

THƯ MỜI CHÀO QUAN TÂM

Liên hiệp Hợp tác xã Thương mại TP. Hồ Chí Minh kính mời các Công ty môi giới có quan tâm tham gia chào cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm theo các nội dung sau:

- Nội dung chào: Cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm.
- Phạm vi công việc: môi giới bảo hiểm cho chương trình bảo hiểm của toàn hệ thống Saigon Co.op giai đoạn 2025-2027.
- Thời gian phát hành thư mời chào: 15 giờ 00 phút ngày 20 tháng 6 năm 2025.
- Thời gian đóng nộp hồ sơ chào cung cấp dịch vụ: 10 giờ 00 phút ngày 25 tháng 6 năm 2025.
- Hồ sơ chào cung cấp dịch vụ sẽ được mở vào lúc: 10 giờ 30 phút, ngày 25 tháng 6 năm 2025.
- Hồ sơ cần nộp cả bản cứng và bản mềm như hướng dẫn dưới đây:
 - Tiêu đề ghi: Cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm.
 - Hồ sơ bản cứng có niêm phong cần gửi đến địa chỉ: 131 Điện Biên Phủ, Phường 2, quận Bình Thạnh, TPHCM.
 - Hồ sơ quan tâm bằng bản mềm dưới dạng file PDF và lưu trong USB đính kèm trong Hồ sơ quan tâm.
 - Người nhận: Phạm Gia Thuận - Phòng Hành chánh quản trị và Bảo vệ.

Trân trọng./.

- Đính kèm Hồ sơ chào quan tâm

Nơi nhận:

- Các Công ty môi giới;
- Chủ tịch HĐQT (để báo cáo);
- Phòng HCQT&BV;
- Lưu: VT.



Nguyễn Thị Kim Tuyền

LIÊN HIỆP HỢP TÁC XÃ THƯƠNG MẠI
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 6 năm 2025

HỒ SƠ CHÀO QUAN TÂM

**CUNG CẤP DỊCH VỤ MÔI GIỚI BẢO HIỂM CHO “CHƯƠNG TRÌNH BẢO
HIỂM CỦA TOÀN HỆ THỐNG SAIGON CO.OP NĂM 2025-2027”**

**Đơn vị mời: LIÊN HIỆP HỢP TÁC XÃ THƯƠNG MẠI TP. HỒ CHÍ MINH
(SAIGON CO.OP)**

(kèm theo Thư mời chào quan tâm số 12 /TM-LH ban hành ngày 20/6/2025)

Kính gửi: Các Công ty môi giới bảo hiểm

Nội dung

1. GIỚI THIỆU CHUNG
2. MỤC ĐÍCH MỜI QUAN TÂM
3. YÊU CẦU CỤ THỂ VỀ DỊCH VỤ
4. TIÊU CHÍ LỰA CHỌN VÀ ĐÁNH GIÁ
 - 4.1. Năng lực chuyên môn
 - 4.2. Tình trạng pháp lý
 - 4.3. Yêu cầu về hồ sơ dự thầu
 - 4.4. Loại Hợp đồng và thời hạn Hợp đồng
 - 4.5. Khung thời gian của gói thầu
5. THÔNG TIN THAM KHẢO

1. GIỚI THIỆU CHUNG

Saigon Co.op đã hình thành nên hệ sinh thái đa dạng và phong phú trên nền tảng cốt lõi là phân phối bán lẻ với gần 800 điểm bán trên 43 tỉnh thành, bao gồm kết nối các mô hình hợp tác xã, thành lập công ty logistics, xuất nhập khẩu, đầu tư, sản xuất, thương mại điện tử, khai thác và kết nối các vùng nguyên liệu.

2. MỤC ĐÍCH MỜI QUAN TÂM

Mục đích của Thư mời quan tâm này nhằm lựa chọn một Công ty môi giới bảo hiểm phi nhân thọ (“Công ty”) có thể cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm tốt nhất về chương trình bảo hiểm của toàn hệ thống Saigon Co.op giai đoạn 2025-2027. Công ty được lựa chọn để cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm cho Saigon Co.op: tư vấn chuyên môn về bảo hiểm để ký kết, quản lý, thực hiện hợp đồng bảo hiểm và thay mặt Saigon Co.op làm việc với công ty bảo hiểm đã được Saigon Co.op lựa chọn.

3. YÊU CẦU CỤ THỂ VỀ DỊCH VỤ

Công ty được chọn sẽ cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm đầy đủ, nhanh chóng, chính xác về chuyên môn bảo hiểm, tư vấn việc ký kết Hợp đồng bảo hiểm với công ty bảo hiểm, quản lý hợp đồng, thay mặt Saigon Co.op làm việc với Công ty bảo hiểm khi xảy ra tổn thất. Công ty cần có khả năng cung cấp dịch vụ liên tục cho Saigon Co.op với một đội ngũ nhân viên tận tâm từ văn phòng của mình kể từ thời điểm ký kết hợp đồng.

Các dịch vụ tư vấn **chương trình bảo hiểm của toàn hệ thống Saigon Co.op năm 2025-2027** bao gồm, nhưng không giới hạn ở những điều sau:

- Xem xét và hiểu các gói bảo hiểm của Saigon Co.op.
- Tư vấn việc ký kết Hợp đồng cho các gói bảo hiểm của toàn hệ thống Saigon Co.op giai đoạn 2025-2027.
- Đề xuất chương trình bảo hiểm của toàn hệ thống Saigon Co.op cho năm 2027-2029 với phí bảo hiểm hợp lý.
- Đề xuất cải tiến nếu có.
- Đề xuất các gói bảo hiểm khác trong giai đoạn 2025-2027 nếu thấy cần thiết cho Saigon Co.op.
- Thay mặt Saigon Co.op làm việc với Công ty bảo hiểm khi xảy ra tổn thất.
- Quản lý việc thực hiện Hợp đồng bảo hiểm đã ký với Công ty bảo hiểm.
- Mô tả các dịch vụ của bên môi giới bao gồm các dịch vụ giá trị gia tăng.
- Cơ cấu đội ngũ cung cấp dịch vụ cho Saigon Co.op.

4. TIÊU CHÍ LỰA CHỌN VÀ ĐÁNH GIÁ

Saigon Co.op mời các Công ty quan tâm nộp hồ sơ cho việc cung cấp dịch vụ môi giới bảo hiểm. Thông qua các tài liệu sẽ nộp và tài liệu tham khảo, để chứng minh rằng Công ty đã cung cấp dịch vụ môi giới các chương trình bảo hiểm phi nhân thọ như vậy cho các tổ chức có mô hình kinh doanh tương tự với Saigon Co.op với dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

Ngoài ra Saigon Co.op cũng mong muốn tìm kiếm một đối tác sẽ nghiêm túc nỗ lực hết sức để giải quyết mọi vấn đề liên quan đến bảo hiểm, các trường hợp khẩn cấp có thể phát sinh trong thời hạn của hợp đồng, một Công ty có thể thể hiện khả năng tiết kiệm chi phí cho Saigon Co.op (đòi bồi thường tổn thất, mua bảo hiểm bổ sung, chào chi phí tư vấn thấp nhất. . .).

4.1. Năng lực chuyên môn:

Công ty cần nộp hồ sơ thể hiện khả năng đáp ứng được các tiêu chí trên với quyền lợi cao nhất cho người được bảo hiểm.

4.2. Tình trạng pháp lý:

Công ty phải được ủy quyền hợp pháp để thực hiện việc kinh doanh dịch vụ liên quan đến bảo hiểm và cần nộp một bản copy chứng nhận đăng ký kinh doanh trong hồ sơ dự thầu.

4.3. Yêu cầu về hồ sơ quan tâm:

Công ty có thể nộp hồ sơ quan tâm theo bố cục như sau:

A. Thông tin và năng lực của Công ty:

- Thông tin Công ty (tên, địa chỉ văn phòng đã đăng ký, điện thoại & trang web, đầu mối liên lạc chính, v.v.)
- Bản sao giấy phép kinh doanh (có chức năng tư vấn bảo hiểm).
- Thông tin công ty mẹ (giới thiệu và cơ cấu).
- Thông tin công ty khu vực (giới thiệu và cơ cấu).
- Thông tin công ty tại địa phương (giới thiệu và cơ cấu).

1. Minh bạch về cấu trúc phí & Cam kết không xung đột lợi ích:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Cung cấp báo cáo chi tiết về cấu trúc hoa hồng nhận được từ các công ty bảo hiểm và xác nhận bằng văn bản cam kết không có lợi ích ngầm ảnh hưởng đến lời khuyên tư vấn.
 - 3 điểm: Có xác nhận bằng văn bản cam kết không có lợi ích ngầm ảnh hưởng đến lời khuyên tư vấn.
 - 0 điểm: Không có xác nhận bằng văn bản cam kết không có lợi ích ngầm ảnh hưởng đến lời khuyên tư vấn.
- Hồ sơ cung cấp: Văn bản cam kết về tính minh bạch và chi tiết hoa hồng.

2. Uy tín & Lịch sử tuân thủ pháp luật:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có đầy đủ giấy phép môi giới bảo hiểm hợp lệ do Bộ Tài chính cấp và có cam kết không có hồ sơ vi phạm pháp luật trong 3 năm gần nhất.
 - 0 điểm: Không có giấy phép và/hoặc có vi phạm.
- Hồ sơ cung cấp: Bản sao giấy phép.

3. Lịch sử xử lý tranh chấp & Khiếu nại hiệu quả:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có kinh nghiệm và lịch sử thành công trong việc giải quyết nhiều tranh chấp hoặc khiếu nại lớn (trên 1 tỷ VND/vụ, hơn 5 vụ việc) liên quan đến cháy nổ, gián đoạn kinh doanh, hoặc trách nhiệm, đặc biệt là các vụ việc phát sinh từ nhiều điểm bán hoặc ảnh hưởng đến toàn chuỗi. Có thư xác nhận từ ít nhất 2 khách hàng cũ có uy tín.
 - 3 điểm: Có kinh nghiệm xử lý một vài tranh chấp hoặc khiếu nại (3-5 vụ), nhưng quy mô nhỏ hơn hoặc không có thư xác nhận rõ ràng.
 - 0 điểm: Ít kinh nghiệm xử lý tranh chấp hoặc không có giải quyết khiếu nại thành công.
- Hồ sơ cung cấp: Chi tiết các giải quyết tranh chấp hoặc khiếu nại lớn.

4. Quy mô thị phần:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Nằm trong Top 5 công ty môi giới lớn nhất Việt Nam về thị phần.
 - 3 điểm: Nằm trong Top 5 - 10 về thị phần.
 - 0 điểm: Không có thông tin về thị phần hoặc thị phần nằm ngoài Top 10.
- Hồ sơ cung cấp: Cung cấp xác nhận về báo cáo thị phần môi giới.

5. Mạng lưới & Nhân sự toàn quốc:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có mạng lưới trên 10 chi nhánh/văn phòng đại diện phủ sóng các vùng kinh tế trọng điểm. Tổng số lượng nhân viên chính thức trên 200 người.
 - 3 điểm: Có 5-10 chi nhánh. Tổng nhân sự 100-200 người.
 - 0 điểm: Dưới 5 chi nhánh hoặc dưới 100 nhân sự.
- Hồ sơ cung cấp: Cung cấp thông tin về số lượng chi nhánh và nhân sự.

6. Bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp (E&O Insurance):

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có mua bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp với hạn mức bồi thường tối thiểu là 100 tỷ VND.
 - 3 điểm: Hạn mức từ 50 tỷ VND - 100 tỷ VND.
 - 0 điểm: Không có bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp hoặc hạn mức dưới 50 tỷ VND.
- Hồ sơ cung cấp: Bản sao chứng nhận bảo hiểm trách nhiệm nghề nghiệp còn hiệu lực, hạn mức bồi thường.

7. Quy mô & Sự ổn định tài chính:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Doanh thu bình quân hàng năm trên 500 tỷ VND. Lợi nhuận sau thuế bình quân hàng năm trên 20 tỷ VND. Tốc độ tăng trưởng (CAGR) trên 15%/năm (trong 3-5 năm gần nhất).
 - 3 điểm: Doanh thu 100 tỷ VND - 500 tỷ VND. Lợi nhuận 5 tỷ VND - 20 tỷ VND. Tăng trưởng 5% - 15%/năm.
 - 0 điểm: Doanh thu dưới 100 tỷ VND hoặc lợi nhuận thấp/lỗ, tăng trưởng âm.
- Hồ sơ cung cấp: Yêu cầu báo cáo tài chính đã kiểm toán (3 năm gần nhất).

8. Đầu tư vào Công nghệ & Hệ thống quản lý:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có hệ thống CRM chuyên nghiệp, portal khách hàng để quản lý hợp đồng/yêu cầu bồi thường cho tất cả 800 điểm bán, hệ thống phân tích dữ liệu (BI tools) mạnh mẽ để báo cáo rủi ro toàn chuỗi, và các chứng nhận bảo mật thông tin (ISO 27001).
 - 3 điểm: Có hệ thống CRM cơ bản, nhưng chưa có portal khách hàng chuyên biệt hoặc hệ thống phân tích dữ liệu còn hạn chế.
 - 0 điểm: Hệ thống thủ công hoặc lạc hậu.
- Hồ sơ cung cấp: Tài liệu hệ thống/portal khách hàng (tính năng quản lý đa điểm bán), chứng nhận bảo mật thông tin.

B. Tiêu chí kinh nghiệm và chuyên môn:

9. Kinh nghiệm chuyên sâu trong lĩnh vực Bán lẻ & Chuỗi đa điểm:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Hơn 10 năm kinh nghiệm môi giới, tư vấn, dàn xếp và xử lý bồi thường cho nhiều chuỗi bán lẻ lớn (trên 100 điểm bán) với các loại hình Bảo hiểm con người, Bảo hiểm tài sản, Bảo hiểm trách nhiệm, Bảo hiểm vận chuyển.

- 3 điểm: 5-10 năm kinh nghiệm tư vấn cho một vài chuỗi bán lẻ (trên 100 điểm bán).
 - 0 điểm: Dưới 5 năm kinh nghiệm hoặc không có kinh nghiệm rõ ràng với chuỗi bán lẻ lớn.
- Hồ sơ cung cấp: Danh sách khách hàng/dự án tiêu biểu trong ngành bán lẻ chuỗi, vai trò của Công ty.

10. Năng lực Phân tích & Quản lý rủi ro cho Hệ thống phân tán:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có quy trình chuẩn hóa, thực hiện khảo sát rủi ro tổng thể và mẫu tại các điểm bán đại diện. Đưa ra báo cáo phân tích rủi ro tập trung và ít nhất 5-7 đề xuất giảm thiểu rủi ro cụ thể, khả thi áp dụng đồng bộ cho toàn chuỗi (ví dụ: chuẩn hóa PCCC, an ninh hàng hóa, quản lý gián đoạn kinh doanh).
 - 3 điểm: Có quy trình cơ bản để đánh giá rủi ro, đưa ra 3-4 đề xuất giảm thiểu rủi ro chung chung hoặc cần thêm chi tiết để áp dụng cho toàn chuỗi.
 - 0 điểm: Chỉ tập trung báo giá, không có dịch vụ đánh giá rủi ro hoặc đề xuất giảm thiểu rủi ro không phù hợp.
- Hồ sơ cung cấp: Tài liệu quy trình đánh giá rủi ro cho chuỗi, mẫu báo cáo phân tích rủi ro đã thực hiện.

11. Quan hệ với Nhà tái bảo hiểm & Khả năng dàn xếp giới hạn lớn:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có mối quan hệ vững chắc với trên 3 nhà tái bảo hiểm quốc tế hàng đầu và chứng minh được số lượng giao dịch lớn (trên 5 hợp đồng chuỗi bán lẻ được tái bảo hiểm thành công trong 3 năm gần nhất) để dàn xếp giới hạn bảo hiểm cao cho tài sản và rủi ro tài sản của 800 điểm bán.
 - 3 điểm: Có mối quan hệ với 1-2 nhà tái bảo hiểm quốc tế, nhưng số lượng giao dịch chưa nhiều hoặc chưa đạt quy mô lớn.
 - 0 điểm: Chỉ làm việc với công ty bảo hiểm trong nước, không có mối quan hệ với nhà tái bảo hiểm quốc tế.
- Hồ sơ cung cấp: Danh sách đối tác tái bảo hiểm, giải pháp về việc tái bảo hiểm cho khách hàng chuỗi.

12. Năng lực đàm phán điều khoản & Tối ưu hóa phí:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Cung cấp báo giá từ ít nhất 5 công ty bảo hiểm khác nhau. Đàm phán thành công các điều khoản mở rộng hoặc loại trừ đặc

biệt đã được tùy chỉnh cho các khách hàng chuỗi bán lẻ tương tự (ví dụ: "Bảo hiểm trách nhiệm hợp đồng toàn diện", "tổn thất chung" toàn chuỗi, gián đoạn kinh doanh liên hoàn). Đạt được tỷ lệ tiết kiệm phí rõ rệt (trên 10% so với thị trường) cho cùng quyền lợi.

- 3 điểm: Cung cấp báo giá từ 3-4 công ty bảo hiểm. Có khả năng đàm phán một số điều khoản cơ bản, nhưng chưa chuyên sâu về các điều khoản tùy chỉnh cho chuỗi. Tiết kiệm phí ở mức chấp nhận được (dưới 10%).
- 0 điểm: Chỉ cung cấp báo giá chuẩn từ 1-2 công ty, không có khả năng đàm phán các điều khoản đặc biệt hoặc mức phí không cạnh tranh.

- Hồ sơ cung cấp: Bảng so sánh báo giá chi tiết, ví dụ về các điều khoản đặc biệt đã đàm phán thành công.

13. Khả năng xây dựng Giải pháp tùy chỉnh & Đồng bộ cho Chuỗi:

- Đánh giá:

- 5 điểm: Trình bày một kế hoạch bảo hiểm chi tiết, đa phương án, phân tích sâu về ưu nhược điểm và lý do lựa chọn sản phẩm phù hợp nhất với cấu trúc rủi ro và hoạt động kinh doanh cụ thể của 800 điểm bán. Giải pháp phải đảm bảo tính đồng nhất, quản lý tập trung và tối ưu hóa cao cho toàn bộ hệ thống.
- 3 điểm: Có khả năng tùy chỉnh một phần giải pháp, nhưng chưa thể hiện được sự đồng bộ và tối ưu hóa cao cho toàn chuỗi. Các phương án còn chung chung.
- 0 điểm: Chỉ giới thiệu các gói bảo hiểm tiêu chuẩn, không có tính tùy chỉnh hoặc không phù hợp với mô hình chuỗi.

- Hồ sơ cung cấp: Bản đề xuất bảo hiểm chi tiết (Proposal) bao gồm phân tích rủi ro và giải pháp tùy chỉnh cho mô hình chuỗi của bạn.

14. Quy trình & Tốc độ xử lý bồi thường cho Đa điểm bán:

- Đánh giá:

- 5 điểm: Có quy trình xử lý yêu cầu bồi thường chuẩn hóa và hiệu quả cho nhiều điểm bán, có tài liệu chi tiết, thời gian ước tính rõ ràng. Cam kết thời gian phản hồi ban đầu dưới 4 giờ và thời gian xử lý sự cố cụ thể cho cả vụ việc nhỏ lẫn lớn. Có đội ngũ chuyên trách giàu kinh nghiệm và tỷ lệ bồi thường thành công trên 90%.
- 3 điểm: Có quy trình, cam kết phản hồi trong vòng 1 ngày làm việc. Có kinh nghiệm xử lý một số vụ việc, nhưng chưa chuyên biệt hóa cho chuỗi điểm bán quy mô lớn. Tỷ lệ bồi thường thành công khá.
- 0 điểm: Quy trình không rõ ràng, phản hồi chậm, ít kinh nghiệm xử lý bồi thường quy mô lớn hoặc đa điểm.

- Hồ sơ cung cấp: Tài liệu về quy trình xử lý bồi thường cho chuỗi.

15. Hỗ trợ cập nhật hợp đồng định kỳ & Quản lý rủi ro toàn chuỗi:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Có lịch trình hợp đồng định kỳ rõ ràng (hàng quý) để rà soát rủi ro, phân tích sự thay đổi trong hoạt động của chuỗi điểm bán. Chủ động cung cấp báo cáo định kỳ về tình hình rủi ro toàn chuỗi và các khuyến nghị điều chỉnh đồng bộ.
 - 3 điểm: Có hợp đồng định kỳ nhưng không thường xuyên (nửa năm một lần) hoặc nội dung chưa chuyên sâu. Ít chủ động trong việc đề xuất điều chỉnh.
 - 0 điểm: Chỉ phản hồi khi được yêu cầu, không có lịch trình hoặc báo cáo định kỳ.
- Hồ sơ cung cấp: Kế hoạch/lịch trình làm việc định kỳ, một vài mẫu báo cáo rủi ro định kỳ.

16. Hỗ trợ đào tạo & Nâng cao năng lực nội bộ doanh nghiệp:

- Đánh giá:
 - 5 điểm: Cung cấp chương trình đào tạo bài bản, chuyên sâu (3-4 buổi/khóa/năm, có thể đào tạo tại chỗ) về quản lý rủi ro & bảo hiểm, thiết kế riêng theo nhu cầu của doanh nghiệp (đặc biệt cho nhân sự quản lý cửa hàng, kho, pháp chế). Hỗ trợ trực tiếp, cung cấp mẫu biểu, hướng dẫn chi tiết để doanh nghiệp tự xây dựng/tối ưu hóa quy trình nội bộ quản lý bảo hiểm cho toàn bộ 800 điểm bán.
 - 3 điểm: Cung cấp 1-2 buổi/khóa đào tạo cơ bản/năm về chủ đề chung. Hỗ trợ tư vấn chung chung về xây dựng quy trình nội bộ.
 - 0 điểm: Không có hỗ trợ đào tạo hoặc xây dựng quy trình nội bộ.
- Hồ sơ cung cấp: Kế hoạch đào tạo mẫu, nội dung khóa học, ví dụ về hướng dẫn/mẫu quy trình đã hỗ trợ.

4.4. Loại Hợp đồng và thời hạn Hợp đồng:

- Hợp đồng ký kết với Công ty được lựa chọn theo Thư mời quan tâm này là Hợp đồng môi giới.
- Thời gian thực hiện Hợp đồng: từ ngày 30/6/2025 đến 31/3/2027.

4.5. Khung thời gian của Thư mời quan tâm:

- Thư mời chào quan tâm: ngày 19/6/2025.
- Thời gian đóng nộp hồ sơ quan tâm: 10 giờ 00 phút ngày 25/6/2025.
- Thời gian mở hồ sơ quan tâm: 10 giờ 30 phút ngày 25/6/2025.
- Công ty trình bày hồ sơ quan tâm: ngày 25/6/2025 (sẽ thông tin sau).
- Lựa chọn Công ty : ngày 27/6/2025.
- Ban hành thư chỉ định Công ty: ngày 27/6/2025.

4.6. Các câu hỏi và Thời hạn nộp Hồ sơ quan tâm

Công ty quan tâm nếu có câu hỏi gì nên gửi mọi thắc mắc qua email đến hòm thư **thuan-pg@saigonco-op.com.vn** trước **ngày 21 tháng 6 năm 2025** với tiêu đề email **“Làm rõ về chương trình bảo hiểm của toàn hệ thống Saigon Co.op năm 2025-2027”**. Saigon Co.op sẽ tổng hợp tất cả các câu hỏi và cung cấp câu trả lời dưới dạng một bảng câu trả lời và gửi cho tất cả các Công ty trước ngày 22/6/2025.

- Hồ sơ quan tâm sẽ được nhận đến 10 giờ 00 phút **ngày 25 tháng 6 năm 2025**.
- Hồ sơ quan tâm được gửi sau **10 giờ 00 phút ngày 25 tháng 6 năm 2025** sẽ không được xem xét.
- Hồ sơ cần nộp cả bản cứng và bản mềm như hướng dẫn dưới đây:
 - Hồ sơ bản cứng có niêm phong cần gửi đến địa chỉ: 131 Điện Biên Phủ, Phường 2, quận Bình Thạnh, TPHCM.
 - Hồ sơ quan tâm bằng bản mềm dưới dạng file PDF và lưu trong USB đính kèm trong Hồ sơ quan tâm.
 - Người nhận: Phạm Gia Thuận - Phòng Hành chánh quản trị và Bảo vệ.

Saigon Co.op có quyền chấp nhận hoặc từ chối bất kỳ hoặc tất cả các hồ sơ chào quan tâm cho dù cả hồ sơ chào ở mức thấp nhất.

TÓM TẮT CÁC GÓI BẢO HIỂM SAIGON CO-OP NĂM 2025-2027

I. Bảo hiểm cháy và nổ bắt buộc

II. Bảo hiểm gián đoạn kinh doanh.

III. Bảo hiểm trách nhiệm công cộng, TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM.

IV. Bảo hiểm vận chuyển hàng hoá nội địa.

