



Kết quả kinh doanh

Kết thúc năm 2004, Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam có Doanh thu phí nhận tái bảo hiểm đạt 713 tỷ VND, tăng 15,5 % so với năm trước. Bên cạnh những điều kiện thuận lợi là sự tăng trưởng khá của nền kinh tế nói chung (tốc độ tăng trưởng GDP 7,7%) và thị trường bảo hiểm phi nhân thọ nói riêng (tốc độ tăng trưởng gần 19%), toàn thể cán bộ nhân viên trong Công ty đã nỗ lực hợp tác toàn diện với thị trường, tư vấn tối đa cho doanh nghiệp bảo hiểm gốc, khách hàng bảo hiểm nhằm thúc đẩy khai thác các dịch vụ bảo hiểm, đẩy mạnh công tác thông tin tuyên truyền, giải quyết bồi thường, tạo niềm tin cho khách hàng bảo hiểm. Với doanh thu phí nhận đạt 713 tỷ VND trong năm 2004, Công ty đã hoàn thành trước 1 năm kế hoạch 5 năm 2001-2005 trong đó mục tiêu đặt ra là đến năm 2005, doanh thu phí nhận mới đạt 700 tỷ VND.

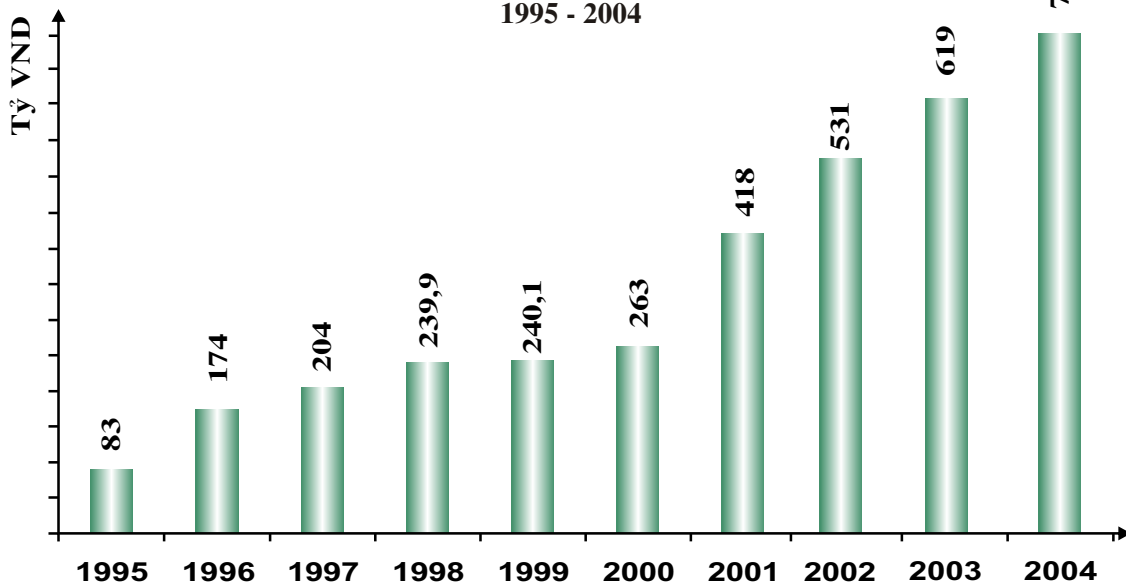
Phí nhận tái bảo hiểm tự nguyện đạt gần 360 tỷ VND, chiếm 50,5% doanh thu phí nhận của công ty. Công ty đã dành được sự

VINARE

10 năm hoạt động

với thành tích xuất sắc

**PHÍ NHẬN TÁI BẢO HIỂM CỦA VINARE
1995 - 2004**



BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

tín nhiệm của các công ty bảo hiểm gốc trong thu xếp tái bảo hiểm nên tỷ lệ phí nhận tự nguyện đã chiếm hơn một nửa doanh thu phí của công ty. Trong năm 2004 VINARE đã thu xếp 100% các hợp đồng tái bảo hiểm cho các công ty mới ra đời như Samsung Vina, Viễn Đông, IAI.

Về hoạt động đầu tư tài chính, lãi đầu tư năm 2004 đạt 23,4 tỷ VND, tăng 15% so với năm trước. Công ty đã chú trọng công tác đầu tư vốn nhân rồi, mở rộng

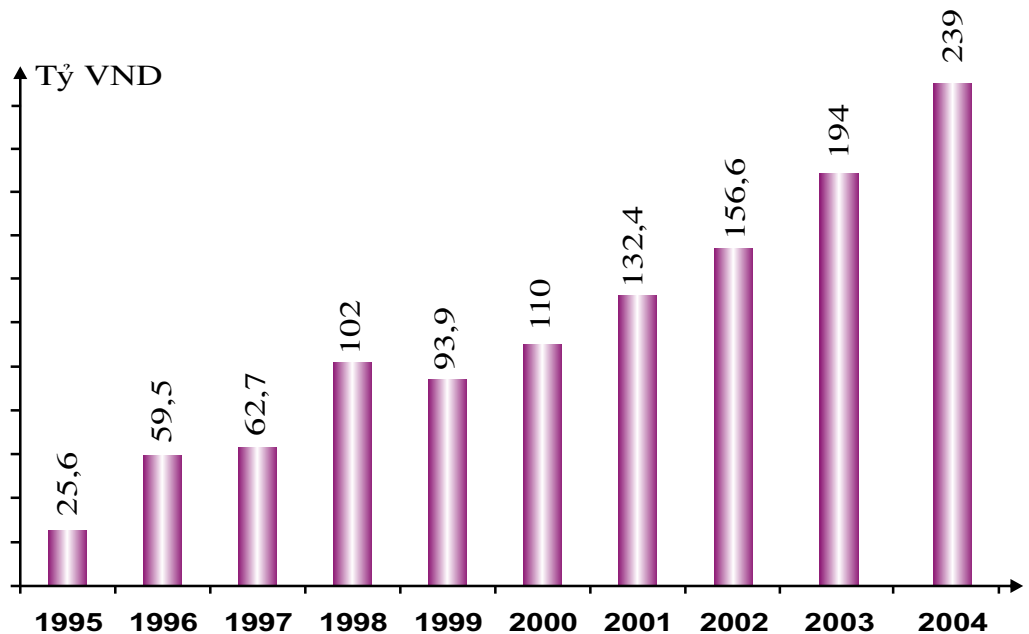
phạm vi, lĩnh vực đầu tư, trong đó chú trọng đầu tư trung và dài hạn. Toàn bộ số tiền nhân rồi sử dụng cho công tác đầu tư (góp vốn cổ phần vào PTI, PJICO, Sài Gòn Hạ Long) đều đảm bảo an toàn và đạt hiệu quả cao. Việc khai thác cho thuê toà nhà văn phòng của Công ty đã đạt 100% diện tích.

Lợi nhuận trước thuế năm 2004 đạt 34,6 tỷ VND, tăng 61% so với năm trước. Tốc độ tăng trưởng cao của lợi nhuận trước thuế trong năm chủ yếu là do lãi kinh doanh nghiệp vụ trong năm đạt kết quả tốt (11,1 tỷ VND).

Công tác nâng cao chất lượng dịch vụ phục vụ khách hàng

Phát huy vai trò của một công ty tái bảo hiểm chuyên nghiệp, Công ty đã chủ động giúp đỡ có hiệu quả các doanh nghiệp bảo hiểm gốc trong việc cung cấp thông tin tái tục và khai thác bảo hiểm, nhất là đối với những dịch vụ có số tiền bảo hiểm lớn, cung cấp điều kiện điều khoản và bảo đảm quyền lợi cho khách hàng với mức phí cạnh

PHÍ GIỮ LẠI TOÀN THỊ TRƯỜNG QUA HOẠT ĐỘNG CỦA VINARE 1995 - 2004



tranh nhất có thể được. Bên cạnh đó, công ty cũng đã tư vấn cho các doanh nghiệp bảo hiểm gốc trong việc thu xếp các hợp đồng tái bảo hiểm trên thị trường thế giới, đặc biệt là đối với những doanh nghiệp bảo hiểm mới ra đời trên thị trường như Samsung Vina, IAI, và Viễn Đông.

Công ty đã kết hợp tốt với các công ty gốc thu xếp tái bảo hiểm tạm thời nhiều dịch vụ bảo hiểm

có giá trị lớn và cùng với các công ty gốc trao đổi kinh nghiệm, tìm hiểu các điều kiện, điều khoản cũng như hợp tác chặt chẽ với nhau trong việc đàm phán với các nhà nhận tái đứng đầu ở thị trường trong mùa tái tục năm 2004 vừa qua.

Về mặt tư vấn kỹ thuật, VINARE đã cung cấp thông tin và tư vấn kỹ thuật cho các doanh nghiệp bảo hiểm gốc và khách hàng bảo

hiểm. Trong khâu giải quyết bồi thường, VINARE luôn coi trọng quyền lợi của khách hàng và tích cực phối hợp với các công ty bảo hiểm gốc để giải quyết bồi thường một cách đầy đủ và nhanh chóng.

Tạp chí thị trường bảo hiểm - tái bảo hiểm bằng tiếng Việt và tiếng Anh của Công ty đã không ngừng được cải tiến về nội dung và chất lượng để đáp ứng yêu cầu của bạn đọc. Trong năm qua, Tạp chí đã cố gắng phản ánh tới bạn đọc những bước tiến triển của thị trường bảo hiểm trong nước cũng như những diễn biến phức tạp của thị trường bảo hiểm thế giới và được thị trường trong nước và nước ngoài đánh giá cao.

Trong năm 2004, VINARE đã phối hợp với Hội bảo hiểm trách nhiệm chủ tàu West of England tổ chức Hội nghị bảo hiểm trách nhiệm dân sự chủ tàu tại thành phố Hạ Long (4 - 6/11/2004) với sự tham gia của tất cả các công ty bảo hiểm trong nước và các hãng vận tải biển. Hội nghị lần này đã đánh giá lại tình hình thị trường bảo hiểm P&I ở Việt Nam trong thời gian 1996-2004, tình hình phát triển của đội tàu biển Việt Nam trong thời gian qua và những vấn đề về hợp tác trong đề phòng hạn chế tổn thất giữa Hội, các công ty bảo hiểm trong nước và các chủ tàu.

Công tác cổ phần hoá

Trong năm 2004, Công ty đã triển khai và hoàn tất kế hoạch chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước thành tổng công ty cổ phần.

Theo Quyết định số 2299/QĐ-BTC ngày 21/7/2004 của Bộ Tài chính phê duyệt đề án cổ phần hoá của VINARE, vốn điều lệ của Tổng công ty đến năm 2010 là 500 tỷ VND, vốn điều lệ thực góp



tại thời điểm thành lập là 343 tỷ VND. Vốn Nhà nước mà đại diện là Bộ Tài chính chiếm tỷ lệ chi phối 56,5%. Các cổ đông khác tham gia góp vốn là các công ty bảo hiểm phi nhân thọ đang hoạt động trên thị trường bảo hiểm Việt Nam.

Ngày 22/10/2004 Đại hội đồng cổ đông thành lập Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam đã được tổ chức, thông qua bản Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Tổng công ty, Chiến lược kinh doanh giai đoạn 2005-2010 và bầu ra Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.

Tổng công ty cổ phần đã chính thức hoạt động từ ngày 01/01/2005.

10 năm hoạt động với thành tích xuất sắc

Đến hết năm 2004, Công ty Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam đã hoàn thành giai đoạn 10 năm hoạt động với tư cách là một công ty Nhà nước với những thành tích xuất sắc trong hoạt động kinh doanh. Tổng doanh thu phí nhận tái bảo hiểm trong 10 năm đạt 3.483 tỷ VND, trong đó phí nhận tái bảo hiểm trên cơ sở tự nguyện và từ thị trường nước ngoài chiếm

BẢO HIỂM - TÁI BẢO HIỂM VIỆT NAM

51%. Công ty đã nộp ngân sách Nhà nước tổng cộng 78 tỷ VND. Vốn của nhà nước tại thời điểm cổ phần hoá đạt 193,795 tỷ VND.

Bước sang năm 2005, Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam chính thức hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần. Bên cạnh những điều kiện thuận lợi như khả năng tài chính được tăng cường, sự hợp tác và hỗ trợ của các cổ đông sáng lập, Tổng công ty cũng phải vượt qua những thách thức như đảm bảo đầu tư hiệu quả vốn góp của cổ đông, xây dựng chính sách khách hàng để tăng cường nhận dịch vụ, nâng cao chất lượng chuyên môn kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu của thị trường v.v... Kế hoạch doanh thu phí nhận trong năm 2005 của Tổng công ty là 820 tỷ VND, tăng 15% so với năm trước. ■



TGD Trịnh Quang Tuyến tiếp và làm việc với Ông André Clerc Chủ tịch Tập đoàn môi giới bảo hiểm Willis (ảnh trên) và Ông Chủ tịch Tập đoàn SCOR RE (ảnh dưới)

