



**Павло
Вікторович
Царук**

Голова Правління

Pavlo Tsaruk

Chairman of the Board

Шановні пані та панове!

Минулий 2006 рік можна без перебільшення назвати успішним для Страхової компанії «ТАС». Він став свого роду індикатором готовності Компанії до переходу на якісно новий рівень розвитку бізнесу.

У цьому звіті ми поінформуємо Вас про основні результати діяльності СК «ТАС» в 2006 році, поділимося досягнутими успіхами, а також нашими планами на майбутнє.

Багато з того, до чого ми давно прагнули, здійснилось у минулому році. Для СК «ТАС» цей рік був насичений подіями, які не тільки визначили високі фінансові результати діяльності Компанії, але й підтвердили правильність обраного курсу стратегічного розвитку та дозволили з упевненістю дивитись у майбутнє. Навіть в умовах достатньо жорсткої ринкової конкуренції Компанії вдалось у 2006 році розвиватися темпами, які перевищують темпи розвитку ринку та основних конкурентів, і в значній мірі перевиконати поставлені перед нею завдання, відчутно зміцнивши свою ринкову позицію. Ми досягли значних результатів і успішно продовжуємо динамічний розвиток.

Dear Sirs!

Last 2006 year can be really considered successful for TAS Insurance Company. It was like indicator the Company is ready to proceed to the new level of business development.

This report includes main results of the activities of TAS Insurance Company in 2006, achieved success and our plans for the future.

Last year much that we aimed has been achieved. Last year was full of the events that determined high financial results of the Company's activities and approved correct chosen direction of strategic development and allowed to be confident in the future. Even in difficult conditions of market competition, in 2006 the Company was developing quicker in comparison with the rates of the market development and main competitors; the Company has fulfilled its tasks increasing its market position. We have achieved serious results and successfully continue dynamic development.

Last year we have paid much attention to the effectiveness and the quality of servicing of the clients, to the development of new insurance products under creative conditions to adapt them for the needs of each client.

У минулому році ми звертали особливу увагу на оперативність та якість обслуговування клієнтів, розробку нових страхових продуктів із гнучкими умовами, що дозволяють адаптувати їх до потреб кожного конкретного клієнта. Ми доклали максимум зусиль, щоб працювати з нами було просто та зручно.

Я хочу подякувати нашим клієнтам та партнерам за розуміння та підтримку. На щирю подяку заслуговують і всі співробітники Страхової компанії «ТАС», кожен з яких доклав багато зусиль для успішного вирішення нелегких завдань, що стояли перед Компанією, для створення позитивної іміджу Компанії – міцного фундаменту для реалізації подальших планів.

Страхова компанія «ТАС» з упевненістю та оптимізмом дивиться у майбутнє. Ми знаємо, що наша робота потрібна. Ми впевнені, що вже завойовані позиції СК «ТАС» будуть і надалі зміцнюватися завдяки професійній та ефективній роботі команди менеджерів за сприянням та підтримки акціонерів.

We tried to make easy and convenient cooperation with us.

I would like to thank our clients and partners for understanding and support. I would like to thank all employees of TAS Insurance Company who made much effort to fulfill successfully challenging tasks of the Company, to create the positive image of the Company, the strong basement to fulfill the future plans.

TAS Insurance Company is confident and optimistic in the future. We know people need our work. We are sure the position of TAS Insurance Company will be strengthened due to professional and effective work of the managers supporting by the shareholders.

- 6 травня 2000 р.** > створено ЗАТ «Страхова компанія «ПриватПоліс»
- 20 липня 2000 р.** > отримано ліцензію Міністерства фінансів України №4 на здійснення страхової діяльності у формі добровільного страхування життя
- 8 січня 2001 р.** > створено робочу групу з організації бізнесу страхування життя
- 17 квітня 2001 р.** > створено ТОВ «АссісТАС», з яким укладено договір про надання страхових агентських послуг
- 24 квітня 2001 р.** > ЗАТ «СК «ПриватПоліс» перереєстроване з новою назвою – Закрите акціонерне товариство «Страхова компанія «ТАС»
- 29 квітня 2001 р.** > отримано нову Ліцензію Міністерства Фінансів України (Серія АА № 011429) на здійснення страхової діяльності у формі добровільного страхування життя
- 15 травня 2001 р.** > підписано договір перестраховання з Мюнхенським перестраховальним товариством (Munich Re)
- 21 червня 2001 р.** > отримано членство у Лізі страхових організацій України
- липень 2001 р.** > розпочато активну реалізацію програм забезпечення життя
- 22 жовтня 2001 р.** > здійснено першу страхову виплату

- 24 січня 2002 р.** > укладено договір про надання страхових агентських послуг з ТОВ «Страховий брокерський дім «Самсон»
- 3 вересня 2002 р.** > за підсумками 2001 року забезпечено прибутковість за договорами страхування життя 12,46% у валюті
- 18 вересня 2002 р.** > збільшено статутний фонд ЗАТ «СК «ТАС» до 5 463,150 тис. грн.
- 11 березня 2003 р.** > за підсумками 2002 року забезпечено прибутковість за договорами страхування життя 12,14% у валюті
- 1 липня 2003 р.** > збільшено статутний фонд ЗАТ «СК «ТАС» до 11 254,089 тис. грн.
- 19 липня 2003 р.** > отримано нову Ліцензію Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України серії АА № 520052 на здійснення страхової діяльності у формі добровільного страхування життя на необмежений термін
- 30 вересня 2003 р.** > укладено договір про надання страхових агентських послуг з ТОВ «East Broker»
- 12 грудня 2003 р.** > укладено договір про надання страхових агентських послуг з ТОВ «Інвест Інтернешинал»
- 25 грудня 2003 р.** > збільшено статутний фонд ЗАТ «СК «ТАС» до 21 306,285 тис. грн.
- 11 травня 2004 р.** > за підсумками 2003 року забезпечено прибутковість за договорами страхування життя 14,58% у валюті

- грудень 2004 р.** > розпочато активну роботу з професійної модернізації сайту СК «ТАС»
- 12 квітня 2005 р.** > за підсумками 2004 року забезпечено прибутковість за договорами страхування життя 13,05% у валюті
- червень 2005 р.** > розпочато активну реалізацію програм банкострахування
- 19 вересня 2005 р.** > Головою Правління ЗАТ «СК «ТАС» обрано Царука Павла Вікторовича
- жовтень 2005 р.** > з метою додаткової мотивації, зміцнення партнерських взаємовідносин та підвищення професійного рівня, у рамках стратегії пріоритетного розвитку існуючих каналів продажів розпочато ряд стратегічних змін у стосунках зі страховими посередниками СК «ТАС»
- листопад 2005 р.** > розпочато підготовку до впровадження у Страховій компанії «ТАС» системи менеджменту якості згідно ISO 9001
- 28 грудня 2005 р.** > здійснено першу в історії Компанії виплату по дожиттю за корпоративним договором убезпечення життя. Сума страхової виплати – 1 255 тис. грн.
- грудень 2005 р.** > на сайті Компанії **www.taslife.com.ua** проведено запуск нової для України сервісної on-line послуги – «Клієнтський доступ»

- березень 2006 р.** > впроваджено систему автоматизації страхування життя
- 20 березня 2006 р.** > за підсумками 2005 року забезпечено прибутковість за договорами страхування життя 12,13% у валюті
- травень 2006 р.** > стартував проект Фінансової групи «ТАС» з перехресних продажів
- 1 червня 2006 р.** > укладено договір про надання страхових агентських послуг з ТОВ «Лайф-Лайн»
- 18 вересня 2006 р.** > Страховою компанією «ТАС» проведено реорганізацію СБД «Самсон»
- 28 вересня 2006 р.** > СК «ТАС» відібрано до списку компаній, які отримають індивідуальну технічну допомогу в рамках проекту TACIS «Допомога страховому сектору України»
- 20 жовтня 2006 р.** > укладено договір про надання страхових агентських послуг з ТОВ «Бест Лайф»
- 24 жовтня 2006 р.** > Голова Правління Страхової компанії «ТАС» Царук Павло Вікторович увійшов у список фіналістів національного етапу міжнародного конкурсу «Підприємець року-2006» в Україні
- листопад 2006 р.** > Страховою компанією «ТАС» запроваджено нову програму додаткового страхування здоров'я «ТАС-МЕД»

- May 6th, 2000** > Closed Joint-Stock Privat-Police Insurance Company was founded
- July 20th, 2000** > Company License of the Ministry of Finance of Ukraine No. 4 was issued for insurance as voluntary life insurance
- January 8th, 2001** > Task Force for life insurance business organization has been founded
- April 17th, 2001** > AssisTAS LTD has been founded. Company has concluded contract on insurance agent services with this company
- April 24th, 2001** > Closed Joint-Stock Privat-Police Insurance Company has been registered as Closed Joint-Stock TAS Insurance Company
- April 29th, 2001** > New Company License of the Ministry of Finance of Ukraine was issued (Series AA No. 011429) for insurance as voluntary life insurance
- May 15th, 2001** > TAS Insurance Company has signed contract of reinsurance with Munich reinsurance company (Munich Re)
- June 21st, 2001** > TAS Insurance Company has become the member of the League of insurance companies of Ukraine
- July, 2001** > TAS Insurance Company has started executing life securing plans
- October 22nd, 2001** > the first insurance claim has been paid

- January 24th, 2002** > to develop agent network Company has concluded contract on insurance agent services with «Samson Insurance Broker House» LTD
- September 3rd, 2002** > by the results of 2001 profitability of life insurance contracts is 12,46% in foreign currency
- September 18th, 2002** > authorized capital stock of Closed Joint-Stock TAS Insurance Company was increased up to 5 463, 150 thousand hrivnas
- March 11th, 2003** > by the results of 2002 profitability of life insurance contracts is 12,14 % in foreign currency
- July 12th, 2003** > authorized capital stock of Closed Joint-Stock TAS Insurance Company was increased up to 11 254, 089 thousand hrivnas
- July 19th, 2003** > New TAS Insurance Company License of National committee of regulation of financial services market of Ukraine was issued - series AA No. 520052 for insurance as voluntary life insurance within unlimited period of time
- September 30th, 2003** > Company has concluded contract on insurance agent services with «East Broker» LTD
- December 12th, 2003** > Company has concluded contract on insurance agent services with «Invest International» LTD
- December 25th, 2003** > authorized capital stock of Closed Joint-Stock TAS Insurance Company was increased up to 21 306,285 thousand hrivnas

- May 11th, 2004** > by the results of 2003 profitability of life insurance contracts is 14,58% in foreign currency
- December, 2004** > professional modernization of TAS Insurance Company's site has been started
- April 12th, 2005** > by the results of 2004 profitability of life insurance contracts is 13,05 % in foreign currency
- June, 2005** > active executing bancassurance plans has started
- September 19th, 2005** > Pavlo Tsaruk has been elected as Head of Board of Directors of TAS Insurance Company
- October, 2005** > to provide additional motivation, to strengthen partner relations and to increase professional level, within the strategy of priority development of current sales channels, strategic changes concerning relations with insurance agents of TAS Insurance Company have been started
- November, 2005** > Quality Management system according to ISO 9001 is being implemented in TAS Insurance Company
- December 28th, 2005** > the first life insurance premium has been paid according to life indemnifying contract. Amount of insurance premium was 1 255 thousand hrivnas
- December, 2005** > started new on-line service – Client access at the Company's web-site **www.taslife.com.ua**

- March, 2006** > applied system of life insurance automation
- March 20th, 2006** > by the results of 2005 profitability of life insurance contracts is 12,13 % in foreign currency
- May, 2006** > started new project of the TAS Financial Group cross-sales
- June 1st, 2006** > Company has concluded contract on insurance agent services with «Life-Line» LTD
- September 18th, 2006** > TAS Insurance Company has carried out «Samson Insurance Broker House» LTD reorganization
- September 28th, 2006** > TAS Insurance Company has been chosen to companies' list, which will get individual technical assistance in the context of TACIS project «Assistance to Ukraine insurance branch»
- October 20th, 2006** > Company has concluded contract on insurance agent services with «Best Life» LTD
- October 24th, 2006** > TAS Insurance Company Chairman of the Board Pavlo Tsaruk has formed finalists' list of national stage of the international contest «Entrepreneur of the year – 2006» in Ukraine
- November, 2006** > TAS Insurance Company has put new programm of additional health insurance «TAS-MED»

Підводячи підсумки 2006 року в контексті розвитку продажів, можна визначити минулий рік, як рік глобальних проектів і стратегічних заходів щодо становлення й розвитку нових каналів продажів Компанії. Стартували два масштабних проекти: створення власної агентської мережі та проект перехресних продажів продуктів страхування життя через агентську мережу компанії з ризикового страхування – Страхової групи «ТАС». Обидва проекти по-своєму унікальні як для Компанії, так і для ринку страхування життя в цілому.

До створення власної Агентської мережі компанія йшла досить довгий час, розуміючи, що запуск цього каналу продажів є досить сміливим і складним завданням, оскільки вимагає значних фінансових витрат, а також розробки й впровадження технологій побудови мережі, яких немає на існуючому українському ринку страхування життя. Однак цей канал продажів є найбільш пріоритетним для СК «ТАС», оскільки дозволяє максимально контролювати якість і результативність продажів. У рамках проекту створення агентської мережі в минулому році було сформовано базове Агентство для відпрацювання технологій продажів через мережу, а також розроблено й затверджено основні бізнес-процеси з залучення, відбору,

Summing up 2006 concerning sales development, we can say that last year was the year of the global projects and strategic measures to create and to develop new sales channels of the Company. We had started two large projects: creation of own agent network and the project of cross sales of the life insurance products through the agent network of the Company on the risk insurance – TAS Insurance group. Both projects are unique both for the Company and for the life insurance market as a whole.

The Company had a long way before creating own Agent network because we understand that this sales channel is courageous and difficult task requiring significant financial expenses, development and implementation of network-creating technologies, absent in the effective life insurance market of Ukraine. But this sales channel is the most priority one for TAS Insurance Company to control the quality and the effectiveness of sales. Last year we have formed basic Agency to develop sales technologies through the network; we have

навчання та професійного зростання агентів. Проведено ряд навчальних семінарів, створено групи агентів та здійснено продажі програм страхування життя через агентську мережу.

Поява проекту перехресних продажів пов'язана з реалізацією ідеї створення «фінансового супермаркету», у рамках якого агенти компанії, пропонуючи комплексне обслуговування клієнтів, могли б рекомендувати широкий вибір фінансових продуктів Фінансової групи «ТАС»: страхування ризиків і життя, банківські продукти. Даний проект значно збільшив конкурентоспроможність Фінансової групи на ринку, розширив продуктивний ряд і територіальну присутність Страхової компанії «ТАС».

Презентація нового проекту була проведена у травні 2006 року в м. Ялта на Всеукраїнському форумі Фінансової групи «ТАС», в якому взяли участь більш ніж 450 менеджерів і керівників філій Страхової групи «ТАС».

developed and approved basic business-processes on calling, choosing, training and developing of the agents. We have carried out the seminars; we have chosen the first agent groups to test the sales through the agent network.

The project of the cross sales shall implement the idea of «financial supermarket»; full-service agents could service the client offering him all financial products of TAS Financial group «as one set»: risk and life insurance, banking products. This project increased competitive position of the Group in the market, enlarged the product line and territorial availability of TAS Insurance Company. We have presented this project at All-Ukrainian forum of TAS Financial group in May 2006 in Yalta and more than 450 managers and heads of the branches of TAS Insurance Group, participated in this forum.

Програми перехресних продажів – це нові програми страхування життя на ринку України, які дозволяють широким верствам населення активно залучитися до недержавного пенсійного забезпечення та значно покращити соціальний та фінансовий захист своїх дітей.

Завдяки широкій регіональній агентській мережі Страхової групи «ТАС», що покриває всю територію України та налічує 37 філій і регіональних дирекцій, більш ніж 300 регіональних офісів та понад 3000 штатних і позаштатних страхових агентів, дані програми страхування життя доступні для споживачів практично в усіх населених пунктах, що є значним етапом та подією в розвитку страхування життя в Україні.

Cross-sales plans are the new plans of life insurance allowing the wide sections of the population to participate in nongovernmental pension insurance and to make social and financial protection for their children.

These life insurance plans are available for the consumers in almost all the towns through the wide regional agent network of TAS Insurance group which covers all the territory of Ukraine and includes 37 branches and regional representative offices, more than 300 regional offices and 3000 salaried and freelance agents. This is significant phase and event in the development of life insurance in Ukraine.

Народження в родині дитини – це завжди велике щастя! Але, разом з тим, це й величезна відповідальність, що лягає на плечі батьків. Переживання з приводу того, яким виросте маля, яку здобуде освіту, яку отримає спеціальність...

Постійна увага і турбота батьків дуже необхідні для дитини, але й не менш важливою для неї буде Ваша фінансова допомога – і син чи донька обов'язково її оцінять, коли підростуть.

Страхова компанія «ТАС» пропонує Вам придбати страховий Поліс за програмою накопичувального страхування дітей, з якою Ви зможете забезпечити майбутнє дітей значною матеріальною підтримкою.

When a child is born in the family, it is a great happy event! But it is also great responsibility for the parents. They worry about his future, education, occupation.

The child needs constant care of his parents but your financial support will be very important for him; your son or daughter will appreciate it when he grows up.

TAS Insurance Company offers you to purchase the insurance policy according to the Plan of accumulation insurance of the children to ensure their future with the significant financial support.



Із наближенням пенсійного віку для кожного з нас все більш важливим є питання: як зберегти свій життєвий рівень у період, коли настає час заслуженого відпочинку або коли ми не зможемо більше працювати? Що для цього треба зробити зараз? Хто буде піклуватися про нас?

Пенсійні програми дають відповіді на ці запитання і забезпечують можливість отримання додаткової пенсії після досягнення певного віку або події.

Страхова компанія «ТАС» пропонує Вам придбати страховий Поліс за програмою пенсійного страхування, з якою Ви зможете забезпечити собі гідну матеріальну підтримку на запланованому відпочинку.

Approaching to the pension age, we have a very important problem: how can we keep the life standard on a pension having no possibility to work? What can we do now? Who will care about us?

Pension plans answer these questions by additional pension after certain age or event.

TAS Insurance Company offers you to purchase the insurance Policy according to Pension insurance plan to ensure worth financial support on a pension.



Банкострахування є одним з нових і перспективних напрямків діяльності Страхової компанії «ТАС».

Програма банкострахування економить час клієнта, дозволяючи оформити Поліс страхування життя безпосередньо у відділенні банків, з якими працює Компанія.

Активна реалізація програми банкострахування СК «ТАС» розпочалася у червні 2005 року.

Станом на 31.12.2006 року Страхова компанія «ТАС» отримала акредитацію та працювала з такими банками:

- АКБ «ТАС-Комерцбанк»
- ТОВ «Фінанси та кредит»
- ВАТ «Кредитпромбанк»
- ВАТ КБ «Надра»
- ВАТ «Хрещатик»
- ВАТ «Кредобанк»
- ТОВ КБ «Даніель»
- КБ «Експобанк»

Bancassurance is one of new and perspective activities of TAS Insurance Company.

Bancassurance plan saves the client's time by means of issuing Life insurance policy in the bank, the partner of the Company.

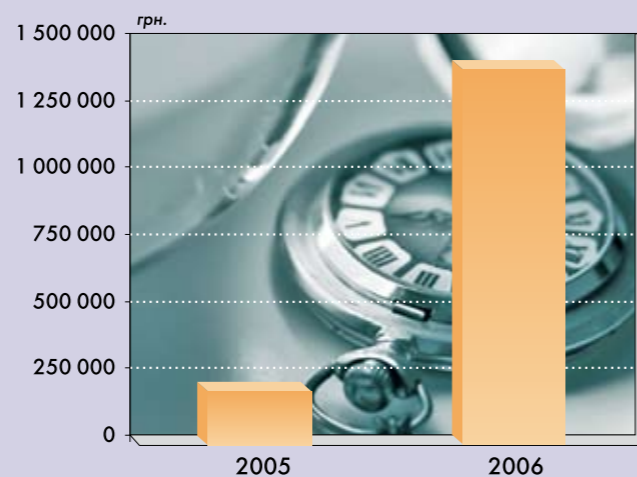
In June 2005 TAS Insurance Company has started active implementation of bancassurance plan.

On 31st December 2006 Insurance company «TAS» have got the accreditation and have worked with such banks as:

- JSCB «TAS-Komerzbank»
- «Finance & Credit» Bank
- OJSC «Kreditprombank»
- OJSC KB «Nadra»
- OJSC «Khreshchatik»
- OJSC «Kredobank»
- KB «Daniel»
- KB «Exrobank»

Динаміка надходження страхових платежів за напрямком банкострахування (грн.)

Dynamics of Bancassurance Premiums (in UAH)



Страхова компанія «ТАС» за результатами 2006 року показала відмінну динаміку розвитку в усіх напрямках бізнесу. Здійснені наприкінці 2005 року перетворення отримали подальший розвиток в 2006 році й були підтвержені вагомими фінансовими результатами.

Позиція Компанії на ринку убезпечення життя значно покращилася – за результатами 2006 року СК «ТАС» піднялася на третю позицію в рейтингу, значно збільшивши відрив від найближчих конкурентів. При цьому темпи росту Компанії перевищили темпи росту ринку убезпечення життя майже на 20%. Більше того, СК «ТАС» змогла збільшити свою частку на ринку убезпечення життя, довівши її практично до 11%.

2006 рік також відзначився значним розширенням каналів продажів і продуктового ряду СК «ТАС». У середині року був запущений унікальний для українського ринку спільний із Страховою групою «ТАС» і з АКБ «ТАС-Комерцбанком» проект з надання клієнтам

комплексних фінансових послуг – як страхових, так і банківських. Для цього були розроблені необхідні страхові продукти й технології.

Для страхових посередників, на співробітництво з якими Компанія звертає особливу увагу, також були запропоновані нові страхові продукти, налагоджена тісна співпраця з банками в сфері страхування життя позичальників.

Сповідуючи політику постійної турботи про клієнта, компанія активно турбується про підтримку зв'язку зі страхувальниками, постійно повідомляючи їх про події й новини, що відбуваються в СК «ТАС» і на ринку убезпечення життя.

Проведені в 2006 році заходи щодо рекламної інформаційної підтримки продажів та іміджу Компанії дозволили досягти високого рівня сприйняття бренду СК «ТАС» серед населення України й зміцнити реноме найбільш професійної компанії – національного лідера в сфері страхування життя.

Андрій Валерійович Гаврільченко

Заступник Голови Правління



Andriy Gavrilchenko

Deputy Chairman of the Board

By the results of 2006 TAS Insurance Company had excellent developing dynamics of all business fields. At the end of 2005 we have started the reforms and continued them in 2006 with the significant financial results.

Position of the Company in the market of life insurance has been improved; by the results of 2006 TAS Insurance Company takes the third position in the rating, significantly increasing the difference with the competitors. Rates of the growth of the Company have increased the rates of the growth of the life insurance market by 20%. Moreover, TAS Insurance Company has increased its share in the life insurance market till almost 11%.

In 2006 sales channels and product line of TAS Insurance Company have been enlarged. In the middle of the last year we have started unique for Ukrainian market, joint with TAS Insurance group and TAS-Komerzbank Joint-Stock Company project on rendering complex financial services in insurance and banking

for the clients. Required products and technologies have been developed.

We have offered new insurance products to the insurance agents; cooperation with them is under great attention of the Company. Cooperation with the banks in the field of life insurance of the debtors has been improved.

According to the client care policy, the company gives much attention to communication with the clients to inform them on the events and news of TAS Insurance Company and in the life insurance market.

In 2006 we have taken advertising & information measures to support sales and brand of the Company to achieve high level of brand perception among the population and to improve the position of the most professional company and the national leader in the field of life insurance.

Корпоративні програми забезпечення життя є дієвим управлінським механізмом, здатним сприяти стабільності, впевненості та спокою у будь-якому колективі, підвищенню продуктивності праці. Крім поліпшення іміджу підприємства в очах вітчизняних і закордонних партнерів, вони є інструментом забезпечення соціальних гарантій, заохочення найбільш старанних працівників, «утримання» та залучення кваліфікованих та найбільш цінних для підприємства кадрів.

Ви бажаєте створити могутню систему додаткової мотивації та соціального захисту, знизити плинність кадрів?

Плинність цінних співробітників для багатьох компаній перетворилася в реальну проблему. Утримання кадрів проводиться, в основному, шляхом надання більшої зарплати, але боротися з цим явищем лише шляхом створення кращих умов оплати праці – неможливо. Співробітника потрібно «прив'язувати» до компанії шляхом довгострокових стимулів.

Найбільш ефективний інструмент – **накопичувальна довгострокова програма «ТАС-ЛАЙФ»**.

Ви бажаєте допомогти співробітникам зберегти «на пенсії» звичний рівень життя, забезпечивши їм стабільний дохід у вигляді додаткової пенсії?

Актуальність та зацікавленість співробітників в отриманні додаткової пенсії обумовлена низьким рівнем

Corporate life insurance plans are the great managerial mechanisms to ensure stability, confidence and peace in any group, to increase labor effectiveness. Besides improvement of the company's image among the national and foreign partners, these plans are the tools to ensure social guarantees, to motivate the most diligent employees, «to keep» and to call qualified and the most valuable employees for the company.

Would you like to create the strong system of additional motivation and social protection, to decrease employee turnover?

The employee turnover and sub-purchasing of the valuable employees is a real problem for many companies. Mainly, sub-purchasing of the employees takes place by means of higher salary. So, it's impossible to prevent this event only by better terms of labor enumeration. The employee should be «fastened» to the company by the long-term stimulus.

The most effective tool is **long term accumulation plan «TAS-LIFE»**.

державного пенсійного забезпечення, не здатного задовольнити навіть мінімальні потреби українських пенсіонерів.

Пенсійні накопичувальні програми забезпечення життя «ДОБРОБУТ» та «ДОДАТКОВА ПЕНСІЯ» компенсують співробітникам втрату їхнього доходу у зв'язку з виходом на пенсію, а також є чинником, що підвищує зацікавленість найбільш цінних співробітників у роботі на підприємстві.

Ви бажаєте створити систему соціального захисту, а також фінансово захистити підприємство у випадку втрати висококваліфікованого співробітника?

Страховання життя, як невід'ємна частина системи соціального та фінансового захисту, дозволяє забезпечити працівників та членів їхніх родин у випадку нещасного випадку або смерті годувальника. Втративши цінного співробітника, підприємство несе прямі збитки – витрати на пошук та підготовку нового фахівця, витрати, пов'язані з недостатньо високою продуктивністю праці «новачка» протягом декількох місяців.

Ризикові програми корпоративного забезпечення життя «ЗАХИСТ» та «СПАДЩИНА» дозволяють зняти всі ці фінансові проблеми з підприємства та перекласти їх на плечі страховика. Такі програми просто необхідні на підприємствах із підвищеним ризиком та важкими умовами праці.

Would you like to help the employees to keep usual life standard «on a pension» to ensure stable income by additional pension?

Because of low level of the state pension that does not ensure even the minimal needs of the pensioners in Ukraine, the employees are interested in additional pension.

Pension accumulation plans of life insurance «DOBROBUT» and «ADDITIONAL PENSION» compensate to the employees the loss of their income on a pension and increase the interest of the most valuable employees to work for the company.

Would you like to create the system of social protection and to have financial protection of the company if the company loses the high-qualified employee?

Life insurance as a system of financial protection secures the employees and their families in the case of accident or family provider death. When the valuable employee is lost, the company suffers direct loss – expenses to search and to train new specialist, expenses caused by low effectiveness of the new specialist during some months.

Risk plans of corporate life insurance «ZAHYST» and «SPADSHCHYNA» prevent all these financial problems of the company and transfer these problems to the insurer. The companies of high risk and difficult working condition need such plans.

Індивідуальні програми забезпечення життя відкривають безліч можливостей. По-перше, вони дозволяють накопичити бажану суму задля реалізації життєвих планів, отримати фінансову незалежність від непередбачуваних життєвих обставин та впевненість у завтрашньому дні; а по-друге, звільнити родину та близьких від матеріальних проблем, що виникають у випадку настання небажаних страхових випадків.

Ви бажаєте накопичити капітал для навчання Ваших дітей у престижному ВУЗі або на їхнє весілля, або бажаєте придбати автомобіль чи будинок, або просто мрієте у майбутньому відпочивати та насолоджуватися життям?

Накопичувальні програми «ТАС-ЛАЙФ», «КАПІТАЛ», «ЗАХИСТ ТА КАПІТАЛ», «ЗАХИСТ ТА КАПІТАЛ+» – є одним з найбільш надійних засобів розміщення коштів на тривалий період. Крім накопичення коштів з гарантованим отриманням привабливого інвестиційного прибутку, який можна витратити на втілення найрізноманітніших життєвих планів, накопичувальні програми дають впевненість у тому, що у важкі часи близькі люди отримають гідну фінансову підтримку. Крім того, такий Поліс може бути використаний для отримання довгострокового або споживчого кредиту в банку.

Ви бажаєте зберегти в старості звичний для Вас рівень життя, бути незалежним від державної пенсії або отримувати додаткову пенсію незалежно від віку?

Individual plans of life insurance open many possibilities. First, you can accumulate the required amount to implement life plans, have financial independence from unforeseen life circumstances and be confident in the future; secondly, prevent the family from any financial problems because of undesirable insurance cases.

Would you like to accumulate the capital to study your children in the prestigious University or for their wedding ceremony, or would you like to buy a car or the building, or do you dream to relax and to enjoy life in the future?

Accumulation plans «TAS-LIFE», «CAPITAL», «ZAHYST & CAPITAL», «ZAHYST & CAPITAL +» are one of the most reliable ways to use finances within long time. Besides accumulation of finances with guaranteed investment income to spend for implementation of different life plans, accumulation plans make you confident that within difficult phases of life your family will have worth financial support. Besides, such Policy can be used to receive long-term and consumer credit in the bank.

Would you like to keep usual life standard on a pension, to be independent from the state pension, to receive additional pension regardless of the age?

On a pension, you would like to relax and have enough finances. Now you can care about your life on a pension when you are full of energy. **Participating in pension**

Вийшовши на пенсію, Вам неодмінно захочеться відпочити, і для цього Ваші доходи повинні бути достатніми. Подбати про гідне життя в старості Ви можете вже зараз, поки сповнені сил та енергії. **Пенсійні програми «ТАС-ЛАЙФ», «ДОБРОБУТ», «ДОДАТКОВА ПЕНСІЯ»** дають змогу на вигідних умовах, створивши власний пенсійний фонд, накопичити кошти, необхідні для збереження звичного рівня життя та втілення різноманітних планів, а також надають впевненості у завтрашньому дні.

Ви бажаєте забезпечити захист фінансових інтересів родини або подбати про спадкоємців?

Щодня ми зіштовхуємося з ризиками, які складно передбачити, але від наслідків яких можна забезпечити себе заздалегідь. Якщо Ви – єдине джерело доходу Вашої родини і від Вас у значній мірі залежить фінансовий добробут близьких Вам людей, **ризикові програми «ЗАХИСТ» та «СПАДЩИНА»** дозволять Вам у відповідальні моменти життя бути впевненим, що Ваші близькі отримають гідну фінансову підтримку. Беручи довгострокові кредити в банку для власного бізнесу або для купівлі житла, Ви розраховуєте на власні сили та плануєте, як Ви будете його віддавати. Проте несприятливі події можуть порушити ці плани і весь тягар боргу може лягти на плечі Вашої родини. Захистити родину може Поліс забезпечення життя. Крім того, такі програми широко використовуються на Заході для забезпечення спадкоємців.

plans «TAS-LIFE», «DOBROBUT», «ADDITIONAL PENSION», on the favorable terms and with own pension fund you can accumulate finances to keep usual life standard, implement different plans and be confident in the future.

Would you like to protect financial interests of the family or to care about your heirs?

Every day we can have unpredicted risks but you can prevent yourself from the consequences beforehand. If you are the only source of income of your family, with **risk plans «ZAHYST» and «SPADSHCHYNA»** you can be confident in certain life phase that your family receives worth financial support. Drawing upon long-term credits in the bank for own business or buying a flat, you rely on own possibilities and plan the way to pay the credit back. But adverse events can break these plans and your family shall pay this debt. Life insurance policy can protect your family. Besides, such plans are widely used in the West to ensure inheritance for your heirs.



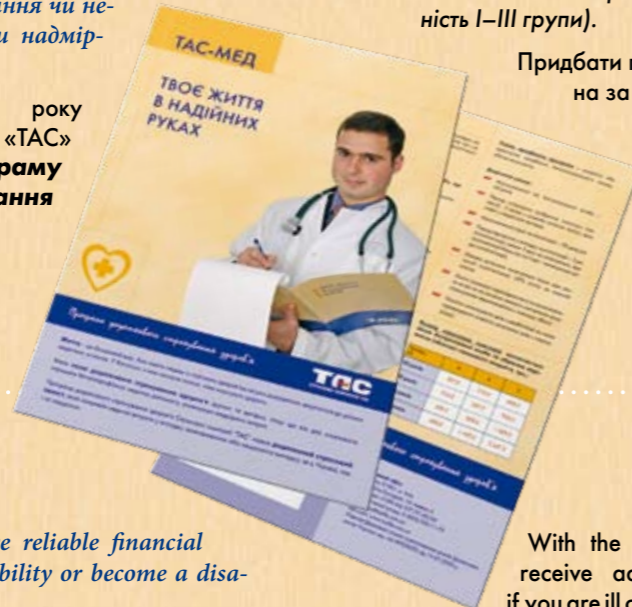
Ви бажаєте отримати надійну фінансову підтримку у випадку постійної втрати працездатності або інвалідності?

Програма «ДОДАТКОВИЙ ЗАХИСТ» дозволяє отримати надійний фінансовий захист у випадку настання часткової втрати працездатності внаслідок нещасного випадку в період дії Полісу страхування.

Придбати програму «ДОДАТКОВИЙ ЗАХИСТ» можна за наявності або одночасного придбання накопичувального полісу убезпечення життя.

Ви бажаєте отримати медичну допомогу у випадку захворювання чи нещасного випадку, уникаючи надмірних витрат?

У листопаді 2006 року ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» запровадила нову програму додаткового страхування здоров'я «ТАС-МЕД».



Would you like to receive reliable financial support if you lose working ability or become a disabled person?

With «**ADDITIONAL PROTECTION**» plan you can receive reliable financial support if you lose working ability (1st group disability) due to an accident within policy duration period.

You can buy the «**ADDITIONAL PROTECTION**» plan if you already have or are buying saving life insurance policy

Would you like to receive medical support if you are ill or have an accident with no excess expenses?

In November 2006, TAS Insurance Company has started new plan of **additional health insurance «TAS-MED»**.

Програма «ТАС-МЕД» дозволяє отримати додаткову фінансову підтримку у випадку захворювання або нещасного випадку, як в Україні, так і за кордоном, починаючи з госпіталізації, хірургічного втручання й закінчуючи реабілітацією вдома.

Підставами для здійснення страхових виплат за програмою «ТАС-МЕД» є:

- виклик швидкої допомоги з наступною госпіталізацією;
- госпіталізація в стаціонарне відділення лікарні;
- реабілітація після госпіталізації;
- хірургічне втручання;
- постійна повна втрата працездатності (інвалідність I–III групи).

Придбати програму «ТАС-МЕД» можна за наявності або одночасного придбання накопичувального полісу убезпечення життя.

With the «TAS-MED» plan you can receive additional financial support, if you are ill or have an accident in Ukraine or abroad including hospitalization, surgery and rehabilitation period at home.

According to the «TAS-MED» plan, insurance benefits can be made if:

- You call the ambulance with following hospitalization;
- You are hospitalized to the hospital department;
- You have rehabilitation period after hospitalization;
- You have surgery;
- You are completely disabled (invalids of the 1st – 3rd groups).

You can buy the «TAS-MED» plan if you already have or are buying saving life insurance policy.

У лютому 2006 року Голова Правління Страхової компанії «ТАС» увійшов у рейтинг «ТОП-100. Кращі топ-менеджери України». Серед топ-менеджерів компаній, що займаються страхуванням життя в Україні, пан Царук Павло Вікторович зайняв 5-е місце.

20-23 лютого 2006 року в м. Яремча проходила II Міжнародна карпатська страхова конференція. У Конференції брали участь більш ніж 145 делегатів з України, Росії, Білорусі, Латвії, Грузії, Польщі, Німеччини, Австрії, Великобританії та Швейцарії. У роботі Конференції взяла участь і СК «ТАС» в особі Голови Правління Царука Павла Вікторовича.

6-7 квітня 2006 року у м. Запоріжжя відбулась перша Страхова споживча конференція «Порівняння, можливості, вибір». Крім представників СК «ТАС» на Конференції були присутні майже 130 учасників, серед яких керівники та фахівці фінансово-економічних підприємств великого і середнього бізнесу Запоріжжя, представники страхових організацій регіону, банкіри та широкий загал споживачів страхових послуг.

18-21 травня 2006 року в м. Ялта відбувся Всеукраїнський Форум Фінансової групи «ТАС», присвячений презентації проекту організації перехресних продажів в ІФГ «ТАС». У форумі взяли участь 350 кращих представників компаній, що входять до однієї з найбільших фінансових структур України – Фінансову групу «ТАС»: Страхова компанія «ТАС», Страхова група «ТАС», «ТАС-Комерцбанк».

February 2006, the Chairman of the Board of TAS Insurance Company entered the rating TOP-100. The best top-managers of Ukraine. Mr. Tsaruk Pavlo Viktorovych has taken the 5th position among the top-managers of life insurance in Ukraine.

February 20-23, 2006, Yaremcha, II International Carpathian Insurance Conference. 145 delegates from Ukraine, Russia, Byelorussia, Latvia, Georgia, Poland, Germany, Austria, Great Britain and Switzerland took part in the Conference. TAS Insurance Company represented by the Chairman of the Board, Tsaruk Pavlo Viktorovych took part in the Conference too.

April 6-7, 2006, Zaporizhzhya, the first Insurance consumer conference «Comparison, possibilities, choice». TAS Insurance Company and 130 members including the managers and specialists of financial and economical enterprises of large and medium business of Zaporizhzhya, the representatives of the insurance companies of the region, the bankers and many consumers of the insurance services took part in the Conference.

May 18-21, 2006, Yalta, All-Ukrainian Forum of TAS Financial group has been devoted to the presentation of the cross sales project of TAS Insurance Financial Group. 350 best representatives of the company, the members of the greatest financial structures of Ukraine – TAS Financial Group took part in the Forum: TAS Insurance Company, TAS Insurance group, TAS-Komertsbank.

1 червня 2006 року представники Страхової компанії «ТАС» взяли участь у Міжнародній конференції «Актуарне забезпечення діяльності страхової компанії», що проходила в м. Київ. Організаторами Конференції виступили Ліга страхових організацій України разом з Київським Національним Університетом ім. Т. Шевченка та Товариством актуаріїв України.

6-9 червня 2006 року Представники Страхової компанії «ТАС» відвідали ряд східноєвропейських країн з метою обміну досвідом у сфері розвитку ринків страхування життя.

28 вересня 2006 року Страхова компанія «ТАС» отримала письмове підтвердження того, що вона відібрана до списку компаній, які отримають індивідуальну технічну допомогу в рамках проекту TACIS «Допомога страховому сектору України».

13 жовтня 2006 року представники Страхової компанії «ТАС» взяли активну участь у Міжнародній колегії «Страхування життя». Також у Колегії прийняли участь провідні спеціалісти ринку убезпечення життя, представники компаній з управління активами, банків, страховиків і перестраховальників, а також інших підприємств та організацій.

24 жовтня 2006 року незалежне журі національного етапу міжнародного конкурсу «Підприємець року-2006» в Україні, назвало імена фіналістів конкурсу. До списку 24 кращих українських підприємців увійшов Голова Правління ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» Царук Павло Вікторович.

June 1, 2006, the representatives of TAS Insurance Company took part in International conference «Actuarial ensuring of the activities of the insurance company» in Kyiv. League of the insurance companies of Ukraine and Kyiv National University named after T. Shevchenko, Union of actuaries of Ukraine have established the Conference.

June 6-9, 2006, TAS Insurance Company has visited some Eastern European countries to exchange experience in the field of the development of the life insurance market.

September 28, 2006, According to the writing notice, TAS Insurance Company has been included into the list of the companies that receive individual technical support according to the project TACIS «Ukrainian insurance sector support».

October 13, 2006, the representatives of TAS Insurance Company took active part in International meeting «Life insurance». Prominent specialists of the life insurance market, the representatives of the companies on assets management, the banks, the insurers and re-insurers, other companies took part in the Meeting.

October 24, 2006, independent jury of the national international competition «The businessman of the year-2006» in Ukraine has announced the names of the final members of the competition. The Chairman of the Board of TAS Insurance Company, Tsaruk Pavlo Viktorovych, has been included into the list of 24 best Ukrainian businessmen.

Швидше, вище, сильніше! Ці слова є не лише олімпійським гаслом. Прагнути якомога швидше оформляти договори та здійснювати обслуговування клієнтів, надавати все вищий рівень сервісу та робити знання агентів все сильнішими – такі завдання були поставлені в 2006 році.

Як команда молодих та енергійних людей, як компанія, що прагне бути першою, звичайно, ми робимо все можливе для наших клієнтів. Департамент контрактів не тільки випишує поліси, нагадує клієнтам про настання терміну чергової оплати і слідкує за виконанням клієнтами своїх зобов'язань, а й вносить зміни в існуючі договори страхування, коректує засоби інформаційного забезпечення, розширює можливості щодо прозорого доступу клієнтів до договорів страхування, працює з помилками. Той факт, що скарг на помилки стає менше, свідчить лише про те, що за умов зростання клієнтської бази, ми утримуємо досить низький рівень помилок, що поступово зменшується.

Важливим завданням на 2006 рік було скорочення терміну розслідування страхових випадків. Чому компанія проводить розслідування не за добу, як хотілося б, а за тижні й місяці? Кількість випадків страхового шахрайства в Україні не зменшується, а бажаних отримати користь від цього, на жаль, виста-

Андрій Дмитрович Сівцев

Заступник Голови Правління



Andriy Sivtsev

Deputy Chairman of the Board

чає. Тому кожний страховий випадок для нас – це компроміс... Компроміс між швидкістю наших дій, довірою Вигодонабувачів, їхніх рідних та знайомих, що з нетерпінням чекають виплати, та вмінням побачити заздалегідь та запобігти скоєнню можливого злочину. Отже, й надалі (в 2007 році) будемо розширювати межі наших експертних досліджень та намагатись, щоб будь-який клієнт був абсолютно спокійним щодо адекватності дій компанії під час проведення розслідувань та прийняття рішень щодо виплати.

Персональні комп'ютери вже повністю увійшли в наше життя, а діяльність СК «ТАС» без інформатизації уявити взагалі неможливо. Наш партнер, завдяки якому в нас вже працює сучасне програмне забезпечення, також докладає зусиль для миттєвого реагування на наші пропозиції та зауваження. Але трапляються випадки, коли через цю ж швидкість ми можемо не помітити механічних помилок і клієнти можуть це відчути на собі. Тому ми завжди раді чути Ваші зауваження і обіцяємо швидко на них реагувати!

2007-й рік не стане роком раптового настання безпроблемності, але буде впевненим кроком до ідеального становища речей, і саме в цьому полягає завдання Департаменту контрактів.

ance fraud in Ukraine does not reduce and, unfortunately, there are many people who wish to benefit on this. So each insurance case for us is a compromise... The compromise is between the speed of our actions, confidence of beneficiaries, their families and friends who are looking forward to the benefit and possibility to foresee and to prevent the fraud. So, in 2007, we will enlarge the limits of our expert investigations and make every client to be absolutely confident on adequacy of the company's actions when the company investigates and makes decisions on the benefit.

The computers are the part of our everyday life and TAS Insurance Company can't work without information support. Our software partner tries to react to our proposals and claims as quickly as possible. But sometimes because of this rate, we can not note some mechanical mistakes and the clients can feel it. So, we are always ready to know your claims and promise to react as quickly as possible!

I think 2007 will not a sudden year without any problems but the Contracts department shall make it the confident step to ideal condition.

2006 рік був для Компанії роком становлення нових стосунків з клієнтами – впровадження нового програмного забезпечення, надання доступу до персональних даних в on-line режимі завдяки новітнім Інтернет-технологіям.

30 січня 2006 року Страхова компанія «ТАС» презентувала запуск на сайті компанії www.taslife.com.ua зовсім нової для України сервісної послуги – «Клієнтський доступ».

«Клієнтський доступ» дозволяє всім існуючим клієнтам Компанії ознайомитися на сайті з інформацією щодо свого Поліса, з датами вже внесених платежів і планом майбутніх платежів, ознайомитися з розміром інвестиційного доходу й додатково нарахованим бонусом до страхової суми згідно Полісу ubezpieчення життя, з історією змін договору страхування, а також з іншою корисною інформацією.

Подібна послуга дозволить значно підвищити якість обслуговування клієнтів СК «ТАС» і зробити простішою систему отримання клієнтами інформації щодо їхніх Полісів ubezpieчення життя. Даний сервіс є частиною стратегії компанії на відкритість і прозорість роботи для її клієнтів. При цьому інформація надійно захищена відповідно до вимог конфіденційності її надання.

In 2006 we have formed new relations with the clients, implemented new software, given an access to the personal data in on-line mode with modern Internet technologies.

On January 30, 2006, TAS Insurance Company has presented new service for Ukraine – «The client's access» on the company's website www.taslife.com.ua

With «The Client's access» all the Company's clients know information on their Policy, the dates of payments and the plan of the future payments, investment income and additional bonus payment to insurance amount of Life insurance policy, amendments of the insurance contract and other useful information.

Such service will improve the quality of servicing of the clients of TAS Insurance Company and simplify the information system on their Life insurance policies. This service is a part of the company's strategy on open and clear work for the company's clients. At the same time information is well protected according to the confidential requirements.

Each visitor of the website can independently choose the plan of life insurance on favorable terms. The client can use

Додатково на сайті запроваджена послуга, що дозволяє кожному відвідувачу сайту самостійно вибрати програму ubezpieчення життя на вигідних йому умовах. Для цього необхідно скористатися послугою «Страховий калькулятор», що дозволить оперативно і якісно прорахувати умови будь-якої програми ubezpieчення життя, пропонованої Страховою компанією «ТАС», побачити її наочне графічне зображення і в разі необхідності відразу отримати квитанцію на оплату в банку.

У 2006 році завершилося впровадження системи автоматизації страхування життя LISA в СК «ТАС». Програма була передана в експлуатацію та стала основною системою автоматизації процесів страхування.

Спеціально розроблена для Страхової компанії «ТАС» програма дозволила повністю автоматизувати систему обліку та аналізу бізнесу Компанії. Крім того, LISA дозволила посилити напрямок підвищення прозорості діяльності компанії та надання клієнтам якісного сервісу, постійне покращення якого беззмінно є пріоритетом номер один для всіх співробітників, що працюють в СК «ТАС».

the service «Insurance calculator» to compute quickly and qualitatively the terms of any life insurance plan presented by TAS Insurance Company, to see its graphic image and to receive the receipt for payment in the bank.

In 2006 the automation system of life insurance LISA has been implemented in TAS Insurance Company. This software is the main automation system of insurance processes.

This software has been specially developed for TAS Insurance Company to automate the reporting system and business analysis of the Company. Besides, LISA can improve clear activities of the company and render qualitative services to the clients, the number 1 priority of all employees of TAS Insurance Company.



15 травня 2001 року Страхова компанія «ТАС» однією з перших серед компаній зі страхування життя в Україні підписала договір перестраховання з Мюнхенським перестраховальним товариством (Munich Re) – загальноновизнаним світовим лідером в області перестраховання великих ризиків.

Мюнхенське перестраховальне товариство було засноване в 1880 році з ініціативи великого німецького підприємця і фінансиста Карла фон Тіме, який одним з перших здійснив ідею створення економічно незалежної компанії, що спеціалізується винятково в області перестраховальних операцій. Munich Re провадить операції в усьому світі та надає своїм клієнтам професійний сервіс, найвищу надійність, ноу-хау, а також програми перестраховального захисту, розроблені з урахуванням індивідуальних потреб кожного клієнта. Завдяки неухильному дотриманню своїх принципів, компанія має добру репутацію та користується довірою в усьому світі, виступаючи гарантом ризиків у 160 країнах.

У 2004 році Мюнхенське перестраховальне товариство відзначено званням «перестраховальна компанія року», яке присвоєне британським журналом «Reactions», що у значній мірі орієнтований на первинних страховиків та перестраховиків. Огляд базувався

May 15, 2001, TAS Insurance Company, one of the first life insurance companies in Ukraine, has signed the re-insurance contract with Munich re-insurance company (Munich Re), the world leader of re-insurance of the great risks.

Munich re-insurance company has been found in 1880 by the initiative of the great German businessman and financier, Karl von Time, who the first has implemented the idea of establishing of economically independent company specialized in the field of re-insurance. Munich Re works around the world and renders professional services to the clients, the highest reliability, know-how, re-insurance protection plans developed according to the individual needs of each client. The company strictly observes its principles and has high standing and confidence in the world as the guarantor of risks in 160 states.

In 2004 Munich re-insurance company has got the title «re-insurance company of the year» from British magazine

на опитуванні читачів журналу. Таким чином, згадана висока оцінка була поставлена фахівцями, що або є клієнтами Munich Re і можуть достойно оцінити якість сервісу компанії, або фахівцями, що працюють на страховому ринку і, таким чином, є потенційними клієнтами Munich Re.

Рекомендації Мюнхенського перестраховального товариства були внесені до основних правил медичного андеррайтингу, якими у своїй діяльності користується СК «ТАС». Крім того, наявність процедури медичного андеррайтингу є ще одним свідченням того, що Компанія піклується про своїх клієнтів. Адже за статистикою, яка ведеться вже понад 100 років у Східній Європі, особи, які пройшли перевірку за медичним андеррайтингом при прийнятті на страхування, живуть в середньому на 20% відсотків довше порівняно з іншими.

Із 2001 року більшість провідних спеціалістів Страхової компанії «ТАС» пройшли профільне навчання, що організовується Munich Re як на території України, так і в Німеччині, та мають відповідні сертифікати міжнародного зразка. Так у 2006 році фахівці СК «ТАС» прийняли участь у семінарах «Ефективне врегулювання збитків у страхуванні життя» та «Андеррайтинг в страхуванні життя».

Reactions, mainly oriented at primary insurers and re-insurers. Review has been based on the readers' poll of this magazine. So, the specialists who are either the clients of Munich Re or can estimate the quality of the company's service, or the specialists who work in the insurance market, the potential clients of Munich Re, have determined such a high rate.

Recommendations of Munich re-insurance company have been included into the rules of medical underwriting of TAS Insurance Company. Besides, the procedure of medical underwriting is the evidence of the Company's care about the clients. According to the statistic data of Eastern Europe for more than 100 years, the persons examined with medical underwriting before insurance live longer by 20 % in comparison with others.

From 2001 many prominent specialists of TAS Insurance Company had passed profile training organized by Munich Re at the territory of Ukraine and Germany and they have certain international certificates. In 2006 the specialists of TAS Insurance Company have participated in the seminars «Effective regulation of loss in life insurance» and «Underwriting in life insurance».

Станом на 31.12.06 Страхова компанія «ТАС» займає третє місце на ринку страхування життя України.

За 2006 рік компанія збільшила:

- **Страхові премії – на 44,6%**
– з 30 085,3 тис. грн. до 43 505,0 тис. грн.
- **Активи – на 65,4%**
– з 50 564,2 тис. грн. до 83 622,2 тис. грн.
- **Власний капітал – на 47,5%**
– з 15 541,0 тис. грн. до 22 923,0 тис. грн.
- **Приріст клієнтської бази – 95,2%**
– з 4 628 чол. до 9 035 чол.
(загальна кількість клієнтів, застрахованих станом на 31.12.2006р. – 20 515 чол.)

Розмір страхових виплат Компанії за 2006 рік склав 1 176,3 тис. грн.

Утримання лідируючих позицій на ринку України та забезпечення високих темпів зростання Страхової компанії «ТАС» досягається шляхом постійного підвищення її конкурентоспроможності, основним інструментом якої є стратегічне планування.

**Віталій Володимирович
Дунюшкін**

Керівник департаменту фінансів



**Vitaliy
Dunyushkin**

Head of the Finance Department

By December 31, 2006, TAS Insurance Company takes the third position in the life insurance market of Ukraine and was the first among the national companies.

In 2006, the company has increased:

- **Insurance premiums – by 44,6%**
- from 30 085,3 th. UAH to 43 505,0 th. UAH
- **Assets – by 65,4%**
- from 50 564,2 th. UAH to 83 622,2 th. UAH
- **Own capital – by 47,5%**
- from 15 541,0 th. UAH to 22 923,0 th. UAH
- **Increase of the number of the clients – 95,2%**
- from 4 628 persons to 9 035 persons
(total number of the clients insured by December 31, 2006 is 20 515 persons)

Amount of insurance benefits in 2006 was 1 176,3 thousand UAH.

To keep the leading position in the market of Ukraine and high rates of development, TAS Insurance Company constantly improves the competitive position by means of strategic planning.

Упродовж 2006 року Компанія працювала над удосконаленням системи планування в цілому та бюджетування зокрема, визначила найкращі заходи щодо удосконалення стратегічної мети, своєчасного виявлення «слабких» місць та забезпечення адаптації Компанії до зовнішніх змін.

Одним з стратегічних напрямків діяльності СК «ТАС» в 2006 році була інвестиційна діяльність, яка провадилася з урахуванням показників якості та ліквідності активів, ступеня концентрації ризиків та загальної дохідності інвестиційного портфеля. Це дозволило Компанії за підсумками 2006 року збільшити розмір інвестиційного доходу своїм клієнтам до 12,2% річних.

Позитивним фактором розвитку Страхової компанії «ТАС» є максимальне задоволення потреб клієнтів та покращення якості послуг страхування життя. Так у 2006 році Компанія досягла значних темпів розширення клієнтської бази.

Підбиваючи підсумки 2006 року, слід зазначити, що рік склався вдало завдяки плідній роботі та корпоративному духу колективу Компанії відповідно до обраної стратегії її розвитку.

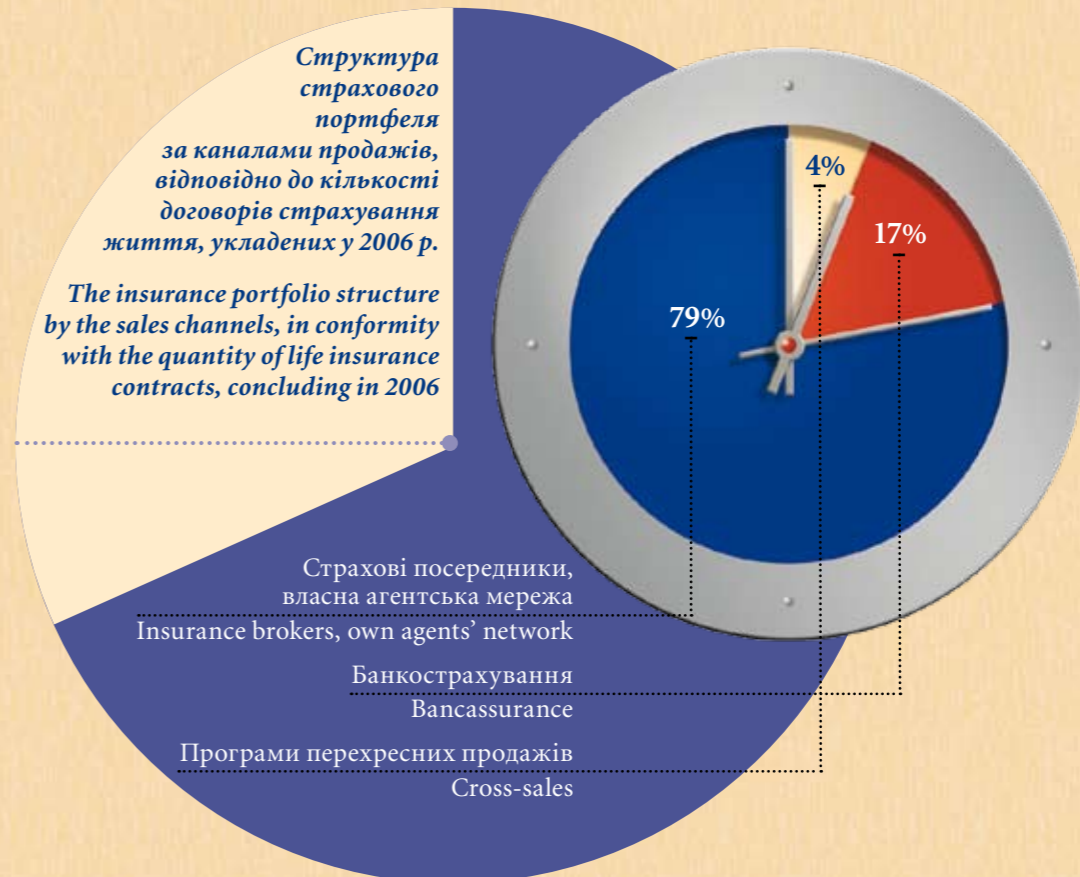
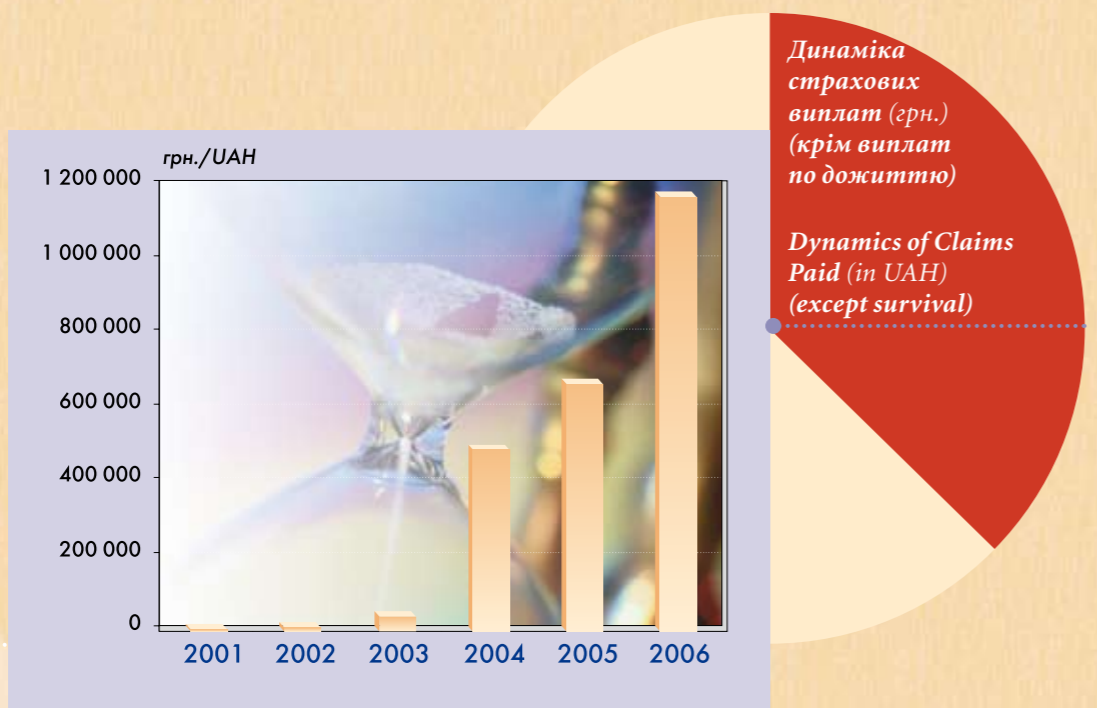
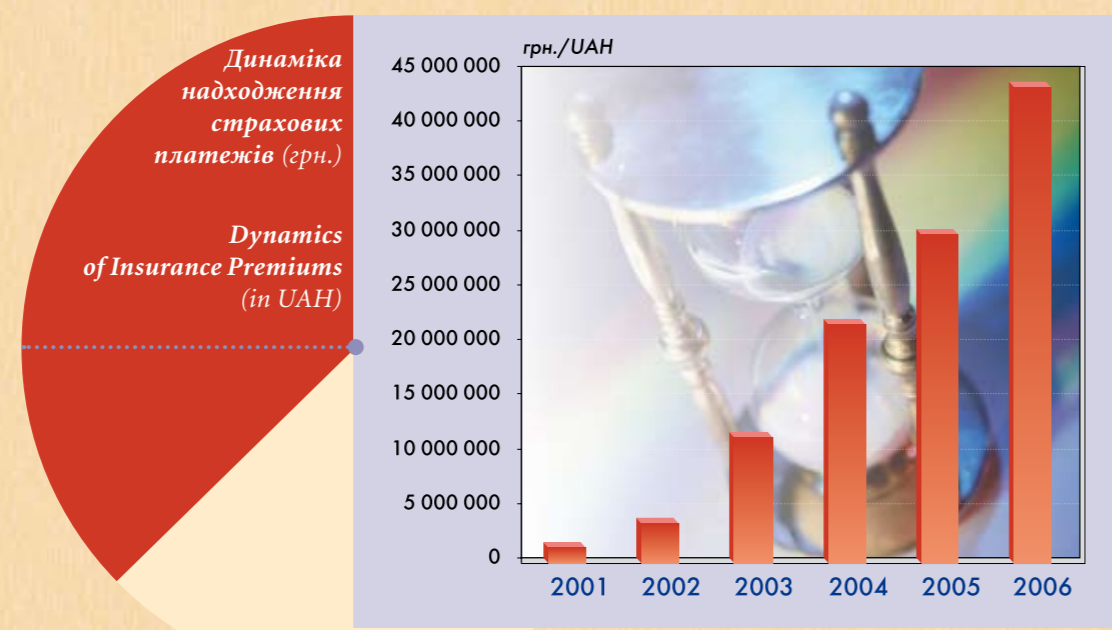
In 2006 the Company was improving the whole planning system and budgeting in particular, was determining the best measures to improve the strategic goal, timely determination of «weak» areas and adaptation of the Company to the external changes.

In 2006 one of the strategic activities of TAS Insurance Company has been investment activities including quality indexes and assets liquidity, the level of risks concentration and total profitability of the investment portfolio. By the results of 2006, the Company has increased the amount of investment income of the clients to 12,2 % annually.

Positive factor of the development of TAS Insurance Company is the maximum satisfaction of the clients' needs and improvement of quality of the life insurance services. So, in 2006, the Company has achieved significant rates of enlargement of the client base.

Summing up the results of 2006, we should say the year has been successful because of the productive work and corporate spirit of the Company's staff according to the chosen development strategy.





	31.12.2005	31.12.2006	
АКТИВИ	<i>тис. грн. / Th.UAH</i>		ASSETS
Поточні активи	33 936,3	58 138,4	Current Assets
Грошові кошти та їх еквіваленти	33 019,2	56 775,4	Cash and Cash Equivalents
Рахунки до одержання	790,4	887,0	Accounts Receivable
Витрати майбутніх періодів	107,0	28,6	Prepaid Expenses
Товарні і виробничі запаси	19,7	9,9	Inventory
Інші поточні активи	0,0	437,5	Other Current Assets
Основні засоби	15 209,4	24 751,9	Fixed Assets
Будівлі	13 932,7	26 169,8	Building
Споруди та обладнання	3 200,3	3 235,4	Equipment and Facilities
Інші основні виробничі засоби	0,0	0,0	Other Fixed Assets
Невиробничі основні засоби	0,0	0,0	Non-Production Fixed Assets
Первісна вартість основних засобів	17 133,0	29 405,2	Fixed Assets Face Value
Знос	1 923,6	4 653,3	Accumulated depreciation
Нематеріальні активи	0,0	101,2	Intangible Assets
Первісна вартість нематеріальних активів	0,0	198,4	Intangible Assets Face Value
Знос	0,0	97,2	Accumulated amortization
Незавершені капітальні вкладення	189,0	0,0	Construction in process
Довгострокові фінансові вкладення	1 229,5	630,7	Long-Term Financial Investments
Інші довгострокові активи	0,0	0,0	Other Long-Term Assets
Всього довгострокових активів	16 627,9	25 483,8	Total Fixed Assets
ВСЬОГО АКТИВІВ	50 564,2	83 622,2	TOTAL ASSETS
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І КАПІТАЛ	<i>тис. грн. / Th.UAH</i>		LIABILITIES AND EQUITY
Поточні зобов'язання	425,3	206,4	Current Liabilities
Рахунки до оплати	229,9	131,6	Accounts Payable
Рахунки по авансах одержаних	0,0	0,0	Advances Received
Короткострокові зобов'язання по кредитах	0,0	0,0	Bank Loan
Розрахунки з бюджетом	189,9	68,0	Taxes Payable
Розрахунки по оплаті праці	5,5	6,8	Accrued Wage & Salary Liabilities
Інші поточні зобов'язання	0,0	0,0	Other Current Liabilities
Довгострокові зобов'язання	0,0	0,0	Long-Term Liabilities
Кредити банків	0,0	0,0	Long-term Debt
Інші довгострокові пасиви	0,0	0,0	Other Long-Term Liabilities
Прибутки майбутніх періодів	0,0	0,0	Deferred Income
Резерв по страхуванню життя	34 597,9	60 492,6	Life insurance reserve
Загальний резерв	35 565,8	62 064,9	Gross reserve
Частка перестраховика	(967,9)	(1 572,3)	Reinsurers' Share
Капітал	15 541,0	22 923,0	Equity
Статутний фонд	21 306,3	21 306,3	Capital Stock
Додатковий капітал	160,8	160,8	Additional paid-in Capital
Нерозподілений прибуток	(5 926,1)	(9 239,4)	Retained Earnings
ВСЬОГО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ І КАПІТАЛУ	50 564,2	83 622,2	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

	31.12.2005	31.12.2006	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	<i>тис. грн. / Th.UAH</i>		OPERATING ACTIVITIES
Прибуток до сплати податків	(2 343,7)	(2 712,7)	Earnings Before Tax
Додати амортизацію	991,0	2 826,9	Depreciation and Amortization
Зміна страхових резервів	18 732,2	25 896,0	Change in Life Insurance Reserves
Прибуток від неопераційної діяльності	(3 656,4)	(6 279,5)	Non-Operating Profit
Прибуток від операційної діяльності до змін в чистих поточних активах	13 728,2	19 734,1	Operating profit before Change in Current Assets
Зміна оборотних активів	1 435,7	(360,9)	Change in Current Assets
Зміна витрат майбутніх періодів	(81,1)	78,4	Change in Prepaid Expenses
Зміна поточних зобов'язань	(1 932,1)	(220,0)	Change in Current Liabilities
Зміна доходів майбутніх періодів	-	-	Change in Deferred Income
Грошові кошти від операційної діяльності	13 150,7	19 231,6	Cash provided by Operating Activities
Сплачені відсотки	(0,1)	(6,2)	Interest Expenses
Сплачений податок на прибуток	(547,0)	(331,0)	Income Tax
Чистий рух коштів від операційної діяльності	12 614,0	18 987,0	Net Cash provided by Operating Activities
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	<i>тис. грн. / Th.UAH</i>		INVESTING ACTIVITIES
Зміна фінансових інвестицій	-	(34 608,2)	Change in Financial Investments
Зміна необоротних активів	(8 628,4)	(614,1)	Change in Fixed Assets
Отримані відсотки	3 646,8	5 959,6	Interest Revenues
Інші надходження/витрати	(179,4)	-	Other Inflows & Outflows
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	(1 427,4)	4 766,4	Net Cash provided by Investment Activities
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	<i>тис. грн. / Th.UAH</i>		FINANCING ACTIVITIES
Зміна власного капіталу	-	-	Change in Capital
Позики	-	4 000,0	Loans
Погашення позик	-	(4 000,0)	Credits repayment
Інші надходження/витрати	-	-	Other inflows & outflows
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	-	-	Net Cash provided by Financial Activities
Загальне збільшення (зменшення) грошових коштів	11 186,6	23 753,4	Net Increase (Decrease) in cash
ГРОШОВІ КОШТИ НА ПОЧАТОК ПЕРІОДУ	21 832,6	33 019,2	CASH AT THE BEGINNING OF THE PERIOD
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	-	2,8	Influence of changes in exchange rate on funds balance
ГРОШОВІ КОШТИ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ	33 019,2	56 775,4	CASH AT THE END OF THE PERIOD

АУДИТОРСЬКИЙ ЗВІТ

про фінансову звітність

Закритого акціонерного товариства «Страхова компанія «ТАС»,
яку складено станом на 31.12.2006

AUDIT STATEMENT

as for authenticity of financial statements
of Closed Joint Stock company
«TAS Insurance Company» on 31.12.2006

15 березня 2007 року

м. Київ

Незалежним аудитором ТОВ «Аудиторська фірма «Арніка», проведена аудиторська перевірка показників форми 1 «Баланс», форми 2 «Звіт про фінансові результати», форми 3 «Звіт про рух грошових коштів», форми 4 «Звіт про власний капітал» та форми 5 «Примітки до фінансової звітності» Закритого акціонерного товариства «Страхова компанія «ТАС», які складено за рік, що закінчився 31.12.2006.

Відповідальність за цю фінансову звітність несе керівництво компанії. Обов'язком аудитора є висловлення думки щодо цієї фінансової звітності на підставі проведеної аудиторської перевірки. Аудиторська перевірка проводилась згідно з вимогами Закону України «Про аудиторську діяльність», Закону України «Про страхування», Положення щодо підготовки аудиторських висновків, які подаються до ДКЦПФР при розкритті інформації емітентами та професійними учасниками фондового ринку, яке затверджено рішенням ДКЦПФР від 19.12.2006 р. №1528 та зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23.01.2007 р. №53/13320, розпорядження Держфінпослуг України від 03.02.2004 №39 «Про затвердження порядку складання звітних даних страховиків», Міжнародних стандартів аудиту, які рекомендовані Аудиторською палатою України для застосування в якості національних та з урахуванням Методичних рекомендацій щодо формату аудиторського

висновку за наслідками проведення аудиту річної фінансової звітності та звітних даних страховика, затверджених Розпорядженням Держфінпослуг від 27.12.2005 №5204 (в редакції розпорядження Держфінпослуг України від 12.10.2006 р. №6313) та погоджено рішенням Аудиторської палати України від 28.09.2006 р. №166.

Міжнародні стандарти аудиту, які рекомендовані Аудиторською палатою України для застосування в якості національних, зобов'язують аудитора планувати та здійснювати аудиторську перевірку, щоб отримати достатню впевненість в тому, що фінансова звітність не містить суттєвих викривлень. Аудиторська перевірка полягає в отриманні на підставі проведених тестів доказів, що підтверджують суми, які наведені у фінансовій звітності, та розкривають наведені у звітності дані. Аудит також полягає в дослідженні принципів бухгалтерського обліку, що використовувалися товариством, суттєвості оцінок, які застосовувалися керівництвом, а також загальної оцінки надання фінансової звітності. Ми вважаємо, що проведена аудиторська перевірка надає достатні підстави для вираження нашої думки.

На думку аудитора, фінансова звітність достовірно, в усіх суттєвих аспектах відображає фінансовий стан товариства на 31.12.2006, а також результат його діяльності та рух грошових коштів за 2006 рік.

Шкільняк О.П.
Виконавчий директор
ТОВ «АФ «Арніка»,
аудитор

Сертифікат аудитора Серії А №003585, виданий рішенням АПУ від 18.12.1998 №73, дійсний до 29.11.2007. Свідоцтво про внесення до реєстру аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ Серії А №000025, видано 24.05.2004 згідно з розпорядженням Держфінпослуг від 19.05.2004 №654.

Кушнір В.І.
Аудитор

Сертифікат аудитора Серії А №005910, виданий рішенням АПУ від 28.04.2005 №148 (термін дії до 28.04.2010). Свідоцтво про внесення до реєстру аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ Серії А №001068, видано 14.06.2005 згідно з розпорядженням Держфінпослуг від 14.06.2005 №4161.

March 15, 2007

Kyiv

Independent auditors of Arnika Audit company LTD, have made audit of the following documents: Form No. 1 «Balance sheet», Form No. 2 «Financial results statement», Form No. 3 «Funds flow statement», Form No. 4 «Own capital statement» and Form No. 5 «Annexes to financial statements» of Closed Joint-Stock company «TAS Insurance Company» for the year that ended on 31.12.2006.

Directors of the company are responsible for these financial statements. Auditor obligation is making our opinion as for these financial statements according to audit. Audit was made according to the requirements of Audit activity Law, Insurance Law, Regulations on auditor's conclusions preparation, that are given to SCSFM within opening information by obligors and professional participants of stock market approved by resolution of SCSFM of 19.12.2006 No.1528 and registered by the Ministry of Justice on 23.01.2007 No.53/13320, resolution of SCSFM of 03.02.2004 No.39 «Approval of the procedure of making reporting statements of insurance companies», International audit standards recommended by Audit Chamber of Ukraine to use them as national ones, and taking into account Methodological recommendations concerning the format of audit statement by the results of the audit of annual financial reporting and reporting data of the insurer approved by Resolution of State Finance services dated

27.12.2005 No.5204 (in the redaction of resolution of SCSFM of 12.10.2006 No.6313) and submitted by resolution of Audit Chamber of Ukraine of 28.09.2006 No.166.

International audit standards, recommended by Audit Chamber of Ukraine to use them as national ones, oblige auditor to plan and to make audit to be confident enough that there are no important inaccuracies in financial statements. Audit means that according to certain tests we have evidence as for sums given in financial statements and explain data given in financial statements. Audit provides research of bookkeeping principles used by the company, importance of estimation made by the directors and general estimation of financial statements. We think that audit gives enough grounds to make our decision.

It is the auditor's opinion that financial statements are true, they show financial standing of the company on 31.12.2006 within all important aspects, represent the result of its activity and funds flow for 2006.

Shkilnyak O.
Executive Director of Arnika
Audit company LTD,
Auditor

The auditor's certificate series A No.003585, issued according to Resolution of Audit Chamber of Ukraine of 18.12.1998 No.73, valid for 29.11.2007. The certificate of registration into auditors' register who have the right to make audit of financial institutions Series A No. 000025 issued on 24.05.2004 according to Resolution of State financial services of 19.05.2004 No.654.

Kushnir V.
Auditor

The auditor's certificate series A No.005910, issued according to Resolution of Audit Chamber of Ukraine of 28.04.2005 No.148 (valid for 28.04.2010). The certificate of registration into auditors' register who have the right to make audit of financial institutions Series A No.001068, issued on 14.06.2005 according to Resolution of State financial services of 14.06.2005 No.4161.



Минулий 2006 рік продовжує тенденцію росту ринку страхування життя протягом попередніх років: в 2006 році ринок страхування життя по TOP-10 компаній виріс майже в 1,4 рази. Також слід відзначити, що в 2006 році значна кількість іноземних страхових компаній розпочали діяльність на українському ринку страхування життя. Їхня зацікавленість в українському ринку страхування життя ще раз доводить його перспективність та те, що конкуренція на ринку зростає і зростатиме й надалі. Тому важливим досягненням СК «ТАС» є високі темпи розвитку впродовж 2006 року у порівнянні з темпами зростання ринку.

Для досягнення такого результату в СК «ТАС» минулого року було здійснено ґрунтовне впорядкування страхових бізнес-процесів, проведено ряд заходів щодо системи розвитку продажів: у 2006 році розпочаті роботи з побудови власної агентської мережі, стартував проект перехресних про-

**Ростислав Юрійович
Борисенко**

Заступник Голови Правління



**Rostyslav
Borysenko**

Deputy Chairman of the Board

Last 2006 year continued the developing tendency of the life insurance market of the previous years: in 2006 TOP-10 companies of the life insurance market has increased by 1,4 times. It should be mentioned that in 2006 many foreign insurance companies have established their business in the life insurance market of Ukraine. Their interest in the life insurance market of Ukraine approves its perspective but competition in the market increases and will increase in the future. So, important achievement of TAS Insurance Company is a quick rate of growth in 2006 in comparison with the market rate of growth.

To achieve such result last year, we regulated insurance business-processes of the Company and developed sales: in 2006 own agent network of the

дажів полісів СК «ТАС» через агентську мережу СГ «ТАС», значно зросли обсяги банкострахування, відбулася реорганізація страхового брокера «САМСОН».

Зростаюча конкуренція вимагає від Компанії докласти ще більше зусиль по вдосконаленню діяльності та розвитку Компанії. З цієї метою в 2006 році були відібрані та укладені контракти з провідними міжнародними консалтинговими компаніями, що в 2007 році будуть допомагати СК «ТАС» розробляти подальшу стратегію продажів та будувати власну агентську мережу. Це компанії Accenture та LIMRA. Крім того, наприкінці 2006 року СК «ТАС» першою серед компаній України стала членом LIMRA – найбільш авторитетної консалтингової організації в галузі страхування життя, що дасть змогу приєднатися до світового досвіду страхування життя, використовувати знання та технології цієї поважної організації.

TAS Insurance group; bankassurance has increased; SAMSON insurance broker has been reorganized.

Increasing competition requires from the Company to make more efforts to improve activities and development of the Company. In 2006 we have chosen and concluded the contracts with the prominent international consulting companies to help TAS Insurance Company in development of the further sales strategy and in formation of own agent network in 2007: it is Accenture and LIMRA. Besides, at the end of 2006, TAS Insurance Company, the first company in Ukraine, has become the member of LIMRA – the most authoritative consulting company in life insurance field to join the world experience of life insurance, and to use knowledge and technologies of this respected company.

За підсумками 2006 року Страхова компанія «ТАС» впевнено утримує ринкову позицію та імідж високопрофесійного оператора ринку убезпечення життя в Україні. Наявна динаміка розвитку СК «ТАС» дозволяє з оптимізмом дивитися не тільки у 2007 рік, але й на більш віддалене майбутнє. У 2007 році Компанія планує збільшити свою частку на ринку, запропонувати своїм клієнтам нові можливості та повноцінно використати весь зростаючий потенціал Фінансової групи «ТАС».

Основними стратегічними ініціативами Компанії на 2007 рік є збільшення обсягів страхування шляхом розвитку власної агентської мережі, регіонального розширення, а також формування активних стабільно працюючих груп агентів у рамках проекту перехресних продажів страхування життя через агентську мережу Страхової групи «ТАС».

Стратегічно важливим для Страхової компанії «ТАС» залишається напрямок банкострахування. Компанія планує розширити список банків-партнерів і розпочати активну реалізацію програм банкострахування через банки, що входять до Фінансової групи «ТАС».

Активне співробітництво членів ФГ «ТАС» у напрямку реалізації продуктів фінансового супермаркету дозволить найбільш ефективно задовольняти потреби клієнтів Групи в отриманні комплексного фінансового продукту та професійного обслуговування.

СК «ТАС» першою і єдиною в Україні на практиці пропонує своїм посередникам можливість створити власний фінансовий супермаркет шляхом продажу програм

By the results of 2006, TAS Insurance Company is strongly keeping the market position and image of high-professional operator of the life insurance market in Ukraine. TAS Insurance Company can be confident in 2007 and in the future because of current dynamics of development. In 2007 the Company is going to increase the share in the market, to offer the clients new possibilities and to use the increased potential of TAS Financial group.

In 2007 according to the main strategic initiatives concerning the sales, the Company will increase insurance premiums by means of creation of own agent's network, regional enlargement and formation of active stable working groups of the agents according to the cross sales project of life insurance through the agent's network of TAS Insurance group.

Bankassurance is a very important strategic direction for TAS Insurance Company. The Company is going to enlarge the list of the banks – partners and to implement bankassurance through the banks, the members of TAS Financial group.

The members of TAS Financial group cooperate in sale of the products of financial supermarket to satisfy more effectively the clients' needs in the complex financial product and professional servicing.

TAS Insurance Company is the first and the only in Uk-

раїні страхування життя, ризикового страхування та банківських послуг, що дозволить нашим партнерам не тільки надати своїм клієнтам комплексне обслуговування, підвищити свій рівень від страхового агента до повноцінного фінансового радника, а також отримати додатковий дохід на існуючій клієнтській базі та залучити більше співробітників, маючи можливість надати їм ексклюзивні умови співпраці.

У 2007 році запланована ще більша кількість мотиваційних заходів в рамках стратегії пріоритетного розвитку існуючих каналів продажів, спрямованих на зміцнення партнерських взаємовідносин між СК «ТАС» та її страховими посередниками. Поліпшення умов роботи для основного каналу продажів Компанії направлено на ще більш ефективну реалізацію головної місії Страхової компанії «ТАС» – надавати своїм клієнтам найкращі програми убезпечення життя у комплексі з якісним професійним обслуговуванням.

Незмінною впродовж всієї діяльності Страхової компанії «ТАС» залишається клієнтська політика, зосереджена на визначенні зростаючих потреб клієнтів та на подальшому підвищенні якості обслуговування та рівня задоволення клієнтів. Компанія буде завжди прагнути надавати нашим клієнтам найсучасніші та інноваційні послуги!

У 2007 році Страхова компанія «ТАС» гарантує досягнення поставлених цілей та виконання прийнятих на себе зобов'язань, обіцяє зберегти та покращити результати своєї роботи та зробити все можливе, щоб гідно носити ім'я лідера на українському страховому ринку!

rainе that offers to the agents to create own financial supermarket by means of sale of the life and risk insurance plans, banking services; so our partners will render complex services to their clients, increase the image from the insurance agent to the full financial consultant, earn additional income with effective client base and invite more employees on exclusive cooperation conditions.

In 2007 we plan to take more motivation measures according to the strategy of priority development of effective sales channels to strengthen the partner relations between TAS Insurance Company and the insurance agents. We improve working conditions for main sales channel of the Company to implement effectively the main mission of TAS Insurance Company – to render the clients the best life insurance plans and quality professional services.

To determine increasing needs of the clients and to improve the servicing quality and satisfaction level of the clients, the client policy is invariable within the whole period of the activities of TAS Insurance Company. The Company will always try to render the most modern and innovation services to the clients!

In 2007 TAS Insurance Company guarantees to achieve the goals and to fulfill obligations; we promise to keep and to improve the results of our work and to do its best to have the worthy name of the leader of Ukrainian insurance market!