

Hà Nội, ngày tháng..... năm 2014

BÁO CÁO

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM TÀI CHÍNH ĐẦU TIÊN (01/10/2013 – 31/12/2013) VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2014

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

A - KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM TÀI CHÍNH ĐẦU TIÊN (01/10/2013 – 31/12/2013)

1. Tổng quan thị trường và các giải pháp kinh doanh năm 2013:

Thị trường bảo hiểm quốc tế: Theo A.M.Best, tỷ lệ tổn thất bình quân của thị trường tái bảo hiểm thế giới năm 2013 khoảng 61,3 % cao hơn so với năm 2012 là 57%. Thị trường tái bảo hiểm khu vực Châu Á có tốc độ tăng trưởng bình quân cao nhất trong vòng 5 năm qua với mức tăng trưởng bình quân là 12,4% trong khi tốc độ tăng của toàn cầu là 3,6%. Tuy nhiên, đây cũng là khu vực có tỷ lệ chi phí kết hợp (combined ratio) cao nhất là 102,5% trong khi tỷ lệ chung của thế giới là 99,5%.

Thị trường bảo hiểm Việt Nam trong năm 2013, thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng chậm, tỷ lệ tăng trưởng đạt chỉ hơn 5%, nguyên nhân chủ yếu do hậu quả của nền kinh tế khó khăn dẫn đến cạnh tranh phí gắt gao, đồng thời, thị trường với áp lực doanh thu kéo theo các điều kiện cấp đơn mang tính cạnh tranh cao, diễn biến thời tiết năm 2013 phức tạp cùng các thảm họa thiên tai lũ lụt liên tiếp gây ảnh hưởng xấu đến tỷ lệ tăng trưởng về hiệu quả, lợi nhuận.

2. Kết quả hoạt động kinh doanh

2.1. Kết quả kinh doanh năm tài chính đầu tiên từ 01/10/2013 đến 31/12/2013

- Tổng doanh thu năm tài chính đầu tiên từ 01/10/2013 đến 31/12/2013 đạt **401,3** tỷ đồng, hoàn thành 121,2% kế hoạch được ĐHĐCĐ thông qua.
- Tổng chi phí năm tài chính đầu tiên từ 01/10/2013 đến 31/12/2013 là **266,3** tỷ đồng, tương đương 125,4% kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt **35** tỷ đồng, hoàn thành 92,1% kế hoạch.

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm tài chính đầu tiên		TH/KH (%)
		Kế hoạch	Thực hiện	
A	Tổng doanh thu	331,0	401,3	121,2%
1	Doanh thu nhận TBH	268,0	318,8	119,0%
2	Hoa hồng nhượng TBH	37,0	55,9	151,1%
3	Thu khác từ HĐ BH	5,0	4,6	92,0%

4	Doanh thu HĐ ĐTTC	21,0	22,0	104,8%
B	Tổng chi phí	292,0	366,3	125,4%
C	Lợi nhuận trước thuế	38,0	35,0	92,1%
1	LN hoạt động KDBH	20,0	16,0	80,0%
2	LN hoạt động ĐTTC	18,0	19,0	105,6%
D	Lợi nhuận sau thuế	28,5	26,2	92,1%
E	Tỷ lệ chi trả cổ tức dự kiến	3,0%	3,5%	116,7%

2.2. Kết quả kinh doanh năm 2013 đã được kiểm toán:

- Tổng doanh thu đạt **1.630,9** tỷ đồng, hoàn thành 114% kế hoạch, tăng 29,8% so với năm 2012.
- Tổng chi phí là **1.551,9** tỷ đồng, tương đương 115,9% kế hoạch và tăng 26,6% so với cùng kỳ năm 2012.
- Lợi nhuận trước thuế đạt **78,98** tỷ đồng, hoàn thành 86,1% kế hoạch và bằng 252,7% so với cùng kỳ năm 2012.

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Tỷ lệ % so với	
		Kế hoạch	Thực hiện	KH 2013	TH 2012
A	Tổng doanh thu	1.429,6	1.630,9	114,1%	129,8%
1	Doanh thu nhận TBH	1.182,5	1.333,5	113,0%	129,1%
2	Hoa hồng nhượng TBH & thu khác	177,9	222,6	113,3%	125,1%
4	Doanh thu HĐ ĐTTC	69,2	74,8	103,0%	112,6%
B	Tổng chi phí	1.339,6	1.551,9	115,9%	126,6%
5	Phí nhượng TBH	958	1.088,9	113,9%	130,1%
6	Chi bồi thường	84,5	50,7	60,0%	399,0%
7	Chi dự phòng nghiệp vụ	38,4	92,8	247,1%	60,8%
8	Hoa hồng nhận	213,3	232,1	108,8%	154,6%
9	Chi khác	-	28,7	-	95,0%
10	Chi quản lý, bán hàng, tiền lương	43,3	45,0	101,6%	127,5%
12	Chi HĐ ĐTTC	2,1	13,7	546,7%	827,9%
C	Lợi nhuận trước thuế	90,0	79,0	86,1%	252,7%

2.3. Ước kết quả kinh doanh tính đến 31/03/2014

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Từ 01/01 – 31/03/2014	TH/KH Quý I (%)	TH/KH Năm 2014 (%)
A	Tổng doanh thu	433,4	121,7%	26,0%
1	Doanh thu nhận TBH	340,2	121,1%	25,5%
2	Hoa hồng nhượng TBH	59,7	118,1%	28,5%
3	Thu khác từ HĐ BH	5,1	407,7%	101,9%
4	DP C/L Hoa hồng tạm trích	8,4	984,6%	46,2%
4	Doanh thu HĐ ĐTTC	20,0	98,0%	20,1%
B	Tổng chi phí	408,5	123,0%	26,7%
C	Lợi nhuận trước thuế	24,9	104,1%	17,8%
1	LN hoạt động KDBH	4,4	112,4%	10,6%
2	LN hoạt động ĐTTC	12,3	101,8%	22,6%

2.4. Các công việc đã đạt được

Kết thúc năm 2013, PVI Re đã hoàn thành một số công việc trọng tâm như sau:

- Hoàn tất phương án tăng vốn và chuyển đổi mô hình sang hình thức Tổng Công ty cổ phần, chính thức thành lập và hoạt động kể từ ngày 01/10/2013,
- Tái cấu trúc mô hình tổ chức theo mô hình khối,
- PVI Re và PVI Insurance đã ký kết thành công Thỏa thuận hợp tác kinh doanh cho giai đoạn 05 năm tiếp theo.
- Hoàn thành vượt mức kế hoạch chi trả cổ tức từ 3% lên 3,5%
- Tổng số nhân sự bình quân trong năm của PVI Re là 48 người, thu nhập bình quân là 27,6 tr.đ/người/tháng.
- PVI Re đã tổ chức cho 468 lượt cán bộ, chuyên viên tham gia các khóa đào tạo nghiệp vụ trong năm 2013.
- Đã chính thức đủ điều kiện có tên trong “Security List” của Talanx, Hannover Re và Aon.
- Ứng dụng công nghệ thông tin vào đánh giá phân tích hiệu quả kinh tế theo từng nghiệp vụ/thị trường/khách hàng theo các phương thức tái bảo hiểm Fac/Treaty.

Bên cạnh những kết quả kinh doanh đã đạt được, trong năm 2013 Chi bộ PVI Re cũng sát cánh với Ban Lãnh đạo thực hiện kế hoạch kinh doanh đã đề ra, đồng thời chăm lo đời sống và tinh thần cho cán bộ nhân viên. Công đoàn và Đoàn thanh niên PVI Re tham gia tích cực vào các phong trào chung của PVI như văn nghệ, hiến máu nhân đạo, các chương trình từ thiện...

B - KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2014

Để xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2014, PVI Re đã nhận thức rõ một số Cơ hội và Thách thức trong thời điểm hiện nay như sau:

➤ Cơ hội

- Sự ủng hộ của PVI Holdings và PVI Insurance và các cổ đông cùng hướng tới mục tiêu đưa PVI Re phát triển trở thành nhà tái bảo hiểm quốc tế chuyên nghiệp.
- Cơ hội làm việc với các đối tác chiến lược nước ngoài của PVI Holdings (Talanx, Hannover Re...)
- PVI Re có cơ hội tận dụng lợi thế của người đi sau, chọn lọc những kinh nghiệm quý báu của các đối tác đi trước, điều này sẽ giúp PVI Re có những định hướng và phát triển bền vững.
- Hoạt động chuyên môn hóa theo mô hình quản trị Khối nhằm tối đa hóa hiệu quả hoạt động.
- Mô hình quản trị và điều hành doanh nghiệp ngày càng được hoàn thiện theo chuẩn mực của PVI Holdings và Quốc Tế.

➤ Thách thức

- Nền kinh tế được dự báo còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, thách thức khó lường.
- Thảm họa thiên nhiên diễn biến phức tạp không theo quy luật.
- Xu thế thị trường bảo hiểm ngày càng cạnh tranh gay gắt đòi hỏi PVI Re phải không ngừng nâng cao năng lực, chất lượng dịch vụ và quy mô tài chính để phát triển thị trường trong nước và mở rộng thị trường nước ngoài.
- Hạn chế về mức xếp hạng Rating để có thể tiếp cận thị trường Quốc Tế có yêu cầu về hệ số tín nhiệm nhà TBH cao.

Kế hoạch kinh doanh 2014 đã được Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất phê duyệt tại nghị quyết 01/2013/NQ-DHĐCĐ ngày 30.10.2013. Tuy nhiên, trên cơ sở đánh giá những cơ hội, thách thức và phát huy những thành quả đã đạt được, PVI Re xác định mục tiêu và xây dựng lại kế hoạch kinh doanh cho năm 2014 như sau:

I. Mục tiêu kinh doanh năm 2014

- Hoàn thiện mô hình quản trị của công ty cổ phần, tăng cường kiểm soát rủi ro.
- Hoàn thành kế hoạch kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị giao cho.
- Triển khai kế hoạch tăng vốn điều lệ lên 825 tỷ đồng vào thời điểm thích hợp.
- Xúc tiến việc tìm kiếm cổ đông chiến lược.
- Nghiên cứu, xây dựng phương án niêm yết PVI Re lên sàn giao dịch chứng khoán vào thời điểm thích hợp.
- Tăng cường vai trò kiểm soát nội bộ, tập trung kiểm soát tính tuân thủ.
- Tiếp tục triển khai công tác bảo vệ và nâng hạng Rating

- Tiếp tục rà soát tăng Phí giữ lại của các rủi ro dầu khí tại Việt nam và các dịch vụ dự báo có hiệu quả.
- Tiếp tục triển khai đa dạng các hình thức đào tạo/tự đào tạo, nâng cao chất lượng và số lượng nhân sự, tăng NSLĐ cả khối kinh doanh lẫn khối quản lý.
- Tăng cường phát triển, mở rộng thị trường Quốc tế.
- Tiếp tục nghiên cứu phát triển hệ thống công nghệ thông tin và các công cụ hỗ trợ kinh doanh/quản trị kinh doanh.
- Triển khai công tác tăng vốn điều lệ vào thời điểm hợp lý nhằm không ngừng nâng cao năng lực tài chính, quy mô doanh nghiệp. Triển khai tìm kiếm cổ đông chiến lược.

II. Kế hoạch kinh doanh 2014

1. Các chỉ tiêu kinh doanh chính

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	Năm 2014	
			KH 2014	% so sánh TH năm 2013
I	Vốn chủ sở hữu	674	843	125,1%
II	Vốn điều lệ	668	825	123,5%
III	Tổng doanh thu	1,631	1,669	102,3%
1	Doanh thu nhận TBH	1,334	1,337	100,2%
2	Hoa hồng nhượng TBH	202	209	103,9%
3	Thu khác từ HĐ BH	21	5	23,7%
4	Doanh thu HĐ ĐTTC	75	100	133,6%
5	DP C/L Hoa hồng tạm trích	-	18	-
IV	Tổng chi phí	1,552	1,529	98,6%
5	Phí nhượng TBH	1,089	1,005	92,3%
6	Chi bồi thường	51	57	112,2%
7	Chi dự phòng nghiệp vụ	93	130	140,1%
8	Hoa hồng nhận	232	264	113,6%
9	Chi khác	29	10	34,8%
10	Chi quản lý, bán hàng, lương	45	48	106,7%
12	Chi HĐ ĐTTC	14	16	116,1%
V	Lợi nhuận trước thuế	79	140	177,2%
VI	Lợi nhuận sau thuế	59	109	184,7%
VII	Nộp NSNN	20	31	155,0%
VIII	Chi trả cổ tức	3.5%	12.0%	342.9%

III. Giải pháp thực hiện kế hoạch

Để thực hiện được mục tiêu và kế hoạch kinh doanh năm 2014, trước cơ hội và thách thức của thị trường, PVI Re cần phải thực hiện **6 nhóm giải pháp** như sau:

1. Giải pháp về thị trường

- Xây dựng và tăng cường quảng bá hệ thống nhận diện thương hiệu Tổng công ty Cổ phần Tái bảo hiểm PVI (PVI Re) thông qua các phương tiện, hành động cụ thể như website, bản tin, Hội thảo, Hội nghị thường niên.
- Xây dựng và hoàn thiện chính sách khách hàng hợp lý (có phân loại cụ thể) và có tính cạnh tranh; tăng tốc thời gian phục vụ.
- Xây dựng các báo cáo về thị trường, báo cáo khách hàng.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác phát triển thị trường nước ngoài và mở rộng thị trường mới, cụ thể:
 - Tăng cường hơn nữa quan hệ hợp tác quốc tế, đặc biệt là các nước trong khu vực thông qua trao đổi dịch vụ, chuyển giao công nghệ pricing/costing, đào tạo...
 - Tiếp tục nghiên cứu, khảo sát và tiếp cận nhằm tăng doanh thu nhận tái bảo hiểm tại các thị trường Myanmar, Indonesia, Malaysia, Trung Đông, Đức, Ấn Độ, Pakistan, Nam Phi và các công ty con của HDI-Gerling.
- Phối hợp Bảo hiểm PVI triển khai đồng bộ các nhóm giải pháp nhằm đảm bảo tái tục 100% các hợp đồng bảo vệ năm 2014 và thu xếp tái bảo hiểm thành công các dịch vụ tạm thời cho các dự án trong và ngoài ngành.

2. Giải pháp về quản trị

- Xây dựng, hiệu chỉnh và ban hành hệ thống các văn bản, bao gồm: các Quy chế, quy trình, quy định, hướng dẫn ... phù hợp với pháp luật và tình hình hoạt động theo mô hình tổ chức mới của Công ty.
- Tăng cường công tác quản lý và thực hiện kế hoạch theo định hướng doanh thu gắn với hiệu quả của từng nghiệp vụ/thị trường phù hợp với mục tiêu chiến lược đề ra.
- Xây dựng chính sách nhằm giảm chi phí, nâng mức giữ lại và tăng thu chênh lệch hoa hồng tái bảo hiểm.
- Thường xuyên phân tích rủi ro doanh nghiệp dựa trên số liệu kết quả kinh doanh thực tiễn nhằm đưa ra các khuyến cáo và các giải pháp nhằm đảm bảo hiệu quả kinh doanh.
- Từng bước hiệu chỉnh, bổ sung và hoàn thiện các công cụ quản lý như KPI, ERM.

3. Giải pháp về sản phẩm

- Rà soát, phân tích đánh giá xu hướng bồi thường của PVI Re và xu hướng thị trường, để đưa ra các giải pháp kinh doanh kịp thời, đạt hiệu quả. Kiên quyết không nhận dịch vụ có rủi ro cao.
- Nghiên cứu sản phẩm Nhân thọ để có chiến lược và kế hoạch về vốn và kế hoạch kinh doanh.

- Rà soát, phân tích kết quả kinh doanh của từng nghiệp vụ nhằm đưa ra phương án về mức giữ lại chi tiết, cụ thể đối với từng nghiệp vụ, đảm bảo tối đa hóa hiệu quả.

4. Giải pháp về đầu tư

- Năm 2014, tiếp tục thực hiện các giải pháp nhằm tăng hiệu quả đầu tư của PVI Re bao gồm: Tăng cường đốc thu nhanh công nợ, bổ sung dòng tiền đưa vào đầu tư. Thực hiện nghiệp vụ mua bán ngoại tệ có kỳ hạn để đảm bảo tăng hiệu quả sử dụng vốn đồng thời vẫn đảm bảo được dự trữ ngoại tệ.

5. Giải pháp về Công nghệ thông tin

- Tiếp tục nghiên cứu đầu tư/nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin, phần mềm quản lý nghiệp vụ nhằm tăng NSLĐ, đáp ứng nhu cầu kinh doanh và quản trị doanh nghiệp.
- Từng bước trang bị các công cụ tân tiến, hiện đại (Pricing/Costing) để tối đa hóa phí giữ lại của từng sản phẩm/ nguồn dịch vụ và góp phần tăng phí giữ lại của công ty.
- Hoàn thiện quá trình thử nghiệm các công cụ tin học hoá các báo cáo quản trị theo dõi hiệu quả kinh doanh theo phương thức tái bảo hiểm/nghiệp vụ/nguồn dịch vụ để có thể áp dụng chính thức chậm nhất trong đầu quý 2/2014.

6. Giải pháp về nhân sự

- Rà soát cơ cấu tổ chức, củng cố bổ sung và đào tạo nhân sự đủ năng lực thực hiện nhiệm vụ chiến lược, kế hoạch kinh doanh hàng năm theo yêu cầu Đại hội đồng Cổ đông, HĐQT và các nhà đầu tư tiềm năng trong tương lai. Dự kiến nhân sự bình quân năm 2014 là 55 người.
- Tăng cường bồi dưỡng đào tạo các cán bộ trẻ, có năng lực. Thực hiện công tác luân chuyển cán bộ trẻ.
- Xây dựng cơ chế vận dụng quỹ tiền lương, thưởng gắn liền với kết quả hoàn thành kế hoạch doanh thu, lợi nhuận được giao. Phối hợp các giải pháp đồng bộ nhằm tăng năng suất lao động (NSLĐ), tăng thu nhập cho người lao động.

Kính báo cáo ./.

TỔNG GIÁM ĐỐC