



**Định hướng  
KINH DOANH 2010**



### ĐỊNH HƯỚNG:

Tối đa hóa lợi nhuận dựa trên những yếu tố chủ lực sau:

- ◆ Mở rộng thị phần tại các thị trường hiện tại và thị trường mới (thông qua việc chú trọng nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, mở rộng kênh phân phối/mạng lưới, cải tiến cách thức cung cấp dịch vụ).
- ◆ Nâng cao chất lượng dịch vụ bồi thường và chăm sóc khách hàng. Xây dựng văn hóa phục vụ khách hàng.
- ◆ Xây dựng, thực thi chiến lược phát triển nguồn nhân lực thông qua cơ chế tuyển dụng, đào tạo, phát triển nghề nghiệp tốt. Xây dựng cơ chế đãi ngộ cạnh tranh và môi trường làm việc tốt để thu hút nguồn nhân lực giỏi của thị trường.
- ◆ Xây dựng và chuẩn hóa hệ thống quản lý rủi ro từ khâu cấp đơn đến khâu quản lý hợp đồng, giải quyết bồi thường... Xây dựng các chỉ tiêu, công cụ quản lý để kiểm soát rủi ro, đảm bảo an toàn hoạt động.
- ◆ Khuyếch trương thương hiệu, xây dựng hình ảnh BIC là công ty bảo hiểm uy tín, chuyên nghiệp, hướng tới khách hàng, có trách nhiệm với cộng đồng.
- ◆ Đầu tư, xây dựng, nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, tiên tiến, coi đây là lợi thế cạnh tranh của BIC trên thị trường.

### MỤC TIÊU:

- ◆ Đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu cao hơn 50% so với bình quân thị trường; duy trì vị trí top 6 về thị phần; top 5 về tỷ suất lợi nhuận/vốn (ROE) trong thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.
- ◆ Phát triển các sản phẩm mới để mở rộng thị trường, khách hàng và kênh phân phối. Thị phần các sản phẩm chủ lực (xây dựng lắp đặt, tài sản, tiền, thân tàu, tín dụng và rủi ro tài chính) nằm trong top 5; dẫn đầu thị trường về kênh Bancas xét về đa dạng sản phẩm, thị phần và các ngân hàng hợp tác.
- ◆ Cổ phần hóa và IPO trong quý II/2010, niêm yết cổ phiếu đầu năm 2011, thay đổi cơ cấu tổ chức, quản trị, mô hình quản lý phù hợp với mô hình công ty đại chúng. Nâng cao năng lực cạnh tranh.