

Hà Nội, ngày 10 tháng 02 năm 2015

BÁO CÁO
Kết quả kinh doanh năm 2014
Kế hoạch kinh doanh năm 2015

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

A - KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2014

1. Tổng quan thị trường và các giải pháp kinh doanh năm 2014:

Tại thị trường Việt Nam, năm 2014 doanh thu phí bảo hiểm phi nhân thọ trong nước ước đạt 25.250 tỷ đồng, tăng trưởng 10,5% so với năm 2013, trong khi tăng trưởng GDP 2014 khoảng 5,8%. Tỷ lệ bồi thường ước ở mức 41%, thấp hơn năm 2013 (44,3%), mặc dù năm 2014 thị trường chịu tổn thất nặng nề từ các vụ phá hoại tài sản ở Bình Dương, Hà Tĩnh, Đồng Nai vào cuối tháng 5 với tổng thiệt hại lên tới 2.500 tỷ đồng.

Năm 2014 có nhiều doanh nghiệp bảo hiểm thay đổi lãnh đạo cao cấp. Các DNBH đã tập trung hơn vào chất lượng sản phẩm, hiệu quả kinh doanh.

Tuy vậy, thị trường bảo hiểm trong năm 2014 vẫn chứng kiến tình hình cạnh tranh bằng hạ phí và mở rộng điều kiện bảo hiểm gay gắt, việc đồng bảo hiểm sau đơn diễn ra phức tạp nhằm giải quyết năng lực tái bảo hiểm từ các công ty trong nước.

Dự báo năm 2015, tốc độ tăng trưởng GDP ước đạt 6,2%; Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ sẽ có nhiều chuyển biến tích cực, tăng trưởng khoảng 12%. Các dự án lớn được giải ngân, đầu tư nước ngoài gia tăng, việc đồng bảo hiểm.

Tại thị trường Quốc tế, tình trạng dư thừa vốn trên thị trường tái bảo hiểm với tổng vốn của thị trường đạt 570 tỷ USD; Các loại hình TBH phi truyền thống như Trái phiếu thiên tai, Side-car... tăng trưởng đột biến (20 tỷ USD) dẫn tới cạnh tranh gay gắt, giảm phí và điều kiện bảo hiểm mở rộng. Mùa tái tục 1/1/2015 phí tái bảo hiểm nhìn chung có xu thế giảm nhẹ khoảng 5%. Tổng bồi thường thiên tai toàn thị trường năm 2014 ở dưới mức trung bình của 10 năm từ 2004 đến 2013, nhưng tổn thất mảng nghiệp vụ hàng không rất bất thường.

Hoạt động mua bán sáp nhập (M&A) trên thị trường tăng mạnh do nhu cầu phát triển của các tập đoàn ra tầm quốc tế, phát triển sản phẩm hay mở rộng cơ sở phân phối. Trong 7 tháng đầu năm 2014, có 383 M&A, với số tiền 17,9 tỷ đô, tăng 30% so với năm 2013 (350 vụ với số tiền 13,8 tỷ đô).

2. Kết quả hoạt động kinh doanh

2.1. Kết quả kinh doanh năm 2014

- Tổng doanh thu năm 2014 đạt **1.883,9** tỷ đồng, hoàn thành 112,8% kế hoạch được ĐHĐCĐ thông qua.

- Tổng chi phí năm 2014 là **1.764,8** tỷ đồng, tương đương 115,3% kế hoạch
- Lợi nhuận trước thuế đạt **119,1** tỷ đồng, hoàn thành 85,1% kế hoạch.

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014		TH/KH (%)	TH2014/TH2013 (%)
		Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện		
A	Vốn chủ sở hữu	674	843	734	87,1%	108,9%
B	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	668	825	668	80,9%	100%
C	Tổng doanh thu	1.630,9	1.669,0	1.883,9	112,8%	116%
1	Phí nhận tái bảo hiểm	1.333,5	1.336,5	1.625,3	121,6%	122%
2	Hoa hồng nhượng TBH	201,5	209,4	120,9	151,1%	60%
3	Doanh thu khác HĐ KDBH	21,1	5,0	23,6	57,7%	112%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	74,8	99,9	113,5	113,6%	152%
5	DP C/L hoa hồng tạm trích	-	18,2	-	-	-
6	Thu nhập khác	-	-	0,7	-	-
D	Tổng chi phí	1.551,9	1.529,0	1.764,8	115,3%	114%
1	Tổng phí nhượng TBH	1.089	1.005	1.193,1	118,7%	109,6%
2	Chi bồi thường bảo hiểm	51	57	114,6	201,1%	224,7%
3	Trích dự phòng nghiệp vụ	93	130	193,6	148,9%	208,2%
4	Chi hoa hồng nhận TBH	232	264	164,6	62,3%	70,9%
5	Chi phí khác*	29	10	45,2	452,0%	155,9%
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp*	45	48	24,7	51,5%	54,9%
7	Chi phí hoạt động tài chính	14	16	28,9	180,6%	206,4%
E	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	79,0	140,0	119,1	85,1%	151%
1	LN hoạt động KDBH	17,8	56,0	33,8	60,5%	190%
2	LN hoạt động TC	61,2	84,0	84,6	100,7%	138%
3	LN khác	-	-	0,7	-	-
F	Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	59,8	109,2	92,9	85,1%	155%
G	Tỷ lệ chi trả cổ tức dự kiến	3,5%	12%	12%		

(*) Trong báo cáo tài chính năm 2014, chi phí bán hàng được hạch toán vào chi khác hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

2.2. Kế hoạch kinh doanh Quý I/2015

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Từ 01/01 – 31/03/2015	TH/KH Năm 2015 (%)
A	Tổng doanh thu	431.837	24,8%
1	Phí nhận tái bảo hiểm	350.661	24,5%
2	Hoa hồng nhượng TBH	45.515	24,2%
3	Doanh thu khác HĐ KDBH	2.500	25,0%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	24.850	25,1%

B	Tổng chi phí	339.890	25,2%
C	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	31.947	20,7%
1	LN hoạt động KDBH	11.697	15,8%
2	LN hoạt động TC	20.250	25,3%

2.3. Các công việc đã đạt được

Kết thúc năm 2014, PVI Re đã hoàn thành một số công việc trọng tâm như sau:

- Hoàn thành mục tiêu doanh thu 1.884 tỷ, lợi nhuận 119,1 tỷ, chia cổ tức dự kiến 12%.
- Cơ bản hoàn thiện mô hình quản trị mới, hệ thống vận hành hiệu quả, tính tuân thủ được đề cao.
- Môi trường làm việc có tính chuyên nghiệp cao.
- Công nghệ thông tin hỗ trợ mạnh mẽ cho công tác quản trị và kinh doanh.
- Đời sống người lao động được nâng cao.
- Rà soát, đánh giá hiệu quả kinh doanh 2011-tháng 9/2014, từ đó điều chỉnh Chính sách và Hướng dẫn khai thác của từng bộ phận TBH Cố định và TBH Tạm thời.
- Năm đầu tiên áp dụng chặt chẽ PVIRE Security List.
- Thành lập bộ phận Marketing và quản lý khách hàng. Đổi tên bộ phận QLRR & KSNB thành BP Kiểm soát và Tuân thủ.
- Công tác nhân sự, tiền lương, công tác đào tạo: Tiếp tục được chú trọng, tập trung vào chất lượng. Năm 2014 đã bổ nhiệm 2 chức danh quản lý của bộ phận CLKH và Kiểm soát tuân thủ. Thực hiện mua bảo hiểm hưu trí cho toàn thể CBCNV Công ty.
- Bên cạnh những kết quả kinh doanh đã đạt được năm 2014 Chi bộ PVIRE đã kết nạp 02 Đảng viên mới. Chi bộ PVI Re theo dõi chặt chẽ và chỉ đạo sát sao đối với hoạt động kinh doanh của Công ty, Công đoàn và Đoàn thanh niên PVI Re tham gia tích cực vào các phong trào chung của PVI như văn nghệ, các chương trình từ thiện... Bên cạnh đó, PVI RE vẫn duy trì tốt các hoạt động khác như: thăm hỏi người ốm, hỗ trợ đồng viên các CBCNV, tổ chức đi tham quan, nghỉ dưỡng, tổ chức sinh nhật CBCNV, tổ chức nghỉ mát...

B - KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2015

Để xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2015, 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 các cổ đông cùng hướng tới mục tiêu đưa PVI Re phát triển trở thành nhà tái bảo hiểm quốc tế chuyên nghiệp.
- PVI Insurance tăng trưởng mạnh, tạo lợi thế cạnh tranh trong nhượng tái bảo hiểm cho PVI Re và trao đổi dịch vụ
- Nguồn vốn thị trường tái bảo hiểm dư thừa là cơ hội để tăng hoa hồng nhượng tái bảo hiểm.

- 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.
- Thị trường Nga thiếu thị trường nhận tái bảo hiểm.
- Tại thị trường trong nước:
 - Kỳ tái tục 01/01 một số công ty trong nước có hợp đồng cố định giảm capacity/hoa hồng, đây là cơ hội cho PVIRE khai thác tốt hơn các dịch vụ tái bảo hiểm tạm thời.
 - Bộ tài chính mới thay đổi chính sách, trong đó các công ty bảo hiểm không được đồng bảo hiểm sau đơn, đây là điều kiện thuận lợi cho PVIRE lựa chọn tham gia tái bảo hiểm trong nước tốt hơn.
 - Một số công ty trong nước vẫn có áp lực doanh thu nhận tái bảo hiểm hơn hiệu quả, đây là cơ hội cho PVIRE trao đổi dịch vụ.

► Thách thức

- Tỷ lệ lãi suất ngân hàng có xu hướng giảm năm 2015.
- Các đối tác trong nước dè chừng nhượng tái bảo hiểm cho PVI Re, nguồn từ trong nước giảm.
- 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.
- Tỷ giá USD so với VNĐ tăng nhẹ, rủi ro do chênh lệch tỷ giá ảnh hưởng đến kế hoạch 2015.

Trên cơ sở đánh giá những cơ hội, thách thức và phát huy những thành quả đã đạt được, PVIRE xác định mục tiêu và xây dựng kế hoạch kinh doanh cho năm 2015 như sau:

I. Mục tiêu kinh doanh năm 2015

- Hoàn thành kế hoạch kinh doanh 2015 do ĐHĐCĐ và HĐQT giao.
- Tăng vốn và tìm kiếm đối tác chiến lược vào thời điểm thích hợp.
- Tiếp tục hoàn thiện mô hình quản trị.
- Nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin: hoàn thiện các chức năng quản lý hợp đồng, quản lý bồi thường.
- Tiếp tục triển khai công tác bảo vệ và nâng hạng Rating
- Tăng cường phát triển, mở rộng thị trường Quốc tế.
- Tuyển dụng nhân sự được đào tạo các chuyên ngành kỹ thuật (lọc hóa dầu, địa vật lý...).

II. Kế hoạch kinh doanh 2015

1. Các chỉ tiêu kinh doanh chính

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2014	Năm 2015	
			KH 2015	Tăng trưởng
I	Vốn chủ sở hữu	734.381	760.000	103,4%
II	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	668.000	668.000	100%
III	Tổng doanh thu	1.883.944	1.741.173	92,4%
1	Phí nhận tái bảo hiểm	1.625.326	1.429.857	88,0%
2	Hoa hồng nhượng TBH	120.850	202.316	167,4%
3	Doanh thu khác HĐ KDBH	23.559	10.000	42,4%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	113.505	99.000	87,2%
IV	Tổng chi phí	1.764.806	1.586.980	89,9%
5	Tổng phí nhượng TBH	1.193.133	1.059.069	88,8%
6	Chi bồi thường bảo hiểm	114.587	97.652	85,2%
7	Trích dự phòng nghiệp vụ	193.619	67.040	34,6%
8	Chi hoa hồng nhận TBH	164.570	283.219	172,1%
9	Chi phí khác	45.231	30.333	67,1%
10	Chi phí quản lý doanh nghiệp*	24.740	30.667	124,0%
12	Chi phí hoạt động tài chính	28.926	19.000	65,7%
V	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	119.139	154.192	129,4%
VI	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	92.945	120.269	129,4%
VII	Nộp NSNN	26.194	33.923	129,5%
VIII	Tỷ lệ chi trả cổ tức	12,0%	14,0%	116,7%

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 4 nhóm giải pháp như sau:

1. Giải pháp về thị trường

- Tập trung đẩy mạnh hoạt động của Bộ phận phát triển thị trường, phối hợp chặt chẽ với bộ phận khai thác TBH và các bộ phận liên quan để đảm bảo chất lượng khai thác TBH.
- Đối với thị trường trong nước: Gia tăng khai thác; tập trung các khách hàng mang lại hiệu quả tốt cho PVIRE: PJICO, PTI, MIC, VBI... Với thị trường nước ngoài: Thận trọng, tuân thủ chặt chẽ guildlines.
- Tiếp tục cải tiến cách thức thu xếp TBH retro: Tìm kiếm thêm thị trường nhận;

C. 2
G TY
IN
HIEM
I
P H A

Chuẩn bị phương án TBH ít nhất 03 tháng trước kỳ tái tục; Cấu trúc lại các chương trình Tái bảo hiểm Onshore trong ngành để nâng hiệu quả hoa hồng TBH và MGL.

- Tiếp tục tập trung tăng cường đốc thu công nợ, tăng doanh thu thực thu, bổ sung dòng tiền đưa vào đầu tư.

2. Giải pháp về Quản trị:

- Rà soát, điều chỉnh hệ thống Quy chế, quy trình, quy định... thực hiện nghiêm túc 02 đợt kiểm soát nội bộ, đảm bảo thực hiện tính tuân thủ trong toàn hệ thống.
- Tiết giảm tối đa các chi phí không cần thiết.
- Định kỳ phân tích hiệu quả khai thác, điều chỉnh chính sách khai thác TBH cho phù hợp đối với từng nghiệp vụ, nguồn dịch vụ, phương thức TBH của từng công ty đối tác.
- Đa dạng hóa nguồn nhận TBH, thay thế nguồn dịch vụ đã được điều chỉnh cắt giảm trong năm 2014.

3. Giải pháp về Công nghệ thông tin

- Tiếp tục nâng cấp, hoàn thiện phần mềm hỗ trợ quản lý nghiệp vụ (Quản lý HĐ và Quản lý bồi thường) ; Hoàn thiện các báo cáo theo năm tài chính/nghiệp vụ.
- Hoàn thiện mã hóa checklist của TBH Cố định và Tạm thời.
- Triển khai nâng cấp hạ tầng CNTT, nâng cao tính sẵn sàng của hệ thống.
- Xây dựng đề án, kế hoạch phát triển hệ thống CNTT cụ thể từ đó đưa ra các yêu cầu về cơ sở hạ tầng, nhân sự cần thiết.
- Hoàn thiện thư viện điện tử ISO Online các văn bản hồ sơ pháp lý, quản trị công ty, Quy chế, Quy định, Quy trình... trên hệ thống quản lý văn bản edocman plus.

4. Giải pháp về nhân sự

- Bổ sung nhân sự cho bộ phận Phát triển thị trường.
- Bổ sung nhân sự được đào tạo hoặc có kinh nghiệm, kiến thức kỹ thuật như lọc hóa dầu, thăm dò khai thác dầu khí...
- Tiếp tục sử dụng nguồn nhân lực thời vụ cho các công việc không đòi hỏi trình độ chuyên môn cao.
- Thực hiện luân chuyển cán bộ phù hợp nhằm phát huy tối đa năng lực của cá nhân và nâng suất lao động.

Kính báo cáo./.

TỔNG GIÁM ĐỐC