



Số: 23/2022/TTr-HĐQT

Hà Nội, ngày 28 tháng 3 năm 2022

TỜ TRÌNH

V/v: Thông qua chủ trương tìm kiếm Nhà đầu tư chiến lược

Kính trình: Đại hội Đồng cổ đông Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Quân đội

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020 và các văn bản sửa đổi bổ sung;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 và các văn bản liên quan;
- Căn cứ Nghị định số 155/2020/NĐ-CP của Chính Phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng Khoán ban hành ngày 31/12/2020;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của MIC;
- Căn cứ tình hình thực tiễn,

Hội đồng Quản trị Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Quân đội kính trình Đại hội Đồng cổ đông xem xét, thông qua phương án tìm kiếm đối tác chiến lược của Tổng Công ty Cổ phần Bảo hiểm Quân đội như sau:

1. Sự cần thiết của các nhà đầu tư chiến lược (đối tác chiến lược)

Xu hướng M&A, tìm kiếm đối tác chiến lược là một xu thế phát triển tất yếu trong một nền kinh tế mở cạnh tranh ngày càng gay gắt. Thực hiện chiến lược M&A trong ngành bảo hiểm đã sôi động từ những năm trước. Trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, ACE Life Việt Nam đã trở thành Chubb Life Việt Nam, FWD Pacific Century mua lại Great Eastern Việt Nam, BIDV liên doanh với tập đoàn Metlife, MB liên doanh với Ageas của Bỉ và Muong Thai Life Assurance, VietinAvia hoàn tất chuyển nhượng 50% vốn góp trong liên doanh cho Avia của Anh, PVI chuyển nhượng toàn bộ phần vốn góp PVI Sunlife Vietnam cho tập đoàn Canada Sunlife Financial, tập đoàn Bảo Việt hợp tác chiến lược với HSBC Insurance và nay là Sumitomo Life Insurance. Trong lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, Pjico phát hành riêng lẻ 17,74 triệu cổ phần cho nhà đầu tư chiến lược Samsung Fire & Marine Insurance chiếm 20% vốn điều lệ, PTI phát hành riêng lẻ 30 triệu cổ phần cho Dongbu chiếm 37,32% vốn điều lệ, BIC phát hành riêng lẻ 41 triệu cổ phần cho Fairfax Asia chiếm 35% vốn điều lệ, Bảo Minh hợp tác chiến lược với tập đoàn AXA...

Nếu có nhà đầu tư chiến lược, MIC được hưởng lợi giá trị cộng hưởng, nâng cao hiệu quả nhờ quy mô hoạt động, thu hút vốn nâng cao năng lực tài chính, gia tăng hoạt động đầu tư, gia tăng thị phần mở rộng mạng lưới và danh tiếng trong ngành, đầu tư nâng cấp CNTT, tiết kiệm nhân sự và chi phí cải thiện hiệu quả hoạt động, chuyển giao công nghệ kỹ thuật, đa dạng hóa các sản phẩm cũng như kênh phân phối bán hàng, gia tăng cơ hội tham gia đấu thầu các dự án đồng thời tăng tỷ lệ giữ lại ở các nghiệp vụ có hiệu quả.

2. Tiêu chuẩn lựa chọn nhà đầu tư chiến lược

- Là nhà đầu tư tổ chức trong và ngoài nước có uy tín, đã khẳng định được thương hiệu trên thị trường tài chính; Có kinh nghiệm phát triển bán lẻ, kênh bán (trực tiếp, online, đại lý, phân phối, hợp tác ...);

- Có cam kết và chứng minh năng lực tài chính đảm bảo việc thanh toán số lượng cổ phần được chào bán;

- Có cam kết hợp tác với công ty trong thời gian ít nhất 03 (ba) năm;

- Có khả năng hỗ trợ Công ty về mặt quản trị, hoạch định chiến lược và kế hoạch tài chính; có năng lực xây dựng và triển khai sản phẩm đa dạng, hệ thống công nghệ thông tin hiện đại đáp ứng sự phát triển của MIC với mục tiêu top 3 thị trường.

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua chủ trương tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược, bao gồm cả việc các nhà đầu tư chiến lược khi nhận chuyển nhượng cổ phần từ cổ đông hiện hữu dẫn đến việc các nhà đầu tư này sở hữu từ 25% trở lên cổ phiếu có quyền biểu quyết sẽ không phải thực hiện thủ tục chào mua công khai theo quy định tại Điều 35 Luật Chứng khoán 2019.

Đại hội đồng cổ đông Ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện các nhiệm vụ sau: xây dựng kế hoạch triển khai, lựa chọn tư vấn thực hiện, xác định tiêu chí lựa chọn nhà đầu tư, phương án triển khai, lộ trình thực hiện ... đảm bảo tuân thủ các quy định của pháp luật và quy định của MIC.

Kính trình./.

Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VP HĐQT.

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

Uông Đông Hưng