

Hiệu quả kinh doanh tại công ty cổ phần bảo hiểm PETROLIMEX

PHẠM THIÊN HỒNG VŨ

Hoạt động bảo hiểm có từ rất lâu và nhanh chóng phát triển trở thành một lĩnh vực có đóng góp rất quan trọng trong phát triển kinh tế, xã hội. Hoạt động của bảo hiểm là hỗ trợ về mặt tài chính thông qua công tác bồi thường cho các đơn vị và cá nhân tham gia bảo hiểm khi có những tổn thất, hoặc thiệt hại hay thương tật bản thân phát sinh từ những rủi ro được bảo hiểm. Ngoài ra bảo hiểm còn đóng góp vai trò đặc biệt quan trọng trong sự phát triển của thị trường tài chính thông qua hoạt động đầu tư vốn và các quỹ nhân rồi được hình thành từ phí bảo hiểm.

VN đang thực hiện lộ trình hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới, kinh tế tăng trưởng sẽ tạo nhiều cơ hội để thị trường bảo hiểm phát triển, đồng thời, việc hội nhập kinh tế quốc tế cũng đặt ra những thách thức rất lớn cho ngành bảo hiểm. Một trong những thách thức rất lớn đó là nâng cao hiệu quả kinh doanh bền vững. Các doanh nghiệp bảo hiểm cần định hướng chiến lược phát triển thị trường bảo hiểm toàn diện, an toàn và hiệu quả.

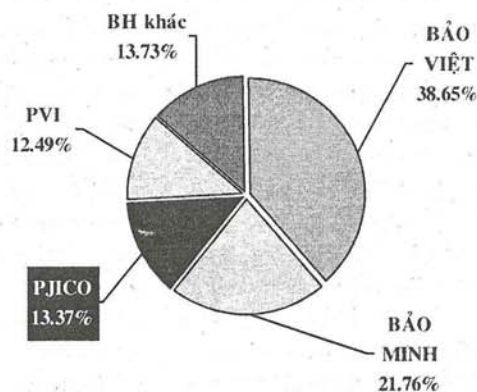
Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO) được thành lập ngày 15 tháng 6 năm 1995, kinh doanh bảo hiểm phi nhân thọ với sự góp vốn của 8 cổ đông sáng lập bao gồm: Tổng công ty xăng dầu Việt Nam (Petrolimex) – cổ đông chi phối; Ngân hàng ngoại thương Việt Nam (Vietcombank); Công ty tái bảo hiểm quốc gia (Vinare); Tổng công ty thép Việt Nam (VinaSteel); Công ty điện tử Hà Nội (Hanel); Công ty vật tư thiết bị toàn bộ (Matexim); Công ty thiết bị an toàn (AT); Công đoàn Liên hiệp đường sắt Việt Nam.

Trong định hướng phát triển bền vững, Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO) trong năm 2005 đã hoạch định chiến lược phát triển là: Ổn định - An toàn - Hiệu quả. Đây là chiến lược hướng đến tính bền vững trong hoạt động kinh doanh của công ty đến năm 2015.

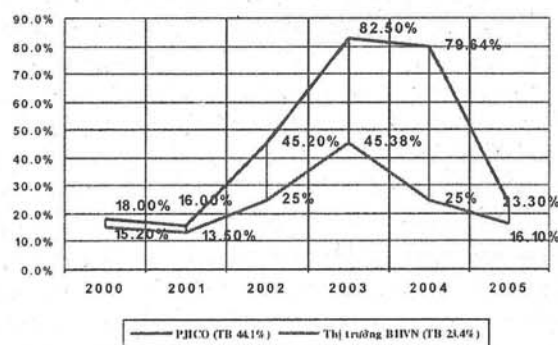
1. Thực trạng hoạt động Công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex (PJICO).

1.1. Thị phần và tốc độ tăng trưởng:

Thị phần PJICO năm 2005



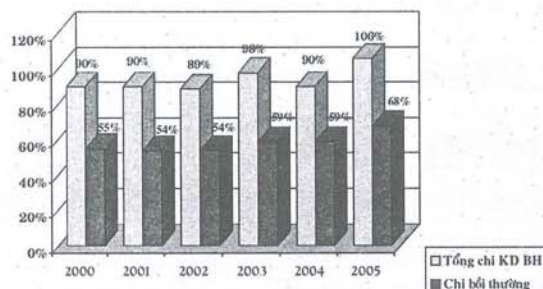
Tốc độ tăng trưởng so với thị trường BHVN



Thị phần doanh thu phí bảo hiểm của PJICO đến năm 2005 là 13,37%, đứng thứ 3 thị trường bảo hiểm VN (sau Bảo Việt và Bảo Minh). Tốc độ tăng trưởng của PJICO giai đoạn 2000 – 2005 bình quân 44,1%, cao hơn gần gấp 2 lần tốc độ tăng trưởng bình quân toàn thị trường. Đặc biệt năm 2003, 2004 PJICO có tốc độ tăng trưởng bứt phá, là công ty có tốc độ tăng trưởng cao nhất thị trường bảo hiểm phi nhân thọ VN.

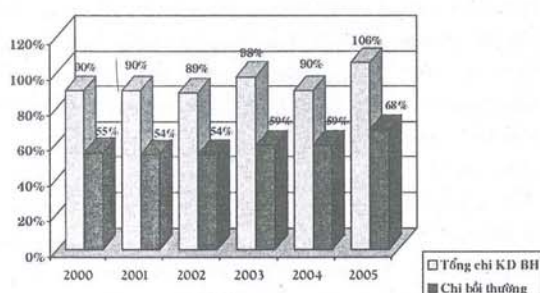
1.2. Hiệu quả trực tiếp từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Chi phí trực tiếp kinh doanh bảo hiểm



Hiệu quả trực tiếp từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm rất thấp do tổng chi kinh doanh cao, trong đó chủ yếu là do chi bồi thường cao.

Tỷ lệ chi bồi thường bảo hiểm gốc so với thị trường



Tỷ lệ chi bồi thường bảo hiểm gốc của PJICO so với thị trường là rất cao, do đó làm cho hiệu quả trực tiếp từ hoạt động kinh doanh bảo hiểm của PJICO là rất thấp, thậm chí là lỗ.

Nhóm nghiệp vụ có suất sinh lợi kỳ vọng thấp và rủi ro cao gồm: Nghiệp vụ xe ô tô, nghiệp vụ bảo hiểm hàng hóa và nghiệp vụ bảo hiểm tàu thuyền. Nhóm nghiệp vụ có suất sinh lợi cao, rủi ro thấp gồm: Bảo hiểm mô tô xe máy, bảo hiểm tài sản kỹ thuật và bảo hiểm xây dựng lắp đặt. Nghiệp vụ bảo hiểm con người ở mức trung bình nằm giữa hai nhóm nghiệp vụ trên.

2. Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh:

2.1. Nhóm giải pháp về tăng trưởng và phát triển:

2.1.1. Duy trì tốc độ tăng trưởng cao và ổn định.

2.1.2. Tập trung khai thác những nghiệp vụ hiệu quả cao như: Các sản phẩm về BH du lịch; BH hỏa hoạn; BH trách nhiệm pháp lý; BH tai nạn người sử dụng điện; BH chăm sóc sức khỏe cho người có thu nhập cao...

2.1.3. Duy trì và phát triển thương hiệu trở thành nét văn hóa đặc trưng PJICO.

2.2. Nhóm giải pháp nội bộ:

2.2.1. Củng cố hệ thống quản lý:

Ứng dụng hiệu quả hệ thống quản lý nghiệp vụ theo

chuẩn ISO => Kiểm soát chất lượng về: Mạng lưới khai thác (hệ thống đại lý); Khai thác đảm bảo "doanh thu sạch"; Dịch vụ sau bán hàng; Giám định, bồi thường.

Tin học hóa hệ thống quản lý: Thống kê và liên kết thông tin.

2.2.2. Tăng vốn bằng cách niêm yết trên thị trường chứng khoán nhằm: Tăng khả năng giữ lại phí BH gốc; Mở rộng hoạt động đầu tư tài chính; Tìm kiếm khách hàng lớn trở thành cổ đông của công ty.

2.2.3. Phát triển nguồn nhân lực:

Nhân lực đang là lợi thế cạnh tranh, đặc biệt trong xu hướng hội nhập và cạnh tranh ngày càng gay gắt. Tạo dựng niềm tự hào về thương hiệu trong mỗi cán bộ PJICO. Đào tạo chuyên sâu nghiệp vụ cho nguồn nhân lực chủ chốt. Đào tạo thường xuyên nhân viên, đại lý.

2.2.4. Lựa chọn cơ cấu nghiệp vụ tối ưu:

Thứ tự	Nghiệp vụ	Suất sinh lợi kỳ vọng (%)	Khoảng cách độ lệch chuẩn (%)	Hệ số biến thiên
I	Bảo hiểm Mô tô xe máy	56,2	0,9 - 2,3	Từ 0,129 đến 0,152
II	Bảo hiểm tài sản kỹ thuật	52,4	0,9 - 2,1	Từ 0,182 đến 0,188
III	Bảo hiểm xây dựng lắp đặt	52,1	2,0 - 2,6	Từ 0,185 đến 0,193
IV	Bảo hiểm con người	48,9	0,8 - 3,1	Từ 0,196 đến 0,204
V	Bảo hiểm tàu thuyền	47,9	1,3 - 2,4	Từ 0,187 đến 0,203
VI	Bảo hiểm hàng hóa	47,8	1,1 - 3,6	Từ 0,197 đến 0,204
VII	Bảo hiểm xe Ô tô	47,4	2,0 - 4,2	Từ 0,202 đến 0,204

• Nhóm nghiệp vụ ưu tiên phát triển gồm: Nghiệp vụ xe máy, nghiệp vụ bảo hiểm tài sản kỹ thuật và nghiệp vụ xây dựng lắp đặt. Nhóm nghiệp vụ này có suất sinh lợi kỳ vọng cao, rủi ro lại thấp. Hiện nhóm nghiệp vụ này mới chỉ chiếm từ 35% - 40% tỷ trọng doanh thu của PJICO.

• Nhóm nghiệp vụ hiệu quả thấp cần hạn chế tăng trưởng gồm: Bảo hiểm tàu thuyền, bảo hiểm hàng hóa và bảo hiểm xe ô tô. Nhóm nghiệp vụ này suất sinh lợi kỳ vọng thấp, mức độ rủi ro cao và đang chiếm tỷ trọng lớn là nguyên nhân làm giảm hiệu quả kinh doanh của PJICO.

Vậy Portfolio tối ưu là cân bằng lại tỷ trọng giữa nhóm ba nghiệp vụ hiệu quả với nhóm ba nghiệp vụ hiệu quả thấp tối thiểu là 50/50, không giới hạn tăng tỷ trọng của nhóm hiệu quả, tăng càng cao càng hiệu quả. Nghiệp vụ bảo hiểm con người nằm giữa hai nhóm trên nên duy trì mức tăng trưởng vừa phải với chi phí thấp. Nguồn lực tập trung chủ yếu để phát triển nhóm nghiệp vụ hiệu quả cao ■