



Mô hình kinh doanh đại lý bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật trên mạng lưới Bưu điện – Bước tiến hợp tác giữa Bảo hiểm PVI và Vietnam Post

Bảo Hiểm PVI Hợp Tác Cùng Ford Việt Nam - An Tâm Trọn Vẹn Mỗi Chuyến Hành Trình

Mô Hình “Café Sáng” – Đưa Chính Sách Bảo Hiểm Đến Gần Hơn Với Nhân Dân

Nội dung

Chịu trách nhiệm nội dung

Trưởng Ban
Nguyễn Triều Dương

Biên tập
Minh Đăng

1 – Tin thị trường

1. Kết quả kinh doanh cả năm của HDI Global củng cố sự tin cậy dài hạn khi doanh thu bảo hiểm đạt mốc quan trọng (p04)
2. Petrovietnam nghiên cứu, triển khai ứng dụng công trình số (p06)
3. Tính đến cuối tháng 2/2025, tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt khoảng 34.500 tỷ đồng (p08)
4. Làm thế nào để bảo hiểm phi nhân thọ đạt mục tiêu tăng trưởng 9,8%? (p09)

2 – Tiêu điểm PVI

1. Mô hình kinh doanh đại lý bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật trên mạng lưới Bưu điện – Bước tiến hợp tác giữa Bảo hiểm PVI và Vietnam Post (p11)
2. Bảo Hiểm PVI Hợp Tác Cùng Ford Việt Nam- An Tâm Trọn Vẹn Mỗi Chuyến Hành Trình (p13)
3. PVI Holdings tổ chức thành công Hội nghị Người lao động năm 2025 và Đối thoại với Thanh niên nhân dịp kỷ niệm 94 năm ngày thành lập Đoàn (p14)
4. Mô Hình “Café Sáng” – Đưa Chính Sách Bảo Hiểm Đến Gần Hơn Với Nhân Dân (p18)
5. Bảo hiểm PVI tái bổ nhiệm Giám đốc Đơn vị thành viên tại khu vực Tây Nguyên (p20)

3 – Góc thư giãn

1. Bát súp hành (p21)
2. Chiếc hộp rỗng (p21)
3. Chiếc vé cuối cùng (p21)

1

Thị trường



01 Kết quả kinh doanh cả năm của HDI Global củng cố sự tin cậy dài hạn khi doanh thu bảo hiểm đạt mốc quan trọng

Nguồn: PVI

Công ty bảo hiểm doanh nghiệp và bảo hiểm chuyên biệt HDI Global SE đã báo cáo kết quả tài chính tích cực cho năm 2024 với mức tăng trưởng mạnh mẽ về cả doanh thu và lợi nhuận. Các động lực chính là tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh mới và một phần là điều chỉnh giá liên quan đến lạm phát. Tỷ lệ kết hợp cả năm đạt 90% (năm tài chính 2023: 91,5%). Tổng doanh thu bảo hiểm đạt 10,0 (9,1) tỷ EUR, lần đầu tiên đạt hai con số. Lợi nhuận hoạt động (EBIT) tăng lên 702 (446) triệu EUR và Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (RoE) tăng 3,3% lên 17,6% (14,3%).

Gần đây, HDI Global đã được S&P Ratings nâng cấp lên AA- (rất mạnh), thể hiện độ tin cậy dài hạn của công ty bảo hiểm đang hoạt động trên toàn thế giới.

Tiến sĩ Edgar Puls, Tổng giám đốc điều hành HDI Global SE cho biết: “Những kết quả tích cực của chúng tôi cho phép chúng tôi hoạt động như Đối tác đáng tin cậy và được khách hàng và các nhà môi giới ưa chuộng trong quá trình chuyển đổi”. “Để đạt được điều này, chúng tôi đặt mục tiêu trở nên vững mạnh về mặt tài chính trong nhiều thập kỷ tới”.

HDI Global đã tạo ra sự tăng trưởng rõ ràng về cả doanh thu và lợi nhuận. Doanh thu bảo hiểm tăng 10% so với cùng kỳ năm trước để lần đầu tiên đạt mốc 10,0 (9,1) tỷ EUR; tỷ lệ tăng trưởng sau khi điều chỉnh theo tác động của tỷ giá hối đoái là 11%. Động lực chính cho thành công này là sự tăng trưởng trong hoạt động kinh doanh mới và một phần là điều chỉnh giá liên quan đến lạm phát trong hoạt động kinh doanh hiện tại.



Kết quả dịch vụ bảo hiểm tăng lên 1.004 (770) triệu EUR nhờ tỷ lệ tổn thất được cải thiện đối với tần suất bồi thường. Các khoản thanh toán bồi thường lớn hàng năm tăng lên lên 402 (334) triệu EUR nhưng vẫn thấp hơn con số dự toán là 468 triệu EUR vì tổn thất do con người gây ra thấp hơn. Ngân sách NatCat đã bị vượt, phản ánh xu hướng liên tục gia tăng tổn thất trong lĩnh vực này.

Tỷ lệ kết hợp được cải thiện ở mức 90% (91,5%). Kết quả tài chính và đầu tư bảo hiểm ròng trước tác động của tỷ giá hối đoái tăng lên 83 (11) triệu EUR do khối lượng đầu tư cao hơn và lợi nhuận lãi suất hiện tại tăng. Hiệu suất tích cực của cả nghiệp vụ và quản lý tài sản đã nâng EBIT lên 702 (446) triệu EUR. RoE tăng lên 17,6% (14,3%), trong khi đóng góp của HDI Global vào lợi nhuận ròng của Talanx Group tăng lên 501 (351) triệu EUR.

Ngài Puls giải thích thêm: “Những con số mạnh mẽ này cho năm 2024 là cơ sở để chúng tôi tiếp tục hoạt động như một điểm đến hàng đầu cho tất cả khách hàng của mình. Về mặt chiến lược, sự đa dạng hóa rủi ro của HDI Global rất mạnh mẽ, cho phép chúng tôi trở thành đối tác ổn định, có thể dự đoán và đáng tin cậy. Tôi tự hào khi nói rằng chúng tôi đã đạt được những kết quả trong cả năm này thông qua lợi nhuận ở mọi khu vực trên thế giới. Cung cấp các giải pháp tại hơn 175 quốc gia, chúng tôi là công ty bảo hiểm hàng đầu thế giới dành cho các khách hàng đa quốc gia khi nói đến các Chương trình quốc tế. Cảm ơn các đối tác môi giới và khách hàng của chúng tôi vì đã luôn tin tưởng. Cũng xin cảm ơn hơn 5.000 nhân viên của chúng tôi trên toàn thế giới đã đóng góp vào kết quả tốt của chúng tôi bằng cách đưa văn hóa hiệu suất của chúng tôi vào hành động”.

Insurance revenue


 EUR 10.0 billion

 + 10%

Combined ratio (net/gross)

 90.0%

 improved by 1.5% points

Financial year 2024 key figures

EBIT

 EUR 702 million

 + 57%

Return on equity

 17.6%

 + 3.3% points

02 Petrovietnam nghiên cứu, triển khai ứng dụng công trình số

Nguồn: PVN

Ngày 24/3, Tập đoàn Công nghiệp – Năng lượng Quốc gia Việt Nam (Petrovietnam) đã tổ chức Hội thảo về công trình số (Digital Factory) để triển khai xây dựng, ứng dụng công nghệ này trong thời gian tới.

Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng và Tổng Giám đốc Petrovietnam Lê Ngọc Sơn chủ trì Hội thảo. Tham dự Hội thảo có các chuyên gia tư vấn đến từ McKinsey, AWS; các đồng chí lãnh đạo, các ban chuyên môn Tập đoàn, đại diện các đơn vị thành viên Tập đoàn tham dự trực tuyến.

Digital Factory là xu hướng của ngành năng lượng thế giới

Tại Hội thảo, Ban Khoa học công nghệ và Chuyển đổi số (KHCN&CĐS) Petrovietnam đã cung cấp thông tin tổng quan về công trình số (Digital Factory) trong ngành năng lượng nói chung và dầu khí nói riêng.

Cụ thể, Digital Factory là mô hình tổ chức, biểu diễn số hóa toàn diện công trình vật lý, bao gồm toàn bộ cấu trúc, thiết bị, quy trình, nhân sự và dữ liệu. Đây là công cụ hỗ trợ ra quyết định thông minh, có khả năng mô phỏng nhiều kịch bản trước khi vận hành thực tế.

Digital Factory không thể thiếu internet vạn vật (IoT), trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn (Big data), bản sao số (Digital Twin) và tự động hóa. Tất cả những thành phần này hoạt động đồng bộ nhằm tăng mức độ an toàn, giảm chi phí, nâng cao năng suất, giảm tác động môi trường, giảm sự cố, tăng thời gian vận hành thiết bị, đồng thời hỗ trợ giám sát, điều hành, điều khiển từ xa và bảo trì dự đoán...



Theo dự báo, các xu hướng mới như kết nối, cá nhân hóa và bảo mật sẽ thay đổi sâu sắc cách ngành Dầu khí, năng lượng hoạt động. Trong xu hướng mới, doanh nghiệp cần xác định rõ chiến lược, đầu tư công nghệ, triển khai công trình số, xây dựng lộ trình chuyển đổi số rõ ràng, đào tạo nhân sự làm chủ công nghệ và tạo văn hóa đổi mới liên tục.

Digital Factory trở thành xu hướng giúp nâng cao hiệu quả, giảm chi phí và tối ưu hoạt động của các tập đoàn dầu khí, năng lượng trên thế giới. Digital Factory đã mang đến sự chuyển biến mạnh mẽ cho Petronas (Malaysia). Từ năm 2018, Petronas đã khởi động chiến lược số hóa toàn diện, tích hợp công nghệ số vào toàn bộ chuỗi giá trị, thông qua việc thành lập Trung tâm điều hành số toàn Tập đoàn - EOC (Enterprise Operating Centre). Petronas ứng dụng cảm biến IoT và AI để dự đoán hỏng hóc thiết bị, giúp giảm 85% thời gian dừng máy, tăng độ tin cậy thiết bị lên trên 95% và tiết kiệm hàng triệu USD mỗi năm.

Tương tự Petronas, Pertamina (Indonesia) cũng đã xây dựng lộ trình chuyển đổi số theo định hướng dài hạn, từng bước số hóa toàn bộ chuỗi giá trị năng lượng từ năm 2019 bằng việc khởi động chương trình Pertamina Digital Transformation; đặt mục tiêu trở thành Tập đoàn năng lượng số (Digital Energy Company) đến năm 2030 và thành lập đơn vị chuyên trách "Pertamina Digital Center of Excellence".

Tại PTT (Thái Lan), Tập đoàn này đã phát động chương trình "PTT Digital Transformation Master Plan" từ năm 2020. PTT cũng ứng dụng hệ thống cảnh báo sớm dựa trên AI giúp giảm 70% số lượng sự cố nghiêm trọng trong 3 năm; tự động hóa các quy trình hành chính, kỹ thuật, giảm thời gian xử lý 50-80%.

Hướng tới ứng dụng, triển khai hiệu quả Digital Factory trong thực tế

Từ xu hướng chung, Ban KHCN&CĐS Tập đoàn đề xuất, Petrovietnam cần xây dựng chiến lược chuyển đổi số tổng thể, nhất quán, dài hạn và gắn chặt với chiến lược phát triển Tập đoàn. Cụ thể hóa bằng việc xây dựng "Chương trình Công trình số Petrovietnam 2025 - 2035" làm định hướng thống nhất, xác định rõ các giai đoạn

từ chuẩn hóa dữ liệu đến ứng dụng AI và đổi mới sáng tạo mở. Đồng thời, tích hợp chuyển đổi số vào chiến lược vận hành, đầu tư, phát triển nhân sự và quản trị doanh nghiệp. Chương trình đòi hỏi sự cam kết và dẫn dắt trực tiếp từ lãnh đạo Tập đoàn, cùng với huy động toàn hệ thống các đơn vị thành viên, viện nghiên cứu, trường đào tạo cùng tham gia.

Bên cạnh đó, các chuyên gia đến từ công ty McKinsey và AWS cũng chia sẻ thêm các kinh nghiệm thực tế, qua đó, lãnh đạo, các ban chuyên môn và các đơn vị thành viên của Petrovietnam đã có những trao đổi thảo luận về quá trình triển khai cụ thể.

Tổng Giám đốc Petrovietnam Lê Ngọc Sơn đánh giá, Tập đoàn có thể ứng dụng các bài học kinh nghiệm quốc tế về Digital Factory vào quản lý vận hành. Tổng Giám đốc Lê Ngọc Sơn đề nghị toàn Tập đoàn tiếp tục có những ý kiến trao đổi với các chuyên gia để làm rõ các vấn đề, từ đó có cách ứng dụng, triển khai hiệu quả Digital Factory trong thực tế, đảm bảo hiệu quả, nâng cao năng suất, hiệu suất của các nhà máy.

Thay mặt lãnh đạo Tập đoàn, Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng cảm ơn sự trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm của các đơn vị tư vấn McKinsey, AWS về mô hình Digital Factory.

Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng cho rằng việc ứng dụng mô hình Digital Factory tại Petrovietnam có những thuận lợi nhất định bởi Petrovietnam đã ứng dụng, sử dụng công nghệ tiên tiến nhằm phục vụ cho các hoạt động của Tập đoàn. Trong quá trình chuyển dịch, phát triển của mình, Petrovietnam đã tập trung xây dựng chiến lược CĐS, thông qua quá trình này, đã ứng dụng công nghệ số, các nền tảng số, nhằm nâng cao hiệu quả quản trị, điều hành và dịch chuyển mô hình kinh doanh, tạo bước phát triển mới. Tập đoàn cũng tích cực xây dựng văn hóa số nhằm thay đổi, nâng cao ý thức, trách nhiệm của mỗi cán bộ, nhân viên, người lao động Petrovietnam trong quá trình CĐS.

Thông qua buổi làm việc, Chủ tịch HĐQT Petrovietnam Lê Mạnh Hùng mong muốn các đơn vị tư vấn sẽ tiếp tục hỗ trợ, chia sẻ kinh nghiệm về những mặt còn thiếu, còn vướng mắc của Tập đoàn cũng như ở các đơn vị thành viên để cập nhật kịp thời, phù hợp với chiến lược phát triển của Petrovietnam trong giai đoạn tới.

03 Tính đến cuối tháng 2/2025, tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt khoảng 34.500 tỷ đồng

Nguồn: Tin nhanh Chứng khoán

2 tháng đầu năm 2025, tổng doanh thu phí bảo hiểm tăng trưởng hơn 5% so với cùng kỳ năm trước, trong đó, “lực kéo” cho sự tăng trưởng này vẫn chủ yếu đến từ khối các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ.

Theo báo cáo của Bộ Tài chính, tính đến cuối tháng 2/2025 tổng doanh thu phí bảo hiểm đạt khoảng 34,5 nghìn tỷ đồng, tăng 5,23% so với cùng kỳ năm trước; tổng tài sản 1.018 nghìn tỷ đồng, tăng 10,71%; đầu tư trở lại nền kinh tế 860 nghìn tỷ đồng, tăng 12,12% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, khối bảo hiểm phi nhân thọ vẫn là khối có đóng góp tích cực vào tốc độ tăng trưởng doanh thu chung của toàn ngành.

Với khối nhân thọ, theo tìm hiểu của Đầu tư Chứng khoán, doanh thu khai thác mới quy năm 2 tháng năm 2025 vẫn thấp hơn cùng kỳ năm ngoái hơn 5%, doanh thu phí khai thác mới đến từ kênh đại lý cá nhân giảm hơn 10%, trong khi kênh bancass & kênh khác tăng khoảng hơn 2%.

Các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ vẫn chưa thoát khỏi đà giảm tăng trưởng từ năm ngoái. Theo thống kê của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, tính đến ngày 31/12/2024, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường ước đạt 227.398 tỷ đồng, giảm 0,3% so với cùng kỳ năm 2023, trong đó doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 79.348 tỷ đồng, tăng trưởng 11,7%; doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ ước đạt 148.050 tỷ đồng, giảm 5,7% so với cùng kỳ năm 2023.



Trao đổi với Đầu tư chứng khoán, đại diện một doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ cho biết, do chính sách thi tuyển đại lý thay đổi và cách tính hoa hồng mới khiến thu nhập đại lý giảm, dẫn đến việc tuyển dụng mới kém hấp dẫn... Việc tuyển dụng mới không đạt chỉ tiêu sẽ dẫn đến giảm doanh thu khai thác phí mới trong bảo hiểm nhân thọ. Đây vẫn là một vòng luẩn quẩn mà các doanh nghiệp bảo hiểm đang cần phải đi tìm lời giải.

Bộ Tài chính dự kiến, trong năm 2025, tổng doanh thu phí bảo hiểm ước đạt 239.636 tỷ đồng (tăng 0,05% so với cùng kỳ năm trước), trong đó doanh thu phí bảo hiểm trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 85.938 tỷ đồng (tăng 9,77%), lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ ước đạt 153.698 tỷ đồng (tăng 3%).

Với những dự báo tích cực cho năm 2025, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ được kỳ vọng sẽ tiếp tục tăng trưởng, đóng góp tích cực vào sự phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam. Còn với khối nhân thọ, mục tiêu tăng trưởng 3% trong năm 2025 vẫn là mục tiêu vô cùng khó khăn.

04 Làm thế nào để bảo hiểm phi nhân thọ đạt mục tiêu tăng trưởng 9,8%?

Nguồn: Nhịp cầu Đầu tư

Các công ty bảo hiểm cần suy nghĩ lại về cách phân phối và thiết kế sản phẩm để đảm bảo doanh thu phí đạt mục tiêu 85,9 nghìn tỉ VND.

Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ của Việt Nam dự kiến sẽ đạt 85,9 nghìn tỉ VND vào năm 2025, tăng 9,8% doanh thu phí bảo hiểm so với năm trước, cho thấy sự tăng trưởng ổn định của ngành. Tuy nhiên, để đạt tăng trưởng này chuyển thành sự bảo vệ tài chính rộng rãi hơn, các công ty bảo hiểm cần suy nghĩ lại về cách phân phối và thiết kế sản phẩm.

Tích hợp bảo hiểm nhúng vào hệ sinh thái kỹ thuật số là một chiến lược cực kỳ hiệu quả để đẩy nhanh quá trình áp dụng bảo hiểm vi mô. Thay vì phụ thuộc vào việc người dùng tự tìm kiếm bảo hiểm, các công ty bảo hiểm nên áp dụng phương pháp tiếp cận dựa trên công nghệ, ưu tiên quan hệ đối tác, tích hợp các sản phẩm bảo hiểm trực tiếp vào các dịch vụ mà mọi người sử dụng hàng ngày.

Bằng cách hợp tác với các nền tảng thương mại điện tử và các công ty công nghệ tài chính, các công ty bảo hiểm có thể nhúng bảo hiểm vào các giao dịch hàng ngày, giúp người tiêu dùng dễ dàng và thuận tiện tiếp cận việc bảo vệ tài chính hơn.

Tài chính toàn diện là động lực quan trọng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và tiến bộ xã hội, giúp cá nhân và

doanh nghiệp nâng cao khả năng chống chịu và tận dụng cơ hội. Tuy nhiên, dù Việt Nam đang phát triển kinh tế nhanh chóng, một bộ phận lớn dân số vẫn chưa có bảo hiểm hoặc chỉ được bảo vệ một cách hạn chế, khiến hàng triệu người dễ bị tổn thương trước các cú sốc tài chính.

Tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm của Việt Nam chỉ từ 2,3% đến 2,8% GDP, thấp hơn mức trung bình của ASEAN (3,35%), châu Á (5,37%) và thế giới (6,3%). Những con số này không chỉ phản ánh khoảng cách trong mức độ bao phủ mà còn cho thấy tiềm năng chưa được khai thác của bảo hiểm trong việc thúc đẩy an ninh tài chính.

Nguyên nhân sâu xa của tỷ lệ thâm nhập bảo hiểm thấp này không chỉ đến từ khả năng chi trả. Nhận thức hạn chế của công chúng, thiếu các sản phẩm dễ tiếp cận và các thủ tục bảo hiểm phức tạp đã tạo ra rào cản, đặc biệt là đối với các cộng đồng chưa được phục vụ đầy đủ. Khả năng tiếp cận và lòng tin cũng đóng vai trò quan trọng vì nhiều người chỉ nhận ra giá trị của bảo hiểm sau khi gặp khủng hoảng bất ngờ, như bệnh tật đột ngột, thiên tai hoặc mất thu nhập. Tuy nhiên, các mô hình bảo hiểm truyền thống, với các điều khoản phức tạp và quy trình yêu cầu bồi thường cứng nhắc, thường không đáp ứng được nhu cầu của các cộng đồng thu nhập thấp.



Đây chính là lúc bảo hiểm vi mô nổi lên như một nhân tố thay đổi cuộc chơi. Bằng cách cung cấp các gói bảo hiểm có chi phí hợp lý, đơn giản hóa quy trình và phù hợp với nhu cầu cụ thể, bảo hiểm vi mô giúp xóa bỏ rào cản về tài chính và hành chính, tạo ra một mạng lưới an toàn quan trọng cho các nhóm dân số chưa được bảo vệ đầy đủ.

Bảo hiểm vi mô có tiềm năng to lớn trong việc thúc đẩy tài chính toàn diện tại Việt Nam, nhưng thành công của nó phụ thuộc vào sự hợp tác trên toàn ngành và đổi mới công nghệ. Bằng cách đơn giản hóa sản phẩm, tận dụng nền tảng số và thúc đẩy các quan hệ đối tác chiến lược, chúng ta có thể giúp bảo hiểm trở nên dễ tiếp cận hơn với những người cần nhất, qua đó đóng góp vào một Việt Nam vững vàng hơn về tài chính.

2

Tiêu điểm PVI



01 Mô hình kinh doanh đại lý bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật trên mạng lưới Bưu điện – Bước tiến hợp tác giữa Bảo hiểm PVI và Vietnam Post



Ngày 25/3, tại trụ sở chính của Tổng công ty Bưu điện Việt Nam (Vietnam Post) cùng 38 điểm cầu trực tuyến trên toàn quốc, Hội nghị "Kick Off mô hình kinh doanh đại lý bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật trên mạng lưới Bưu điện" đã diễn ra thành công, đánh dấu một bước tiến quan trọng trong quan hệ hợp tác giữa Bảo hiểm PVI và Vietnam Post.

Tham dự Hội nghị, về phía Vietnam Post có sự tham dự của ông Chu Quang Hào – Tổng Giám đốc, Bà Chu Thị Lan Hương - Phó Tổng giám đốc; về phía Bảo hiểm PVI có sự tham dự của ông Phạm Anh Đức – Tổng Giám đốc, ông Phạm Thành Vinh - Phó Tổng giám đốc cùng đại diện lãnh đạo, cán bộ nhân viên hai bên.

Tại Hội nghị, lãnh đạo hai đơn vị đã trình bày tổng quan về năng lực và thế mạnh của mỗi bên, đồng thời nhấn mạnh tầm quan trọng của mô hình hợp tác mới.

Phát biểu tại sự kiện, ông Chu Quang Hào đánh giá cao năng lực tài chính vững mạnh, kinh nghiệm và vị thế hàng đầu của Bảo hiểm PVI, đặc biệt trong lĩnh vực bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật. Với mạng lưới rộng khắp và tệp khách hàng đa dạng, Vietnam Post kỳ vọng sẽ tạo điều kiện thuận lợi để mô hình này phát huy tối đa hiệu quả.

Thông qua hợp tác, tôi mong muốn Bảo hiểm PVI sẽ hỗ trợ tối đa về nhân lực, nguồn lực, đặc biệt trong công tác đào tạo bán hàng và triển khai các kịch bản kinh doanh. Tôi cũng đề nghị 38 đơn vị thành viên nghiêm túc phối hợp, chủ động rà soát và tiếp cận các khách hàng tiềm năng để tận dụng tối đa lợi thế của mô hình hợp tác này. Sau một tháng triển khai, chúng tôi sẽ tiến hành đánh giá, kiểm tra để đảm bảo hiệu quả hoạt động," ông Chu Quang Hào nhấn mạnh.

Về phía Bảo hiểm PVI, ông Phạm Anh Đức khẳng định Vietnam Post là một trong những đối tác chiến lược quan trọng, lâu dài của Bảo hiểm PVI.

Bằng việc thành lập một đơn vị mới là Bảo hiểm PVI Link - Đơn vị chuyên quản triển khai dự án cùng Vietnam Post, Bảo hiểm PVI đảm bảo cung cấp đầy đủ nhân lực, nguồn lực cần thiết để phối hợp với Vietnam Post trong quá trình triển khai mô hình kinh doanh mới, đồng thời xây dựng các chính sách và cơ chế tối ưu nhất để hai bên có thể khai thác tối đa tiềm năng thị trường.

"Chúng tôi nhận thấy tiềm năng to lớn trong lĩnh vực bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật khi được kết hợp với hệ thống phân phối rộng khắp của Vietnam Post. Bảo hiểm PVI kỳ vọng sự hợp tác này không chỉ giúp hai bên mở rộng thị phần, mà còn mang lại giá trị thiết thực cho khách hàng, đồng thời tạo động lực mạnh mẽ thúc đẩy sự phát triển bền vững cho cả hai doanh nghiệp" ông Phạm Anh Đức chia sẻ.

Hội nghị Kick Off lần này là bước khởi đầu quan trọng, đặt nền móng cho sự hợp tác bền vững giữa Vietnam Post và Bảo hiểm PVI. Với sự quyết tâm từ cả hai phía, mô hình kinh doanh đại lý bảo hiểm Tài sản Kỹ thuật trên mạng lưới Bưu chính hứa hẹn sẽ mang đến những thành quả tích cực, không chỉ nâng cao hiệu quả kinh doanh của hai doanh nghiệp mà còn góp phần thúc đẩy thị trường bảo hiểm tại Việt Nam phát triển hơn trong thời gian tới.



02 Bảo Hiểm PVI Hợp Tác Cùng Ford Việt Nam

- An Tâm Trọn Vẹn Mỗi Chuyến Hành Trình

Với mong muốn mang lại sự hợp tác lâu dài và nâng cao trải nghiệm khách hàng, Bảo hiểm PVI cùng Công ty TNHH Ford Việt Nam (FVL) đã chính thức ký kết hợp đồng hợp tác toàn diện. Mục tiêu của chương trình này là triển khai bảo hiểm xe cơ giới cho các phương tiện do Ford Việt Nam sản xuất và phân phối tại thị trường Việt Nam. Thỏa thuận này đánh dấu bước tiến quan trọng trong việc cung cấp giải pháp bảo hiểm chất lượng cao, bảo vệ tối ưu cho các chủ sở hữu xe Ford trên mọi hành trình.

Sự kết hợp giữa sản phẩm ô tô chất lượng cao của Ford và dịch vụ bảo hiểm chuyên nghiệp của Bảo hiểm PVI hứa hẹn sẽ mang đến cho khách hàng những trải nghiệm vượt trội. Với vị thế là công ty bảo hiểm đứng đầu trong thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tại Việt Nam, Bảo hiểm PVI đã nhận được xếp hạng tín nhiệm tài chính A- (Xuất sắc) từ A.M Best, đồng thời dẫn đầu trong việc ứng dụng công nghệ thông tin và phát triển các sản phẩm bảo hiểm sáng tạo.

Bảo hiểm PVI đã triển khai thành công nhiều chương trình bảo hiểm với các đối tác chiến lược, được khách hàng đánh giá cao và tin tưởng sử dụng. Nhờ vào kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực bảo hiểm xe cơ giới và

đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, Bảo hiểm PVI tự tin sẽ cung cấp cho khách hàng những giải pháp bảo hiểm tối ưu khi tham gia bảo hiểm xe Ford.

Những lợi ích mà chương trình bảo hiểm này mang lại bao gồm bảo vệ toàn diện, mang lại sự an tâm trọn vẹn trên mọi hành trình; dịch vụ chuyên nghiệp với quy trình đơn giản, nhanh chóng và hiệu quả; cùng cam kết quyền lợi tốt nhất, đảm bảo khách hàng sẽ có trải nghiệm bảo hiểm vượt trội.

Phó Tổng Giám đốc Bảo hiểm PVI, ông Phạm Thành Vinh, chia sẻ: “Việc hợp tác này thể hiện mối quan hệ chặt chẽ giữa hai Doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực bảo hiểm và sản xuất ô tô tại Việt Nam, cùng mong muốn hoàn thiện chuỗi dịch vụ cung ứng, sẽ mang đến giải pháp bảo hiểm tối ưu cho khách hàng khi mua và sử dụng xe ô tô nhãn hiệu Ford, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người tiêu dùng trong thời gian tới”

Chương trình hợp tác này không chỉ nâng cao giá trị trải nghiệm khách hàng mà còn khẳng định cam kết của Bảo hiểm PVI và Ford Việt Nam trong việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ chất lượng cao và đáp ứng kỳ vọng của thị trường.



03 PVI Holdings tổ chức thành công Hội nghị Người lao động năm 2025 và Đối thoại với Thanh niên nhân dịp kỷ niệm 94 năm ngày thành lập Đoàn

Hội nghị Người lao động năm 2025

Tham dự hội nghị có ông Nguyễn Tuấn Tú, Phó Chủ tịch HĐQT/Tổng Giám đốc PVI cùng các đồng chí lãnh đạo trong HĐQT, BKS, Ban điều hành, Giám đốc/Trưởng Ban/Trung tâm cùng toàn thể CBNV tại PVI Holdings.

Về phía Công đoàn cơ sở Công ty cổ phần PVI có bà Đào Hải Yến – Phó Chủ tịch Công đoàn Công ty Mẹ Công ty Cổ phần PVI.

Sau thời gian làm việc khẩn trương với tinh thần trách nhiệm cao và hiệu quả, Hội nghị đã trao đổi và thông qua:

Báo cáo của người sử dụng lao động về tình hình kết quả kinh doanh, việc thực hiện HĐLĐ, thỏa ước lao động tập thể, nội quy, quy chế công ty, điều kiện làm việc;

Báo cáo của BCH Công đoàn Công ty mẹ tổng kết phong trào thi đua, hoạt động Công đoàn, công tác chăm lo bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp chính đáng của đoàn viên, người lao động tại Công ty mẹ.

Trong bối cảnh khó khăn chung, kinh tế Việt Nam đã trải qua một năm đầy thách thức, khó khăn, ảnh hưởng từ cả bối cảnh toàn cầu và thiệt hại nặng nề từ siêu bão Yagi. Tuy nhiên với sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của Ban Lãnh đạo cùng sự nỗ lực của toàn hệ thống, PVI đã vượt qua được khó khăn và đạt được những kết quả ấn tượng, hoàn thành vượt mức kế hoạch tất cả các chỉ tiêu kế hoạch 2024

Trong năm 2024, PVI vẫn đảm bảo việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động, đoàn viên, người lao động PVI không có tình trạng mất việc, thu nhập vẫn được đảm bảo. Nhờ kết quả hoạt động kinh doanh ổn định, hiệu quả kinh doanh tốt nên thu nhập của người lao động ngày càng được nâng cao và cải thiện. Ngoài lương 12 tháng, người lao động được hưởng thêm 01 tháng lương 13 và 02 tháng lương bổ sung khi PVI hoàn thành kế hoạch lợi nhuận và lương bổ sung khi PVI hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận hàng năm. Ngoài lương và lương bổ sung, người lao động còn được hưởng các chế độ từ quỹ khen thưởng, phúc lợi.



Công đoàn Cơ quan Công ty mẹ đã phối hợp với chính quyền xây dựng kế hoạch, triển khai các hoạt động với nguồn chi từ nguồn quỹ phúc lợi và các khoản chi có tính chất phúc lợi cho NLĐ trích từ chi phí kinh doanh như chế độ nghỉ mát; thăm hỏi đoàn viên công đoàn lúc khó khăn, hiếu hỉ, lễ tết,...; Hoạt động tổ chức khám sức khỏe định kỳ hàng năm cho toàn thể CBNV được quan tâm, mức chi được nâng cao so với các năm trước; các chương trình Bảo hiểm con người mức trách nhiệm cao, bảo hiểm hưu trí tự nguyện đều được duy trì. Công tác đào tạo cơ bản đáp ứng yêu cầu cung cấp kiến thức, cập nhật văn bản pháp luật để phục vụ tốt nhiệm vụ kinh doanh. PVI đã tích cực tuyên truyền, triển khai thực hành văn hóa doanh nghiệp một cách thiết thực.

Hội nghị đã trao đổi, thảo luận về các điểm sửa đổi của Nội quy lao động cũng như đã nghe các ý kiến trao đổi, thảo luận, đối thoại giữa Người lao động và Người sử dụng lao động; và nghe phát biểu chỉ đạo của Tổng giám đốc PVI.

Ông Nguyễn Tuấn Tú, Phó Chủ tịch thường trực HĐQT, Tổng giám đốc PVI kêu gọi tập thể Ban lãnh đạo và toàn thể người lao động quyết tâm hoàn thành các nhiệm vụ, chỉ tiêu kế hoạch năm 2025. Đồng thời, Tổng giám đốc PVI kêu gọi toàn thể người lao động, các tổ chức đoàn thể trong toàn công ty đoàn kết, sáng tạo trong suy nghĩ và chuyên nghiệp trong hành động, tận dụng tốt các cơ hội, đồng lòng vượt qua khó khăn, thách thức để hoàn thành các nhiệm vụ, chỉ tiêu kế hoạch năm 2025.

ĐỐI THOẠI THANH NIÊN NHÂN DỊP KỶ NIỆM 94 NĂM NGÀY THÀNH LẬP ĐOÀN THANH NIÊN CỘNG SẢN HỒ CHÍ MINH

Cũng trong buổi chiều ngày 26/3/2025, PVI Holdings đã tổ chức kiện toàn Ban chấp hành Chi đoàn Cơ quan công ty mẹ, đại hội đã bầu ra 05 đồng chí đại diện từ các Ban/Trung tâm của Công ty cổ phần PVI.

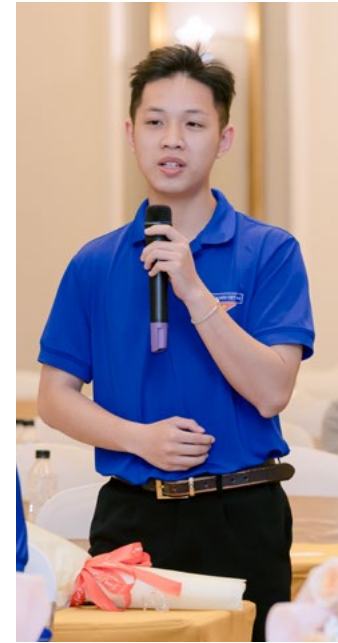
Đoàn thanh niên PVI Holdings cùng nhau ôn lại truyền thống vẻ vang của Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh nhân kỷ niệm 94 năm ngày thành lập Đoàn 26/3. Đây là dịp để nhìn lại chặng đường lịch sử đầy gian khổ nhưng cũng rất đỗi tự hào của các thế hệ thanh niên Việt Nam.

Tại hội nghị diễn ra chương trình trao đổi trực tiếp giữa Ban lãnh đạo và đoàn viên thanh niên PVI Holdings về những vấn đề phát triển PVI và phát triển thế hệ thanh niên. Các đoàn viên, thanh niên đã sôi nổi, mạnh dạn đặt ra các câu hỏi với ban lãnh đạo PVI. Trả lời những băn khoăn của thanh niên, Ban lãnh đạo PVI đã chia sẻ từ khi hình thành, PVI đã liên tục chuyển mình và thay đổi. Đó là xu thế tất yếu của sự phát triển của tổ chức và điều đó sẽ mở ra nhiều cơ hội mới cho thanh niên. Để thích nghi với sự phát triển đó, các bạn đoàn viên thanh niên cần làm tốt công việc của mình, liên tục nâng cao trình độ, trau dồi kiến thức, kỹ năng công việc, rèn luyện ý chí vươn lên để chủ động và vượt qua mọi thách thức. Qua diễn đàn, các bạn trẻ đoàn viên thanh niên PVI

Holdings đã đóng góp nhiều ý kiến đối với các hoạt động kinh doanh của PVI; được lãnh đạo PVI chia sẻ để hiểu rõ hơn về định hướng, chiến lược phát triển, môi trường làm việc để tiếp tục phát huy và phấn đấu. Ban lãnh đạo PVI rất quan tâm và kỳ vọng về lớp thế hệ thanh niên kế cận: “Thanh niên là động lực phát triển của PVI”.







04 Mô Hình “Café Sáng” – Đưa Chính Sách Bảo Hiểm Đến Gần Hơn Với Nhân Dân

Trong bối cảnh phát triển kinh tế - xã hội hiện nay, việc mở rộng độ phủ của bảo hiểm xã hội (BHXH) tự nguyện và bảo hiểm y tế (BHYT) hộ gia đình là một trong những nhiệm vụ trọng tâm nhằm đảm bảo an sinh bền vững cho người dân. Nhận thức rõ điều đó, Bảo hiểm PVI Tây Nam đã phối hợp cùng UBND phường Xuân Khánh, Cần Thơ sáng tạo một cách tiếp cận mới đầy thú vị và hiệu quả: Mô hình “Café Sáng – Đưa Chính Sách Đến Nhân Dân” trên địa bàn Quận Ninh Kiều – Thành phố Cần Thơ.

Với cách làm đầy đổi mới này, chỉ trong mỗi buổi sáng thí điểm, chương trình đã thu hút trên 600 lượt người dân ghé thăm, lắng nghe tư vấn và tìm hiểu sâu hơn về các chính sách BHXH tự nguyện, BHYT hộ gia đình. Đáng chú ý, tính trung bình, cứ 3 người tham gia chương trình thì có 1 người quyết định đăng ký ngay – một con số đầy ấn tượng, khẳng định sức hấp dẫn và tính hiệu quả của mô hình này.

“Không chỉ dừng lại ở việc tuyên truyền chính sách, chương trình còn tạo dựng một không gian gần gũi, thoải mái, giúp người dân dễ dàng tiếp cận các thông tin quan trọng một cách nhẹ nhàng, dễ hiểu. Nhâm nhi ly cà phê sáng, vừa trò chuyện, vừa được tư vấn tận tình – đó là cách mà Bảo hiểm PVI Tây Nam giúp chính sách bảo hiểm đi vào đời sống một cách tự nhiên nhất”, đại diện Bảo hiểm PVI Tây Nam chia sẻ.



Lan Tỏa Mô Hình Trên Toàn Tỉnh

Trước thành công bước đầu, Bảo hiểm PVI Tây Nam dự kiến mở rộng chương trình trên toàn khu vực tỉnh, đặc biệt vào các ngày cuối tuần để phục vụ được nhiều người dân hơn. Đồng thời, chương trình còn kết hợp triển khai hoạt động “Một công dân – Một chữ ký số” trong các thủ tục hành chính, góp phần thúc đẩy quá trình chuyển đổi số và xây dựng công dân số tại địa phương.

Không chỉ riêng tại Tây Nam, các đơn vị thành viên khác như Bảo hiểm PVI Bắc Trung Bộ, Bảo hiểm PVI Nam Trung Bộ, Bảo hiểm PVI Quảng Nam cũng đang đẩy mạnh các sáng kiến đổi mới, mở rộng địa bàn thu hộ và tuyển dụng nhân viên thu mới, nhằm hướng tới mục tiêu phát triển bền vững và đảm bảo quyền lợi bảo hiểm cho người dân.

Kết Quả Đáng Khích Lệ Toàn Hệ Thống

Tính đến ngày 20/3/2025, Bảo hiểm PVI đã hoàn thành 50% chỉ tiêu năm về người tham gia BHXH tự nguyện và 27% chỉ tiêu năm về người tham gia BHYT tự đóng theo cam kết với BHXH Việt Nam. Tổng phí thu hộ trong 2 tháng đầu năm 2025 đạt 15,2% kế hoạch năm, tăng trưởng 55,2% so với cùng kỳ năm 2024. Dự kiến, quý I/2025 sẽ hoàn thành 24% kế hoạch năm, tạo nền tảng vững chắc để tiếp tục bứt phá trong những tháng tiếp theo.

Hiện nay, hệ thống thu hộ của Bảo hiểm PVI đã phát triển mạnh mẽ với gần 1.600 điểm thu và hơn 2.700 nhân viên thu trên toàn quốc. Những con số này cho thấy sự cam kết mạnh mẽ của Bảo hiểm PVI trong việc mang lại những giá trị an sinh bền vững cho người dân Việt Nam.

Cùng Nhau Lan Tỏa Giá Trị An Sinh

Mô hình “Café Sáng” không chỉ đơn thuần là một sáng kiến về truyền thông chính sách mà còn là một cầu nối gắn kết giữa Bảo hiểm PVI với người dân, giúp từng cá nhân hiểu rõ hơn về quyền lợi bảo hiểm và mạnh dạn tham gia vì một tương lai an tâm hơn.

Với tinh thần đổi mới, sáng tạo và nỗ lực không ngừng, Bảo hiểm PVI sẽ tiếp tục lan tỏa nhiều mô hình hay, tạo động lực để ngày càng nhiều người dân tiếp cận được với các chính sách bảo hiểm nhân văn, góp phần xây dựng một xã hội phát triển bền vững.



05 Bảo hiểm PVI tái bổ nhiệm Giám đốc Đơn vị thành viên tại khu vực Tây Nguyên

Ngày 26/03/2025, Tổng giám đốc Bảo hiểm PVI, ông Phạm Anh Đức, đã chủ trì lễ công bố quyết định nhân sự quan trọng tại hai Đơn vị thành viên khu vực Tây Nguyên.

Theo đó, Bảo hiểm PVI tái bổ nhiệm ông Vũ Đức Thuấn giữ chức Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Gia Lai với thời hạn 3 năm. Phát biểu tại buổi lễ, Tổng giám đốc ghi nhận những đóng góp quan trọng của ông Vũ Đức Thuấn trong việc thúc đẩy tăng trưởng của Bảo hiểm PVI Gia Lai, khẳng định vị thế của đơn vị tại khu vực. Ông bày tỏ kỳ vọng rằng, với kinh nghiệm dày dặn và khả năng lãnh đạo, ông Vũ Đức Thuấn sẽ tiếp tục dẫn dắt tập thể CBNV Bảo hiểm PVI Gia Lai vươn lên, hoàn thành xuất sắc các mục tiêu kinh doanh trong giai đoạn tiếp theo.

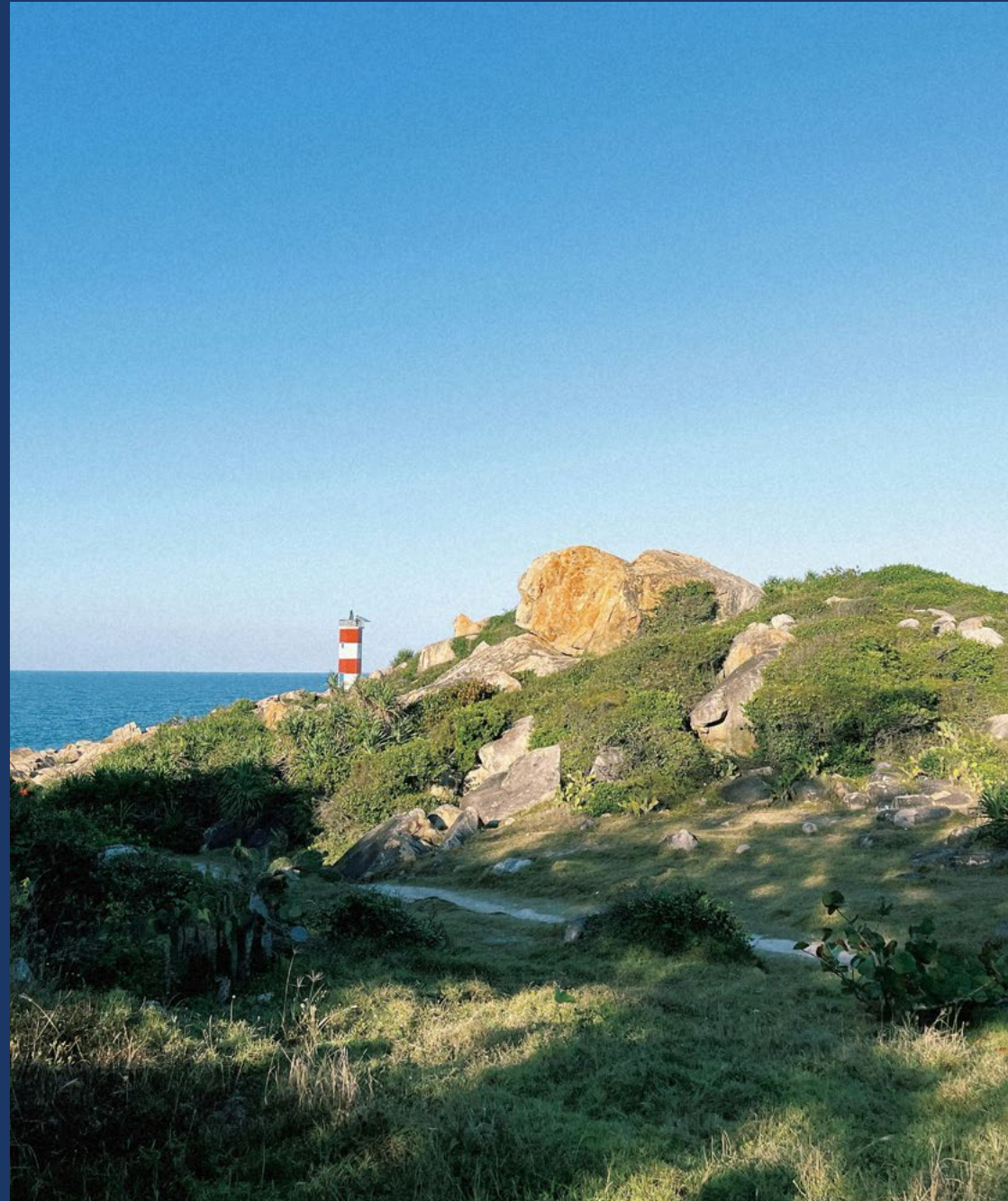
Buổi chiều cùng ngày đã diễn ra Lễ tái bổ nhiệm bà Nguyễn Thị Phượng giữ chức Giám đốc Công ty Bảo hiểm PVI Tây Nguyên với thời hạn 3 năm. Tại buổi lễ, ông Phạm Anh Đức khẳng định, việc tái bổ nhiệm bà Nguyễn Thị Phượng là sự ghi nhận xứng đáng cho những cống hiến của bà trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển hình ảnh, vị thế của Bảo hiểm PVI tại khu vực. Ông tin tưởng trong giai đoạn mới đây thách thức, bà Nguyễn Thị Phượng sẽ phát huy năng lực, kinh nghiệm cùng toàn thể CBNV Bảo hiểm PVI Tây Nguyên sáng tạo và đẩy mạnh kinh doanh hơn nữa, hoàn thành những chỉ tiêu mà Tổng công ty giao.

Đáp lại sự tin nhiệm từ Ban lãnh đạo, ông Vũ Đức Thuấn và bà Nguyễn Thị Phượng bày tỏ sự cảm ơn và cam kết tiếp tục nỗ lực đổi mới, mở rộng quy mô, triển khai các chiến lược kinh doanh hiệu quả nhằm đưa Bảo hiểm PVI Gia Lai và Bảo hiểm PVI Tây Nguyên đạt được những bước tiến vững chắc trong năm 2025, đóng góp vào việc hoàn thành mục tiêu chung của Bảo hiểm PVI là 1 tỷ USD doanh thu, hướng tới kỷ niệm 30 năm ngày thành lập PVI.



3

Góc thư giãn



Nguồn: *Sưu tầm*

Bát súp hành

Một cậu bé nghèo đến xin ăn ở một quán nhỏ. Người chủ quán thấy cậu tội nghiệp, liền mang cho cậu một bát súp hành nóng. Sau này, cậu bé trở thành một bác sĩ nổi tiếng. Một ngày nọ, người chủ quán già yếu mắc bệnh nặng và không có tiền chữa trị. Khi bác sĩ biết chuyện, ông đã đích thân điều trị miễn phí cho bà. Khi bà hỏi vì sao, ông chỉ mỉm cười: “Bát súp hành năm xưa của bà đã cứu sống tôi rồi.”

Bài học: Lòng biết ơn là điều quý giá, chỉ một hành động nhỏ cũng có thể thay đổi cuộc đời ai đó.



Chiếc hộp rỗng

Một cậu bé tặng cho cha một hộp quà vào ngày sinh nhật, nhưng khi cha mở ra, bên trong trống rỗng. Người cha giận dữ hỏi:

-Con tặng cha một chiếc hộp rỗng à?

Cậu bé rưng rưng đáp:

-Không đâu cha ơi, con đã thổi vào đó thật nhiều nụ hôn và những cái ôm của con!

Người cha xúc động, ôm chầm lấy con trai. Từ đó, ông luôn giữ chiếc hộp bên mình như một báu vật.

Bài học: Tình yêu không nằm ở vật chất, mà ở tấm lòng và tình cảm chân thành.



Chiếc vé cuối cùng

Một cậu bé muốn mua vé xem buổi biểu diễn xiếc nhưng không có đủ tiền. Một người đàn ông tốt bụng đã âm thầm mua vé và đặt vào tay cậu. Khi cậu bé nhìn thấy tấm vé, mắt cậu rưng rưng hạnh phúc và nói:

-Cháu cảm ơn bác! Đây là lần đầu tiên cháu được xem xiếc cùng mẹ!

Người đàn ông mỉm cười, nhưng trong lòng ông thầm tiếc nuối vì đó cũng là tấm vé cuối cùng ông định mua cho con trai mình.

Bài học: Đôi khi, sự hy sinh nhỏ bé của chúng ta có thể mang lại niềm vui to lớn cho người khác.



