

LỜI MỞ ĐẦU

Giai đoạn trước năm 1993, thị trường bảo hiểm Việt Nam chỉ có duy nhất một công ty là Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt). Tuy nhiên, với sự ra đời của Nghị định 100CP về kinh doanh bảo hiểm, ban hành bởi Chính phủ nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam vào ngày 18/12/1993, đã đưa ra cơ sở pháp lý cho việc chấm dứt sự độc quyền của Bảo Việt. Năm 1994, Công ty bảo hiểm Thành phố Hồ Chí Minh, vốn là chi nhánh của Bảo Việt tại thành phố Hồ Chí Minh tách ra, đã thực sự chấm dứt tình trạng độc quyền trên thị trường bảo hiểm nước ta. Từ đó, cùng với sự thừa nhận nền kinh tế nhiều thành phần, liên tiếp các công ty bảo hiểm, cả công ty nhà nước Nhà nước, Cổ phần hay nước ngoài, đã được thành lập.

Sau khi Bảo Minh được thành lập, nhiều Công ty bảo hiểm đã ra đời, trong đó có Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI). Chỉ với 20 nhân viên trong những ngày đầu thành lập vào 1/8/1998, đến nay Công ty đã có gần 500 nhân viên, phát triển mạng lưới gồm 22 đại lý khắp các tỉnh thành trong cả nước với 50 sản phẩm đang được triển khai. Gần như trong suốt quá trình hoạt động, Công ty luôn chiếm vị trí thứ 5 trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ về doanh thu phí, khẳng định được vị thế của mình ở thị trường trong và ngoài nước. Luôn chú trọng chất lượng dịch vụ khách hàng với phương châm “Trao niềm tin tới tận tay khách hàng”, Công ty đã tiến hành hợp tác với các công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm, môi giới, giám định bồi thường trong và ngoài nước có uy tín với tiềm lực tài chính vững mạnh. Năm 2008 là năm diễn ra nhiều sự kiện quan trọng với Công ty. Đáng chú ý nhất là lễ kỷ niệm 10 năm thành lập Công ty vào ngày 4/8/2008 tại Hà Nội với sự có mặt của Bộ trưởng Bộ TT&TT Lê Doãn Hợp, Vụ trưởng vụ Bảo hiểm Trịnh Thanh Hoan và Chủ tịch Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam Trịnh Quang Tuyền. Ghi nhận những thành tích mà PTI đã đạt được trong 10 năm qua, Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam đã quyết định tặng thưởng Bằng khen cho tập thể CBCNV Công ty vì đã hoàn thành xuất sắc nhiệm

vụ sản xuất kinh doanh giai đoạn 1998-2008. Ngoài ra, ngày 3/1/2008, tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia thành phố Hà Nội, Bộ Công thương và Học viện Chính trị - Hành chính Quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh đã trao tặng giải thưởng “Doanh nghiệp phát triển bền vững” cho Công ty vì những đóng góp tích cực vào sự phát triển về kinh tế, tạo lập bản sắc và thương hiệu riêng Việt Nam, cùng đất nước hội nhập nhanh và bền vững vào nền kinh tế thế giới.

Dự kiến trong năm 2009, PTI tiếp tục triển khai hoạt động kinh doanh theo hướng “Kinh doanh hiệu quả, phát triển bền vững”. Bên cạnh đó PTI, sẽ chú trọng phát triển thương hiệu của mình, hướng tới là một trong những doanh nghiệp có thương hiệu mạnh trong lĩnh vực bảo hiểm nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung.

I. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN

1.1 Giới thiệu về Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI)

- Tên đơn vị: Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (Tên viết tắt: PTI)
- Tên Tiếng Anh: Posts & Tel. Joint-Stock Insurance Company
- Trụ sở chính: Tầng 8 Tòa nhà 4A - Láng Hạ - Ba Đình - Hà Nội
- Năm thành lập: 1998
- Ngành nghề kinh doanh chính: Bảo hiểm gốc, Nhận và nhượng tái liên quan đến các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ; Giám định, điều tra, tính toán, phân bổ tổn thất, đại lý giám định, xét giải quyết bồi thường và đòi người thứ ba.

1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty

a) Quá trình hình thành

Sau Nghị Định 100CP năm 1993 của Chính Phủ về kinh doanh bảo hiểm, hàng loạt Công ty bảo hiểm ra đời chấm dứt tình trạng độc quyền trên thị trường. Hoà chung với xu thế phát triển đó, Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI) đã được thành lập ngày 01/08/1998 do Ủy ban Nhân dân Thành phố Hà Nội cấp giấy phép thành lập số 3633/GP-UP và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/09/1998, với phạm vi kinh doanh tập trung chủ yếu vào mảng bảo hiểm phi hàng hải và tái bảo hiểm phi nhân thọ trong nước và quốc tế.

b) Thành viên sáng lập

Công ty PTI có 07 thành viên sáng lập, đều là những Công ty có uy tín và tiềm lực tài chính vững mạnh, gồm:

- Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT);
- Tổng Công ty Xây dựng Hà Nội (HANCORP);

- Tổng Công ty Xuất nhập khẩu Xây dựng Việt Nam (VINCONEX);
- Tổng Công ty CP Tái Bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (VINARE);
- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế (VIBank);
- Tổng Công ty Cổ phần Bảo Minh (BAOMINH).

c) Quan hệ hợp tác

Ngay từ khi mới đi vào hoạt động, Công ty đã thiết lập quan hệ hợp tác chặt chẽ với các đối tác mang tính chiến lược ở trong và ngoài nước có kinh nghiệm và uy tín lâu năm. Về hoạt động tái bảo hiểm phải kể đến những nhà nhận tái của thị trường Châu Âu và Châu Á như: Công ty Tái bảo hiểm SwissRe Thụy Sĩ, MunichRe Đức, Sumitomo Nhật Bản, Tổng Công ty CP Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam (VINARE), CCR, Tokyo Marine, Hannover Re. Không chỉ trực tiếp thu xếp hợp đồng nhận, nhượng tái với các công ty trên, Công ty còn thực hiện hoạt động tái bảo hiểm thông qua các Công ty Môi giới hàng đầu như: Marsh, AON, Grass Savoye Willis, Arthur J.Gallagher...Sớm nhận thức được vai trò của Công tác giám định - giải quyết bồi thường *“không chỉ thuần túy là một mắt xích trong quy trình nghiệp vụ bảo hiểm, mà còn là biện pháp tốt nhất để nâng cao uy tín và năng lực kinh doanh của Công ty trên thị trường bảo hiểm”*, không chỉ tiến hành giám định độc lập trong tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm cơ bản, Công ty còn hợp tác với những nhà giám định chuyên nghiệp, có tên tuổi như: Crawford, McLauren, Cunningham Lindsey.

Bảng 1: Danh sách các nhà nhận tái bảo hiểm

STT	Tên Công ty	Quốc tịch	Khả năng tài chính	
			Theo S&P	Theo AM Best
1	Swiss Re	Thụy Sĩ	AAA	A++
2	Mitsui Sumitomo	Nhật Bản	AA	A++
3	CCR	Pháp	AAA	A
4	Munich Re	Đức	AAA	A
5	Hannover Re	Đức	AA+	A+

6	Yasuda Re	Nhật Bản	NR	NR
7	VINARE	Việt Nam	NR	NR

(Nguồn: Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện)

Ghi chú:

✓ Theo xếp hạng của Công ty Standard & Poor (S&P), loại AAA là thứ hạng cao nhất.

✓ Theo xếp hạng của Công ty AM Best, loại A++ là thứ hạng cao nhất.

d) Phạm vi kinh doanh

Được phép của Bộ Tài chính, Công ty PTI đang triển khai gần 50 sản phẩm bảo hiểm trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ.

Bảng 2: Cơ cấu sản phẩm của Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện

Nội dung	Số năm kinh nghiệm
A – Kinh doanh bảo hiểm gốc	
1. Các nghiệp vụ Bảo hiểm hiện đang triển khai	
<u>Nhóm bảo hiểm tài sản</u>	
Bảo hiểm mọi rủi ro cho tài sản;	10 năm
Bảo hiểm cháy và rủi ro đặc biệt;	10 năm
Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh;	10 năm
Bảo hiểm trộm cắp, bảo hiểm tiền...	10 năm
<u>Nhóm bảo hiểm kỹ thuật</u>	
Bảo hiểm thiết bị điện tử,	10 năm
Bảo hiểm xây dựng, bảo hiểm lắp đặt,	10 năm
Bảo hiểm máy móc;	10 năm
Bảo hiểm thiệt hại kho lạnh...	10 năm
<u>Nhóm bảo hiểm trách nhiệm</u>	
Bảo hiểm trách nhiệm với người thứ ba;	10 năm
Bảo hiểm trách nhiệm công cộng;	10 năm
Bảo hiểm trách nhiệm sản phẩm;	10 năm

Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp	10 năm
<u>Nhóm Bảo hiểm phi hàng hải</u>	
Bảo hiểm trách nhiệm của chủ xe cơ giới;	10 năm
Bảo hiểm vật chất xe cơ giới;	10 năm
Bảo hiểm tai nạn lái phụ xe, người ngồi, hành khách trên xe;	10 năm
Bảo hiểm tai nạn con người (24/24);	10 năm
Bảo hiểm y tế tự nguyện;	10 năm
Bảo hiểm toàn diện đối với học sinh;	10 năm
Bảo hiểm khách du lịch;	10 năm
Bảo hiểm bồi thường cho người lao động	10 năm
2. Các nghiệp vụ bảo hiểm mới đang triển khai	
Bảo hiểm vệ tinh	07 năm
Bảo hiểm trách nhiệm bưu phẩm, bưu kiện khai giá	05 năm
B- Nhận và nhượng tái bảo hiểm các nghiệp vụ bảo hiểm phi nhân thọ	10 năm
C- Giám định, điều tra, tính toán, phân bổ tổn thất, đại lý giám định, xét giải quyết bồi thường và đòi người thứ ba.	

(Nguồn: Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện)

Mặc dù ra đời muộn hơn hẳn các đại gia trong ngành bảo hiểm như Bảo Việt, Bảo Minh, mới chỉ có 10 năm kinh nghiệm, nhưng Công ty đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường bảo hiểm Việt Nam và có sự hợp tác chặt chẽ với nhiều Công ty bảo hiểm, tái bảo hiểm và tổ chức tài chính quốc tế, xếp thứ 5 trong tổng số 28 công ty bảo hiểm phi nhân thọ toàn thị trường tính đến

hết năm 2008. Các sản phẩm bảo hiểm thế mạnh của Công ty là: bảo hiểm thiết bị điện tử, bảo hiểm xây dựng – lắp đặt, bảo hiểm tài sản và bảo hiểm hàng hóa. Thời gian qua, Công ty đã khai thác được nhiều hợp đồng bảo hiểm lớn trong lĩnh vực bảo hiểm xây dựng lắp đặt, trong đó có các dự án đầu tư xây dựng các nhà máy, cầu, đường giao thông có giá trị hàng trăm, nghìn tỷ đồng như: Dự án xây dựng nhà máy xi măng Cẩm Phả (tổng giá trị hợp đồng: 3118 tỷ đồng); dự án xây dựng cầu Thanh Trì, Dự án Xi măng Hạ Long, ...

Đặc biệt vào cuối năm 2007, Công ty đã chính thức cho ra mắt sản phẩm bảo hiểm vệ tinh sau nhiều năm tiến hành nghiên cứu quá trình triển khai. Dự án phóng vệ tinh Vinasat-1 mang tầm quốc gia có ý nghĩa đặc biệt quan trọng với tổng mức đầu tư là 3.000 tỷ đồng. Sau khi cân nhắc kỹ lưỡng giữa các nhà thầu, Tổng Công ty Bưu chính viễn thông (VNPT) đã cho phép hai công ty Bảo Việt và Bảo hiểm bưu điện (PTI) thu xếp bảo hiểm cho Vinasat-1 với tổng giá trị bảo hiểm là 177 triệu USD và mức trách nhiệm tương ứng là 65% và 35%, trong đó Bảo Việt là công ty bảo hiểm đứng đầu. Ngoài ra, thông qua tập đoàn bảo hiểm Marsh (Mỹ) với vai trò của nhà môi giới đã cùng các công ty bảo hiểm gốc thu xếp, ký kết hợp đồng tái bảo hiểm cho Dự án với 15 công ty quốc tế lớn trên thế giới và 7 công ty trong nước.

1.3. Cơ cấu bộ máy tổ chức Công ty

a) Cơ cấu bộ máy tổ chức quản lý

Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp đã được Quốc hội nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam có hiệu lực ngày 01/07/2006 và Luật kinh doanh bảo hiểm có hiệu lực từ ngày 01/04/2001.
- Điều lệ Công ty được Đại hội Cổ đông lần thứ I ngày 23/6/1998, lần II ngày 28/6/2005, lần III ngày 30/6/2006, lần IV ngày 30/11/2007 nhất trí thông qua.

Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông 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 ĐHĐCĐ quyết định các vấn đề liên quan đến mục tiêu và lợi ích của 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. Cơ cấu Hội đồng Quản trị hiện tại như sau:

- Ông Đỗ Ngọc Bình : Chủ tịch Hội đồng quản trị
- Ông Phạm Xuân Phong : Phó chủ tịch HĐQT
- Ông Trịnh Quang Tuyền: Ủy viên HĐQT
- Ông Phạm Anh Tuấn: Ủy viên HĐQT
- Ông Trịnh Văn Tuấn: Ủy viên HĐQT

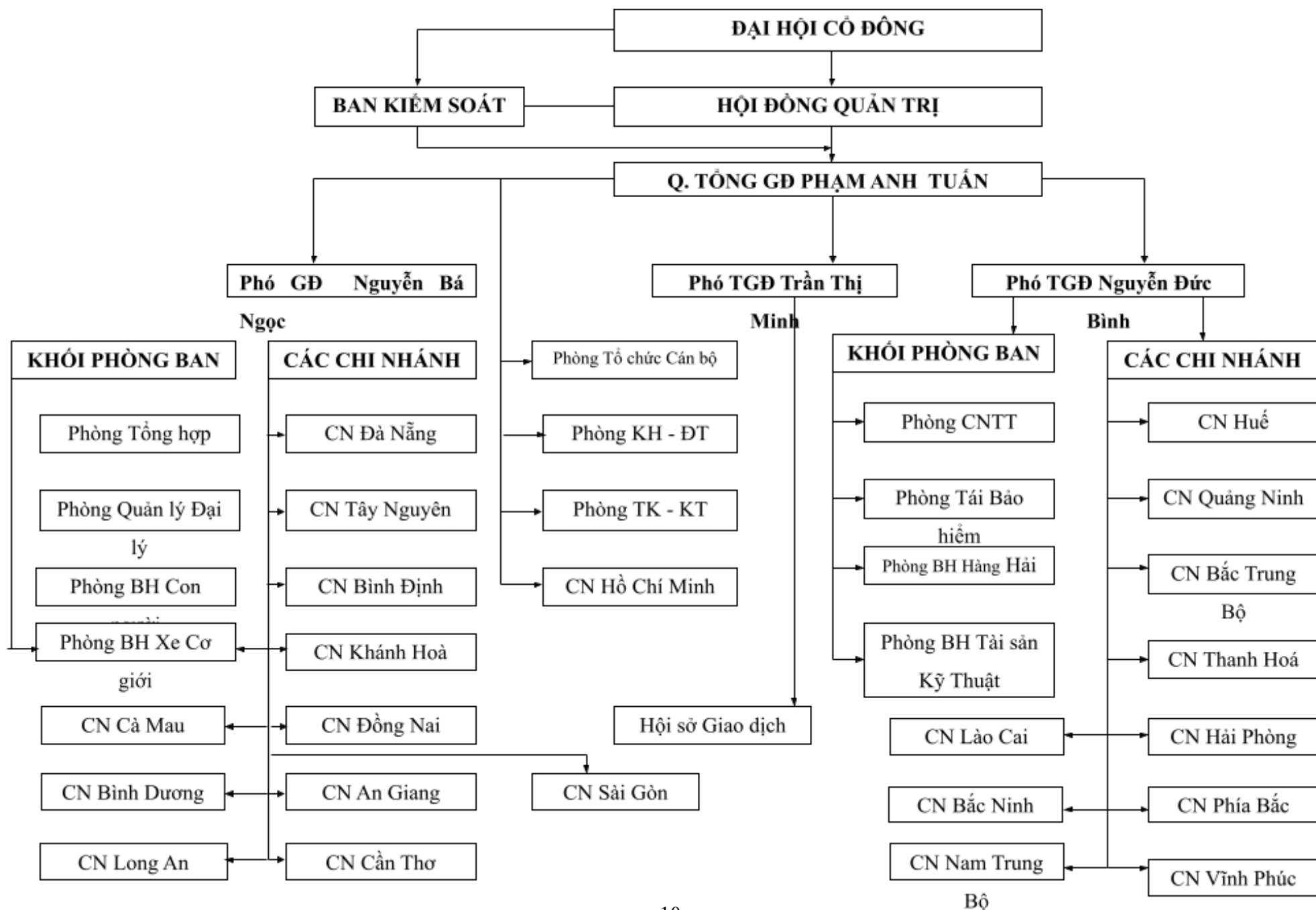
Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc do HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty và là người điều hành cao nhất mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty. Cơ cấu Ban Tổng Giám đốc hiện tại như sau:

- Ông Phạm Anh Tuấn: Quyền Tổng Giám đốc
- Bà Trần Thị Minh: Phó Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Đức Bình: Phó Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Bá Ngọc: Phó Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Trường Giang: Phó Tổng Giám đốc

Ban kiểm soát

Ban Kiểm soát do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.



Cơ cấu Ban kiểm soát hiện tại như sau:

- Ông Nguyễn Quốc Kế: Trưởng Ban Kiểm soát
- Ông Đỗ Anh Tuấn: Ủy viên
- Bà Nguyễn Thị Thúy Hồng : Ủy viên

Nhìn chung, phần lớn những cán bộ chủ chốt của Công ty đều là những người có trình độ chuyên môn cao, có nhiều kinh nghiệm trong ngành bảo hiểm hoặc các lĩnh vực liên quan như tài chính, kỹ thuật, kế toán... Chính vì vậy, họ là những nhà lãnh đạo có tầm nhìn xa, đưa ra những quyết sách đúng đắn đưa công ty hoạt động ngày càng phát triển.

b) Chức năng các phòng ban

Khối nghiệp vụ bao gồm: Phòng Bảo hiểm Tài sản Kỹ Thuật, Phòng Bảo hiểm hàng hải, Phòng Bảo hiểm Xe Cơ giới, Phòng Bảo hiểm con người, Phòng Quản lý Đại lý, Phòng Tái bảo hiểm, có chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc quản lý, chỉ đạo công tác chuyên môn nghiệp vụ thống nhất toàn công ty.

Khối Kinh tế bao gồm: Phòng Tài chính – Kế toán, Phòng Kế hoạch – Đầu tư, có chức năng kinh doanh, tham mưu và giúp Ban Giám đốc Công ty quản lý, chỉ đạo các công tác liên quan đến Kế toán Tài chính, Kế hoạch và Đầu tư tài chính theo đúng pháp luật.

Khối Quản lý bao gồm các phòng: Phòng Tổng hợp, Phòng Tổ chức Cán bộ, Phòng Công nghệ thông tin, có chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong việc quản lý, chỉ đạo các phòng ban trực thuộc và các công việc chuyên môn.

c) Mạng lưới chi nhánh: bao gồm Hội sở giao dịch Hà Nội và 21 chi nhánh bao phủ khắp cả nước.

Ngày 18/04/2005, bên cạnh 21 Chi nhánh đang hoạt động, Hội sở Giao dịch Hà Nội (PTI Hà Nội), theo Thông báo số 4522/TC/BH của Bộ Tài chính, đã được thành lập, để phù hợp với sự phát triển và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Ngày 01/07/2005, PTI Hà Nội chính thức đi vào hoạt động trên cơ

sở kế thừa toàn bộ hoạt động kinh doanh và các phòng kinh doanh bảo hiểm của Văn phòng Công ty PTI trước đây. Đến đây, có thể nói, Công ty đã hoàn thành việc tách toàn bộ khối trực tiếp khai thác kinh doanh bảo hiểm của PTI Hà Nội và 21 Chi nhánh và khối quản lý vĩ mô do Văn phòng Công ty chịu trách nhiệm.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN QUA

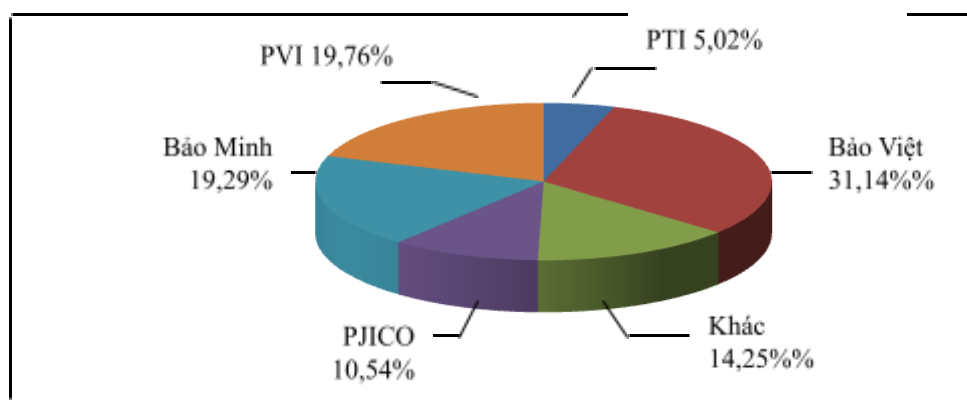
2.1. Vị thế của Công ty trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

Theo Báo cáo gần nhất của Bộ Tài chính, thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn tiếp tục tăng trưởng ổn định trong năm 2008. Đây là kết quả khá bất ngờ, vì tình hình kinh tế năm 2008 chịu ảnh hưởng nặng nề của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và tình hình thiên tai đã tác động xấu đến tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm nói chung và doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng. Năm 2008, tổng doanh thu toàn thị trường đạt 26.082 tỷ đồng, tăng 18%, trong đó doanh thu phí bảo hiểm chiếm 78.1% và doanh thu đầu tư chiếm 21.9%. Đến cuối năm, ngành đã huy động đầu tư trở lại nền kinh tế khoảng 57 nghìn tỷ đồng, tăng hơn 10 nghìn tỷ so với năm 2007.

Tính riêng thị trường bảo hiểm phi nhân thọ, theo Số liệu thống kê Tổng doanh thu toàn thị trường quý II đạt 2738 tỉ đồng, tăng 51,2% so với cùng kì 2007. Doanh thu phí bảo hiểm thực thu (có tính thêm phần nhận tái bảo hiểm và tái đi phần nhượng tái bảo hiểm) dẫn đầu là Bảo Việt 565 tỉ đồng, Bảo Minh 429 tỉ đồng, PVI 327 tỉ đồng, PJICO 243 tỉ đồng, toàn thị trường 1.996 tỉ đồng.

Trên toàn thị trường, các doanh nghiệp phi nhân thọ trong nước vẫn tiếp tục giữ vai trò chủ đạo, chiếm 94.63% thị phần và các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 5.37% còn lại. Dẫn đầu về thị phần vẫn là топ 5 công ty bao gồm: Bảo Việt, Bảo Minh, PVI, PJICO và PTI. Trong suốt nhiều năm qua, PTI luôn đứng thứ 5 trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nhưng còn có khoảng

Hình 2: Thị phần các doanh nghiệp bảo hiểm Quý 3 năm 2008

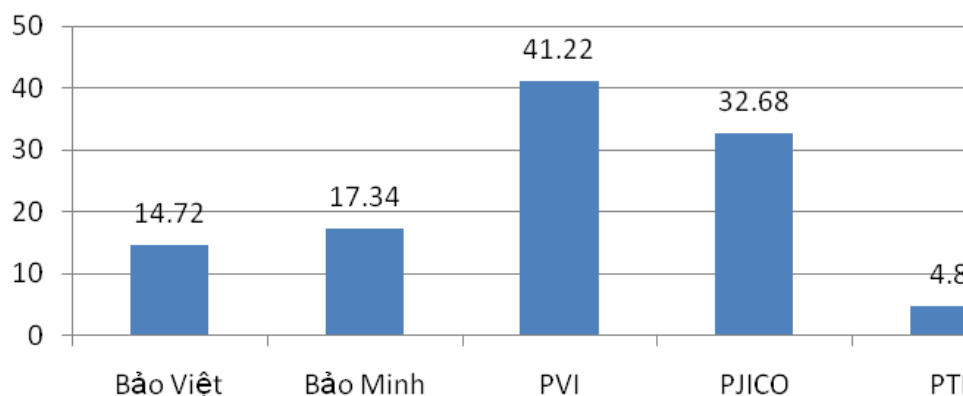


(Nguồn: Hiệp hội bảo hiểm)

cách khá xa về thị phần so với 4 đơn vị đứng đầu là Bảo Việt, Bảo Minh, PVI và PJICO (xem số liệu cụ thể ở Bảng trên).

Năm 2007, doanh thu phí bảo hiểm gốc của Bảo Việt đạt xấp xỉ 7.800 tỷ đồng, tăng 13,5%; Công ty Bảo Minh đạt 1.708, tăng khoảng 17,64%; PVI đạt trên 1706 tỷ đồng, tăng khoảng 40.4%; PJICO đạt trên 667 tỷ đồng, tăng 32.65%; PTI đạt trên 255 tỷ đồng, tăng 4.8%.

Hình 3: Tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm gốc của top 5 công ty trên thị trường Bảo hiểm phi nhân thọ



(Nguồn: Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện)

Qua phân tích Hình 2 và Hình 3 có thể thấy mức độ cạnh tranh giữa các công ty bảo hiểm phi nhân thọ trên thị trường Việt Nam rất quyết liệt và tuy đứng thứ 5 nhưng vị thế của PTI còn rất nhỏ bé cả về thị phần cũng như mức độ tăng trưởng doanh thu phí. Bảo Việt trong năm 2007 vẫn duy trì ở vị trí số 1, chiếm 34.86% thị phần, nhưng vẫn đạt mức tăng trưởng rất ấn tượng. Mức tăng

trường doanh thu phí bảo hiểm gốc cao hơn thuộc về Bảo Minh, PJICO và PVI. Ra đời muộn màng hơn các công ty này, Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện dù đã có những bước tiến đáng kể song chỉ với 4% thị phần và mức tăng trưởng doanh thu phí hàng năm cũng chỉ dừng lại ở 4.8% thì Công ty còn phải nỗ lực rất nhiều trong cuộc cạnh tranh thị phần này.

Không những thế, các doanh nghiệp mới hình thành chiếm thị phần nhỏ hơn nhưng có tốc độ phát triển khá nhanh, bước đầu đã tạo được thương hiệu trên thị trường như Bảo hiểm toàn cầu (GIC), Bảo hiểm Quân đội (MIC), Viễn Đông (VASS), AAA... Mặt khác, số doanh nghiệp mới ra đời ngày một tăng, gây ra sức ép cạnh tranh tương đối lớn với Công ty.

Nhận thức sâu sắc tình hình đó, lãnh đạo Công ty cùng toàn thể nhân viên đã hết sức nỗ lực đóng góp cho sự phát triển của Công ty.

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh một số năm gần đây của Công ty.

Tại thời điểm 22/10/2007 vốn điều lệ của Công ty chỉ là 105 tỷ đồng. Tuy nhiên, để đáp ứng quy định của Thủ tướng Chính phủ trong Nghị định 46/2007/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Kinh doanh bảo hiểm và Quy định chế độ tài chính đối với DN bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, mặt khác cũng là để tăng năng lực tài chính nhằm phục vụ tốt hơn nữa các khách hàng của mình, Công ty đã tăng vốn điều lệ lên 500 tỷ đồng.

2.3. Kinh doanh bảo hiểm gốc

Với kinh nghiệm hơn 10 hoạt động trên thị trường, tuy thị phần còn nhỏ nhưng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện đã có bước phát triển mạnh mẽ, tiếp tục giữ vững vị thế của mình trong suốt thời gian qua

Bảo hiểm Con người

Nghệp vụ này của PTI đứng thứ tư sau Bảo Việt (60.4%), Bảo Minh (20.1%), PJICO (7.02%), chiếm khoảng 2.5% thị phần doanh thu phí nghiệp vụ con người trên toàn thị trường. Doanh thu từ nghiệp vụ này đạt khoảng 20-25 tỷ

trong 3 năm qua, chiếm 10% tổng doanh thu bảo hiểm gốc của Công ty, với tỷ lệ tăng trưởng đạt bình quân trên 20%/năm.

Bảng 3: Cơ cấu doanh thu qua các năm 2005 - 2006

TT	Nghệp vụ	2007		2008	
		Giá trị	%	Giá trị	%
	Thu phí BH gốc		100		100
	<i>Trong đó</i>				
1	Bảo hiểm Y tế và Tai nạn con người	16.336	6,15%	19.812	7,05%
2	Bảo hiểm tài sản và thiệt hại	119.383	44,95%	110.256	39,21%
3	Bảo hiểm vận chuyển hàng hoá	21.712	8,18%	24.735	8,80%
4	Bảo hiểm trách nhiệm chung	1.769	0,67%	1.757	6,62%
5	Bảo hiểm xe cơ giới	94.689	35,65%	112.594	40,04%
6	Bảo hiểm cháy	11.662	4,39%	11.993	4,27%
7	Bảo hiểm thiệt hại kinh doanh	31	0,01%	46	0,02%

(Nguồn: Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện)

Tỷ lệ chi trả bồi thường cho nghiệp vụ này dao động ở mức 45%-65% phí bảo hiểm, xấp xỉ mức bồi thường toàn thị trường. Trong những năm tới, Công ty dự định sẽ phát triển mảng nghiệp vụ này như một sản phẩm bổ sung hữu hiệu, với mức tăng trưởng khoảng 25%/năm.

Bảo hiểm Tài sản kỹ thuật

Với lợi thế những khai thác được những hợp đồng từ chủ sở hữu là Tổng Công ty Bưu chính Viễn thông Việt Nam (VNPT) nên những năm qua, nghiệp vụ bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật luôn là sản phẩm thế mạnh và là niềm tự hào của PTI, chiếm trên 50% tổng doanh thu bảo hiểm gốc toàn công ty, luôn đứng đầu thị trường với 80% thị phần về nghiệp vụ này.

Nếu như trong giai đoạn đầu từ 1998-2003, tỷ lệ tăng trưởng của nghiệp vụ này luôn đạt trên 15%, thì bắt đầu từ 2004 đến nay, chỉ tiêu này liên tục giảm sút theo các năm, đạt 7.3% vào năm 2004, 6.1% năm 2005 và chỉ còn 1.24% năm 2006. Nguyên nhân của tình trạng này là do thị trường cạnh tranh gay gắt theo hướng giảm phí phi kỹ thuật, đặc biệt đối với sản phẩm thiết bị điện tử vốn

chiếm tỷ lệ lớn trong cơ cấu doanh thu bảo hiểm gốc của Công ty. Mặt khác, từ năm 2006, VNPT bắt đầu tiến hành đấu thầu bảo hiểm cạnh tranh khiến cho doanh thu từ sản phẩm này của Công ty phần nào bị ảnh hưởng.

Mặc dù, môi trường kinh doanh khó khăn, đây vẫn là sản phẩm bảo hiểm hiệu quả với tỷ lệ bồi thường thấp, chỉ chiếm khoảng 20% doanh thu.

Bảo hiểm hàng hải

Cùng với bảo hiểm Tài sản kỹ thuật, đây cũng là sản phẩm mà Công ty triển khai ngay từ ngày đầu thành lập, do vậy sản phẩm của PTI khá đa dạng, gồm 3 loại hình: bảo hiểm hàng nhập khẩu, bảo hiểm hàng xuất khẩu, bảo hiểm hàng vận chuyển nội địa trong đó doanh thu bảo hiểm hàng nhập là chủ yếu, chiếm từ 60-70%. Trong giai đoạn 2004-2007, đặc biệt là trong năm 2007 do nguồn vốn FDI và ODA đạt mức kỷ lục từ trước đến nay dẫn đến nhu cầu đầu tư trong nước tăng cao và kim ngạch xuất khẩu cũng đạt mức cao chưa từng có, nghiệp vụ bảo hiểm hàng hoá của PTI có tốc độ tăng trưởng bình quân trên 20%, chiếm khoảng 10% doanh thu bảo hiểm gốc, chiếm bình quân 5.2% thị phần bảo hiểm hàng hoá của toàn thị trường. Tình hình hoàn toàn xoay chuyển trong năm 2008 khi mà khủng hoảng tiền tệ lan rộng trên khắp thế giới, nguồn vốn đầu tư bị rút khỏi thị trường, nhu cầu đầu tư trong nước giảm mạnh, nhu cầu tiêu dùng thế giới và nội địa giảm mạnh, tác động mạnh đến tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam. Trong năm vừa qua, doanh thu bảo hiểm hàng hoá của PTI đạt 18 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng giảm sút so với mức 20% của những năm trước, chỉ đạt 17.2%.

Mặc dù vậy, tiềm năng phát triển cho nghiệp vụ bảo hiểm hàng hải cho Công ty trên thị trường Việt Nam vẫn còn rất lớn. Theo nhận định mới đây của Thủ tướng Chính phủ, nền kinh tế Việt Nam sẽ bắt đầu hồi phục vào tháng 5 năm nay, với vị thế là nền kinh tế mới nổi, là địa điểm hấp dẫn đầu tư nước ngoài đứng thứ 6 thế giới, thị khả năng phát triển kinh tế của đất nước vẫn còn rất lớn. Mặt khác, vẫn còn tồn tại thói quen nhập hàng theo giá CIF và xuất hàng theo giá FOB còn phổ biến ở các doanh nghiệp xuất nhập khẩu ở Việt Nam. Nếu

từ bỏ được tập quán này, theo dự báo, nếu các đơn vị xuất nhập khẩu ở Việt Nam mua bảo hiểm hàng hoá trong nước cho 50% số hàng nhập khẩu tại Việt Nam mỗi năm hơn 20 triệu USD. Như vậy, có thể thấy thị trường bảo hiểm hàng hoá vận chuyển tại Việt Nam nói chung và PTI nói riêng còn nhiều tiềm năng để phát triển. Với chủ trương kinh doanh an toàn và hiệu quả, trong những năm triển khai, PTI luôn chú trọng chương trình Quản trị rủi ro, do vậy tỷ lệ tổn thất bình quân trên dưới 30% thấp hơn hẳn so với mức 50% của toàn thị trường.

Trên thực tế, doanh nghiệp cũng đã bắt đầu triển khai bảo hiểm tàu biển đến nay đã được 1 năm góp phần tăng doanh thu và thị phần của PTI trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.

Bảo hiểm Xe cơ giới

Trong những năm vừa qua, cùng với sự phát triển chung của Công ty, nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới của Công ty cũng tăng trưởng mạnh. Mức tăng trưởng qua 3 năm gần đây đạt lần lượt 19.8%, 30.5%, 26.7%. Tỷ lệ bồi thường giai đoạn này khoảng 30-33% doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, khá thấp so với tỷ lệ bồi thường của thị trường là khoảng 50-60%. Trong giai đoạn 2003-2005, tăng trưởng doanh thu rất ấn tượng: 52.3%, 95.7%, 70.6%. Tuy nhiên trong những năm gần đây, nghiệp vụ xe cơ giới gặp nhiều khó khăn. Năm 2006, tốc độ tăng trưởng phí bảo hiểm chỉ đạt 19.8% so với năm 2005. Nguyên nhân là do tai nạn gia tăng dẫn đến tỷ lệ chi bồi thường tăng (chiếm tỷ trọng 61.72% doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới). Nguyên nhân là do tai nạn gia tăng dẫn đến tỷ lệ bồi thường tăng cao lên tới 61.72% doanh thu của nghiệp vụ này, cao hơn cả tỷ lệ bồi thường bình quân của thị trường. Năm 2007, nhờ chủ trương bắt buộc đội mũ bảo hiểm và tăng cường tuyên truyền an toàn giao thông của Chính phủ, số vụ tai nạn và mức độ nghiêm trọng của từng vụ giảm xuống rõ rệt nên tình hình kinh doanh nghiệp vụ này được cải thiện. Tuy nhiên, vào năm 2008 vừa qua, trận mưa lụt lịch sử xảy ra ở Hà Nội và các tỉnh phía Bắc hay triều cường ở Thành phố Hồ Chí Minh đã làm tỷ lệ bồi thường của nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới tăng đột biến. Với hơn 100 xe tham gia bảo hiểm

gặp tổn thất, Công ty đã phải bồi thường với số tiền tổng cộng là 2 tỷ đồng. Trước cuộc cạnh tranh giành thị phần, các công ty liên tục hạ phí. Công ty PTI mới đây đã giảm 10% phí bảo hiểm của sản phẩm “Phúc lưu hành” xuống còn 67 nghìn đồng/năm, là sản phẩm có mức phí thấp nhất toàn thị trường. Sự cạnh tranh khốc liệt trong ngành bảo hiểm với việc mở rộng điều kiện, điều khoản và giảm phí bảo hiểm. Gần đây, Công ty Liberty của Mỹ đã cho ra đời sản phẩm AutoCare mang tính đột phá với đặc tính vượt trội như: mức phí tương đối cao nhưng chú trọng vào chất lượng. Ngoài ra, cạnh tranh nguồn nhân lực dẫn tới sự thiếu hụt đội ngũ cán bộ khai thác, giám định bồi thường cũng là một yếu tố ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của nghiệp vụ bảo hiểm này.

Cơ cấu sản phẩm của nghiệp vụ: Trong các sản phẩm của nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới, bảo hiểm vật chất xe có doanh thu cao nhất (trên 70% doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới qua các năm); kế tiếp đến bảo hiểm Trách nhiệm dân sự của chủ xe đối với người thứ ba và hành khách trên xe chiếm từ 19.5% đến 25.6% doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới; bảo hiểm tai nạn người ngồi trên xe chiếm không quá 4%; bảo hiểm TNDS của chủ xe đối với hàng hoá trên xe có doanh thu nhỏ nhất (không quá 1.1% doanh thu nghiệp vụ bảo hiểm xe cơ giới qua các năm).

2.4. Kinh doanh tái bảo hiểm

2.4.1. Nhượng tái bảo hiểm

Theo quy định của Chính phủ tại điều 2.3, mục VI, Thông tư của Bộ Tài chính số 155/2007/TT-BTC ngày 20-12-2007 hướng dẫn thi hành Nghị định số 45/2007/NĐ-CP ngày 27-3-2007 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 10% tổng số nguồn vốn chủ sở hữu. Phần trách nhiệm vượt quá tỷ lệ nói trên phải nhượng tái bảo hiểm. Do vậy, trong những ngày đầu mới thành lập, vốn điều lệ chỉ vào khoảng 67 tỷ đồng thì mức giữ lại của Công ty không đáng kể, dẫn đến doanh

thu phí nhận tái bị ảnh hưởng theo. Doanh thu phí nhận tái trong thời gian này chủ yếu từ các hợp đồng tái bảo hiểm cố định thiết bị điện tử cấp cho các đơn vị thuộc VNPT. Các hợp đồng bảo hiểm thiết bị của PTI cung cấp cho VNPT trong thời gian qua có tỷ lệ phí bảo hiểm khá cao và tỷ lệ tổn thất thấp. Trong năm 2007, vốn điều lệ được tăng lên 300 tỷ đồng và dự định năm tới tăng lên 500 tỷ đồng, chắc chắn năng lực của Công ty sẽ được cải thiện đáng kể. Thống kê phí bảo hiểm tăng đều qua các năm, trong khi tỷ lệ tổn thất dao động ở mức dưới 20% là nguyên nhân giúp PTI có rất nhiều thuận lợi trong việc đàm phán các hợp đồng nhượng tái bảo hiểm cố định. Sau 2 năm đầu thu xếp hợp đồng qua VinaRe và 1 năm thu xếp qua môi giới, từ năm 2001, PTI đã thu xếp hợp đồng tái bảo hiểm cố định trực tiếp với các nhà nhận tái bảo hiểm trong và ngoài nước. Việc thu xếp hợp đồng trực tiếp giúp cho PTI tạo dựng được mối quan hệ mật thiết với các nhà nhận tái bảo hiểm, tận dụng được sự hỗ trợ về kỹ thuật nghiệp vụ đào tạo, đồng thời tăng thu hoa hồng nhượng tái bảo hiểm.

Từ năm 2003, PTI đã tiến hành chào hợp đồng tái bảo hiểm cố định cho các Công ty bảo hiểm trong nước. Việc này tạo điều kiện thuận lợi trong việc trao đổi thông tin giữa các công ty, tăng khả năng đàm phán các điều kiện, điều khoản với các công ty nước ngoài. Với đặc thù các rủi ro trong ngành mang tính an toàn cao, rủi ro nằm rải rác nên sau khi tái bảo hiểm, lượng phí giữ lại cũng tương đối lớn. Các dịch vụ nhượng tái bảo hiểm tạm thời cũng nhận được sự hỗ trợ khá lớn từ các Công ty bảo hiểm trong nước cũng như các công ty tái bảo hiểm nước ngoài. Hầu hết các dịch vụ yêu cầu bản chào phí của nhà đứng đầu nhận tái bảo hiểm để đảm bảo yêu cầu chào phí cạnh tranh đều nhận được đúng hạn, điều kiện điều khoản tương tự như của các công ty trên thị trường. Một số dịch vụ khác đều có thể thu xếp tái bảo hiểm tại thị trường trong nước, tận dụng tối đa giới hạn trách nhiệm các hợp đồng tái bảo hiểm của các công ty.

2.4.2. Nhận tái bảo hiểm

Việc nhận tái bảo hiểm theo cả hai hình thức cố định và tạm thời, về bản chất ban đầu chỉ là sự hỗ trợ lẫn nhau giữa các công ty bảo hiểm trong nước nhằm tăng khả năng thu xếp tái bảo hiểm cho các dịch vụ lớn. Tuy nhiên, khi yêu cầu doanh thu phí bảo hiểm của các Công ty ngày càng cao thì nhận tái bảo hiểm, trên thực tế, lại là một nguồn thu phí khá lớn.

Đối với PTI, doanh thu nhận tái bảo hiểm tăng qua các năm từ 2006-2008 lần lượt là 24 tỷ, 30 tỷ và 35 tỷ, đóng góp một tỷ trọng không nhỏ trong tổng doanh thu phí của toàn Công ty. Kết quả kinh doanh tái bảo hiểm nói chung của PTI trong thời gian qua so với mặt bằng của thị trường bảo hiểm VN và quốc tế đạt ở mức khá tốt, tỷ lệ bồi thường nhận tái bảo hiểm bình quân ở mức dưới 40% doanh thu nhận tái bảo hiểm. Việc tăng doanh thu nhận tái bảo hiểm qua các năm là do việc hợp tác tốt đối với các Công ty bảo hiểm gốc.

Trên thực tế, doanh thu nhận tái bảo hiểm chủ yếu tập trung ở các dịch vụ nhận tái bảo hiểm tạm thời. Tỷ trọng doanh thu từ các hợp đồng nhận tái bảo hiểm cố định ngày càng giảm do mức giới hạn hợp đồng cố định của các Công ty bảo hiểm ngày càng tăng trong khi tỷ lệ nhận của PTI lại bị giới hạn bởi mức giữ lại (do vốn chủ sở hữu thấp). Do vậy, các hợp đồng nhận tái bảo hiểm cố định từ các Công ty bảo hiểm trong nước bị hạn chế rất nhiều. Với mức giữ lại thấp như hiện nay, tỷ lệ tham gia của PTI vào các hợp đồng cố định của các công ty bảo hiểm trong nước chiếm tỷ lệ khoảng 1-3% tổng trách nhiệm hợp đồng, lượng phí thu được thông qua các hợp đồng này là không nhiều. Các dịch vụ đem lại lượng phí nhiều nhất tập trung chủ yếu ở hai loại hình: bảo hiểm thân tàu-P&I và bảo hiểm kỹ thuật (đặc biệt là các công trình lớn). Với nghiệp vụ thân tàu và P&I, tỷ lệ tham gia của PTI là khá thấp, tuy nhiên, nghiệp vụ này có lợi thế là lượng dịch vụ nhiều và tỷ lệ phí cao, vì vậy, mặc dù tỷ lệ tham gia của PTI bị giới hạn rất nhiều bởi mức giữ lại nhưng lượng phí nhận được từ loại hình này là khá cao. Đối với các dịch vụ thuộc nghiệp vụ Kỹ thuật, lượng phí

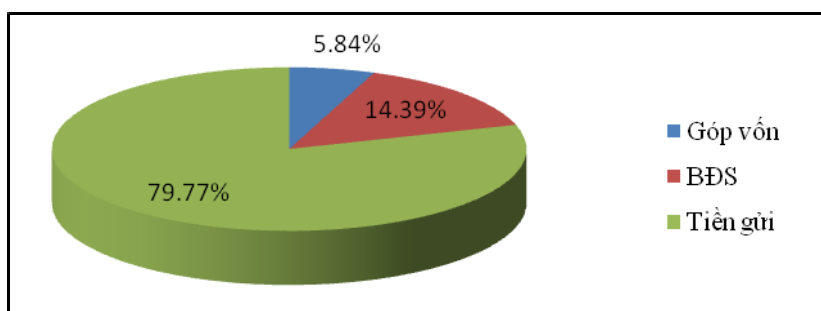
thu được là khá lớn do PTI tận dụng được tổng giới hạn trách nhiệm của hợp đồng tái bảo hiểm cố định.

2.5 Hoạt động đầu tư

Để duy trì tính thanh khoản cao và phát triển các dịch vụ bảo hiểm qua hệ thống mạng lưới của các Ngân hàng, hoạt động đầu tư của Công ty tập trung vào việc gửi tiền tại các tổ chức tín dụng.

Tính đến 30/09/2007, tổng số tiền Công ty dùng cho hoạt động đầu tư khoảng 341,7 tỷ đồng, trong đó tiền gửi tại ngân hàng là 272,6 tỷ, đầu tư bất động sản 49,2 tỷ đồng và góp vốn vào các doanh nghiệp khác 19,9 tỷ đồng.

Hình 4: Cơ cấu đầu tư



(Nguồn: Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện.)

Về hoạt động đầu tư bất động sản

Công ty đã mua hai khu đất tại hai thành phố lớn là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Những khu đất này đều ở trung tâm thành phố với vị trí đẹp, phù hợp cho việc xây dựng văn phòng cao cấp cho thuê, trong đó:

- Khu đất tại 26 Phố Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội, trong đó PTI sở hữu 50%, 50% còn lại thuộc sở hữu của Công ty Cổ phần Du lịch Bưu điện.
- Khu đất tại 216 Võ Thị Sáu, quận 3, thành phố Hồ Chí có vị trí thuận lợi với ba mặt tiền là đường Võ Thị Sáu, đường Trần Quốc Toản và đường Trần Quốc Thảo.

Về hoạt động đầu tư góp vốn

Hiện nay, PTI đã triển khai đầu tư vào một số Công ty trong ngành có tiềm năng phát triển như: Công ty Cổ phần Viễn thông - Tin học - Điện tử

(KASATI), Công ty Cổ phần Đầu tư Bưu chính Viễn thông (SAICOM)... và Tổng Công ty Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam.

Trong thời gian tới, Công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động đầu tư tài chính và bất động sản, giảm dần tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm để tăng hiệu quả sử dụng vốn. Nhìn vào cơ cấu doanh thu của PTI, thu từ kinh doanh bảo hiểm gốc giữ tỷ trọng lớn, đây cũng là nghiệp vụ truyền thống của PTI.

2.6. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty

2.6.1. Thuận lợi

Mức tăng trưởng kinh tế tương đối cao

Tuy chịu ảnh hưởng nặng nề bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, kéo mức tăng trưởng kinh tế Việt Nam xuống thấp nhất trong 10 năm trở lại đây, đạt 6.23%, nhưng đây vẫn là con số tương đối khả quan so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Kết thúc năm 2008, mức tăng trưởng GDP của Thái Lan, Malaysia lần lượt là 3%, 5%. Nền kinh tế khổng lồ có mức tăng trưởng đứng đầu thế giới trong suốt một thập niên qua là Trung Quốc cũng chỉ đạt 6.8%. Chỉ tiêu này ở các nền kinh tế phát triển khác còn thấp hơn nhiều, tăng trưởng kinh tế Mỹ chỉ đạt 1.3%. Sau 2 năm gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, Việt Nam tiếp tục thừa hưởng những lợi thế khi là thành viên của tổ chức kinh tế lớn nhất thế giới này. Cùng với sự chuyển dịch mạnh mẽ về cơ cấu kinh tế sang kinh doanh dịch vụ, các công ty hoạt động trong lĩnh vực tài chính: ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm đều có cơ hội lớn để phát triển và khẳng định. Nhiều lĩnh vực tăng trưởng mạnh như: đóng tàu, du lịch, hàng không, xuất nhập khẩu... Riêng ngành bảo hiểm trong năm 2008 đã tăng trưởng 12%. Môi trường chính trị, xã hội ổn định, nền kinh tế tăng trưởng tốt cùng với sự lên ngôi của ngành dịch vụ tài chính là một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự tăng trưởng của PTI.

Các chỉ tiêu tài chính lành mạnh

Nhìn chung, các chỉ số trên phản ánh tình hình tài chính của Công ty là khá lành mạnh. Các chỉ số về khả năng thanh toán như hệ số thanh toán nhanh là

hệ số thanh toán ngắn hạn đều ở mức cao trong 3 năm qua. Hệ số nợ/Tổng tài sản tuy ở mức cao nhưng phần lớn nợ là các quỹ dự phòng, phần còn lại là nợ ngắn hạn, tập trung chủ yếu ở phải trả khách hàng và phải trả cán bộ công nhân viên. Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi tăng so với năm 2006 là do chi phí

Bảng 4: Các chỉ tiêu tài chính của PTI năm 2006-2007

Chỉ tiêu	2006	2007
Quy mô vốn		
Vốn điều lệ (triệu đồng)	70.000	105.000
Nguồn vốn, quỹ (triệu đồng)	408.531	120.347
Tổng tài sản (triệu đồng)	467.509	478.937
Chỉ tiêu về khả năng TT		
Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	8,69	9,23
Hệ số thanh toán nhanh (lần)	8,64	9,17
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
Hệ số nợ/Tổng tài sản (lần)	0,75	0,74
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	3,01	2,93
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
Doanh thu thuần /Tổng tài sản bình quân (lần)	0,51	0,53
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi		
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (lần)	0,11	0,074
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (lần)	0,21	0,16
Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân (lần)	0,059	0,039

(Nguồn: Báo cáo Kiểm toán của PTI 2006 – 2007)

bồi thường giảm so với năm này. Với tỷ lệ quỹ dự phòng dao động lớn trên vốn chủ sở hữu lớn (1,14 lần năm 2006), cao hơn so với của PVI là 0,21 lần, của Bảo Minh là 0,48 lần, PTI được coi là doanh nghiệp bảo hiểm có khả năng tài chính tốt, đảm bảo thanh toán các chi phí đền bù, bồi thường phát sinh trong các nghiệp vụ bảo hiểm.

Mạng lưới chi nhánh và hệ thống bán hàng

Công ty đứng thứ tư trên thị trường bảo hiểm về mạng lưới chi nhánh với 1 Hội sở Giao dịch ở Hà Nội và 21 Chi nhánh trực thuộc phủ khắp các tỉnh

thành trên cả nước. Hệ thống gồm 290 tổng đại lý và 2400 đại lý rộng khắp đã hỗ trợ tích cực cho hoạt động bán hàng. Hiện nay, Công ty đang triển khai kế hoạch hợp tác với Tổng Công ty Bưu chính Việt Nam để sử dụng hơn 15.000 Bưu cục thuộc Tổng Công ty là các đơn vị đại lý bán bảo hiểm cho PTI.

Hệ thống khách hàng truyền thống

Với ưu thế là Công ty có vốn góp của VNPT, PTI thu hút được hệ thống khách hàng là các doanh nghiệp lớn trong ngành có hiệu quả kinh doanh tốt và ổn định. Ngoài ra, PTI còn có cơ hội góp vốn vào một số doanh nghiệp hiệu quả và một số dự án trong ngành có tiềm năng.

Hiện nay, cổ đông của PTI bao gồm nhiều tổ chức lớn, có uy tín, có hệ thống các công ty con rộng khắp như: Tổng Công ty CP Xuất nhập khẩu và Xây dựng Việt Nam, Tổng Công ty Xây dựng Hà Nội, Ngân hàng Quốc tế, Tổng Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam... Sự hỗ trợ của các cổ đông lớn đã góp phần không nhỏ giúp PTI tăng trưởng ổn định những năm qua và trong tương lai.

2.6.2. Khó khăn

Môi trường luật pháp:

Cũng giống như hầu hết các Công ty cổ phần bảo hiểm của Việt Nam hiện nay, hoạt động của Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện 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 lĩnh vực hoàn thiện chưa đồng bộ. Nhất là từ khi gia nhập WTO năm 2007, để thực hiện đầy đủ những cam kết với tổ chức này, nhiều điều khoản từng được áp dụng nhằm bảo hộ doanh nghiệp bảo hiểm trong nước đã bị dỡ bỏ. Ví dụ: trước đây Việt Nam quy định: Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc như bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba, bảo hiểm xây dựng lắp đặt, bảo hiểm công trình dầu khí và các công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh cộng đồng và môi trường. Tuy nhiên từ 1/1/2008, quy định này hết hiệu

lực. Việt Nam cam kết các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài sẽ được hoạt động và cạnh tranh một cách toàn diện và từ đó áp lực đối với các công ty bảo hiểm trong nước cũng sẽ tăng lên.

Ngoài ra, mặc dù hệ thống Pháp luật của Việt Nam được đánh giá là khá nghiêm ngặt và đầy đủ nhưng quá trình thực hiện và áp dụng còn chưa được triệt để nên khả năng chính sách của Nhà nước thay đổi sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Thiên tai bão lụt:

Là nước có khí hậu nhiệt đới gió mùa, dải duyên hải giáp biển gần như suốt chiều dài đất nước lại có ở vị trí tương đối thấp so với mực nước biển nên Việt Nam là một trong những nước chịu ảnh hưởng nghiêm trọng bởi các hiểm hoạ tự nhiên, đặc biệt trước tình trạng biến đổi khí hậu toàn cầu như hiện nay. Năm 2006 là năm có nhiều thiên tai, bão, lũ đột biến dẫn đến chi phí bồi thường của Công ty tăng cao. Điển hình là vụ bồi thường 425.593,34 USD và 1,055 tỷ đồng cho tàu SouthernLine I bị thiệt hại do Con bão số 9 (tên quốc tế là Durian) gây ra. Năm 2008 vừa qua, trận lụt lịch sử ở Hà Nội và các tỉnh miền Bắc hay triều cường ở Thành phố Hồ Chí Minh xảy ra bất thường không được dự báo trước cũng đã gây tổn thất lớn cho các công ty bảo hiểm, trong đó có PTI. Nhiều phương tiện đi lại như ô tô, xe máy đã bị hư hỏng nặng. Công ty Bảo hiểm Bưu điện (PTI) đã bồi thường khoảng 2 tỷ đồng cho 100 ô tô mua bảo hiểm của PTI đang phải sửa chữa tại các xưởng, trong đó có những xe có giá trị lớn như Lexus, Mercedes...

Cạnh tranh đấu thầu:

Năm 2006 là năm VNPT thực hiện đấu thầu bảo hiểm cạnh tranh, nên ảnh hưởng tới hệ thống khách hàng truyền thống của Công ty. Chính vì vậy, để tăng cường doanh thu, PTI phải mở rộng hệ thống khách hàng mới ngoài ngành nên dẫn tới chi phí bồi thường tăng.

Cạnh tranh từ các công ty nước ngoài:

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, chính phủ các nước cùng với doanh nghiệp bảo hiểm của họ sẽ gây sức ép với Việt Nam để được hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam, nhất là những doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài đáp ứng được đầy đủ điều kiện ghi trong Luật Kinh doanh bảo hiểm và chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam. Mặt khác, các doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sẽ không còn nhận được sự bảo hộ của Nhà nước. Trong kinh doanh bảo hiểm, cũng sẽ không có sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp bảo hiểm trong nước và doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài. Bên cạnh đó, vấn đề “chảy máu chất xám” từ doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam sang doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài có thu nhập cao hơn cũng là điều đáng quan tâm. Dĩ nhiên, PTI cũng không nằm ngoài cuộc cạnh tranh này.

III. MỤC TIÊU PHƯƠNG HƯỚNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1. Xác định rõ mục tiêu chiến lược:

- Nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng: Với phương châm “Trao niềm tin tận tay khách hàng”, PTI cam kết cung cấp cho khách hàng các sản phẩm bảo hiểm đa dạng với chất lượng cao
- Nâng cao năng lực cạnh tranh, kinh doanh có hiệu quả, tăng trưởng đi đôi với phát triển bền vững
- Giữ vững và phát triển thị trường trong ngành Bảo chính viễn thông.
- Hợp tác - Cạnh tranh - Bình đẳng.
- Kiểm soát rủi ro, kiểm soát chi phí
- Đa dạng hoá lĩnh vực đầu tư.

3.2. Hoạch định chiến lược kinh doanh tổng hợp

3.2.1. Chiến lược về sản phẩm và dịch vụ

- Đẩy mạnh đa dạng hóa sản phẩm, thiết kế sản phẩm mới và sửa đổi bổ sung các sản phẩm hiện có nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Cải tiến chất lượng dịch vụ bằng việc xây dựng tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001-2000.
- Đa dạng hóa đầu tư tài chính thông qua các hình thức đầu tư bất động sản, chứng khoán, góp vốn kinh doanh theo hướng đảm bảo an toàn, hiệu quả.

3.2.2. Chiến lược thị trường

- Khai thác triệt để thế mạnh đối với các sản phẩm PTI hiện đang cung cấp đặc biệt là sản phẩm bảo hiểm thiết bị điện tử nhằm duy trì và nâng cao vị trí và thị phần của PTI trên thị trường bảo hiểm.
- Xây dựng và phát triển hệ thống phân phối sản phẩm bảo hiểm qua kênh phân phối của mạng lưới Bưu cục Bưu chính Việt Nam.

3.2.3. Phát triển nguồn nhân lực

- Xây dựng đội ngũ nhân viên trình độ cao, kỹ năng tốt nhằm đáp ứng những yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và các thay đổi của thị trường.
- Nâng cao trình độ và kinh nghiệm của bộ máy lãnh đạo.

3.2.4. Giải pháp thực hiện chiến lược đã đặt ra

- Nâng cao khả năng tài chính và năng lực cạnh tranh, mở rộng đầu tư đẩy nhanh tiến trình hội nhập.
- Xây dựng mô hình tổ chức phù hợp nhằm nâng cao tính hiệu quả của hoạt động kinh doanh.
- Đào tạo đội ngũ nhân viên và lãnh đạo nhằm phát huy tối đa nội lực.
- Cân đối dòng tiền, đảm bảo khả năng thanh toán và đa dạng hóa nguồn đầu tư sinh lời.
- Đầu tư hiện đại hóa cơ sở vật chất.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.
- Hợp tác chặt chẽ với các đối tác trong và ngoài nước nhằm trao đổi kinh nghiệm và tiếp thu công nghệ mới.

LỜI KẾT

Hiện nay, Công ty đang thực hiện *kế hoạch phát triển thương hiệu* của Công ty một cách hiệu quả và mạnh mẽ hơn. Được biết, một bản Hợp đồng độc quyền đã được ký kết với một Công ty nước ngoài nhằm quảng cáo thương hiệu của Công ty cả trong và ngoài nước. Trong năm 2009, Công ty nước ngoài đó không được ký kết hợp đồng phát triển thương hiệu cho bất cứ một công ty bảo hiểm phi nhân thọ nào ngoài PTI. Theo kế hoạch, Tên giao dịch và Logo của Công ty cũng sẽ được thay thế. Với quyết định hết sức táo bạo này của tập thể lãnh đạo Công ty, hy vọng trong thời gian tới, tên tuổi của Công ty sẽ được biết đến nhiều hơn nữa.

Do hiểu biết còn hạn chế của một sinh viên và thời gian thực tập ở Công ty PTI khá ngắn, khoảng gần 2 tháng, mặc dù đã được ý kiến đóng góp của các anh, chị trong Công ty, đặc biệt là Phòng Tái bảo hiểm, bài viết chắc chắn không thể tránh được những thiếu sót nhất định. Vì vậy, em rất mong nhận được ý kiến đánh giá của Cô giáo.

Em xin chân thành cảm ơn cô.,.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bản Cáo Bạch năm 2007 Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo kiểm toán năm 2003 – 2007 của Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện
- Tài liệu liên quan từ các Phòng Tổ chức Cán bộ, các Phòng nghiệp vụ và Phòng Tái bảo hiểm Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện
- Các văn bản pháp luật liên quan: như Luật Kinh doanh bảo hiểm 2007, Nghị định 45, 46 hướng dẫn thi hành Luật Kinh doanh bảo hiểm...
- Các Trang Web:

www.mof.gov.vn

www.webbaohiem.net

www.pti.com.vn

www.baoviet.com.vn

www.pjico.com.vn

www.pvi.com.vn

www.baominh.com.vn

www.baohiem.pro.vn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
I. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN BẢO HIỂM BƯU ĐIỆN.....	3
1.1 Giới thiệu về Công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI)	3
1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Công ty	3
1.3. Cơ cấu bộ máy tổ chức Công ty	7
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN QUA.....	11
2.1. Vị thế của Công ty trên thị trường bảo hiểm phi nhân thọ.	11
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh một số năm gần đây của Công ty.	13
2.3. Kinh doanh bảo hiểm gốc	13
2.4. Kinh doanh tái bảo hiểm	17
2.4.1. <i>Nhượng tái bảo hiểm</i>	17
2.4.2. <i>Nhận tái bảo hiểm</i>	17
2.5 Hoạt động đầu tư	17
2.6. Những nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty	17
2.6.1. <i>Thuận lợi</i>	17
2.6.2. <i>Khó khăn</i>	17
III. MỤC TIÊU PHƯƠNG HƯỚNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY TRONG THỜI GIAN TỚI.....	17
3.1. Xác định rõ mục tiêu chiến lược:	17
3.2. Hoạch định chiến lược kinh doanh tổng hợp	17
3.2.1. <i>Chiến lược về sản phẩm và dịch vụ</i>	17
3.2.2. <i>Chiến lược thị trường</i>	17
3.2.3. <i>Phát triển nguồn nhân lực</i>	17
3.2.4. <i>Giải pháp thực hiện chiến lược đã đặt ra</i>	17
LỜI KẾT	17