

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024,
CHIẾN LƯỢC VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
GIAI ĐOẠN 2025-2030**

Kính gửi: Quý Cổ đông Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm AAA

Ban Tổng Giám đốc Tổng Công ty cổ phần Bảo hiểm AAA (Tổng Công ty, Bảo hiểm AAA) báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 (“ĐHĐCĐ”) về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024, chiến lược và kế hoạch hoạt động kinh doanh giai đoạn 2025-2030 với những nội dung như sau:

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024

Năm 2024 là một năm đầy thử thách với nền kinh tế toàn cầu, lạm phát mặc dù đã hạ nhiệt từ mức 6% năm 2023 xuống còn 4,5%, nhưng tiến trình phục hồi kinh tế vẫn còn ỉ ạch. Kết thúc năm 2024, Việt Nam ước đạt mức tăng trưởng GDP trên 7%, nằm trong nhóm các quốc gia tăng trưởng cao nhất khu vực và thế giới.

Năm 2024, các doanh nghiệp bảo hiểm tiếp tục phải đối mặt với những khó khăn do thiệt hại nặng nề của cơn siêu bão (bão số 3 - Yagi) ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh. Nếu so sánh với những cơn bão lớn khác đã gây ra tổn thất kinh tế nghiêm trọng trong hơn một thập kỷ qua, bão Yagi dẫn đầu về mức chi phí bồi thường mà ngành bảo hiểm phải gánh chịu. Bão Yagi cũng khiến ngành bảo hiểm phải chi trả khoản bồi thường lớn chưa từng có.

Với sự chỉ đạo quyết liệt của Hội đồng quản trị, tập thể cán bộ nhân viên Bảo hiểm AAA đã hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu phí bảo hiểm năm 2024, vượt mốc doanh thu phí bảo hiểm 1.600 tỷ đồng. Bên cạnh đó, Bảo hiểm AAA đã đạt được một số kết quả nổi bật trong việc việc xây dựng hệ thống, bộ máy và công tác quản lý như sau:

- Về xây dựng hệ thống và bộ máy: Đã kiện toàn nhân sự lãnh đạo các cấp của Tổng Công ty, đảm bảo đủ số lượng và chất lượng để vận hành bộ máy; Đã thành lập 03 Chi nhánh mới, nâng tổng số chi nhánh đang hoạt động hiện nay lên 52 chi nhánh trên toàn quốc; Các Chi nhánh mới thành lập tại các địa bàn trọng điểm đã và đang hoạt động có hiệu quả.
- Về công tác quản lý, vận hành: Đã hiệu chỉnh, bổ sung và ban hành hệ thống văn bản quản trị, điều hành nhằm tạo sự thông suốt và hiệu quả cho công tác quản trị điều hành của Tổng Công ty; Đã hiệu chỉnh, bổ sung và ban hành hệ thống văn bản về quy tắc, quy định, quy trình nghiệp vụ nhằm phục vụ khách hàng tốt nhất; Đã triển khai Dự án cải tiến công nghệ thông tin để phục vụ hoạt động khai thác bảo hiểm, giám định bồi thường, quản trị điều hành của Tổng Công ty.

Tuy nhiên, do các biến động bất ngờ từ phía Tập đoàn Bamboo Capital (BCG), Công ty cổ phần Tập đoàn BCG là cổ đông lớn của Bảo hiểm AAA, là một công ty thành viên của Tập đoàn BCG nên hoạt động kinh doanh của Bảo hiểm AAA bị ảnh hưởng nghiêm trọng, đặc biệt là đối với hoạt động đầu tư, dẫn đến kết quả kinh doanh năm 2024 của Bảo hiểm AAA chưa đạt theo kế hoạch đã đề ra. Trong đó:

1. Kết quả kinh doanh năm 2024:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	KH 2024 (1)	TH 2024 (2)	TH 2023 (3)	+/- (2) - (3)
1	Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	1.028.000	1.636.397	638.464	997.933
2	Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm	814.862	973.425	376.723	596.702
3	Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm	778.091	938.274	369.031	569.243
4	Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm [2-3]	36.771	35.151	7.692	27.459
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh Bất động sản	0	0	0	0
6	Doanh thu tài chính	94.870	20.323	26.704	(6.381)
7	Chi phí tài chính	1.000	145.811	596	145.215
8	Lợi nhuận hoạt động tài chính [6-7]	93.870	(125.489)	26.109	(151.598)
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	113.641	226.953	85.122	141.831
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [4+5+8-9]	17.000	(317.291)	(51.321)	(265.970)
11	Lợi nhuận từ hoạt động khác	0	56.255	33.718	22.537
12	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN [10+11]	17.000	(261.036)	(17.603)	(243.433)
13	Tỷ lệ chi phí kết hợp	108,6%	126,8%	120,4%	6,4%

Thuyết minh các chỉ tiêu chính:

- Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm** năm 2024 là 1.636 tỷ đồng, tăng trưởng 156,3% so với năm 2023. Liên tục trong năm 2024, tỷ lệ tăng trưởng của Bảo hiểm AAA thuộc top 3 trên thị trường. Các Chi nhánh mới thành lập tại các địa bàn trọng điểm đang hoạt động tốt. Trong đó:
 - Bảo hiểm Hàng hải: doanh thu năm 2024 là 31,6 tỷ đồng, tăng trưởng 52,1% so với năm 2023, chiếm tỷ trọng 1,9%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật: doanh thu năm 2024 là 200,6 tỷ đồng, tăng trưởng 70,1% so với năm 2023, chiếm tỷ trọng 12,3%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Xe cơ giới: doanh thu năm 2024 là 489,7 tỷ đồng, tăng trưởng 46,8% so với năm 2023, chiếm tỷ trọng 29,9%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Dư nợ tín dụng: doanh thu năm 2024 là 791 tỷ đồng, tăng trưởng 705,3% so với năm 2023, chiếm tỷ trọng 48,3%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Con người (trừ Bảo hiểm Dư nợ tín dụng): doanh thu năm 2024 là 123,5 tỷ đồng, tăng trưởng 81,5% so với năm 2023, chiếm tỷ trọng 7,6%/tổng doanh thu.
- Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm** năm 2024 là 973 tỷ đồng, chiếm 59,5%/doanh thu phí bảo hiểm, tăng 0,5% so với năm 2023.

Trong năm 2024, phí nhượng tái sau khi đã trừ thu hoa hồng nhượng tái và các khoản thu nhập khác từ hoạt động nhượng tái của Tổng Công ty là 553 tỷ đồng, tương ứng với tỷ lệ 33,8%/doanh thu phí bảo hiểm, tăng 21,3% so với năm 2023. Việc nhượng tái bảo hiểm được thực hiện nhằm chia sẻ rủi ro với nhà tái bảo hiểm, đảm bảo quyền lợi của khách hàng và an toàn tài chính cho công ty bảo hiểm theo quy định của Bộ Tài chính.

Bên cạnh đó, trong năm 2024, Tổng Công ty đã trích thêm 110 tỷ đồng dự phòng phí chưa được hưởng theo quy định của Bộ Tài chính, dẫn đến chỉ tiêu doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2024 bị giảm tương ứng 110 tỷ đồng.

- **Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm** năm 2024 là 938 tỷ đồng, chiếm 94,9%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, giảm 3% so với năm 2023.

Năm 2024, Tổng Công ty đã tăng cường công tác kiểm soát rủi ro và lựa chọn khách hàng, kiểm soát chặt chẽ công tác giám định bồi thường; áp dụng các chính sách bán hàng vừa cạnh tranh được với thị trường nhưng phải phù hợp với định hướng kinh doanh của Tổng Công ty, hướng đến mục tiêu có hiệu quả trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp** năm 2024 là 227 tỷ đồng, chiếm 33,1%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, tăng 9,1% so với năm 2023. Trong năm 2024, Tổng Công ty đã trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi đối với 76 tỷ đồng đặc cọc mua trụ sở văn phòng và 48 tỷ đồng công nợ liên quan đến hoạt động đầu tư.

- **Lợi nhuận hoạt động tài chính và hoạt động khác** năm 2024 là lỗ 69 tỷ đồng, giảm 129 tỷ đồng so với năm 2023.

Trong năm 2024, Tổng Công ty đã trích lập dự phòng giảm giá đầu tư đối với 145 tỷ đồng tiền đầu tư mua lại cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Helios từ bà Phạm Thị Ngọc Thanh; Bên cạnh đó các khoản đầu tư từ các năm trước không còn mang lại lợi nhuận cho Tổng Công ty trong năm 2024. Điều này dẫn đến hoạt động tài chính và hoạt động khác của Tổng Công ty không đạt theo mục tiêu ban đầu.

- **Tổng lợi nhuận kế toán:** với tỷ lệ chi phí kết hợp của hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2024 là 126,8% (tăng 6,4% so với năm 2023), hoạt động tài chính và hoạt động khác năm 2024 lỗ 69 tỷ đồng, tổng lợi nhuận kế toán năm 2024 là lỗ 261 tỷ đồng.

2. Quy mô tài sản và nguồn vốn tại thời điểm 31/12/2024:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2024 (1)	31/12/2023 (2)	+/- (1) - (2)
1	Tài sản ngắn hạn	2.993.459	905.866	2.087.593
2	Tài sản dài hạn	179.519	57.204	122.315
3	Tổng tài sản (1+2)	3.172.978	963.070	2.209.908
4	Nợ phải trả	2.697.407	600.666	2.096.741
5	Vốn chủ sở hữu	475.571	362.404	113.167
	<i>Trong đó, vốn điều lệ:</i>	<i>1.496.813</i>	<i>1.122.610</i>	<i>374.203</i>
6	Tổng nguồn vốn (4+5)	3.172.978	963.070	2.209.908

II. ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2025-2030:

Bước sang năm 2025, dự báo các cuộc xung đột khu vực, căng thẳng địa chính trị và bất ổn trong chính sách kinh tế có thể phủ bóng lên triển vọng thương mại toàn cầu. Năm 2025 tiếp tục là một năm khó khăn đối với nền kinh tế nói chung và thị trường bảo hiểm nói riêng. Tuy nhiên, cùng với các yếu tố nền tảng vĩ mô, tiềm năng, lợi thế của Việt Nam, thì định hướng chiến lược và khuôn khổ pháp lý mới tạo kỳ vọng lớn để thị trường bảo hiểm Việt Nam tạo được “cú huých” về quy mô và chất lượng phát triển trong năm 2025.

Năm 2024 là năm cuối thực hiện chiến lược kinh doanh giai đoạn 2022 – 2024 đã được ĐHĐCĐ thông qua. Đây cũng là năm bản lề để chuyển bước qua giai đoạn 2025 – 2030, là giai đoạn phát triển mạnh mẽ và tập trung hiệu quả.

Bảo hiểm AAA định hướng phát triển cho giai đoạn 2025 – 2030 như sau:

A. Mục tiêu giai đoạn 2025 – 2030:

- Hướng đến thứ hạng của Bảo hiểm AAA về thị phần trong nhóm các công ty bảo hiểm phi nhân thọ thuộc top 10 trên thị trường, có thương hiệu mạnh, có mạng lưới kinh doanh phủ khắp toàn quốc và hoạt động hiệu quả.
- Tăng trưởng bền vững với tỉ lệ tăng trưởng cao hơn mức bình quân ngành, tổng doanh thu phí bảo hiểm lần lượt qua các năm như sau:
 - Năm 2025 tối thiểu là 1.800 tỷ đồng (tăng trưởng 10%);
 - Năm 2026 tối thiểu là 2.200 tỷ đồng (tăng trưởng 22%);
 - Năm 2027 tối thiểu là 2.700 tỷ đồng (tăng trưởng 23%);
 - Năm 2028 tối thiểu là 3.300 tỷ đồng (tăng trưởng 22%);
 - Năm 2029 tối thiểu là 4.000 tỷ đồng (tăng trưởng 21%);
 - Năm 2030 tối thiểu là 4.800 tỷ đồng (tăng trưởng 20%).
- Lợi nhuận kế toán trước thuế và tỷ lệ chi phí kết hợp (combined ratio – “CR”):
 - Năm 2025 tối thiểu lãi 500 triệu đồng với CR tối đa 100%;
 - Năm 2026 tối thiểu lãi 5 tỷ đồng với CR tối đa 100%;
 - Năm 2027 tối thiểu lãi 50 tỷ đồng với CR tối đa 99%;
 - Năm 2028 tối thiểu lãi 165 tỷ đồng với CR tối đa 95%;
 - Năm 2029 tối thiểu lãi 305 tỷ đồng với CR tối đa 92%;
 - Năm 2030 tối thiểu lãi 450 tỷ đồng với CR tối đa 90%.
- Đến năm 2027, hoàn tất chuyển đổi số toàn bộ hoạt động kinh doanh.
- Đến năm 2028, đăng ký giao dịch cổ phiếu lên sàn giao dịch chứng khoán Upcom.
- Là một trong các công ty bảo hiểm phi nhân thọ có môi trường làm việc tốt nhất.

B. Cơ sở thực hiện:

- 1. Dựa trên hệ thống các Chi nhánh đã được xây dựng trong giai đoạn 2022 – 2024, trong đó tập trung vào các địa bàn trọng điểm là Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội.
- 2. Phát triển sản phẩm số (Insurtech) và các sản phẩm mới bậc cao, có tính cạnh tranh nhưng ít công ty bảo hiểm có khả năng triển khai (như các sản phẩm thuộc nghiệp vụ bảo hiểm hàng không,...) dựa trên các mối quan hệ sẵn có từ Tập đoàn và Hội đồng quản trị, công nghệ thông tin, áp dụng trí tuệ nhân tạo (AI).

C. Kế hoạch tài chính:

Từ các mục tiêu và cơ sở thực hiện nói trên, kế hoạch tài chính giai đoạn 2025-2030 được dự phóng như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	TH 2024	KH 2025	KH 2026	KH 2027	KH 2028	KH 2029	KH 2030
1	Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	1.636.397	1.800.000	2.200.000	2.700.000	3.300.000	4.000.000	4.800.000
	Tăng trưởng	46%	10%	22%	23%	22%	21%	20%
2	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN	(261.036)	500	5.000	50.000	165.000	305.000	450.000
3	Tỷ lệ chi phí kết hợp	127%	100%	100%	99%	95%	92%	90%
	Chi phí bồi thường	41%	31%	29%	28%	21%	18%	18%
	Chi phí kinh doanh	52%	55%	61%	62%	69%	70%	69%
	Chi phí quản lý	33%	14%	11%	9%	5%	4%	4%

D. Giải pháp thực hiện:

1. Tổ chức hệ thống:

- Tập trung nguồn lực để đẩy mạnh phát triển kinh doanh ở các địa bàn trọng điểm là TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội, các tỉnh thành có nguồn lực kinh tế và tiềm năng.
- Tiếp tục củng cố hệ thống Chi nhánh đã được xây dựng trong giai đoạn 2022-2024; Hỗ trợ các Chi nhánh phát triển doanh thu nhưng vẫn chú trọng chất lượng và hiệu quả; Củng cố các Chi nhánh ở các địa bàn kém phát triển và không hiệu quả, cần thiết phải chuyển đổi mô hình kinh doanh từ Chi nhánh sang Trung tâm kinh doanh/ Phòng kinh doanh để duy trì mạng lưới phục vụ.

2. Nguồn nhân lực:

a. Công tác cán bộ:

- Xây dựng chế độ đãi ngộ lương và phúc lợi đối với nhân sự nguồn, thu hút nhân sự chất lượng cao cho Bảo hiểm AAA, đảm bảo phù hợp với tình hình hiện tại.
- Xây dựng đội ngũ kế thừa, duy trì và giữ chân nguồn nhân lực chất lượng cao hiện có; Xây dựng chính sách phúc lợi tốt, các chương trình thi đua khen thưởng, cung cấp cơ hội thăng tiến và thăng chức, đảm bảo môi trường làm việc tốt và khuyến khích sự phát triển cá nhân.

- Tiếp tục bố trí đủ nguồn lực để cải tiến hệ thống công nghệ thông tin, song song với việc bổ sung nguồn nhân sự có chuyên môn giỏi để tiếp cận kỹ thuật và triển khai vận hành các sản phẩm từ sự cải tiến nền tảng công nghệ thông tin.

b. Công tác đào tạo và phát triển:

- Thực hiện việc tổ chức đào tạo trong và ngoài nước; Đào tại tại chỗ, đào tạo từ xa, đào tạo trực tuyến, đào tạo từ cơ bản đến cấp chuyên sâu cho toàn thể cán bộ nhân viên theo chiến lược đào tạo của Tổng Công ty.
- Xây dựng chương trình đào tạo theo các cấp độ khác nhau bao gồm hệ thống chứng chỉ nghiệp vụ, quản lý cho từng giai đoạn cụ thể.
- Tiếp tục triển khai đào tạo đại lý nhằm cung cấp nguồn đại lý phục vụ hoạt động kinh doanh và dự trù cho kế hoạch doanh thu cao trong tương lai.

c. Xây dựng trật tự doanh nghiệp, kỷ luật làm việc, thưởng phạt công minh, thích đáng.

3. Nghiệp vụ, sản phẩm:

- Phát triển sản phẩm mới trên cơ sở các sản phẩm hiện có, đáp ứng yêu cầu của khách hàng và phù hợp với thị trường, đặc biệt chú trọng các sản phẩm khai thác qua ngân hàng.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ, chăm sóc khách hàng tốt hơn, tận tình chu đáo, kịp thời. Tăng cường đánh giá rủi ro đầu vào khi nhận dịch vụ và kiểm soát tốt bồi thường. Thực hiện tốt công tác quản lý rủi ro.
- Về giám định, bồi thường: tăng cường kiểm soát công tác giải quyết bồi thường cho khách hàng, đảm bảo nguyên tắc bồi thường đúng – đủ - kịp thời cho khách hàng, hạn chế tối đa trục lợi bảo hiểm.
- Xây dựng khẩu vị rủi ro về nhận bảo hiểm và tái bảo hiểm phù hợp với từng giai đoạn phát triển cũng như chiến lược về quản trị rủi ro của Bảo hiểm AAA để từng bước xây dựng hệ thống các đối tác về tái bảo hiểm. Tăng cường và duy trì quan hệ với các đối tác tái bảo hiểm trong ngoài nước để thu xếp tái tạm thời tốt nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

4. Kênh phân phối:

- Kênh Bancassurance: tiếp tục triển khai mạnh mẽ việc hợp tác với các ngân hàng thương mại và công ty tài chính, đặc biệt là việc hợp tác chiến lược với các ngân hàng lớn.
- Kênh Môi giới: đẩy mạnh và tăng cường hợp tác với các công ty môi giới; Tập trung khai thác các dịch vụ vừa và nhỏ từ môi giới; Xây dựng nguyên tắc ứng xử với môi giới, ký thỏa thuận hợp tác với các môi giới lớn.
- Kênh khai thác trực tiếp và khai thác qua các đại lý truyền thống: tiếp tục duy trì và phát triển kênh bán lẻ truyền thống thông qua mạng lưới các Chi nhánh để tiếp cận các phân khúc khách hàng đa dạng hơn.

- Kênh Insurtech: tiếp tục đầu tư và phát triển mạnh mẽ nhằm tận dụng sự phát triển của công nghệ và tăng cường trải nghiệm khách hàng.

5. Công nghệ thông tin:

- Tiếp tục thực hiện các dự án về Core Bảo hiểm và Nâng cấp cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, đáp ứng nhu cầu trước mắt để phục vụ tích cực cho hoạt động kinh doanh trong công tác khai thác, bồi thường và quản trị điều hành.
- Từng bước số hoá toàn bộ hoạt động của Tổng Công ty.

6. Tài chính – Kế toán:

- Áp dụng định mức chi phí bán hàng phù hợp với thị trường, có tính toán để giữ lại một tỷ lệ hợp lý nhằm bù đắp chi phí quản lý chung của Trụ sở chính và trích nộp quỹ bắt buộc, đảm bảo tối thiểu hoà vốn nghiệp vụ.
- Quản lý tài chính chặt chẽ thông qua hệ thống các quy chế, quy định.
- Tăng cường kiểm soát chặt chẽ tình hình công nợ, tập trung thu hồi công nợ phí bảo hiểm.
- Tối ưu hoá chi phí quản lý doanh nghiệp, đặc biệt là chi phí nhân sự.
- Quản lý chặt chẽ dòng tiền trong hoạt động kinh doanh.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát bằng con người trong giai đoạn hệ thống công nghệ thông tin chưa cải tiến để kịp thời phát hiện và chấn chỉnh đối với các sai phạm trong công tác quản lý tài chính, đặc biệt là các sai phạm đã gây ra thiệt hại tài chính cho Bảo hiểm AAA.
- Tiếp tục tăng vốn chủ sở hữu thông qua việc tăng vốn điều lệ nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh nghiệp vụ cũng như hỗ trợ cho công tác đầu tư tài chính của Bảo hiểm AAA.

7. Quản trị rủi ro & Kiểm soát tuân thủ:

- Công tác quản trị rủi ro được thực hiện đầy đủ theo 03 cấp, đặc biệt chú trọng từ cấp cơ sở.
- Thực hiện các báo cáo nhận diện rủi ro; phân tích rủi ro Tổng Công ty và của từng Đơn vị, công tác quản lý tại các Ban thuộc Trụ sở chính, theo tháng, quý, năm để làm cơ sở lập kế hoạch kiểm soát tuân thủ và kiểm tra nội bộ.
- Sử dụng công nghệ thông tin và phần mềm quản lý để tăng cường số lượng các cuộc kiểm tra và nâng cao chất lượng kiểm tra bằng việc áp dụng hình thức kiểm tra online để tiết kiệm chi phí quản lý của Tổng Công ty.

8. Marketing & Truyền thông:

- Xây dựng và phát triển kênh truyền thông số (Digital Marketing) để tăng cường sự nhận diện thương hiệu, tiếp cận khách hàng tiềm năng, nâng cao trải nghiệm người dùng, và tối ưu hóa doanh thu thông qua các nền tảng số hiện đại. 

- Xây dựng định vị thương hiệu Bảo hiểm AAA trở thành một trong những công ty bảo hiểm số hóa hàng đầu, dẫn đầu trong việc cung cấp dịch vụ bảo hiểm trực tuyến và trải nghiệm khách hàng tiện ích, minh bạch.

9. Văn hoá doanh nghiệp:

Duy trì và phát huy văn hoá doanh nghiệp của Bảo hiểm AAA theo các tiêu chí:

- Đối với khách hàng: tôn trọng, lắng nghe và trách nhiệm.
- Đối với nội bộ: đoàn kết, thân thiện, gắn bó; cung cách làm việc chuyên nghiệp, kỷ luật, nhiệt huyết.

Trên đây là toàn bộ Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024 và định hướng kế hoạch hoạt động kinh doanh giai đoạn 2025-2030.

Trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT;
- Lưu: VP-AAA.

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRẦN DOÃN ĐẠT

