

Либерти Страхование подвела финансовые итоги работы за 2017 год. Совокупные сборы компании увеличились на 20,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 4,1 млрд рублей. По договорам страхования за данный период выплачено 1,9 млрд рублей. Убыточность по всем видам страхования составила 48,2%. Чистая прибыль выросла на 37,3% – до 180,4 млн рублей.

Наибольший объем страховых премий Либерти Страхование обеспечили продажи каско (1668,5 млн руб.), ОСАГО (900,5 млн руб.), полисов ипотечного страхования (398 млн руб.) и ДМС (393,7 млн руб.). Рост премий компании обеспечен в основном за счет ипотечного страхования (+129,4%), страхования от несчастного случая (+60,3%) и ДМС (+51,8%).

В 2017 году Либерти Страхование успешно запустила корпоративные программы ДМС в Москве и регионах, выйдя на новые объемы бизнеса по личным видам страхования. В рамках развития канала электронных продаж компания предложила клиентам пролонгацию КАСКО онлайн без посещения офиса – через Личный кабинет на сайте www.liberty24.ru или Контакт-центр. Реализуя программу развития сети посредников, Либерти Страхование внедрила новый сервис – возможность приема безналичной оплаты страховых полисов при выездной работе с помощью мобильных POS-терминалов ibox.

В 2017 году агентство RAEX (Эксперт РА) присвоило Либерти Страхование рейтинг ruAA+ (прогноз – стабильный), который был подтвержден в 2018 году. Это один из лучших рейтингов, свидетельствующий о высоком уровне финансовой устойчивости, надежности и кредитоспособности компании. Кроме того, Либерти Страхование второй год подряд вошла в число победителей престижной премии Aon Best Employers, определяющей лучших работодателей России по версии международной HR-консалтинговой компании Aon Hewitt и её российского партнера AXES Management. Сергей Ковальчук, генеральный директор Либерти Страхование, отметил: «Финансовые результаты 2017 года отразили существенную динамику деятельности компании и превзошли показатели российского страхового рынка. Либерти Страхование продолжает с успехом реализовывать стратегию органического роста, фокусируясь на развитии каналов продаж, сегментации портфеля и внедрении новых клиентских сервисов. Если говорить о линиях бизнеса, драйверами роста нашей компании в 2018 году являются каско, ДМС, ипотечное страхование, ВЗР, НС, страхование грузов, имущества и ответственности».

Источник: Википедия страхования, 06.03.2018