

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025
& ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2026-2030**

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”) trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 (“ĐHĐCĐ”) về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025 và định hướng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2026–2030 với các nội dung chính như sau:

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2025:

Năm 2025 tiếp tục là năm có nhiều biến động đối với kinh tế thế giới và trong nước. Mặc dù áp lực lạm phát từng bước được kiểm soát, môi trường kinh doanh vẫn chịu tác động bởi tăng trưởng phục hồi chưa đồng đều, chi phí vốn, sức cầu cải thiện chậm, cùng với những rủi ro khó lường từ tình hình địa chính trị, thiên tai và biến động thị trường.

Đối với thị trường bảo hiểm, năm 2025 tiếp tục đặt ra nhiều thách thức trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, yêu cầu đối với hiệu quả kinh doanh, chất lượng dịch vụ, năng lực tài chính và quản trị rủi ro ngày càng cao. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp bảo hiểm tiếp tục đối mặt với những ảnh hưởng đáng kể từ thiên tai, bão lũ, tác động trực tiếp đến kết quả hoạt động kinh doanh.

Đối với Bảo hiểm AAA, từ cuối năm 2024 đến nửa đầu năm 2025, do các biến động bất ngờ liên quan đến Tập đoàn Bamboo Capital (BCG) – cổ đông lớn của Bảo hiểm AAA – hoạt động của Tổng Công ty đã chịu ảnh hưởng đáng kể, đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư, qua đó tác động không thuận lợi đến việc thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2025.

Nhìn chung, năm 2025 là năm Bảo hiểm AAA phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức ngoài dự kiến. Tuy nhiên, dưới sự chỉ đạo quyết liệt của Hội đồng quản trị, cùng với nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên, Bảo hiểm AAA vẫn duy trì được hoạt động kinh doanh ổn định, bảo đảm an toàn vận hành, giữ vững đà tăng trưởng và vượt mốc doanh thu phí bảo hiểm 1.900 tỷ đồng, cơ cấu doanh thu từng bước được cải thiện theo hướng cân bằng hơn giữa các nghiệp vụ, góp phần phân tán rủi ro và nâng cao tính bền vững trong hoạt động kinh doanh. Trong đó:

1. Kết quả kinh doanh năm 2025:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	KH 2025 (1)	TH 2025 (2)	TH 2024 (3)	+/- (2) - (3)
1	Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	1.800.000	1.985.492	1.636.397	349.095
2	Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.806.790	1.922.973	973.425	949.548
3	Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.690.862	1.978.786	938.274	1.040.512
4	Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm [2-3]	115.929	(55.813)	35.151	(90.964)
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh Bất động sản	0	0	0	0
6	Doanh thu tài chính	10.460	9.053	20.323	(11.270)
7	Chi phí tài chính	888	1.634	145.811	(144.177)
8	Lợi nhuận hoạt động tài chính [6-7]	9.571	7.419	(125.489)	132.908
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	125.000	92.570	226.953	(134.383)
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [4+5+8-9]	500	(140.963)	(317.291)	176.328
11	Lợi nhuận từ hoạt động khác	0	(292)	56.255	(56.547)
12	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN [10+11]	500	(141.255)	(261.036)	119.781
13	Tỷ lệ chi phí kết hợp	100,0%	114,7%	126,8%	-12,1%

Thuyết minh các chỉ tiêu chính:

- **Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm** năm 2025 là 1.985 tỷ đồng, tăng trưởng 21% so với năm 2024. Trong suốt năm 2025, tốc độ tăng trưởng của Bảo hiểm AAA liên tục duy trì trong nhóm 5 doanh nghiệp dẫn đầu thị trường. Bên cạnh đó, các Chi nhánh mới thành lập tại các địa bàn trọng điểm bước đầu đã đi vào hoạt động ổn định và phát huy hiệu quả. Cơ cấu doanh thu theo một số nghiệp vụ chính như sau:
 - Bảo hiểm Hàng hải: doanh thu năm 2025 là 48 tỷ đồng, tăng trưởng 49% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 2,4%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật: doanh thu năm 2025 là 205 tỷ đồng, tăng trưởng 2% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 10,3%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Xe cơ giới: doanh thu năm 2025 là 623 tỷ đồng, tăng trưởng 27% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 31,4%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Dư nợ tín dụng: doanh thu năm 2025 là 969 tỷ đồng, tăng trưởng 23% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 48,8%/tổng doanh thu;
 - Bảo hiểm Con người (trừ Bảo hiểm Dư nợ tín dụng): doanh thu năm 2025 là 140 tỷ đồng, tăng trưởng 14% so với năm 2024, chiếm tỷ trọng 7,1%/tổng doanh thu.

- **Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm** năm 2025 là 1.923 tỷ đồng, chiếm 97%/doanh thu phí bảo hiểm, tăng 37% so với năm 2024.

Trong năm 2025, 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 7 tỷ đồng, tương ứng với tỷ lệ 0.4%/doanh thu phí bảo hiểm, giảm 33,4% so với năm 2024. 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.

- **Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm** năm 2025 là 1.979 tỷ đồng, chiếm 106%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, tăng 11% so với năm 2024.

Trong bối cảnh thị trường bảo hiểm tiếp tục cạnh tranh gay gắt và tiềm ẩn nhiều yếu tố bất lợi, Tổng Công ty đã chủ động triển khai đồng bộ các giải pháp kiểm soát rủi ro, thận trọng trong công tác lựa chọn khách hàng, tăng cường quản lý công tác giám định, bồi thường, đồng thời điều hành chính sách bán hàng theo hướng phù hợp với diễn biến thị trường và định hướng kinh doanh của Tổng Công ty. Qua đó, Bảo hiểm AAA từng bước nâng cao chất lượng khai thác, kiểm soát rủi ro nghiệp vụ và hướng tới mục tiêu cải thiện hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm trong trung và dài hạn.

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp** năm 2025 là 93 tỷ đồng, chiếm 10%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, giảm 23% so với năm 2024.

Kết quả này cho thấy Tổng Công ty đã triển khai quyết liệt các giải pháp tiết giảm chi phí quản lý, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực và tăng cường kiểm soát chi phí hoạt động, vận hành trên toàn hệ thống.

- **Lợi nhuận hoạt động tài chính và hoạt động khác** năm 2025 là lãi 7 tỷ đồng, tăng 76 tỷ đồng so với năm 2024.

Trong bối cảnh hoạt động đầu tư tài chính chịu ảnh hưởng từ tình hình chung của Tập đoàn, nguồn thu từ hoạt động tài chính của Tổng Công ty trong năm chủ yếu đến từ lãi tiền gửi ngân hàng.

- **Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN:** với tỷ lệ chi phí kết hợp của hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2025 là 114,7% (giảm 12,1% so với năm 2024), hoạt động tài chính và hoạt động khác năm 2025 lãi 7 tỷ đồng, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN năm 2025 là lỗ 141 tỷ đồng.

2. Quy mô tài sản và nguồn vốn 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	2.919.493	2.993.459	(73.966)
2	Tài sản dài hạn	205.056	179.519	25.537
3	Tổng tài sản (1+2)	3.124.549	3.172.978	(48.429)
4	Nợ phải trả	2.790.233	2.697.407	92.826
5	Vốn chủ sở hữu	334.316	475.571	(141.255)
	<i>Trong đó, vốn điều lệ:</i>	<i>1.496.813</i>	<i>1.496.813</i>	0
6	Tổng nguồn vốn (4+5)	3.124.549	3.172.978	(48.429)

B. ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2026-2030:

I. Định hướng, mục tiêu giai đoạn 2026-2030:

1. Định hướng chung:

Bước sang năm 2026, bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước được dự báo vẫn tiềm ẩn nhiều yếu tố khó lường. Các xung đột địa chính trị, biến động kinh tế toàn cầu, áp lực cạnh tranh gia tăng cùng với rủi ro từ thiên tai, biến đổi khí hậu và diễn biến bất thường của thị trường tiếp tục đặt ra không ít thách thức đối với hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung và thị trường bảo hiểm nói riêng. Tuy nhiên, với nền tảng kinh tế vĩ mô trong nước cơ bản được duy trì ổn định, tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam và sự tiếp tục hoàn thiện của khuôn khổ pháp lý, thị trường bảo hiểm vẫn được kỳ vọng có thêm điều kiện để củng cố chất lượng hoạt động và phát triển theo hướng bền vững hơn.

Năm 2026 có ý nghĩa quan trọng đối với Bảo hiểm AAA khi là năm mở đầu cho giai đoạn phát triển mới, tạo nền tảng cho việc triển khai các mục tiêu chiến lược trung hạn với yêu cầu cao hơn về tăng trưởng, hiệu quả, an toàn tài chính và năng lực quản trị. Đây cũng là giai đoạn Bảo hiểm AAA tiếp tục tập trung củng cố nội lực, nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng cường quản trị rủi ro để đáp ứng tốt hơn yêu cầu phát triển trong bối cảnh mới.

2. Định hướng kinh doanh năm 2026:

Trên cơ sở đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh đến hiện tại, Bảo hiểm AAA xác định lại mục tiêu kinh doanh dựa trên nguyên tắc thận trọng, khả thi và ưu tiên hiệu quả. Theo đó:

- Về doanh thu, Tổng Công ty không đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu bằng mọi giá mà tập trung nâng cao chất lượng doanh thu, cải thiện hiệu quả nghiệp vụ, kiểm soát rủi ro và từng bước đưa kết quả kinh doanh trở lại trạng thái ổn định. Tổng doanh thu phí bảo hiểm năm 2026 tăng trưởng nhẹ so với năm 2025; Mức tăng trưởng này phản ánh định hướng điều hành thận trọng trong bối cảnh thị trường tiếp tục cạnh tranh gay gắt, đồng thời phù hợp với chủ trương tái cơ cấu danh mục kinh doanh theo hướng chọn lọc khách hàng, kiểm soát chặt hiệu quả khai thác và hạn chế các nghiệp vụ không hiệu quả. Trong đó:
 - Về cơ cấu nghiệp vụ, Tổng Công ty tiếp tục duy trì các nghiệp vụ chủ lực như bảo hiểm xe cơ giới và bảo hiểm dư nợ tín dụng, đồng thời từng bước đa dạng hóa danh mục doanh thu, tăng tỷ trọng các nghiệp vụ có tiềm năng phát triển và hiệu quả tốt hơn như bảo hiểm tài sản – kỹ thuật, hàng hải, con người và các sản phẩm bảo hiểm số. Định hướng này nhằm giảm dần mức độ phụ thuộc vào một số nghiệp vụ trọng yếu, nâng cao khả năng phân tán rủi ro và củng cố nền tảng tăng trưởng dài hạn.
 - Về cơ cấu doanh thu theo địa bàn, kế hoạch năm 2026 tiếp tục xác định TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội là các thị trường trọng điểm. Tuy nhiên, việc xây dựng chỉ tiêu tại các địa bàn này được thực hiện theo hướng chọn lọc hiệu quả, đồng thời mở rộng tăng trưởng tại các khu vực còn dư địa tốt hơn, qua đó hướng tới cơ cấu doanh thu cân bằng và bền vững hơn.

- Về hiệu quả kinh doanh, mục tiêu trọng tâm của năm 2026 là cải thiện rõ rệt tỷ lệ chi phí kết hợp và đưa Tổng Công ty quay trở lại có lãi. Cơ sở của mục tiêu này đến từ việc tiếp tục rà soát, tái cơ cấu danh mục nghiệp vụ; tăng cường kiểm soát công tác giám định, bồi thường; nâng cao kỷ luật khai thác; quản trị rủi ro chặt chẽ hơn; đồng thời kiểm soát tốt hơn chi phí bán hàng, chi phí quản lý và hiệu quả sử dụng nguồn lực trong toàn hệ thống.

Trên cơ sở đó, Kế hoạch kinh doanh năm 2026 không chỉ hướng đến mục tiêu tăng trưởng doanh thu mà quan trọng hơn là tạo chuyển biến thực chất về hiệu quả, an toàn tài chính, chất lượng hoạt động và năng lực quản trị, làm nền tảng cho việc thực hiện các mục tiêu chiến lược của Bảo hiểm AAA trong giai đoạn 2026 –2030.

Từ đó, Bảo hiểm AAA định hướng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2026 –2030 theo các trọng tâm như sau:

a) Về vị thế thị trường:

Phấn đấu đưa Bảo hiểm AAA trở thành một trong 10 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ có thị phần lớn nhất trên thị trường, đồng thời xây dựng thương hiệu mạnh, mạng lưới kinh doanh phủ rộng trên toàn quốc và hoạt động theo hướng hiệu quả, bền vững.

b) Về tăng trưởng doanh thu:

Bảo hiểm AAA định hướng tăng trưởng thận trọng trong năm 2026 và tăng trưởng cao hơn mức bình quân ngành từ năm 2027 trở đi. Mục tiêu tổng doanh thu phí bảo hiểm qua các năm như sau:

- Năm 2026 tối thiểu là 2.000 tỷ đồng (tăng trưởng 0.7%);
- Năm 2027 tối thiểu là 2.700 tỷ đồng (tăng trưởng 35%);
- 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%).

c) Về hiệu quả kinh doanh:

Bảo hiểm AAA đặt mục tiêu từng bước cải thiện hiệu quả hoạt động, nâng cao lợi nhuận và kiểm soát tỷ lệ chi phí kết hợp (Combined Ratio – “CR”) theo lộ trình:

- Năm 2026 tối thiểu lãi 05 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%.

d) Về chuyển đổi số:

Phấn đấu đến năm 2027 hoàn tất chuyển đổi số toàn bộ hoạt động kinh doanh, làm nền tảng nâng cao năng lực quản trị, hiệu quả vận hành và chất lượng phục vụ khách hàng.

e) Về thị trường vốn:

Phấn đấu đến năm 2030 hoàn tất việc đăng ký giao dịch cổ phiếu của Bảo hiểm AAA trên sàn chứng khoán.

f) Về nguồn nhân lực và môi trường làm việc:

Xây dựng Bảo hiểm AAA trở thành một trong những công ty bảo hiểm phi nhân thọ có môi trường làm việc hấp dẫn, có đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, gắn kết và năng lực thực thi cao.

II. Cơ sở thực hiện:

1. Trên cơ sở hệ thống Chi nhánh đã được xây dựng, củng cố và từng bước kiện toàn trong giai đoạn 2022–2025, trong đó tập trung vào các địa bàn trọng điểm, đặc biệt là TP Hồ Chí Minh và Hà Nội. Đây là nền tảng quan trọng để Bảo hiểm AAA tiếp tục mở rộng hoạt động kinh doanh, gia tăng độ phủ thị trường và nâng cao hiệu quả khai thác.
2. Phát triển các sản phẩm qua kênh bảo hiểm số và các sản phẩm chuyên biệt, có hàm lượng kỹ thuật cao, khả năng cạnh tranh tốt và ít doanh nghiệp bảo hiểm có điều kiện triển khai (như các sản phẩm thuộc nghiệp vụ bảo hiểm hàng không và các sản phẩm tương tự). Định hướng này được thực hiện trên cơ sở phát huy các mối quan hệ, nguồn lực sẵn có từ Tập đoàn, Hội đồng quản trị, nền tảng công nghệ thông tin và việc từng bước ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong hoạt động kinh doanh và quản trị.

III. Kế hoạch tài chính:

Từ các mục tiêu và cơ sở thực hiện nói trên, Bảo hiểm AAA dự phóng kế hoạch tài chính giai đoạn 2026-2030 như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	TH 2025	KH 2026	KH 2027	KH 2028	KH 2029	KH 2030
1	Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	1.985.492	2.000.000	2.700.000	3.300.000	4.000.000	4.800.000
	Tăng trưởng	21%	0.7%	35%	22%	21%	20%
2	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN	(141.255)	5.000	50.000	165.000	305.000	450.000
3	Tỷ lệ chi phí kết hợp	114.7%	99.7%	99%	95%	92%	90%
	Chi phí bồi thường	35.0%	24.3%	28%	21%	18%	18%
	Chi phí kinh doanh	69.9%	67.8%	62%	69%	70%	69%
	Chi phí quản lý	9.8%	7.6%	9%	5%	4%	4%

IV. Giải pháp thực hiện:

Để thực hiện các mục tiêu chiến lược giai đoạn 2026–2030, Bảo hiểm AAA xác định một số nhóm giải pháp trọng tâm như sau:

1. Nguồn nhân lực:

a. Công tác cán bộ:

- Tiếp tục rà soát, đánh giá lại mô hình tổ chức để kịp thời điều chỉnh khi cần thiết, phù hợp với yêu cầu tái cơ cấu và định hướng phát triển mới. Đồng thời, tiến hành đánh giá lại định biên và chất lượng nhân sự, nghiên cứu áp dụng các giải pháp nâng cao năng suất lao động, trong đó có định hướng sắp xếp lại công việc theo hướng tinh gọn, hiệu quả hơn.
- 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.

b. Công tác đào tạo và phát triển:

- Xây dựng kế hoạch đào tạo năm 2026 cho các cấp theo hướng: Tổ chức đào tạo trong và ngoài nước; Đào tạo 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.
- Về công tác đào tạo, tập trung hoàn thiện bộ tài liệu và công cụ phục vụ bán hàng, đấu thầu; triển khai đào tạo cho Trụ sở chính và các Chi nhánh trong việc sử dụng slide sale kit, hồ sơ đấu thầu và kỹ năng khai thác.

2. Nghiệp vụ, sản phẩm:

- Bảo hiểm Hàng hải: xây dựng cơ chế, chính sách và sản phẩm phù hợp để đẩy mạnh phát triển trên toàn hệ thống, trong đó tập trung vào các địa bàn trọng điểm như TP. HCM, Hà Nội, Hải Phòng, các tỉnh ven biển miền Trung và khu vực Đồng bằng sông Cửu Long.
- Bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật: đây là nghiệp vụ có vai trò quan trọng trong việc tạo nền doanh thu và nâng cao hiệu quả chung của doanh nghiệp; Tiếp tục chú trọng khai thác các dịch vụ nằm trong mức giữ lại, các dịch vụ chỉ định thầu trong lĩnh vực xây dựng, đặc biệt là các dự án sử dụng nguồn vốn ngân sách nhà nước tại địa phương.
- Bảo hiểm Xe cơ giới: duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức hợp lý, đi đôi với việc tăng cường kiểm soát tỷ lệ bồi thường.
- Bảo hiểm Con người: tập trung phát triển các sản phẩm như bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm du lịch, bảo hiểm hộ gia đình và nghiên cứu các sản phẩm mới.
- Về sản phẩm: tiếp tục rà soát, làm mới các sản phẩm hiện hữu theo hướng phù hợp hơn với nhu cầu thị trường và khách hàng; đồng thời phát triển song song sản phẩm truyền thống và sản phẩm số.

3. Về tái bảo hiểm:

- Tiếp tục đàm phán, ký kết và duy trì quan hệ hợp tác với các nhà tái bảo hiểm có uy tín trong và ngoài nước trên cơ sở bảo đảm lợi ích của Tổng Công ty, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động khai thác, cạnh tranh và mở rộng kinh doanh.

- Tiếp tục mở rộng quan hệ với các doanh nghiệp bảo hiểm gốc trong nước nhằm tăng cường trao đổi thông tin thị trường, tận dụng cơ hội nhận, nhượng tái đối với các dịch vụ có lợi thế và hiệu quả.

4. Về kênh Bancassurance:

- Tiếp tục duy trì và khai thác hiệu quả theo trục ngang tại các ngân hàng đã ký kết hợp tác; đồng thời tăng cường kết nối, tương tác và xúc tiến ký kết với các ngân hàng có nguồn doanh thu hiệu quả, đặc biệt là các ngân hàng thuộc nhóm Big 4.

5. Công nghệ thông tin:

- Đưa vào vận hành hệ thống Core BSS chậm nhất vào ngày 01/07/2026.
- 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:

- Xây dựng cơ chế kinh doanh phù hợp, bảo đảm hài hòa lợi ích giữa khách hàng, người lao động và cổ đông. Đồng thời, tăng cường theo dõi, kiểm soát nguồn định mức chi phí kinh doanh, các khoản chi tiêu nội bộ tại Trụ sở chính và dòng tiền thu - chi trên toàn hệ thống nhằm bảo đảm an toàn tài chính và hiệu quả sử dụng nguồn lực.
- Tiếp tục rà soát, hiệu chỉnh hệ thống văn bản nghiệp vụ về kế toán; đẩy mạnh công tác đào tạo, hướng dẫn đối với đội ngũ kế toán chi nhánh nhằm nâng cao chất lượng nghiệp vụ, tính chuyên nghiệp và sự đồng bộ trong toàn hệ thống. 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.
- 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:

- Tăng cường công tác cảnh báo, giám sát thường xuyên hoạt động kinh doanh trên toàn hệ thống để phòng ngừa sai phạm, vừa chủ động phát hiện, chỉ ra các điểm sai sót, không tuân thủ tại đơn vị để kịp thời chấn chỉnh, xử lý.
- Bên cạnh hoạt động kiểm tra, giám sát, tiếp tục tăng cường công tác tuyên truyền, đào tạo, phổ biến các quy định pháp luật và quy định nội bộ của Tổng Công ty đến toàn hệ thống nhằm hạn chế những sai sót không đáng có trong quá trình triển khai công việc.

8. Marketing & Truyền thông:

- Tiếp tục triển khai và phát huy vai trò định hướng, dẫn dắt truyền thông nội bộ cũng như truyền thông ra thị trường.
- 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.

- 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.

9. Văn hoá doanh nghiệp:

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

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

Trên đây là Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2025 và định hướng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2026-2030.

Kính trình Đại hội xem xét, thông qua.

Trân trọng cảm ơn.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT;
- Lưu: TH-AAA.

TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐOÀN TRỌNG THẮNG