

LỜI MỞ ĐẦU

Tổng công ty bảo hiểm Dầu khí Việt Nam PVI, thành viên của tập đoàn Dầu khí Việt Nam được thành lập từ năm 1996 đến nay đã có lịch sử hơn 10 năm hoạt động. Địa điểm đặt trụ sở chính công ty là 154 Nguyễn Thái Học-Ba Đình-Hà Nội, công ty có 12 chi nhánh đặt trên địa bàn cả nước, hiện công ty đang đứng thứ hai về thị phần bảo hiểm phi nhân thọ và tiếp tục giữ vị trí đứng đầu về lĩnh vực bảo hiểm công nghiệp trong nhiều năm. Với ưu thế đặc biệt là bảo hiểm ngành của một ngành khá mạnh và nhiều tiềm lực là ngành dầu khí cộng với những cố gắng của tập thể lãnh đạo và đội ngũ nhân viên toàn tổng công ty, PVI đang tiến những bước tiến dài trên con đường hội nhập và phát triển, khẳng định vị trí của mình trên thị trường.

Hội sở giao dịch Hà Nội là một trong 12 chi nhánh của PVI được thành lập vào tháng 8/2006, đây là một chi nhánh còn rất trẻ nhưng đã biết tận dụng lợi thế của mình là đóng tại thành phố Hà Nội – trung tâm kinh tế, chính trị, văn hoá của cả nước để vươn lên và giành được những thành quả ban đầu. Với chiến lược kinh doanh rõ ràng và những lợi thế được tận dụng tối đa, PVI Hà Nội hi vọng sẽ bắt nhịp và trở thành chi nhánh chủ đạo, xứng đáng với tầm quan trọng của mình.

Trong quá trình nghiên cứu, do còn nhiều hạn chế về nhiều mặt nên không thể tránh khỏi những thiếu sót, rất mong nhận được sự thông cảm của các thầy cô giáo.

Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến cô giáo, Th.S Nguyễn Thị Chính đã trực tiếp hướng dẫn, cùng các cô chú, anh chị công tác tại BH Dầu khí Hà Nội đã giúp tôi hoàn thành báo cáo thực tập tổng hợp này.

PHẦN I.
TÓM LƯỢC VỀ TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM DẦU KHÍ VIỆT NAM
PVI.

I. TỔNG QUAN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP

1-Tên và địa chỉ doanh nghiệp.

Tên công ty : Tổng Công Ty Cổ Phần Bảo Hiểm Dầu Khí Việt Nam.

Tên tiếng anh : PETROVIETNAM INSURANCE COMPANY.

Tên viết tắt : PVInsurance.

Địa chỉ công ty : 154 Nguyễn Thái Học – Phường Kim Mã -Quận Ba Đình – Hà Nội.

Điện thoại : (84-04) 7335588

Fax : (84-04) 7336284

Website : <http://www.pvi.com.vn>

Email : contact@pvi.com.vn

- Tổng công ty bảo hiểm dầu khí là doanh nghiệp hạch toán kinh tế độc lập thuộc tổng công ty dầu khí Việt Nam.

-Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh số 110365 do sở kế hoạch đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 26/01/1996.

2-Lịch sử công ty

Ngành dầu khí là một ngành công nghiệp mũi nhọn của đất nước, giá trị tài sản rất lớn song cho đến năm 1995 vẫn chưa có công ty bảo hiểm chuyên ngành để đáp ứng nhu cầu về bảo hiểm của ngành dầu khí. Điều này không chỉ gây bất lợi đối với riêng ngành dầu khí mà còn gây tổn hại chung đến nền kinh tế khi hằng năm có một khối lượng lớn các dịch vụ bảo hiểm bị chuyển ra nước ngoài. Vì vậy thành lập công ty bảo hiểm dầu khí là một nhu cầu lớn đặt ra và có tính cấp thiết. Trước thực tế đó lãnh đạo tổng công ty dầu khí Việt Nam đã kịp thời nắm bắt nhu cầu và mạnh dạn đưa ra đề án thành lập

một công ty bảo hiểm chuyên ngành nhằm ngày càng nâng cao ưu thế của ngành.

Trên cơ sở đó Công ty Bảo Hiểm Dầu Khí Việt Nam được thành lập theo quyết định số 12/BT của bộ trưởng, chủ nhiệm văn phòng chính phủ và được được bộ tài chính cấp chứng nhận đủ tiêu chuẩn và đăng kí kinh doanh bảo hiểm số 07 TC/CNG ngày 02/12/1995.

Phương châm phục vụ khách hàng của công ty là :”Trung thành và tận tụy với khách hàng” BH dầu khí ra đời nhằm đáp ứng yêu cầu về phát triển của ngành dầu khí, một ngành kinh tế trọng điểm của đất nước với lượng vốn đầu tư rất lớn và mang tính quốc tế cao. Trong quá trình xây dựng một tập đoàn dầu khí quốc gia, ngoài việc quản lý các dự án dầu khí trong nước tổng công ty dầu khí Việt Nam đang từng bước mở rộng hoạt động và vươn ra thị trường thế giới. Để đảm bảo định hướng phát triển của ngành dầu khí, PETRO Việt Nam đã quyết định thành lập công ty bảo hiểm dầu khí với tên giao dịch quốc tế là PVI. Với nhiệm vụ xây dựng chương trình quản lý rủi ro, đảm bảo tài sản cũng như các hoạt động của ngành đồng thời trực tiếp kinh doanh sinh lợi để tăng tiềm lực về tài chính, kể từ khi thành lập đến nay công ty bảo hiểm dầu khí đã trưởng thành và phát triển mạnh mẽ khẳng định là một trong những nhà bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu tại Việt Nam.

Liên tục trong nhiều năm gần đây tổng công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam đã phát huy lợi thế về thương hiệu, năng lực tài chính và tính chuyên nghiệp đạt chuẩn quốc tế để vươn lên dẫn đầu thị trường bảo hiểm Việt Nam trong lĩnh vực bảo hiểm năng lượng, xây dựng lắp đặt, tài sản, tranh thủ sự ủng hộ của các chủ công trình trọng điểm của đất nước.

3-Ngành nghề kinh doanh.

Theo giấy chứng nhận kinh doanh số 110365 do sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 26/01/1996 và theo quyết định số

3098/HĐQT ngày 18/11/1995 của hội đồng tổng công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam thì ngành nghề kinh doanh của công ty bảo hiểm dầu khí bao gồm:

- Kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ.
- Kinh doanh bảo hiểm bảo hiểm gốc.
- Kinh doanh bảo hiểm tái bảo hiểm.
- Kinh doanh dịch vụ bảo hiểm khác.
- Hoạt động đầu tư.

4-Sản phẩm và thị trường.

4.1-Sản phẩm.

Hiện nay công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam đã cung cấp các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ đa dạng bao gồm:

a-Kinh doanh bảo hiểm.

Bảo hiểm năng lượng.

Bảo hiểm hàng hải .

Bảo hiểm kỹ thuật.

Bảo hiểm tài sản.

Bảo hiểm trách nhiệm.

Bảo hiểm hàng không.

Bảo hiểm con người .

Bảo hiểm cơ giới .

Bảo hiểm y tế tự nguyện.

Bảo hiểm chi phí y tế và vận chuyển cấp cứu.

Bảo hiểm nông nghiệp .

Bảo hiểm khác.

b-Kinh doanh tái bảo hiểm.

Nhượng tái bảo hiểm .

Nhận tái bảo hiểm.

c-Dịch vụ bảo hiểm khác.

Tư vấn bảo hiểm và quản lý rủi ro.

Giám định, tính toán và phân bổ tổn thất.

Giải quyết bồi thường và đòi người thứ ba.

d-Đầu tư.

Kinh doanh giấy tờ có giá.

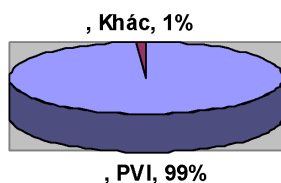
Kinh doanh bất động sản .

Góp vốn vào các doanh nghiệp khác.

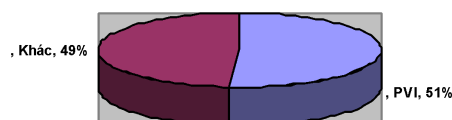
Cho vay vốn.

4.2. Thị trường.

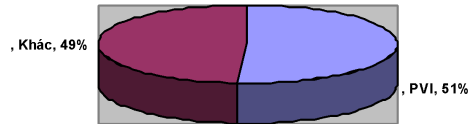
Với tiềm lực tài chính mạnh mẽ và ưu thế của bảo hiểm ngành, bảo hiểm dầu khí đã có ưu thế trong lĩnh vực bảo hiểm năng lượng và tài sản, thị phần của PVI trong những lĩnh vực này luôn dẫn đầu thị trường. Có thể thấy rõ điều này qua một số sơ đồ thể hiện thị phần một số nghiệp vụ của công ty năm 2006 như sau:



Bảo hiểm năng lượng(Oil & Gas Insurance)



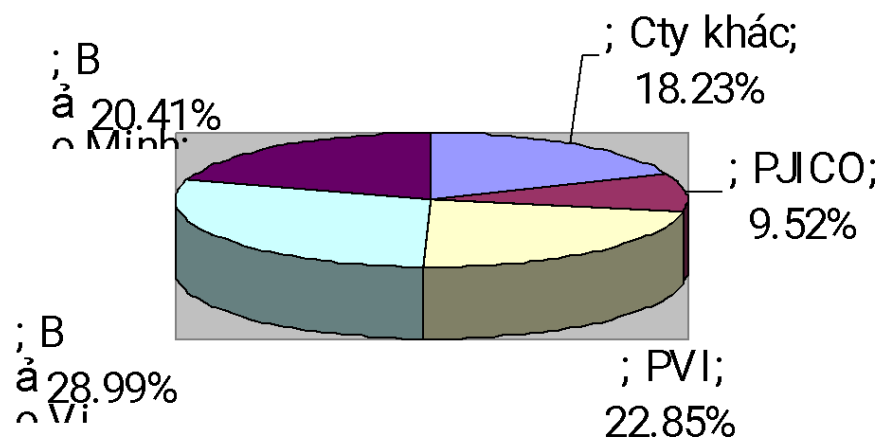
Bảo hiểm Tài sản(Property & Misc.Insurance)



Bảo hiểm thân tàu & TNDS chủ tàu(Hull and P&I Insurance)

Doanh thu và thị phần của PVI ngày càng lớn, tính đến hết quý III năm 2007 thị phần nói chung của PVI chiếm 22.85% thị trường, thể hiện trên biểu đồ sau:

Th



5-Nguồn nhân lực

Lao động của công ty năm 2005 thống kê được là 483 người, trong đó có 298 nam (61,70%) và 185 nữ (38,30%).

Chỉ tiêu	Số lượng
Phân theo trình độ	
Trên đại học	26
Đại học	380
Trung cấp	35
Lái xe, lao động phổ thông	42
Phân theo tính chất hợp đồng lao động	
Hợp đồng không xác định thời hạn	229
Hợp đồng có thời hạn từ 1-3 năm	196
Hợp đồng có thời hạn dưới 1 năm	58

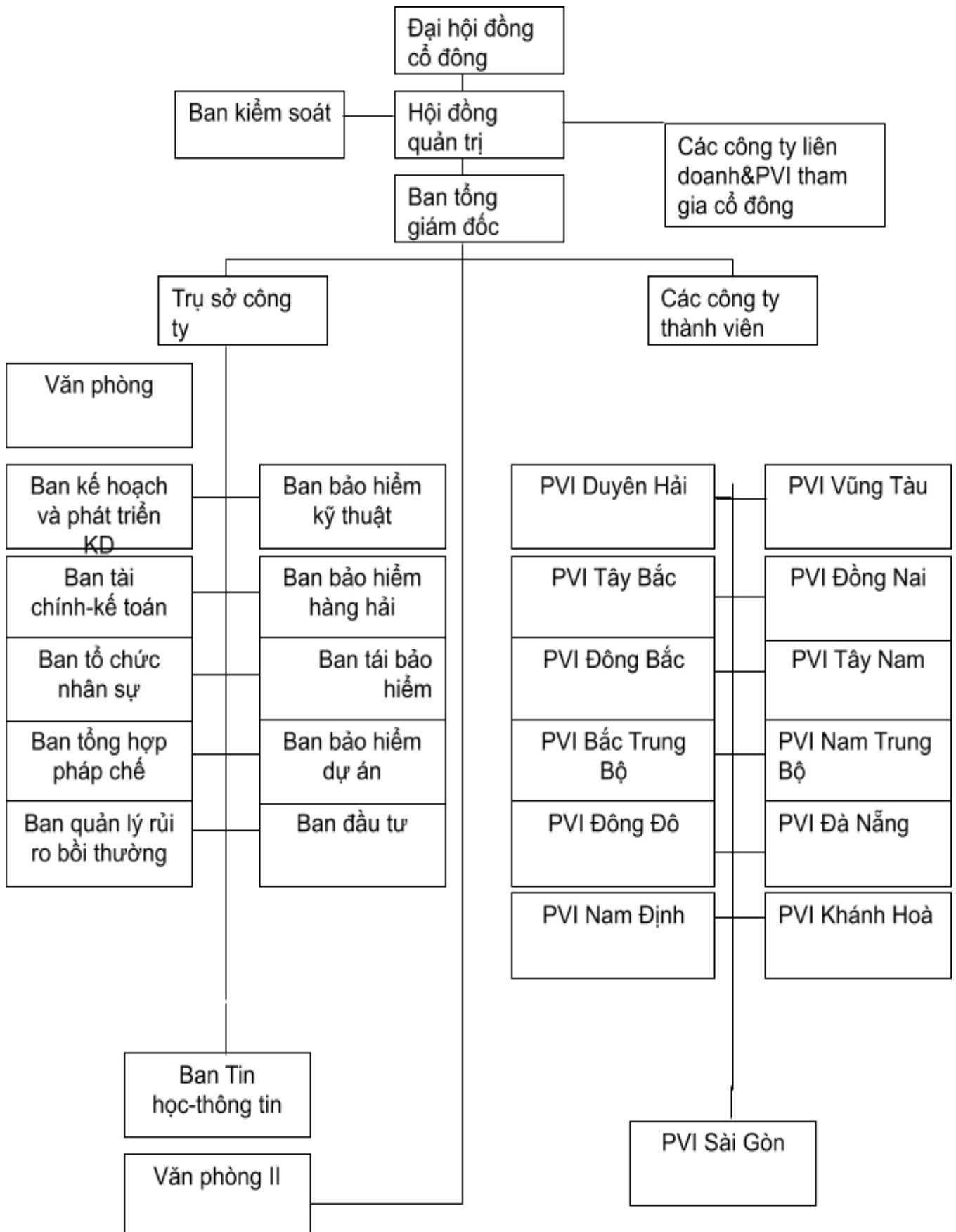
6-Sơ đồ tổ chức công ty

Công ty Bảo hiểm Dầu khí có trụ sở chính đặt tại Hà Nội, 12 Chi nhánh đặt tại các tỉnh thành phố trên cả nước. Cụ thể như sau:

- 1 .Trụ sở công ty 154 Nguyễn Thái Học – Ba Đình, Hà nội
- 2 .Chi nhánh khu vực Duyên Hải 15A Lê Đại Hành – Thành phố Hải Phòng.
- 3 .Chi nhánh khu vực Tây Bắc 10 Trần Phú - Hà Đông, Tỉnh Hà Tây
- 4 .Chi nhánh khu vực Đông Bắc Tầng 3, toà nhà 168 Lê Thánh Tông, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh.
- 5 .Chi nhánh khu vực Bắc Trung Bộ Lô 28 Bà Triệu, phường Đông Thọ, Thanh Hoá.
- 6 .Chi nhánh khu vực Đà Nẵng 242 Nguyễn Văn Linh, Q.Thanh Khê, Thành phố Đà Nẵng.
- 7 .Chi nhánh khu vực Nam Trung Bộ 37 Hai Bà Trưng – Thành phố Quảng Ngãi.
- 8 .Chi nhánh khu vực Tp.Hồ Chí Minh Tầng 5 - 169 Điện Biên Phủ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

- 9 .Chi nhánh khu vực Đông Nam Lầu 4, Petro Tower, 8 Hoàng Diệu, Thành phố Vũng Tàu.
10. Chi nhánh khu vực Tây Nam 184 Đường 30/4, Q.Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ.
- 11 .Chi nhánh khu vực Đồng Nai Nhà B1C Đường Đồng Khởi, Thành phố Biên Hoà - Tỉnh Đồng Nai.
- 12 .Chi nhánh khu vực Khánh Hoà 42, Thái Nguyên, Thành phố Nha Trang, Tỉnh Khánh Hoà.
- 13 .Hội sở Giao dịch Hà nội Tầng 4, 22 Láng Hạ, Hà Nội.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY HIỆN NAY



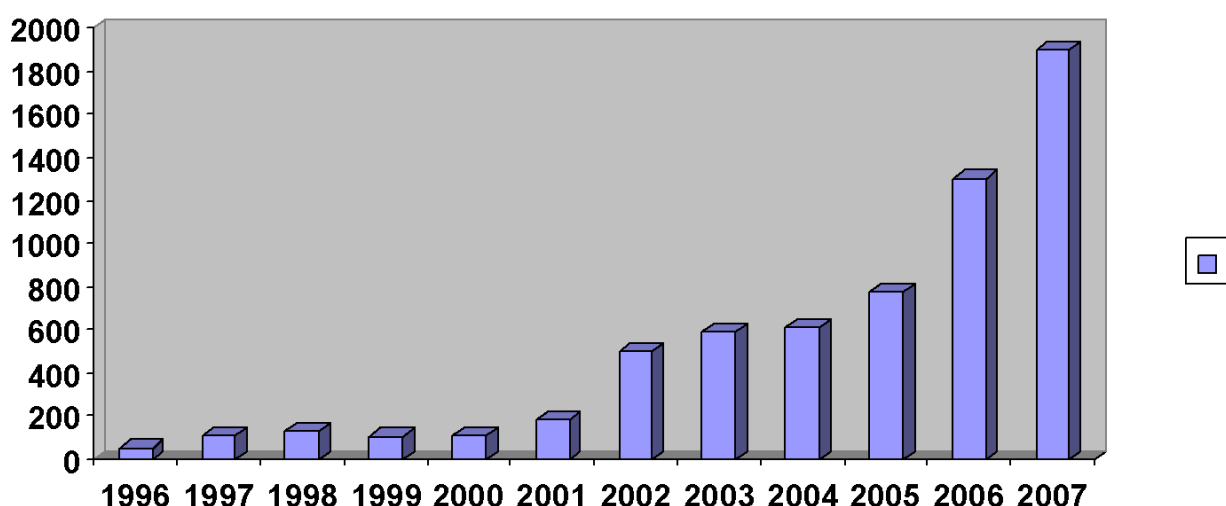
II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY THỜI GIAN QUA

1-Tình hình phát triển chung của công ty .

Sau hơn 10 năm hoạt động, PVI đã có những bước phát triển vượt bậc, với vốn điều lệ 851 tỷ đồng, doanh thu năm 2006 đạt 1.300 tỷ đồng và hiện thứ hai về thị phần thị trường bảo hiểm phi nhân thọ và tiếp tục giữ vững vị trí đứng đầu lĩnh vực bảo hiểm công nghiệp.

Biểu đồ tăng trưởng doanh thu từ năm 1996-2007

Đơn vị: Tỷ đồng



-Năm 1996 :công ty bảo hiểm dầu khí được thành lập theo quyết định số 12/BTC ngày 23/01/1996 của bộ trưởng bộ Tài Chính và giấy phép đăng kí kinh doanh số 110356 ngày 26/11/1996 trên cơ sở bảo hiểm y tế dầu khí,công ty là một doanh nghiệp nhà nước xếp hạng nhất và là thành viên của tổng công ty Dầu Khí Việt Nam,có phạm vi hoạt động trên toàn lãnh thổ Việt Nam và nước ngoài .Những ngày đầu mới thành lập công ty đặt trụ sở tại số 10 Điện Biên Phủ -Hà Nội với nguồn nhân lực ban đầu còn mỏng và hầu như

không có kinh nghiệm trong hoạt động Bảo hiểm ,hoạt động kinh doanh lúc bấy giờ còn nhỏ hẹp và còn phụ thuộc vào mối quan hệ với các công ty bảo hiểm khác,năm đầu doanh thu của công ty chỉ mới đạt mức 50 tỷ đồng .

-Từ năm 1996-2000: Sau 5 năm thành lập, PVI đã duy trì và củng cố hoạt động của mình với tổng doanh thu đạt 514 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước trên 48 tỷ đồng và 30 tỷ đồng lợi nhuận, Năm 1998 lần đầu tiên doanh thu công ty đạt trên 700 tỷ đồng, đây cũng là giai đoạn Công ty tập trung gây dựng cơ sở vật chất và đào tạo đội ngũ nhân viên của mình.

-Năm 2001:Thảm hoạ 11/9 xảy ra tại Mỹ đã làm rung động nền kinh tế thế giới đặc biệt có tác động mạnh mẽ đến thị trường tài chính và thị trường bảo hiểm trên toàn thế giới.Nhiều công ty bảo hiểm đã bị phá sản hoặc rút khỏi thị trường.Lúc đó PVI là nhà bảo hiểm duy nhất thu xếp chương trình bảo hiểm năng lượng tại Việt Nam cũng đã phải đối mặt với sự kiện này tuy vậy bảo hiểm dầu khí vẫn vững vàng đối mặt với thách thức.Thị trường bảo hiểm thế giới lúc đó gần như đóng băng và PVI phải gồng mình để vượt qua thời điểm khó khăn nhất. PVI là nhà bảo hiểm duy nhất có hợp đồng tái bảo hiểm cố định ra nước ngoài về năng lượng đảm bảo an toàn hiệu quả cho các hợp đồng bảo hiểm. PVI khẳng định thành công vị thế của mình trên thị trường bảo hiểm trong nước và quốc tế qua con số doanh thu đạt 187 tỷ đồng tăng 167% so với năm 2000-một con số hết sức ấn tượng vào thời điểm đó. Các nhà bảo hiểm và môi giới Quốc tế đã có sự nhìn nhận tích cực về vai trò chủ đạo của PVI trên thị trường bảo hiểm năng lượng Việt Nam. Điển hình là việc PVI đã thu xếp bảo hiểm an toàn, cấp đơn bảo hiểm đạt tiêu chuẩn quốc tế cho tài sản, hoạt động của Xí nghiệp liên doanh dầu khí Vietsopetro. Năm 2002, PVI đã tận dụng lợi thế thương hiệu và năng lực tài chính của mình để vươn lên thống lĩnh thị trường ở lĩnh vực bảo hiểm hàng hải và xây dựng lắp

đặt. Năm 2001 PVI còn vinh dự nhận bằng khen của thủ tướng chính phủ vì thành tích xuất sắc giai đoạn 1998-2000.

-Từ năm 2002-2004 : PVI tiếp tục khẳng định vị thế và hình ảnh về một công ty bảo hiểm chuyên nghiệp ,vốn lớn ,năng lực tài chính mạnh,trình độ nghiệp vụ chuyên môn của nhân viên cao.Doanh thu của công ty tăng nhanh qua các năm,vinh dự nhận được hàng loạt phần thưởng cao quý của nhà nước trong những năm này .Năm 2002 công ty nhận cờ thi đua “Đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua” .Năm 2004 nhận giải thưởng” Sao vàng Đất Việt” phần thưởng cho thương hiệu mạnh được người tiêu dùng bình chọn và huân chương lao động hạng 3 của chủ tịch nước.

-Năm 2005 : PVI đã có những bước trưởng thành quan trọng về cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho các dự án dầu khí lớn tại nước ngoài và tăng cường nhận tái bảo hiểm từ Triều Tiên, Trung Quốc... Hoạt động kinh doanh của công ty phát triển mạnh mẽ, công ty tiếp tục duy trì tốt vị thế trên thị trường bảo hiểm trong nước và quốc tế,đồng thời kiểm soát được thị trường bảo hiểm năng lượng Việt Nam và là doanh nghiệp duy nhất xây dựng được hợp đồng năng lượng duy nhất của Việt Nam tại thị trường Lloyd’s London. Từ đó PVI thành lập các chi nhánh khu vực và phát triển mạng lưới đại lý chuyên nghiệp trên khắp các tỉnh thành trong cả nước. Việc xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001:2000 từ năm 2002 đến nay đã giúp kiểm soát chặt chẽ quy trình cấp đơn bảo hiểm và kiểm soát nội bộ đảm bảo chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

-Năm 2006: PVI đã đánh dấu chặng đường 10 năm hình thành và phát triển bằng sự kiện đạt doanh thu 1.000 tỷ vào ngày 26/9/2006 cùng với việc vốn và tài sản được nâng lên đáng kể. Đây là năm quan trọng trong quá trình xây dựng và phát triển thương hiệu Bảo hiểm Dầu khí – PVI và là năm thứ 6 liên tiếp hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kế hoạch do Tập đoàn giao với tổng

doanh thu đạt 1.300 tỷ đồng, nộp ngân sách nhà nước 102 tỷ đồng, lợi nhuận đạt trên 62 tỷ đồng.

Công ty cũng đã tiến hành quá trình cổ phần hoá doanh nghiệp theo chủ trương chung của nhà nước và để nâng cao tính cạnh tranh và hiệu quả cho doanh nghiệp. Thực hiện chủ trương cổ phần hoá của bộ công nghiệp và tổng công ty dầu khí Việt Nam tháng 9/2006, lãnh đạo và ban đổi mới doanh nghiệp tổng công ty bảo hiểm đã rất tích cực triển khai các quyết định này và ngày 29/12/2006 công ty đã khép lại năm 2006 bằng việc bán đầu giá thành công 11.729.000 cổ phần của công ty tại trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Đánh giá chung lại kết quả cổ phần hoá của công ty, bảo hiểm dầu khí đã đạt được 3 kỉ lục cao nhất từ trước tới nay đó là thời gian tiến hành cổ phần hoá nhanh nhất (hơn 3 tháng), số người đăng kí mua cổ phần lớn nhất (trên 8000 nhà đầu tư), mức giá trúng thầu cao nhất đạt 215000đ/cổ phiếu, với mức giá trúng thầu trung bình là 160.205đ/cp và mức giá trúng thầu thấp nhất là 142200đ/cổ phiếu.

Đến cuối năm 2007, PVI sẽ tăng vốn lên 1.000 tỷ đồng và lên 2.000 tỷ đồng năm 2010. Thông qua việc tăng vốn, phương án kinh doanh 2007 – 2009 cũng có sự điều chỉnh phù hợp với mức lợi nhuận tăng từ 177 tỷ đồng năm 2007 lên 271 tỷ đồng năm 2009 và tỷ lệ cổ tức tăng từ 12,52% năm 2007 lên 17,1% năm 2009, tăng cường sức mạnh tài chính, chủ động đầu tư vào các dự án của Ngành Dầu khí cũng như các dự án lớn có khả năng sinh lợi cao và xây dựng Tổng công ty cổ phần Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam theo mô hình công ty mẹ công ty con.

Chiến lược phát triển PVI đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2025 trở thành Tổng công ty Tài chính - Bảo hiểm hàng đầu thông qua việc chiếm lĩnh thị trường trong nước, phát triển ra thị trường quốc tế đối với mảng kinh doanh bảo hiểm và triển khai mạnh các hoạt động đầu tư Tài chính.

Tóm lại ta có thể tổng kết sơ bộ về hoạt động của công ty như sau

Với mục tiêu quản lý rủi ro, đảm bảo an toàn cho toàn bộ tài sản và hoạt động của ngành, Đảng uỷ và ban lãnh đạo Công ty Bảo hiểm Dầu khí cùng toàn thể cán bộ nhân viên hoàn thành nhiệm vụ được giao. Đảm bảo giải quyết bồi thường nhanh chóng, chính xác và đầy đủ cho khách hàng. Các chỉ tiêu kinh tế của Công ty như doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trên vốn được duy trì ổn định.

- Tình hình kinh doanh bảo hiểm gốc:

+ Hoạt động kinh doanh bảo hiểm tiếp tục phát triển, Công ty Bảo hiểm Dầu khí tiếp tục duy trì vị thế trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

+ Luôn giữ vững và tạo điều kiện kinh doanh ổn định đối với các dịch vụ trong ngành, thu xếp và cấp đơn BH cho 100% các dự án dầu khí triển khai tại VN. Thu xếp chương trình tái tục bảo hiểm, bảo đảm an toàn cho tài sản của các đơn vị trong ngành như VSP, PV Gas, Dự án Nhà máy Lọc dầu Dung Quất; bảo hiểm tàu cho PV Trans...

+ Tích cực triển khai dịch vụ bảo hiểm ngoài ngành dầu khí, triển khai được nhiều dịch vụ bảo hiểm cho các dự án xây dựng lắp đặt như các dự án thủy điện Huội Quảng - Bản Chát, thủy điện Đồng Nai, thủy điện Sơn La...; dự án nhiệt điện Quảng Ninh, nhiệt điện Sơn Động, dự án Trung tâm Hội nghị Quốc gia, dự án cầu Cần Thơ, xây dựng nút giao thông Ngã Tư Sở, dự án xây dựng Nhà máy Xi măng Bỉm Sơn....

- Hoạt động tái bảo hiểm:

+ Công ty Bảo hiểm Dầu khí những năm qua đã tăng cường hoạt động kinh doanh tái bảo hiểm. Các đơn phải thu xếp tái tạm thời được tiến hành kịp thời đảm bảo cấp đơn đúng hạn.

+ Công ty Bảo hiểm Dầu khí coi việc nhận tái bảo hiểm cũng quan trọng như công tác khai thác trực tiếp để mở rộng kinh doanh và tăng tỉ trọng giữ lại tại Công ty. Hiện nay hoạt động nhận tái bảo hiểm đã đi vào chiều sâu, các dịch

vụ nhận tái bảo hiểm đều được đánh giá rủi ro trước khi nhận tái và khai thác hiệu quả.

- Hoạt động đầu tư :

+ Hiện nay, công ty đã thực hiện được kế hoạch dòng tiền một cách khoa học theo đúng quy trình ISO về quản lý đầu tư tài chính, sử dụng hiệu quả dòng tiền nhàn rỗi, huy động tối đa tiền vào đầu tư đồng thời vẫn đảm bảo nhu cầu chi tiêu thường xuyên của các đơn vị trong Công ty, nhờ vậy tiền lãi thu được từ các nguồn tiền tạm thời nhàn rỗi của Công ty đạt được rất đáng kể.

+ Công ty đã triển khai đầu tư vào nhiều dự án có hiệu quả như: Dự án Cáp treo Chùa Hương, tài trợ vốn cho Vosco để mua tàu Dionisos, thu xếp việc vay vốn cho dự án đầu tư tàu FSO của KNOC....

+ Công tác đầu tư chứng khoán và tham gia góp vốn cổ phần: Công ty Bảo hiểm Dầu khí thường xuyên theo dõi sự biến động của thị trường chứng khoán để lựa chọn danh mục cổ phiếu đầu tư hợp lý; thực hiện giao dịch kỳ hạn trái phiếu chính phủ bước đầu mang lại hiệu quả. Tuy nhiên, do thị trường tiền tệ trong nước có nhiều biến động, giá vàng trong nước tăng đột biến vào những tháng cuối năm làm ảnh hưởng đến tình hình đầu tư tiền gửi bằng USD.

Tuy nhiên do tính chất của thị trường chứng khoán giai đoạn này chưa ổn định nên kết quả kinh doanh của hoạt động này còn mang nhiều tính chất thử nghiệm.

2-Những thuận lợi và khó khăn của công ty.

1.1 Thuận lợi.

Trong thời gian qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Bảo hiểm Dầu khí vẫn tiếp tục duy trì và phát triển ổn định. Để có được những thành quả đó, Công ty có những thuận lợi sau:

- Nền kinh tế Việt Nam liên tục tăng trưởng cao, đầu tư trực tiếp nước ngoài phát triển mạnh, số lượng các dự án lớn ngày càng tăng.
 - Với sự phát triển của nền kinh tế nói chung và của ngành dầu khí nói riêng, nhu cầu về bảo hiểm ngày càng tăng.
 - Tổng Công ty Dầu khí Việt Nam có định hướng và chiến lược phát triển dịch vụ đúng đắn.
 - Môi trường pháp lý trong kinh doanh bảo hiểm cũng đã được cải thiện tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp bảo hiểm.
 - Là một đơn vị thành viên trong Tổng công ty Dầu khí Việt Nam, công ty Bảo hiểm Dầu khí có được lợi thế thương hiệu để phát triển thị trường trong và ngoài ngành dầu khí, cũng như trong nước và quốc tế.
- Với những thuận lợi về thị trường kết hợp với nỗ lực phấn đấu của tập thể Lãnh đạo và CBCNV nên Công ty luôn duy trì được vị trí dẫn đầu trên thị trường bảo hiểm năng lượng, bảo hiểm tài sản và bảo hiểm xây dựng lắp đặt. Đây cũng là giai đoạn Công ty đã tập trung vận động các nhà thầu phụ dầu khí mua bảo hiểm và đã thành công trong lĩnh vực này.

1.2. Khó khăn

Bên cạnh những thuận lợi cơ bản, Công ty cũng phải đối mặt với một số khó khăn như sau:

- Ngày càng có nhiều công ty bảo hiểm mới tham gia vào thị trường bảo hiểm Việt Nam, đặc biệt là sự xuất hiện một số công ty bảo hiểm lớn của nước ngoài, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường bảo hiểm gốc.
- Đối với các dự án lớn, đặc biệt là các dự án về dầu khí năng lượng, năng lực bảo hiểm của thị trường trong nước còn hạn chế, trong khi năng lực nhận tái bảo hiểm của thị trường quốc tế bị co hẹp do thời gian vừa qua có nhiều biến động, nhiều thiên tai, thảm họa lớn trên thế giới.

- Môi trường pháp lý và các chính sách thuế tuy đã được cải thiện rõ rệt nhưng vẫn còn nhiều bất cập cho hoạt động kinh doanh bảo hiểm.
- Ý thức xây dựng một tập đoàn kinh tế mạnh, mà lợi nhuận tập trung về công ty mẹ chưa được hiểu thông suốt từ Tổng Công ty tới các đơn vị thành viên thông qua việc tạo điều kiện sử dụng dịch vụ của nhau trong toàn ngành.

Nhận xét chung là với những thuận lợi và khó khăn nêu trên, dưới sự quan tâm chỉ đạo của Tổng Công ty, Đảng ủy, Ban Tổng Giám đốc Công ty cùng với sự nỗ lực phấn đấu của toàn bộ CBNV, Công ty đã tận dụng được thời cơ, khai thác tốt cơ sở vật chất hiện có, khắc phục khó khăn, thực hiện tốt các chỉ tiêu kinh tế xã hội được Tổng Công ty giao.

III. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2008 - 2010

1- Mục tiêu

- Mục tiêu của Bảo hiểm dầu khí: Trở thành một doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu Việt nam, mang biểu tượng “NGỌN LỬA CỦA NIỀM TIN”; Có đủ năng lực đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngành dầu khí, năng lượng, công nghiệp,... trong nước và quốc tế, đóng góp vào sự phát triển bền vững của tập đoàn Dầu khí Việt nam, góp phần vào sự phồn thịnh của đất nước.
- Dẫn đầu thị trường bảo hiểm trong nước về các nghiệp vụ bảo hiểm năng lượng, bảo hiểm xây dựng lắp đặt và bảo hiểm hàng hải.
- Mở rộng thị trường bảo hiểm ra nước ngoài, trước mắt là các dịch vụ bảo hiểm trong ngành dầu khí, hàng hải và xây dựng lắp đặt.
- Vốn điều lệ vào năm 2010 là 1.000 tỷ đồng.

2- Khả năng cung ứng dịch vụ.

Hiện nay, công ty Bảo hiểm Dầu khí đã cung cấp hầu hết các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ tại thị trường Việt Nam, không những thế một số

nghiệp vụ công ty hiện đang dẫn đầu thị trường như bảo hiểm năng lượng, bảo hiểm tài sản...

Tuy vậy đánh giá một cách khách quan về kết quả hoạt động kinh doanh, từ trước tới nay, công ty Bảo hiểm Dầu khí mới chỉ tập trung mạnh vào một số các lĩnh vực bảo hiểm như bảo hiểm năng lượng, bảo hiểm hàng hải, bảo hiểm tài sản, xây dựng lắp đặt. Một số nghiệp vụ có tiềm năng lớn như bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm con người, bảo hiểm hàng hoá, bảo hiểm trách nhiệm... vẫn còn chiếm thị phần rất thấp. Tuy nhiên với bản lĩnh kinh doanh vững vàng công ty đã bắt kịp sự biến động của thị trường và đang tiếp tục củng cố, nâng cao chất lượng các nghiệp vụ bảo hiểm hiện có, đầu tư nghiên cứu và đưa ra các loại hình bảo hiểm mới, đặc biệt là đẩy mạnh các nghiệp vụ bảo hiểm còn yếu như bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm con người, hàng hoá, phân đầu đến năm 2010 chiếm 10% - 15% thị phần bảo hiểm về các nghiệp vụ này. Trong năm 2005, Công ty Bảo hiểm Dầu khí đã đăng ký với Bộ Tài Chính và đưa vào triển khai cung cấp nhiều loại dịch vụ bảo hiểm mới như: Bảo hiểm tàu cá, tàu sông, bảo hiểm giáo viên - học sinh...

3-Định hướng chiến lược.

Căn cứ vào dự báo tình hình thị trường bảo hiểm trong nước và quốc tế, chiến lược phát triển của Ngành dầu khí và kế hoạch triển khai các dự án các nhà thầu nước ngoài, các dự án trọng điểm quốc gia trong giai đoạn 2008 - 2010 cùng với việc chiếm lĩnh thị trường tại các chi nhánh, công ty Bảo hiểm Dầu khí đặt ra mục tiêu: tốc độ tăng trưởng bình quân/năm của bảo hiểm gốc 8% - 15% , tốc độ tăng trưởng về nhận tái bảo hiểm tăng khoảng 15%, trong đó nhận tái bảo hiểm nước ngoài tăng 10% và đầu tư tài chính dự kiến tăng trưởng 18% - 20% .Cụ thể :

• **Kinh doanh bảo hiểm gốc:**

- Bảo hiểm năng lượng: Đây là lĩnh vực mà PVI đang chiếm ưu thế tuyệt đối trên thị trường và đặt mục tiêu tốc độ tăng trưởng doanh thu dự kiến trên 3%/năm.

- Bảo hiểm thân tàu và TNDS chủ tàu: Tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân là 10% trên cơ sở dự báo tăng số lượng tàu chở dầu, tàu đóng mới và đánh giá lại các tàu đã tham gia bảo hiểm dưới giá trị, mua bổ sung....và do phí Hội tăng và số GRT tăng. Bên cạnh đó loại hình bảo hiểm bắt buộc đối với tàu nội thủy bắt đầu được triển khai.

- Bảo hiểm hàng hóa: đặt tốc độ tăng trưởng 15% do phần đầu tăng thị phần bảo hiểm của các đơn vị trực thuộc tại các khu vực và bảo hiểm cho các gói thầu vận chuyển hàng hóa, thiết bị từ các dự án lớn, triển khai bảo hiểm xuất khẩu và vận chuyển dầu thô.

- Bảo hiểm cháy và tài sản: tốc độ tăng trưởng đạt trên 10% do điều kiện thuận lợi là bảo hiểm cháy được coi là nghiệp vụ bảo hiểm bắt buộc. Tuy nhiên, do cạnh tranh nên lượng phí bảo hiểm của từng dịch vụ hàng năm cũng giảm đáng kể.

- Bảo hiểm xây dựng lắp đặt: Dự báo tình hình thị trường trong giai đoạn tới sẽ có nhiều dự án lớn về lĩnh vực xây dựng như dự án xây dựng Nhà máy lọc dầu, Nhà máy Khí điện đạm Cà Mau, xây dựng cảng, chú trọng phát triển thị trường trong lĩnh vực điện và than. Tuy nhiên, nghiệp vụ này vẫn tồn tại yếu tố không thuận lợi do các dự án thường bị chậm tiến độ hoặc thiếu vốn dẫn đến tình trạng khách hàng nợ đọng phí bảo hiểm, ảnh hưởng không nhỏ tới việc xây dựng và thực hiện kế hoạch của các đơn vị cũng như việc thu xếp tái bảo hiểm, do đó mức tăng trưởng doanh thu gốc dự kiến chỉ đạt khoảng 10%.

-Các nghiệp vụ bảo hiểm khác như xe cơ giới, con người... được chú trọng phát triển mạnh nhằm chiếm lĩnh thị trường nên dự kiến sẽ đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu khoảng từ 25% đến 30%. Các nghiệp vụ này trong những năm qua mang lại hiệu quả kinh doanh nên Công ty sẽ khuyến khích và tạo cơ chế cho việc thực hiện.

KẾ HOẠCH KINH DOANH BẢO HIỂM GỐC

ĐVT:triệu đồng

Nghiep vụ	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
BH Năng lượng	501.681	513.120	517.036
BH Tài sản&thiệt hại khác	285.727	302.070	306.045
BH Thân tàu & TNDS chủ tàu	234.984	257.050	265.055
BH sức khoẻ & tai nạn con người	31.988	42.019	49.028
BH xe cơ giới	136.944	173.020	200.072
BH cháy & RR đặc biệt	18.022	22.000	25.048
BH hàng hoá	112.524	136.060	152.037
BH nghiệp vụ khác	43.010	56.029	62.115
Tổng cộng	1.364.880	1.501.368	1.576.436

Nguồn: Phương án cổ phần hoá công ty bảo hiểm dầu khí

• Kinh doanh tái bảo hiểm:

Công ty tập trung phát triển hoạt động kinh doanh nhận tái bảo hiểm theo hướng phát triển mạnh ra thị trường thế giới, tăng phí nhận tái từ các công ty bảo hiểm nước ngoài hoặc nhận tái lại từ các công ty bảo hiểm của các tập đoàn dầu khí nước ngoài nơi có sự hợp tác tìm kiếm thăm dò dầu khí của PV. Công ty dự kiến duy trì mức tăng trưởng phí nhận tái 15%/năm, trong đó nhận tái bảo hiểm từ nước ngoài tăng trên 10%/năm.

KẾ HOẠCH KINH DOANH NHẬN TÁI BẢO HIỂM 2008 - 2010

Đơn vị: tỷ đồng

Nghệp vụ	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
BH năng lượng	1.489	1.593	1.672
BH TS & thiệt hại vật chất	25.840	29.716	32.688
BH than tàu & TNDS chủ tàu	12.407	13.648	14.467
BH sức khoẻ & TN con người	1.327	1.393	1.463
BH xe cơ giới	688	743	780
BH cháy & các rủi ro đặc biệt	3.427	4.284	4.456
BH hàng hoá	8.631	9.408	10.631
BH nghiệp vụ khác	5.150	7.018	8.427
Tổng cộng	58.961	67.805	74.585

Nguồn: Phương án CPH công ty bảo hiểm dầu khí

• **Hoạt động đầu tư:** Từ nay đến năm 2020 Tập đoàn Dầu khí sẽ đầu tư trên 30 tỷ USD trong đó có các dự án rất lớn như khu lọc hóa dầu ở Nghi Sơn, Long Sơn, các nhà máy điện, kinh doanh dầu thô... và đây là cơ hội rất tốt để công ty vừa bảo hiểm vừa tham gia đầu tư. Hiện nay các mảng đầu tư của PVI vào dầu khí rất mạnh và hy vọng từ năm 2009 sẽ phát huy hiệu quả. Chiến lược đến năm 2010 PVI sẽ trở thành Tổng Cty bảo hiểm và tài chính dẫn đầu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

- Về hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản: Công ty Bảo hiểm Dầu khí có kế hoạch xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ yêu cầu phát triển và mở rộng kinh doanh của các công ty con và các PVI khu vực theo định hướng chiến lược đến năm 2010.

- Tăng cường mở rộng các trung tâm sửa chữa, cứu hộ, triển khai việc kinh doanh bất động sản nhằm mục tiêu sinh lợi cao.

Là một công ty bảo hiểm ngành đặc thù,PVI đang có được những lợi thế hết sức quan trọng để phát triển.Thế mạnh lớn nhất đó là PVI là thành viên của tập đoàn dầu khí quốc gia Việt Nam.Thứ hai là tập thể lãnh đạo PVI am hiểu thị trường,biết xác định các bước đi chính xác đảm bảo sự phát triển bền vững của PVI.Thứ 3 là đội ngũ cán bộ và nhân viên của công ty,hiện tại công ty có gần 700 cán bộ quản lý,nhân viên, họ được đào tạo bài bản,năng động, sáng tạo và có khả năng làm việc độc lập cao.Với những lợi thế đó công ty đang tiến những bước dài trên con đường phát triển và tự tin với những mục tiêu đặt ra,phấn đấu trở thành công ty bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu Việt Nam.

PHẦN II.

KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY PVI HÀ NỘI .

Hà Nội là trung tâm kinh tế, chính trị, văn hoá và khoa học lớn nhất của cả nước. PVI Hà Nội được thành lập và đi vào hoạt động từ cuối tháng 8 năm 2006, qua hơn 1 năm triển khai xây dựng, với đặc trưng hoạt động ở địa bàn Hà Nội với rất nhiều thuận lợi cộng với sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBNV, PVI Hà Nội đã đạt được những kết quả ban đầu.

Đánh giá chung về tình hình của công ty ta có thể thấy được những thuận lợi và khó khăn cơ bản của hội sở như sau:

1. Thuận lợi:

-Được Đảng Uỷ, chủ tịch HĐQT, Ban tổng giám đốc thường xuyên quan tâm chỉ đạo sát sao, tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động của PVI Hà Nội

-Thương hiệu của Bảo hiểm Dầu khí gắn liền với Tập đoàn Dầu khí quốc gia VN là thương hiệu mạnh đã được khẳng định trên thị trường.

-Thị trường BH Việt Nam nói chung và Hà Nội nói riêng có tốc độ tăng trưởng cao và còn rất nhiều tiềm năng chưa được khai thác. Nhà nước cũng có chính sách mở cửa rộng hơn nữa trong lĩnh vực ngân hàng-tài chính-bảo hiểm nên các công ty bảo hiểm đang có những cơ hội rất lớn nếu biết tận dụng triệt để.

-Định hướng kinh doanh của tổng công ty và PVI Hà Nội là rõ ràng và đúng đắn.

-PVI Hà Nội có nhiều cán bộ giỏi, nhiều kinh nghiệm, giàu nhiệt huyết, quyết tâm xây dựng PVI Hà Nội thành một đơn vị giỏi về kinh doanh, vững về chuyên môn và hoàn thành tốt kế hoạch được giao.

2. Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi trên, vì là một công ty mới được thành lập nên kinh nghiệm chưa nhiều, công ty vẫn đang phải đối mặt với những khó khăn không phải là nhỏ:

-Hà Nội là một thị trường lớn vì vậy các công ty bảo hiểm cũng dành nhiều công sức đầu tư cho thị trường này điều đó làm cho cạnh tranh trở nên rất gay gắt dẫn đến việc tuyển chọn ,bổ sung lực lượng CBNV và đại lý giỏi gặp nhiều khó khăn do chính sách tăng cường giữ lại và lôi kéo của các công ty bảo hiểm khác. Bản thân các cán bộ của PVI Hà Nội cũng là đối tượng thu hút của các công ty BH khác và cũng đã có hiện tượng rò rỉ nguồn nhân lực.

-Là đơn vị mới thành lập, các cán bộ nhân viên được chuyển đến từ nhiều đơn vị khác nhau, các bộ phận kinh doanh còn yếu và thiếu cán bộ có năng lực, đặc biệt là kỹ năng khai thác chưa cao. Bên cạnh đó, hệ thống bán lẻ mà công ty lập ra chưa thực sự sâu và rộng nên kết quả kinh doanh chưa cao.

-Các phòng kinh doanh của công ty chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế vì tính chuyên môn hoá chưa cao, định hướng kinh doanh chưa rõ ràng và số lượng còn ít, chưa đủ sức bao phủ thị trường nên hiệu quả kinh doanh còn thấp.

3. Thực tế đạt được.

Trước thực tế những thuận lợi và khó khăn đó, tập thể ban lãnh đạo và nhân viên PVI đã đoàn kết, quyết tâm cố gắng đến mức tối đa để hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh đã đặt ra. Ta có thể thấy được những thành quả của sự cố gắng này qua những con số biết nói sau:

Tổng hợp kết quả kinh doanh tính đến hết 31/12/2007

Đơn vị : tỷ đồng

Tổng doanh thu	31.7 (=104%kế hoạch)
Trong đó:	
Bảo hiểm xe cơ giới	9.5
Bảo hiểm con người	4.6
Bảo hiểm hàng hải	11.6
Bảo hiểm khác	6
Phí bảo hiểm thực thu	29.7
Bồi thường	3.3(=11%phí bảo hiểm thực thu)

Có được những kết quả này là do sự cố gắng không mệt mỏi của ban lãnh đạo và đội ngũ nhân viên PVI đồng thời nhìn nhận một cách khách quan, PVI Hà Nội đã có những chiến lược kinh doanh khôn ngoan như:

-PVI Hà Nội đã đặt được quan hệ chặt chẽ với các sở, ban ngành thành phố Hà Nội và các tổ chức tài chính, ngân hàng tại thủ đô Hà Nội.

-PVI Hà Nội đã chủ động tiếp xúc với các doanh nghiệp lớn tại địa bàn Hà Nội cũng như các khu vực lân cận và tiến hành cấp các đơn bảo hiểm lớn như:Công ty vận tải Biển Đông,Nhà máy giấy An Hoà, Tổng công ty thép Việt Nam, Công ty Hàng Hải Vinashin,Ban Tài chính Trung Ương,...

-PVI Hà Nội đã tích cực thực hiện chủ trương, mở rộng phát triển kinh doanh BH xe cơ giới,con người, cháy nổ,qua mạng lưới đại lý.Tổng doanh thu nghiệp vụ BH xe cơ giới,con người chiếm tỉ trọng 45% doanh thu.Đến nay PVI Hà Nội đã thành lập được 4 phòng kinh doanh khu vực để phát triển hệ thống bán lẻ trên địa bàn thủ đô nhằm khai thác có chiều sâu các nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới,con người.

4.Kế hoạch kinh doanh cho năm 2008.

- Kế hoạch kinh doanh:

Trên cơ sở những thành công bước đầu cũng như dựa trên cơ sở phân tích tình hình thực tế của công ty, công ty bảo hiểm dầu khí Hà Nội đã lên kế hoạch kinh doanh cho năm 2008 là doanh thu đạt 75 tỷ đồng trong đó tái tục đơn năm 2007 là 24 tỷ, kế hoạch khai thác mới là 51 tỷ.

Doanh thu dự kiến thực hiện theo các phòng kinh doanh:

Đơn vị: tỷ đồng.

Phòng bảo hiểm tài sản-kỹ thuật	15
Phòng bảo hiểm hàng hải	14
P.Bh xe cơ giới, con người,	6
P.KV Cầu Giấy	9
P.KV Tây Hồ	6
P.KV Gia Lâm	5
P.KV Hoàn Kiếm	4
P.Kv Hoàng Mai(*)	4
P.KV Ba Đình(*)	6
P.KV Đông Anh(*)	5
Tổng cộng	75

(*): Các văn phòng dự kiến thành lập vào năm 2008

- Về kế hoạch cơ cấu nghiệp vụ và khách hàng:

+BH Thân tàu: Giữ vững các nghiệp vụ hiện đang tham gia ở công ty Hàng hải Vinashin, công ty vận tải Biển Đông,... và tăng số lượng tàu tham gia BH tại các công ty này do các công ty này đang có kế hoạch mua sắm thêm tàu mới.

+BH Đóng tàu: Phối hợp với tổng công ty tham gia bảo hiểm cho các tàu đóng tại nhà máy Đóng tàu Bến Kiền, Bến Thủy, Phà Rừng, Nam Triệu.

+BH Hàng hoá gồm:

- Hàng thép xuất nhập khẩu:Đã đăng kí hợp đồng bao với tổng công ty thép,công ty thép Việt Ý,Hoà Phát,Thép Việt,đang thương thảo với một số công ty khác.
- Hàng thức ăn chăn nuôi:Đã đăng kí với công ty Quang Dũng Mb,đang trình Tổng công ty ký với 2 công ty khác với điều kiện tương tự.
- Hàng xăng dầu:Có hợp đồng bao với công ty xăng dầu quân đội cần cố gắng duy trì cho năm 2008.

+BH Con người trách nhiệm cao:

- Tái tục hợp đồng với Petrovietnam,PVI
- Triển khai ký hợp đồng với công ty chứng khoán dầu khí,công ty tài chính dầu khí,công ty Điện Lực dầu khí...

+BH xây dựng lắp đặt:Bám sát Cục Đường Sắt,Ban quản lý dự án Thăng Long,Vinaconex,tổng công ty chè,tổng công ty cao su...

- Kế hoạch phát triển hệ thống đại lý:

+Giao cho phòng xe cơ giới, quản lý đại lý xây dựng chương trình đào tạo,tuyển dụng các tổng đại lý.Phần đầu đến năm 2008 cả công ty có 200 đại lý hoạt động có hiệu quả.

+Thu hút các công ty cá nhân làm cộng tác viên hoặc đại lý bảo hiểm,xây dựng các kênh bán hàng qua đại lý,các định chế tài chính như Ngân Hàng,công ty cho thuê tài chính,tín dụng.Thiết lập các quan hệ với các gara, salon ô tô,trạm đăng kiểm...

+Chuyên nghiệp hoá các đại lý đã có chứng chỉ đại lý bảo hiểm để tăng cường hỗ trợ cho các đại lý cá nhân làm cộng tác viên không thường xuyên nhưng lại có các đầu mối khách hàng lớn.

+Tạo cơ chế khuyến khích,động viên cho các đại lý phát triển.

- Kế hoạch phát triển nhân sự và thành lập các phòng kinh doanh:

Ban đầu PVI Hà Nội đã xây dựng được bộ máy tổ chức gồm 2 phòng quản lý, 3 phòng kinh doanh và 4 phòng kinh doanh khu vực cùng một số điểm bán lẻ trên địa bàn. Để hoàn thành kế hoạch kinh doanh mà công ty giao, việc bổ sung nhân sự cho các bộ phận còn thiếu và yếu là rất cần thiết. Vì vậy PVI Hà Nội sẽ lên kế hoạch tuyển dụng và nâng số cán bộ lên 68 người vào cuối năm 2008. Cụ thể:

Đầu năm	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Cả năm
45	54	62	66	68	62.5

PVI Hà Nội sẽ củng cố các phòng chuyên sâu về nghiệp vụ, bên cạnh việc khai thác còn đảm nhận chức năng hướng dẫn, hỗ trợ cho các phòng khai thác khu vực. Đồng thời công ty có kế hoạch trong quý I năm 2008 sẽ thành lập thêm một số văn phòng kinh doanh khu vực nhằm mở rộng phạm vi bao phủ thị trường. Công ty cũng đang có chiến lược dài hơi để thu hút thêm các lao động có kinh nghiệm, các cán bộ giỏi ở các đơn vị bảo hiểm khác bằng môi trường làm việc tốt và cơ hội thăng tiến đồng thời hoàn thiện hơn nữa cơ chế thưởng phạt nghiêm minh để tạo động lực làm việc tích cực cho người lao động.

● Các giải pháp thực hiện kế hoạch kinh doanh: Để thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh đã đặt ra thì PVI Hà Nội đưa ra các giải pháp thực hiện như sau:

+ Xây dựng mạng lưới các phòng kinh doanh khu vực và hệ thống văn phòng tổng đại lý.

+ Tổ chức đào tạo, tự đào tạo, đào tạo lại nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp trong kinh doanh bảo hiểm cho cán bộ, chuyên môn hoá các phòng kinh doanh tại PVI Hà Nội.

+Giao kế hoạch kinh doanh cho từng đơn vị,các phòng kinh doanh phải giao doanh thu đến từng cá nhân.Bắt buộc các cán bộ nhân viên phải có kế hoạch công việc cụ thể cho từng tuần, từng tháng.

+Xây dựng cơ chế khoán kinh doanh cho các phòng,các tổng đại lý,chi phí khoán dựa trên cơ sở hoàn thành kế hoạch từng quý và tỷ lệ hạn chế bồi thường.

+Xây dựng đội ngũ bồi thường đạt chất lượng và hiệu quả để quảng bá thương hiệu phục vụ công tác kinh doanh.Tôn trọng cao nhất quyền lợi của khách hàng trên cơ sở theo đúng nguyên tắc pháp luật và quy định của tổng công ty.

Đó là các giải pháp được đưa ra tuy nhiên để thực hiện được cũng không phải dễ dàng và vì vậy PVI Hà Nội vẫn rất cần có sự hỗ trợ sát sao và kịp thời từ phía tổng công ty trên các mặt như marketing,quảng cáo,thiết lập quan hệ,hỗ trợ đào tạo và đào tạo lại,tăng chi phí khai thác cho một số nghiệp vụ khó khăn v.v...

PHẦN III.
VÀI NÉT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA PHÒNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY
BH DẦU KHÍ HÀ NỘI.

Trong thời gian được thực tập tại phòng tài sản, công ty bảo hiểm dầu khí, thuộc tổng công ty bảo hiểm dầu khí Việt Nam, tôi đã nhận được sự giúp đỡ tận tình của cán bộ phòng nói riêng và cán bộ công ty nói chung, qua đó tôi có cơ hội tiếp xúc thực tế kinh doanh và hiểu rõ một cách cụ thể về nghiệp vụ của từng đơn vị trong công ty.

Phòng tài sản được thành lập cùng thời điểm với thời điểm thành lập công ty bảo hiểm Dầu khí Hà Nội vào tháng 8/2006. Mặc dù mới thành lập được hơn 1 năm nhưng với vai trò là một phòng chủ lực, phòng bảo hiểm tài sản với đội ngũ nhân lực trẻ đã đóng góp ngày càng nhiều cho sự thành công và phát triển của công ty. Các nghiệp vụ do phòng đảm nhận bao gồm:

- Bảo hiểm hàng hoá.
- BH con người.
- BH vật chất xe ô tô.
- BH tài sản.
- BH thân tàu.
- BH trách nhiệm.
- BH TNDS chủ xe.

Mặc dù mới chỉ được thành lập trong thời gian ngắn nhưng phòng Tài Sản với đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt tình đã vươn lên trở thành phòng chủ lực của công ty, đóng góp doanh thu và lợi nhuận lớn cho sự phát triển chung của công ty nói chung.

Ta có thể thấy sự phát triển của phòng Tài Sản qua một số nghiệp vụ do phòng đảm nhận trong một số tháng của năm 2007 như sau:

Đơn vị : đồng

	Tổng phí net	Tổng phí VAT	Tổng doanh thu
Tháng 1	1.206.592.069	103.380.212	1.309.966.282
Tháng 2	1.264.780.454	106.149.045	1.770.940.501
Tháng 3	994.856.357	89.567.236	1.032.563.760
Tháng 4	1.233.329.700	1.232.092.522	1.236.768.222
Tháng 5	1.334.230.839	1.023.092.320	1.460.560.089
Tháng 6	1.612.714.976	1.470.373.253	1.491.006.556

Phòng tài sản cũng là một phòng chủ đạo của công ty và ngày càng vững mạnh trên con đường phát triển, đặc biệt các nghiệp vụ như bảo hiểm vật chất xe ô tô, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm thân tàu và hàng hoá vận chuyển bằng đường biển là những nghiệp vụ mạnh của phòng và cũng đang nhận được sự quan tâm đúng mực, hi vọng ngày càng trở thành điểm tựa vững mạnh cho sự phát triển của phòng nói riêng và của hội sở nói chung.

KẾT LUẬN.

Bảo hiểm Dầu khí Việt Nam qua hơn 10 năm hoạt động, không chỉ dừng lại ở việc cung cấp các sản phẩm cho ngành dầu khí mà đã mở rộng hoạt động của mình, đa dạng hoá tất cả các sản phẩm để phục vụ cho nhu cầu bảo hiểm của đông đảo người dân, trở thành thương hiệu được người tiêu dùng ưa thích. Với mục tiêu trở thành công ty bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu Việt Nam, tổng công ty dầu khí đang có những chiến lược nhằm hạn chế những khó khăn nội tại, hoàn thành tốt những nhiệm vụ đặt ra trước mắt và tiếp tục vững bước trên con đường phát triển của mình.

Là một chi nhánh của tổng công ty bảo hiểm dầu khí, PVI Hà Nội mặc dù mới được thành lập và đi vào hoạt động hơn một năm nhưng đã có được thành quả ban đầu rất tích cực, hứa hẹn sẽ trở thành chi nhánh chủ đạo, xứng đáng với tầm quan trọng của một công ty bảo hiểm đóng ở thủ đô.

Các nghiệp vụ bảo hiểm gốc, tái bảo hiểm và đầu tư đang được cả tổng công ty và PVI Hà Nội thực hiện một cách rất tích cực, mặc dù vậy khó khăn không phải là đã hết mà vẫn là những thách thức không nhỏ đòi hỏi các nhà kinh doanh phải thật sự tỉnh táo và có các giải pháp hữu hiệu để khắc phục, hoàn thiện.

Cùng với những mục tiêu nhiệm vụ đặt ra và những giải pháp cụ thể, mong rằng PVI Hà Nội sẽ chung sức cùng tổng công ty trong những năm tới sẽ hoạt động hiệu quả, cung cấp cho người dân những dịch vụ bảo hiểm ngày càng tốt, trở thành công ty bảo hiểm dẫn đầu thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
PHẦN I: TÓM LƯỢC VỀ TỔNG CÔNG TY BẢO HIỂM DẦU KHÍ VIỆT NAM PVI.....	2
I. TỔNG QUAN CHUNG VỀ DOANH NGHIỆP.....	2
<i>1-Tên và địa chỉ doanh nghiệp.....</i>	<i>2</i>
<i>2-Lịch sử công ty.....</i>	<i>2</i>
<i>3-Ngành nghề kinh doanh.....</i>	<i>3</i>
<i>4-Sản phẩm và thị trường.....</i>	<i>4</i>
<i>4.1-Sản phẩm.....</i>	<i>4</i>
<i>4.2. Thị trường.....</i>	<i>5</i>
<i>5-Nguồn nhân lực.....</i>	<i>6</i>
<i>6-Sơ đồ tổ chức công ty.....</i>	<i>7</i>
II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY THỜI GIAN QUA.....	10
<i>1-Tình hình phát triển chung của công ty</i>	<i>10</i>
<i>2-Những thuận lợi và khó khăn của công ty.....</i>	<i>15</i>
<i>1.1 Thuận lợi.....</i>	<i>15</i>
<i>1.2. Khó khăn.....</i>	<i>16</i>
III. PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÔNG TY GIAI ĐOẠN 2008 - 2010.....	17
<i>1- Mục tiêu.....</i>	<i>17</i>
<i>2- Khả năng cung ứng dịch vụ.....</i>	<i>17</i>
<i>3-Định hướng chiến lược.....</i>	<i>18</i>
PHẦN II: KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY PVI HÀ NỘI	23
<i>1.Thuận lợi:.....</i>	<i>23</i>
<i>2.Khó khăn:.....</i>	<i>24</i>
<i>4.Kế hoạch kinh doanh cho năm 2008.....</i>	<i>26</i>
PHẦN III: VÀI NÉT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA PHÒNG TÀI SẢN TẠI CÔNG TY BH DẦU KHÍ HÀ NỘI.....	30
KẾT LUẬN.....	32