

BẢN TIN NỘI BỘ



SỐ 02
01/2026



**Bảo hiểm PVI Vững Tà kỷ niệm 30 năm
thành lập, khẳng định vai trò đơn vị nòng cốt
của Bảo hiểm PVI**

**PVI VINH DỰ NẸM TRONG TOP 50 DOANH NGHIỆP XUẤT SẮC
VIỆT NAM NĂM 2025**

**BỆNH VIỆN BẠCH MAI CHÍNH THỨC TRIỂN KHAI BẢO LÃNH
VIỆN PHÍ NỘI TRÚ CHO KHÁCH HÀNG BẢO HIỂM PVI**

Nội dung

Chịu trách nhiệm nội dung

Trưởng Ban
Nguyễn Triều Dương

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

1 – Thị trường

- 1. Petrovietnam khẳng định vị thế hàng đầu trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam
- 2. Những “điểm nhấn” bảo hiểm 2025
- 3. Thị trường bảo hiểm 2026: Chậm mà chắc!

2 – Tiêu điểm PVI

- 1. Bảo hiểm PVI Vũng Tàu kỷ niệm 30 năm thành lập, khẳng định vai trò đơn vị nòng cốt của Bảo hiểm PVI
 - 2. PVI vinh dự nằm trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025
 - 3. Bệnh viện Bạch Mai chính thức triển khai bảo lãnh viện phí nội trú cho khách hàng Bảo hiểm PVI
- 4. Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ đồng hành cùng Giải Việt dã toàn quốc “Chinh phục đỉnh cao Bà Rá”
 - 5. Các đơn vị Bảo hiểm PVI tổ chức thành công Hội nghị Tổng kết năm 2025
- Tin bảo hiểm xã hội**

 - 6. Mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất chưa thay đổi theo chuẩn nghèo mới

3 – PVI-Hành trình 30 năm

- 1. 30 Năm Cùng Bảo Hiểm PVI - Viết Tiếp Hành Trình Không Giới Hạn

4 – Sản phẩm PVI

- 1. Bảo hiểm Sức khoẻ Bổ sung

5 – Góc giải trí

- 1. Câu Chuyện: Bán Giày Ở Châu Phi



1

Tin thị trường

01 Petrovietnam khẳng định vị thế hàng đầu trong Top 50 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam

Nguồn: PVN



Petrovietnam nhận vinh danh trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025.

Ngày 8/1, tại Hà Nội, Vietnam Report phối hợp cùng Báo VietNamNet đã tổ chức Lễ công bố Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2025 (VNR500). Trong đó, Petrovietnam đứng vị trí thứ 2, ghi nhận năm thứ 17 liên tiếp có mặt trong Top 3 của Bảng xếp hạng; đồng thời giữ vị trí cao nhất trong nhóm doanh nghiệp nội địa và doanh nghiệp nhà nước.

Bảng xếp hạng VNR500 năm nay tiếp tục ghi nhận những doanh nghiệp có đóng góp nổi bật vào quá trình phục hồi và duy trì đà tăng trưởng của nền kinh tế, phản ánh sức mạnh nội lực, khả năng tổ chức - vận hành và tinh thần tiên phong đổi mới.

Bên cạnh vinh danh VNR500, chương trình năm nay ghi dấu ấn khi lần đầu tiên công bố VNR FUTURE 100 - Top 100 Doanh nghiệp kiến tạo tương lai Việt Nam; cùng với đó là Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam; Top 10 và Top 5 Công ty uy tín ngành dược, thiết bị y tế và chăm sóc sức khỏe, logistics, du lịch, thức ăn chăn nuôi năm 2025 và công bố Top 10 địa phương hấp dẫn doanh nghiệp lớn năm 2025, phản ánh các điểm đến đầu tư nổi bật dựa trên các tiêu chí như mức độ tập trung doanh nghiệp lớn (VNR500), chất lượng môi trường đầu tư và đóng góp vào tăng trưởng quốc gia.

Tại chương trình, Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia Việt

Nam (Petrovietnam) đã được vinh danh trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025, đồng thời xếp thứ 2 trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam. Đây là sự ghi nhận xứng đáng đối với những nỗ lực không ngừng của Petrovietnam trong việc duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định, bảo đảm hiệu quả sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực quản trị và đóng góp quan trọng cho ngân sách nhà nước cũng như an ninh năng lượng quốc gia.

Kết quả xếp hạng không chỉ phản ánh quy mô doanh thu và vị thế dẫn đầu của Petrovietnam trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, mà còn cho thấy nội lực vững chắc, khả năng thích ứng linh hoạt và tinh thần đổi mới sáng tạo của Tập đoàn trong bối cảnh kinh tế thế giới nhiều biến động. Việc liên tục giữ thứ hạng cao trong bảng xếp hạng VNR500 khẳng định vai trò trụ cột của Petrovietnam trong lĩnh vực công nghiệp - năng lượng, góp phần quan trọng vào ổn định kinh tế vĩ mô và thúc đẩy tăng trưởng dài hạn của đất nước.

Cùng với đó, nhiều đơn vị thành viên của Petrovietnam tiếp tục ghi dấu ấn tại các hạng mục quan trọng. Tổng công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí (PVTrans) và Công ty Cổ phần Vận tải Dầu khí Thái Bình Dương (PVTrans-PAC) được vinh danh Top 10 Công ty Logistics uy tín năm 2025, khẳng định năng lực cạnh tranh và vai trò

chủ lực trong chuỗi cung ứng năng lượng.

Bên cạnh đó, Tổng công ty Cổ phần Dịch vụ Kỹ thuật Dầu khí Việt Nam (PTSC), Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam (PVcomBank), Công ty Cổ phần Điện lực Dầu khí Nhơn Trạch 2 (Power-NT2) và Công ty Cổ phần PVI (PVI) đồng thời được vinh danh cùng Petrovietnam tại Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025.

Đặc biệt, trong VNR500 năm 2025, có tới 21 đơn vị thành viên của Petrovietnam góp mặt, phản ánh quy mô, sức mạnh tổng thể, hiệu quả trong hệ sinh thái, chuỗi giá trị toàn Tập đoàn, như: Công ty CP Lọc hóa Dầu Bình Sơn - BSR (xếp thứ 12), Tổng công ty Dầu Việt Nam - PVOIL (xếp thứ 13), Tổng công ty Khí Việt Nam - PV GAS (xếp thứ 15), Tổng công ty Thăm dò Khai thác Dầu khí - PVEP (xếp thứ 45), Tổng công ty Điện lực Dầu khí Việt Nam - PV Power (xếp thứ 55), Tổng Công ty CP Dịch vụ Kỹ thuật Dầu khí Việt Nam - PTSC (xếp thứ 71), Ngân hàng TMCP Đại chúng Việt Nam - PVcomBank (xếp thứ 86), Tổng công ty CP Dịch vụ Tổng hợp Dầu khí - PETROSETCO (xếp thứ 92).

Ngoài ra, còn nhiều thành viên khác của Petrovietnam cũng có mặt trong bảng xếp hạng này, như: Tổng công ty Phân bón Dầu khí Cà Mau - PVCFC, Tổng công ty Phân bón và Hóa

chất Dầu khí – PVFCCo - Phú Mỹ, Tổng công ty CP Vận tải Dầu khí – PVTrans, Công ty CP Phân phối khí thấp áp Dầu khí Việt Nam – PV GAS D, Công ty TNHH MTV Cơ khí Hàng hải PTSC, Tổng Công ty CP Khoan và Dịch vụ khoan Dầu khí - PV Drilling, Liên doanh Vietsovpetro, Tổng Công ty Bảo Hiểm PVI, Công ty CP Điện lực Dầu khí Nhơn Trạch 2 - PV Power NT2, Công ty CP Dịch vụ Phân phối Tổng hợp Dầu khí – PSD, Tổng Công ty Hóa chất và Dịch vụ Dầu khí - PVChem, Công ty CP Phân bón và Hóa chất Dầu khí Miền Bắc - PVFCCo – PMB,...

Việc Petrovietnam và các đơn vị thành viên được vinh danh tại VNR500 năm 2025 mang ý nghĩa quan trọng, khẳng định vị thế trụ cột của Tập đoàn trong nền kinh tế quốc dân, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp - năng lượng. Đây không chỉ là sự ghi nhận đối với kết quả sản xuất - kinh doanh, mà còn là minh chứng cho năng lực quản trị, khả năng thích ứng linh hoạt, đổi mới mô hình tăng trưởng và chiến lược phát triển bền vững của Petrovietnam trong giai đoạn chuyển dịch năng lượng và tái cơ cấu ngành.

Trong bức tranh nhiều doanh nghiệp đang có những đóng góp nổi bật vào quá trình phục hồi và duy trì đà tăng trưởng của nền kinh tế, Petrovietnam tiếp tục thể hiện vai trò doanh nghiệp nòng cốt, dẫn dắt, góp phần bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và thực hiện hiệu quả các mục tiêu phát triển bền vững của đất nước. Dưới sự lãnh đạo của Đảng, Nhà nước, Petrovietnam đã trải qua 50 năm đồng hành cùng với đất nước, là động lực phát triển kinh tế, xã hội đất nước thông qua thực hiện sứ mệnh bảo đảm “5 An”: an ninh năng lượng, an ninh kinh tế, an ninh lương thực, an ninh quốc phòng và chủ quyền quốc gia trên biển, đồng thời góp phần bảo đảm an sinh xã hội.

Từ việc thực hiện sứ mệnh 5 “An” đó, Petrovietnam đã khẳng định uy tín, vị thế của một Tập đoàn kinh tế hàng đầu đất nước với thành tựu “05 Nhất”: Là doanh nghiệp có quy mô lớn nhất, với tổng tài sản hợp nhất vượt 1 triệu tỷ đồng, vốn chủ sở hữu hơn 556 nghìn tỷ đồng.

Là đơn vị có đóng góp ngân sách cao nhất, với bình quân đạt 160 nghìn tỷ đồng/năm trong những năm gần

đây, chiếm tới 80,3% tổng số nộp ngân sách của 18 Tập đoàn, Tổng công ty trong khối doanh nghiệp nhà nước; có lợi nhuận cao nhất, khi giai đoạn 2020–2025 đạt tới 316 nghìn tỷ đồng, tương đương bình quân 2,2 tỷ USD/năm.

Là doanh nghiệp duy nhất đạt và đạt nhiều giải thưởng cao quý về khoa học – công nghệ, trong đó có 6 giải thưởng Hồ Chí Minh và 4 giải thưởng Nhà nước, cùng hàng chục sáng chế trong nước và quốc tế uy tín.

Đặc biệt, là doanh nghiệp dẫn đầu đạt mức cao nhất trong hoạt động an sinh xã hội, chỉ riêng năm 2025 đạt hơn 1.317 tỷ đồng.



Công ty Cổ phần PVI (PVI) được vinh danh trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025.

02 Những “điểm nhấn” bảo hiểm 2025

Nguồn: Đầu tư chứng khoán



Các công ty bảo hiểm có cơ hội mang về nguồn doanh thu lớn khi hàng loạt công trình trọng điểm được triển khai

(ĐTCK) Dẫu còn nhiều thách thức, song toàn thị trường bảo hiểm Việt Nam đã đi qua một năm 2025 với các cột mốc đáng nhớ.

Phát triển theo chiều sâu, đi vào thực chất hơn

Theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), năm 2025, tất cả các chỉ tiêu quan trọng của thị trường như tổng tài sản, tổng nguồn vốn chủ sở hữu, tổng doanh thu phí bảo hiểm, chi trả bảo hiểm và đầu tư trở lại nền kinh tế đều tăng từ gần 4% đến trên 13%. Cụ thể, tổng tài sản toàn ngành ước đạt 1.113,6 nghìn tỷ đồng, tăng 8,58% so với năm 2024; tổng mức đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 958.987 tỷ đồng, tăng 10,31%; tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường ước đạt 237.211 tỷ đồng, tăng 3,96%...

Lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tiếp tục khẳng định vai trò trụ cột khi duy trì tăng trưởng 2 con số, mở rộng độ bao phủ bảo hiểm, qua đó đóng góp quan trọng vào kết quả chung toàn ngành, với doanh thu phí bảo hiểm gốc đạt trên 84.000 tỷ đồng, tăng 11,34%.

Để thị trường bảo hiểm phát triển

lành mạnh, hiệu quả và bền vững hơn, Thứ trưởng Bộ Tài chính Lê Tấn Cận nhấn mạnh việc sớm hình thành hệ thống dữ liệu chung về hoạt động kinh doanh bảo hiểm, bao gồm thông tin về hợp đồng bảo hiểm, bên mua bảo hiểm, người được bảo hiểm, đại lý bảo hiểm... Đồng thời, tăng cường kết nối, chia sẻ với các cơ sở dữ liệu quốc gia và cơ sở dữ liệu chuyên ngành để nâng cao hiệu quả quản lý, giám sát thị trường. Bởi lẽ, dù có công cụ, công nghệ, nhưng nếu thiếu “nguyên liệu” là dữ liệu thì khó phát huy giá trị.

Cũng theo Thứ trưởng Lê Tấn Cận, cơ hội lớn cho ngành bảo hiểm tiếp tục mở ra trong năm 2026 khi Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng kinh tế 2 con số giai đoạn 2026-2030. Đáng chú ý, việc khởi công, khánh thành 234 công trình trọng điểm với tổng mức đầu tư hơn 3,4 triệu tỷ đồng, trong đó phần lớn nguồn vốn đến từ khu vực ngoài ngân sách, là thời cơ để các công ty bảo hiểm phi nhân thọ tiếp cận, từ đó mang lại nguồn doanh thu đáng kể.

Chi trả bảo hiểm tăng 13,5%

Năm 2025, chi trả quyền lợi bảo hiểm ước đạt 91.845 tỷ đồng, tăng 13,52%

sau một năm ghi nhận tới 15 cơn bão, gây ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế cũng như thị trường bảo hiểm.

Theo Thứ trưởng Lê Tấn Cận, trách nhiệm của doanh nghiệp bảo hiểm trong những thời điểm khó khăn, đau thương do thiên tai không chỉ là nghĩa vụ, mà còn là cơ hội để thể hiện vai trò, chứng minh việc thực hiện đúng và đầy đủ các cam kết, thể hiện thiện chí, chấp hành nghiêm túc hợp đồng bảo hiểm. Qua đó, khẳng định vai trò quan trọng của bảo hiểm, giúp người dân tin tưởng, tạo nền tảng để thị trường tiếp tục mở rộng và phát triển.

Thêm “tân binh”, thị trường thêm cạnh tranh

Trong năm 2025, có 2 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ được cấp phép thành lập là Công ty cổ phần Bảo hiểm nhân thọ Kỹ Thương (Techcom Life) và Công ty cổ phần Tái bảo hiểm Alpha, bên cạnh các kế hoạch rót vốn thành lập công ty bảo hiểm của các ngân hàng.

Chẳng hạn, Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) đã được cổ đông thông qua đề án thành lập Công ty TNHH MTV Bảo hiểm phi nhân thọ ACB (ACBI) với

vốn điều lệ dự kiến 500 tỷ đồng.

Trong tháng 4/2025, Ngân hàng TMCP Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) đã trình cổ đông thông qua phương án góp vốn thành lập công ty con trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, dự kiến vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng.

Như vậy, tính đến cuối năm 2025, thị trường bảo hiểm có 86 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm (trong đó có 32 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ, 20 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, 3 doanh nghiệp tái bảo hiểm, 31 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và 1 chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài.

Theo chuyên gia kinh tế Trần Nguyên Đán, thị trường bảo hiểm Việt Nam hiện nay và trong tương lai vẫn rất giàu tiềm năng bởi tỷ lệ người dân tham gia bảo hiểm còn thấp; tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm (phí bảo hiểm/GDP) nằm trong nhóm thấp của thế giới và chỉ bằng khoảng 1/4 so với các nước công nghiệp phát triển. Thêm vào đó, tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam duy trì ổn định ở mức cao, đồng nghĩa điều kiện cần để doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng

tốt là có và tương đối bền vững. Với 2 động lực tăng trưởng này, hoàn toàn có cơ sở để nhận định, trong năm 2026, thậm chí trong nhiều thập kỷ tới, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn là một “điểm đến” hấp dẫn của giới đầu tư tài chính.

Khai sinh 300 sản phẩm bảo hiểm mới

Năm 2025, Cục Quản lý giám sát bảo hiểm đã chấp thuận phương pháp, cơ sở tính phí cho hơn 200 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, chủ yếu là bảo hiểm sức khỏe và bảo hiểm xe cơ giới; phê duyệt hơn 100 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, làm việc trực tiếp với các doanh nghiệp bảo hiểm để nắm bắt khó khăn, vướng mắc; đề xuất các cơ chế, chính sách nhằm tạo điều kiện hỗ trợ doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ.

Thời gian tới, Cục sẽ tăng cường phối hợp với các đơn vị liên quan trong sửa đổi, bổ sung các chính sách theo hướng hỗ trợ doanh nghiệp tái cấu trúc sản phẩm, đa dạng hóa danh mục, định vị sản phẩm theo từng phân khúc khách hàng, tăng tính minh bạch, đẩy mạnh chuyển đổi số, nâng cao năng lực tính phí, định phí

và tính toán rủi ro, hướng tới sự phát triển bền vững và lành mạnh của thị trường.

Theo chuyên gia Hà Vũ Hiến, mặc dù đã có sự cải thiện, nhưng các doanh nghiệp bảo hiểm cần chú trọng hơn nữa tới chất lượng phục vụ khách hàng. Dịch vụ này tốt thì tính cạnh tranh sẽ tăng lên, khách hàng quan tâm đến bảo hiểm hơn, số người mua bảo hiểm sẽ nhiều hơn và ngành bảo hiểm sẽ phát triển thực chất hơn, bền vững hơn. Các trường đào tạo về bảo hiểm ở Việt Nam cần đi sâu vào các chuẩn mực về dịch vụ bảo hiểm, hơn là tập trung cho sản phẩm bảo hiểm như hiện nay.

“Các sản phẩm thông thường sau khi được mua thì khách hàng có thể dùng ngay. Còn sản phẩm bảo hiểm (điều khoản, quy tắc bảo hiểm) sau khi mua cho đến hết thời hạn sử dụng cũng chưa chắc đã dùng đến (chỉ sử dụng khi có sự cố xảy ra) và khi đó, dịch vụ quan trọng nhất là dịch vụ bồi thường. Đó là sự khác biệt cơ bản giữa dịch vụ trong bảo hiểm và dịch vụ của các ngành hàng khác. Các học viện nổi tiếng về bảo hiểm trên thế giới thường tách bạch sản phẩm với dịch vụ để nhấn mạnh

tầm quan trọng của yếu tố dịch vụ”, ông Hiến nhấn mạnh.

Công ty bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên cán mốc tỷ USD doanh thu phí

Bảo hiểm PVI - doanh nghiệp dẫn đầu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam - chính thức cán mốc doanh thu 1 tỷ USD trong năm 2025, trở thành công ty bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên của Việt Nam đạt quy mô doanh thu này. Đây là cột mốc mang ý nghĩa đặc biệt không chỉ đối với riêng Bảo hiểm PVI, mà còn với toàn thị trường bảo hiểm Việt Nam trong bối cảnh kinh tế toàn cầu và khu vực đối mặt với nhiều biến động phức tạp, từ thiên tai, đứt gãy chuỗi cung ứng... đến những thách thức ngày càng gia tăng trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Cột mốc doanh thu 1 tỷ USD của Bảo hiểm PVI được xây dựng dựa trên năng lực bảo hiểm các rủi ro lớn và phức tạp, gắn với những lĩnh vực then chốt của nền kinh tế như năng lượng, dầu khí, hàng không, công nghiệp, hạ tầng và logistics. Đây đều là những lĩnh vực yêu cầu cao về năng lực tài chính, kinh nghiệm chuyên môn và khả năng quản trị rủi ro.

Kỳ vọng ở thị trường bảo hiểm Việt Nam với nhiều công ty “tỷ đô” là sự phát triển đồng đều: Lợi nhuận tốt nhờ quản trị hiệu quả (phân bổ tài sản thông minh, tái bảo hiểm), dịch vụ khách hàng xuất sắc (phản hồi nhanh, sản phẩm cá nhân hóa, quy trình tinh gọn), năng lực bồi thường mạnh mẽ (minh bạch, nhanh chóng) thông qua công nghệ số và quản lý rủi ro chặt chẽ, tạo niềm tin và bảo vệ tài chính vững chắc cho người dân, thúc đẩy nền kinh tế.

Hành lang pháp lý về kinh doanh bảo hiểm tiếp tục được hoàn thiện

Ngày 10/12/2025, Luật sửa đổi, bổ sung Luật Kinh doanh bảo hiểm đã được Quốc hội thông qua và có hiệu lực thi hành từ ngày 1/1/2026. Việc cắt giảm 22 điều kiện kinh doanh và đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong luật mới được kỳ vọng sẽ tháo gỡ các nút thắt, tạo hành lang pháp lý thông thoáng và thuận lợi cho sự phát triển lành mạnh của các doanh nghiệp.

Nhằm bảo đảm ban hành kịp thời văn bản quy định chi tiết có hiệu lực cùng thời điểm với Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi, Cục Quản lý, giám

sát bảo hiểm đã xây dựng hồ sơ dự thảo Nghị định sửa đổi, bổ sung để trình Chính phủ thông qua trong thời gian tới. Năm 2026, Cục đề xuất xây dựng một số văn bản như Nghị định số 58/2018/NĐ-CP về bảo hiểm nông nghiệp trình Bộ Tài chính, trình Chính phủ ký ban hành. Cùng với đó, phối hợp với Bộ Nông nghiệp và Môi trường xây dựng chính sách bảo hiểm theo Nghị định sửa đổi Nghị định số 67/2014/NĐ-CP về chính sách phát triển thủy sản...

03 Thị trường bảo hiểm 2026: Chậm mà chắc!

Nguồn: Đầu tư chứng khoán



ĐTCK) Sau giai đoạn tăng trưởng nóng kéo dài, thị trường bảo hiểm Việt Nam bước vào một chu kỳ phát triển mới: Tăng trưởng chậm hơn nhưng chắc chắn hơn, lấy chất lượng, trải nghiệm khách hàng và tính minh bạch làm trụ cột.

Thị trường “chuyển pha”

Theo Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (Bộ Tài chính), năm 2025, tất cả các chỉ tiêu quan trọng của thị trường như tổng tài sản, tổng nguồn vốn chủ sở hữu, tổng doanh thu phí bảo hiểm, chi trả bảo hiểm và đầu tư trở lại nền kinh tế đều tăng từ gần 4% đến trên 13%. Cụ thể, tổng tài sản toàn ngành ước đạt 1.113,6 nghìn tỷ đồng, tăng 8,58% so với năm 2024; tổng mức đầu tư trở lại nền kinh tế ước đạt 958.987 tỷ đồng, tăng 10,31%; tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường ước đạt 237.211 tỷ đồng, tăng 3,96%...

Tính tới cuối năm 2025, thị trường có 86 doanh nghiệp kinh doanh bảo hiểm đang hoạt động, tăng thêm 2 doanh nghiệp so với năm 2024. Hai “tân binh” mới gia nhập là Công ty cổ phần Bảo hiểm nhân thọ Kỹ thương Việt Nam (Techcom Life) và Công ty cổ phần Tái bảo hiểm Alpha. Việc xuất hiện doanh nghiệp mới trong

bối cảnh thị trường không còn tăng trưởng nóng cho thấy bảo hiểm tiếp tục là lĩnh vực có dư địa dài hạn, dù rào cản gia nhập và yêu cầu quản trị ngày càng cao.

Xét trên các chỉ tiêu tài chính, năm 2025, toàn thị trường vẫn duy trì xu hướng tăng trưởng tích cực. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm đã chậm lại rõ rệt, với mức tăng chưa tới 4% (tương đương khoảng 237.211 tỷ đồng). Diễn biến này phản ánh một thực tế quan trọng: Thị trường đang dịch chuyển từ giai đoạn “bán nhanh - thu phí mạnh” sang giai đoạn thực hiện cam kết, củng cố niềm tin và xử lý các tồn tại tích tụ trong quá khứ.

Trong cơ cấu doanh thu phí bảo hiểm toàn ngành, bảo hiểm phi nhân thọ tiếp tục là điểm sáng khi duy trì mức tăng trưởng 2 con số. Doanh thu phí bảo hiểm gốc của khối này đạt trên 84.000 tỷ đồng trong năm 2025, tăng 11,34% so với năm trước. Kết quả tích cực này được các doanh nghiệp nhận định đến từ nhu cầu bảo hiểm ngày càng tăng trong các lĩnh vực tài sản, xây dựng, hạ tầng, logistics và sản xuất, đồng thời gắn với việc siết chặt kỷ luật thị trường và quản trị rủi ro.

Trong bối cảnh mới, những doanh nghiệp bảo hiểm xác định đúng vấn đề, đúng phân khúc khách hàng và đúng mô hình hợp tác sẽ có nhiều khả năng dẫn dắt giai đoạn tăng trưởng tiếp theo của thị trường.

Trái ngược với bức tranh tương đối ổn định của bảo hiểm phi nhân thọ, lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ đang đứng trước một giai đoạn mang tính “chuyển pha” rõ nét. Sau thời kỳ tăng trưởng nóng dựa nhiều vào kênh bán qua ngân hàng (bancassurance) và mở rộng lực lượng phân phối, thị trường nhân thọ buộc phải đi chậm lại để tái cấu trúc toàn diện: Từ sản phẩm, kênh phân phối đến cách thức chăm sóc khách hàng.

Ba “khoảng trống” lớn

Nhìn một cách tổng thể, ngành bảo hiểm đang bước vào giai đoạn điều chỉnh mang tính cấu trúc, trong đó những hạn chế vốn bị che khuất bởi tăng trưởng cao nay bộc lộ rõ ràng

hơn. Thị trường hiện tồn tại 3 khoảng trống lớn, mang tính hệ thống.

Một là mức độ thấu hiểu khách hàng: Không chỉ dừng ở nhân khẩu học hay khả năng chi trả, mà sâu hơn là hành vi tài chính, tâm lý rủi ro và kỳ vọng dài hạn đối với bảo hiểm. Trong nhiều năm, không ít doanh nghiệp phát triển sản phẩm dựa trên giả định nội bộ hoặc mục tiêu kinh doanh ngắn hạn, thay vì xuất phát từ vòng đời tài chính thực tế của khách hàng. Điều này dẫn đến tình trạng sản phẩm khó hiểu, giá trị cảm nhận thấp, khoảng cách ngày càng lớn giữa kỳ vọng và trải nghiệm.

Hai là chiều sâu của các mối quan hệ hợp tác, đặc biệt trong mô hình bancassurance. Sau giai đoạn mở rộng nhanh, tập trung vào hợp đồng độc quyền và doanh số, mô hình này đang bộc lộ những giới hạn rõ rệt. Nhiều quan hệ hợp tác mới chỉ ở mức phân phối, thiếu sự đồng bộ về chiến lược khách hàng, đào tạo, chia sẻ dữ liệu và trách nhiệm sau bán hàng. Bởi vậy, khi thị trường khó khăn, những liên kết thiếu nền tảng bền vững nhanh chóng trở thành “điểm nghẽn”, thay vì động lực tăng trưởng.

Ba là năng lực thực thi thiếu trọng tâm. Không ít doanh nghiệp cùng lúc theo đuổi quá nhiều mục tiêu, từ mở rộng kênh phân phối, đa dạng hóa sản phẩm đến chuyển đổi số, nhưng thiếu sự ưu tiên chiến lược rõ ràng. Hệ quả là nguồn lực bị dàn trải, hiệu quả đầu tư thấp và gặp khó trong việc chuyển hóa chiến lược thành kết quả cụ thể. Đáng chú ý, cả 3 khoảng trống này không xuất phát từ sự thiếu hụt công nghệ, mà ở các yếu tố nền tảng của quản trị, mô hình kinh doanh và tư duy tăng trưởng.

Tại Việt Nam, trong bối cảnh thị trường tăng trưởng chậm lại và niềm tin người tiêu dùng bị thử thách, nhiều chuyên gia cho rằng, động lực phục hồi không đến từ những sáng kiến quá phức tạp, mà bắt đầu từ việc quay trở lại các giá trị căn bản. Việc lắng nghe đội ngũ bán hàng tuyến đầu, đặc biệt là các ngân hàng đối tác trong kênh bancassurance, đang trở thành nguồn thông tin quan trọng giúp doanh nghiệp bảo hiểm nhận diện rõ hơn những “điểm gãy” trong hành trình ra quyết định của khách hàng, từ khâu tư vấn, ký kết đến duy trì hợp đồng.

Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có điều kiện điều chỉnh sản phẩm, thông

điệp và cách tiếp cận theo hướng sát với thực tế hơn, thay vì áp đặt những cấu trúc phức tạp hoặc thông điệp thiên về cam kết lợi nhuận. Cách tiếp cận này không tạo ra tăng trưởng tức thời, nhưng góp phần xây dựng lại nền tảng niềm tin - yếu tố then chốt cho sự phát triển dài hạn của bảo hiểm nhân thọ.

Chia sẻ tại một hội thảo quốc tế về xu hướng ngành bảo hiểm tổ chức gần đây, tổng giám đốc một doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ топ đầu thị trường nhận định rằng, xét trên bình diện rộng, ngành bảo hiểm rõ ràng đang dịch chuyển. Tuy nhiên, câu hỏi quan trọng không nằm ở việc doanh nghiệp đi nhanh hay chậm, mà là đang đi nhanh đến đâu và vì điều gì. Tốc độ chỉ thực sự có ý nghĩa khi giúp doanh nghiệp tiến gần hơn tới giá trị cốt lõi cho khách hàng, đồng thời tạo ra hiệu quả bền vững cho các đối tác phân phối.

Theo vị lãnh đạo này, trong bối cảnh mới, những doanh nghiệp bảo hiểm xác định đúng vấn đề, đúng phân khúc khách hàng và đúng mô hình hợp tác sẽ có nhiều khả năng dẫn dắt giai đoạn tăng trưởng tiếp theo của thị trường, thay vì những đơn vị chỉ chạy theo quy mô hay thị phần.

Để hiện thực hóa mục tiêu đó, tái cấu trúc danh mục sản phẩm cũng là yêu cầu mang tính bắt buộc. Sản phẩm cần được thiết kế theo hướng đơn giản, dễ hiểu, định vị rõ ràng cho từng nhóm khách hàng, đồng thời minh bạch hơn về quyền lợi, chi phí và rủi ro. Song song với đó là việc nâng cao năng lực định phí, quản trị rủi ro và kiểm soát chất lượng tư vấn - những yếu tố cốt lõi quyết định tính bền vững của mô hình kinh doanh bảo hiểm.

Chuyển đổi số tiếp tục được xem là một trong những trụ cột của giai đoạn “chuyển pha”, nhưng với cách tiếp cận thực chất hơn. Việc số hóa quy trình, ứng dụng dữ liệu lớn (Big Data) và trí tuệ nhân tạo (AI) không chỉ nhằm tối ưu vận hành hay cắt giảm chi phí, mà còn phục vụ mục tiêu cá nhân hóa sản phẩm, cải thiện trải nghiệm khách hàng và giảm thiểu xung đột lợi ích trong khâu phân phối.

Ở góc độ chính sách, các cơ quan quản lý nhà nước đang tiếp tục hoàn thiện khung pháp lý và hướng dẫn triển khai Luật Kinh doanh bảo hiểm sửa đổi, đồng thời tăng cường giám sát việc thực hiện các cam kết với khách hàng, đặc biệt trong công tác

bồi thường và tạm ứng bảo hiểm... Theo các chuyên gia, trong giai đoạn phát triển mới, tăng trưởng không còn là thước đo duy nhất. Với bảo hiểm nhân thọ, việc chấp nhận chậm lại để làm sạch nền tảng, tái thiết niềm tin và nâng cao giá trị thực cho khách hàng chính là điều kiện tiên quyết để bước vào một chu kỳ tăng trưởng bền vững và lành mạnh hơn trong những năm tới.



2

Điểm tin PVI

01 Bảo hiểm PVI Vũng Tàu kỷ niệm 30 năm thành lập, khẳng định vai trò đơn vị nòng cốt của Bảo hiểm PVI

Nguồn: Bảo hiểm PVI



Lễ kỷ niệm 30 năm thành lập Công ty Bảo hiểm PVI Vũng Tàu (23/01/1996 – 23/01/2026)

Ngày 09/01/2026, Công ty Bảo hiểm PVI Vũng Tàu đã long trọng tổ chức Lễ kỷ niệm 30 năm thành lập (23/01/1996 – 23/01/2026), đánh dấu cột mốc quan trọng trong hành trình ba thập kỷ hình thành và phát triển bền bỉ, đồng thời khẳng định vị thế là một trong những đơn vị thành viên nòng cốt của Tổng công ty Bảo hiểm PVI.

Buổi lễ vinh dự đón tiếp Ban Lãnh đạo

Tổng công ty Bảo hiểm PVI, đại diện các cơ quan quản lý, Quý khách hàng, Quý đối tác cùng đông đảo các thể hệ cán bộ nhân viên PVI Vũng Tàu qua các thời kỳ. Sự hiện diện và đồng hành của các đại biểu không chỉ góp phần làm nên không khí trang trọng của sự kiện mà còn là minh chứng sinh động cho mối quan hệ hợp tác, gắn bó và tin tưởng bền chặt được vun đắp trong suốt 30 năm qua.

Được thành lập cùng thời điểm với Tổng công ty Bảo hiểm PVI, PVI Vũng Tàu đã trải qua nhiều giai đoạn phát triển gắn liền với những biến động của thị trường bảo hiểm và nền kinh tế. Trên nền tảng tinh thần chủ động đổi mới và thích ứng, đơn vị từng bước nâng cao năng lực quản trị, không ngừng hoàn thiện chất lượng sản phẩm – dịch vụ, đáp ứng ngày càng hiệu quả nhu cầu đa dạng của khách hàng tại địa bàn kinh tế



Bảo hiểm PVI Vũng Tàu 30 năm – Bút phá ranh giới, kiến tạo tương lai

trọng điểm phía Nam. Những kết quả đạt được là sự kết tinh của tinh thần đoàn kết, trách nhiệm và sự tận tâm của nhiều thế hệ cán bộ nhân viên.

Phát biểu tại buổi lễ, bà Phùng Thị Lý Hiền – Giám đốc Bảo hiểm PVI Vũng Tàu bày tỏ sự tri ân sâu sắc tới các thể hệ lãnh đạo, Quý khách hàng, Quý đối tác và cán bộ nhân viên đã đồng hành cùng đơn vị trong suốt chặng đường ba thập kỷ hình thành và phát triển.

“Nhân kỷ niệm 30 năm ngày PVI Vũng Tàu được thành lập – 23/01/1996 – cùng thời điểm ra đời với Tổng công ty Bảo hiểm PVI, tôi xin bày tỏ tri ân tới các thể hệ lãnh đạo, Quý Khách hàng, Đối tác và cán bộ nhân viên qua các thời kỳ đã góp phần tạo nên thành công ngày hôm nay. 30 năm là dấu mốc quan trọng, là nền tảng để công ty tiếp tục kế thừa, phát



Bà Phùng Thị Lý Hiền – Giám đốc Bảo hiểm PVI Vũng Tàu



Ông Dương Thanh Francois – Chủ tịch Hội đồng Thành viên Bảo hiểm PVI



Ông Phạm Anh Đức – Tổng Giám đốc Bảo hiểm PVI



Ông Trần Văn Kim – Nguyên Giám đốc PVI Vũng Tàu

triển, với tinh thần “Bứt phá ranh giới – Kiến tạo tương lai”. PVI Vũng Tàu đặt quyết tâm chạm mốc doanh thu 1.000 tỷ đồng trong vòng 3 – 5 năm tới”

Đại diện Ban Lãnh đạo Tổng công ty, ông Dương Thanh Francois – Chủ tịch Hội đồng Thành viên Bảo hiểm PVI ghi nhận và đánh giá cao những nỗ lực bền bỉ của PVI Vũng Tàu trong suốt quá trình phát triển. Ông nhấn mạnh: “Ban Lãnh đạo Bảo hiểm PVI ghi nhận PVI Vũng Tàu đã xây dựng được năng lực triển khai vững vàng, am hiểu địa bàn, đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, kỷ luật và trách nhiệm, cùng một nền văn hóa tổ chức đoàn kết, kỷ cương được gìn giữ qua nhiều thế hệ. Sự kết hợp hài hòa giữa con người, năng lực và văn hóa đã tạo nên uy tín, bản lĩnh và

sức bền của đơn vị, góp phần củng cố vững chắc thương hiệu Bảo hiểm PVI tại khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam.”

Ông Phạm Anh Đức – Tổng Giám đốc Tổng công ty Bảo hiểm PVI khẳng định: “Tôi xin chúc mừng PVI Vũng Tàu tuổi 30, xin chúc mừng và tri ân chị Phùng Thị Lý Hiền – một người giám đốc phái đẹp đầy bản lĩnh, quyết tâm, xứng danh là nữ tướng của Bảo hiểm PVI – dẫn dắt một đơn vị dẫn đầu vừa Truyền thống, vừa Quy mô vừa Hiệu quả. Sự ra đời và phát triển của PVI và PVI Vũng Tàu luôn có sự ủng hộ và đồng hành của Quý khách hàng, đặc biệt là các đơn vị trong ngành Dầu khí từ những ngày thành lập đến nay. Sau 30 năm, Bảo hiểm PVI đã cán mốc doanh thu 1 tỷ USD, được xếp hạng

Tài chính A- (Xuất sắc) và được vinh danh các giải thưởng danh giá mang tầm Châu Á.”

Ông Trần Văn Kim – Nguyên Giám đốc PVI Vũng Tàu – thay mặt các lãnh đạo qua các thời kỳ phát biểu khen ngợi PVI Vũng Tàu: “Sự lớn mạnh và phát triển của PVI Vũng Tàu luôn gắn liền với sự phát triển của PVI. Trải qua những thời điểm khó khăn và thăng trầm, tôi càng thấy trân trọng và ngưỡng mộ những thành công của Bảo hiểm PVI cũng như của PVI Vũng Tàu hôm nay.”



Vinh danh các cán bộ đồng hành cùng PVI Vũng Tàu 30 năm



Vinh danh các cán bộ đồng hành cùng PVI Vũng Tàu 25 năm





02 PVI vinh dự nằm trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025

Nguồn: PVI

Ngày 08/01/2026 tại Nhà hát Hồ Gươm - TP. Hà Nội, Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) phối hợp cùng Báo VietNamNet đã tổ chức thành công Lễ công bố Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (VNR500) – Top 100 Doanh nghiệp kiến tạo tương lai Việt Nam (VNR FUTURE 100) – Top 10 & Top 5 Công ty uy tín ngành

Dược, Thiết bị y tế & chăm sóc sức khỏe, Logistics, Du lịch, Thức ăn chăn nuôi năm 2025. Trải qua 19 năm công bố thường niên, bảng xếp hạng VNR500 - Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam tiếp tục khẳng định vai trò là cơ sở tham chiếu đáng tin cậy, góp phần phản ánh bức tranh doanh nghiệp

theo quy mô và năng lực vận hành, đồng thời lan tỏa tinh thần bền bỉ, bản lĩnh thích ứng và khát vọng vươn tầm của cộng đồng doanh nghiệp Việt. Bảng xếp hạng năm nay ghi nhận những doanh nghiệp có đóng góp nổi bật vào sự phục hồi và duy trì đà tăng trưởng của nền kinh tế, phản ánh sức mạnh nội lực, khả năng tổ chức vận hành và tinh thần



Ông Đỗ Tiến Thành - Phó TGD đại diện PVI nhận vinh danh



Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc nhất Việt Nam năm 2025

tiên phong trong giai đoạn phát triển mới của doanh nghiệp. Trong đó, nổi bật là Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam – những đại diện vừa có doanh thu xuất sắc, vừa duy trì được hiệu quả kinh doanh ổn định và bền vững trong giai đoạn 2024-2025.

PVI vinh dự nằm trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025

PVI vừa được vinh danh trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam năm 2025, do Vietnam Report phối hợp cùng VietnamNet bình chọn và công bố. Đây là sự ghi nhận uy tín, khẳng định vị thế vững chắc của PVI trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, đồng thời phản ánh những nỗ lực bền bỉ của PVI trong hoạt động sản xuất – kinh doanh, quản trị doanh nghiệp và phát triển bền vững.

Bảng xếp hạng Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam được Vietnam Report xây dựng dựa trên hệ thống tiêu chí khoa học và khách quan, bao gồm: năng lực tài chính, hiệu quả kinh doanh, uy tín truyền thông, chất lượng quản trị, chiến lược phát triển dài hạn và đóng góp tích cực cho

cộng đồng – xã hội. Việc PVI góp mặt trong bảng xếp hạng danh giá này cho thấy sự đánh giá cao của các chuyên gia, đối tác và thị trường đối với năng lực nội tại cũng như định hướng phát triển của doanh nghiệp.

Trong những năm qua, PVI không ngừng củng cố nền tảng tài chính vững mạnh, nâng cao chất lượng sản phẩm – dịch vụ, đồng thời đẩy mạnh đổi mới sáng tạo và ứng dụng công nghệ trong quản trị, vận hành. Bên cạnh việc duy trì hiệu quả kinh doanh ổn định, PVI còn chú trọng xây dựng hệ thống quản trị theo chuẩn mực quốc tế, nâng cao tính minh bạch và chuyên nghiệp, hướng tới mục tiêu phát triển bền vững trong dài hạn.

Song song với hoạt động kinh doanh, PVI luôn đề cao trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Nhiều chương trình an sinh xã hội, hoạt động vì cộng đồng, bảo vệ môi trường và chăm lo đời sống người lao động đã được PVI triển khai thường xuyên, thể hiện rõ cam kết đồng hành cùng sự phát triển chung của xã hội và đất nước.

Việc được vinh danh trong Top 50 Doanh nghiệp xuất sắc Việt Nam không chỉ là niềm tự hào của tập thể PVI mà còn là động lực quan trọng để doanh nghiệp tiếp tục nỗ lực đổi mới, nâng cao năng lực cạnh tranh và khẳng định thương hiệu trên thị trường trong nước cũng như quốc tế. Đây đồng thời là minh chứng cho sự tin tưởng của khách hàng, đối tác và nhà đầu tư đối với PVI trong suốt chặng đường hình thành và phát triển.

Trong thời gian tới, PVI sẽ tiếp tục kiên định với chiến lược phát triển bền vững, lấy hiệu quả – minh bạch – đổi mới làm trọng tâm, không ngừng gia tăng giá trị cho cổ đông, khách hàng và cộng đồng, xứng đáng với sự ghi nhận của các tổ chức uy tín và kỳ vọng của xã hội.

03 Bệnh viện Bạch Mai chính thức triển khai bảo lãnh viện phí nội trú cho khách hàng Bảo hiểm PVI

Nguồn: Bảo hiểm PVI

Từ ngày 06/01/2026, Bệnh viện Bạch Mai chính thức triển khai dịch vụ bảo lãnh viện phí nội trú cho khách hàng sở hữu thẻ bảo hiểm chăm sóc sức khỏe của Bảo hiểm PVI, đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ y tế và trải nghiệm điều trị cho người bệnh.

Việc áp dụng bảo lãnh viện phí nội trú giúp khách hàng của Bảo hiểm PVI giảm bớt áp lực tài chính trong quá trình điều trị, hạn chế thủ tục thanh toán trực tiếp, qua đó an tâm tập trung chăm sóc và phục hồi sức khỏe. Đây cũng là xu hướng tất yếu trong việc kết nối giữa lĩnh vực bảo hiểm và y tế, hướng tới lấy người bệnh làm trung tâm phục vụ.

Hoạt động này là kết quả hợp tác giữa Bệnh viện Bạch Mai – bệnh viện tuyến trung ương hàng đầu cả nước

– và Bảo hiểm PVI – doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên được Bệnh viện Bạch Mai lựa chọn làm đối tác bảo lãnh viện phí. Sự hợp tác không chỉ thể hiện niềm tin của cơ sở y tế uy tín đối với Bảo hiểm PVI, mà còn là minh chứng rõ nét cho năng lực chuyên môn, chất lượng dịch vụ và vị thế dẫn đầu của PVI trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Với nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, Bảo hiểm PVI không ngừng mở rộng mạng lưới bảo lãnh viện phí, hợp tác với các bệnh viện lớn trên toàn quốc nhằm mang đến cho khách hàng những giải pháp bảo hiểm toàn diện, thuận tiện và hiệu quả.

Đối với PVI, bảo hiểm không chỉ dừng lại ở việc chi trả quyền lợi, mà còn là giải pháp đồng hành cùng khách

hàng trong suốt quá trình điều trị, giúp người bệnh chủ động tài chính, an tâm chăm sóc sức khỏe và nâng cao chất lượng cuộc sống. Việc triển khai bảo lãnh viện phí nội trú tại Bệnh viện Bạch Mai tiếp tục khẳng định cam kết của Bảo hiểm PVI trong việc lấy khách hàng làm trung tâm và không ngừng gia tăng giá trị dịch vụ bảo hiểm sức khỏe.



Bệnh viện Bạch Mai chính thức triển khai bảo lãnh viện phí nội trú cho khách hàng Bảo hiểm PVI từ ngày 06/01/2026

04 Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ đồng hành cùng Giải Việt dã toàn quốc “Chinh phục đỉnh cao Bà Rá”

Nguồn: Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ

Ngày 04/01/2026, Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ đã tham gia đồng hành, quảng bá và cung cấp bảo hiểm tai nạn con người cho các vận động viên tham dự Giải Việt dã toàn quốc “Chinh phục đỉnh cao Bà Rá”, diễn ra tại tỉnh Đồng Nai. Giải đấu do Báo và Đài Phát thanh – Truyền hình Đồng Nai tổ chức, thu hút sự quan tâm của đông đảo vận động viên và người yêu thể thao trên cả nước.

Với lịch sử hơn 30 năm hình thành và phát triển, Giải Việt dã leo núi “Chinh phục đỉnh cao Bà Rá” được đánh giá là một trong những giải đấu truyền thống, uy tín của điền kinh Việt Nam. Không chỉ mang ý nghĩa rèn luyện

thể chất, giải đấu còn lan tỏa những giá trị văn hóa, tinh thần thể thao cao thượng và ý chí bền bỉ vượt qua thử thách, chinh phục giới hạn bản thân.

Việc Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ đồng hành cùng giải chạy thể hiện rõ vai trò của doanh nghiệp bảo hiểm trong việc bảo vệ an toàn, giảm thiểu rủi ro cho vận động viên, đồng thời góp phần tiếp sức cho phong trào thể dục thể thao, khuyến khích lối sống năng động, tích cực trong cộng đồng. Sự hiện diện của PVI Đông Nam Bộ tại sự kiện không chỉ dừng lại ở hoạt động nghiệp vụ bảo hiểm, mà còn là sự sẻ chia, gắn kết với tinh thần thể thao và khát vọng vươn lên của xã hội.

Thông qua chương trình, Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ tiếp tục khẳng định cam kết đồng hành cùng cộng đồng, gắn bó với những giá trị tích cực và bền vững, từ các hoạt động thể thao phong trào đến những sân chơi truyền thống mang tầm vóc quốc gia.

Bảo hiểm PVI – Vững vàng bảo vệ, bền bỉ đồng hành.



Ông Trần Văn Giáp, Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Đông Nam bộ (áo cam, bên phải) trao giải cho các VĐV



Bảo hiểm PVI Đông Nam Bộ đồng hành cùng Giải Việt dã toàn quốc “Chinh phục đỉnh cao Bà Rá”

05 Các đơn vị Bảo hiểm PVI tổ chức thành công Hội nghị Tổng kết năm 2025

Nguồn: Bảo hiểm PVI



Bảo hiểm PVI Hà Nội



Bảo hiểm PVI South



Bảo hiểm PVI Vũng Tàu



Bảo hiểm PVI TP.Hồ Chí Minh



Bảo hiểm PVI Thăng Long



VP CSKH Phía Nam



Bảo hiểm PVI Âu Lạc



Bảo hiểm PVI Duyên Hải



Bảo hiểm PVI Hà Thành



Bảo hiểm PVI Đồng Sài Gòn



Bảo hiểm PVI Huế



Bảo hiểm PVI Kinh Bắc



Bảo hiểm PVI Thủ Đức



Bảo hiểm PVI Nam Sài Gòn



Bảo hiểm PVI Quảng Ninh



Bảo hiểm PVI Nam Trung Bộ



Bảo hiểm PVI Sài Gòn



Bảo hiểm PVI Tây Nguyên



Bảo hiểm PVI Gia Lai

TIN BẢO HIỂM XÃ HỘI

Mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất chưa thay đổi theo chuẩn nghèo mới

Nguồn: Báo Nhân Dân



Cán bộ Bảo hiểm xã hội tuyên truyền chính sách bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động phường Hội An (tỉnh Quảng Nam).

Trong năm 2026, mức chuẩn nghèo đa chiều của khu vực nông thôn vẫn là 1.500.000 đồng/người/tháng, nên thu nhập làm căn cứ đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất với người tham gia trong năm nay chưa thay đổi, vẫn ở mức 1.500.000 đồng/tháng.

Bảo hiểm xã hội Việt Nam cho biết, ngày 30/12/2025, Chính phủ ban hành Nghị định số 351/2025/NĐ-CP quy định chuẩn nghèo đa chiều quốc gia giai đoạn 2026-2030; trong đó có điều chỉnh về tiêu chí thu nhập với chuẩn hộ nghèo khu vực nông thôn. Đây là căn cứ quan trọng để xác định mức thu nhập đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất.

Cụ thể, Nghị định số 351/2025/NĐ-CP có hiệu lực từ ngày 15/2/2026 nâng tiêu chí thu nhập với chuẩn nghèo đa chiều quốc gia của khu vực nông thôn lên 2.200.000 đồng/người/tháng thay cho mức 1.500.000 đồng/người/tháng hiện nay.

Về căn cứ đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất, khoản 2 Điều 31 Luật Bảo hiểm xã hội năm 2024 quy định, thu nhập làm căn cứ đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất bằng mức chuẩn nghèo đa chiều quốc gia của khu vực nông thôn và cao nhất bằng 20 lần mức tham chiếu tại thời điểm đóng.

Như vậy, mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất sẽ tăng lên theo mức chuẩn nghèo đa chiều quốc gia mới. Tuy nhiên, Nghị định 351/2025/NĐ-CP cũng nêu rõ: Tiếp tục thực hiện chuẩn nghèo đa chiều giai đoạn 2022-2025 theo quy định tại Điều 3 Nghị định 07/2021/NĐ-CP từ ngày 1/1/2026 đến hết ngày 31/12/2026.

Trong năm 2026, mức chuẩn nghèo đa chiều quốc gia của khu vực nông thôn vẫn áp dụng ở mức 1.500.000 đồng/người/tháng, đồng nghĩa với việc thu nhập làm căn cứ đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất năm 2026 vẫn là 1.500.000 đồng/tháng.

Mức đóng cụ thể theo công thức sau: $22\% \times 1.500.000 \text{ đồng} = 330.000 \text{ đồng/tháng}$.

Tuy nhiên, người tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện không phải đóng toàn bộ số tiền này. Nhóm đối tượng này được Nhà nước hỗ trợ tiền đóng theo tỷ lệ phần trăm (%) trên mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện thấp nhất như sau: Bằng 50% (165.000 đồng) đối với người tham gia thuộc hộ nghèo, người đang sinh sống tại xã đảo, đặc khu theo quy định của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ.

Bằng 40% (132.000 đồng) đối với người tham gia thuộc hộ cận nghèo. Bằng 30% (99.000 đồng) đối với người tham gia là người dân tộc thiểu số. Bằng 20% (66.000 đồng) đối với người tham gia khác.

Bên cạnh mức hỗ trợ chung của Nhà nước, hiện nay, nhiều tỉnh, thành phố còn ban hành chính sách hỗ trợ thêm từ ngân sách địa phương để khuyến khích người dân tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện.

Thí dụ, tại Hà Nội, ngoài mức hỗ trợ đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện được quy định tại Nghị định số 159/2025/NĐ-CP của Chính phủ, người tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện trên địa bàn được hỗ trợ thêm tiền đóng theo tỷ lệ phần trăm trên mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện hằng tháng theo mức chuẩn

nghèo đa chiều quốc gia của khu vực nông thôn theo quy định tại khoản 2 Điều 31 và khoản 1 Điều 36 của Luật Bảo hiểm xã hội.

Cụ thể, Hà Nội áp dụng 3 mức hỗ trợ về bảo hiểm xã hội tự nguyện như sau: Hỗ trợ thêm 50% mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện đối với người tham gia thuộc hộ nghèo theo quy định của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ. Hỗ trợ thêm 60% mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện đối với người thuộc hộ cận nghèo. Hỗ trợ thêm 10% mức đóng bảo hiểm xã hội tự nguyện đối với các đối tượng quy định tại tiết c, tiết d khoản 1 Điều 5 Nghị định số 159/2025/NĐ-CP. (Mức hỗ trợ này được điều chỉnh khi Chính phủ ban hành chính sách điều chỉnh).

Nhờ các chính sách hỗ trợ thêm này của các tỉnh, thành phố, mức đóng mà người tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện chỉ phải đóng phần tiền còn lại khá ít mỗi tháng nhưng họ vẫn được tích lũy thời gian đóng để đủ điều kiện hưởng lương hưu sau này.

Thông tin từ Bảo hiểm xã hội Việt Nam cho biết, kết quả trong năm 2025 cho thấy độ bao phủ bảo hiểm xã hội được mở rộng rõ rệt, đạt và vượt các chỉ tiêu Chính phủ giao, duy trì đà tăng trưởng bền vững so với năm trước. Nếu như năm 2024, tỷ lệ tham gia bảo hiểm xã hội mới đạt 42,71% lực lượng lao động trong độ tuổi, thì ước đến hết năm 2025, con số này đã tăng lên 45,1%, tương ứng tăng 2,39%. Trong đó, tỷ lệ tham gia bảo hiểm xã hội bắt buộc đạt khoảng 38,6%; tỷ lệ tham gia bảo hiểm xã hội tự nguyện đạt 6,5% lực lượng lao động.



3

PVI - Hành trình 30 năm

Tác giả:
Tạ Xuân Thành – PVI Sài Gòn
Thể loại dự thi:
Thơ Lục bát

BÀI DỰ THI SÁNG TÁC

30 NĂM CÙNG BẢO HIỂM PVI – VIẾT TIẾP HÀNH TRÌNH KHÔNG GIỚI HẠN

30 NĂM CÙNG BẢO HIỂM PVI VIẾT TIẾP HÀNH TRÌNH KHÔNG GIỚI HẠN

Ba mươi năm, một hành trình
 Gian nan, thử thách, vươn mình vững tâm
 Trải bao sóng gió, mưa dầm
 PVI thấp lửa, muôn phần vững tin
 Bao năm kinh nghiệm giữ gìn
 Tập trung, trí tuệ, tầm nhìn tiên phong
 Thị trường thương chiến mệnh mông
 Tập thể chung sức, cộng đồng vững tâm
 Trách nhiệm, uy tín xứng tầm
 Khách hàng thượng đế, phương châm hàng đầu
 Doanh nghiệp Bảo hiểm chuyên sâu
 Đưa con thuyền lớn, dẫn đầu vinh quang.
 Một tỷ đô, đỉnh huy hoàng
 Thành tích xuất sắc, vẻ vang tuyệt vời
 Giữa bao ánh mắt mọi người
 Ông Phạm Anh Đức, rạng ngời niềm tin
 Thuyền trưởng luôn có tầm nhìn
 PVI vững tiến, hướng nhìn tương lai
 Hôm nay, hướng tới ngày mai
 PVI vững bước, tiến dài trời Nam
 Ba mươi năm, luôn vững vàng
 Tỷ đô tỏa sáng, vẻ vang hành trình.



LỄ KỶ NIỆM 30 NĂM

NGÀY THÀNH LẬP PVI

CÒN
1
TUẦN

23/01/1996

23/01/2026

4

Sản phẩm PVI



BẢO HIỂM SỨC KHOẺ BỔ SUNG

Bảo vệ cho sức khỏe của bạn

Sử dụng kết hợp
**Bảo hiểm
y tế**

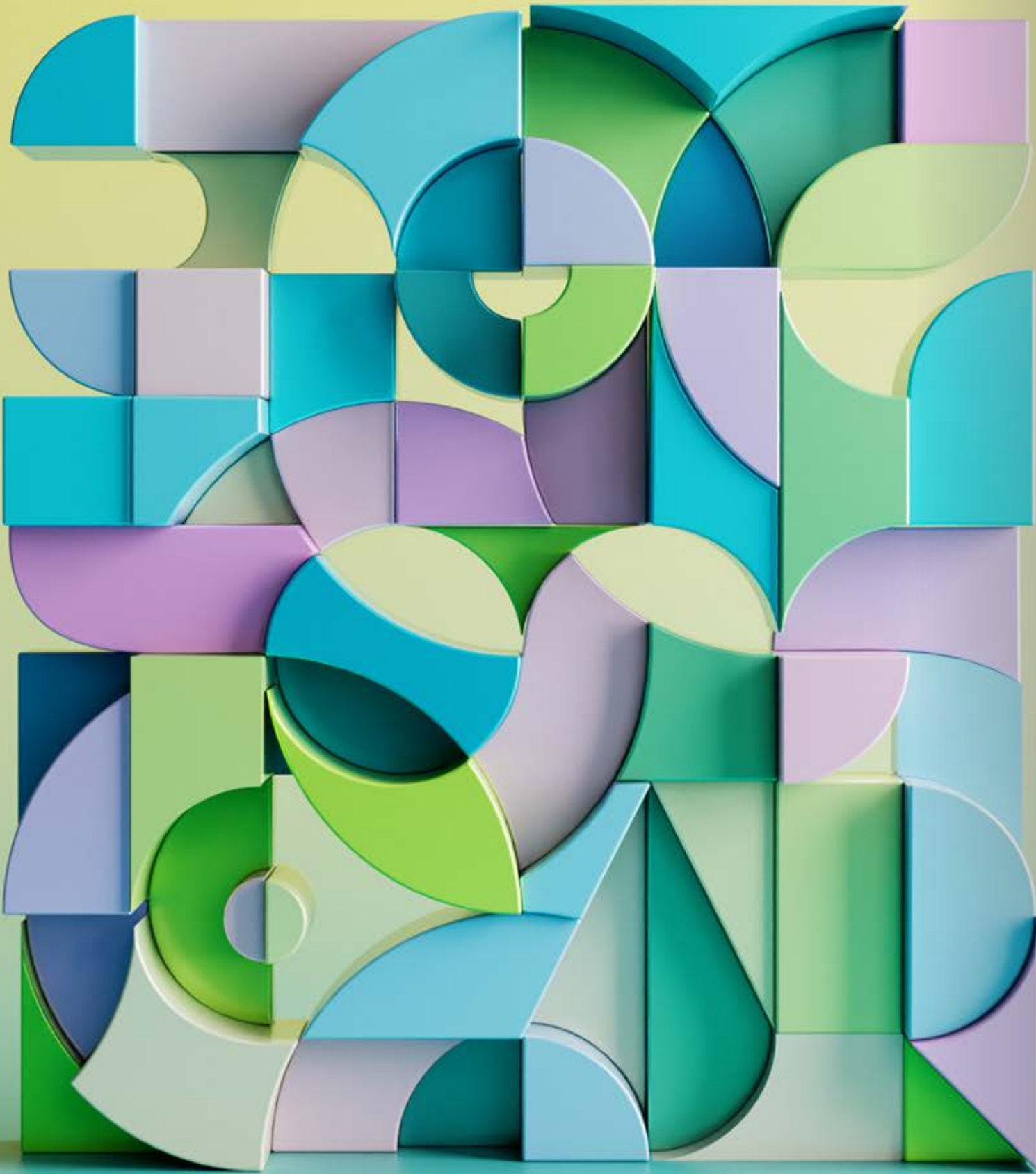
Số tiền bảo hiểm
lên đến
96 triệu đồng
/năm

Phí chỉ từ
137.000
VNĐ/người/năm

Tùy theo chương trình
khách hàng lựa chọn

Hotline 1900242428

Quốc tế A- (Xuat sac) doi AM Best
Xep rang Tin niem Tai chinh



5

Góc giải trí

Câu chuyện: Bán giày ở châu Phi”

Nguồn: Sưu tầm

Đây là một câu chuyện ngụ ngôn nổi tiếng trong thế giới tiếp thị:

Hai công ty sản xuất giày cùng cử một nhân viên bán hàng đi mở rộng thị trường, một người tên là Jackson và một người tên là Banjing. Cùng ngày, hai người họ đến một quốc gia ở châu Phi, ngay khi đến nơi, họ phát hiện rằng người dân địa phương đều đi chân đất! Từ vua đến dân nghèo, từ tu sĩ đến quý bà, không một ai đi giày.

Tối hôm đó, Jackson gửi mail cho ông chủ nói: “Chúa ơi, người dân ở đây không đi giày, ai sẽ mua giày cơ chứ? Ngày mai tôi sẽ quay về”.

Banjing cũng gửi email về trụ sở công ty trong nước: “Thật tuyệt vời! Người dân ở đây không đi giày. Tôi quyết định chuyển nhà tới đây và ở lại một thời gian dài!”.

Hai năm sau, mọi người ở đây đều đi giày.

– Bài học: Nhiều người thường phàn nàn rằng rất khó để mở thị trường mới. Thực tế là thị trường mới đang ở trước mắt bạn, chỉ là bạn làm sao phát hiện ra thị trường này thôi.



