



PVI lần thứ 3 vinh dự lọt Top 50 Doanh nghiệp Xuất sắc và 17 năm liền nằm trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất VN do VietnamReport đánh giá và xếp hạng

Phát triển xanh là mục tiêu của những doanh nghiệp bền vững

Chùm ảnh: Hội nghị tổng kết các đơn vị thành viên Bảo hiểm PVI

Nội dung

Chịu trách nhiệm nội dung

Trưởng Ban
Nguyễn Triều Dương

Biên tập

Phạm Huyền

1 – Tin thị trường

1. Petrovietnam xác định vai trò tiên phong trong thực hiện mục tiêu tăng trưởng “hai con số” (p03)
2. Doanh thu phí bảo hiểm tiếp tục phục hồi trong quý IV/2024 (p05)
3. Chỉ đạo, điều hành của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ ngày 01/01/2025 (p07)

2 – Tiêu điểm PVI

1. PVI lần thứ 3 vinh dự lọt Top 50 Doanh nghiệp Xuất sắc và 17 năm liền nằm trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất VN do VietnamReport đánh giá và xếp hạng (p11)
2. Phát triển xanh là mục tiêu của những doanh nghiệp bền vững (p13)
3. Chùm ảnh: hội nghị tổng kết các đơn vị thành viên bảo hiểm pvi (p15)

3 – Góc giải trí

1. Sự Kiên Trì (p20)

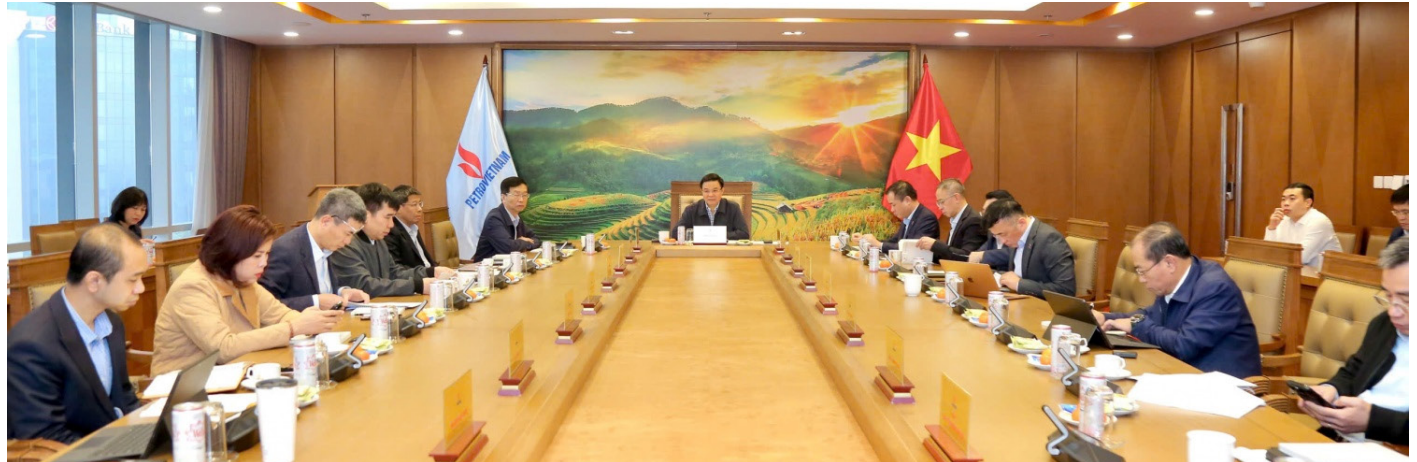
1

Thị trường



01 Petrovietnam xác định vai trò tiên phong trong thực hiện mục tiêu tăng trưởng “hai con số”

Trích nguồn: PVN



Cân đối tăng trưởng giữa các lĩnh vực

Năm 2025, Petrovietnam đề ra phương châm hành động “Đổi mới từ cốt lõi - Phát triển mô hình vượt trội - Hội nhập chuỗi toàn cầu - Nâng tầm tri thức năng lượng - Bứt phá trong tăng trưởng - Tạo bước chuyển xanh bền vững”.

Với 6 quan điểm chỉ đạo: Quán triệt, chấp hành nghiêm, thực hiện đồng bộ, quyết liệt, hiệu quả, thực chất các nghị quyết, kế hoạch của Đảng, Chính phủ, Nhà nước; Phát huy sức mạnh trong toàn hệ thống Petrovietnam; Đẩy mạnh công tác đầu tư, song song với củng cố hệ thống quản trị danh mục đầu tư; Tập trung xử lý các thủ tục đầu tư/phân cấp đầu tư; Ứng dụng và phát triển khoa học công nghệ trong trung và dài hạn; Tinh gọn bộ máy tạo động lực phát triển, nâng

cao hiệu quả hoạt động, tập trung công tác phát hiện, đào tạo, bồi dưỡng, sử dụng nhân tài.

Để thực hiện mục tiêu, kế hoạch đề ra, Petrovietnam dự thảo Nghị quyết 01/NQ-DKVN với 7 nhóm nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu: Nhóm một, ưu tiên phát triển bền vững, cơ cấu lại mô hình hoạt động, đổi mới mô hình tăng trưởng đảm bảo mục tiêu; làm mới các động lực tăng trưởng truyền thống và khai thác hiệu quả các động lực tăng trưởng mới; giữ vững vị thế, chuyển dịch thành Tập đoàn Công nghiệp - Năng lượng Quốc gia. Nhóm hai, triển khai Kế hoạch quản trị năm 2025 và Kế hoạch 5 năm giai đoạn 2026-2030. Nhóm ba, hoạch định và cân đối nguồn lực trong toàn hệ thống cho năm 2025 và giai đoạn 2026-2030. Nhóm bốn, hoạt động đầu tư và quản trị danh mục đầu tư: xác định 2025 là năm bứt phá trong thực hiện, giải ngân vốn

đầu tư. Nhóm năm, chú trọng phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao gắn với đẩy mạnh nghiên cứu khoa học, phát triển và ứng dụng công nghệ, đổi mới sáng tạo. Nhóm sáu, tái cấu trúc, tinh gọn bộ máy. Nhóm bảy, giải quyết các tồn tại trong hoạt động SXKD và đầu tư, đảm bảo mục tiêu tăng trưởng.

Phát huy vai trò tiên phong của Petrovietnam

Tổng hợp lại các ý kiến đóng góp xây dựng dự thảo Nghị quyết 01/NQ-DKVN, Tổng Giám đốc Petrovietnam Lê Ngọc Sơn nhấn mạnh, Nghị quyết cần tập trung thực hiện nhiệm vụ năm 2025 với các chỉ tiêu đề ra cho từng lĩnh vực, đơn vị.

Về nhiệm vụ, ông Sơn đề nghị phân công cho từng lĩnh vực, đặc biệt là các lĩnh vực mới; đồng thời chú trọng các nhiệm vụ: huy động vốn, đổi mới sáng tạo, an sinh

xã hội, tái cấu trúc, nâng cao quản trị doanh nghiệp...

Về giải pháp, phương thức thực hiện: hoàn thiện thể chế, cơ chế chính sách, tăng tốc chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ số trong SXKD, phát triển thị trường, M&A, hình thành chuỗi giá trị năng lượng trong nước và khu vực.

Ông Lê Ngọc Sơn cũng yêu cầu xác định các động lực theo mục tiêu của từng lĩnh vực, ngoài việc phát huy tối đa giá trị hiện có, cần đẩy mạnh những động lực mới: xác định LNG là trọng tâm tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận; mở rộng hợp tác quốc tế, tạo tăng trưởng cho các khối...

Petrovietnam xác định vai trò tiên phong thực hiện mục tiêu tăng trưởng “hai con số”

Trên cơ sở ghi nhận các ý kiến trao đổi, Chủ tịch HĐQT Petrovietnam nêu rõ một số yêu cầu chính của Nghị quyết đồng thời, xác định mục tiêu cụ thể năm 2025: Tăng quy mô doanh thu tối thiểu 10%, đầu tư tăng tối thiểu 15%, tăng nộp ngân sách 10%, lợi nhuận tăng 3-5%, chi phí quản lý giảm 10-20%, năng suất lao động tăng từ 10-15%, để dịch chuyển mang tính hệ thống, trở thành Tập đoàn Công nghiệp Năng lượng Quốc gia.

Về mục tiêu dài hạn, cần hoàn thành ở mức toàn diện Kế hoạch 5 năm 2021-2025;

xây dựng lộ trình dịch chuyển thành Tập đoàn Công nghiệp Năng lượng Quốc gia có năng lực cạnh tranh trong nước và quốc tế như yêu cầu của Thủ tướng Chính phủ; từng bước hiện thực hóa trở thành Tập đoàn có hệ thống quản trị kiểu mẫu để các tập đoàn, doanh nghiệp khác học tập, theo kỳ vọng của Chính phủ.

Định hướng bộ giải pháp bao gồm: đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản, đưa ra phương án quản trị tăng năng suất lao động; tổ chức lại mô hình quản trị Công ty mẹ tích hợp các đơn vị thành viên; rà soát lại toàn bộ hệ thống quản trị, kiểm soát nội bộ, tiến tới phân cấp, phân quyền triệt để cho người đại diện vốn; tập trung đẩy nhanh và mạnh việc ứng dụng khoa học công nghệ, chuyển đổi số, đổi mới sáng tạo trong quản lý, quản trị điều hành hoạt động một cách đồng bộ từ Công ty mẹ Tập đoàn đến các đơn vị thành viên; ứng dụng 100% mô hình “văn phòng điện tử” trong toàn hệ thống Tập đoàn. Đặc biệt, Chủ tịch HĐQT Lê Mạnh Hùng nhấn mạnh trong thời đại chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ thì việc mỗi cán bộ, nhân viên Tập đoàn sử dụng thành thạo tiếng Anh sẽ là cơ sở để Petrovietnam “hội nhập chuỗi toàn cầu”. Cuối cùng, quản trị nhân tài, tuyển dụng từ bên ngoài vào và từ đơn vị lên, trên cơ sở chính sách lương vừa ban hành để thu hút những người có năng lực.

02

Doanh thu phí bảo hiểm tiếp tục phục hồi trong quý IV/2024

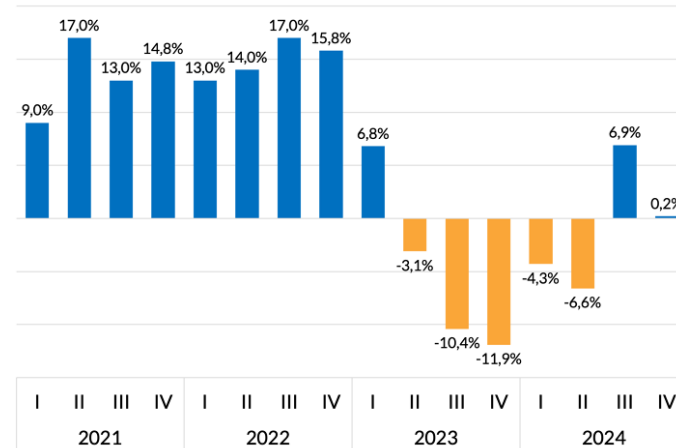
Doanh thu phí bảo hiểm trong quý IV/2024 tăng 0,2% so với cùng kỳ 2023. Tuy nhiên, tính chung cả năm 2024, doanh thu phí toàn thị trường bảo hiểm ước đạt 227.500 tỷ đồng, giảm 0,25%.

Theo báo cáo từ Tổng cục Thống kê, doanh thu phí bảo hiểm trong quý IV/2024 ước tính tăng 0,2% so với cùng kỳ năm 2023, trong đó doanh thu phí bảo hiểm lĩnh vực nhân thọ giảm 1,1%, lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ tăng 2,8%.

Tính chung cả năm 2024, doanh thu phí toàn thị trường bảo hiểm ước đạt 227.500 tỷ đồng, giảm 0,25% so với năm trước, trong đó doanh thu phí bảo hiểm lĩnh vực nhân thọ ước đạt 149.200 tỷ đồng, giảm 5%; doanh thu lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 78.300 tỷ đồng, tăng 10,2%.

Ngoài ra, Tổng cục Thống kê cho biết tính đến hết năm 2024, chi trả quyền lợi bảo hiểm ước đạt 93.900 tỷ đồng, tăng 15,7% so với năm 2023. Trong đó, chi trả của doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 22.500 tỷ đồng, giảm 6,2%; doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ ước đạt 71.400 tỷ đồng, tăng 25%.

Tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm từ quý I/2021 đến quý IV/2024



Nguồn: GSO; Tổng hợp: Minh Nguyệt.

Tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế ước tăng 13,1% so với năm 2023; tổng phí bảo hiểm thu xếp qua môi giới tăng 8,3%, tổng tài sản của các doanh nghiệp bảo hiểm tăng 10,8%.

Trước đó, theo số liệu từ Bộ Tài chính kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024 của các doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm với tổng tài sản tăng 10,88% so với cùng kỳ năm trước, đầu tư trở lại nền kinh tế tăng 13,17% so với cùng kỳ năm trước, tổng dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm tăng 13,26%, tổng nguồn vốn chủ sở hữu tăng 6,45% so với cùng kỳ năm trước.

Ngoài ra, tổng doanh thu phí bảo hiểm ước đạt 227.495 tỷ đồng (giảm 0,26%); chi trả bảo hiểm ước đạt 93.906 tỷ đồng (tăng 17,94%).

Các doanh nghiệp bảo hiểm tiếp tục duy trì năng lực tài chính qua giai đoạn 2023-2024 là giai đoạn có nhiều khó khăn và biến động đối với thị trường bảo hiểm và đạt được các kết quả theo hướng phát triển chất lượng hơn, minh bạch, bền vững hơn. Mặc dù tốc độ phục hồi còn chậm, song có thể thấy đã có những tín hiệu về triển vọng tích cực của thị trường.



Đánh giá tổng quan về thị trường bảo hiểm, Chứng khoán Vietcap kỳ vọng tăng trưởng phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 14,7% vào năm 2025.

Các chuyên gia cho rằng các công ty bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ sẽ đối mặt các thách thức trong tăng trưởng lợi nhuận năm 2024 do tăng trưởng phí bảo hiểm nhân thọ ở mức thấp và tỷ lệ bồi thường cao hơn do ảnh hưởng từ bảo Yagi (đặc biệt đối với bảo hiểm phi nhân thọ).

Tuy nhiên, nhóm phân tích kỳ vọng tăng trưởng lợi nhuận sẽ mạnh hơn trong năm 2025, được hỗ trợ bởi các yếu tố tăng trưởng phí bảo hiểm tiếp tục phục hồi và chi phí bồi thường cải thiện từ mức cơ sở cao của năm 2024.

Hiện, thị trường bảo hiểm có 85 doanh nghiệp kinh doanh. Trong đó, 19 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ, gồm 2 công ty trong nước (Bảo Việt, Bảo Minh), còn lại là đơn vị nước ngoài, liên doanh. Hai năm qua, 10 đơn vị bảo hiểm nhân thọ có gần 97% doanh thu phí bảo hiểm qua kênh bancassurance đã bị thanh tra, và hiện 5 kết luận được cơ quan quản lý hoàn thành.

03 Chỉ đạo, điều hành của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ ngày 01/01/2025

Trích Nguồn: Báo Công lý

Văn phòng Chính phủ vừa có Thông cáo báo chí chỉ đạo, điều hành của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ ngày 01/01/2025

Quy định chính sách giảm thuế giá trị gia tăng theo Nghị quyết số 174/2024/QH15 ngày 30/11/2024 của Quốc hội

Giảm thuế giá trị gia tăng đối với các nhóm hàng hóa, dịch vụ đang áp dụng mức thuế suất 10%

Nghị định nêu rõ, giảm thuế giá trị gia tăng đối với các nhóm hàng hóa, dịch vụ đang áp dụng mức thuế suất 10%, trừ nhóm hàng hóa, dịch vụ sau:

a- Viễn thông, hoạt động tài chính, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm, kinh doanh bất động sản, kim loại và sản phẩm từ kim loại đúc sẵn, sản phẩm khai khoáng (không kể khai thác than), than cốc, dầu mỏ tinh chế, sản phẩm hoá chất. Chi tiết tại Phụ lục I ban hành kèm theo Nghị định này.

b- Sản phẩm hàng hóa và dịch vụ chịu thuế tiêu thụ đặc biệt. Chi tiết tại Phụ lục II ban hành kèm theo Nghị định này.

c- Công nghệ thông tin theo pháp luật về công nghệ thông tin. Chi tiết tại Phụ lục III ban hành kèm theo Nghị định này.

Nghị định cũng nêu rõ, việc giảm thuế giá trị gia tăng cho từng loại hàng hóa, dịch vụ được áp dụng thống nhất tại các khâu nhập khẩu, sản xuất, gia công, kinh doanh thương mại. Đối với mặt hàng than khai thác bán ra (bao gồm cả trường hợp than khai thác sau đó qua sàng tuyển, phân loại theo quy trình khép kín mới bán ra) thuộc đối tượng giảm thuế giá trị gia tăng. Mặt hàng than thuộc Phụ lục I ban hành kèm theo Nghị định này, tại các khâu khác ngoài khâu khai thác bán ra không được giảm thuế giá trị gia tăng.

Các tổng công ty, tập đoàn kinh tế thực hiện quy trình khép kín mới bán ra cũng thuộc đối tượng giảm thuế giá trị gia tăng đối với mặt hàng than khai thác bán ra.

Trường hợp hàng hóa, dịch vụ nêu tại các Phụ lục I, II và III ban hành kèm theo Nghị định này thuộc đối tượng không chịu thuế giá trị gia tăng hoặc đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng 5% theo quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng thì thực hiện theo quy định của Luật Thuế giá trị gia tăng và không được giảm thuế giá



trị gia tăng.

Mức giảm thuế giá trị gia tăng

Về mức giảm thuế giá trị gia tăng, Nghị định nêu rõ, cơ sở kinh doanh tính thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ được áp dụng mức thuế suất thuế giá trị gia tăng 8% đối với hàng hóa, dịch vụ quy định nêu trên.

Quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm

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, hành vi vi phạm hành chính đã kết thúc và hành vi vi phạm hành chính đang thực hiện; hình thức xử phạt,

mức xử phạt, biện pháp khắc phục hậu quả đối với từng hành vi vi phạm hành chính; đối tượng bị xử phạt; thẩm quyền xử phạt, mức phạt tiền cụ thể theo từng chức danh và thẩm quyền lập biên bản đối với vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm.

Đối với mỗi hành vi vi phạm hành chính trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm, tổ chức, cá nhân bị áp dụng hình thức xử phạt chính là phạt tiền.

Mức xử phạt bằng tiền đối với tổ chức bằng 02 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 100.000.000 đồng, đối với tổ chức tối đa là 200.000.000 đồng.

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

Vi phạm các quy định về bồi thường bảo hiểm, trả tiền bảo hiểm phạt tới 200 triệu đồng

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;

- 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.

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

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 các hành vi sau:

a) 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;

b) 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;

c) 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;

d) 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.

Quảng cáo sản phẩm bảo hiểm nhân thọ không theo quy định pháp luật bị phạt từ 80-100 triệu đồng

Nghị định cũng quy định rõ về xử phạt đối với hành vi vi phạm quy định về triển khai bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe của doanh nghiệp bảo hiểm, chi nhánh doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nước ngoài, tổ chức tương hỗ cung cấp bảo hiểm vi mô.

Cụ thể, phạt tiền từ 80 triệu đồng đến 100 triệu đồng đối với một trong các hành vi vi phạm sau:

a) Quy tắc, điều kiện, điều khoản bảo hiểm không đáp ứng quy định pháp luật;

b) Tài liệu tóm tắt quy tắc, điều kiện, điều khoản bảo hiểm của sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, sản phẩm bảo hiểm sức khỏe không theo quy định pháp luật;

c) Tài liệu minh họa bán hàng của sản phẩm bảo hiểm nhân thọ không theo quy định pháp luật;

d) Bản yêu cầu bảo hiểm, bảng câu hỏi liên quan đến rủi ro được bảo hiểm, đối tượng bảo hiểm của sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, sản phẩm bảo hiểm sức khỏe không theo quy định pháp luật;

đ) Tài liệu giới thiệu sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, sản phẩm bảo hiểm sức khỏe không theo quy định pháp luật;

e) Thông tin, quảng cáo về sản phẩm bảo hiểm nhân thọ không theo quy định của pháp luật;

g) Thực hiện không đúng quy định pháp luật về nghiệp vụ bảo hiểm liên kết đầu tư, bảo hiểm hưu trí, bảo hiểm sức khỏe.

Phạt tới 180 triệu đồng vi phạm quy định về người quản lý doanh nghiệp môi giới bảo hiểm

Về xử phạt đối với hành vi vi phạm quy định về người quản lý doanh nghiệp môi giới bảo hiểm, Nghị định quy định:

Phạt tiền từ 140 triệu đồng đến 180 triệu đồng đối với doanh nghiệp môi giới bảo hiểm thực hiện một trong các hành vi vi phạm sau:

a) Phó Giám đốc hoặc Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, trưởng bộ phận nghiệp vụ của doanh nghiệp môi giới bảo hiểm không đáp ứng tiêu chuẩn theo quy định của pháp luật, quy định tại khoản 1 Điều 138 Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15, Điều 79, Điều 80 Nghị định số 46/2023/NĐ-CP.

b) Chủ tịch Hội đồng quản trị, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc không đáp ứng tiêu chuẩn theo quy định của pháp luật, quy định tại Điều 77, Điều 78 Nghị định số 46/2023/NĐ-CP;

c) Thay đổi Chủ tịch Hội đồng quản trị, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc khi chưa được Bộ Tài chính chấp thuận bằng văn bản theo quy định của pháp luật, quy định tại điểm đ khoản 1 Điều 136 Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15.

Nghị định này có hiệu lực thi hành từ ngày 15/2/2025.

2

Tiêu điểm PVI



01

PVI lần thứ 3 vinh dự lọt Top 50 DN Xuất sắc và 17 năm liền nằm trong Top 500 DN lớn nhất VN do VNReport đánh giá và xếp hạng

Ngày 08/01/2025 tại Khách sạn JW Marriott Hanoi, Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) phối hợp cùng Báo VietNamNet chính thức tổ chức Lễ công bố Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2024 (VNR500).

Năm 2024 là năm thứ 18 liên tiếp Vietnam Report phối hợp cùng Báo VietNamNet công bố Bảng xếp hạng VNR500 nhằm vinh danh những đại diện có quy mô lớn, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả, thể hiện bản lĩnh kiên cường trước những cơn sóng biến động bất ngờ từ bối cảnh quốc tế và sự giảm tốc tăng trưởng của nền kinh tế. Với phương pháp minh bạch, khoa học, góp mặt trong Bảng xếp hạng VNR500 sẽ là bộ phông góp phần nâng cao vị thế và uy tín của doanh nghiệp Việt Nam trên thị trường trong nước và quốc tế.

Năm nay, Ban Tổ chức cũng chính thức vinh danh Top 50 Doanh nghiệp Xuất sắc Việt Nam và Top 10 & Top 5 Công ty uy tín ngành Dược & Thiết bị y tế, chăm sóc sức khỏe - Logistics - Du lịch & Khách sạn, Resort - Thức ăn chăn nuôi năm 2024,



những đại diện tiêu biểu là trụ cột vững chắc của nền kinh tế Việt Nam trong bối cảnh đầy thách thức như hiện nay.

Tại sự kiện, PVI lần thứ 3 vinh dự được Ban Tổ chức vinh danh trong Top 50 Doanh nghiệp Xuất sắc Việt Nam và 17 năm liền nằm trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam VNR500 (từ năm 2007).

Năm 2024, toàn hệ thống PVI đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm do HĐQT/ ĐHCĐ giao. Tổng doanh thu hợp nhất năm 2024 ước đạt 21.478 tỷ đồng, hoàn thành 123% kế hoạch năm. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất ước đạt 1.127 tỷ đồng, hoàn thành 104% kế hoạch năm.

Trong bối cảnh thị trường bảo hiểm đầy cạnh tranh, thị trường tài chính liên tục biến động, dưới sự dẫn dắt của Ban Lãnh đạo cũng như sự chung tay góp sức, nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn thể CBNV, Bảo hiểm PVI tiếp tục giữ vị thế số 1 thị trường bảo hiểm Phi nhân thọ Việt Nam về thị phần, hiệu quả nghiệp vụ và vốn điều

lệ. Doanh thu nhận Tái bảo hiểm tăng trưởng khả quan nhờ động lực từ xếp hạng tín nhiệm A- (Xuất sắc). Hoạt động đầu tư, quản lý quỹ tiếp tục được rà soát, hoàn chỉnh với mô hình đầu tư chuyên nghiệp, bài bản, linh hoạt góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng dòng tiền, an toàn nguồn vốn và hiệu quả kinh doanh chung cho toàn hệ thống PVI. Bên cạnh đó, PVI cũng thực hiện tốt vai trò quản lý rủi ro và cung cấp bảo hiểm cho mọi hoạt động, tài sản, con người trong và ngoài lĩnh vực đầu khí một cách an toàn, hiệu quả; xây dựng hệ thống quản trị minh bạch, tăng cường kiểm soát tuân thủ, quản trị rủi ro trong toàn hệ thống,...

Trong năm 2024, PVI đã nhận được nhiều giải thưởng danh giá, uy tín đến từ các tổ chức trong nước và quốc tế như: 8 năm liên tiếp đạt Top 50 công ty niêm yết tốt nhất Việt Nam; 3 năm liền đạt Top 50 công ty kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam; 4 năm liên tục được vinh danh Top 50 doanh nghiệp lợi nhuận xuất sắc Việt Nam; Doanh nghiệp bảo hiểm Phi nhân thọ tốt nhất Việt Nam;....

02

Nguồn: Diễn đàn Doanh Nghiệp

Phát triển xanh là mục tiêu của những doanh nghiệp bền vững

Phát triển xanh, đem lại lợi ích cho sức khỏe, thiên nhiên, môi trường và cộng đồng là những giá trị bền vững mà nhiều doanh nghiệp kiểu mẫu luôn hướng đến.

Chỉ tính riêng năm 2024, PVI đã phối hợp cùng Trung tâm Nghiên cứu Sáng kiến Phát triển Cộng đồng RIC và chính quyền địa phương tài trợ công trình cấp nước sinh hoạt cho người dân ấp Đồng Tâm A, xã Tân Duyệt, huyện Đầm Dơi, tỉnh Cà Mau; hỗ trợ thực hiện dự án Xây dựng và cải tạo công trình cấp nước sinh hoạt cho nhân dân bản Háng Cơ Bua, xã Púng Luông, huyện Mù Cang Chải, tỉnh Yên Bái; nhiều năm liền tham gia đồng hành cùng giải VnExpress Marathon, góp phần nâng cao ý thức về lối sống xanh, lành mạnh của người dân....

Mới đây, Bảo hiểm PVI đã bổ sung xe điện VinFast VF 9 vào phục vụ hoạt động kinh doanh. Đây là mẫu xe SUV 7 chỗ hàng đầu của VinFast. Kiểu dáng tinh tế, công nghệ tiên tiến nhất và sự tỉ mỉ trong từng chi tiết, VinFast VF 9 mang đến trải nghiệm đặc biệt cao cấp cho người sở hữu. Là một trong 2 mẫu SUV điện đầu tiên của người Việt vươn tầm thế giới, VinFast VF 9 được thiết kế với chất lượng cao để đáp ứng các tiêu chuẩn của cơ quan an toàn ở Bắc Mỹ và Châu Âu và đánh dấu một bước tiến quan trọng trong ngành công nghiệp ô tô điện Việt Nam khi xuất hiện trên thị trường quốc tế. Đánh giá tổng quan Vinfast VF 9 về thông số kỹ thuật, công nghệ thông minh vượt trội, được trang bị để khách hàng hiểu hơn về thông điệp chủ đạo của Vinfast – “Tương lai của di chuyển”.

Là thương hiệu ô tô Việt Nam, hướng tầm nhìn trở



thành hãng xe điện thông minh toàn cầu, VinFast đã đặt nền móng cho ngành công nghiệp sản xuất ô tô - xe máy điện tại Việt Nam, đồng thời đang nỗ lực góp phần thúc đẩy cuộc cách mạng xe điện trên toàn thế giới. Với triết lý “Khách hàng là trung tâm”, VinFast luôn không ngừng sáng tạo để tạo ra những sản phẩm đẳng cấp, mức giá tốt nhất và dịch vụ vượt trội, mang lại cơ hội sử dụng xe điện thông minh cho mọi người, góp phần kiến tạo một tương lai xanh, thông minh và bền vững.

Năm 2024 VinFast đã nhanh chóng vượt lên tất cả các hãng xe nước ngoài để trở thành thương hiệu chiếm thị phần số 1 tại thị trường Việt Nam. Đáng nói hơn là mốc son trên đến chỉ sau 5 năm VinFast bàn giao chiếc xe đầu tiên và hơn 2 năm tính từ lúc chuyển đổi

sang thuần điện. Không những vậy, với những “bước đi” tiên phong, VinFast biến “giấc mơ” đưa ô tô điện Việt Nam vươn ra thế giới đã trở thành hiện thực.

Trong khi đó, Bảo hiểm PVI là doanh nghiệp dẫn đầu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam, được AM Best xếp hạng Năng lực Tài chính ở mức A- (Xuất sắc). Với kết quả này, AM Best đánh giá Bảo hiểm PVI có năng lực tài chính rất mạnh, kết quả hoạt động rất tốt, hệ thống kinh doanh phát triển ổn định và hệ thống quản trị rủi ro doanh nghiệp (ERM) phù hợp. Năm 2024, Bảo hiểm PVI là doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đầu tiên và duy nhất của Việt Nam đạt mốc doanh thu kỷ lục 20.000 tỷ đồng, mở ra một kỷ nguyên mới cho ngành.

Với lợi thế đó thương hiệu Bảo hiểm PVI đã tiếp cận với thị trường quốc tế, duy trì, phát triển các mối quan hệ thường xuyên với các đối tác bảo hiểm uy tín trên thế giới, mở ra những cơ hội hợp tác bền vững, lâu dài trong tương lai.

Bởi vậy, việc Bảo hiểm PVI và Vinfast, đối tác nhiều năm sử dụng những sản phẩm, dịch vụ tốt nhất của nhau, đặc biệt là trên thị trường quốc tế trong tương lai

gần, cùng chung tay trên lộ trình chuyển đổi xanh, hiện thực hóa cam kết Net - Zero của Việt Nam với cộng đồng quốc tế cũng như kỳ vọng đồng hành mang khát vọng, niềm tự hào Việt Nam ra thế giới, là sự tất yếu trong tư duy chiến lược kinh doanh của những doanh nghiệp kiến tạo thị trường trong quá trình định vị thương hiệu Việt trên bản đồ thế giới.



03

Nguồn: PVI Insurance

Chùm ảnh: Hội nghị tổng kết các đơn vị thành viên Bảo hiểm PVI

Trong không khí phấn khởi chào mừng cột mốc lịch sử 20.000 tỷ đồng doanh thu năm 2024, các Đơn vị thành viên của Tổng công ty Bảo hiểm PVI tiếp tục tổ chức thành công Hội nghị tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2024, triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2025 và Hội nghị toàn thể Người lao động năm 2025. Đây không chỉ là dịp để nhìn lại những thành tựu nổi bật trong năm qua mà còn là cơ hội để toàn thể cán bộ, nhân viên cùng nhau định hướng và phát huy tinh thần đoàn kết, quyết tâm hướng tới những mục tiêu mới.

Dưới đây là hình ảnh Hội nghị Tổng kết tại các Đơn vị thành viên Bảo hiểm PVI:









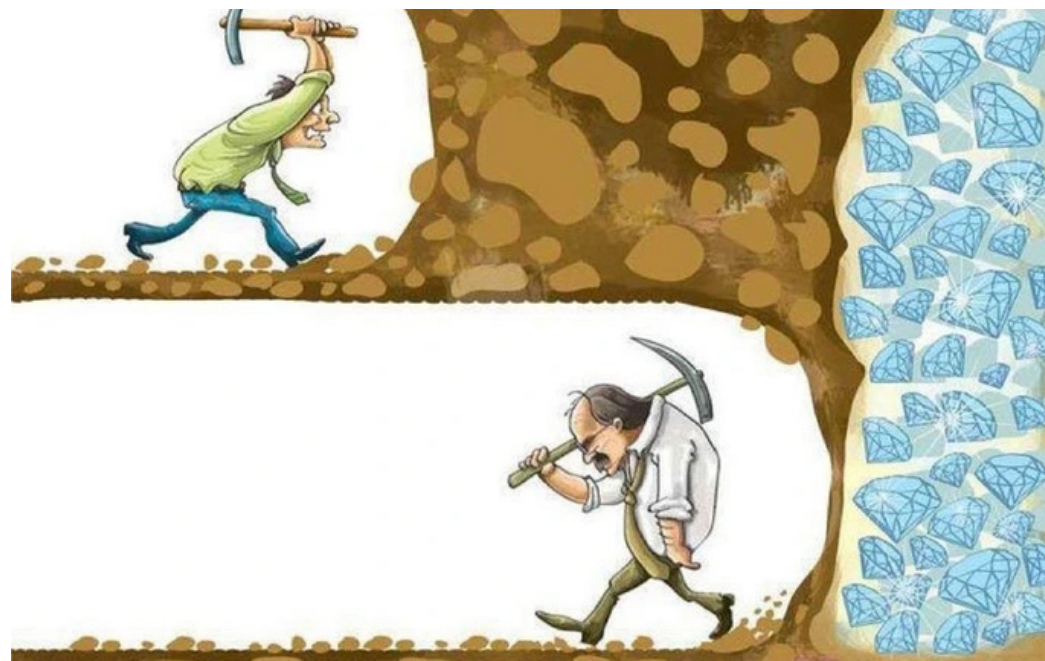
3

Góc thư giãn



Nguồn: *Sưu tầm*

Sự Kiên Trì



Trước đây, Kerr từng là nhân viên của một tòa soạn. Lúc mới đến công ty, anh là nhân viên kinh doanh quảng cáo, anh vô cùng tự tin về bản thân và anh đã đề xuất với người quản lý rằng sẽ không nhận lương và chỉ nhận hoa hồng dựa trên phí quảng cáo. Người quản lý đã đồng ý với yêu cầu của anh ta.

Sau đó, anh lên danh sách, chuẩn bị thăm hỏi một số khách hàng đặc biệt. Các nhân viên bán hàng trong công ty đều nghĩ rằng những khách hàng đó là không thể hợp tác với họ. Trước khi đến thăm những khách hàng này, Kerr nhốt mình trong phòng, đứng trước gương, đọc danh sách khách hàng 10 lần và tự nhủ:

“Trong tháng này, các bạn sẽ mua trang quảng cáo của chúng tôi”.

Mang theo mười phần tự tin, anh đã đến thăm hỏi khách hàng và chốt giao dịch với 3 trong số 20 khách hàng được cho là không thể hợp tác kia. Mấy ngày sau, anh lại chốt thêm hai giao dịch nữa và đến cuối tháng chỉ còn 1 trong số 20 khách hàng chưa mua quảng cáo của anh. Sang tháng thứ 2, Kerr không đi tìm khách hàng mới, mà vẫn đi thuyết phục vị khách cuối cùng trong danh sách. Mỗi sáng, khi cửa hàng kia vừa mở cửa, anh sẽ đi vào thuyết phục họ mua quảng cáo và lần nào cũng bị từ chối. Mỗi lần họ nói không

nhưng Kerr lại giả vờ như không nghe thấy và hôm sau lại tới thăm.

Câu chuyện không đề cập rõ liệu Kerr có chốt được khách hàng cuối cùng hay không. Tuy nhiên, nhờ sự bền bỉ và tinh thần không lùi bước, Kerr đã chứng minh rằng thái độ tích cực và sự nỗ lực không ngừng có thể biến điều "không thể" thành "có thể". Câu chuyện là bài học về việc theo đuổi mục tiêu đến cùng, không bị nản lòng bởi những thử thách hay thất bại tạm thời.

