành viên gia đình, do gánh nặng thủ tục hành chính và rủi ro tài chính phát sinh từ các nghĩa vụ bổ sung. Vì vậy, việc đăng ký tham gia BHXH cho người lao động trong hộ kinh doanh vẫn còn nhiều hạn chế, chủ yếu các trường hợp tham gia là thành viên gia đình, được "xếp" vào dạng người lao động chính thức để tiếp cận các quyền lợi.

Hoàn thiện chính sách và giải pháp để mở rộng diện bao phủ BHXH

Trong bối cảnh đó, việc mở rộng diện bao phủ BHXH đối với hộ kinh doanh đang trở thành một nội dung quan trọng trong lộ trình tiến tới BHXH toàn dân ở nước ta.

Tuy nhiên, để các quy định của pháp luật về tham gia BHXH bắt buộc đối với hộ kinh doanh có đăng ký kinh doanh đi vào thực tiễn, cần triển khai đồng bộ nhiều giải pháp.

Trước hết, cần tăng cường công tác truyền thông để nâng cao nhận thức của chủ hộ kinh doanh và người lao động về lợi ích của việc tham gia BHXH. Các tổ chức đoàn thể, hiệp hội ngành nghề và chính quyền địa phương tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong việc truyền tải thông tin chính sách và hỗ trợ hộ kinh doanh tiếp cận sâu hơn với chính sách BHXH để từ đó chủ động tham gia.

Bên cạnh đó, việc đơn giản hóa thủ tục hành chính và tăng cường kết nối dữ liệu giữa các cơ quan quản lý, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số trong lĩnh vực BHXH cũng được kỳ vọng sẽ hỗ trợ hiệu quả cho hộ kinh doanh khi tra cứu thông tin, thực hiện thủ tục tham gia và theo dõi quá trình tham gia BHXH của mình. Và nếu thực hiện tích hợp hệ thống đăng ký thuế - BHXH sẽ giúp giảm chi phí, tiết kiệm thời gian cho hộ kinh doanh.

Ngoài ra, một số chuyên gia cũng khuyến nghị cần nghiên cứu các chính sách hỗ trợ chuyển tiếp cho các hộ kinh doanh nhỏ hoặc mới đăng ký tham gia BHXH, đơn cử như cơ chế đóng linh hoạt hoặc các chương trình hỗ trợ tài chính trong giai đoạn đầu.

Với dư địa lớn về diện bao phủ BHXH trong khu vực hộ kinh doanh thì việc tập trung tháo gỡ các rào cản để mở rộng hiệu quả diện bao phủ BHXH đối với nhóm này được xem là bước đi quan trọng, nhằm hoàn thiện mục tiêu BHXH toàn dân, góp phần xây dựng hệ thống an sinh xã hội toàn diện và bền vững./.

TIN BẢO HIỂM XÃ HỘI

13

Khởi động chương trình thi đua đẩy mạnh bán chéo và phát triển kênh thu hộ BHXH

Nguồn: Bảo hiểm PVI

Nhằm gia tăng hiệu quả khai thác và mở rộng thị phần thu hộ bảo hiểm xã hội, Tổng Công ty Bảo hiểm PVI đã chính thức triển khai chương trình thi đua bán sản phẩm Bảo hiểm Sức khỏe bổ sung (Top-up) qua kênh thu hộ BHXH, đồng thời phát động chương trình phát triển Cộng tác viên (CTV) thu mới trên toàn hệ thống.

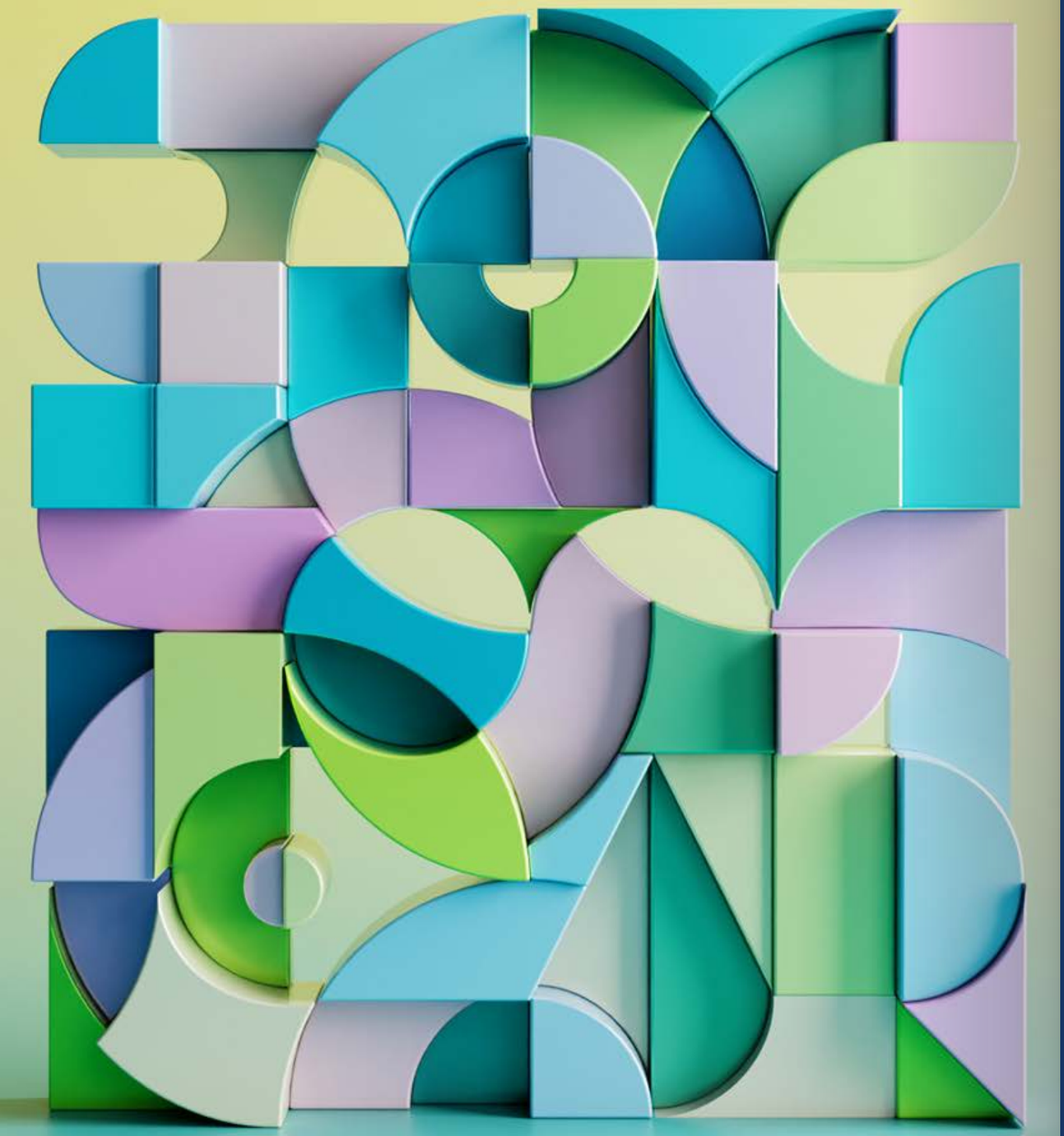
Trong khuôn khổ chương trình, các đơn vị trong toàn hệ thống được định hướng tăng cường truyền thông nội bộ, đẩy mạnh triển khai tới đội ngũ cán bộ dịch vụ và lực lượng CTV thu chuyển đổi, đồng thời xây dựng kế hoạch phát triển CTV thu mới gắn với chỉ tiêu cụ thể tại từng tổ/phòng BHXH.

Với nền tảng khách hàng rộng lớn cùng sự chủ động của các đơn vị, chương trình được kỳ vọng sẽ tạo ra động lực tăng trưởng mới, góp phần nâng cao doanh thu bán chéo và gia tăng quy mô phí thu hộ trong thời gian tới.

3

Sản phẩm PVI

Tặng kèm bảo hiểm du lịch Bảo hiểm PVI khi khách hàng mua eSIM du lịch tại Thegioididdong



4

Góc giải trí

Hai Chiếc Xe Buýt

Nguồn: Sưu tầm

Trước cửa nhà có một tuyến xe buýt đi ra trạm xe lửa. Không biết vì quãng đường ngắn hay vì ít người qua lại mà công ty chỉ sắp xếp hai chiếc xe buýt đưa đón ở đây.

Lái chiếc 101 là một cặp vợ chồng, lái chiếc 102 cũng là một cặp vợ chồng.

Hầu hết những người ngồi xe đều là dân chài. Vì họ thường sống trên thuyền nên mỗi khi vào thành phố là cả một gia đình lớn nhỏ cùng đi. Bà chủ của xe 101 rất hiếm khi yêu cầu trẻ em mua vé. Ngay cả khi một cặp vợ chồng có nhiều con, thì họ cũng rất hào phóng chỉ yêu cầu mua hai vé người lớn.

Một số người dân cảm thấy ngại, khăng khăng đòi mua vé cho những đứa trẻ lớn hơn, nhưng bà chủ đó mỉm cười và nói với họ: “Lần sau mang cho tôi một ít trai sông, được không? Lần này miễn phí cho anh chị.”

Bà chủ của chiếc xe buýt 102 thì ngược lại. Bất kể già trẻ lớn bé đều phải mua vé, đứa nhỏ hơn trả nửa tiền vé. Bà chủ đó luôn nói rằng chiếc xe này được ký hợp đồng, phải trả về cho công ty bao nhiêu tiền, tháng nào thiếu là sẽ không được lái nữa.

Dân chài cũng hiểu cho họ, bao nhiêu người mua bấy nhiêu vé. Tuy nhiên, ba tháng sau, không thấy xe 102 đâu nữa. Nghe nói rằng xe đó đã dừng hoạt động, lý do là bởi có quá ít người đi xe của họ.

– Bài học: Khách hàng trung thành có được là nhờ tình cảm, người bán hàng cũng nhờ một chút ưu đãi mà có được sự trung thành của khách hàng. Khi ngoan cố thực hiện chính sách bán hàng của mình, chúng ta đã buông bỏ bao nhiêu khách hàng trung thành?

PVI