

TỜ TRÌNH
Về việc phê duyệt kế hoạch kinh doanh năm 2025

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

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/6/2020; sửa đổi, bổ sung năm 2025;
- Căn cứ Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15 ngày 16/6/2022 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Điều lệ Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm AAA hiện hành.

Hội đồng quản trị Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm AAA (Tổng Công ty) kính trình Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên năm 2025 thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2025 như sau:

I. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2025:

1. Bảng kết quả kinh doanh dự kiến năm 2025:

Stt	Chỉ tiêu	KH 2025 (1)	TH 2024 (2)	+/- (1) - (2)
1	Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	1.800.000	1.636.397	163.603
2	Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.806.790	973.425	833.365
3	Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.690.862	938.274	752.588
4	Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm [2-3]	115.929	35.151	80.778
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh Bất động sản	0	0	0
6	Doanh thu tài chính	10.460	20.323	(9.863)
7	Chi phí tài chính	888	145.811	(144.923)
8	Lợi nhuận hoạt động tài chính [6-7]	9.571	(125.489)	135.060
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	125.000	226.953	(101.953)
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [4+5+8-9]	500	(317.291)	317.791
11	Lợi nhuận từ hoạt động khác	0	56.255	(56.255)
12	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN [10+11]	500	(261.036)	261.536
13	Tỷ lệ chi phí kết hợp	100,0%	126,8%	-26,8%

Thuyết minh các chỉ tiêu chính:

- **Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm:** doanh thu dự kiến năm 2025 tối thiểu là 1.800 tỷ đồng, tăng trưởng 10% so với năm 2024.
 - o Doanh thu kế hoạch năm 2025 được xây dựng theo định hướng tiếp tục chuyển dịch cơ cấu nghiệp vụ: đẩy mạnh khai thác các nghiệp vụ có hiệu quả và hạn chế khai thác các nghiệp vụ không hiệu quả, dự kiến cơ cấu nghiệp vụ như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Nghiep vụ	KH 2025			TH 2024		
		Doanh thu phí bảo hiểm	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Doanh thu phí bảo hiểm	Tỷ trọng	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm Hàng hải	50.000	2,8%	58,0%	31.638	1,9%	52,1%
2	Bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật	200.000	11,1%	-0,3%	200.553	12,3%	70,1%
3	Bảo hiểm Xe Cơ giới	600.000	33,3%	22,5%	489.721	29,9%	46,8%
4	Bảo hiểm Dư nợ tín dụng	817.000	45,4%	3,3%	791.006	48,3%	705,3%
5	Bảo hiểm khác về Con người	133.000	7,4%	7,7%	123.479	7,5%	81,5%
	Tổng cộng	1.800.000	100,0%	10,0%	1.636.397	100,0%	156,3%

Trong đó:

- Bảo hiểm Hàng hải: doanh thu dự kiến năm 2025 là 50 tỷ đồng, tăng trưởng 58% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 2,8%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật: doanh thu dự kiến năm 2025 là 200 tỷ đồng, tăng trưởng âm 0,3% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 11,1%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Xe cơ giới: doanh thu dự kiến năm 2025 là 600 tỷ đồng, tăng trưởng 22,5% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 33,3%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Dư nợ tín dụng: doanh thu dự kiến năm 2025 là 817 tỷ đồng, tăng trưởng 3,3% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 45,4%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Con người (trừ Bảo hiểm Dư nợ tín dụng): doanh thu dự kiến năm 2025 là 133 tỷ đồng, tăng trưởng 7,7% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 7,4%/tổng DT.
- Doanh thu kế hoạch năm 2025 được xây dựng dựa trên hệ thống các Chi nhánh đã được phát triển trong giai đoạn 2022-2024, trong đó tập trung vào các địa bàn trọng điểm là TP Hồ Chí Minh và Hà Nội, dự kiến doanh thu từng vùng như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Khu vực	KH 2025			TH 2024		
		Doanh thu phí bảo hiểm	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Doanh thu phí bảo hiểm	Tỷ trọng	Tăng trưởng
1	Khu vực TP HCM, Hà Nội	1.204.607	66,9%	0,5%	1.198.182	73,2%	237,7%
2	Khu vực Miền Bắc (trừ KV Hà Nội)	157.440	8,8%	5,5%	149.265	9,1%	60,5%
3	Khu vực Miền Trung & Tây Nguyên	298.613	16,6%	90,8%	156.523	9,6%	58,5%
4	Khu vực Miền Đông & Miền Tây	139.340	7,7%	5,2%	132.428	8,1%	44,2%
	Tổng cộng	1.800.000	100,0%	10,0%	1.636.397	100,0%	156,3%

Trong đó:

- Các Chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh và Hà Nội: doanh thu năm 2025 là 1.205 tỷ đồng, tăng trưởng 0,5% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 66,9%/tổng doanh thu;
- Các Chi nhánh tại Khu vực Miền Bắc (trừ Khu vực Hà Nội): doanh thu năm 2025 là 157 tỷ đồng, tăng trưởng 5,5% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 8,8%/tổng doanh thu;

- Các Chi nhánh tại Khu vực Miền Trung & Tây Nguyên: doanh thu năm 2025 là 299 tỷ đồng, tăng trưởng 90,8% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 16,6%/tổng doanh thu;
 - Các Chi nhánh tại Khu vực Miền Đông & Miền Tây: doanh thu năm 2025 là 139 tỷ đồng, tăng trưởng 5,2% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 7,7%/tổng doanh thu.
- **Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm:** dự kiến năm 2025 là 1.807 tỷ đồng, chiếm 100,4%/doanh thu phí bảo hiểm, tăng 40,9% so với năm 2024.
- Năm 2025, chương trình tái cố định được cải thiện đáng kể so với năm 2024, các giới hạn về điều kiện/ điều khoản giảm trong khi năng lực tái tăng lên đáng kể trên các nghiệp vụ chính là Tài sản, Kỹ thuật, Hàng hóa, Tàu thuyền; Ngoài ra, do đã có nguồn doanh thu ổn định từ năm 2024 và năm 2025 không phải là năm tăng trưởng nhanh, cùng với việc tăng được phí giữ lại do điều chỉnh chương trình tái, tỷ lệ trích thêm dự phòng phí năm 2025 ước tính giảm nhiều so với tỷ lệ của năm 2024. Điều này đã giúp tăng doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2025 so với năm 2024.
- **Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm:** dự kiến năm 2025 là 1.691 tỷ đồng, chiếm 87,4%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, giảm 7,5% so với năm 2024.
- Năm 2025, Tổng Công ty tiếp tục 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:** dự kiến năm 2025 là 125 tỷ đồng, chiếm 13,6%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, giảm 19,5% so với năm 2024.
- Năm 2025, Tổng Công ty tiếp tục áp dụng các biện pháp kiểm soát chi phí hoạt động để tiết giảm và sử dụng chi phí có hiệu quả hơn.
- **Lợi nhuận hoạt động tài chính và hoạt động khác:** dự kiến năm 2025 là 9,6 tỷ đồng, tăng 78,8 tỷ đồng so với năm 2024.
- Năm 2025, thu nhập hoạt động tài chính và hoạt động khác chủ yếu đến từ lãi tiền gửi do dòng tiền nhàn rỗi về phí bảo hiểm mang lại, các khoản đầu tư từ các năm trước không còn mang lại lợi nhuận cho Tổng Công ty trong năm 2025.
- **Tổng lợi nhuận kế toán:** với tỷ lệ chi phí kết hợp của hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2025 ước tính là 100% (giảm 26,8% so với năm 2024), hoạt động tài chính và hoạt động khác năm 2025 ước tính lãi 9,6 tỷ đồng, Tổng Công ty dự kiến tổng lợi nhuận kế toán năm 2025 tối thiểu hòa vốn.

2. Bảng cân đối kế toán dự kiến tại thời điểm 31/12/2025:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2025 (1)	31/12/2024 (2)	+/- (1) - (2)
1	Tài sản ngắn hạn	2.740.393	2.993.459	(253.066)
2	Tài sản dài hạn	178.346	179.519	(1.173)
3	Tổng tài sản (1+2)	2.918.739	3.172.978	(254.239)
4	Nợ phải trả	2.442.768	2.697.407	(254.639)
5	Vốn chủ sở hữu	475.971	475.571	400
	<i>Trong đó, vốn điều lệ:</i>	<i>1.496.813</i>	<i>1.496.813</i>	<i>0</i>
6	Tổng nguồn vốn (4+5)	2.918.739	3.172.978	(254.239)

II. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2025:

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:

- Xây dựng chế độ đãi ngộ lương và phúc lợi đối với nhân sự nguồn, thu hút nhân sự chất lượng cao cho AAA, đảm bảo phù hợp với tình hình hiện tại.
- Xây dựng trật tự doanh nghiệp, kỷ luật làm việc, thưởng phạt công minh, thích đáng.
- 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.

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 trực 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 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:

- Tiếp tục duy trì và phát triển kênh bán lẻ truyền thống thông qua mạng lưới các Chi nhánh. Đây là kênh chủ yếu khai thác trực tiếp (nhân viên kinh doanh trực tiếp bán bảo hiểm) và khai thác qua các đại lý truyền thống.
- Tiếp tục đẩy mạnh triển khai hợp tác toàn diện, triệt để Kênh Bancassurance trên toàn hệ thống với các Ngân hàng đã ký kết hợp tác; tăng cường hợp tác sâu rộng với các Tổ chức tài chính đang hợp tác.
- Đẩy mạnh khai thác bảo hiểm qua kênh môi giới, fronting. Hoàn thiện hồ sơ năng lực của Tổng Công ty để phục vụ cho công tác đấu thầu.
- Triển khai chương trình bán bảo hiểm trên nền tảng số.

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.
- Tăng cường công tác kiểm tra tính tuân thủ, kiểm soát bằng con người trong giai đoạn hệ thống CNTT chưa cải tiến để kiểm soát tốt về nghiệp vụ chuyên môn.

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.

8. Marketing & Truyền thông:

- Tăng cường độ nhận diện thương hiệu Bảo hiểm AAA, đẩy mạnh marketing qua các kênh truyền thông. Đảm bảo duy trì hoạt động của trang web AAA, fanpage, thường xuyên cập nhật các thông tin tích cực, tạo hiệu ứng tốt trong toàn hệ thống và bên ngoài AAA. 

- Tiếp tục truyền thông chuỗi sự kiện kỷ niệm 20 năm thành lập Bảo hiểm AAA - cột mốc hành trình 20 năm hội tụ, xây dựng nền tảng giá trị, để lan tỏa niềm tin đến Khách hàng, CBNV và Nhà đầu tư.

9. Văn hoá doanh nghiệp:

Duy trì và phát huy văn hoá doanh nghiệp của 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.

Kính trình Đại hội thông qua.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- Lưu: VP-AAA.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN MẠNH CHIẾN

HỘI MINH