

Либерти Страхование подвела финансовые итоги работы за 1 полугодие 2018 года. Совокупные сборы компании увеличились на 18,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 2,1 млрд рублей. По договорам страхования за данный период выплачено 1,1 млрд рублей. Убыточность по всем видам страхования составила 52%. Прибыль до налогообложения – 48,2 млн рублей.

Наибольший объем страховых премий Либерти Страхование обеспечили продажи каско (756,6 млн руб.), ОСАГО (364,9 млн руб.), ДМС (350,4 млн руб.) и полисов ипотечного страхования (218 млн руб.). Рост премий обеспечен в основном за счет ипотечного страхования (+68,8%) и добровольного медицинского страхования (+66,9%). Увеличение сборов по ДМС связано в основном с расширением географии продаж и успешным запуском программ в Москве и Московской области.

В феврале 2018 рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) подтвердило рейтинг Либерти Страхование на уровне ruAA+ (высокий уровень кредитоспособности, финансовой надежности и устойчивости) со стабильным прогнозом. В апреле Внеочередное Общее собрание акционеров Либерти Страхование (АО) приняло решение об увеличении уставного капитала компании – до 600 млн руб. В конце мая компания избрана в состав Президиума Российского Союза Автостраховщиков (РСА), что свидетельствует о роли и активной позиции Либерти Страхование на страховом рынке. В июне 2018 в московском филиале успешно стартовал проект по развитию агентского канала продаж. Системная работа по привлечению новых партнёров, их обучению и адаптации позволили Либерти Страхование расширить пул клиентов и нарастить объем премий. На данный момент уже заключены крупные договоры по ДМС, страхованию имущества и ТМЦ от огня и других опасностей, по страхованию грузов, ответственности и другим продуктам.

Сергей Ковальчук, генеральный директор Либерти Страхование, отметил: «Итоги отчетного периода подтверждают наше стремление к дальнейшему активному развитию компании. Либерти Страхование продолжает демонстрировать устойчивый рост, наращивая клиентский портфель и объем подписанных премий. При этом по-прежнему большое внимание компания уделяет сервисной составляющей. В частности, в 1 квартале 2018 завершился процесс запуска 1-го этапа новой CRM системы, которая позволила повысить качество обслуживания клиентов, а также стала базой для нового этапа развития клиентских сервисов».

Источник: Википедия страхования, 09.08.2018