



2008 РІЧНИЙ ЗВІТ

ANNUAL REPORT

TAC
СТРАХОВА КОМПАНІЯ ТАС

Зміст

CONTENTS

Звернення Голови Наглядової ради Chairman of the Supervisory Board's Address	6
Загальна інформація General Information	9
Звіт компанії Report of the Company	13
Розвиток клієнтського сервісу та інформаційних технологій Development of the Clients Service and IT	14
Організація та розвиток бізнесу Business Organization and Development	15
Персонал Personnel	16
Фінанси Finance	17
Розвиток каналів продажів Development of the Sales Channels	21
Розвиток відносин зі страховими посередниками Development of Relations with Insurance Intermediary	22
Розвиток власної агентської мережі Development of Agency Network	23
Розвиток альтернативних каналів продажів Development of Alternative Sales Channels	24
Фінансова звітність Financial Statement	25
Аудиторський висновок Auditor's Report	26
Баланс Balance Sheet	27
Звіт про рух грошових коштів Cash Flow Statement	28
Звіт про фінансові результати Statement on Financial Results	29
Примітки до річної фінансової звітності Notes to the Annual Financial Statement	30
Стратегічні партнери Strategic Partners	32
Перспективи розвитку Development Perspectives	34



Сергій Павлович Попенко

Голова Наглядової ради

Serhiy Popenko, Chairman of the Supervisory Board

Звернення Голови Наглядової ради

CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD'S ADDRESS

Шановні пані та панове!

Як відомо, успіху досягає той, хто не зупиняється на досягнутому, а постійно ставить перед собою нову амбітну мету та нові завдання. З кожним роком Страхова компанія «ТАС» зміцнює свої позиції на ринку страхових послуг, поширюючи свій бізнес завдяки зростанню обсягів надходження страхових премій, оновленню продуктового ряду та створенню нових каналів продажів. Не став винятком і 2008-й рік. Він став для нас усіх періодом важливих змін і кардинальних перетворень, які мають стратегічний характер і визначають наші подальші кроки у створенні міцної та надійної компанії, яка є впливовим гравцем на вітчизняному ринку страхування життя і чітко усвідомлює свою відповідальність перед клієнтами, а отже й перед суспільством.

Наша місія, насамперед, полягає у створенні для людей ефективних можливостей реалізації їхніх ідей. Ми прагнемо надавати своїм клієнтам, партнерам і співробітникам шанс реалізувати свої особисті та професійні задуми. І намагаємося бути надійним партнером, який гарантує максимальну вигоду від співпраці, впевненість у досягненні мети і стабільність у довгостроковій перспективі.

Наші принципи — партнерство, команда, надійність, інновації та оперативність.

Наш пріоритет — це клієнти, яким ми щоразу прагнемо надавати якісні послуги та гарантувати високий рівень обслуговування. Вектор діяльності компанії визначають саме клієнти, їх індивідуальні вимоги, потреби і запити. Намагання задовольнити інтереси кожного з них спонукає нас до розробки нових і вдосконалення діючих програм страхування. У своїй практиці ми використовуємо гнучкий індивідуальний підхід до клієнтів, а тому розпочали побудову широкої агентської мережі. В цьому ж контексті на сьогоднішній день СК «ТАС» також реалізує кілька проектів.

Ми не декларуємо партнерство, а втілюємо його у щоденній роботі та залучаємо до співпраці активних, перспективних і цілеспрямованих людей, надаючи їм можливість стати нашими партнерами або частиною нашої команди. Ми пропонуємо взаємовигідні засади і надаємо їм можливість професійно зростати за допомогою постійних тренінгів і навчальних семінарів.

Ми впевнені, що успіх компанії — це успіх її команди, від професіоналізму якої залежить якість надання страхових послуг нашим клієнтам та партнерам. Високий рівень компетентності, корпоративна культура, творчий підхід, наполегливість у досягненні поставленої мети і відданість спільній справі — це риси, які характеризують кожного співробітника нашої компанії.

Підсумовуючи рік, можу впевнено сказати, що Страхова компанія «ТАС» — це надійна компанія. Ми відповідально ставимося до наших завдань і прийнятих рішень, виконуючи усі наші домовленості якісно та вчасно. Постійне інформування та надання фінансової звітності дозволяє партнерам, постійним та потенційним клієнтам Компанії переконатися в її фінансовій відкритості, прозорості та стабільності.

Dear Ladies and Gentleman!

As you know, success is reached by the one who does not fix on achieved status, but always has a new ambitious goal and new challenges. Each year «TAS» Insurance Company strengthens its position in the insurance market, promoting our business through the growth of raising insurance premiums, updated product range, and creating new sales channels. There was no exception in the year 2008. It was a period of important changes and radical transformations for all of us, the changes that have a strategic character and determine our next steps in creating a solid and reliable company, which is a powerful player in the domestic life insurance market and clearly aware of its responsibility to customers, and thus to society.

Our mission, above all, is to create opportunities for people for effective implementation of their ideas. We strive to provide our customers, partners, and employees with a chance to realize their personal and professional ideas. We try to be a reliable partner that guarantees maximum benefit from cooperation, confidence in achieving the goals and stability in the long-term cooperation.

Our principles — partnership, team, reliability, innovation, and efficiency.

Our main priority is our customers, we always strive to provide quality services and ensure a high level of service. Customers and their individual requirements, needs and requests define vector of activity of the Company. Our effort to satisfy each of them induces us to develop new and improve existing insurance programs. In our practice, we are using flexible approach to individual clients, and so we began the construction of wide agency network. In the same context, IC «TAS» also implements several projects.

We do not declare the partnership, we embody it in daily work and we are working with active, promising and dedicated individuals, giving them the opportunity to become our partners, or part of our team. We offer mutually beneficial conditions and provide them the opportunity to grow professionally through ongoing training and educational seminars.

We believe that success of the company is a success of the team. Quality of insurance services provided to our clients and partners depends on the professionalism of our team. High level of competence, corporate culture, creativity, persistence in achieving the goal and commitment to common business are the features that describe each employee of our Company.

Summing up the year, I can confidently say that «TAS» Insurance Company is a reliable company. We take responsibility for our tasks and decisions, fulfilling all our agreements with quality and in time. Constant informing and providing with financial reports allows our partners, regular and potential clients to ascertain in financial openness, transparency, and stability of the Company.

As an innovative company, we are ready for changes, and creatively use our knowledge and practical experience

Звернення Голови Наглядової ради CHAIRMAN OF THE SUPERVISORY BOARD`S ADDRESS

Як інноваційна компанія, ми готові до змін і творчо використовуємо наші знання та практичний досвід для досягнення максимального результату. Враховуючи наші можливості, ми прагнемо стати інтелектуальним лідером на вітчизняному ринку страхових послуг.

Користуючись нагодою, хочу висловити подяку всім клієнтам і партнерам СК «ТАС» за довіру до компанії і запевнити, що ми докладатимемо максимум зусиль, щоб Ви й надалі отримували якісні послуги. Вірю, що наша співпраця буде довгостроковою. Розумію, що перед нами стоять надзвичайно важливі завдання. В сучасних умовах необхідно постійно підвищувати свій професіоналізм і докладати багато зусиль для досягнення поставлених цілей. Життя не стоїть на місці, і на нашому шляху буде ще багато цікавої та плідної роботи. Впевнений, що ми гідно пройдемо цей шлях.

to achieve maximum results. Considering our capabilities, we strive to become the intellectual leader in the domestic insurance market.

Taking this opportunity, I want to thank all customers and partners of IC «TAS» for their trust in the Company and to assure that we will do our best efforts that you could continue to receive quality services. I believe that our cooperation will be long. I understand that we face extremely important tasks. In modern conditions, it is necessary to enhance our professionalism and work hard to achieve our goals. Life goes on, and we will have a lot of interesting and productive work ahead. I am sure that we will pass this way worthy.

**ЗАГАЛЬНА
ІНФОРМАЦІЯ**

GENERAL INFORMATION

ТАС
СТРАХОВА КОМПАНІЯ ТАС



Основна діяльність

Закрите акціонерне товариство «Страхова компанія «ТАС» працює з 2001 року як правонаступник ЗАТ «Страхова компанія «ПриватПоліс», заснованої у 2000 році. СК «ТАС» стала першою вітчизняною компанією зі страхування життя. Сьогодні компанія є однією з провідних та найбільш авторитетних страхових компаній в Україні, яка пропонує своїм клієнтам широкий спектр сучасних програм індивідуального та корпоративного забезпечення життя разом з якісним професійним обслуговуванням.

Місія компанії

Протягом своєї діяльності пропонувати своїм клієнтам широкий спектр сучасних програм індивідуального та корпоративного забезпечення життя разом з якісним професійним обслуговуванням; забезпечувати клієнтам надійний захист, впевненість і спокій.

Мета

Для кожного клієнта компанії на протязі багатьох років залишатись висококваліфікованим радником з фінансового планування і надійним партнером з забезпечення життя.

Принципи діяльності

Протягом всього часу діяльності у своїй роботі Закрите акціонерне товариство «Страхова компанія «ТАС» керується принципами:

- Партнерства:
кожний клієнт є рівноправним партнером компанії, задоволення потреб і побажань якого є першочерговим завданням;
- Послідовності:
компанія послідовна у своїх рішеннях та діях і прагне створювати довгострокові відносини з клієнтами, співробітниками, діловими партнерами та інвесторами;
- Побудови міцної команди:
компанія надає кожному співробітнику можливість реалізувати особистий потенціал, сприяє розвитку професійних знань і вмінь, натомість очікує від співробітників постійного самовдосконалення і готовності зробити свій внесок у розвиток бізнесу забезпечення життя;
- Надійності:
компанія відповідально ставиться до своїх завдань і прийнятих рішень, виконуючи домовленості і зобов'язання якісно і вчасно;
- Інновацій:
для досягнення максимального результату у своїй діяльності компанія творчо використовує набуті знання та практичний досвід, постійно впроваджує новітні технології і завжди готова до змін.

Operating Activities

Closed joint-stock company «TAS» Insurance Company» operates from 2001 as a legal successor of CJSC «PrivatPolis» Insurance company» established in 2000. IC «TAS» became the first domestic life insurance company. Today, our company is one of the leading and most reliable insurance companies in Ukraine, which offers to its clients a wide spectrum of modern programs of individual and corporate life insurance together with qualitative and professional service.

Company Mission

Our mission is to offer our clients the wide spectrum of modern programs of corporate and individual life insurance together with professional service during the time of our activity as well as to provide our clients with reliable protection, assurance, and peace.

Objective

To remain highly qualified adviser in financial planning and reliable partner in life insurance for each client of our company over the years.

Principles Operation

During all the time of its activity, Closed Joint-Stock Company «TAS» Insurance Company» is guided by the following principles:

- Principle of Partnership:
each client is an equal partner of the company, his needs satisfaction is a top-priority issue;
- Principle of Consistency:
the company is consistent in its decisions and actions and willing to create long-term business relations with clients, employees, business partners and investors;
- Principle of building of a strong team:
the company gives an opportunity to each employee to realize his or her personal potential, promotes development of professional knowledge and skills, and in return, we expect constant self-improvement and readiness to invest in the life insurance business.
- Principle of Reliability:
the company applies to its duties and taken decision with responsibility, keeping the treaties and responsibilities with quality and in time.
- Principle of Innovations:
the company creatively use obtained knowledge and practical experience to achieve the best results in its activity, we always introduce new technologies and always ready for changes.

Загальна інформація

GENERAL INFORMATION

Ліцензії

Свою діяльність компанія здійснює за безстроковою ліцензією Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України серії АА № 520052 від 19.07.2003 року на здійснення страхової діяльності у формі добровільного страхування життя.

Членство в організаціях

2001

Страхова компанія «ТАС» однією з перших страхових компаній України уклала договір про перестраховування з Мюнхенським Перестраховальним Товариством (Munich Re) — визнаним світовим лідером з перестраховування великих ризиків.

2001

Страхова компанія «ТАС» вступила до Ліги страхових організацій України (АСОУ).

2006

СК «ТАС» отримала членство у найбільш авторитетній всесвітній консалтинговій організації у сфері страхування життя LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association), яка надає дослідницькі, навчальні, проектні та інформаційні послуги і налічує більше ніж 800 компаній — членів асоціації у всьому світі.

Основні показники діяльності у 2006 — 2008 (тис. грн.)

	2006	2007	2008	
Страхові премії	43 505,00	70 223,90	121 782,00	Insurance premiums
Страхові премії першого року	20 407,50	37 564,79	60 250,00	Insurance premiums of the first year
Страхові премії другого і наступних років	23 097,50	32 564,10	61 532,00	Insurance premiums of the second and following years
Страхові виплати	1 173,10	2 430,10	3 768,00	Insurance payments
Страхові резерви	62 064,90	101 470,00	189 677,00	Actuarial reserves
Активи	83 622,20	119 470,00	260 088,00	Assets
Власний капітал	22 923,00	19 556,10	39 051,00	Equity capital
Статутний капітал	21 306,30	21 306,30	21 306,30	Paid Authorized capital

Структура портфелю

Протягом своєї діяльності на ринку Страхова компанія «ТАС» активно працює у сегменті фізичних осіб за програмами індивідуального забезпечення життя. Крім того, продуктивний портфель компанії містить програми корпоративного забезпечення життя та програми страхування життя позичальників банків.

Licenses

The Company acting under unlimited license issued by State Commission on financial market regulations of Ukraine, Series AA №520052 dated 19.07.2003 for carrying out of insurance activities in form of voluntary life insurance.

Membership in Organizations

2001

«TAS» Insurance Company was one of the first insurance companies in Ukraine signed a contract of reinsurance with Munich Reinsurance Company (Munich Re) — a recognized world leader in the reinsurance of large risks.

2001

«TAS» Insurance Company acceded to the League of Insurance Organizations of Ukraine (LIOU).

2006

IC «TAS» became the member in the most authoritative global consulting organization in the field of life insurance LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association), which provides research, training, design and information services and has more than 800 member companies in the world.

Business key figures in 2006-2008 (thousands hryvnias)

Portfolio Structure

In the market activities, «TAS» Insurance Company actively operates in the segment of individual persons by the programs of individual life insurance. Furthermore, product portfolio of the company contains programs of corporate life insurance programs and life insurance programs for bank loan debtors.

Розвиток мережі філій

У липні 2007 року ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» розпочала побудову власної агентської мережі. На сьогоднішній день активно працюють 12 представництв мережі: чотири офіси в Києві; два офіси в Житомирі, а також агенції в Черкасах, Дніпропетровську, Харкові, Полтаві, Вінниці, Одесі.

Оцінки експертів ринку

За версією журналу «Експерт — Україна» та рейтингової агенції «Експерт — Рейтинг» СК «ТАС» у (рі)-рейтингу стабільності страхових компаній отримала найвищий рейтинг фінансової стабільності Ааа.

Про агенцію: рейтингова агенція «Експерт — Рейтинг» є найбільшим оператором ринку добровільного рейтингування в Україні. З лютого 2006 року РА «Експерт — Рейтинг» на основі відкритої інформації присвоєно рейтинги надійності 96 банкам, інвестиційної привабливості 63 підприємствам та фінансової стабільності 137 страховим компаніям.

Восени 2008 року ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» вдруге відзначена медаллю фестивалю — конкурсу «Вибір року» в Україні у номінації «Страхова компанія року зі страхування життя». Вперше СК «ТАС» отримала цю почесну нагороду наприкінці 2007 року.

Про фестиваль-конкурс: міжнародний фестиваль-конкурс «Вибір року» в Україні — загальнонаціональний щорічний проект, що визначає і популяризує в подальшому найякісніші і відомі товари та послуги в різних товарних категоріях на українському ринку. Проект ініційований компанією Festivals International (США) та European Marketing Foundation (Європейський фонд соціальних досліджень, Брюссель, Бельгія) при European Chamber of Commerce Industry and Trade (Brussels) (Європейська Торгова Палата), спільно із European Marketing Research Center (Європейський центр маркетингових та соціальних досліджень, Брюссель, Бельгія).

У 2008 році СК «ТАС» вдруге стала лауреатом програми «Український Фінансовий Олімп» у номінації «Провідна вітчизняна страхова компанія за надання послуг страхування життя зі світовим рівнем якості». Вперше ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» отримала почесне звання лауреата національної рейтингової програми «Український Фінансовий Олімп» у номінації «Реалізація інноваційних рішень у просуванні програм страхування життя» у 2007 році.

Про програму: премія «Український Фінансовий Олімп» заснована за ініціативою професійних асоціацій фінансового ринку на початку 2005 року. Метою створення програми «Український Фінансовий Олімп» є не тільки нагородження кращих у своїй сфері компаній і фахівців, інформаційна підтримка й висвітлення в ЗМІ на загальнодержавному рівні видатних досягнень вітчизняного бізнесу, але й аналіз різних сегментів фінансового ринку на основі маркетингових досліджень та подальша інформаційна орієнтація споживачів, українських і закордонних партнерів та громадськості.

Developing a network of branches

In July 2007 CJSC «TAS» Insurance Company» began building its agency network. Today, we have 12 actively working representation offices in our network: four offices in Kiev, two offices in Zhytomyr, agencies in Cherkasy, Dnipropetrovs'k, Kharkiv, Poltava, Vinnytsya, and Odessa.

Market experts' evaluation

IC «TAS» received the highest rating of financial stability Aaa in (pi)-rating of stability of financial insurance companies according to the magazine «Expert — Ukraine» and rating agency «Expert — Rating».

About the agency: rating agency «Expert — Rating» is the biggest operator on the market of voluntary rating in Ukraine. From February 2006 RA «Expert — Rating» assigned ratings of reliability to 96 banks, attraction as an investment to 63 enterprises and financial stability to 137 insurance companies, using open sources.

In autumn 2008, CJSC «TAS» Insurance Company» was awarded second time with a medal of festival award event «Choice of the year» in nomination «Insurance Company of the year in field of life insurance» in Ukraine. First time, IC «TAS» was awarded with this honorary award at the end of 2007.

About the festival award event: International Festival award event «Choice of the year» in Ukraine is a nationwide annual project that identifies and promotes known and most high-quality goods and services in various product categories on the Ukrainian market. Festivals International (USA) and European Marketing Foundation (Brussels, Belgium) at the European Chamber of Commerce Industry and Trade (Brussels), together with the European Marketing Research Center (Brussels, Belgium), initiated the project.

In 2008, IC «TAS» again won the award of «Ukrainian Financial Olympus» in the nomination «Leading national insurance company providing life insurance services to world-class quality». For the first time CJSC «TAS» Insurance Company» received the honorary title of laureate of the national rating program «Ukrainian Financial Olympus» in nomination «Implementation of innovative solutions in promotion of life insurance programs» in 2007.

About the program: «Ukrainian Financial Olympus» award established by initiative of professional associations of financial market at the beginning of 2005. The purpose of «Ukrainian Financial Olympus» award is not only awarding of the best companies and specialists in their fields of activity, informational support and coverage of domestic business outstanding achievements in media at the national level; but also the analysis of different financial market segments on the basis of marketing researches as well as further information of targeting customers, Ukrainian and foreign partners and public.

ЗВІТ КОМПАНІЇ

REPORT OF THE COMPANY



Розвиток клієнтського сервісу та інформаційних технологій

DEVELOPMENT OF THE CLIENTS SERVICE AND IT

Закінчився ще один рік. Рік, протягом якого ми розв'язали багато завдань та реалізували ряд інноваційних проєктів. Рік, який дозволив нам підготувати фундамент для майбутнього.

У минулому році була суттєво удосконалена процедура обробки заяв на страхування і емісії полісів завдяки впровадженню унікального методу, за допомогою якого нам вдалося підвищити контроль за документообігом, оптимізувати виробничі процеси, перерозподілити ресурси, а також синхронізувати з каналами продажів всі питання, пов'язані із випуском полісів: для кожного етапу визначений оптимальний термін його реалізації, згідно цього регламенту ми і плануємо свою роботу.

Другий рік поспіль СК «ТАС» плідно працює над програмою зближення компанії і посередників у сфері страхування. Основним принципом даної програми є повна автоматизація процесів між її учасниками. Влітку 2008 року на базі стратегічного партнера компанії «ТАС-Фінанс» успішно впроваджена система автоматизації MLM::eCSpert. Протягом 2009 року запланована подальша реалізація даної програми, результатом якої є комплексна автоматизація основних стратегічних партнерів Страхувальної компанії «ТАС» у сфері просування продуктів убезпечення життя.

В 2007 році компанія розпочала побудову власної агентської мережі, а вже протягом 2008 року було відкрито 11 офісів мережі в різних регіонах України. У 2009 році СК «ТАС» продовжить цю позитивну тенденцію. Ми щодня докладасмо максимум зусиль для забезпечення якісного і оперативного супроводу мережі.

Протягом всього часу діяльності СК «ТАС» будує відносини зі своїми клієнтами, керуючись принципами рівноправного партнерства. Клієнти залишаються для нас нашою головною цінністю. Ми продовжуємо вивчати постійно зростаючі потреби, щоб кожен з клієнтів завжди відчував підтримку і турботу з боку компанії. Саме з цією метою у 2008 році багато уваги було приділено побудові діалогу з існуючими та потенціальними клієнтами компанії. Зокрема, значно удосконалена робота інформаційної лінії компанії: оновлено обладнання і програмне забезпечення та проведено якісне навчання операторів. Серія реалізованих заходів дозволила оптимізувати роботу центра підтримки клієнтів і збільшити швидкість опрацювання запитів.

Як і раніше, нашим надійним плечем залишається «Мюнхенське перестраховальне товариство» — партнер з перестраховання. Укладений ще у 2001 році обов'язковий договір перестраховання і надалі залишається незмінним, згідно нього всі без виключення договори перестраховуються в Munich Re.

Страхова компанія «ТАС» постійно працює над підвищенням якості управління всередині компанії. З цією метою на протязі минулого року в компанії був успішно реалізований ряд інноваційних сервісів для оптимізації роботи структурних підрозділів компанії, серед яких сервіс для побудови статистичних звітів на базі Business Object та Help Desk — сервіс для підтримки внутрішніх користувачів.

Another year passed. During this year, we have solved many problems and implemented several innovative projects. This year allowed us to prepare the foundation for the future.

Last year, the procedure for processing insurance applications and issuance of policies was significantly improved through the introduction of a unique method that helped us to improve control over documents, optimize production processes, redeploy resources, as well as synchronize all issues, related to the issuance of policies with sales channels: the optimal period of implementation was determined for each stage, according to this regulation, we plan our work.

IC «TAS» is productively working on a convergence of companies and intermediaries in the insurance industry second year through. The basic principle of this program is the full automation of the processes between the parties. In the summer 2008, the automation system MLM::eCSpert was successfully implemented basing on the strategic partner of «TAS-Finance». Further implementation of this program is planned during 2009. The result of this implementation is a comprehensive automation of key strategic partners of «TAS» Insurance Company in field of promotion of life insurance products.

In 2007, the company started building up its own agent network, and during 2008, 11 offices of the network was opened in different regions of Ukraine. In 2009, IC «TAS» continues this positive trend. Everyday, we make every effort to ensure quality and operational support of the network.

«TAS» Insurance Company builds relationships with its customers, following the principles of equal partnership during the whole period of activity. Customers remain for us our main value. We continue to study the growing needs so that each client always felt the support and care of the company. It was the main purpose of building a dialogue with existing and potential clients in 2008. In particular, work of information line of the company was considerably improved: we updated the equipment and software and performed a quality training of operators. A series of implemented measures allowed us to optimize customer support center and increase the speed of processing the requests.

As before, «Munich Reinsurance Company», our partner in reinsurance, remains our reliable partner. Obligatory reinsurance contract concluded in 2001 remains unchanged, according to this contract, all contracts, without exception, reinsured in Munich Re.

«TAS» Insurance Company constantly works to improve the quality of management within the company. During the last year, the company had successfully implemented a number of innovative services for streamlining of the company departments, including services for building up statistical reports based on Business Object, and Help Desk — the support service for internal users.

Про минулий рік можна говорити і як про період активного росту, і як про період перевірки стабільності та відповідальності і галузі страхування життя, і всього фінансового ринку. Протягом 2008 року ринок убезпечення життя продовжував нарощувати оберти — обсяг ринку в цілому збільшився практично на 40% порівняно з 2007 роком, хоча і був дещо сповільнений зміною економічної ситуації в країні. Зміни в галузі традиційно відбувалися за рахунок основних гравців ринку (ТОП-10).

Страхова компанія «ТАС» у минулому році продемонструвала позитивну динаміку розвитку і випередила за темпами росту як своїх основних конкурентів, так і ринок страхування життя: за підсумками кожного кварталу сукупний обсяг зібраних страхових премій зростав в середньому на 70% порівняно з аналогічним періодом 2007 року, а за результатами 12-ти місяців 2008 року було зібрано 121 782,00 тис. грн. страхових премій, що на 73% перевищує попередній річний результат. Таких високих показників вдалося досягти завдяки правильно обраному стратегічному курсу та швидкому реагуванню на зміну ринкової кон'юнктури. Нам вдалося у найкоротші терміни скоректувати стратегію і побудувати найбільш ефективну комунікацію як з персоналом компанії, так і з кожним з каналів продажів.

Нові умови, в яких доведеться працювати протягом найближчого часу, вимагають від СК «ТАС» чіткої стратегії, оперативного реагування та впевнених дій за обраним курсом. Для подальшого збереження позиції національного лідера галузі і наближення до реалізації стратегічної мети щодо лідерства на вітчизняному ринку одним з пріоритетних завдань для компанії є захист та примноження заощаджень наших клієнтів. У минулому році СК «ТАС» запропонувала своїм клієнтам низку дієвих механізмів, протягом 2009 року наші спеціалісти продовжать роботу у даному напрямку, щоб покращити існуючі інструменти і запропонувати додаткові можливості в рамках діючих договорів страхування. Крім того, одним із важливих завдань розвитку компанії ми вважаємо подальше покращення якості сервісного обслуговування клієнтів. Ми переглянули існуючі бізнес-процеси, посилили контроль та впровадили програму максимальної їх автоматизації з метою оптимізації емісії полісів страхування та обробки запитів клієнтів.

Страхова компанія «ТАС» у 2008 році доклала багато зусиль для подальшої реалізації проекту з розвитку власної агентської мережі компанії — протягом року були відкриті офіси в семи регіонах України. Для збереження темпів розвитку мережі у 2009 році заплановано відкриття нових агенцій. Компанія постійно працює над удосконаленням системи навчання та розвитку фінансових консультантів мережі для полегшення процесу адаптації нових співробітників і подальшого кар'єрного зростання успішних агентів і менеджерів.

Наступний рік відкриває перед СК «ТАС» нові перспективи і можливості. Головна стратегічна мета компанії залишається незмінною — «бути компанією №1 на ринку страхування життя», для досягнення якої ми маємо все необхідне: чіткий стратегічний план, молоду професійну команду та надійних партнерів.

We can describe the last year as a period of active growth, and as stability and responsibility check period for both life insurance industry and the complete financial market. Over 2008, life insurance market continued to increase turnover. The volume of the market in general has increased almost by 40% compared to 2007 year, although it was a bit decelerated by changing economic situation in the country. Traditionally, changes in the branch held by major market players (TOP-10).

Last year, «TAS» Insurance Company has demonstrated positive dynamics of development and has been ahead of our main competitors by growth ratio, and market of life insurance: by the results of each quarter, the total volume of collected insurance bonuses grew by an average of 70% compared to same period in 2007, and by the results of 12 months of 2008 the amount of 121 782.00 thousand USD was collected as the insurance bonuses, which is 73% over the previous year results. Such high results were achieved due to the correctly chosen strategic course and rapid response to changing market conditions. We could correct our strategy urgently and build the most effective communication with both the staff, and each sales channel.

New conditions in which we will have to work during the near future, requiring from «TAS» Insurance Company clear strategy, rapid response, and steady action by the course. To maintain the position of an industry leader and approach the implementation of the strategic goal of leadership in the domestic market, a priority goal for the company is to protect and increase savings of our customers. Last year, IC «TAS» offers to its clients a number of mechanisms. During 2009, our specialists will continue to work in this direction to improve existing tools and offer additional opportunities within the existing insurance contracts. In addition, we believe that further improve of the quality of customer service is the one of the important tasks of the company development. We reviewed existing business processes, increased control, and implemented the program of their maximum automation to optimize the issuance of insurance policies and customers' inquiry processing.

In 2008, «TAS» Insurance Company laid many efforts for further development of the project of agency network; within a year we opened offices in seven regions of Ukraine. To maintain the pace of network development we scheduled to open new agencies in 2009. Furthermore, in new economic conditions, we opened a further opportunities to involve the agent networks of highly qualified specialists from different areas of business. The company is constantly working to improve education and development systems for its financial advisers' network to facilitate the process of adaptation of new employees and subsequent career growth of successful agents and managers.

Next year offers the IC «TAS» new prospects and opportunities. The main strategic objective of the company remains unchanged — «to be the number 1 company in the life insurance market». To achieve this objective we have everything we need: clear strategic plan, young professional team, and reliable partners.

Для забезпечення та утримання своїх ринкових позицій кожна компанія повинна не тільки «йти в ногу» з розвитком ринку, а іноді і випереджати його, використовуючи новітні методи та рішення, тому для компанії будь-якої сфери бізнесу головним надбанням є її персонал, бо саме завдяки колективу і можливий рух вперед.

Швидкі темпи зростання і розвитку нашої компанії потребують якісної і вчасної реалізації всіх проектів. З цієї метою до складу колективу СК «ТАС» протягом минулого року залучалися нові висококваліфіковані спеціалісти. Так, на протязі минулого року, загальна чисельність штатного персоналу СК «ТАС» збільшилась практично у два рази (з 64 співробітників наприкінці 2007 року до 111 на початку 2009 року) і до сьогодні колектив продовжує зростати. Зокрема, протягом поточного року колектив компанії збільшиться ще на 10%.

Загальна структура компанії поділена на чотири блоки і має наступний вигляд:

ЗАГАЛЬНА СТРУКТУРА ЗАКРИТОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ТАС»

Front Office	Middle Office	Back Office	Супроводження діяльності
Агентська мережа	Департамент інформаційних технологій	Фінансовий відділ	Юридичне управління
Департамент з роботи зі страховими посередниками	Департамент клієнтського сервісу	Бухгалтерія	Управління персоналу
Департамент альтернативних продажів	Управління підтримки клієнтів	Відділ актуарних розрахунків	Департамент безпеки та організаційного забезпечення
Управління маркетингу			

Сьогодні посадова структура компанії виглядає наступним чином:

- Початковий посадовий рівень: спеціалісти та провідні спеціалісти;
- Середній посадовий рівень: керівники підрозділів;
- Вищий посадовий рівень: керівники окремих підрозділів компанії;
- Топ — менеджмент.

Страхова компанія «ТАС» є однією з небагатьох компаній на українському ринку забезпечення життя, яка має професійну команду молодих амбіційних людей, яких об'єднує спільна мета. Середній вік співробітників компанії — 30 років.

У своїй діяльності компанія щодо персоналу керується принципами дотримання усіх норм трудового законодавства, відповідності ринковим умовам оплати праці та підтримки дружньої атмосфери у колективі. Завдяки цьому СК «ТАС» на протязі останніх років неодноразово підтверджувала статус стабільної компанії і надійного роботодавця.

For support and maintenance of market positions, each company must not only «keep pace» with the market development, but also sometimes outstrip it, using the latest techniques and solutions, that is why for the core value of any business is employees, because the forward movement is possible due to the staff.

Quick growth and development of our company needs high quality and timely implementation of all projects. For this purpose, the team of IC «TAS» engaged new highly qualified specialists during the past year. Thus, during the past year, the total number of employees of IC «TAS» increased almost twice (from 64 employees in late 2007 to 111 in early 2009) and now our team continues to grow. Particularly, during this year our team grown by 10%.

General structure of the company divided into four blocks and looks as follows:

GENERAL ORGANIZATION STRUCTURE OF CLOSED JOINT STOCK COMPANY «TAS» INSURANCE COMPANY»

Front Office	Middle Office	Back Office	Maintenance of activity
Agency Network	Information technologies department	Financial department	Legal administration
Insurance Intermediaries Department	Customer service department	Accounting office	Human resources administration
Alternative sales department	Customer service administration	Current settlements department	Security and organizational support department
Marketing Department			

Today the official structure of the company looks as follows:

- Initial official level: specialists and key personnel;
- Medium official level: heads of departments;
- Senior official level: heads of organization departments;
- Top-management.

«TAS» Insurance Company is one of the few companies on the Ukrainian life insurance market, which has a professional team of young ambitious people who are united by a common goal. The average age of employees is 30 years.

In its activity, the company is guided by the principles of compliance with all norms of labor legislation, accordance to the market salary conditions and maintaining a friendly atmosphere in the team. Over the past years, it helps IC «TAS» to confirm the status of a stable company and reliable employer.

Фінанси

FINANCE

За підсумками 2008 року Страхова компанія «ТАС» впевнено тримає свої позиції і є одним з лідерів ринку страхування життя в Україні.

Завдяки збалансованій стратегії та швидкому реагуванню на ринкові зміни у минулому році компанія досягла наступних показників в порівнянні з 2007 роком:

By results of 2008, «TAS» Insurance Company holds its position with confidence and it is one of leaders of life insurance market in Ukraine.

Due to balanced strategy and rapid response to market changes in the last year, the company achieved the following indices in comparison with 2007:

	2007	2008	Приріст, %	
Страхові премії, млн. грн.	70,20	121,80	74%	Insurance premiums, mln. hrn.
Страхові виплати, млн. грн.	2,40	3,80	58%	Insurance payments, mln. hrn.
Страхові резерви, млн. грн.	101,40	189,70	87%	Insurance reserves, mln. hrn.
Активи, млн. грн.	119,50	260,09	118%	Assets, mln. hrn.
Фінансовий результат, млн. грн.	(7,80)	0,4	-----	Financial result, mln. hrn.
Статутний капітал, млн. грн.	21,30	21,30	зміни не відбувалися	Paid authorized capital, mln. hrn.
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного року, штук	14 400	18 500	29%	Number of insurance contracts concluded during the reporting year, contracts

Загальна кількість осіб, застрахованих у Страховій компанії «ТАС» на кінець 2008 року, становить майже 40 тисяч осіб.

Одним із важливих напрямків діяльності компанії у 2008 році, як і у попередні роки, була інвестиційна діяльність. Інвестування проводилось з урахуванням якості та ліквідності активів, ступеня концентрації ризиків та загальної доходності інвестиційного портфелю. Це дозволило компанії за підсумками 2008 року забезпечити своїм клієнтам розмір інвестиційного доходу на рівні:

- 19,53% річних для національної валюти,
- 11,61% річних для долару США;
- 8,67% річних для євро.

У 2008 році компанія вперше пройшла аудит за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФО) за підсумками 2007 року. Аудит проводила провідна міжнародна аудиторська компанія «Deloitte & Touche». Надалі такі аудити компанія буде проходити щорічно. Це ще один крок СК «ТАС» у реалізації стратегії відкритості та прозорості для клієнтів та партнерів.

Total number of the persons insured by «TAS» Insurance Company at the end of 2008 was 40 thousand persons.

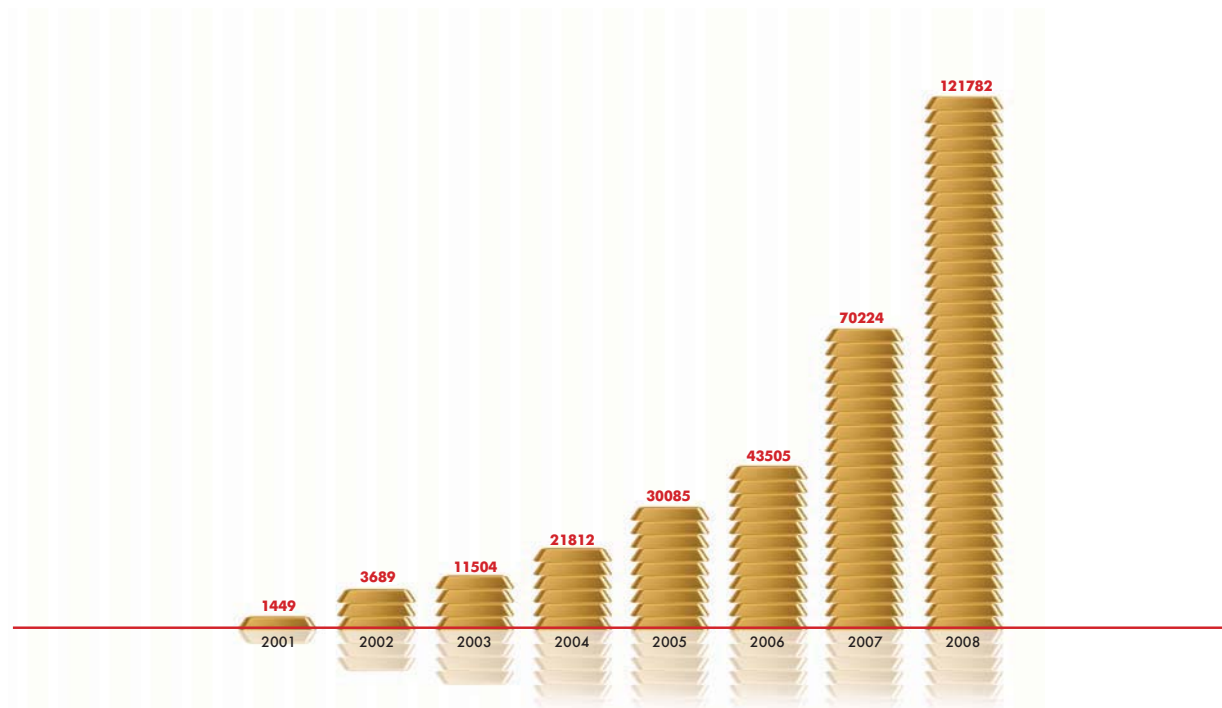
One of the important directions of the company's activity in 2008, as in previous years, was investment activity. Investing conducted taking into account the quality and liquidity of assets, the degree of risk and overall profitability of the investment portfolio. This gave the company an opportunity by the results of 2008 to provide its customers with the investment income at the rate of:

- 19,53% annual interest rate in national currency,
- 11,61% annual interest rate in US dollars,
- 8,67% annual interest rate in Euro.

In 2008, the company first time passed the audit by international standards of financial reporting (ISFR) by the 2007-year results. The audit conducted by leading international audit company «Deloitte & Touche». In future, the Company will pass such audits annually. This is another step of IC «TAS» in implementing the strategy of exposure and transparency for clients and partners.

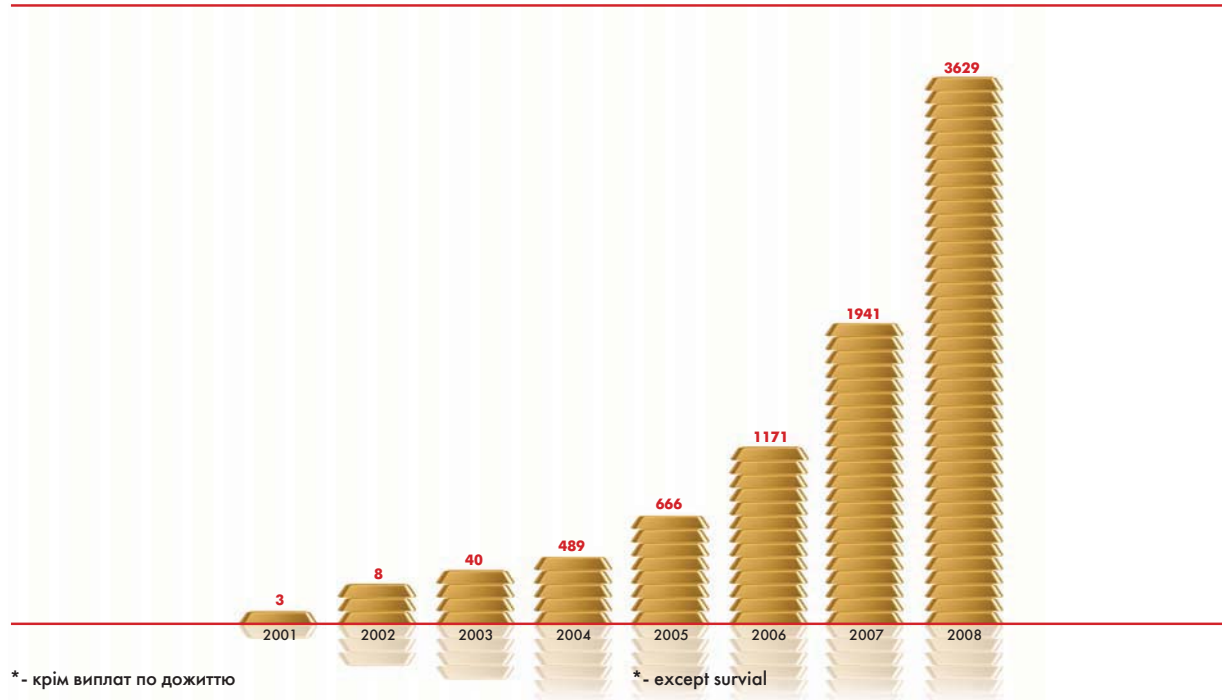
Динаміка надходження
страхових платежів (тис. грн.)

Dynamics of Insurance
Premiums (th. hrn)



Динаміка страхових виплат (тис.грн.)*

Dynamics of Claims Paid (th.hrn)*



* - крім виплат по дожиттю

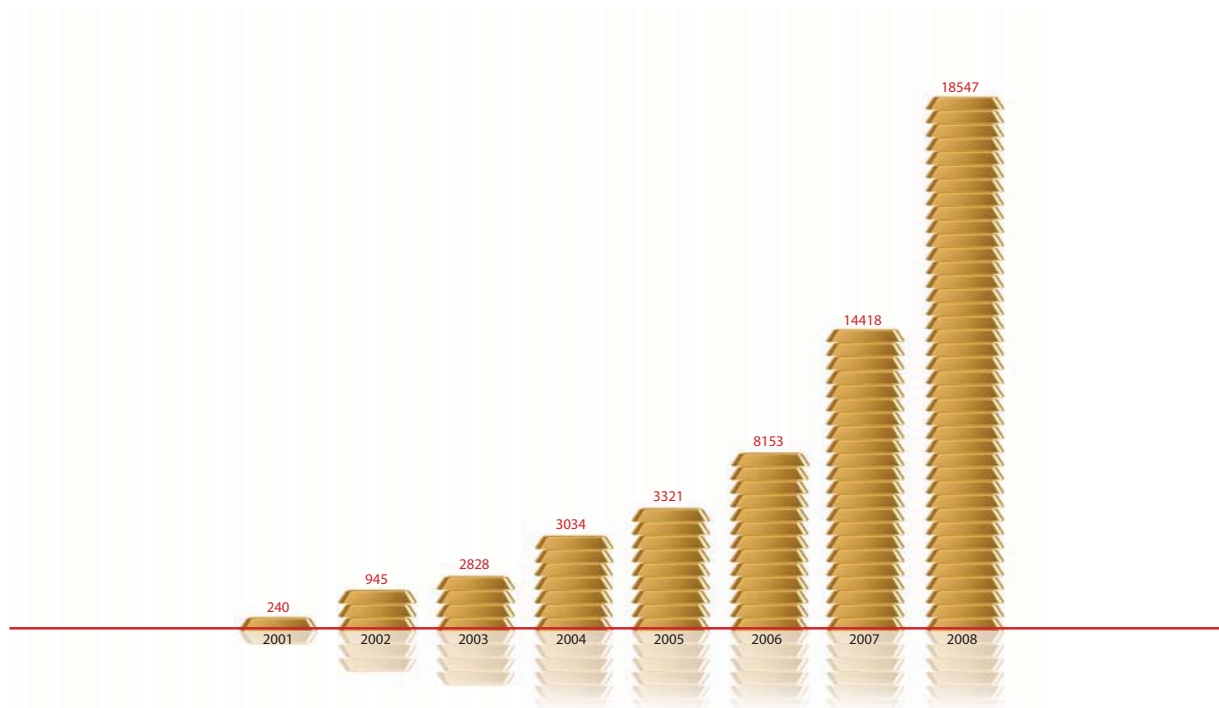
* - except survial

Фінанси

FINANCE

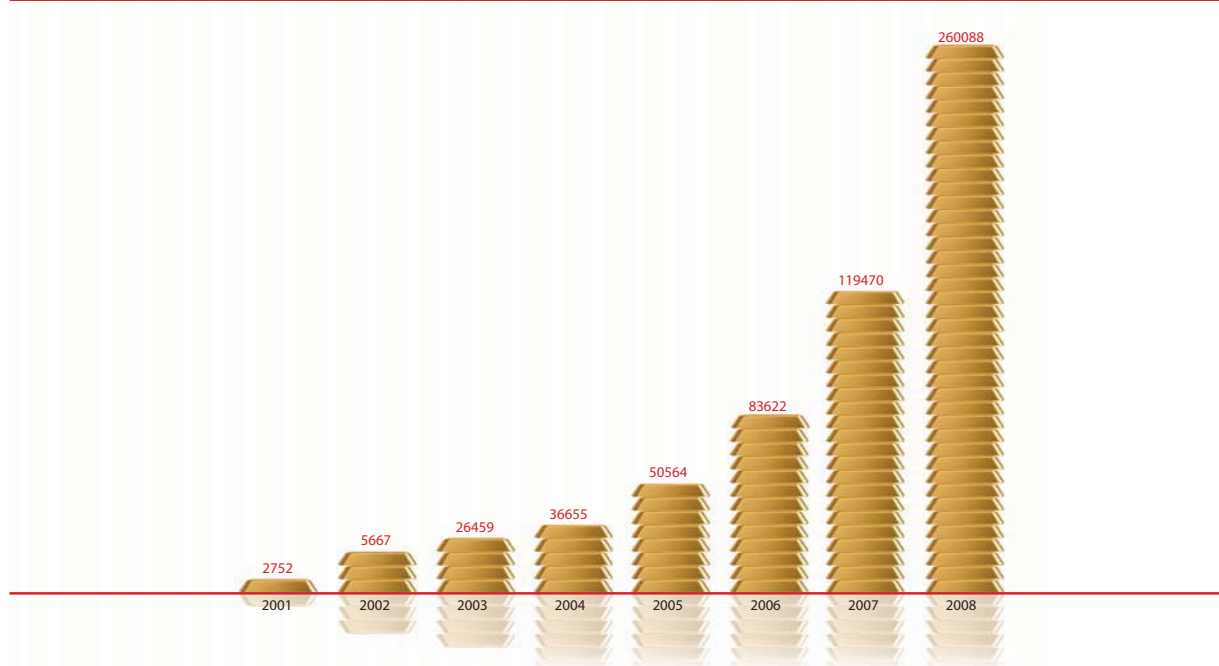
Динаміка укладання
договорів страхування (шт.)

Dynamics of
Insurance Contracts (things)



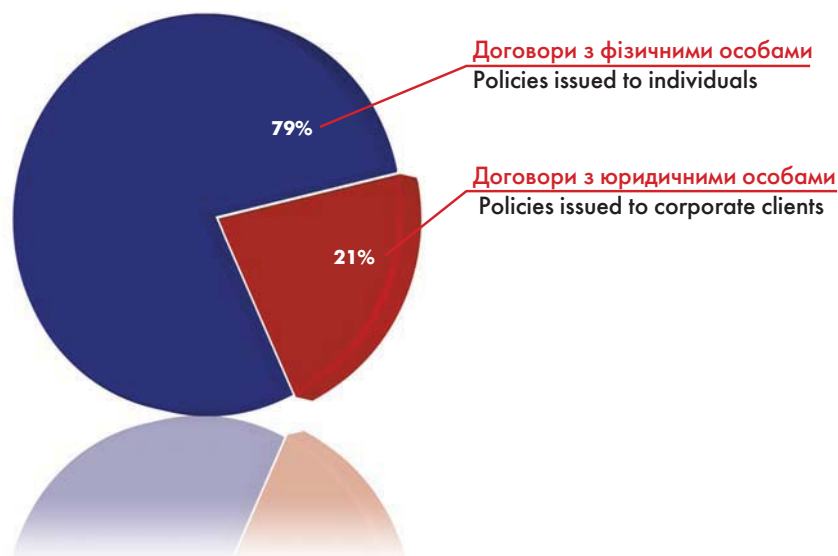
Динаміка активів компанії (тис.грн.)

Dynamics of Assets (th.hrn)



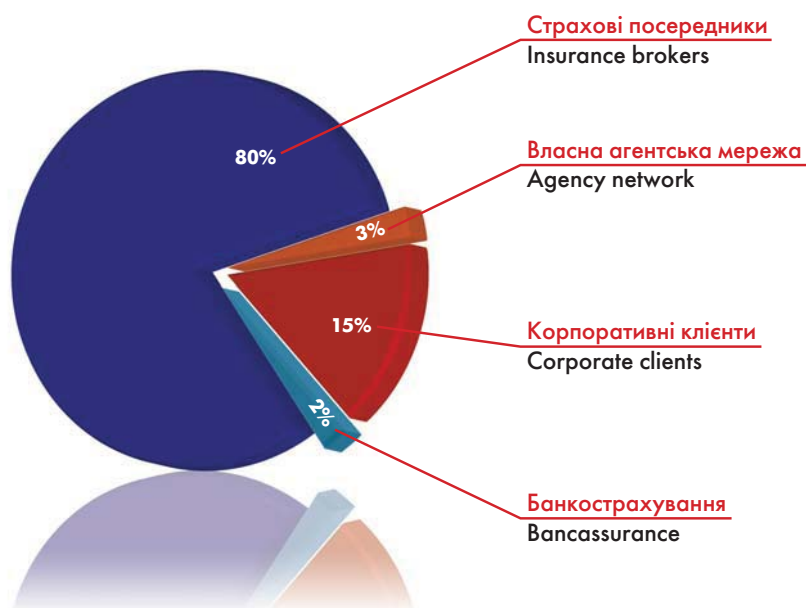
Структура страхового портфелю за клієнтами,
відповідно до обсягу страхових внесків
у 2008 році

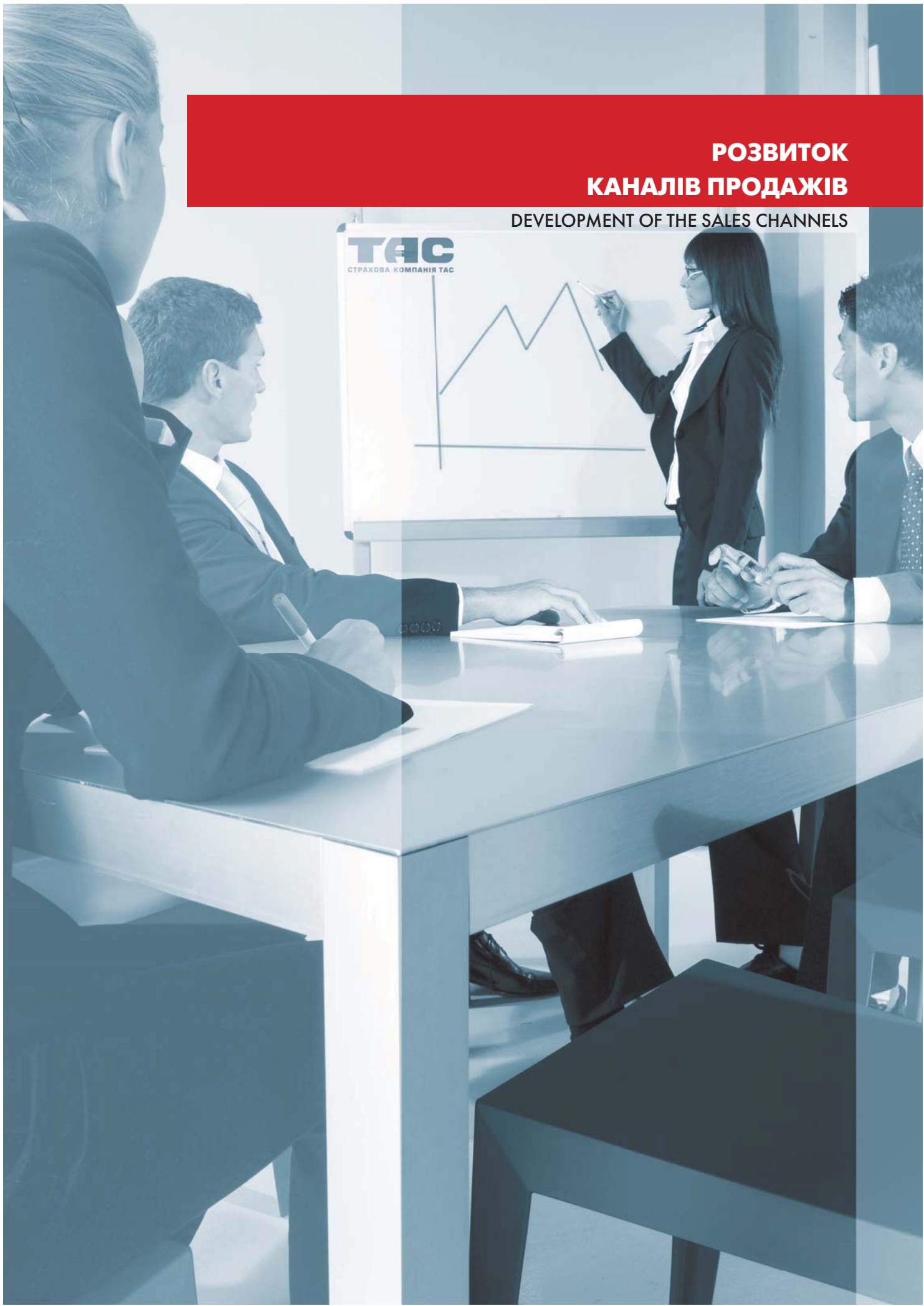
The insurance portfolio structure by clients,
in conformity with the volume of insurance
premiums in 2008



Структура страхового портфелю за каналами
продажів, відповідно до договорів страхування
життя, укладених протягом 2008 року

The insurance portfolio structure by the sales
channels, in conformity with the quantity of the
life insurance contracts, concluding in 2008





**РОЗВИТОК
КАНАЛІВ ПРОДАЖІВ**

DEVELOPMENT OF THE SALES CHANNELS

Розвиток відносин зі страховими посередниками

DEVELOPMENT OF RELATIONS WITH INSURANCE INTERMEDIARY

Страхова компанія «ТАС» у своїй діяльності значну увагу приділяє співробітництву з компаніями-посередниками. За підсумками звітного періоду обсяг залучених страхових премій через страхових посередників показав позитивну динаміку; частка посередників склала більше половини сукупного обсягу залучених платежів. Такі високі результати були досягнуті завдяки постійній роботі над покращенням умов роботи компаній-партнерів.

Протягом останніх років партнерами СК «ТАС» є найкращі компанії у сфері надання посередницьких послуг, такі як ТОВ «АссісТАС», ЗАТ «ТАС-Фінанс», ТОВ «Лайф-Лайн» тощо. В межах реалізації стратегії розвитку пріоритетних каналів продажів компанії, розробленої за участю кращих світових консультантів, протягом 2008 року керівництвом СК «ТАС» був укладений договір про співробітництво з такою потужною авторитетною компанією як «АФС-Україна».

Протягом минулого року була проведена серія заходів з оптимізації процесу взаємодії посередників з компанією, а саме:

- Реалізація програми комплексної автоматизації діяльності основних стратегічних партнерів СК «ТАС» у сфері просування продуктів убезпечення життя. Першим етапом даної програми стала розробка системи автоматизації MLM::eCSpert, тестування і успішне впровадження якої відбулося на базі компанії «ТАС-Фінанс». Протягом 2009 року користувачами унікальної системи стануть і інші стратегічні партнери Страхової компанії «ТАС»;
- Впровадження інноваційного web-сервісу для фінансових консультантів з можливістю управління власною структурою і перегляду укладених договорів. У 2009 році запланована реалізація серії заходів, спрямованих на подальший якісний розвиток даного сервісу.

Крім того, у 2008 році за сприяння СК «ТАС» були впроваджені нові технології у процес навчання та розвитку фінансових консультантів. Так, для посилення мотивації агентів проведена суттєва модернізація діючої навчальної системи, а також впроваджена система додаткової винагороди за підсумками діяльності у звітному році. У 2009 та найближчих роках розвиток співробітництва з компаніями-посередниками буде відбуватися згідно нової стратегії, розробленої спеціалістами СК «ТАС» за участю кращих експертів асоціації LIMRA — найбільш авторитетної всесвітньої консалтингової організації у сфері страхування життя.

Найголовніші завдання, які стоять перед Страховою компанією «ТАС» у сфері розвитку співробітництва зі страховими посередниками, — це:

Розширення продуктового ряду шляхом впровадження інноваційних продуктів, що будуть цікавими для широкого кола споживачів;

Покращення якості клієнтського портфелю через запуск нової процедури роботи з повторними платежами;

Розробка і впровадження оновленої системи рекрутингу, навчання та розвитку фінансових консультантів.

«ТАС» Insurance Company pays much attention to cooperation with intermediary companies in its activities. According to the results of the reporting period, the amount of raised insurance bonuses through insurance intermediary showed positive dynamics, the share of intermediaries amounted to more than half of total raised payment volume. These impressive results were achieved due to ongoing work on improving the working conditions of intermediary companies.

During the past years, the IC «TAS» partners were the best companies in field of intermediary services provision, such as «AssisTAS» LLC, CJSC «TAS Finance», and «Life Line» LLC. Within the implementation of strategy for the development of company's priority sales channels, developed by leading world consultants, during 2008, the Board of Directors of IC «TAS» have concluded agreements on cooperation with such powerful and authoritative companies as «AFS-Ukraine».

During the past year, series of measures was implemented to optimize the process of interaction with intermediaries, namely:

- The program of integrated automation was implemented for key strategic partners of IC «TAS» in field of promotion of life insurance products. The first stage of this program was the development of automation systems MLM::eCSpert, testing and successful implementation of which took place on the base of «TAS Finance». Other strategic partners of the Insurance Company «TAS» will become users of a unique system during 2009;
- We are going to implement an innovative web-service for financial advisors, with the possibility to manage own structure and revision of contracts. In 2009, we are planning to implement a series of measures directed to further development of the quality of this service.

In addition, new technologies were implemented in the learning process and development of financial consultants in 2008 with the assistance of the «TAS» Insurance Company. Thus, to enhance the motivation of agents, we performed a substantial upgrading of the current educational system and introduced a system of additional bonuses based on the results of activities in the reporting year. In 2009 and coming years, the development of cooperation with intermediary companies will be performed according to the new strategy, developed by IC «TAS» and the best experts of LIMRA association — the most authoritative global consulting organization in the field of life insurance.

The most important tasks, which «TAS» Insurance Company is facing in field of cooperation with insurance intermediaries, are:

Expansion of product range by introducing of innovative products that will be of interest to a wide range of consumers;

Improving of customer portfolio through the launch of a new working procedure with repeated payments;

Development and implementation of an updated recruitment system, training, and education of the financial consultants.

Розвиток власної агентської мережі

DEVELOPMENT OF THE AGENCY NETWORK

Проект з розвитку власної агентської мережі Страхова компанія «ТАС» розпочала у липні 2007 року за участю компанії LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) — найбільш авторитетної всесвітньої консалтингової організації у сфері страхування життя, що надає дослідницькі, навчальні, проектні та інформаційні послуги. За час діяльності мережі повністю виправдав себе обраний стратегічний курс щодо системи навчання та розвитку фінансових консультантів та здійснення продажів. Підтвердженням цього факту є результати, які за підсумками минулого року, показала агентська мережа СК «ТАС».

За підсумками минулого року командою власної агентської мережі компанії укладено біля 3 500 договорів страхування на загальну суму практично 4 млн. грн. Протягом звітного періоду ми постійно показували позитивну динаміку зі збору страхових премій — приріст залучених платежів у 2008 році щомісячно складав 20-25%.

Багато уваги протягом минулого року ми приділили побудові та розвитку команди. У 2008 році наш колектив збільшився більше ніж у 5 разів і станом на початок 2009 року команда агентської мережі нараховувала більше 300 фінансових консультантів. Ми продовжуємо активно працювати в даному напрямку і практично щодня до молодого амбітного колективу мережі приєднуються нові співробітники, в першу чергу, завдяки унікальній системі мотивації і розвитку фінансових консультантів, розробленої та впровадженої за участю експертів компанії LIMRA.

Страхова компанія «ТАС» робить дуже істотні інвестиції у кожного агента і щодня допомагає йому досягати рівня високих постійних результатів. З цією метою у минулому році розпочалася реалізація серії мотиваційних заходів для співробітників власної агентської мережі. Першою визначною подією в рамках програми стало проведення агентської конференції у грудні минулого року, основною метою якої стало підведення підсумків року, відзначення кращих серед директорів, менеджерів і фінансових консультантів та визначення стратегії і перспектив розвитку мережі у 2009 році, а також обмін досвідом.

Крім того, у минулому році ми активно працювали над регіональним розвитком агентської мережі. Так, протягом року ми відкрили 11 офісів в різних регіонах України. Сьогодні 12 агенцій активно працюють у Києві, Житомирі, Черкасах, Дніпропетровську, Харкові, Полтаві, Вінниці, Одесі. Протягом 2009 року компанія планує продовжити цю позитивну тенденцію.

Ми визначили для себе нову мету, поставили нові завдання і впевнено почали новий рік. У 2009 році агентська мережа планує активно залучати до колективу нових співробітників та продовжити роботу над подальшим навчанням і розвитком фінансових консультантів та менеджерів. Вже за підсумками року ми плануємо зібрати у 3,5 рази страхових премій більше порівняно з минулим роком. Ми зможемо досягти своєї мети завдяки надійній компанії, у якій працюємо, та потужній команді, яку ми створили.

In July 2007, «TAS» Insurance Company began the development projects of its own agency network, with the participation of LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) — the most authoritative global consulting organization in the field of life insurance that provides research, training, project and information services. The chosen strategic course for education of financial advisors and sales promotion fully justified itself during the time of network activity. Proof of this fact is the results that were shown by agency network of IC «TAS» by outcome of last year.

At the end of last year, agency network of the company concluded at least 3 500 insurance contracts totaling nearly to 4 million hryvnias. During the reporting period, we consistently showed positive trend of collecting insurance bonuses; an increase of involved payments amounted to 20-25% monthly in 2008.

During the past year, we paid much attention to the building up and development of a dedicated team and network. During 2008, our staff increased by more than 5 times and at the beginning of 2009 the team agency network numbered more than 300 financial advisers. We continue to work actively in this direction, and almost every day our young ambitious network team accepts the new staff, primarily due to the unique system of motivation and education of financial advisors, developed and implemented by experts of LIMRA.

«TAS» Insurance Company is making substantial investments in every agent and every day helping him to reach the high level of permanent results. To this end, last year we began implementation of a series of incentive measures for the employees of agency network. The first significant event in the program framework was the agency conference in December 2008, the main purpose of which was the summing up of year results, ranking of the best directors, managers and financial advisors, as well as determination of the strategy and prospects of the network development in 2009; also sharing experiences, etc.

In addition, last year we have actively worked on the regional development of agency network. Thus, during the year we opened 11 offices in different regions of Ukraine. Today, there are actively working 12 offices in Kyiv, Zhytomyr, Cherkasy, Dnipropetrovsk, Kharkiv, Poltava, Vinnytsya, Odesa. During 2009, the company plans to continue this positive trend.

We have determined a new goal, set new tasks and confidently began a new year. In 2009, the agency network is planning to actively engage new employees to the team and continue working on further training and education of, financial advisors and managers, etc. Already by the year results, we are planning to collect 3,5 times more insurance bonuses compared to the last year. We can achieve our goal through reliable company, which we are working in and powerful team, we have created.

Розвиток альтернативних каналів продажів DEVELOPMENT OF THE ALTERNATIVE SALES CHANNELS

За підсумками минулого року СК «ТАС» ще раз закріпила свої позиції серед лідерів галузі і зберегла за собою першість серед вітчизняних компаній завдяки правильно обраному стратегічному курсу, детальній стратегії розвитку каналів продажів, швидкому реагуванню на зміни на фінансовому ринку зокрема, і економічної ситуації в цілому.

На протязі всього часу діяльності СК «ТАС» спеціалізується на програмах убезпечення життя фізичних осіб. Кілька останніх років ми працюємо і у корпоративному секторі, де страхування життя використовується як один з інструментів додаткової мотивації та захисту співробітників. У минулому році, крім класичних накопичувальних продуктів, для задоволення потреб виробничих підприємств був також запропонований новий ризиковий продукт. Крім того, в рамках переходу на нові стандарти продажів за принципом «продукт для клієнта» компанія запропонувала ринку новий інноваційний продукт з можливістю індивідуального комбінування ризиків. Завдяки реалізованим заходам загальний об'єм зібраних страхових платежів у корпоративному секторі збільшився у кілька разів. Наступного року основні зусилля будуть орієнтовані на роботу з існуючими клієнтами, а саме: якісне покращення сервісного обслуговування та подальше розширення можливостей в рамках діючих договорів страхування.

Протягом 2008 року було прийнято ряд стратегічних рішень і зроблено кілька виважених кроків для подальшого сталого розвитку компанії. Зокрема, одним з них стало створення нової структурної одиниці — Департаменту альтернативних продажів, до складу якого, крім нових напрямків, увійшли напрямки з банкострахування та корпоративних продажів.

Для компанії банкострахування залишається одним з перспективних напрямків діяльності. У 2008 році СК «ТАС» продовжила роботу з провідними банківськими установами за програмами страхування життя. В майбутньому ми плануємо подальший розвиток співпраці з лідерами галузі шляхом реформації лінійки існуючих продуктів, впровадженню нових програм, переходу на нові стандарти продажів, а також реалізації масштабних партнерських програм.

Основним завданням у напрямку альтернативних продажів на найближчий рік є побудова і розвиток нестандартних схем співробітництва з різного роду ритейловими структурами. Спеціально для реалізації цієї мети Страхова компанія «ТАС» вже у другому півріччі 2009 року запропонує ринку низку доступних страхових продуктів з потужним рівнем захисту, що будуть цікавими для широкого кола споживачів. Крім того, у наступному році планується активне використання альтернативних схем і інноваційних продуктів іншими каналами продажів СК «ТАС» як-то компанії-посередники та агентська мережа тощо.

Ми впевнені у наших діях і продовжуємо рухатись вперед. Новий рік завжди відкриває нові перспективи. Кожний крок, зроблений у 2008 році, є частиною подальшого розвитку і закріплення позицій СК «ТАС» на ринку убезпечення життя.

At the end of last year, IC «TAS» again reinforced its position among the leaders of the industry and kept the leadership among domestic companies due to the correctly chosen strategic course, the detailed strategy of sales channels development, quick response to changes in the financial market in particular, and economic situation in general.

During the time of activity, «TAS» Insurance Company specializes in life insurance programs for individuals. In recent years, we work in the corporate sector, where the life insurance is used as a tool for additional motivation and protection of employees. Last year, we also proposed new risk product in addition to classic accumulative products meeting the needs of industrial enterprises. In addition, within the transition to new standards of sales by a principle «product for client» the Company offered to the market a new innovative product with the possibility of individual combining of risks. Due to implemented measures, the total amount of collected insurance payments in the corporate sector has increased several times. Next year, our major efforts will be directed to work with existing clients, namely: improving the quality of service and further expansion of opportunities within the existing insurance contracts.

During 2008, we came up to a series of strategic decisions and took few measured steps to further sustainable development of the company. In particular, one of those decisions was the creation of a new structural unit — Department of alternative sales, which, in addition to new areas included areas within bank insurance and corporate sales.

Bank insurance remains one of the promising activities of the Company. In 2008, IC «TAS» continued to work with leading banking institutions within the program of life insurance. In the future, we plan to develop further collaboration with the industry leaders through the reformation of product line, introducing new programs, transition to new standards of sales and implementation of large-scale partnership programs.

The main issue in the alternative sales for coming year is to build and develop innovative schemes of cooperation with various retailing companies. Especially for the realization of this issue, «TAS» Insurance Company will offer the market with a number of available insurance products with a powerful level of protection that would be interesting for a wide range of customers, already in the second half of 2009. Furthermore, next year it is planned to use actively the alternative schemes and innovative products in other sales channels of IC «TAS» i.e. the intermediary companies and agency network, etc.

We are confident in our actions and continue to move forward. The new year always opens new prospects. Each step taken in 2008 is a part of the further development and consolidation of positions of IC «TAS» in the market of life insurance.



**ФІНАНСОВА
ЗВІТІСТЬ**

FINANCIAL STATEMENT

АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК
про фінансову звітність Закритого акціонерного товариства «Страхова компанія «ТАС» станом на 31.12.2008 року

м. Київ

21 квітня 2009 року

Приватне підприємство «Аудиторська фірма «ТИМЛАР-АУДИТ» провело перевірку фінансової звітності Закритого акціонерного товариства «Страхова компанія «ТАС» за 2008 рік станом на 31.12.2008 року. Свідоцтво про внесення Приватного підприємства «Аудиторська фірма «ТИМЛАР-АУДИТ» до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності №1747 від 30.03.2001 року, чинне до 02.03.2011 року.

Перевірка проведена аудитором Приватного підприємства «Аудиторська фірма «ТИМЛАР-АУДИТ» Гальчук Л.М. (сертифікат №002976 серії А, виданий Аудиторською палатою України 31.10.1996 року на підставі рішення №49 від 31.10.1996 року, дія сертифікату продовжена на підставі рішень АПУ №95 від 31.10.2000 року та №154/2 від 10.11.2005 року, сертифікат чинний до 31.10.2010 року, Свідоцтво про внесення до реєстру аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ, серії А №000084 від 27.05.2004 року, чинне до 31.10.2010 року).

Перед аудиторською перевіркою поставлені такі завдання: перевірити повноту і достовірність фінансової звітності ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» за 2008 рік.

Відповідальність за звітність і за первинні документи, надані для перевірки, несе керівництво компанії. Аудиторська фірма несе відповідальність за підготовку аудиторського висновку на базі інформації, отриманої під час перевірки даної звітності.

Мета аудиторської перевірки — формування та висловлення незалежним аудитором думки у формі аудиторського висновку щодо відповідності фінансової звітності компанії за 2008 рік вимогам діючих національних Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку та прийнятій обліковій політиці.

Під час аудиторської перевірки застосовувались методи тестування правильності даних, відображених в фінансовій звітності, шляхом здійснення аналізу доказів, підтверджуючих суми, відображені в фінансовій звітності, в т. ч. аналізу принципів бухгалтерського обліку, які застосовувалися при підготовці звітності, відповідності даних, наданих у фінансовій звітності даним бухгалтерського обліку та первинної документації, аналізу облікової політики компанії.

Аудитором проаналізовані надані ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» документи по формі та змісту. На підставі проведеної перевірки аудитор робить висновок, що фінансова звітність ЗАТ «Страхова компанія «ТАС» за 2008 рік складена на підставі та з врахуванням національних (ПС)БО та Закону України №996-XIV «Про бухгалтерський облік» від 16.07.1999 року та достовірно у всіх суттєвих аспектах відображає фінансовий стан компанії згідно з визначеною законодавством концептуальною основою складання фінансової звітності та прийнятій обліковій політиці.

AUDIT REPORT
on the financial reporting of Closed Joint Stock Company «TAS» Insurance Company» on the 31.12.2008

Kyiv

April 21, 2009

Private enterprise «Audit firm «TYMLAR-AUDIT» conducted the audit of financial reporting of Closed Joint Stock Company «TAS» Insurance Company» for 2008 as of 31.12.2008. Certificate of registration of Private enterprise «TYMLAR-AUDIT» in the Register of auditing agents' №1747 dated 30.03.2001 valid until 02.03.2011.

The audit performed by the auditor of Private Enterprise «Auditing firm «TYMLAR-AUDIT» Galchuk L.M. (certificate №002967 series A, issued by Audit Chamber of Ukraine on 31.10.1996 by virtue of the decision №49 dated 31.10.1996, the certificate is renewed by virtue of decisions of ACU №95 dated 31.10.2000 and №154/2 dated 10.11.2005, the certificate is valid until 31.10.2010; Certificate of registration of the auditors, who can perform the audits of financial institutions, A №000084 dated 27.05.2004, valid until 31.10.2010).

The main goals, set to the audit were: to check the completeness and accuracy of financial reporting of «TAS» Insurance company» for 2008.

The management of the company is responsible for the statements and the source documents submitted for verification. Audit firm is responsible for the audit report preparation, basing on the information, received during the audit of the present statements.

The objective of the audit is to form and express independent auditor opinion in form of auditor report about conformity of financial reporting of the Company for 2008 to the requirements of present national Standards of accounting and accounting policy.

During the audit, the auditor applied testing methods of data propriety reflected in the financial reporting through the analysis of evidences confirming the amounts reflected in the financial reporting, including analysis of accounting principles that applied in the preparation of reporting; adequacy of data provided in the financial reporting of accounting data and source documents; analysis of accounting policy of the Company.

The auditor analyzed documents presented by CJSC «TAS» Insurance Company» by form and contents.

Basing on the performed audit, the auditor draws a conclusion that financial reporting of CJSC «TAS» Insurance Company» for 2008 is compiled in virtue of and in respect with the national Standards of Accounting and Law of Ukraine №996-XIV «About accounting» dated 16.07.1999; and is reliably reflecting financial situation of the Company according to the conceptual base for financial reporting and accepted accounting policy determined by the legislation.

Баланс (згідно НП(С)БО)

BALANCE

	31.12.2007	31.12.2008	
АКТИВИ	тис.грн.	th.hrn.	ASSETS
Поточні активи	91 349	116 315	Current Assets
Грошові кошти та їх еквіваленти	88 127	106 281	Cash and Cash Equivalents
Рахунки до одержання	2 160	8 125	Accounts Receivable
Витрати майбутніх періодів	354	344	Prepaid Expenses
Товарні і виробничі запаси	36	180	Inventory
Інші поточні активи	672	1 385	Other Current Assets
Основні засоби	27 241	47 477	Fixed Assets
Будівлі	31 129	53 649	Building
Споруди та обладнання	3 123	2 407	Equipment and Facilities
Інші основні виробничі засоби	0	0	Other Fixed Assets
Невиробничі основні засоби	0	0	Non-Production Fixed Assets
Первісна вартість основних засобів	34 252	58 087	Fixed Assets Face Value
Знос	7 011	10 610	Accumulated depreciation
Нематеріальні активи	10	169	Intangible Assets
Первісна вартість нематеріальних активів	201	370	Intangible Assets Face Value
Знос	190	201	Accumulated amortization
Незавершені капітальні вкладення	97	656	Construction in process
Довгострокові фінансові вкладення	735	83 406	Long-Term Financial Investments
Інші довгострокові активи	36	252	Other Long-Term Assets
Всього довгострокових активів	28 120	131 960	Total Fixed Assets
ВСЬОГО АКТИВІВ	119 470	260 088	TOTAL ASSETS

ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І КАПІТАЛ	тис.грн.	th.hrn.	LIABILITIES AND EQUITY
Поточні зобов'язання	845	34 200	Current Liabilities
Рахунки до оплати	342	32 729	Accounts Payable
Рахунки по авансах одержаних	251	514	Advances Received
Короткострокові зобов'язання по кредитах	0	0	Bank Loan
Розрахунки з бюджетом	185	14	Taxes Payable
Розрахунки по оплаті праці	0	0	Accrued Wage & Salary Liabilities
Інші поточні зобов'язання	59	943	Other Current Liabilities
Довгострокові зобов'язання	0	0	Long-Term Liabilities
Кредити банків	0	0	Long-term Debt
Інші довгострокові пасиви	0	0	Other Long-Term Liabilities
Прибутки майбутніх періодів	0	0	Deferred Income
Резерв зі страхування життя	99 068	186 837	Life insurance reserve
Загальний резерв	101 428	189 676	Gross reserve
Частка перестраховика	(2 360)	(2 839)	Reinsurers' Share
Капітал	19 556	39 051	Equity
Статутний фонд	21 306	21 306	Capital Stock
Додатковий капітал	15 299	34 368	Additional paid-in Capital
Нерозподілений прибуток	(17 049)	(16 623)	Retained Earnings
ВСЬОГО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ І КАПІТАЛУ	119 470	260 088	TOTAL LIABILITIES AND EQUITY

Звіт про рух грошових коштів (згідно НП(С)БО)

CASH FLOW STATEMENT

	31.12.2007	31.12.2008	
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	тис.грн.	th.hrn.	OPERATING ACTIVITIES
Прибуток до сплати податків	(6 462)	1 589	Earnings Before Tax
Додати амортизацію	2 451	591	Depreciation and Amortization
Зміна страхових резервів	39 363	88 248	Change in Life Insurance Reserves
Прибуток від неопераційної діяльності	(10 402)	(36 609)	Non-Operating Profit
Прибуток від операційної діяльності до змін в чистих поточних активах	30 615	20 696	Operating profit before Change in Current Assets
Зміна оборотних активів	(1 372)	(16 278)	Change in Current Assets
Зміна витрат майбутніх періодів	(326)	10	Change in Prepaid Expenses
Зміна поточних зобов'язань	647	3 355	Change in Current Liabilities
Зміна доходів майбутніх періодів	-	-	Change in Deferred Income
Грошові кошти від операційної діяльності	29 564	7 783	Cash provided by Operating Activities
Сплачені відсотки	-	-	Interest Expenses
Сплачений податок на прибуток	(1 233)	(1 527)	Income Tax
Чистий рух коштів від операційної діяльності	28 331	6 256	Net Cash provided by Operating Activities

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	тис.грн.	th.hrn.	INVESTING ACTIVITIES
Зміна фінансових інвестицій	(35 552)	(3 545)	Change in Financial Investments
Зміна необоротних активів	(431)	-	Change in Fixed Assets
Отримані відсотки	10 225	16 982	Interest Revenues
Інші надходження/витрати	28 771	1 792	Other Inflows & Outflows
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3 018	12 577	Net Cash provided by Investment Activities

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	тис.грн.	th.hrn.	FINANCING ACTIVITIES
Зміна власного капіталу	-	-	Change in Capital
Позики	-	8 000	Loans
Погашення позик	-	-	Credits repayment
Інші надходження/витрати	-	-	Other inflows & outflows
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	-	940	Net Cash provided by Financial Activities
Загальне збільшення (зменшення) грошових коштів	31 349	19 773	Net Increase (Decrease) in cash
ГРОШОВІ КОШТИ НА ПОЧАТОК ПЕРІОДУ	56 775	88 127	CASH AT THE BEGINNING OF THE PERIOD
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3	13	Influence of changes in exchange rate on funds balance
ГРОШОВІ КОШТИ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ	88 127	107 913	CASH AT THE END OF THE PERIOD

Звіт про фінансові результати (згідно НП(С)БО)

STATEMENT ON FINANCIAL RESULTS

	31.12.2007	31.12.2008	
I. Фінансові результати	тис.грн.	th.hrn.	I. Financial Results
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	31 649	31 586	Income (Earnings) from sales of products (goods, works, services)
Податок на додану вартість	0	0	Value Added Tax
Акцизний збір	0	0	Excise Duty Rate
Страхові відшкодування	0	0	Insurance compensations
Інші вирахування з доходу	0	0	Other deductions from income
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	31 649	31 586	Net income (earning) from sales of products (goods, works, services)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	36 513	43 161	Primecost of sold products (goods, works, services)
Валовий:			Total:
Прибуток			Income
Збиток	4 864	11 575	Waste
Інші операційні доходи	1 764	361	Other operation incomes
Адміністративні витрати	12 707	22 671	Administrative expenses
Витрати на збут	673	1 120	Expenses for sales
Інші операційні витрати	384	219	Other operation expenses
Фінансові результати від операційної діяльності:			Financial results from operational activity:
Прибуток			Income
Збиток	16 864	35 224	Waste
Доход від участі у капіталі			Income from capital interest
Інші фінансові доходи	10 362	17 749	Other financial incomes
Інші доходи	40	168 339	Other incomes
Фінансові витрати	0	0	Financial expenses
Втрати від участі у капіталі	0	0	Expenses from capital interest
Інші витрати	0	149 275	Other expenses
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			Financial results from ordinary activity before taxation:
Прибуток	0	1 589	Income
Збиток	6 462	0	Waste
Податок на прибуток від звичайної діяльності	1 353	1 163	Income tax from ordinary activity
Фінансові результати від звичайної діяльності:			Financial results from ordinary activity :
Прибуток	0	426	Income
Збиток	7 815	0	Waste
Надзвичайні:			Inordinary:
Доходи	5	0	Income
Витрати	0	0	Expenses
Податки з надзвичайного прибутку	0	0	Taxes from inordinary income
Чистий:			Net:
Прибуток	0	426	Income
Збиток	7 810	0	Waste
II. Елементи операційних витрат			II. Elements of Operation Expenses
Матеріальні затрати	292	1 015	Material costs
Витрати на оплату праці	2 759	6 996	Expenses for labor payment
Відрахування на соціальні заходи	946	2 019	Deductions for social events
Амортизація	2 079	591	Amortization
Інші операційні витрати	44 201	56 550	Other operation expenses
Разом	50 277	67 171	Totally
III. Розрахунок показників прибутковості акцій			III. Calculation of Stocks Efficiency Factors
Середньорічна кількість простих акцій	0	0	Annual average number of ordinary stocks
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	0	0	Corrected annual average number of ordinary stocks
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0	0	Net income (waste) for one ordinary stock
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0	0	Corrected net income (waste) for one ordinary stock
Дивіденди на одну просту акцію	0	0	Dividends for one ordinary stock

Примітки до річної фінансової звітності (згідно НП(С)БО)

NOTES TO THE ANNUAL FINANCIAL STATEMENT

I. Нематеріальні активи

I. Intangible assets

Групи нематеріальних активів	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Нараховано амортизації за рік	Залишок на кінець року	
	Первісна (недооцінена) вартість	Накопичена амортизація			Первісна (недооцінена) вартість	Накопичена амортизація
Groups of intangible assets	Opening balance		Received per year	Depreciation counted per year	Ending balance	
	Initial (undervalued) value	Accumulated depreciation			Initial (undervalued) value	Accumulated depreciation
Авторські та суміжні з ними права / Copyright and neighboring rights	201	190	169	11	370	201
Разом/Total	201	190	169	11	370	201

II. Основні засоби

II. Capital assets

Групи основних засобів	Groups of capital assets	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)		Нараховано амортизації за рік	Вибуло за рік		Інші зміни за рік	Залишок на кінець року	
		Первісна (недооцінена) вартість	Знос		Первісна (недооцінена) вартість	Знос		Первісна (недооцінена) вартість	Знос		Первісна (недооцінена) вартість	Знос
		Opening balance		Received per year	Reevaluation (increase in value+, decrease in value-)		Depreciation counted per year	Paid per year		Other changes per year Depreciation	Ending balance	
Initial (undervalued) value	Depreciation	Initial (undervalued) value	Depreciation		Initial (undervalued) value	Depreciation		Initial (undervalued) value	Depreciation			
Будинки, споруди та передавальні пристрої	Houses, buildings and transmission units	31 129	4 604		22 520	3 454	276				53 649	8 334
Машини та обладнання	Machinery and equipment	1 462	782	911			171		170	1 166	2 373	1 949
Транспортні засоби	Means of transportation	695	417	276			84	203	203		768	298
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	Tools, equipment and fixtures (furniture)	64	10	1 232			28			-10	1 296	28
Інші основні засоби	Other capital assets	902	1 198					901	1 197		1	1
Разом	Total	34 252	7 011	2 419	22 520	3 454	559	1 104	1 570	1 156	58 087	10 610

III. Капітальні інвестиції

III. Capital investments

Найменування показника	Item name	За рік	На кінець року
		Per year	Year end
Придбання (виготовлення) основних засобів	Purchase (production) of capital assets	1 581	250
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	Purchase (production) of other permanent capital assets	187	129
Придбання (створення) нематеріальних активів	Purchase (creation) of intangible assets	169	277
Разом	Total	1 938	656

IV. Фінансові інвестиції

IV. Financial investments

Найменування показника	Item name	За рік	На кінець року	
			довгострокові	поточні
		Per year	long term	current
Б. Інші фінансові інвестиції в: Частки і паї у статутному капіталі інших підприємств	B. Other financial investments into: Interest and shares in registered capital of other enterprises	37 942	38 154	
Акції	Shares	108 886	955	
Облігації	Bonds	85 102	44 297	
Разом	Total	231 930	83 406	9

Примітки до річної фінансової звітності (згідно НП(С)БО)

NOTES TO THE ANNUAL FINANCIAL STATEMENT

V. Доходи і витрати

V. Income and expenditures

Найменування показника	Доходи	Витрати	Item name
	Income	Expenditures	
A. Інші операційні доходи і витрати: Операційна оренда активів	275		A. Other operation income and expenditures: Operating lease of assets
Операційна курсова різниця	70	57	Operating exchange difference
Штрафи, пені, неустойки	1	154	Fines, penalties, forfeits
Інші операційні доходи і витрати	15	8	Other operating income and expenditures
B. інші фінансові доходи і витрати:			B. Other financial income and expenditures:
Інші фінансові доходи і витрати	17 749		Other financial income and expenditures
G. Інші доходи і витрати: реалізація фінансових інвестицій	168 280	149 267	D. Other income and expenditures: sale of financial investments
Реалізація необоротних активів	59		Sale of non-current assets
Інші доходи і витрати		8	Other income and expenditures

VI. Грошові кошти

VI. Cash assets

Найменування показника	На кінець року	Item name
	Year end	
Поточний рахунок у банку	12 185	Current account
Інші рахунки в банку	95 728	Other accounts
Разом	107 913	Total

VII. Забезпечення і резерви

VII. Provisions and reserves

Види забезпечень і резервів	Залишок на початок року	Збільшення за звітний період		Використано у звітному році	Залишок на кінець року
		Нараховано (створено)	Додаткові відрахування		
		Charged (created)	Additional deductions		
Types of provisions and reserves	Opening balance	Increase in reporting period		Utilized in reporting year	Ending balance
Забезпечення на виплату відпусток працівникам		362		362	
Страхові резерви зі страхування життя	101 428	88 248			189 676
Резерв сумнівних боргів	(2 360)	(479)			(2 839)
Разом	99 068	88 131		362	186 837

VIII. Запаси

VIII. Inventory

Найменування показника	Балансова вартість на кінець року	Item name
	Ending balance	
Сировина і матеріали	62	Raw and consumable materials
Малоцінні та швидкозношувані предмети	118	Consumable supplies
Разом	180	Total

IX. Дебіторська заборгованість

IX. Accounts receivable

Найменування показника	Всього на кінець року	Item name
	Ending balance	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10 172	Accounts receivable for goods, labor, services
Інша поточна дебіторська заборгованість	1 385	Other current accounts receivable

XII. Податок на прибуток

XII. Income tax

Найменування показника	Сума	Item name
	Amount	
Поточний податок на прибуток	1 163	Current income tax
Включено до звіту про фінансові результати – усього	1 163	Included in the report on financial results – total
у тому числі: поточний податок на прибуток	1 163	including: current income tax

XIII. Використання амортизаційних відрахувань

XIII. The use of depreciation deductions

Найменування показника	Сума	Item name
	Amount	
Нараховано за звітний рік	570	Charged per reporting year

Стратегічними партнерами Закритого акціонерного товариства «Страхова компанія «ТАС» з реалізації програм убезпечення життя є:

Strategic partners of Closed Joint Stock Company «TAS» Insurance Company» in field of realization of life insurance programs are:



Основним напрямком діяльності компанії є надання посередницьких послуг зі страхування життя з використанням новітніх технологій. ТОВ «АссісТАС» здійснює свою роботу за системою MLM (багаторівневий маркетинг) і працює на вітчизняному ринку з 2001 року. ТОВ «АссісТАС» є основним стратегічним партнером Страхової компанії «ТАС» у сфері просування програм убезпечення життя. Сьогодні у компанії працюють понад 5 000 фінансових консультантів в різних регіонах країни.

the focus of the company is intermediary in life insurance using The latest technologies. «AssisTAS» LLC carries out its work by MLM (multilevel marketing) system and working in the domestic market since 2001. LLC AssisTAS — is the main strategic partner of Insurance company TAS in life insurance products distribution. Currently over 5 000 financial consultants from different parts of Ukraine are employed by the company.



Компанія працює з 2001 року і є організатором продажів страхових та фінансових продуктів. На сьогоднішній день компанія представлена на всій території України. У своїй роботі колектив компанії використовує найсучаснішу у світі систему продажів у поєднанні з новітнім програмним забезпеченням, що дозволяє у режимі реального часу керувати всіма процесами.

company works since 2001 and managing sales of insurance And financial products. Today the company is represented throughout Ukraine. In its work, the team of the company is using most modern system sales in the world together with new software, which allows real-time control of all processes.



Компанія на ринку страхових послуг пропонує своїм клієнтам тільки найкращі фінансові продукти, використовуючи новітні технології у продажах. ТОВ «Лайф-Лайн» працює з 2006 року і у своїй діяльності керується досвідом і досягнутими успіхами у сфері надання посередницьких послуг зі страхування життя інших країн.

The company offers to its customers in the insurance market only the best financial products, using the latest technologies in sales. LLC «Life-Line» works since 2006 and is guided by the experience and success reached in provision of intermediary services of life insurance in other countries.

AFS

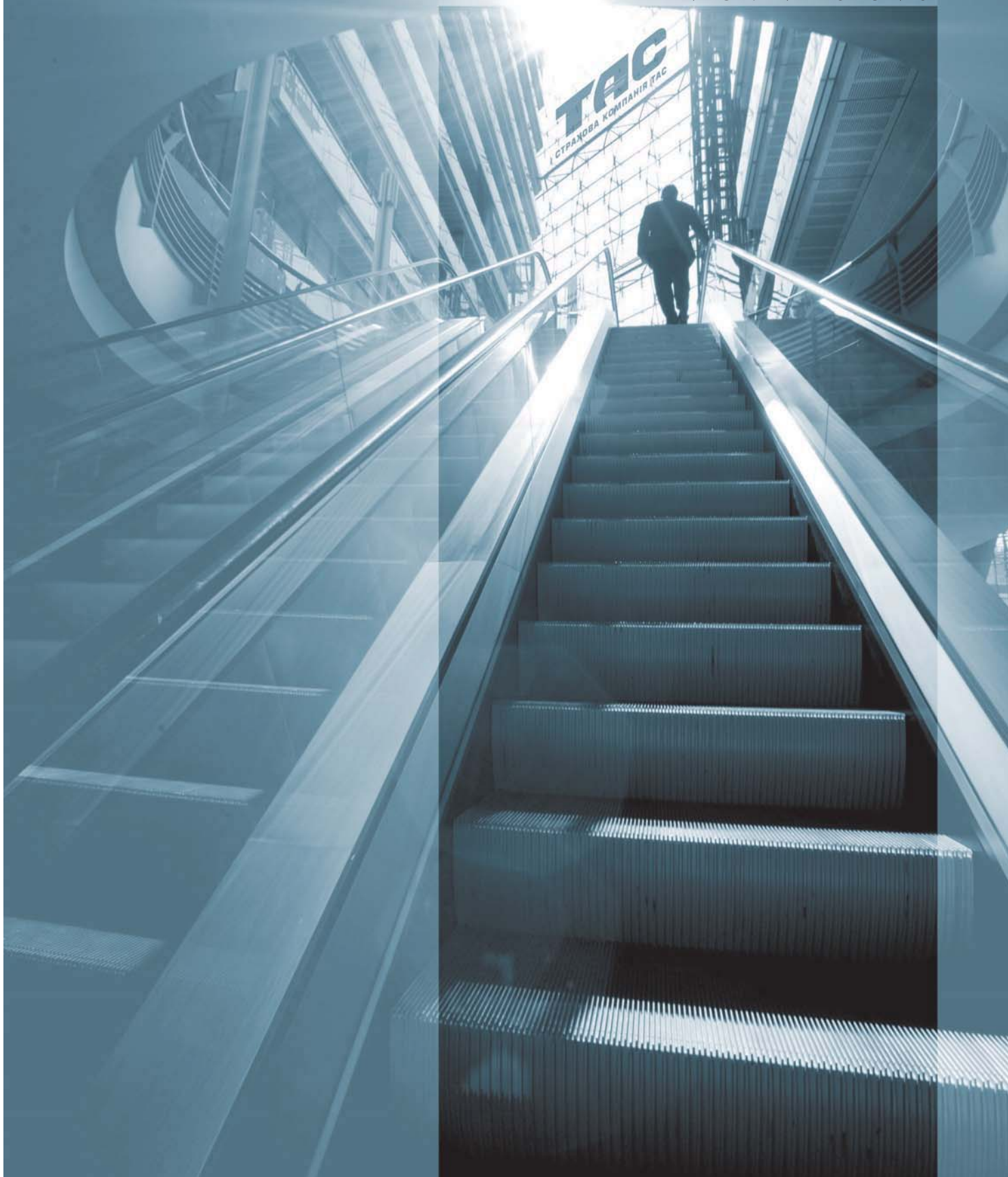
MEMBER OF **SALVE GROUP LONDON**

«АФС Україна» є частиною потужної міжнародної фінансової групи SALVE GROUP LTD (Лондон), до складу якої входять самостійні компанії, що займаються фінансовим консультуванням і продажем фінансових продуктів клієнтам в країнах центральної і східної Європи. АФС має доступ до найкращих фінансових продуктів і рішень. Кожен клієнт АФС може отримати комплексну сервісну програму SALVE GROUP LTD, Лондон.

«AFS Ukraine» is a part of a strong international financial group SALVE GROUP LTD (London), consisting of independent companies involved in financial advice and selling of financial products to customers in central and eastern Europe. AFS has an access to the best financial products and solutions. Each client of AFS can get a comprehensive service program from SALVE GROUP LTD, London.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

DEVELOPMENT PERSPECTIVES



За підсумками 2008 року Страхова компанія «ТАС» впевнено утримує лідируючу ринкову позицію та статус професійного партнера в сфері забезпечення життя: загальна сума страхових премій, зібраних компанією протягом звітного періоду, на 73% перевищує аналогічний показник 2007 року; загальна сума страхових виплат — на 54%, а загальна сума активів — більше ніж у два рази.

Динаміка розвитку протягом останніх 12 місяців та швидке реагування на ринкові зміни дозволяють впевнено стверджувати, що протягом 2009 року компанія продовжить нарощувати обороти. Страхова компанія «ТАС» за підсумками наступного року планує не тільки зберегти, а й покращити свою позицію на ринку шляхом подальшого удосконалення та розширення можливостей в рамках існуючих програм, запровадження нових дієвих механізмів захисту та примноження заощаджень клієнтів компанії, проведення вдалої інвестиційної політики та виходу на нові сегменти ринку. Крім того, вже найближчим часом ми запропонуємо ринку декілька нових страхових продуктів, що будуть цікавими для широкого кола споживачів.

Основною стратегічною ініціативою компанії на наступний рік, звичайно ж, залишається збільшення обсягів страхових премій завдяки застосуванню інноваційних прийомів, покращення умов роботи посередників у сфері просування страхових продуктів та подальше розширення агентської мережі в регіонах. Але найважливішим, як завжди, для компанії залишається задоволення потреб наших клієнтів і надання їм якісного сервісу. Протягом року компанія планує значно удосконалити сервісне обслуговування, побудувати конструктивний діалог з клієнтами для виявлення існуючих та майбутніх потреб, значно розширити можливості в рамках діючих полісів забезпечення життя та запропонувати своїм клієнтам низку дієвих механізмів щодо примноження коштів.

У 2009 році ми запланували проведення значної кількості мотиваційних заходів в рамках стратегії пріоритетного розвитку існуючих каналів продажів, спрямованих на зміцнення партнерських взаємовідносин між Страхова компанія «ТАС» та її страховими посередниками. Протягом 2009 року Компанія продовжить реалізацію проекту з побудови власної агентської мережі і за підсумками звітного періоду ми плануємо збільшити збір платежів у 3,5 рази порівняно з 2008 роком.

Страхова компанія «ТАС» впевнено дивиться у майбутнє. Перед нами поставлена нова мета і нові завдання. Ми працюємо для того, щоб кожен з Вас здійснив свої мрії. Ми вдячні Вам за довіру і будемо раді прожити з Вами ще не один рік!

According to the results of 2008, «TAS» Insurance Company confidently holds the leading market position and status of professional partner in life insurance: the total amount of insurance premiums collected by the company during the reporting period is 73% higher than in 2007; the total amount of insurance payments is 54% higher, and total sum of assets more than twice higher than in 2007.

Development dynamics for the past 12 months and rapid response to market changes allow us to assert confidently that during 2009 the company will continue to increase turnover. Basing on the results of previous year, «TAS» Insurance Company is planning not only maintain but also improve its market position through further improvement and expansion of opportunities within existing programs, introduction of new mechanisms for protection and accrual of the customers' savings, realization of successful investment policy and access to new market segments. Furthermore, soon we will offer several new insurance products in the market that will be interesting to a wide range of consumers.

The main strategic initiative of the company in 2009, of course, is to increase insurance premiums using innovative methods, improving the work of intermediaries in the promotion of insurance products and further expanding the agency network in the regions. As always, most important for the company is to satisfy the needs of our customers and provide high-grade service. During the year, the Company plans to improve service, build up a positive dialogue with customers to identify current and future needs, significantly increase the options within the existing life insurance policies, and offer our customers a number of mechanisms for increasing funds and so on.

During the year, we are going to conduct a large number of incentive measures within the strategy of priority development of the existing sales channels to strengthen partnership relations between IC «TAS» and insurance agents. During 2009, the Company will continue the project to build its own agent network and following the reporting period we are planning to increase the raise of payments by 3,5 times higher in comparison to 2008.

«TAS» Insurance Company looks to the future with confidence. We set new goals and new tasks. We are working to ensure that each of you have fulfilled your dreams. We are grateful for your trust and we will be happy to live with you many a year!