BAN TỔ CHỨC ĐẤU GIÁ BÁN CỔ PHẦN CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG VÀ CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV KHUYẾN CÁO CÁC NHÀ ĐẦU TƯ NÊN ĐỌC CẨN THẬN CÁC THÔNG TIN TRONG TÀI LIỆU NÀY VÀ QUY CHẾ ĐẤU GIÁ TRƯỚC KHI THAM GIA ĐẤU GIÁ.

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG

CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV

TỔ CHỨC TƯ VẤN

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN TẠI HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 1C, Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: +84-4-3936 6321 Fax: +84-4-3936 6318

BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN VÀ TÀI LIỆU SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

CÔNG TY BẢO HIỂM NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 10, tháp A, tòa nhà Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại: +84-4-2220 0282 Fax: +84-4-2220 0281

CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN TẠI HÀ NỘI

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: +84-4-3942 6718 Fax: +84-4-3942 6719

VÀ CÁC ĐẠI LÝ ĐẤU GIÁ KHÁC THEO QUY CHẾ TỔ CHỨC ĐẤU GIÁ

Tháng 7 - 2010

MỤC LỤC

I. TÓM TẮT THÔNG TIN VỀ ĐỢT ĐẤU GIÁ 3
II. CĂN CỨ PHÁP LÝ 5
III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN 6
1. Ban chỉ đạo cổ phần hoá Công ty Bảo hiểm BIDV 6
2. Đại diện Công ty Bảo hiểm BIDV 6
3. Đại diện Tổ chức tư vấn bán đấu giá 6
IV. CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT 7
V. CÁC THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP TRƯỚC CỔ PHẦN HOÁ 8
1. Tên, địa chỉ của doanh nghiệp 8
2. Ngành nghề kinh doanh 8
3. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển 8
4. Cơ cấu tổ chức 9
5. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu 13
6. Số lượng lao động và cơ cấu lao động trước cổ phần hóa 17
7. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm định giá 31/12/2009 18
8. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp 20
9. Các Công ty con 21
10. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm trước khi thực hiện cổ phần hóa 22
VI. THÔNG TIN CÔNG TY SAU CỔ PHẦN HÓA 41
1. Giới thiệu Công ty Cổ phần, phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau cổ phần hóa 41
2. Rủi ro dự kiến 57
3. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần 59
4. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ cổ phần hóa 59
5. Kế hoạch niêm yết 60
VII. KẾT LUẬN 61

NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

I. TÓM TẮT THÔNG TIN VỀ ĐỢT ĐẤU GIÁ

- Số lượng cổ phần bán đấu giá công khai : 11.512.091 cổ phần
- Loại cổ phần : Phổ thông
- Mệnh giá : 10.000 đồng/cổ phần
- Giá khởi điểm : 10.200 đồng/cổ phần
- Số lượng cổ phần đăng ký đặt mua tối thiểu : 100 cổ phần
- Một nhà đầu tư cá nhân trong nước và ngoài nước được đăng ký tối đa (tối đa 10% vốn điều lệ) 6.600.000 cổ phần
- Một nhà đầu tư tổ chức trong nước và ngoài nước được đăng ký tối đa (tối đa 20% vốn điều lệ) 11.512.091 cổ phần
- Tổng số lượng cổ phần của nhóm nhà đầu tư nước ngoài được phép mua : 11.512.091 cổ phần
- Số lượng đặt mua theo bội số 100 áp dụng chung cho nhà đầu tư trong nước và nước ngoài (trừ trường hợp nhà đầu tư đặt mua toàn bộ số cổ phần chào bán).
- Vốn điều lệ dự kiến sau cổ phần hóa : 660.000.000.000 đồng
- Tổng số cổ phần phát hành 66.000.000 cổ phần
- Cơ cấu cổ phần :

TT	Đối tượng cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
1	Cổ phần Nhà nước	54.317.509	82,30%
2	Cổ phần bán cho Người lao động trong DN cổ phần hóa (giá ưu đãi bằng 60% giá đấu giá thành công bình quân)	170.400	0,26%
3	Cổ phần bán đấu giá công khai	11.512.091	17,44%
	Tổng cộng	**66.000.000**	**100%**

- Phương thức đấu giá: Đấu giá theo mô hình đấu giá hai cấp tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.
- Đối tượng tham gia: Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước đáp ứng điều kiện theo quy định của Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Bảo hiểm BIDV.

- Đặt cọc: Bằng 10% giá trị tổng số cổ phần đăng ký mua tính theo giá khởi điểm.
- Thời gian và địa điểm nhận công bố thông tin, đăng ký tham gia đấu giá, nộp tiền đặt cọc, phát phiếu tham dự đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Bảo hiểm BIDV.
- Thời gian đăng ký tại các Đại lý: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Bảo hiểm BIDV.
- Thời gian các Đại lý nhận phiếu tham dự đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Bảo hiểm BIDV.
- Thời gian tổ chức đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Bảo hiểm BIDV.
- Địa điểm tổ chức đấu giá:

Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
Số 81 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

- Thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần và nhận lại tiền đặt cọc do không mua được cổ phần căn cứ theo kết quả đấu giá: Theo quy định trong Quy chế bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng của Công ty Bảo hiểm BIDV.
- Trường hợp bán không hết thì sẽ tiếp tục thực hiện theo quy định của pháp luật hiện hành.

j

II. CĂN CỨ PHÁP LÝ

- Căn cứ Nghị định 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
- Căn cứ Nghị định 46/2007/NĐ-CP ngày 27 tháng 03 năm 2007 của Chính phủ Quy định chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm;
- Căn cứ Thông tư số 146/2007/TT-BTC ngày 06 /12/2007 của Bộ Tài Chính hướng dẫn thực hiện một số vấn đề về tài chính khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần theo qui định tại Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/6/2007 của Chính Phủ;
- Căn cứ Thông tư 156/2007/TT-BTC ngày 20 tháng 12 năm 2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện Nghị định số 46/2007/NĐ-CP ngày 27 tháng 03 năm 2007 của Chính phủ Quy định chế độ tài chính đối với doanh nghiệp bảo hiểm và doanh nghiệp môi giới bảo hiểm;
- Căn cứ Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15 tháng 4 năm 2009 về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam;
- Văn bản số 305/TTg-ĐMDN ngày 28/02/2008 của Thủ tướng Chính phủ về việc cổ phần hóa các công ty thành viên của các ngân hàng thương mại nhà nước;
- Căn cứ Nghị quyết 1152/NQ-HĐQT ngày 24/11/2009 của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam về việc triển khai cổ phần hóa Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIC);
- Căn cứ Quyết định số 1172/QĐ–TCCB2 ngày 26/11/2009 của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam về việc thành lập Ban Chỉ đạo Cổ phần hóa Công ty Bảo hiểm BIDV;
- Căn cứ Quyết định số 01/QĐ-BCĐ.BIC ngày 27/11/2009 của Trưởng Ban chỉ đạo Cổ phần hóa Công ty Bảo hiểm BIDV về việc thành lập Tổ giúp việc Ban chỉ đạo Cổ phần hóa;
- Căn cứ Quyết định số 429/QĐ-HĐQT ngày 18/05/2010 của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa;
- Căn cứ Quyết định số 608/QĐ-HĐQT ngày 25/6/2010 của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam về việc phê duyệt phương án cổ phần hóa Công ty Bảo hiểm BIDV;
- Căn cứ Quyết định số 116/QĐ-HĐQT ngày 05/7/2010 của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam về việc phê duyệt thời gian tổ chức đấu giá cổ phần và giá khởi điểm đấu giá của Công ty ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam;
- Căn cứ hợp đồng số 01/2010/HĐ-TV_SSIHN-BIC đã ký ngày 29/05/2010 giữa Công ty Bảo hiểm BIDV và Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn, Chi nhánh tại Hà Nội.

III. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Ban chỉ đạo cổ phần hoá Công ty Bảo hiểm BIDV

Ông: Nguyễn Huy Tựa Chức vụ: Trưởng ban chỉ đạo cổ phần hóa

2. Đại diện Công ty Bảo hiểm BIDV

Ông: Phạm Quang Tùng Chức vụ: Giám đốc

Ông: Kiều Xuân Tuyển Chức vụ: Trưởng phòng Tài chính kế toán

Những người có tên được nêu trên đây bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế để nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty Bảo hiểm BIDV trước khi đăng ký tham dự đấu giá mua cổ phần.

3. Đại diện Tổ chức tư vấn bán đấu giá

Bà: Nguyễn Thị Thanh Hà Chức vụ: Giám đốc tài chính.

Việc đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các thông tin và số liệu do Công ty Bảo hiểm BIDV cung cấp. Chúng tôi bảo đảm rằng các bước thực hiện và nội dung Bản công bố thông tin này đã tuân thủ theo đúng những trình tự bắt buộc nhưng không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán.

IV.CÁC KHÁI NIỆM VÀ THUẬT NGỮ VIẾT TẮT

Bán đấu giá cổ phần	Là hình thức bán cổ phần của Doanh nghiệp Nhà nước cổ phần hóa công khai cho các nhà đầu tư có sự cạnh tranh về giá, ở đây cụ thể là cổ phần của Công ty Bảo hiểm BIDV
Nhà đầu tư	Là tổ chức kinh tế và cá nhân trong, ngoài nước theo quy định tại Điều 6 Nghị định 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ về việc chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần.
Ban chỉ đạo cổ phần hoá	Ban chỉ đạo cổ phần hoá Công ty Bảo hiểm BIDV
Tổ chức phát hành	Công ty Bảo hiểm BIDV
BIC	Công ty Bảo hiểm BIDV
Tổ chức tư vấn bán đấu giá	Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội
SSI	Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội
Giấy phép TLHĐ	Giấy phép thành lập và hoạt động

V. CÁC THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP TRƯỚC CỔ PHẦN HOÁ

1. Tên, địa chỉ của doanh nghiệp

Tên công ty: **CÔNG TY BẢO HIỂM NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM**
Tên giao dịch: **CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV**
Tên giao dịch quốc tế: **BIDV Insurance Company**
Tên viết tắt: **BIC**
Vốn điều lệ trước cổ phần hóa: 500.000.000.000 đồng
Trụ sở chính: Tầng 10, tháp A, tòa nhà Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội
Điện thoại: +84-4-2220 0282
Fax: +84-4-2220 0281
Website: www.bic.vn
Email: bic@bidv.com.vn
Biểu tượng:

2. Ngành nghề kinh doanh

Công ty được thành lập và cấp phép hoạt động các ngành nghề sau theo Giấy phép thành lập và hoạt động số 11 GP/KDBH do Bộ Tài Chính cấp ngày 10/04/2006:

- Lĩnh vực kinh doanh: Bảo hiểm phi nhân thọ
  - Kinh doanh bảo hiểm gốc
  - Kinh doanh tái bảo hiểm
  - Đầu tư tài chính
  - Các hoạt động khác theo quy định của pháp luật: giám định, tư vấn quản lý rủi ro, kinh doanh bất động sản, cho vay...

3. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Năm	Thành lập và phát triển
7/1999	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam cùng Công ty Bảo hiểm Quốc tế QBE (Úc) hợp tác thành lập Công ty Liên doanh Bảo hiểm Việt Úc (BIDV-QBE)
01/2006	BIDV chính thức mua lại phần vốn góp của QBE trong Liên doanh Bảo hiểm Việt Úc và đổi tên Liên doanh thành Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIC)

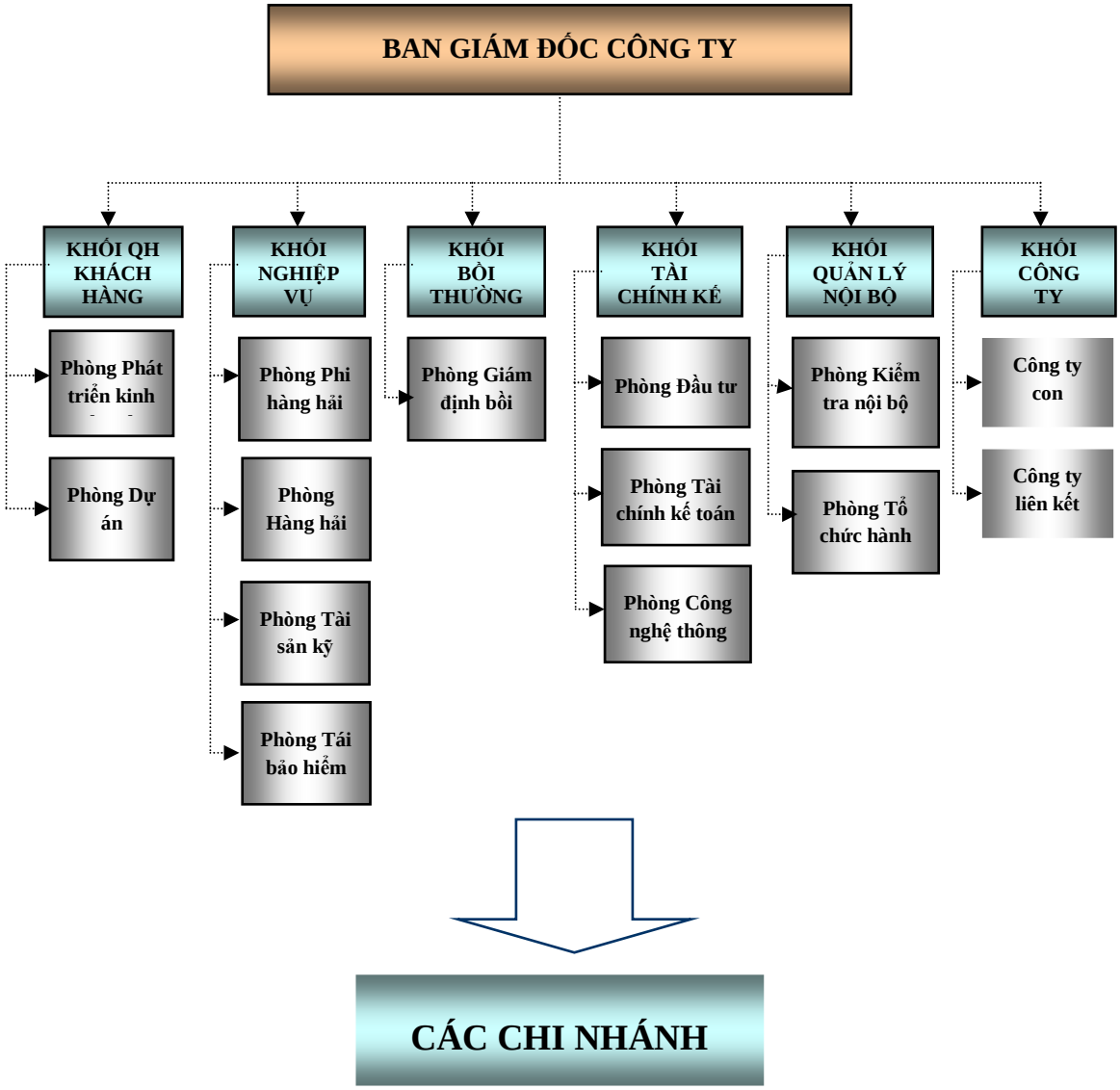
BIDV INSURANCE COMPANY	
6/2008 LAO-VIET INSURANCE COMPANY	Với chiến lược mở rộng hoạt động sang thị trường các nước Đông Dương, BIC hợp tác với Ngân hàng Liên doanh Lào Việt (LVB) và Ngân hàng Ngoại thương Lào (BCEL) thành lập Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI). LVI đã chính thức đi vào hoạt động từ tháng 6/2008
9/2009 Your belief, our responsibility	Với việc được giao quản lý toàn diện hoạt động Công ty Bảo hiểm Cambodia Việt Nam (CVI), BIC trở thành công ty bảo hiểm đầu tiên có mạng lưới hoạt động kinh doanh bảo hiểm trên cả 3 nước Đông Dương (Việt Nam - Lào - Campuchia)

4. Cơ cấu tổ chức

Tiền thân của Công ty Bảo hiểm BIDV là Công ty Liên doanh Bảo hiểm Việt Úc, một doanh nghiệp bảo hiểm do Công ty Bảo hiểm Quốc tế QBE (Úc) và Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) góp vốn thành lập và hoạt động tại Việt Nam từ tháng 7/1999. Sau khi Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam mua lại toàn bộ phần vốn góp của Công ty Bảo hiểm Quốc tế QBE trong Công ty Liên doanh Bảo hiểm Việt Úc vào cuối năm 2005, Công ty này được đổi tên thành Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIC) và đi vào hoạt động với tên gọi mới từ ngày 01/01/2006. Hiện nay, BIC là công ty 100% vốn nhà nước, trực thuộc Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Cùng với việc không ngừng mở rộng quy mô mạng lưới hoạt động từ sau giao dịch chuyển nhượng vốn, trong 4 năm qua, cơ cấu tổ chức, nhân sự của BIC đã được củng cố, hoàn thiện đảm bảo yêu cầu quản trị, điều hành và chất lượng dịch vụ khách hàng. Cơ cấu tổ chức của BIC như sau:

Hình 1: Cơ cấu tổ chức của BIC



(Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV)

4.1 Mô hình quản lý tại trụ sở chính (trung tâm điều hành)

Tại Trụ sở chính của Công ty, cơ cấu tổ chức và quản lý Công ty được phân tách thành 5 khối chính bao gồm: Khối quan hệ khách hàng, Khối quản lý nghiệp vụ, Khối bồi thường, Khối tài chính kế toán và Khối quản lý nội bộ. Tại mỗi khối, chức năng nhiệm vụ được phân tách chi tiết theo các phòng trực thuộc.

Mô hình quản lý kinh doanh của BIC hiện nay là mô hình hỗn hợp, kết hợp giữa việc quản lý kinh doanh theo từng nhóm sản phẩm, đối tượng khách hàng và kênh phân phối.

4.1.1. Khối Quan hệ khách hàng

Phòng Dự án

- Đầu mối quản lý, tổ chức khai thác các dịch vụ bảo hiểm lớn, dịch vụ bảo hiểm đặc thù, các dự án lớn phải đấu thầu trong toàn hệ thống.
- Là đơn vị trực tiếp khai thác bảo hiểm gốc của trụ sở chính.
- Đầu mối quản lý, tổ chức các hoạt động phát triển quan hệ với các khách hàng lớn của công ty. Đầu mối quản lý khai thác kênh môi giới.

Phòng Phát triển kinh doanh

- Tham mưu, xây dựng định hướng, hoạch định chiến lược kinh doanh của Công ty. Xây dựng kế hoạch kinh doanh, theo dõi, đánh giá kết quả thực hiện toàn Công ty.
- Xây dựng cơ chế, chính sách và biện pháp phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm.
- Đầu mối quản lý và triển khai hoạt động dịch vụ khách hàng.
- Xây dựng, quản lý hệ thống mạng lưới, kênh phân phối, hệ thống đại lý bảo hiểm.
- Quản lý, tổ chức kinh doanh kênh Bancassurance và kênh khai thác bảo hiểm trực tuyến.
- Đầu mối tổ chức hoạt động marketing, quan hệ công chúng.

4.1.2. Khối Quản lý nghiệp vụ

Các Phòng: Tài sản kỹ thuật, Hàng hải, Phi hàng hải

- Tham mưu, thực hiện quản lý toàn diện hoạt động kinh doanh bảo hiểm theo từng nhóm sản phẩm từ phát triển sản phẩm, quản lý rủi ro, đánh giá kết quả hoạt động khai thác.
- Hỗ trợ, kiểm tra, giám sát việc kinh doanh theo từng nhóm sản phẩm trong toàn Công ty.

Phòng Tái bảo hiểm

- Tham mưu về chủ trương, định hướng liên quan đến hoạt động tái bảo hiểm và chương trình quản lý rủi ro của Công ty.
- Thực hiện quản lý, thực hiện các hoạt động nghiệp vụ nhận, nhượng tái bảo hiểm của Công ty.
- Quản lý, giám sát, tư vấn, hướng dẫn các đơn vị thành viên thực hiện nhiệm vụ công tác có liên quan đến hoạt động tái bảo hiểm.

4.1.3. Khối Bồi thường

- Tham mưu, quản lý, giám sát toàn bộ hoạt động giám định bồi thường của Công ty.
- Trực tiếp xử lý giải quyết các khiếu nại phát sinh tại trụ sở chính trên phân cấp của chi nhánh.
- Giám sát, kiểm tra hoạt động giải quyết bồi thường toàn Công ty.

4.1.4. Khối Tài chính kế toán

Phòng Tài chính kế toán

- Tham mưu, quản lý, xây dựng các chính sách, quy định liên quan hoạt động tài chính kế toán của Công ty.
- Trực tiếp thực hiện công tác kế toán tài chính lại trụ sở chính Công ty. Tổng hợp, phân tích số liệu, báo cáo về tình hình tài chính kế toán, kết quả kinh doanh của Công ty.
- Quản lý toàn bộ các hoạt động tài chính, kế toán của Công ty; thực hiện kiểm tra, giám sát, hướng dẫn các hoạt động tài chính kế toán tại các đơn vị trực thuộc Công ty.

Phòng Đầu tư

- Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc về chủ trương, định hướng hoạt động đầu tư tài chính của Công ty.
- Triển khai nghiên cứu, xúc tiến đầu tư, thực hiện hoạt động đầu tư và quản lý danh mục đầu tư của Công ty đảm bảo hiệu quả cao nhất.
- Trực tiếp tổ chức thực hiện và quản lý các hoạt động đầu tư tài chính theo mục tiêu và kế hoạch triển khai hàng năm.
- Quản lý toàn bộ nguồn vốn đầu tư của Công ty.

Phòng Công nghệ thông tin

- Tham mưu, tổ chức quản lý toàn bộ hoạt động công nghệ thông tin của Công ty;
- Thực hiện công tác nghiên cứu, phát triển ứng dụng công nghệ thông tin cho Công ty.
- Quản trị hệ thống mạng của Công ty.

4.1.5. Khối Quản lý nội bộ

Phòng Kiểm tra nội bộ

- Đầu mối xây dựng nội dung, kế hoạch và thực hiện công tác kiểm nội bộ trong toàn công ty.
- Pháp chế nội bộ.
- Quản lý rủi ro hệ thống.

Phòng Tổ chức hành chính

- Quản lý nhân sự trong toàn hệ thống.
- Thực hiện công tác đào tạo và phát triển nguồn lực trong toàn hệ thống.
- Thực hiện công tác quản lý hành chính, quản trị văn phòng tại trụ sở chính.

4.2. Mô hình quản lý tại chi nhánh:

Chức năng chính các chi nhánh là phát triển quan hệ khách hàng, bán hàng, dịch vụ sau bán hàng. Cơ cấu tổ chức tại chi nhánh BIC đang được phân làm 2 cấp độ :

4.2.1. Đối với các chi nhánh có doanh thu lớn (doanh thu trên 50 tỷ đồng/năm)

Mô hình tổ chức gồm:

- Ban Giám đốc chi nhánh.
- Phòng Kế toán hành chính.
- Phòng Giám định bồi thường
- Các Phòng Kinh doanh theo nghiệp vụ (Tài sản kỹ thuật, Hàng hải, Phi Hàng hải…): khai thác và quản lý nghiệp vụ chuyên sâu theo từng nhóm sản phẩm.
- Các Phòng Kinh doanh khu vực: chức năng chính là phát triển quan hệ khách hàng, bán hàng, chăm sóc khách hàng tại từng địa bàn khu vực được giao phụ trách.

4.2.2. Đối với các chi nhánh có quy mô vừa và nhỏ (doanh thu dưới 50 tỷ đồng/năm)

Mô hình tổ chức gồm:

- Ban Giám đốc chi nhánh.
- Phòng Kế toán hành chính.
- Phòng Kinh doanh tại trụ sở chi nhánh: đầu mối quản lý nghiệp vụ của chi nhánh; đầu mối xử lý bồi thường theo phân cấp; quản lý, phát triển quan hệ nhóm khách hàng được giao.
- Các Phòng Kinh doanh khu vực: chức năng chính là phát triển quan hệ khách hàng, bán hàng, chăm sóc khách hàng tại từng địa bàn khu vực được giao phụ trách.

4.3. Khối các công ty

Ngoài hệ thống trực tiếp kinh doanh bảo hiểm, để mở rộng hoạt động kinh doanh, BIC đã tham gia góp vốn, thành lập các doanh nghiệp khác và đang dần hình thành Khối các công ty con, công ty liên kết như sau:

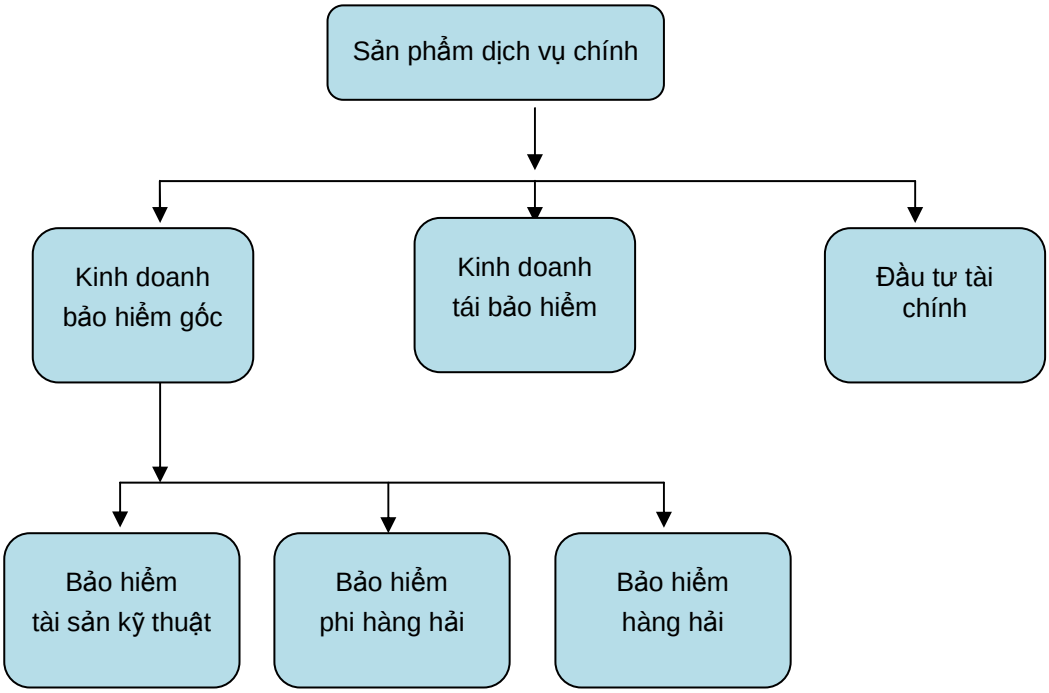
Công ty con:

- Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI) tại Lào (chi phối vốn).

5. Sản phẩm và dịch vụ chủ yếu

Hiện nay Công ty thực hiện 3 mảng nghiệp vụ kinh doanh chính bao gồm: phát triển kinh doanh các sản phẩm bảo hiểm gốc (phi nhân thọ), kinh doanh tái bảo hiểm và thực hiện đầu tư tài chính. Mảng kinh doanh bảo hiểm gốc hiện đang chiếm đa số tỷ trọng trong tổng doanh thu của Công ty.

Hình 2: Các sản phẩm dịch vụ chính



Kinh doanh bảo hiểm gốc: Hiện nay công ty thực hiện cung cấp cho khách hàng bao gồm cả khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trên 80 loại hình sản phẩm bảo hiểm thuộc 3 nhóm sản phẩm chính là: Bảo hiểm tài sản kỹ thuật, Bảo hiểm phi hàng hải và Bảo hiểm hàng hải.

Các sản phẩm Bảo hiểm tài sản chủ yếu

Bảo hiểm nhà chung cư



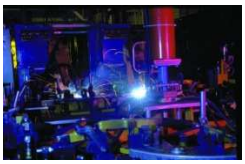
Bảo hiểm các tài sản trong căn hộ của của khách hàng trước các rủi ro như cháy, giông bão, nước vỡ từ hệ thống bên trong toà nhà, trộm cắp…

Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh khi có rủi ro về tài sản



Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh thuộc loại bảo hiểm cho các thiệt hại mang tính chất hậu quả. Mục đích của đơn bảo hiểm gián đoạn kinh doanh là bồi thường cho khách hàng đối với các thiệt hại về sụt giảm lợi nhuận kinh doanh và các chi phí cố định do viêc kinh doanh bị sụt giảm gây ra. Với điều kiện là việc sụt giảm kinh doanh có hậu quả trực tiếp từ các thiệt hại vật chất đối với tài sản được bảo hiểm và do các nguyên nhân được bảo hiểm trong đơn bảo hiểm vật chất gây ra.

Bảo hiểm cháy, nổ bắt buộc



Sản phẩm bảo hiểm cháy nổ sẽ giúp bảo hiểm cho tài sản của khách hàng khi xảy ra rủi ro cháy, nổ. Đối tượng tham gia bảo hiểm cháy nổ bắt buộc bao gồm các cơ quan, tổ chức và cá nhân có nguy hiểm về cháy, nổ (quy định tại Phụ lục 1, Nghị định số 35/2003/NĐ-CP).

Các sản phẩm Bảo hiểm kỹ thuật chủ yếu

Bảo hiểm đổ vỡ máy móc



Bảo vệ khách hàng tham gia bảo hiểm cho những hỏng hóc do nguyên nhân về điện hoặc cơ gây ra đối với máy móc thiết bị.

Bảo hiểm mọi rủi ro trong xây dựng, lắp đặt



Loại hình bảo hiểm này bồi thường cho các chủ đầu tư, các nhà thầu chính cũng như cũng như nhà đầu thầu phụ những tổn thất và thiệt hại gây ra cho công trình xây dựng lắp đặt và máy móc xây dựng do những sự cố bất ngờ như cháy, nổ, lũ lụt, bão, trộm cắp và các rủi ro khác không bị loại trừ trong đơn bảo hiểm. Ngoài ra còn bảo hiểm trách nhiệm gây ra cho tài sản và con người của bên thứ ba phát sinh trong quá trình xây dựng, lắp đặt.

Bảo hiểm máy móc và thiết bị xây dựng



Đây sản phẩm dành cho các tổ chức nhận thầu xây lắp các dự án đầu tư, chủ đầu tư dự án… Đây là loại đơn bảo hiểm mọi rủi ro, bảo hiểm cho các loại máy móc sử dụng trong quá trình thi công xây dựng lắp đặt

Một số sản phẩm bảo hiểm phi hàng hải

Bảo hiểm tai nạn con người 24/24



Bảo hiểm tai nạn con người của BIC được thiết kế để giảm thiểu thiệt hại trước những tai nạn, rủi ro không may xảy ra trong suốt 24/24 giờ trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam. Người được bảo hiểm sẽ nhận bồi thường trong các trường hợp xảy ra rủi ro tai nạn thuộc phạm vi bảo hiểm.

Bảo hiểm BIC Care



Bảo hiểm sức khỏe cao cấp BIC Care được thiết kế nhằm giúp cá nhân tham gia bảo hiểm được bảo vệ, hỗ trợ chi phí dịch vụ y tế thuận tiện khi có rủi ro bệnh tật, tai nạn không mong muốn.

Bảo hiểm trách nhiệm



Khi tham gia bảo hiểm trách nhiệm công cộng và trách nhiệm sản phẩm, khách hàng sẽ được BIC bồi thường/thay mặt cho khách hàng có trách nhiệm pháp lý bồi thường cho những tổn thương cá nhân/thiệt hại vật chất xảy ra đối với người thứ 3 trong thời hạn bảo hiểm do một sự cố liên quan đến hoạt động kinh doanh của Người được bảo hiểm do lỗi sơ suất của Người được bảo hiểm gây nên.

Bảo hiểm xe cơ giới



BIC thực hiện các sản phẩm bảo hiểm xe cơ giới cho khách hàng khi tham gia giao thông. Bảo hiểm TNDS của chủ xe cơ giới, bảo hiểm vật chất xe ôtô, bảo hiểm lái, phụ và người ngồi trên xe của BIC sẽ giúp bạn giảm bớt phần trách nhiệm phải bồi thường cho người bị nạn và yên tâm khi điều khiển chiếc xe của mình tham gia giao thông.

Một số sản phẩm bảo hiểm hàng hải

Bảo hiểm thân tàu



Bảo hiểm thân tàu (bao gồm thân vỏ, máy móc, trang thiết bị hàng hải trên tàu) là bảo hiểm cho những rủi ro liên quan tới việc hành thủy mà theo đó một con tàu có khả năng gặp phải như hiểm họa của biển, sông hồ, đâm va, lật đổ, mắc cạn, cháy nổ… trong một chuyến hành trình hay một khoảng thời gian nhất định. Khi chủ tàu tham gia bảo hiểm thân tàu, BIC sẽ có trách nhiệm bồi thường khi tàu không may gặp phải rủi ro được bảo hiểm.

Bảo hiểm rủi ro nhà thầu đóng tàu



Là hình thức bảo hiểm giúp cho khách hàng có thể bảo toàn cho việc đóng tàu kể từ ngày khởi công, đặt ky cho đến ngày hoàn thiện tổng thành, chạy thử tàu.

Bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu



Trong quá trình hoạt động kinh doanh, tàu có thể gây ra những thiệt hại đối với bên thứ ba như các chi phí phát sinh từ chính tai nạn của tàu đối với môi trường, đâm va với tàu khác, đâm va vào công trình cố định hoặc di động, tổn thất về người, tài sản khác… mà theo luật định thì chủ tàu phải có trách nhiệm đền bù. Khi tàu tham gia bảo hiểm TNDS, BIC sẽ thay mặt chủ tàu bồi thường thiệt hại đối với bên thứ ba tối đa trong hạn mức trách nhiệm mà BIC nhận bảo hiểm.

Bảo hiểm hàng hóa vận chuyển



Trong quá trình vận chuyển hàng hóa bằng đường biển, đường bộ hay bằng đường hàng không bởi các phương tiện vận tải khác nhau, hàng hóa có thể bị tổn thất hay thiệt hại trong quá trình đó bởi những rủi ro từ thiên nhiên, phương tiện vận chuyển … Với các loại hình bảo hiểm hàng hóa vận chuyển đa dạng, BIC cung cấp cho khách hàng nhiều sản phẩm để bảo vệ cho những lô hàng trong suốt quá trình vận chuyển đó.

Hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm:

Hoạt động tái bảo hiểm được thực hiện dưới hai hình thức là Công ty đi nhận tái bảo hiểm từ các công ty bảo hiểm khác và thực hiện nhượng tái bảo hiểm cho công ty bảo hiểm khác. Theo Thông tư số 155/2007/TT-BTC ngày 20/12/2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định

số 45/2007/NĐ-CP ngày 27/03/2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm, Doanh nghiệp bảo hiểm chỉ được phép giữ lại mức trách nhiệm tối đa trên mỗi rủi ro hoặc trên mỗi tổn thất riêng lẻ không quá 5% nguồn vốn chủ sở hữu. Phần trách nhiệm vượt quá tỷ lệ 5% nói trên phải nhượng tái bảo hiểm. Vai trò của tái bảo hiểm đối với các trường hợp tài sản lớn là đặc biệt quan trọng. Vì các công ty bảo hiểm gốc có năng lực giới hạn, để đảm bảo an toàn, các rủi ro đều được phân bổ cho các công ty nhận tái bảo hiểm chuyên nghiệp. Việc tái bảo hiểm càng nhiều (nhiều nhà tái bảo hiểm, mỗi người nhận tái bảo hiểm một phần nhỏ), năng lực tài chính của nhà tái bảo hiểm càng mạnh thì việc thu hồi tiền bồi thường khi một tổn thất lớn xảy ra càng trở nên dễ dàng và nhanh chóng, đáp ứng được yêu cầu của bảo hiểm là bảo vệ tài chính của người được bảo hiểm trước các rủi ro không lường trước.

Hoạt động đầu tư tài chính:

Với việc có được nguồn tiền từ nguồn thu phí của khách hàng không phải trả lãi, các công ty bảo hiểm thường đầu tư mạnh cho hoạt động đầu tư tài chính để tăng khả năng sinh lời, hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Hoạt động đầu tư tài chính của Công ty được thực hiện trên nguyên tắc đảm bảo an toàn và hiệu quả. Công ty sử dụng linh hoạt các công cụ đầu tư tài chính trên thị trường tài chính như tiền gửi ngân hàng, trái phiếu, góp vốn đầu tư, cổ phiếu....Tỷ trọng phân bổ vốn cho từng loại hình đầu tư được thực hiện tùy thuộc vào điều kiện thực tế của thị trường tại từng thời điểm để đảm bảo hiệu quả đầu tư cao nhất.

6. Số lượng lao động và cơ cấu lao động trước cổ phần hóa

Tổng số lao động tại thời điểm phê duyệt giá trị doanh nghiệp (18/5/2010) của Công ty là 488 người, phân theo thời hạn hợp đồng và trình độ lao động như sau:

- Phân loại theo trình độ :

Bảng 1: Phân loại lao động theo trình độ

STT	Trình độ	Tổng số người	Tỷ lệ
1	Số lao động có trình độ đại học và trên đại học	449	92,0%
2	Số lao động có trình độ cao đẳng, trung cấp	27	5,5%
3	Số lao động đã được đào tạo qua các trường công nhân kỹ thuật, dạy nghề	11	2,3%
4	Số lao động chưa qua đào tạo	1	0,2%
Tổng cộng		**488**	**100%**
Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV			

- Phân loại theo hình thức hợp đồng lao động :

Bảng 2: Phân loại lao động theo hợp đồng lao động

STT	Chỉ tiêu	Số người	Tỷ trọng
1	Lao động không thuộc diện ký HĐLĐ	1	0,2%

2	Lao động làm việc theo HĐLĐ không xác định thời hạn	95	19,5%
3	Lao động làm việc theo HĐLĐ xác định thời hạn từ đủ 12 tháng đến 36 tháng	311	63,7%
4	Lao động làm việc theo mùa vụ hoặc theo công việc nhất định có thời gian dưới 12 tháng	81	16,6%
Tổng cộng		**488**	**100%**
Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV			

Tính đến thời điểm tháng 5/2010, trong tổng số 488 nhân viên toàn Công ty, 92% cán bộ nhân viên đạt trình độ đại học và trên đại học và được đào tạo bài bản ở trong nước và nước ngoài. Lực lượng lao động tại Công ty chủ yếu là lao động trẻ, nhiệt huyết, sẵn sàng tiếp thu công nghệ, kiến thức mới. Đây sẽ là một lợi thế của Công ty trong cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, tính sáng tạo và hiệu quả cao trong hoạt động bảo hiểm. Do vậy, toàn bộ Cán bộ công nhân viên đều được giữ lại làm việc cho Công ty sau cổ phần hóa.

7. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm định giá 31/12/2009

- Căn cứ Biên bản xác định giá trị doanh nghiệp Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam ngày 31/12/2009.
- Quyết định số 429/QĐ-HĐQT của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam ngày 18/5/2010 về việc phê duyệt giá trị doanh nghiệp Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam để cổ phần hoá.

Bảng 3: Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2009

Đơn vị: VNĐ

Chỉ tiêu	Số liệu sổ sách kế toán	Số liệu xác định lại	Chênh lệch
1	2	3	4 = 3 - 2
A. TÀI SẢN ĐANG DÙNG (I+II+III+IV)	1.812.367.632.304	1.837.644.288.079	25.276.655.776
I. TSCĐ và đầu tư dài hạn	241.458.403.447	253.059.162.720	11.600.759.274
1. Tài sản cố định	8.156.070.908	13.213.543.449	5.057.472.542
a. TSCĐ hữu hình	8.144.246.921	13.201.719.462	5.057.472.542
b. TSCĐ vô hình	11.823.987	11.823.987	-
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	226.838.120.138	233.381.406.870	6.543.286.732
3. Ký quỹ bảo hiểm	6.000.000.000	6.000.000.000	
4. Chi phí trả trước dài hạn	374.095.581	374.095.581	-
5. Cầm cố. ký cược. ký quỹ dài hạn	90.116.820	90.116.820	-
II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	1.570.909.228.857	1.581.539.442.133	10.630.213.276

1. Tiền và các khoản tương đương tiền	27.886.801.466	27.886.801.466	-
+ Tiền mặt tồn quỹ	178.628.788	178.628.788	-
+ Tiền gửi ngân hàng	18.468.228.600	18.468.228.600	-
+ Tiền đang chuyển	9.239.944.078	9.239.944.078	-
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	1.297.268.294.500	1.299.596.790.500	2.328.496.000
3. Các khoản phải thu	240.574.203.163	245.621.648.635	5.047.445.472
4. Vật tư hàng hóa tồn kho	-	-	-
5. Tài sản lưu động khác	5.179.929.728	8.434.201.532	3.254.271.804
6. Chi phí sự nghiệp	-	-	-
III. Giá trị lợi thế kinh doanh của doanh nghiệp		3.045.683.226	3.045.683.226
IV. Giá trị quyền sử dụng đất			-
B. TÀI SẢN KHÔNG CẦN DÙNG (Chỉ ghi giá trị còn lại theo sổ sách kế toán)	647.347.548	647.347.548	-
I. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	12.035.227	12.035.227	-
1. Tài sản cố định	12.035.227	12.035.227	-
II. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	635.312.321	635.312.321	-
1. Công nợ không có khả năng thu hồi	635.312.321	635.312.321	-
C. TÀI SẢN CHỜ THANH LÝ	-	-	-
D. TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ QUỸ KHEN THƯỞNG PHÚC LỢI	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP (A+B+C+D)	1.813.014.979.852	1.838.291.635.627	25.276.655.776
Trong đó:			-
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ DOANH NGHIỆP (MỤC A)	1.812.367.632.304	1.837.644.288.079	25.276.655.776
E1. NỢ THỰC TẾ PHẢI TRẢ	1.294.333.533.432	1.294.333.533.432	-
Trong đó: Giá trị quyền sử dụng đất mới nhận giao phải nộp NSNN			-
E2. SỐ DƯ QUỸ KHEN	135.666.810	135.666.810	-

THƯỞNG PHÚC LỢI			
E3. NGUỒN KINH PHÍ SỰ NGHIỆP	-	-	-
TỔNG GIÁ TRỊ THỰC TẾ PHẦN VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP [A-(E1+E2+E3)]	517.898.432.062	543.175.087.837	25.276.655.776

Nguồn: Hồ sơ xác định giá trị doanh nghiệp BIDV

Tại thời điểm 0h ngày 01/01/2010:

- Giá trị doanh nghiệp của Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam để cổ phần hóa là: 1.837.644.288.079 đồng.
- Giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp là: 543.175.087.837 đồng.

8. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp

8.1. Cơ cấu nguồn vốn, tài sản tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (31/12/2009)

Căn cứ Kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2009, tổng tài sản và tổng nguồn vốn của Công ty là 1.837.644.288.079 đồng.

Bảng 4: Cơ cấu tài sản và nguồn vốn tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 31/12/2009

Đơn vị: VNĐ

Tổng nguồn vốn	Theo sổ sách kế toán
Phân theo kết cấu tài sản	1.837.644.288.079
- Tài sản cố định và đầu tư dài hạn	253.059.162.720
- Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	1.581.539.442.133
- Giá trị lợi thế kinh doanh	3.045.683.226
Phân theo nguồn vốn	1.837.644.288.079
- Nợ phải trả	1.294.333.533.432
- Nguồn nhà nước	543.175.087.837

Nguồn: Hồ sơ xác định GTDN - BIC

8.2. Thực trạng về tài sản tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp (31/12/2009)

Căn cứ vào kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2009, tổng giá trị tài sản đang dùng của doanh nghiệp bao gồm tài sản cố định hữu hình và vô hình của Công ty là 13.213.543.449 đồng.

Bảng 5: Bảng kê TSCĐ theo sổ sách kế toán thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp 31/12/2009

Đơn vị: VNĐ

Loại tài sản	Nguyên giá	Khấu hao	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	26.277.578.492	13.075.859.030	13.201.719.462
Máy móc thiết bị	5.379.728.839	3.085.059.953	2.294.668.886
Phương tiện vận tải	20.897.849.653	9.990.799.077	10.907.050.576
Tài sản cố định vô hình	56.057.850	44.233.863	11.823.987
Phần mềm window Server 2003	41.599.125	32.824.842	8.774.283
Phần mềm Microsoft SQL Server	14.458.725	11.409.021	3.049.704
Tổng cộng	26.333.636.342	13.120.092.893	13.213.543.449

Nguồn: Hồ sơ xác định GTDN - BIC

8.3 Thực trạng công nợ của Công ty tại thời điểm xác định thời điểm 31/12/2009

Căn cứ vào kết quả xác định giá trị doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2009, tổng giá trị nợ của Công ty bao gồm nợ ngắn hạn và dài hạn là 1.294.333.533.432 đồng.

Bảng 6: Thực trạng công nợ tại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp

Đơn vị: VNĐ

STT	Loại tài sản	Giá trị
I	Nợ ngắn hạn	1.117.026.344.273
1	Phải trả người bán	268.004.447.537
2	Thuế và các khoản phải nộp	6.939.066.062
3	Phải trả khác	842.082.830.674
II	Nợ dài hạn	169.067.159
III	Các khoản dự phòng nghiệp vụ	177.138.122.000
	TỔNG CỘNG	1.294.333.533.432

Nguồn: Hồ sơ xác định GTDN - BIC

9. Các Công ty con

Ngoài hệ thống trực tiếp kinh doanh bảo hiểm, để mở rộng hoạt động kinh doanh, BIC đã tham gia góp vốn, thành lập các doanh nghiệp khác và đang dần hình thành Khối các công ty con, công ty liên kết như sau:

Công ty con:

- Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI) tại Lào (chi phối vốn).

10. Tình hình hoạt động kinh doanh và kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm trước khi thực hiện cổ phần hóa

10.1 Tình hình hoạt động kinh doanh

10.1.1. Kết quả hoạt động kinh doanh theo từng sản phẩm chính

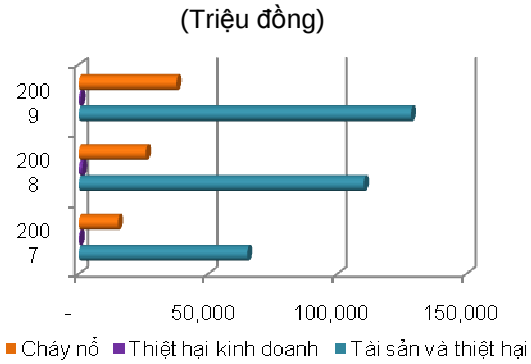
Nhóm sản phẩm bảo hiểm tài sản kỹ thuật

Các sản phẩm bảo hiểm trong nhóm tài sản kỹ thuật của BIC rất phong phú như: bảo hiểm rủi ro tài sản, bảo hiểm mọi rủi ro trong quá trình xây dựng lắp đặt, bảo hiểm máy móc, thiết bị cho cá nhân, gia đình và các doanh nghiệp trong những trường hợp như cháy, nổ, thiên tai....

Năm 2009, nhóm sản phẩm tài sản kỹ thuật đóng góp 45,12% trong tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc của BIC với giá trị là 166.966 triệu đồng, tăng trưởng 21,44% so với năm 2008.

Thị phần nhóm sản phẩm bảo hiểm tài sản kỹ thuật của BIC hiện đang đứng thứ 6/28 công ty bảo hiểm phi nhân thọ.

Hình 3: Doanh thu phí bảo hiểm của các sản phẩm bảo hiểm tài sản kỹ thuật 2007-2009



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

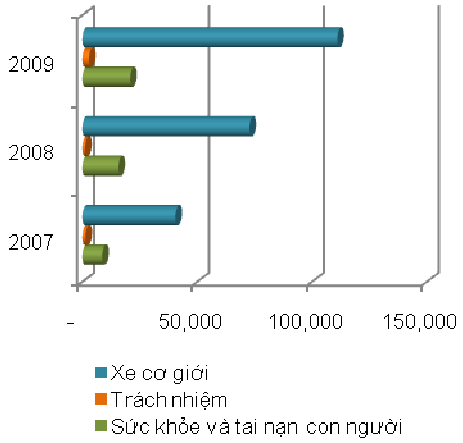
Nhóm sản phẩm bảo hiểm phi hàng hải

Công ty thực hiện cung cấp các sản phẩm bảo hiểm phi hàng hải bao gồm bảo hiểm con người, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm xe cơ giới. Một số sản phẩm bảo hiểm phi hàng hải tại BIC như bảo hiểm tai nạn con người, bảo hiểm người lao động, bảo hiểm trách nhiệm, bảo hiểm xe cơ giới.

Năm 2009, nhóm nghiệp vụ bảo hiểm phi hàng hải chiếm 36,40% tổng doanh thu gốc của BIC với giá trị đạt 134.711 triệu đồng, tăng 50,28% so với năm 2008. Trong đó, tỷ trọng doanh thu của bảo hiểm xe cơ giới chiếm trên 82,40%, bảo hiểm sức khỏe và tai nạn con người chiếm 15,47%, bảo hiểm trách nhiệm chiếm khoảng 2,13%. Các sản phẩm bảo hiểm phi hàng hải phần lớn bán chéo qua hệ thống BIDV. Trong năm 2009, BIC đã thực hiện đẩy mạnh hợp tác với các ngân hàng ngoài hệ thống như Maritime

Hình 4: Doanh thu phí bảo hiểm các sản phẩm bảo hiểm phi hàng hải của BIC (Triệu đồng)

Bank, Ngân hàng Đại Á, Navibank, Ngân hàng Liên doanh Việt Nga, Seabank, OCB,.... để cung cấp bảo hiểm qua ngân hàng.



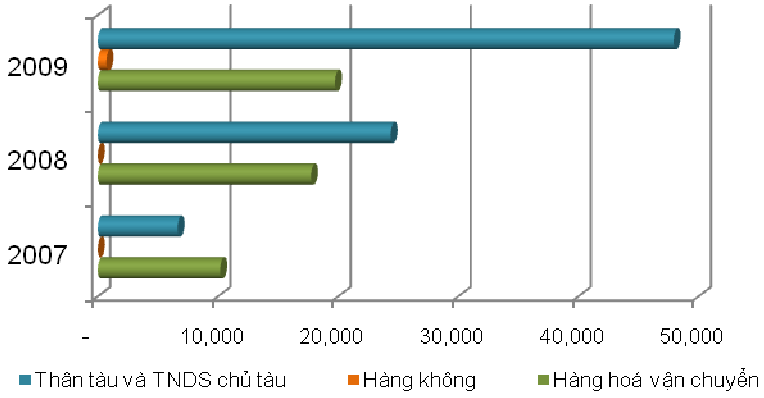
Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Sản phẩm bảo hiểm sức khỏe và tại nạn con người cao cấp (BIC Care), mặc dù mới chỉ tập trung cung cấp cho cán bộ công nhân viên của hệ thống BIDV và các ngân hàng thương mại nhưng đã được đánh giá rất cao. Trong chiến lược phát triển, sản phẩm bảo hiểm BIC Care được xem là một trong những sản phẩm chiến lược của BIC trong kế hoạch đa dạng hóa sản phẩm và nâng cao tính khác biệt của BIC so với các sản phẩm tương tự trên thị trường.

Nhóm sản phẩm bảo hiểm hàng hải

Tỷ trọng chiếm trong tổng doanh thu của BIC là 18,48%, đạt 68.377 triệu đồng vào năm 2009, tăng 62,37% so với năm 2008. Trong đó, doanh thu bảo hiểm hàng hóa vận chuyển chiếm 28,86%, bảo hiểm thân tàu và trách nhiệm dân sự chủ tầu chiếm 70,09%. Sản phẩm bảo hiểm hàng không mới đóng góp một lượng phí khiêm tốn trong tổng doanh thu phí bảo hiểm hàng hải, chỉ đạt khoảng 716 triệu đồng trong năm 2009.

Hình 5: Doanh thu phí bảo hiểm của các nhóm sản phẩm bảo hiểm hàng hải (triệu đồng)



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm

Để đảm bảo an toàn cho công ty khi xảy ra tổn thất, tất cả các dịch vụ có tổng số tiền bảo hiểm vượt quá mức giữ lại theo quy định hàng năm đều được nhượng tái cho các công ty bảo hiểm lớn, uy tín. Mức giữ lại đối với từng nghiệp vụ/sản phẩm do Công ty tính toán trên cơ sở phân tích/thống kê số liệu, đánh giá rủi ro. Tỷ lệ nhượng tái của BIC hiện nay khoảng 45-50%. Các dịch vụ có tỷ lệ nhượng tái cao là: tài sản, kỹ thuật, hàng hải.

Đối với lĩnh vực nhận tái bảo hiểm, Công ty lựa chọn những nhà nhượng tái có uy tín và chỉ thực hiện nhận tái những hợp đồng, dịch vụ có độ an toàn cao. Các dịch vụ nhận tái bảo hiểm đều được đánh giá rủi ro trước khi nhận tái. Năm 2008, phí nhận tái bảo hiểm tăng mạnh (75,5% so với năm 2007), năm 2009 tăng 35,1%. Tuy nhiên, tỷ trọng phí nhận tái bảo hiểm chỉ chiếm khoảng 7% tổng phí từ hoạt động kịnh doanh bảo hiểm của toàn công ty.

Bảng 7: Tình hình nhận tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm của BIC giai đoạn 2007-2009

Đơn vị : Triệu VND

Nội dung	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Phí nhận tái bảo hiểm	15.445	27.107	36.620
Phí nhượng tái bảo hiểm	80.363	140.782	221.371
Chi phí bồi thường nhận tái bảo hiểm	608	752	3.808
Thu hồi bồi thường nhượng tái bảo hiểm	7.739	28.778	63.886

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Hoạt động đầu tư tài chính

Để đảm bảo an toàn tài chính, đảm bảo khả năng sinh lời, Công ty thực hiện phân bổ nguồn vốn theo nguyên tắc an toàn, phục vụ các mục tiêu chiến lược dài hạn. Năm 2009, tổng giá trị vốn đầu tư tài chính trên bảng cân đối kế toán của BIC đạt 1.559 tỷ đồng. Nguồn vốn đầu tư từ vốn chủ sở hữu, tích lũy từ quỹ dự phòng nghiệp vụ và các nguồn khác. Cơ cấu danh mục đầu tư được điều chỉnh linh hoạt theo diễn biến thực tế của thị trường để đảm bảo tỷ lệ sinh lời cao nhất, an toàn. Trong năm 2009, các khoản đầu tư tiền gửi chiếm tỷ trọng cao nhất 78,17%, trái phiếu 6,41%, cổ phiếu 6,25% và góp vốn đầu tư dài hạn 9,16%.

BIC đã triển khai góp vốn và đầu tư với giá trị lớn như mua cổ phần của Ngân hàng Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank), Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (Habubank), Tổng Công ty Cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (Vinare), đầu tư góp vốn vào Công ty Cổ phần Phát triển Đông Dương Xanh (GID), Công ty Cổ phần Tài chính BIDV (BFI), Công ty Cổ phần Hoành Anh Đắc Lắc, Công ty Tài chính Vinaconex Viettel (VVF); mua trái phiếu của Ngân hàng TMCP Hàng Hải (Maritime Bank), trái phiếu Công ty Cổ phần Vincom, trái phiếu Tổng Công ty Sông Đà…

Đến thời điểm 31/12/2009, giá trị thuần các khoản đầu tư ngắn hạn là 1.297 tỷ (trong đó đầu tư vào tiền gửi là 1.219 tỷ đồng), giá trị thuần các khoản đầu tư dài hạn là 226 tỷ đồng.

Tỷ lệ sinh lời của danh mục đầu tư tài chính của BIC (không gồm các nguồn ủy thác) tính trên nguồn vốn sử dụng bình quân năm 2009 đạt 12,4%, trong đó tiền gửi đạt 11,2%, trái

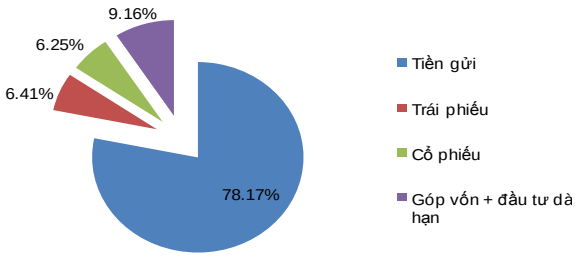
phiếu đạt 27,6%, cổ phiếu niêm yết đạt 20%. Đầu tư vào cổ phiếu có tỷ lệ sinh lời cao nhưng cũng chứa nhiều rủi ro do thị trường chứng khoán có những biến động thất thường, đặc biệt là năm 2008. Trong năm 2008, hoạt động đầu đầu tư tài chính của BIC lỗ 39 tỷ đồng vì phải trích lập dự phòng giảm giá chứng khoán lớn khi thị trường chứng khoán suy giảm mạnh. Năm 2009, lợi nhuận từ hoạt động đầu tư đạt 89.678 triệu đồng.

Bảng 8: Tỷ lệ sinh lời năm 2009 của BIC

Khoản mục	Tỷ lệ sinh lời bình quân năm
Tiền gửi	11,2%
Trái phiếu	27,6%
Cổ phiếu	20,0%
Góp vốn + đầu tư dài hạn	3,1%
Trung bình	12,4%

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Hình 6: Tỷ trọng danh mục đầu tư của BIC năm 2009



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Bảng 9: Một số dự án đầu tư tại thời điểm 31/12/2009 của BIC

STT	Tên dự án	Hình thức tham gia	Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	Tỷ lệ góp vốn	Số tiền góp vốn (Tỷ đồng)
1	Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI)	Góp vốn cổ phần	50,5	51%	25,756
2	Công ty Cổ phần Đầu tư Tài chính BIDV (BFI)	Góp vốn cổ phần	480	7,04%	33,8
3	Công ty Cổ phần Tài chính Vinaconex Viettel (VVF)	Góp vốn cổ phần	1.000	5%	50
4	Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Đông Dương Xanh (GID)	Mua cổ phần	100	5%	21,09
5	Công ty Cổ phần Hoàng Anh Đắc Lắc	Góp vốn cổ phần	96	5,2%	5
	Tổng cộng				**135,646**

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Nhìn chung hoạt động đầu tư của Công ty được thực hiện phù hợp với chiến lược hoạt động và phát triển chung của Công ty trong giai đoạn vừa qua. Hiệu quả đầu tư được đánh giá khả quan

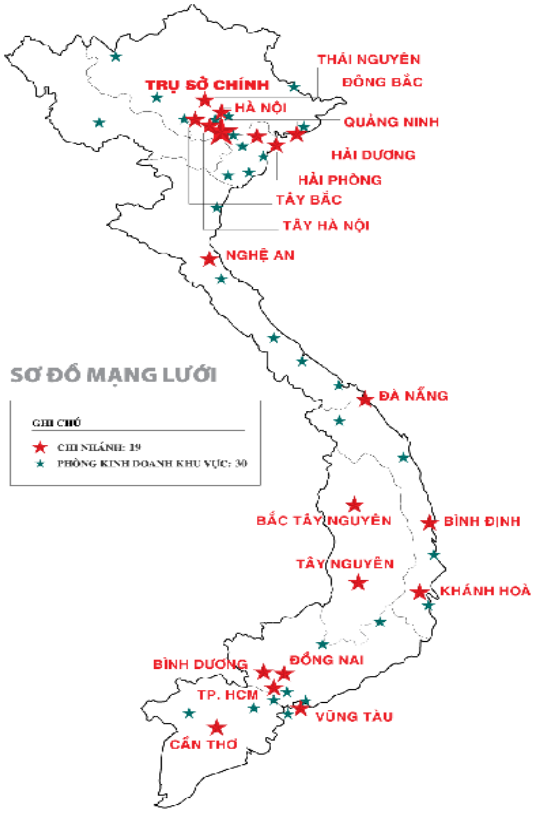
với mức sinh lời trung bình trong năm 2009 là 12,4% trong bối cảnh nền kinh tế trong nước vẫn còn nhiều khó khăn do ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới. Các dự án đầu tư, góp vốn dài hạn được phân bổ vào những công ty lớn trong ngành tài chính – ngân hàng – bảo hiểm đã tận dụng được lợi thế am hiểu ngành của Công ty, giảm thiểu rủi ro khi đầu tư.

10.1.2. Thị trường và mạng lưới khách hàng

Mạng lưới khách hàng

Tính đến thời điểm hiện nay, BIC đang thực hiện cung cấp trên 80 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ tới mọi đối tượng khách hàng trên khắp cả nước thuộc 3 nhóm nghiệp vụ bảo hiểm chính: bảo hiểm tài sản kỹ thuật, bảo hiểm phi hàng hải và bảo hiểm hàng hải. Với mạng lưới 19 chi nhánh, 47 văn phòng kinh doanh khu vực, hơn 700 đại lý và lợi thế từ Ngân hàng mẹ BIDV, BIC đang cung cấp các sản phẩm bảo hiểm thông qua 5 kênh khai thác gồm:

- Bán bảo hiểm trực tiếp
- Bán thông qua hệ thống đại lý (tổ chức, cá nhân)
- Bán thông qua hệ thống ngân hàng (Bancassurance)
- Bán thông qua các công ty môi giới
- Bán bảo hiểm trực tuyến (ATM, Internet, SMS, Telephone…)



Trong quá trình hoạt động kinh doanh bảo hiểm, với uy tín trong việc thu xếp chương trình quản lý rủi ro toàn diện cũng như sự chuyên nghiệp trong công tác giải quyết bồi thường khi xảy ra tổn thất, BIC đã xây dựng được mối quan hệ chặt chẽ, truyền thống, chiến lược với rất nhiều khách hàng, đối tác bảo hiểm lớn trong và ngoài nước. Những năm qua, BIC đã luôn được các đối tác này lựa chọn là nhà bảo hiểm, thu xếp dịch vụ quản lý rủi ro cho toàn bộ hoặc phần lớn tài sản của mình.

Bảng 10: Danh sách một số khách hàng lớn của BIC
theo từng mảng nghiệp vụ bảo hiểm đã hoặc đang thực hiện

TT	Công trình bảo hiểm	Chủ đầu tư	Số tiền bảo hiểm (tỷ đồng)	Thời hạn bảo hiểm		Tỷ lệ bảo hiểm tại BIC (%)
				Bắt đầu	Kết thúc	
Bảo hiểm kỹ thuật						
1	Nhà máy xi măng Bình Phước	Công ty CP Xi măng Hà Tiên 1	3.953	07/2007	07/2009	100%
2	Nhà máy Xi măng Hạ Long	Công ty CP Xi măng Hạ Long	3.388	01/07/06	01/07/08	20,83%
3	Nhà máy Xi măng Quán Triều	Công ty CP Xi măng Quán Triều	1.000	12/2008	03/2011	100%
4	Nhà máy xi măng Duyên Hà	Công ty TNHH Duyên Hà	1.453	28/12/07	27/12/08	55%
5	Khu công nghiệp Việt Hoà – Kenmark	Công ty TNHH Đầu tư và phát triển Kenmark	1.088	15/02/08	14/02/12	100%
Bảo hiểm các dự án điện						
6	Nhà máy Thủy điện Dakmi 4	TCT Đầu tư Phát triển Đô thị và Khu công nghiệp	2.719	01/07/07	01/07/09	40%
7	Nhà máy Thuỷ điện Văn Chấn	Công ty CP Thuỷ điện Văn Chấn	1.012	12/05/08	31/08/13	60%
8	Thuỷ điện Xekaman 3 - Lào	Công ty TNHH Điện Xekaman 3	2.607	07/04/08	31/12/12	31,5%
Bảo hiểm các công trình dân dụng						
9	Crown Plaza	Công ty TNHH Trần Hồng Quân	1.140	12/09/07	12/9/09	100%
10	Bitexco Financial Tower	Bitexco	1.864	17/01/07	16/05/09	30%
11	Tổ hợp căn hộ cao cấp Hoàng Anh River View	Công ty CP Xây dựng và Phát triển nhà Hoàng Anh	1.233	17/10/08	01/08/10	100%
12	TT du lịch và giải trí quốc tế Silver Shores Hoàng Đạt Đà Nẵng	Công ty Liên doanh du lịch và giải trí quốc tế đặc biệt Silver shores Hoàng Đạt	1.050	22/01/08	30/06/10	100%
Bảo hiểm các công trình đường giao thông						
13	Đường QL 1A đoạn tránh thành phố Đồng Hới	Công ty TNHH BOT đường tránh Đồng Hới	269	3006/06	30/6/08	100%

14	Đường QL 1A đoạn tránh thành phố Thanh Hoá	Công ty CP BOT Đường Tránh Thanh Hoá	419	31/08/07	31/08/09	60%
15	Cảng Gemadept	Công ty CP cảng Quốc tế Gemadept	203	15/01/07	15/01/08	70%
Bảo hiểm tài sản						
16	Bảo hiểm cháy và các rủi ro đặc biệt cho nhà máy sản xuất thép	Công ty CP thép Cửu Long - Vinashin	1.037	20/01/09	20/01/10	100%
17	Bảo hiểm mọi rủi ro cho toàn bộ Khu du lịch Vinpearl Land	Công ty CP Du Lịch và Thương mại Vinpearl Land	1.234	01/01/09	31/12/09	70%
18	Khu Công Nghiệp Phú Mỹ I, Tân Thành, Bà Rịa Vũng Tàu	Công ty cổ phần Thép Thép Việt	709	03/12/08	03/12/09	100%
Bảo hiểm hàng hải (thân tàu và P&I)						
19	Tàu Hoa Sen	Công ty TNHH MTV Vận tải viễn dương Vinashin	1.068	15/10/07	14/10/08	10%
20	Tàu THAI BINH STAR	Công ty Cổ phần Vận tải Biển Anh Tú	170	19/06/09	19/06/10	100%
21	Tàu Petrolimex 11	Công Ty Cổ Phần Vận Tải Xăng Dầu Vitaco	900,68	01/01/09	31/12/09	20%
22	Tàu SEA DRAGON	Công Ty CP Vận Tải Biển & Thương Mại Long Sơn	391,6	23/10/08	22/10/09	80%
23	Tàu Ocean Bright	Công Ty TNHH Vận tải biển thương mại Việt Hàn	120	31/05/08	31/05/09	100%
24	Tàu Thu Bồn 01	Công ty cổ phần thương mại vận tải biển Thu Bồn	116	31/12/08	31/12/09	100%
25	Tàu Emeraude	Emeraude Classic Cruises Co., LTD	81	20/02/08	20/02/09	100%

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Kênh bán hàng Bancassurance trong các năm qua được BIC tập trung đầu tư, đẩy mạnh. Đây là phương thức bán hàng hiện đại, theo đó, ngân hàng – công ty bảo hiểm – khách hàng đều được

hưởng lợi và được đánh giá là một dịch vụ tài chính tổng thể, nhiều ưu điểm với giá cạnh tranh và mọi giao dịch đều được thực hiện tại một cửa.

Sau hơn hơn 2 năm đi vào hoạt động, kênh sản phẩm Bancassurance của BIC đã thể hiện những lợi thế và điểm mạnh nhất định với hệ thống mạng lưới ngân hàng đối tác không ngừng được mở rộng. Nếu tính cả các dịch vụ do các ngân hàng giới thiệu, kênh Bancassurance đang đóng góp khoảng 50% trong tổng doanh thu phí bảo hiểm của Công ty trong năm 2009, trong đó nguồn khách hàng từ BIDV chiếm khoảng 45%. Ngoài BIDV, BIC đã thực hiện hợp tác với các đối tác là các ngân hàng khác để không ngừng mở rộng kênh phân phối này như: Seabank, Ngân hàng Liên doanh Việt Nga, Bắc Á Bank, Maritime Bank, OCB,...

Đây là kênh bán hàng mang lại nguồn doanh thu ổn định, chi phí thấp, tỷ suất sinh lời cao vì đối tượng khách hàng có chọn lọc.

BIC Bình An



BIC An Sinh Toàn Diện



BIC Visa Gold



10.1.3. Hoạt động marketing

Dựa trên dịch vụ chăm sóc khách hàng hiệu quả để đảm bảo quyền lợi khách hàng, quyền lợi của đối tác liên kết và các ưu đãi cụ thể, BIC đã không ngừng đẩy mạnh hoạt động tiếp thị, mở rộng mạng lưới kinh doanh trên toàn quốc, mang lại sự thỏa mãn cho khách hàng sử dụng các sản phẩm bảo hiểm.

Hàng năm, BIC không ngừng đưa ra những chương trình khuyến mãi lớn, hấp dẫn như: “Ngân hàng Việt Nga liên kết cùng BIC bảo hiểm cho người vay vốn”, “BIC mang sắc thái mới cho Tháng khuyến mại Hà Nội”, “BIC tặng thẻ BIDV-ATM cho khách hàng”, “Liên kết bảo hiểm xe cơ giới BIC và thẻ ATM-BIDV”, “Kết hợp với Ngân hàng – Bảo hiểm: Nhân đôi hợp tác, nhân ba lợi ích”,… Từ đó đẩy mạnh hoạt động marketing một cách hiệu quả trên diện rộng, đã và đang đem lại rất nhiều lợi ích cho khách hàng.

Nhằm hoàn thiện chính sách kênh phân phối, BIC tập trung củng cố, nâng cao hiệu quả kinh doanh hệ thống mạng lưới, kênh phân phối hiện có. Mỗi cán bộ công nhân viên, đại lý, cộng tác viên của BIC đều có thể là cán bộ tư vấn bảo hiểm mọi lúc, mọi nơi. Bên cạnh đó, BIC tập trung đẩy mạnh kênh khai thác qua đại lý BIDV và các ngân hàng thương mại khác, có chính sách phù hợp từng kênh phân phối, nâng cao hiệu quả hệ thống đại lý bảo hiểm và thực hiện cơ cấu lại đối với các đơn vị thành viên kinh doanh không hiệu quả.

Với một đội ngũ cán bộ trẻ, nhiệt huyết, nhiều khả năng sáng tạo đến từ các đơn vị khác nhau đã tạo ra một nét mới cho hoạt động tiếp thị của BIC. Sự đa dạng về văn hóa cũng như khả năng chuyên môn cao của đội ngũ nhân viên đã giúp BIC ngày càng đẩy mạnh hoạt động tiếp thị, nâng cao doanh thu và đem lại nhiều lợi ích cho khách hàng.

10.1.4. Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn

Vì hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh rủi ro, dịch vụ tài chính nên công tác quản lý rủi ro và bảo toàn vốn luôn được BIC xác định là trọng yếu, công tác này được thực hiện như sau:

Đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm:

- Hoàn chỉnh, nâng cao hiệu quả hệ thống quản lý rủi ro theo hướng phân tách các chức năng cơ bản nhằm chuyên nghiệp hóa; xây dựng các chỉ tiêu, công cụ quản lý để đo lường, kiểm soát và cảnh báo rủi ro; áp dụng các chuẩn mực, giới hạn quản lý rủi ro theo thông lệ, đảm bảo an toàn hoạt động.
- Tập trung các hoạt động quản lý rủi ro (đánh giá, chấp nhận bảo hiểm, duyệt bồi thường) về trụ sở chính để nâng cao hiệu quả; tách bạch khối quan hệ khách hàng với khối quản lý rủi ro và bồi thường; thu xếp chương trình tái bảo hiểm phù hợp để tăng mức giữ lại những dịch vụ có chất lượng, lịch sử rủi ro tốt theo năng lực tài chính; nghiên cứu/phát triển sản phẩm, hỗ trợ khai thác, quản lý rủi ro, phân tích/đánh giá hiệu quả kinh doanh theo từng sản phẩm/nhóm sản phẩm, kênh khai thác…
- Định kỳ tổng rà soát hệ thống quản lý chất lượng, các tài liệu quy định nội bộ để cải tiến theo hướng không ngừng đơn giản hóa quy trình, thủ tục, tạo thuận lợi trong giao dịch với khách hàng.
- Kiểm soát chặt chẽ định biên khối quản lý (dưới 12%) và gián tiếp (dưới 33%), tập trung xem xét mở rộng định biên đội ngũ kinh doanh trực tiếp, phát triển quan hệ khách hàng cùng với chính sách xếp loại, sàng lọc mạnh mẽ.
- Lựa chọn, tập trung quan hệ với những nhà tái bảo hiểm lớn, có uy tín, thắt chặt mối quan hệ với các đối tác lớn có uy tín như Swiss Re, QBE, Labuan Re, Caisse Centrale de Reassuance, ACR, BEST Re, Malaysian Re Berhad, Vina Re…

Đối với hoạt động đầu tư:

Kết hợp mục tiêu hiệu quả và an toàn, danh mục đầu tư của BIC được cơ cấu theo hướng an toàn, trong đó hoạt động tiền gửi chiếm trên 50%. BIC cũng lựa chọn các dự án góp vốn đầu tư dài hạn có tiềm năng, an toàn và hiệu quả tốt để tăng giá trị công ty.

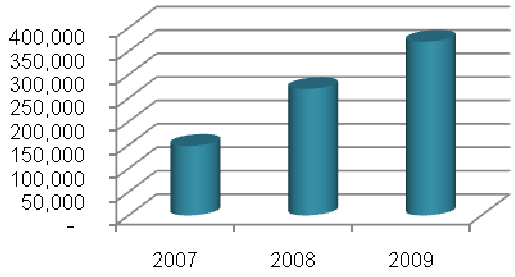
Thành lập Hội đồng tư vấn đầu tư để tham mưu, tư vấn cho Giám đốc công ty về định hướng, cơ chế quản lý, thực hiện quy trình đầu tư cổ phiếu, tiền gửi, trái phiếu để giảm thiểu rủi ro trong quá trình tác nghiệp.

Mở rộng hoạt động khối đầu tư và dịch vụ tài chính; thu hút, phát triển nguồn nhân lực có kinh nghiệm từ thị trường, thực thi chính sách động lực trực tiếp đối với khối đầu tư tài chính trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch được giao.

10.2. Tình hình tài chính

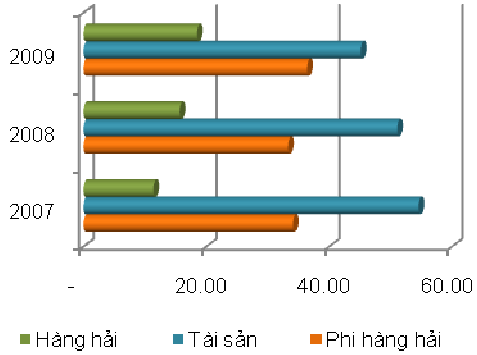
10.2.1 Doanh thu sản phẩm và cơ cấu sản phẩm trong tổng doanh thu

Hình 7: Tổng doanh thu phí bảo hiểm gốc tại Công ty giai đoạn 2007-2009 (triệu đồng)



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Hình 8: Tỷ trọng (%) 3 mảng sản phẩm bảo hiểm chính của BIC qua các năm



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

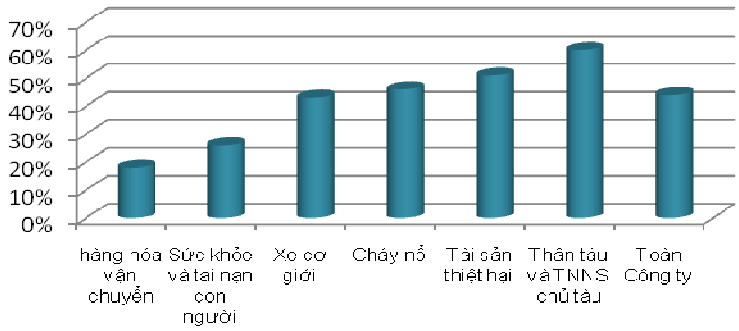
Bảng 11: Doanh thu phí bảo hiểm của từng sản phẩm bảo hiểm giai đoạn 2007-2009

(Đơn vị tính: Triệu đồng)

Loại hình bảo hiểm	2007	2008	2009
Sức khỏe và tai nạn con người	8.604	15.728	20.839
Tài sản và thiệt hại	65.138	110.279	128.518
Hàng hoá vận chuyển	10.179	17.745	19.737
Xe cơ giới	40.513	72.752	111.001
Cháy nổ	15.136	25.937	37.781
Trách nhiệm	1.324	1.162	2.871
Thiệt hại kinh doanh	0.395	1.292	0.697
Hàng không	-	-	0.716
Thân tàu và TNDS chủ tàu	6.633	24.367	47.924
Tổng	**147.923**	**269.262**	**370.083**

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Hình 9: Tỷ lệ bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại theo từng nghiệp vụ năm 2009



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

10.2.2 Kết quả hoạt động đầu tư tài chính của Công ty

Bảng 12: Hoạt động đầu tư tài chính của BIC giai đoạn 2007-2009

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
I. Đầu tư chứng khoán ngắn hạn			
Đầu tư chứng khoán ngắn hạn	80.786	124.795	97.500
Cổ phiếu niêm yết	-	72.539	42.858
Cổ phiếu chưa niêm yết	-	42.251	54.641
Trái phiếu công ty	-	10.004	
Đầu tư ngắn hạn khác	310.583	902.509	1.219.038
Tiền gửi có kỳ hạn VNĐ	-	902.000	1.218.500
Tiền gửi có kỳ hạn đô la Mỹ	-	0.509	0.538
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(5.150)	(60.131)	(19.270)
Giá trị thuần của đầu tư ngắn hạn	386.220	967.173	1.297.268
II. Đầu tư chứng khoán dài hạn			
Đầu tư chứng khoán dài hạn	80.736	146.100	100.000
Trái phiếu	-	146.100	100.000
Đầu tư góp vốn vào công ty liên doanh	-	26.601	25.756
Đầu tư dài hạn khác	125.138	129.269	117.123
Ủy thác đầu tư cổ phiếu	-	56.288	28.144
Góp vốn đầu tư vào công ty khác	-	72.981	88.979
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	-	(18.836)	(16.041)
Giá trị thuần của đầu tư tài chính dài hạn	205.874	283.134	226.838
Tổng	**592.094**	**1.250.307**	**1.524.106**

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Tổng số tiền đầu tư tài chính đã tăng mạnh qua các năm, năm 2007 là 592.094 triệu đồng, đến hết năm 2009 là 1.524.106 triệu đồng, tăng gấp gần 2,57 lần.

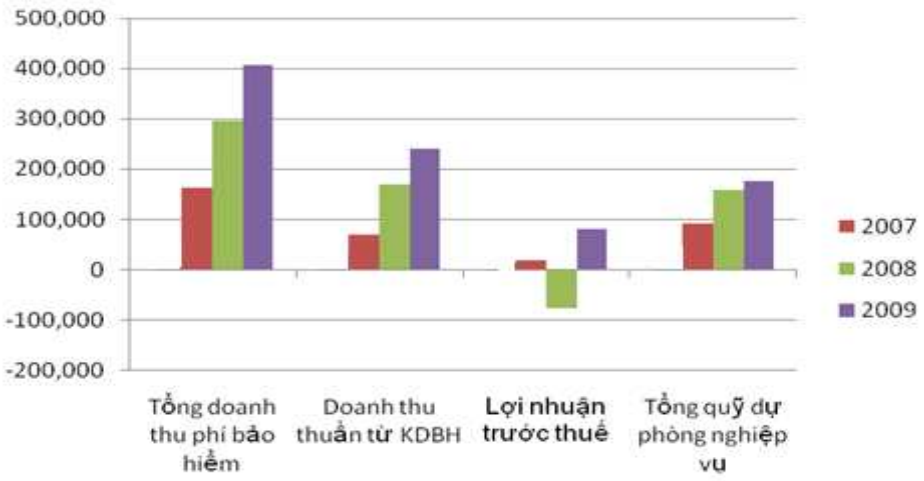
10.2.3. Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh giai đoạn năm 2007-2009

Bảng 13: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty giai đoạn 2007-2009

Chỉ tiêu		Đơn vị	2007	2008	% tăng, giảm	2009	% tăng, giảm
1	Tổng tài sản	TriệuVND	720.020	1.746.107	142,51	1.813.015	3,83
2	Vốn chủ sở hữu	TriệuVND	520.355	443.440	-14,78	518.681	16,97
3	Tổng quỹ dự phòng nghiệp vụ	TriệuVND	93.294	158.812	70,23	177.138	11,54
	Dự phòng phí	TriệuVND	60.943	85.370	40,08	99.978	17,11
	Dự phòng bồi thường	TriệuVND	26.963	63.489	135,47	58.168	-8,38
	Dự phòng dao động lớn	TriệuVND	5.388	9.953	84,73	18.993	90,83
4	Lợi nhuận trước thuế	TriệuVND	18.701	(76.879)	-511,10	80.680	n/a
5	Lợi nhuận sau thuế	TriệuVND	14.076	(76.879)	n/a	78.008	n/a
6	Tổng doanh thu phí bảo hiểm	TriệuVND	163.368	296.370	81,41	406.703	37,23
	Phí bảo hiểm gốc	TriệuVND	147.923	269.262	82,03	370.083	37,44
	Phí nhận tái bảo hiểm	TriệuVND	15.445	27.107	75,51	36.620	35,09
7	Doanh thu thuần từ KDBH	TriệuVND	70.153	169.440	141,53	240.327	41,84
8	Lãi/lỗ từ HĐKD bảo hiểm	TriệuVND	(14.901)	(37.782)	153,55	(5.807)	n/a
9	Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư	TriệuVND	33.472	(39.300)	n/a	89.678	n/a
10	Tỷ lệ bồi thường	%	54	64	18,52	44	-31,25
11	Thị phần bảo hiểm gốc	%	2	2	42,53	3	9,27
12	Tổng số chi nhánh	CN	12	14	16,67	19	35,71
13	Số phòng KDKV	Phòng	28	30	7,14	47	56,67
14	Lao động tại thời điểm 31/12	Người	265	390	47,17	493	26,41

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Hình 10: Biểu đồ tăng trưởng các chỉ tiêu chính 2007 – 2009 (Đơn vị tính: triệu đồng)



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

10.2.4 Chi phí hoạt động của Công ty

Bảng 14: Các khoản mục chi phí của Công ty qua các năm 2007-2009

Đơn vị: Triệu VND

Khoản mục chi phí	2007	2008	2009
Chi phí bồi thường bảo hiểm gốc	(15.376)	(73.279)	(138.323)
Chi phí bồi thường nhận tái bảo hiểm	(608)	(752)	(3.808)
Các khoản giảm trừ chi phí bồi thường	7.739	28.779	63.886
Chi bồi thường thuộc trách nhiệm giữ lại	(8.245)	(45.253)	(78.246)
Tăng giảm dự phòng bồi thường	(17.607)	(36.320)	5.315
Trích bổ sung dự phòng dao động lớn	(830)	(4.565)	(9.039)
Chi phí khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm	(19.093)	(49.206)	(97.597)
Tổng chi phí trực tiếp hoạt động kinh doanh bảo hiểm	(45.777)	(135.345)	(179.567)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	(39.277)	(71.887)	(66.566)
Chi phí hoạt động tài chính	(7.011)	(110.322)	(51.627)
Chi phí khác	(14)	(197)	(4.311)
Tổng cộng	(92.079)	(317.748)	(302.071)

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Sau giai đoạn phát triển nhanh hệ thống mạng lưới (2006-2008), việc quản lý chi phí được BIC kiểm soát có hiệu quả từ năm 2009. Tuy tổng chi phí trực tiếp từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm tăng 32,6% so với năm 2008, nhưng tỷ lệ lợi nhuận biên gộp từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong năm 2009 lại tăng 25,6% đạt 25,28% so với mức 20,12% trong năm trước, cho thấy kết quả kinh doanh bảo hiểm của Công ty đang tiến triển tốt.

Hiệu quả quản lý chi phí trong năm 2009 cũng được nhìn nhận từ mức giảm của chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí hoạt động tài chính, với mức giảm tương ứng 7,4% và 53,2%. Tuy nhiên, do trong giai đoạn tập trung tăng trưởng về quy mô, mạng lưới, khách hàng, đặc biệt chi phí cho hợp đồng tái bảo hiểm XOL (hợp đồng tái bảo hiểm vượt mức bồi thường) lớn để đảm bảo an toàn trong giai đoạn đầu hoạt động và xử lý công nợ khó đòi nên tổng chi phí vẫn ở mức cao và là nguyên nhân chính làm cho lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm vẫn bị âm trong năm 2009, mặc dù đã giảm hơn so với năm 2008 (hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2008 lỗ 37,7 tỷ đồng, đến năm 2009 chỉ còn lỗ 5,8 tỷ đồng Với doanh thu đạt được năm 2009, BIC đã đạt điểm hòa vốn trong hoạt động kinh doanh cốt lõi. Từ năm 2010, tỷ suất sinh lời sẽ bắt đầu giai đoạn ổn định.

10.2.5. Các chỉ số tài chính chủ yếu giai đoạn 2007 -2009

Bảng 15: Các chỉ số tài chính chủ yếu giai đoạn 2007 -2009

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
TSLĐ/Nợ ngắn hạn (lần)	4,73	1,27	1,41
(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn (lần)	4,73	1,27	1,41
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản (lần)	0,28	0,75	0,71
Hệ số Nợ / Vốn CSH (lần)	0,38	2,94	2,50
Nợ ngắn hạn/Tổng nợ (lần)	0,53	0,88	0,86
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay khoản phải thu = Doanh thu thuần/các khoản phải thu bình quân (lần)	0,82	0,64	0,70
Vòng quay tổng TS = Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân (lần)	0,10	0,14	0,14
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	20,06%	-45,37%	32,46%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh / Doanh thu thuần	-21,24%	-22,30%	-2,42%
ROA = Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	1,95%	-4,40%	4,30%
ROE = Lợi nhuận sau thuế /Vốn CSH	2,71%	-17,38%	15,04%

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Nhìn chung, các chỉ tiêu của Công ty trong năm 2009 đã được cải thiện đáng kể so với năm 2008, đặc biệt là các chỉ tiêu về khả năng sinh lời.

Năm 2009, tỷ lệ bồi thường giảm vững chắc so với năm 2007, 2008 mặc dù Công ty gặp những tổn thất lớn do 02 cơn bão số 09 và số 11. Có được kết quả này là do Công ty đã gia tăng mạnh doanh thu (đa dạng hóa rủi ro), kiểm soát tốt chất lượng rủi ro và thu xếp các hợp đồng tái bảo hiểm phù hợp.

Tỷ suất sinh lời ROE năm 2009 ở mức 15,04% được đóng góp chủ yếu từ hoạt động đầu tư tài chính, lợi nhuận của hoạt động đầu tư tài chính đã bền vững, nguồn thu chủ yếu từ tài sản đầu tư có thu nhập ổn định, độ an toàn cao.

Cơ cấu vốn không có nhiều thay đổi giữa năm 2008 và 2009, tỷ trọng vốn nợ vay/tổng tài sản dao động trong khoảng 71% trong năm 2009, giảm khoảng 5,3% so với năm 2008.

9.3 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty

Thuận lợi:

- **Mạng lưới chi nhánh của Ngân hàng mẹ:** Với lợi thế là một đơn vị thành viên của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam, Công ty đã đạt được mức tăng trưởng quy mô nhanh chóng dựa trên lợi thế về mạng lưới, chi nhánh, văn phòng của ngân hàng và số lượng khách hàng lớn. Vì thế tăng trưởng doanh thu của Công ty luôn ở mức cao của thị trường, mở rộng được thị phần và mạng lưới khách hàng.
- **Nguồn nhân lực và hệ thống quản trị điều hành vững mạnh:** Phát triển được đội ngũ nhân viên trẻ, có trình độ nghiệp vụ tốt, phẩm chất đạo đức tốt, năng động, gắn bó lâu dài đối với BIC/BIDV. Bên cạnh đó, hiện nay Công ty đã hoàn thiện mô hình tổ chức kinh doanh, phân cấp chức năng, nhiệm vụ rõ ràng từ Trụ Sở Chính đến Chi nhánh, Phòng kinh doanh khu vực. Hoàn thiện cơ chế điều hành, quản lý, các quy trình tác nghiệp về quan hệ khách hàng, cấp đơn bảo hiểm, thu xếp tái bảo hiểm và giải quyết bồi thường. Công ty chú trọng công tác kiểm tra nội bộ, từng bước xây dựng hệ thống quản lý rủi ro.

  Công tác quản trị điều hành của Ban lãnh đạo công ty đang từng bước được nâng cao, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu quản trị điều hành của một công ty bảo hiểm chuyên nghiệp, hướng dần theo thông lệ quốc tế.
- **Hệ thống phân phối sản phẩm qua ngân hàng – Bancassurance**: Hiện nay Công ty đã và đang khẳng định vị thế dẫn đầu thị trường về kênh Bancassuarance. Sau hơn hai năm triển khai sản phẩm Bancasurrance, hệ thống mạng lưới ngân hàng của Công ty không ngừng được mở rộng. Kênh Bancassurance đang đóng góp khoảng 50% trong tổng doanh thu phí bảo hiểm của Công ty. Ngoài hệ thống ngân hàng BIDV, Công ty đã thực hiện hợp tác với các đối tác khác như Ngân hàng Seabank, Ngân hàng Liên doanh Việt Nga, Bắc Á Bank, OCB....

- **Tiềm năng phát triển thị trường bảo hiểm tại Việt nam:** Tỷ trọng tổng thu phí bảo hiểm trên GDP và phí bảo hiểm tính trên đầu người của Việt nam vẫn ở mức khiêm tốn so với nhiều nước trong khu vực, mới chỉ đạt khoảng 2% cho thấy cơ hội phát triển đầy hứa hẹn của ngành bảo hiểm.
- **Hệ thống công nghệ thông tin** ngày càng đáp ứng tốt yêu cầu hoạt động kinh doanh, quản lý điều hành.

Khó khăn:

- **Sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường bảo hiểm**, trong khi BIC là một công ty mới, hoạt động theo cơ chế doanh nghiệp nhà nước (hiện nay BIC là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước duy nhất của thị trường bảo hiểm Việt Nam).
- **Những biến động của nền kinh tế, thị trường:** Trong điều kiện hiện nay của nền kinh tế trong và ngoài nước, sự biến động của thị trường được xem là yếu tố tạo nên sự bất ổn định trong hiệu quả kinh doanh các định chế tài chính, trong đó có ngành bảo hiểm.
- **Tính khác biệt về sản phẩm chưa cao**: Sản phẩm mặc dù đa dạng nhưng cần tạo ra sự khác biệt và ưu việt hơn so với các công ty bảo hiểm khác.
- **Chính sách khách hàng chưa thực sự cạnh tranh**, chưa được thực hiện triệt để.

9.4 Vị thế của Công ty

Vị thế của Công ty trong ngành

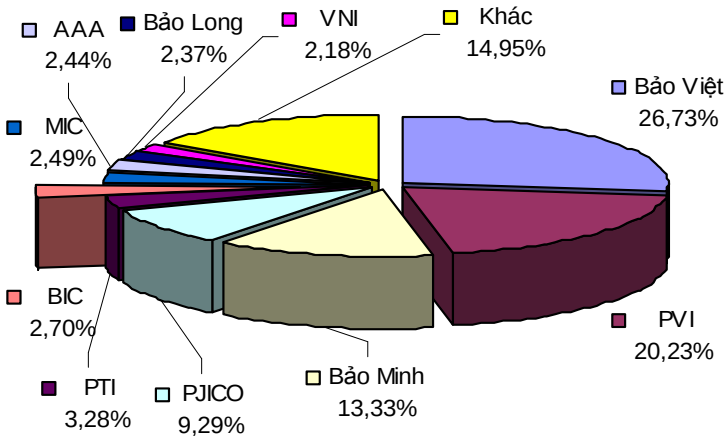
Đến thời điểm 31/12/2009, tổng số doanh nghiệp bảo hiểm hoạt động tại Việt Nam là 50 thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó: phi nhân thọ là 28, nhân thọ 11, môi giới 10 và 1 doanh nghiệp tái bảo hiểm. Bên cạnh đó còn 42 văn phòng đại diện của các tổ chức bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam

Bảng 16:Số lượng các DNBH trong từng lĩnh vực

Loại hình Doanh nghiệp	Nhà nước	Cổ phần	Liên doanh	100% vốn nước ngoài	Tổng
Phi nhân thọ	1	16	3	7	28
Nhân thọ		1	1	9	11
Tái bảo hiểm		1			1
Môi giới		6		4	10
Tổng	1	24	4	20	50

Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Hình 11: Thị phần Doanh thu bảo hiểm gốc 10 công ty bảo hiểm PNT lớn nhất thị trường năm 2009



Nguồn: Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam

Đối với thị trường bảo hiểm gốc, đứng đầu là Bảo Việt, chiếm khoảng 26,73% thị phần, tiếp đó là PVI chiếm 20,23% thị phần, thứ 3 là Bảo Minh chiếm 13,33%, thứ 4 là PJICO chiếm 9,29%, đứng vị trí tiếp theo là PTI và BIC.

Năm 2009, BIC tiếp tục tăng trưởng thị phần doanh thu bảo hiểm gốc, chiếm 2,71% (tăng 0,21% so với năm 2008) và duy trì ở vị trí thứ 6/28 Doanh nghiệp bảo hiểm. Ngoại trừ PVI - thị phần tăng 1,68%, 4 doanh nghiệp bảo hiểm khác trong top 5 công ty có quy mô lớn nhất thị trường đều có thị phần giảm, trong đó giảm mạnh nhất là Bảo Minh - giảm 4%; Bảo Việt - giảm 3,7%; PTI - giảm 0,7%. Có 3 doanh nghiệp bảo hiểm thuộc top 10 đang có tốc độ tăng trưởng thị phần cao gồm: VNI tăng 1,51%; MIC tăng 1,18%; AAA tăng 0,57%.

Doanh thu ở tất cả các nghiệp vụ của BIC năm 2009 đều tăng trưởng tương đối cao so với năm 2008 (Thân tàu và TNDS chủ tàu tăng 96%; Trách nhiệm chung tăng 147%; Xe cơ giới tăng 53%, Sức khỏe và Tai nạn con người tăng 32,5%). .

Triển vọng phát triển ngành bảo hiểm: Thị trường bảo hiểm được dự báo còn nhiều tiềm năng phát triển trong thời gian tới từ những dấu hiện tích cực từ nền kinh tế, ngành và chính sách quản lý của Nhà nước.

- Những chuyển biến tích cực của các nền kinh tế sẽ tạo điều kiện cho sự phục hồi của hoạt động kinh doanh bảo hiểm, phí bảo hiểm sẽ tăng trưởng mạnh hơn đặc biệt là ở các thị trưởng bảo hiểm mới như Châu Á, Châu Mỹ Latin và 1 số loại hình bảo hiểm như bảo hiểm sức khỏe, xe cơ giới, bảo hiểm bảo lãnh và bảo hiểm kỹ thuật… Dự đoán tốc độ tăng trưởng phí năm 2010 tại các thị trường bảo hiểm mới nổi đạt khoảng 4% và tại các thị trường đã phát triển đạt khoảng 0.6%. Tuy nhiên thách thức lớn nhất đối với ngành bảo hiểm vẫn là làm

thế nào để gia tăng lợi nhuận cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm. Vì trừ 1 số loại hình bảo hiểm đặc thù như bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm hàng không, mức phí được xác định dựa trên những tổn thất trong năm tài chính liền trước đó, các loại hình bảo hiểm khác như bảo hiểm hỗn hợp, tài sản kỹ thuật… mức phí vẫn đang tiếp tục giảm tại 1 số khu vực, 1 số thị trường nhất định như Mỹ, Châu Âu… Trong khi đó, các chi phí kết hợp của hoạt động kinh doanh bảo hiểm lại có xu hướng tăng, làm gia tăng áp lực cho toàn ngành là làm thế nào để quản lý chi phí hiệu quả để duy trì mức lợi nhuận hợp lý.

- Nhu cầu sử dụng bảo hiểm sẽ tăng cao trong tương lai do nhận thức về sản phẩm bảo hiểm ngày càng được nâng cao và mức thu nhập trung bình ngày một được nâng cao. Theo dự đoán của hãng nghiên cứu Business Monitor International (BMI) thì mức tăng trưởng bình quân của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong 5 năm tới là 18%/năm.
- Tiềm năng của thị trường bảo hiểm Việt Nam còn rất lớn khi tổng doanh thu phí bảo hiểm chỉ chiếm khoảng 2,3% GDP trong khi tỷ lệ này tại các nước trong khu vực như Hồng Kông, Singapore là 6-7%GDP.
- Cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ gia tăng khi mà số lượng các công ty bảo hiểm trong nước và quốc tế được thành lập nhiều hơn và cùng hướng đến khai thác thị trường Việt Nam. Với môi trường kinh doanh ngày càng khốc liệt hơn, các công ty bảo hiểm sẽ có nhiều hơn động lực cho việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, mang tính khác biệt cao, nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm thu hút khách hàng. Vì thế sản phẩm bảo hiểm sẽ trở nên đang dạng hơn, phong phú hơn trong thời gian tới.
- Thị trường tài chính - tiền tệ ngày càng phát triển tạo sự liên kết và hợp tác sâu rộng giữa các định chế tài chính từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng kênh Bancassurrance. Hệ thống phân phối các sản phẩm bảo hiểm sẽ trở nên đa dạng và hiệu quả hơn, mang lại lợi ích cho các bên khách hàng – ngân hàng – công ty bảo hiểm. Ví dụ, cho vay tiêu dùng cá nhân là các sản phẩm sẽ được đẩy mạnh đối với nhóm khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định cũng là một xu hướng mới cho ngành bảo hiểm trong việc bán bảo hiểm kết hợp, các sản phẩm bảo hiểm có tính bảo vệ sẽ là công cụ bảo chứng cho khoản tiền vay, xu hướng phát triển nhanh sản phẩm Bancassurance sẽ được các công ty bảo hiểm chú trọng. Nhiều ngân hàng đã bắt đầu quan tâm đến loại hình bảo hiểm này, đã có nhiều ngân hàng thành lập hẳn Phòng/Ban bancassurance để thực hiện việc liên kết với các công ty bảo hiểm để cung cấp sản phẩm kết hợp loại này.
- Về khách hàng, xu hướng khách hàng sẽ có bước chuyển dịch cơ bản theo hướng tăng dần các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân. Các khách hàng lớn sẽ bắt đầu sử dụng các dịch vụ phòng ngừa rủi ro chất lượng cao hơn của ngành bảo hiểm. Bên cạnh đó, cùng với sự tăng trưởng của kinh tế tư nhân, kinh tế ngoài quốc doanh, ngành bảo hiểm trong 5 năm tới sẽ đẩy mạnh việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khối khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), khách hàng cá nhân

- Thị trường bảo hiểm sẽ tiếp tục phân đoạn theo hướng chuyên môn hoá khách hàng, sản phẩm và lĩnh vực đầu tư sẽ phụ thuộc và kinh nghiệm và thế mạnh riêng cho dù các công ty bảo hiểm đều theo đuổi chiến lược kinh doanh đa năng.

VI. THÔNG TIN CÔNG TY SAU CỔ PHẦN HÓA

1. Giới thiệu Công ty Cổ phần, phương án đầu tư và chiến lược phát triển của doanh nghiệp sau cổ phần hóa

1.1 Tên công ty cổ phần

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
- Tên giao dịch: Công ty Bảo hiểm BIDV
- Tên giao dịch tiếng Anh: BIDV Insurance Company
- Tên viết tắt: BIC
- Trụ sở chính: Tầng 10, tháp A, tòa nhà Vincom, 191 Bà Triệu, Hà Nội
- Điện thoại: +84-4-2220 0282
- Fax: +84-4-2220 0281
- Website: bic@bidv.com.vn
- Email: www.bic.vn
- Biểu tượng:

1.2 Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ dự kiến

- Vốn điều lệ dự kiến: 660.000.000.000 đồng (Sáu trăm sáu mươi tỷ đồng), trong đó vốn Nhà nước là 543.175.087.837 đồng.
- Mệnh giá một cổ phần là: 10.000 đồng.
- Tổng số cổ phần: 66.000.000 cổ phần.

Bảng 17: Cơ cấu vốn điều lệ, tỷ lệ cổ phần của các cổ đông

Đối tượng	Số cổ phần	Trị giá (đồng)	Tỷ lệ (%)
1. Nhà nước	54.317.509	543.175.087.837	82,30%
2. Người lao động (trong DN cổ phần hóa) (giá ưu đãi bằng 60% giá đấu giá thành công bình quân)	170.400	1.704.000.000	0,26%
3. Cổ phần bán đấu giá công khai	11.512.091	115.120.912.163	17,44%
Tổng cộng	66.000.000	660.000.000.000	100,00%

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Cơ cấu trên có thể thay đổi sau khi có kết quả tổ chức bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng.

1.3 Ngành nghề kinh doanh

Sau khi cổ phần hóa, chiến lược kinh doanh của Công ty cổ phần là tiếp tục duy trì các sản phẩm bảo hiểm như hiện tại và đưa vào một số sản phẩm mới phù hợp với xu hướng phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam. Công ty cổ phần sẽ nghiên cứu và nâng cao hiệu quả của hoạt động đầu tư tài chính hơn nữa và mở rộng ra các lĩnh vực đầu tư mới đem lại lợi nhuận cao. Cụ thể, ngành nghề kinh doanh của Công ty cổ phần sẽ bao gồm:

- Bảo hiểm phi nhân thọ
- Tái bảo hiểm
- Đầu tư tài chính
- Các hoạt động khác theo quy định của pháp luật

1.4 Mô hình tổ chức, quản lý của BIC sau cổ phần hóa

1.4.1 Mô hình tổ chức

Sau cổ phần hóa, Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam sẽ hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần tuân thủ theo quy định của Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các văn bản pháp luật chuyên ngành có liên quan. Cụ thể, Công ty sẽ bổ sung cơ cấu Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng giám đốc như sau:

- Đại hội đồng cổ đông: Là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền. Đại hội đồng cổ đông có quyền quyết định tổ chức lại và giải thể Công ty, quyết định định hướng phát triển của Công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát.
- Hội đồng quản trị: Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị cao nhất của Công ty, có đầy đủ quyền hạn để thay mặt Công ty quyết định các vấn đề thuộc phạm vi và quyền hạn được quy định trong Điều lệ Công ty, ngoại trừ các vấn đề thuộc quyền hạn của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Số lượng thành viên Hội đồng quản trị ít nhất là năm (05) người và nhiều nhất là mười một (11) người. Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là năm (05) năm. Nhiệm kỳ của thành viên Hội đồng quản trị không quá năm (05) năm, thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.
- Ban kiểm soát: do Đại hội đồng cổ đông bầu ra để thay mặt cổ đông giám sát hoạt động của công ty cổ phần vì lợi ích chung của các cổ đông. Số lượng thành viên Ban kiểm soát có ba (03) thành viên. Trưởng ban kiểm soát phải là cổ đông của Công ty và có chuyên môn về kế toán. Các thành viên Ban kiểm soát không phải là nhân viên trong bộ phận kế toán, tài chính của Công ty và không phải là thành viên hay nhân viên của công ty kiểm toán độc lập đang thực hiện việc kiểm toán các báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát có nhiệm kỳ không quá 5 năm. Thành viên Ban kiểm soát có thể được bầu lại với số nhiệm kỳ không hạn chế.
- Ban Tổng giám đốc: do Hội đồng quản trị bầu và bãi nhiễm.

- Các phòng ban nghiệp vụ và các đơn vị trực thuộc: được thể hiện trên sơ đồ tổ chức Công ty cổ phần.

Trong thời gian ban đầu, HĐQT chưa thành lập các ủy ban giúp việc. Tùy theo yêu cầu công việc sẽ thành lập các ủy ban: Nhân sự, Quản lý rủi ro vào thời điểm phù hợp để tham mưu giúp việc cho Hội đồng quản trị. Thành lập Hội đồng bồi thường, Hội đồng đầu tư và Hội đồng xử lý nợ trực thuộc Tổng Giám đốc.

Công tác IR - quan hệ cổ đông sẽ được giao cho Phòng Đầu tư thực hiện dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị.

Mô hình tổ chức hiện nay của BIC về cơ bản đã được xây dựng theo mô hình thông lệ của các công ty bảo hiểm lớn trên thế giới. Vì vậy, sau khi cổ phần hóa, mô hình tổ chức của BIC về cơ bản vẫn như hiện nay gồm 5 khối nghiệp vụ tại trụ sở chính và hệ thống các chi nhánh trực tiếp kinh doanh. Trong giai đoạn từ năm 2010 - 2015, tùy theo điều kiện thực tế và nhu cầu tại từng thời điểm, hướng đến chuyên môn hóa sâu nghiệp vụ của các phòng tại Trụ sở chính, đồng thời tạo vị thế giao dịch, phù hợp với thông lệ mô hình hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ lớn tại Việt Nam, BIC sẽ tập trung hoàn thiện và nâng cấp như sau:

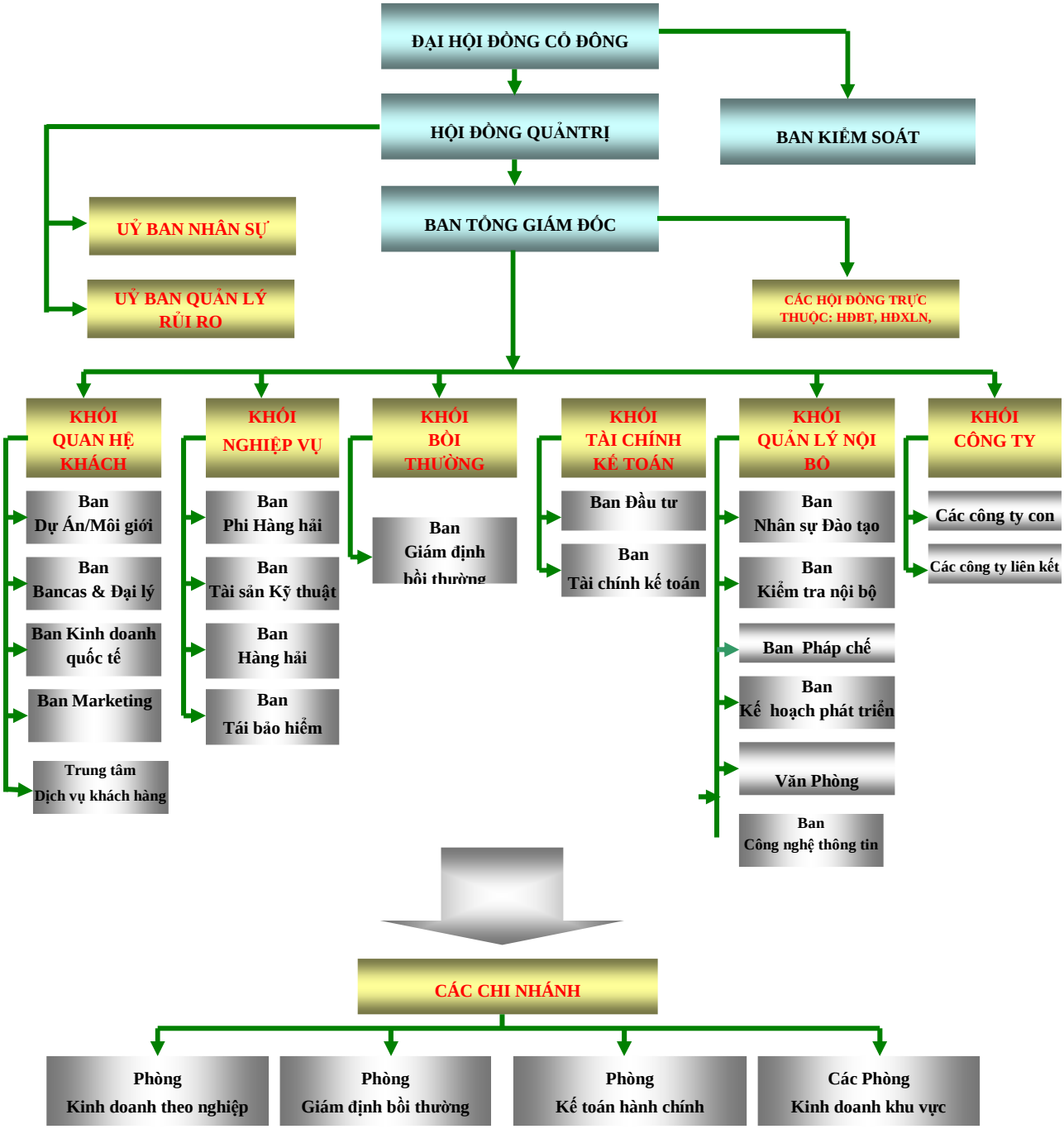
- Đổi tên từ Công ty thành Tổng công ty, các chi nhánh thành công ty con hạch toán phụ thuộc.
- Đổi tên các Phòng chức năng tại trụ sở chính thành các Ban (trong Ban có thể có phòng hoặc không tùy thuộc vào chức năng nhiệm vụ từng đơn vị) và thay đổi chức danh từ Trưởng phòng sang Giám đốc Ban. Tách, nâng cấp Phòng Tổ chức hành chính thành Ban Nhân sự đào tạo và Văn phòng.
- Nâng cấp các nhóm trực thuộc các phòng thành các Ban hoặc Trung tâm khi đủ điều kiện: Ban Kế hoạch phát triển, Ban Quản lý Đại lý, Ban Marketing, Ban Pháp chế, Ban Kinh doanh quốc tế, Trung tâm Bancas, Trung tâm dịch vụ khách hàng.
- Chức năng quản lý rủi ro hệ thống được giao cho Ban Kiểm tra nội bộ.
- Đối với hệ thống chi nhánh: các chi nhánh tập trung cho chức năng phát triển kinh doanh, quan hệ khách hàng, bán hàng, chăm sóc khách hàng; các hoạt động quản lý rủi ro của chi nhánh sẽ được rút gọn và chuyển về về trụ sở chính để đảm bảo chi nhánh có cơ cấu gọn nhẹ, linh hoạt. Tùy theo điều kiện kinh doanh và quy mô kinh doanh tại từng thời điểm, cơ cấu tổ chức tại các chi nhánh sẽ được áp dụng như sau:

✓ Phòng Kế toán hành chính
✓ Phòng Giám đinh bồi thường: giám định bồi thường đối với tất cả các tổn thất phát sinh của chi nhánh trong thẩm quyền được giao.
✓ Các Phòng Kinh doanh theo nghiệp vu (Hàng Hải, Phi Hàng Hải, Tài sản kỹ thuật)
✓ Các Phòng Kinh doanh khu vực.

1.4.2 Giải pháp về tổ chức, nguồn nhân lực

- Xây dựng cơ chế đánh giá cán bộ và thực hiện nghiêm túc việc đánh giá, phân loại, chọn lọc cán bộ để nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, tăng hiệu quả sử dụng nhân lực của Công ty, nâng cao năng suất lao động.
- Cải tiến hệ thống tiền lương theo hướng gắn chặt hơn nữa thu nhập của cán bộ với kết quả công việc của cá nhân, đơn vị.
- Rà soát, điều chỉnh các quy định quản lý, quy trình phối hợp để nâng cao tốc độ, hiệu quả vận hành các khối nghiệp vụ.
- Tăng cường công tác đào tạo: xây dựng hệ thống năng lực theo từng vị trí, chức danh. Đào tạo cán bộ chuyên sâu về kiến thức bảo hiểm và kỹ năng làm việc.

Hình 12: Sơ đồ tổ chức Công ty Bảo hiểm BIDV giai đoạn 2010 - 2015



(Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV)

1.4.3 Các công ty con

Công ty con và Công ty liên kết

✓ Công ty Liên doanh Bảo hiểm Lào Việt (LVI) tại Lào (chi phối vốn).

✓ Nghiên cứu thành lập, góp vốn mua lại các Công ty hoạt động lĩnh vực liên quan: giám định, môi giới bảo hiểm, bất động sản, tài chính,…

1.5 Kế hoạch kinh doanh sau cổ phần hóa (giai đoạn 2010 – 2015)

1.5.1 Nhận định kinh tế vĩ mô 2010 và tầm nhìn đến 2015

1.5.1.1 Dự báo tình hình kinh tế vĩ mô năm 2010

Năm 2009, kinh tế Việt Nam đã vượt qua thách thức của suy giảm tăng trưởng trầm trọng nhất trong thập kỷ vừa qua trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu nhờ vào gói kích cầu quy mô lớn của Chính phủ và sự vững vàng của tiêu dùng nội địa. Do xuất khẩu và FDI giảm mạnh trong những tháng đầu năm, tiêu dùng nội địa trở thành tâm điểm tựa cho các chính sách kinh tế nhằm đưa Việt Nam ra khỏi suy thoái. Gói kích thích kinh tế quy mô lớn của Chính phủ được thực hiện một cách khá nhanh chóng từ tháng 2/2009 với cả hai lĩnh vực tài khóa và tiền tệ.

Năm 2010, Chính phủ đặt ra các mục tiêu kinh tế chủ chốt với mức tăng trưởng GDP 6,5% và lạm phát dưới 7%. GDP và thương mại toàn cầu trong năm 2010 được dự báo tăng 4,1% và 5,3% trong dự báo Triển vọng kinh tế thế giới mới nhất của IMF trong tháng 2/2010. Ngoài khả năng cạnh tranh sẵn có, năm 2010 khu vực xuất khẩu nhận được những hỗ trợ về ưu tiên cung cấp tín dụng với lãi suất hấp dẫn và sự giảm giá của VND. FDI giải ngân dự báo cũng hồi phục trở lại mức trước khủng hoảng khi thị trường tài trợ vốn cho các dự án FDI đã trở lại điều kiện bình thường. Tăng trưởng tiêu dùng nội địa trong năm 2010 dự kiến sẽ cải thiện nhẹ so với năm 2009 trong điều kiện triển vọng sáng sủa hơn về việc làm, thu nhập đi kèm với kỳ vọng gia tăng một cách thận trọng về chi tiêu do áp lực cao về lạm phát.

Những thách thức trong năm 2010

- Xuất khẩu được dự đoán sẽ tăng trong năm 2010 nhưng nhiều khả năng sẽ không có mức tăng trưởng mạnh mẽ. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam là nông nghiệp và sản phẩm thô với giá trị gia tăng thấp. 5 tháng đầu năm 2010, tổng kim ngạch xuất khẩu trong đạt 25,8 tỷ USD, tăng 12,6% so với cùng kỳ năm 2009. Tình trạng lạm phát tại các nước nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam và nhu cầu còn yếu của nền kinh tế toàn cầu cũng sẽ là yếu tố khách quan ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam.
- Gói kích cầu Chính phủ Việt Nam thực hiện trong năm 2009 mặc dù đã đạt được những kết quả nhất định nhưng chắc chắn sẽ gia tăng thâm hụt ngân sách và rủi ro lạm phát, đặc biệt là khiến giá cả nhiều loại nguyên vật liệu sản xuất tăng cao. Chỉ số CPI tháng 5/2010 tăng 8,76% so với cùng kỳ năm 2009, so với tháng 12/2009, CPI tháng 5 tăng 4,55%. Nhu cầu và giá có thể sẽ tiếp tục tăng trong năm 2010. Để đảm bảo tăng trưởng và ổn định cho nền kinh tế, Chính phủ cần dành sự quan tâm lớn đến lạm phát, đặc biệt là đà tăng của giá của các mặt hàng hàng thiết yếu như lúa gạo hay xăng dầu.
- Sự biến động liên tục của thị trường vàng và thị trường tài chính tiền tệ, cũng như sự bất ổn của thị trường chứng khoán có thể gây sẽ nhiều tác động xấu tới nền kinh tế. Ngân hàng Nhà nước sẽ phải đối mặt với thách thức về tỷ giá. Nhập siêu năm 2010 được dự báo khá

cao, xuất khẩu và cân đối cán cân thanh toán tiếp tục gây sức ép lên tỷ giá đồng Việt Nam. Riêng 5 tháng đầu năm 2010, kim ngạch NK cả nước ước đạt 31,21 tỷ USD, tăng 29,8% so với cùng kỳ năm 2009 (tăng tương đương 7,16 tỷ USD); trong khi điều chỉnh tỷ giá ở phạm vi lớn tất yếu sẽ ảnh hưởng đến sự ổn định của nền kinh tế, tăng gánh nặng cho các doanh nghiệp đang vay ngoại tệ và giảm sức hút nguồn vốn đầu tư gián tiếp vào Việt Nam.

- Tình trạng thanh khoản hiện nay và thời gian tới sẽ tiếp tục chịu nhiều sức ép do năm 2009 tỷ lệ huy động vốn của ngân hàng chỉ đạt 28,7%, thấp hơn nhiều so với tốc độ tăng trưởng tín dụng là 37% (theo số liệu của Ủy Ban Kinh tế Quốc hội). Theo Ngân hàng Nhà nước, tăng trưởng vốn huy động của toàn ngành ngân hàng trong tháng 5 là 2,53%, còn so với cuối năm 2009, tăng trưởng huy động vốn của các ngân hàng đạt 7,8%. Trong khi đó, tăng trưởng tín dụng trong 5 tháng đầu năm là 7,46% so với cuối năm 2009.

  Thị trường chứng khoán: Thị trường chứng khoán đang bị tác động bởi những thay đổi của chính sách tiền tệ, sự chấm dứt của gói kích cầu hỗ trợ lãi suất và sự giảm mạnh của đầu tư trực tiếp nước ngoài năm 2009.

Một số chỉ tiêu cơ bản của Chính phủ năm 2010 như sau:

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng khoảng 6,5%.
- Tổng kim ngạch xuất khẩu tăng trên 6% so với năm 2009.
- Tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội bằng khoảng 41% GDP.
- Chỉ số giá tiêu dùng tăng không quá 7%.
- Tạo việc làm cho khoảng 1,6 triệu lao động, trong đó đưa 8,5 vạn lao động đi làm việc ở nước ngoài.
- GDP theo đầu người dự tính đến 2010 sẽ vượt mục tiêu đề ra và đưa nước ta ra khỏi nhóm nước có thu nhập thấp (dự kiến đạt 1.200 USD/đầu người).
- Giảm tỷ lệ hộ nghèo xuống dưới 10%.

Tầm nhìn đến 2015

Thủ tướng Chính phủ đã giao Bộ Kế hoạch và Đầu tư xây dựng đề cương Kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm giai đoạn 2011 - 2015, trong đó nêu rõ mục tiêu nâng cao chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh và chủ động hội nhập quốc tế, tạo chuyển biến mạnh mẽ trong chuyển đổi cơ cấu kinh tế; đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Cải thiện đời sống nhân dân đi đôi với xóa đói, giảm nghèo, tạo việc làm, bảo đảm an sinh xã hội...

Dự thảo của Bộ kế hoạch và Đầu tư nêu ra những chỉ tiêu chính như sau:

- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) tăng trưởng bình quân 7 - 8%/năm.
- Tốc độ tăng tổng kim ngạch xuất khẩu bình quân 12%/năm.
- Tỷ trọng đầu tư phát triển 5 năm 2011 – 2015 khoảng 40-41% GDP.
- GDP năm 2015 đạt khoảng 200 tỷ USD.
- Thu nhập bình quân đầu người khoảng 2.100 USD, gấp 1,7 lần năm 2010.

- Về xã hội, chỉ tiêu chủ yếu tới 2015, tỷ lệ lao động được đào tạo đạt 55%, quy mô dân số là 93 triệu người, tỷ lệ hộ nghèo theo chuẩn mới giảm 2%/năm.

1.5.1.2 Dự báo tình hình thị trường bảo hiểm Việt Nam giai đoạn 2010 – 2015

- Năm 2010, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ thế giới sẽ phải đối mặt với những khó khăn mới. Tuy nhiên với những bước chuyển biến tích cực sau cuộc khủng hoảng tài chính vừa qua, ngành bảo hiểm sẽ phát triển ổn định hơn. Thị trường tài chính ổn định, doanh thu từ hoạt động đầu tư sẽ được cải thiện.
- Theo số liệu thống kê của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, năm 2009 thị trường bảo hiểm tiếp tục duy trì mức tăng trưởng ổn định và đóng góp vào tăng trưởng chung của nền kinh tế với tỷ trọng doanh thu/GDP ước đạt 2,3%. Tổng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ đạt 13.665 tỷ đồng (tăng 25,8% so với năm 2008). Trong năm 2010, Bộ Tài chính dự đoán tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường khoảng 23%, tương đương 16.808 tỷ đồng. Còn theo dự đoán của hãng nghiên cứu Business Monitor International (BMI) thì mức tăng trưởng bình quân của thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam trong 5 năm tới trung bình là 18%/năm.
- Chiến lược trọng tâm của các công ty bảo hiểm sẽ là đầu tư mạnh cho công nghệ thông tin để tăng cường quản trị hệ thống, tăng cường sức cạnh tranh trong cung cấp sản phẩm, dịch vụ đến khách hàng. Hướng đầu tư chủ yếu sẽ tập trung vào việc xây dựng nền tảng kỹ thuật, pháp lý và các ứng dụng để triển khai từng bước các nghiệp vụ chất lượng cao.
- Môi trường đầu tư đã có dấu hiệu ổn định và hồi phục, đặc biệt là thị trường chứng khoán và thị trường huy động vốn. Thị trường chứng khoán ngày càng đóng vai trò tích cực trong chuyển giao luồng vốn từ nhà đầu tư phục vụ nhu cầu của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các thông tin tài chính của doanh nghiệp ngày càng trở nên công khai, minh bạch, tạo điều kiện cho các công ty đánh giá chất lượng khách hàng và ra các quyết định đầu tư.
- Các công ty bảo hiểm nước ngoài tăng tỷ lệ nắm giữ cổ phần ở các công ty bảo hiểm Việt Nam, dần nắm quyền quyết định tại một số công ty.
- Cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ gia tăng khi các tập đoàn tài chính, bảo hiểm nước ngoài được phép cung cấp các sản phẩm, dịch vụ bình đẳng như các công ty bảo hiểm của Việt Nam. Các công ty bảo hiểm nước ngoài sẽ được thành lập công ty con, chi nhánh ở Việt Nam dễ dàng hơn.
- Thị trường bảo hiểm sẽ tiếp tục phân đoạn theo hướng chuyên môn hoá khách hàng, sản phẩm và lĩnh vực đầu tư sẽ phụ thuộc và kinh nghiệm và thế mạnh riêng cho dù các công ty bảo hiểm đều theo đuổi chiến lược kinh doanh đa năng.
- Xu hướng khách hàng sẽ có bước chuyển dịch cơ bản theo hướng tăng dần các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân. Các khách hàng lớn sẽ bắt đầu sử dụng các dịch vụ phòng ngừa rủi ro chất lượng cao hơn của ngành bảo hiểm.
- Trong giai đoạn 2010 – 2015, xu hướng cạnh tranh giảm phí, tăng hoa hồng sẽ giảm dần khi ngành tài chính – ngân hàng – bảo hiểm hội nhập quốc tế sâu rộng hơn và các công ty trong

nước có nhiều kinh nghiệm trong điều hành và phát triển doanh nghiệp. Thay vào đó là cạnh tranh ở sản phẩm mới, chất lượng kênh phân phối và chất lượng dịch vụ.

- Chính phủ/Bộ Tài chính đang chuẩn bị đề xuất sửa đổi Luật kinh doanh bảo hiểm. Điều này sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp và thị trường nói chung.

1.5.1.3 Kế hoạch kinh doanh của BIC giai đoạn 2010 – 2015

- Tầm nhìn: Trở thành một trong 5 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ lớn nhất Việt Nam về thị phần vào năm 2012; là một trong 5 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu về hiệu quả kinh doanh.
- Sứ mệnh: Mang đến cho khách hàng dịch vụ bảo hiểm hoàn hảo, bảo vệ khách hàng trước những rủi ro không lường trước.
- Mục tiêu: Tối đa hóa lợi nhuận và theo đuổi chiến lược kinh doanh dựa trên những yếu tố chủ lực sau:

- Tập trung 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.
- 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.

- Kế hoạch tăng vốn:

- Năm 2010 khi cổ phần hóa, BIC sẽ giữ nguyên phần vốn nhà nước, phát hành thêm cổ phiếu khoảng gần 117 tỷ đồng, tăng vốn điều lệ lên 660 tỷ đồng. Năm 2011, 2012, BIC dự kiến tăng vốn điều lệ lần lượt lên 850 tỷ đồng và 1.000 tỷ đồng thông qua phát hành cổ phiếu cho đối tác chiến lược, cổ đông hiện hữu và người lao động.
- Kế hoạch tăng vốn cho giai đoạn tiếp theo sẽ do Đại hội cổ đông quyết định trên cơ sở định hướng chiến lược, kế hoạch kinh doanh và tình hình thực tế thị trường.

1.5.1.4 Các chỉ tiêu chính giai đoạn 2010 - 2015

Bảng 17: Tổng hợp các chỉ tiêu đến năm 2015

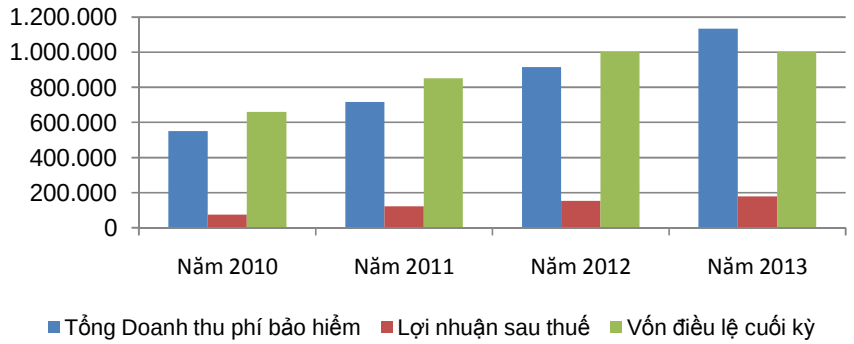
Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	2010f	2011f	%+/-	2012f	%+/-	2013f	%+/-	2014f	%+/-	2015f	%+/-
1	Tổng doanh thu phí bảo hiểm	550.000	716.500	30,3	913.755	27,5	1.133.856	24,1	1.386.305	22,3	1.663.565	20,0
2	Doanh thu thuần hoạt động KDBH	356.285	495.700	39,1	636.592	28,4	797.168	25,2	979.540	22,9	1.182.980	20,8
3	Bồi thường	(127.725)	(188.881)	47,9	(243.447)	28,9	(306.092)	25,7	(377.317)	23,3	(457.259)	21,2
4	(Tăng)/Giảm dự phòng dao động lớn	(17.600)	(22.928)	30,3	(29.240)	27,5	(36.283)	24,1	(44.362)	22,3	(53.234)	20,0
5	Chi khác hoạt động KDBH	(100.960)	(132.845)	31,6	(169.836)	27,8	(211.833)	24,7	(259.352)	22,4	(314.250)	21,2
6	Tổng chi phí trực tiếp hoạt động KDBH	(246.285)	(344.654)	39,9	(442.523)	28,4	(554.208)	25,2	(681.031)	22,9	(824.743)	21,1
7	Lợi nhuận gộp hoạt động KDBH	110.000	151.046	37,3	194.069	28,5	242.960	25,2	298.509	22,9	358.237	20,0
8	Chi phí chung và chi phí hành chính	(108.000)	(139.001)	28,7	(177.268)	27,5	(219.968)	24,1	(268.943)	22,3	(322.732)	20,0
9	Lãi/(Lỗ) hoạt động KDBH	2.000	12.045	502,3	16.801	39,5	22.992	36,8	29.566	28,6	35.505	20,1
10	Lãi/(Lỗ) hoạt động tài chính	73.091	111.184	52,1	137.358	23,5	156.971	14,3	171.088	9,0	190.936	11,6
11	Tổng Lợi nhuận trước thuế	75.091	123.229	64,1	154.159	25,1	179.963	16,7	200.654	11,5	226.441	12,9
12	Lợi nhuận sau thuế TNDN	56.318	92.421	64,1	115.619	25,1	134.972	16,7	150.490	11,5	169.831	12,9
13	Vốn điều lệ cuối kỳ	660.000	850.000	28,8	1.000.000	17,6	1.000.000	-	1.000.000	-	1.000.000	-
14	Vốn điều lệ bình quân	580.000	755.000	30,1	925.000	22,5	1.000.000	8,1	1.000.000	-	1.000.000	-
15	ROE (tính trên vốn điều lệ bình quân)	9,7%	12,2%	2,5	12,5%	0,3	13,5%	1	15 ,0%	1,5	17,0%	2

TT	Chỉ tiêu	2010f	2011f	%+/-	2012f	%+/-	2013f	%+/-	2014f	%+/-	2015f	%+/-
16	Tỷ lệ trả cổ tức/lợi nhuận sau thuế	n/a	80%	-	80%	-	80%	-	80%	-	80%	-
16	Cổ tức	n/a	73.937	64,1	92.495	25,1	107.978	16,7	120.392	11,5	135.865	12,9
17	Tỷ lệ cổ tức	n/a	9%		9,25%	6,3	10,8%	16,8	12,4%	11,5	13,6%	12,9
18	Số cán bộ chính thức toàn Cty (người)	530	602	13,6	720	19,6	802	11,4	850	6,0	900	5,9
20	Doanh thu phí/cán bộ (trđ/người)	953	1.091	14,5	1.158	6,1	1.289	11,3	1.484	15,1	1.682	13,3
21	Lợi nhuận sau thuế/cán bộ (trđ/người)	106	154	45,3	161	4,5	168	4,3	177	5,4	198	11,9

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Hình 13: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và vốn điều lệ giai đoạn 2010-2015



Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Mục tiêu cụ thể hoạt động kinh doanh 2010:

- Đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu cao hơn 50% so với bình quân thị trường (37% so với dự kiến trung bình 18% của toàn thị trường); duy trì vị trí trong top 6 về thị phần; top 5 về tỷ suất lợi nhuận/vốn 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 tầu, 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; dẫn đầu thị trường về việc triển khai bán bảo hiểm trực tuyến.
- Cổ phần hóa và IPO trong quý III/2010, niêm yết cổ phiếu vào đầu năm 2011, thay đổi cơ cấu tổ chức, mô hình hoạt động, cơ chế quản lý kinh doanh phù hợp với mô hình công ty đại chúng; nâng cao năng lực cạnh tranh.

Các chỉ tiêu cụ thể trong năm 2010:

Bảng 18: Kế hoạch kinh doanh cụ thể năm 2010

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	KH 2010	Tăng trưởng so 2009
1	Tổng doanh thu toàn công ty	Trđ	700.000	
	Doanh thu bảo hiểm gốc	Trđ	505.000	37%
	Doanh thu nhận tái bảo hiểm	Trđ	45.000	27%
	Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính	Trđ	150.000	10%
2	Các khoản giảm trừ doanh thu		(193.715)	(14,25%)
3	Tổng chi phí		(431.194)	42,7%
4	Tổng lợi nhuận trước thuế	Trđ	75.091	-7%
	LNTT từ kinh doanh bảo hiểm	Trđ	2.000	134%
	LNTT từ đầu tư, dịch vụ tài chính	Trđ	73.091	-18%
5	ROE (trên vốn điều lệ bình quân)	%	9,7	(34,7%)
6	NSLĐ bình quân			
	Doanh thu phí BQ/Cán bộ		953	28,26%
	Lợi nhuận/Cán bộ		106	(32,48%)
7	Tỷ lệ bồi thường	%	44	0%

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

1.5.1.5 Các giải pháp thực hiện

Chính sách quản trị chung:

- Cải tiến, nâng cao năng lực quản trị điều hành theo hướng chuyên nghiệp hóa, tạo chủ động tối đa cho các đơn vị trực tiếp kinh doanh gắn liền trách nhiệm trực tiếp để nâng cao khả năng cạnh tranh.
- Tổng rà soát hệ thống quản lý chất lượng, các tài liệu quy định nội bộ để cải tiến theo hướng đơn giản hóa quy trình, thủ tục, tạo thuận lợi trong giao dịch với khách hàng.

- Xây dựng, cải tiến cơ chế kinh doanh nhằm tạo thuận lợi, chủ động hơn nữa cho các đơn vị thành viên với chỉ tiêu/mục tiêu chính là lợi nhuận.
- Cải tiến bộ nhận diện thương hiệu và xây dựng chiến lược phát triển thương hiệu giai đoạn 5 năm sau cổ phần hóa. Xây dựng thương hiệu BIC theo định hướng sẽ là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ quản lý rủi ro tài chính toàn diện cho khách hàng trên nền tảng hoạt động cốt lõi là bảo hiểm.

Chính sách khách hàng:

- Tiếp tục tập trung, mở rộng đối tượng khách hàng của hệ thống BIDV vì có lợi thế khai thác. Dựa trên nền tảng khách hàng này, tăng cường cải thiện chất lượng dịch vụ và trao đổi trên thị trường để tiếp cận với các nhóm khách hàng khác, chuyển dần sang chủ động kinh doanh dựa trên khối lượng khách hàng đã gây dựng và tạo được uy tín.
- Phân nhóm khách hàng và tập trung vào nhóm khách hàng mang lại hiệu quả cao, ổn định; hướng đến đối tượng khách hàng là doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) và các khách hàng cá nhân của các ngân hàng.
- Nâng cấp hoạt động Trung tâm dịch vụ khách hàng với chức năng chăm sóc khàng hàng và quản lý kinh doanh kênh bán hàng Telemarketing (Telephone, Internet, ATM…).

Chính sách sản phẩm:

- Phân tích, đánh giá và đẩy mạnh triển khai các sản phẩm có lợi nhuận cao và hạn chế/ngừng cung cấp các sản phẩm không hiệu quả/thua lỗ; Phát triển các gói sản phẩm chuyên biệt nhắm tới từng đối tượng khách hàng mục tiêu.
- Phát triển các gói sản phẩm hướng tới đối tượng khách hàng mục tiêu như gói sản phẩm bảo hiểm cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), các sản phẩm bán lẻ cung cấp qua kênh bancassurance, các sản phẩm bảo hiểm trong lĩnh vực tài chính như bảo hiểm tín dụng, bảo hiểm bảo lãnh...
- Đối với các sản phẩm hiện tại: Tập trung đẩy mạnh các sản phẩm thế mạnh (có lợi thế nhờ BIDV hỗ trợ nguồn khách hàng), các sản phẩm có tỷ lệ bồi thường thấp như: bảo hiểm kỹ thuật, bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tiền, bảo hiểm hàng hóa vận chuyển…
- Triển khai sản phẩm mới: sẽ tập trung nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, cải tiến sản phẩm hiện có phù hợp với từng nhóm khách hàng mục tiêu.

Bảng 19: Danh mục sản phẩm mới sẽ triển khai

Thời điểm bắt đầu triển khai	Sản phẩm triển khai
2010	- BH tai nạn và sức khỏe con người trách nhiệm cao (BIC Care Gold) - BH trách nhiệm tổ chức tài chính (FIPI) - BH trách nhiệm quản lý đầu tư

	- BH nhà chung cư - BH cho cây cao su - BH bảo hành mở rộng
2011	- BH sức khỏe BIC Care cho trẻ em - BH toàn diện khách du lịch - BH trách nhiệm cá nhân - Bh trách nhiệm giám đốc và người điều hành - Bảo hiểm trách nhiệm chủ đóng tàu
2012	- Bảo hiểm trách nhiệm hỗn hợp (Casualty Liability) - BBB (Banker Blanket Bond) - Một số loại hình bảo hiểm về bảo lãnh ngoài các sản phẩm đang triển khai - Bảo hiểm container - Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu

Nguồn: Công ty Bảo hiểm BIDV

Chính sách bán hàng

- Tập trung củng cố, nâng cao hiệu quả kinh doanh hệ thống mạng lưới, kênh phân phối hiện có. Đẩy mạnh kênh khai thác qua đại lý BIDV và các ngân hàng thương mại khác.
- Có chính sách phù hợp từng kênh phân phối. Nâng cao hiệu quả hệ thống đại lý bảo hiểm. Thực hiện cơ cấu lại đối với các đơn vị thành viên kinh doanh không hiệu quả.

Đối với kênh bancassurance: Xác định đây là kênh bán hàng chiến lược, trong giai đoạn 2010 – 2015, BIC tiếp tục tập trung đẩy mạnh phát triển kênh phân phối này để giữ vị trí dẫn đầu thị trường, tăng nhanh số lượng sản phẩm, gia tăng đối tác hợp tác triển khai cũng như tỷ trọng doanh thu trong tổng doanh thu toàn công ty

Chính sách động lực:

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực cho giai đoạn mới với cơ chế đãi ngộ cạnh tranh và môi trường làm việc tốt sau cổ phần hóa.
- Cải tiến cơ chế phân phối thu nhập theo hướng có cơ chế mạnh mẽ hơn đối với cán bộ, đơn vị có năng suất, hiệu quả cao.
- Hoàn thiện mô hình đánh giá hiệu quả của từng nhân viên, từng đơn vị để có chính sách đãi ngộ phù hợp. Chuẩn hóa hệ thống tiêu chuẩn chức danh.
- Đầu tư mạnh mẽ cho việc đào tạo nguồn nhân lực. Phát hành cổ phiếu ưu đãi cho nhân viên.

Chính sách quản lý rủi ro:

- Hoàn chỉnh, nâng cao hiệu quả hệ thống quản lý rủi ro theo hướng phân tách các chức năng cơ bản nhằm chuyên nghiệp hóa. Xây dựng các chỉ tiêu, công cụ quản lý để đo lường, kiểm soát và cảnh báo rủi ro. Áp dụng các chuẩn mực, giới hạn quản lý rủi ro theo thông lệ, đảm bảo an toàn hoạt động.
- Tập trung các hoạt động quản lý rủi ro (đánh giá, chấp nhận bảo hiểm, duyệt bồi thường) về trụ sở chính công ty và trụ sở chính các chi nhánh để nâng cao hiệu quả. Thu xếp chương

trình tái bảo hiểm phù hợp để tăng mức giữ lại những dịch vụ có chất lượng, lịch sử rủi ro tốt theo năng lực tài chính.

- Kiểm soát chặt chẽ định biên khối quản lý (dưới 12%) và gián tiếp (dưới 33%), chỉ xem xét mở rộng định biên đội ngũ kinh doanh trực tiếp, quan hệ khách hàng cùng với chính sách xếp loại, sàng lọc mạnh mẽ.

Chính sách đầu tư:

- Đầu tư, đẩy mạnh, mở rộng hoạt động khối đầu tư và dịch vụ tài chính. Có chính sách động lực trực tiếp đối với khối đầu tư tài chính trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch được giao.

1.6 Phân tích SWOT

Sử dụng mô hình phân tích S.W.O.T để phân tích các yếu tố khác nhau có ảnh hưởng tương đối đến năng lực cạnh tranh của Công ty Cổ phần; trong đó S – Điểm mạnh (Strengths) và W – Điểm yếu (Weaknesses) là các yếu tố nội tại của Công ty, còn O – Cơ hội (Opportunities) và T – Thách thức (Threats) là các nhân tố tác động bên ngoài.

Điểm mạnh – Strengths

- BIC là công ty con của BIDV, hoạt động kinh doanh bảo hiểm đã được xác định là trụ cột chính của hệ thống BIDV. Do vậy, BIC luôn nhận được sự hỗ trợ tối đa về quan hệ khách hàng, nguồn lực từ phía Ngân hàng BIDV;
- BIDV là định chế tài chính hàng đầu tại Việt Nam, ngày càng khẳng định vai trò quan trọng đối với hệ thống tài chính và nền kinh tế quốc gia. Đây là tiền đề quan trọng giúp BIC tận dụng được cơ sở vật chất, kênh phân phối sẵn có, khách hàng đông đảo, thương hiệu, uy tín… để đẩy mạnh khai thác bảo hiểm qua kênh ngân hàng;
- Chiến lược kinh doanh của BIC đã được định hình rõ nét.
- Đội ngũ cán bộ của BIC trẻ, được đào tào bài bản, nhiệt huyết, sẵn sàng tiếp thu công nghệ, kiến thức mới.
- Sau 4 năm gây dựng, BIC đã xây dựng được hệ thống quản lý nội bộ, nguồn nhân lực chất lượng, danh mục sản phẩm và hệ thống mạng lưới đồng bộ, là tiền đề

Điểm yếu – Weaknesses

- Nền tảng khách hàng chưa đủ lớn, khai thác dàn trải, tỷ lệ tái tục chưa cao.
- Chi phí quản lý cao đã làm giảm hiệu quả kinh doanh.
- Hiện nay cơ chế quản lý của BIC vẫn theo Doanh nghiệp nhà nước, làm giảm sự cạnh tranh trong kinh doanh và không hấp dẫn thu hút nguồn nhân lực cấp cao. Việc này sẽ thay đổi sau khi cổ phần hóa.
- Sản phẩm dịch vụ còn chưa đa dạng, chưa có sự khác biệt nhiều so với thị trường.
- Hình ảnh, thương hiệu còn mới mẻ, chưa quảng bá đến được đông đảo công chúng.

quan trọng để đẩy mạnh kinh doanh trong giai đoạn mới.

Cơ hội – Opportunities

- Hội nhập kinh tế quốc tế đang và sẽ tạo tiền đề phát triển cho nền kinh tế. Hoạt động ngoại giao và kinh tế đối ngoại ngày một mở rộng là cơ hội lớn cho sự phát triển kinh tế - xã hội, đổi mới hoạt động cho các doanh nghiệp và bảo hiểm phù hợp với chuẩn mực và thông lệ quốc tế.
- Sức cạnh tranh của nền kinh tế ngày một khốc liệt hơn nhưng cũng đồng thời là động lực để nâng cao chất lượng, nhất là lĩnh vực xuất nhập khẩu, GDP ngày một nâng cao, dự trữ quốc gia, cán cân thương mại... ngày một tốt hơn đang là một thuận lợi để ngành bảo hiểm phát triển các dịch vụ.
- Tỷ trọng tổng thu phí bảo hiểm trên GDP và phí bảo hiểm tính trên đầu người của Việt Nam vẫn ở mức khiêm tốn so với nhiều nước trong khu vực (tại Hồng Kông, Singapore là khoảng 6-7% GDP trong khi tại VN mới chỉ hơn 2%) cho thấy cơ hội phát triển đầy hứa hẹn của ngành dịch vụ này.
- Sau khi nền kinh tế toàn cầu và trong nước thoát khỏi khủng hoảng, thị trường tài chính – bảo hiểm sẽ có tốc độ tăng trưởng tốt hơn, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp bảo hiểm tăng doanh thu.
- Năm 2010, dự kiến BIC sẽ hoàn thành cổ phần hóa. Đây là cơ hội để BIC chuyển đổi cơ cấu, mô hình hoạt động, cơ chế kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Thách thức – Threats

- Nhận thức, hiểu biết và thói quen sử dụng dịch vụ bảo hiểm của người Việt Nam còn nhiều hạn chế.
- Dung lượng thị trường bảo hiểm Việt Nam tăng không đáng kể nhưng số lượng các công ty bảo hiểm phi nhân thọ sẽ còn tăng thêm (cả trong nước và nước ngoài) làm cho sự cạnh tranh đã gay gắt lại càng gay gắt hơn. Ngoài ra, các DNBH hoạt động ở nước ngoài sẽ cung cấp một số sản phẩm BH qua biên giới một cách phổ biến gây khó khăn cho các DN bảo hiểm Việt Nam.
- Nguy cơ tụt hậu từ trình độ công nghệ, nguồn nhân lực, trình độ quản lý, thiếu tính chuyên nghiệp chuyên sâu đang là nguy cơ và cũng là thách thức lớn nhất đối với các công ty trong nước nói chung và BIC nói riêng.
- Áp lực kinh doanh lớn, vừa phải đảm bảo tăng trưởng quy mô, vừa đảm bảo hiệu quả kinh doanh, vừa tăng chất lượng dịch vụ… đòi hỏi BIC phải nâng cao năng lực quản trị kinh doanh, điều hành, đảm bảo hoạt động an toàn và kiểm soát tốt rủi ro.
- Hoàn chỉnh chiến lược phát triển công nghệ thông tin đến năm 2012. Ngoài hệ thống quản lý bảo hiểm cốt lõi, tập trung phát triển các hệ thống ứng dụng, hỗ trợ công tác quản lý điều hành, quản trị rủi ro, quản lý dữ liệu khách hàng… để tối ưu hoá nguồn lực và kịp thời ra quyết định điều hành kinh doanh.

2. Rủi ro dự kiến

2.1. Rủi ro về kinh tế

Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế là một nhân tố quan trọng tác động đến tốc độ tăng trưởng của các ngành nghề kinh tế. Nền kinh tế tăng trưởng mạnh và ổn định sẽ kéo theo nhu cầu với các ngành sản xuất công nghiệp, dịch vụ, tài chính, bảo hiểm... và ngược lại nền kinh tế phát triển trì trệ sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động các doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Việc Việt Nam chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO ngày 07/11/2007 đánh dấu sự hòa nhập của nền kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế thế giới. Song hành cùng cơ hội mà các doanh nghiệp Việt Nam được hưởng lợi do tham gia WTO, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ chịu nhiều tác động hơn từ nền kinh tế toàn cầu. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu từ cuối năm 2008 khiến nền kinh tế toàn cầu rơi vào suy thoái. Do những nền kinh tế lớn như Mỹ, EU, Nhật Bản (những thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam) đều đang hứng chịu những hậu quả nặng nề của cuộc khủng hoảng nên Việt Nam cũng không tránh khỏi những tác động tiêu cực của cuộc khủng hoảng. Tổng mức đầu tư trong toàn xã hội giảm, kéo theo tỷ lệ tăng trưởng GDP giảm. Chỉ số giá tiêu dùng bình quân năm 2008 tăng 22,97%, trong khi tốc độ tăng trưởng GDP 2008 đã có dấu hiệu suy giảm chỉ đạt mức 6,23% so với mức 8,48% năm 2007[(1)].

Trong năm 2009, tỷ lệ tăng trưởng GDP của Việt Nam chỉ đạt 5,32%, tốc độ lạm phát cũng chỉ còn 6,88%. Hậu quả của cuộc khủng hoảng năm 2008 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế, làm giảm mạnh sức cầu đối với nhiều ngành nghề. Những biến động thất thường của nền kinh tế sẽ là thách thức lớn đối các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng.

Thông thường, những diễn biến chung của nền kinh tế luôn ảnh hưởng đến sự phát triển của các thành phần kinh tế. Khi nền kinh tế trong chu kỳ tăng trưởng, sức cầu tăng mạnh là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp, ngược lại khi kinh tế suy thoái ít nhiều sẽ là lực cản không nhỏ tác động đến xu hướng tăng trưởng các thực thể này.

Tuy nhiên với những chính sách điều hành kinh tế vĩ mô hợp lý của Chính phủ, nền kinh tế Việt Nam đang dần vượt qua những khó khăn, tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2009 tuy vẫn thấp hơn tốc độ tăng 6,18% của năm 2008, nhưng đã vượt mục tiêu tăng 5% của kế hoạch. Trong bối cảnh kinh tế thế giới suy thoái, nhiều quốc gia có kinh tế tăng trưởng âm, việc kinh tế Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng dương tương đối cao như trên là một thành công đáng nhi nhận (2).

Trong các diễn biến thất thường của nền kinh tế, hoạt động kinh doanh bảo hiểm luôn đóng vai trò hết sức quan trọng, đặc biệt trong tình hình khó khăn, nhu cầu bảo hiểm lại có thể tăng cao do thị trường có xu hướng tiến tới sự an toàn để hạn chế mức tối thiểu rủi ro có thể gặp phải. Trong giai đoạn năm 2006 – 2009, tốc độ tăng trưởng của ngành bảo hiểm tăng bình quân

(1) Tổng Cục Thống kê http:// www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=413&thangtk=12/2008
(2) Tổng Cục Thống kê http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=413&thangtk=12/2009

19,1%. Cơ cấu tỷ trọng trong doanh thu dịch vụ bảo hiểm trong GDP cũng tăng nhanh từ 1,42% năm 2006 lên 2,3% năm 2009.

2.2. Rủi ro về luật pháp

Là doanh nghiệp nhà nước sẽ được chuyển sang hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần, hoạt động của Công ty Cổ phần Bảo hiểm BIDV chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về kinh doanh bảo hiểm, đầu tư vốn và hoạt động của công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra hệ thống luật pháp chưa đồng bộ, đang trong quá trình hoàn thiện, việc thực thi lại chưa đạt hiệu quả cao nên khả năng chính sách của Nhà nước thay đổi sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Bảo hiểm BIDV.

2.3. Rủi ro về hoạt động kinh doanh

Ngành kinh doanh bảo hiểm là một ngành mới đối với Việt Nam, vì vậy nhận thức của người dân vẫn còn thấp, chưa có thói quen sử dụng các sản phẩm bảo hiểm. Đây là yếu tố tác động nhiều đến hoạt động kinh doanh của ngành Bảo hiểm nói chung trong đó có Công ty Cổ phần Bảo hiểm BIDV (BIC).

Thêm vào đó, nếu quy trình quản lý không tốt sẽ dễ xảy ra tình trạng trục lợi bảo hiểm. Đây là rủi ro về mặt đạo đức nghề nghiệp mà Công ty Cổ phần Bảo hiểm BIDV luôn phải chú ý. Vì vậy, việc hoàn thiện cơ chế quản lý để giảm thiểu rủi ro, tăng cường công tác đánh giá và quản lý rủi ro; cải tiến công tác giám định và xét giải quyết bồi thường theo hướng kịp thời, chính xác, không gây phiền hà cho khách hàng,…. là cực kỳ quan trọng nhằm tránh trục lợi bảo hiểm.

2.4. Rủi ro của đợt chào bán

Trong đợt chào bán đấu gia lần đầu ra công chúng, Công ty có thể gặp phải rủi ro do tình hình thị trường chứng khoán Việt nam đang có những diễn biến khó đoán trước, các biến động của thị trường có thể không lớn nhưng tần suất biến động lớn, ít ổn định.

2.5. Rủi ro thị trường

Xu hướng hội nhập là tất yếu, Việt Nam không thể đứng ngoài quá trình này. Việc thực thi các chính sách mới sẽ cần phải có thời gian thích nghi với môi trường kinh doanh mới.

Bảo hiểm là một ngành dịch vụ tài chính mang tính toàn cầu, rủi ro bảo hiểm không giới hạn trong phạm vi một nước. Hoạt động bảo hiểm phải thực hiện Tái bảo hiểm để phân tán rủi ro và cùng nhau gánh chịu tổn thất xảy ra. Thị trường bảo hiểm các nước chịu sự tác động lẫn nhau vừa hợp tác, vừa cạnh tranh với nhau. Hơn nữa, sau khi Việt Nam trở thành thành viên của tổ chức thương mại Quốc tế WTO, việc hội nhập quốc tế trong lĩnh vực bảo hiểm tạo ra cơ hội và

thách thức đòi hỏi thị trường bảo hiểm phải gia tăng năng lực cạnh tranh, phát triển phù hợp tiêu chuẩn và thông lệ Quốc tế.

Việc mở cửa thị trường tạo ra áp lực cạnh tranh rất cao, không những đối với những doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động, mà còn đối với cả những doanh nghiệp sắp hoạt động. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với tiềm lực tài chính mạnh mẽ và kinh nghiệm quản lý hiện đại sẽ là những đối thủ cạnh tranh thực sự đối với các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam, bao gồm cả các doanh nghiệp lớn, có kinh nghiệm, lợi thế về khách hàng truyền thống và năng lực kinh doanh và Công ty Cổ phần Bảo hiểm BIDV cũng nằm trong số đó.

2.6. Rủi ro khác

Các rủi ro như thiên tai, hỏa hoạn… là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn cho Công ty do đây là rủi ro mang tính hệ thống sẽ ảnh hưởng đến nhiều doanh nghiệp trong cùng một thời điểm làm chi phí bồi thường tăng cao.

3. Phương thức bán và thanh toán tiền mua cổ phần

Bảng 22: Phương thức bán và thời hạn thanh toán tiền mua cổ phần

Đối tượng	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Phương thức bán và thời hạn thanh toán tiền mua CP	Giá bán
1. Nhà nước	54.317.509	82,30%	Giữ nguyên	n/a
2. Người lao động (trong DN cổ phần hóa) (giá ưu đãi bằng 60% giá đấu giá thành công bình quân)	170.400	0,26%	Bán theo danh sách người lao động được mua CP ưu đãi trong vòng 15 ngày kể từ ngày Sở giao dịch chứng khoán công bố giá đấu thành công bình quân	Giá đấu thành công bình quân x 60%
3. Cổ phần bán đấu giá công khai	11.512.091	17,44%	Bán đấu giá công khai tại SGDCK Hà Nội. Thời điểm thực hiện đấu giá và thanh toán tiền mua cổ phần theo Quy chế bán đấu giá cổ phần do SGDCK ban hành. Giá khởi điểm 10.200 đồng/CP	Theo giá đấu thực tế thành công
Tổng cộng	**66.000.000**	**100,00%**		

4. Kế hoạch sử dụng tiền thu được từ cổ phần hóa

Theo khoản 2 Điều 45 Nghị định số 109/2007/NĐ-CP, số tiền thu được từ việc cổ phần hoá Công ty Bảo hiểm BIDV sẽ được xử lý như sau:

- Số tiền thu được từ cổ phần hoá do Công ty Bảo hiểm BIDV giữ lại sẽ có giá trị tương đương với giá trị số cổ phần phát hành thêm tính theo mệnh giá.
- Phần thặng dư vốn (số chênh lệch giữa giá trị mệnh giá và số tiền thực bán được của số cổ phần phát hành thêm cho CBCNV và bán đấu giá bên ngoài) sẽ được sử dụng để thanh toán các chi phí cổ phần hoá, phần còn lại để lại cho công ty cổ phần theo tỷ lệ tương ứng với cổ phần phát hành thêm trong cơ cấu vốn điều lệ theo quy định tại khoản 2 (c) Điều 45, Nghị định 109.

5. Kế hoạch niêm yết

Nhằm nâng cao vị thế và hình ảnh của Công ty trên thị trường, đồng thời tạo sự minh bạch về quản trị và đảm bảo lợi ích cho các nhà đầu tư, nếu việc cổ phần hóa, chuyển đổi doanh nghiệp được diễn ra theo đúng kế hoạch, Công ty sẽ thực hiện niêm yết cổ phiếu trên SGDCK trong Quý I-II/2011.

VII. KẾT LUẬN

Bản công bố thông tin được cung cấp cho nhà đầu tư nhằm mục đích giúp nhà đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty Bảo hiểm BIDV trước khi đăng ký mua cổ phần.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Bảo hiểm BIDV cung cấp theo quy định đảm bảo tính công khai, minh bạch và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các nhà đầu tư.

Chúng tôi kính mong các nhà đầu tư tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia đấu giá mua cổ phần Công ty Bảo hiểm BIDV.

Xin trân trọng cảm ơn.

BAN CHỈ ĐẠO CỔ PHẦN HÓA
CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV
TRƯỞNG BAN CHỈ ĐẠO

Nguyễn Huy Tựa

CÔNG TY BẢO HIỂM BIDV
GIÁM ĐỐC

Phạm Quang Tùng

TRƯỞNG PHÒNG TÀI CHÍNH KẾ TOÁN

Kiều Xuân Tuyển

ĐẠI DIỆN CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN TẠI HÀ NỘI

Nguyễn Thị Thanh Hà
GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH