

Số: 04/2026/TTr-AAA/HĐQT

TP.HCM, ngày 10 tháng 07 năm 2026

TỜ TRÌNH

Về việc phê duyệt Kế hoạch kinh doanh năm 2026

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

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 và các văn bản sửa đổi, bổ sung có liên quan;
- Căn cứ Luật Kinh doanh bảo hiểm số 08/2022/QH15 ngày 16/06/2022 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”, “Bảo hiểm AAA”) kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 xem xét, thông qua Kế hoạch kinh doanh năm 2026 với các nội dung chính như sau:

I. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2026:

1. Bảng kết quả kinh doanh dự kiến năm 2026:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	KH 2026 (1)	TH 2025 (2)	+/- (1) - (2)
1	Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm	2.000.000	1.985.492	14.508
2	Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.914.074	1.922.973	(8.899)
3	Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm	1.808.619	1.978.786	(170.167)
4	Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm [2-3]	105.454	(55.813)	161.267
5	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh Bất động sản	0	0	0
6	Doanh thu tài chính	22.640	9.053	13.587
7	Chi phí tài chính	3.094	1.634	1.460
8	Lợi nhuận hoạt động tài chính [6-7]	19.546	7.419	12.127
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	120.000	92.570	27.430
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh [4+5+8-9]	5.000	(140.963)	145.963
11	Lợi nhuận từ hoạt động khác	0	(292)	292
12	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN [10+11]	5.000	(141.255)	146.255
13	Tỷ lệ chi phí kết hợp	99.7%	114.7%	-15.0%

Thuyết minh các chỉ tiêu chính:

- **Doanh thu phí bảo hiểm gốc và nhận tái bảo hiểm:** doanh thu dự kiến năm 2026 tối thiểu là 2.000 tỷ đồng, tăng trưởng 0.7% so với năm 2025.
 - o 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. Cơ cấu nghiệp vụ dự kiến như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Nghiệp vụ	KH 2026			TH 2025		
		Doanh thu phí bảo hiểm	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Doanh thu phí bảo hiểm	Tỷ trọng	Tăng trưởng
1	Bảo hiểm Hàng hải	80.000	4,0%	66%	48.162	2,4%	49%
2	Bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật	300.000	15,0%	46%	204.944	10,3%	2%
3	Bảo hiểm Xe Cơ giới	730.000	36,5%	17%	622.990	31,4%	27%
4	Bảo hiểm Dư nợ tín dụng	690.000	34,5%	-29%	969.111	48,8%	23%
5	Bảo hiểm khác về Con người	200.000	10,0%	43%	140.285	7,1%	14%
	Tổng cộng	2.000.000	100,0%	0.7%	1.985.492	100,0%	21%

Trong đó:

- Bảo hiểm Hàng hải: doanh thu dự kiến năm 2026 là 80 tỷ đồng, tăng trưởng 66% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 4%/tổng doanh thu;
- Bảo hiểm Tài sản - Kỹ thuật: doanh thu dự kiến năm 2026 là 300 tỷ đồng, tăng trưởng 46% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 15%/tổng doanh thu;
- Bảo hiểm Xe cơ giới: doanh thu dự kiến năm 2026 là 730 tỷ đồng, tăng trưởng 17% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 36,5%/tổng doanh thu;
- Bảo hiểm Dư nợ tín dụng: doanh thu dự kiến năm 2026 là 690 tỷ đồng, tăng trưởng âm 29% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 34,5%/tổng doanh thu;
- Bảo hiểm Con người (trừ Bảo hiểm Dư nợ tín dụng): doanh thu dự kiến năm 2026 là 200 tỷ đồng, tăng trưởng 43% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 10%/tổng DT.
- o 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. Cơ cấu doanh thu từng vùng dự kiến như sau:

Stt	Khu vực	KH 2026			TH 2025		
		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	1.388.000	69,4%	-7%	1.492.318	75,2%	25%
2	Khu vực Miền Bắc (trừ KV Hà Nội)	198.500	9,9%	19%	166.283	8,4%	11%
3	Khu vực Miền Trung & Tây Nguyên	233.000	11,7%	23%	189.449	9,5%	21%
4	Khu vực Miền Đông & Miền Tây	180.500	9,0%	31%	137.443	6,9%	4%
	Tổng cộng	2.000.000	100,0%	0.7%	1.985.492	100,0%	21%

Trong đó:

- Các Chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh và Hà Nội: doanh thu năm 2026 là 1.388 tỷ đồng, tăng trưởng âm 7% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 69,4%/tổng doanh thu;
 - Các Chi nhánh tại Khu vực Miền Bắc (trừ Khu vực Hà Nội): doanh thu năm 2026 là 198,5 tỷ đồng, tăng trưởng 19% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 9,9%/tổng DT;
 - Các Chi nhánh tại Khu vực Miền Trung & Tây Nguyên: doanh thu năm 2026 là 233 tỷ đồng, tăng trưởng 23% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 11,7%/tổng DT;
 - Các Chi nhánh tại Khu vực Miền Đông & Miền Tây: doanh thu năm 2026 là 180,5 tỷ đồng, tăng trưởng 31,3% so với năm 2025, chiếm tỷ trọng 9%/tổng doanh thu.
- **Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm:** dự kiến năm 2026 là 1.914,1 tỷ đồng, chiếm 96%/doanh thu phí bảo hiểm, giảm 1% so với năm 2025.

Năm 2026, chương trình tái bảo hiểm cố định tiếp tục được cải thiện đáng kể so với năm 2025; các giới hạn về điều kiện, điều khoản được điều chỉnh theo hướng thuận lợi hơn, trong khi năng lực tái được nâng lên trên một số nghiệp vụ chính như TSKT và Hàng hải.

Bên cạnh đó, do cơ cấu doanh thu đã dần ổn định từ các năm trước và năm 2026 không phải là năm tăng trưởng nhanh, cùng với việc tăng phí giữ lại nhờ điều chỉnh chương trình tái bảo hiểm, tỷ lệ trích bổ sung dự phòng phí năm 2026 ước tính giảm đáng kể so với năm 2025. Tuy nhiên, việc giảm tỷ trọng nghiệp vụ bảo hiểm dư nợ tín dụng cũng làm doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm năm 2026 giảm nhẹ so với năm 2025.

- **Tổng chi phí hoạt động kinh doanh bảo hiểm:** dự kiến năm 2026 là 1.808,6 tỷ đồng, chiếm 93%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, giảm 13% so với năm 2025.

Năm 2026, 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 bảo đảm tính cạnh tranh nhưng vẫn phù hợp với định hướng kinh doanh của Tổng Công ty, hướng đến mục tiêu hiệu quả trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp:** dự kiến năm 2026 là 120 tỷ đồng, chiếm 8%/doanh thu phí bảo hiểm thuần, giảm 2% so với năm 2025.

Về số tuyệt đối, chi phí quản lý năm 2026 dự kiến tăng so với năm 2025 chủ yếu do nhu cầu đầu tư về công nghệ thông tin, chuyển đổi số và tăng cường năng lực quản trị, kiểm soát trong giai đoạn mới.

Tuy nhiên, việc gia tăng này được định hướng theo hướng có kiểm soát, gắn với mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động trung và dài hạn, không làm thay đổi chủ trương xuyên suốt của Tổng Công ty là tối ưu hóa chi phí và nâng cao năng suất.

- **Lợi nhuận hoạt động tài chính và hoạt động khác:** dự kiến năm 2026 là 19,5 tỷ đồng, tăng 12,4 tỷ đồng so với năm 2025.

Thu nhập chủ yếu đến từ lãi tiền gửi phát sinh từ dòng tiền nhân rồi của hoạt động kinh doanh bảo hiểm; các khoản đầu tư từ các năm trước dự kiến không còn đóng góp đáng kể vào lợi nhuận trong năm 2026.

- **Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN:** với mục tiêu tỷ lệ chi phí kết hợp năm 2026 là 99,7%, cùng với kết quả dự kiến lãi 19,5 tỷ đồng từ hoạt động tài chính và hoạt động khác năm 2026, lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2026 dự kiến tối thiểu đạt 05 tỷ đồng.

2. Bảng cân đối kế toán dự kiến tại thời điểm 31/12/2026:

Đơn vị tính: Triệu đồng, %

Stt	Chỉ tiêu	31/12/2026 (1)	31/12/2025 (2)	+/- [(1) - (2)]
1	Tài sản ngắn hạn	2.775.913	2.919.493	(143.580)
2	Tài sản dài hạn	215.413	205.056	10.357
3	Tổng tài sản (1+2)	2.991.326	3.124.549	(133.223)
4	Nợ phải trả	2.653.010	2.790.233	(137.223)
5	Vốn chủ sở hữu	338.316	334.316	4.000
	<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)	2.991.326	3.124.549	(133.223)

II. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2026:

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 nên 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.

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:

- 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 cơ sở các nội dung nêu trên, Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 xem xét, thông qua Kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm AAA để làm cơ sở tổ chức triển khai thực hiện.

Kính trình Đại hội xem xét, thông qua.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- Lưu: TH-AAA.

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



NGUYỄN MẠNH CHIẾN