

<b>Звернення Голови Наглядової Ради</b> Appeal of the Chairman of the Supervisory Board	<b>2</b>
<b>Звернення Голови Правління</b> Appeal of the Chairman of the Board	<b>3</b>
<b>Звернення членів Правління</b> Appeal of the members of the Board of Directors	<b>4</b>
<b>Ключові показники діяльності</b> Key indices of activity	<b>5</b>
<b>Динаміка фінансових показників</b> Dynamics of financial indices	<b>6</b>
<b>Структура продажів</b> Sales structure	<b>7</b>
<b>Досягнення року</b> Annual achievements	<b>8</b>
<b>Синергія єдності</b> Synergy of unity	<b>9</b>
<b>Дбайливе ставлення до потреб клієнтів</b> Thoughtful attitude to the clients' needs	<b>10</b>
<b>Партнерські взаємовідносини</b> Partners' relationship	<b>11</b>
<b>Підвищення операційної ефективності</b> Increase of operating efficiency	<b>12</b>
<b>Розвиток власних каналів продажів</b> Development of own sales channels	<b>13</b>
<b>Фінансова звітність</b> Financial statements	<b>14</b>
<b>Аудиторський висновок</b> Auditor's report	<b>14</b>
<b>Баланс</b> Balance sheet	<b>15</b>
<b>Звіт про рух грошових коштів</b> Cash flow statement	<b>17</b>
<b>Звіт про фінансові результати</b> Statement on financial results	<b>19</b>
<b>Примітки до річної фінансової звітності</b> Notes to the annual financial statement	<b>20</b>
<b>Звіт про доходи та витрати страховика</b> Statement on incomes and costs of the insurer	<b>24</b>
<b>Візитка</b> Visit card	<b>25</b>

#### Шановні Колеги!



Закінчився ще один успішний, ювілейний для Страхової компанії «ТАС» рік. Сьогодні з гордістю можна говорити про те, що протягом 10 років компанія здійснює плідну діяльність, впевнено закріплюючи свої лідерські позиції на вітчизняному ринку страхування життя. Завдяки максимальній концентрації зусиль з року в рік СК «ТАС» демонструє клієнтам високу надійність та міцні гарантії страхового захисту, тим самим підвищуючи загальний рівень культури страхування в Україні.

За минулий рік компанія ще більш зміцнила свою репутацію провідного гравця та надійного партнера на ринку страхування, значно покращила клієнтське обслуговування та розвиток партнерства із страховими посередниками. Завдяки успішній роботі СК «ТАС» можна з впевненістю говорити про те, що кількість людей, які відчують себе під надійним страховим захистом, невпинно росте.

Результати діяльності компанії у 2010 році є найкращим свідченням ефективності менеджменту СК «ТАС», що забезпечив стабільну, злагоджено та плідну роботу колективу компанії. За підсумками року СК «ТАС» збільшила клієнтську базу та обсяг залучення страхових премій, що свідчить про довіру клієнтів до страхової компанії, яка в повному обсязі виконує свої зобов'язання. СК «ТАС» продовжила інтегрування сучасних інформаційних технологій у роботу підрозділів та забезпечила високий рівень кваліфікації й продуктивності своїх спеціалістів.

СК «ТАС» продовжує виконувати свою головну функцію – залишатися надійним фінансовим радником та партнером для клієнтів. Робота компанії базується на системному підході, прийнятті виважених управлінських рішень, що з року в рік забезпечує клієнтам гарантовану стабільність і надійність. Вхідження до фінансово-інвестиційної групи «ТАС» є одним з чинників стабільного розвитку страхової компанії. В свою чергу, досягнення СК «ТАС» роблять вагомий внесок у розвиток фінансово-інвестиційної групи «ТАС» загалом. 2010 рік був вдалим для компаній групи «ТАС» - всі компанії групи продемонстрували високі показники діяльності та покращили свої позиції на ринках України.

Від імені Наглядової ради висловлюю глибоку вдячність усім клієнтам та партнерам СК «ТАС» за плідну співпрацю і надію на подальше взаємовигідне партнерство!

З повагою,

Попенко С.П.

Голова Наглядової Ради

#### Dear Colleagues!

Another successful anniversary year for Insurance Company "TAS" came to its end. Today one can speak proudly about providing fruitful activity by the company during last 10 years and steadily consolidating its leadership positions in the domestic life insurance market. Owing to the maximal concentration of efforts, IC "TAS" demonstrates high reliability and durable guarantees of insurance coverage to the clients year in year out, thereby increasing the overall level of insurance culture in Ukraine.

During the last year the company continued to strengthen its reputation of a leading player and reliable partner in the insurance market, significantly improved client service and progress of partnership with insurance intermediaries. Owing to successful work of IC "TAS", one can claim with confidence that the number of people who feel safe under insurance protection is steadily and diligently increasing.

Results of the company's work in 2010 are the best evidence of efficiency of IC "TAS" management, which provided stable, harmonious and fruitful work of our company staff. Resuming this year, IC "TAS" has increased the client base and the volume of insurance premiums attraction. This testifies clients' trust to the insurance company that always comprehensively fulfils its liability. IC "TAS" continued integration of modern information technologies in work of the divisions and provided a high skill level and productivity of our personnel.

IC "TAS" continues to perform its primary function to remain a reliable financial advisor and partner for our clients. Our company work is based upon the system approach and deliberate management decision-making, which provides guaranteed stability and reliability to our clients year after year. Joining to the financial-investment group "TAS" is a factor of stable development of an insurance company. IC "TAS" achievements, in turn, make valuable contribution to "TAS" financial-investment group development overall. 2010 was successful year for the companies of the "TAS" group. All Group companies have demonstrated high performance and strengthened their position in the markets of Ukraine.

On behalf of the Supervisory Board I want to express my deep gratitude to all clients and partners of IC «TAS» for fruitful cooperation and hope for further mutually beneficial partnership!

Sincerely yours,

Popenko S.

Chairman of the Supervisory Board

**Шановні Клієнти, Партнери, Колеги!**

Минулий 2010 рік для Страхової Компанії «ТАС» був особливим. Ми не тільки продемонстрували достойні результати по закінченню року, а й відсвяткували десяту річницю роботи компанії на ринку. За всі ці роки нам є чим пишатися – декілька поколінь управлінців та фінансових консультантів змогли створити міцну, надійну та динамічну компанію, національного лідера на ринку страхування життя.

В 2010 році нам вдалося ще більше укріпити свої лідерські позиції. Ми розширили канали продажів, зміцнили відносини зі своїми стратегічними партнерами, збільшили обсяги реалізації програм страхування та покращили основні фінансові показники Компанії.

Минулого року ми доклали багато зусиль, щоб максимально задовольнити потреби кожного клієнта та кожного фінансового консультанта, який працює з програмами страхування СК «ТАС». Компанія активувала нові послуги Контакт-Центру, суттєво прискорила опрацювання клієнтських запитів, впровадила низку сучасних технологічних рішень, спрямованих на зручне та доступне спілкування з Компанією для кожної людини.

Для наших клієнтів ми прагнемо бути професійним фахівцем з питань особистих накопичень та страхування життя, а для кожного фінансового консультанта, що працює з нашими страховими програмами - найкращим та надійним партнером.

Попит на послуги зі страхування життя зростає з кожним днем. Убезпечення життя стало найбільш ефективним механізмом недержавного пенсійного забезпечення та фінансового захисту своїх родин від непередбачуваних обставин. Для нас це нові виклики та новий рівень соціальної відповідальності.

2011 рік буде роком зростання, роком високої конкуренції та роком змін, який вимагатиме від нас тяжкої та наполегливої праці. В цьому році ми повинні зберегти та примножити минулорічні досягнення, збільшити клієнтську базу, продовжити впровадження нових клієнтських сервісів та забезпечити високий рівень професіоналізму кожного фінансового консультанта, який представляє Страхову Компанію «ТАС» на ринку.

Команда СК «ТАС» налаштована плідно працювати у обраних напрямках й прагне надалі залишатися надійним партнером на ринку страхування життя України.

З повагою,

Власенко А.Л.

Голова правління СК «ТАС»

**Dear Clients, Partners and Colleagues!**

2010 was a special year for Insurance Company "TAS". Not only have we shown significant results by the end of the year, but also we have celebrated the tenth anniversary of company's successful functioning in its field. We have something to be proud of during these years – several generations of managers and finance advisors coped to create firm, reliable and dynamic company, national leader in the field of life insurance.

In 2010 we succeeded to reinforce our leader positions. We have broadened the sales channels, strengthened our relations with strategic partners, enhanced the scales of insurance programmes realization and amended basic financial results of the Company. Last year we did our best to maximally satisfy the needs of every client and every financial advisor who deals with IC "TAS" insurance programmes. Company has activated new Contact-Centre services, accelerated the term of client request processing, introduced a row of modern technology concepts aimed at making communication with Company more comfortable and open for everyone. For our clients, we aspire to be professional specialists in the fields of personal savings and life insurance, and for every financial advisor who deals with our insurance programmes, we aspire to be the best and the most reliable partner.

Demand for life insurance services increases day by day. Life safety has become the most efficient mechanism of non-governmental pension provision and financial protection of family from unforeseen circumstances. These are new challenges for us and a new level of social responsibility.

2011 will be the year of development, high competition and changes. This requires much hard and persistent work. Our assignment for the year is to multiply last-year's success, expand client base, keep on introducing new client services and ensure the high proficiency level of every financial advisor representing IC "TAS" on the market.

IC "TAS" team intends to efficiently work in the outlined directions and strives for maintaining its reputation of a reliable partner in the field of life insurance in Ukraine.

Sincerely yours,

Vlasenko A.

Chairman of the Board of IC "TAS"





#### **Ростислав Борисенко**

Якщо оцінювати минулий рік з точки зору ефективності діяльності компанії, можна не замислюючись сказати - 2010 рік був вдалим для СК «ТАС».

У 2010 році Страхова компанія «ТАС» реалізувала більшість поставлених завдань у сфері оптимізації бізнес процесів.

Був зроблений фокус на діалоги з партнерами та клієнтами. Результатом проявленої уваги став високий рівень надходження страхових премій за всіма основними каналами продажів. Обсяг надходження повторних страхових платежів збільшився більше ніж на 10% і на сьогодні рівень повторів у СК «ТАС» один з найвищих на страховому ринку.

Надійна репутація, ефективне управління, здоровий консерватизм у стратегічному плануванні, орієнтація лише на якісні послуги – все це сприяло тому, що основні показники діяльності компанії були вищими, ніж показники по страховому сектору України.

#### **Rostyslav Borysenko**

If to assess the last year from the point of view of the efficiency of the company activity, it is to say without thinking that the year 2010 was successful for IC "TAS".

In 2010 Insurance Company "TAS" implemented a majority of assigned tasks in the field of business processes optimization.

The focus was made on the dialogues with partners and clients. The result of shown attention was a high level of insurance premiums receipt on all main sales channels. The volume of receipt of the renewal insurance premiums increased by more than 10% and for today the level of repeats in IC "TAS" is the highest one at the insurance market.

Reliable reputation, effective management, healthy conservatism in the strategic planning, focus on qualitative services, all this facilitated that the main indices of the company activity were higher than the indices of the Ukrainian insurance sector.



#### **Максим Бордюг**

2010 рік став переломним періодом для ринку страхування життя. На фоні минулорічних кризових тенденцій намітився підйом страхового сектору. Страховій компанії «ТАС» за цих обставин вдалося здійснити рух у кращий бік. Було обрано оптимальну стратегію продажів, сформовано ефективний план розвитку клієнтських сервісів. Завдяки здійсненню таких кроків СК «ТАС» закінчила рік з позитивними показниками та значно скоротила розрив з основними конкурентами.

У 2011 році на СК «ТАС» чекають приємні відкриття. Саме в наступному році ми плануємо наблизитись до своєї головної мети - безумовного лідерства на ринку страхування життя в Україні, і я вважаю, що у компанії для цього є всі передумови.

#### **Maksym Bordiug**

The year 2010 was a period of change for the market of life insurance. The growth of insurance sector was outlined against the background of the last year's crisis tendencies. Under these circumstances the Insurance Company "TAS" succeeded to move in better side. An optimal sales strategy was chosen, effective plan of clients' services development was formed. Thanks to these steps IC "TAS" ended the year with positive indices and significantly closed a gap with its main competitors.

Pleasant discoveries are waiting for IC "TAS" in 2011. Just in the following year we plan to approximate to our absolute leadership at the market of life insurance in Ukraine, and I think that the company has all preconditions for it.



#### **Віталій Дунюшкін**

За підсумками 2010 року «Страхова компанія «ТАС» знаходиться в трійці лідерів вітчизняного ринку убезпечення життя. Компанія має намір збільшувати набуті темпи зростання і зберегти позитивну динаміку розвитку в майбутніх періодах. Завдяки збалансованій стратегії та наявності необхідних фінансових і технологічних ресурсів у 2010 році СК «ТАС» вдалося покращити свої позиції за збором премій, та значно збільшити активи, що свідчить про перспективи подальшого підвищення показників діяльності компанії.

Отримані досягнення свідчать про стрімке нарощування фінансового потенціалу компанії. На мою думку, 2011 рік має стати роком зміцнення фінансової стабільності компанії та подальшого покращення її ринкових позицій.

#### **Vitaliy Duniushkin**

Under the results of 2010 Insurance Company "TAS" is in the group of three leaders at the market of life insurance. The Company has the intention to increase the acquired growth rates and to maintain the positive dynamics of development in the future periods. Thanks to the balanced strategy and the availability of necessary financial and technological resources in 2010 IC "TAS" succeeded to improve its positions on premiums collection and significantly increase its assets, which certifies about the perspective of the further increase of the company activity indices.

These achievements certify about the swift growth of the company financial potential. In my opinion the year 2011 shall become the year of reinforcement of the company financial stability and the further improvement of its market positions.

## СК «ТАС» - 10 років успіху!

## IC «TAS» - 10 years of success!

**3**-я позиція у рейтингу компаній зі страхування життя /

The **3<sup>rd</sup>** position in the rating of life insurance companies

**14%**-а доля ринку страхування життя України / share of the market of life insurance in Ukraine

Понад **550** млн. грн. зборів страхових внесків / Over **550** mln. UAH of premiums collections

**75 000** клієнтів / clients

**20** млн. грн. страхових виплат / mln. UAH of benefits paid

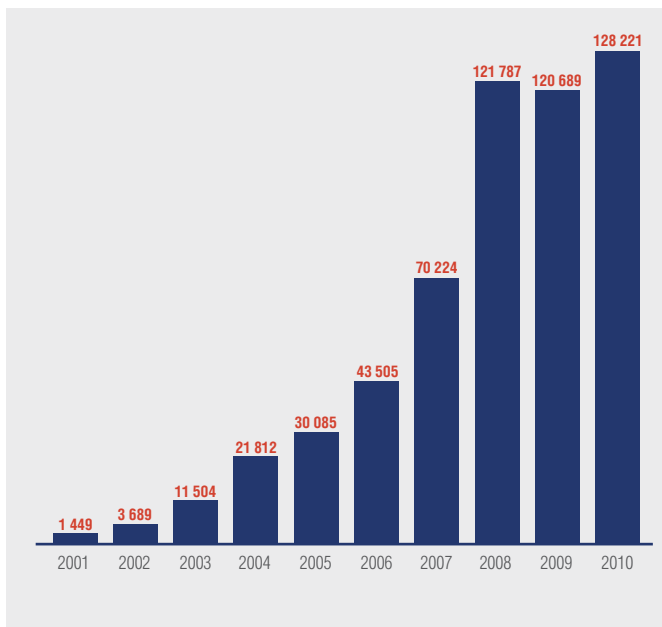
Основні показники за підсумками 2010 року

Main indices by the results of 2010

Чистий прибуток, тис. грн Net profit, thousand UAH	Активи, тис. грн Assets, thousand UAH	Страхові премії, тис. грн Insurance premiums, thousand UAH
<b>51 635</b>	<b>448 558</b>	<b>128 221</b>
+100% порівняно з 2009 р./ versus 2009	+ 89 272 порівняно з 2009 р./ versus 2009	+ 7 532 порівняно з 2009 р./ versus 2009
Інвестиційний дохід 2010, % Investment income 2010, %	Кількість договорів страхування Number of insurance contracts	Страхові резерви, тис. грн Insurance reserves, thousand UAH
<b>ГРН./ UAH - 17%</b> <b>USD - 7%</b> <b>ЄВРО/ EUR - 4,1%</b>	<b>24 014</b>	<b>312 695</b>
	+ 5 978 порівняно з 2009 р./ versus 2009	+ 68 006 порівняно з 2009 р./ versus 2009

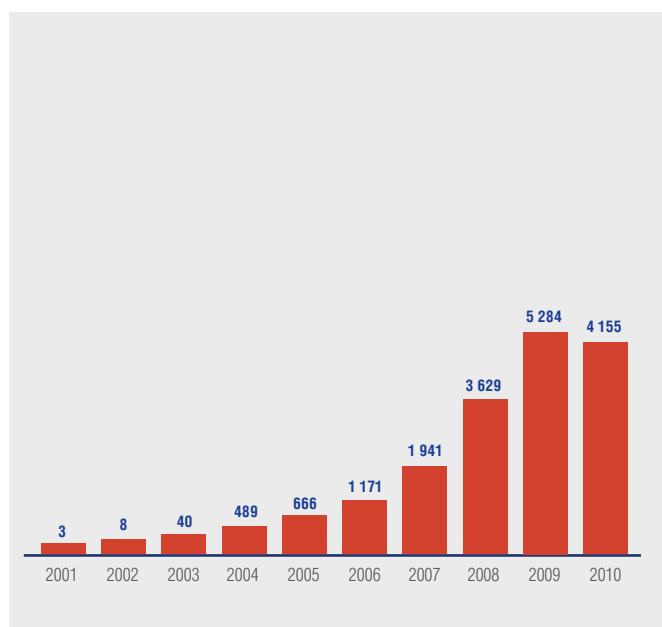
Динаміка надходження страхових платежів (тис. грн.)

Dynamics of insurance premiums (thousand UAH)



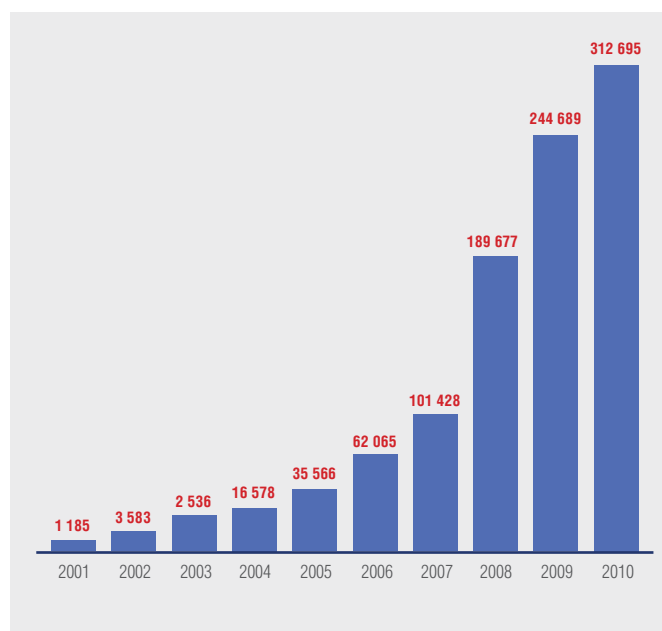
Динаміка страхових виплат (тис. грн.)

Dynamics of benefits paid (thousand UAH)



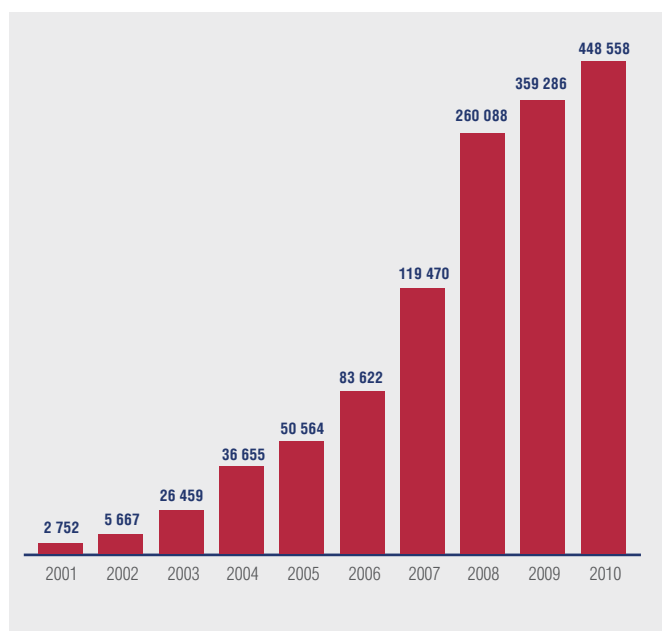
Динаміка страхових резервів (тис. грн.)

Dynamics of insurance reserves (thousand UAH)



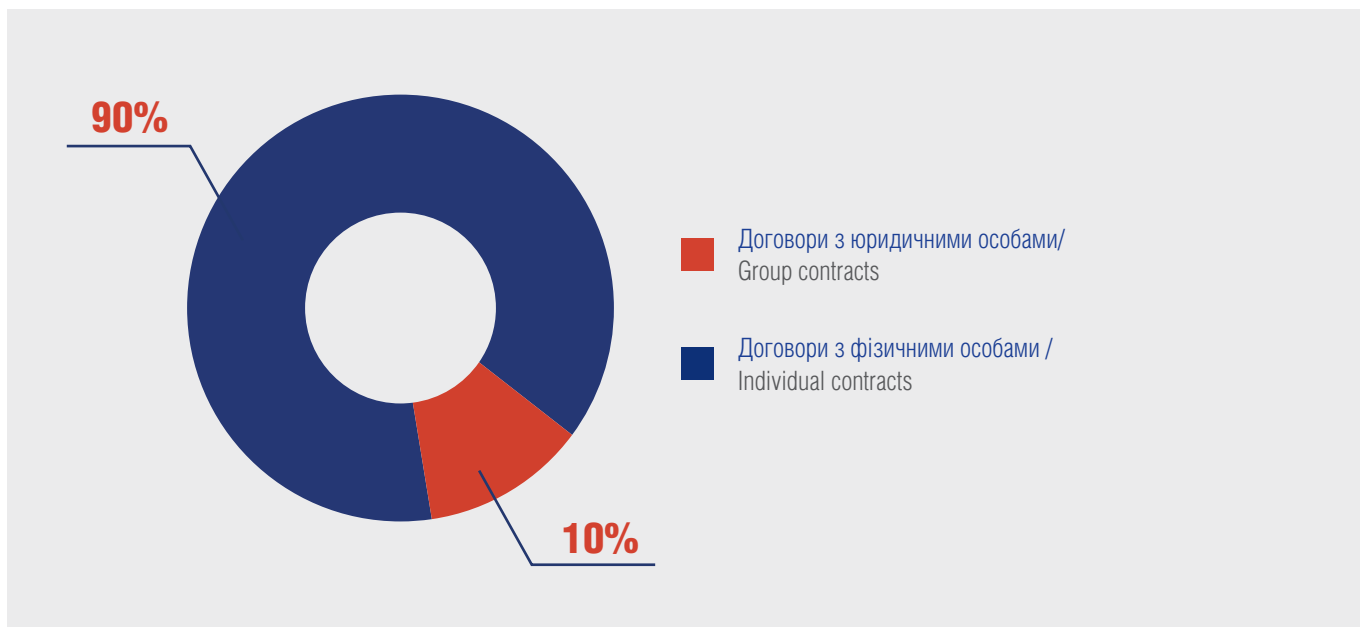
Динаміка активів (тис. грн.)

Dynamics of assets (thousand UAH)



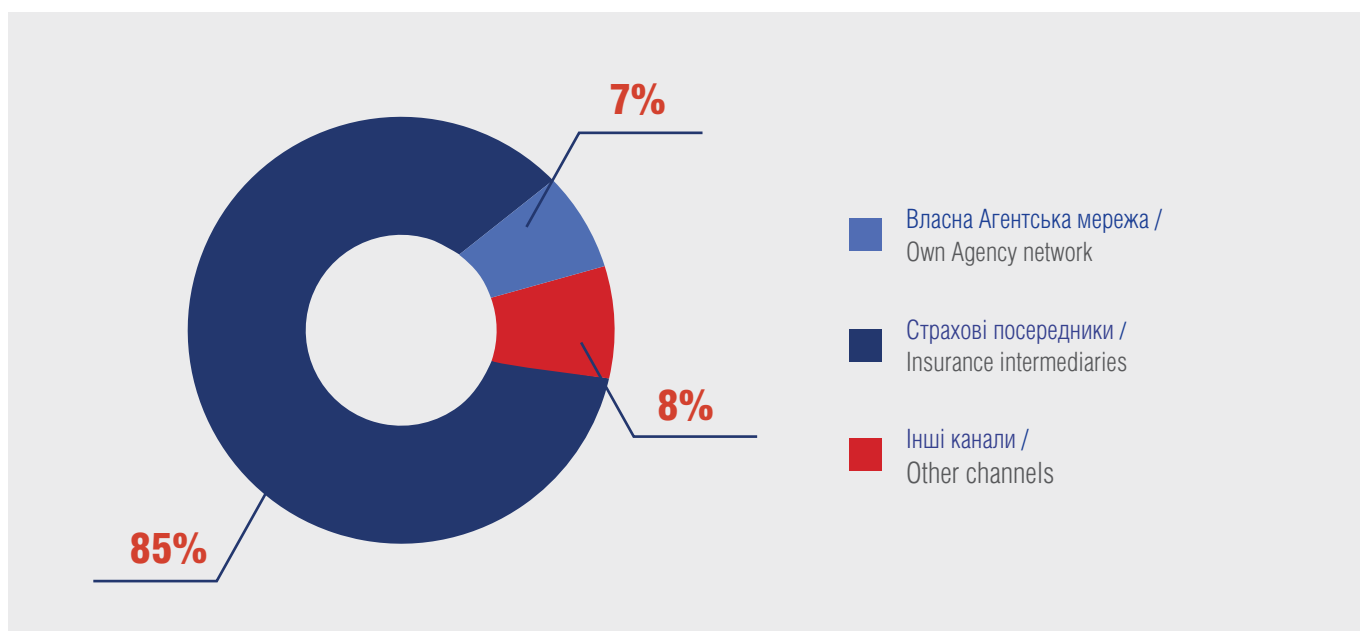
## Структура продажів по клієнтах

Sales structure by clients



## Структура продажів по Каналах

Sales structure by Channels



I-й квартал

The 1<sup>st</sup> quarter

1. Запроваджено нові клієнтські сервіси:
  - Старт роботи оновленого call-центру;
  - Початок СМС-інформування клієнтів компанії.
2. Старт співробітництва з компанією «Кредит-Маркет» у сфері кредитного страхування.
3. Розпочато співпрацю із новим страховим посередником – компанією «Старлайф»
4. Проведено Річну Агентську Конференцію

1. The following new clients' services were implemented:
  - Start of work of renewed call-center;
  - Start of SMS-notification of the company clients
2. Start of collaboration with the company "Credit-Market" in the field of credit insurance.
3. The collaboration with a new insurance intermediary "Starlife" began
4. The Annual Agent's Conference was conducted.

1. Укладено найдовший за всю історію компанії договір страхування строком 62 роки
2. Стартував проект «Сертифікація фінансових консультантів»
3. Початок співпраці з медичним ассітансом

1. The longest insurance contract in the history of the company - for 62 years - was signed
2. The project «Certification of financial consultants» was launched
3. Start of collaboration with medical assistance

II-й квартал

The 2<sup>nd</sup> quarter

III-й квартал

The 3<sup>rd</sup> quarter

1. Укладено договір за дитячою накопичувальною програмою з найбільшим в історії компанії страховим внеском - майже 200.000 грн. у рік
2. Впроваджено новий сервіс для клієнтів – «Дзвінок за допомогою Skype»

1. The child endowment contract with the largest premium in the history of the company - nearly 200,000 UAN per year - was signed
2. A new clients' service "Call by Skype" was implemented

1. Активация системи електронного документообігу WAS (Workflow Automation System).

2. Впровадження модулю CRM (Customer Relationship Management)

1. Activation of the system of electronic documents circulation WAS (Workflow Automation System).

2. Implementation of CRM module (Customer Relationship Management)

IV-й квартал

The 4<sup>th</sup> quarter



Правильно розставлені пріоритети, об'єднання зусиль за основними напрямками роботи компанії, інтеграція процесів між підрозділами СК - те, що призводить до високих результатів.

Rightly established priorities, efforts unification under the main directions of the company work, processes integration between the subdivisions of IC – these lead to high results.

### У фокусі:

- Партнерські взаємовідносини - Ми працюємо з найкращими компаніями-посередниками на ринку страхування життя України. Стабільність, взаємна повага і довіра - основні принципи, на яких будується наше партнерство;
- Дбайливе ставлення до потреб клієнтів - Ми прагнемо того, щоб наші клієнти завжди отримували послуги й обслуговування найвищої якості, і робимо все, щоб вони на ділі отримували сервіс на найвищому рівні. Швидке оброблення запитів, широкий вибір зручних способів комунікації з фахівцями компанії, максимальна увага до потреб клієнтів - це те, що робить компанію успішною;
- Розвиток власних каналів продажів - Побудова і розвиток команди Агенської мережі СК «ТАС» є невід'ємною частиною загальної стратегії діяльності компанії на страховому ринку;
- Підвищення операційної ефективності - Вдосконалення бізнес процесів компанії, розвиток сервісів, запуск корисних інноваційних послуг - означає рухатись вперед. Лідер ринку має завжди надавати щось нове і необхідне, задовольняючи потреби клієнтів та партнерів.

### In the focus:

- Partners' relationship – We collaborate with the best companies-intermediaries at the market of life insurance in Ukraine. Stability, mutual respect and confidence are the main principles, on which our partnership is based;
- Thoughtful attitude to the clients' needs – We seek that our clients always receive services and maintenance of the best quality and make all that they in practice receive the service at the highest level. Quick inquiries processing, a wide range of the convenient communication means with the company specialists, maximal attention to the clients' needs – these make successful our company;
- Development of own sales channels – Forming and development of the Agency network team of IC "TAS" is the integral part of the general strategy of the company activity at the insurance market;
- Increase of operating efficiency – Improvement of the company business processes, services development, launch of useful innovative services – mean to move in forward. Market leader shall always give something new and necessary by satisfying clients' and partners' needs.

У 2010 році СК «ТАС» провела серйозну роботу з розвитку клієнтського сервісу. У результаті нововведень компанії вдалося запропонувати клієнтам найширший спектр сервісних послуг на вітчизняному ринку страхування життя.

Щодня call-центр СК «ТАС» обробляє до 150 вхідних дзвінків

Every day the call-center of IC «TAS» processes up to 150 incoming calls

Департамент клієнтського сервісу СК впровадив розсилку sms-повідомлень Клієнтам з нагадуваннями щодо чергових страхових платежів, інформацією про зарахування коштів, повідомленнями про отримання заяви від Клієнта, тощо. Крім цього, на сайті СК «ТАС» було активовано послугу «Дзвінок за допомогою Skype», яка разом з «гарячою» телефонною лінією та on-line консультацією на сайті компанії урізноманітнила можливості зв'язку з компанією, та покращила процес обробки клієнтських запитів.

Call-центр компанії було переведено на шестиденний робочий тиждень, а графік його роботи протягом тижня продовжено на 5 годин. Завдяки таким змінам компанія стала ближче до клієнтів, збільшилась кількість прийнятих запитів та наданих клієнтам консультацій. Щодня call-центр СК «ТАС» обробляє до 150 вхідних дзвінків.

Також передбачено можливість клієнтських звернень до call-центру у неробочий час. Для цього було активовано послугу «call-back» (зворотній зв'язок), за допомогою якої клієнти можуть замовити дзвінок оператора контакт-центру на зручний для себе час.

СК продовжила процес впровадження електронного документообігу, розпочатий у 2009 році. Створення електронного архіву документів, поступове скорочення операцій з паперами за допомогою сучасних IT-технологій сприяло скороченню термінів обробки письмових запитів від клієнтів компанії. СК «ТАС» вдалося скоротити період опрацювання кореспонденції до 4 днів, що стало значним досягненням, оскільки за вимогами законодавства період опрацювання кореспонденції становить 30 календарних днів. Усього протягом року було оброблено 10 868 письмових клієнтських запитів.

Всі зазначені зміни дозволили покращити рівень клієнтського сервісу, підвищити швидкість обробки всіх вхідних клієнтських запитів. Ми й надалі плануємо залишатись надійним партнером й вдосконалювати якість сервісу у відповідності із вимогами часу та потребами клієнтів.

In 2010 IC «TAS» carried out the serious work on the clients' service development. In the result of innovations the company succeeded to offer to the clients the widest spectrum of services at the national market of life insurance.

The Department of clients' service of IC implemented the delivery of sms-notifications to the Clients with the reminders about next insurance premiums, information about funds entry, notifications about the receipt of application from the Client etc. In addition on the site of IC «TAS» was activated the service «Call by Skype», which together with the «hot» telephone line and on-line consultation on the company site diversified the possibilities of communication with the company and improved the process of clients' inquiries processing.

The company Call-center was transferred to six-day working week, and its work schedule at weekdays was prolonged by 5 hours. Thanks to such changes the company became closer to the clients, the number of accepted inquiries and given consultations increased. Every day the call-center of IC «TAS» processes up to 150 incoming calls.

The possibility of clients' applications to the call-center on nonworking days is also provided. For this the service «call-back» was activated, with help of which the clients can order a call of the call-center operator in the convenient for them time.

IC continued the process of implementation of the electronic documents circulation initiated in 2009. Creation of the electronic documents archive, gradual shortening of operations with papers with help of modern IT-technologies favored the shortening of terms of processing of the company clients' written inquiries. IC «TAS» succeeded to shorten the period of correspondence processing up to 4 days, which was a significant achievement because according to the law requirements the term of correspondence processing constitutes 30 calendar days. In all during the year 10 868 client's written inquiries were processed.

All aforementioned changes allowed improving the level of clients' service, increasing the processing speed of all incoming clients' inquiries. And we further plan to remain a reliable partner and to improve the service quality according to the time requirements and the clients' needs.

СК «ТАС» вдалося скоротити період опрацювання кореспонденції до 4 днів. Оброблено 10 868 письмових клієнтських запитів

IC «TAS» succeeded to shorten the period of correspondence processing up to 4 days. 10 868 clients' written inquiries were processed

За підсумками минулого року плідна співпраця Страхової компанії «ТАС» зі страховими посередниками дозволила значно збільшити збори страхових премій у порівнянні з 2009 роком та вивести якість роботи фінансових консультантів на новий рівень. У 2010 році усі без винятку **партнери компанії збільшили об'єми продажів програм страхування - загальний ріст премій склав понад 112%**.

З огляду на підвищення обізнаності суспільства у специфіці накопичувального убезпечення життя, та усвідомлення нашими співвітчизниками можливостей, які надають програми страхування, наші партнери змінили стратегію клієнтського сервісу. Набагато більше уваги було приділено професійній підготовці фінансових консультантів, поступовому переходу від реалізації страхових послуг до комплексного фінансового планування сім'ї.

Завдяки спільним зусиллям СК «ТАС» та її партнерів вдалося не тільки зберегти один з найвищих показників на ринку за рівнем повторних платежів, а й підвищити його в 2010 році на 10 відсоткових пунктів в порівнянні з минулим роком. Це свідчить про те, що консультанти професійно обслуговують своїх клієнтів не тільки перед укладанням договору страхування, а й упродовж усього терміну його дії.

Протягом 2010 року велику увагу було приділено клієнтам, які в силу різних причин припинили оплату раніше укладених договорів страхування. **Завдяки відповідальній роботі партнерів було відновлено майже 1800 договорів.** Особливо високий рівень професіоналізму в супроводі клієнтів продемонстрували компанії «Ассіс-ТАС» та «ТАС-Фінанс Консалтинг».

У 2010 році відбулося розширення каналів продажів СК «ТАС», у результаті якого Компанія почала співробітництво з новим страховим посередником – ТОВ «Старлайф». Це молода, динамічна, перспективна команда, партнерство з якою обіцяє зростання продажів та збільшення досягнень СК на ринку у майбутньому.

Особливу увагу СК «ТАС» було приділено проведенню багаторівневого навчання консультантів та менеджерів партнерів зі страхування. Компанія організувала низку тренінгів, призначених для детального ознайомлення страхових посередників з програмами та бізнес-процесами СК «ТАС», що забезпечило ефективну роботу їх консультантів у 2010 році. Значним досягненням у сфері співпраці компанії зі страховими посередниками також став початок роботи нової електронної бази даних для партнерів СК «ТАС», яка дала можливість нашим партнерам відстежити статус кожної заяви на страхування з моменту її передачі до страхової компанії. Старт цього проекту сприяв організації більш якісної процедури виписки страхових договорів та передання їх клієнтам.

2010 рік також став періодом розробки нового проекту, призначеного для підготовки партнерів СК «ТАС» до змін у державному регулюванні діяльності страхових посередників. Йдеться про проект спеціалізованого навчання, завдяки якому партнери компанії будуть готові достойно пройти процедуру державної сертифікації фінансових консультантів. Завдяки такому кроку назустріч викликам сучасності, у партнерів СК «ТАС» з'явиться ще більше конкурентних переваг на ринку страхування життя України.

By the results of the last year a fruitful collaboration of Insurance Company "TAS" with insurance intermediaries allowed significantly increasing of the insurance premiums collection in comparison with the year 2009 and leading out of the quality of financial consultants' work to a new level. In 2010 **all partners without exception increased the volume of insurance programs selling – total premiums increase constituted over 112%.**

Our partners changed the clients' service strategy taking into consideration the society erudition in the specifics of accumulative life support and awareness by countrymen of the possibilities given by the insurance programs. Much more attention was paid to the professional training of financial consultants, gradual passage from the insurance services selling to the complex financial family planning.

Thanks to the common efforts of IC "TAS" and its partners it succeeded not only to maintain one of the highest indices at the market by the level of renewal premiums, but to increase it in 2010 by 10 percent points in comparison with the last year. This certifies that the consultants professionally serve their clients not only before the conclusion of insurance contract but during all its term of validity.

During 2010 a great attention was paid to the clients, who by different reasons stopped the payment of earlier concluded insurance contracts. **Thanks to the partners' responsible work almost 1800 contracts were renewed.** Particularly high level of professionalism in clients' support was demonstrated by the companies "AssisTAS" and "TAS-Finance Consulting".

In 2010 took place the sales channels expansion of IC "TAS", in the result of which the Company began the collaboration with a new insurance intermediary – LLC "Starlife". This is a young, dynamical, perspective team, the collaboration with which promises hereafter the selling growth and the achievements increase of IC at the market.

A particular attention of IC "TAS" was paid to carrying out of multi-level training of consultants and managers – insurance partners. The Company organized a range of trainings designated for the detailed acquaintance of insurance intermediaries with the programs and business processes of IC "TAS", which ensured the effective work of their consultants in 2010. A significant achievement in the field of the company collaboration with insurance intermediaries was also the start of work of a new electronic database for the partners of IC "TAS", which gave to our partners the possibility to trace the status of each application for insurance from the moment of its transfer to the insurance company. The start of this project favored the organization of more qualitative procedure of insurance contracts issuance and their transfer to the clients.

The year 2010 was also the period of elaboration of a new project designated for the preparation of the partners of IC "TAS" for the changes in the state regulation of insurance intermediaries' activity. It is talked about the project of specialized training, thanks to which the company partners will be ready to pass with dignity the procedure of the state certification of financial consultants. Thanks to this step towards modern challenges the partners of IC "TAS" will have more competitive advantages at the market of life insurance in Ukraine.

Партнери компанії збільшили об'єми продажів програм страхування - загальний ріст премій склав понад 112%

all partners without exception increased the volume of insurance programs selling – total premiums increase constituted over 112%

Завдяки відповідальній роботі партнерів було відновлено майже 1800 договорів

Thanks to the partners' responsible work almost 1800 contracts were renewed

**Впроваджено систему електронного документообігу WAS (Workflow Automation System)**

**The system of electronic documents circulation WAS (Workflow Automation System) was implemented**

Досягнення СК «ТАС» у сфері сервісного обслуговування та розвитку каналів продажів були б неможливими без модернізації внутрішніх бізнес процесів компанії. У 2010 році були впроваджені автоматизовані системи, що допомогли вдосконалити роботу компанії за усіма напрямками діяльності.

Базою для більшості нововведень у 2010 році стало впровадження системи електронного документообігу WAS (Workflow Automation System). В результаті такого нововведення вся страхова документація компанії була переведена на електронні носії, а співробітники СК «ТАС» отримали до неї багатоканальний доступ.

Впровадження системи WAS дало можливість структурним підрозділам СК паралельно працювати з одним і тим самим документом, наприклад, одночасно здійснювати фінансову та медичну оцінку ризиків за одним договором страхування. Таким чином, скоротився час обробки документації та спрощено процес виписки полісів. У середньому на виписку договорів страхування стало витрачатися близько 5 днів, на відміну від стандартних 7-и.

**У 2010 році був остаточно впроваджений модуль CRM (Customer Relationship Management), який дозволив упорядкувати інформацію про комунікації з кожним клієнтом та покращити опрацювання клієнтських звернень до Компанії. У рамках CRM в індивідуальному електронному профілі (картці) клієнта міститься інформація про всі його поліси, зберігається повна історія контактів клієнта з компанією та внесено зміни до договору страхування. Електронну «картку» було інтегровано з call-центром. Відтепер повні дані про конкретного клієнта активуються під час його дзвінка на «гарячу лінію», що значно спрощує процес спілкування оператора контакт-центру та клієнта. Завдяки запровадженню системи CRM, СК «ТАС» вдалося перейти на новий якісний рівень обслуговування клієнтів.**

Окрім розвитку сервісів компанії, значну увагу було приділено вдосконаленню процесів обліку даних та підготовки фінансової звітності для менеджменту компанії, акціонерів та регуляторних органів. Робота у даному напрямку була проведена з огляду на те, що від якості та швидкості обробки даних залежить оперативність та ефективність управлінських рішень компанії, стабільність та ефективність її роботи. СК «ТАС» впровадила автоматизоване формування управлінської звітності та звітності за міжнародними стандартами (МСФЗ) на базі облікової системи 1С : 8. Також, значним кроком у професійному розвитку Компанії стало створення власного аналітичного центру. На його базі регулярно почав проводитись глибинний аналіз мережі продажів, рентабельності продуктів, клієнтського портфелю та інших стратегічних складових роботи компанії. Висновки аналітичного центру лягають в основу прийняття стратегічних рішень СК «ТАС».

The achievements of IC «TAS» in the field of after-sales service, sales channels development etc would be impossible without the improvement of the internal business processes of the company. In 2010 the range of automated systems, which helped to improve the company work under all directions of activity, was implemented.

The basis for the most innovations in 2010 was the implementation of the system of electronic documents circulation WAS (Workflow Automation System). In the results of such innovation all insurance documentation was transferred into electronic carriers and the employees of IC «TAS» received a multi-channel access to it.

The implementation of WAS system gave the possibility to structural subdivisions to work parallel with the same document, for example, to conduct financial and medical risks assessment simultaneously under one insurance contract. Thus, the time for documents processing was shortened and the process of policies issuance was simplified. On average about 5 days are now spent for the insurance contracts issuance in comparison with standard 7 days.

**In 2010 CRM module (Customer Relationship Management) was finally implemented, which allowed sorting of information about the communications with each client and improving the processing of clients' applications to the Company. Within the limits of CRM in individual electronic client's profile (card) the information about all his/her policies is contained, the full history of the client's contacts with the company and the changes made in the insurance contract are kept. The electronic "card" was integrated with the call-center. Forward the full data on a specific client are activated during his/her call to the call-center "hot line", which significantly simplifies the process of communication between the contact-center operator and the client. Thanks to the implementation of CRM system IC "TAS" succeeded to move to a new qualitative level of clients' service.**

Besides the company services development a significant attention was paid to the improvement of accounting data processes and the financial statements preparation for the company management, shareholders and regulatory authorities. The work in this direction was conducted taking into account that from the quality and the speed of data processing depend the operability and the efficiency of the company management decisions, the stability and the efficiency of its work. IC «TAS» implemented the automated forming of management accounts and accounts under the international standards (IFRS) on the basis of the accounting system 1C : 8. A significant step in the company professional development was also the creation of its own analytical center. On its basis a deep analysis of selling network, products profitability, clients' briefcase and other strategic components of the company work began to be conducted. The conclusions of the analytical center underlie strategic decisions making of IC «TAS».

У 2010 році СК «ТАС» продовжила розвиток власної Агентської мережі. Було створено підґрунтя для відкриття нових представництв у Миколаєві, Чернігові, Коростишіві та відновлення роботи агенції у Полтаві. Відділення Агентської мережі у вказаних регіонах розпочали свою роботу вже на початку 2011 року. Загалом на кінець 2010 року Агентська мережа була представлена на 10 агентствами у 7 регіонах України.

Крім відкриття нових відділень, СК «ТАС» зробила акцент на підвищенні якості роботи агентів Мережі. Протягом 2010 року компанія у повній мірі реалізувала програму навчання й підвищення кваліфікації менеджерів та фінансових консультантів Агентської мережі. Численні тренінги та семінари були спрямовані на вдосконалення менеджерських знань працівників. Крім цього, були внесені зміни до системи мотивації консультантів та менеджерів, завдяки яким найпродуктивніші фінансові консультанти отримали змогу значно підвищити рівень свого доходу. Результатом стала більш висока продуктивність роботи менеджерів та фінансових консультантів, зросла кількість укладених договорів страхування на одного фінансового консультанта, підвищився розмір середнього страхового внеску за одним договором страхування.

У порівнянні з 2009 роком **приріст перших премій, залучених одним юніт-менеджером, склав 148%**. При цьому зросла й кількість агентів із повною зайнятістю, які забезпечили значне зростання динаміки продажів: у 2010 році середня чисельність юніт-групи збільшилась на 129%. Мобілізувавши зусилля, менеджери Агентської мережі підвищили надходження перших премій на 20%, та збільшили рівень повторних платежів на 10 відсоткових пунктів.

В рамках мотиваційних заходів протягом 2010 року серед фінансових консультантів та менеджерів Агентської мережі тривало змагання, переможці якого потрапили до списку учасників мандрівки до Парижу навесні 2011 року. Можливість зустріти весну у столиці Франції отримали 20 кращих співробітників Мережі, результативність роботи яких забезпечила зростання показників діяльності СК «ТАС» у 2010 році.

Підсумовуючи результати роботи Агентської мережі у 2010 році, можна стверджувати, що сьогодні на страховому ринку України Страхову компанію «ТАС» представляють справжні професіонали своєї справи. Успіхи та здобутки Агентської мережі у 2010 році ще раз підтверджують успішність та важливість проекту для СК «ТАС».

In 2010 IC "TAS" continued the development of its own Agency network. The ground for new representative offices opening in Mykolaiv, Chernihiv, Korostyshiv and renewal of work of the agency in Poltava was created. The branches of the Agency network in the aforesaid regions began their work already at the beginning of 2011. Generally at the end of 2010 the Agency network was represented by 10 agencies in 7 regions of Ukraine.

Save new branches opening IC "TAS" focused on the increase of quality of the Network agents' work. During 2010 the company fully implemented the program of training and professional development of managers and financial consultants of the Agency network. Numerous trainings and seminars were directed to the improvement of the employees' managerial knowledge. Besides, the changes were made into the motivation system of consultants and managers, thanks to which the most productive financial consultants received the possibility to significantly increase the level of their income. The result was higher work productivity of managers and financial consultants, a number of concluded insurance contracts for one financial consultant increased and the amount of average insurance premium under one insurance contract increased.

In comparison with 2009 **the growth of the first premiums involved by one unit-manager constituted 148%**. With it a full time agents, who provided a significant selling dynamics growth, increased: in 2010 the average unit-group number increased by 129%. By mobilizing the efforts, the Agency network managers increased the first premiums receipt by 20%, and increased the level of renewal premiums by 10 percent points.

Within the limits of motivation measures during 2010 among financial consultants and managers of the Agency network was conducted the competition, the winners of which entered into the participants' list of the trip to Paris in spring of 2011. The possibility to meet the spring in the capital of France received 20 best employees of the Network, the effectiveness of whose work provided for the activity indices increase of IC "TAS" in 2010.

By summarizing the work results of the Agency network in 2010 it is safe to say that today at the insurance market in Ukraine the Insurance Company "TAS" is represented by true professionals of their business. The successes and the achievements of the Agency network in 2010 one more time confirm the successfulness and the importance of the project for IC "TAS".

**Приріст перших премій, залучених одним юніт-менеджером, склав 148%**

The growth of the first premiums involved by one unit-manager constituted **148%**

**Менеджери Агентської мережі підвищили надходження перших премій на 20%, та збільшили рівень повторних платежів на 10 відсоткових пунктів**

The Agency network managers increased the first premiums receipt by **20%**, and increased the level of renewal premiums by **10** percent points

**Аудиторський висновок про фінансову звітність  
Приватного акціонерного товариства  
«Страхова компанія «ТАС».**

15 квітня 2011 року

Незалежними аудиторами аудиторської фірми «ПКФ Аудит-фінанси» на підставі договору від 24 березня 2011 року №16 було проведено аудит поданої в додатку фінансової звітності приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ТАС» у складі: балансу на 31.12.2010 року, звіту про фінансові результати за 2010 рік, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал та приміток за 2010 рік, що підготовлені відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік в Україні» та Національних положень (стандартів), бухгалтерського обліку в Україні.

Свідоцтво про внесення АФ «ПКФ Аудит-фінанси» до Реєстру суб'єктів аудиторської діяльності № 3886 від 26.10.2006 р., чинне до 26.10.2011 р.

Перевірка проведена під керівництвом директора з аудиту АФ «ПКФ Аудит-фінанси» Сухорукової Т.С. (сертифікат аудитора серія А, №004724, свідоцтво про внесення до реєстру аудиторів, які можуть проводити перевірки фінансових установ, видане Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг від 16.01.2007 р. серії А №001285).

Аудиторська фірма «ПКФ-Аудит-фінанси» надала висновки щодо фінансових звітів на основі результатів аудиторської перевірки, проведеної у відповідності до Міжнародних стандартів аудиту. Ці стандарти вимагають від аудитора дотримання етичних вимог, а також планування й виконання аудиторської перевірки для отримання достатньої впевненості у тому, що фінансові звіти не містять суттєвих викривлень.

Аудит фінансової звітності ПАТ «Страхова компанія «ТАС» передбачав виконання аудиторських процедур задля отримання аудиторських доказів стосовно сум та розкриттів у фінансових звітах. Відбір процедур залежав від судження аудитора. До таких процедур входила і оцінка ризиків суттєвих викривлень фінансових звітів внаслідок шахрайства й помилок. Виконуючи оцінку цих ризиків, аудитор розглядав заходи внутрішнього контролю, що стосувалися підготовки та достовірного представлення фінансових звітів, з метою розробки аудиторських процедур, які відповідають обставинам, а не з метою висловлення думки щодо ефективності внутрішнього контролю суб'єкта господарювання. Аудит включав також і оцінку відповідності використаної облікової політики, прийнятність облікових оцінок, зроблених управлінським персоналом, та загального представлення фінансових звітів.

Аудитором проаналізовані надані Приватним акціонерним товариством «Страхова компанія «ТАС» документи. На підставі зробленої перевірки аудитор робить висновок, що фінансові звіти справедливо та достовірно відображають фінансовий стан Товариства станом на 31.12.2010 року, а його фінансові результати на зазначену дату знаходяться у відповідності до Закону України «Про бухгалтерський облік в Україні та Національних положень (стандартів).

**Auditors' Report on the Financial Statements  
of Private Joint-Stock Company  
«Insurance Company «TAS».**

April 15, 2011

We, the independent auditors of the audit firm «PKF Audit-Finances» on the ground of the Contract of March 24, 2011 No. 16, have audited the financial statements of Private Joint-Stock Company «Insurance Company «TAS», which are attached and comprise: the balance sheet as at 31.12.2010, the statement on financial results for the year 2010, the cash flows statement, the statement on equity capital and the explanatory notes to the statements for the year 2010, which were prepared according to the Law of Ukraine «About the accounting in Ukraine» and the National Regulations (Standards) on Accounting in Ukraine.

The Certificate about the inscription of AF «PKF Audit-Finances» into the register of subjects of auditing activity No. 3886 of 26.10.2006, valid till 26.10.2011.

The audit was conducted under the direction of the director on audit of AF «PKF Audit-Finances» Sukhorukova T.S. (the auditor's certificate of series A, No. 004724, the Certificate about the inscription into the Register of auditors, who have the right to carry out the audit of financial institutions, issued by the State Committee on regulation of the financial services markets on 16.01.2007, series A No. 001285).

The audit firm «PKF Audit-Finances» expressed its opinion on these financial statements based on the audit conducted in accordance with the International Standards on Auditing. Those Standards require that the auditor complies with ethical requirements and plans and performs the audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free from material misstatement.

The audit of PJSC «Insurance Company «TAS» involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment. Such procedures include the assessment of the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers internal control relevant to the entity's preparation and fair presentation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the entity's internal control. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made by the Administration Staff as well as evaluating the overall presentation of the financial statements.

The auditor examined the documents rendered by Private Joint-Stock Company «Insurance Company «TAS». On the ground of conducted audit the auditor's opinion is that the financial statements give a true and fair view of the Company financial position as at 31.12.2010, and its financial results at the aforesaid date conform to the Law of Ukraine «About the accounting in Ukraine» and the National Regulations (Standards).

	31.12.2010	31.12.2009	
<b>АКТИВИ</b>	<b>тис.грн. / Thousand UAH</b>		<b>ASSETS</b>
<b>НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			<b>NON-CURRENT ASSETS</b>
<b>Нематеріальні активи:</b>			<b>Intangible assets:</b>
Залишкова вартість	687	179	Depreciated value
Первісна вартість	709	179	Face value
Накопичена амортизація	22	-	Cumulative amortization
Незавершене будівництво			Construction in progress
<b>Основні засоби:</b>			<b>Fixed assets:</b>
Залишкова вартість	59878	46318	Depreciated value
Первісна вартість	75867	57856	Face value
Знос	15989	11538	Deterioration
<b>Довгострокові фінансові інвестиції</b>			<b>Long-term financial investments</b>
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	10337	227	Which are accounted under the method of participation in the capital of other enterprises
Інші фінансові інвестиції	70397	133427	Other financial investments
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	Long-term accounts receivable
Відстрочені податкові активи	-	-	Deferred tax assets
Гудвіл	-	-	Goodwill
Інші необоротні активи	-	-	Other non-current assets
Усього необоротних активів	141299	180152	Total non-current assets
<b>ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			<b>CURRENT ASSETS</b>
<b>Запаси:</b>			<b>Reserves:</b>
Виробничі запаси	147	289	Industrial reserves
Векселі одержані			Bills received
<b>Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:</b>			<b>Accounts receivable for goods, works and services:</b>
Чиста реалізаційна вартість	5183	21949	Net selling value
Первісна вартість	5239	45757	Primary cost
Резерв сумнівних боргів	56	23808	Reserve of dubious debts
<b>Дебіторська заборгованість за розрахунками:</b>			<b>Accounts receivable:</b>
З нарахованих доходів	3179	1858	From accrued incomes
Із внутрішніх розрахунків	-	-	From internal settlements
Інша поточна дебіторська заборгованість	31448	11249	Other current accounts receivable
Поточні фінансові інвестиції	9	9	Current financial investments
<b>Грошові кошти та їх еквіваленти:</b>			<b>Cash assets and their equivalents:</b>
В національній валюті	115983	55281	In national currency
В іноземній валюті	127030	88115	In foreign currency
Інші оборотні активи	-	-	Other current assets
Усього оборотних активів	282979	178750	Total current assets
<b>ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ</b>	<b>24280</b>	<b>384</b>	<b>COSTS OF FUTURE PERIODS</b>

## БАЛАНС

## BALANCE SHEET

БАЛАНС	448558	359286	BALANCE
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І КАПІТАЛ	тис.грн. / Thousand UAH		LIABILITIES AND EQUITY
<b>Власний капітал</b>			<b>Equity capital</b>
Статутний капітал	46306	21306	Stock
Пайовий капітал	-	-	Share capital
Додатковий вкладений капітал	-	-	Additional laid-down capital
Інший додатковий капітал	48547	58060	Other additional capital
Резервний капітал	161	161	Capital reserves
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	16710	(-34925)	Surplus earnings (uncovered loss)
<b>Усього власний капітал</b>	<b>111724</b>	<b>44602</b>	<b>Total equity capital</b>
<b>Забезпечення наступних виплат і платежів</b>			<b>Provision of future benefits and payments</b>
Забезпечення виплат персоналу	313	-	Provision of personnel disbursements
Інші забезпечення	-	-	Other provisions
Страхові резерви	312695	244689	Insurance reserves
Частка перестраховиків у страхових резервах	1994	2533	Reinsurers' share in insurance reserves
Цільове фінансування	-	-	Target financing
<b>Усього</b>	<b>311014</b>	<b>242156</b>	<b>Total</b>
<b>Довгострокові зобов'язання</b>			<b>Non-current liabilities</b>
Довгострокові кредити банків	-	-	Non-current banks credits
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-	Other non-current financial liabilities
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	Deferred tax liabilities
Інші довгострокові зобов'язання	-	-	Other non-current liabilities
<b>Усього довгострокових зобов'язань</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>Total non-current liabilities</b>
<b>Поточні зобов'язання</b>			<b>Current liabilities</b>
Короткострокові кредити банків	-	-	Current banks credits
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	Current backlog under non-current liabilities
Векселі видані	-	-	Bills issued
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	-	-	Accounts payable for goods, works and services
Поточні зобов'язання за розрахунками:	3390	3165	Current liabilities under settlements:
З одержаних авансів	18725	19618	on advances receivable
З бюджетом	771	934	With budget
З позабюджетних платежів	-	-	on off-budget payments
Зі страхування	-	-	on insurance
З оплати праці	-	-	on labour remuneration
З учасниками	-	-	With participants
Із внутрішніх розрахунків	-	-	on internal settlements
Інші поточні зобов'язання	2934	48811	Other current liabilities
<b>Усього поточних зобов'язань</b>	<b>25820</b>	<b>72528</b>	<b>Total current liabilities</b>
<b>Доходи майбутніх періодів</b>			<b>Incomes of future periods</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>448 558</b>	<b>359 286</b>	<b>BALANCE</b>



	31.12.2010	31.12.2009	
<b>РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	<b>тис.грн. / Thousand UAH</b>		<b>CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES</b>
<b>Надходження від:</b>			<b>Earnings from:</b>
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	79 972	95 842	Sales of products (goods, works, services)
Погашення векселів одержаних	-	-	Retirement of bills receivable
Покупців і замовників авансів	42 336	9 729	Buyers and advances customers
Повернення авансів	79	58	Advances retirement
Установ банків відсотків за поточними рахунками	8	26	Of bank institutions of interests under current settlements
Інші надходження	1 335	26 976	Other earnings
<b>Витрачання на оплату:</b>			<b>Costs for payment of:</b>
Товарів (робіт, послуг)	(61 021)	(57 013)	Goods (works, services)
Авансів	(-)	(-)	Advances
Повернення авансів	(-)	(-)	Advances return
Працівникам	(4 027)	(3 570)	To employees
Витрат на відрядження	(155)	(273)	Costs for business trips
Зобов'язань з податку на додану вартість	(70)	(208)	Liabilities on value added tax
Зобов'язань з податку на прибуток	(1 379)	(3 203)	Liabilities on income tax
Відрахувань на соціальні заходи	(1 864)	(1 630)	Deductions for social arrangements
Зобов'язань з інших податків і зборів (обов'язкових платежів)	(2 018)	(2 298)	Liabilities on other taxes and duties (obligatory payments)
Цільових внесків	(-)	(-)	Target contributions
Інші витрачання	(4 272)	(70 288)	Other costs
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	48 924	5 852	Net cash flows before extraordinary events
Чистий рух коштів від операційної діяльності	48 924	5 852	Net cash flows from operating activities
<b>РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>			<b>CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES</b>
Інші надходження	-	16 206	Other earnings
<b>Придбання:</b>			<b>Acquisition of:</b>
Фінансових інвестицій	(-)	(-)	Financial investments
Необоротних активів	(594)	(-)	Non-current assets
Майнових комплексів	(-)	(-)	Property complexes
Інші платежі	(-)	(-)	Other payments
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	(594)	16 206	Net cash flows before extraordinary events
Рух коштів від надзвичайних подій			Cash flows from extraordinary events
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	(594)	16 206	Net cash flows from investing activities
<b>РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>			<b>CASH FLOWS FROM FINANCIAL ACTIVITIES</b>
Отримані позики	97 008	48 400	Borrowings received
Інші надходження	106 488	189 225	Other earnings
Погашення позик	(125 000)	(49 340)	Repayments of borrowings
Сплачені дивіденди	(-)	(-)	Paid dividends
Інші платежі	(27 492)	(165 007)	Other payments
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	51 004	23 278	Net cash flows before extraordinary events
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	51 004	23 278	Net cash flows from financial activities
Чистий рух коштів за звітний період	99 334	33 632	Net cash flows for the reporting period
Залишок коштів на початку року	143 396	107 913	Balance at the beginning of the year
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	283	1 851	Influence of changes in currency exchange rates on balance
Залишок коштів на кінець року	243 013	143 396	Balance at the end of the year

## ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

## STATEMENT ON FINANCIAL RESULTS

	31.12.2010	31.12.2009	
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ	тис.грн. / Thousand UAH		I. FINANCIAL RESULTS
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	128 221	120 689	Income (proceeds) from selling of products (goods, works, services)
Податок на додану вартість	0	0	Value added tax
Акцизний збір	0	0	Excise tax
Страхові відшкодування	0	0	Insurance money
Інші вирахування з доходу	72 173	78 559	Other deductions from income
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	56 048	42 130	Net income (proceeds) from selling of products (goods, works, services)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	12 834	15 862	First cost of sold products (goods, works, services)
Валовий:			Gross:
Прибуток	43 214	26 268	Profit
Збиток	0	0	Loss
Інші операційні доходи	5 371	5 598	Other operating incomes
Адміністративні витрати	14 793	15 470	Administrative costs
Витрати на збут	30 167	45 818	Marketing costs
Інші операційні витрати	3 490	26 288	Other operating costs
Фінансові результати від операційної діяльності:			Financial results from operating activities:
Прибуток	135	0	Profit
Збиток	0	55 711	Loss
Доход від участі у капіталі	0	0	Income from participation in the capital
Інші фінансові доходи	29 566	27 403	Other financial incomes
Інші доходи	177 160	421 125	Other incomes
Фінансові витрати	0	0	Financial costs
Втрати від участі у капіталі	0	0	Costs from the participation in the capital
Інші витрати	154 108	406 695	Other costs
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			Financial results from ordinary activities before taxation:
Прибуток	52 753	0	Profit
Збиток	0	13 878	Loss
Податок на прибуток від звичайної діяльності	1 118	4 424	Income tax from ordinary activities
Фінансові результати від звичайної діяльності:			Financial results from ordinary activities:
Прибуток	52 635	0	Profit
Збиток	0	18 302	Loss
Надзвичайні:			Extraordinary:
Доходи	0	0	Incomes
Витрати	0	0	Costs
Податки з надзвичайного прибутку	0	0	Taxes from extraordinary profit
Чистий:			Net:
Прибуток	51 635	0	Profit
Збиток	0	18 302	Loss

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ		II. ELEMENTS OF OPERATING COSTS	
Матеріальні затрати	932	1 213	Material costs
Витрати на оплату праці	4 112	4 363	Costs for labour remuneration
Відрахування на соціальні заходи	1 676	1 613	Deductions for social arrangements
Амортизація	1 898	1 763	Amortization
Інші операційні витрати	39 832	78 624	Other operating costs
<b>РАЗОМ</b>	<b>48 450</b>	<b>87 576</b>	<b>TOTAL</b>

NOTES TO THE ANNUAL FINANCIAL STATEMENT

I. Нематеріальні активи.

Групи нематеріальних активів	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)	
	Первісна (переоцінена)	Накопичена (амортизац)		Первісної (переоціненої) вартості	Накопиченої амортизації
Groups of intangible assets	Balance at the beginning of the year		Received for the year	Revaluation (write up+/down -)	
	Primary (revaluated)	Accumulated (depreciation)		Primary (revaluated) cost	Accumulated depreciation
Інші нематеріальні активи / Other intangible assets	179	0	530	0	0
<b>РАЗОМ / TOTAL</b>	<b>179</b>	<b>0</b>	<b>530</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

II. Основні засоби

Групи основних засобів	Groups of fixed assets	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік
		Первісна (переоцінена вартість)	Знос		Первісної (переоціненої) вартості	Знос	Первісна (переоцінена вартість)	Знос	
		Balance at the beginning of the year		Received for the year	Reevaluation Revaluation (write up+/down -)		Paid for the year		Accrued depreciation for the year
		Primary (revaluated) cost	deterioration		Primary (revaluated) cost	deterioration	Primary (revaluated) cost	deterioration	
Будинки, споруди та передавальні пристрої	Buildings, constructions and transmission devices	52 099	9 119	0	18 067	2 581	0	0	1160
Машини та обладнання	Machinery and equipment	1 842	575	169	0	0	12	6	287
Транспортні засоби	Transport vehicles	1 574	440	0	0	0	0	0	192
Інші основні засоби	Other fixed assets	1 702	1 168	(-235)	0	0	0	0	148
Малоцінні необоротні матеріальні активи	Tangible assets of little value	639	236	20	0	0	1	0	89
<b>РАЗОМ</b>	<b>TOTAL</b>	<b>57 856</b>	<b>11 538</b>	<b>(-46)</b>	<b>18 067</b>	<b>2 581</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>1 876</b>

I. Intangible assets.

Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
Первісна (переоцінена)	Накопичена амортизація			Первісної (переоціненої) вартості	Накопиченої амортизації	Первісна (переоцінена) вартість	Накопичена амортизація
Paid for the year		Accrued depreciation for the year	Costs from availability decrease for the year	Other changes for the year		Balance at the end of the year	
Primary (revaluated)	Accumulated depreciation			Primary (revaluated) cost	Accumulated depreciation	Primary (revaluated) cost	Accumulated depreciation
0	0	22	0	0	0	709	22
0	0	22	0	0	0	709	22

II. Fixed assets

Втрати від зменшення корисності	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року		У тому числі			
	Первісної (переоціненої) вартості	Знос	Первісна (переоцінена вартість)	Знос	Одержані за фінансовою орендою		Передані в оперативну оренду	
					Первісна (переоцінена вартість)	знос	Первісна (переоцінена вартість)	знос
Costs from availability decrease	Other changes for the year		Balance at the end of the year		Including			
	Primary (revaluated) cost	deterioration	Primary (revaluated) cost	deterioration	Received from finance lease		Transferred into operating lease	
					Primary (revaluated) cost	deterioration	Primary (revaluated) cost	deterioration
0	0	0	70 166	12 860	0	0	0	0
0	3	0	2 002	856	0	0	0	0
0	0	0	1 574	632	0	0	0	0
0	0	0	1 467	1 316	0	0	0	0
0	0	0	658	325	0	0	0	0
0	3	0	75 867	15 989	0	0	0	0

III. Капітальні інвестиції

III. Capital investments

Найменування показника	За рік	На кінець року	Index name
	For the year	At the end of the year	
Придбання (виготовлення) основних засобів	(-66)	0	Acquisition (manufacturing) of fixed assets
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	20	0	Acquisition (manufacturing) of other tangible assets
<b>РАЗОМ</b>	<b>(-46)</b>	<b>0</b>	<b>TOTAL</b>

IV. Фінансові інвестиції

IV. Financial investments

Найменування показника	Item name	За рік	На кінець року	
			довгострокові	поточні
		Per year	Year end	
			long term	current
Акції	Shares	62 744	32 602	0
Облігації	Bonds	28 333	37 795	0
<b>РАЗОМ</b>	<b>TOTAL</b>	<b>456 454</b>	<b>133 654</b>	<b>0</b>

V. Доходи і витрати

V. Incomes and costs

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	ДОХОДИ	ВИТРАТИ	Index name
	Incomes	Costs	
A. Інші операційні доходи і витрати. Операційна оренда активів	348	0	A. Other operating incomes and costs. Operating lease of assets
Операційна курсова різниця	2 854	2 496	Operating exchange difference
Штрафи, пені, неустойки	0	83	Fines, penalties, forfeits
Інші операційні доходи і витрати	2 169	911	Other operating incomes and costs
Інші фінансові доходи і витрати	29 566	0	Other financial incomes and costs
Г. Інші доходи і витрати: реалізація фінансових інвестицій	177 160	154 108	G. Other incomes and costs: selling of financial investments
Інші доходи і витрати	0	1 118	Other incomes and costs

VI. Грошові кошти

VI. Cash assets

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	НА КІНЕЦЬ РОКУ	Index name
	At the end of the year	
Поточний рахунок у банку	769	Current banking account
Інші рахунки в банку (акредитиви, чекові книжки)	242 243	Other banking accounts (letters of credit, check books)
Грошові кошти в дорозі	1	Cash assets on way
<b>РАЗОМ</b>	<b>243 013</b>	<b>TOTAL</b>

VII. Забезпечення і резерви

VII. Provisions and reserves

Види забезпечень і резервів		Залишок на початок року	Збільшення за звітний рік		Використано у звітному році	Сторновано невикористану суму у звітному році	Сума очікуваного відшкодування витрат іншою	Залишок на кінець року
			нараховано	Додаткові відрахування				
Types of provisions and reserves		Balance at the beginning of the year	Increase for the reporting year		Used in the reporting year	Reversed an entry of unused amount in the reporting year	Amount of expected reimbursement of costs by another	Balance at the end of the year
			accrued	Additional deductions				
Забезпечення на виплату відпусток працівникам	Provisions for payment of employees' holidays	0	529	0	216	0	0	313
Математичні резерви	Mathematical reserves	244 689	68 006	0	0	0	0	312 695
Резерви, віддані в перестрахування	Reserves given in reinsurance	(-2 533)	539	0	0	0	0	(-1 994)
<b>РАЗОМ</b>		<b>242 156</b>	<b>69 074</b>	<b>0</b>	<b>216</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>311 014</b>

## VIII. Запаси

## VIII. Resources

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Балансова вартість на кінець року	ITEM NAME
	Ending balance	
Сировина і матеріали	193	Raw and consumable materials
Малоцінні та швидкозношувані предмети	96	Consumable supplies
<b>РАЗОМ</b>	<b>289</b>	<b>TOTAL</b>

## IX. Дебіторська заборгованість

## IX. Accounts receivable

Найменування показника	Всього на кінець року	У т.ч. за строками непогашення			INDEX NAME
		До 3 місяців	Від 3 до 6 місяців	Від 6 до 12 місяців	
		Including under maturity dates			
Total at the end of the year	3 months or less	Between 3 and 6 months	Between 6 and 12 months		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5 239	4 408	831	0	Accounts receivable for goods, works, services
Інша поточна дебіторська заборгованість	31 448	31 448	0	0	Other current accounts receivable

## X. Податок на прибуток

## X. Income tax

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Сума	INDEX NAME
	Amount	
Поточний податок на прибуток	1 118	Current income tax
Включено до звіту про фінансові результати – усього	1 118	Included into the statement on financial results - total
У тому числі: поточний податок на прибуток	1 118	Including: current income tax

## XI. Використання амортизаційних відрахувань

## XI. Use of depreciation charges

НАЙМЕНУВАННЯ ПОКАЗНИКА	Сума	INDEX NAME
	Amount	
Нараховано за звітний рік	1 898	Charged for the reporting year

## STATEMENT ON INCOMES AND COSTS OF THE INSURER

Показники	Усього	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Index
<b>Визначення доходу від реалізації послуг із страхування життя</b>						<b>Definition of income from selling of services on life insurance</b>
Страхові платежі (премії, внески)	128 221	28 448	27 893	36 404	35 476	Insurance premiums
Частки страхових платежів (премій, внесків), належні перестраховикам	2 669	899	806	(-425)	1 389	Insurance premiums, owned by reinsurers
У тому числі перестраховикам-нерезидентам	2 669	899	806	(-425)	1 389	Including to reinsurers-nonresidents
<b>Дохід від реалізації послуг зі страхування життя 080-90-140+280</b>	<b>67 462</b>	<b>4 409</b>	<b>20 499</b>	<b>16 224</b>	<b>26 330</b>	<b>Income from selling of services on life insurance 080-90-140+280</b>
<b>Інші операційні доходи, інші та надзвичайні доходи</b>						<b>Other operating incomes, other and extraordinary incomes</b>
Частки страхових виплат і відшкодувань, компенсовані перестраховиками	768	510	1 217	(-36)	(-923)	Insurance benefits and claims reimbursed by reinsurer
Із них перестраховиками-нерезидентами	768	510	1 217	(-36)	(-923)	Among them by reinsurers-nonresidents
Інші операційні доходи	4 603	750	288	1 399	2 166	Other operating incomes
Фінансові доходи	29 566	6 035	6 303	7 740	9 488	Financial incomes
У тому числі доходи за облігаціями	1 733	460	417	421	435	Including incomes from bonds
доходи від депозитів	27 833	5 575	5 886	7 319	9 053	Incomes from deposits
Інші доходи	177 160	122 622	9 970	43 615	953	Other incomes
<b>Страхові виплати і страхові відшкодування та викупні суми</b>						<b>Benefits and claims paid and surrenders paid</b>
Страхові виплати та страхові відшкодування	4 155	1 170	778	1 039	1 168	Benefits and claims paid
Виплати викупних сум	8 679	1 520	2 386	2 983	1 790	Surrenders paid
<b>Операційні витрати, інші та надзвичайні витрати</b>						<b>Operating costs, other and extraordinary costs</b>
Відрахування у резерви із страхування життя	58 090	23 140	6 588	20 605	7 757	Allocations to the reserves on life insurance
Сума відрахувань у резерв зі страхування життя за рахунок частини інвестиційного доходу, одержаного від розміщення коштів резервів страхування життя	10 455	0	0	0	10 455	Amount of allocations to the reserve on life insurance at the expense of the part of investing income received from the allocation of investment income into insurance reserves
Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів страхування (аквізційні витрати)	28 133	16 752	11 121	11 034	(-10 774)	Costs connected with the conclusion and continuation of insurance contracts (acquisition costs)
У тому числі на агентські винагороди	28 133	16 752	11 121	11 034	(-10 774)	Including for agent's commissions
Інші адміністративні витрати	14 793	3 439	3 288	4 193	3 873	Other administrative costs
Інші витрати на збут послуг	2 034	570	460	463	541	Other costs for services sales
У тому числі витрати на рекламу та маркетинг	2 034	570	460	463	541	Including advertising and marketing costs
Інші операційні витрати	4 449	1 356	372	(-517)	3 238	Other operating costs
Інші витрати	154 108	66 366	9 999	77 743	0	Other costs
<b>Фінансові результати звичайної діяльності та надзвичайних подій (до оподаткування)</b>						<b>Financial results from ordinary activities and extraordinary events (before taxation)</b>
Результат основної діяльності	135	(-19 138)	3 599	(-1 608)	17 282	Result of principal activities
Результат фінансових операцій	29 566	6 035	6 303	7 740	9 488	Result of financial operations
Результат іншої звичайної діяльності	23 052	56 256	(-29)	(-34 128)	953	Result of other ordinary activities
<b>Податки на прибуток від звичайної діяльності та на прибуток від надзвичайних подій</b>						<b>Income taxes from ordinary activities and income taxes from extraordinary events</b>
Податок на прибуток від звичайної діяльності	1 118	(-854)	641	562	769	Income tax from ordinary activities
<b>Чистий</b>						<b>Net</b>
Прибуток	80 193	44 007	9 232	0	26 954	Profit
Збиток	(-28 558)	0	0	(-28 558)	0	Loss



**ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ТАС»** PRIVATE JOINT-STOCK COMPANY «INSURANCE COMPANY «TAS»

Головний офіс Компанії: Україна, 01001, м.Київ  
 Вул.. Шота Руставелі,16, поверх 6  
 Тел.: +380 (44) 537-37-40  
 Факс: +380 (44) 537-37-40  
 Інформаційна лінія: 0 800 500 117  
 (безкоштовно в межах України зі стаціонарних телефонів)  
 e-mail: tas@taslife.com.ua  
 http://www.taslife.com.ua

Head office of the Company:  
 6th floor, 16 Shota Rustaveli St.,  
 Kyiv, 01001, Ukraine  
 Tel.: +380 (44) 537-37-40  
 Fax: +380 (44) 537-37-40  
 Information line: 0 800 500 117  
 (free of charge within the limits of Ukraine from stationary telephones)  
 e-mail: tas@taslife.com.ua  
 http://www.taslife.com.ua

**Агентська мережа AT «Страхова компанія «ТАС» (приватне):** Agency network JSC «Insurance Company «TAS» (Private):

**«АРЕНА» Київ** «ARENA» Kyiv

Україна, 03040, м. Київ, вул. Велика Васильківська, 5, поверх 5  
 тел./факс: +380 (44) 494-09-10/11  
 Директор - Олексій Манойло

5th floor, 5 Velyka Vassylkivska St.,Kyiv, 03040, Ukraine  
 Tel./fax: +380 (44) 494-09-10/11  
 Director – Oleksiy Manoylo

**«ЛУФЕРЕНКО»** «LUPHERENKO»

Україна, 10015, м. Житомир, площа Згоди, 6  
 Торгівельний комплекс «Ярмарок», поверх 3, офіс 8, 9  
 тел./факс: +380 (412) 51-20-53/54  
 Директор – Євген Луференко

Office 8, 9, 3rd floor, Hypermarket (Plaza) “Yarmarok”,  
 6 Zgody square, Zhytomyr, 10015, Ukraine  
 Tel./fax: +380 (412) 51-20-53/54  
 Director – Yevghen Lupherenko

**«ЖИТОМИР 2»** «ZHYTOMYR 2»

Україна, 10015, м. Житомир, площа Згоди, 6  
 Торгівельний комплекс «Ярмарок», поверх 3, офіс 11  
 тел./факс: +380 (412) 51-20-53/54  
 Директор – Олександр Івчук

Office 11, 3rd floor, Hypermarket (Plaza) “Yarmarok”,  
 6 Zgody square, Zhytomyr, 10015, Ukraine  
 Tel./fax: +380 (412) 51-20-53/54  
 Director – Oleksandr Ivchuk

**«ЧЕРКАСИ»** «CHERKASSY»

Україна, 18000, м. Черкаси,  
 вул. Богдана Хмельницького, 52, офіс 1  
 тел./факс: +380 (472) 54-10-78; 32-10-28  
 Директор – Лариса Клименко

Office 1, 52 Bogdan Khmelnitskiy St.,  
 Cherkassy, 18000, Ukraine  
 Tel./fax: +380 (472) 54-10-78; 32-10-28  
 Director – Laryssa Klymenko

**«ДНІПРОПЕТРОВСЬК»** «DNIPROPETROVSK»

Україна, 49000, м. Дніпропетровськ,  
 вул. Шершова, 18, поверх 3, офіс 305  
 Директор – Віталій Павленко

Office 305, 3rd floor, 18 Shershova St.,  
 Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine  
 Director – Vitaliy Pavlenko

**«ХАРКІВ»** «KHARKIV»

Україна, 61000, м. Харків, вул. Чернишевського, 13,  
 Офісний центр «Ліра», поверх 3, офіс 305  
 тел./факс: +380 (57) 766-45-75/76  
 Директор – Наталія Куцевол

Office 305, 3rd floor, Office Center “Lira”,  
 13 Chernyshevskogo St., Kharkiv, 61000, Ukraine  
 Tel./fax: +380 (57) 766-45-75/76  
 Director – Natalya Kutsevol

**«ВІННИЦЯ»** «VINNYTSIA»

Україна, 21050, м. Вінниця,  
 вул. Козицького, 51, поверх 4, офіс 401  
 тел./факс: +380 (432) 50-90-14/16  
 Директор – Раїса Москалець

Office 401, 4th floor, 51 Kozytskiy St.,  
 Vinnytsia, 21050, Ukraine  
 Tel./fax: +380 (432) 50-90-14/16  
 Director – Rayssa Moskalets

**«ПАВЛЕНКО» Київ** «PAVLENKO» Kyiv

Україна, 01001, м. Київ, вул. Еспланадна, 20, поверх 4, офіс 410  
 тел./факс: +380 (44) 287-27-20  
 Директор - Віталій Павленко

Office 410, 4th floor, 20 Esplanadna St., Kyiv, 01001, Ukraine  
 Tel./fax: +380 (44) 287-27-20  
 Director – Vitaliy Pavlenko

**«ЛУБНИ»** «LUBNY»

Україна, 37500, м. Лубни, вул. Радянська, 99  
 тел. +380(5361) 7-45-83  
 Директор – Михайло Лук'янець

99 Radyanska St., Lubny, 37500, Ukraine  
 Tel. +380(5361) 7-45-83  
 Director – Mykaylo Lukyanets

**«ЧЕРНІГІВ»** «Chernihiv»

Україна, 14000, м. Чернігів, пр.Миру 42-А, 4 поверх, офіс 402  
 Директор – Ольга Смалюга

Office 402, 4th floor, 42-A Myru av., Chernihiv, 14000, Ukraine  
 Director – Olga Smaliuga

**«КОРОСТИШІВ»**

Україна, 12500, м.Коростишів, вул.Більшовицька, 83  
Директор – Ольга Смалюга

**«KOROSTYSHIV»**

83 Bilshovytska St., Korostyshiv, 12500, Ukraine  
Director – Olga Smaliuga

**«МИКОЛАЇВ»**

Україна, 54000, м.Миколаїв, пр.Леніна, 188, 4 поверх  
Директор – Валентин Сурант

**«MYKOLAIV»**

4th floor, 188 Lenin av., Mykolaiv, 54000, Ukraine  
Director – Valentin Surant

**Партнери зі страхування****АТ «Страхова компанія «ТАС» (приватне)****ТОВ АссісТАС»**

Україна, 01001, м. Київ  
Вул.. Шота Руставелі, 16, 6 поверх  
Тел./факс: +380 (44) 536-09-92

**Partners on insurance****JSC «Insurance Company «TAS» (Private)****LLC AssisTAS»**

6th floor, 16 Shota Rustaveli St.,  
Kyiv, 01001, Ukraine  
Tel./fax: +380 (44) 536-09-92

**ЗАТ «ТАС-Фінанс Консалтинг»**

Україна, 01001, м. Київ  
Вул.. Шота Руставелі, 16, 8 поверх  
Тел./факс: +380 (44) 536-09-91

**CJSC «TAS-Finance Consulting»**

8th floor, 16 Shota Rustaveli St.,  
Kyiv, 01001, Ukraine  
Tel./fax: +380 (44) 536-09-91

**ТОВ «Лайф-Лайн»**

Україна, 01001, м. Київ  
Вул.. Шота Руставелі, 16, 6 поверх  
Тел./факс: +380 (44) 536-09-93

**LLC «Life-Line»**

6th floor, 16 Shota Rustaveli St.,  
Kyiv, 01001, Ukraine  
Tel./fax: +380 (44) 536-09-93

**ТОВ «Салве Файненс Україна»**

Україна, 01033, м. Київ  
Вул. Саксаганського 38б, офіс 2  
Тел./факс: + 308 (44) 494-19-10/11

**LLC «Salve Finance Ukraine»**

Office 2, 38b, Saksaganskogo St.,  
Kyiv, 01033, Ukraine  
Tel./fax: + 308 (44) 494-19-10/11

**ТОВ «Старлайф»**

Україна, 58029, м. Чернівці  
Вул. Червоноармійська, 154  
тел./факс: (0372) 95-94-93/92

**LLC «Starlife»**

154 Chervonoarmiyska St.,  
Chernivtsy, 58029, Ukraine  
Tel./fax: (0372) 95-94-93/92