

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN
BẢO HIỂM XE MOTO-XE MÁY PJICO TẠI CHI
NHÁNH XĂNG DẦU SÀI GÒN - CÔNG TY XĂNG DẦU
KHU VỰC II TNHH MTV**

Giảng viên hướng dẫn:

ThS.LÊ MINH TRƯỜNG

Sinh viên thực hiện

NGUYỄN TRÚC ANH

Mã số SV: 2000003267

Lớp: 20DQT2A

TP.HCM - 2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGUYỄN TẤT THÀNH
KHOA QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG BÁN
BẢO HIỂM XE MOTO-XE MÁY PJICO TẠI CHI
NHÁNH XĂNG DẦU SÀI GÒN - CÔNG TY XĂNG DẦU
KHU VỰC II TNHH MTV**

Giảng viên hướng dẫn:
ThS.LÊ MINH TRƯỜNG

Sinh viên thực hiện
NGUYỄN TRÚC ANH
Mã số SV: 2000003267
Lớp: 20DQT2A

TP.HCM - 2023

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin chân thành cảm ơn quý thầy cô giảng viên ở khoa Quản trị kinh doanh tại trường Đại học Nguyễn Tất Thành đã tận tình giảng dạy và hướng dẫn cho tôi nhiều kiến thức bổ ích trong suốt quá trình tham gia học tập vừa qua.

Đặc biệt tôi xin trân trọng cảm ơn thầy hướng dẫn – Thạc sĩ Lê Minh Trường đã nhiệt tình hướng dẫn và giúp đỡ tôi hoàn thành tốt luận văn này. Ngoài ra, tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến toàn thể quý thầy cô trong hội đồng chấm luận văn tốt nghiệp đã có những nhận xét, đóng góp thiết thực cho bài luận văn của tôi thêm hoàn chỉnh.

Cuối cùng, tôi xin bày tỏ lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo, các anh chị đang làm việc tại Phòng kinh doanh dịch vụ - Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn) đã tạo điều kiện giúp đỡ tôi trong quá trình tìm tài liệu và thông tin để thực hiện tốt luận văn này.

Ngày tháng năm 2023

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

.....

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan rằng đề tài này là do chính tôi thực hiện, các số liệu thu thập và kết quả phân tích trong đề tài là trung thực, đề tài không trùng với bất kỳ đề tài nghiên cứu khoa học nào.

Ngày tháng Năm 2023

Sinh viên thực hiện

(ký và ghi họ tên)

.....

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Xe máy vốn là phương tiện di chuyển của hầu hết người dân Việt Nam. Trong thời đại hiện nay, việc đi lại bằng phương tiện cá nhân như xe máy đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống không chỉ ở Việt Nam mà tại hầu hết các quốc gia trên thế giới. Tuy nhiên, việc tham gia giao thông cũng đồng nghĩa với việc đảm bảo an toàn cho bản thân và cho người khác. Vì vậy, việc mua bảo hiểm bắt buộc dành cho phương tiện xe cơ giới là điều cần phải có.

Thông lệ trên thế giới cũng chỉ ra rằng việc mua bảo hiểm trách nhiệm dân sự đối với ô tô, xe máy là bắt buộc nhằm đảm bảo mọi cá nhân, tổ chức đều được bảo vệ, giảm thiểu thiệt hại về tài chính nếu chẳng may gặp biến cố trên đường, cho dù ở vị trí là người gây ra tai nạn hay là nạn nhân tai nạn giao thông. Tại Việt Nam, bảo hiểm bắt buộc trách nhiệm dân sự của xe moto-xe máy đã được áp dụng từ năm 2010. Theo quy định, tất cả các chủ xe moto-xe máy phải mua bảo hiểm này để bảo vệ chủ sở hữu và các bên thứ ba trong trường hợp xảy ra tai nạn giao thông. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, việc thực hiện nghĩa vụ này vẫn còn rất nhiều khó khăn.

Vì vậy thông qua bài báo cáo “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán bảo hiểm xe moto-xe máy PJICO tại Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn)”, tôi mong muốn được tìm hiểu sâu thêm về thực trạng cũng như tìm ra giải pháp cho thực trạng này.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Phân tích thực trạng bán bảo hiểm xe moto-xe máy PJICO tại Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn), tìm ra những nguyên nhân hạn chế trong quá trình bán hàng, hiệu quả và các rủi ro doanh nghiệp gặp phải. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm góp phần khắc phục và nâng cao doanh thu của công ty.

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận chung về hiệu quả hoạt động kinh doanh bảo hiểm xe moto-xe máy của doanh nghiệp.

- Phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn).

- Đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán bảo hiểm xe moto-xe máy PJICO tại Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn).

3. Đối tượng nghiên cứu

Hoạt động bán bảo hiểm xe moto-xe máy PJICO tại Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn).

4. Phạm vi nghiên cứu

Giải pháp nâng cao hoạt động kinh doanh bảo hiểm xe máy PJICO tại Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn) từ năm 2020-2022.

Phạm vi không gian:

Phạm vi thời gian:

5. Phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp sử dụng chủ yếu trong báo cáo:

- Phương pháp phân tích - tổng hợp : Phương pháp nghiên cứu phân tích tổng hợp là quá trình phân tích nhanh chóng các vấn đề đưa ra và tổng hợp ngắn gọn lại với các nội dung chính.

- Phương pháp liệt kê: Phương pháp này được sử dụng để nêu ra những thông tin mang tính tương đồng hoặc tương phản với đề tài, giúp làm nổi bật đề tài của bài luận văn.

- Phương pháp so sánh: Phương pháp so sánh là cách đối chiếu hiện tượng, sự việc này với hiện tượng, sự việc khác để thấy rõ các điểm giống và khác nhau.

- Phương pháp dùng số liệu: Phương pháp này là cách thu thập các số liệu, thông tin sơ cấp, thứ cấp để chứng minh giả thuyết, lý luận của bài luận văn.

6. Thời gian thực hiện khóa luận tốt nghiệp:

Được thực hiện từ 18/07/2023 đến 20/09/2023

7. Bố cục của chuyên đề khóa luận:

Số chương của đề tài gồm 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về bảo hiểm xe moto-xe máy.

Chương 2: Thực trạng hoạt động bán bảo hiểm xe moto-xe máy PJICO tại Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn).

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động bán bảo hiểm xe moto-xe máy PJICO tại Chi nhánh Xăng dầu Sài Gòn - Công ty Xăng dầu Khu vực II TNHH Một thành viên (Petrolimex Sài Gòn).