



BẢN TIN NỘI BỘ

SỐ 21

05/2025



PVI - lần thứ 2 nằm trong Top 50 Công ty đại chúng uy tín và hiệu quả năm 2025 do Vietnam Report bình chọn

HDI Global khởi đầu năm 2025 với kết quả tích cực, tiếp tục duy trì đà tăng trưởng

PVI Holdings tìm cổ đông chiến lược cho Hanoi Re, đồng hành để cùng vươn xa

Nội dung

Chịu trách nhiệm nội dung

Trưởng ban
Nguyễn Triều Dương

Biên tập
Phạm Huyền

1 – Thị trường

- 1. HDI Global khởi đầu năm 2025 với kết quả tích cực, tiếp tục duy trì đà tăng trưởng (p04)
- 2. Chung tay vì một nền công nghiệp quốc gia hiện đại, bền vững (p06)
- 3. Thứ trưởng Bộ Tài chính Lê Tấn Cận: Đẩy mạnh hợp tác quốc tế, phát triển thị trường bảo hiểm (p08)
- 4. Doanh nghiệp phi nhân thọ tái định vị chiến lược kinh doanh (p10)
- 5. Bảo vệ “Tam nông” không thể thiếu bảo hiểm: Gỡ điểm nghẽn pháp lý cho bancassurance (p11)

2 – Tiêu điểm PVI

- 1. PVI - lần thứ 2 nằm trong Top 50 Công ty đại chúng uy tín và hiệu quả năm 2025 do Vietnam Report bình chọn (p15)
- 2. PVI Holdings tìm cổ đông chiến lược cho Hanoi Re, đồng hành để cùng vươn xa (p17)
- 3. Từ bắt buộc đến chủ động: Bảo hiểm nhà ở và bước chuyển chính sách từ Nghị định 105/2025/NĐ-CP (p20)
- 4. Tổng kết hoạt động hợp tác bán hàng kênh Bưu chính tháng 4/2025: Nhiều kết quả tích cực, lan tỏa thi đua (p22)

3 – Góc thư giãn

- 1. Chiếc ghế xoay và bài học quản lý (p25)

1

Thị trường



01 HDI Global khởi đầu năm 2025 với kết quả tích cực, tiếp tục duy trì đà tăng trưởng

Nguồn: HDI Global SE

HDI Global SE – công ty bảo hiểm doanh nghiệp và chuyên biệt thuộc Tập đoàn Talanx – đã công bố kết quả kinh doanh quý I/2025 với mức tăng trưởng khả quan cả về doanh thu và lợi nhuận. Động lực chính đến từ sự gia tăng doanh thu khai thác mới cùng với việc điều chỉnh giá theo lạm phát. Tỷ lệ kết hợp (Combined Ratio) sau ba tháng đạt 91,1% (so với 91,8% cùng kỳ năm trước). Doanh thu bảo hiểm đạt 2,6 tỷ EUR (tăng từ 2,3 tỷ EUR). Lợi nhuận hoạt động (EBIT) tăng lên 195 triệu EUR (từ 140 triệu EUR) và lợi nhuận sau thuế đạt 141 triệu EUR (từ 104 triệu EUR).

“Dù phải đối mặt với nhiều tổn thất lớn, chúng tôi đã có một khởi đầu đầy hứa hẹn trong năm 2025 và lạc quan về phần còn lại của năm,” Tiến sĩ. Edgar Puls, Tổng Giám đốc HDI Global SE, chia sẻ.

Doanh thu bảo hiểm tại HDI Global tăng 10% trong quý đầu tiên (điều chỉnh theo tỷ giá là 9%), đạt 2,6 tỷ EUR (so với 2,3 tỷ EUR). Sự tăng trưởng này chủ yếu nhờ hoạt động khai thác mới, bên cạnh việc điều chỉnh giá phù hợp với lạm phát đối với danh mục hiện hữu. Kết

quả dịch vụ bảo hiểm tăng mạnh 19% đạt 229 triệu EUR (so với 192 triệu EUR), chủ yếu nhờ cải thiện tỷ lệ tổn thất theo tần suất. Chi phí bồi thường cho các tổn thất lớn tăng so với cùng kỳ năm trước, từ 17 triệu EUR lên 105 triệu EUR, nhưng vẫn thấp hơn 21 triệu EUR so với mức ngân sách dự kiến phân bổ theo tỷ lệ tương ứng cho giai đoạn này. Tỷ lệ kết hợp được cải thiện còn 91,1% (so với 91,8%).

“Hãy nhìn vào các vụ cháy rừng ở California – quý I đã cho thấy mức độ nghiêm trọng ngày càng tăng của các thảm họa thiên nhiên, đồng thời nhấn mạnh tầm quan trọng của công tác phòng ngừa nhằm giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp và xã hội,” ông Puls bình luận.

“Với vai trò là ‘Đối tác trong chuyển đổi’ (Partner in Transformation), chúng tôi cung cấp các giải pháp bảo hiểm được thiết kế riêng cùng dịch vụ đổi mới, giúp doanh nghiệp thích ứng với biến đổi khí hậu và các rủi ro thiên tai ngày càng gia tăng như: thời tiết cực đoan, nhiệt độ tăng cao, mưa lớn thường xuyên hơn.



Tiến sĩ Dr. Edgar Puls, Tổng Giám đốc HDI Global SE

Năm 2024, chúng tôi đã ra mắt dịch vụ Climate Consulting – không chỉ phân tích mức độ phơi nhiễm rủi ro của doanh nghiệp, mà còn đưa ra các khuyến nghị cụ thể giúp tăng cường khả năng thích ứng khí hậu.”

Kết quả tài chính thuần từ hoạt động bảo hiểm và đầu tư (trước điều chỉnh tỷ giá) đạt 49 triệu EUR (so với 47 triệu EUR), duy trì mức ổn định so với cùng kỳ. Kết quả này được hỗ trợ bởi kết quả bảo hiểm tích cực và cải thiện từ hoạt động đầu tư, giúp nâng EBIT lên 195 triệu EUR và đóng góp vào lợi nhuận ròng của Tập đoàn Talanx ở mức 141 triệu EUR.

“Với hiệu suất ổn định trong năm 2025 đến hiện tại, chúng tôi đã đặt nền tảng vững chắc để trở thành đối tác đáng tin cậy cho khách hàng và các nhà môi giới. Tôi xin gửi lời cảm ơn tới hơn 5.000 nhân viên của HDI toàn cầu, cũng như các đối tác và khách hàng đã luôn tin tưởng đồng hành,” ông Puls chia sẻ.

“HDI Global có thể đóng vai trò then chốt trong việc nâng cao năng lực chống chịu của các doanh nghiệp. Để hoàn thành sứ mệnh là Đối tác chuyển đổi toàn cầu, chúng tôi cần duy trì sức mạnh tài chính vững chắc. Việc S&P nâng xếp hạng tín nhiệm tài chính của HDI lên mức AA- (rất mạnh) đã chứng minh điều đó.” Tiến sĩ. Edgar Puls, Tổng Giám đốc HDI Global SE, chia sẻ.

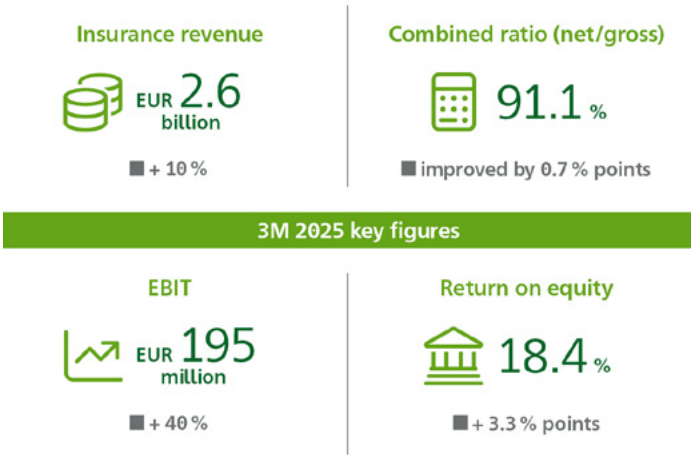
Về HDI Global SE (HDI)

Là nhà cung cấp bảo hiểm cho doanh nghiệp và các lĩnh vực chuyên biệt, HDI Global SE đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp vừa và lớn với các giải pháp bảo hiểm được thiết kế riêng biệt. Ngoài vị thế vững chắc tại thị trường Đức và châu Âu, HDI còn sở hữu mạng lưới toàn cầu HDI Global Network tại hơn 175 quốc gia, thông qua chi nhánh, công ty con, công ty liên kết và đối tác.

Với vai trò là “Đối tác trong chuyển đổi” (Partner in Transformation), HDI Global hiện đang dẫn dắt khoảng 5.300 chương trình bảo hiểm quốc tế, cung cấp giải pháp bảo hiểm tuân thủ toàn cầu cho khách hàng đa quốc gia.

HDI Global SE là đơn vị bảo hiểm doanh nghiệp & chuyên biệt thuộc Tập đoàn Talanx – một trong những tập đoàn bảo hiểm lớn tại châu Âu. Với hơn 5.000 nhân viên, HDI Global đã ghi nhận doanh thu bảo hiểm năm 2024 đạt xấp xỉ 10 tỷ EUR (theo chuẩn IFRS 17).

Tổ chức xếp hạng Standard & Poor’s đã xếp hạng năng lực tài chính của Tập đoàn Talanx ở mức AA-/Ổn định (rất mạnh), trong khi AM Best xếp hạng mức A+ (xuất sắc). Talanx AG hiện đang được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Frankfurt, thuộc chỉ số MDAX.



Biểu đồ Doanh thu bảo hiểm tại HDI Global Quý I/2025

02

Chung tay vì một nền công nghiệp quốc gia hiện đại, bền vững

Nguồn: PVN



Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng và Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Hòa Phát Trần Đình Long ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa hai tập đoàn

Với vai trò dẫn dắt, tạo dựng sự hợp tác, liên kết chuỗi giá trị giữa các doanh nghiệp lớn, trong đó xác định doanh nghiệp tư nhân là một trong ba trụ cột của nền kinh tế theo tinh thần Nghị quyết số 68 về phát triển kinh tế tư nhân của Bộ Chính trị, ngày 27/5, Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia Việt Nam (Petrovietnam) và Tập đoàn Hòa Phát đã chính thức ký kết Thỏa thuận hợp tác toàn diện, mở ra một chương mới trong mối quan hệ giữa hai tập đoàn hàng đầu của khối kinh tế nhà nước và kinh tế tư nhân.

Hiện thực hóa Kết luận số 76-KL/TW ngày 24/4/2024 của Bộ Chính trị, phù hợp với xu hướng chuyển dịch năng lượng, Petrovietnam đã chủ động xây dựng chiến lược và thực hiện chuyển đổi sang mô hình phát triển mới, tập trung phát triển trên ba trụ cột chiến lược: Năng lượng - Công nghiệp - Dịch vụ, với Năng lượng là trụ cột cốt lõi.

Nghị quyết số 68 của Bộ Chính trị về phát triển kinh tế tư nhân đã xác định kinh tế tư nhân là một động lực quan trọng nhất của nền kinh tế quốc gia, là lực lượng tiên phong thúc đẩy tăng trưởng, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá, tái cấu trúc nền kinh tế theo hướng xanh, tuần hoàn, bền vững; kinh tế nhà nước, kinh tế tập thể, kinh tế tư nhân tạo thành thể “kiềng ba chân” vững chắc, trong đó kinh tế tư nhân giữ vai trò nòng cốt để xây dựng nền kinh tế độc lập, tự chủ, tự lực, tự cường gắn với hội nhập quốc tế sâu rộng, thực chất, hiệu quả, đưa đất nước thoát khỏi nguy cơ tụt hậu, vươn lên phát triển thịnh vượng.

Trên tinh thần đó, các tập đoàn kinh tế nhà nước lớn mạnh như Petrovietnam, với vị thế là doanh nghiệp đứng đầu Việt Nam trong lĩnh vực năng lượng, công nghiệp, dịch vụ, giữ vai trò dẫn dắt, thúc đẩy các ngành,

lĩnh vực khác của nền kinh tế phát triển thông qua việc tạo dựng các chuỗi liên kết, hợp tác không chỉ với các Tập đoàn, công ty hàng đầu của đất nước trong khối doanh nghiệp nhà nước, như Viettel, ACV, TKV, Vinachem, VRG..., mà còn mở rộng hợp tác với các doanh nghiệp tư nhân lớn hàng đầu đất nước như Hòa Phát, để tăng cường liên kết, mở rộng quy mô, gia tăng năng lực sản xuất kinh doanh, tối ưu sức cạnh tranh.

Thỏa thuận giữa Petrovietnam và Hòa Phát nhằm phát huy tối đa tiềm năng, thế mạnh, kinh nghiệm và nguồn lực của mỗi bên để cùng hợp tác trong các lĩnh vực cốt lõi như năng lượng, công nghiệp thép, phát triển hạ tầng, nghiên cứu công nghệ mới, chuyển đổi năng lượng và khử carbon, góp phần vào sự phát triển bền vững của đất nước.

Phát biểu tại Lễ ký, Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng khẳng định, việc hợp tác toàn diện giữa Petrovietnam – Tập đoàn kinh tế nhà nước giữ vai trò chủ lực trong ngành công nghiệp năng lượng với Hòa Phát - Tập đoàn tư nhân năng động, có năng lực cạnh tranh hàng đầu trong ngành công nghiệp luyện kim sẽ tạo ra một bước tiến chiến lược trong sự phát triển của hai tập đoàn, khẳng định vai trò tiên phong, dẫn dắt trong các lĩnh vực công nghiệp nền tảng.

Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng tin tưởng, sự hợp tác toàn diện giữa Petrovietnam và Hòa Phát sẽ giúp hai tập đoàn nâng cao năng lực cạnh tranh, tối ưu chuỗi giá trị, từ đó góp phần nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm trong nước ở quy mô toàn cầu, đóng góp tích cực đưa nền kinh tế đất nước phát triển, tăng trưởng, hội nhập theo đúng kỳ vọng của Đảng, Nhà nước và nhân dân.

Chủ tịch HĐQT Hòa Phát Trần Đình Long khẳng định, Tập đoàn Hòa Phát nhất trí với những mục tiêu hợp tác chiến lược với Petrovietnam. Trong bối cảnh đất nước đang bước vào kỷ nguyên mới, ông Trần Đình Long tin tưởng, hợp tác giữa Petrovietnam và Hòa Phát sẽ được triển khai thực chất, hiệu quả và bền vững, tạo nền tảng đưa hai tập đoàn tăng tốc, nắm bắt thời cơ, vận hội mới để phát triển tốt hơn.

Việc hợp tác giữa Petrovietnam và Hòa Phát không chỉ mang ý nghĩa chiến lược trong định hướng phát triển của mỗi bên, mà còn thể hiện tinh thần chủ động hiện thực hóa chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước về việc phát huy vai trò dẫn dắt của các Tập đoàn kinh tế nhà nước, thúc đẩy sự liên kết, tương hỗ và phát triển cùng các thành phần kinh tế khác, trong đó kinh tế tư nhân là một động lực quan trọng của nền kinh tế.

Đồng thời, hợp tác giữa hai tập đoàn cũng đặt trọng tâm vào các lĩnh vực công nghệ cao, đổi mới sáng tạo và giảm phát thải – những trụ cột quan trọng trong tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và cam kết phát triển xanh của Việt Nam. Theo đó, Petrovietnam và Hòa Phát sẽ hợp tác nghiên cứu phát triển các sản phẩm hợp kim thép chất lượng cao phục vụ ngành năng lượng và dầu khí; Hợp tác triển khai các giải pháp khử carbon, thu hồi – lưu trữ – tái sử dụng CO₂, sử dụng hydrogen xanh; Đầu tư các dự án năng lượng, hạ tầng, trung tâm logistics, công nghiệp – năng lượng tích hợp; Hợp tác đào tạo, chia sẻ kinh nghiệm quản trị, phát triển chuỗi cung ứng nội địa và quốc tế.

Thông qua hợp tác toàn diện, Petrovietnam và Hòa Phát mong muốn thiết lập một mô hình liên kết mới giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân,

dựa trên nguyên tắc bình đẳng, tự nguyện, hài hòa lợi ích và cùng hướng tới mục tiêu phát triển quốc gia.

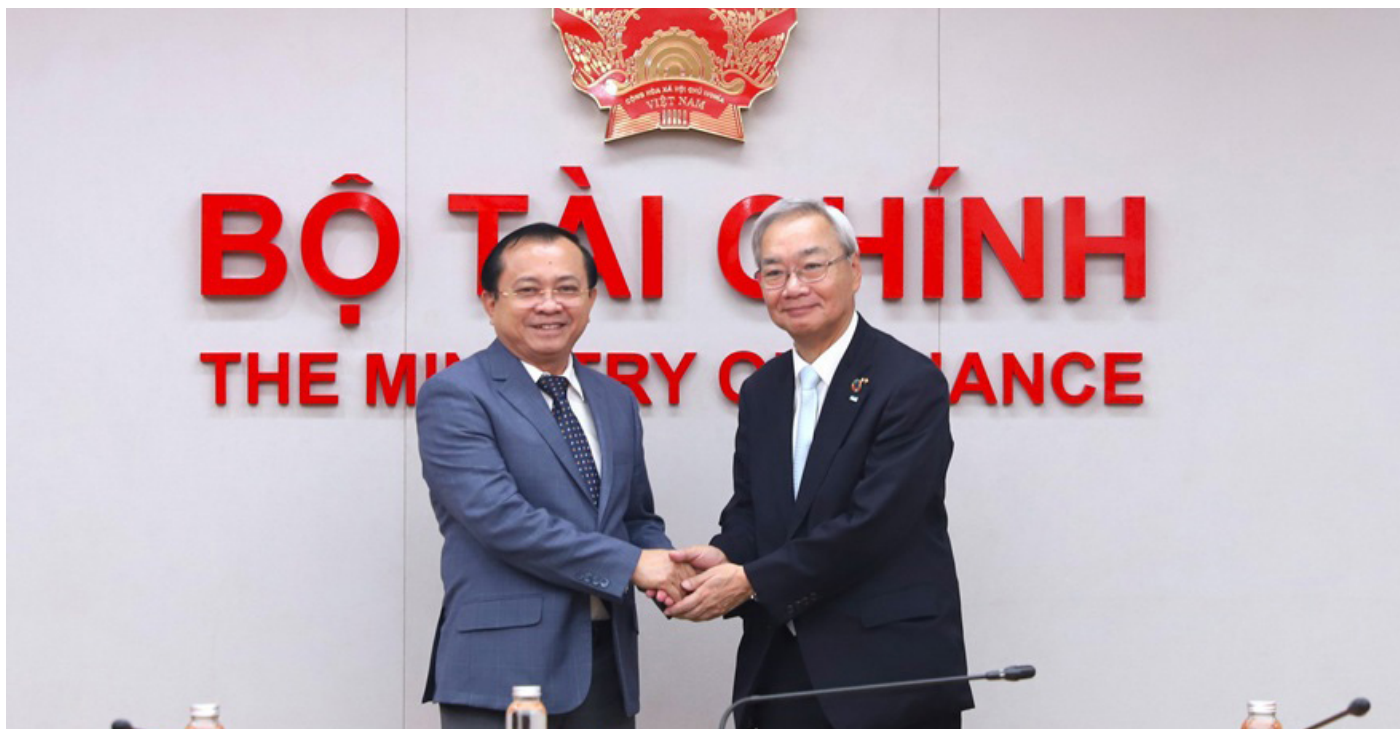
Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia Việt Nam (Petrovietnam) được thành lập vào năm 1975 với sứ mệnh góp phần bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia và là trụ đỡ kinh tế trong xây dựng và phát triển đất nước. Sau 50 năm xây dựng, Petrovietnam đã có những bước phát triển vượt bậc và toàn diện cả về quy mô và chiều sâu, hoàn chỉnh đồng bộ từ khâu tìm kiếm thăm dò, khai thác dầu khí, đến công nghiệp khí, lọc hóa dầu, điện và năng lượng tái tạo, dịch vụ kỹ thuật dầu khí chất lượng cao, trở thành tập đoàn kinh tế nhà nước trụ cột, có hệ sinh thái công nghiệp, năng lượng, dầu khí đa ngành, đa lĩnh vực, hoạt động hiệu quả cả trong nước và quốc tế, đóng vai trò tiên phong trong bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia, phát triển bền vững kinh tế biển, chủ động thích ứng với chuyển dịch năng lượng và hội nhập quốc tế sâu rộng với ba trụ cột sản xuất – kinh doanh chiến lược: Năng lượng, Công nghiệp và Dịch vụ.

Tập đoàn Hòa Phát là nhà sản xuất thép lớn nhất Việt Nam và khu vực Đông Nam Á. Tập đoàn vận hành hai khu liên hợp gang thép hiện đại tại Hải Dương và Quảng Ngãi. Dự kiến cuối năm 2025, công suất thiết kế thép của Hòa Phát đạt 15 triệu tấn/năm, tập trung vào thép cuộn cán nóng và thép chất lượng cao phục vụ công nghiệp cơ khí chế tạo, dầu khí, năng lượng,... Hòa Phát giữ vị trí dẫn đầu thị trường trong nước và xuất khẩu sản phẩm tới hơn 40 quốc gia, vùng lãnh thổ.

03

Thư trưởng Bộ Tài chính Lê Tấn Cận: Đẩy mạnh hợp tác quốc tế, phát triển thị trường bảo hiểm

Nguồn: Tạp chí Tài chính



Thư trưởng Bộ Tài chính Lê Tấn Cận tiếp và làm việc với lãnh đạo cấp cao Tập đoàn Bảo hiểm MS&AD (Nhật Bản).

Khẳng định cam kết hội nhập và phát triển thị trường bảo hiểm bền vững, Thư trưởng Bộ Tài chính Lê Tấn Cận đã có buổi làm việc với lãnh đạo cấp cao Tập đoàn Bảo hiểm MS&AD (Nhật Bản). Đây là dịp để hai bên trao đổi sâu về định hướng chính sách, chia sẻ kinh nghiệm và thúc đẩy các sáng kiến hợp tác chiến lược.

Ngày 27/5/2025, tại trụ sở Bộ Tài chính, Thư trưởng Lê Tấn Cận đã có buổi tiếp và làm việc với đại diện Tập đoàn Bảo hiểm MS&AD (Nhật Bản). Cùng tham dự buổi làm việc có ông Phạm Văn Đức – Phó Cục trưởng Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm và các cán bộ của Cục.

Tại buổi làm việc, Thư trưởng Lê Tấn Cận bày tỏ vui mừng được đón tiếp ông Noriyuki Hara - Chủ tịch Tập đoàn Bảo hiểm MS&AD; ông Tetsuya Adachi - Giám đốc điều hành Công ty Bảo hiểm Mitsui Sumitomo, kiêm Chủ tịch Công ty MSIG Châu Á, kiêm Thành viên Hội đồng thành viên MSIG Việt Nam; ông Yoshinori Ito – Tổng Giám đốc MSIG Việt Nam cùng đoàn công tác.

Đồng thời, Thư trưởng hy vọng buổi làm việc sẽ hiệu quả và để lại nhiều ấn tượng tốt đẹp trong chuyến công tác của Đoàn tại Việt Nam.

Trao đổi với các lãnh đạo Tập đoàn Bảo hiểm MS&AD, Thứ trưởng Lê Tấn Cận thông tin về tình hình kinh tế vĩ mô của Việt Nam. Năm 2024, mặc dù đối mặt với nhiều thách thức, kinh tế Việt Nam vẫn duy trì đà tăng trưởng tích cực.

Về thị trường bảo hiểm, Thứ trưởng cho biết, hệ thống pháp luật về kinh doanh bảo hiểm đã được hoàn thiện đáng kể với Luật Kinh doanh bảo hiểm 2022, Nghị định số 46/2023/NĐ-CP và Thông tư số 67/2023/TT-BTC.

Những cải cách này tạo môi trường pháp lý thuận lợi, minh bạch, phù hợp với thông lệ và cam kết quốc tế, đồng thời thúc đẩy mô hình giám sát trên cơ sở rủi ro. Tính đến nay, Việt Nam có 85 doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động, trong đó có 5 doanh nghiệp có vốn đầu tư từ Nhật Bản, bao gồm MSIG Việt Nam.

Thứ trưởng đánh giá cao vai trò của các doanh nghiệp bảo hiểm Nhật Bản trong việc đóng góp tích cực cho sự phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Thứ trưởng Lê Tấn Cận nhấn mạnh, mặc dù chịu ảnh hưởng tiêu cực từ thiên tai như bão Yagi trong năm 2024, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn duy trì đà phát triển tích cực. Tổng tài sản toàn ngành ước đạt hơn 1 triệu tỷ đồng, doanh thu phí bảo hiểm đạt khoảng 227,5 nghìn tỷ đồng. Đặc biệt, lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng 10,21%, đạt hơn 78 nghìn tỷ đồng.

Theo Chiến lược Phát triển thị trường bảo hiểm đến năm 2030 (ban hành theo Quyết định số 07/QĐ-TTg ngày 05/01/2023), ngành bảo hiểm Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng trung bình 15%/năm giai đoạn 2021–2025 và 10%/năm giai đoạn 2026–2030, với quy mô đạt khoảng 3,5% GDP vào năm 2030.

Bộ Tài chính đang tích cực hoàn thiện các quy định về an toàn vốn và xây dựng mô hình vốn trên cơ sở rủi ro, dự kiến áp dụng từ năm 2028. Thứ trưởng bày tỏ mong muốn tiếp tục nhận được sự hợp tác, chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ kỹ thuật từ Tập đoàn MS&AD trong quá trình này.

Lắng nghe những chia sẻ thông tin từ Thứ trưởng Lê Tấn Cận, ông Noriyuki Hara cảm ơn các ý kiến chỉ đạo của Thứ trưởng, đồng thời khẳng định MS&AD sẵn sàng phối hợp chặt chẽ với Bộ Tài chính trong việc phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam theo hướng minh bạch, hiện đại và bền vững.

Lãnh đạo MS&AD cũng bày tỏ sự tin tưởng vào tiềm năng tăng trưởng của thị trường bảo hiểm Việt Nam và cam kết tăng cường đầu tư, chia sẻ kinh nghiệm quốc tế trong công tác quản lý, giám sát và phát triển sản phẩm mới.

04 Doanh nghiệp phi nhân thọ tái định vị chiến lược kinh doanh

Nguồn: Tin nhanh chứng khoán

(ĐTCK) Khi tăng trưởng không còn dễ dàng buộc các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ phải tái định vị chiến lược kinh doanh để duy trì và phát triển.

Các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đang trong giai đoạn tái cấu trúc mạnh mẽ. Việc hoạt động kinh doanh bị kiểm soát chặt chẽ hơn, sự chững lại của kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (bancassurance) và sự gia tăng cạnh tranh từ chính các ngân hàng đang đặt các doanh nghiệp bảo hiểm vào một thế khó khăn hơn.

Theo số liệu thống kê của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam (IAV), tính đến cuối tháng 3/2025, tổng doanh thu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ đạt 21.775 tỷ đồng, tăng 8,8% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, bồi thường bảo hiểm gốc ước đạt 5.477 tỷ đồng, tương ứng với tỷ lệ bồi thường 25,2% (chưa bao gồm dự phòng bồi thường).

Bảo hiểm sức khỏe, bao gồm bảo hiểm tai nạn con người và chăm sóc sức khỏe, tiếp tục là nghiệp vụ dẫn đầu với doanh thu 8.113 tỷ đồng, chiếm 37,3% thị phần và tăng 16,9% cùng tỷ lệ bồi thường 20,3%.

Bảo hiểm xe cơ giới, một trong những trụ cột doanh thu, đạt 5.125 tỷ đồng, chiếm 23,5% thị phần và tăng 14,6%, nhưng tỷ lệ bồi thường khá cao, ở mức 39%. Trong đó, bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới tăng mạnh 43,8% lên 1.569 tỷ đồng, trong khi bảo hiểm xe cơ giới tự nguyện tăng nhẹ 5,2% lên 3.556 tỷ đồng, nhưng lại có tỷ lệ bồi thường lên tới 50,4%.

Bảo hiểm tài sản và kỹ thuật ghi nhận sự sụt giảm với doanh thu 5.679 tỷ đồng, giảm 3,4% và tỷ lệ bồi thường 25%. Riêng bảo hiểm cháy nổ bắt buộc tăng vọt 61,7% lên 2.764 tỷ đồng, trong khi bảo hiểm cháy nổ tự nguyện giảm mạnh 39,7% xuống còn 1.774 tỷ đồng.

Các nghiệp vụ khác như bảo hiểm tàu (1.006 tỷ đồng, tăng 12,3%), bảo hiểm hàng hóa vận chuyển (844 tỷ đồng, tăng 3,9%) và bảo hiểm bảo lãnh (tăng mạnh 75,9%) cũng ghi nhận những biến động đáng kể.

Đáng chú ý, nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới - vốn là mảng đóng góp lớn vào doanh thu, đang đối diện nhiều thách thức sau các đợt thanh tra của cơ quan quản lý và phát hiện sai phạm tại một số doanh nghiệp, bên cạnh thông tin mới đây về việc cơ quan chức năng điều tra các hành vi gian lận bảo hiểm. Trước bối cảnh đó, nhiều



công ty bảo hiểm có thể sẽ xem xét lại mục tiêu tăng trưởng nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, cũng như rà soát lại các hoạt động khai thác và kiểm soát rủi ro nội bộ.

Ở mảng khách hàng cá nhân, bảo hiểm sức khỏe cũng gặp khó. Đây là phân khúc đóng góp tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của nhiều doanh nghiệp, đặc biệt qua kênh bancassurance. Tuy nhiên, áp lực cạnh tranh ngày càng gia tăng khi nhiều ngân hàng lớn tiếp tục mở rộng hoạt động bảo hiểm nhằm hoàn thiện hệ sinh thái dịch vụ tài chính. Cuộc đua ở phân khúc dẫn đầu doanh thu vì thế sẽ càng khốc liệt hơn trong thời gian tới.

05

Bảo vệ “Tam nông” không thể thiếu bảo hiểm: Gỡ điểm nghẽn pháp lý cho bancassurance

Nguồn: Báo Dân Việt



Luật Các tổ chức tín dụng (TCTD) sửa đổi, hiệu lực từ 01/07/2024, nhằm ngăn chặn ép buộc mua bảo hiểm khi vay vốn. Tuy nhiên, quy định này chưa phân biệt rõ bảo hiểm nhân thọ đầu tư với bảo hiểm phi nhân thọ phòng ngừa rủi ro (như bảo hiểm nông nghiệp). Điều này cản trở hoạt động bancassurance thiết yếu, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp. Cần sớm có điều chỉnh pháp lý phù hợp để bảo hiểm nông nghiệp đến gần hơn với nông dân.

Luật Các tổ chức tín dụng (TCTD) sửa đổi, có hiệu lực từ 01/07/2024, nhằm lành mạnh hóa hoạt động bancassurance – bán bảo hiểm qua ngân hàng, quy định cấm các TCTD ép buộc khách hàng mua bảo hiểm, đặc biệt bảo hiểm nhân thọ đầu tư trong quá trình vay vốn.

Tuy nhiên, luật không phân biệt rõ giữa bảo hiểm nhân thọ mang tính đầu tư – trọng tâm của quy định – và

bảo hiểm phi nhân thọ như bảo hiểm tài sản, bảo hiểm nông nghiệp – là sản phẩm bảo vệ rủi ro thuần túy, có vai trò quan trọng trong giảm thiểu rủi ro tín dụng và bảo vệ khách hàng.

Điều chỉnh phù hợp để không “bóp nghẹt” bancassurance

Điều 113 của Luật quy định, ngân hàng thương mại được phép hoạt động đại lý bảo hiểm theo luật kinh doanh bảo hiểm, phù hợp với phạm vi do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định.

Theo Luật Kinh doanh bảo hiểm 2022, hoạt động đại lý bảo hiểm bao gồm: tư vấn, giới thiệu, chào bán sản phẩm bảo hiểm; thu xếp giao kết hợp đồng; thu phí; thu thập hồ sơ phục vụ giải quyết bồi thường.

Như vậy, ngân hàng thương mại vẫn được triển khai các hoạt động này, phạm vi do NHNN quy định để phù hợp tính chất ngành ngân hàng.

Tuy nhiên, khoản 5 Điều 15 Luật Các TCTD năm 2024 nghiêm cấm: “TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, người quản lý, người điều hành, nhân viên của tổ chức tín dụng gắn việc bán sản phẩm bảo hiểm không bắt buộc với việc cung ứng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng dưới mọi hình thức.”

Quy định này khiến các tổ chức tín dụng và khách hàng hiểu khác nhau, ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động bảo hiểm qua kênh ngân hàng.

Chẳng hạn, trận bão Yagi vừa qua gây thiệt hại khoảng 85.000 tỷ đồng (chưa kể thiệt hại gián tiếp). Ngành bảo hiểm dự kiến bồi thường khoảng 9.000 tỷ đồng, chiếm 11,1% tổng thiệt hại. Tại Quảng Ninh – địa phương thiệt hại nặng nhất, tổng thiệt hại 25.000 tỷ đồng, ngành bảo hiểm dự kiến bồi thường 1.200 tỷ đồng, chỉ chiếm 4,8% tổng thiệt hại, con số rất nhỏ.

Hậu quả để lại rất lớn: người dân, doanh nghiệp thiệt hại nặng, không có nguồn lực để khôi phục sản xuất, đời sống bấp bênh, tài sản không còn để thế chấp vay vốn; nợ xấu tăng cao, ngân sách nhà nước phải chi hỗ

trợ lớn, thu ngân sách địa phương giảm sút lâu dài, nguy cơ phát sinh các vấn đề xã hội, tâm lý bất ổn.

Do đó, việc điều chỉnh Luật Các TCTD nhằm cho phép tổ chức tín dụng được cung cấp dịch vụ đại lý bảo hiểm phi nhân thọ, trong đó có bảo hiểm nông nghiệp – hoàn toàn phù hợp với định hướng lớn của Đảng và Chính phủ về tháo gỡ “điểm nghẽn” thể chế để thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội bền vững.

Đơn cử như tại Nghị quyết số 68/NQ-CP ngày 12/5/2020 của Chính phủ ban hành Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết số 50-NQ/TW của Bộ Chính trị về định hướng hoàn thiện thể chế, nhấn mạnh yêu cầu: *“Xây dựng, hoàn thiện hệ thống pháp luật đồng bộ, thống nhất, ổn định, minh bạch, dễ tiếp cận, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp và người dân.”*

Đây là căn cứ quan trọng để điều chỉnh những quy định chưa phù hợp, đang tạo ra cách hiểu sai lệch hoặc hạn chế không đúng đối với hoạt động bancassurance – một kênh phân phối bảo hiểm hiệu quả, đặc biệt ở khu vực nông thôn.

Nghị quyết số 57/NQ-CP ngày 21/4/2023 về chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2024 tiếp tục khẳng

định quan điểm xuyên suốt: “Phát hiện và kịp thời sửa đổi, bổ sung các quy định pháp luật không còn phù hợp, chồng chéo, mâu thuẫn, gây khó khăn, cản trở hoạt động sản xuất, kinh doanh và đời sống nhân dân.”

Việc rà soát, sửa đổi Luật Các TCTD để làm rõ phạm vi đại lý bảo hiểm được phép, thay vì áp dụng cứng nhắc theo hướng “cấm tất cả các loại bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ” là hoàn toàn phù hợp với tinh thần này.

Đặc biệt, tại Phiên họp Chính phủ chuyên đề về xây dựng pháp luật tháng 5/2025 (ngày 22/5/2025), Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính nhấn mạnh quyết tâm cao độ của Chính phủ: “Phải cơ bản hoàn thành tháo gỡ các ‘điểm nghẽn’ thể chế ngay trong năm 2025 để tạo đà bứt phá cho giai đoạn 2026–2030.”

Thủ tướng yêu cầu các bộ, ngành không được né tránh, không trì hoãn sửa đổi các quy định pháp luật bất hợp lý đang làm chậm nhịp phát triển, cản trở đổi mới sáng tạo và việc thực thi các chính sách an sinh xã hội.

Chỉ đạo này là kim chỉ nam để Bộ Tài chính, Bộ Tư pháp, Ngân hàng Nhà nước khẩn trương rà soát, sửa đổi những điểm chưa hợp lý trong Luật Các TCTD, đặc biệt là nội dung liên quan đến hoạt động đại lý bảo hiểm.

Trong đó, cần phân biệt rõ bảo hiểm nhân thọ có yếu tố đầu tư tài chính phức tạp (mà Chính phủ chủ trương siết lại) với bảo hiểm phi nhân thọ (như bảo hiểm nông nghiệp, bảo hiểm nhà, xe...) mang tính an sinh, phòng ngừa rủi ro thiết thực cho người dân.

Tư tưởng hành động quyết liệt này cũng được Thủ tướng nêu rõ: “Quản lý là để phát triển chứ không phải để ngăn cấm hay gây sợ hãi. Không thể lấy lý do không quản lý được mà cấm.”

Đây chính là nền tảng tư duy quản trị nhà nước hiện đại – mở lối chứ không siết lại – phù hợp với việc hoàn thiện khung pháp lý để các tổ chức tín dụng và doanh nghiệp bảo hiểm phối hợp phục vụ khu vực Tam nông hiệu quả hơn thông qua kênh phân phối bancassurance.

Thực tế cho thấy, sản phẩm bảo hiểm phục vụ nông nghiệp mang tính nhân văn, là giải pháp phòng ngừa rủi ro giúp người dân phát triển bền vững, cần được quản lý phù hợp, không thể áp dụng cứng nhắc như bảo hiểm nhân thọ đầu tư. Do đó, việc áp dụng quy định chung cho tất cả sản phẩm bảo hiểm bán qua ngân hàng, rồi vì lo ngại kiểm soát nên “cấm cho an toàn,” chỉ làm tổn thương quyền lợi khách hàng, doanh nghiệp và hệ sinh thái tài chính nông thôn.

Bổ sung văn bản hướng dẫn Luật Các TCTD, phân biệt rõ bảo hiểm phi nhân thọ và bảo hiểm nhân thọ đầu tư

Về phía doanh nghiệp, để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, giúp bảo hiểm nông nghiệp tiếp tục thực hiện sứ mệnh hỗ trợ người dân, Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng Nông nghiệp (Bảo hiểm Agribank) đề xuất bổ sung văn bản hướng dẫn Luật Các TCTD, phân biệt rõ bảo hiểm phi nhân thọ và bảo hiểm nhân thọ đầu tư; cho phép ngân hàng giới thiệu, phối hợp cung cấp bảo hiểm phi nhân thọ liên quan đến khoản vay.

Bên cạnh đó, xây dựng cơ chế đặc thù cho phép vận dụng nhiều phương thức bán hàng, tránh việc coi là ép buộc mua bảo hiểm khi vay vốn. Đặc biệt, với sản xuất nông nghiệp manh mún, phân tán, thiếu liên kết, việc cung cấp bảo hiểm đến từng hộ nông dân rất khó khăn. Vì vậy, bảo vệ nguồn vốn tín dụng cần nhiều giải pháp quản lý rủi ro, trong đó bảo hiểm là công cụ hiệu quả để phân tán rủi ro. Agribank là ngân hàng 100% vốn nhà nước vì thế bảo vệ nguồn vốn là bảo vệ tài sản nhà nước.

Xem hợp đồng bảo hiểm rủi ro (đặc biệt thiên tai, thảm họa) là biện pháp bảo đảm vốn vay, đồng thời nâng hạn mức vay với lãi suất ưu đãi. Kết hợp bảo hiểm với các gói tín dụng nông nghiệp sẽ giảm thiểu rủi ro tín dụng, bảo vệ vốn vay ngân hàng và giúp nông dân yên tâm vay vốn tái đầu tư sản xuất.

Đồng thời, cho phép giảm lãi suất vay để tạo điều kiện khách hàng tham gia đầy đủ bảo hiểm; Cho phép TCTD được phép cho vay phí bảo hiểm nếu khách hàng có nhu cầu (tương tự các nước phát triển) để tăng khả năng tham gia bảo hiểm.

2

Tiêu điểm PVI



01

PVI - lần thứ 2 năm trong Top 50 Công ty đại chúng uy tín và hiệu quả năm 2025 do Vietnam Report bình chọn



Ngày 27/5/2025, Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) chính thức công bố Bảng xếp hạng VIX50 – Top 50 Công ty Đại chúng uy tín và hiệu quả năm 2025 - PVI vinh dự lần thứ 2 năm trong bảng xếp hạng uy tín này.

Đây là kết quả nghiên cứu khách quan, khoa học và độc lập của Vietnam Report, được công bố chính thức trên các phương tiện truyền thông uy tín.

Năm 2024, tình hình thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp và khó lường với nhiều yếu tố rủi ro và bất định, thị trường bảo hiểm cũng gặp nhiều khó khăn và biến

động, đặc biệt là hiệu quả kinh doanh bị ảnh hưởng nặng nề từ siêu bão Yagi. Tổng thiệt hại, bão Yagi gây ra tổn thất trên 13.000 tỷ đồng với thị trường Bảo hiểm VN. tuy nhiên với chiến lược phát triển đúng định hướng và triển khai đồng bộ các giải pháp, toàn hệ thống PVI tiếp tục vượt qua những khó khăn và hoàn thành tốt mọi nhiệm vụ và các chỉ tiêu kế hoạch 2024 được Đại hội đồng cổ đông/Hội đồng Quản trị giao.

Kết thúc năm 2024, Tổng doanh thu hợp nhất đạt 21.824 tỷ đồng, hoàn thành 125% kế hoạch năm 2024, Lợi nhuận trước thuế đạt: 1.118 tỷ đồng, hoàn thành 104% kế hoạch. Với kết quả kinh doanh vượt mức các

chỉ tiêu kế hoạch, ĐHĐCĐ thường niên năm 2025 đã thông qua tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2024 là 31.5%, cao hơn so với mức cam kết của ĐHĐCĐ (28,5%). Đây là năm thứ mười liên tiếp PVI thực hiện chi trả tỷ lệ cổ tức ở mức cao từ 20% trở lên và là mức chi trả cao thứ hai trong lịch sử hoạt động của PVI kể từ khi thành lập cho đến nay. Việc này đã thể hiện sức mạnh nội tại cùng bản lĩnh vững vàng của toàn hệ thống PVI trong bối cảnh thị trường trong và ngoài nước nhiều biến động khó lường.

Bảng xếp hạng Top 50 Công ty Đại chúng uy tín và hiệu quả năm 2025 là kết quả nghiên cứu độc lập và khách quan của Vietnam Report. Kế thừa thành quả nghiên cứu từ bảng xếp hạng top 10 Doanh nghiệp niêm yết uy tín đã được công bố thường niên từ năm 2016, dựa trên phương pháp Media Coding (mã hóa dữ liệu báo chí) trên truyền thông, kết hợp nghiên cứu chuyên sâu các ngành trọng điểm, có tiềm năng tăng trưởng cao như: Bất động sản – Xây dựng, Ngân hàng, Bảo hiểm, Dược, Thực phẩm – Đồ uống, Bán lẻ, Du lịch, Logistics...

Phương pháp nghiên cứu phân tích truyền thông để đánh giá uy tín của các công ty dựa trên học thuyết Agenda Setting của 2 giáo sư Maxwell McCombs và Donald L.

Shaw về sự ảnh hưởng, tác động của truyền thông đại chúng đến cộng đồng và xã hội, được Vietnam Report và các đối tác hiện thực hóa và áp dụng từ năm 2012. Theo đó, Vietnam Report đã sử dụng phương pháp Branch Coding (đánh giá hình ảnh của công ty trên truyền thông) để tiến hành phân tích uy tín của các doanh nghiệp niêm yết tại Việt Nam.

Vietnam Report tiến hành mã hóa (coding) các bài báo viết về các doanh nghiệp được đăng tải trên các trang báo có ảnh hưởng tại Việt Nam trong thời gian từ tháng 04/2024 đến tháng 03/2025, đánh giá ở cấp độ câu chuyện (story – level) về 24 khía cạnh hoạt động cụ thể của các công ty từ sản phẩm, kết quả kinh doanh, thị trường... tới các hoạt động và uy tín của lãnh đạo công ty. Các thông tin được lựa chọn để mã hóa (coding) dựa trên 2 nguyên tắc cơ bản: Tên công ty xuất hiện ngay trên tiêu đề của bài báo, hoặc tin tức về công ty được đề cập tối thiểu chiếm 5 dòng trong bài báo, đây được gọi là ngưỡng nhận thức – khi thông tin được đánh giá là có giá trị phân tích. Các thông tin được đánh giá ở các cấp độ: 0: Trung lập; 1: Tích cực; 2: Khá tích cực; 3: Không rõ ràng; 4: Khá tiêu cực; 5: Tiêu cực. Tuy nhiên, thống kê lại, nhóm nghiên cứu đưa ra 3 cấp bậc để đánh giá cuối cùng, bao gồm: Trung lập (gồm 0 và 3), tích cực (1 và 2), và tiêu cực (4 và 5).

Những nhận định trong thông cáo mang tính tổng quát và tham khảo cho các doanh nghiệp, đối tác; không phải nhận định cá nhân và không phục vụ mục đích hay nhu cầu của bất cứ nhà đầu tư cụ thể nào. Do đó, các bên liên quan nên cân nhắc kỹ tính phù hợp của các thông tin trên trước khi sử dụng để đưa ra quyết định đầu tư và hoàn toàn chịu trách nhiệm trong việc sử dụng các thông tin đó.

02

PVI Holdings tìm cổ đông chiến lược cho Hanoi Re, đồng hành để cùng vươn xa



Sở hữu hơn 80% cổ phần Hanoi Re, PVI Holdings vẫn để ngỏ dư địa hợp tác chiến lược, không chỉ về vốn, mà còn là sự đồng hành dài hạn.

Trong bối cảnh thị trường chứng khoán Việt Nam đang chứng kiến nhiều chuyển động tích cực, từ việc chính thức vận hành hệ thống giao dịch mới KRX đến kỳ vọng nâng hạng thị trường, các doanh nghiệp niềm yết, đặc biệt là những tên tuổi lớn trong lĩnh vực bảo hiểm như PVI, đang có những bước đi chiến lược nhằm tận dụng “thiên thời, địa lợi”. Nhịp Cầu Đầu Tư đã có cuộc trao đổi với ông Dương Thanh Danh Francois, Phó Chủ tịch

Thường trực Hội đồng Quản trị, Công ty Cổ phần PVI (PVI Holdings) để tìm hiểu rõ hơn về các chiến lược phát triển của Tập đoàn trong giai đoạn mới.

PV: Xin Ông cho biết PVI có kế hoạch tiếp tục duy trì chính sách chi trả cổ tức ở mức 2 cao như giai đoạn 2021-2024 trong các năm tới không, và liệu Công ty có cân nhắc điều chỉnh tỉ lệ này để cân bằng giữa lợi ích cổ đông và nhu cầu tái đầu tư cho tăng trưởng dài hạn?

Trong năm 2024, giá cổ phiếu PVI đã tăng lên mức cao nhất từ trước tới nay, không cần một chiến lược quảng bá rầm rộ nào bởi chính những con số ấn tượng về doanh thu và hiệu quả đã tự động lên tiếng.

Trong năm này, tổng doanh thu hợp nhất năm 2024 của PVI đạt 21.824 tỉ đồng, hoàn thành 125% kế hoạch năm 2024, lợi nhuận trước thuế đạt 1.118 tỉ đồng, hoàn thành 104% kế hoạch. Với kết quả kinh doanh vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch, Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 đã thông qua tỉ lệ chi trả cổ tức năm 2024 là 31,5%, cao hơn so với mức cam kết của Đại hội đồng cổ đông (28,5%). Đây là năm thứ 10 liên tiếp PVI thực hiện chi trả tỉ lệ cổ tức ở mức cao từ 20% trở lên và là mức chi trả cao thứ hai trong lịch sử hoạt động của PVI kể từ khi thành lập cho đến nay. Việc này đã thể hiện sức mạnh nội tại cùng bản lĩnh vững vàng của toàn hệ thống PVI trong bối cảnh thị trường trong và ngoài nước nhiều biến động khó lường. PVI là một trong số rất ít doanh nghiệp có thể chi trả trên 90% lợi nhuận sau thuế với mức cổ tức/giá cổ phiếu >5% điều mà không nhiều công ty bảo hiểm trên thế giới đạt được. Chúng tôi cam kết nỗ lực hết sức để bảo toàn và phát triển phần vốn mà các cổ đông đã tin tưởng giao phó cho chúng tôi, và cố gắng hết mức để hướng tới những mốc son mới, vươn mình ra thế giới mà lấy những tiêu chuẩn quốc tế mới làm thước đo cho hiệu quả của mình. Chúng tôi khẳng định tầm quan trọng của các cổ đông dù là đa số hay thiểu số. PVI luôn đặt lợi ích của cổ đông ở vị trí trung tâm trong các quyết định của mình và an toàn luôn là nguyên tắc đầu tiên trong việc vận hành kinh doanh của PVI.

PV: Trước áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt trong ngành bảo hiểm, Bảo hiểm PVI theo đuổi chiến lược nào để bảo vệ thị phần, đồng thời đảm bảo tăng trưởng bền vững trong bối cảnh thị trường đang tái cấu trúc mạnh mẽ?

Bảo hiểm PVI theo đuổi 5 chiến lược và mục tiêu trọng tâm nhất bao gồm:

- Giữ vững vị thế Doanh nghiệp Bảo hiểm số 1 Việt Nam cả về quy mô, hiệu quả và chất lượng dịch vụ,
- Duy trì mục tiêu thị phần năm 2025 khoảng 16% - 18%,
- Tập trung khai thác nghiệp vụ bảo hiểm thế mạnh như bảo hiểm cháy nổ, tài sản, kỹ thuật, năng lượng, hàng hải..., phát triển dự án có vốn đầu tư nước ngoài.
- Tận dụng lợi thế rating A- để mở rộng hoạt động nhận và nhượng tái bảo hiểm từ đối tác nước ngoài trên nguyên tắc an toàn, hiệu quả, phù hợp khẩu vị rủi ro,
- Tối đa hóa lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính hiệu quả

PV: PVI AM có đang nghiên cứu hoặc chuẩn bị kế hoạch cụ thể nào cho việc mở rộng hoạt động quản lý quỹ trong năm 2025? Đây là những mục tiêu chiến lược dài hạn khi công ty hướng tới thị trường rộng lớn bên ngoài hệ thống PVI?

Trong năm 2025, PVI AM định hướng nghiên cứu mở rộng hoạt động quản lý quỹ ra ngoài phạm vi nội bộ, hướng tới phục vụ các nhà đầu tư tổ chức và cá nhân bên ngoài hệ thống PVI nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư khác nhau trên thị trường. Đây là một trong những bước đi chiến lược nhằm đa dạng hóa cơ sở khách hàng và mở rộng quy mô tài sản quản lý (AUM) trong dài hạn.

Hiện tại PVI AM cũng đã và đang chuẩn bị các nguồn lực cần thiết về con người, hệ thống cũng như phát triển thêm các hợp tác chiến lược với một số đối tác cho mục tiêu này.

PV: Trong bối cảnh ngành quản lý tài sản tại Việt Nam được dự báo còn nhiều dư địa tăng trưởng với sự tham gia mạnh mẽ từ các định chế tài chính trong và ngoài nước, Ông đánh giá như thế nào về tiềm năng thị trường này, và PVI AM có định vị như thế nào trong cuộc đua thị phần đầy cạnh tranh sắp tới?

Nhu cầu đầu tư của doanh nghiệp và cá nhân còn rất lớn, đặc biệt trong điều kiện lãi suất thấp. Tăng trưởng của ngành quản lý tài sản dự báo tăng trưởng cao trong các năm tới khi mức thu nhập bình quân đầu người tăng lên mức 5.000 USD. Các quỹ đầu tư đã dần phục hồi sau giai đoạn khó khăn do khủng hoảng thị trường trái phiếu doanh nghiệp.

Là công ty con của Công ty Cổ phần PVI, PVI AM đã nhận được sự hỗ trợ đáng kể từ các cổ đông lớn của PVI, điều này đem lại những lợi thế cạnh tranh đặc biệt cho PVI AM trong việc tìm kiếm các cơ hội kinh doanh ở trong và ngoài nước dựa trên mạng lưới rộng khắp của các đối tác. Đồng thời, với quan hệ đầu tư và chuyên môn sâu rộng của PVI Holdings, HDI Global SE và PVN, PVI AM nhận được nhiều sự hỗ trợ toàn diện về đào tạo nguồn nhân lực, cộng tác và hợp tác đầu tư. Với kiến thức chuyên sâu, nhiều năm kinh nghiệm thị trường và mục tiêu tối ưu lợi ích khách hàng, đội ngũ PVI AM luôn chú trọng phát triển các sản phẩm và cấu trúc đầu tư đa dạng, phù hợp với nhu cầu đầu tư, tình hình tài chính từng khách hàng và từng giai đoạn

của thị trường, mang lại lợi nhuận bền vững cho khách hàng đồng thời đảm bảo thực hiện tốt quản trị rủi ro.

PV: PVI Holdings đang đặt ra những tiêu chí cụ thể nào để lựa chọn cổ đông chiến lược cho Hanoi Re? Ông có thể chia sẻ rõ hơn những hình thức hỗ trợ cụ thể mà PVI kỳ vọng từ cổ đông chiến lược, về mặt vốn, chuyển giao công nghệ hay mạng lưới khách hàng?

PVI Holdings hiện đang sở hữu trên 80% cổ phần của Hanoi Re đồng nghĩa với việc còn dư địa cho cổ đông chiến lược. Sự thay đổi cơ cấu cổ đông này nằm trong tầm nhìn chiến lược của PVI nhằm hỗ trợ Hanoi Re trong quá trình thăng hạng tín nhiệm, đa dạng hóa nguồn doanh thu và củng cố sức mạnh tài chính. PVI Holdings mong muốn tìm kiếm những cổ đông chiến lược cùng chung chí hướng, có thể cam kết đồng hành dài hạn cũng như hỗ trợ tích cực cho Hanoi Re bằng việc thay đổi cơ cấu doanh thu, mở rộng các đối tượng khách hàng trên toàn cầu, cùng PVI Holdings kiện toàn hơn nữa mọi mặt hoạt động của Hanoi Re để nâng hạng tín nhiệm năng lực tài chính lên mức A- (AM.Best).

Với vai trò quan trọng của Hanoi Re trong hệ thống, sự thay đổi này sẽ chỉ được diễn ra khi có điều kiện thuận lợi trên nguyên tắc PVI Holdings vẫn giữ vững quyền kiểm soát của mình tại Hanoi Re. Đến thời điểm hiện tại, chưa có quyết định nào được đưa ra liên quan đến việc này.

Năm 2025 Hanoi Re sẽ triển khai các giải pháp kết hợp đối với thị trường trong và ngoài nước bao gồm khai thác sản phẩm mới và phát triển các thị trường tiềm năng. Công ty cũng đã chuẩn bị từ năm 2024, tham dự và tiếp xúc với các đối tác tại các chương trình hội nghị tái bảo hiểm uy tín toàn cầu tại khu vực Châu Phi, Đông Á, Trung Đông... nhằm phục vụ phát triển thị trường.

Hanoi Re cũng đẩy mạnh hợp tác kinh doanh toàn cầu, trong đó tập trung phát triển các thị trường đang phát triển, Hanoi Re có thể cung cấp giá trị gia tăng như: đào tạo, thiết kế sản phẩm, giám định và đánh giá rủi ro, giám định tổn thất, từ đó có nhiều tiềm năng trong hợp tác.

Xin cảm ơn Ông!



03

Từ bắt buộc đến chủ động: Bảo hiểm nhà ở và bước chuyển chính sách từ Nghị định 105/2025/NĐ-CP



Bắt đầu từ ngày 1/7/2025, Nghị định số 105/2025/NĐ-CP chính thức có hiệu lực, thay thế cho Nghị định 67/2009/NĐ-CP về bảo hiểm trong hoạt động đầu tư xây dựng. Một điểm mới đáng chú ý là yêu cầu bắt buộc chủ đầu tư và nhà thầu thi công xây dựng nhà ở riêng lẻ tại khu vực đô thị phải mua bảo hiểm trách nhiệm dân sự đối với bên thứ ba. Điều này phản ánh rõ định hướng của Chính phủ: thúc đẩy ý thức phòng ngừa rủi ro, đảm bảo an toàn cho cộng đồng ngay từ giai đoạn xây dựng ban đầu.

Nghị định 105/2025/NĐ-CP – Cú hích pháp lý nâng cao ý thức phòng ngừa rủi ro.

Không còn giới hạn trong các công trình trọng điểm hay công trình có yếu tố nguy hiểm cao, Nghị định 105 mở rộng phạm vi điều chỉnh đến cả nhà ở dân dụng, đặc

biệt trong bối cảnh đô thị hóa nhanh chóng. Điều này hoàn toàn có cơ sở khi các thống kê từ Bộ Công an cho thấy, trong năm 2024, cả nước đã xảy ra **4.112 vụ cháy**, làm chết **100 người**, bị thương **89 người**, thiệt hại về tài sản ước tính khoảng **657,45 tỷ đồng**. Đáng chú ý, nguyên nhân chủ yếu gây cháy là do sự cố hệ thống, thiết bị điện, chiếm tỷ lệ cao trong các vụ cháy tại khu vực thành thị. Việc xây dựng nhà ở trong khu dân cư thường kéo theo rủi ro ảnh hưởng đến công trình kế bên, sự an toàn của người đi đường hoặc cư dân xung quanh. Chính vì vậy, bảo hiểm trách nhiệm dân sự bên thứ ba trong xây dựng – vốn từng chỉ áp dụng cho các công trình lớn – nay trở thành tấm lá chắn bắt buộc trong đô thị hiện đại, góp phần hạn chế thiệt hại, tạo nền tảng pháp lý rõ ràng và bảo vệ quyền lợi cho các bên liên quan.

Điểm tích cực của Nghị định 105 còn nằm ở việc tăng tính minh bạch trong hợp đồng bảo hiểm, quy định rõ ràng hơn về quyền và nghĩa vụ của các bên, về phạm vi bảo hiểm và trách nhiệm bồi thường. Điều này không chỉ giúp người dân an tâm khi tham gia mà còn nâng cao chất lượng dịch vụ bảo hiểm trên thị trường.

Chủ động bảo vệ tổ ấm – Xu hướng tất yếu trong thời đại rủi ro đa chiều

Dù hiện tại, bảo hiểm nhà ở mới chỉ bắt buộc trong giai đoạn thi công tại đô thị, nhưng trên thực tế, các rủi ro đối với nhà ở không kết thúc khi công trình hoàn thành. Từ chập điện, cháy nổ, vỡ ống nước, ngập úng đến sạt lở, động đất – những rủi ro có thể gây thiệt hại nghiêm trọng về tài sản luôn rình rập mọi gia đình, đặc biệt tại các khu vực dân cư đông đúc hoặc vùng có nguy cơ thiên tai cao.

Thực tế đã cho thấy nhiều vụ cháy lớn như vụ cháy chung cư mini tại Hà Nội (2023), cháy dãy nhà trọ công nhân ở TP.HCM... đã để lại hậu quả nặng nề không chỉ về người mà cả về tài sản, khiến nhiều hộ gia đình rơi vào khủng hoảng. Trong phần lớn các trường hợp đó, thiệt hại không thể bù đắp được do không có bảo hiểm hoặc không đủ năng lực tài chính cá nhân để khắc phục hậu quả.

Trong bối cảnh đó, bảo hiểm nhà ở tự nguyện – dù chưa mang tính bắt buộc – lại chính là giải pháp chủ động, khôn ngoan và phù hợp với xu thế hiện đại. Không đơn thuần là một hình thức “dự phòng tài chính”, bảo hiểm còn là biểu hiện của lối sống có trách nhiệm, của việc đặt sự an toàn và bền vững lên hàng đầu trong hành trình xây dựng tổ ấm.

Để giải quyết nhu cầu đa dạng này, các doanh nghiệp bảo hiểm uy tín, có năng lực tài chính mạnh sẽ đóng vai trò then chốt. Trong đó, **Bảo hiểm PVI** – thương hiệu dẫn đầu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam – đang là một trong những đơn vị tiên phong trong cung cấp các gói bảo hiểm nhà ở toàn diện: từ bảo hiểm cháy nổ bắt buộc, bảo hiểm công trình dân dụng đến bảo hiểm tài sản bên trong nhà.

Với hệ thống dịch vụ phủ khắp cả nước, đội ngũ chuyên gia giám định – bồi thường chuyên nghiệp, ứng dụng công nghệ hiện đại và tư vấn minh bạch, Bảo hiểm PVI mang đến cho khách hàng sự an tâm dài hạn và trải nghiệm tin cậy, đúng với khẩu hiệu “chủ động trong mọi tình huống”. Bên cạnh việc cập nhật kịp thời quy định pháp lý mới như Nghị định 105, Bảo hiểm PVI còn luôn đồng hành cùng khách hàng từ khâu tư vấn, tham gia cho đến khi xảy ra sự cố, giúp khách hàng không chỉ tuân thủ pháp luật mà còn chủ động bảo vệ tài sản và cuộc sống.

Trong một thế giới mà những biến động trở nên khó lường hơn bao giờ hết, việc lựa chọn bảo hiểm không chỉ là sự chuẩn bị về tài chính, mà còn là cách mỗi gia đình thể hiện trách nhiệm và tình yêu dành cho tổ ấm của mình. Khi rủi ro có thể đến bất cứ lúc nào, sự đồng hành của những doanh nghiệp bảo hiểm uy tín như Bảo hiểm PVI sẽ là chỗ dựa vững vàng để mỗi gia đình thêm vững tâm bước qua mọi thử thách của cuộc sống hiện đại.

04

Tổng kết hoạt động hợp tác bán hàng kênh Bưu chính tháng 4/2025: Nhiều kết quả tích cực, lan tỏa thi đua



Sáng ngày 27/5/2025, tại trụ sở Tổng công ty Bưu điện Việt Nam (VNPost), Tổng công ty Bảo hiểm PVI và VNPost đã phối hợp tổ chức hội nghị tổng kết công tác bán hàng qua kênh Bưu chính theo Hợp đồng đại lý số 01/HDDL/2025 ký ngày 01/03/2025.

Đại diện Tổng công ty Bảo hiểm PVI có ông Phạm Thành Vinh – Phó Tổng Giám đốc, cùng các lãnh đạo đơn vị phụ trách triển khai hợp đồng đại lý. Về phía VNPost, bà Chu Thị Lan Hương – Phó Tổng Giám đốc và bà Nguyễn Thị Quỳnh Hoa – Trưởng phòng Dịch vụ Bảo hiểm (Ban Dịch vụ Tài chính Bưu chính) cùng 38 lãnh đạo bưu điện các tỉnh, thành phố và đội ngũ bán hàng VNPost vùng I đã tham dự hội nghị.

Tính đến ngày 26/5/2025, hệ thống bán hàng qua VNPost vùng I đã ghi nhận tổng doanh thu đạt 3,6 tỷ đồng. Cụ thể:

- Tháng 3: 1,17 tỷ đồng
- Tháng 4: 1,83 tỷ đồng
- Tháng 5 (tính đến 22/5): 600 triệu đồng

Trong khuôn khổ hội nghị, hai bên đã tổng kết chương trình thi đua “Chạm Link ring thưởng” triển khai trong tháng 4/2025. Chương trình đã góp phần thúc đẩy tinh thần thi đua, tạo khí thế sôi nổi trong toàn hệ thống bán hàng VNPost vùng I.

Tổng doanh thu tháng 4 qua cả hai hình thức online và offline đạt 1,821 tỷ đồng. Tổng giá trị giải thưởng khuyến khích được trao lên tới 55,6 triệu đồng, gồm:

Giải cá nhân phát sinh doanh thu: 39,636 triệu đồng

Giải Giám đốc bưu cục xuất sắc:

Giải Nhất: Giám đốc Bưu cục Hà Nam (10 triệu đồng)

Giải Khuyến khích: Giám đốc Bưu cục Tuyên Quang (3 triệu đồng)

Giải cho Bưu cục phát sinh doanh thu đầu tiên: Bưu cục Trung tâm Thanh Trì (3 triệu đồng)

Tại hội nghị, đại diện hai bên cũng đã cùng nhau nhìn lại các kết quả đã đạt được sau gần 3 tháng triển khai hợp đồng đại lý. Các điểm mạnh, điểm còn hạn chế, lợi thế của từng địa phương và các vấn đề tồn tại trong quá trình vận hành đã được thẳng thắn chia sẻ.

Trên tinh thần hợp tác và cải tiến, các đề xuất về giải pháp truyền thông, tối ưu quy trình, đào tạo bán hàng và hỗ trợ kỹ thuật cũng được hai bên trao đổi cụ thể. Đây sẽ là tiền đề quan trọng để nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng trưởng doanh thu và lan tỏa hình ảnh dịch vụ bảo hiểm thân thiện – thiết thực đến đông đảo người dân.



3

Góc thư giãn



Chiếc ghế xoay và bài học quản lý

Nguồn: Sưu tầm

Ở một công ty nọ, sếp mới nhận chức liền quyết định cải tổ môi trường làm việc. Ngày đầu tiên, ông đi một vòng quanh văn phòng, phát hiện ra nhân viên A cứ ngồi trên ghế xoay mà quay tới quay lui, vừa làm vừa... chơi. Sếp nhú mào, nói:

– Ở công ty không có chỗ cho người lười! Ngày mai cậu nghỉ việc cho tôi!

Cả văn phòng ngạc nhiên. A lẳng lặng dọn đồ ra về. Tuần sau, hiệu suất làm việc tụt thê thảm. Dự án trễ hạn, nhân viên căng thẳng, phòng ban lộn xộn. Sếp tức giận họp gấp:

– Rốt cuộc là chuyện gì xảy ra?

Một nhân viên rụt rè nói:

– Thưa sếp... A tuy hay quay ghế nhưng lại là người giỏi nhất nhóm. Anh ấy thường giúp mọi người sửa lỗi, gỡ rối, kết nối các phòng ban. Quay ghế là lúc anh ấy đang suy nghĩ cách giải quyết vấn đề...

Sếp im lặng. Hôm sau, một chiếc ghế xoay mới được đặt giữa phòng, kèm tờ giấy ghi:

“Tư duy không nằm ở hình thức. Đánh giá đúng người mới là năng lực lãnh đạo”

Ý nghĩa:

Câu chuyện hài hước nhưng nhấn mạnh bài học sâu sắc về quản lý con người. Không nên đánh giá hiệu quả công việc chỉ qua vẻ bề ngoài. Người quản lý giỏi là người nhìn ra giá trị thật sự và tạo điều kiện để nhân viên phát huy thế mạnh.



