

KẾT QUẢ KINH DOANH 2012

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ



Năm 2012 là một năm đầy khó khăn và thách thức đối với nền kinh tế do chịu ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Trong bối cảnh đó, doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) cũng bị ảnh hưởng do khách hàng hạn chế nhu cầu mua bảo hiểm. Thị trường chứng khoán, bất động sản âm ảm làm giảm cơ hội đầu tư sinh lời của chính DNBH.



Năm 2012 là một năm đầy khó khăn và thách thức đối với nền kinh tế do chịu ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Trong bối cảnh đó, doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) cũng bị ảnh hưởng do khách hàng hạn chế nhu cầu mua bảo hiểm. Thị trường chứng khoán, bất động sản âm ảm làm giảm cơ hội đầu tư sinh lời của chính DNBH.

Để đương đầu với khó khăn kinh tế, xu hướng chung của hầu hết các doanh nghiệp bảo hiểm đều lựa chọn định hướng phát triển “bền vững, ổn định”, trong đó, cơ cấu doanh thu được điều chỉnh ưu tiên cho những sản phẩm thế mạnh, mang lại hiệu quả cao. Công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, đẩy mạnh khai thác các sản phẩm bảo hiểm tài sản cá nhân, bảo hiểm sức khỏe, y tế, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm nông nghiệp... đã được chú trọng hơn.

Năm 2012, khuôn khổ pháp lý cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm tiếp tục được hoàn thiện, phù hợp với yêu cầu phát triển thị trường cũng như cam kết hội nhập quốc tế của Việt Nam, tạo hành lang pháp lý đồng bộ, thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm. Những văn bản quan trọng được ban hành trong năm 2012 bao gồm: Quyết định 1826/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án Tái cấu trúc thị trường chứng khoán

và doanh nghiệp bảo hiểm; Thông tư số 124/2012/TT-BTC, 125/2012/TT-BTC của Bộ Tài chính về Chế độ tài chính của doanh nghiệp bảo hiểm; Thông tư số 151/2012/TT-BTC của Bộ Tài chính quy định quy tắc, điều khoản, biểu phí và mức trách nhiệm bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới; Nghị định số 123/2011/NĐ-CP cho phép chi nhánh các công ty bảo hiểm nước ngoài được thành lập và hoạt động tại Việt Nam... Đặc biệt, công tác thanh tra, kiểm tra cũng được đẩy mạnh nhằm phát hiện và kịp thời xử lý các sai phạm. Nhờ vậy, hoạt động kinh doanh bảo hiểm ngày càng đi vào nền nếp và chuyên nghiệp hơn.

Nếu như phác họa bức tranh chung của nền kinh tế đất nước năm 2012 với nhiều “gam trầm” thì ngành Bảo hiểm nói chung và Bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng được coi một trong những điểm sáng hấp dẫn khi doanh thu vẫn đạt con số tăng trưởng ấn tượng. Doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường ước đạt **22.776** tỷ đồng, tăng trưởng **10,7%** so với năm 2011. Tổng số tiền đầu tư trở lại nền kinh tế của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đạt **24.230** tỷ đồng tăng **5,6%** so với cùng kỳ năm 2011⁽¹⁾.

(1) Nguồn: Cục Quản lý Giám sát Bảo hiểm, Bộ Tài chính

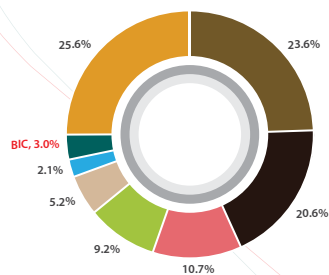
TĂNG TRƯỞNG DOANH THU PHÍ BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ (2)

(Đơn vị: tỷ VND)

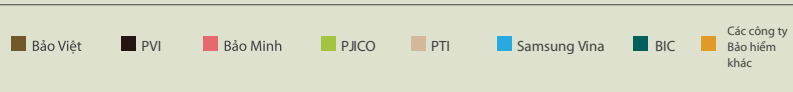
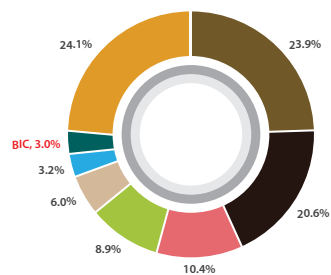
Năm	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Doanh thu	6.403	8.211	10.950	13.754	17.364	20.576	22.776

(2) Nguồn: Cục Quản lý – Giám sát Bảo hiểm, Bộ Tài chính

Thị phần Bảo hiểm PNT năm 2011



Thị phần Bảo hiểm PNT năm 2012



DOANH THU PHÍ BẢO HIỂM GỐC THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM PHI NHÂN THỌ THEO NGHIỆP VỤ (3)

STT	Nghiệp vụ bảo hiểm	2012	Tỷ trọng	2011	Tỷ trọng	Tăng trưởng
1	BH xe cơ giới	6.288,505	28%	6.230,443	30%	1%
2	BH tài sản và thiệt hại (*)	6.507,307	29%	5.780,338	28%	13%
3	BH sức khỏe và tai nạn con người	3.825,711	17%	3.281,458	16%	17%
4	BH thân tàu và TND5 chủ tàu	1.842,158	8%	1.864,256	9%	-1%
5	BH hàng hóa vận chuyển	1.955,667	9%	1.815,336	9%	8%
6	BH hàng không	741,900	3%	606,771	3%	22%
7	BH cháy nổ bắt buộc	472,214	2%	488,385	2%	-3%
8	BH trách nhiệm chung	505,711	2%	454,133	2%	11%
9	BH gián đoạn kinh doanh	60,843	0%	66,052	0%	-8%
10	BH tín dụng và rủi ro tài chính	143,737	1%	23,832	0%	503%
11	BH nông nghiệp	218,157	1%	16,618	0%	1213%
Tổng		22,561,910	100%	20,627,622	100%	9%

(3) Nguồn: Hiệp Hội Bảo hiểm Việt Nam
(**): Bao gồm cả bảo hiểm mọi rủi ro tài sản khác

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG BIC



Trong bối cảnh ngành bảo hiểm phải đương đầu với nhiều khó khăn, nhưng có thể nói năm 2012 là năm thành công của BIC khi hoàn thành hầu hết các chỉ tiêu kinh doanh đề ra. Tổng doanh thu của BIC năm 2012 đạt **1.012,954** tỷ đồng. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm đạt **754,259** tỷ đồng, tăng **9,4%** so với năm 2011. Lợi nhuận trước thuế của BIC đạt **110,838** tỷ đồng, tăng **10,3%** so với năm 2011. Tổng quỹ dự phòng nghiệp vụ tại 31/12/2012 đạt **369,033** tỷ đồng, bằng **48,6%** vốn chủ sở hữu, tăng **23,8%** so với thời điểm 31/12/2011. Xét về hiệu quả kinh doanh, BIC đang nằm trong nhóm doanh nghiệp bảo hiểm có tỷ suất sinh lời cao nhất trên thị trường.

Với chiến lược tăng trưởng hiệu quả và bền vững, trong năm 2012, BIC đã triển khai hàng loạt các giải pháp đồng bộ như: tái cấu trúc mô hình hoạt động, kiểm soát rủi ro chặt chẽ, tái cơ cấu danh mục sản phẩm bảo hiểm, nỗ lực giảm tỷ lệ bồi thường, tiết giảm chi phí hoạt động và duy trì công nợ phi bảo hiểm thấp.

Phân khúc thị trường bán lẻ đã đem lại cho BIC nhiều thành công trong bối cảnh các lĩnh vực bảo hiểm truyền thống gặp nhiều khó khăn. Doanh thu của kênh phân phối bảo hiểm qua ngân hàng (Bancassurance) tăng **60%** so với năm 2011, kênh bảo hiểm trực tuyến đạt mức tăng trưởng ấn tượng **200%** so với năm 2011. Năm 2012, BIC cũng đẩy mạnh bán bảo hiểm qua hệ thống đại lý cá nhân, mang lại doanh thu đáng kể từ phân khúc bảo hiểm cá nhân. Đặc biệt, kênh bán hàng qua điện thoại (Telesales) cũng được thị trường áp dụng, hứa hẹn một kênh bán hàng mới và hiệu quả cho BIC trong năm 2013.

Ngoài kết quả hoạt động khả quan tại Việt Nam, kết quả kinh doanh của 2 công ty con của BIC tại Lào và Campuchia cũng rất tốt. Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI) đã đạt được kết quả kinh doanh ấn tượng khi doanh thu đạt **6,766** triệu USD, tăng trưởng **51%** so với năm 2011, củng cố vững chắc vị trí thứ 2 tại Lào. Công ty Bảo hiểm Cambodia Việt Nam (CVI) sau 3 năm hoạt động đã bắt đầu có lợi nhuận từ kinh doanh bảo hiểm gốc, hoạt động kinh doanh tăng trưởng ổn định, đã chiếm trên 7% thị phần tại Campuchia.

CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CHỦ YẾU

(Đơn vị: tỷ VNĐ)

TT	Chỉ tiêu	31/12/2011	31/12/2012
1	Tổng tài sản	1.870,011	1.402,617
2	Vốn chủ sở hữu	749,898	758,427
3	Tổng quỹ dự phòng nghiệp vụ	298,102	369,033
4	Doanh thu phí bảo hiểm	689,575	754,259
5	Tỷ lệ bồi thường thuộc TNGL	47%	38%
6	Tổng lợi nhuận trước thuế	100,521	110,838
7	ROE	11,98%	12,75%

TĂNG TRƯỞNG NHÂN SỰ

(Đơn vị: người)

Năm	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Số lượng nhân sự	118	265	390	493	515	550	589

TĂNG TRƯỞNG MẠNG LƯỚI

Năm	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Số Chi nhánh / Công ty thành viên	9	12	14	19	19	21	21
Số Phòng Kinh doanh	8	37	47	56	74	91	94

7 SỰ KIỆN TIÊU BIỂU NĂM 2012

01

Năm 2012 là năm của Bán lẻ với sự “bùng nổ” các sản phẩm bảo hiểm cá nhân mới như Bảo hiểm tai nạn và sức khỏe cá nhân BIC HealthCare, Bảo hiểm vật chất xe máy, Bảo hiểm toàn diện nhà tư nhân, Bảo hiểm cháy nổ xe máy,... và sự khởi sắc của hầu hết các kênh phân phối, đặc biệt là Bancassurance và Bảo hiểm trực tuyến.

02

Thay đổi nhân sự Ban điều hành, đánh dấu một giai đoạn phát triển mới của BIC, bao gồm: bổ nhiệm chính thức Ông Tôn Lâm Tùng giữ vị trí Tổng Giám đốc, bổ nhiệm mới hai Phó Tổng Giám đốc là ông Vũ Minh Hải và bà Đoàn Thị Thu Huyền, thay cho ông Đào Chí Cương và ông Mai Nguyễn Đồng được điều động về hệ thống BIDV

03

Năm thứ 3 liên tiếp BIC đứng trong top 1.000 doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất Việt Nam.

04

Trong bối cảnh kinh doanh hết sức khó khăn do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, BIC vẫn hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2012: Doanh thu phí bảo hiểm năm 2012 đạt 754,259 tỷ đồng. Tổng lợi nhuận trước thuế năm 2012 đạt 110,838 tỷ đồng.

05

Kênh Bảo hiểm trực tuyến ứng dụng chữ ký số, đánh dấu bước phát triển mới trong công tác cấp đơn bảo hiểm điện tử của BIC, đồng thời khẳng định vị thế tiên phong trong công nghệ bán hàng hoàn toàn trực tuyến của BIC trên thị trường.

06

Công tác phát triển thương hiệu của BIC đạt được những dấu ấn đáng kể thông qua việc đẩy mạnh các hoạt động tài trợ an toàn giao thông, các hội chợ triển lãm, sự kiện ra mắt sản phẩm lớn

07

Sau thành công bước đầu với chính sách phát triển kênh đại lý cá nhân chuyên nghiệp, BIC thí điểm triển khai kênh bán hàng qua điện thoại (Tele-sales), góp phần thúc đẩy doanh thu từ bảo hiểm cá nhân



Chủ tịch HĐQT trao kế hoạch kinh doanh năm 2013 cho Tổng Giám đốc