

Либерти Страхование подвела финансовые итоги работы за 9 месяцев 2018 года. Совокупные сборы компании увеличились на 16,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 3,4 млрд рублей. По договорам страхования за данный период выплачено 1,7 млрд рублей. Убыточность по всем видам страхования составила 52,1%. Прибыль до налогообложения 137,5 млн рублей. Наибольший объем страховых премий Либерти Страхование обеспечили продажи каско (1 238 млн руб.), ОСАГО (566 млн руб.), ДМС (459 млн руб.) и полисов ипотечного страхования (317 млн руб.). Наивысшую динамику продемонстрировали ДМС (+64,3%), страхование от несчастного случая (+42,9%) и ипотечное страхование (+30,2%). Сергей Ковальчук, генеральный директор Либерти Страхование, отметил: «Компания продолжает демонстрировать рост, превышающий показатели рынка страхования non-life. Мы серьезно настроены на дальнейшее развитие всех наших линий бизнеса, фокусируясь на доходности и своевременно реагируя на рыночные изменения. При этом наиболее важное значение для нас имеет удовлетворенность клиентов качеством обслуживания на всех этапах взаимодействия с компанией – от покупки полиса до урегулирования страхового случая. Для этого Либерти Страхование развивает и внедряет различные онлайн-сервисы, которые позволяют повысить удобство для наших пользователей».

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 сентябре 2018 Либерти Страхование завершила процесс увеличения уставного капитала до 600,040 млн руб. Таким образом, компания уже сейчас соответствует законодательным требованиям к размеру уставного капитала страховщиков, которые вступают в силу в 2020-2022 гг.

Либерти Страхование активно развивает каналы продаж, что оказывает поддержку финансовым результатам. Так, рост брокерского канала в отчетном периоде составил 57,5%, дилерского 37%, а банкострахования 29,8%. Для расширения агентского канала продаж в июне 2018 запущен проект по развитию сети партнеров в московском филиале. Системная работа по привлечению новых агентов, их обучению и адаптации позволили Либерти Страхование нарастить клиентский портфель и увеличить объем премий.

Для повышения лояльности клиентов в июле 2018 Либерти Страхование совместно с «Аэрофлот Бонус» запустила партнерскую программу по страхованию. Теперь пользователи имеют возможность копить мили при оформлении туристической страховки, а также покупке и пролонгации КАСКО и МиниКАСКО. Также в компании действуют программа S7 Priority (по продуктам КАСКО, МиниКАСКО и страховкам выезжающих за рубеж) и бонусная программа «Связной-Клуб» (по полисам КАСКО).

Источник: Википедия страхования, 06.11.2018