

Hà Nội, ngày 26 tháng 4 năm 2017

BÁO CÁO
Kết quả kinh doanh năm 2016
Kế hoạch kinh doanh năm 2017

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

PHẦN 1: TỔNG HỢP KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2016

1. Tổng quan thị trường

Thị trường TBH quốc tế vẫn tiếp tục dư thừa nguồn vốn, năng lực TBH dư thừa dẫn đến sự cạnh tranh cao, phí giảm. Hoạt động thu mua và sáp nhập (M&A) tiếp tục là đặc trưng nổi bật của năm 2016 đã tạo ra nhiều doanh nghiệp TBH với quy mô vốn lên đến hàng tỷ USD. Tồn thất do thiên tai trên toàn cầu gây ra trong 2016 tăng khoảng 38% so với cùng kỳ năm trước, và vượt mức bình quân 10 năm.

Năm 2016 Việt Nam tăng trưởng GDP đạt 6,2%. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ tăng trưởng khoảng 14% so với cùng kỳ, tuy nhiên chủ yếu tăng trưởng ở các mảng bảo hiểm bán lẻ (con người tăng 24%, xe cơ giới tăng 26%). Các nghiệp vụ có TBH như Hàng hóa, Tài sản giảm 5%-9% so với năm 2015 và phí bảo hiểm vẫn hết sức cạnh tranh. Năm 2016 thị trường tiếp tục chứng kiến những thiên tai gây thiệt hại lớn như bão số 1, lũ lụt Miền Trung, ngập lụt TP HCM,... và một số tồn thất lớn như: chìm Tàu Đông Thiên phú; Cháy kho hàng tại Bắc Ninh, cháy công ty gỗ tại Bình Dương; cháy Công ty Dorco tại Hưng yên; nhà máy Vigracera tại Phú Thọ...

2. Kết quả hoạt động kinh doanh

2.1. Kết quả kinh doanh năm 2016

So với kế hoạch kinh doanh 2016 điều chỉnh đã được Hội đồng quản trị thông qua, kết quả kinh doanh năm 2016 của PVIRE đạt được như sau:

- Tổng doanh thu năm 2016 đạt **1.708** tỷ đồng, hoàn thành 101,8% kế hoạch điều chỉnh;
- Tổng chi phí năm 2016 là **1.570** tỷ đồng, tương đương 101,8% kế hoạch điều chỉnh;
- Lợi nhuận trước thuế đạt **137,9** tỷ đồng, hoàn thành 102% kế hoạch điều chỉnh.

Chỉ tiêu	Thực hiện 2016	Thực hiện 2015	Tăng trưởng so với 2015	Kế hoạch 2016 điều chỉnh	% thực hiện kế hoạch 2016 điều chỉnh
TỔNG DOANH THU	1.708,0	1.955,0	87%	1.677,1	101,8%
- Doanh thu từ hoạt động nhận TBH:	1.353,5	1.609,3	84%	1.337,1	101,2%
- Thu hoa hồng nhượng TBH	234,1	211,5	111%	229,6	102,0%
- Doanh thu khác từ HĐBH	30,4	14,8	206%	26,7	113,7%
- Doanh thu hoạt động tài chính	90,0	119,5	75%	83,7	107,5%
TỔNG CHI PHÍ	1.570,1	1.800,9	87%	1.542,0	101,8%
Chi phí từ hoạt động TBH	1.541,2	1.758,3	88%	1.517,2	101,6%
Phí nhượng TBH	997,0	1.136,8	88%	974,0	102,4%
Chi trả bồi thường thuộc TNGL	155,6	187,6	83%	182,7	85,1%
Trích lập dự phòng nghiệp vụ	15,5	96,1	16%	-3,3	-467,0%
+Dự phòng bồi thường	57,4	53,9	107%	35,7	160,8%
+Dự phòng phí	-52,6	28,0	-188%	-49,9	156,5%
+Dự phòng DDL	10,7	14,2	75%	10,9	98,2%
Hoa hồng nhận TBH	289,4	277,3	104%	285,5	101,4%
Chi khác HĐKD bảo hiểm	33,8	19,0	178%	30,8	110,0%
Chi phí quản lý	49,9	41,6	120%	47,5	105,0%
Chi phí hoạt động tài chính	28,9	42,6	68%	24,8	116,6%
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	137,9	154,1	89%	135,1	102,0%
<i>Lợi nhuận kinh doanh bảo hiểm</i>	76,8	77,2	99%	76,2	100,7%
<i>Lợi nhuận đầu tư tài chính</i>	61,1	76,9	79%	58,9	103,7%
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	112,9	123,7	91%	108,1	104,4%
Tỷ lệ cổ tức dự kiến	14%	16%	88%	14%	100,0%
Tỷ lệ bồi thường	51%	56%	91%	51%	100,1%
Tỷ lệ chi phí	32%	28%	115%	30%	106,0%
Tỷ lệ kết hợp	83%	83%	99%	81%	102,3%
Tổng tài sản	3.444	3.513	98%	3.551,7	97,0%
Vốn chủ sở hữu	773	745	103,9%	836,8	92,4%
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Vốn chủ sở hữu (ROE)	18%	21%	86,1%	16%	110,4%

Trong năm 2016, PVIRE tiếp tục bám sát kế hoạch doanh thu phí nhận TBH và các chính sách khai thác nhận/nhượng hiện hành, không tái tục đối với các dịch vụ không hiệu quả hoặc tiềm ẩn rủi ro cao, cần trọng hơn trong nhận tái bảo hiểm nước ngoài. Tỷ trọng khai thác các nguồn đang đi đúng định hướng đã đặt ra trong năm 2016.

Về phí nhận TBH, đối với nguồn nhận PVI Ins, PVIRE đã tập trung tối đa hóa hiệu quả thu xếp. Mặc dù phí nhận giảm 25% so với 2015 do ảnh hưởng của các dịch vụ đầu khí, tuy nhiên hoa hồng nhượng vẫn tăng trưởng 20% so với năm 2015 nhờ tận dụng được xu hướng soft của thị trường.

Đối với nguồn nhận trong nước, nhờ việc xây dựng chính sách khai thác linh hoạt, thực hiện marketing phù hợp, đẩy mạnh hoạt động đánh giá rủi ro tạo giá trị gia tăng cho khách hàng, kết quả là phí nhận phát sinh năm 2016 tăng trưởng 26% và phí nhận khai thác mới tăng trưởng 31% so với 2015,

Với nguồn nhận nước ngoài, PVIRE đã quyết liệt cắt giảm nguồn nhận so với cùng kỳ năm trước khi rút khỏi các hợp đồng không hiệu quả. Bên cạnh đó, PVIRE cũng đã tiến hành mở rộng quan hệ với thị trường Lào, Campuchia.

Về bồi thường, tỷ lệ bồi thường đối với nhận tái từ PVI Ins và Trong nước đều thấp hơn tỷ lệ bồi thường năm 2016 của thị trường Việt Nam. Bồi thường nhận Trong nước năm 2016 tốt hơn so với 2015. Bồi thường theo nguồn nhận nước ngoài vẫn ở mức cao nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ việc cắt giảm dịch vụ và do ghi nhận một số tổn thất lớn 2016 thuộc các nghiệp vụ Tài sản (Cháy nhà máy lọc dầu ở Ba Lan), Kỹ thuật (Tổn thất cháy tại dự án Trung tâm siêu thị tại Quarta), và Năng lượng (Tổn thất tank chứa dầu tại UAE, Larsen Tourbor, ...)

Về việc trích lập các quỹ dự phòng nghiệp vụ, mặc dù doanh thu và phí giữ lại giảm so với cùng kỳ năm trước, tuy nhiên việc trích lập các quỹ dự phòng vẫn được thực hiện đầy đủ. Tại ngày 31/12/2016, tổng các quỹ dự phòng nghiệp vụ đạt 555,7 tỷ tăng hơn 1% so với thời điểm cuối năm 2015.

Về hoạt động đầu tư tài chính, trong năm 2016, lợi nhuận đầu tư tài chính đạt 103,7%, trong đó: lợi nhuận SWAP và lợi nhuận hoạt động tiền gửi đều hoàn thành vượt mức kế hoạch. Hoạt động đầu tư vào Quỹ POF được nhận cổ tức 4% và dự kiến sẽ nhận thêm 7% trong năm 2017.

Kết quả chung đạt được, lợi nhuận sau thuế năm 2016 đạt 112,9 tỷ bằng 104,4% kế hoạch đề ra và bằng 91% so với năm 2015 chủ yếu do hoạt động đầu tư tài chính giảm khi có khoản đầu tư vào Quỹ POF chưa được ghi nhận đủ do chưa được trả đủ cổ tức, trong khi năm 2015 khoản đầu tư này vẫn được hưởng lãi tiền gửi. Với mức lợi nhuận này PVIRE vẫn đảm bảo khả năng chi trả cổ tức năm 2016 là 14% như kế hoạch đề ra

2.2. Các thành tựu nổi bật trong năm 2016

- Hoàn thành kế hoạch doanh thu, lợi nhuận đạt được vẫn đảm bảo mức chia cổ tức 14% như Đại hội đồng cổ đông đã đề ra.
- Nhận tái trong nước tăng trưởng tốt (26%), có hiệu quả
- Thu xếp an toàn, thu đòi bồi thường kịp thời các chương trình lớn của PVI Ins và hiệu quả thu xếp tăng bình quân 20% so với năm 2015
- Xây dựng được cơ chế kinh doanh theo hướng linh hoạt uyển chuyển, hướng tới hiệu quả hơn đối với thị trường trong nước.
- Xây dựng chính sách marketing khách hàng trong nước một cách có hệ thống.
- Công tác đánh giá rủi ro được thị trường đánh giá cao, tạo nên sự khác biệt và giá trị gia tăng của PVI Re. Ngoài ra, hoạt động tư vấn giải quyết tổn thất cũng đang dần chiếm được cảm tình của khách hàng
- Xử lý tập trung, quyết liệt và hiệu quả công nợ TBH , góp phần đảm bảo ổn định dòng tiền cho hoạt động đầu tư
- Kiện toàn mô hình quản trị và cơ cấu tổ chức phù hợp với Luật Doanh nghiệp mới, hướng đến sự chuyên môn hóa cho từng thị trường khai thác.
- Nâng cao hình ảnh uy tín của PVIRE trên thị trường qua việc tổ chức thành công các sự kiện marketing đối ngoại được khách hàng đánh giá cao: Kỷ niệm 5 năm thành lập PVI Re, giải Golf PVI Re 2016...
- Đạt thành tích cao khi tham gia sự kiện kỷ niệm 20 năm PVI (Giải nhất văn nghệ toàn đoàn Miền Bắc, Giải nhì Toàn quốc)

3. Thuận lợi, khó khăn và bài học kinh nghiệm

Để đạt được những thành công nêu trên, PVIRE đã biết phát huy những thuận lợi và nhận thức rõ những tồn tại, hạn chế trong hoạt động kinh doanh của mình để tìm cách khắc phục.

3.1. Thuận lợi

- PVIRE nhận được sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao từ Công ty mẹ - PVI Holdings. Với lợi thế về vốn, công nghệ, thương hiệu, kinh nghiệm quản lý, PVI Holdings đã tạo cho PVIRE một nền tảng sức mạnh lớn trong việc xây dựng hệ thống, định hướng chiến lược, quản trị điều hành, đào tạo cán bộ và tạo dựng lợi thế cạnh tranh.
- Sự hỗ trợ giúp đỡ từ PVI Insurance trong hoạt động kinh doanh TBH, doanh thu nhận TBH từ PVI Ins chiếm 63% phí nhận của PVIRE. PVIRE vẫn được sử dụng chung năng lực hợp đồng cố định của PVI Ins.
- Tập thể Lãnh đạo & nhân viên đoàn kết, quyết tâm.
- Dự địa cho sự phát triển của PVI Re vẫn còn nhiều
- Mô hình tổ chức, quy trình quy chế đã tương đối hoàn chỉnh sau 5 năm đi vào hoạt động.
- Tổng lượng phí nhượng tái lớn nên có ưu thế trong làm việc với thị trường quốc tế so với các công ty bảo hiểm trong nước.

3.2. Khó khăn, tồn tại, hạn chế

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, PVIRE cũng nghiêm túc nhìn nhận lại những vấn đề còn tồn tại để tiếp tục hoàn thiện trong năm tới. Cụ thể:

- Rating chưa cao và hình ảnh thương hiệu PVI Re vẫn chưa đủ mạnh để nâng cao hiệu quả khai thác nhận nhượng từ thị trường, chưa tạo được lợi thế cạnh tranh trong năng lực nhận tái, sản phẩm và đào tạo
- Chưa nâng được xếp hạng tín nhiệm (B+, positive)
- Chưa tăng được vốn và tìm được đối tác chiến lược (Được Bộ Tài chính chấp thuận về nguyên tắc tăng vốn điều lệ lên 728 tỷ đồng và đang hoàn tất các thủ tục còn lại theo quy định để tăng vốn trong Quý 1/2017)
- Công tác đầu tư chưa mang lại hiệu quả cao (tỷ lệ lãi suất bình quân đạt 5,6%)
- Công tác kiểm soát nội bộ chưa được chú trọng, thiếu nhân lực.

3.3. Bài học kinh nghiệm

- Tuân thủ chiến lược quản trị và chiến lược kinh doanh theo chỉ đạo của PVI Holdings
- Tận dụng tốt các yếu tố thuận lợi, sự quyết tâm, đồng lòng nhất trí của lãnh đạo, nhân viên là những yếu tố quan trọng
- Điều hành cơ chế kinh doanh linh hoạt, thích nghi kịp thời với xu thế của thị trường.
- Công tác khen thưởng cần được triển khai kịp thời, thúc đẩy cho việc hoàn thành các mục tiêu kinh doanh.
- Ứng dụng tốt CNTT vào kinh doanh, đặc biệt là hoạt động đo lường hiệu quả kinh doanh.

PHẦN 2 - KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017

1. Căn cứ chính xây dựng kế hoạch

- Phí nhận TBH từ nguồn PVI Ins giảm 10%
- Nguồn nhận trong nước tăng trưởng 30%
- Nguồn nhận nước ngoài giảm 63%, chỉ duy trì các hợp đồng đang có hiệu quả
- Nghiệp vụ có TBH tăng trưởng thấp, treaties thắt chặt
- Vốn điều lệ: tăng lên 728 tỷ đồng trong quý 1 (gồm tòa nhà 154 Nguyễn Thái Học)
- Lãi suất bình quân: 6%

2. Các chỉ tiêu kế hoạch chính năm 2017

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	% so với 2016
Tổng tài sản	3.444,5	3.537,2	102,7%
Vốn chủ sở hữu	773,5	861,9	111,4%
Vốn điều lệ (*)	668,0	728,0	109,0%
Tổng doanh thu	1.708,0	1.441,6	84,4%
Tổng Chi phí	1.570,1	1.291,7	82,3%
Lợi nhuận thực hiện trước thuế	137,9	150	108,7%
Lợi nhuận sau thuế	112,9	119,9	106,2%
Tỷ lệ chi trả cổ tức	14%	14%	100,0%

(*) Dự kiến hoàn tất thủ tục tăng vốn thêm 60 tỷ VNĐ trong Quý II/2017

3. Kế hoạch công việc trọng tâm năm 2017:

- Hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2017, trong đó tiếp tục phối hợp chặt chẽ với PVI INS trong hoạt động khai thác TBH và tái tục các hợp đồng cố định.
- Đẩy mạnh phát triển thị trường trong nước một cách hiệu quả.
- Hoàn thành việc tăng vốn lên 60 tỷ cho cổ đông hiện hữu, tiếp tục tìm kiếm cổ đông chiến lược và tăng vốn theo nghị quyết ĐHCĐ. Tiếp nhận và kinh doanh có hiệu quả tòa nhà 154 Nguyễn Thái Học
- Thực hiện niêm yết trên sàn chứng khoán.
- Xây dựng phương án tăng tỷ lệ sở hữu vốn cho nhà đầu tư nước ngoài tại PVIRE.
- Nâng mức xếp hạng tín nhiệm lên B++
- Tập trung hoàn thiện bộ máy, nâng cao chất lượng nhân sự. Cử 2 cán bộ đi đào tạo training on job tại HDI Singapore.
- Hoàn thiện các đầu bài công nghệ thông tin theo nhu cầu mới

4. Các giải pháp thực hiện

Giải pháp về Quản trị:

- ✓ Tiếp tục nâng cao hiệu quả phối hợp giữa hội đồng quản trị & ban điều hành
- ✓ Đẩy mạnh phân cấp phân quyền giữa HĐQT & Ban điều hành, giữa Ban TGD & các cán bộ Lãnh đạo Phòng
- ✓ Tập trung kiểm soát tính tuân thủ (qui trình, chỉ đạo của Ban ĐH) của các bộ phận, đặc biệt là các khối Kinh doanh

- ✓ Thường xuyên rà soát phát hiện các lỗ hổng của hệ thống, quy trình để khắc phục
- ✓ Xây dựng các biện pháp tiết giảm tối đa chi phí hoạt động (điện, nước, văn phòng phẩm, vé máy bay, chi phí đi lại ...).

Giải pháp về Kinh doanh:

- Về kinh doanh tái bảo hiểm:
 - ✓ Tạo ra nhiều kênh thu xếp Retro mới có hiệu quả và khác biệt so với thị trường
 - ✓ Nghiên cứu tăng mức giữ lại của các nghiệp vụ có hiệu quả như Kỹ thuật, Trách nhiệm
 - ✓ Thu xếp XOL cho nghiệp vụ tạm thời (FAC XOL) để tăng mức giữ lại
 - ✓ Tiếp tục điều chỉnh chính sách khai thác phù hợp với biến động của thị trường.
 - ✓ Hoàn thiện hệ thống đánh giá, phân loại rủi ro và xác định mức giữ lại tối ưu với từng loại rủi ro
 - ✓ Xây dựng thỏa thuận khung hợp tác cụ thể với từng đối tác ở cấp Lãnh đạo cấp cao
- Về đầu tư:
 - ✓ Phối hợp với PVI AM xây dựng các công cụ tối đa hóa hiệu quả dòng tiền và tìm kiếm kênh đầu tư hiệu quả hơn tiền gửi
 - ✓ Tối đa hóa hiệu quả khai thác tài sản 154 Nguyễn Thái Học

Giải pháp về nhân sự:

- - ✓ Cử cán bộ biệt phái tại khu vực miền Nam
 - ✓ Tuyển dụng cán bộ có kinh nghiệm và tổ chức sắp xếp lại cán bộ cho phù hợp
 - ✓ Đẩy mạnh đào tạo nội bộ cả về nghiệp vụ & các kỹ năng mềm. Tập trung đào tạo các cán bộ Lãnh đạo Phòng, đặc biệt là về công tác quản lý. Cử cán bộ phù hợp đi training on job tại HDI Singapore.
 - ✓ Nghiên cứu thử nghiệm chính sách thưởng theo hiệu quả cho 2 Khối Kinh doanh.
 - ✓ Cải thiện thu nhập cho người lao động, đặc biệt là các nhân sự có đóng góp cho sự phát triển của Công ty, gắn bó lâu dài đồng thời thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao

Giải pháp về Công nghệ thông tin:

- - ✓ Đầu tư nâng cấp phần cứng phù hợp với quy mô của hệ thống thông tin.
 - ✓ Xây dựng quy định và các công cụ đảm bảo an toàn và bảo mật thông tin trong nội bộ nhằm bảo vệ tuyệt đối thông tin khách hàng.

Kính báo cáo./.

TỔNG GIÁM ĐỐC