

BẢN TIN NỘI BỘ

14 BẢO HIỂM PVI CÁN MỐC
DOANH THU 20.000 TỶ ĐỒNG

CÙNG NHAU
TIẾN XA,
CÙNG NHAU TOẢ
SÁNG 2024
20.000 TỶ VNĐ

Goodbye
2024
hello
2025

16 CHÙM ẢNH: HỘI NGHỊ
TỔNG KẾT CÁC ĐƠN VỊ
THÀNH VIÊN

22 LỢI THẾ CẠNH TRANH
DRIVERPLUS MANG LẠI
CHO ĐẠI LÝ KHI TƯ VẤN
KHÁCH HÀNG

MỤC LỤC

- 03** THỐNG NHẤT MỤC TIÊU, HÀNH ĐỘNG, PHÁT TRIỂN PETROVIETNAM - TẬP ĐOÀN CÔNG NGHIỆP NĂNG LƯỢNG QUỐC GIA HÙNG MẠNH
- 05** TRUYỀN THÔNG BẢO HIỂM: CHƯA ĐƯỢC QUAN TÂM ĐÚNG MỤC
- 08** TĂNG CƯỜNG CÁC BIỆN PHÁP NGĂN CHẶN TRỰC LỢI BẢO HIỂM
- 10** BẢO HIỂM NĂM 2024: 10 DẤU ẤN NỔI BẬT TRONG 1 NĂM BIẾN ĐỘNG
- 14** BẢO HIỂM PVI CÁN MỐC DOANH THU 20.000 TỶ ĐỒNG
- 16** CHÙM ẢNH: HỘI NGHỊ TỔNG KẾT CÁC ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN
- 22** LỢI THẾ CẠNH TRANH DRIVERPLUS MANG LẠI CHO ĐẠI LÝ KHI TƯ VẤN KHÁCH HÀNG
- 24** 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

THỐNG NHẤT MỤC TIÊU, HÀNH ĐỘNG, PHÁT TRIỂN PETROVIETNAM - TẬP ĐOÀN CÔNG NGHIỆP NĂNG LƯỢNG QUỐC GIA HÙNG MẠNH

Đây là chỉ đạo của Chủ tịch HĐTV Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Petrovietnam) Lê Mạnh Hùng tại Hội nghị Người giữ chức danh, chức vụ và người đại diện phần vốn năm 2024 diễn ra ngày 23/12 tại Hà Nội.



Toàn cảnh hội nghị

Khai mạc Hội nghị, Tổng Giám đốc Lê Ngọc Sơn nhấn mạnh, việc tổ chức Hội nghị Người giữ chức danh, chức vụ và người đại diện phần vốn năm 2024 khẳng định vai trò, trách nhiệm, sứ mệnh của người giữ chức danh, chức vụ và người đại diện phần vốn của Petrovietnam trong sự phát triển của Tập đoàn.

Hội nghị sẽ tập trung tổng kết lại những kết quả, thành tựu đạt được, đúc kết những bài học kinh nghiệm đã giúp Petrovietnam vượt qua những khó khăn, vướng mắc trong quá trình điều hành sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp; từ đó tìm ra các giải pháp nhằm cải thiện, tiếp tục phát huy hơn nữa vai trò, trách nhiệm tiên phong của những người giữ chức danh, chức vụ và người đại diện phần vốn của Petrovietnam tại các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, thực hiện quán triệt định hướng chiến lược của Petrovietnam theo Kết luận số 76-KL/TW ngày 24/4/2024 của Bộ Chính trị về tình hình thực hiện Nghị quyết số 41- NQ/TW ngày 23/7/2015 của Bộ Chính trị, định hướng Chiến lược phát triển ngành Dầu khí Việt Nam đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2035; tập trung thảo luận về các khó khăn vướng mắc cũng như đề xuất

các giải pháp nhằm xây dựng và thực hiện thành công chiến lược phát triển của Tập đoàn.

Thông qua Hội nghị, lãnh đạo Tập đoàn mong muốn truyền tải thông điệp để người giữ chức danh, chức vụ, người đại diện phần vốn của Petrovietnam xác định rõ vai trò, trách nhiệm và những nhiệm vụ cần thực hiện để đồng hành cùng Tập đoàn trong việc: Xây dựng và thực thi chiến lược phát triển; đổi mới công tác cán bộ, công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực; thực hiện tinh gọn bộ máy, hoàn thiện cơ chế nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị và Tập đoàn.

“Người giữ chức danh, chức vụ, người đại diện phần vốn của Petrovietnam là đội ngũ cán bộ vô cùng quan trọng, không chỉ là cầu nối giữa Petrovietnam và các đơn vị mà còn là những nhà lãnh đạo tiên phong, đảm bảo quản lý hiệu quả vốn và tài sản, định hướng chiến lược kinh doanh, đồng thời xây dựng văn hóa doanh nghiệp để hướng đến sự phát triển bền vững và thắng lợi chung của toàn Tập đoàn, khẳng định được vai trò trụ cột của nền kinh tế đất nước”, Tổng Giám đốc Lê Ngọc Sơn nhấn mạnh.

Hội nghị đã nghe báo cáo về việc thực thi chức trách, nhiệm vụ và công tác quản lý của người đại diện phần vốn và người giữ các chức danh, chức vụ của Tập đoàn tại doanh nghiệp và đơn vị. Tính đến 30/11/2024, Petrovietnam có vốn góp tại 27 doanh nghiệp (2 đơn vị là Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do sở hữu 100% vốn điều lệ; 12 đơn vị là Công ty cổ phần Tập đoàn góp vốn chi phối; 13 đơn vị là công ty liên doanh, liên kết), 14 đơn vị trực thuộc, 18 ban chuyên môn. Việc quản lý các doanh nghiệp này được thực hiện chủ yếu thông qua 259 cán bộ quản lý.

Các đại biểu tham dự Hội nghị đã có các tham luận, đồng thời chia sẻ các ý kiến, trao đổi kinh nghiệm nhằm cải thiện, nâng cao hiệu quả công tác quản trị, quản lý, điều hành doanh nghiệp. Đồng thời, thảo luận xung quanh những tồn tại, khó khăn, vướng mắc của người đại diện, người giữ chức danh chức vụ của Tập đoàn tại các doanh nghiệp/đơn vị trong quá trình quản lý vốn đầu tư, tổ chức nhân sự...

Kết thúc hội nghị, Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng kêu gọi, người đại diện của Tập đoàn ở mọi vị trí nâng cao nhận thức, thống nhất mục tiêu, hành động, xây dựng và phát triển Petrovietnam trở thành Tập đoàn Công nghiệp Năng lượng Quốc gia hùng mạnh, có khả năng cạnh tranh trong nước và quốc tế thông qua hệ thống quản trị nguồn nhân lực chất lượng cao và các tiềm lực của Tập đoàn.

Nguồn: PVN

TRUYỀN THÔNG BẢO HIỂM: CHƯA ĐƯỢC QUAN TÂM ĐÚNG MỨC

Theo giới chuyên gia, nâng cao nhận thức của công chúng về bảo hiểm là yếu tố nền tảng để thị trường bảo hiểm phát triển bền vững. Vậy nhưng, trên thực tế, công tác truyền thông bảo hiểm vẫn chưa được quan tâm đúng mực.



Truyền thông nâng cao nhận thức cho công chúng về bảo hiểm đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của thị trường này

Chưa đúng hướng, chưa đầy đủ

Chia sẻ với giới truyền thông gần đây, ông Lê Đức Thịnh, Cục trưởng Cục Kinh tế hợp tác, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn cho rằng, hiện nay, nội dung truyền thông về bảo hiểm đang thiên về việc bảo hiểm là một công cụ để giúp người dân, doanh nghiệp vượt qua khó khăn khi gặp rủi ro.

“Điều này đúng nhưng chưa đủ, bởi lẽ đang bỏ quên một điều quan trọng: bảo hiểm còn giúp các khách hàng hạn chế bớt rủi ro trước khi tổn thất bất ngờ ập đến. Nghĩa là, nếu tôi tham gia bảo hiểm thì tôi sẽ được quản trị tốt trong quy trình sản xuất và nhờ đó, trong nông nghiệp sẽ có các quy trình sản xuất chất lượng tốt, an toàn”, ông Thịnh tiếp lời.

Với sự kiện gây tổn thất lớn như siêu bão số 3, lãnh đạo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) cho biết, trước khi cơn bão đổ bộ, nhiều doanh nghiệp bảo hiểm đã chủ động nắm bắt thông tin về diễn biến cơn bão, bằng nhiều hình thức khác nhau đã liên hệ với khách hàng trong vùng tâm bão để hướng dẫn các biện pháp bảo vệ tính mạng, sức khỏe và tài sản

để giảm thiểu tối đa thiệt hại; nhanh chóng cử người đến các vùng bị bão lũ tàn phá để tiếp nhận thông tin về thiệt hại và lên phương án tạm ứng bồi thường. Công tác truyền thông về các hoạt động này của doanh nghiệp bảo hiểm, vì thế, mới làm nổi bật vai trò bảo hiểm như là một công cụ giúp giảm thiểu tổn thất của người dân, doanh nghiệp trước những biến động khó lường.

Thực tế, lâu nay, công tác nâng cao nhận thức, kỹ năng phòng vệ rủi ro cho khách hàng vẫn chưa được các công ty bảo hiểm ưu tiên. Điều này được cho là xuất phát từ việc các công ty mãi mê chạy đua về doanh thu, thị phần - những con số mang tính bề nổi. Trong nhiều vụ tranh chấp, khiếu nại bảo hiểm phát sinh thời gian qua, một số công ty bảo hiểm thừa nhận, do “mãi bán”, “mãi cấp đơn” bảo hiểm mà khâu tư vấn về sản phẩm, quyền lợi và nghĩa vụ của khách hàng, nhất là khâu cảnh báo tổn thất còn bị lơ là. Báo Đầu tư Chứng khoán ghi nhận nhiều trường hợp như vậy.

Khi mua các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ như bảo hiểm tài sản, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm sức khỏe, hay bảo hiểm hàng hóa vận chuyển..., khách hàng là doanh nghiệp, cá nhân chỉ được hỗ trợ vượt qua khó khăn sau khi đã xảy ra sự cố, chứ ít được phía nhà bảo hiểm lên phương án phòng chống tổn thất trước khi rủi ro xảy đến.

Đề xuất được đưa ra từ Cục Kinh tế hợp tác, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, khi cấp đơn bảo hiểm cho các hộ nông dân, cho doanh nghiệp nông nghiệp, nhà bảo hiểm cần phối hợp với các đối tác để gợi mở cho khách hàng áp dụng các công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp... Điều đó sẽ giúp khách hàng của doanh nghiệp bảo hiểm phòng ngừa các sự cố trong chăn nuôi, trồng trọt, chẳng hạn ngăn ngừa ô nhiễm cho nguồn nước tại các vùng nuôi tôm, cá, chứ không phải đợi đến lúc cá chết, nông dân mất trắng thì nhà bảo hiểm mới xuất hiện.

Hệ quả của việc truyền thông bảo hiểm chưa đúng hướng, chưa đầy đủ cũng được nhiều chuyên gia trong ngành chỉ rõ. Đó là người dân còn mơ hồ, chưa hiểu hết vai trò của các sản phẩm bảo hiểm.

Hệ quả của việc truyền thông bảo hiểm chưa đúng hướng, chưa đầy đủ là, người dân còn mơ hồ, chưa hiểu hết vai trò của các sản phẩm bảo hiểm.

Tại lễ công bố về việc Việt Nam đã kết nối thành công vào hệ thống ACMI năm ngoái, ông Nguyễn Quang Huyền, Phó cục trưởng Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm thừa nhận, truyền thông bảo hiểm về bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự chủ xe cơ giới còn chưa đầy đủ, khiến nhiều người dân chưa hiểu hết ý nghĩa của sản phẩm này và yêu cầu xóa bỏ quy định chủ xe cơ giới bắt buộc phải mua.

Cũng do không hiểu hết ý nghĩa của sản phẩm bảo hiểm này, nhiều người còn lầm tưởng rằng khi xảy ra tai nạn, chủ xe sẽ được bồi thường. Trong khi đó, theo quy định, bên bảo hiểm chỉ chịu trách nhiệm bồi thường cho tổn thất, thương tật về người, tài sản cho bên thứ ba theo hạn mức đã được giao kết.

Theo lãnh đạo Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, để vun đắp thêm niềm tin của người dân đối với bảo hiểm, ngoài việc tăng cường tuyên truyền về vai trò của bảo hiểm thì doanh nghiệp bảo hiểm cần tăng cường chất lượng tư vấn để khách hàng hiểu rõ hơn về các điều khoản được quy định tại hợp đồng bảo hiểm. Đặc biệt, tư vấn viên cần lưu ý khách hàng về các trường hợp bị từ chối chi trả quyền lợi bảo hiểm, về tài chính của khách hàng trước khi ký kết hợp đồng.

Ngân sách cho truyền thông ngày càng eo hẹp

Ghi nhận từ các cơ quan báo chí, các công ty truyền thông, nếu như ba năm trở về trước, thời điểm hoàng kim của ngành bảo hiểm, ngân sách truyền thông của ngành này cũng rất nhỏ bé so với quy mô doanh thu phí bảo hiểm. Khi khủng hoảng truyền thông của ngành bảo hiểm xảy ra, doanh thu của nhiều doanh nghiệp trong ngành, đặc biệt là khối bảo hiểm nhân thọ, sụt giảm mạnh, ngân sách cho hoạt động truyền thông giảm còn một nửa, thậm chí chỉ còn 1/3 so với trước kia.

Nhân sự phụ trách bộ phận truyền thông - marketing của một số công ty bảo hiểm lớn trải lòng, dù họ rất muốn đề xuất tăng ngân sách cho công tác truyền thông để giảm bớt những hiểu lầm, những nhận thức chưa đúng về bảo hiểm, nhưng trong bối cảnh kinh doanh khó khăn, doanh nghiệp phải tiết kiệm chi phí thì chi phí truyền thông là thứ đầu tiên mà lãnh đạo doanh nghiệp nghĩ đến trong diện cắt giảm.

11 tháng đầu năm 2024, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường tăng 0,22%, ước đạt 204.109 tỷ đồng, cho thấy tín hiệu khả quan trong ngắn hạn, nhưng vẫn cần nhiều thời gian để thị trường bảo hiểm hồi phục thực sự. Kế hoạch kinh doanh năm 2025 của các doanh nghiệp vẫn đi theo hướng thận trọng. Bối cảnh này, cùng với chính sách tinh giản bộ máy, tiết kiệm chi phí được áp dụng trên diện rộng, một số doanh nghiệp bảo hiểm dự kiến vẫn tiếp tục thắt chặt ngân sách cho công tác truyền thông.

Trong khi đó, hơn bao giờ hết, các công ty bảo hiểm đang cần những dự án truyền thông chuyên nghiệp, bài bản, dài hơi để nâng cao nhận thức của cộng đồng về bảo hiểm - một yếu tố quan trọng cho sự phát triển bền vững của doanh nghiệp nói riêng và thị trường bảo hiểm nói chung.

Nguồn: Đầu tư chứng khoán

TĂNG CƯỜNG CÁC BIỆN PHÁP NGĂN CHẶN TRỰC LỢI BẢO HIỂM

Nhờ vào những tiến bộ của công nghệ và các biện pháp giám sát nghiêm ngặt, ngành bảo hiểm đang cải thiện khả năng phát hiện và ngăn chặn gian lận, trực lợi bảo hiểm.



Kinh nghiệm phòng chống trực lợi bảo hiểm trên thế giới

Theo thống kê trong báo cáo của Cục Điều tra Liên bang Mỹ, ngành bảo hiểm có hơn 7.000 công ty với doanh thu hàng năm vượt 1 nghìn tỷ USD. Trong một bài viết phân tích của chuyên gia được đăng tải trên tạp chí Forbes cũng nêu rằng, tình trạng trực lợi bảo hiểm đã gây thiệt hại khá lớn, chỉ riêng bảo hiểm nhân thọ đã tiêu tốn khoảng 74,4 tỷ USD mỗi năm. Các công ty bảo hiểm nhân thọ đối mặt với ba hình thức trực lợi chính: kê khai sai lệch thông tin y tế, trực lợi của đại lý và trực lợi hình sự. Khoảng 1 - 3% yêu cầu bồi thường bị điều tra vì nghi ngờ gian lận. Sự phát triển của công nghệ đang được cho là mang lại hy vọng mới trong việc phát hiện gian lận sớm thông qua các hệ thống tự động phát hiện gian lận.

Nhiều quốc gia đã áp dụng các biện pháp khác nhau để đối phó với trực lợi bảo hiểm. Mỹ có các cơ quan chuyên trách như Văn phòng Quốc gia về Tội phạm Bảo hiểm (NICB) và Hiệp hội Quản lý Bảo hiểm Quốc gia (NAIC). Anh, Úc và nhiều quốc gia khác cũng triển khai các cơ sở dữ liệu chuyên dụng nhằm phát hiện gian lận. Các cơ chế khuyến khích cung cấp thông tin về gian lận bảo hiểm cũng đã được áp dụng rộng rãi.

Hiệp hội Quốc gia các Cơ quan Quản lý Bảo hiểm (NAIC) tại Mỹ đã đề xuất Luật mẫu V-680-

1 về phòng chống gian lận bảo hiểm, điều chỉnh hành vi trục lợi của cả người tham gia bảo hiểm và các công ty bảo hiểm. Trục lợi bảo hiểm là hành vi phạm tội tại tất cả 51 bang của Mỹ. Tại Texas, mức án có thể lên đến 99 năm tù và phạt tiền lên đến 10.000 USD nếu hành vi gây thiệt hại từ 200.000 USD trở lên.

Anh áp dụng Đạo luật chống gian lận năm 2006, xử lý trục lợi bảo hiểm bằng hình thức phạt tiền hoặc phạt tù. Nếu hành vi gian lận nghiêm trọng, mức án có thể lên đến 10 năm tù. Úc coi trục lợi bảo hiểm là tội trộm cắp, với mức án lên đến 10 năm tù, tùy thuộc vào mức độ vi phạm tại các bang.

Hàn Quốc quy định rằng, nếu chủ hợp đồng bảo hiểm hoặc người được bảo hiểm có hành vi gian lận, họ có thể bị phạt tù đến 10 năm hoặc phạt tiền lên đến 50 triệu won. Canada xem gian lận bảo hiểm là tội phạm nghiêm trọng và có thể bị phạt tù lên đến 14 năm.

Pháp luật xử lý hành vi trục lợi bảo hiểm tại Việt Nam

Tại Việt Nam, các quy định pháp luật xử lý trục lợi bảo hiểm đã trở nên nghiêm ngặt hơn. Kể từ năm 2015, hành vi gian lận bảo hiểm đã bị hình sự hóa trong Bộ Luật Hình sự. Hiện tại, có ba hình thức chế tài chính đối với hành vi gian lận trong bảo hiểm:

Chế tài dân sự: Nếu bên mua bảo hiểm cung cấp thông tin sai sự thật để giao kết hợp đồng bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm có quyền hủy hợp đồng và không bồi thường. Nếu hợp đồng bị lừa dối, hợp đồng sẽ vô hiệu và các bên phải hoàn trả những gì đã nhận.

Chế tài xử lý vi phạm hành chính: Các hành vi gian lận trong bảo hiểm có thể bị xử phạt hành chính theo Nghị định số 98/2013/NĐ-CP. Mức phạt có thể lên đến 100 triệu đồng nếu hành vi gian lận không đủ điều kiện truy cứu trách nhiệm hình sự.

Chế tài hình sự: Theo Bộ Luật Hình sự 2015 (sửa đổi, bổ sung 2017), hành vi trục lợi bảo hiểm có thể bị truy cứu trách nhiệm hình sự về tội "Gian lận trong kinh doanh bảo hiểm" hoặc "Lừa đảo chiếm đoạt tài sản". Mức hình phạt cao nhất có thể lên đến 7 năm tù, và nếu vi phạm ở mức độ nghiêm trọng, có thể bị phạt tù chung thân, cùng với phạt tiền và các hình thức xử lý khác.

Các quy định này đã góp phần ngăn chặn hành vi trục lợi, bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng và đảm bảo sự công bằng trong ngành bảo hiểm.

Nguồn: Vietnamnet

BẢO HIỂM NĂM 2024: 10 DẤU ẤN NỔI BẬT TRONG 1 NĂM BIẾN ĐỘNG

Cơn bão số 3 (Yagi), doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) nhân thọ ghi âm tư vấn, PVN thoái vốn và biến động cổ đông ngoại tại PVI, DB Insurance thu tóm BSH và VNI, phạt 500 triệu nếu ép khách vay mua bảo hiểm ...đều là những sự kiện nổi bật của ngành bảo hiểm trong năm 2024

Cơn bão Yagi “càn quét” các DNBH phi nhân thọ

Báo cáo của Chính phủ nêu, bão số 3 (Yagi) dị thường, có sức tàn phá rất lớn, với các đặc điểm chưa có trong tiền lệ, gây thiệt hại kinh tế hơn 81.700 tỉ đồng. Trong đó, các tỉnh bị thiệt hại nặng nhất là Quảng Ninh gần 25.000 tỷ đồng, Hải Phòng hơn 12.000 tỉ đồng, Lào Cai khoảng 6.800 tỉ đồng, Yên Bái 5.738 tỉ đồng...

Theo số liệu ước tính của Cục Quản lý và Giám sát Bảo hiểm (Bộ Tài chính), ngành bảo hiểm đã gánh chịu khoảng 17% thiệt hại do bão Yagi gây ra, tương đương khoảng gần 14.000 tỷ đồng. Chủ yếu thiệt hại đến từ các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ với các nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm hàng hoá, bảo hiểm tàu cá, bảo hiểm sức khoẻ...

Mặc dù theo báo cáo tính đến hết quý III/2024, doanh thu của 9/13 DN bảo hiểm phi nhân thọ nhìn chung có xu hướng tăng trưởng, nhưng bức tranh lợi nhuận lại cho thấy một gam màu kém tích cực với sự sụt giảm đồng loạt, thậm chí là thua lỗ tại nhiều doanh nghiệp. Có thể kể đến như bảo hiểm BSH, bảo hiểm hàng không AIC, bảo hiểm Bảo Long...

Một số DN ghi nhận lợi nhuận dương nhưng đều sụt giảm mạnh so với cùng kỳ như Bảo hiểm Bảo Minh giảm 52%, bảo hiểm MIC giảm 42%, bảo hiểm PVI cũng giảm 46%. Mức sụt giảm thấp nhất thuộc về PJICO, khi lợi nhuận sau thuế đạt 37,5 tỷ đồng, giảm 8,8% so với cùng kỳ.



Các chuyên gia kinh tế nhận định, quý III/2024 không phải giai đoạn duy nhất ngành bảo hiểm chịu áp lực từ chi phí bồi thường do bão Yagi. Thông thường, chi phí bồi thường có độ trễ, phụ thuộc vào quá trình giám định hiện trường và ghi nhận tổn thất. Do đó, trong quý IV và thậm chí cả đầu năm 2025, kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm có thể tiếp tục chịu ảnh hưởng tiêu cực.

Bảo hiểm nhân thọ đồng loạt ghi âm khi tư vấn

Theo quy định tại Thông tư số 67/2023 của Bộ Tài chính, tất cả các DN bảo hiểm nhân thọ phải triển khai bắt buộc việc ghi âm trong tư vấn các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư từ ngày 2/11/2024.

Ông Ngô Trung Dũng, Phó Tổng thư ký Hiệp Hội Bảo hiểm Việt nam (IAV) cho biết, đây là quy định các DN bảo hiểm nhân thọ bắt buộc phải triển khai. Các công ty BHNT cũng đã có sự chuẩn bị cho việc này, bởi trong quá trình xây dựng thông tư, họ đã nỗ lực tinh thần, nên có kế hoạch chủ động chuẩn bị, đầu tư cơ sở hạ tầng kỹ thuật, công nghệ để đảm bảo việc triển khai vừa đúng quy định, nhưng phải mang tới trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

"Cả 3 bên bao gồm DN bảo hiểm, tư vấn viên/đại lý và khách hàng đều sẽ nhận được lợi ích lâu dài từ việc tuân thủ quy định của Luật", ông Dũng nhấn mạnh.

Phạt đến 500 triệu nếu ép khách vay mua bảo hiểm

Năm 2024, Ngân hàng Nhà nước đang dự thảo Nghị định thay thế Nghị định số 88/2019 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng liên quan đến sản phẩm bảo hiểm.

Theo đó, quy định mức phạt tiền từ 400-500 triệu đồng nếu các ngân hàng gán sản phẩm bảo hiểm không bắt buộc với việc cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng dưới mọi hình thức. Mức phạt này được bổ sung nhằm tương thích với Luật Các tổ chức tín dụng có hiệu lực từ đầu tháng 7-2024.

Mức này được đưa ra trong bối cảnh 5 năm triển khai xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng, các đơn vị gặp một số khó khăn, vướng mắc. Hiện các quy định của ngành ngân hàng không đề cập hình thức bảo hiểm nào là bắt buộc tham gia với người đi vay.

Theo chuyên gia, quy định này được cho là sẽ giúp kênh bán bancassurance tăng trưởng bền vững trở lại.

PVN lên kế hoạch thoái vốn, biến động cổ đông ngoại tại bảo hiểm PVI

Theo thông tin chia sẻ tại cuộc gặp nhà đầu tư chiều 12/12/2024, ông Nguyễn Tuấn Tú, Tổng giám đốc PVI Holdings cho biết, PVN sẽ triển khai thoái vốn tại PVI, muộn nhất 31/12/2025 theo quyết định của Thủ tướng chính phủ.

Hiện PVN sở hữu 35% vốn tại PVI, dự kiến sẽ thoái toàn bộ cổ phần trong một lần.

Với câu chuyện nhà đầu tư ngoại, IFC đã hoàn thành mục tiêu kinh doanh và thoái vốn tại PVI một cách nhanh chóng. Tổ chức này dự kiến mất tới 2 năm để hoàn thành việc bán vốn tại PVI nhưng với mức độ quan tâm của nhiều nhà đầu tư, IFC đã thoái vốn trong khoảng thời gian rất ngắn.

Trong khi đó, HDI Global SE, cổ đông lớn của PVI cũng đã mua thêm cổ phần, nhằm gia tăng tỷ lệ sở hữu. Hiện HDI và FLL (Funderburk Lighthouse Limited), tổ chức có liên quan sở hữu xấp xỉ 55% cổ phần tại PVI.

Techcombank tham gia thị trường BH phi nhân thọ

Bộ Tài chính đã cấp giấy phép thành lập số 99/GP/KDBH cho CTCP Bảo hiểm phi nhân thọ Techcom, đây là DNBH phi nhân thọ thứ 32 tại thị trường Việt Nam. Vốn điều lệ của công ty là 500 tỷ đồng, trong đó Techcombank góp vốn 11%, tương đương 55 tỷ đồng.

Trước đó, sau quá trình cân nhắc và thảo luận kỹ lưỡng, Manulife Việt Nam và Techcombank đã quyết định ngừng mối quan hệ đối tác phân phối bảo hiểm độc quyền, kể từ ngày 14/10/2024.

Tại hội nghị nhà đầu tư cập nhật kết quả kinh doanh quý III/2024, Giám đốc Tài chính Techcombank, ông Alexandre Macaire cho biết, để chấm dứt hợp đồng, ngân hàng sẽ trả lại cho Manulife số tiền lên tới 1.800 tỷ đồng. Được biết, hợp tác giữa 2 bên được ký kết vào năm 2013 và chính thức độc quyền vào năm 2017.

Tasco đổ vốn vào cuộc chơi bảo hiểm

Tháng 10/2024, Công ty Cổ phần Tasco (HNX: HUT) đã thông qua việc tăng vốn điều lệ cho Công ty TNHH Bảo hiểm Tasco (TIC), với số vốn tăng thêm là 800 tỷ đồng. Sau khi hoàn tất, vốn điều lệ của công ty sẽ tăng từ 405 tỷ đồng lên 1.205 tỷ đồng.

Được biết, Tasco sẽ sử dụng vốn huy động được từ cổ đông hiện hữu thông qua việc phát hành hơn 178 triệu cổ phiếu. Với mức giá chào bán 10.000 đồng/cổ phiếu (bằng mệnh giá), Tasco dự kiến huy động được hơn 1.785 tỷ đồng.

Phương án sử dụng vốn được thông qua tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2024 là dành 1.000 tỷ đồng góp vốn vào TIC và hơn 785 tỷ đồng còn lại góp vốn vào Công ty Cổ phần VETC.

Bảo hiểm Tasco nhanh chóng trở thành một trong những thành viên quan trọng trong chiến lược phát triển của Tasco, nhằm cung cấp sản phẩm bảo hiểm được cá nhân hoá cho xe và chủ xe, với kênh phân phối hiện đại dựa trên hạ tầng 73 showroom của Savico (công ty con của Tasco), phục vụ nhu cầu của khách hàng VETC.

DB Insurance thâm nhập thành công BSH và VNI

Đầu năm 2024, Công ty DB Insurance chính thức thông báo đã hoàn tất việc mua vào 75 triệu cổ phiếu AIC của Tổng CTCP Bảo hiểm Hàng không VNI, tương ứng 75% vốn điều lệ và chính thức trở thành công ty mẹ của Bảo hiểm Hàng không. Cùng với đó, DBI cũng trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài chiếm 75% vốn điều lệ của BSH, tương đương 75 triệu cổ phiếu.

Trước đó, năm 2015 DB Insurance đã mua lại 37,32% cổ phần của Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI).

Việc DB cùng lúc thâm nhập cả BSH và VNI, trong khi đó lại đang nắm quyền phủ quyết tại PTI khiến cho các cổ đông của PTI lo lắng. Bà Phạm Minh Hương, chủ tịch HĐQT PTI cho biết, đơn vị đã có công văn gửi Bộ Tài chính và Ủy ban Chứng khoán để bảo vệ quyền lợi cho cổ đông.

Theo các chuyên gia, trong khoảng 20 năm trở lại đây việc các cổ đông nước ngoài nắm cổ phần của các DN bảo hiểm phi nhân thọ trong nước không hiếm, nhưng gần như các đối tác chiến lược này không thể hiện được nhiều vai trò bởi nguyên nhân liên quan đến sự khác biệt về “văn hoá” kinh doanh. Chủ yếu, các cổ đông nước ngoài “nằm im” và hưởng lợi khi chấp nhận xu hướng ‘khoản đầu tư tài chính’.

Bảo hiểm PTI bị hacker tấn công

Ngày 25/03/2024, Tổng công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI) trong thông cáo phát đi cho biết đã bị tấn công mạng. Cụ thể, hệ thống PTI bị tấn công từ 10h sáng Chủ nhật ngày 24/3/2024. Theo PTI, cho đến sáng nay (25/3) đội ngũ công nghệ đã xử lý khắc phục được toàn bộ và đang trong quá

trình kết nối trở lại để kịp thời gian giao dịch.

Một chuyên gia trong ngành an ninh mạng cho biết, việc bị hacker tấn công không phải hiếm với các công ty bảo hiểm, dù việc cấp bảo hiểm/bồi thường vẫn có thể làm giấy trong thời gian khôi phục lại hệ thống nhưng hoạt động kết nối của công ty bảo hiểm sẽ gặp khó khăn. Ngoài ra, an ninh về dữ liệu khách hàng và bảo mật cũng có thể bị ảnh hưởng ít nhiều...

“Án điểm” trực lợi 19 hợp đồng bảo hiểm nhân thọ

Tháng 8/2024, Tòa án Quân sự Quân chủng Hải Quân đã đưa ra xét xử sơ thẩm vụ án hình sự đối với các bị cáo liên quan đến 19 hợp đồng bảo hiểm gian lận nhằm chiếm đoạt tiền bồi thường.

Kết quả, Tòa án Quân sự Quân chủng Hải Quân tuyên án, bị cáo Vũ Thị Ngọc Hà cựu tư vấn viên của bảo hiểm Aviva Việt Nam (nay là MVI Life) sinh năm 1987 tại Hải Phòng, chịu mức án 10 năm tù; Nguyễn Văn Khánh (người được bảo hiểm) sinh năm 1987, tại Hải Phòng chịu mức án 7 năm tù; Phan Thị Trang (vợ Khánh) sinh năm 1987, chịu 3 năm án treo. Cả ba bị cáo nêu trên đều bị truy tố về tội “Lừa đảo chiếm đoạt tài sản”, theo quy định tại điểm a, Khoản 4, Điều 174 - Bộ Luật hình sự.

Các bị hại gồm 5 công ty bảo hiểm là Dai-ichi Life, Hanwha Life, Prudential, FWD Việt Nam và Bảo Việt Nhân thọ. Người có quyền lợi, nghĩa vụ liên quan đến vụ án gồm 9 công ty bảo hiểm là Bảo hiểm nhân thọ MVI (trước đây là Aviva Việt Nam), Cathay Life, Liberty, Generali, Manulife, VBI (bảo hiểm Vietinbank), MB Ageas Life, Sunlife, Bảo hiểm Bảo Việt.

Bị cáo Khánh và Hà đã lập 27 hồ sơ yêu cầu bảo hiểm cho Khánh tại 14 DBNH nêu trên, và có 19 hợp đồng bảo hiểm được cấp. Dự kiến số tiền chiếm đoạt (nếu trót lọt) sẽ là khoảng hơn 20 tỷ đồng.

Bộ Tài chính chấn chỉnh tư vấn viên/đại lý bảo hiểm

Thông tư số 85/2024/TT-BTC sẽ chính thức có hiệu lực từ ngày 15/1/2025, đặt ra yêu cầu minh bạch và nghiêm ngặt hơn đối với hoạt động đào tạo và cấp chứng chỉ đại lý bảo hiểm tại Việt Nam.

Cụ thể, trường hợp thí sinh sửa chữa, gian dối hoặc giả mạo giấy tờ về nhân thân (Thẻ Căn cước/ Thẻ căn cước công dân/Hộ chiếu) khi tham dự kỳ thi; cá nhân nhờ người khác thi hộ kỳ thi chứng chỉ đại lý bảo hiểm sẽ bị thu hồi chứng chỉ đại lý bảo hiểm. Ngoài ra, việc thu hồi cũng được áp dụng với các doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài, tổ chức tương hỗ cung cấp bảo hiểm vi mô và cá nhân đã gian dối trong việc chuyển đổi chứng chỉ đại lý bảo hiểm.

Cá nhân bị thu hồi chứng chỉ trong các trường hợp quy trên sẽ không được dự thi các kỳ thi chứng chỉ đại lý bảo hiểm trong thời gian 12 tháng kể tiếp kể từ ngày thu hồi chứng chỉ.

Theo các chuyên gia, với nhiều quy định sửa đổi, bổ sung trong Thông tư, các tư vấn viên/đại lý bảo hiểm không chỉ tuân thủ Luật, học hỏi kiến thức chuyên môn về bảo hiểm, mà còn phải mở rộng các kiến thức về tài chính cá nhân, đầu tư, y khoa ... để có thể tư vấn đúng, đủ và phù hợp với nhu cầu bảo hiểm của người tham gia.

Nguồn: Kinh doanh.net



TIÊU ĐIỂM PVI

BẢN TIN NỘI BỘ PVI

BẢO HIỂM PVI CÁN MỐC DOANH THU 20.000 TỶ ĐỒNG

Với mức tăng trưởng doanh thu 38% so với cùng kỳ năm 2023, Bảo hiểm PVI tiếp tục duy trì vị thế số 1 thị trường Việt Nam, tính đến ngày 20/12.

Trước đó, theo số liệu báo cáo nhanh của Hiệp hội Bảo hiểm, đến tháng 11, Bảo hiểm PVI đạt doanh thu bảo hiểm gốc là 12.492 tỷ đồng, chiếm 17,5% thị phần. Tổng doanh thu toàn thị trường ước đạt 71.691 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng của Bảo hiểm PVI là hơn 27,1%, cao gấp đôi tốc độ tăng trưởng chung của khối phi nhân thọ là 13,6%. Về doanh thu bảo hiểm gốc, Bảo hiểm PVI đóng góp gần 1/6 tổng doanh thu của toàn khối với hơn 30 doanh nghiệp.



Đoàn Bảo hiểm PVI tham dự Hội nghị Tái bảo hiểm Quốc tế Singapore (SIRC) lần thứ XX.

Trong năm qua, do là doanh nghiệp bảo hiểm có thị phần lớn nhất thị trường, Bảo hiểm PVI cũng tiếp nhận số vụ tổn thất với khoản tiền dự phòng lớn nhất sau sự kiện thiệt hại do bão YAGI gây ra: gần 800 vụ, trong đó có một vụ ghi nhận dự phòng hơn 1.000 tỷ đồng. Với kinh nghiệm và năng lực chuyên môn giải quyết khiếu nại dày dặn, Bảo hiểm PVI không gặp khó khăn trong việc xác định thiệt hại và triển khai chi trả bồi thường, đảm bảo quyền lợi cho khách hàng. Tính đến tháng 11, doanh nghiệp ước chi trả tạm ứng bồi thường gần 200 tỷ đồng, nổi bật là hoàn thành chi trả bảo hiểm cho Công ty TNHH Ohsung Vina gần 30 tỷ đồng.

Tại chiến lược phát triển doanh thu bảo hiểm gốc, Bảo hiểm PVI phát huy thế mạnh về bảo hiểm công nghiệp và hàng hải. Đơn vị linh hoạt đưa ra các sách lược mới trong khai thác sản phẩm và kênh phân phối. Với kênh thương mại điện tử, doanh nghiệp dẫn đầu thị trường bằng áp dụng công nghệ vào cấp đơn bảo hiểm, bồi thường và số hóa để gia tăng trải nghiệm cho khách hàng. Dự kiến đến hết tháng 12, doanh thu từ kênh thương mại điện tử tăng trưởng hơn 35% so với cùng kỳ.

Bên cạnh đó, tận dụng lợi thế từ việc được AM Best xếp hạng tín nhiệm A- (Excellent) từ năm 2023, Bảo hiểm PVI nhanh chóng mở rộng quy mô hoạt động tái bảo hiểm. Xếp hạng tín nhiệm này không chỉ giúp công ty củng cố niềm tin với các đối tác toàn cầu, còn mở ra cơ hội hợp tác dài hạn và gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Chiến lược phát triển của mảng tái bảo hiểm tập trung vào quản trị rủi ro chặt chẽ, tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh và đa dạng hóa danh mục hợp đồng. Doanh thu tái bảo hiểm tăng trưởng liên tục từng năm và năm nay vượt xa kế hoạch đề ra, đóng góp một phần quan trọng trong cột mốc doanh thu 20.000 tỷ đồng.

Là doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ dẫn đầu thị trường Việt Nam, tháng 11, Bảo hiểm PVI tham dự Hội nghị Tái bảo hiểm Quốc tế Singapore (SIRC) lần thứ XX. Tại đây, công ty làm việc với hơn 600 khách hàng từ 132 công ty tái bảo hiểm và môi giới đến từ 20 quốc gia, vùng lãnh thổ, nhận được nhiều sự quan tâm cũng và lời mời hợp tác.

Bảo hiểm PVI cũng tích cực đóng góp vào công tác an sinh xã hội. Trong hai năm qua, công ty triển khai thu hộ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế tự nguyện với gần 1.600 điểm thu, 3.000 nhân viên thu. Đơn vị luôn hoàn thành và vượt mức chỉ tiêu Bảo hiểm Xã hội Việt Nam giao. Dự kiến năm nay, Bảo hiểm PVI thu hộ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế với số tiền trên 2.200 tỷ đồng.

Nguồn: VNEXPRESS

CHÙM ẢNH: HỘI NGHỊ TỔNG KẾT CÁC ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN

Trong không khí phấn khởi chào mừng cột mốc doanh thu lịch sử 20.000 tỷ đồng mà Bảo hiểm PVI đã đạt được trong chiều ngày 20/12/2024, tuần qua, các Đơn vị thành viên Bảo hiểm PVI tiếp tục hân hoan tổ chức thành công Hội nghị tổng kết hoạt động năm 2024, triển khai kế hoạch năm 2025 và Hội nghị đại biểu người lao động năm 2025.

Tại các Hội nghị, gương mặt từng CBNV đều thể hiện sự tự hào khi là một phần đóng góp trong thành công chung của Tổng công ty, đưa Bảo hiểm PVI trở thành doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam cán mốc doanh thu lịch sử 20.000 tỷ đồng, để từ đó quyết tâm phấn đấu hơn nữa trong năm 2025, cùng nhau tạo nên những đỉnh cao rực rỡ mới trong tương lai...

Chiều ngày 27/12, nhằm chúc mừng và ghi nhận Cán bộ may mắn đưa doanh thu cuối cùng giúp Bảo hiểm PVI cán mốc 20.000 tỷ đồng, Tổng giám đốc Phạm Anh Đức đã trực tiếp tới tham dự Hội nghị tổng kết của Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ và trao phần thưởng Lucky cho cán bộ kinh doanh, phòng xe cơ giới - Trịnh Quốc Tú với đơn bảo hiểm xe trị giá 8.886.364 đồng, thời gian ghi nhận trên hệ thống lúc: 16h19p59' ngày 20/12/2024...















LỢI THẾ CẠNH TRANH DRIVERPLUS MANG LẠI CHO ĐẠI LÝ KHI TƯ VẤN KHÁCH HÀNG

Với định hướng mang đến giá trị khác biệt và nâng cao trải nghiệm bảo hiểm cho khách hàng, Bảo hiểm PVI tự hào giới thiệu ứng dụng DriverPlus – một sản phẩm công nghệ tiên tiến từ đối tác CarDoctor. DriverPlus không chỉ là một ứng dụng hỗ trợ lái xe mà còn là một công cụ tạo nên lợi thế cạnh tranh cho các đại lý Bảo hiểm PVI khi tư vấn bảo hiểm xe ô tô. Qua việc cung cấp các tiện ích vượt trội, DriverPlus giúp các đại lý của chúng ta thuyết phục khách hàng một cách dễ dàng và hiệu quả hơn.

PVI INSURANCE | **CarDoctor**

Lợi thế cạnh tranh

DriverPlus mang lại cho đại lý khi tư vấn khách hàng

Lợi thế cạnh tranh

1. Chăm sóc toàn diện, cứu hộ 24/7

Khi khách hàng mua bảo hiểm xe ô tô Bảo hiểm PVI, ứng dụng DriverPlus sẽ cung cấp các tính năng cứu hộ khẩn cấp 24/7 và tư vấn từ các chuyên gia ô tô. Đây là lợi thế nổi bật để đại lý có thể khẳng định với khách hàng về sự an tâm và hỗ trợ tức thì mà Bảo hiểm PVI mang lại, nhất là trong những tình huống khẩn cấp.

2. Khả năng tìm kiếm garage uy tín và đặt lịch sửa chữa, bảo dưỡng

DriverPlus giúp khách hàng tìm kiếm các garage uy tín, đặt lịch sửa chữa hoặc bảo dưỡng gần vị trí của họ. Khi đại lý giới thiệu tính năng này, khách hàng sẽ thấy rằng Bảo hiểm PVI không chỉ là một sản phẩm bảo vệ xe mà còn là một giải pháp toàn diện về chăm sóc xe, tăng độ tin cậy và hài lòng của khách hàng.

3. Tra cứu và hỗ trợ thông tin giao thông chi tiết

Các tiện ích như tra cứu phạt giao thông, biểu tượng đèn cảnh báo, luật giao thông, và bản đồ tiện ích trên DriverPlus là điểm cộng lớn khi đại lý tư vấn, giúp khách hàng nhận thấy giá trị của Bảo hiểm PVI không chỉ giới hạn trong quyền lợi bảo hiểm mà còn là người bạn đồng hành hỗ trợ an toàn trên mỗi hành trình.

4. Ưu đãi đặc quyền từ đối tác chiến lược

Một yếu tố hấp dẫn khác giúp các đại lý dễ dàng thuyết phục khách hàng là hệ thống ưu đãi đặc quyền từ các đối tác của DriverPlus. Khách hàng Bảo hiểm PVI sẽ nhận được các voucher và quà tặng giá trị trong nhiều lĩnh vực như giáo dục, mua sắm, và ẩm thực, từ đó tăng thêm lợi ích khi tham gia Bảo hiểm của PVI.

Giá trị cạnh tranh từ DriverPlus đối với các sản phẩm khác trên thị trường

Nhờ tích hợp DriverPlus, sản phẩm bảo hiểm xe ô tô của Bảo hiểm PVI nổi bật với những tiện ích công nghệ cao mà nhiều sản phẩm khác trên thị trường chưa đáp ứng được. Ứng dụng này giúp Bảo hiểm PVI nâng tầm trải nghiệm bảo hiểm xe ô tô, khiến khách hàng không chỉ mua bảo hiểm mà còn nhận được sự hỗ trợ thiết thực hàng ngày. Đây là một lợi thế lớn để các đại lý Bảo hiểm PVI dễ dàng thu hút và tạo niềm tin cho khách hàng, tăng tỷ lệ thành công trong các buổi tư vấn.

Định hướng hỗ trợ đại lý tăng doanh thu

Chúng tôi cam kết đồng hành và hỗ trợ các đại lý trong việc ứng dụng DriverPlus vào quy trình tư vấn và kinh doanh bảo hiểm. Để tối ưu hóa lợi ích từ DriverPlus, Bảo hiểm PVI sẽ tổ chức các buổi đào tạo hoặc gửi các hướng dẫn nhằm giới thiệu chi tiết về ứng dụng và cung cấp các kỹ năng tư vấn khách hàng về DriverPlus. Bên cạnh đó, đội ngũ hỗ trợ của Bảo hiểm PVI luôn sẵn sàng giải đáp mọi thắc mắc và hỗ trợ kịp thời cho đại lý trong quá trình làm việc.

DriverPlus không chỉ là một ứng dụng công nghệ mà còn là một công cụ gia tăng giá trị cạnh tranh cho sản phẩm bảo hiểm xe ô tô của Bảo hiểm PVI. Với sự hỗ trợ từ DriverPlus, các đại lý sẽ tiếp tục đạt nhiều thành công và phát triển mạng lưới khách hàng ngày càng lớn mạnh.



GÓC THƯ GIẢN

BẢN TIN NỘI BỘ PVI

CÂU CHUYỆN VỀ SỰ KIÊN TRÌ VÀ ĐAM MÊ

Một người thợ mộc tên Minh, sống trong một ngôi làng nhỏ, có một niềm đam mê đặc biệt với việc chế tác đồ gỗ. Dù không có bằng cấp hay đào tạo chính thức, Minh vẫn quyết tâm theo đuổi nghề mộc từ khi còn nhỏ. Ban đầu, công việc không suôn sẻ. Minh phải đối mặt với rất nhiều khó khăn: công cụ không đầy đủ, vật liệu khó kiếm, và khách hàng không nhiều.

Tuy nhiên, Minh luôn kiên trì học hỏi và cải thiện tay nghề. Anh tìm cách sáng tạo ra những sản phẩm độc đáo, từ những chiếc bàn gỗ đến những chiếc tủ mang đậm dấu ấn riêng. Dần dần, công việc của Minh bắt đầu được mọi người chú ý. Sản phẩm của anh trở nên nổi tiếng không chỉ trong làng mà còn ở các thành phố lân cận.

Câu chuyện của Minh là minh chứng rõ ràng rằng nghề nghiệp không chỉ là công việc để kiếm sống mà còn là sự thể hiện đam mê, kiên trì và khát khao hoàn thiện bản thân. Thành công đến từ những nỗ lực bền bỉ và sự tận tâm trong từng công việc nhỏ, từ đó đem lại niềm vui và sự thỏa mãn trong cuộc sống.

Nguồn: sưu tầm

