

**TAC** life \*  
СТРАХОВА КОМПАНІЯ ТАС

---

2013  
РІЧНИЙ ЗВІТ


---

ANNUAL REPORT





Звернення Голови Наглядової Ради Statement of the Chairman of the Supervisory Board	5	Вартість страхового продукту The cost of insurance product	32
Звернення Голови Правління Statement of the Chairman of the Board	6	Професія «Фінансовий консультант»: як створюють професіоналів у Страховій компанії «ТАС» Profession "Financial advisor": how Insurance company "TAS" creates its professionals	36
Ключові показники діяльності Key performance indicators	10	Завжди на зв'язку Always in touch	42
Структура продажів Sales structure	11	Ключ до серця Клієнта Key to the Client's heart	46
Динаміка фінансових показників Dynamics of financial indicators	12	Аудиторський висновок Auditor's report	50
Інноваційні продукти на ринку страхування життя: СК «ТАС» на крок попереду своїх конкурентів The innovative products in the life insurance market: IC "TAS" is one step ahead its competitors	16	Звіт про фінансовий стан Statement of financial position	54
Інформаційні технології на службі у Фінансових консультантів Information Technologies in the service of the Financial advisors	20	Звіт про фінансові результати Statement of comprehensive income	56
Накопичення коштів: основні правила, які повинен знати Клієнт Страхової компанії «ТАС» The accumulation of funds: main rules that should know every Client of Insurance company "TAS"	24	Звіт про зміни в капіталі Statement of changes in Equity	57
Наші Виплати – наша найкраща реклама Our claims paid are our best advertising	28		

A stylized map of Ukraine is centered on the page. The map is filled with a light blue color and has a dark blue outline. A prominent river, the Dniester, is shown in a darker blue, flowing from the north towards the south. The map is set against a background that is a gradient of blue at the top and yellow at the bottom. The text is written in a dark blue, serif font, positioned in the upper left quadrant of the map.

Багатство країни –  
В її Вікових традиціях



Минув 2013 рік - рік, насичений важливими подіями як в житті кожної людини, так і України в цілому. Безсумнівно, це час великих змін та переломних моментів у нашому громадянському суспільстві, у державотворенні та побудові нового бізнес-середовища.

Якщо озирнутися назад крізь призму часу, можна сміливо зробити висновок, що **вітчизняний страховий ринок**, попри будь-які кризові явища, **продовжує впевнено розвиватися**, довіра й обізнаність населення щодо цього сектору зростає з кожним роком. Це дає можливість страховим компаніям крок за кроком покращувати свої досягнення у порівнянні з минулими періодами.

**АТ «СК» «ТАС» (приватне)** є ровесником третього тисячоліття, та, незважаючи на свій молодий вік, була і дотепер залишається одним із **найважливіших та найперспективніших напрямків розвитку Фінансово-промислової групи «ТАС»**. За минулий рік **СК «ТАС»** значно зміцнила свої позиції та виросла. Завдяки ефективному управлінню Компанія вже не перший рік **займає лідируючі позиції на ринку страхування життя**. І що найголовніше – є **достойним конкурентом для компаній з іноземним капіталом**.

Основними складовими, на яких побудована репутація АТ «СК» «ТАС» (приватне), є сучасність продуктового ряду, швидка реакція на запити Клієнтів, високі стандарти обслуговування, ефективні бізнес-процеси та постійне, нестримне бажання покращувати кожну дрібницю в своїй роботі. Набутий за роки існування Компанії досвід допомагає їй щороку ставати на крок ближче до свого Клієнта, пропонуючи швидкі, зручні та справедливо оцінені послуги.

Спілкуючись зі співробітниками Компанії, я завжди бачу в їхніх очах гордість за свою працю, тому з впевненістю можу сказати, що **команда «ТАС»** цілком і повністю **віддана своїй справі**. «ТАС» об'єднує людей, які розділяють ці погляди.

Від імені Наглядової Ради я бажаю Компанії та кожному члену її команди незмінної творчої наснаги, найкращих перспектив на кожен подальший день та прихильності Клієнтів! Будьте завжди впевнені у власних силах, відкриваючи нові обрії ділових можливостей та досягнень!

З повагою,  
**Сергій Попенко**

Голова Наглядової Ради

The year 2013 had passed. It was the year undoubtedly of important events in of both in life of very person, so as in life of Ukraine on the whole. This is the turning point in human perception of the world, in the state building and in establishing new relationships.

If we look back through the time, we will surely conclude that **in spite of crisis, the national insurance market keeps on developing** and public confidence and awareness towards this segment grow every year. This enables insurance companies step by step to improve their results of work in comparison with the previous years.

JSC IC “TAS” (private) is of the same age as the third millennium and in spite of its youth was and is one **of the most important and perspective areas of the “TAS” Group development**. Last year **Insurance company “TAS”** strengthened its position and progressed a lot. Due to its effective management, the Company **takes top positions** of insurance market every year. And most importantly, **it is a strong competitor for companies with foreign capital**.

The reputation of JSC IC “TAS” (private) is based on up-to-date product line, the fast response to Client needs, high quality service standards, effective business processes and constant unrestrained desire to improve every detail of its work. Great experience, gained over the years of its work, helps the Company to be step closer to its Clients and propose them fast, convenient and fairly priced service.

Communicating with employees of the Company I always see them very proud of their occupation. So I can say with confidence that **“TAS” team is entirely dedicated to its work**. “TAS” unites people who share these ideas.

On behalf of the Supervisory Board I wish the Company and every its member the constant inspiration, the best prospects for each further day and Customer loyalty! Always be sure in your own abilities and open horizons with new business opportunities and achievements!

Sincerely yours,  
**Serhii Popenko**

Chairman of the Supervisory Board





#### Вні Клієнти, Партнери та Колеги!

Річним звітом ми традиційно підводимо підсумки року, що минув. **Зроблено та досягнуто багато.** Але вперше за останні п'ять років моєї роботи в кращій вітчизняній компанії зі страхування життя я не буду зупинятися на цьому детально. Мої колеги та партнери зроблять це не менш якісно та цікаво на наступних сторінках цього звіту. Мені хочеться зупинитися на тому, з чим ми увійшли в 2014 рік, як зміни в суспільному та економічному житті країни вплинуть в цілому на страхову галузь та на нашу Компанію зокрема.

**СК «ТАС» - загальнонаціональна компанія, що пройшла 14-річний шлях становлення, кропіткою праці та серйозної ринкової конкуренції.** Ми зростали та змінювалися разом з ринком, здобували перемоги та вчилися на власних помилках. Ми завжди **будували прозорий бізнес, сповідували відповідальне ставлення до наших Клієнтів та своїх зобов'язань перед ними.** Ми зустріли 2014 рік як **лідера ринку зі страхових виплат**, з сильними, чесними та професійними партнерами, оновленою продуктовою лінійкою, великим портфелем інноваційних проектів розвитку.

Ми широ віримо, що наша рідна **Україна витримає всі випробування**, які випали на її долю. Усі разом ми обов'язково **подоласмо тернистий шлях змін та станемо взірцем та прикладом наслідування для всього світу**, для будь-яких економічних та політичних союзів та об'єднань. Але перш за все, ми усвідомлюємо, що все це стане можливим тільки тоді, коли кожна людина, кожен фахівець, кожна компанія **почнуть зміни з самих себе.**

Страхова галузь та її учасники не є виключенням. **Страховому ринку необхідні прості та зрозумілі речі:** очищення від «схемних» компаній, додаткова капіталізація, оновлене правове поле, бездоганна ділова етика в ціноутворенні та якості послуг (особливо в страхових виплатах), професійний регулятор, зацікавленість держави та звичка оцінювати кожную компанію та її менеджмент не за брендом, власником чи харизмою керівника, а за конкретними, гідними та відповідальними діями по відношенню до своїх акціонерів, клієнтів, партнерів та працівників. Ми віримо, що ці зміни обов'язково будуть реалізовані, а загальні розмови, пусті наміри, декларації та нездійсненні обіцянки залишаться в минулому.

**Страховики будуть вимушені навчитися працювати в нових економічних умовах.** Але серед усіх чинників (акціонерних, ринкових,

законодавчих, кадрових) найбільш впливовим агентом змін буде **Споживач.** Він вже подорослішав, став серйознішим та вибагливим. Він **готовий платити тільки за те, що потрібне саме йому**, та буде очікувати від компанії, її працівників та партнерів **бездоганної якості, професійної поведінки, надійності та поваги.** Він навіть навчиться **розуміти математику продуктів** зі страхування життя та буде спроможний самостійно **розкласти страхову послугу на її основні складові:** довгострокове накопичення та управління капіталом і страхування життя та здоров'я.

**Впевнено йтимуть вперед** тільки ті компанії, які **першими визнають та приймають ці виклики та почнуть впроваджувати серйозні та глибокі зміни у своїх бізнес-процесах**, в тому числі за допомогою сучасних **інформаційних технологій.** СК «ТАС» – вже на цьому шляху.

З повагою,  
**Андрій Влащенко**

Голова Правління СК «ТАС»

**Dear Clients, Partners and Colleagues!**

It became tradition to summarise year that has passed in every annual Report. **We aimed and achieved a lot.** But for the first time of the last five years of my work in the best national life insurance company I will not go into details of last years results. My colleagues and partners will do it no less interesting and qualitatively in the next articles of this report. I would like to talk in details about the year 2014 and changes in the social and economic life of our country which will influence so much the insurance industry in general and our Company in particular.

**IC "TAS"** - is the nationwide company that had passed the **14-year-old way of its becoming, hard work and serious market competition.** We were growing up and changing together with the market, triumphing and learning from our mistakes. We always built **the transparent business, adhered to the responsible attitude to our Clients** and observed all obligations. We have met the year 2014 as **the market leader of the insurance claims paid** with the strong, honest and professional partners, updated product line and the large portfolio of the innovative development projects.

We truly believe that our native **Ukraine will withstand all trials** which fell to its lot. All together we must **overcome the thorny road** of changes and become **the exemplar and model of imitation for the whole world**, for any economic and political alliances and associations. But firstly we realize that it will be possible only if every person, every employee and every company **begin to change themselves.**

The insurance industry and its participants are no exception. **The insurance market needs the simple and clear things:** clearing of «circuit» companies, additional capitalization, updated legal framework, impeccable business ethics in the pricing and service quality (especially in claims paid), professional regulator, the interest of the state and the habit to evaluate each company and its management not for its brand, owner, or leader charisma but for specific, worthy and responsible actions towards its shareholders, customers, partners and employees. We believe that all these changes will come true and general talks, empty intentions, declarations and unrealistic promises will remain in the past.

**The Insurers** must learn **to work in the new economic conditions.** But among all factors (stock, market, legal, human) **the Customers** will be the most powerful agents of changes. They grew up, became more serious

and demanding. They are **ready to pay only for their needs** and will expect **the perfect quality, professional conduct, reliability and respect** from the company, its staff, and partners. They even will be able **to understand the mathematics of life insurance products and to divide insurance services to its basic components:** the long term endowment, capital management and life and health insurance.

Those companies that will be **the first to recognize and accept the challenges, to provide serious and deep changes with modern information technologies in their business processes will reach their goals.** IC "TAS" is already on this way.

Sincerely yours,  
*Andrii Vlasenko*

Chairman of the Board of IC «TAS»





## «ВИШИВАНА ДУША УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ»

Вишивка – це скарбниця вірувань, звичаїв, обрядів, духовних устремлінь українського народу. У виробках народних вишивальниць нас захоплює піднесений світ краси і фантазії, натхненних образів, неповторність і глибока образно-символічна змістовність, оберегова символіка речей, позначених доторком голки з ниткою.

Вишиванням здавна займалися жінки, що з покоління в покоління передавали типові, яскраві зразки орнаменту, кольору, техніку вишивання, розвиваючи і вдосконалюючи їх. Вишивкою прикрашали рушники, фіранки, жіночий і чоловічий одяг.

Історично в Україні сформувались центри вишивальних промислів, які дали назви вишивкам: київська, полтавська, чернігівська, подільська, гуцульська, буковинська, поліська та інші. Кожна з них відрізняється оригінальністю видів та композицій орнаментів, технікою виконання, кольоровою гамою.

Українська вишивка, на перший погляд, не має ніякого значення в житті сучасної людини, але вона сповнює серця кожного з нас чарівністю рідної стихії і є живильним бальзамом, який наповнює нас споконвічною могутньою силою українського народу.



КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ  
KEY PERFORMANCE INDICATORS



КЛЮЧОВІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ  
KEY PERFORMANCE INDICATORS

СК «ТАС» - 13 РОКІВ НАТХНЕНОЇ ПРАЦІ ТА ВПЕВНЕНОГО ЛІДЕРСТВА!  
IC "TAS" – 13 years of inspired work and confident leadership!

1

1-а позиція за об'ємом страхо-  
вих виплат  
the 1-st position in the amount of  
claims paid

3

3-я позиція за об'ємом премій  
за договорами накопичувально-  
го страхування  
the 3-d position in the amount of by  
endowment premiums collections

6

6-а позиція за об'ємом валових  
страхових премій  
the 6-th position in the amount of  
gross premiums collections

3

3-я позиція за об'ємом страхо-  
вих резервів  
the 3-d position in the amount of  
insurance reserves

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ЗА ПІДСУМКАМИ  
13-И РОКІВ РОБОТИ

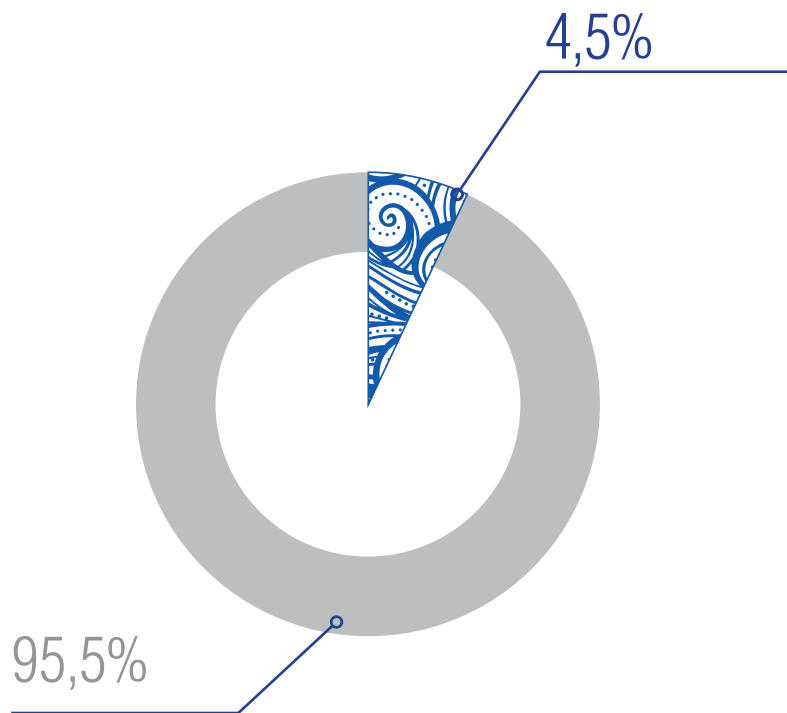
Basic indices by the results of 13 years activity

Понад **970 млн грн** зборів страхових премій  
Over 970 million UAH of premiums collections

**130 000** клієнтів  
130 000 Clients

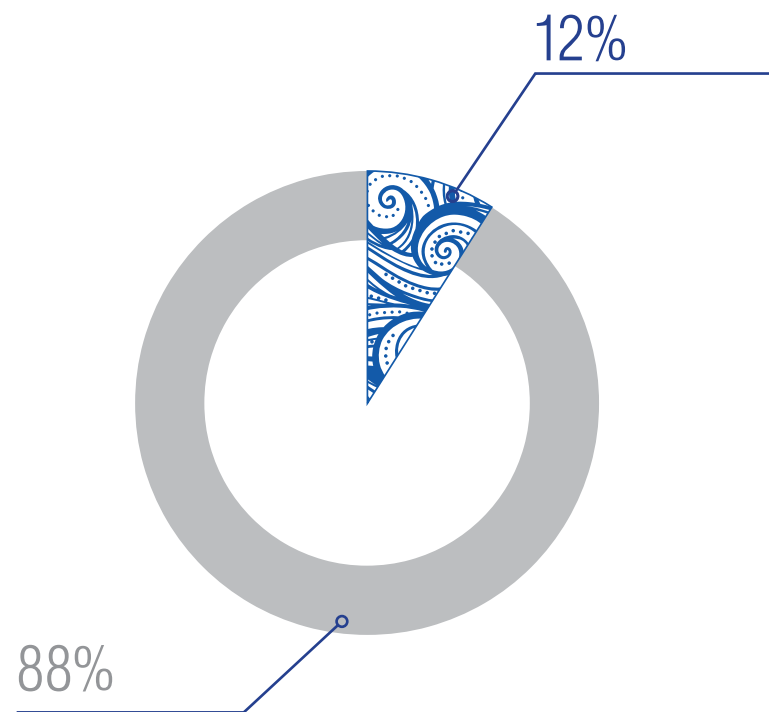
**69 млн грн** страхових виплат  
69 million UAH of claims paid

ПРОДАЖІ ЗА ТИПАМИ КЛІЄНТІВ  
Sales by types of Clients



- Договори з фізичними особами  
Individual contracts
- Договори з юридичними особами  
Contracts with entities

ПРОДАЖІ ЗА ПОТРЕБАМИ КЛІЄНТІВ  
Sales by Clients' needs

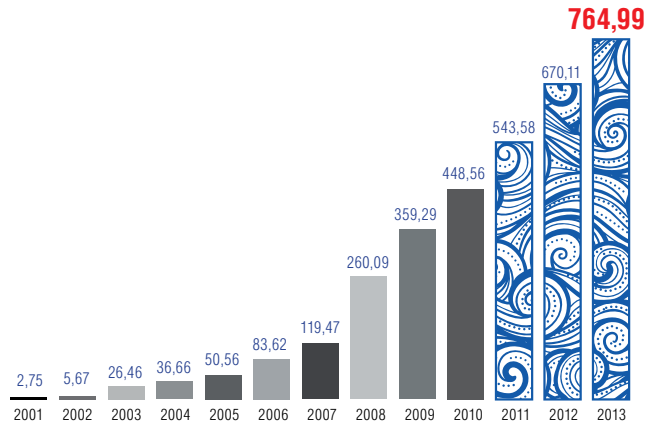


- Накопичення  
Endowment
- Захист  
Protection

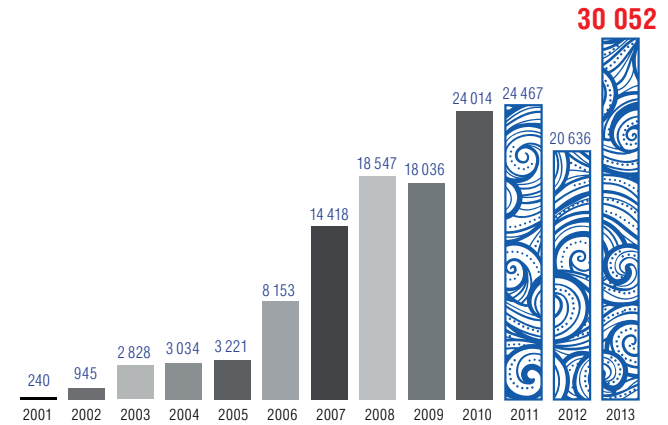


ДИНАМІКА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ  
DYNAMICS OF FINANCIAL INDICATORS

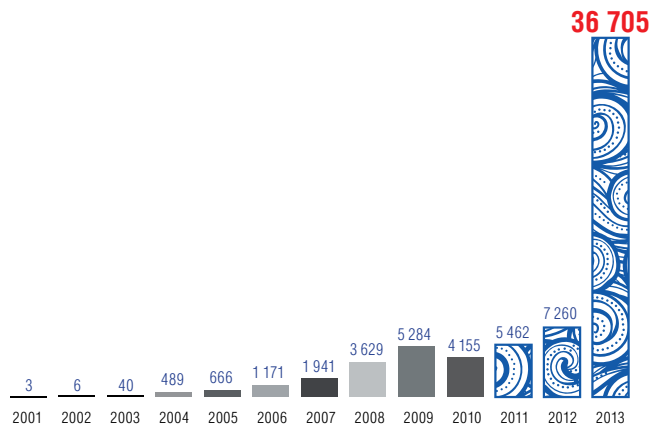
Активи компанії (млн грн)  
Assets (million UAH)



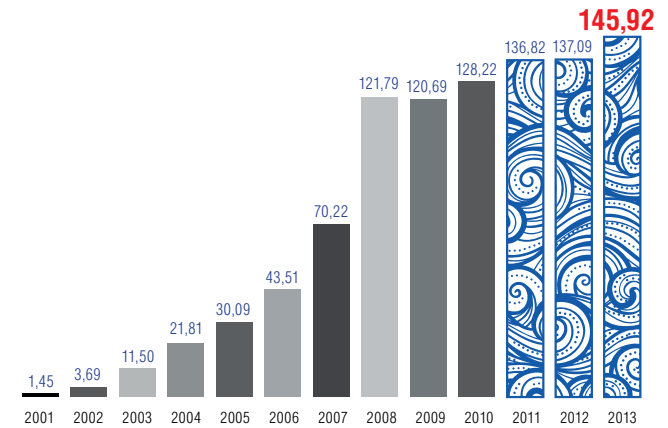
Кількість договорів страхування (шт.)  
Number of insurance contracts



Страхові виплати (тис. грн)  
Claims paid (thousand UAH)



Страхові премії (млн грн)  
Insurance premiums (million UAH)



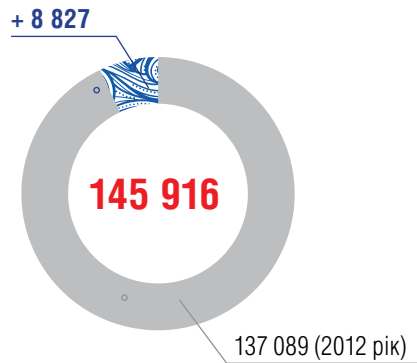
ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ПІДСУМКАМИ 2013 РОКУ

Basic activity indices by the results of 2013

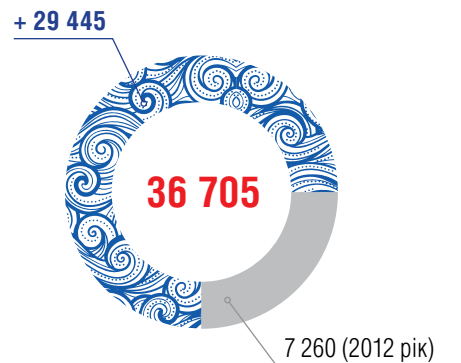
СТРАХОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Insurance activity

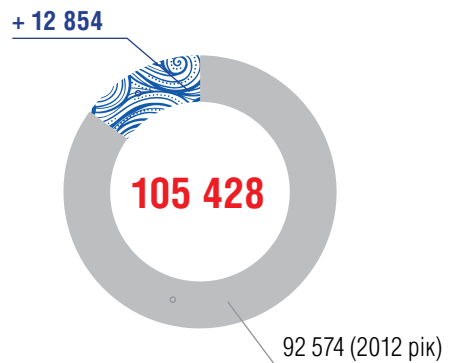
Страхові премії (тис. грн)  
Insurance premiums (thousand UAH)



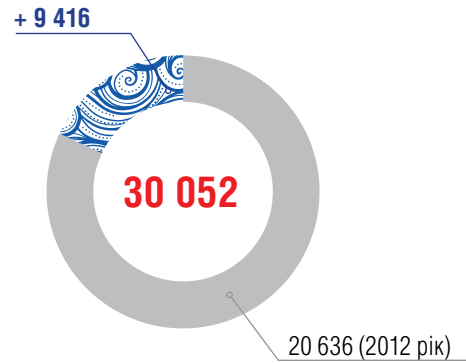
Страхові виплати (тис. грн)  
Claims paid (thousand UAH)



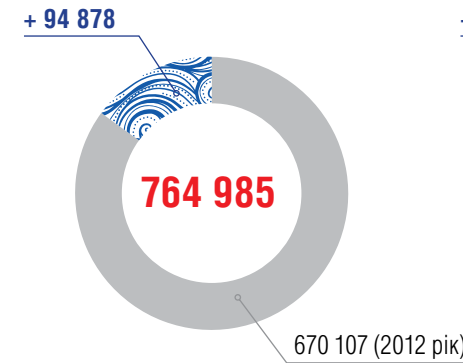
Кількість застрахованих осіб  
Number of insured individuals



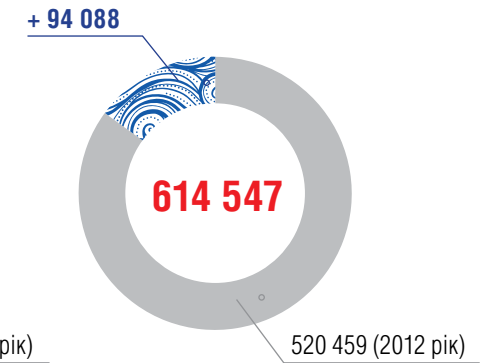
Кількість укладених договорів страхування (шт.)  
Number of insurance contracts



Активи (тис. грн)  
Assets (thousand UAH)



Страхові резерви (тис. грн)  
Insurance reserves (thousand UAH)



ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Investment activity

Інвестиційний дохід, %  
Investment income, %

за 2013 рік for 2013 year		середні ставки за 2007-2013 роки average rates for 2007-2013 years
17,30	UAH	17,47
5,00	USD	8,15
4,00	EUR	5,84



## «УКРАЇНА - ГОНЧАРНА КРАЇНА»

Професія гончара завжди була досить поважною. В Україні практично в кожній області були великі й малі гончарні осередки, де натхненно глинописали історію народного буття мудреці-майстри, які своїми безсмертними гончарними витворами уславили Україну в світах.

Українські гончарі виробляли посуд різноманітного призначення; сакральні предмети (хрести, ікони, свічники тощо); іграшки; предмети для обладнання житла (кахлі, вази, підвазонники тощо). Розквіту гончарства на Україні сприяла наявність в її надрах покладів найкращих звичайних і каолінових глин різноманітних природних барв - від білої, кремової, охристої до червоної, коричневої і темно-сірої.

Центри гончарного виробництва поширювалися нерівномірно - залежно від багатства родовищ якісного матеріалу. Найбільше центрів було на Поділлі, в Полтавській області, на Буковині, Закарпатті, Київщині, Чернігівщині та в Слобідській Україні.

Гончарство несе в собі цінну інформацію про етнографічні особливості побуту найдавніших племен і народів, які заселяли нашу землю в минулому. Зникли давні міста, зітліли вироби з полотна, шкіри, вкрилися іржею вироби з металу, зате горщик, відкопаний археологами, промовляє до нас від імені безіменного гончаря, який жив тисячі років тому.

ІННОВАЦІЙНІ ПРОДУКТИ НА РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ  
THE INNOVATIVE PRODUCTS IN THE LIFE INSURANCE MARKET





Страхова компанія «ТАС» завжди прагне бути лідером ринку не лише за об'ємом зібраних премій, а й з точки зору пропозицій та сервісних опцій, що надаються Клієнтам та Фінансовим консультантам. Таке лідерство є складнішим та вимагає більших зусиль щодо розвитку Компанії.

В 2013 році Страхова компанія «ТАС» першою на ринку запропонувала Клієнтам новий **унікальний продукт «ТАС-Інвест»**, який розрахований на середньотермінову інвестицію капіталу – 5 років, та **є альтернативою банківському депозиту для Клієнта**. «ТАС-Інвест» передбачає достатньо активну інвестиційну стратегію, яка більш гнучко використовує ринкові можливості для капіталовкладень та забезпечення високої доходності.

«ТАС-Інвест» побудований таким чином, щоб запропонувати Клієнтам більше, ніж вони очікують від звичного інструменту – банківського депозиту. Тільки в такому випадку продукт буде мати успіх.

Ми виділяємо декілька **основних характеристик «ТАС-Інвест»**, які викликають інтерес Клієнтів до продукту:

- **Висока доходність:** Частина вкладених коштів інвестується у високоприбуткові інструменти фондового ринку, активне управління якими дає можливість отримати дохід вищий, ніж за банківським депозитом.
- **Гарантоване повернення інвестованого капіталу.** Після негативного досвіду посткризових неповернень депозитів Клієнтів не цікавить заробіток будь-якою ціною. Клієнтів приваблює максимальний дохід, але при цьому важливо, щоб була впевненість у поверненні капіталу. Безумовно, висока доходність інструментів фінансового ринку супроводжується більш високим ризиком інвестицій – можна втратити частину або весь капітал. Ми розуміємо, що переносити інвестиційний ризик на Клієнтів – неправильно, ми зведемо нанівець інтерес Клієнтів до продукту. Тому в «ТАС-Інвест» Клієнтам дається юридично закріплена гарантія повернення інвестованого капіталу на момент закінчення дії Договору страхування, яка діє неза-

лежно від ситуації на фінансовому ринку. Сама по собі така гарантія не є самодостатньою характеристикою продукту, тому зв'язка «дохідність «ТАС-Інвест» плюс «гарантія повернення капіталу» повинна бути найбільш цікавою для Клієнта.

- **Додаткові податкові преференції:** Клієнт, який виступає Страхувальником за даним Договором, має право на відшкодування у вигляді податкової знижки 15% від внеску, тим самим може збільшити інвестиційну віддачу від вкладеного капіталу.
- **Інформація за Договором в on-line режимі:** На сайті Компанії Клієнт має можливість самостійно оцінювати ефективність управління його коштами. Компанія щоденно буде публікувати результати інвестиційної діяльності за програмою «ТАС-Інвест», щомісячно буде розміщуватися звіт про структуру інвестиційного портфелю. Відслідковуючи інформацію про інвестиції, Клієнт самостійно зможе оцінювати ефективність управління його капіталом. При цьому гарантія повернення капіталу дає можливість Клієнтові не приймати поспішних емоційних рішень в умовах негативних тенденцій на фондовому ринку.
- **Простота в оформленні Договору:** Договір можна оформити за наявності паспорта та ідентифікаційного номера платника податків.

На сьогоднішній день жодна страхова компанія в Україні не пропонує подібний продукт. «ТАС-Інвест» існує на ринку всього кілька місяців. Проаналізувавши перші результати продажів, ми з впевненістю можемо сказати, що продукт користується попитом та цікавить як нових, так і існуючих Клієнтів Компанії. В 2014 році ми плануємо розвивати продукт «ТАС-Інвест», запропонувавши Клієнтам додаткову перевагу інвестування свого капіталу.

Роман Слав Борисенко

Член Правління СК «ТАС»

Insurance company «TAS» always strives to be a market leader not only in the amount of premiums collected but also in the number of offers and service options proposed to Clients and Financial advisors. Such leadership is more complicated and requires more effort in the development of the Company.

In 2013 Insurance Company «TAS» had become the first who proposed new **unique product to Clients called «TAS-Invest»**, which is **alternative to bank deposit** and has 5 years of medium-term investment.

«TAS-Invest» provides sufficiently active investment strategy, that more flexibly uses market opportunities for investment and ensuring higher investment income.

«TAS-Invest» is designed to offer Clients more than they expect from usual bank deposit. Only in such a way this product will be successful.

We distinguish the following **main advantages of «TAS-Invest»**, which will cause the Client's interests to this product:

- **High income:** The part of fund is invested into high-yield stock market instruments, and its active management makes it possible to obtain income higher than in bank deposits.
- **Guaranteed return on invested capital:** After negative experiences of post-crisis default deposits, Clients are not interested in earnings at any cost. They are attracted by both maximum income and a guarantee of capital return. Certainly, high yield instruments of financial market are accompanied by higher risk investments, because it is possible to lose whole capital or its part. But we understand that it is not right way to shift investment risk to Clients, because we will eliminate their interest in the product. That's why in «TAS-Invest» Clients are provided with legally confirmed guarantee of invested capital return at the end of insurance contract validity which is effectual regardless of the situation on the financial market. First of all Clients are interested in maximum earnings that's why the combination of «TAS-Invest» income and «guaranteed return on capital» must be the most attractive product for Customers.

- **Additional tax preferences:** The Client which is an insurer in the insurance policy, has the right of compensation in the form of 15% tax rebate of the contribution, thereby increasing the investment return on invested capital.
- **Online information about the contract:** In website the Client has a possibility to assess independently the effectiveness of management of his or her funds. Every day we will publish the results of investment in «TAS-Invest». Every month the structure of the investment portfolio of this product will be published too. Herewith, guarantee return of the capital at any time allows the Client not to make hasty emotional decisions in conditions of negative trends in the stock market.
- **Simplicity in making the contract:** Every Client can conclude the contract just having passport and taxpayer identification number.

Nowadays there is no other insurance company in Ukraine that offers the similar product. «TAS-Invest» lives on the market only a few months. But having analyzed the first sales results we can certainly say that this product is in demand and many new and existing customers of the Company are interested in it. In 2014 we are going to develop «TAS-Invest» by means of additional strategy for investing the capital which will be offered the Client.

Rostyslav Borysenko

Member of the Board of IC «TAS»



## «ТКАЦЬКІЙ ПРОМИСЕЛ - ВІДБИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЗЕМЛІ»

Ткацтво належить до найпоширеніших видів ремесла і народного мистецтва на всій етнічній території України.

Розвитку ткацтва на Україні сприяли природні умови. На неосяжних степових просторах можна було розводити багато овець, засівати великі площі коноплями і льоном, що забезпечувало матеріальну базу. Деякі види місцевих рослин, плодів дерев, мінералів і комах як природні барвники давали фарби чудових відтінків.

Ткацтво, як художній промисел, є досить поширеним на Покутті, Поліссі, Поділлі, Львівщині, Стрийщині й Дрогобиччині.

Традиційною, найбільш важливою і поширеною галуззю народного ткацтва в Україні є килимарство. Килими служили для утеплення і прикрашення житла, використовувались в обрядах та ритуалах. Вони були обов'язковою частиною приданого дівчини, ними сплачували данину, виготовляли їх на продаж.

Тісно пов'язана із ткацтвом також окрема галузь виробництва, що носить назву вибійки (нейстри, мальованки, димки) і полягає у відбиванні чи, точніше, відтискуванні на білому полотні орнаменту за допомогою дерев'яних кліше плоскої, або овальної форми. Вибійки відомі в Україні із найдавніших часів і вживалися переважно для декорування житла: на наволоки подушок і перин, накривки, фіранки, фартушки й чоловічі штани.

До інших видів народного ткацтва в Україні належать полотняні, прикрашені узорами скатертини, верети, рядна, рушники, паси, наліжники, налавники, доріжки, ковдри, різні елементи народного (переважно жіночого) вбрання.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ НА СЛУЖБІ У ФІНАНСОВИХ КОНСУЛЬТАНТІВ  
INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE SERVICE OF THE FINANCIAL ADVISORS





В умовах розвитку сучасного суспільства **інформаційні технології** стали життєво важливим стимулом розвитку всіх сфер людської діяльності. Сучасний світ захопив загальний тренд – **діджиталізація**. Не виключенням стала і галузь страхування життя. Страхова компанія «ТАС» в цьому плані «іде в ногу» з новітніми технологіями, **задовольняючи зростаючі потреби Фінансових консультантів та Клієнтів**, які мають можливість 24 години 7 днів на тиждень слідкувати за дією своїх Договорів страхування життя в режимі on-line, тим самим прискорюючи вирішення своїх питань без «фізичної» присутності в офісі для обслуговування Клієнтів Компанії в м. Києві.

**2013 рік** пройшов під знаком **нових інтерактивних рішень для каналів продажів**.

СК «ТАС» змогла реалізувати передовий, гнучкий та зручний у використанні **продукт для банків-партнерів**, завдяки якому співробітники фінансових установ зможуть без зайвих зусиль та затрат часу Клієнта оформлювати Договори страхування життя. Розроблене програмне забезпечення дозволить не відволікати інформаційні ресурси партнерів на реалізацію даного процесу у своїх системах, а скористатися готовим рішенням від СК «ТАС». Також дана система дозволяє значно спростити процес підтвердження факту дожиття до закінчення терміну дії Договору наших Клієнтів у відділеннях банків-партнерів.

Поряд з цим світ змінюється і у форматі комунікацій та засобах передачі інформації. Перебуваючи в оточенні всього над-

сучасного та інтерактивного, Клієнт та Фінансовий консультант очікують аналогічних рішень і від СК «ТАС». Логічною відповіддю на такі потреби став проєкт - **«Tas Advisor» (TAD) for Android**. Таке інформаційне рішення дозволить Фінансовому консультанту **провести аналіз потреб Клієнта в інтерактивній формі** (за допомогою планшета) та за його результатами скласти фінансовий план Клієнта з індивідуальною комерційною пропозицією для нього. Така система також дозволяє об'єднати масу методичних матеріалів в єдине інформаційне поле. В 2014 році ми плануємо продовжити роботу над розширенням інших можливостей цього проєкту, а саме – оформлення Договору страхування «на місцях», «Кабінет Агента», інтерактивна взаємодія з СК «ТАС» тощо.

СК «ТАС» вже розпочала роботу над **впровадженням електронного цифрового підпису** – це виключно нова перспектива сервісу для Клієнтів та Фінансових консультантів. Даний механізм дозволить миттєво оформлювати Договір страхування, вносити зміни до його умов, здійснювати передачу необхідних документів.

**В 2014 році** спеціалісти Департаменту інформаційних технологій СК «ТАС» продовжать свою роботу над впровадженням **інновацій, які дозволять прискорити та поліпшити взаємодію** Клієнтів, Фінансових консультантів та Партнерів з Компанією.

*Максим Борзюк*

Член Правління СК «ТАС»

Under the evolution of modern society **information technologies** became essential inducement for the development of all fields of human activity. Contemporary world is invaded by common trend which is called the **digitization**. Life insurance is no exception. In this respect insurance company "TAS" keeps up with new technologies **meeting increasing needs of Financial advisors and Clients** who have the possibility to be on-line and control their life insurance contracts 24 hours 7 days a week. Thereby, they can quickly resolve the issue without "physical" presence in the customer service office in Kyiv.

**The year 2013** had passed under the sign of **new interactive solutions for sales channel**.

IC "TAS" has managed to implement advanced, flexible and convenient **product for partner banks**. Thanks to this bank employees will be able to conclude life insurance contracts without extra efforts and simultaneously to save the time of their Clients. It will allow our partners to use software already designed by IC "TAS", without spending their IT-resources for the development of the same program in their system. Also this software will permit to simplify the endowment case confirmation procedure after the expiration date of our Clients policies in the branches of partner banks.

In addition, the world is changing in the communicative form and the means of data exchange. Being surrounded by everything ultramodern and interactive our Clients and Financial advisors are expecting that IC "TAS" will propose them the similar solution. Thus, the project **"TAS Advisor" (TAD) for Android** has

become the appropriate answer to meet their needs. Thanks to such information software Financial advisor will be able **to make online analysis of customer requirements** (with the help of pad) and using its results to develop customer financial plan with special business offer.

Besides, such system permits to combine all methodical materials and instructions in one information basis. In 2014 we are planning to develop the other possibilities of this project – issuing the insurance policy "in situ", "Agent Account", on-line cooperation with IC "TAS", etc.

IC "TAS" has started its work on the implementation of **digital signature** which is entirely new service aspect for Clients and Financial advisors. This scheme will allow issuing insurance policy immediately, also to alter it and perform the delivery of documents.

**In 2014** the specialists of IC "TAS" IT Department will keep working on the implementation of **innovations which will allow accelerating and improving** the interaction between Client, Financial advisor, Partners and IC "TAS".

*Maksym Bordiug*

Member of the Board of IC «TAS»





## «ПОРОХІВНИЦІ - СКЛАДОВА ВОЄННОГО СПОРЯДЖЕННЯ КОЗАКІВ»

Художня обробка кістки та рогу була добре відома ще майстрам Київської Русі.

На території України порохівниці почали виготовляти від часу появи вогнепальної зброї, заряд якої набивався з дула. Їх виникнення тісно пов'язане з історією Запорозького козацтва.

Невід'ємною супутницею козака у військових походах була і порохівниця. Найбільш придатним матеріалом для зберігання пороху виявився ріг. Він був міцним, легким і водонепроникним. Переважно використовували ріг оленя, лося, сайгака.

Рогові порохівниці оздоблювали неглибоким контурним різьбленням (гравіруванням) із штриховим або сітчастим заповненням окремих елементів малюнка. У заглиблення втирали чорну фарбу, яку готували, змішуючи сажу з оліфою або вугільний пил з олією. Це надавало малюнку графічної виразності.

Серед мотивів декорування порохівниць одним з найбільш давніх є невеликі за розмірами концентричні кола з крапкою всередині, які виконувалися за допомогою металевого двозубця – так званий очковий орнамент. Значного поширення набула розетка – давній символ сонця.

Причому в різних регіонах України – Гетьманщині, Слобожанщині, Запоріжжі, Правобережжі та Західній Україні – склався особливий, неповторний комплекс порохівниць, пов'язаний з векторами військових і торгових зв'язків, ідеологією, культурою, модою, зрештою навіть з особливостями флори і фауни.

Нині порохівниці є раритетними пам'ятками, історична цінність яких з кожним роком зростає.

НАКОПИЧЕННЯ КОШТІВ  
THE ACCUMULATION OF FUNDS





Накопичення коштів та збереження їх купівельної спроможності є одними з важливих завдань, які постійно стоять перед людьми і які постійно потрібно вирішувати. **Інвестиція в накопичувальні програми страхування життя дозволяє не тільки убезпечити себе і своїх близьких від непередбачених ситуацій, але і накопичити до певного терміну гарантовану суму, зберегти її від інфляції та примножити** за рахунок інвестиційного доходу. Якщо підходити до питання прагматично, то варто визнати, що страхувати життя потрібно. Причому, не в залежності від політичної чи економічної ситуації. І пояснення цьому дуже просте - наші щоденні ризики (захворювання, нещасні випадки, летальні наслідки) були, є і будуть при будь-якій владі і при будь-якій економіці. Відчувши хоча б один раз себе захищеними й упевненими в майбутньому, тобто усвідомивши вигоди, які приносить страхування, люди ніколи не відмовляться від нього. Тому питання не в тому, **потрібен Договір страхування** чи ні, а в тому - **в якому об'ємі та в якій валюті**.

Щодо об'єму страхування, то детальний розрахунок необхідного для кожного окремого Клієнта терміну страхування, зручного графіку сплати внесків завжди можуть надати наші Фінансові консультанти. Від себе хочу сказати, що **накопичувати на майбутнє та убезпечувати себе від ризиків потрібно рівно на таку суму, яка Вам потрібна буде завтра, через роки, через десятиліття**, щоб Ви і Ваші близькі мали змогу жити, хоча б так само як сьогодні, а то і краще. А далі вже питання за Вами – як себе організувати, щоб періодично відкладати частинку цієї суми.

В довгостроковій перспективі вплив валюти страхування не є суттєвим, оскільки щорічна вища ставка інвестиційної доходності за гривневими Договорами компенсує періодичну девальвацію гривні. Наприклад, за останні 4-5 років інвестиційна ставка за гривневими Договорами була в середньому на 10% вищою від ставки за валютними Договорами, тобто загалом за ці роки **гривневі Договори** заробили приблизно на **40-50% більше інвестиційного доходу, що приблизно дорівнює сьогоднішньому розміру девальвації гривні** у відношенні до долара чи євро. Тому, вибір

валюти страхування – це особисте рішення кожного Клієнта, а наша задача, як страхової компанії, – надати можливість нашим Клієнтам реалізувати їх рішення. Ми надаємо можливість відкривати програми страхування у різних валютах: у гривні, в доларах, або євро, причому в процесі дії Договору завжди можна змінити валюту страхування як з вільно конвертованої у гривню, так і навпаки.

**Фінансова надійність та стійкість, збереження та примноження коштів Клієнтів – найголовніші завдання** Страхової компанії «ТАС». В інвестиційній політиці ми займаємо консервативну позицію. Ми розуміємо, що отримання швидкого надвисокого інвестиційного прибутку в сучасних умовах пов'язане з надвисокими ризиками повернення вкладених коштів. Тому, реалізуючи свою інвестиційну політику, ми ставимо перед собою дві основні цілі:

- гарантування нашим Клієнтам **надійності розміщення коштів страхових резервів;**
- **забезпечення повернення інвестицій** в довгостроковій перспективі.

При розміщенні коштів у певний вид активів Страхова компанія «ТАС» враховує наступні фактори:

- **при розміщенні грошових коштів на депозитних рахунках** у банках України, ми, в першу чергу, аналізуємо поточний стан банку, його фінансову звітність, ключові показники діяльності, кредитну та інвестиційну політику, репутацію акціонерів, наявність інвестиційного рейтингу банку, і тільки потім приймаємо до уваги ставки доходності, які пропонує банк;
- **при виборі цінних паперів**, в які вкладати кошти страхових резервів, ми приймаємо до уваги стан та перспективи галузі, в якій працює емітент, фінансові показники діяльності, наявність інвестиційного рейтингу.

**Клієнти** Страхової компанії «ТАС» можуть бути **впевненими у збереженні та примноженні своїх коштів** у довгостроковій перспективі, і при цьому перебувати під надійним страховим захистом.

Ірина Росол

Член Правління СК «ТАС»

Accumulation of funds and preserving their purchasing power is one of the most important tasks that people are constantly facing and which need regular decisions. **An investment in life insurance endowment programs allows not only to protect yourselves and your family** from unforeseen situations but also **to accumulate guaranteed funds by a certain date, to protect it from inflation and to increase it** with investment income. Considering the issue pragmatically, it is necessary to recognize that life insurance is essential independently of the political or economic situation. The explanation is simple: our everyday risks (illnesses, accidents, death) were and will be in any economic conditions and under any political authority. Feeling at least once yourself protected and confident about the future and realizing benefits that insurance grants, people will never reject it. So the question is not whether you **need insurance contract** or not, but - **in what amount and in which currency**.

Considering amount of insurance, you should note that our Financial advisors can always provide detailed calculation of necessary for each Client insurance term and convenient schedule of contributions. I would like to add that **accumulation of funds for future and risks protection should be made exactly for the amount you will need tomorrow, through the years, through the decades** in order for you and your family would have the opportunity to live at least as well as today or even better. And then a question for you - how to organize yourself to periodically endow piece of that amount.

In the long-term perspective the currency impact on endowments is not significant, because annual higher investment income rate for UAH-denominated contracts is compensated by periodic devaluation of hryvnia. For example, over the last 4-5 years investment income rate for UAH-denominated contracts was on average 10% higher than the rate for USD -/or EUR-denominated ones, that means that over these years **UAH-denominated contracts** earned approximately **40-50% higher investment income**, that, in turn, **approximately equals to the extend of today's hryvnia devaluation** in relation to dollar or euro. That's why selection of insurance currency is personal decision of each Client and our task, as an insurance company, is to provide our Clients with opportunity to realize their decisions. We propose to

conclude insurance contracts in hryvnia, dollar or euro. Besides during contract term it is possible to change contract currency both from dollar or euro to hryvnia and vice versa.

**Financial security and stability, protection and augmentation of our Clients' funds - are the main tasks of Insurance company «TAS».** In our investment policy we take a conservative position. We understand that getting a fast ultra-high profits in modern conditions is associated with ultra-high risk of investment return. Therefore, implementing our investment policy, we set ourselves two main objectives:

- to guarantee our **Clients security and reliability of insurance reserves funds' investments;**
- **to ensure returns of investments** in the long-term perspective.

When investing funds into a certain type of assets Insurance company "TAS" takes into account the following factors:

- **investing funds on deposits in Ukrainian banks,** firstly we analyze the current state of the bank, its financial statements, key performance indicators, credit and investment policy, reputation of shareholders, availability of investment bank ranking, and only after we take into account the interest income rates offered by the bank;
- **selecting securities to invest,** we pay attention to the current state and prospects of the issuer's industry, financial indicators of its activity, availability of investment ranking.

**The Clients** of Insurance company "TAS" can be **confident in preservation and augmentation of their endowments**, being under reliable insurance protection at the same time.

Irina Rosol

Member of the Board of IC «TAS»



## «ПИСАНКА ЯК СИМВОЛ УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ»

Висока духовність українського народу, його небуденний талант, природний розум, мистецька геніальність найбільше розкрилися в писанкарстві. Писанка – це символ весни, сонця, повернення природи до життя. Оригінальний орнамент писанок не тільки чарує своєю вишуканістю, мініатюрністю, гармонією колориту, він несе прадавні символи світорозуміння і природи, єднає з традицією минулого.

Писанкарство було поширене в усіх без винятку регіонах України. Кожна майстриня мала свої рецепти приготування рослинних барвників і оздоблення сюжетних малюнків. Це було нелегке заняття, що вимагало неабиякого хисту та уміння.

Звичайно, писанки виготовляли навесні, перед Великоднем, а робили їх жінки і дівчата, іконописці і монастирські ченці, пекарі та кондитери. Тому й техніка малюнка завжди розрізнялася.

Розрізняють писанки Подніпров'я, Слобожанщини, Полісся, Поділля, Бойківщини, Гуцульщини, Лемківщини тощо. На Слобожанщині й Покутті поширені крапанки, на Бойківщині й Лемківщині — так звані шпилькові й крапанки. Найбільша філігранність орнаментальних мотивів притаманна гуцульським писанкам, виконаним писачком з конусоподібною трубочкою.

Наші предки вірили, що писанка має магічну силу — вона приносить добро, щастя, достаток, захищає людину від усього злого.

НАШІ ВИПЛАТИ – НАША НАЙКРАЩА РЕКЛАМА  
OUR CLAIMS PAID ARE OUR BEST ADVERTISING





**Страхова компанія «ТАС»** розпочала свою роботу в 2013 році під гаслом «Нам приємно віддавати гроші своїм Клієнтам», за що була визнана **лідером зі страхових виплат** серед компаній зі страхування життя в Україні.

Провівши аналогію з роботою серця здорової людини, можна сміливо стверджувати, що «серце» Страхової компанії «ТАС» протягом 2013 року билось з частотою більше **п'яти страхових випадків щоденно**, а Клієнти отримували щохвилини в середньому близько 330 грн У підсумку за весь рік Компанія **здійснила 36 млн 705 тис. грн страхових виплат**. Найбільша частка, а це майже **88%**, склали виплати за **Договорами страхування життя, які завершили свою дію**. Це дозволило нашим Клієнтам здійснити свої мрії, а нам - віддячити їм за багаторічну довіру. Слід відзначити, що завдяки новому сервісу, що був впроваджений у Компанії, а саме підтвердження факту дожиття через відділення ПАТ «ТАСКОМБАНК», наші Клієнти отримують накопичені кошти зручно та без додаткових витрат.

Також в 2013 році було виплачено **3 млн 677 тис. грн** сім'ям та родичам, що втратили своїх близьких людей. **Найбільшу фінансову підтримку**, загальний розмір якої склав **1 млн 003 тис. грн**, отримала сім'я за трьома Договорами страхування життя. Слід зазначити, що Компанія здійснювала **виплати в середньому протягом п'яти робочих днів** з моменту отримання необхідного пакету документів. В 2014 році ми будемо працювати над тим, щоб наші Клієнти змогли

отримувати страхову виплату в найкоротші строки та були задоволені сервісом, який надає СК «ТАС».

**Процес розслідування** страхових випадків в СК «ТАС» **проходить відкрито та прозоро** за рахунок впровадження sms-повідомлення Клієнтам та реалізації їхнього доступу через сайт до інформації щодо етапів розгляду страхової події.

З метою покращення якості обслуговування Клієнтів та надання аргументованих компетентних рішень як в процесі прийняття на страхування, так і під час врегулювання страхових випадків, **СК «ТАС»** постійно **проводить навчання та підвищення кваліфікації** відповідальних співробітників у сфері андеррайтингу та врегулювання в бізнес-школі перестрахової компанії GEN RE в м. Кельн, Німеччина. Завдяки цьому фахівці отримують змогу використовувати у своїй роботі передовий зарубіжний досвід.

Завдяки злагодженій командній роботі Департаменту Клієнтського сервісу в 2013 році кожен Клієнт зміг отримати оперативний, повний та всебічний комплекс послуг.

**Роман Бабуш**

Директор Департаменту Клієнтського сервісу

In 2013 **Insurance company “TAS”** started its work with the slogan “We are glad to give money back to our Clients”, thereby it was recognized as a **leader of claims paid** among life insurance companies in Ukraine.

Drawing an analogy with the work of healthy human heart, we can confidently confirm that in 2013 the “heart” of Insurance Company “TAS” was beating with a frequency of more than **five insured accidents per day** and Clients received nearly 330 UAH at every minute.

As the result for the whole year the Company made **36,705,000 UAH claims paid**. The greatest part of payments, almost **88%**, was for **life insurance contracts, which expired its terms**. These events allowed our Clients to make their dreams true and we could show our gratitude for their long-term confidence.

It is necessary to note that due to new customer service introduced in the Company, namely the confirmation of endowment case in the branches of JSC “TASCOMBANK”, our Clients receive their accumulated funds comfortably and without additional expenses.

**Also in 2013 it was paid 3,677,000 UAH** families and relatives who lost their close people. The greatest financial support, **1,003,000 UAH** was paid to family which had three life insurance policies.

It should be pointed that the Company made **payments an average of five days** from the moment of required documents received.

In 2014 we will work to make our claims paid in the shortest terms to satisfy our Clients with customer service which is provided in IC “TAS”.

**The investigation case process** in IC “TAS” **is open and clear** through the introduction of SMS messages sent to Clients and their access to information about the stage of case investigation in the company website.

In order to improve the quality of customer service and give reasoned and qualified decisions both during the underwriting process and insurance claims settlement **IC “TAS” continues to train and develop skills** of responsible staff in the branch of underwriting and claims process at business school of reinsurance company GEN RE, Cologne, Germany. Thereby, experts have the possibility to use advanced foreign experience in their practice.

Thanks to coordinated teamwork of Customer Service Department in 2013 every Client could receive fast, full and wide complex of services.

Roman Babich

Head of Customer Service Department



## «ХУДОЖНЯ ОБРОБКА МЕТАЛУ В УКРАЇНІ»

Коваль – одна з найшанованіших і найдавніших професій, його в добу Середньовіччя ототожнювали з чародієм, магом, чаклуном, а діяльність пов'язували з чарами, заклинанням і участю божественних сил. Створюючи художні твори, майстри відштовхувались від існуючих у даній місцевості традицій інших видів народної творчості — вишивки, ткацтва, обробки дерева та інше.

Виробництво заліза та його обробка значною мірою були зумовлені багатими покладами червоного і бурого залізняка та болотяних руд — на Закарпатті, Буковині, Галичині, Поліссі, Середній Наддніпрянщині тощо.

З часу своєї появи залізо служило для виготовлення інструментів, обробки дерева, каменю та інших матеріалів, а також для виробництва холодної зброї та прикрас. Древньоруські ковалі володіли всіма прийомами вільного ковальства, зварювання, термічної обробки, чорної пайки міддю.

Народне ювелірство побутувало на Подніпров'ї і Слобожанщині та в регіоні Карпат. Народні майстри виготовляли оздоби для святкового одягу жінок і дівчат, прикраси (переважно зі срібла (хрести, намисто, сережки, дукачі, персні) чи міді (хрести, персні) — як для жінок, так і чоловіків). Найпоширенішими виробами були хрести, оздоблені гравіюванням, склом, рідше — емаллю, та дукачі (підвіски із срібних чи мідних монет (рідше — золотих) або ж круглих пластинок з вигравіюваними рельєфними зображеннями), а часом і дукачі-іконки, кульчики (сережки без підвісок).

Художня обробка металів — мистецтво малих форм. Краса матеріалу, талант і технічна майстерність виконавця дозволяли надати виробам вишуканість, високу художню цінність, особливу виразність.

ВАРТІСТЬ СТРАХОВОГО ПРОДУКТУ  
THE COST OF INSURANCE PRODUCT





Кожного року **спеціалісти Страхової компанії «ТАС»**, аналізуючи тенденції ринку, **коригують продуктову лінійку відповідно до нових побажань самих Клієнтів та ринку в цілому**. Кожен страховий продукт Компанії орієнтований на вимоги та уподобання наших Клієнтів.

На сьогоднішній день СК «ТАС» пропонує комплексний страховий захист разом з накопиченням. Це все поєднується в **більш ніж 15 актуальних і затребуваних програмах страхування життя**.

Кожен Клієнт цікавиться, від чого залежить ціна страхового продукту, тому ми більш детально зупинимося на факторах, які впливають на неї. **Вартість комплексного страхового захисту залежить від наступних факторів:**

- набору ризиків, від яких Клієнт хоче себе застрахувати;
- віку, статі, виду діяльності та стану здоров'я Застрахованої особи на момент страхування.

Наприклад, чим старше Застрахована особа, або чим небезпечніше вид діяльності, тим вищим буде страховий тариф.

Переважає більшість наших Клієнтів зацікавлена не тільки в страхуванні потенційних та можливих ризиків, а також і в накопиченні коштів до важливої події у майбутньому. Отже, **ціна накопичувальної програми** страхування поєднує у собі **дві складові: накопичення та страхування ризиків**. Співвідношення цих складових ми можемо розглянути на прикладі найбільш популярної програми «ТАС-Лайф». Окрім цього, даний графік наглядно демонструє залежність та співвідношення ризикової та накопичувальної частини від віку Застрахованої особи (в прикладі 1 – вік чоловіка 35 років, прикладі 2 – вік чоловіка 25 років). **Починати накопичувати вигідніше саме в молодому віці** (див. Діаграму 1).

**Законом України «Про страхування»** передбачено **гарантований інвестиційний дохід**, що не перевищує **чотирьох відсотків річних**. На даний час Страхова компанія «ТАС» для Договорів, що укладені у національній валюті, застосовує максимально можливий гарантований інвестиційний дохід (ГІД). З 01.01.2014 р. за Договорами, що укладені у валюті, Компанія пропонує ГІД на рівні 2%. **Чим більший рівень ГІД, тим більша буде гарантована страхова сума**. На рівень

ГІД, в першу чергу, впливає економічна ситуація в державі. Приклад з різними ГІД (програма «ТАС-Лайф», Застрахована особа – чоловік 35 років, строк страхування – 20 років) можна розглянути на Діаграмі 2.

Важливо також зазначити, що **ціна страхового продукту включає в себе витрати Страховика**. Вони пов'язані з:

- залученням нових Договорів страхування;
- обслуговуванням Договорів страхування;
- врегулюванням страхових випадків.

**З часом страхові тарифи можуть змінюватись**. Це можливо у випадку збільшення або зменшення рівня виплат за окремим страховим ризиком. **Основними причинами** можуть бути:

- збільшення або зниження рівня захворюваності населення у зв'язку з, наприклад, екологічною ситуацією;
- з розвитком медицини рівень виявлення, наприклад, критичних захворювань на ранніх стадіях зростає. З одного боку імовірність виловування збільшується, а з іншого – вартість страхування критичних захворювань підвищується.

Страхова компанія постійно це відслідковує та, за необхідності, вносить зміни в нові програми страхування. **Своєчасне виявлення таких причин дозволяє збільшити платоспроможність Страхової компанії**.

**Обираючи страховим партнером Страхову компанію «ТАС»**, Ви завжди будете **знаходитись під надійним захистом**, а також можете бути впевненіми, що всі **страхові виплати будуть виплачені вчасно та в повному обсязі!** Дякуємо всім нашим Клієнтам за довіру!

Анна Панфілова

Начальник Управління актуарних розрахунків

Every year **the experts of Insurance company "TAS"** analyze insurance market trends and **correct the product line in accordance with new wishes of customers and the market in general.** Every insurance product of the Company is focused on the needs and preferences of our Clients.

At present day IC "TAS" offers the comprehensive insurance coverage with the endowment which is combined in **more than 15 relevant and popular life insurance programs.**

Every Client is interested in what determines the price of the insurance product, that's why we will dwell on the factors that affect it. **The cost of the comprehensive insurance coverage depends on the following factors:**

- set of risks from which the Client wants to be insured;
- age, sex, occupation and health status of the insured person at the moment of underwriting.

For example, the older is the insured person or the more dangerous is activity the higher will be insurance rate.

The vast majority of our Clients are interested in not only potential and possible risks insurance but also in accumulation of funds for important events in the future. Therefore, **the price of endowment policy** combines **two components** of insurance rate: **the accumulation of funds and the risk insurance.**

For example, the ratio of these components, we can see in the most popular insurance program "TAS-Life". Besides, this schedule clearly shows the dependence and correlation of risk and endowment part of funds on the age of the person (example 1 is

for 45-years old man, example 2 is for 25-years one). **It's very profitable to start saving money at the young age** (look at the Diagram 1).

**The Law of Ukraine «On Insurance»** provides **guaranteed investment income** which isn't more than **4% a year.** At present, Insurance company "TAS" uses the maximum possible guaranteed investment income (GII) for contracts with national currency contribution. Since 01.01.2014 the Company offers 2% GII for the contracts which have the foreign currency payment. **The higher the level of GII, the greater will be guaranteed sum insured.** The economic situation in the country also influences the level of GII. Here is shown the example with different GII ("TAS-Life" program, Insured is 35-years man, term insurance – 20 years) (look at the Diagram 2).

It is also important to note that **the price of insurance product includes** the expenses of the Insurer, which are used to cover the charges for:

- the issuing of new contracts;
- insurance contract service;
- adjustment of insurance claims.

**Once in a while insurance rates can be changed** because of increase or decrease of claims paid in the individual insurance case. **The main reasons for these changes are:**

- the improvement or deterioration of morbidity in connection with the state of environment, for example;
- due to the development of medicine the detection rate of the critical illnesses in the early stages is increasing. On

the one hand the probability of treatment grows but on the other hand the cost of critical illnesses insurance rises up. Insurance company constantly monitors it and if necessary, alters the new insurance programs. **Early identification of the following reasons allows the Company to increase its payment ability.**

**Establishing partnerships with the Insurance company "TAS"**, you always will be under reliable protection and also can be sure that **all claims paid will be given on time and in full amount!** We thank all our customers for their trust!

Anna Panfilova

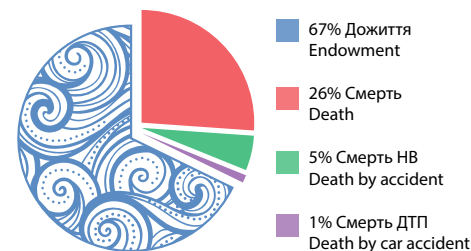
Head of Actuarial Department

Діаграма 1 «Співвідношення Вартості ризиків в залежності від Віку»

The Diagram 1 «Correlation of the value of risks according to age»

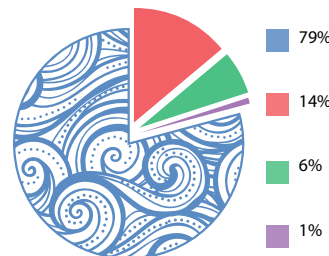
Приклад 1

Example 1



Приклад 2

Example 2



Діаграма 2 «Розмір страхової суми в залежності від ГІД»

The Diagram 2 «Amount of insurance sum depended on the rate of GII»

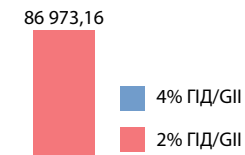
Приклад 1

Example 1



Приклад 2

Example 2





## «ПРИРОДНЯ КРАСА УКРАЇНСЬКОГО ДЕРЕВА»

Казкова природа української щедрої землі з її мальовничими пейзажами була першоджерелом натхнення багатьох поколінь народних митців, які пронесли через віки своє чарівне самотнє мистецтво художньої обробки дерева і здавна привертати увагу високою майстерністю.

До найскладніших способів обробки дерева належало різьблення. Воно вимагає від того, хто ним займається, окрім володіння відповідними технологічними знаннями, навичками, ще й вродженого хисту. В побуті скульптурне різьблення не набуло ширшого розповсюдження, — виготовляли забавки, подекуди деталі вжиткових речей, наприклад, фігурні ручки-держаків ковшів тощо.

Для церковного інтер'єру, капличок, подекуди і житла вирізали зображення святих, біблійних та євангельських персонажів. Рідше створювали об'ємні й рельєфні скульптури на світські мотиви.

Проте поширювалася різьба обмежено, — менше її було на землях України, де панувала Православна церква, яка традиційно стримано ставилася до фігурних зображень святих. Дуже популярною вона була на Галичині.

Рукотворність стала основою неповторності різьбярських виробів.

Давні слов'яни вважали, що дерево було символом благополуччя і щастя, довголіття і здоров'я, посередником між людиною і сонцем, тому такий вид традиційного народного мистецтва є популярним і зараз.

ПРОФЕСІЯ «ФІНАНСОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ»  
PROFESSION "FINANCIAL ADVISOR"





*Нещодавно в США був складений список найприбутковіших і затребуваних професій, які користуватимуться популярністю протягом наступних десяти років. На другому місці в цьому списку - професія Фінансового консультанта.*

За інформацією з відкритих джерел

В Україні професія Фінансового консультанта на сьогоднішній день досить рідкісна, але з кожним роком стає все популярнішою. На нашу думку, це пов'язано з молодим віком страхової галузі та, відповідно, професії. Адаже аналізуючи досвід передових країн світу, ми можемо стверджувати, що ця професія є однією з почесних та поважних.

В Європі понад 50% фінансових угод фізичних осіб укладають за допомогою Фінансових консультантів. В США цей показник становить 60%, в Австралії – 85%! Більшість сімей мають свого фінансового радника. Ми вважаємо, що кожна українська родина також повинна мати свого персонального консультанта з фінансових питань, так само як має сімейного лікаря або юриста. Оскільки це – та людина, яка буде поруч з Клієнтом від самого народження до глибокої старості, вчасно підтримає та проконсультує його з фінансового планування (прим. автора - переклад англійського слова «consulting» означає «надання допомоги», і навіть «лікування»). Людина цієї професії, в першу чергу, має викликати симпатію, володіти якостями лідера, бути амбіційною та мати активну життєву позицію. І, звичайно, бути професіоналом, якому **можна довірити грамотне управління власними грошима, розумним радником**, прислухаючись до настанов якого Клієнт підвищить свій життєвий рівень та досягне поставленої перед собою мети.

На жаль, на сьогоднішній момент в нашій країні Фінансовим консультантом може стати будь-яка особа, оскільки законодавчо не передбачено вимог до кандидата та його обов'язкової сертифікації. В Україні також відсутні навчальні заклади з підготовки Фінансових консультантів. Саме тому,

найважливішим завданням «СК «ТАС» було і є створення «інституту» з підготовки та майбутньої сертифікації фахівців цієї професії.

**Фінансовий консультант СК «ТАС» має бути спеціалістом в усіх сферах ринку фінансів**, таких як банківській, страхування життя, ринках цінних паперів та інших. Ми навчаємо своїх Консультантів увесь час тримати руку на пульсі, періодично займатися моніторингом діяльності різних фінансових установ для того, щоб надавати своєму Клієнту найактуальніші поради. Виходячи з фінансових можливостей Клієнта, його сімейного стану, виду діяльності, планів на майбутнє та безлічі інших чинників, Фінансовий консультант складає персональний фінансовий план такого Клієнта або його сім'ї.

Важливі завдання, які вирішує Фінансовий консультант:

- допомогти людям уникнути типових помилок при інвестуванні своїх заощаджень;
- навчити їх з вигодою для себе використовувати різні фінансові інструменти.

Страхова компанія «ТАС» розробила систему навчання та професійної підготовки фахівців з фінансового консалтингу, метою якої є підвищення рівня профільних знань як Фінансового консультанта Агентської мережі, так і Консультанта страхових посередників.

**Сергій Зонов**

Директор з розвитку Агентської мережі

**Вікторія Курінна**

Начальник Управління по роботі зі страховими посередниками



*Recently in the USA it was compiled a list of the most profitable and popular professions which will be in demand over the next ten years. The profession of Financial advisor is in the 2d position of this list.*

From public sources

At present days, financial advisor is a rare profession in Ukraine, but every year it enjoys more public popularity. We believe this is due to young age of insurance industry and, respectively, this profession. Analyzing the experience of leading countries we can affirm that this occupation is one of the most honored and respected.

In Europe more than 50% of financial agreements are concluded with the help of Financial advisors, in the USA - 60%, and in Australia - 85%! Many families there have their own consultants. We consider every Ukrainian family should have its own financial advisor, as well as to have a family doctor or a lawyer. Because this is a person who will be close to Clients from their birth till old age and will consult their financial planner. First of all a person of this profession should raise sympathy, possess the qualities of a leader, be ambitious and have a proactive stance. And, of course, this person must be a professional **who can be trusted to competently manage own funds** and **wise counselor** who will help Clients to raise the standards of living and to reach their goals.

Unfortunately, today every person can become a Financial advisor because there are no legal requirements, obligatory certification and educational schools for candidates in Ukraine. That's why the most important **task for Insurance company "TAS"** was and is to **create the financial advisor educational "institution" with further certification** of its students.

**The Financial advisor** of IC "TAS" must **know all the areas of financial market**: banking, life Insurance, securities markets, etc. We teach our advisors to keep abreast, periodically monitor

the activity of various financial institutions to provide the most current advice to their Clients. Financial advisors make a personal financial plan for Clients or their family which depends on their financial capacity, marital status, activity, future plans or other factors.

The most important tasks of financial advisor are:

- to help people avoid common mistakes in investment of their funds;
- to help people avoid common mistakes in investment of their funds.

Insurance company "TAS" has developed the educational and training program for financial advisors. The aim of such system is to improve professional knowledge of both the Agent of Agent Network and the Financial Advisor of insurance brokers.

*Sergii Zorov*

Head of Agent Network Development

*Viktorii Kurinna*

Head of Department of cooperation with insurance brokers

### АГЕНТСЬКА МЕРЕЖА

Страховою компанією «ТАС», за сприяння найбільшої та найавторитетнішої консалтингової компанії в світі «LIMRA» (Великобританія), **розроблено унікальну систему навчання та професійної підготовки Фінансових консультантів Агентської мережі**. Основною метою даного проекту є підготовка команди високопрофесійних, сертифікованих Фінансових консультантів до 2015 року.

Процес навчання складається з декількох етапів:

- **Перший етап** навчання включає в себе базові знання і навички, пов'язані з технологіями продажів, знайомство з продуктовою лінійкою, розвиток комунікативних здібностей.
- На **другому етапі** Фінансовий консультант на практиці відпрацьовує отриманий досвід та вміння, паралельно вивчаючи фінансові ринки та інші фінансові інструменти, які існують в Україні та за кордоном. Щоквартальна атестація дозволяє контролювати рівень знань, отриманий Фінансовим консультантом, та надати більш поглиблені знання у разі необхідності.
- На **наступних етапах** Фінансовий консультант може обрати один із напрямків подальшого розвитку своєї кар'єри. Перший напрямок – це стати Фінансовим експертом Компанії, що передбачає наявність свого індивідуального офісу для більш плідної роботи з великою базою особистих Клієнтів та сервісним обслуговуванням Клієнтів Компанії. Другий – обрати кар'єру керівника структурного підрозділу СК «ТАС», що передбачає організацію, керівництво та контроль за технологічним процесом роботи.

Для подальшого навчання та розвитку Фінансових консультантів Компанія запрошує **іноземних тренерів для проведення майстер класів**. Найближчим часом також планується стажування найкращих консультантів в країнах Західної Європи.

Ефективна система навчання та вдала стратегія розвитку Фінансових консультантів дозволили забезпечити кращі

показники на ринку, в тому числі за динамікою зростання продажів за 2013 рік. **Приріст страхових премій склав 77%** в порівнянні з 2012 роком.

Зараз понад **350 Фінансових консультантів** готові прийти на допомогу в вирішенні Ваших фінансових питань. Наша мета – **до 2017 року збільшити команду професійних Фінансових консультантів до 2 500!**

Сергій Зонов

Директор з розвитку Агентської мережі

### AGENT NETWORK

Insurance company "TAS" with the assistance of the largest and most authoritative consulting company in the world "LIMRA" (the UK) **has developed unique training system for Financial advisors of proper Agent Network**. The aim of this project is to form a team of highly qualified certificated Financial advisors till 2015 year.

The training course consists of followings phases:

- **The 1-st phase** includes the basic knowledge and skills related with sale technology, introduction of product line and development of communication skills.
- During the **second phase** Financial advisors work out in practice using their gained knowledge and skills and study financial markets and different financial instruments that exist in Ukraine and other countries. Quarterly certification helps control the quality of advisor knowledge and improve it if it is necessary.
- In **the next phases** Financial advisor can choose one of the directions of the further development of his career. The first one is to become a Financial expert of the Company who will have individual office to work productively with Clients and to provide Client service. The second one is to choose a career of the head of a subdivision in IC "TAS" which means to organize, rule and control the technological process.

For further education and development of Financial advisors the Company invites **foreign trainers to conduct master classes**. In the near future we are going to train our best Financial advisors in Western Europe.

Effective training system and successful development strategy allowed providing the best market indices including the dynamics of growth in sales for 2013. **Increase in premiums was 77%** comparing with 2012.

Now more than **350 Financial** advisors are ready to help everyone resolve their financial issues. Our goal is to increase the team of professional financial advisors and have **2,500 experts till 2017**.

Сергій Зонов

Head of Agent Network Development

## МЛМ-ПАРТНЕРИ

**«Сертифікація Фінансових консультантів» - це курс навчання працівників страхових посередників.** Даний проект дозволив Компанії впровадити регламентацію діяльності Фінансового консультанта перед Страховою компанією та споживачами послуг, вести єдиний внутрішній реєстр сертифікованих Фінансових консультантів.

**Навчальна програма** базується на національних і міжнародних досягненнях ринку страхування життя і складається **з 2 курсів та 5 модулів**, кожен з яких представляє окремих розділ страхування.

В процесі навчання розглядається міжнародний страховий досвід, законодавче регулювання страхової діяльності, методологія розробки страхових продуктів, специфіка і переваги страхування життя. Крім того, розглядаються основні бізнес-процеси Страхової компанії «ТАС», наприклад, процес оформлення договору страхування, врегулювання страхових подій, а також діяльність «СК «ТАС» в цілому.

Завдяки такій змістовній програмі навчання учасники проекту сертифікації отримують ґрунтовні й системні знання в сфері страхування, які дозволять їм ще більш впевнено орієнтуватися в особливостях фінансових інструментів і підвищать ефективність роботи з кожним Клієнтом.

За результатами проекту сертифіковано **31 Фінансовий консультант та 8 Директорів** ТОВ «ТАС-Фінанс Консалтинг», **47 Фінансових консультантів та 29 Директорів** ТОВ «АссісТАС Консалтінг».

Вікторія Курінна

Начальник Управління по роботі зі страховими посередниками

## MLM PARTNERS

**“Certification of Financial Advisors” is an educational program for employees of insurance brokers companies.** This project permits the Company to implement the regulation of Advisors' activity with the Insurer and the Clients and to have an internal register of Certified Financial advisors.

**Educational program** is based on national and international achievements of the life insurance market and consists **of 2 courses and 5 modules**; each of one represents a different part of insurance.

International insurance experience, legislative regulation, methodology of insurance products, specifics and advantages of life insurance are reviewed during this educational course. The basic business processes of Insurance company "TAS", for example the issuing of insurance policy or assessment of claims are reviewed in this course too.

Due to this complete training program all participants receive detailed and systematic knowledge of insurance market, which helps them navigate in features of financial instruments and improve the effectiveness of their work with every Client.

As a result of the project **31 Financial advisors and 8 Directors** of "TAS-Finance Consulting" Ltd. and **47 Financial advisors and 29 Directors** of "AssisTAS Consulting" Ltd. are certificated.

Viktoriiia Kurinna

Head of Department of cooperation with insurance brokers



## «НАРОДНА ЛЯЛЬКА-МОТАНКА - ОБЕРІГ НАШИХ ДУШ»

Лялька-мотанка – це одна з найдавніших народних іграшок, яка, пройшовши крізь тисячоліття, існує і є дуже популярною навіть сьогодні.

Здавна існувало три типи ляльок-мотанок: немовля, баба-берегиня, наречена.

При народженні дитини українці виготовляли ляльку-немовля. Лялька виконана у вигляді немовляти в пелюшках. Її укладали в ліжечко поряд з дитиною для охорони сну і здоров'я.

Баба-берегиня допомагала оберігати достаток сім'ї. У середину ляльки вкладали монети, зерно, вовну для збереження домашнього тепла, отримання хорошої вовни овець та грошового достатку.

Лялька-наречена захищала дівчат від наврочення і підтримувала їх. Цю ляльку багато одягали і прикрашали, так як вона символізувала придане нареченої і привертала багатого нареченого.

В деяких регіонах України ляльку робили як з тканини, так і за допомогою інших матеріалів: наприклад, голову могли вирізати з дерева або робити з макової голівки. Ляльки-мотанки виготовлялись з тих матеріалів, які були під руками – чи то солома, чи старі непотрібні речі, а одягались в клаптики тканини зі старого одягу.

Вважається, що лялька-мотанка повинна бути безлика, а та, яка служить берегинею, – з хрестом замість обличчя. Обличчя як такого у традиційної ляльки-оберегу немає, бо вважалося, якщо ляльці зробити обличчя, а особливо очі, в них може влетіти дух живої істоти.

В ляльку-мотанку українці вкладали різні побажання, наділяли різними символічними значеннями: на щасливу долю, сприяння потаємним бажанням, гармонії людини з природою, на успіх і здоров'я, на добро і злагоду.



ЗАВЖДИ НА ЗВ'ЯЗКУ

ALWAYS IN TOUCH





Однією з основних складових успішного бізнесу безперечно є надання якісного сервісу та здійснення вчасних комунікацій з Клієнтом. Цієї простої істини дотримується кожен співробітник Страхової компанії «ТАС».

Наступною особою, з якою Клієнт спілкується після свого Фінансового консультанта, є **оператор Контакт-центру**, який в свою чергу може стати для Клієнта **справжнім помічником** у вирішенні його фінансових, технічних та процедурних питань.

Компанія приділяє особливу увагу професійній підготовці своїх співробітників, оскільки розуміє, що ціна помилки фахівця може бути дуже високою. Саме тому нами **розроблено та впроваджено спеціальну програму навчання та оцінки роботи співробітників Контакт-центру**.

СК «ТАС» постійно дбає про покращення сервісу для своїх Клієнтів та використовує в своїй роботі **сучасні та перспективні послуги обслуговування**. При виникненні будь-яких питань або потреб у професійній консультації щодо умов дії свого Договору страхування Клієнт може звернутися в Компанію наступним чином:

- зателефонувати на гарячу лінію;
- зв'язатися зі спеціалістами за допомогою Skype або on-line чату;
- відправити лист звичайною або електронною поштою;
- залишити запит в «Кабінеті Клієнта» або ж завітати до офісу Компанії на чашечку смачної кави.

В 2013 році СК «ТАС» **розширила перелік способів оплати страхових платежів**. Так, Компанія розпочала співпрацю з мережею платіжних терміналів **i-Vox** та підписала договір з **ПАТ «ВТБ Банк»**. Це дозволило розширити перелік банківських відділень, через які Клієнти можуть здійснювати оплату внесків без сплати комісії за розрахунково-касове обслуговування. З року в рік Компанія впроваджує нові сервіси та розширює список партнерів з метою **забезпечення максимального комфорту** для Клієнтів як при укладенні Договору страхування, так і під час його дії.

Найбільшу соціальну цінність, яку може запропонувати оператор Контакт-центру, - це **уважне ставлення до запитів та потреб Споживача**. Тому, починаючи з 2013 року, ми не

залишаємо без уваги пропущені дзвінки, які надійшли на гарячу лінію Компанії від Клієнтів, та зв'язуємось з кожним з них в найкоротший термін. Так, в 2013 році Контакт-центром було оброблено **34 497 звернень Клієнтів**. Структуру звернень Клієнтів відображено на Діаграмі 1.

**В 2014 році** ми плануємо здійснювати за допомогою телефону **продажі нових програм** страхування життя існуючим Клієнтам СК «ТАС», оскільки при спілкуванні спеціалісти Контакт-центру можуть одразу виявляти потреби та пропонувати нові, більш оптимальні варіанти страхового захисту.

Варто зазначити, що важливу роль при супроводі Договорів страхування займає робота фахівців Контакт-центру саме із **залучення повторних платежів**. Завдяки спільній роботі спеціалістів Контакт-центру з Фінансовими консультантами Агентської мережі та інших каналів продажів СК «ТАС» вже не перший рік вдається утримувати **високий рівень повторних платежів**.

Фахівці Контакт-центру використовують **індивідуальний підхід до кожного Клієнта** Компанії та забезпечують якісні консультації з фінансових питань, тому кожен окремий спосіб або вид комунікації може бути більш зручним і виправданим в певний момент у взаємовідносинах між Компанією та Клієнтом.

**Наталія Шорovalova**

Директор Департаменту підтримки Клієнтів

No doubts that high-quality service and timely communication with the Client is one of the key components of successful business. Each employee of Insurance Company "TAS" follows this simple truth.

**The Contact center operator** is the next after the Financial advisor who gets in touch with the customer and becomes his or her **real helper** in solving the financial, technical and procedural questions.

The Company pays much attention to the professional trainings of its employees because we realize that the cost of their failure can be very high. That's why **special training and control program was developed and introduced** for employees of the Contact Center.

IC "TAS" keeps on improving the customer service and uses **modern and perspective methods** of its work. If there are some questions or needs to be consulted professionally about the contract conditions the Client may apply to the Company as follows:

- to call the Contact Center hotline;
- to get in touch with experts using Skype or on-line chat;
- to send email;
- to give the request in the "Client Account" or to visit our central office for a cup of delicious coffee.

In 2013 IC "TAS" **had amplified the list of ways to pay insurance contributions**. Thereby, the Company had started the cooperation with the network of payment terminals "**I-Box**" and had signed the agreement about the partnership with **JSC "VTB Bank"**. It allowed multiplying the number of bank branches where the Clients can pay for policy without payment of fees for cash management services. Every year the Company introduces new services and increases the number of partners **to provide maximum comfort** for the Clients during the issuing of the contract and its term of validity.

**The attentive attitude to the demands and needs of the consumers** is the greatest value which the Contact Center operator provides to the Client. That's why since 2013 we don't ignore missed calls received in hotline and always call back our Clients in short terms. Thus, in 2013 Contact Center worked up with **34,497 Client applications**. The structure of applications is in the diagram 1 below.

**In 2014** we are going to make phone **sales of new insurance programs** to our present Clients. In this manner the operators manage to identify customer needs and propose new and more optimal variants of insurance protection.

It should be noted that during the contract support the Contact Center operators play the great role in the Client **re-payments**. Through the teamwork of Contact Center operators and Financial advisors of Agent Network and other sales channels, IC "TAS" manages to collect **the great amount of re-payments**.

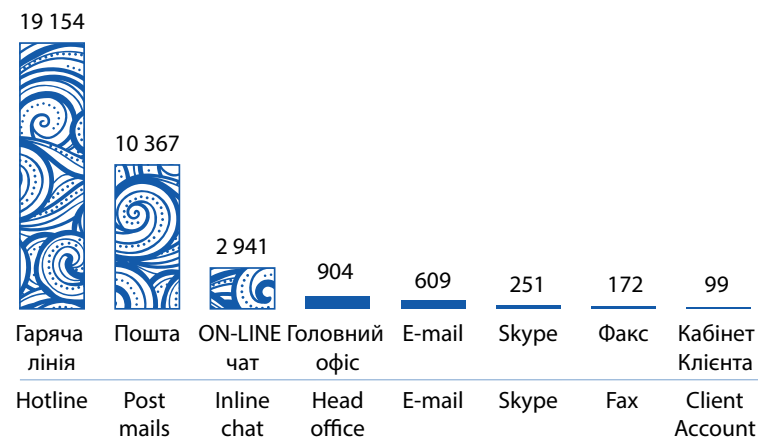
The Contact Center experts always use **the individual approach to each Client** and provide high-quality financial consulting. That's why every single way of communication can be very convenient and appropriate at some point of the relationship between the Company and the Customer.

Nataliia Shapovalova

Head of Customer Support Department

Діаграма 1 «Структура звернень Клієнтів до СК «ТАС» у 2013 році»

The Diagram 1 «The structure of Client applications to IC "TAS" in 2013»





## «ТАЛАНТ УКРАЇНСЬКОГО РОЗПИСУ»

Яскравою сторінкою історії мистецтва України є декоративні розписи. Вони надзвичайно різноманітні. Споконвіку розписи побутують на сільських будівлях, домашній утварі, речах домашнього вжитку — меблях, посуді, тканинах. Але головною їх різновидністю є настінний розпис.

Найбільш відомий петриківський розпис, або «петриківка», який сформувався на Дніпропетровщині в селищі Петриківка. Звідси й походить назва.

Петриківський розпис виник задовго до появи християнства і грав роль оберегу. Люди вірили, що в красі є духовна сила, і тому вікна і двері будинків, і навіть одяг обрамляли магічним орнаментом, який захищав господарів.

Майстри не роблять попереднього чорнового малюнка. Тому дана майстерність вимагає високої чіткості рухів. У малюнках переважають яскраві кольори.

Класичними елементами петриківського живопису є навколишні рослини, зображення яких, до речі, не використовується ні в одному з існуючих видів розпису. Орнаментні мотиви, де переважають яскраві, насичені тони, привертають увагу не тільки колоритом, але й надзвичайною цілісністю творчої ідеї. Простота малюнка насправді приховує довгу й копітку роботу митця, який філігранно зобразив дрібні деталі картини. Основними мотивами розпису є польові квіти, гілки калини, мальви, півонії, айстри.

Доторкнувшись до цих світлих джерел народного малярства, кожен може відчутти життєдайну силу щедрої краси, що повертає людині загублений рай з навколишньою природою, світом.



КЛЮЧ ДО СЕРЦЯ КЛІЄНТА  
KEY TO THE CLIENT'S HEART



Кажуть, що ключ до серця чоловіка лежить через його шлунок. А ми намагалися відшукати універсальний рецепт завдяки **«смачним пропозиціям»** від Компанії до серця нашого Клієнта. Ми сподіваємося, що завдяки проведенню додаткових акцій та спеціальних умов нам вдалося **підвищити лояльність існуючих Клієнтів та здобути прихильність нових.**

Порівнюючи кількість учасників за період з 2012 по 2013 рік, ми можемо з впевненістю сказати, що такі заходи є популярними та цікавими. Це підтверджується фактами, оскільки кількість Клієнтів, які **отримали подарунки та додаткові переваги** від участі в акціях та спеціальних умовах, збільшилась втричі та сягнула позначки **480 осіб** (для порівняння: у 2012 році - 157 осіб).

За результатами проведених акцій та спеціальних умов у минулому році наші Клієнти отримали **6 сертифікатів**, вартістю 2 000 гривень кожен. Цільовим призначенням виданих сертифікатів було **проведення романтичного уїк-енду, оплата різноманітних курсів** для розвитку талантів дитини тощо. Окрім того, Клієнти отримали **знижки у розмірі від 10% до 20%** на перший внесок за накопичувальними програмами.

2013 рік пройшов для Компанії під гаслом **«Захищаємо тих, кого Ви любите!»**. Страхова компанія «ТАС» позиціонує себе соціально відповідальною перед суспільством, тому в 2013 році **ми підтримали молодят та новонароджених малюків** цінними брендowanими подарунками. Отримавши позитивні відгуки від Клієнтів та Фінансових консультантів, ми плануємо продовжувати такі заходи і в 2014 році.

Ми розуміємо, що підвищувати рівень лояльності до Компанії потрібно не лише у нових Клієнтів, а й в існуючих. Так, в 2013 році СК «ТАС» надіслала **Лист від Святого Миколая**

**усім застрахованим діткам** у віці до 13 років. Разом з листом вони отримали приємний подарунок у вигляді карти мрій. Ми сподіваємося, що ця карта допоможе кожному з них чітко визначити основні свої мрії та цілі у житті та досягти їх. У підсумку було розіслано близько **5 000 листів.**

Таким чином, використовуючи нові підходи «налагоджування стосунків» з Клієнтами Компанії, ми вийшли на **новий рівень партнерських взаємовідносин з Клієнтами**, що є позитивною тенденцією як для самих Клієнтів, так і ще одним підтвердженням статусу національного лідера зі страхування життя.

В 2014 році команда Управління маркетингу та методології приготувала для Вас **загадки, таємниці та пошук скарбів.** Стежте за новинами на сайті Компанії у розділі «Програми лояльності» та дізнавайтеся про умови нових акцій та спеціальних умов.

**Наталія Стикхальська**

Начальник Управління маркетингу та методології

It is said that the key to the man's heart is through his stomach. That's why we were trying to find the universal key to our Client's heart through the **"delicious offers"**. By making more extra promotion events and special conditions we managed to **rise up the level of the loyalty of existing customers and acquire new commitment**.

Comparing the number of participants for the period from 2012 to 2013, we can surely say that such events are very popular and interesting. This is proved by many facts: the number of Clients who **received presents and additional benefits** in the promotion events and special conditions tripled and now is **480 persons** (while in 2012 - 157 persons).

According to the results of last year events and special conditions our Clients obtained **6 certificates** for 2,000 UAH each one. Intended purpose of these certificates was **to spend romantic weekend, to pay for different children educational lessons** etc. Besides, the Clients had **10-20% discount** for the first contribution of the endowment policy.

For our Company the year 2013 was under the slogan **"We protect those you love!"**. Insurance company "TAS" is socially responsible to the community, so in 2013 **we supported the newlyweds and newborn babies** with valuable branded gifts. After receiving positive feedback from Clients and Financial advisors we will continue to hold such events in 2014.

We realize that it is necessary to increase the level of loyalty not only of new Clients but also of present ones. Thus, in 2013 IC "TAS" sent **"the Letter from Saint Mykolai"** to all children under the age of 13 years. With the letter they received nice present - the map of dreams. We hope that this map will help them to determine their main dreams and goals and reach them in life. Totally it was sent about **5,000 letters**.

In this manner, using new approaches for "establishing relationships" we have reached the **new level of partnership with our Clients**. This is the positive trend both for Clients and for Insurance Company. In such way we confirms the status of a national leader in life insurance industry.

**In 2014** the Marketing and Methodology Department team has prepared new **puzzles, mysteries and treasure hunting** for you. Please, follow the news in the company website in "Loyalty Programs" and find out about new promotional events and special offers.

Nataliia Stykhal'ska

Head of Marketing and Methodology Department



## «ЦІКАВИЙ СВІТ ВИТИНАНОК»

Витинанка – стародавній вид українського народного декоративного мистецтва, що має глибокі та багаті традиції. Це сюжетні та орнаментальні прикраси житла, ажурно або силуетно витяті ножицями, вирізані ножом чи різачком або видовбані сокиркою на білому або кольоровому папері, дереві, тканині, шкірі, рослинних заготовках.

У давнину такі вироби використовували для оздоблення стін, вікон, полиць, груб, печей.

Як правило, традиційна витинанка містить сюжет – за нею можна було прочитати, що відбувається в селі, хто народився, де весілля, які були свята.

При всій подібності, витинанки різних місцевостей мають самобутні риси, притаманні лише цьому певному регіону. Найбільш поширеними витинанки були на Поділлі, Подніпров'ї та Прикарпатті. Так, витинанки західних областей розміті та дрібно орнаментовані, як і писанки та рушники. Подільські витинанки продовжують традиції народних килимів, гончарних розписів, вишивок. Витинанки Дніпропетровщини перегукуються з петриківським розписом, та в кожній паперовій прикрасі проглядається обличчя окремого майстра як творчої особистості.

На свята українці виготовляли особливі витинанки: у вигляді сніжинок-зірочок, хреста, у вигляді барвінку чи постатей ангелів. Витинанка-хрест була оберегом, її чіпляли на сволок, де висіла дитяча колиска. Особливо поширеним в українській хаті було оздоблення божників та мисників. У вигляді серветок з ажурно вирізаними краями вони прикрашали полиці буфетів та тумбочок, служили замість фіранок на вікнах навіть у містах.

На простінках між вікнами в українській хаті висіли витинанки з зображенням «дерева життя». На гіллі цих дерев часто розміщуються птахи, внизу біля дерева можна побачити людські постаті чи силуети звірів. Це символ родини, роду і є типовим для всіх регіонів України.

Витинанка – це не тільки втілення задуму та композиції за допомогою якихось матеріалів, але ще й спосіб через створений образ передавати глядачеві свої думки, зробити його своїм однодумцем, співрозмовником.



АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК  
AUDITOR'S OPINION



# АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК (ЗВІТ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТОРА) ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ АТ «СК «ТАС» (ПРИВАТНЕ) AUDITOR'S REPORT (INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT) WITH REGARD TO THE FINANCIAL STATEMENTS OF JSC "IC "TAS" (PRIVATE)

ТОВ АФ "ПКФ Аудит-фінанси"



Звіт по результатам виконання завдання з надання впевненості стосовно перевірки звітних даних страховика за 2013 рік ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «Страхова компанія «ТАС»

Національній комісії, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг України Акціонерам, Правлінню АТ СК «ТАС» (приватне)

Товариство з обмеженою відповідальністю «Аудиторська фірма «ПКФ Аудит-фінанси» виконала завдання з надання впевненості, стосовно перевірки звітних даних страховика за 2013 рік ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «Страхова компанія «ТАС» (далі – Товариство), що додається.

Управлінський персонал Товариства несе відповідальність за підготовку та достовірне представлення звітних даних страховика (далі – Звіт), що підготовлені у відповідності до «Порядку складання звітних даних страховика», затверджених розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 03.02.2004 N 39 (далі – Порядок).

Нашою відповідальністю є надання впевненості щодо цього Звіту на основі результатів виконання процедур з надання впевненості. Ми провели нашу перевірку у відповідності з вимогами Закону України «Про аудиторську діяльність», Міжнародного стандарту завдання з надання впевненості 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації» та Кодексу етики професійних бухгалтерів. Ці нормативи вимагають, щоб планування та проведення перевірки було спрямоване на одержання розумних підтверджень щодо відсутності у наданій Товариством інформації суттєвих невідповідностей. Під час перевірки зроблено дослідження шляхом тестування доказів на обґрунтування сум та інформації, розкритих у Звіті.

Оскільки перелічені вище процедури не є аудиторською перевіркою або оглядом, проведеними відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, ми не висловлюємо впевненості стосовно фінансової звітності в цілому.

На основі нашої роботи, описаної у цьому звіті, ніщо не привернуло нашої уваги, що змусило б нас вважати, що Звіт за 2013 рік не відповідає нормам Порядку.

Директор з аудиту



T.S. Sukhorukova

Товариство з обмеженою відповідальністю «Аудиторська фірма «ПКФ Аудит-фінанси» здійснює діяльність на підставі Свідоцтва про включення до Реєстру аудиторських фірм на аудиторів від 26.10.2009 р. № 3896, видане за рішенням Аудиторської палати України від 19.09.2013 року, чинного до 30.06.2016 р.

АФ «ПКФ Аудит-фінанси» введено до реєстру аудиторських фірм, які мають проводити аудиторські перевірки фінансових звітів на підставі Свідоцтва, виданого Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг № 0067 від 19.09.2013 року, чинного до 30.06.2016 року.

вул. О. Гончара, 41, 3 поверс, м. Київ, Україна, 01054

Договір на проведення аудиту № 14 від 14.02.2014 р.  
Дата початку аудиту 27.02.2014 р., дата завершення аудиту 31.03.2014 р.

31 березня 2014 року

Телефон: +38 044 501 25 31, +38 044 233 02 56

Факс: +38 044 501 25 31

Електронний поштовий адрес: info@pkf.ua

ТОВ АФ «ПКФ Аудит-фінанси» вул. О. Гончара, 41, 3 поверс | 01054 Київ | Україна

Свідчення про включення в Реєстр аудиторських фірм та аудиторів, які проводять аудит фінансових звітів № 3896 від 26.10.2009 р.  
ТОВ АФ «ПКФ Аудит-фінанси» включено до Реєстру аудиторських фірм на аудиторів, який затверджено Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг № 0067 від 19.09.2013 року, чинного до 30.06.2016 року.

## Звіт щодо попередньої фінансової звітності

Ми провели аудит фінансової звітності ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ТАС» (код ЄДРПОУ 30929821; місцезнаходження: юридична адреса: пр.-т Перемоги, 65, м. Київ, Україна, адреса для листування головного офісу: вул. Шота Руставелі, 16, м. Київ, Україна, дата державної реєстрації 24.04.2001, далі – Товариство, яка включає баланс станом на кінець дня 31 грудня 2013 року, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів та звіт про власний капітал за рік, що закінчився зазначеною датою, опис важливих аспектів облікової політики та інші пояснювальні примітки, включаючи інформацію, яка пояснює вплив переходу з попередньо застосованих П(С)БО на МСФЗ. Звітність та розкриття інформації, підготовлені відповідно до вимог центральних органів виконавчої влади України щодо формату подання фінансової звітності за 2013 рік та на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Фінансову звітність було складено управлінським персоналом Товариством.

## Відповідальність управлінського персоналу за фінансову звітність

Відповідальність управлінського персоналу за фінансову звітність правлінський персонал несе відповідальність за складання попередньої фінансової звітності згідно з вищезазначеною концептуальною основою спеціального призначення, описаною в примітці 2 та примітці 5. Управлінський персонал також несе відповідальність за такий внутрішній контроль, який він визначає потрібним для того, щоб забезпечити складання фінансової звітності, що не містить суттєвих викривлень унаслідок шахрайства або помилки.

## Відповідальність аудитора

Нашою відповідальністю є висловлення думки щодо цієї фінансової звітності на основі результатів проведеного нами аудиту. Ми провели аудит відповідно до Міжнародних стандартів аудиту. Ці стандарти вимагають від нас дотримання етичних вимог, а також планування й виконання аудиту для отримання достатньої впевненості, що фінансова звітність не містить суттєвих викривлень.

Аудит передбачає виконання аудиторських процедур для отримання аудиторських доказів стосовно сум та розкриттів у фінансовій звітності. Вибір процедур залежить від судження аудитора, включаючи оцінку ризиків суттєвих викривлень і фінансової звітності внаслідок шахрайства або помилок. Виконуючи оцінку цих ризиків, аудитор розглядає заходи внутрішнього контролю, що стосуються складання суб'єктом господарювання фінансової звітності з метою розробки аудиторських процедур, які відповідають обставинам, а не з метою висловлення думки щодо ефективності внутрішнього

контролю суб'єкта господарювання. Аудит включає також оцінку відповідності використаних облікових політик, прийнятність облікових оцінок, виконаних управлінським персоналом, та оцінку загального подання фінансової звітності. Ми вважаємо, що отримали достатні та прийнятні аудиторські докази для висловлення нашої думки.

## Висловлення думки

На нашу думку, фінансова звітність представляє достовірно, в усіх суттєвих аспектах фінансовий стан Товариства станом на 31.12.2013 р. та за рік, що закінчився на зазначену дату, його фінансові результати і рух грошових коштів за рік, що закінчився на зазначену дату, відповідно до вимог центральних органів виконавчої влади України щодо формату подання фінансової звітності за 2013 рік та на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності.

## Пояснювальний параграф

Ми звертаємо увагу, що Товариство подає фінансову звітність у форматі, що встановлений Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Формат подання балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про сукупний дохід, звіту про рух грошових коштів, звіту про капітал, не відповідає загальноприйнятому для подання страховими компаніями звітності по МСФЗ. Відповідно, для кращого розуміння фінансових результатів та фінансового стану Товариства, слід аналізувати звіт про фінансовий стан, звіт про сукупний дохід та звіт про зміни в капіталі, що додаються у складі пояснювальної інформації. Наша думка не містить застережень з цього питання.

## Інші питання

Звітність за форматом у відповідності до вимог центральних органів виконавчої влади України щодо формату подання фінансової звітності за 2013 рік та на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності складена Товариством вперше. За 2012 рік Товариством в рамках переходу компанії до Міжнародних стандартів фінансової звітності складалась попередня фінансова звітність.

Після дати балансу жодних значних економічних подій, які могли б вплинути на здатність Товариства продовжувати свою безперервну діяльність, або таких, що вимагали б коригування оцінки балансової вартості показників звітності, не сталося. Проте політична ситуація в країні є вкрай непередбачуваною, що може позначитися на діяльності Товариства, за обставин, які наразі не можливо оцінити.

Директор з аудиту аудиторської фірми «ПКФ Аудит-фінанси»  
**T.S. SUKHORUKOVA**  
(сертифікат на право здійснення аудиту №004724)

## REPORT ON THE FINANCIAL STATEMENTS

We have conducted the audit of the financial statements of TAS INSURANCE COMPANY, PRIVATE JOINT STOCK COMPANY (USREOU code 30929821; location: registered address 65 Peremohy Avenue, Kyiv, Ukraine, head office physical address: 16 Shota Rustaveli St., Kyiv, date of state registration: April 24, 2001, hereinafter referred to as the "Company"), which comprises the balance sheet prepared as of December 31, 2013, and the relevant income statement, cash flow statement, and statement of equity for the year ended on that date, and the summary of material principles of accounting policy and other notes, including the information which explains the effect of the transition from the previously applied AR (S) to the IFRS. The financial statements and disclosure of information are made in accordance with the requirements of the central authorities of Ukraine on the format of presentation of the financial statements for 2013 and based on International Financial Reporting Standards. The financial statements have been prepared by management of the Company.

### Responsibility of the Management for the Financial Statements

The management is responsible for the preparation of the financial statements according to the above special purpose conceptual basis as described in notes 2 and 6. The management is also responsible for such internal control as the management deems necessary to ensure the financial statements are prepared without any material misstatement due to fraud or error.

### Responsibility of the Auditor

Our responsibility is to express our opinion on these preliminary financial statements based on our audit. We have performed the audit according to the International Standards of Auditing. Under those standards, we must meet the ethical requirements and plan and perform the audit to obtain reasonable assurance that the financial statements are free of material misstatements.

The audit involves the auditing procedures for audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on the auditor's decision with the evaluation of assessment of the risks of material misstatement due to fraud or error.

Evaluating the assessment of the risks the auditor examines internal control concerning the conclusion of entities financial statements in order to design audit procedures appropriate but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of internal control entity. The audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies, reasonableness of accounting estimates and evaluating the overall financial statement presentation. We believe that we have obtained sufficient and acceptable audit evidence to express our opinion.

## The Expression of Opinion

In our opinion, the financial statements demonstrates significantly and in all material respects the financial state of the Company as of December 31, 2013 and for the year ended on the said date, its financial performance and its cash flows for the year ended on the said date, in accordance with the requirements of the central authorities of Ukraine on the format of presentation of the financial statements for 2013 and based on International Financial Reporting Standards.

### Explanatory Paragraph

We pay attention to that fact that the Company submits the financial statements in the format established by National provisions (standards) of accounting 1 "General requirements for financial reporting". Format of the balance sheet (statement of financial position), statement of comprehensive income, cash flow statement, statement of capital does not comply with generally accepted for filing insurance companies reporting in the IFRS. Respectively, for a better understanding of the financial performance and financial position of the Company, we should analyze the statement of financial condition, statement of comprehensive income and statement of changes in equity attached as part of the explanatory information. Our opinion contains reservations on the issue.

### Other issues

The financial statements and disclosure of information in accordance with the requirements of the central authorities of Ukraine on the format of presentation of the financial statements for 2013 are made for the first time. The preliminary financial statements for 2012 were prepared within the company transition to International Financial Reporting Standards. After the balance sheet date there was no any significant economic events that could affect the ability of the Company to continue its ongoing activities or could demand the adjustment to the carrying amount of performance evaluation reports. However, the political situation which is highly unpredictable may affect the Company's activity under circumstances that we are unable to assess.

Audit Director of the Audit Firm PKF Audyt-finansy  
**T. S. SUKHORUKOVA**  
(License for Auditing No. 004724)



## «ПРИКРАСИ УКРАЇНСЬКИХ ЖІНОК»

Намисто — найстарша та найпоширеніша складова жіночих нагрудних прикрас на всій території України. Воно було різним як за матеріалом, кольором, формою, так і за способами носіння. Найбільше цінилося намисто з дорогих природних матеріалів — коралів, бурштину, перлів, гранатів, скла, смальти.

На Лівобережній Наддніпрянщині було поширене намисто з «щирого» бурштину, що добувався в околицях Києва. Носіння такого намиста мало приносити здоров'я і щастя. Частіше носили одну довгу й масивну низку бурштину у сполученні з кораловим намистом.

Коралове намисто набуло на Україні найширшого розповсюдження, хоча й залишалося малодоступним для біднішого населення. Коралі були різними за якістю, розміром, обробкою, кольоровими відтінками. Кількість разків коралового намиста (у багатих — до 25) та характер обробки свідчили про достаток дівчини.

Намисто носили в будні й свята. В будні вбирали один разок, а в свято — хто скільки мав. За народними віруваннями, намисто лікувало від різних хвороб, а також оберігало дівчину і жінку від «нечистої сили». Вважалося, якщо нитка з намистом розірветься, треба чекати якогось лиха, бо ж за народним віруванням розсипане намисто накликає біду.

Характерною особливістю намиста було те, що до нього додавали оздоблені каменями хрести, золоті монети. Це не лише впливало на різке збільшення матеріальної вартості і без того дорогого в ціні намиста, але і на його естетичний вигляд, декоративні якості. Таке поєднання відмінних за матеріалом, формою, кольором елементів збагачувало орнаментальну фактуру та колорит прикрас, урізноманітнювало їх ритміку.

ФІНАНСОВА ІНФОРМАЦІЯ  
FINANCIAL INFORMATION

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН  
STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

СТАТТЯ	31.12.2013	31.12.2012	01.01.2012	TITLE
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ / NON-CURRENT ASSETS</b>				
Нематеріальні активи	2 158	1 686	1 439	Intangible assets
Основні засоби	56 371	58 840	58 265	Property and equipment
Довгострокові фінансові інвестиції	287 900	154 181	143 710	Long-term financial investments
Відстрочені аквізиційні витрати	64 914	55 225	37 006	Deferred acquisition costs
<b>УСЬОГО НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>	<b>411 343</b>	<b>269 932</b>	<b>240 420</b>	<b>TOTAL NON-CURRENT ASSETS</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ/ CURRENT ASSETS</b>				
Запаси	271	585	158	Inventory
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	5 593	1 400	3 783	Accounts receivable for goods, works and services
Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів	3 449	2 671	1 314	Accounts receivable for income accrued
Інша поточна дебіторська заборгованість	1 034	1 795	65 288	Other current accounts receivable
Поточні фінансові інвестиції	298 365	318 476	203 441	Current financial investments
Гроші та їх еквіваленти	44 475	65 004	18 942	Cash and cash equivalents
Витрати майбутніх періодів	185	83	74	Deferred costs
Частка перестраховика у страхових резервах	270	319	1 042	Reinsurers' share in insurance reserves
<b>УСЬОГО ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>	<b>353 642</b>	<b>390 333</b>	<b>294 042</b>	<b>TOTAL CURRENT ASSETS</b>
<b>УСЬОГО АКТИВИ</b>	<b>764 985</b>	<b>660 265</b>	<b>534 462</b>	<b>TOTAL ASSETS</b>

СТАТТЯ	31.12.2013	31.12.2012	01.01.2012	TITLE
<b>I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ / EQUITY</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	46 306	46 306	46 306	Share capital
Капітал у дооцінках	84 486	82 103	72 264	Revaluation reserve
Резервний капітал	1 025	1 025	161	Capital reserves
Нерозподілений прибуток/ (непокритий збиток)	(15 464)	(20 970)	(37 387)	Accumulated profit/(deficit)
<b>УСЬОГО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>	<b>116 353</b>	<b>108 464</b>	<b>81 344</b>	<b>TOTAL EQUITY</b>
<b>II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ / NON-CURRENT LIABILITIES AND PROVISIONS</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	3 456	3 467	6 230	Deferred tax liabilities
Страхові резерви	614 547	520 459	426 046	Insurance reserves
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	609 587	525 946	424 538	including: provision for long-term liabilities
резерв збитків або резерв належних виплат	4 960	1 269	1 508	provision for reported but not settled claims
<b>УСЬОГО ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>	<b>618 003</b>	<b>523 926</b>	<b>432 276</b>	<b>TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES AND PROVISIONS</b>
<b>III. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ / CURRENT LIABILITIES AND PROVISIONS</b>				
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	27 395	25 922	17 958	Insurance payables
Поточна кредиторська заборгованість	884	1 140	2 141	Current accounts payable
Поточні забезпечення	2 350	813	743	Current provisions
<b>УСЬОГО ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>	<b>30 629</b>	<b>27 875</b>	<b>20 842</b>	<b>TOTAL CURRENT LIABILITIES AND PROVISIONS</b>
<b>УСЬОГО КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>	<b>764 985</b>	<b>660 265</b>	<b>534 462</b>	<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ  
STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME

СТАТТЯ	2013 РІК	2012 РІК	TITLE
<b>I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ / FINANCIAL RESULTS</b>			
Премії підписані	145 916	137 089	Written premiums
Премії, передані у перестраховання	1 020	46	Premiums ceded to reinsurers
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	(49 952)	(19 754)	Net insurance claims incurred
<b>ВАЛОВИЙ ПРИБУТОК</b>	<b>96 984</b>	<b>117 381</b>	<b>GROSS PROFIT</b>
Дохід/(витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	(83 641)	(102 450)	Income/(loss) from changes in insurance reserves
Дохід/(витрати) від зміни інших страхових резервів	(3 740)	(484)	Income/(loss) from changes in other insurance reserves
Інші операційні доходи	11 031	1 679	Other operating income
Адміністративні витрати	(25 618)	(28 939)	Administrative expenses
Витрати на збут	(43 343)	(23 853)	Distribution costs
Інші операційні витрати	(7178)	(0)	Other operating expenses
<b>ПРИБУТОК/(ЗБИТОК) ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>	<b>(55 505)</b>	<b>(36 666)</b>	<b>OPERATING PROFIT/(LOSS)</b>
Фінансові доходи	67 029	54 256	Finance income
Інші доходи	0	493	Other income
Інші витрати	(3 661)	(0)	Other expenses
<b>ПРИБУТОК ДО ОПОДАТКУВАННЯ</b>	<b>7 863</b>	<b>18 083</b>	<b>PROFIT BEFORE INCOME TAX</b>
Витрати з податку на прибуток	(2 357)	(802)	Income tax expense
<b>ЧИСТИЙ ПРИБУТОК</b>	<b>5 506</b>	<b>17 281</b>	<b>NET PROFIT</b>
<b>II. СУКУПНИЙ ДОХІД / COMPREHENSIVE INCOME</b>			
Дооцінка/(уцінка) фінансових інструментів	2 670	13 663	Gain/(loss) on revaluation of financial instruments
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	(287)	(3 824)	Income tax related to other comprehensive income
<b>ІНШИЙ СУКУПНИЙ ДОХІД ПІСЛЯ ОПОДАТКУВАННЯ</b>	<b>2 383</b>	<b>9 839</b>	<b>OTHER COMPREHENSIVE INCOME AFTER INCOME TAX</b>
<b>СУКУПНИЙ ДОХІД</b>	<b>7 889</b>	<b>27 120</b>	<b>TOTAL COMPREHENSIVE INCOME</b>
<b>III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ / ELEMENTS OF OPERATING COSTS</b>			
Матеріальні затрати	2 278	532	Material costs
Витрати на оплату праці	11 495	8 151	Payroll expenses
Амортизація	2 567	1 661	Depreciation
Інші операційні витрати	59 502	34 608	Other operating expenses
<b>РАЗОМ</b>	<b>75 842</b>	<b>44 952</b>	<b>TOTAL</b>

СТАТТЯ	ЗАРЕЄСТРОВАНИЙ КАПІТАЛ/ SHARE CAPITAL	КАПІТАЛ У ДООЦІНКАХ/ REVALUATION RESERVE	РЕЗЕРВНИЙ КАПІТАЛ/ CAPITAL RESERVES	НЕРОЗПОДІЛЕНИЙ ПРИБУТОК (НЕПОК- РИТИЙ ЗБИТОК)/ ACCUMULATED PROFIT/(DEFICIT)	ВСЬОГО/ TOTAL	TITLE
<b>ЗАЛИШОК НА ПОЧАТОК РОКУ</b>	<b>46 306</b>	<b>82 103</b>	<b>1 025</b>	<b>(20 970)</b>	<b>108 464</b>	<b>BALANCE AT THE BEGINNING OF THE YEAR</b>
Чистий прибуток за звітний період	-	-	-	5 506	5 506	Net profit for the year
Інший сукупний дохід за звітний період	-	2 383	-	-	2 383	Other comprehensive income for the year
Дооцінка / (уцінка) фінансових інструментів за вирахуванням податку на прибуток	-	2 383	-	-	2 383	Gain/(loss) on revaluation of financial instruments, net of income tax
<b>РАЗОМ ЗМІН В КАПІТАЛІ</b>	<b>-</b>	<b>2 383</b>	<b>-</b>	<b>5 506</b>	<b>7 889</b>	<b>TOTAL COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR</b>
<b>ЗАЛИШОК НА КІНЕЦЬ РОКУ</b>	<b>46 306</b>	<b>84 486</b>	<b>1 025</b>	<b>(15 464)</b>	<b>116 353</b>	<b>BALANCE AT THE END OF THE YEAR</b>

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ТАС»

Головний офіс:  
Україна, 03062, м. Київ, пр. Перемоги, 65  
Офіс для листування та обслуговування Клієнтів:  
Україна, 01001, м. Київ,  
вул. Шота Руставелі, 16, поверх 6  
Тел.: +380 (44) 507 07 09  
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](mailto:tas@taslife.com.ua)  
<http://www.taslife.com.ua>

Агентська мережа

АТ «СК «ТАС» (приватне):  
«Столиця»  
Україна, 03040, м. Київ, вул. Велика Васильківська, 5, поверх 5  
Тел./факс: +380 (44) 494 09 10/11

Партнери зі страхування

ТОВ «AssisTAS Консалтинг»  
Україна, 01001, м. Київ,  
вул. Шота Руставелі, 16, поверх 6  
Тел./факс: +380 (44) 536 09 92

ТОВ «ТАС-Фінанс Консалтинг»

Україна, 01001, м. Київ,  
вул. Шота Руставелі, 16, поверх 6  
Тел./факс: +380 (44) 536 09 91

Ліцензія Держфінпослуг України АВ № 499974 від 11.01.2010 року  
\*life - життя

PRIVATE JOINT-STOCK COMPANY «INSURANCE COMPANY «TAS»

Central office:  
Kyiv, 03062, Ukraine, 65, Peremogy Square  
Postal and service address:  
6th floor, 16 Shota Rustaveli St.,  
Kyiv, 01001, Ukraine  
Tel.: +380 (44) 507 07 09  
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](mailto:tas@taslife.com.ua)  
<http://www.taslife.com.ua>

Agency network

JSC «IC «TAS» (private):  
«Stolytsa»  
5th floor, 5 Velyka Vassylkivska St., Kyiv, 03040, Ukraine  
Tel./fax: +380 (44) 494 09 10/11

Partners on insurance

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

LLC «TAS-Finance Consulting»

6th floor, 16 Shota Rustaveli St.,  
Kyiv, 01001, Ukraine  
Tel./fax: +380 (44) 536 09 91

Certificate of Financial Services Commission of Ukraine АВ № 499974, 11.01.2010



