

Đề tài số 2 :

Phân tích đặc điểm hoạt động của công ty bảo hiểm? Đi sâu phân tích cụ thể một công ty.

I. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM

1.1 Khái niệm và yêu cầu cần thiết của doanh nghiệp bảo hiểm

1.1.1 Khái niệm

Doanh nghiệp bảo hiểm là doanh nghiệp được thành lập, tổ chức và hoạt động theo quy định của luật kinh doanh bảo hiểm và các quy định khác của pháp luật có liên quan để kinh doanh bảo hiểm, tái bảo hiểm.

1.1.2. Đặc trưng của doanh nghiệp bảo hiểm:

☉ Thứ nhất, doanh nghiệp bảo hiểm có hoạt động kinh doanh tài chính, chủ yếu thường xuyên và mang tính nghề nghiệp là kinh doanh bảo hiểm. Tính đặc thù của kinh doanh bảo hiểm được thể hiện:

- Đây là dịch vụ tài chính đặc biệt, là hoạt động kinh doanh trên những rủi ro. Sản phẩm của bảo hiểm là sản phẩm vô hình, nó là sự đảm bảo về mặt tài chính trước rủi ro cho người được bảo hiểm kèm theo là dịch vụ có liên quan.
- Chu kỳ kinh doanh bảo hiểm là chu kỳ đảo ngược, tức là sản phẩm được bán ra trước, doanh thu được thực hiện sau đó mới phát sinh chi phí.

☉ Thứ hai: doanh nghiệp bảo hiểm được tổ chức, thành lập và hoạt động theo các quy định của luật kinh doanh bảo hiểm và các quy định khác của pháp luật.

☉ Thứ ba: doanh nghiệp bảo hiểm chịu sự quản lý trực tiếp của Bộ Tài Chính.

Để quản lý hoạt động kinh doanh bảo hiểm hầu hết các quốc gia trên thế giới đều giao cho một cơ quan quản lý nhà nước nhất định. Đây là đặc điểm giúp phân biệt doanh nghiệp bảo hiểm với doanh nghiệp khác trong nền kinh tế.

1.1.3 Yêu cầu cần thiết:

- về mặt kỹ thuật

Doanh nghiệp bảo hiểm phải tổ chức tốt việc thống kê, lựa chọn rủi ro, tính phí bảo hiểm, giải quyết các khiếu nại khi có xảy ra sự kiện bảo hiểm

- về mặt pháp lý

Doanh nghiệp bảo hiểm phải được thành lập và vận động đúng theo quy định của luật pháp địa phương hoặc quốc gia mà doanh nghiệp hoạt động kinh doanh.

- về mặt kinh doanh

Doanh nghiệp bảo hiểm phải được tổ chức thành một bộ máy hoàn chỉnh để có thể vận hành, gồm các bộ phận chức năng như : quản lý, nghiệp vụ, kinh doanh, tài chính, kế toán, hành chính nhân sự...

- về mặt tài chính

Doanh nghiệp bảo hiểm tập trung huy động vốn từ số đông khách hàng nên phải có sự đảm bảo về mặt tài chính(ký quỹ, quỹ dự phòng, vốn chủ sở hữu, hiệu quả đầu tư...) để hoạt động và tạo sự tin tưởng đối với khách hàng. Những yêu cầu về tài chính phải được giám sát chặt chẽ bởi các cơ quan quản lý nhà nước.

1.2 Nội dung, nguyên tắc hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm

1.2.1. Nội dung:

© Thứ nhất : kinh doanh bảo hiểm, kinh doanh tái bảo hiểm

+ Trong kinh doanh bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm được quyền chủ động bán bảo hiểm dưới các hình thức sau: trực tiếp; thông qua các đại lý bảo hiểm, môi giới bảo hiểm; thông qua đấu thầu; các hình thức khác phù hợp với quy định của pháp luật.

+ Trong kinh doanh tái bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm có quyền nhượng chuyên một phần trách nhiệm đã nhận bảo hiểm cho một hay nhiều doanh nghiệp bảo hiểm khác nhưng

không được nhượng toàn bộ trách nhiệm bảo hiểm đã nhận trong một hợp đồng bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm khác để hưởng hoa hồng tái bảo hiểm.

☉ Thứ hai: quản lý quỹ và đầu tư vốn:

+ Quản lý quỹ:

Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp bảo hiểm phải luôn duy trì mức vốn điều lệ đã đóng góp không thấp hơn mức vốn pháp định đã quy định.

+ Trích lập quỹ dự phòng nghiệp vụ: là khoản tiền mà doanh nghiệp bảo hiểm phải trích lập nhằm mục đích thanh toán cho những trách nhiệm bảo hiểm đã được xác định trước và phát sinh từ các hợp đồng bảo hiểm đã giao kết.

+ Đầu tư vốn:

Nguồn vốn đầu tư của doanh nghiệp bảo hiểm bao gồm : vốn điều lệ, quỹ dự trữ bắt buộc, quỹ dự trữ tự nguyện, các khoản lãi những năm trước chưa sử dụng và các quỹ được sử dụng để đầu tư hình thành từ lợi tức để lại của doanh nghiệp, nguồn vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.

Đối với doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ thì nguồn vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm được sử dụng để đầu tư:

- Mua trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh, gửi tiền tại các tổ chức tín dụng không hạn chế.
- Mua cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào các doanh nghiệp khác tối đa 50% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm.
- Kinh doanh bất động sản, cho vay, ủy thác đầu tư qua các tổ chức tài chính-tín dụng tối đa 40% vốn nhàn rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm của doanh nghiệp.

☉ Thứ ba : doanh nghiệp bảo hiểm được thực hiện các hoạt động khác như : đề phòng, hạn chế rủi ro, tổn thất; giám định tổn thất; đại lý giám định tổn thất, xét giải quyết bồi thường, yêu cầu người thứ ba bồi hoàn và các hoạt động khác theo quy định của pháp luật.

1.2.2. Nguyên tắc hoạt động :

- Nguyên tắc chỉ bảo hiểm sự rủi ro, không bảo hiểm sự chắc chắn: chỉ bảo hiểm một sự rủi ro xảy ra bất ngờ, ngẫu nhiên ngoài ý muốn con người chứ không bảo hiểm một cái chắc chắn xảy ra.

- Nguyên tắc trung thực tuyệt đối: Tất cả các giao dịch kinh doanh cần được thực hiện trên cơ sở tin cậy lẫn nhau, trung thực tuyệt đối.

- Nguyên tắc quyền lợi có thể được bảo hiểm.

Quyền lợi có thể được bảo hiểm là lợi ích hoặc quyền lợi liên quan, gắn liền hay phụ thuộc vào sự an toàn hay không an toàn của đối tượng bảo hiểm.

- Nguyên tắc bồi thường.

Theo nguyên tắc bồi thường, khi có tổn thất xảy ra, người bảo hiểm phải bồi thường như thế nào đó để đảm bảo cho người được bảo hiểm có vị trí tài chính như trước khi có tổn thất xảy ra, không hơn không kém.

- Nguyên tắc thế quyền.

Theo nguyên tắc thế quyền, người bảo hiểm sau khi bồi thường cho người được bảo hiểm, có quyền thay mặt người được bảo hiểm để đòi người thứ 3 trách nhiệm bồi thường cho mình.

- Nguyên tắc lấy số đông bù số ít.

Dựa trên cơ sở nghiên cứu về quy luật số lớn, người ta có thể xác định được mức độ thiệt hại bình quân cho những khoảng thời gian nhất định.

Số người tham gia bảo hiểm càng đông thì khả năng bù đắp rủi ro càng lớn, độ an toàn càng cao và ngược lại.

1.3 Các loại hình doanh nghiệp bảo hiểm

Có nhiều tiêu chí để phân loại, mỗi cách phân loại có ý nghĩa và mục đích riêng.

© Căn cứ vào tính chất sở hữu vốn điều lệ trong doanh nghiệp bảo hiểm

- Doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước: là một tổ chức kinh doanh bảo hiểm do nhà nước đầu tư vốn, thành lập và tổ chức quản lý, thực hiện kinh doanh bảo hiểm và thực hiện những nhiệm vụ nhà nước giao.

- Công ty cổ phần bảo hiểm: là loại doanh nghiệp bảo hiểm trong đó các thành viên cùng góp vốn để kinh doanh bảo hiểm, cùng chia lợi nhuận, cùng chịu lỗ tương ứng với phần đóng góp và chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi phần vốn góp của mình vào công ty

- Tổ chức bảo hiểm tương hỗ: là tổ chức có tư cách pháp nhân được thành lập để kinh doanh bảo hiểm nhằm tương trợ, giúp đỡ lẫn nhau giữa các thành viên.

- Doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài

Doanh nghiệp bảo hiểm có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam là pháp nhân Việt Nam hoạt động theo pháp luật Việt Nam.

+ Doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh: là doanh nghiệp bảo hiểm được thành lập trên cơ sở góp vốn giữa một bên nước Việt Nam với một bên nước ngoài(tỷ lệ góp vốn của bên Việt Nam trong doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh không được thấp hơn 30% vốn điều lệ)

+ Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài: là doanh nghiệp bảo hiểm do tổ chức bảo hiểm nước ngoài đầu tư 100% vốn, thành lập tại Việt Nam. Doanh nghiệp này hoàn toàn do chủ đầu tư là bên nước ngoài sở hữu và kiểm soát, không có sự tham gia của bên Việt Nam.

☉ Căn cứ vào nghiệp vụ bảo hiểm

- nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ: là chế độ bảo hiểm cho tuổi thọ của con người. Dấu hiệu đặc trưng của bảo hiểm nhân thọ như sau: bảo hiểm nhân thọ có thời hạn hợp đồng dài và luôn có tính đền bù.

- nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ: là loại nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, trách nhiệm dân sự và các nghiệp vụ bảo hiểm khác không thuộc bảo hiểm nhân thọ.

II. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP BẢO HIỂM

1. Đối tượng kinh doanh đa dạng.

- Bảo hiểm tài sản: BH ô tô, xe máy, BH máy bay, BH tàu thủy, BH vận chuyển hàng hóa nội địa và xuất nhập khẩu, BH đầu máy và toa xe, BH tài sản cá nhân và doanh nghiệp, BH tín dụng.
- Bảo hiểm con người: BH nhân thọ, BH tai nạn lao động, BH tai nạn hành khách, BH tai nạn học sinh, sinh viên...
- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự: BH trách nhiệm dân sự lái xe cơ giới, BH trách nhiệm dân sự chủ tàu, BH trách nhiệm dân sự chủ hãng hàng không...

2. Bảo hiểm là ngành kinh doanh có nguồn vốn lớn.

Hiện các công ty bảo hiểm đang quản lý một lượng lớn nguồn vốn. Nguồn vốn này các Công ty bảo hiểm có nhu cầu đầu tư dài hạn, đầu tư vào các dự án có mức độ mạo hiểm nhằm thu lợi nhuận.

3. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm luôn luôn phải có dự phòng bảo hiểm – là nguồn vốn đầu tư nước ngoài.

Doanh nghiệp phải luôn duy trì khả năng thanh toán trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Khi có nguy cơ mất khả năng thanh toán, doanh nghiệp phải chủ động thực hiện ngay các biện pháp tự khôi phục khả năng thanh toán, đồng thời báo cáo Bộ Tài chính về thực trạng tài chính, nguyên nhân dẫn đến nguy cơ mất khả năng thanh toán và phương án khôi phục. Nếu không khôi phục được khả năng thanh toán, doanh nghiệp sẽ bị đặt vào tình trạng kiểm soát đặc biệt.

4. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm vừa hợp tác vừa cạnh tranh.

Doanh nghiệp bảo hiểm làm quen với hội nhập hợp tác quốc tế và tạo ra sự cạnh tranh để doanh nghiệp bảo hiểm tự nâng cao năng lực cạnh tranh của mình nhằm đem lại lợi ích tốt hơn cho người tham gia bảo hiểm.

Trong quá trình phát triển thì các doanh nghiệp bảo hiểm cần phải hợp tác để đưa đến thống nhất và đòi hỏi cạnh tranh lành mạnh.

5. Hoạt động kinh doanh bảo hiểm phải tuân theo các quy định của pháp luật và các điều ước quốc tế có liên quan.

Để các DN bảo hiểm hoạt động có hiệu quả trong nền kinh tế thị trường cần thiết phải điều chỉnh bằng pháp luật và các điều ước quốc tế có liên quan đến hoạt động bảo hiểm

III. TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

3.1. Trước khi gia nhập WTO

3.1.1 Trước khi có nghị định 100/CP

Ngày 17/12/1964 công ty bảo hiểm đầu tiên của VN được thành lập (Bảo Việt).

Kể từ đó, đến tận năm 1994, ở Việt Nam chỉ có Bảo Việt là công ty bảo hiểm đầu tiên và duy nhất được chính phủ thành lập. Ở giai đoạn này, lịch sử phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam có thể coi như sự phát triển của Bảo Việt.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam từ khi hình thành đến trước khi có nghị định 100/CP là thị trường độc quyền, “sân chơi chỉ có 1 người” nhưng đã đạt được những tiến bộ đáng kể, góp phần vào công cuộc xây dựng và phát triển đất nước qua các giai đoạn cam go ác liệt của lịch sử.

Sau khi có nghị định 100/CP, thực hiện chính sách mở cửa và cải cách kinh tế của đảng và nhà nước, ngày 18-6-1993, chính phủ Việt Nam đã ban hành nghị định 100/CP về kinh

doanh bảo hiểm. Nghị định 100/CP của chính phủ ra đời khẳng định hướng phát triển của thị trường bảo hiểm Việt Nam sẽ bao gồm nhiều thành phần kinh tế tham gia, cụ thể:

- Doanh nghiệp bảo hiểm nhà nước
- Doanh nghiệp bảo hiểm cổ phần
- Doanh nghiệp bảo hiểm tương hỗ
- Doanh nghiệp liên doanh bảo hiểm
- Chi nhánh của tổ chức bảo hiểm nước ngoài và doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài.

3.2. Sau khi gia nhập WTO

3.2.1 Những cơ hội của ngành bảo hiểm khi VN gia nhập WTO

- Nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng cao, hàng hóa của VN sẽ có một thị trường rộng lớn hơn đó là các thành viên WTO, đồng thời hàng hóa nước họ sẽ được xâm nhập vào thị trường VN tạo tiền đề cho các ngành nghề phát triển như: giao thông vận tải đường bộ, hàng không, xuất nhập khẩu làm tiền đề cho BH phát triển.

- Đầu tư trực tiếp nước ngoài và đầu tư trong nước phát triển nhanh chóng

Đây cũng là cơ sở để ngành BH phát triển, đồng thời cũng đòi hỏi ngành BH phải có sản phẩm BH đáp ứng nhu cầu của tăng trưởng đầu tư nước ngoài và trong nước, nhất là những cơ sở đầu tư ngành nghề mới, công nghệ cao như đóng tàu, xây dựng đường tàu điện ngầm, xây dựng ngành điện tử công nghệ thông tin, xây dựng nhà máy lọc dầu, điện nguyên tử, vệ tinh, sản xuất linh kiện máy bay...

- Lộ trình cổ phần hóa chuẩn bị hoàn thành

Chế độ sở hữu tư nhân buộc người điều hành DN muốn bảo toàn vốn và tài sản trước mọi rủi ro cần phải có BH làm tăng nhu cầu BH để ngành BH phát triển. Khi các chủ DN coi

trọng BH là lá chắn trước mọi rủi ro, tai nạn bất ngờ thì thị trường BH sẽ có nhiều cơ hội phát triển lành mạnh

- Sự trợ cấp của Nhà nước ở một số lĩnh vực sẽ giảm dần

Cùng với sự xã hội hóa hoạt động thể dục thể thao, y tế, văn hóa giáo dục đã kích thích nhu cầu tham gia BH. Sự trợ cấp của nhà nước càng giảm thì sự lo lắng thiên tai, tai nạn xảy ra bất ngờ dẫn đến người ta phải nghĩ tới BH.

- Pháp luật ngày càng hoàn thiện và mang tính tương thích với nhau nhằm bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của người tiêu dùng của DN ngày một tốt hơn làm phát sinh theo nhu cầu BH như: BH trách nhiệm nghề nghiệp bác sĩ, luật sư, tư vấn thiết kế...; BH tài sản; BH rủi ro tài chính; BH trách nhiệm sản phẩm của các tổ chức sản xuất, kinh doanh; BH trách nhiệm dân sự của các chủ doanh nghiệp

- Tầng lớp dân cư có thu nhập cao ngày càng đông đảo bao gồm giới chủ DN tư nhân, các chuyên gia giỏi trong DNVN và DN có vốn đầu tư nước ngoài, các chủ hộ kinh doanh, các chủ trang trại đều có nhu cầu BH Nhân thọ cho mình và người thân.

- Nhận thức về nhu cầu, tác dụng của BH ngày một nâng cao thông qua công tác tuyên truyền của ngành BH, thông qua tập quán mua BH của giới chủ đầu tư nước ngoài sẽ ảnh hưởng lớn đến nhận thức của những khách hàng tiềm năng có nhu cầu dẫn tới quyết định tham gia BH ngày một đông đảo hơn.

3.2.2 Những thách thức lớn đối với ngành bảo hiểm cần vượt qua

- Số lượng các DNBH được cấp phép hoạt động ngày một gia tăng

Các tổ chức, các nhân trong và ngoài nước nếu đủ điều kiện theo luật định đều có quyền xin phép thành lập DNBH, trong đó có các DNBH nước ngoài theo đúng cam kết WTO.

Tuy nhiên, việc có nhiều DNBH ra đời làm cho sự cạnh tranh vốn đã gay gắt này càng gay gắt hơn.

- DNBH hoạt động ở nước ngoài được cung cấp một số sản phẩm BH qua biên giới

Đây là điều đáng lo ngại trong cuộc cạnh tranh không cân sức đối với các DNBH đang hoạt động tại VN. Trước hết, họ không thể biết được thông tin về đối thủ cạnh tranh của họ. Thứ hai, vũ khí của đối thủ đang sử dụng là loại gì không được biết rõ. Thứ ba, DNBH đang hoạt động tại VN phải đóng thuế cho ngân sách nhà nước trong khi đó đối thủ không bị đóng góp các khoản thuế trên.

- Kênh phân phối sản phẩm BH đã bộc lộ nhiều yếu kém

BH phi nhân thọ vẫn giữ cách khai thác chủ yếu từ cán bộ BH, cạnh tranh về phí BH, tặng hoa hồng, tặng hỗ trợ cho đại lý, chưa xây dựng được đội ngũ đại lý BH phi nhân thọ mang tính chuyên nghiệp và các công ty môi giới cạnh tranh lẫn nhau, làm việc thiếu chuyên nghiệp, ... gây bất lợi cho DNBH và thị trường BH.

- Đầu tư công nghệ thiếu đồng bộ, kém hiệu quả

Hệ thống công nghệ thông tin của các DNBH chưa cập nhật được từng hợp đồng BH phát sinh, chưa phân loại được khách hàng, rủi ro BH, chưa phân tích đánh giá được nguyên nhân, mức độ rủi ro tổn thất, còn nhiều lỗ hổng để trục lợi BH.

- Cạnh tranh gay gắt chủ yếu bằng con đường hạ phí BH, không chú trọng nhiều đến dịch vụ chăm sóc khách hàng

Phí BH trên thị trường BHVN hiện nay được hình thành chủ yếu qua con đường cạnh tranh hạ phí phi kỹ thuật mà không quan tâm đến đối tượng BH như thế nào, mức độ rủi ro ra

sao. Chính vì vậy, việc quan tâm chăm sóc khách hàng cung cấp dịch vụ gia tăng bổ sung cho khách hàng cũng bị hạn chế.

- Việc giải quyết bồi thường còn nhiều vướng mắc

Trước hết, tính công khai minh bạch về hồ sơ, thủ tục giải quyết bồi thường chưa được thực hiện.

Thứ hai, việc đơn giản hóa hồ sơ, thủ tục bồi thường giảm phiền phức cho khách hàng chưa được cải thiện rõ rệt.

Thứ ba, còn nhiều vướng mắc trong việc thu thập hồ sơ chứng từ để giải quyết bồi thường cho nạn nhân khi những hồ sơ chứng từ này buộc phải lấy từ cơ quan có thẩm quyền như công an, bệnh viện.

Thứ tư, việc tự quyết, tự chịu trách nhiệm của DNBH trong việc giám định bồi thường tổn thất chưa được phát huy và hay bị hình sự hóa.

Thứ năm, các DN hoạt động trong lĩnh vực tư vấn giám định và giải quyết bồi thường chưa hoạt động có hiệu quả và phán quyết của họ nhiều khi không được pháp luật công nhận.

Cuối cùng là chưa có biện pháp xử phạt thích đáng DNBH trong việc chậm trễ bồi thường cũng như xử phạt thích đáng các hành vi trục lợi BH

3.2.3 Các giải pháp phát triển thị trường bảo hiểm VN sau WTO

- Xây dựng một hàng rào kỹ thuật về tiêu chuẩn thành lập DNBH và hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

- Cần có sự biến đổi về chất của các DNBH nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, khả năng hội nhập quốc tế sâu rộng, phù hợp với mô hình phát triển DNBH theo chuẩn mực quốc tế.

Trước hết, phải tập trung vào công nghệ thông tin, đáp ứng nhu cầu quản lý BH từ khâu khai thác, theo dõi hợp đồng, khách hàng, tiếp nhận thông tin từ khách hàng, xử lý sự cố thiên tai, tai nạn, giám định bồi thường, tính phí, đánh giá rủi ro

Thứ hai là tập trung cho công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực mang tính hệ thống, bài bản với những nội dung, chương trình đào tạo chuẩn mực quốc tế thay cho lối đào tạo truyền bá kinh nghiệm, kiến thức của người đi trước dạy bảo người đi sau.

Thứ ba là cần tạo ra thế mạnh hơn hẳn của để cạnh tranh với các DNBH nước ngoài không hoạt động tại VN.

- Các DNBHVN cần có sự hợp tác hơn nữa

Nói đến thị trường tất yếu phải có sự cạnh tranh. Cạnh tranh không phải là để chia rẽ, phân hóa các DNBH mà trong cạnh tranh sẽ tạo tiền đề để các DNBH tiến tới hợp tác song phương, đa phương thậm chí tiến tới việc mua bán, hợp nhất, sáp nhập DNBH để tạo nên một sức mạnh cạnh tranh tốt hơn. Ngoài ra, các DNBH càng cần hợp tác với nhau trong việc xây dựng dữ liệu quản lý BH đánh giá rủi ro, phân tích rủi ro, cung cấp thông tin về bồi thường, nguyên nhân tổn thất, phòng chống trục lợi BH.

3.3. Các sản phẩm bảo hiểm mới trên thị trường Việt Nam

+ Sản phẩm bảo hiểm nhân thọ:

Tổng Công ty Bảo Việt Nhân thọ vừa giới thiệu hai sản phẩm bảo hiểm bổ trợ mới là Bảo hiểm trợ cấp phẫu thuật & điều trị ngoại khoa và Bảo hiểm trợ cấp nằm viện. Điểm khác biệt của hai sản phẩm bổ trợ này so với những sản phẩm cùng loại trên thị trường là việc mang lại quyền lợi cho cả bên mua bảo hiểm và người được bảo hiểm.

- Korea Life với sản phẩm bảo hiểm: AN KHANG LINH HOẠT TRỌN ĐỜI

Ngày 30/11/2009, Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Korea Life đã chính thức giới thiệu ra thị trường sản phẩm An Khang Linh Hoạt Trọn Đời – một sản phẩm thuộc dòng Bảo hiểm Liên kết chung. Với ưu thế là sự linh hoạt tối đa trong tích lũy và bảo vệ, sản phẩm mới này hứa hẹn sẽ đáp ứng được mong đợi của nhiều khách hàng Việt Nam

- 3 sản phẩm mới của Grest Eastern

+Đại an khôi nguyên- lên kế hoạch cho con bạn từ hôm nay

Với sản phẩm này, bạn có thể bắt đầu lập kế hoạch cho tương lai giáo dục của con bạn ngay khi đứa con yêu quý của bạn mới chào đời. Với việc nộp phí bảo hiểm trong 8 năm, con bạn sẽ được bảo vệ tới 22 năm, sự hỗ trợ có đảm bảo về tài chính sẽ bằng 130% Số tiền Bảo hiểm ban đầu cộng với tất cả bảo tức tích lũy đi kèm.

+Đại an định kỳ gia tăng- thấp sáng ước mơ của bạn

Đại an định kỳ gia tăng của Great Eastern không những bảo vệ mà còn mang lại cho bạn một khoản tiết kiệm, nhờ vậy, bạn có thể tăng thêm của cải và có thêm tiền mặt trong tay để thực hiện các mục tiêu lâu dài trong cuộc đời của mình.

+Đại an minh tâm- lập kế hoạch cho việc mưu cầu hạnh phúc của bạn

Đại an minh tâm là giải pháp tuyệt vời hỗ trợ bạn và những người thân yêu của bạn về mặt tài chính, và điều quan trọng nhất là giúp cho ước mơ và kế hoạch tài chính của bạn trở thành hiện thực.

- Prudential Việt Nam với sản phẩm “3 trong 1”

Mới đây nhất, bảo hiểm Prudential Việt Nam vừa giới thiệu sản phẩm bảo hiểm nhân thọ “3 trong 1” dành cho những khách hàng đã có gia đình; sản phẩm này cho phép một hợp đồng của một thành viên trong gia đình có giá trị bảo hiểm cho cả gia đình 3 người.

+ Sản phẩm BH phi nhân thọ

- BIC bảo hiểm cho các hộ chung cư

Từ ngày 05/04/2010, BIC chính thức triển khai sản phẩm Bảo hiểm cho hộ gia đình sinh sống trong các khu chung cư.

- CHILDREN CARE - Sản phẩm mới của PJICO

PJICO quyết định thiết kế ra PJICO Children Care - một sản phẩm bảo hiểm hoàn toàn mới cho thiếu nhi với mức trách nhiệm cao, phạm vi bảo hiểm rộng và đặc biệt là người tham gia bảo hiểm được hưởng những dịch vụ y tế chất lượng cao. Điều này đã hạn chế các yếu tố : mức trách nhiệm bảo hiểm thấp, quyền lợi bảo hiểm hạn chế, ...

- Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI)

Ngay sau khi Cục Cảnh sát giao thông đường bộ thông báo sẽ kiểm tra gắt gao việc mua bảo hiểm bắt buộc, Công ty cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI) đã nhanh chóng đưa ra thị trường sản phẩm "Phúc vận dậm bảo hiểm vật chất cho xe ô tô".

- Công ty Cổ phần Bảo hiểm Viễn Đông (VASS)

Công ty Cổ phần Bảo hiểm Viễn Đông (VASS) thi cho ra mắt Bảo hiểm nhà tư nhân, bảo hiểm cấu trúc ngôi nhà, tài sản bên trong ngôi nhà nếu bị cháy, nổ, sét đánh, động đất, trộm cướp, hành động cố ý phá hoại hay hành động ác ý đều được bồi thường.

IV. CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX (PJICO)

Tìm hiểu tại: Văn phòng bảo hiểm khu vực II

ĐC: 194 Hoàng Quốc Việt- Cầu Giấy-HN

4.1 Quá trình hình thành và phát triển

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM PETROLIMEX

Tên giao dịch quốc tế : PETROLIMEX JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt : PJICO

Lôgô :



Địa chỉ : Số 532 Đường Láng, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : (04) 776 0865 - (04) 776 0926

Fax : (04) 776 0868

Thành lập : 15/6/1995

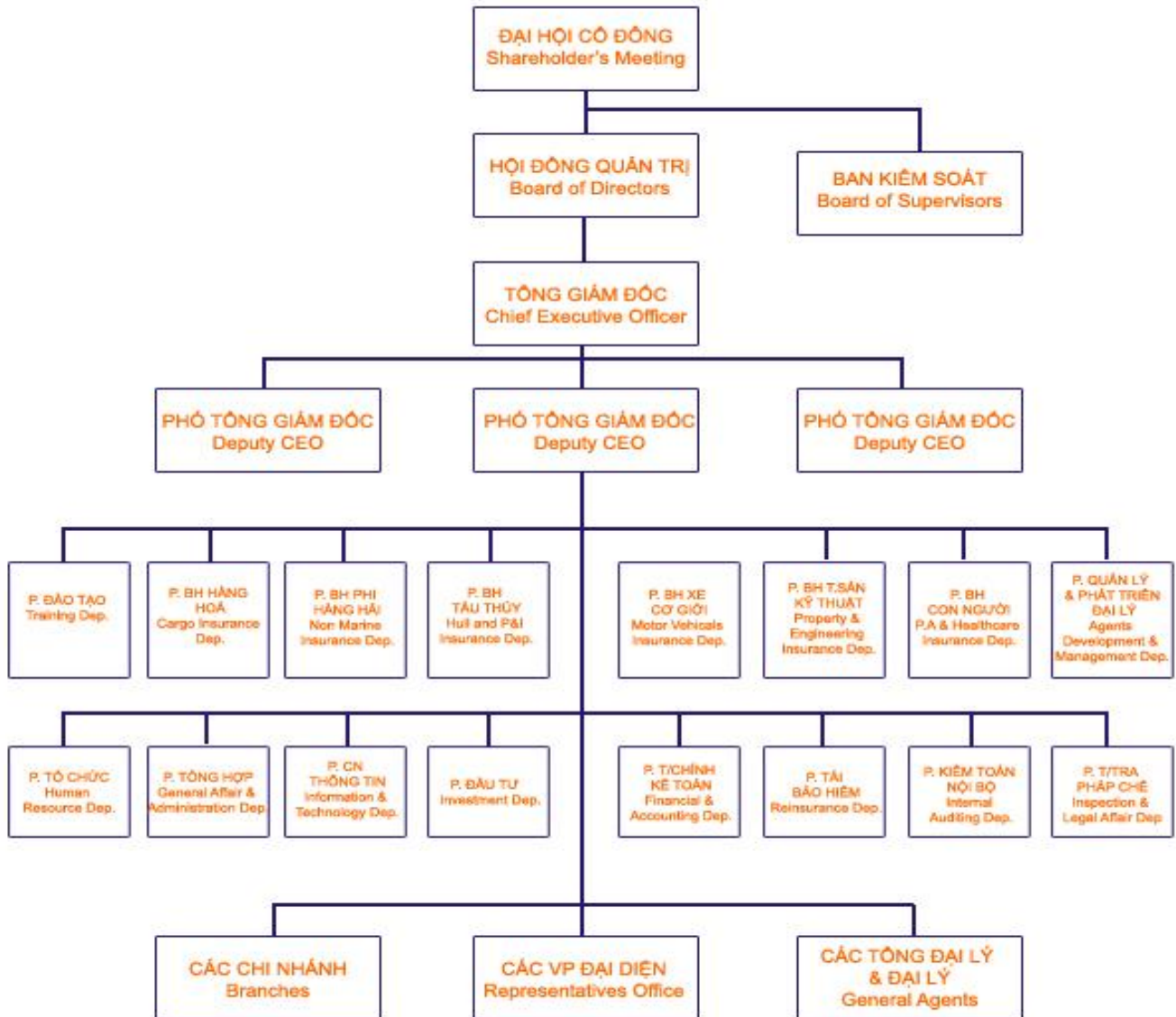
Vốn điều lệ: - 6/1995 là 55 tỷ đồng
- 4/2004 là 70 tỷ đồng
- 31/3/2007 là 140 tỷ đồng
2009 là 335,1 tỷ đồng

Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (**PJICO**) là Công ty cổ phần bảo hiểm đầu tiên tại thị trường bảo hiểm Việt Nam, được thành lập năm 1995 theo chính sách đổi mới phát triển kinh tế của Nhà nước, là sự tập hợp sức mạnh kinh tế và uy tín của các tổng công ty lớn của nhà nước như Tổng Công ty xăng dầu Việt Nam, Tổng Công ty thép Việt Nam, Tổng Công ty tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam, Ngân hàng ngoại thương Việt Nam, Công ty điện tử Hà Nội HANEL..... Sau 13 năm phát triển, PJICO được đánh giá là một trong những công ty có tốc độ phát triển nhanh nhất trên thị trường và hiện tại PJICO là một trong 4 nhà bảo hiểm hàng đầu trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

- Hiện nay PJICO có 49 chi nhánh hoạt động tại tất cả các tỉnh thành trên cả nước với số lượng Đại lý là trên 4.500 đại lý. Tại thị trường quốc tế Công ty đã mở rộng và quan hệ với nhiều nhà Tái bảo hiểm quốc tế như Munich Re, Cologne Re, Hartford Re, Hannover Re, Willis Faber, LLOYD ...

- Với những kết quả kinh doanh ấn tượng đã đạt được trong thời gian qua, PJICO đã vinh dự được nhận hàng loạt các giải thưởng, danh hiệu lớn: Huân chương lao động hạng III năm 2000, PJICO đã được bầu chọn Giải thưởng Sao đỏ năm 2003, Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt năm 2004, Giải “Thương Hiệu Mạnh Việt Nam 2009” Vào ngày 4/4/2010.

4.2. Mô hình tổ chức



4.3. Vị thế của Công ty trong ngành:

Công ty đứng thứ tư trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, cung cấp hầu hết các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cho thị trường bảo hiểm Việt Nam. Lợi thế cạnh tranh của

Công ty tập trung ở một số lĩnh vực bán lẻ như bảo hiểm ô tô, xe máy chiếm gần 50% tổng doanh số kinh doanh bảo hiểm hàng năm và một số lĩnh vực bảo hiểm khác như bảo hiểm con người, bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm xây dựng lắp đặt. Với các lĩnh vực bán lẻ, thương hiệu và uy tín của PJICO ngày càng cao, sau khi điều chỉnh chiến lược kinh doanh, việc phục vụ khách hàng của PJICO ngày càng tốt hơn, hiệu quả kinh doanh ngày càng cao. PJICO đang ngày một khẳng định vị thế của mình trên thị trường.

4.4. Các sản phẩm bảo hiểm:

4.4.1 Bảo hiểm xe cơ giới:

Bao gồm các loại hình:

- Bảo hiểm bắt buộc TNDS của Chủ xe cơ giới
- Bảo hiểm tự nguyện TNDS của Chủ xe cơ giới
- Bảo hiểm TNDS của Chủ xe cơ giới đối với hàng hoá trên xe.
- Bảo hiểm tai nạn người ngồi trên xe và lái, phụ xe.
- Bảo hiểm vật chất xe.

4.4.2 Bảo hiểm con người

4.4.3 Bảo hiểm hàng hóa

- Bảo hiểm hàng xuất nhập khẩu: Hàng hóa xuất nhập ra vào lãnh thổ Việt Nam
- Bảo hiểm hàng vận chuyển trong nước: Hàng hóa vận chuyển nội địa bằng các loại phương tiện được phép tham gia giao thông trên lãnh thổ Việt Nam

4.4.4 Bảo hiểm tàu thủy

- Bảo hiểm thân, vỏ tàu: Các cấu trúc nổi có hoặc không có động cơ, chuyên dùng để hoạt động trên biển, sông hồ và các vùng nước có liên quan.

- Bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu: Là trách nhiệm dân sự của chủ tàu, người quản lý, người điều hành, người thuê tàu (không phải là người thuê tàu chuyên)... phải bồi thường theo luật định.

4.4.5 Tài sản & Trách nhiệm

- Bảo hiểm mọi rủi ro tài sản
- Hỏa hoạn và các rủi ro đặc biệt
- Gián đoạn kinh doanh
- Trách nhiệm công cộng, trách nhiệm sản phẩm
- Trách nhiệm nghề nghiệp
- Bảo hiểm khác:
 - Bảo hiểm tiền (trong két và vận chuyển)
 - Bảo hiểm trộm cắp
 - Bảo hiểm lòng trung thành (của nhân viên, người làm thuê ...)

4.4.6 Bảo hiểm kỹ thuật

- Bảo hiểm kỹ thuật
 - CAR : Bảo hiểm mọi rủi ro xây dựng
 - EAR : Bảo hiểm mọi rủi ro lắp đặt
 - M : Bảo hiểm máy móc
 - EE : Bảo hiểm thiết bị điện tử
 - DOS : Hàng trong kho lạnh
 - MLOP : Mất tổn thất do thiệt hại đối với máy móc

- CECR :Bảo hiểm mọi rủi ro công trình kỹ thuật dân dụng đã hoàn thành

- Bảo hiểm xây dựng:

- Công việc xây dựng
- Trang thiết bị xây dựng
- Máy móc xây dựng
- Chi phí dọn dẹp hiện trường
- Trách nhiệm đối với bên thứ ba

4.5. Hoạt động của công ty

4.5.1. Huy động vốn:

+ Vốn từ các cổ đông:

TỔNG CÔNG TY XĂNG DẦU VIỆT NAM :Petrolimex là cổ đông lớn nhất của Công ty PJICO với tỷ lệ góp vốn là: 51%.

NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM :Tỷ lệ góp vốn trong PJICO: 10%

TỔNG CÔNG TY CP TÁI BẢO HIỂM QUỐC GIA VIỆT NAM:Tỷ lệ vốn góp trong PJICO: 8%

TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM:Tỷ lệ góp vốn trong PJICO: 6%.

CÔNG TY VẬT TƯ VÀ THIẾT BỊ TOÀN BỘ :Tỷ lệ góp vốn trong PJICO: 3%

CÔNG TY ĐIỆN TỬ HANEL:Tỷ lệ góp vốn trong PJICO: 2%.

CÔNG TY THIẾT BỊ AN TOÀN :Tỷ lệ góp vốn trong PJICO: 0,5%.

+ Vốn huy động từ phát hành cổ phiếu :

Số vốn điều lệ đang lưu hành đầu năm 2007 của PJICO mới đạt 137,2 tỷ đồng là quá nhỏ so với quy mô và tầm hoạt động của chính PJICO và so với các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ trên thị trường. Do đó, công ty đã chào bán cổ phiếu vào cuối năm 2007 với số lượng: 19.884.033 cổ phiếu

Cuối năm 2009, sau khi được bộ tài chính và ủy ban chứng khoán chấp nhận, ĐHCĐ của CTCP Bảo hiểm Petrolimex thông qua phương án phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn điều lệ lên 500 tỷ đồng. Cụ thể, PJICO phát hành 16.490.099 cổ phiếu với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu. Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá là 164,9 tỷ đồng. Bên cạnh đó, Đại hội còn thông qua việc niêm yết toàn bộ 50 triệu cổ phiếu trên Sở GDCK TP. HCM (HOSE) và ủy quyền cho HĐQT thực hiện.

4.5.2 Quản lý quỹ:

Trích lập các Quỹ

PJICO thực hiện trích lập và sử dụng các quỹ tại doanh nghiệp như sau:

- Quỹ dự trữ bắt buộc được trích từ lợi nhuận sau thuế với tỷ lệ 5% cho tới khi bằng 10% mức vốn điều lệ của doanh nghiệp.
- Quỹ đầu tư phát triển được trích lập từ lợi nhuận sau thuế với tỷ lệ 10 %.
- Quỹ trợ cấp mất việc làm được trích theo quy định của pháp luật
- Quỹ khen, thưởng phúc lợi được trích từ lợi nhuận sau thuế thông thường bằng 1 đến 1,5 tháng lương thực tế.

Dự phòng nghiệp vụ.

- Dự phòng phí chưa được hưởng: mức trích lập dự phòng phí đối với các loại hình bảo hiểm vận chuyển hàng hóa được tính bằng 25% mức phí giữ lại trong năm và bằng 50% mức phí giữ lại trong năm đối với các loại hình bảo hiểm khác.

- Dự phòng dao động lớn: được áp dụng thống nhất đối với tất cả các loại hình nghiệp vụ là 5% phí giữ lại trong năm và được trích cho đến khi bằng 100% phí giữ lại.
- Dự phòng bồi thường: được Công ty thực hiện trích lập theo phương pháp từng hồ sơ đối với các tổn thất thuộc phạm vi bảo hiểm khách hàng đã khiếu nại nhưng chưa giải quyết. Mức trích lập dựa trên ước tính tổn thất phát sinh và phân trách nhiệm giữ lại của Công ty.

4.5.3 Hoạt động đầu tư:

Không chỉ theo đuổi mục tiêu lợi nhuận, PJICO còn quan tâm tới nhiệm vụ quản lý rủi ro, bảo toàn đồng vốn thông qua việc quản lý đầu tư tài chính khoa học, sử dụng hiệu quả nguồn vốn nhàn rỗi, huy động tối đa tiền vào đầu tư sinh lợi, đồng thời vẫn đảm bảo nhu cầu chi tiêu thường xuyên của các đơn vị trong Công ty.

PJICO đã triển khai đầu tư vào nhiều dự án có hiệu quả như đầu tư góp vốn vào Công ty cổ phần vận tải xăng dầu Vipco, góp vốn cổ phần vào Tổng công ty CP tái bảo hiểm Quốc Gia Việt Nam (Vinare), Công ty cổ phần Xây lắp I Petrolimex.; Công ty cổ phần Bất động sản Petrolimex (Pland), Công ty cổ phần Lương thực và Công nghệ thực phẩm (Foodinco)....., ngoài ra PJICO còn thường xuyên theo dõi sự biến động của Thị trường chứng khoán để lựa chọn danh mục đầu tư cổ phiếu hợp lý.

Bảng 1: Một số dự án đã góp vốn đầu tư tính đến thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: đồng

| STT | Tên dự án | Hình thức tham gia | Tỷ lệ góp vốn | Số tiền góp vốn |
|-----|------------------------------|--------------------|---------------|-----------------|
| 1 | Công ty CP Vận tải Vipco | Góp vốn cổ phần | 6,94% | 24.350.000.000 |
| 2 | Tổng Công ty cổ phần tái bảo | Góp vốn cổ phần | 3,5% | 12.005.000.000 |

| | | | | |
|---|---|------------------------|-------|----------------|
| | hiểm Quốc gia Việt Nam | | | |
| 3 | Công ty CP Xây lắp I Petrolimex | Góp vốn cổ phần | 10% | 1.000.000.000 |
| 4 | Công ty CP Bất động sản Petrolimex | Góp vốn cổ phần | 10% | 10.000.000.000 |
| 5 | Công ty CP Lương thực và Công nghệ thực phẩm (Foodinco) | Góp vốn quỹ | 7,57% | 2.500.000.000 |
| 6 | Công ty liên doanh kho xăng dầu Vân phong | Góp vốn liên kết KD | 15% | 12.800.000.000 |
| | | | | |
| | Tổng cộng | | | 62.655.000.000 |

(Nguồn: Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex)

4.5.4. Công tác dịch vụ khách hàng

Với một mạng lưới dịch vụ trải dài rộng khắp, PJICO nhận bảo hiểm ở mọi nơi, mọi rủi ro trong cả nước. Hiện nay, PJICO đang nhận bảo hiểm hàng nghìn công trình lớn nhỏ với tổng giá trị lên tới hàng trăm ngàn tỷ đồng, trong đó có rất nhiều công trình mà giá trị bảo hiểm đã lên tới hàng trăm triệu Dollar Mỹ như toà nhà Daewoo, cao ốc Diamond Praha, cảng xăng dầu B12, trung tâm HITC, Cầu Bãi Cháy, Nhà máy Xi măng Hải Phòng...

PJICO cũng nhận bảo hiểm cho hàng vạn xe cộ, hàng triệu người lao động, học sinh, mang lại niềm tin trong sản xuất, lao động và học tập. Đó chính là mục tiêu, là mong muốn mà PJICO có được ở khách hàng. Để đạt được điều đó PJICO đã phải có những nỗ lực vượt bậc trong quá trình phát triển, lập ra một quỹ dự trữ bồi thường gắn với một chế

độ bồi thường hợp tình, hợp pháp đảm bảo khả năng chi trả cho khách hàng nhanh, thuận tiện, đúng đủ.

Sau những năm hoạt động, PJICO đã bồi thường, trợ giúp hàng trăm ngàn vụ tổn thất, điển hình:

- Đợt bão số 5 mang tên Linda tràn vào Nam Trung bộ và Nam bộ (1997) gây thiệt hại nghiêm trọng, PJICO đã bồi thường hàng tỷ đồng để ổn định cuộc sống người dân.
- Vụ cháy kho xăng dầu K131 trị giá 22 tỷ đồng
- Vụ tổn thất tàu và hàng trong vụ đâm va 2 tàu dầu Petrolimex 01 và Formosa One tại Vũng Tàu năm 2001 với giá trị tổn thất là 18 tỷ đồng
- Các tổn thất trên Đường Hồ Chí Minh trị giá 5,8 tỷ đồng, tổn thất Cầu Kỳ Lam, Cầu Đà Rằng-Sông Cái
- Vụ tổn thất của Công ty Xi măng Hoàng Mai trị giá 5,79 tỷ đồng
- Vụ tổn thất toàn bộ 11.000 tấn phân lân do đắm tàu Maritime Felicity tại Singapore trị giá 1.4 triệu USD.
- Hàng loạt các tổn thất cầu, đường, kho, hàng, tàu thuyền sau trận lụt miền Trung tháng 10/1999
- PJICO thực hiện chế độ bồi thường hợp tình, hợp pháp, chi trả cho khách hàng nhanh, thuận tiện thể hiện rõ trong vụ lốc xoáy làm bung chân đế và đổ sập 3 cầu rút than tại Công ty Tuyển than Cửa Ông
- PJICO chỉ cung cấp dịch vụ Bảo hiểm thân tàu và không phải chịu trách nhiệm đối với các thuyền viên bị nạn, nhưng Công ty vẫn trợ cấp thăm hỏi gia đình nạn nhân có người thiệt mạng sự cố chìm tàu Đức Trí ngày 03/03/2008 tại Bình Thuận mức 2 triệu đồng/người...

Từ khi thành lập tới nay PJICO đã chi bồi thường hàng trăm tỷ đồng để khắc phục những rủi ro, thiệt hại đã xảy ra với khách hàng. Ngày nay, PJICO đã trở thành một địa chỉ đáng tin cậy, một sự lựa chọn tốt nhất của bạn cho bản thân, gia đình bạn gửi gắm niềm tin, sự an tâm trong cuộc sống.

4.5.5. Hoạt động cộng đồng

Sự kiện chìm dò trên sông Gianh ngày 25/01/2009 làm 42 người chết gây chấn động dư luận. Chia sẻ mất mát đau thương với người dân Quảng Bình và trách nhiệm đối với cộng đồng, ngày 04/02/2009 Công ty Bảo hiểm PJICO đã đến thăm hỏi và tặng quà hỗ trợ đến gia đình các nạn nhân tổng số tiền 21.000.000 đồng

Đầu tháng 11 năm 2009, thay mặt toàn thể cán bộ nhân viên Công ty cổ phần Bảo hiểm PJICO, đoàn cán bộ PJICO đã đến Văn phòng Trung ương Hội Chữ thập đỏ Việt Nam tại số 82 – Nguyễn Du – Hà Nội để trao quà ủng hộ đồng bào Miền Trung – Tây Nguyên (20.000.000 VND tiền mặt và 100kg quần áo, 100 cuốn sách giáo khoa)

Nhân ngày thành lập quân đội nhân dân Việt Nam và ngày Quốc phòng toàn dân , 25/12/2009 công ty bảo hiểm PJICO đã tổ chức cho các cựu chiến binh hiện đang công tác tại văn phòng công ty và Hội sở PJICO Hà Nội chuyên đi du lịch về nguồn, thăm lại chiến khu xưa

Công ty Bảo hiểm PJICO hân hạnh là Nhà Tài Trợ cho Giải Tennis Khối Doanh nghiệp TW lần I – 2010 do Đoàn khối Doanh nghiệp TW tổ chức nhằm thiết thực chào mừng 80 năm ngày thành lập Đảng Cộng Sản Việt Nam và 79 năm ngày thành lập Đoàn TNCS Hồ Chí Minh

Chào mừng Kỷ niệm 35 năm ngày giải phóng tỉnh Kon Tum(31/3/2010), PJICO hân hạnh là Nhà tài trợ Giải quần vợt tranh Cúp Bảo hiểm PJICO lần thứ nhất năm 2010 do Liên đoàn quần vợt tỉnh Kon Tum tổ chức

4.6. Chiến lược kinh doanh trong thời gian sắp tới

Trong mấy năm vừa qua, bảo hiểm Petrolimex có mức tăng trưởng cao nhất trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Mạng lưới kinh doanh bảo hiểm của Petrolimex trải rộng trên toàn quốc và được bảo đảm tài chính bởi các nhà tái bảo hiểm chuyên nghiệp hàng đầu thế giới như: Munich Re, Swiss Re, Hannover Re, Harfort Re, Aon Re... Năm 2004 là năm đầu tiên Bảo hiểm Petrolimex hướng sự hoạt động ra thị trường quốc tế và đã thu được khoản lợi nhuận trên 1 triệu USD. Chiến lược của Bảo hiểm Petrolimex trong thời gian tới là phát triển thành tập đoàn tài chính hàng đầu tại Việt Nam về chất lượng và hiệu quả, khẳng định thương hiệu “PJICO – Nhà bảo hiểm chuyên nghiệp”; , đồng thời mở rộng hoạt động ra thị trường quốc tế.

Để thực hiện mục tiêu phát triển này PJICO có những chiến lược :

- a. Cung cấp các dịch vụ bảo hiểm đồng bộ, đa dạng và có chất lượng cao định hướng vào khách hàng.
 - Xây dựng hệ thống các chính sách để thực hiện tốt nghiệp vụ bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba tại công ty cổ phần bảo hiểm PJICO
 - Tiếp tục hoàn thiện sản phẩm PJICO- Children-Care thiết kế dành riêng cho trẻ em lứa tuổi từ 1-16 tuổi, theo đó trẻ em được chăm sóc y tế chất lượng cao trong các trường hợp tai nạn, ốm đau, bệnh tật phải điều trị nội trú Sản phẩm này bảo vệ cho trẻ em 24/24 trong thời gian ở trường , ở nhà và mọi nơi trên lãnh thổ Việt Nam
- b. Tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp, minh bạch, năng động và thân thiện để nhân viên phát huy tài năng và sáng tạo.

Với mục tiêu phát triển một đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, luôn quan tâm sâu sắc tới lợi ích của khách hàng...nên bảo hiểm PJICO áp dụng quy trình chặt chẽ ngay từ đầu vào để tuyển dụng những người có tố chất này, và sau đó sẽ tạo điều kiện thuận lợi giúp họ phát triển sự nghiệp. Chính chất lượng và thái độ của đội ngũ nhân viên bảo hiểm sẽ tạo nên sự khác biệt của một công ty bảo hiểm.

c. Hợp tác hiệu quả với các đối tác để cùng phát triển và đóng góp xây dựng cộng đồng

- Liên kết với ngân hàng: phát triển cho tương lai

Cùng với việc tập trung phát triển và xây dựng kênh bán hàng qua đại lý thật vững mạnh và hiệu quả tại Việt Nam, sự hợp tác giữa các doanh nghiệp bảo hiểm và ngân hàng kinh doanh sản phẩm ban-cassurance trong những năm qua đã đem lại lợi ích đáng kể cho các bên. Chính vì thế, liên kết với ngân hàng đang được bảo hiểm PJICO tận dụng triệt để. Bảo hiểm PJICO đang bắt tay với một số ngân hàng trong và ngoài nước để bán sản phẩm bảo hiểm. Để chuẩn bị cho tương lai PJICO đang âm thầm tìm kiếm những ngân hàng uy tín để ‘bắt tay’

- Ưu đãi tối đa cho hệ thống đại lý

PJICO vẫn luôn coi trọng việc bán sản phẩm thông qua các đại diện kinh doanh. Để phát triển mạng lưới đại lý của mình PJICO áp nhiều chế độ đãi ngộ hợp lý . Ngoài lợi nhuận của công ty thì quyền lợi của khách hàng được PJICO coi trọng hàng đầu

d. Phát triển bền vững để gia tăng giá trị cho các cổ đông thông qua đa dạng hóa hoạt động kinh doanh bảo hiểm và đầu tư tài chính.

V. TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Giáo trình nguyên lý bảo hiểm- NXB thống kê
- Thị trường bảo hiểm Việt Nam – cơ hội và thách thức trong quá trình hội nhập NXB lý luận chính trị
- Giáo trình quản trị kinh doanh bảo hiểm - đại học kinh tế quốc dân

Website :

<http://thongtinphapluatdansu.wordpress.com/2009/08/27/3695/>

www.pjico.com.vn

www.petrolimex.com.vn

www.webbaohiem.net/