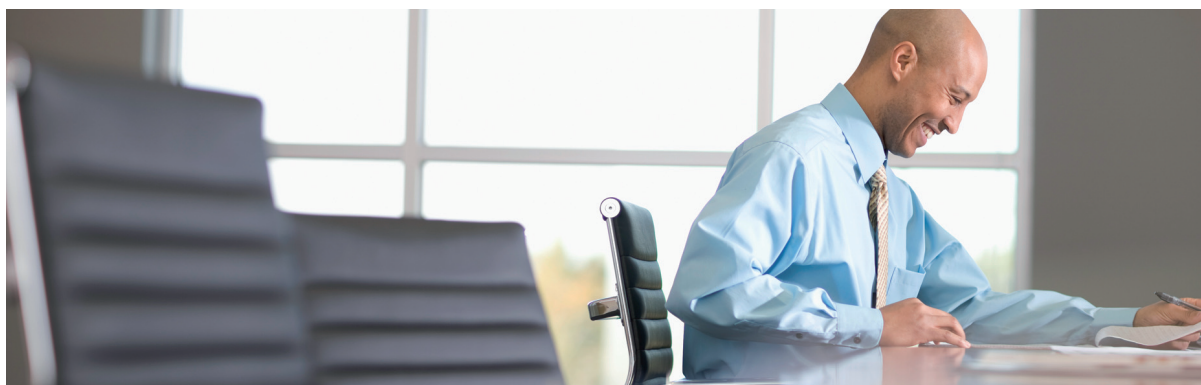


IFRS-Newsletter zur Versicherungsbilanzierung Treffen der Arbeitsgruppe



Die Arbeitsgruppe-„Versicherungen“ des International Accounting Standards Board (IASB) traf sich am 29. und 30. Juli in London. Diese Sonderausgabe unseres Newsletter behandelt die wesentlichen Punkte der Diskussion. Meinungsäußerungen von Mitgliedern der Arbeitsgruppe, die die bislang getroffenen Entscheidungen befürworten, haben wir hervorgehoben. Ebenso haben wir die für die Juli-Boardsitzung kontroversen Punkte kenntlich gemacht.

Einführung und Hintergrund

Die Arbeitsgruppe wurde im September 2004 gegründet und umfasst führende Finanzvorstände der Versicherungsindustrie, Repräsentanten der Anleger, Aktuare, Aufsichtsbehörden und Wirtschaftsprüfer (siehe Liste der Mitglieder in der Anlage). Die Treffen der Arbeitsgruppe werden vom Vorsitzenden des IASB oder eines Boardmitglieds geleitet und dienen der Meinungsbildung des IASB.

Die Juni-Sitzung fand zu einem Zeitpunkt der Weichenstellung im Beratungsprozess des IASB statt. Auf der Tagesordnung standen u.a. folgende Themen:

- Zeitplan des Versicherungsprojekts, Information über andere Projekte des IASB und FASB, die für Versicherungsunternehmen und die geplanten Feldversuche relevant sind

- Bilanzierung von Finanzinstrumenten
- Sicht der Anleger über die zukünftige Bilanzierung von Versicherungsverträgen
- Bewertungsmodelle für Versicherungsverträge
- Akquisitionskosten und Umsatz aus Neugeschäft
- Darstellung und Offenlegung

Zudem gab die Internationale Aktuarsvereinigung (IAA) einen Bericht über ihre Arbeit zur Bewertung von Risikomargen.

Zeitplan des Projekts

Der finale Standard sollte spätestens bis Mitte 2011 veröffentlicht werden. Es gibt noch zahlreiche Fragen, die von IASB und FASB beantwortet werden müssen. Deshalb wird eine Veröffentlichung des Entwurfs für Februar 2010 vorgeschlagen mit einer Kommentierungsfrist bis Juni 2010.

Der Arbeitsgruppe wurde der vom IASB abgelehnte Vorschlag vorgelegt, die Veröffentlichung des Entwurfs zu verschieben. Die Arbeitsgruppe schien die Veröffentlichung des finalen Standards bis spätestens 2011 zu unterstützen. Deshalb begrüßte man die Absicht, den Ent-

wurf im Dezember 2009 und nicht erst im April 2010 zu veröffentlichen. Jedoch wurde darauf hingewiesen, dass noch sehr viele Punkte vom IASB und FASB zu klären sind, bis ein Entwurf veröffentlicht werden kann. Jedoch wurde darauf hingewiesen, dass viele Versicherungen im Januar und Februar mit den Jahresabschlussarbeiten beschäftigt sein werden. Um ausreichend Zeit für die Kommentierung des Entwurfs zu haben wurde deshalb vorgeschlagen den Entwurf erst Ende Februar mit einer Kommentierungsfrist bis zum 30. Juni 2010 zu veröffentlichen.

Mitglieder der Arbeitsgruppe haben ebenso vorgeschlagen dem Versicherungsprojekt mehr Beratungszeit in den folgenden Boardsitzungen einzuräumen.

Bei der Vorstellung der anderen IASB-Projekte haben sich die Mitglieder der Arbeitsgruppe insbesondere für die Bewertung von Verbindlichkeiten nach IAS 37 und die Fortschritte beim Standard zur Umsatzerfassung interessiert.

Hinsichtlich der Entwicklung des IAS 37-Projekts schlugen einige Mitglieder der Arbeitsgruppe vor, die Änderung an IAS 37 erneut als Entwurf zu veröffentlichen, da sich wesentliche Änderungen zum Entwurf ergaben, der 2005 veröffentlicht wurden war.

Die Mehrheit der Arbeitsgruppe war der Meinung, dass das vorgeschlagene Umsatzerfassungsmodell die erhaltene Leistung festschreibt und keine Anpassungen an zukünftige Cash Flows vorsieht außer der Vertrag würde zu einem Verlust führen. Die meisten Mitglieder der Arbeitsgruppe hielten jedoch das Umsatzerfassungsmodell nicht für Versicherungsverträge geeignet, da die Cash Flows aus Versicherungsverträgen volatil sind und eine Festbeschreibung eine unzutreffende Darstellung der wirtschaftlichen Verhältnisse zur Folge hätte.

Das IASB muss noch entscheiden, ob Versicherungsverträge vom neuen Umsatzerfassungsstandard ausgenommen werden.

Es bestand große Unterstützung für das Vorhaben des IASB, zielgerichtete Feldtests vor Veröffentlichung des Standardentwurfs durchzuführen. Zudem sollten detaillierte Feldtests nach dem Entwurf, aber vor Verabschiedung des finalen Standard durchgeführt werden.

Finanzinstrumente

Die Versicherungsunternehmen benötigen die neuen Standards zu Finanzinstrumenten und Versicherungsverträgen um Ungleichbehandlungen im Abschluss zu vermeiden (accounting mismatch).

Die Fachmitarbeiter des IASB haben die Änderungen hinsichtlich Klassifikation und Bewertung im Standardentwurf für Finanzinstrumente dargestellt. Demnach sollen Schuldtitel entweder zu den fortgeführten Anschaffungskosten oder zum Marktwert durch die Gewinn- und Verlustrechnung (FVTPL) bewertet werden. Die Kategorie „zur Veräußerung verfügbar“ (AFS) steht dann nicht mehr zur Verfügung.

Die Arbeitsgruppe ist der Ansicht, dass die Vereinfachung der Klassifizierung und Bewertung von Schuldinstrumenten zu neuen Ungleichbehandlungen im Abschluss führen könnte.

Zusammengefasst bestehen folgende Bedenken:

- Die Bewertung von einfachen Festzinsinstrumenten zu fortgeführten Anschaffungskosten führt Ungleichbehandlungen im Abschluss, wenn Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen nach Abschluss von Phase II mit den aktuellen Zinssätzen zu bewerten sind. Mit der AFS-Kategorie könnte man diesen Effekt über das Recycling der Wertänderung durch die GuV mildern. Diese Option stünde jedoch nach dem neuen IAS 39 nicht zur Verfügung.
- Die Aufhebung der AFS-Kategorie für Schuldinstrumente würde die Volatilität im Abschluss vergrößern, da die Versicherungsunternehmen ihre Schuldtitel als FVTPL klassifizieren müssten. Somit würden alle Wertänderungen sofort erfolgswirksam, auch die, die nicht zu einer Bewertungsänderung bei den Verbindlichkeiten führen (z.B. Änderungen der Liquiditätsspreads bei der Bewertung der Schuldinstrumente, die sich nicht auf den Diskontierungssatz bei den Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen auswirken)
- Vor dem Hintergrund, dass für die neue Kategorie der Eigenkapitalinstrumente („zum beizulegenden Zeitwert durch das sonstige Gesamtergebnis“), Marktwertänderungen und Dividenden nicht erfolgswirksam recycelt werden, ist für Phase II des Versicherungsprojekts zu überlegen, ob man daran festhält, dass alle Änderungen der Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen erfolgswirksam erfasst werden.

Die Vertreter von Versicherungsunternehmen in der Arbeitsgruppe haben das Board davor gewarnt, dass die vorgeschlagenen Änderungen zu wirtschaftlichen Entscheidungen führen, die nur in der Vermeidung von Bilanzierungseffekten begründet sind. Beispielsweise sind derzeit die Versicherungsverträge mit Gewinnbeteiligung in Europa nicht mit dem Marktwert bilanziert und deshalb würde die Aufgabe der Afs-Kategorie zu erheblichen Ungleichbehandlungen in der GuV führen.

Vertreter von Versicherungsunternehmen haben darauf hingewiesen, dass die Versicherungsindustrie einer der größten Käufer von Finanzinstrumenten ist und bislang in der Diskussion um die Änderungen in IAS 39 unterrepräsentiert war.

Die Arbeitsgruppe hat die weniger restriktiven Bedingungen für die Anwendung von fortgeführten Anschaffungskosten im Rahmen der Konsequenzen aus Verstößen in der Kategorie „Held-to-Maturity“ begrüßt. Die Voraussetzung, die Anlagen auf einer „vertraglichen Zinsbasis“ zu verwalten, wird von den meisten Anlagen zur Bedeckung von Annuitätsverpflichtungen erfüllt. Es bleiben jedoch noch Fragen, inwieweit diese Bedingung erfüllt ist, wenn die Verkäufe nicht unmittelbar mit der Veränderung des Verbindlichkeitsprofils im Zusammenhang stehen.

Die Mitglieder der Arbeitsgruppe kritisierten auch den Vorschlag, dass nur die oberste Tranche von strukturierten Schuldsinstrumenten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden darf. Die übrigen Tranchen dienen nur als Kreditausfallschutz für die oberste Tranche und fallen somit in die FVTPL-Kategorie. Es wurde vorgeschlagen, dass die Unterscheidung auch das Rating der Tranche berücksichtigen sollte.

Von den australischen Vertretern der Arbeitsgruppe wurde angemerkt, dass ein Abstandnehmen von der FVTPL-Kategorie in Australien als Rückschritt betrachtet würde, da dort zahlreiche Versicherungsunternehmen bereits die FVTPL über alle Anlageklassen ausgiebig nutzen.

Sicht der Investoren

Bei der Entscheidung über den neuen Versicherungsstandard ist im Wesentlichen abzuwägen zwischen Einfachheit, Transparenz und Verständlichkeit auf der einen Seite und einem theoretisch begründeten, jedoch komplexen und mit subjektiven Annahmen verbundenen Modell auf der anderen Seite.

Es war allgemeiner Konsens, dass die gegenwärtige Komplexität der Versicherungsberichterstattung (insbesondere bei der Lebensversicherung) es dem Investor erschwert, den Wert eines Versicherungsunternehmens zu erkennen.

Einige diskutierte Aspekte waren:

- Vermengung von Cash Flows der Versicherungsnehmer und Eigenkapitalgeber, Ertrag/Aufwand und die unterschiedlichen Eigenschaften von vielfältigen Lebensversicherungsprodukten verringern die Transparenz der Leistungsbilanz von Lebensversicherungsprodukten
- Das vorgeschlagene Bilanzierungsmodell muss zu leichter verständlichen Abschlüssen führen, die die Treiber für die Profitabilität des Versicherungsunternehmens erkennen lassen
- Es besteht die Wahrnehmung, dass das mögliche Bilanzierungsmodell für Versicherungsverträge übermäßig komplex sein wird. Bei der Entscheidung über den neuen Versicherungsstandard sollte das IASB abwägen zwischen Einfachheit, Transparenz und Verständlichkeit und einem theoretisch begründeten, jedoch mit komplexen und subjektiven Annahmen verbundenen Modell.

Bewertung von Versicherungsverträgen auf Basis der Grundsätze von IAS 37

Es gab grundsätzlich Zustimmung die Bewertungskriterien von IAS 37 auch für Versicherungsverträge zu verwenden, obwohl darauf hingewiesen wurde, dass die Anwendung bei Versicherungsverträgen von IASB und FASB ausführlicher zu regeln ist.

Es gab breite Unterstützung für die Ablehnung des Current Exit Price Modells und die Entscheidung die Bewertungskriterien von IAS 37 zu verwenden, obgleich die Mitglieder der Arbeitsgruppe ausführlichere Hinweise zur Anwendung von IASB und FASB wünschen. Da bislang ein detailliertes Verständnis über die An-

wendung der Kriterien auf Versicherungsverträge fehlt, halten es die Mitglieder der Arbeitsgruppe für übereilt, den Erfüllungswert „Kandidat 3“ (d.h. mit einer gesonderten Risikomarge) aufzugeben.

Die Arbeitsgruppe hat deshalb vorgeschlagen, dringend mit der Arbeit zur Anwendung der Bewertungskriterien von IAS 37 auf Versicherungsverträge auf den folgenden Gebieten zu beginnen:

- Eigenes Kreditrisiko: Sollte nicht berücksichtigt werden, da die Bewertung nicht auf einer Marktwertbasis erfolgt
- Risikomarge: Klarstellung ob es sich prinzipiell um Kosten oder eine Kompensation für die Risikotragung handelt. Falls es sich um eine Kompensation handelt, ist zu klären, ob sich die Bewertung nach dem Betrag richtet, den das Versicherungsunternehmen für die Übernahme des Risikos verlangt.
- Kündigungs- und Verlängerungsoptionen: Klarstellung, dass IAS 37 vereinbar ist mit der Entscheidung bei Kündigungs- und Verlängerungsoptionen und der Aktivierung eines Vermögensgegenstands aus einem Versicherungsvertrag in bestimmten Situationen (z.B. bei Verträgen mit langlaufender Prämienzahlung zu Vertragsbeginn), und
- Verträgen mit Erfolgsbeteiligung und universal life contracts: Test, dass die Anwendung der Kriterien nach IAS 37 auf die Verträge nicht zu irreführenden Bilanzierungseffekten führt.

Margen

Die Mehrheit bevorzugte eine Neubewertung der Risikomarge auf Grundlage der Kapitalkosten mit einer Residualmarge, die so zu kalibrieren ist, dass ein Gewinn zu Vertragsbeginn vermieden wird, und diese anschließend erfolgswirksam vereinnahmt wird.

Viele Mitglieder der Arbeitsgruppe unterstützen ein Modell, das eine explizite und aktiv bewertete Risikomarge enthält, um die verschiedenen Unsicherheiten aus den Verpflichtungen abbilden zu können. Der Kapitalkostenansatz scheint in dieser Gruppe der Mitglieder favorisiert zu werden.

Einige Mitglieder bemerkten, dass Bewertungsmodelle wie das nach IAS 37 mit drei Margen (Risiko, Service und Rest) vielleicht zu komplex sind und bevorzugen der Einfachheit halber das Erfüllungswertmodell mit einer Kompositmarge (bekannt als „Kandidat 4“). Jedoch bemerkten einige Mitglieder, dass die Komponenten einer Kompositmarge so vielfältig sind, dass eine Verschmelzung dieser in eine Verbindlichkeitsmarge die sich anschließende Abwicklung möglicherweise willkürlich erscheinen lässt.

Es gab keine Übereinstimmung zum Abwicklungsverlauf außer, dass es den Zeitverlauf der Risikoentlastung berücksichtigen sollte.

Effekte von nachfolgenden Änderungen der Cash Flow Schätzung auf die Abwicklung der Residualmarge

Die Anpassung der Residualmarge bei nachfolgenden Änderungen der Schätzungen ist eines der ungelösten Probleme in Phase II. Aus praktischen Erwägung könnte es einfacher sein die Residualmarge nicht anzupassen, wenn es zu Änderungen der Cash Flow Schätzung kommt.

Die meisten Mitglieder der Arbeitsgruppe waren der Meinung, dass die Risikomarge nicht als Risikopuffer anzusehen sei. Demnach sind Änderung in Schätzung sofort zu erfassen und nicht mit der Risikomarge zu verrechnen. Jedoch ergab die Diskussion keine bevorzugte Lösung und so bleibt die Antwort auf diese Frage weiterhin eine große Aufgabe bei der Vollendung von Phase II.

Abschlusskosten

Die Mehrheit der Mitglieder der Arbeitsgruppe stimmte mit der Entscheidung des IASB überein, Umsätze aus dem Neugeschäft in Höhe der Abschlusskosten zu erfassen. Zudem gab es von mehreren Mitgliedern der Arbeitsgruppe die Empfehlung, über eine Definition der Abschlusskosten nachzudenken, die Abschlusskosten bei der Zugangskalibrierung berücksichtigt und unabhängig vom gewählten Vertriebsweg gleiche vertragliche Verpflichtungen erzeugt.

Die Mehrheit der Arbeitsgruppe erklärte sich mit der vorläufigen Entscheidung des IASB einverstanden, Prämieinnahmen zur Deckung der Abschlusskosten zu berücksichtigen. Zudem gab es Empfehlungen von verschiedenen Mitgliedern die Abschlusskosten so zu de-

finieren, dass unabhängig vom Vertriebsweg dieselben Verbindlichkeiten ausgewiesen werden.

Die Mitglieder der Arbeitsgruppe bevorzugten den Ansatz des IASB. Das FASB hatte dagegen entschieden die Prämien nicht zu vereinnahmen um die Akquisitionskosten zu decken.

Einige Mitglieder der Arbeitsgruppe warnten vor einer Revision der Entscheidung des IASB bei der nächsten gemeinsamen Sitzung der Standardsetter. Falls es dazu kommen sollte, schlugen sie vor, die Abschlusskosten als Teil derselben Bewertungseinheit wie die Cash Flows aus dem Versicherungsvertrag zu betrachten, so dass es zu einer korrespondierenden Anpassung der Residualmarge kommt.

Einige Mitglieder der Arbeitsgruppe schlugen dem IASB vor die enge, im April gefasste Definition von Akquisitionskosten zu überdenken. Um das Prinzip zu erfüllen, dass zum Verkaufszeitpunkt gleich Rechte und Pflichten gleich zu bewerten sind, sollte die Definition dem FAS 91 Ansatz angepasst werden. Bislang sollen nur die Kosten berücksichtigt werden, die unmittelbar durch den Vertragsabschluss entstanden sind (incremental cost). FAS 91 berücksichtigt dagegen alle Kosten, die der Ausstellung des Versicherungsvertrages zugerechnet werden, ohne einen Test hinsichtlich der Unmittelbarkeit zu verlangen.

Darstellung und Offenlegung

Es gab allgemeine Zustimmung die Prämien und Schadenaufwendungen weiterhin als Umsatz und Aufwand für die Sach- und Todesfallversicherung zu zeigen. Jedoch wurde darauf hingewiesen, dass dieser Ansatz unzureichend für Lebensversicherungen mit einer wesentlichen Sparkomponente ist.

Die Vertreter der Investoren in der Arbeitsgruppe empfahlen den derzeitigen Schwächen in der Offenlegung mit folgenden Anforderungen zu begegnen:

- Verstärkte Berichterstattung nach Segmenten und dabei die Erlaubnis verschiedene, weil dem Segment gemäße Ansätze zu wählen
- Konsistente Offenlegung des Betrags und der Ermittlungsbasis der Risikomarge
- Informationen zur erfolgswirksame Abwicklung der Risiko- und Residualmarge

Die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung eines Versicherungsunternehmens mit verschiedenen Versicherungsarten wäre bei einem einheitlichen Ansatz für alle Versicherungsverträge nicht aussagekräftig sein. Deshalb wurde vorgeschlagen je nach Segment einen gesonderten Ansatz zu wählen. Ein weiterer Vorschlag bezog sich auf die Darstellung von Erträgen, Aufwendungen und Cash Flows getrennt nach Versicherungsnehmer und Eigenkapitalgebern, um die Abschlüsse von Lebensversicherern besser verständlich zu machen.

Wir weisen darauf hin, dass die Mitglieder der Arbeitsgruppe die Trennung von Versicherungsverträgen in Komponenten nicht unterstützen. Begründet wird dies mit einer Vielzahl von praktischen Problemen, so dass die Kosten den Vorteil einer präziseren Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung überwiegen.

Die Vertreter der Investoren forderten eine klare Offenlegung des Betrags und der Berechnungsgrundlage der Risikomarge, sowie Informationen über die erfolgswirksame Abwicklung der Risiko- und Residualmarge.

Die australischen Abwicklungsdreiecke in der Sachversicherung werden sowohl vor wie auch nach der Anwendung von Risikomargen offengelegt. Dies wurde als weiteres Beispiel für eine angemessene Offenlegung im Rahmen des Drei-Komponenten-Modells angeführt.

Es wurde angemerkt, dass das nächste Treffen der Arbeitsgruppe nicht vor Veröffentlichung des Entwurfs stattfindet. Jedoch will sich das IASB zu spezifischen Problemen mit einigen Mitgliedern der Arbeitsgruppe vor Veröffentlichung des Entwurfs beraten.

Anlage: Liste der Mitglieder in der IASB-Arbeitsgruppe „Versicherungen“

Name	Titel	Unternehmen
Norbert Barth	Senior Analyst – Equity Research	DZ Bank AG – Germany
Albert Benchimol	Chief Financial Officer	PartnerRe Ltd – Bermuda
Tony Coleman	Director	Lonergan Edwards & Associates – Australia
Andrew Crean	Managing Director	Autonomous Research LLP
Jerry de St Paer	Executive Chairman	Group of North American Insurance Enterprises – United States
Denis Duverne	Chief Financial Officer	Axa – France
Frank Ellenbueger	Global Head of Insurance	KPMG – Germany
Sam Gutterman	Chair of Insurance Accounting Committee	International Actuarial Association – International (United States)
Toshiyuki Hanazawa	General Manager – Accounting Department	Sompo Japan Insurance – Japan
Bradley Hunkler	Vice President and Controller	Western and Southern Financial Group – United States
Rob Jones	Managing Director	Standard & Poors – United Kingdom
Tom Kornya	Partner	Ernst & Young – Canada
Maurizio Lualdi	Senior Associate – Insurance Sector	Capital Research Global Investors – United Kingdom
Martin Müller	Chief Accounting Officer – Managing Director	Swiss Re – Switzerland
Jan Nooitgedagt	Chief Financial Officer	Aegon, The Netherlands
Andrew Palmer	Group Director (Finance)	Legal & General – United Kingdom
Hitesh Patel	Finance Director	Lucida Plc – United Kingdom
Helmut Perlet	Chief Financial Officer	Allianz – Germany
Peter Rubenovitch	Chief Financial Officer	Manulife Financial – Canada
Jörg Schneider	Chief Financial Officer	Munich Re – Germany
Brian Shea	Managing Director	Merrill Lynch – United Kingdom
Yasunori Tanimoto	General Manager Planning & Research Department	Nippon Life Insurance – Japan
David A. Wheat	Executive Vice President & Chief Financial Officer	ING Americas – United States
Alan Zimmermann	US Director of Research	Fox-Pitt Kelton – United States

Ihre Ansprechpartner

Deloitte Versicherungsexperten für IFRS

Barat 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

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 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 die 165.000 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 08/2009