



PVI Holdings tổ chức Lễ trao Quyết định bổ nhiệm Giám đốc Ban

**Giải chạy Tours de PVI - Chặng 1
Bảo hiểm PVI Vũng Tàu vươn lên
vị trí số 1**

**Thị trường bảo hiểm Việt Nam:
Biến đổi từ bên trong**

Nội dung

Chịu trách nhiệm nội dung

Trưởng Ban
Nguyễn Triều Dương

Biên tập

Minh Đăng

1 – Tin thị trường

1. Điện hạt nhân: Lựa chọn tất yếu để đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia (p04)
2. Thị trường bảo hiểm Việt Nam: Biến đổi từ bên trong (p06)
3. Từ 15/2/2025, phạt tới 200 triệu đồng nếu vi phạm quy định về bồi thường bảo hiểm (p08)
4. Khách hàng bị chậm trả tiền bảo hiểm mất công cụ bảo vệ (p10)
5. Kết quả nổi bật của Bảo hiểm Xã hội Việt Nam trong 30 năm xây dựng và phát triển (p11)

2 – Tiêu điểm PVI

1. PVI Holdings tổ chức Lễ trao Quyết định bổ nhiệm Giám đốc Ban (p13)
2. Giải chạy Tour de PVI - Chặng 1: Bảo hiểm PVI Vũng Tàu vươn lên vị trí số 1 (p14)

3 – Góc thư giãn

1. Đùng bao giờ quên (p16)

1

Thị trường



01 Điện hạt nhân: Lựa chọn tất yếu để đảm bảo an ninh năng lượng quốc gia

Nguồn: PVN

Điện hạt nhân không chỉ là nguồn cung cấp điện ổn định mà còn là trụ cột vững chắc cho an ninh năng lượng quốc gia. Trong bối cảnh nhu cầu điện ngày càng tăng và các nguồn năng lượng truyền thống dần suy giảm, việc phát triển điện hạt nhân là bước đi chiến lược, giúp Việt Nam chủ động nguồn năng lượng, giảm phụ thuộc vào nhiên liệu hóa thạch và đảm bảo tăng trưởng bền vững.

Những năm gần đây, nhu cầu điện năng của Việt Nam đang gia tăng mạnh mẽ, trong khi các nguồn năng lượng truyền thống như thủy điện và nhiệt điện dần đối mặt với những hạn chế về tài nguyên và tác động môi trường. Trước thực tế này, điện hạt nhân nổi lên như một giải pháp tất yếu, đảm bảo nguồn cung điện ổn định và bền vững, góp phần quan trọng vào việc bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia.

Trên thế giới, nhiều quốc gia như Nhật Bản, Hàn Quốc, Pháp, Mỹ, Trung Quốc, Nga... tiếp tục đầu tư phát triển điện hạt nhân nhằm đáp ứng nhu cầu điện ngày càng tăng. Điện hạt nhân không chỉ giúp đảm bảo nguồn cung ổn định mà còn giảm đáng kể lượng khí thải nhà kính, góp phần bảo vệ môi trường và hướng tới phát triển bền vững. Sự thành công của các quốc gia trên

cho thấy điện hạt nhân là một lựa chọn chiến lược trong chính sách năng lượng dài hạn.

Một trong những lợi ích lớn nhất của điện hạt nhân là tính ổn định trong sản xuất điện. Khác với năng lượng tái tạo như gió hay mặt trời, vốn chịu ảnh hưởng của thời tiết và điều kiện môi trường, các nhà máy điện hạt nhân có thể vận hành liên tục trong nhiều năm mà không bị gián đoạn. Điều này giúp đảm bảo nguồn cung cấp điện ổn định cho các hoạt động kinh tế, công nghiệp cũng như đời sống hàng ngày của người dân.

Bên cạnh đó, điện hạt nhân giúp giảm sự phụ thuộc vào nhiên liệu hóa thạch, từ đó góp phần bảo vệ môi trường và giảm phát thải khí nhà kính. Trong khi các nhà máy nhiệt điện sử dụng than, dầu mỏ, khí đốt... thải ra một lượng lớn CO₂ và các chất gây ô nhiễm khác, các lò phản ứng hạt nhân gần như không tạo ra khí thải trong quá trình phát điện. Đây là một yếu tố quan trọng giúp nhiều quốc gia đạt được mục tiêu giảm phát thải và chống biến đổi khí hậu.



Trong tương lai, Việt Nam với hai nhà máy hiện đại, cung cấp hơn 4.000 MW điện ổn định có thể đưa đất nước thoát khỏi nỗi lo thiếu điện. Các khu công nghiệp có thể hoạt động xuyên suốt, không còn tình trạng cắt điện luân phiên cản trở sản xuất. Bên cạnh đó, các hệ thống giao thông thông minh, xe điện cũng sẽ phủ khắp thành phố, giảm thiểu ô nhiễm môi trường. Đặc biệt, với sự đầu tư mạnh mẽ từ các tập đoàn công nghệ lớn, Việt Nam có thể trở thành trung tâm sản xuất chip, trí tuệ nhân tạo (AI) và tự động hóa cao. Với nguồn điện sạch và bền vững, nền kinh tế Việt Nam chắc chắn sẽ bứt phá, đời sống người dân được nâng cao, đưa đất nước vững vàng trên bản đồ năng lượng thế giới.

Những ngày qua, Quốc hội đang thảo luận sôi nổi về các cơ chế, chính sách đặc thù để tái khởi động dự án điện hạt nhân Ninh Thuận, với những điểm nhấn quan trọng. Chính phủ sẽ huy động vốn từ các đối tác quốc tế với điều kiện ưu đãi, đồng thời tối ưu hóa nguồn lực trong nước để triển khai dự án hiệu quả mà không gây áp lực lên ngân sách. Nhà máy sẽ áp dụng các công nghệ hiện đại nhất, đáp ứng tiêu chuẩn khắt khe của Cơ quan Năng lượng Nguyên tử Quốc tế (IAEA), đảm bảo tính an toàn và hiệu quả cao. Dự án cũng sẽ đi kèm các chính sách hỗ trợ tỉnh Ninh Thuận phát triển hạ tầng, đào tạo lao động, tạo việc làm và đảm bảo đời sống ổn định cho người dân chịu ảnh hưởng. Các cơ chế đặc thù sẽ giúp rút ngắn thời gian triển khai nhưng vẫn đảm bảo tuân thủ các tiêu chuẩn môi trường, an toàn và hiệu quả đầu tư.

Tại các phiên thảo luận, nhiều đại biểu Quốc hội đều tán thành và nhấn mạnh sự cần thiết của điện hạt nhân trong chiến lược phát triển năng lượng quốc gia.

Đồng thời cũng đề xuất tiếp tục rà soát kỹ lưỡng để bảo đảm dự án được triển khai hiệu quả, an toàn và minh bạch. Sự đồng thuận cao từ Quốc hội cho thấy niềm tin vào điện hạt nhân như một giải pháp chiến lược giúp Việt Nam đảm bảo an ninh năng lượng và phát triển bền vững.

Có thể nói, điện hạt nhân không chỉ là một dự án năng lượng, mà còn là biểu tượng của sự hiện đại hóa và nâng cao vị thế của Việt Nam trên trường quốc tế. Việc Quốc hội thông qua các chính sách đặc thù sẽ là bước ngoặt quan trọng, đặt nền móng để Việt Nam bước vào kỷ nguyên năng lượng sạch, phát triển công nghiệp công nghệ cao và nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân.

Với sự quyết tâm của Chính phủ, sự ủng hộ của Quốc hội và nhân dân, dự án điện hạt nhân Ninh Thuận hứa hẹn sẽ trở thành động lực quan trọng giúp Việt Nam phát triển một nền kinh tế xanh, bền vững và thịnh vượng trong tương lai.



02 Thị trường bảo hiểm Việt Nam: Biến đổi từ bên trong

Nguồn: Tin nhanh chứng khoán

(ĐTCK) Năm 2025 được đánh giá là năm mà thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ có những biến đổi từ bên trong, khi cả doanh nghiệp và các đại lý bảo hiểm đang nỗ lực tìm con đường riêng biệt để khẳng định mình.

Những tín hiệu vui

Trong những ngày cuối năm 2024, trên các diễn đàn, nhiều nhân viên, đại lý ruột của Bảo hiểm PVI đưa nhau khoe sự kiện “doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên tại Việt Nam cán mốc doanh thu hơn 20.000 tỷ đồng” và hy vọng được thưởng lớn. Hoạt động tái bảo hiểm vượt xa kế hoạch đề ra trong năm 2024 nhờ tận dụng lợi thế từ việc được AM Best xếp hạng tín nhiệm A- (Excellent) từ năm 2023, đã giúp công ty này mở rộng “bờ cõi” hoạt động tái bảo hiểm.

Trong khi đó, Bảo hiểm Bảo Việt năm qua rầm rộ với các hoạt động chào mừng tròn 60 thành lập Tập đoàn Bảo Việt. Đây là công ty bảo hiểm lâu đời nhất trên thị trường Việt Nam, đồng thời là doanh nghiệp có mạng lưới hoạt động lớn nhất làng bảo hiểm phi nhân thọ.

Ngoài hòa chung các hoạt động kỷ niệm 60 năm ngày sinh “của mẹ”, “người anh em” của Bảo hiểm Bảo Việt là Tổng công ty Bảo Việt Nhân thọ cũng vui mừng chào đón người cũ trở lại. Theo đó, ông Nguyễn Quang

Phi ngồi ghế CEO, còn bà Trần Thị Diệu Hằng giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng thành viên của Công ty.

Bảy năm về trước (đầu năm 2018), sau khi thôi giữ chức vụ Tổng giám đốc Tập đoàn Bảo Việt (công ty mẹ của Bảo Việt Nhân thọ), thôi là người đại diện vốn nhà nước, ông Phi giữ chức Chủ tịch Hội đồng thành viên của Bảo Việt Tokio Marine (một liên danh bảo hiểm phi nhân thọ do Tập đoàn Bảo Việt góp 51% vốn) từ đầu năm 2019.

Trong thông điệp đầu năm gửi toàn bộ hệ thống, Tổng giám đốc Bảo Việt Nhân thọ cho biết: “Năm 2024 đã khép lại với những dấu ấn đáng tự hào. Trong suốt năm qua, mỗi thành viên của Bảo Việt đã không ngừng sáng tạo, cống hiến và cùng nhau vượt qua nhiều thử thách để xuất sắc hoàn thành mục tiêu kinh doanh năm 2024 với doanh thu khai thác mới đạt 3.860 tỷ đồng, vượt 10% kế hoạch, tăng 18% so với năm 2023, tuyển mới hơn 21.000 tư vấn viên tài năng và nhiệt huyết. Năm 2025, sẽ mở ra những cơ hội kinh doanh mới và khát vọng chinh phục những mục tiêu mới. Tôi tin với tinh thần trách nhiệm, sáng tạo và quyết tâm không ngừng đổi mới, Bảo Việt Nhân thọ sẽ tiếp tục phát triển bền vững, khẳng định vị thế số một trên thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam”.

Và trong những ngày đầu năm 2025, Bảo hiểm PVI đã bắt tay với tân binh là Công ty Bảo hiểm phi nhân thọ



Techcom (Bảo hiểm TCI, vừa hoạt động từ tháng 11/2024) để hợp tác theo mô hình “hệ sinh thái”. Đáng chú ý, ngoài Techcombank góp 15% vốn, các cổ đông góp vốn và nằm trong Ban lãnh đạo của Bảo hiểm TCI có nhiều người cũ và người nhà của PVI. Cụ thể, ông Bùi Vạn Thuận (nguyên Tổng giám đốc Công ty cổ phần PVI, công ty mẹ của Bảo hiểm PVI) giờ là cổ đông/cố vấn Hội đồng quản trị của Bảo hiểm TCI; con trai ông Thuận là Bùi Vạn Thành đang làm Phó tổng giám đốc của Bảo hiểm TCI.

Với kinh nghiệm điều hành từ các lãnh đạo cũ của PVI, cùng thừa hưởng nền tảng công nghệ hiện đại, tệp khách hàng quy mô lớn... từ Techcombank cùng các đối tác chiến lược, Bảo hiểm TCI được kỳ vọng sẽ phát triển nhanh chóng trong thời gian tới.

Biến đổi từ những điều nhỏ nhất

Công ty bảo hiểm hãy bắt đầu sự chuyên nghiệp, nhân văn bằng biến đổi nhỏ, đó là hành xử theo tinh thần

đặt sự chân thành lên cao nhất.

Một điểm đáng chú ý, là các công ty bảo hiểm năm nay không còn đặt ra những mục tiêu hoành tráng như “cất cánh”, “bứt phá ngoạn mục”..., mà chỉ giản đơn hơn là “sốc lại” và “biến đổi”. Đặc biệt, các công ty đặt mục tiêu biến đổi từ bên trong, bắt đầu từ khâu tư vấn cho đến bồi thường thật sát với quyền lợi của người tham gia bảo hiểm, chứ không chỉ chạy theo doanh thu bằng mọi giá. Không chỉ các công ty bảo hiểm, các đại lý cũng nỗ lực tìm các ngách riêng nhằm thoát khỏi những khủng hoảng và chuẩn bị cho các cơ hội trong tương lai.

Theo các chuyên gia, sự tăng trưởng mạnh mẽ tầng lớp trung lưu được kỳ vọng mang lại cơ hội “vàng” cho ngành bảo hiểm. Việc tập trung vào phân khúc khách hàng này hứa hẹn giúp các doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam tạo giá trị và sự tăng trưởng vượt trội trong vài năm tới.

Ông Tim Evans, Tổng giám đốc HSBC Việt Nam cho rằng, Việt Nam được kỳ vọng sẽ trở thành thị trường tiêu dùng lớn thứ 10 trên thế giới vào năm 2030 nhờ vào sự tăng trưởng mạnh mẽ của tầng lớp trung lưu. Đây là cơ hội để các bên hỗ trợ phân khúc khách hàng khá giả, những người đang tìm kiếm các sản phẩm bảo hiểm và đầu tư.

Tương tự, dự báo tầng lớp trung lưu tại Việt Nam đang phát triển nhanh chóng và sẽ chiếm 50% dân số vào năm 2030, ông Conor M O'Neill - Phó tổng giám đốc Tài chính Prudential Việt Nam nhấn mạnh đến sự cần thiết và tiềm năng của việc giúp khách hàng tăng

cường khả năng tiếp cận các giải pháp bảo hiểm nhân thọ chất lượng.

Theo MDRT (chuyên gia tư vấn tài chính và bảo hiểm xuất sắc) Đặng Thị Huyền Trang, Việt Nam những năm qua xuất hiện một lượng không nhỏ khách hàng tham gia bảo hiểm với mệnh giá “khủng” từ 10-50 tỷ đồng. Nhìn thấy sự gia tăng đáng kể về số lượng hợp đồng có phí đóng hàng năm từ 40-70 triệu đồng các năm gần đây và phần lớn khách hàng ở phân khúc này đều là trụ cột đóng, vai trò quan trọng trong gia đình, chị Trang thường thiết kế các sản phẩm bảo vệ trụ cột về tài chính nhằm đảm bảo duy trì các chi phí cơ bản cho gia đình khi có những tình huống không may xảy ra với trụ cột.

Biến đổi từ khâu tư vấn, đa số khách hàng, nhất là phân khúc trung lưu không muốn nghe các đại lý bảo hiểm lấy rủi ro ra để dọa họ. Họ nhận thức rõ về nhu cầu cá nhân, biết bản thân cần gì và muốn gì, họ quan tâm nhiều đến thể y tế và bảo vệ tài chính trong trường hợp tai nạn hoặc bệnh hiểm nghèo. Phân khúc khách hàng này không tham gia bảo hiểm cho có, mà hướng đến các sản phẩm trọn vẹn, đòi hỏi chất lượng dịch vụ cao. Bởi thế, tư vấn viên phục vụ họ cũng phải tương xứng, cần chuyên nghiệp và hiểu biết sâu rộng về sản phẩm, dịch vụ. Công ty bảo hiểm cũng phải chuyên nghiệp mới đủ năng lực phục vụ phân khúc khách hàng này.

Để tạo thu hút và lòng tin cho khách hàng, các công ty bảo hiểm không cần tô vẽ, thần thánh hóa bảo hiểm, mà cần truyền thông, mô tả đúng giá trị lõi của bảo hiểm, đó là bảo hiểm là bảo vệ. Nền tư vấn cho khách

hàng hiểu rằng, không có bảo hiểm cũng không sao, nhưng bức tranh hoạch định tài chính của khách hàng sẽ không trọn vẹn. Khi có bảo hiểm, khách hàng sẽ bảo vệ được số tiền tiết kiệm của họ với chi phí thấp, chỉ cần 10-15% thu nhập hàng tháng để bảo vệ 85-90% khoản còn lại đó, là khoản đầu tư để hoạch định tài chính một cách hợp lý.

Chuyên gia bảo hiểm Lê Minh cho biết, có 2 tư vấn bảo hiểm cùng tư vấn cho 1 khách hàng lạ, thì ai tạo ra nhiều sự khác biệt và chiếm được lòng tin tốt hơn với khách hàng sẽ là người nắm nhiều lợi thế nhất, có khả năng cao chốt được hợp đồng, bất kể người đó có là MDRT hay không, vì hầu hết khách hàng đều không biết MDRT là gì. Hay với công ty bảo hiểm cũng vậy, khách hàng sẽ không quá quan tâm đến việc công ty đó là top 1 hay 2, mà chỉ cần công ty đó đảm bảo quyền lợi lõi cho khách hàng khi xảy ra rủi ro cần được bảo hiểm.

Nói như cựu CEO một công ty bảo hiểm: “Công ty bảo hiểm hãy bắt đầu sự chuyên nghiệp, nhân văn bằng biến đổi nhỏ, đó là hành xử theo tinh thần đặt sự chân thành lên cao nhất (Utmost Good Faith). Chẳng hạn, với trường hợp khách hàng gặp tai nạn nhưng trước đó lỡ quên khai báo về một loại bệnh tật nào đó, chứ không phải do bệnh có sẵn, thì công ty bảo hiểm nên chi trả cho khách hàng, đừng lấy lý do họ quên khai báo mà từ chối. Có như vậy, khách hàng mới đặt niềm tin lớn vào ngành bảo hiểm”.

Cũng theo vị này, Luật Kinh doanh bảo hiểm cũng nên tiếp tục sửa đổi theo hướng đảm bảo việc giải quyết quyền lợi cho những người được bảo hiểm một cách công bằng và minh bạch hơn.

03 Từ 15/2/2025, phạt tới 200 triệu đồng nếu vi phạm quy định về bồi thường bảo hiểm

Nguồn: VnEconomy

Từ ngày 15/2/2025, hành vi giả mạo tài liệu, cố ý làm sai lệch thông tin để từ chối bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi sự kiện bảo hiểm đã xảy ra có thể bị phạt tiền lên tới 200 triệu đồng...

Chính phủ vừa ban hành Nghị định số 174/2024/NĐ-CP quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, có hiệu lực thi hành từ ngày 15/2/2025.

Nghị định này quy định hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm; tổ chức, cá nhân vi phạm bị áp dụng hình thức xử phạt chính là phạt tiền.

Mức xử phạt bằng tiền đối với tổ chức bằng 2 lần mức phạt tiền đối với cá nhân cho cùng hành vi vi phạm. Mức phạt tiền đối với cá nhân có hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm tối đa là 100 triệu đồng, đối với tổ chức tối đa là 200 triệu đồng.

Bên cạnh đó còn có hình thức xử phạt bổ sung là đình chỉ hoạt động có thời hạn.

PHẠT NẶNG NẾU VI PHẠM QUY ĐỊNH VỀ BỒI THƯỜNG, TRẢ TIỀN BẢO HIỂM

Nghị định nêu rõ, hành vi thông đồng với người thụ hưởng quyền lợi bảo hiểm để giải quyết bồi thường bảo hiểm, trả tiền bảo hiểm trái pháp luật; hành vi giả mạo tài liệu, cố ý làm sai lệch thông tin để từ chối bồi thường, trả tiền bảo hiểm khi sự kiện bảo hiểm đã xảy ra; hành vi giả mạo tài liệu, cố ý làm sai lệch thông tin trong hồ sơ yêu cầu bồi thường, trả tiền bảo hiểm; hành vi tự gây thiệt hại về tài sản, sức khỏe

của mình để hưởng quyền lợi bảo hiểm trừ trường hợp luật quy định khác mà chưa đến mức truy cứu trách nhiệm hình sự bị phạt tiền như sau.

Phạt tiền từ 20 triệu đồng đến 40 triệu đồng đối với một trong các hành vi vi phạm mà số tiền chiếm đoạt dưới 10 triệu đồng hoặc gây thiệt hại dưới 20 triệu đồng.

Phạt tiền từ 40 triệu đồng đến 60 triệu đồng đối với một trong các hành vi vi phạm mà số tiền chiếm đoạt từ 10 triệu đồng đến dưới 15 triệu đồng hoặc gây thiệt hại từ 20 triệu đồng đến dưới 30 triệu đồng.

“ Theo Nghị định số 174/2024/NĐ-CP mức xử phạt bằng tiền đối với tổ chức bằng 2 lần mức phạt tiền đối với cá nhân cho cùng hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

Phạt tiền từ 80 triệu đồng đến 100 triệu đồng đối với một trong các hành vi vi phạm mà số tiền chiếm đoạt từ 15 triệu đồng đến dưới 20 triệu đồng hoặc gây thiệt hại từ 30 triệu đồng đến dưới 50 triệu đồng.

Phạt tiền từ 160 triệu đồng đến 200 triệu đồng đối với một trong các hành vi vi phạm về gian lận trong kinh doanh bảo hiểm của pháp nhân thương mại thực hiện một trong các hành vi quy định tại khoản 1 Điều 213 Bộ luật Hình sự 2015 (sửa đổi, bổ sung năm 2017) mà số tiền chiếm đoạt dưới 200 triệu đồng hoặc gây thiệt hại dưới 400 triệu đồng hoặc chưa đến mức truy cứu trách nhiệm hình sự.

Bên cạnh đó, đối tượng vi phạm buộc hoàn trả lại số tiền đã chiếm đoạt.

Nếu bên bán không giải thích rõ ràng, đầy đủ cho bên mua bảo hiểm về quyền lợi bảo hiểm, điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm bị phạt tới 100 triệu đồng.

PHẠT CAO NHẤT 100 TRIỆU ĐỒNG VỚI HÀNH VI ÉP MUA BẢO HIỂM

Nghị định cũng quy định rõ về xử phạt đối với hành vi vi phạm quy định về cung cấp sản phẩm bảo hiểm.

Theo đó, phạt tiền từ 60 triệu đồng đến 100 triệu đồng đối với doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài vi phạm một trong bốn hành vi sau.

Thứ nhất, không cung cấp cho bên mua bảo hiểm các tài liệu trong quá trình giao kết hợp đồng bảo hiểm theo quy định của pháp luật, quy định tại điểm a khoản 2 Điều 20 Luật Kinh doanh bảo hiểm số 98/2022/QH15.

Thứ hai, không giải thích rõ ràng, đầy đủ cho bên mua bảo hiểm về quyền lợi bảo hiểm, điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, quyền và nghĩa vụ của bên mua bảo hiểm khi giao kết hợp đồng bảo hiểm theo quy định của pháp luật, quy định tại điểm b khoản 2 Điều 20 Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15.



Thứ ba, không cung cấp cho bên mua bảo hiểm bằng chứng giao kết hợp đồng bảo hiểm theo quy định của pháp luật, quy định tại Điều 18 Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15.

Thứ tư, đe dọa, cưỡng ép giao kết hợp đồng bảo hiểm, quy định tại khoản 5 Điều 9 Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15.

Biện pháp khắc phục hậu quả: Buộc cung cấp cho bên mua bảo hiểm các tài liệu trong quá trình giao kết của các hợp đồng bảo hiểm chưa hết thời hạn hợp đồng tại thời điểm phát hiện hành vi vi phạm đối với hành vi vi phạm. Buộc giải thích rõ ràng, đầy đủ cho bên mua bảo hiểm về quyền lợi bảo hiểm, điều khoản loại trừ trách nhiệm bảo hiểm, quyền và nghĩa vụ của bên mua.

04 Khách hàng bị chậm trả tiền bảo hiểm mất công cụ bảo vệ

Nguồn: Tin nhanh Chứng khoán

Nghị định xử phạt mới ban hành có hiệu lực từ 15/2/2025 (Nghị định 174/2024/NĐ-CP) đã điều chỉnh một số quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

Bỏ phạt tiền đối với chậm trả tiền bảo hiểm

Đáng chú ý, Điều 15 - Nghị định 174/2024 không còn phạt hành vi chậm chi trả bồi thường như trước. Trước đó, tại Điểm 1, Điều 14 - Nghị định 98/2013/NĐ-CP quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh xổ số có phạt tiền khi bồi thường bảo hiểm chậm: “Phạt tiền từ 20-30 triệu đồng đối với hành vi giải quyết bồi thường cho khách hàng chậm theo quy định của pháp luật”.

Sự thay đổi này, theo Ban soạn thảo, là do những thay đổi từ Luật Kinh doanh bảo hiểm 2022 (sửa đổi Luật Kinh doanh bảo hiểm 2000), nên việc xây dựng nghị định xử phạt mới là phù hợp. Trước đây, việc chậm chi trả bảo hiểm thì không phải trả lãi, còn hiện tại thì phải trả.

Luật Kinh doanh bảo hiểm 2022 quy định: Khi xảy ra sự kiện bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm phải bồi thường,

trả tiền bảo hiểm theo thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng. Nếu không có thỏa thuận về thời hạn thì phải trả tiền bảo hiểm trong 15 ngày kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ hợp lệ. Trường hợp doanh nghiệp bảo hiểm chậm bồi thường, trả tiền bảo hiểm thì phải trả lãi đối với số tiền chậm trả tương ứng với thời gian chậm trả...

Người tham gia bảo hiểm cần nâng cao ý thức tự bảo vệ

“**Với quy định mới, các bên sẽ chủ động ra tòa sớm hơn, không phụ thuộc vào cơ quan quản lý nhà nước, nhưng chưa chắc khiến việc chi trả bảo hiểm diễn ra nhanh hơn.**”

Theo các luật sư, với quy định mới, các bên sẽ chủ động ra tòa sớm hơn, không phụ thuộc vào cơ quan quản lý nhà nước, nhưng chưa chắc khiến việc chi trả bảo hiểm diễn ra nhanh hơn (do việc thụ lý vụ án phải mất nhiều tháng).

“Bởi vậy, người tham gia bảo hiểm cần nâng cao ý thức tự bảo vệ vì hiện không còn công cụ bảo vệ khi bị chậm trả quyền lợi. Cơ quan quản lý thị trường là Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính) sẽ không phải giải

quyết, không liên quan đến việc chậm chi trả bảo hiểm. Thay vào đó, các bên chủ động đưa nhau ra tòa án giải quyết”, bà Phạm Thị Giang - Đoàn luật sư Hà Nội nói và cho biết thêm, đoàn thanh tra của Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm cũng không phải thanh tra về chậm trả bảo hiểm để xử phạt bởi đã bỏ quy định phạt tiền đối với hành vi chậm trả tiền bảo hiểm.

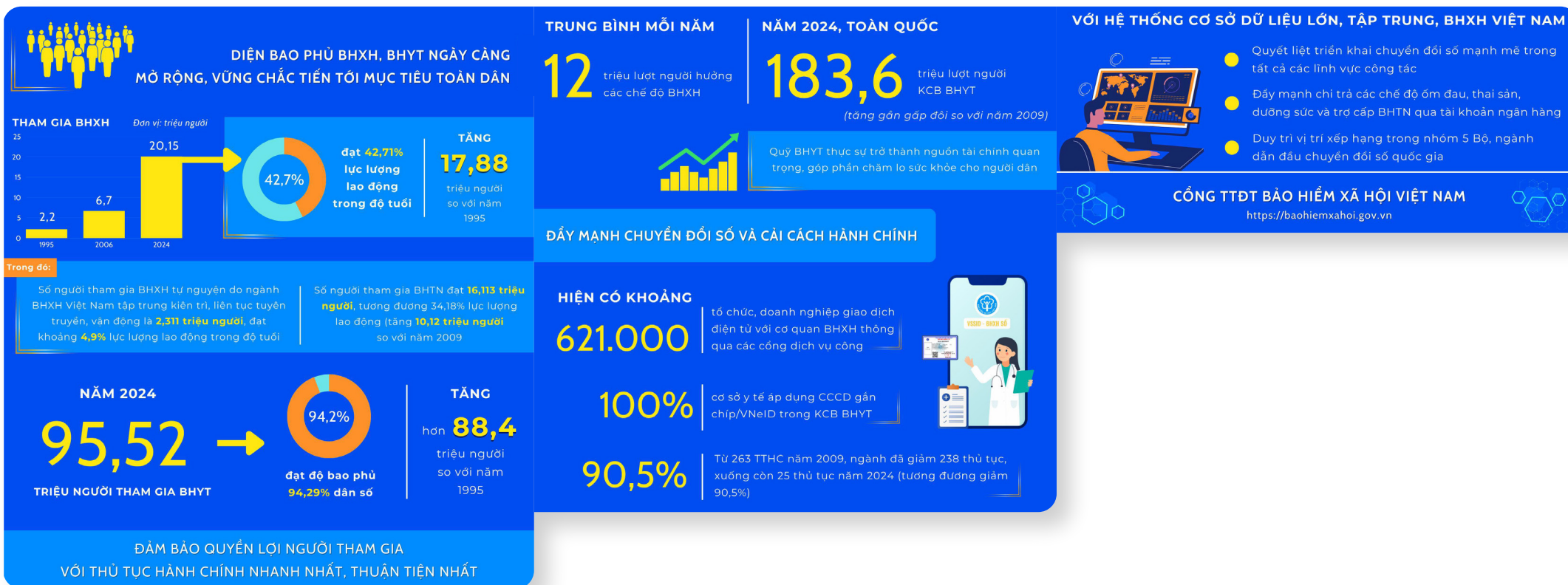
Luật sư Đỗ Hồng Sơn, Trưởng Văn phòng Luật sư Tinh Hoa Việt cũng cho rằng, quy định mới không còn phạt hành vi chậm chi trả bồi thường có thể là bởi theo đánh giá của cơ quan quản lý nhà nước có cần thiết cần thiết phải phạt hay không, lượng đơn yêu cầu xử phạt có nhiều hay không? Và thực tế họ có xử phạt hay không?

“Thực tế, lâu nay, Bộ Tài chính, Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm không công khai số liệu xử phạt doanh nghiệp bảo hiểm về việc chậm chi trả bảo hiểm nên cứ để giữ nguyên quy định về phạt có thể gây ‘khó nghĩ’. Nhưng nếu vẫn để quy định về xử phạt sẽ khiến doanh nghiệp bảo hiểm có trách nhiệm với khách hàng hơn. Giờ doanh nghiệp bảo hiểm không bị chế tài về xử phạt đối với trường hợp chậm trả có thể khiến việc trả tiền bảo hiểm kéo dài hơn. Do đó, ngoài việc tự bảo vệ và trông chờ vào cách hành xử đàng hoàng của doanh nghiệp bảo hiểm thì có thể thành lập hội người tham gia bảo hiểm như các nước. Tổ chức này sẽ chủ động thống kê các vụ việc chậm trả để cảnh báo đến người mua bảo hiểm để họ tránh các doanh nghiệp bảo hiểm chậm chi trả”, ông Sơn nói.

05 Kết quả nổi bật của Bảo hiểm Xã hội Việt Nam trong 30 năm xây dựng và phát triển

Nguồn: Tạp chí Tài chính

Trải qua 30 năm xây dựng và trưởng thành, Bảo hiểm ngành Xã hội Việt Nam đã đạt được nhiều kết quả nổi bật.



2

Tiêu điểm PVI



01 PVI Holdings tổ chức Lễ trao Quyết định bổ nhiệm Giám đốc Ban

Sáng ngày 21/02/2025, tại trụ sở tòa nhà PVI, CTCP PVI đã tổ chức lễ trao Quyết định bổ nhiệm đối với ông Trần Trung Hiếu giữ chức vụ Giám đốc Ban Thư ký và Quan hệ Công chúng và ông Tôn Lương Việt Anh giữ chức vụ Giám đốc Ban Nhân sự Hành chính.

Tham dự và chủ trì buổi lễ có ông Dương Thanh Danh Francois – Phó Chủ tịch Thường trực HĐQT và ông Nguyễn Tuấn Tú – Phó chủ tịch HĐQT/TGD, Thành viên HĐQT, Trưởng Ban Kiểm soát, các PTGD và Giám đốc/ Trưởng các Ban chức năng/ Trung tâm tại PVI Holdings.

Được sự phê duyệt của Chủ tịch HĐQT, TGD đã ban hành QĐ số 21/QĐ-PVI ngày 19/02/2025 về việc bổ nhiệm ông Trần Trung Hiếu giữ chức vụ Giám đốc Ban Thư ký và Quan hệ Công chúng thời hạn 03 năm; Quyết định số 22/QĐ-PVI ngày 19/02/2025 về việc bổ nhiệm ông Tôn Lương Việt Anh giữ chức vụ Giám đốc Ban Nhân sự Hành chính thời hạn 03 năm.

Phát biểu chỉ đạo tại buổi lễ, Ông Dương Thanh Danh Francois và ông Nguyễn Tuấn Tú chúc mừng hai nhân sự mới được bổ nhiệm, và bày tỏ sự tin tưởng với kiến thức chuyên môn cùng kinh nghiệm công tác tại các vị trí khác nhau trong hệ thống PVI, ông Trần Trung Hiếu và ông Tôn Lương Việt Anh sẽ hoàn thành tốt trọng trách và nhiệm vụ mới do ban lãnh đạo giao phó; lãnh đạo cũng đề nghị các đơn vị, các Ban/Trung tâm sẽ tiếp tục hỗ trợ để ông Trần Trung Hiếu và ông Tôn Lương Việt Anh hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Trần Trung Hiếu và ông Tôn Lương Việt Anh cảm ơn HĐQT, ban lãnh đạo đã tin tưởng giao phó nhiệm vụ mới; cảm ơn sự hỗ trợ đồng hành của các Ban/Trung tâm; hai ông cũng cam kết sẽ cố gắng nỗ lực hết mình để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, đóng góp vào sự phát triển chung của PVI.



02 Giải chạy Tour de PVI - Chặng 1: Bảo hiểm PVI Vũng Tàu vươn lên vị trí số 1

Bước sang tuần thứ 4 chặng 1 (tính đến sáng ngày 21/2) – Khởi động, Bảo hiểm PVI Vũng Tàu đã tạm vươn lên, soán ngôi đầu của Bảo hiểm PVI Bến Thành với tổng số: 8.319,57 km.

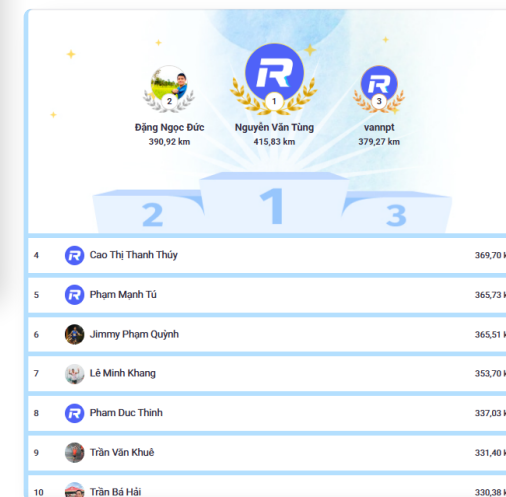
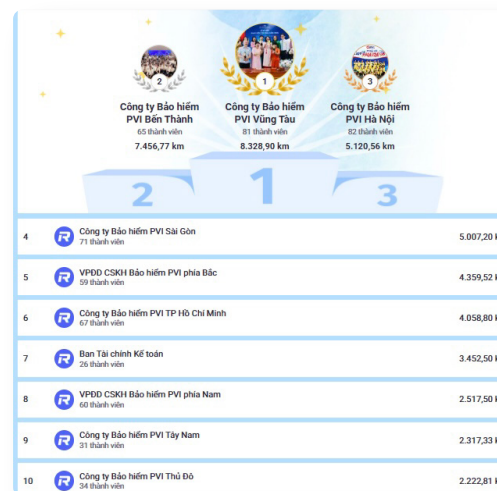
Sau một thời gian vững vàng ngôi vị số 1 trong các tuần đầu, Bảo hiểm PVI Bến Thành đang tạm tụt xuống vị trí thứ 2 với 7.455,76 km nhưng vẫn cách khá xa với đội đang đứng thứ 3 là Bảo hiểm PVI Hà Nội với 5.118,48 km. Các vị trí tiếp theo thuộc về Bảo hiểm PVI Sài Gòn 5.007,20 km, VP CSKH phía Bắc 4.359,52 km, Bảo hiểm PVI Tp HCM 4.058,80 km...

Ở hạng mục cá nhân, nam VĐV Nguyễn Văn Tùng – VPCSKH phía Bắc tiếp tục duy trì vị trí số 1 với 415,83 km. Đứng thứ 2 thuộc về nam VĐV Đặng Ngọc Đức – VP CSKH phía Bắc với 390,92 km, nữ VĐV Nguyễn Phan Thùy Vân -TBH với 379,27 km đứng vị trí thứ 3.

Tuy nhiên, các số liệu này chỉ mới là tạm tính theo dữ liệu trên app Vrace, thứ hạng này có thể hoàn toàn thay đổi trong tuần kế tiếp. Chúng ta cùng chờ đợi sự bứt phá từ các VĐV trong tuần tiếp theo cũng như các tuần còn lại của chặng 1.

Như vậy, tính đến ngày 21/2, trên hệ thống Vrace ghi nhận đã có 1.4124 VĐV tham dự và tổng quãng đường đạt 81.025 km, tăng hơn 50% so với tổng số km tuần trước 51.191km.

Chặng 1 giải chạy Tours de PVI đã đi được khoảng ½ chặng và những con số đã chứng minh không khí tham gia thi đua sôi nổi của hệ thống. Cùng nhau chạy, cùng



nhau vươn xa, cùng nhau quyết tâm xây dựng một Bảo hiểm PVI vững mạnh, hoàn thành những mục tiêu kỳ vọng trong năm 2025.

Các Ban, Đơn vị hay bản thân từng VĐV hãy cùng nhau lan tỏa tinh thần thể thao, những năng lượng tích cực; Chạy vì sức khỏe, chạy để tỏa sáng thương hiệu Bảo hiểm PVI...

3

Góc thư giãn



Nguồn: Sưu tầm

Đừng bao giờ quên

Sự hiện hữu của bạn là món quà cho thế giới này. Bạn là duy nhất và không ai thay thế được bạn. Cuộc đời bạn là tất cả những gì bạn muốn, bạn hãy sống trọn vẹn từng ngày ngay từ bây giờ.

Hãy luôn sống trong những niềm vui, chứ không phải là những phiền toái, và bạn sẵn sàng đương đầu với những gì sẽ đến. Trong bạn hẳn sẽ luôn có quá nhiều câu hỏi, hoài nghi... Nhưng hãy hiểu, hãy dũng cảm... bạn sẽ thành người mạnh mẽ. Đừng tự giới hạn mình. Những giấc mơ của bạn đang chờ bạn đánh thức và chinh phục. Đừng rời bỏ những quyết định quan trọng để tạo ra cơ hội của ngày mai. Bạn hãy vươn đến đỉnh cao và giá trị của chính mình.

Không có gì lãng phí năng lượng sống cho bằng sự lo lắng. Bạn càng ưu tư bao nhiêu, bạn càng trĩu nặng tâm hồn bấy nhiêu. Đừng cho mọi vấn đề quá nghiêm trọng – hãy sống một cuộc đời “trời quang mây tạnh”, chứ không phải sống trong những âu sầu hối tiếc.

Hãy nhớ rằng một tình yêu nhỏ sẽ không thể tồn tại, hãy nhớ rằng rất nhiều quy luật tuần hoàn là điều không tránh khỏi. Hãy nhớ rằng tình bạn là một sự đầu tư khôn ngoan, và kho báu cuộc đời là chúng ta... được ở bên nhau.

Có sức khỏe và hy vọng và hạnh phúc. Hãy dành thời gian ước nguyện đến một vì sao. Và đừng bao giờ quên... chúng ta đặc biệt đến thế nào!



