

# Verslag groepssessies “Toekomst en organisatie accountantsberoep”

NBA afdeling Oost – Afdelingsvergadering 13 december 2016

## Discussievragen

1. Welke ontwikkelingen signaleert u die uw werk (gaan) beïnvloeden?
2. Heeft u suggesties voor de organisatie van het accountantsberoep?
3. Wat zouden we kunnen doen om de kwaliteit van onze diensten te verbeteren?
4. Zijn er nog andere zaken die u aan de orde zou willen stellen?

## Toelichting

Een groepscoördinator begeleidt de groep. Een groep bestaat uit maximaal 8 leden van de afdeling. Leden van de Themagroep en leden van het bestuur van NBA afdeling Oost functioneren als coördinatoren van de groepen (CG).

Elke groep heeft 45 minuten de tijd om in te gaan op voornoemde discussievragen.

De CG noteert de voorletters en achternaam van de groepsleden, met daarbij in het kort de hoofdactiviteiten van het groepslid. Daarna krijgt ieder de gelegenheid om op de discussievragen in te gaan. De CG noteert de reacties in samenvattende bewoordingen, eventueel met verwijzing naar groepslid voor nadere referentie.

Iedereen dient aan bod te komen en zich vrij te voelen om bij te dragen, met oog voor evenwichtige verdeling. Ook als er geen directe ‘antwoorden’ boven komen is dat een reactie.

Als er een probleem wordt genoemd, dan wordt het zo specifiek mogelijk benoemd (bijvoorbeeld welke dienst / marktsegment) én indien mogelijk voorzien van een verbeteringsuggestie voor dat punt.

## Uitwerking

Totaal hebben er 11 groepen gefunctioneerd. Inclusief de coördinatoren van de groepen hebben er 66 leden meegedaan aan de groepssessies “Toekomst en organisatie accountantsberoep”. De leden onder te verdelen in 1 overheidsaccountant, 27 accountants in business, 36 openbaar accountants en 2 gepensioneerde accountants.

Vier groepen zijn niet aan de discussievragen -3- en -4- toegekomen

**Hierna worden per discussievraag de in de groepen gemaakte opmerkingen in willekeurige volgorde vermeld.**

### **-1- Welke ontwikkelingen signaleert u die uw werk (gaan) beïnvloeden?**

- Er worden steeds meer vastleggingen van ons verwacht door strengere regelgeving.
- SBR in combinatie met meer werk -> banken gaan hier geld voor rekenen (ABN AMRO en ING € 250 indien niet in SBR formaat aangeleverd wordt) -> kans ?
- Onze klant verwacht een steeds kortere reactietijd.
- Samenstelling van de jaarrekening gaat overbodig worden.
- Negatieve publiciteit van handelen/wandelen van Big4 kantoren tast de integriteit van de MKB accountant steeds verder aan.
- Traditionele Accountantskantoren verdwijnen door Wet- en regelgeving (bijv. micro entiteiten) en netwerkorganisaties van zelfstandige professionals.

- Aantrekkingskracht van het accountantsberoep komt verder onder druk te staan, waardoor er nauwelijks meer instroom is van nieuwe accountants. (HOE krijg je nieuwe mensen?).
- Steeds verdergaande regelgeving leidt weliswaar tot kwaliteit, maar hierdoor dreigt de MKB-accountant wel de concurrentieslag te verliezen.
- Steeds verdergaande automatisering van /bij de klanten, waardoor administratieve/samenstel omzet in neerwaartse spiraal gaat komen.
- Nieuwe technologie, zoals bijv. Blockchain, zal grote impact hebben op zowel de samenstel als de assurance praktijk.
- Nadrukkelijker onderscheid tussen beroepstitel en opleidingstitel.
- Maatschappelijk draagvlakvergroting van de claimcultuur zal impact hebben op de beroepsuitoefening.
- Toenemende Branche- en Sectorspecialisatie c.q. niches zal het aantal 'generalist'-accountants steeds verder doen afnemen.
- Toenemen van de digitalisering en verschuiving naar andere partijen bijvoorbeeld banken en/of Google.
- Klanten zijn beter geïnformeerd dan vroeger.
- De jaarrekening wordt niet meer (zo) besproken, het gaat er meer om wat de toekomst zal brengen en over zaken als risicomanagement.
- Loonverwerking gaat de klant meer zelf doen, door betere software. Maar belangrijk blijft het contact met de klant.
- Discussies met klanten over "mogelijkheden" die ze ergens gehoord hebben maar die je als accountant niet wilt en kunt uitvoeren, waarbij het belangrijk blijft dat je voet bij stuk blijft houden en de klant kunt overtuigen van jouw standpunt.
- Prijsdruk speelt niet, want je moet je klant goed uit kunnen leggen wat je wel en ook vooral niet doet.
- Kleine kantoren moeten ook de moed hebben om "te grote" of zeer specifieke kennis vragende klanten door te verwijzen naar anderen; zij moeten meer netwerken en specialiseren.
- ICT /SBR
- Geautomatiseerde controle en data-analyse
- Controle bij/van decentrale overheid – als voorbeeld werd genoemd de controle van gemeenten met de slechts georganiseerde zorgdossiers
- Afschaffen goodwill in de accountantspraktijk.
- Invloed overheidsaccountant
- Vermaatschappelijking van de informatie
- Automatisering, als vervanging van handwerk in de samenstelpraktijk;
- HBO als instroomniveau;
- Prijsdruk;
- SBR;
- Toenemende vraag naar advies, de accountant in de rol van huisarts om de schakel naar specialisten te zijn;
- Onduidelijkheid in de markt over de verscheidenheid van de beroepsuitoefenaars, "een accountant is een accountant" en dat beeld klopt niet
- Wettelijke controle naar de overheid/overheidstaak
- Kwaliteit blijft belangrijk
- Complexere automatisering
- Regelgeving te veel op openbaar beroep gericht

- Meer diversificatie in subgroepen → meer specifieke regelgeving
- We slaan door in formaliteiten en raken verstrikt in eigen web van regelgeving
- Grote geld is in de plaats gekomen voor de passie (vice versa!)
- Dossiervorming /accountantswerkzaamheden zo dat je aan alle voorwaarden hebt voldaan worden steeds complexer
- AIB gaan bij de NBA weg
- Opleiding jonge accountants te veel opgeleid in checklist culturen
- Mondigere ondernemer (die het beter weet)
- Sneller rapporteren → wens
- Tussentijdse cijfers van belang → soms belangrijker dan de jaarrekening.
- 4410 van belang voor tussentijdse cijfers!
- Zorgplicht → vanzelfsprekend voor klant dat accountant alles ziet/behoort te zien.
- WENS m/z. wat wil klant zien dat wij zijn. Dit is duidelijke verwachting van klant.
- 4410 en aanverwant (WWFT) → is niet gelijk aan verlichting samenstellingswerkzaamheden.
- Maatschappelijke onrust komt uit controle → waarom lijden samenstellers eronder.
- Verwachtingen maatschappelijk verkeer. Pro actief verschil laten zien tussen MKB accountant en administratiekantoren.
- Maatschappelijk verkeer verwacht ontdekking fraude. Duidelijk maken dat een accountant niet alles kan zien.
- In controlesegment werken toenemende werklust voor dossierwerk en terugschroeven van budgetten tegen elkaar in. Daardoor te weinig inhoudelijke afstemming met cliënt en vooral 'formeel' werk zoals het schrijven van 'dichtlulnotities' (werd genoemd, excusez le mot)
- Deze beweging lijkt zich wel een beetje te keren.
- Junior assistenten hebben door functionele taakverdeling in controleteams vaak veel te weinig 'zicht op de business'.
- Specialisatie in branche wordt steeds belangrijker; voorbeeld agrarische. Dat is nog belangrijker dan het accountantspredikaat, al helpt dat wel mee om staande te houden ten opzichte van concurrentie.
- Profileren accountant wordt steeds belangrijker! Beroep niet sexy.
- Kwaliteit - mag niet afhankelijk zijn van vinkjes zetten - gevaar! Nadruk op professional judgement!
- Ontwikkelingen - ICT - hoe wordt controle ingestoken? / wat is risico van 'in the cloud' / wachtwoordenbeleid
- Signaal waar iets mee gedaan moet worden: MKB accountants schrijven zich uit en worden administratiekantoor. Verontrustend voor aanzien titel!
- 

## **-2- Heeft u suggesties voor de organisatie van het accountantsberoep?**

- Duidelijkheid verstrekken aan AIB hoe zij dienen om te gaan met hun accountant titel.
- AIB voelen zich niet altijd accountant en gedragen zich ook niet altijd als accountant. Wat wordt van AIB verwacht? Het maatschappelijk verkeer vraagt hieromtrent duidelijkheid te verschaffen.
- Hoe dient een AIB zich naar buiten toe te presenteren? Welke rol vervult de AIB? Hier duidelijkheid over verstrekken.
- De nieuwe beoogde structuur voegt niets toe aan de toekomst.
- Advies: introduceer geen nieuw orgaan als de ledenraad, maar investeer in huidige aanwezige gremia. Nog meer organen betekent nog meer vergaderen. Het staat allemaal ver van ons als gemiddelde accountant vandaan.

- Nodig ons als leden uit om over onderwerpen mee te praten, dit kan per mail. Is gemakkelijk en snel communicatiemiddel.
- Instellen van 'meer' ledengroepen als gevolg van diversificatie c.q. betere belangenbehartiging van de betreffende groep accountants.
- Per ledengroep set van regelgeving
  - MKB-accountants
  - Assurance met onderscheid:
    - Grote familieondernemingen
    - Beursgenoteerde organisaties
    - Financiële instellingen
    - Overheidsorganisaties
  - Interne accountants
  - Accountants in Business (opleidingstitel?)
- Actieve NBA-afdelingen/kringen organiseren met onderlinge afstemming/coördinatie.
- Aantrekkelijkheid afdeling/Kring bijeenkomsten vergroten, door bijeenkomsten te houden die voor alle leden(soorten) interessant zijn.
- Naast NBA bestuur een Raad van Advies instellen met een statuur/samenstelling waarin een afspiegeling van het maatschappelijk belang nadrukkelijk naar voren komt.
- Participatie van individuele leden stimuleren door o.a. leden actiever rechtstreeks te benaderen.
- Actieve werving/organisatie van bijeenkomsten om nieuwe aanwas accountants te waarborgen.
- In bestuurlijke NBA-gremia goede afspiegeling van de leden(-groepen).
- Fraude zaak van Deloitte wordt als voorbeeld aangehaald. De verwachting van de groep is dat de boete die is opgelegd wordt betaald en dat er vervolgens geen verbeteringen binnen de organisatie worden doorgevoerd. Dit is schrijnend.
- Toekomstige ontwikkelingen in de techniek zal het beroep zo veranderen dat uiteindelijk minder van dit soort fraudes onopgemerkt zullen blijven.
- Goede bestuurders zijn welkom in het bestuur van de NBA, dat het geen accountants zijn is misschien ook een goed punt. Als ze het beroep naar een beter plan kunnen brengen is dan wel een voorwaarde. Een ander in de groep vindt accountants in het bestuur wel een pré
- Verder wordt opgemerkt dat de politieke lobby belangrijk wordt gevonden.
- Eedaflegging: laat NBA over enige tijd (als een groot deel van de leden de eed heeft afgelegd) de publiciteit zoeken om het publiek te laten weten, dat de accountants aan de slag zijn gegaan met de aanbevelingen!
- Bij besluitvorming binnen NBA zijn de "big-4-kantoren" relatief oververtegenwoordigd; de stem van AA-accountants en de kleine kantoren worden niet gehoord.
- Geen onderscheid maken bij regelgeving tussen AA en RA, maar meer naar de aard van de in hoofdzaak uitgevoerde werkzaamheden. De eisen voor een kantoor met OOB-klienten moeten hoger zijn dan die voor een AA/samenstellkantoor, met vooral kleine klienten.
- Het publiek weet nog steeds niet wat een accountant doet en welke diversiteit er bestaat in opdrachten en al dan niet gespecialiseerde kantoren; dit vraagt om een publiciteitscampagne, waarbij NBA best wel het voortouw kan/mag/moet nemen: niet uitsluitend gericht op de grote kantoren/grote klienten, maar ook aandacht geven aan kleine kantoren en aangeven (speciaal voor deze groep) welk onderscheid er is wat betreft de kwaliteit, die het publiek kan verwachten van een (beëdigd) accountant t.o.v. die door administratiekantoren.

- De kleine klant wordt door NBA en bij alle regelgeving over het hoofd gezien: heeft de kleine klant wel altijd behoefte aan een verklaring van een accountant? De vraag naar een verklaring wordt veelal opgelegd door externe partijen.
- De heterogene samenstelling in de populatie van de leden van de NBA moet worden georganiseerd tot homogene populaties
- De regelgeving moet duidelijk beter schaalbaar zijn en afgestemd worden op de onderscheidende homogene populatie
- Iemand betreunde aansluiting in de diversiteit van RA/AA met de NBA (onderscheid accountants in business/overheid- en interne accountants/samenstellen en controleren)
- Haal input van:
  - Leden;
  - Gebruikers van accountantsdiensten in de breedte van het beroep;
  - Andere disciplines;
- Vergroot de ledenbetrokkenheid;
- Beter afspiegeling van de diversiteit van de beroepsuitoefenaars
- Beter verkopen van het beroep
- Zijn we niet te veel afhankelijk van AIB's, terwijl de openbare accountants niet vertegenwoordigd zijn
- Bestuur heeft te weinig feeling met praktijk:
- actievere bijeenkomsten:
- Themagroepen formaliseren.
- Alleen accountants in het bestuur!
- Niet te veel macht bij het bestuur!
- Huidige structuur is eigenlijk wel ok
- Strategie → bestuur
- Uitvoering → directie (maar wel accountants)
- Bestuur is er voor de politiek en niet voor de uitvoering.
- Linking pin constructie tussen Regio en Algemeen bestuur.
- Rol MKB Accountants meer voor voetlicht
- Rol wettelijke accountant geeft "puinhoop" bij rest → wordt erop aangekeken. Splitsing heeft de voorkeur.
- Vertegenwoordiging MKB accountant moet groter
- Afdelingen meer betrekken bij organisatie.
- Niet accountant in hoofdbestuur = pré
- De verschijningsvormen van een accountant (dus wat die doet) zijn zo verschillend dat men zich afvraagt hoe je het 'bij elkaar' houdt.
- Meer focus op segmentering is gewenst. In het niet wettelijke deel is te weinig exclusiviteit in het domein.
- Cliënten hebben te weinig notie van de diensten van accountants.
- Verbinding en meer samenwerking zou goed zijn tussen accountants in verschillende posities in de financiële keten. Tijdens opleiding ook stages in bedrijven en niet alleen accountantskantoren. Leden meer op de voorgrond.
- Duidelijk onderscheid in praktijk MKB accountant en controle praktijk, m.n. gezien regelgeving en maatschappelijke functie
- Elke bloedgroep - volwaardige vertegenwoordiging in structuur / bestuur
- Structuur niet te ingewikkeld.

- Ledengroepen, zoals LOA en AIB, hoor je nooit iets van, moet actiever en moet onder de aandacht komen.
- Visie Novak lijkt goed -federatief model
- Risico Ofram? - onderscheidend vermogen van NBA, van onze titel
- NBA moet ook rol service organisatie oppakken voor MKB accountants, zodat NOVAK niet nodig is. Kijk en leer van actieve rol die RB oppakt voor haar leden.

### **-3- Wat zouden we kunnen doen om de kwaliteit van onze diensten te verbeteren?**

- De assistenten in de controleteams zijn vaak niet ervaren genoeg en missen daardoor veel relevante informatie van belang voor de juiste uitvoering van de controle en deze assistenten zijn niet opgewassen tegen de controllers binnen de bedrijven.
- Medewerkers van het NBA kantoor zijn maar beperkt instaat om internationaal gerichte vragen van AIB te beantwoorden.
- Handhaving van minimale eis van 20 PE punten per jaar en per categorie.
- Organiseer meer spitsuur-sessies met boeiende onderwerpen.
- Cursussen zoals PKI werken niet voor iedereen, gedrag krijg je niet verandert door één training. De vraag is of toetsing dit wel voor elkaar krijgt, zeker voor de kleine (éénpitter) kantoren wordt toetsing als ingrijpend ervaren. Als groep hebben we echter geen beter alternatief om de kwaliteit te blijven bewaken.
- Diensten naar het MKB en die dus niet door de controle accountants uit laten voeren.
- Bepaal goede toetsingscriteria die door iedere toetsers wordt toegepast.
- Goede software toepassen in je praktijk zal zorgen voor betere kwaliteit van je producten.
- Opleiding is de basis van de kwaliteit, daarom werd er ook gesproken over de veranderde opleiding daarover was men te spreken.
- NBA mag duidelijker zijn in de begeleiding over het toepassen van de nieuwe regels. De laatste toelichting op regelgeving maakte het er niet duidelijker van. Graag ook evalueren en vooral ook bijsturen als het niet werkt.
- Leveren we te weinig kwaliteit?;
- Praktijkstages op financiële afdelingen bij ondernemingen/organisaties als onderdeel van de accountantsopleiding;
- Meer investeren in jongere accountants, dat is de basis.
- Minder checklisten/meer zelf nadenken
- Meer maatwerk
- Meer adviesgericht worden van belang
- “De mate van advies bepaalt de kwaliteit”
- Accountant moet zijn grenzen kennen
- Opleiding, PE verhaal houden zo als het nu is. Geen vrijheid hierin geven.
- Doel van toetsingen moet echt gericht zijn op (collectieve) verbetering.
- Kennis delen, bijvoorbeeld in virtueel netwerk, a.d.h.v. profielen accountants etc.
- Het is niet duidelijk wat je aan de NBA kunt vragen.
- NBA wordt ook wel overgeslagen als kennisbron; het is de club uit Amsterdam waar alleen vervelende mailtjes vandaan komen over PE

#### **-4- Zijn er nog andere zaken die u aan de orde zou willen stellen?**

- Blijf actuele onderwerpen behandelen in bijeenkomsten en geef hier PE punten voor. Dit mogen best meer PE bijeenkomsten worden. Kijk hierbij ook naar opzet van Register Belastingadviseurs.
- Verplichte onderwerpen zoveel mogelijk beperken, vaak raken die de doelgroep onvoldoende.
- Ga vaker in groepen brainstormen, zoals vanavond. Dit is goed voor de onderlinge contacten.
- Er is best wel een draagvlak voor tijdelijk aanschuiven bij een werkgroep, maar de factor tijd is wel een belangrijke factor.
- Toetsing door NBA: is strenger dan die door SRA; voor kleine kantoren kost de toetsing meer dan wat de opdracht oplevert; suggestie: laat NBA ook eens bij banken/notarissen etc. hun mening vragen over de kwaliteit van stukken, die de kantoren/accountants leveren.
- NBA hoort een belangenorganisatie te zijn, maar wat doet NBA voor de kleine kantoren? Hierbij moet een afweging gemaakt worden tussen theoretisch wenselijk en financieel haalbaar.
- De Algemene Vergadering (met zo weinig aanwezigen, die niet bepaald een goede afspiegeling vormen van het totale ledenbestand en dus niet echt representatief te noemen) is in de huidige vorm niet meer van deze tijd wat betreft stemmingen; modernisering en meer gebruik maken van digitale mogelijkheden is aanrader.
- Het was duidelijk dat deze breed samengestelde groep verrast was door de groepsessie over dit onderwerp. Eén lid wilde eigenlijk helemaal niet meewerken.
- Algemene opmerking: de vragen zouden van te voren verspreid moeten worden, dan kan men zich erop voorbereiden, de groepsleden worden overvallen door de vragen ter plekke.
- Zou scheiding tussen opdrachtgever en betaler van de accountantsdiensten de onafhankelijkheid vergroten?
- Digitale ideeënbus inrichten voor nagekomen ideeën na deze sessie (is inmiddels geregeld tijdens de plenaire nazit)
- Hoe imago verbeteren? Een echt reclamebureau hiervoor inschakelen
- Onderscheiden t.o.v. administratiekantoren
- Banken zouden accountant moeten adviseren
- Belastingdienst zou accountant moeten adviseren
- Wetgever belastingplannen, zou vooraf met accountant moeten praten over haalbaarheid plannen
- Bijeenkomst wordt als zeer nuttig ervaren; de tijd was nu te kort. Men wil dit vaker en uitgebreider, ongeacht de diversiteit van de activiteiten.