

ĐỀ ÁN THÀNH LẬP

CÔNG TY TNHH BẢO HIỂM NHÂN THỌ KỸ THUẬT

PHẦN I - THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM

I. TRIỂN VỌNG VỀ THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM NHÂN THỌ TOÀN CẦU

1.1. Thị trường bảo hiểm nhân thọ

Doanh thu phí bảo hiểm toàn cầu tiếp tục tăng trưởng trong 2 năm tới, được dự đoán ở mức khoảng 4,3% năm 2015 và 4,2% năm 2016. Doanh thu phí bảo hiểm ở các thị trường đã phát triển dự đoán tăng trưởng 3% năm 2015 và 2,8% năm 2016. Tại các thị trường mới nổi, doanh thu phí được dự đoán tăng trưởng 10,4% năm 2015 và 10,7% năm 2016.

Trụ cột chính của bảo hiểm nhân thọ là các sản phẩm bảo hiểm tiết kiệm, chiếm tỷ trọng 85% tổng phí bảo hiểm nhân thọ.

Tại các thị trường bảo hiểm đã phát triển, tỷ lệ doanh thu từ bảo hiểm tiết kiệm trên tổng doanh thu có chiều hướng giảm dần kể từ năm 2000, trong khi ở các thị trường mới nổi tỷ lệ này có chiều hướng tăng dần, tiệm cận tỷ lệ tại các thị trường đã phát triển.

Theo đó, nguyên nhân là sự tăng trưởng kinh tế và thu nhập của hộ gia đình. Tăng trưởng nghiệp vụ mới ở các thị trường lớn chủ yếu do gia tăng bán các sản phẩm tiết kiệm. Thu nhập về vốn cổ phần (RoE) được dự báo cải thiện hơn năm 2014, đạt khoảng 12%. Doanh thu phí tái bảo hiểm năm 2015 và 2016 được dự báo tăng trưởng ở mức khiêm tốn, dưới 0,5%.

1.2. Triển vọng của các thị trường bảo hiểm mới nổi

Việt Nam cũng được coi là một trong những thị trường bảo hiểm mới nổi với tốc độ tăng doanh thu phí bảo hiểm luôn đạt trên 2 con số cho cả bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ. Dù năm 2013, lần đầu tiên sau nhiều năm tăng trưởng tốt, tốc độ tăng trưởng của khối phi nhân thọ sụt giảm mạnh, chỉ còn khoảng 7%, nhưng đây vẫn là mức tăng trưởng đáng mơ ước của nhiều thị trường. Trong khi đó, khối nhân thọ nhiều năm qua doanh thu phí bảo hiểm luôn duy trì ổn định mức tăng trưởng hai con số.

Báo cáo của Cục Quản lý và giám sát bảo hiểm – Bộ Tài chính cho biết, năm 2014, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường đạt 52.680 tỷ đồng, tăng 14,2% so với năm 2013. Trong đó, doanh thu phí bảo hiểm của khối phi nhân thọ đạt 25.250 tỷ đồng, tăng 10,5%; doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 27.430 tỷ đồng, tăng 17,9%. Năm 2015, Cục Quản lý và giám sát bảo hiểm dự kiến ngành bảo hiểm sẽ đạt tổng doanh thu phí bảo hiểm 59.319 tỷ đồng, tăng 12,6% so với năm trước; trong đó, doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ ước đạt 27.775 tỷ đồng, tăng 10% và doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ đạt 31.544 tỷ đồng, tăng 15%.

Tất nhiên, tốc độ tăng trưởng chưa phản ánh hết sự phát triển của các thị trường, bởi ở các thị trường bảo hiểm đã phát triển, dù tốc độ doanh thu không cao, nhưng giá trị tuyệt đối của doanh thu phí bảo hiểm của những thị trường đó rất lớn. Còn những thị trường mới nổi

như Việt Nam, doanh thu phí bảo hiểm trên GDP hiện nay vẫn còn rất thấp, nếu không nói là quá thấp, chỉ đạt khoảng 2% GDP, trong khi doanh thu phí bảo hiểm/GDP của các nước trong khu vực ASEAN là Thái Lan, Malaysia hay Singapore... đã đạt khoảng 15 – 17%.

II. TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG BẢO HIỂM VIỆT NAM

1.1. Tổng quan

Sau hơn 20 năm tự do hóa, thị trường bảo hiểm Việt Nam đã ghi nhận một mức tăng trưởng ấn tượng với tỷ lệ CAGR hàng năm đạt 13,7% trong giai đoạn từ năm 2005 đến 2013. Hiện tại ngành bảo hiểm Việt Nam có 29 doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) phi nhân thọ, 17 DNBH nhân thọ, và 2 công ty tái bảo hiểm. Tuy nhiên, khoảng cách chênh lệch về thị phần giữa top 2, hoặc top 3 công ty lớn nhất với các công ty còn lại trong ngành vẫn còn rất lớn.

Theo số liệu của Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, Tổng doanh thu mảng bảo hiểm nhân thọ phí khai thác mới 7 tháng đầu năm 2015 ước đạt 6.436,87 tỷ đồng, tăng 51,52% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, doanh thu phí của nghiệp vụ bảo hiểm hỗn hợp chiếm tỷ trọng 43,41%, bảo hiểm liên kết đầu tư chiếm tỷ trọng 43,38%, bảo hiểm tử kỳ chiếm tỷ trọng 2,15%, bảo hiểm hưu trí chiếm tỷ trọng 1,8%, các nghiệp vụ còn lại (trộn đời, sinh kỳ, trả tiền định kỳ) chiếm tỷ trọng 0,09% và sản phẩm hỗ trợ chiếm tỷ trọng 9,18%.

Trong tháng 7/2015, các doanh nghiệp có doanh thu phí khai thác cao trên 100 tỷ đồng là Bảo Việt Nhân Thọ, Prudential, Manulife, Daiichi và AIA.

Số lượng hợp đồng khai thác mới (hợp đồng bảo hiểm chính) ước đạt 720.521 hợp đồng, trong đó bảo hiểm hỗn hợp là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất (38,39%), tiếp theo là sản phẩm bảo hiểm liên kết chung (31,69%) và bảo hiểm tử kỳ (29,29%), các nghiệp vụ còn lại có thị phần 0,63%.

Chất lượng hợp đồng khai thác mới: Phí bảo hiểm bình quân hợp đồng khai thác mới ước đạt 8,53 triệu/hợp đồng, tăng 45,5% so với cùng kỳ năm 2014. Phí bình quân của một hợp đồng hỗn hợp ước đạt 10,14 triệu/hợp đồng, của một hợp đồng liên kết chung ước đạt 12,43 triệu/hợp đồng, hợp đồng tử kỳ ước đạt 0,7 triệu/hợp đồng.

Về thị phần doanh thu khai thác mới: Nhóm dẫn đầu thị phần doanh thu phí bảo hiểm khai thác gồm: Prudential (20,67%), Bảo Việt Nhân thọ (20,51%), tiếp đến là Manulife (12,95%), AIA (11,26%); Dai-ichi (10%), ACE (4,64%). Các doanh nghiệp chiếm thị phần nhỏ: PVI (6,71%), Generali (5,02%), Prévoir (2,63%), Hanwha Life (2,5%), Aviva (1,27%), các doanh nghiệp còn lại có thị phần dưới 1%.

Hợp đồng có hiệu lực: Số lượng hợp đồng có hiệu lực (theo hợp đồng chính) ước đạt 5.323.703 hợp đồng, tăng 13,42% so với cùng kỳ năm trước.

Tổng doanh thu phí bảo hiểm nhân thọ 7 tháng đầu năm 2015 ước đạt 19.419,41 tỷ đồng (tăng 34,3% so với cùng kỳ năm 2014).

Về thị phần doanh thu phí: thị phần tổng doanh thu phí bảo hiểm đến hết tháng 7/2015 như sau: Prudential 29,01%, Bảo Việt Nhân thọ 28,04%, Manulife 11,8%, AIA 9,1%, Dai-ichi

8,7%, ACE 4,08%, PVI 2,35%, Hanwha Life 1,81%, Generali 1,79%, Prévoir 1,56%, các doanh nghiệp còn lại chiếm thị phần nhỏ không đáng kể.

1.2. Cạnh tranh trên thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam

Ngành bảo hiểm nhân thọ Việt Nam vẫn còn ở giai đoạn đầu của sự phát triển. Là một thị trường năng động mới nổi ở Đông Nam Á, Việt Nam có cơ cấu dân số lý tưởng cùng với sự gia tăng của tầng lớp trung lưu cũng như tiềm năng tăng trưởng kinh tế trong tương lai đã khiến Việt Nam trở thành một thị trường rất hấp dẫn trong con mắt của nhiều nhà đầu tư nước ngoài.

Nhiều DNBH nước ngoài đã bị thu hút bởi những điều kiện phát triển ngành bảo hiểm lý tưởng tại Việt Nam với dân số ngày một gia tăng, dự kiến đạt 93 triệu người vào năm 2015, và quan trọng hơn, ngày càng có nhiều người thoát ra khỏi nghèo đói cùng với sự phát triển của nền kinh tế. Không chỉ như vậy, mức độ thâm nhập của ngành bảo hiểm và mật độ sử dụng sản phẩm bảo hiểm vẫn còn rất thấp tại Việt Nam so với các nước khác trong khu vực. Điều này cho thấy tiềm năng phát triển của ngành bảo hiểm Việt Nam còn rất lớn.

STT	Doanh nghiệp BHNT tại Việt Nam	Đối tác Việt Nam	Đối tác nước ngoài	Thị phần năm 2013
1	Prudential	Chưa có	Prudential Anh	22,7%
2	Bao Viet Life	Tập đoàn Bảo Việt	Sumitomo Life, Nhật	20,7%
3	PVI Sunlife	Bảo hiểm Dầu khí	Sun Life Financial	13,3%
4	Manuilife	Chưa có	Manulife, Canada	10,8%
5	Dai-ichi Life	Chưa có	Dai-ichi Life, Nhật	9,2%
6	AIA	Chưa có	AIA Group, Hồng Kong	8,3%
7	ACE Life	Chưa có	ACE Group, Thụy Sĩ	6,0%
8	Prevoir	Chưa có	Prevoir, Pháp	4,4%
9	Hanwha Life	Chưa có	Hanwa Group, Hàn Quốc	2,0%
10	Generali	Chưa có	Generali, Ý	0,8%
11	VCLI	Vietcombank, Seabank	BNP Baribas Cardiff, Pháp	0,7%
12	Cathay Life	Chưa có	Cathay Financial Group, Đài Loan	0,4%

STT	Doanh nghiệp BHNT tại Việt Nam	Đối tác Việt Nam	Đối tác nước ngoài	Thị phần năm 2013
13	VietinAviva	Vietinbank	Aviva Corporation, Anh	0,3%
14	Great Eastern Life	Chưa có	Great Eastern, Singapore	0,3%
15	Fubon Life	Chưa có	Fubon Life, Hồng Kong	0,1%
16	Phú Hưng Life	Phú Hưng Assurance, Phú Mỹ Hưng Corporation	Ting Family, Hồng Kong	0,0%
17	BIDV MetLife	BIDV, BIC	Met Life Corporation	0,0%

Sự đổ bộ của các doanh nghiệp nước ngoài cũng dẫn đến sự sụt giảm thị phần các công ty trong nước. Trong năm 2013, có 16 DNBH nhân thọ trong ngành bảo hiểm Việt Nam, và nhiều trong số đó là công ty 100% vốn nước ngoài hoặc liên kết với nước ngoài.

1.3. Tổng quan về sản phẩm bảo hiểm nhân thọ

Trên thị trường Việt Nam hiện có 7 loại sản phẩm bảo hiểm nhân thọ và Bộ Tài Chính thống nhất quản lý và ban hành các điều khoản và biểu phí cho từng loại sản phẩm.

Doanh nghiệp bảo hiểm có thể cung cấp bảy loại sau đây của các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ:

- Bảo hiểm trọn đời;
- Bảo hiểm sinh kỳ;
- Bảo hiểm tử kỳ;
- Bảo hiểm hỗn hợp;
- Bảo hiểm trả tiền định kỳ;
- Bảo hiểm đầu tư liên kết;
- Bảo hiểm hưu trí.

Các Doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ muốn cung cấp các sản phẩm trên phải nhận được sự chấp thuận của Bộ Tài chính về các điều khoản và biểu phí của sản phẩm. Doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ không thể bán sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, và ngược lại.

Một điểm đáng chú ý là bảo hiểm liên kết đã được Bộ Tài chính phê duyệt từ năm 2007. Khác với các sản phẩm bảo hiểm nhân thọ truyền thống với phí bảo hiểm của khách hàng được đầu tư vào các kênh an toàn như trái phiếu kho bạc để đảm bảo một mức thu nhập tối thiểu cho khách hàng, phí bảo hiểm thu được từ các sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư sẽ được đầu tư vào các kênh có lợi nhuận nhiều hơn đồng thời rủi ro cũng cao hơn như chứng khoán thông qua một quỹ đầu tư. Trong trường hợp đó, người mua sẽ nhận được mức lãi tùy vào kết quả hoạt động của quỹ đầu tư liên kết.

Tốc độ tăng trưởng hai con số của ngành bảo hiểm Việt Nam nói chung và bảo hiểm nhân thọ nói riêng đã trở thành động lực cho các DNBH đầu tư vào nâng cao chất lượng dịch vụ, ra mắt nhiều sản phẩm mới hơn để tăng thêm thị phần. Hiện tại có tám loại hợp đồng bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam với sản phẩm bảo hiểm hỗn hợp và sản phẩm phụ chiếm 80% tổng số hợp đồng bảo hiểm nhân thọ trong năm 2013.

Cơ cấu hợp đồng bảo hiểm nhân thọ	2009	2010	2011	2012	2013
1. Bảo hiểm trọn đời	0,83%	0,82%	0,71%	0,61%	0,53%
2. Bảo hiểm tử kỳ	4,38%	5,92%	6,65%	8,11%	8,64%
3. Bảo hiểm sinh kỳ	0,004%	0,027	0,023%	0,019%	0,014%
4. Bảo hiểm hỗn hợp	40,83%	36,99	33,72%	29,96%	27,80%
5. Bảo hiểm trả tiền định kỳ	0,14%	0,10	0,10%	0,09%	0,09%
6. Bảo hiểm liên kết đầu tư	2,67%	4,76	6,06%	7,67%	9,09%
7. Sản phẩm phụ	51,15%	51,39	52,73%	53,55%	53,83%
8.. Bảo hiểm hưu trí	0,00%	0,00	0,00%	0,00%	0,0007%

Sự khác biệt lớn giữa sản phẩm liên kết đầu tư và sản phẩm hỗn hợp là sản phẩm liên kết đầu tư sẽ không đảm bảo cho người mua bất kỳ dòng tiền lãi cố định nào. Dòng tiền trong sản phẩm liên kết đầu tư hoàn toàn phụ thuộc vào hiệu suất của các quỹ đầu tư. Tiềm năng cho loại sản phẩm này phần lớn vẫn chưa được khai thác và sẽ tiếp tục phát triển cùng với sự phát triển của các kênh đầu tư tại Việt Nam. Như trong bảng phía trên, tỷ trọng của các hợp đồng sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư trên tổng số hợp đồng có hiệu lực cuối kì đã tăng dần từ năm 2009.

Năm 2013, bảo hiểm hưu trí đã được giới thiệu cho công chúng. Bảo hiểm hưu trí là một hình thức tự nguyện tiết kiệm để tích lũy cho nghỉ hưu. Lợi ích của loại bảo hiểm này là tạo khả năng độc lập tài chính và an toàn cho những người đã về hưu, hỗ trợ chính phủ bằng việc chuyển tiếp tiết kiệm cá nhân cho sự phát triển của quốc gia, và giúp người sử dụng lao động bằng cách cung cấp một phương tiện khen thưởng hiệu quả cho nhân viên của họ. Tuy nhiên, không phải tất cả các công ty bảo hiểm có thể cung cấp loại sản phẩm này. Theo Thông tư số 115/2013/TT-BTC, để được phép cung cấp sản phẩm bảo hiểm hưu trí, DNBH phải có vốn điều lệ hơn 1 nghìn tỷ đồng (48 triệu đô la Mỹ), biên khả năng thanh toán cao hơn 300 tỷ đồng (14.4 triệu đô la Mỹ), và bắt buộc phải thành lập một quỹ hưu trí tự nguyện có giá trị ít nhất 200 tỷ đồng (9.6 triệu đô la Mỹ). Dựa trên các yêu cầu này, chỉ có sáu công ty đủ điều kiện: Prudential Việt Nam, Bảo Việt, Manulife, Daiichi Việt Nam, AIA, và PVI Sun Life

1.4. Các kênh đầu tư cho doanh nghiệp bảo hiểm

DNBH có thể đầu tư để tăng lợi nhuận từ hai nguồn chính (1) vốn chủ sở hữu, và (2) vốn nhân rỗi (tương tự như dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm trừ đi quỹ chi trả thường xuyên). Với nguồn (1), DNBH được phép đầu tư ra nước ngoài từ vốn chủ sở hữu vượt quá mức vốn pháp định tương ứng với các hoạt động bảo hiểm, hoặc biên khả năng thanh toán tối thiểu, tùy theo số nào lớn hơn. Biên khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm là phần chênh lệch giữa giá trị tài sản và các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp. Các tài sản tính biên khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm phải bảo đảm tính thanh khoản. Các tài sản bị sẽ bị khấu trừ toàn bộ hoặc một phần giá trị khi tính biên khả năng thanh toán của doanh nghiệp bảo hiểm theo quy định của Bộ Tài chính. Theo Nghị định 46/2007/NĐ-CP, các kênh đầu tư trong nước mà các DNBH được phép đầu tư bao gồm:

Loại hình đầu tư	Giới hạn Loại hình đầu tư Doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ/tái bảo hiểm	Giới hạn Loại hình đầu tư Doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ
1. Trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp được chính phủ bảo lãnh, tiền gửi tại các tổ chức tín dụng	Không hạn chế	Không hạn chế
2. Cổ phiếu, trái phiếu doanh nghiệp không có bảo lãnh, góp vốn vào các doanh nghiệp khác.	Tối đa 35% vốn nhân rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm	Tối đa 50% vốn nhân rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm
3. Kinh doanh bất động sản, cho vay.	Tối đa 20% vốn nhân rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm	Tối đa 40% vốn nhân rỗi từ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm

PHẦN II - GIỚI THIỆU ĐƠN VỊ SÁNG LẬP

I. GIỚI THIỆU CHỦ SỞ HỮU VÀ CƠ SỞ THÀNH LẬP CÔNG TY BẢO HIỂM NHÂN THỌ

1.1. Giới thiệu chủ sở hữu - Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ Thương

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank) hiện là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam. Sau hơn 22 năm thành lập và hoạt động, Techcombank đã không ngừng phát triển mạnh mẽ với thành tích kinh doanh xuất sắc và được nhiều lần ghi nhận là một tổ chức tài chính uy tín với danh hiệu Ngân hàng tốt nhất Việt Nam.

Đến nay, Techcombank đang có một nền tảng tài chính ổn định và vững mạnh với tổng tài sản đạt trên 175.655 tỷ đồng, có 315 chi nhánh, phòng giao dịch, điểm kinh doanh và 1229 máy ATM trên toàn quốc cùng với hệ thống công nghệ ngân hàng tiên tiến bậc nhất, đã và đang cung ứng nhiều sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng hiện đại tới hơn 3,3 triệu khách hàng các nhân và 45.368 khách hàng doanh nghiệp.

Ngoài ra, Techcombank còn được dẫn dắt bởi một đội ngũ quản lý tài năng có bề dày kinh nghiệm tài chính chuyên nghiệp cấp đa quốc gia và một lực lượng trên 7000 nhân viên được đào tạo chuyên nghiệp sẵn sàng hiện thực hóa mục tiêu của Ngân hàng – trở thành Ngân hàng tốt nhất và Doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam.

1.2. Điều kiện thuận lợi để thành lập Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ Thương

Là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần hoạt động hiệu quả trong hệ thống tài chính ngân hàng Việt nam, Ngân hàng TMCP Kỹ Thương hiện có nhiều điều kiện thuận lợi cho việc tham gia thành lập công ty Bảo hiểm Nhân thọ:

- Đã có quá trình hình thành phát triển khá vững chắc, kinh nghiệm kinh doanh trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, đặc biệt là thế mạnh mạng lưới khách hàng cá nhân lên tới 3 - 4 triệu tài khoản và các kênh bán hàng được đào tạo bài bản và nhiều kinh nghiệm;

- Uy tín của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương ngày càng được nâng cao đối với các khách hàng cả trong và ngoài nước. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương là một trong những ngân hàng cổ phần được Ngân hàng nhà nước và các định chế tài chính quốc tế đánh giá là Ngân hàng hoạt động hiệu quả và có khả năng phát triển vượt bậc;

- Mạng lưới hoạt động hiện nay của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương được hình thành và ngày càng được mở rộng trên phạm vi cả nước. Ngoài trụ sở chính ở Hà nội, Ngân hàng TMCP Kỹ Thương hiện có hơn 315 chi nhánh với hàng ngàn điểm giao dịch trải khắp các tỉnh và thành phố lớn ở Việt nam và còn tăng trưởng cao hơn nữa trong thời gian tới.

- Quy mô hoạt động của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương ngày càng phát triển với nhiều loại hình nghiệp vụ, chất lượng hoạt động cũng được nâng cao. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương đã đạt được nhiều chứng nhận do các tổ chức uy tín trong và ngoài nước trao tặng, cùng với đó là các hệ thống ISO được chứng nhận bởi các tổ chức uy tín toàn cầu, do đó lượng khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng TMCP Kỹ Thương cũng gia tăng tương ứng.

- **Về mặt nhân sự và quản trị điều hành:** Hiện tại Ngân hàng TMCP Kỹ Thương đã có đội ngũ nhân viên với trình độ, năng lực chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn nhiều năm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng. Bên cạnh đó, Ngân hàng TMCP Kỹ Thương đã có những bước chuẩn bị tích cực về mặt nhân sự cho việc tham gia và thị trường Bảo hiểm Nhân thọ. Ngân hàng thường xuyên cử cán bộ tham gia các chương trình đào tạo về Bảo hiểm Nhân thọ do Bộ Tài Chính, Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức khác đào tạo, ngân hàng TMCP Kỹ Thương đã phối hợp với Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, tổ chức các khoá đào tạo cho các cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Kỹ Thương tham gia và đã đạt được kết quả tốt. Đồng thời, với các nhân sự đòi hỏi trình độ chuyên môn cao (Actuarial), Ngân hàng cũng có sự chuẩn bị là thiết kế chương trình đãi ngộ tốt để mời được các nhân sự cấp cao, lâu năm trong nghề, cả trong và ngoài nước để về cống hiến cho Công ty. Các nhân sự khác cho Công ty Bảo hiểm

Nhân thợ của Ngân hàng sẽ được tuyển chọn trong một số cán bộ nhân viên đã được đào tạo và tuyển dụng từ bên ngoài. Về mặt quản trị điều hành Ngân hàng TMCP Kỹ Thương luôn có sự nhất trí cao của Hội Đồng Quản Trị và Ban Tổng Giám trong việc quản lý và điều hành toàn bộ hoạt động của ngân hàng. Toàn thể ban Lãnh đạo và cán bộ nhân viên Ngân hàng luôn có tâm huyết, với hoạt động của Ngân hàng vì sự phát triển chung của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương.

- **Về mặt cơ sở vật chất**, Ngân hàng TMCP Kỹ Thương đáp ứng đầy đủ các điều kiện quy định về chuyên ngành cũng như các điều kiện khác về an toàn. Ngân hàng TMCP Kỹ Thương là một trong những ngân hàng đi đầu về công nghệ của Việt Nam với việc đã nối mạng trực tuyến toàn hệ thống với phần mềm Globus của Temenos vào cuối năm 2003. Hiện là Ngân hàng Việt nam đầu tiên và duy nhất được Financial Insight công nhận thành tựu về ứng dụng công nghệ đi đầu trong giải pháp phát triển thị trường. Hệ thống công nghệ thông tin đáp ứng tốt các yêu cầu chuyên môn cũng như về mặt quản trị điều hành. Ngoài ra, Ban Lãnh đạo Ngân hàng cũng ý thức rõ ràng về yêu cầu cao của hệ thống phần mềm, quản trị thông tin của một công ty bảo hiểm nên đã cử các cán bộ của khối Công nghệ Thông tin đi học và đào tạo về hệ thống công nghệ thông tin đặc thù dành cho khối doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ.

1.3. Các giải pháp đảm bảo an toàn của ngân hàng khi mở rộng sang lĩnh vực mới:

- Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ Thương là công ty con trực thuộc của ngân hàng Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank). Vốn điều lệ của công ty sẽ do Techcombank cấp 100% với tổng số tiền là 1.000 tỷ đồng. Toàn bộ kết quả kinh doanh của công ty Bảo hiểm Nhân thọ sẽ được hạch toán vào thu nhập và chi phí của Techcombank.

- Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ Thương có con dấu riêng, với đội ngũ điều hành, hệ thống hệ thống kế toán, kiểm soát độc lập với Techcombank. Đội ngũ cán bộ khung của công ty Bảo hiểm Nhân thọ sẽ được tuyển dụng từ các cán bộ giàu kinh nghiệm của Techcombank và tuyển dụng có chọn lọc thêm từ bên ngoài.

- Ngoài nguồn vốn kinh doanh 1.000 tỷ đồng ban đầu được cấp từ Techcombank, Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ Thương sẽ không có hoạt động giao dịch về nguồn vốn với Techcombank, ngoài ra Techcombank cũng không cho công ty Bảo hiểm Nhân thọ Ngân hàng Kỹ Thương vay vốn theo quy định của Ngân hàng nhà nước. Do vậy có thể nói việc thành lập công ty Bảo hiểm Nhân thọ Ngân hàng Kỹ Thương sẽ mang thêm sự phong phú về các sản phẩm dịch vụ mà hệ thống Techcombank cung cấp cho Khách hàng, đóng góp vào hiệu quả hoạt động của hệ thống Techcombank.

II. ĐỀ ÁN TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG CÔNG TY BẢO HIỂM NHÂN THỌ.

1. Tổ chức:

1.1. Tên gọi Công ty:

- Tên chính thức: Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ Thương
- Tên giao dịch: Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Techcom
- Tên tiếng Anh: Techcom Life Insurance Company Limited
- Tên viết tắt: Techcom Life

1.2. Mô hình công ty

- Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Ngân hàng Kỹ Thương được thành lập theo mô hình Công ty TNHH một thành viên, được hạch toán độc lập, có tư cách pháp nhân riêng. Mô hình công ty dự kiến như sau:
 - o Chủ tịch công ty
 - o Ban giám đốc
 - o Kiểm soát viên
 - o Các phòng ban chuyên môn

1.3. Nội dung hoạt động

Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ thương dự kiến khi thành lập sẽ thực hiện các loại hình kinh doanh Bảo hiểm Nhân thọ với các sản phẩm được thiết kế tối ưu phục vụ nhu cầu của khách hàng.

1.4. Nguồn vốn hoạt động

- Vốn điều lệ ban đầu của Công ty TNHH Bảo hiểm Nhân thọ Ngân hàng Kỹ Thương là 1.000 tỷ đồng sẽ do Ngân hàng TMCP Kỹ Thương góp vốn 100%.
- Công ty có thể huy động vốn bằng cách vay vốn, phát hành trái phiếu, vốn liên kết hoặc các hình thức khác mà pháp luật cho phép.
- Vốn tích lũy của Công ty Bảo hiểm Nhân thọ được hình thành từ lợi nhuận để lại và được phân bổ dưới dạng các quỹ sau: quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự trữ bắt buộc, các quỹ khác được pháp luật cho phép.

1.5. Cơ cấu tổ chức và hoạt động

Cơ cấu tổ chức và hoạt động của công ty gồm các phòng ban chính như sau:

- *Bộ phận định phí bảo hiểm (Actuarial).*

Bộ phận này có vai trò quan trọng trong việc phân tích dữ liệu và làm việc với các nhân viên khác của công ty để ấn định chi phí bảo hiểm mà công ty sẽ thu của khách hàng.

- *Bộ phận tái bảo hiểm (Reinsurance).*

Hầu như tất cả các DNBH đều có một chương trình tái bảo hiểm của riêng mình. Mục tiêu cuối cùng của chương trình là để giảm thiểu rủi ro bằng cách chuyển một phần rủi ro thiệt hại cho một doanh nghiệp tái bảo hiểm hoặc một nhóm các doanh nghiệp tái bảo hiểm.

- *Bộ phận đánh giá rủi ro/chấp nhận bảo hiểm (Underwriting).*

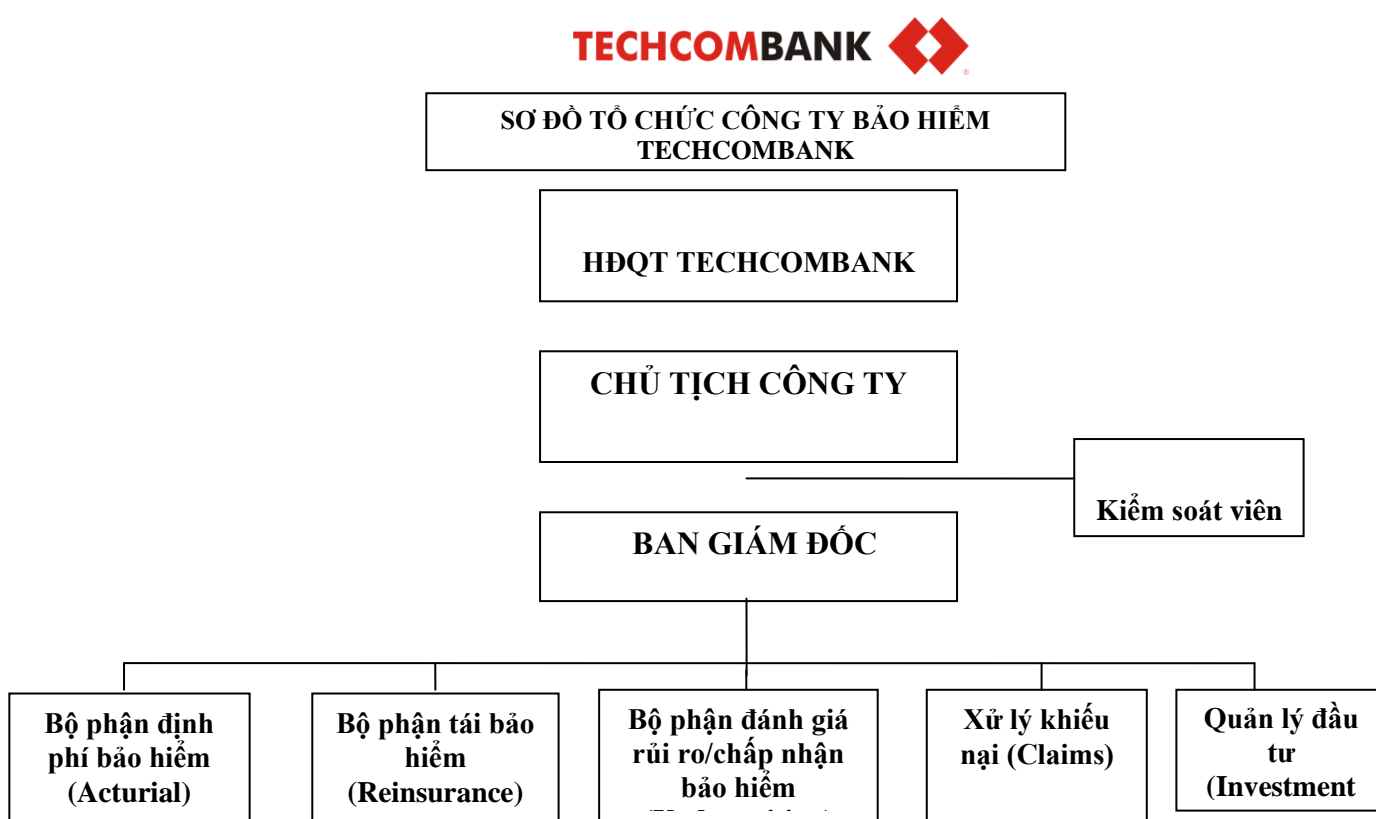
Bộ phận này chịu trách nhiệm thiết lập, thực hiện và quản lý chương trình bảo hiểm cho doanh nghiệp. Bộ phận này cũng bao gồm cả chức năng nghiên cứu thị trường; phát triển thị trường, đánh giá chương trình sản phẩm bảo hiểm, và xây dựng hướng dẫn đánh giá rủi ro và bán sản phẩm.

- *Xử lý khiếu nại (Claims).*

Bộ phận này tiếp nhận các thông tin khai báo tổn thất từ phía khách hàng để cung cấp cho nhân viên xử lý khiếu nại, thực hiện các công tác hỗ trợ cho việc xử lý khiếu nại và xử lý các cuộc gọi từ khách hàng cũng như từ đại lý bảo hiểm.

- *Quản lý đầu tư (Investment management).*

Bộ phận này quản lý tài sản đầu tư cho doanh nghiệp. Chức năng bao gồm lựa chọn các công cụ đầu tư tài chính như trái phiếu và cổ phiếu, và giám sát hoạt động của toàn bộ danh mục đầu tư sao cho phù hợp với chính sách đầu tư và các mô hình định giá. Key transaction



2. Phương án kinh doanh

Nhằm chiếm lĩnh thị phần giao dịch, Công ty sẽ tập trung khai thác tối đa thế mạnh hiện có của Techcombank là lượng khách hàng cá nhân (ưu tiên và đại chúng), gia tăng chuỗi giá trị cho Techcombank. Dự toán kế hoạch doanh thu chi phí như sau:

Các chỉ tiêu tài chính	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
P&L (triệu đồng)											
Thu phí bảo hiểm gốc		11,263	13,515	16,218	19,462	23,354	29,192	36,491	45,613	59,297	77,086
<i>Tăng trưởng</i>			20%	20%	20%	20%	25%	25%	25%	30%	30%
Doanh thu thuần hoạt động kinh doanh bảo hiểm		3,754	4,505	5,406	6,487	7,785	9,731	12,164	15,204	19,766	25,695
<i>% Thu phí BH gốc</i>		33%	33%	33%	33%	33%	35%	35%	35%	40%	40%
Chi phí bảo hiểm		-3,379	-4,055	-4,865	-5,838	-7,006	-7,298	-9,123	-11,403	-11,859	-15,417
<i>% Thu phí BH gốc</i>		30%	30%	30%	30%	30%	25%	25%	25%	20%	20%
Lợi nhuận gộp hoạt động kinh doanh bảo hiểm		375	451	541	649	778	2,433	3,041	3,801	7,906	10,278
Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp		-16,894	-47,303	-48,654	-58,385	-58,385	-64,223	-67,434	-77,550	-83,754	-87,104
<i>% Thu phí BH gốc</i>		150%	350%	300%	300%	250%	220%	185%	170%	141%	113%
<i>Tăng trưởng</i>							10%	5%	15%	8%	4%
Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh		-16,518	-46,852	-48,113	-57,736	-57,606	-61,791	-64,394	-73,749	-75,847	-76,826
Doanh thu hoạt động tài chính và doanh thu khác		7,776	32,076	34,642	49,658	58,038	68,783	72,222	83,771	87,959	92,357
Lợi nhuận trước thuế		-8,742	-14,776	-13,471	-8,078	432	6,992	7,828	10,022	12,112	15,532
Thuế TNDN		0	0	0	0	-108	-1,748	-1,957	-2,506	-3,028	-3,883
Lợi nhuận sau thuế		-8,742	-14,776	-13,471	-8,078	324	5,244	5,871	7,517	9,084	11,649
Balance Sheet (triệu đồng)											
Tổng tài sản	1,000,000	1,080,000	1,166,400	1,259,712	1,360,489	1,469,328	1,542,794	1,619,934	1,700,931	1,785,977	1,875,276
<i>Tăng trưởng</i>		8%	8%	8%	8%	8%	5%	5%	5%	5%	5%
Tiền và các khoản tương đương tiền		648,000	116,640	125,971	136,049	146,933	77,140	80,997	85,047	89,299	93,764
Đầu tư ngắn hạn		108,000	466,560	503,885	544,196	587,731	462,838	485,980	510,279	535,793	562,583
Đầu tư dài hạn		0	58,320	62,986	272,098	367,332	514,265	539,978	680,372	714,391	750,111
Tổng vốn chủ sở hữu	1,000,000	991,258	976,482	963,010	954,932	955,256	960,500	1,008,525	1,058,952	1,111,899	1,167,494
ROE		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%	0.55%	0.58%	0.71%	0.82%	1.00%

III. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

Trên cơ sở phân tích hoạt động của các công ty Bảo hiểm Nhân thọ và nhận định về triển vọng của thị trường Việt Nam, Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ Thương đề ra chiến lược kinh doanh như sau:

1. Hoạt động kinh doanh hướng về lợi ích của khách hàng;
2. Tận dụng thế mạnh về thương hiệu, nền tảng công nghệ sẵn có, mạng lưới hoạt động của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương kết hợp với thế mạnh về đầu tư của Khối Ngân hàng Đầu tư của Techcombank để phát triển khách hàng và thương hiệu của Công ty;
3. Đa dạng hóa và ổn định nguồn thu nhập, tập trung vào sản phẩm bảo hiểm liên kết đầu tư, bảo hiểm hưu trí, nhanh chóng chiếm lĩnh thị phần;
4. Khai thác kênh Bancassurance hiệu quả trên cơ sở phối hợp giữa Ngân hàng và công ty bảo hiểm;
5. Đảm bảo hiệu quả sinh lời ở mức khá trên cơ sở quản lý tốt nguồn vốn, chi phí và rủi ro;
6. Hợp tác với các đại lý tổ chức độc lập.

IV. KẾT LUẬN

Việc thành lập Công ty Bảo hiểm Nhân thọ là cần thiết cho quá trình xây dựng Techcombank trở thành tập đoàn tài chính hàng đầu tại Việt Nam. Khi Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Kỹ Thương được thành lập sẽ cùng với Techcombank và các công ty khác của Techcombank (Công ty Chứng Khoán Kỹ Thương, Công ty Quản lý Quỹ Kỹ Thương, Công ty Tài chính tiêu dùng Kỹ Thương...) nâng cao khả năng cung ứng, bán chéo các sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng, bảo hiểm... góp phần nâng cao năng lực hoạt động, khả năng cạnh tranh và phát triển mạnh mẽ về uy tín, thị phần, hiệu quả hoạt động và giá trị của Techcombank trên thị trường.

Trân trọng!

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

(đã ký)

Hồ Hùng Anh