



TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 4 năm 2012

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2011

Kính trình : ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Thay mặt HĐQT Tổng công ty CP Bảo Minh xin báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011 đã được Cty TNHH Deloitte kiểm toán cụ thể như sau :

I. Tình hình kinh tế xã hội, thị trường Bảo hiểm năm 2011.

- Năm 2011 tình hình kinh tế Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn và thách thức GDP tăng trưởng 5,6%, thấp hơn KH đặt ra.
- Chính phủ kiểm chế lạm phát, cắt giảm đầu tư công theo tinh thần NQ11, kiểm soát tín dụng; Hầu hết các DN khó khăn trong kinh doanh, năm 2011 có 48.000 doanh nghiệp thua lỗ phá sản, giải thể ngừng hoạt động, đặc biệt các DN vận tải biển, XNK gặp nhiều khó khăn...làm ảnh hưởng trực tiếp đến HĐKD của ngành BH.
- Thị trường bất động sản bất động, Thị trường CK giảm sâu, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động tài chính
- Trong năm chỉ số giá tiêu dùng tiếp tục tăng, mức độ lạm phát tăng cao bình quân là 18,6% ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống người nhân dân, làm cho chi phí HĐKD của các doanh nghiệp trong đó có ngành bảo hiểm tăng cao.
- Nhiều vụ cháy lớn xảy ra liên tiếp tại nhiều tỉnh và thành phố gây thiệt hại về người và tài sản bảo hiểm.
- Doanh thu BH 2011 ước đạt 20.497 tỷ; trong đó các doanh nghiệp Việt nam đạt 18.484 tỷ tăng trưởng 17.56%.
- Mức độ cạnh tranh với DNBH nước ngoài tăng (các SP BH qua biên giới, DNNN thành lập CN tại Việt Nam)
- Các DNBH tăng cường phát triển SPBH con người, xe với nhiều hình thức cải tiến : thay đổi tên gọi, cách thức triển khai, cải tiến dịch vụ khách hàng...
- Các DNBH hàng đầu chú trọng nâng cao hiệu quả HĐKD : tái cơ cấu; nâng cao chất lượng DV bằng cách triển khai áp dụng CNTT và quản lý tập trung; đa dạng hoá SP và kênh phân phối.
- Bộ NN&PTNT ban hành Thông tư 47, Bộ TC ban hành thông tư 121, Quyết định 3035 ban hành Quy tắc, biểu phí BH NN hướng dẫn thực hiện QĐ315 triển khai thí điểm BH nông nghiệp.
- Chính Phủ và BTC đang triển khai thí điểm bảo hiểm Tín Dụng XNK.

II. Những công việc chính Bảo Minh đã thực hiện trong năm qua.

NĂM 2011: BẢO Minh thực hiện năm đầu tiên của chiến lược KD 2011-2015 với mục tiêu phát triển kinh doanh chú trọng nhiều vào hiệu quả, tiếp tục hoàn thiện việc

đổi mới mô hình tổ chức quản lý tập trung, thay đổi phương thức bán hàng. Trong quá trình thực hiện Bảo Minh gặp rất nhiều khó khăn như: tư tưởng của người lao động chưa thông, qui trình bán hàng do áp dụng CNTT để quản lý chặt nên chậm hơn làm chậm cho việc phát triển doanh thu, khách hàng chưa chấp nhận vì tập quán thói quen của thị trường trong nước chưa thay đổi, Tuy nhiên TCTY đã đạt được các kết quả nhất định.

Năm 2011 Bảo Minh đã thực hiện được những công việc chính sau:

- Tiếp tục kiện toàn mô hình tổ chức hoạt động từ TSC đến các công ty thành viên theo hướng quản lý tập trung và nâng cao tính chuyên môn.
- Tiếp tục triển khai, hoàn thiện phần mềm nghiệp vụ Core-policy/asia. Hoàn thiện nghiệp vụ xe, Hàng Hải, Hoàn tất tích hợp Policy/asia và SAP xử lý cho mảng Tài chính phù hợp với chế độ tài chính VN, Thực hiện triển khai nghiệp vụ Tài sản kỹ thuật.
- Đổi mới công tác phân cấp theo hướng mở rộng quyền cho các đơn vị quản lý tốt Kinh doanh có hiệu quả, giảm hay quản lý chặt các đơn vị quản lý kinh doanh yếu kém, ban hành phân cấp mềm về khai thác, phân cấp bồi thường theo hướng tăng quyền chủ động cho đơn vị và đảm bảo kinh doanh hiệu quả.
- Điều chỉnh một số chính sách về chi phí và lương cho phù hợp với tình hình kinh doanh theo định hướng hỗ trợ các Công ty ở các địa bàn Hà Nội và TP.HCM, hỗ trợ cho các nghiệp vụ có tỷ lệ tồn thất thấp để tăng cường phát triển doanh thu.
- Triển khai nhiều giải pháp tổng thể nhằm giảm tỷ lệ Bồi thường Xe CG và Con người, đặc biệt NV Con người qua môi giới.
- Thành lập nhóm nghiên cứu và chuẩn bị việc triển khai nghiệp vụ mới: BH tín dụng; BH nông nghiệp chuẩn bị cho triển khai trong năm 2011...
- Tập trung rà soát nợ khó đòi: Thực hiện việc kiểm tra, rà soát công nợ tồn đọng để có giải pháp xử lý (đã tiến hành kiểm tra, rà soát 42/59 đơn vị với hơn 90% tổng số nợ). Tổng số nợ gốc cũ từ 2010 trở về trước đã thu hồi được trong năm 2011 là: 262 tỉ. Tỷ lệ thu nợ cũ đạt 65%.
- Hoàn tất việc điều chuyển quản lý tiền tự động trong toàn hệ thống các ngân hàng quản lý được số dư tiền trên TK thanh toán của các đơn vị thành viên.

III. Kết quả kinh doanh 2011.

A: Kết quả kinh doanh Bảo hiểm (Tổng nhất cho báo cáo riêng của công ty mẹ và Báo cáo hợp nhất của toàn Tổng công ty).

- **Doanh thu phí bảo hiểm:** 2.350 tỷ = 100,2 % kế hoạch HĐQT giao tăng trưởng 11,15%.

Trong đó:

- Doanh thu bảo hiểm gốc: 2.129 tỷ = 98,8%KH, tăng trưởng 9,6%
- Doanh thu nhận tái bảo hiểm: 221 tỷ = 116,1%KH, tăng trưởng 29%)
- **Lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm :** Đạt 3,3 tỷ/44,7tỷ KH, đạt mục tiêu không lỗ KDBH nhưng chỉ đạt 7,4% KH và 19,7% cùng kỳ.

Một số yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh bảo hiểm năm 2011:

a. Doanh thu :

Tổng công ty đã đạt mức tăng trưởng kế hoạch kinh doanh bảo hiểm gốc 11,15% theo KH mà HDQT giao và đúng theo tiến độ của chiến lược kinh doanh 2011 – 2015 đã được ĐHCĐ phê duyệt năm 2010, tuy nhiên so với thị trường và trong các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước tăng trưởng 20,9% thì mức tăng trưởng của Bảo Minh còn thấp chỉ đạt 53% mức tăng của thị trường. Nhìn nhận các nguyên nhân chủ quan và khách quan như sau:

- Các chính sách của Bảo Minh: Tiền lương giao chậm, thấp hơn năm trước, chính sách đãi ngộ, hay thay đổi chưa khuyến khích người lao động.
- Kênh phân phối: Hệ thống bán lẻ, kênh phân phối trên toàn hệ thống đặc biệt tại TP.HCM, Hà Nội bị giảm sút nghiêm trọng do việc thay đổi mô hình kinh doanh, áp dụng Best, các thủ tục bán hàng quá chặt chẽ, chi tiết, khó thực hiện dẫn đến việc bán hàng chậm (đặc biệt xe cơ giới) không thuận tiện như các doanh nghiệp khác.
- Tư tưởng của một số đơn vị chưa thông với các chính sách khai thác, bồi thường, cách bán hàng tập trung ...
- Chưa có nhiều sản phẩm mới, sản phẩm phù hợp với các kênh phân phối, tổ chức triển khai ra thị trường kết quả kém.

b. Bồi thường:

Tổng số tiền bồi thường 2011 là 1.704 tỷ bằng 72,5% doanh thu, trong đó tỷ lệ bồi thường thuộc mức trách nhiệm của Bảo Minh là 53,3% tăng so với năm trước (năm trước 50,98%).

- Trong năm 2011 đã giải quyết xong và đưa vào bồi thường nhiều vụ tổn thất lớn của các năm trước còn tồn đọng của các năm trước: Như U nổi số 7 năm 2006: 301 tỷ, Nhà máy điện Phú Mỹ 2.2 năm 2007: 220 tỷ, bồi thường Nhà máy điện Phú Mỹ 3 năm 2008 : 85 tỷ, Newtoyo nam 2009: 45 tỷ, Hualon 2010 : 200 tỷ và một số vụ khác, điều này làm bồi thường gốc tăng cao và phần TN giữ lại cũng tăng.
- Bồi thường thuộc TN giữ lại của Bảo Minh trong năm 2011 là 860 tỷ = 110,7% KH (tăng so với KH là 82,7 tỷ) Tăng 15,4% so với cùng kỳ, tỷ lệ so với phí thực hưởng là: 53,3% tăng hơn so với cùng kỳ (tỷ lệ cùng kỳ là: 50,98%). Nguyên nhân năm 2011 đưa toàn bộ các phần bồi thường giữ lại của của Bảo Minh các vụ tổn thất lớn vào (New Toyo, Unoi 7, Utxi, Phú mỹ 2,2, Phú Mỹ 3...). Tỷ lệ bồi thường xe và con người chưa giảm được mà còn tăng lên so với mục tiêu KH đề ra: Xe KH đề ra tỷ lệ tổn thất là: 55,4% nhưng thực hiện 2011 là: 60,7% , Con người KH là 50% nhưng thực hiện là: 58,8% (nếu loại trừ doanh thu PPF: 170 tỷ): Nguyên nhân
 - Tình hình các đơn vị vẫn chạy theo doanh thu chưa làm triệt để việc loại bỏ các khách hàng có tỷ lệ tổn thất cao như xe taxi, đầu kéo, ...
 - Các biện pháp giảm bồi thường (Tập trung bồi thường, giám định; giám định hiện trường; TT bồi thường....) hiệu quả chưa cao.

- Nghiệp vụ BH sức khỏe và đặc biệt dịch vụ Aon Care có tổn thất rất cao gây lỗ nghiêm trọng cho TCTY. TCTY đã có nhiều biện pháp giảm bồi thường xong chưa kiên quyết xử lý dứt điểm nghiệp vụ này do đó hiện nay nó vẫn là một gánh nặng cho TCTY về bồi thường rất cao.

c. Chi phí bán hàng.

Tổng chi phí bán hàng năm 2011 là 355 tỷ bằng 124,9% KH và bằng 147% cùng kỳ. Nguyên nhân số tiền chi hoa hồng gốc tăng rất cao so với KH và so với cùng kỳ do: Thay đổi cơ cấu nghiệp vụ {Nghiệp vụ có Hoa hồng cao tăng (con người: HH 20%), nghiệp vụ có hoa hồng thấp giảm (Tài sản, Hàng hải: 5->10%)}. cụ thể

- Năm 2010: Con người: 20,7%, Xe: 25,5% khác 53,8%
- Năm 2011: Con người: 26,5%, Xe: 23,9% khác 49,6%

Làm cho Hoa hồng gốc tăng so với KH là: 17 tỷ và so với cùng kỳ là: 51 tỷ

Số tiền chi hoa hồng nhận TBH tăng lên do thị trường (tỷ lệ năm 2011 là 25,6%/doanh thu nhân TBH, năm 2010 tỷ lệ là 23,9%) làm hoa hồng tăng so với KH là 11 tỷ và 17 tỷ so với cùng kỳ.

Năm 2011: Khai thác dịch vụ PPF nhận thấy nghiệp vụ có lãi và theo thỏa thuận các bên thống nhất tăng chi phí bán hàng, từ đó làm tăng chi phí trực tiếp 44 tỷ so với KH2011 được duyệt và so với năm 2010.

d. Chi phí quản lý doanh nghiệp:

Năm 2011 chi là: 550 tỷ bằng 99,8% KH và bằng 108,8% so với cùng kỳ. Chi phí quản lý năm 2011 thực hiện trong KH dự kiến và tăng thấp hơn doanh thu, mặc dù năm 2011 lạm phát 19% làm giá cả tăng cao, tiền điện, nước, xăng tăng, bên cạnh đó phát sinh thêm BH thất nghiệp, điều đó chứng tỏ thực tế chi phí đã giảm xuống. Trong đó có một số khoản ghi chi phí trong năm nhưng giải quyết cho các sự vụ trước đây như: Trích dự phòng nợ khó đòi các năm trước tăng 10,3 tỷ, Bù đắp khoản lương vượt nguồn năm trước 17 tỷ.

e. Các quỹ dự phòng:

Tổng các quỹ dự phòng phí, dự phòng bồi thường, dự phòng Dao động lớn cuối năm 2011 là: 970 tỷ giảm so với năm trước 9 tỷ: cụ thể quỹ dự phòng phí là 674 tỷ tăng 32 tỷ, dự phòng bồi thường 126 tỷ giảm 42 tỷ, dự phòng dao động lớn: 168,5 tỷ tăng 0,5 tỷ.

Đánh giá chung: Nhìn chung kết quả doanh thu bảo hiểm gốc hoàn năm 2011 thành kế hoạch doanh thu theo chiến lược kinh doanh 2011-2015 mà ĐHDCĐ và HĐQT giao. Về hiệu quả kinh doanh bảo hiểm mặc dù có lãi nhưng không đạt theo kế hoạch đặt ra, Tuy nhiên tình hình kinh doanh từ năm 2010 và 2011 đã có lãi kinh doanh bảo hiểm gốc mặc dù phải gánh chịu một số các chi phí tồn tại của các năm trước. Tổng công ty sẽ tiếp tục phấn đấu tăng hiệu quả của kinh doanh bảo hiểm gốc trong các năm tới.

B: Kết quả kinh doanh hoạt động tài chính/và hoạt động khác:

1. Với công ty mẹ. (Báo cáo riêng)

a. Doanh thu, chi phí HĐ tài chính, HĐ khác

- Kế hoạch năm 2011: 316 tỷ trong đó 280 tỷ thu từ đầu tư vốn và 36 tỷ thu khác từ tiền thanh lý nhà 81 Hồ Tùng Mậu.
- Kết quả thực hiện:
 - **Doanh thu HĐ tài chính:** Doanh thu HDTC năm 2011 đạt 302 tỷ bằng 107,8%KH, tăng trưởng 9,2 %.
 - **Doanh thu HĐ Khác:** Doanh thu HD khác là: 4,8 tỷ bằng 13,5%KH .
 - **Chi phí HĐ tài chính:** là 176 tỷ bằng 131%KH và bằng 176,6% cùng kỳ.
 - **Lợi nhuận từ HD Tài chính đạt:** 126 tỷ bằng 86%KH và 71% cùng kỳ.

Một số nguyên nhân làm cho kinh doanh hoạt động tài chính và kinh doanh khác không đạt kế hoạch:

- Doanh thu khác không đạt được: 36 tỷ, do không thanh lý được nhà 81 Hồ Tùng Mậu bởi thị trường bất động sản ảm đạm, không có khách mua, việc này tiếp tục thực hiện trong kế hoạch năm tới.
- Chi phí HDTC năm 2011 tăng cao do phải trích thêm nhiều dự phòng tài chính còn tồn đọng từ trước của các khoản như:
 - Trích thêm dự phòng giảm giá chứng khoán 2011 do thị trường giảm sâu không dự đoán được trong xây dựng kế hoạch đầu năm là: 14,7 tỷ (số dư dự phòng đến nay: 18,7 tỷ)
 - Trong năm 2011 trích thêm dự phòng vốn + Lãi ALC2 là: 88,1 tỷ (số dư dự phòng ALC2 đến nay : 111,8 tỷ, dự kiến năm 2012 tiếp tục phải trích khoảng 70 tỷ.
 - Trích dự phòng lãi Trái phiếu Vinashin là: 2,7 tỷ.

b. Lợi nhuận:

Lợi nhuận trước thuế: 130,1 tỉ đồng bằng 57,8%KH và bằng 66,9% cùng kỳ,

Lợi nhuận sau thuế: 109,8 tỉ bằng 55%KH và bằng 60,5% cùng kỳ,

2. Với toàn Tổng công ty. (Báo cáo hợp nhất)

a. Doanh thu, chi phí HĐ tài chính, HĐ khác

Trong năm 2011:

- CTY liên doanh UIC doanh thu 2011 là: 149 tỷ bằng 110,4% cùng kỳ; lợi nhuận trước thuế 91 tỷ bằng 158,9% cùng kỳ, LN sau thuế là 68,3 tỷ bằng 189,7% cùng kỳ (năm 2011 UIC điều chỉnh 20 tỷ chênh lệch tỷ giá các năm trước vào KQKD)
- CTY chứng khoán BMSC doanh thu 2011 là: 51 tỷ bằng 124,7% cùng kỳ; lợi nhuận trước thuế 32,6 tỷ bằng 142,5% cùng kỳ, LN sau thuế là: 24,5 tỷ bằng 142,7% cùng kỳ.

Kết quả thực hiện toàn TCTY:

- **Doanh thu HĐ tài chính:** Năm 2011 đạt 333,4 tỷ bằng 135,4% cùng kỳ

- **Doanh thu HĐ Khác:** Năm 2011 đạt: 4,9 tỷ bằng 306% cùng kỳ.
- **Chi phí HĐ tài chính:** là 194 tỷ bằng 164,4% cùng kỳ.
- **Lợi nhuận từ HD Tài chính đạt:** 139 tỷ bằng 108,6% cùng kỳ.

b. Lợi nhuận:

Lợi nhuận trước thuế: 176,6 tỉ đồng bằng 107,9% cùng kỳ,
Lợi nhuận sau thuế: 140,8 tỉ bằng 100,8% cùng kỳ,

IV. Những tồn tại cơ bản : (các tồn tại chi tiết đã được nêu trong báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 2011)

1. Mạng lưới kinh doanh:

- Tổng Công ty có 59 cty thành viên rộng khắp trên các tỉnh thành đất nước, các địa bàn quan trọng như TP.HCM và HN là những đại bàn trọng điểm đã có 6 cty thành viên, tuy nhiên hiệu quả hoạt động của một số công ty trong hệ thống chưa cao, một vài đơn vị nhiều năm không tăng trưởng, doanh thu thấp và lỗ trong kinh doanh bảo hiểm, đây là vấn đề cần nghiên cứu để cơ cấu lại trong những năm tới.
- Mạng lưới kênh phân phối: hiện tại rất yếu, co cụm ngay tại địa bàn, hệ thống đại lý mất dần sau chính sách cắt giảm hỗ trợ Đại lý do vậy việc cung cấp sản phẩm tới người dùng không được phủ khắp dẫn đến tăng trưởng chậm.

2. Mô hình tổ chức kinh doanh:

- Việc Quản lý khai thác, bồi thường tập trung, đổi mới cách bán hàng bằng cách bán hàng qua BEST qua triển khai 03 năm chưa chứng tỏ kết quả như mong đợi, doanh thu tụt giảm, tỷ lệ bồi thường về xe toàn TCTY chưa giảm nhiều, Tại TP.HCM + HN giảm (20%) trong khi đó doanh thu về xe tại TP.HCM + Hà nội giảm 60%.
- Cách bán hàng Quản lý và cấp đơn qua BEST không thuận tiện, phù hợp với thực tế, tập quán gây khó khăn cho việc bán hàng.
- Bộ phận quản lý TSC TCTY không đáp ứng kịp thời và đảm bảo chất lượng công việc về khai thác cho các đơn vị, việc phối hợp chặt chẽ giữa TSC, các trung tâm bồi thường và các công ty thành viên chưa chặt chẽ nên chưa phát huy hết tác dụng.

3. Sản phẩm, quản lý và triển khai sản phẩm:

- Sản phẩm chưa khác biệt, chưa nhiều tiện ích, chất lượng phục vụ vẫn chưa cao làm tăng tính hấp dẫn của sản phẩm.
- Chưa xây dựng các sản phẩm phù hợp với kênh phân phối.

4. Công tác quản lý theo dõi giám sát:

- Công tác theo dõi, quản lý giám sát hoạt động của các công ty thành viên trên toàn hệ thống về tài chính, nghiệp vụ khai thác bồi thường, tình tuân thủ của đơn vị còn chưa sâu sát, chưa mang tính phòng ngừa.
- Công tác kiểm soát theo dõi đánh giá rủi ro trong kinh doanh chưa sát.

5. Công tác Tổ chức nhân sự, tiền lương:

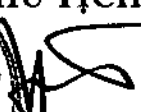
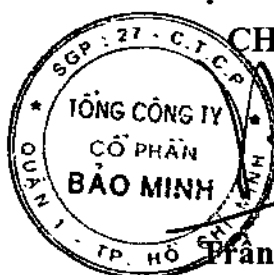
- Tư tưởng CBNV còn hoài nghi với các chính sách thay đổi của TCTY vì các thay đổi đều ảnh hưởng đến quyền lợi, TCTY chưa có các chính sách hỗ trợ cho sự thay đổi này
- Năng suất lao động trên toàn hệ thống còn thấp. Công tác nhân sự còn yếu, thiếu cán bộ có năng lực, cán bộ nguồn nên chưa mạnh dạn, cứng rắn trong việc thay đổi cơ bản lãnh đạo các đơn vị kinh doanh yếu kém nhiều năm (không phát triển, chi vượt, lỗ nhiều năm...), Chưa có chính sách ưu đãi khuyến khích, khen thưởng, kỷ luật rõ nét và khác biệt.
- Chưa có chính sách tiền lương, thưởng nhất quán, phù hợp khuyến khích người lao động.
- Các chính sách giao lương thưởng còn rất chậm, chưa khuyến khích an tâm cho người lao động
- Việc xử lý kỷ luật tuân thủ các quy định của TCTY còn chưa nghiêm.

6. Công tác áp dụng công nghệ thông tin:

- Đội ngũ cán bộ nhân viên IT chưa chuyên nghiệp.
- Các giải pháp phần mềm tin học chưa phát huy được tác dụng, phần mềm BEST còn chưa thông dụng và phần nào khi áp dụng chưa thuận lợi cho việc bán hàng và phục vụ kinh doanh.

Nay kính trình ĐHĐCĐ xem xét thông qua để Bảo Minh tiến hành trình thực hiện.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

Trần Vĩnh Đức