

## Boletín sobre la contabilidad de seguros ¿Pidiendo el divorcio?



Han surgido enormes expectativas por los resultados de la reunión realizada en julio entre la Financial Accounting Standards Board (FASB) y la International Accounting Standards Board (IASB). Las dos juntas se reunieron el 23 de julio del 2009 para acordar una sola base de medición para la contabilidad de los contratos de seguros. Sin embargo, surgieron dos diferencias importantes de opinión y ahora hay el riesgo de que podría ser más difícil la convergencia entre los IFRS y los US GAAP.

A menos que en la próxima reunión conjunta, a realizarse del 26-28 de octubre del 2009, las dos Juntas lleguen a un acuerdo sobre esas diferencias de opinión, es probable que cada Junta publicará un borrador para discusión pública que contenga el enfoque que haya seleccionado, solicitándoles a quienes respondan que señalen su preferencia.

### Áreas principales de acuerdo entre las dos Juntas

El trabajo de IASB y de FASB ha progresado sustancialmente respecto de varios problemas que constituirían los fundamentos de cualquier debate futuro para la convergencia en lo que queda de los pocos meses de trabajo antes de la emisión del borrador para discusión pública. Además, ambas Juntas respaldan el uso de un solo modelo para todos los contratos de seguro. Consideran que el mejor modelo es usar el enfoque de 'tres bloques de construcción' para la medición del contrato de seguros; los tres bloques de construcción son:

1. el estimado de la probabilidad ponderada no descontada de los flujos de efectivo futuros;

2. el efecto del valor del dinero en el tiempo, realizado sobre una base de mercado que sea consistente (una decisión a la cual FASB llegó solo en su reunión del 21 de julio); y
3. un margen o márgenes.

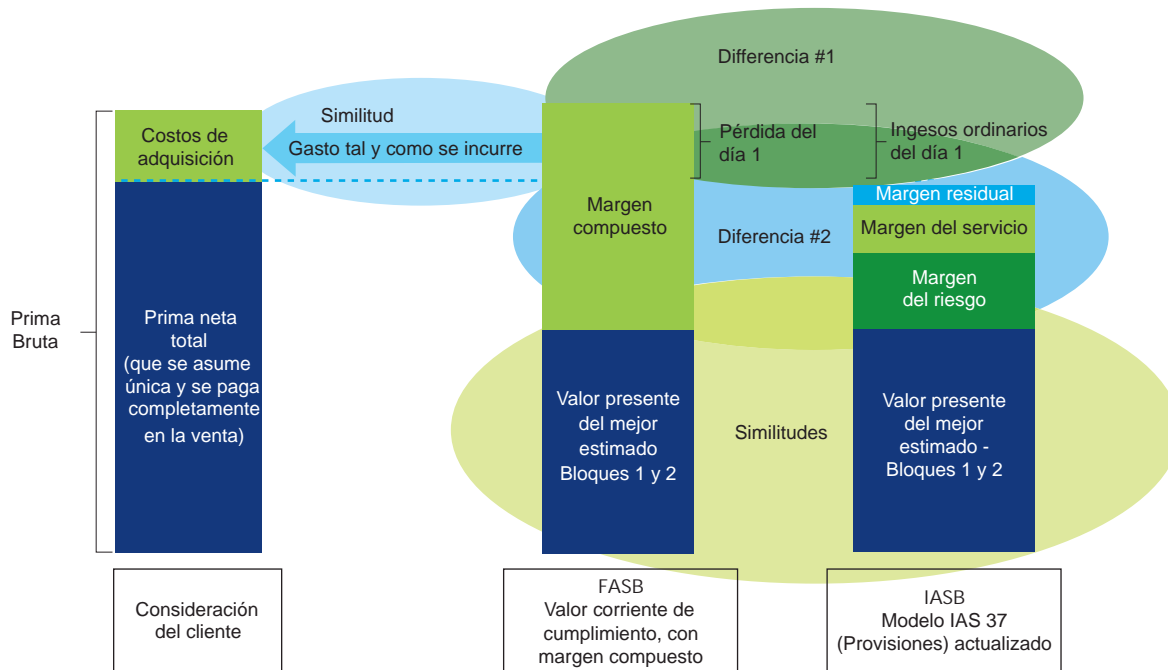
Ambas juntas están de acuerdo en los principios fundamentales que informan los bloques 1 y 2, incluyendo el requerimiento de que deben volver a ser medidos en cada fecha de presentación de reportes para incluir la información más actualizada, evitando el "bloqueo" de los supuestos que se establezcan al inicio. Las Juntas también están de acuerdo en que, si la medición del pasivo en el día uno excede la cantidad de la prima pagada (e.g. un contrato oneroso), la pérdida se debe llevar inmediatamente a través de ingresos [*income*].

Nuestro apéndice detalla todas las decisiones actuales, resaltando las áreas en las cuales las Juntas comparten el mismo punto de vista y en las que tienen desacuerdo.

### Áreas de divergencia entre las dos Juntas

Las Juntas tienen un punto de vista fundamentalmente diferente sobre el objetivo de la medición inicial del contrato de seguro. Esto se reduce al rol que los costos de adquisición tienen en la calibración inicial del pasivo del contrato de seguro contra el precio que pagan los tomadores de las pólizas. A partir de esta diferencia, también están divididas en relación con la naturaleza y el propósito de los márgenes, que es el bloque 3 del enfoque de 'tres bloques de construcción.'

Esas dos diferencias se consideran con mayor detalle en los siguientes párrafos y se ilustran en el diagrama que se presenta a continuación:



### Diferencia 1 – el objetivo de la medición inicial y el rol de los costos de adquisición

La primera diferencia de opinión entre las dos Juntas está en el principio fundamental que el asegurador debe aplicar cuando mide por primera vez el pasivo cuando se vende un contrato. En términos prácticos, las diferentes perspectivas se cristalizan en el punto de la calibración inicial del pasivo del contrato de seguro, i.e. cuando se vende y el tomador de la póliza paga la prima. Cada Junta ve de manera diferente los roles que en ese punto se le atribuyen a los costos de adquisición del asegurador, tal y como se explica abajo.

#### Punto de vista de IASB

IASB considera que los contratos que tienen el mismo riesgo se deben contabilizar por la misma cantidad independiente de cómo se vendió el contrato. Al llegar a esta decisión en el pasado mes de abril, IASB consideró el ejemplo de un asegurador que distribuye contratos idénticos a través de dos canales diferentes con dos costos de adquisición diferentes que se reflejan en la prima. Para llegar a las cantidades equivalentes de la medición para la misma póliza, IASB requiere que el pasivo inicial se calcule calibrando los tres bloques de construcción contra la prima por cobrar luego de la deducción de los costos de adquisición incrementales. Sin tal ajuste, el mismo pasivo, vendido vía un canal de distribución más costoso, es probable que produzca una cantidad más alta debido a la presencia de una parte en la prima que el tomador de la póliza paga solamente para financiar el costo de firmar la póliza con un corredor particular.

Esta decisión requiere el reconocimiento de lo que denominamos “los ingresos ordinarios del nuevo negocio” (vea el IAN No. 3). Estos ingresos ordinarios están limitados a los costos de adquisición incrementales incurridos porque IASB (y FASB) acordó que nunca se deben contabilizar utilidades a partir de la venta del seguro. Además, para ayudar al objetivo de la aplicación consistente de este principio, IASB decidió que en la calibración se incluirán solamente los costos de adquisición que sean incrementales y directamente atribuibles al contrato de seguro que se esté midiendo. Todos los costos de adquisición, sean incrementales o no, siempre se tienen que llevar a gastos a través de ingresos *[income]* cuando se incurra en ellos, si bien la parte de esos costos de adquisición normalmente se compensaría por los “ingresos ordinarios del negocio nuevo” en el día uno del contrato que explicamos arriba.

IASB ha observado que esta decisión sobre los costos de adquisición incrementales es consistente con la literatura general de los IFRS sobre el tema, en particular con el IAS 39, y que es una base menos arbitraria y menos compleja que las otras definiciones de los costos de adquisición; esas características se deben trasladar a la aplicación consistente del principio por parte de todos los preparadores IFRS. Sin embargo, varios jugadores de la industria han sugerido que una definición de los costos de adquisición que incluya todos los costos directamente relacionados con la emisión del contrato independiente de su naturaleza incremental, estaría más estrechamente alineada con el principio de IASB para la economía subyacente de los negocios de seguros.

### **Punto de vista de FASB**

En su análisis FASB enfatizó el principio del reconocimiento de los ingresos ordinarios. Considera que el pasivo del contrato se debe medir como una función de los ingresos ordinarios que serían contabilizados y que, por consiguiente, la calibración inicial debe realizarse con la cantidad de la consideración pagada dado que en ese punto del tiempo no se ha prestado servicio.

El incurrir en costos de adquisición no hace parte de la medición de los ingresos ordinarios. Cuando FASB consideró las prácticas de fijación de precios existentes entre los emisores, ellos argumentaron que muchos aseguradores ya sea cargan la misma cantidad por un riesgo dado independiente del método de distribución o, que cualquier diferencia no refleja únicamente la recuperación de los costos de adquisición. Según el estándar propuesto para el reconocimiento de los ingresos ordinarios, los ingresos ordinarios solamente se pueden reconocer una vez que haya sido prestado el servicio y, en el punto de venta, FASB argumenta que no se ha prestado servicio. Por consiguiente el pasivo del seguro debe seguir ese principio, sin volver a reconocer ingresos ordinarios en el día uno del contrato.

Sin embargo, FASB está de acuerdo con IASB de que todos los costos de adquisición se deben llevar al gasto cuando se incurre en ellos. Si bien muchas industrias tienen costos de adquisición adelantados, y hay varios casos en los cuales los US GAAP permiten diferirlos, el punto de vista actual de FASB no respalda el diferir ningún costo de adquisición.

Las decisiones tentativas de las Juntas resultan en que el modelo de IASB limita los ingresos ordinarios del día uno a la cantidad de los costos de adquisición incrementales asociados, y que el modelo de FASB no reconoce ingresos ordinarios en el día uno (i.e. mayor pérdida en el día uno, con más ingresos ordinarios ganados en los períodos subsiguientes, siendo todas las cosas iguales) y un pasivo inicial más grande por el contrato de seguro.

La decisión de IASB de liberar los ingresos ordinarios del día uno limitados por los costos de adquisición incrementales significaría que el patrón de reconocimiento de los ingresos ordinarios de los aseguradores estará determinado por sus decisiones respecto de si incurrir en costos directos o incrementales para vender sus pólizas.

### **Diferencia 2 – naturaleza y propósito del bloque 3 (márgenes)**

La segunda diferencia de opinión entre las dos Juntas es sobre la naturaleza y el propósito del tercer bloque – los márgenes. En el centro de este debate están los puntos de vista diferentes sobre el mejor enfoque para representar, en la información financiera, la incertidumbre de los resultados.

### **Punto de vista de IASB**

Desde hace algún tiempo, IASB ha considerado que la estimación de la incertidumbre se debe considerar sobre una base explícita, actual y sin sesgos. Considera que la manera más apropiada para abordar este principio es el margen por el riesgo agregado al valor presente neto ponderado de la probabilidad de los flujos de efectivo futuros. Su trabajo sobre la contabilidad para la incertidumbre dentro del proyecto de seguros ha informado al proyecto de IASB sobre todos los otros pasivos cuando el nuevo modelo basado en los tres bloques de construcción estará en el centro del modelo de medición del pasivo del IAS 37 actualizado. Tal y como nosotros reportamos en nuestra edición No. 5 de IAN, IASB acordó en junio establecer un paralelo claro entre los proyectos, revisando la contabilidad general del pasivo y la presentación de reportes de los pasivos de los contratos de seguro. En su discusión previa a la reunión conjunta el 22 de julio, IASB solamente estuvo de acuerdo con el respaldo "direccional" del plan para usar el modelo del IAS 37 para la contabilidad de los seguros. Las advertencias *caveats* serán eliminadas solamente una vez que el personal de IASB haya resuelto de manera satisfactoria los problemas planteados hasta el momento, particularmente sobre la contabilidad de los márgenes.

El modelo revisado del IAS 37 que recibió el respaldo de IASB se basa en el principio del valor que para la entidad tiene en no cumplir la obligación. La medición se basa en los estimados específicos de la entidad, o cuando haya un mercado de transferencia, el valor de la transferencia en el mercado. Sin embargo, hay diferencias importantes en los detalles del enfoque del IAS 37 cuando se le compara con el modelo del valor de cumplimiento del FASB. En particular, el modelo del IAS 37, cuando se adapta a la situación de la venta de políticas de seguro, incluye los márgenes explícitos por riesgo, utilidad/servicio y, en ciertas situaciones, también el margen residual.

Según el modelo del IAS 37 tal y como sería aplicado a los contratos de seguro, la medición del pasivo incluiría el margen de riesgo basado en el reconocimiento de que el asegurador cargaría más por los flujos de efectivo de probabilidad ponderada de alto riesgo que por los flujos de efectivo de probabilidad ponderada de bajo riesgo.

Por ejemplo: El Contrato A tiene un 50% de probabilidad de flujo de efectivo de CU90 y un 50% de probabilidad de flujo de efectivo de CU10. El Contrato B tiene un 50% de probabilidad de flujo de efectivo de CU51 y un 50% de probabilidad de flujo de efectivo de CU49. Ambos contratos tienen probabilidad ponderada de CU50; sin embargo hay significativamente más riesgo en el Contrato A. Por consiguiente, con base en el modelo del IAS 37, el Contrato A tendrá una probabilidad más alta debido al reconocimiento de un margen de riesgo más grande que resultaría de considerar la estimación de la incertidumbre de los resultados posibles según el Contrato B.

El valor que para la entidad tiene el ser relevada de una obligación incluiría los costos estimados del cumplimiento del contrato, el margen por el riesgo (tal y como se discute arriba) y el elemento utilidad que se debe estimar desde la perspectiva de la entidad si no existe información confiable del mercado del “sub-contratista.” En el contexto del seguro este principio se referiría a la utilidad esperada que tendría el emisor a partir de prestar cualesquiera servicios diferentes a la aceptación del riesgo de seguro, siendo el último capturado ya en el margen por el riesgo. Los bloques 1 y 2 incluirían el valor presente neto ponderado de la probabilidad de todos los flujos de efectivo contractuales incluyendo tanto los reclamos esperados (flujos de efectivo del riesgo) y los costos del servicio (flujos de efectivo del no-riesgo o no-contingentes).

Este modelo aplicaría a todos los pasivos contabilizados según los IFRS. Sin embargo, para los contratos de seguros, el personal de IASB propuso un paso adicional incorporando la decisión anterior de IASB alcanzada respecto de la calibración inicial contra la prima neta para capturar en el total del pasivo del seguro cualquier cantidad positiva no explicada por la valuación según los tres-bloques-de-construcción. Las cantidades negativas serían llevadas inmediatamente al estado de ingresos (resultados) como “pérdidas del día uno.”

En este punto del tiempo, IASB ha concluido que el riesgo y los márgenes de servicio/utilidad se deben volver a medir en cada fecha de presentación de reportes. Los detalles finos de este principio crucial y su impacto en el patrón resultante de la contabilidad de los resultados será finalizado luego de la pausa que IASB realice en agosto.

#### **Punto de vista de FASB**

Consistente con su enfoque centrado en el reconocimiento de los ingresos ordinarios, FASB considera que la estimación de la incertidumbre a partir de los riesgos de los diversos flujos de efectivo ya se contabiliza mediante el uso del estimado de los flujos estimados ponderados de la probabilidad. La calibración de la prima bruta pagada reflejaría (en la extensión en que el precio lo haga) la variabilidad de los resultados asegurados.

El modelo resultante es el valor corriente del cumplimiento (conocido como el “candidato 4” en la lista que IASB y FASB consideraron en sus primeras reuniones en febrero – vea nuestro IAN No.1) en el cual la medición activa se realiza para los primeros dos bloques de construcción mientras que el tercero se determina mediante el proceso de calibración.

FASB está de acuerdo con que su punto de vista sobre el margen resulta en que el tercer bloque de construcción incluye todos los componentes de la propuesta de IASB, definido como el margen “compuesto” para reflejar sus múltiples facetas.

FASB ha criticado el enfoque de IASB como que no es contabilidad para los contratos de seguros bajo el verdadero enfoque del valor de cumplimiento. Argumenta que los conceptos de la medida explícita de los márgenes por riesgo y servicio introducen conceptos que una vez más son similares al enfoque del precio de salida actual que ambas Juntas rechazaron como no confiables para la presentación de reportes de seguros.

Tal y como lo hicieron en sus conclusiones en la reunión conjunta, los miembros de FASB observaron que todavía tienen que discutir la contabilidad subsiguiente del margen compuesto. Algunos de los miembros de IASB observaron que de acuerdo con su punto de vista, la producción de valores de contabilidad confiables en las fechas subsiguientes a la venta del contrato de seguro están en el área en la cual sienten en que el modelo de FASB estaría cercano a las propuestas de IASB.

El modelo de FASB produciría un pasivo más bajo para los contratos onerosos dado que el pasivo nunca incluiría los márgenes de riesgo o de servicio. Cuando los contratos no sean onerosos, los pasivos según IASB y FASB dependerán, entre otras cosas, de la medición subsiguiente y de los patrones de ganancia que se requeriría seguir para los diferentes márgenes.

IASB ha acordado que los márgenes de riesgo y de servicio se volverían a medir en cada fecha de presentación del reporte; en este momento del tiempo, IASB no ha discutido cómo se ganaría el margen residual. De manera similar, FASB todavía no ha discutido cómo se ganaría el margen compuesto luego de su reconocimiento inicial.

En particular, ambas Juntas desean discutir con mayor detalle la interacción que existe entre sus enfoques propuestos sobre los márgenes y los cambios en el valor esperado (bloques 1 y 2) debido a las desviaciones positivas y negativas del estimado.

Todavía se decidirá respecto del patrón de ganancias para los modelos de márgenes tanto de IASB como de FASB, así como sus enfoques para tratar las desviaciones subsiguientes de los estimados iniciales, lo cual es probable que tenga un efecto importante en la definición general de la utilidad a partir de los diferentes tipos de contrato de seguro. En consecuencia, la versión final del IFRS para los contratos de seguro puede tener un efecto importante en la fijación relativa de los precios de los diferentes tipos de contratos de seguro.

## Otras decisiones tomadas por IASB

En su reunión del 22 de julio del 2009, IASB también decidió requerir el uso del método de la prima no ganada para contabilizar el pasivo anterior al reclamo para todos los contratos que satisfagan las siguientes condiciones:

- cubrir 12 meses o menos;
- no tengan opciones o garantías implícitas; y
- cuando sea improbable que el emisor sea consciente de eventos que podrían resultar en disminuciones importantes en las salidas esperadas de los flujos de efectivo.

Si bien las primeras dos condiciones son estándares para los contratos generales de seguros de corto plazo, la tercera condición resultará en un enfoque de contabilidad significativamente diferente entre los riesgos de frecuencia alta, variabilidad baja (e.g. un número grande de pólizas individuales de vehículos) y los riesgos de frecuencia baja, variabilidad alta (e.g. pólizas de catástrofes).

No está claro si esta decisión resultaría en diferentes patrones de utilidad contable entre los emisores a los cuales se les requiera aplicar el método de la prima no ganada y a los que no se les requiera usar tal método. El método de la prima no ganada requeriría que todos los márgenes implícitos en el pasivo inicial sean ganados durante el período de cobertura. El pasivo posterior al reclamo sería contabilizado como reclamos cuando se incurra en él.

La discusión a la fecha no señala si el pasivo posterior al reclamo requeriría el reconocimiento de la parte del margen residual que no sería ganado al final del período cubierto si se ha usado el enfoque de los tres bloques de construcción. Tampoco está claro si IASB concluirá que el margen de servicio/utilidad también se deba medir para el pasivo posterior al reclamo.

Si se refina el método de la prima no ganada, de manera que la parte del margen residual (y el margen de servicio, si lo hay) se gane después del período cubierto, el patrón de la utilidad entre los emisores que usen los dos métodos diferentes sería reportado de manera consistente. Sin embargo, en este caso el principal beneficio de simplificar la contabilidad vía la prima no ganada sería eliminado sustancialmente del uso del enfoque de tres bloques de construcción para los reclamos incurridos a partir del primer año.

Si tal refinamiento al enfoque de la prima no ganada no hace parte del nuevo IFRS hay el riesgo de que la aplicación de los tres bloques de construcción produciría, siendo iguales todas las otras cosas, utilidades contables significativamente más pequeñas en los primeros doce meses de la vida del contrato de seguro, siendo verdadero lo opuesto en los períodos financieros subsiguientes.

A la fecha, la distinción entre el enfoque anterior al reclamo y posterior al reclamo no ha generado desafíos importantes para el debate. Sin embargo, nosotros consideramos que la decisión de requerir el método de la prima no ganada para un sub-conjunto de contratos de seguros requeriría atención más cuidadosa a la consistencia entre los dos patrones de utilidades resultantes, así como a la valoración de los beneficios reales de requerir el cálculo más simple de los pasivos anteriores al reclamo.

El efecto del método de la prima no ganada potencialmente significa que los márgenes residuales se ganen más rápidamente que según el modelo del IAS 37, a menos que se requiera que el pasivo posterior al reclamo incluya la parte de los márgenes residuales y de servicio no ganados al final del período de cobertura según el enfoque del IAS 37.

## Pasos siguientes

Antes de la reunión de IASB en septiembre, el personal de IASB tiene por delante una cantidad sustancial de trabajo. Necesitarán preparar propuestas sobre los principios de contabilidad a ser usados para la liberación de los márgenes a los ingresos [*income*], recomendar un enfoque para la presentación de las primas y los reclamos en el estado de ingresos [*income*] (resultados), y finalizar el desarrollo del modelo del IAS 37 a ser usado como la base para la medición de los pasivos de contratos de seguros.

FASB no descansa en agosto y podría tomar ventaja de sus reuniones este mes para desarrollar su propio modelo y para tratar todos los otros asuntos ya decididos tentativamente por IASB (e.g. opciones de renovación y cancelación, o el requerimiento para usar el método de la prima no ganada).

Además, también se tendrán que considerar otros asuntos importantes antes de la publicación del borrador para discusión pública, por ejemplo:

- el criterio para la selección de la tasa de descuento que sea apropiada;
- cómo se contabilizarán los contratos de participación;
- si los pasivos del seguro se deben medir por contrato, por portafolio, o sobre alguna otra base más amplia; y
- la valoración de los resultados de la prueba de campo específicas.

Todavía hay mucho por hacer pero las Juntas se han comprometido a entregar el borrador (o los borradores) para discusión pública a finales del 2009.

Puntos de vista convergentes	IASB & FASB	
Enfoque de medición	Características básicas del enfoque de medición: <ul style="list-style-type: none"> <li>• usa estimados de las variables financieras del mercado, consistentes con los precios del mercado</li> <li>• usa estimados actuales explícitos de los flujos de efectivo esperados</li> <li>• refleja el valor del dinero en el tiempo</li> </ul>	
Objetivo de la medición	FASB está a favor de CFV <sup>1</sup>	IASB ha rechazado el CEP <sup>2</sup> . Todavía no ha llegado a una decisión final entre el modelo del IAS 37 actualizado o el CFV.
Utilidad contable	Prohibición del reconocimiento de la utilidad contable en el reconocimiento inicial del contrato.	
Diferencia negativa del día uno	Reconoce las diferencias negativas del día uno, haciéndolo inmediatamente que ocurre la pérdida en el día uno.	
Contabilidad de los costos de adquisición	Se incurre en gasto a través de ingresos [ <i>income</i> ]	

Puntos de vista divergentes	IASB	FASB
Enfoque de medición - márgenes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• incluye un margen explícito y vuelto a medir para la incertidumbre</li> <li>• incluye un margen explícito y vuelto a medir relacionado con la utilidad de los otros servicios</li> <li>• incluye un margen explícito para la calibración inicial, hasta el neto de la prima de los costos de adquisición</li> </ul>	Incluye un solo margen compuesto calibrado hasta la prima (argumentando que la incertidumbre ya se ha tenido en cuenta en los estimados ponderados de la probabilidad)
Definición de costos de adquisición	Todos los costos a través de ingresos [ <i>income</i> ] cuando se incurre en ellos. Sin embargo, los costos incrementales directamente atribuibles a asegurar el contrato se tienen que usar en la calibración de la medición inicial del contrato de seguro.	No se considera ya que todos los costos de adquisición se llevan al gasto.
Reconocimiento, en el día uno, de los ingresos ordinarios del negocio nuevo	Reconoce hasta la extensión de los costos de adquisición incrementales y la presencia de un pasivo por el margen residual.	En la medición inicial no se reconocen ingresos ordinarios dado que el pasivo se calibra hasta la prima bruta recibida del tomador de la póliza.

#### Decisiones de IASB todavía no discutidas por FASB

Comportamiento del tomador de la póliza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los flujos de efectivo provenientes de las opciones de renovación y cancelación hacen parte de los flujos de efectivo contractuales más que parte de un activo intangible independiente del cliente.</li> <li>• La medición de esas opciones se tienen que basar en el enfoque de "mirar a través de" cuando no está disponible la referencia al precio independiente</li> </ul>
Frontera del contrato	El contrato existente termina cuando el emisor tiene el derecho incondicional a volver a suscribir / volver a fijar el precio del contrato individual.
Método de la prima no ganada	Requerimiento de usar el método de la prima no ganada para la contabilidad del pasivo anterior al reclamo para todos los contratos cuando se satisfacen todas las siguientes condiciones: <ul style="list-style-type: none"> <li>• cubre 12 meses o menos;</li> <li>• no tiene opciones o garantías implícitas; y</li> <li>• cuando es improbable que el emisor sea consciente de eventos que podrían resultar en disminuciones importantes de las salidas de los flujos de efectivo.</li> </ul>

<sup>1</sup> CFV = Current Fulfillment Value = Valor corriente de cumplimiento (N del t).

<sup>2</sup> CEP = Current Exit Price = Precio actual de salida (N del t)

## Contactos Deloitte - Seguros

### Red global de seguros

**Joe Guastella**

Global Insurance Leader  
U.S.  
+ 1 212 618 4287  
jguastella@deloitte.com

**Francesco Nagari**

Global IFRS Insurance  
Leader  
U.K.  
+44 20 73038375  
fnagari@deloitte.co.uk

**Asia Pacific****Hitoshi Akimoto**

Japan  
+81 3 4218 4858  
hakimoto@deloitte.com

**EMEA****Fabien Sauvage**

France  
+33 1 55 61 41 63  
fsauvage@deloitte.com

**Latin America****Gustavo Bohórquez**

Mexico  
+52 55 50806201  
gbohorquez@deloittemex.com

**North America****Rebecca Amoroso**

U.S.  
+1 973 602 5385  
ramoroso@deloitte.com

**Simon Walpole**

Hong Kong  
+ 852 2238 7229  
siwalpole@deloitte.com.hk

**Mark FitzPatrick**

U.K.  
+44 20 7303 5167  
mfitzpatrick@deloitte.co.uk

**Carlos Srulevich**

Argentina  
+54 11 43202734  
csrulevich@deloitte.com

**Neil Harrison**

Canada  
+1 416 601 6307  
nharrison@deloitte.ca

**Mark Ward**

Switzerland  
+41 44 421 62 72  
maward@deloitte.ch

**John Johnston**

Bermuda  
+441 292 1500  
jojohnston@deloitte.com

**Peter Wright**

Czech Republic  
+420 246 042 888  
pewright@deloitte.com

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés del **Insurance Accounting Newsletter – Filing for divorce? – Issue 7 – August 2009**. Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte & Touche Ltda., Colombia, con la revisión técnica de César Cheng, Socio Director General de Deloitte & Touche Ltda., Colombia

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu -asociación suiza- y a su red de firmas miembro, cada una como una entidad única e independiente. Deloitte presta servicios profesionales en auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento financiero a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en 140 países, Deloitte brinda su experiencia y profesionalismo de clase mundial para ayudar a sus clientes a alcanzar el éxito desde cualquier lugar del mundo en el que éstos operen.

Los 165.000 profesionales de la firma están comprometidos con la visión de ser modelo de excelencia; están unidos por una cultura de cooperación basada en la integridad y el valor excepcional a los clientes y mercados, en el compromiso mutuo y en la fortaleza de la diversidad. Disfrutan de un ambiente de aprendizaje continuo, experiencias retadoras y oportunidades de lograr una carrera en Deloitte. Sus profesionales están dedicados al fortalecimiento de la responsabilidad empresarial, a la construcción de la confianza y al logro de un impacto positivo en sus comunidades.

**Limitación de responsabilidad**

Este material y la información incluida se proporcionan sin interpretación alguna, Deloitte Touche Tohmatsu no hace ninguna declaración ni otorga garantía alguna, de manera expresa o implícita, sobre el mismo y la información proporcionada. Sin limitar lo anterior, Deloitte Touche Tohmatsu no garantiza que el material o el contenido estén libres de error o que cumplan con criterios particulares de desempeño o calidad. Deloitte Touche Tohmatsu renuncia expresamente a cualesquier garantías implícitas, incluidas de manera enunciativa mas no limitativa, garantías de comercialización, propiedad, adecuación para un propósito en particular, no infracción, compatibilidad, seguridad y exactitud. Al utilizar este material y la información aquí incluida lo hace bajo su propio riesgo y asume completa responsabilidad sobre las consecuencias que pudieran derivar por el uso de los mismos. Deloitte Touche Tohmatsu no se responsabiliza por daños especiales, indirectos, incidentales, derivados, punitivos o cualesquier otros deterioros resultantes de una acción de contrato, estatuto, extracontractual (incluyendo, sin limitación, negligencia) o de otro tipo, relacionados con el uso de este material o de la información proporcionada. Si alguna parte de lo anterior no es completamente ejecutoria, la parte remanente seguirá siendo aplicable.

Una firma miembro de Deloitte Touche Tohmatsu © 2009 Todos los derechos reservados.