ТИТУЛЬНИЙ АРКУШ

09.11.2026

(дата реєстрації емітентом електронного документа)

01/09

(вихідний реєстраційний номер електронного документа)

Підтверджую ідентичність та достовірність інформації, що розкрита відповідно до вимог Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, а також особами, які надають забезпечення за такими цінними паперами (далі - Положення).

Корпоративний секретар		Мельник Ю.М.
(посада)	(місце для накладання електронного підпису уповноваженої особи емітента/ особи, яка надає забезпечення, що базується на кваліфікованому сертифікаті відкритого ключа)	(прізвище та ініціали керівника або уповноваженої особи емітента)

Особлива інформація / інформація про іпотечні цінні папери/ сертифікати фонду операцій з нерухомістю емітента

I. Загальні відомості

1. Повне найменування: Акціонерне товариство "Страхова компанія "ІНГО"
2. Організаційно-правова форма: Приватне акціонерне товариство
3. Місцезнаходження: 01054, м.Київ, місто Київ, вулиця Бульварно-Кудрявська, будинок 33
4. Ідентифікаційний код юридичної особи: 16285602
5. Міжміський код та номер телефону: 044 490-27-44
6. Адреса електронної пошти, яка є офіційним каналом зв’язку: office@ingo.ua
7. Повне найменування, ідентифікаційний код юридичної особи, країна реєстрації юридичної особи та номер свідоцтва про включення до Реєстру осіб, уповноважених надавати інформаційні послуги на ринках капіталу та організованих товарних ринках особи, яка провадить діяльність з оприлюднення регульованої інформації від імені учасників ринків капіталу та професійних учасників організованих товарних ринків (у разі здійснення оприлюднення):
8. Повне найменування, ідентифікаційний код юридичної особи, країна реєстрації юридичної особи та номер свідоцтва про включення до Реєстру осіб, уповноважених надавати інформаційні послуги на ринках капіталу та організованих товарних ринках, особи, яка здійснює подання звітності та/або звітних даних до НКЦПФР (у разі, якщо емітент не подає інформацію до НКЦПФР безпосередньо): Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України", 21676262, Україна, DR/00002/ARM

II. Дані про дату та місце оприлюднення інформації

Інформація розміщена на власному вебсайті емітента	https://ingo.ua/publichna-ta-finansova-informacziya	10.11.2026
	(URL-адреса вебсайту)	(дата)

ВІДОМОСТІ
про рішення емітента про утворення, припинення його філій, представництв

1. Дата прийняття рішення про утворення (припинення) відокремленого підрозділу (відокремлених підрозділів), філії (філій), представництва (представництв) емітента:
06.11.2026

Назва уповноваженого органу, що прийняв рішення:
Наглядова рада

Причини прийняття рішення:
припинена будь-яка фінансово-господарська діяльність підрозділу з 2014 року .

Повне найменування відокремленого підрозділу (філії, представництва), що були створено чи припинено:
Філія в місті Донецьк Акціонерного товариства «Страхова компанія «ІНГО»

Місцезнаходження відокремленого підрозділу (філії, представництва), що були створено чи припинено:
83050, Донецька область, місто Донецьк, вулиця Щорса, будинок 23

Функції відокремленого підрозділу (філії, представництва), які він виконував чи виконуватиме:
1.1. участь у переговорах з представниками юридичних осіб, а також фізичними особами, в тому числі фізичними особами-підприємцями;1.2. укладення договорів страхування відповідно форм та умов, встановлених Компанією за окремо наданим довіреностями та/або договорами доручення;1.3. виконання розпорядчих документів Компанії;1.4. забезпечення виконання показників діяльності, встановлених Компанією.2. Оперативний маркетинг і аналіз:2.1. проведення маркетингових та/або статистичних досліджень за запитом Уповноваженого підрозділу;2.2. аналіз страхового ринку в даному сегменті «страхових продуктів», регіоні (адміністративно-територіальній одиниці), у тому числі сегментація клієнтів, узагальнення їх характеристик;2.3. участь у плануванні та організації просування «страхових продуктів»;2.4. аналіз ефективності процесів продажу, супроводження та вивчення клієнтів;2.5. аналіз ефективності та маржинальності власних каналів продажу (збір премій за видами страхування, розмір комісійної винагороди, аналіз портфелів збитків);2.6. аналіз якості обслуговування і розробка рекомендацій щодо зміни умов обслуговування клієнтів для співробітників;2.7. розробка рекомендацій Уповноваженому підрозділу Компанії щодо модифікації існуючих і створенню нових «страхових продуктів»;2.8. планування продажів, визначення пріоритетних «страхових продуктів» та клієнтів для Компанії;2.9. пошук потенційних клієнтів.3. Продаж «страхових продуктів»:3.1. створення першого контакту з потенційним клієнтом;3.2. консультування клієнта з питань страхування та «страхового продукту»;3.3. ведення переговорів з клієнтами та їх представниками;3.4. визначення потреб клієнта в страхуванні;3.5. підготовка пропозиції для клієнта;3.6. підготовка та укладення договору страхування, додаткових угод, внесення змін до договору страхування, припинення дії договорів страхування;3.7. внесення інформації про клієнтів до автоматизованої бази даних Компанії (далі АБД);3.8. забезпечення своєчасного внесення договорів до АБД Компанії та відповідно до їх автентичних умов. 4. Супровід клієнтів:4.1. контроль своєчасності оплати платежів за договорами страхування;4.2. проведення заходів щодо скорочення частки дебіторської/кредиторської заборгованостей;4.3. контроль наявності необхідних документів за всіма договорами страхування (оригінали договорів, заяви на страхування, документи з ідентифікації, верифікації та вивчення, документи щодо проведення/забезпечення фінансового моніторингу тощо);4.4. інформування та консультування страхувальників про дії під час настання страхової події в межах скриптів, встановлених Уповноваженим підрозділом;4.5. приймання, сприяння Клієнтам в оформленні документів на виплату страхового відшкодування та забезпечення оформлення документів, встановлених Компанією;4.6. ініціалізація Уповноваженому підрозділу Компанії з проведення маркетингових заходів (розсилки, дзвінки, презентації, семінари для клієнтів, участь у виставках, привітання зі святами і т.п.);4.7. участь у проведених Компанією програм лояльності.5. Забезпечення реалізації процесів Компанії з повторних продаж «страхових продуктів»:5.1. організація і проведення планових дзвінків та зустрічей з існуючими клієнтами з

метою повторного продажу «страхових продуктів»;5.2. організація та проведення зустрічей з новими та чинними клієнтами;5.3. ведення переговорного процесу;5.4. підготовка пропозиції умов «страхових продуктів» для клієнтів;5.5. підготовка редакцій договорів страхування.

Додаткова інформація, необхідна для повного і точного розкриття інформації про дію:
Рішення Наглядової ради АТ "СК "ІНГО" від 06.11.2026 року (протокол № 36/2026)

2. Дата прийняття рішення про утворення (припинення) відокремленого підрозділу (відокремлених підрозділів), філії (філій), представництва (представництв) емітента:
06.11.2026

Назва уповноваженого органу, що прийняв рішення:
Наглядова рада

Причини прийняття рішення:
припинена будь-яка фінансово-господарська діяльність підрозділу з 2014 року.

Повне найменування відокремленого підрозділу (філії, представництва), що були створено чи припинено:
Філія в місті Луганськ Акціонерного товариства «Страхова компанія «ІНГО»

Місцезнаходження відокремленого підрозділу (філії, представництва), що були створено чи припинено:
91056, Луганська область, місто Луганськ, вулиця Херсонська, будинок 7е

Функції відокремленого підрозділу (філії, представництва), які він виконував чи виконуватиме:
1.1. участь у переговорах з представниками юридичних осіб, а також фізичними особами, в тому числі фізичними особами-підприємцями;1.2. укладення договорів страхування відповідно форм та умов, встановлених Компанією за окремо наданим довіреностями та/або договорами доручення;1.3. виконання розпорядчих документів Компанії;1.4. забезпечення виконання показників діяльності, встановлених Компанією.2. Оперативний маркетинг і аналіз:2.1. проведення маркетингових та/або статистичних досліджень за запитом Уповноваженого підрозділу;2.2. аналіз страхового ринку в даному сегменті «страхових продуктів», регіоні (адміністративно-територіальній одиниці), у тому числі сегментація клієнтів, узагальнення їх характеристик;2.3. участь у плануванні та організації просування «страхових продуктів»;2.4. аналіз ефективності процесів продажу, супроводження та вивчення клієнтів;2.5. аналіз ефективності та маржинальності власних каналів продажу (збір премій за видами страхування, розмір комісійної винагороди, аналіз портфелів збитків);2.6. аналіз якості обслуговування і розробка рекомендацій щодо зміни умов обслуговування клієнтів для співробітників;2.7. розробка рекомендацій Уповноваженому підрозділу Компанії щодо модифікації існуючих і створенню нових «страхових продуктів»;2.8. планування продажів, визначення пріоритетних «страхових продуктів» та клієнтів для Компанії;2.9. пошук потенційних клієнтів.3. Продаж «страхових продуктів»:3.1. створення першого контакту з потенційним клієнтом;3.2. консультування клієнта з питань страхування та «страхового продукту»;3.3. ведення переговорів з клієнтами та їх представниками;3.4. визначення потреб клієнта в страхуванні;3.5. підготовка пропозиції для клієнта;3.6. підготовка та укладення договору страхування, додаткових угод, внесення змін до договору страхування, припинення дії договорів страхування;3.7. внесення інформації про клієнтів до автоматизованої бази даних Компанії (далі АБД);3.8. забезпечення своєчасного внесення договорів до АБД Компанії та відповідно до їх автентичних умов. 4. Супровід клієнтів:4.1. контроль своєчасності оплати платежів за договорами страхування;4.2. проведення заходів щодо скорочення частки дебіторської/кредиторської заборгованостей;4.3. контроль наявності необхідних документів за всіма договорами страхування (оригінали договорів, заяви на страхування, документи з ідентифікації, верифікації та вивчення, документи щодо проведення/забезпечення фінансового моніторингу тощо);4.4. інформування та консультування страхувальників про дії під час настання страхової події в межах скриптів, встановлених Уповноваженим підрозділом;4.5. приймання, сприяння Клієнтам в оформленні документів на виплату страхового відшкодування та забезпечення оформлення документів, встановлених Компанією;4.6. ініціалізація Уповноваженому підрозділу

Компанії з проведення маркетингових заходів (розсилки, дзвінки, презентації, семінари для клієнтів, участь у виставках, привітання зі святами і т.п.);4.7. участь у проведених Компанією програм лояльності.5. Забезпечення реалізації процесів Компанії з повторних продаж «страхових продуктів»:5.1. організація і проведення планових дзвінків та зустрічей з існуючими клієнтами з метою повторного продажу «страхових продуктів»;5.2. організація та проведення зустрічей з новими та чинними клієнтами;5.3. ведення переговорного процесу;5.4. підготовка пропозиції умов «страхових продуктів» для клієнтів;5.5. підготовка редакцій договорів страхування.

Додаткова інформація, необхідна для повного і точного розкриття інформації про дію:
Рішення Наглядової ради АТ "СК "ІНГО" від 06.11.2026 року (протокол № 36/2026)