

За 9 месяцев 2012 года объем страховой премии составил 15,2 млрд рублей, практически сохранившись на уровне аналогичного периода прошлого года. За отчетный период СГ МСК заключила свыше 3,13 млн договоров страхования**.*

Объем страховых выплат составил 9,8 млрд руб., против 9,5 млрд руб. за аналогичный период 2011 года.

Размер активов компании составил по итогам 9 месяцев 2012 года 27,8 млрд руб., страховые резервы – свыше 15,2 млрд руб.

Таким образом, в отчетном периоде компания продемонстрировала устойчивую динамику развития, сохранив место в первом размерном классе страховых компаний (максимальном) по данным «Эксперта РА»***.

Положительная оценка изменениям, происходящим в компании, дана международными независимыми аналитиками. В октябре 2012 года рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило прогноз по рейтингу СГ МСК до уровня «стабильный», подтвердив компании рейтинг финансовой устойчивости по международной шкале на уровне «BB», РФУ по национальной шкале «AA-(rus)».

Генеральный директор СГ МСК Сергей Савосин рассказал, что «продолжается активная реализация программы повышения операционной эффективности компании. Основная часть инициатив в рамках программы в настоящее время находится на этапе активного внедрения, некоторые – пока на этапе пилотирования. В полном объеме оценить финансовый результат программы можно будет уже в следующем году, однако операционные показатели позволяют нам сделать вывод о том, что программа осуществляется успешно и в утвержденных временных рамках. СГ МСК планомерно движется к достижению намеченной цели – построению нового лидера страховой отрасли по операционной эффективности и клиентскому сервису», – заключил С.Савосин.

Среди приоритетных направлений в отчетном периоде 2012 года – оптимизация региональной сети компании. Реализован принцип «один регион – один филиал». Результатом данной работы стал переход объединенной компании к более прозрачной, гибкой и простой структуре управления, к единым типовым экономическим, правовым и информационным решениям. Идет работа по повышению рентабельности и эффективности каждого филиала при сохранении уровня сборов.

Со второго полугодия в компании внедрено новое тарифное руководство по каско, направленное на повышение оперативности в реагировании компании на изменения конъюнктуры рынка, а также расширение продуктовой линейки.

Повышая прозрачность и гибкость структуры управления бизнесом, рентабельность и эффективность филиальной сети, контролируя убыточность, СГ МСК строит бизнес-модель, способствующую поддержанию высокой репутации, росту портфеля за счет новых продуктов, пролонгации договоров с целевыми клиентами компании.

** Все данные по итогам 9 месяцев 2012 года представлены агрегированными показателями объединенной компании (ОАО «СГ МСК», ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота»), включая ликвидационную отчетность.*

*** Для сопоставимости показателей все данные по итогам 9 месяцев 2011 года представлены агрегированными показателями компаний, вошедших впоследствии в ОАО «СГ МСК» (ОАО «СГ МСК», ОАО «МСК», Страховое ЗАО «МСК-Стандарт», ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота»), включая ликвидационную отчетность.*

**** По данным «Эксперта РА», по состоянию на I полугодие 2012 года СГ МСК занимала: по совокупным взносам среди всех страховых компаний России (без учета ОМС) – 12-е место, по ОСАГО – 4-е, по страхованию автогражданской ответственности (добровольному) – 7-е, по автокаска – 8-е, по страхованию выезжающих за рубеж – 10-е, по страхованию имущества физических лиц – 10-е, по страхованию ответственности предприятий – источников повышенной опасности – 10-е.*

Источник: www.wiki-ins.ru, 08.11.12