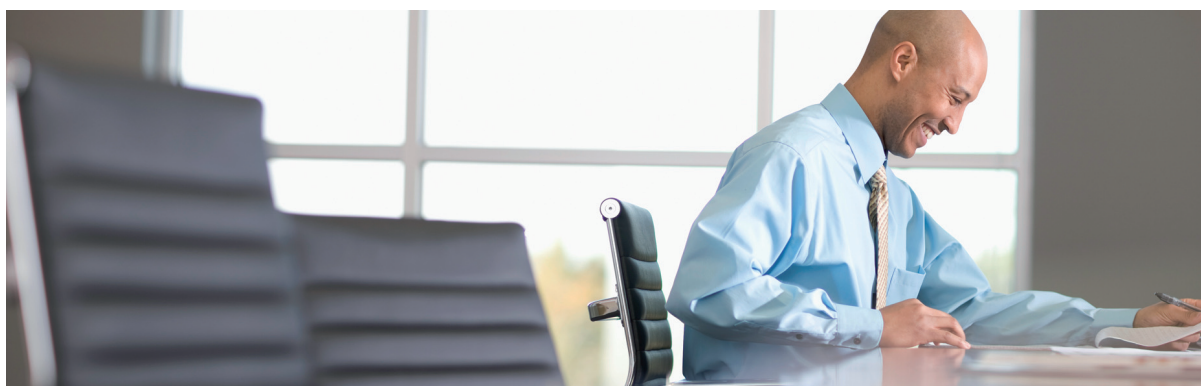


IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Das neue Bilanzierungsmodell nimmt Gestalt an



Nach der Sommerpause traf sich das International Accounting Standards Board (IASB) wieder am 18. September um die Bilanzierung von Versicherungsverträgen zu diskutieren. Es wurden wichtige Entscheidungen getroffen, die uns näher an die Veröffentlichung des Exposure Draft (ED) für einen neuen Versicherungsstandard bringen, der IFRS 4 ersetzen wird.

Im Gegensatz dazu hat das American Financial Accounting Standards Board (FASB) seine Beratungen im August nicht ausgesetzt. Jedoch hat das FASB nach der gemeinsamen Sitzung mit dem IASB im Juli nur eine Informationssitzung am 24. September zur Auswahl der Diskontierungsrate abgehalten. Eine Entscheidung zu diesem Punkt war für den 30. September vorgesehen, wurde aber in letzter Minute abgesagt.

Auf Grund des gemeinsamen Beratungspapiers zur Behandlung von Margen, das das IASB in seiner Juli Sitzung beraten hatte, hatten wir vermutet, dass das FASB dies am 7. Oktober vorhatte. Jedoch wurde diese Sitzung verschoben. Das verlangsamte Tempo, mit dem das FASB die Versicherungsfragen berät, erweckt bei uns Zweifel, ob der US-GAAP Zeitplan weiterhin parallel zum IASB voranschreiten wird.

Um Haaresbreite ergab sich eine Mehrheit für das neue IAS 37 Modell

Das IASB hat sich für das überarbeitete IAS 37 Modell und gegen den Erfüllungswert-Ansatz entschieden. Der Letztere hatte dagegen noch zu Beginn des Jahres den ungeteilten Zuspruch des IASB gefunden. Die Mehrheit im September war jedoch dünn. Nur 8 von 15 Boardmitglieder stimmten für das überarbeitete IAS 37 Modell. Es ist jedoch wichtig daran zu erinnern, dass für die Veröffentlichung eines Entwurfes mindestens 9 Boardmitglieder zustimmen müssen.

Bereits vor der Septembersitzung hat die Fachabteilung des IASB Papiere zum Modell des überarbeiteten IAS 37 und zum Erfüllungsmodell veröffentlicht. Das Letztere ist durch eine undifferenzierte Kompositmarge gekennzeichnet, die Risiko, Dienstleistungen und Gewinn umfasst. Das Erstere stellte die Komponenten gesondert dar.

Die Empfehlung der Fachabteilung war, das Modell gemäß dem überarbeiteten IAS 37 als Bewertungsmaßstab für Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen zu wählen. Wenn der Dissens zwischen dem IASB und dem FASB fortbesteht, wovon wir ausgehen, wird der Ent-

wurf die Adressaten auffordern ihre Präferenz zwischen den beiden Modellen mitzuteilen, um den Standard zu finalisieren.

Das wird wohl die wichtigste Frage sein, die die Adressaten des Entwurfs zu beantworten haben, da es die letzte Gelegenheit der Versicherungswirtschaft ist, um auf die Modelauswahl Einfluss zu nehmen.

Die August-Ausgabe dieses Newsletters enthielt eine Zusammenfassung der Eigenschaften des jeweiligen Modells, wie auch der Gemeinsamkeiten und Unterschiede.

Gewinnrealisierung

Das Erfüllungswertmodell hat einen einfachen Ansatz für die Bilanzierung der Marge zu Vertragsbeginn. Die Marge ist definiert als der Unterschied zwischen Bruttoprämie und dem Barwert der wahrscheinlichkeitsgewichteten Zahlungsflüsse. Da kein Versuch unternommen wird die Bestandteile dieser Marge zu unterscheiden, wird sie Kompositmarge genannt.

Das Modell des überarbeiteten IAS 37 verwendet einen differenzierteren Ansatz zur Bestimmung der Margen und betrachtet drei Komponenten. Die erste ist die Marge, die die Unsicherheit bei der Ermittlung des Barwertes der erwarteten Zahlungsflüsse gemäß den Bausteinen 1 und 2 widerspiegelt. Wir bezeichnen diese Komponente als „Risikomarge“. Die zweite Marge ergibt sich aus der Differenz um den die drei Bausteine geringer sind als die erhaltene Prämie (abzüglich der Akquisitionskosten) und wird als „Residualmarge“ bezeichnet. Die Residualmarge wird bilanziert, um das von beiden Boards vereinbarte Prinzip umzusetzen, keinen Gewinn bei Vertragsbeginn zu erfassen.

Die Residualmarge ist eine zusätzliche Komponente der Verbindlichkeit aus dem Versicherungsvertrag und es wird argumentiert, dass sie den zusätzlichen Gewinn repräsentiert, der nicht durch die Erfassung der Risikomarge erfasst wurde, den der Versicherer jedoch im Rahmen der Vertragsverhandlungen bei der Festsetzung der Prämie erzielen konnte.

Die drei Bausteine, einschließlich der Residualmarge, ergeben die Verbindlichkeit aus solchen Verträgen, bei denen sich die Verpflichtung ausschließlich aus der Übertragung von Versicherungsrisiko ergibt. Hat der Versicherer jedoch auch weitere Dienstleistungen an den Versicherungsnehmer verkauft, verlangt das Modell des überarbeiteten IAS 37 eine dritte Marge. Dies erfordert dann die Schätzung einer zusätzlichen und unabhängigen Verbindlichkeit, genannt Dienstleistungsmarge.

Unser Verständnis der Dienstleistungsmarge ist, dass es im Wesentlichen der geschätzte zukünftige Gewinn ist, den der Versicherer für andere Dienstleistungen erhält, außerhalb des sich Bereithaltens für Schaden- und Leistungszahlungen. Die Logik zur Unterscheidung einer Risiko- und Dienstleistungskomponente der Marge könnte mit den unterschiedlichen ökonomischen Eigenschaften der beiden Verpflichtungen begründet werden: Die Verpflichtung aus dem Versicherungsrisiko hängt von der Ungewissheit des zukünftigen Versicherungsereignisses ab, während die Verpflichtung aus der Dienstleistung nicht ungewiss ist. Dieser Unterschied wirkt sich auf die Abwicklung der Margen über die Zeit aus. So kann argumentiert werden, dass es sinnvoll wäre über diese Margen gesondert zu berichten.

Gemäß dem Modell des überarbeiteten IAS 37, sollte die Dienstleistungsmarge nach einem 2-Stufen-Verfahren berechnet werden. Im ersten Schritt muss nach einem Zweitmarkt gesucht werden, d.h. es muss festgestellt werden, wie viel ein externer Auftragnehmer verlangt, um die Dienstleistungsverpflichtung für den Versicherer zu erbringen. Besteht keine effizienter Zweitmarkt verlangt das Modell gemäß dem überarbeiteten IAS 37, dass der Versicherer aus seiner Perspektive den erwarteten Gewinn aus der eigenständigen Erfüllung der Dienstleistungsverpflichtung schätzt.

Nach unserer Meinung ist es plausibel anzunehmen, dass die Ermittlung der Dienstleistungsmarge auf dieser Basis keinen Platz für eine Residualmarge lässt, da die eigenen Einschätzung des Versicherers zum Bewertungstag durch den mit dem Versicherungsnehmer verhandelten Preis beeinflusst ist. Somit würde für Versicherungsverträge mit Risiko- und Dienstleistungsverpflichtungen im Rahmen der 3-Bausteine eine Marge für Risiko- und Dienstleistungen ausgewiesen. Dagegen würde man bei Versicherungsverträgen mit „reinem Versicherungsrisiko“ eine Residualmarge zusätzlich zur Risikomarge abbilden.

Bei der IASB-Sitzung haben zahlreiche Boardmitglieder ihre Auffassung begründet. Dies ermöglicht Einblicke in die Richtung, die das IASB bei der Finalisierung der Details des neuen Standards einschlagen könnte. Im Folgenden wird deshalb eine Auswahl der Kommentare wiedergegeben, die von besonderer Bedeutung in dieser Hinsicht sind:

- Die Verwendung der Basis vom überarbeiteten IAS 37 bei der Entwicklung des Entwurfs für IFRS 4 Phase II ist ein guter Kompromiss um die IFRS für Versicherungsverträge in Einklang mit der allgemeinen IFRS-Art der Bewertung von Verbindlichkeiten zu bringen.

- Nach der anfänglichen Bewertung repräsentiert die feste Kompositmarge des Erfüllungsmodells nicht zuverlässig die mit den Schätzungen verbundene Ungewissheit. Das Erfüllungsmodell passt die Verbindlichkeit nicht an sich ändernde Unsicherheiten an. Auch wenn sich der Barwert der Schätzungen ändert, wenn der Mittelwert der zugrundeliegende Wahrscheinlichkeitsverteilung ändert, so ergibt sich jedoch keine Änderung, wenn sich die Standardabweichung um denselben Mittelwert ändert (z.B. wenn die Wahrscheinlichkeitsverteilung weiter oder enger um den Mittelwert wird).
- In den Kommentierungsschreiben zum Diskussionspapier (Mai 2007) wurde Unterstützung für den 3-Bausteine-Ansatz geäußert, der sich auch im überarbeiteten IAS 37 findet. Jedoch wiesen die Boardmitglieder, die sich für den Erfüllungswertansatz ausgesprochen haben, darauf hin, dass die Kommentierungsschreiben die vorgeschlagene Dienstleistungsmarge kritisierten, die nun Bestandteil des von der Mehrheit der Boardmitglieder unterstützten Modells ist.
- Das Erfüllungswertmodell basiert auf dem Vorschlag für einen neuen Standard zur Umsatzrealisierung und könnte somit die Neubewertung der Verpflichtung auf die Fälle von Drohverlusten begrenzen. Ein solcher Ansatz würde eine Verzerrung der Bewertung bedeuten, was für Transaktionen mit ungewissem Ausgang, wie man sie bei Versicherungsverträgen findet, unangemessen wäre. Bis jedoch Entscheidungen über die nachfolgende Auflösung der Kompositmarge getroffen werden, bleiben die Gesamtauswirkungen des Erfüllungswertmodells auf die Bewertung der Verbindlichkeit unklar. Eine Minderheit der Boardmitglieder wies darauf hin, dass die Konsistenz zum Standard für Umsatzrealisierung in ihren Augen eine positive Eigenschaft ist.

Gewinnrealisierung bei der Residualmarge

Das Board hat eine wichtige Entscheidung hinsichtlich der Gewinnrealisierung über die Zeit für die Auflösung der Residualmarge und hinsichtlich der Wechselwirkungen mit den laufenden Neubewertungen der 3 Bausteine getroffen.

Der Entwurf wird verlangen, dass die Verbindlichkeit aus der Residualmarge über die Deckungsperiode erfolgswirksam aufgelöst wird. Nach unserem Verständnis würde das der vertraglichen Grenze entsprechen, die das IASB im Mai definiert hat. Die vertragliche Grenze wurde definiert als der Zeitpunkt, zu dem ein neuer Vertrag beginnt und ein bestehender Vertrag endet. Das IASB definiert diesen Zeitpunkt als den Moment, an dem der Versicherer die

Macht hat, den Vertrag zu beenden oder den Preis oder die Vertragsinhalte ändern kann. Zu diesem allgemeinen Prinzip sollen in den nächsten Sitzungen noch zusätzliche Anleitungen erarbeitet werden.

Der alternative Ansatz, der keine Mehrheit erhielt (obwohl die Mehrheit nur knapp war: 8 zu 7) hätte die volle Laufzeit des Vertrages einschließlich der Schadenabwicklungsperiode verwendet.

Praktisch gesprochen umfasst die Mehrheit der Nicht-Leben-Versicherungsverträge oft eine Deckungsperiode von 12 Monaten. Die Residualmarge müsste also während dieser Zeit verdient werden.

Dieser Ansatz würde also das Problem beseitigen, das wir noch in unserem Newsletter im August angesprochen haben, denn die Gewinnvereinnahmung wäre demnach identisch für den „noch nicht verdienten Prämien“-Ansatz und den 3-Bausteine-Ansatz.

Verträge mit längerer Laufzeit, dies ist zumeist bei Lebensverträgen der Fall, bräuchten eine langsamere Gewinnrealisierung. Z.B. hätten Verträge mit einer Laufzeit von 20 Jahren und festen Prämien einen Vertragsrahmen, der den gesetzlichen Vorschriften entspricht. Die Deckungsperiode wäre 20 Jahre und die Residualmarge würde über diese Laufzeit verdient.

Hinsichtlich der Wechselwirkung von Auflösung der Residualmarge und der Änderung der 3-Bausteine, hat das IASB mit überwältigender Mehrheit (11 Mitglieder waren dafür) für die Unabhängigkeit beider Elemente gestimmt. Mit dieser Entscheidung wird der Standardentwurf verlangen, dass die erfolgswirksame Auflösung der Residualmarge unabhängig von positiven oder negativen Veränderungen der Schätzwert innerhalb der 3-Bausteine erfolgt, d.h. die Kompositmarge wird nicht nachträglich neu kalibriert.

Dies ist bedeutsam für das Verständnis wie die Gewinnrealisierung in dem neuen Bilanzierungsmodell funktioniert. Die Auflösung der Residualmarge wird ein regulärer Bestandteil der Erträge im Rahmen der GuV. Die Länge der Deckungsperiode wird wesentlich bestimmen, mit welcher Geschwindigkeit die Residualmarge zum jährlichen Ergebnis beiträgt.

Die weiteren Komponenten zur Gestalt der Gewinnrealisierung wird die Wahl der Variable sein, die die Geschwindigkeit der Auflösung bestimmt. Bei diesem Treffen hat das IASB keinen endgültigen Entschluss zu dieser wichtigen Frage gefasst, sondern die Fachabteilung be-

auftragt, für die Sitzung im Oktober einen Vorschlag zu erarbeiten. Der Versicherer muss sich für einen Treiber entscheiden, der entweder auf den ökonomischen Eigenschaften des Vertrages basiert oder sich auf die Entlastung von der Verpflichtung zur Schadenübernahme bezieht (Entlastungskonzept).

Alle weiteren Komponenten des Modells gemäß dem überarbeiteten IAS 37, d.h. dem Barwert der erwarteten Zahlungen, der Risikomarge und der Dienstleistungsmarge, werden zu jedem Berichtszeitpunkt aktiv neu bewertet und die Veränderung wird erfolgswirksam erfasst.

Diskontierungssatz berücksichtigt Illiquidität

Das IASB hat entschieden, dass der Entwurf prinzipienbasierte Kriterien zur Auswahl des Diskontierungssatzes enthalten wird, d.h. es wird keine Hinweise zu konkreten Zinssätzen zur Diskontierung der Verbindlichkeiten aus dem Versicherungsvertrag geben.

Der Entwurf wird verlangen, dass Marktzinssätze auszuwählen sind, die die Eigenschaften der Zahlungen aus dem Versicherungsvertrag berücksichtigen: Währung, Laufzeit und Illiquidität.

Die Entscheidung auch die Liquidität bei den Zahlungen aus der Verbindlichkeit zu berücksichtigen, ist ein bedeutender Schritt im Entwurf. Dies wird einen bloß buchhalterischen Verlust bei illiquiden Verbindlichkeiten wie z.B. Anuitätsverträgen verhindern. Das IASB hat jedoch darauf verwiesen, dass es keine allgemein akzeptierte Technik zur Ermittlung der Illiquiditätskomponente gibt. Deshalb hat es entschieden, den Sachverhalt dem Urteil der Versicherer zu überlassen, so dass bessere Techniken zum Bestandteil der IFRS werden, ohne den Text der IFRS zu ändern. Der Entwurf wird ausgiebige Offenlegungsverpflichtungen hinsichtlich der Berücksichtigung der Illiquidität enthalten und die abschließende Entscheidung zu dieser Frage wird in der November- und Dezember-Sitzung getroffen, wenn alle Offenlegungsverpflichtungen auf dem Tisch liegen.

Die Fachabteilung hat berichtet, dass die 15 Versicherer, die an den gezielten Feldtests teilnehmen, gebeten werden, auf die Auswirkungen bei der Verwendung von risikofreien Zinssätzen bei illiquiden Verbindlichkeiten zu achten. Zudem sollen sie über das praktische Vorgehen zur Bestimmung der Illiquidität berichten. Sobald die Ergebnisse dieses Feldtest vorliegen, wird das IASB erwägen, ob weitere Anleitungen in dieser Angelegenheit erforderlich sind.

Das IASB hat beschlossen, dass der Entwurf es auch verbieten wird, den Diskontsatz nach der erwarteten Rendite der zur Bedeckung gehaltenen Aktiva zu bestimmen. Dies gilt nicht für solche Verbindlichkeiten bei denen die Rendite der Aktiva eine vertragliche Komponente der Passiva ist wie z.B. bei Verträgen mit Erfolgsbeteiligungen.

Der Entwurf wird auch die Verwendung von risikoadjustierten Diskontierungssätzen verbieten. Risiko und Ungewissheit müssen explizit in der Risikomarge erfasst werden und nicht als Zuschlag zum Zinssatz, der für die Diskontierung der Zahlungen verwendet wird. Die ist im Einklang mit den Grundsätzen von Transparenz und Konsistenz des IASB.

Das IASB hat seine Entscheidung über die Einbeziehung des Emittentenrisikos in die Bewertung von Versicherungsverträgen bis zur allgemeinen Klärung der Berücksichtigung von Emittentenrisiken verschoben. Wir erwarten, dass im Nachgang zur Ablehnung des Veräußerungspreismodells im Juni auch die Berücksichtigung des Emittentenrisikos abgelehnt wird.

Hinsichtlich der detaillierten Planung des Entwurfs hat sich das IASB entschieden, beschreibende Hinweise zu vermeiden. Die Absicht ist, dass alle Standards, die das Barwertkonzept verwenden, den zukünftigen Standard zur Bestimmung des Fair Value als einzigen Referenzpunkt nutzen sollen.

Zeitplan

Die Fachabteilung hat bestätigt, dass der Entwurf bis zum Jahresende 2009 veröffentlicht werden soll und die Kommentierungsfrist nach fünf Monaten im Mai 2010 endet. Das IASB wird dann alle erhaltenen Kommentare mit dem Ziel berücksichtigen, einen finalen IFRS 4 Phase II im Juni 2011 herauszugeben.

Die Bilanzierung beim Versicherungsnehmer außer im Fall der Rückversicherung wird vom Entwurf ausgeschlossen. Die Fachabteilung wird ihre Bemühungen deshalb in den nächsten Monaten auf die Rechnungslegung beim Emittenten von Versicherungsverträgen konzentrieren. Während der fünfmonatigen Kommentierungsfrist wird man Grundsätze für die Bilanzierung beim Versicherungsnehmer entwickeln, die direkt in den finalen Standard ohne vorherigen Entwurf aufgenommen werden.

Wie bereits früher erwähnt sind gezielte Feldtest im Gang. Erste Fragebögen zu den Akquisitionskosten sind an die 15 Teilnehmer versandt worden. Nach der Entscheidung

über die Margen werden Fragebögen zu diesem Thema und zu dem Zuschlag für Illiquidität auf den Diskontierungssatz von der Fachabteilung erarbeitet.

Es besteht der Plan, die Feldtests auf breiter Basis nach der Veröffentlichung des Entwurfs fortzusetzen.

Weitere Schritte

Das Papier 17E vom 18. September gibt einen Überblick zu den Themen, die bis Jahresende diskutiert werden sollen.

Die Bilanzierung von Verträgen mit Erfolgsbeteiligung, Ausweis und Offenlegung sind die wesentlichen Fragen für die Diskussion in 2009. Zusätzlich wird die Entscheidungen zu den Treibern für die Auflösung der Residualmarge erneut im Kontext der Models zum überarbeiteten IAS 37 diskutiert werden.

Eine gemeinsame Sitzung von IASB und FASB ist für den 26.–28. Oktober in den USA geplant.

Anhang: Zusammenfassung der vorläufigen Entscheidungen zum jetzigen Zeitpunkt

Annäherung	IASB & FASB
Bewertungsansatz	Grundsätzliche Eigenschaften des Bewertungsansatzes: <ul style="list-style-type: none"> • Schätzungen von Finanzmarktvariablen müssen konsistent mit den Marktpreisen sein • Explizite, aktuelle Schätzungen der Cash Flows • Barwertkonzept
Gewinnrealisierung	Verbot der Gewinnrealisierung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses
Negative Anfangsdifferenz	Negative Anfangsdifferenzen zwischen dem Prämienbarwert und der Summe aus Abschlusskosten und Verpflichtungsbarwert sind sofort als Verlust auszuweisen
Erfassung der Abschlusskosten	Sind bei Anfall als Aufwand zu erfassen

Unterschiede	IASB	FASB
Ziel der Bewertung	FASB favorisiert den Current Fulfillment Value	IASB hat sich überwiegend (8 zu 7 Stimmen) für das erneuerte IAS 37 Model gegenüber dem Erfüllungswert Model ausgesprochen. Beide Modelle werden im Exposure Draft präsentiert.
Bewertungsansatz – Margen	Risiko-Marge – beinhaltet eine explizite und aktuelle Marge für die Unsicherheit Dienstleistungs-Marge – Beinhaltet eine explizite und aktuelle Marge in Verbindung mit Gewinnen aus anderen Dienstleistungen Rest-Marge – Beinhaltet eine explizite Marge für die anfängliche Kalibrierung an der Prämie abzüglich Abschlusskosten Die Rest-Marge wird über den Zeitraum der Risikotragung verdient. Ihre Freisetzung als Gewinn ist unabhängig von Änderungen der drei Bewertungsbausteine.	Beinhaltet eine einzige Kompositmarge, die an der Prämie kalibriert wird (begründet dadurch, dass Unsicherheit bereits durch die wahrscheinlichkeitsgewichteten Schätzungen berücksichtigt wird)
Definition der Abschlusskosten	Alle Kosten sind im Zeitpunkt des Entstehens als Aufwand zu erfassen. Jedoch sind die Abschlusskosten, die unmittelbar durch den Vertragsabschluss entstanden sind, zu Kalibrierung der anfänglichen Verpflichtung aus dem Versicherungsvertrag heranzuziehen.	Nicht alle Abschlusskosten werden als Aufwand angesehen
Erfassung von Neugeschäft zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses	Auszuweisen bis zur Höhe der eingetretenen Abschlusskosten und der Residualmarge	Nicht auszuweisen, die Erstbewertung wird anhand der Bruttoprämie, die der Versicherungsnehmer gezahlt hat, kalibriert

Entscheidung des IASB, die noch nicht mit dem FASB diskutiert wurden	
Abzinsungsfaktoren	• Prinzipienbasierter Ansatz, basierend auf dem Verbindlichkeitscharakter (Währung, Duration, Liquidität)
Bilanzierung beim Versicherungsnehmer	• Im Exposure Draft nicht erwähnt aber im endgültigen Standard enthalten
Verhalten des Versicherungsnehmers	• Cash Flows aus den Erneuerungs- und Kündigungsoptionen sind Teil der vertraglichen Cash Flows und nicht Bestandteil eines gesonderten immateriellen Vermögensgegenstands aus der Kundenbeziehung • Die Bewertung dieser Optionen soll mittels eines „look through“-Ansatzes erfolgen, wenn keine Referenzpreise vorliegen
Vertragsgrenze	Ein bestehender Vertrag endet, wenn das Versicherungsunternehmen ein unbedingtes Recht hat, den einzelnen Vertrag zu verlängern oder die Versicherungsprämie zu ändern.
„noch nicht verdienten Prämien“-Methode	Bedingungen für die Nutzung der „noch nicht verdienten Prämien“-Methode für die Bilanzierung von Vorschaden-Verbindlichkeiten für alle Versicherungsverträge: <ul style="list-style-type: none"> • Versicherungszeitraum weniger als 12 Monate • Keine eingebetteten Optionen oder Garantien • Es ist unwahrscheinlich, dass es zu einer wesentlichen Verringerung der erwarteten Zahlungsströme kommt

■ Aktuelle Änderungen

Ihre Ansprechpartner

Deloitte Versicherungsexperten für IFRS Deutschland

Bharat Bhayani

Tel: +49 (0)221 973 2411
bbhayani@deloitte.de

Christoph Bonin

Tel: +49 (0)69 75695 6051
cbonin@deloitte.de

Franz Voit

Tel: +49 (0)89 29036 8819
fvoit@deloitte.de

Marc Böhlhoff

Tel: +49 (0)211 8772 2404
mboehlhoff@deloitte.de

Norbert Dasenbrook

Tel: +49 (0)40 32080 4878
ndasenbrook@deloitte.de

Österreich

Walter Müller

Tel: +43 (0)1 537 00 7900
wamueller@deloitte.at

Schweiz

Uwe Grünewald

Tel: +41 (0)44 421 6155
ugruenewald@deloitte.ch

Hinweis

Bitte schicken Sie eine E-Mail an cbonin@deloitte.de, wenn Sie Fragen zum Inhalt haben, wenn dieser Newsletter an andere oder weitere Adressen geschickt werden soll oder Sie ihn nicht mehr erhalten wollen.

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite auf www.deloitte.com/de

Diese Mandanteninformation enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen eines Einzelfalles gerecht zu werden. Sie hat nicht den Sinn, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen jedweder Art zu sein. Sie stellt keine Beratung, Auskunft oder ein rechtsverbindliches Angebot dar und ist auch nicht geeignet, eine persönliche Beratung zu ersetzen. Sollte jemand Entscheidungen jedweder Art auf Inhalte dieser Broschüre oder Teile davon stützen, handelt dieser ausschließlich auf eigenes Risiko. Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft übernimmt keinerlei Garantie oder Gewährleistung noch haftet sie in irgendeiner anderen Weise für den Inhalt dieser Mandanteninformation. Aus diesem Grunde empfehlen wir stets, eine persönliche Beratung einzuholen.

Über Deloitte

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen. Mit einem Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 140 Ländern verbindet Deloitte erstklassige Leistungen mit umfassender regionaler Marktcompetenz und verhilft so Kunden in aller Welt zum Erfolg. „To be the Standard of Excellence“ – für über 168.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich. Die Mitarbeiter von Deloitte haben sich einer Unternehmenskultur verpflichtet, die auf vier Grundwerten basiert: erstklassige Leistung, gegenseitige Unterstützung, absolute Integrität und kreatives Zusammenwirken. Sie arbeiten in einem Umfeld, das herausfordernde Aufgaben und umfassende Entwicklungsmöglichkeiten bietet und in dem jeder Mitarbeiter aktiv und verantwortungsvoll dazu beiträgt, dem Vertrauen von Kunden und Öffentlichkeit gerecht zu werden.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu, einen Verein schweizerischen Rechts, und/oder sein Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu und seiner Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

© 2009 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Member of Deloitte Touche Tohmatsu

Stand 11/2009