

## *Nederlandse samenvatting (summary in Dutch)*

Dit proefschrift is gebaseerd op twee exploratieve empirische studies naar ‘professional skepticism’.<sup>1</sup> Onder professional skepticism wordt de beroepsmatige attitude verstaan die een ‘vragende geest’ (‘questioning mind’) en een ‘kritische beoordeling van bewijsmateriaal’ (‘critical assessment of evidence’) omvat.

Het belangrijkste doel van de twee studies is het onderzoeken van het verband tussen skeptische karakteristieken van accountants enerzijds en skeptische inschattingen en beslissingen van accountants anderzijds.<sup>2</sup> De titel van dit proefschrift luidt dan ook in het Nederlands: ‘een studie naar de relatie tussen skeptische karakteristieken van accountants en hun skeptische inschattingen en beslissingen’. Beide studies in dit proefschrift maken gebruik van een dataset die is verzameld door het uitvoeren van een wetenschappelijk experiment bij 376 accountants (werkzaam in het openbaar accountantsberoep).

Het onderzoeken van professional skepticism is belangrijk. Als accountants meer professional skepticism hadden gebruikt dan waren de effecten van recente bedrijfsschandalen mogelijk minder geweest. Zo wordt bijvoorbeeld het Enron schandaal mede toegeschreven aan het falen van de accountant omdat deze een onvoldoende niveau van professional skepticism zou hebben getoond. Verder laten diverse studies van fraudegerelateerde SEC-zaken zien dat gebreken in de accountantscontrole bij die zaken voor een belangrijk gedeelte liggen op het gebied van professional skepticism.<sup>3</sup> Deze manco’s kunnen schadelijk zijn voor de kwaliteit van accountantscontroles en de reputatie van accountants. Inzicht in professional skepticism is daarom van groot belang.

Het belang van professional skepticism in de accountantscontrolepraktijk wordt algemeen onderkend. Dat blijkt onder andere uit de volgende feiten: (1) de term professional skepticism is een prominent onderdeel van de standaarden op het gebied van de accountantscontrole; (2) veel accountantskantoren schrijven het toepassen van professional skepticism voor in hun controlemethodologie; (3) professional skepticism is onderdeel van het onderwijs aan en de training van accountants; en (4) de academische en professionele literatuur op het gebied van de accountantscontrole benadrukt het belang van professional

---

<sup>1</sup> In de Nederlandse versie van de International Standards on Auditing is ‘an attitude of professional skepticism’ vertaald met ‘professioneel-kritische instelling’. Omdat de Engelse term ‘professional skepticism’ ook in Nederland meestal wordt gebruikt wordt de Nederlandse vertaling in deze samenvatting niet gehanteerd.

<sup>2</sup> Indien in deze samenvatting over accountants wordt gesproken gaat het met name over accountants van financiële verantwoordingen.

<sup>3</sup> De Securities and Exchange Commission, ofwel SEC, is de Amerikaanse ‘beurswaakhond’.

skepticism. Professional skepticism is dus een essentieel onderdeel van hedendaagse accountantscontroles.

Ondanks het belang van professional skepticism bestaat geen overeenstemming over de definitie van professional skepticism en over hoe het concept te meten is. Ook is er kritiek over het feit dat de standaarden op het gebied van de accountantscontrole te weinig concrete aanknopingspunten bieden voor de implementatie van professional skepticism. Het onderkende belang van professional skepticism, het gebrek aan helderheid omtrent de definitie en meting en de wens tot meer sturing over implementatie, rechtvaardigen onderzoek naar professional skepticism. Tot op heden heeft slechts beperkt onderzoek plaatsgevonden naar dit begrip. Dit proefschrift tracht bij te dragen aan het invullen van deze leemte.

Het proefschrift bestaat uit vier hoofdstukken. Hoofdstuk 1 is een overzichtshoofdstuk waarin verschillende perspectieven op (professional) skepticism worden geschetst en waarin het onderzoeksmodel van professional skepticism bij accountants wordt beschreven. Hoofdstuk 1 geeft tevens een overzicht van de structuur van het proefschrift. De twee empirische hoofdstukken zijn respectievelijk opgenomen in Hoofdstuk 2 en 3. In Hoofdstuk 4 worden de twee studies samengevat, gevolgd door een uiteenzetting van de implicaties van de bevindingen voor toekomstig onderzoek en voor de accountantspraktijk. De beperkingen van het onderzoek worden ook in dit hoofdstuk geïdentificeerd.

De bedoeling van de eerste studie (opgenomen in Hoofdstuk 2) is het onderzoeken van de samenhang van vier skeptische karakteristieken met zes skeptische inschattingen en beslissingen. De vier onderzochte skeptische karakteristieken zijn ‘intermenselijk vertrouwen’ (‘interpersonal trust’), ‘uitstel van oordelen’ (‘suspension of judgment’), ‘plaats van beheersing’ (‘locus of control’)<sup>4</sup> en een overkoepelende professional skepticism meetschaal, speciaal ontwikkeld voor accountants. De eerste hypothese in deze studie is dat skeptische karakteristieken van accountants samenhangen met skeptische inschattingen en beslissingen. De specifieke verwachting is dat meer skeptische inschattingen en beslissingen samenhangen met een lagere mate van interpersonal trust, meer suspension of judgment, een meer interne locus of control en een hogere score op de overkoepelende professional skepticism meetschaal. Om deze samenhang te kunnen onderzoeken is een experiment uitgevoerd bij 376 accountants werkzaam bij de vier grootste accountantskantoren (de ‘Big Four’). Aan deze accountants werd een korte casus voorgelegd. De casus gaat over het uitvoeren van een cijferbeoordeling (‘analytical procedures’) in de planningsfase van de jaarrekeningcontrole

---

<sup>4</sup> Een persoon met een zogenaamde externe locus of control gelooft dat dingen die hem overkomen niet kunnen worden beïnvloed door hemzelf, terwijl een persoon met een interne locus of control dat wel gelooft.

van een beursgenoteerde onderneming. In de casus word beschreven dat sprake is van een onverwachte materiële stijging in de behaalde brutomarge. In dit soort situaties vraagt de accountant meestal eerst informatie aan de cliënt zelf. De ‘Chief Financial Officer’ (CFO) geeft een verklaring waarin hij zegt dat de fluctuatie logisch verklaarbaar is (en dus niet op een fout berust). Hij zegt dat de fluctuatie in de brutomarge is ontstaan door een wijziging in de zogenaamde ‘sales-mix’ (de samenstelling van de verkopen). Het bedrijf heeft veel meer medische instrumenten verkocht dan de jaren daarvoor en die hebben een grotere brutomarge dan de overige producten in het assortiment.

Aangezien het management mogelijk niet onafhankelijk is, moeten accountants professional skepticism gebruiken in het evalueren van verklaringen die door het management worden gegeven voor onverwachte fluctuaties. Dit is in de ene situatie meer van belang dan in de andere. Daarom is in het experiment tevens de kwaliteit van de beheersingsomgeving gemanipuleerd door gebruik te maken van twee verschillende beschrijvingen van de beheersingsomgeving. In de sterke variant van de beheersingsomgeving is het management conservatief, bestaan geen ernstige conflicten tussen management en accountant, heeft het bedrijf strikte richtlijnen voor het volgen van interne beheersingsmaatregelen, en is de bezoldiging van het management gebaseerd op een evenwichtige set van financiële en niet-financiële beoordelingscriteria. In de zwakke variant is het management agressief in het zakendoen, komen veelvuldig onenigheden voor tussen management en accountant, worden interne beheersingsmaatregelen minder strikt gehanteerd indien de voortgang van het werk erdoor wordt belemmerd, en is de bezoldiging van het management vooral gebaseerd op het behalen van korte termijn beoordelingscriteria die voornamelijk zijn gekoppeld aan financiële resultaten. De achterliggende gedachte is dat in de zwakke variant van de beheersingsomgeving meer vraagtekens kunnen worden gezet bij de verklaring van de CFO dan in de sterke variant. De tweede hypothese in de studie luidt dan ook dat accountants meer skeptische inschattingen en beslissingen laten zien als de beheersingsomgeving zwak is.

Naast deze twee hypothesen is tevens gekeken naar de invloed van de kwaliteit van de beheersingsomgeving op de relatie tussen de skeptische karakteristieken van accountants en de skeptische inschattingen en beslissingen van accountants (een zogenaamd ‘interactie-effect’). Voor de aard en richting van de interactie-effecten was vooraf geen duidelijke verwachting te formuleren.

De resultaten van de eerste studie worden zo meteen besproken tezamen met de resultaten van de tweede studie. Nu volgt allereerst het doel van de tweede studie. Het doel van de tweede studie (opgenomen in Hoofdstuk 3) is om de Interpersonal Trust meetschaal

meer diepgaand te onderzoeken.<sup>5</sup> Door middel van een factoranalyse worden factoren afgeleid die ten grondslag liggen aan de Interpersonal Trust meetschaal. Op deze manier wordt onderzocht of aspecten van interpersonal trust zijn te onderscheiden die mogelijk beter in staat zijn om skeptische inschattingen en beslissingen te verklaren. Daartoe wordt onderzocht welke samenhang de afgeleide interpersonal trust factoren vertonen met skeptische inschattingen en beslissingen, waarbij ook de interactie tussen de kwaliteit van de beheersingsomgeving en de skeptische karakteristieken in ogenschouw wordt genomen. De samenhang tussen de afgeleide factoren en de skeptische inschattingen en beslissingen wordt vergeleken met de samenhang tussen de Interpersonal Trust schaal als geheel en de skeptische inschattingen en beslissingen. Omdat individuele constructen die ten grondslag liggen aan interpersonal trust meer specifiek en toegespitst zijn dan de gehele meetschaal is de verwachting dat de individuele factoren de skeptische inschattingen en beslissingen beter kunnen voorspellen. In een aanvullende analyse wordt in de tweede studie ook de relatie tussen functieniveau van de accountant en interpersonal trust en skeptische inschattingen en beslissingen geanalyseerd. De reden hiervoor is dat het belangrijk is om te weten of bijvoorbeeld het professional skepticism van een accountant op partner niveau hoger is dan het professional skepticism van de rest van het teamleden op de lagere functieniveaus. Dit is van belang omdat partners de verantwoordelijkheid en bevoegdheid hebben om te bepalen of voldoende bewijs is verzameld om een accountantsverklaring te kunnen verstrekken. Bovendien bepaalt de partner, na overweging van al het relevante bewijsmateriaal, uiteindelijk welke strekking de accountantsverklaring zal hebben.

Beide studies in dit proefschrift laten zien dat skeptische karakteristieken samenhangen met skeptische inschattingen en beslissingen.<sup>6</sup> Dit is slechts in beperkte mate aangetoond in eerdere studies. Van de vier onderzochte karakteristieken in Hoofdstuk 2 zijn de skeptische inschattingen en beslissingen van accountants het meest gerelateerd aan interpersonal trust, hetzij via de directe effecten van interpersonal trust, hetzij via de interactie-effecten van interpersonal trust met de kwaliteit van de beheersingsomgeving. Deze bevinding suggereert dat van de vier onderzochte karakteristieken interpersonal trust het nauwst samenhangt met skeptische inschattingen en beslissingen die worden genoemd in de

---

<sup>5</sup> De studie in Hoofdstuk 3 maakt gebruik van een gedeelte van de gegevens die zijn verzameld voor de studie in Hoofdstuk 2 en omvat 291 accountants.

<sup>6</sup> De onderzochte skeptische inschattingen en beslissingen zijn: (1) de waarschijnlijkheid dat de verklaring die door de CFO is gegeven juist is; (2) de waarschijnlijkheid dat sprake is van fraude; (3) het aantal alternatieve verklaringen voor de onverwachte fluctuatie in de brutomarge; (4) het aantal verklaringen dat aangeeft dat de fluctuatie van de brutomarge op een al dan niet bewuste fout berust; (5) de kans die wordt toegekend aan de verklaringen die aangeven dat de fluctuatie van de brutomarge op een fout berust; (6) het aantal gebudgetteerde uren voor gegevensgerichte controles met betrekking tot de post omzet.

literatuur over accountantscontrole en in de professionele standaarden. De analyses in Hoofdstuk 3 laten de meeste significante directe en interactie-effecten zien voor de interpersonal trust schaal als geheel en voor de factor Exploitation.<sup>7</sup> Het feit dat de betrouwbaarheid van de factor Exploitation nogal laag is, opgeteld bij het feit dat de verklarende waarde van de modellen met de gehele interpersonal trust schaal hoger is, leidt tot de conclusie dat de interpersonal trust schaal als geheel de beste voorspeller van skeptische inschattingen en beslissingen vormt.

De variabele ‘kwaliteit van beheersingsomgeving’ laat in Hoofdstuk 2 en 3 een significant direct effect zien voor alle regressiemodellen met betrekking tot de volgende afhankelijke variabelen: de waarschijnlijkheid van fraude; het aantal foutverklaringen; en het gewicht van de foutverklaringen. Dit geeft aan dat accountants, zoals verwacht, hun oordelen afstemmen op potentiële problemen en risico’s die samenhangen met de kwaliteit van de beheersingsomgeving. Ook de interactie-effecten van de skeptische karakteristieken met de kwaliteit van de beheersingsomgeving laten zien dat de inschattingen en beslissingen skeptischer zijn bij de zwakke beheersingsomgeving. Dit suggereert dat situationele factoren, zoals kwaliteit van de beheersingsomgeving, samenhangen met skeptische inschattingen en beslissingen.

De studies in dit proefschrift hebben beperkingen die in aanmerking moeten worden genomen bij het interpreteren van de resultaten. Ten eerste is niet voor alle deelnemende accountantkantoren een representatieve steekproef beschikbaar in termen van ervaring en taal, hetgeen problemen veroorzaakt bij het ontwarren van potentiële invloeden van ervaring, taal en kantooreffecten. Een tweede beperking betreft de beperkt beschikbare tijd voor het experiment. Als gevolg hiervan hebben deelnemers aan het experiment slechts twee van de vier meetschalen voor skeptische karakteristieken ingevuld. Dit verhindert een gelijktijdige vergelijking van alle vier de maatstaven. Ten derde is op basis van de bestaande relevante literatuur een keuze gemaakt van de afhankelijke variabelen die skeptische inschattingen en beslissingen weergeven. Hoewel de geraadpleegde bronnen deze variabelen als belangrijke skeptische gedragingen definiëren bestaat geen normatieve bron die aangeeft welke variabele het meest belangrijk is in het verbeteren van de kwaliteit van de accountantscontrole. Verder dient de interpretatie van de resultaten in Hoofdstuk 3 met betrekking tot de Institutional Trust en Exploitation factoren zorgvuldig te gebeuren omdat de betrouwbaarheid van deze schalen

---

<sup>7</sup> Uit de factoranalyse van interpersonal trust in Hoofdstuk 3 komen in totaal drie factoren naar voren. Deze zijn gelabeld als ‘eerlijkheid en integriteit’ (‘Honesty and Integrity’), ‘institutioneel vertrouwen’ (‘Institutional Trust’) en ‘uitbuiting’ (‘Exploitation’).

betrekkelijk laag is. Ten slotte bestaat geen normatieve oplossing voor de casus die is gebruikt in het experiment. Daardoor is het niet mogelijk om vast te stellen welke maatstaf het nauwst samenhangt met optimale inschattingen en beslissingen.

De bevindingen in dit proefschrift leiden tot aanbevelingen voor theorie en praktijk. Die worden hierna uiteen gezet. Alhoewel in de literatuur discussie bestaat over het gebruik van (interpersonal) trust als benadering voor skeptische houding, laten de studies in dit proefschrift zien dat interpersonal trust (factoren) significant samenhangen met skeptische inschattingen en beslissingen. Deze bevinding kan van belang zijn voor accountantskantoren. Kantoren kunnen bijvoorbeeld tests uitvoeren die de mate van interpersonal trust van accountants meten. Deze informatie kan worden gebruikt bij het samenstellen van controleteams. Zo kan bijvoorbeeld worden besloten dat ieder controleteam enkele mensen met lagere niveaus van interpersonal trust moet bevatten.

De bevindingen suggereren verder dat situationele factoren, zoals kwaliteit van de beheersingsomgeving, samenhangen met skeptische inschattingen en beslissingen. Daarom kan het trainen van accountants in het beoordelen van situationele factoren skeptische inschattingen en beslissingen verbeteren. Dit is van belang omdat accountantskantoren beslissingshulpmiddelen (zoals checklists) gebruiken bij het inschatten van bijvoorbeeld risico's die samenhangen met de beheersingsomgeving. De inhoud en formulering van deze checklists beïnvloedt sterk de gedragingen van de accountant en kan dus in potentie leiden tot het over het hoofd zien van belangrijke situationele variabelen. Daarom moeten accountants nooit volledig vertrouwen op beslissingshulpmiddelen en moeten ze alert blijven op cliëntspecifieke omstandigheden die niet worden afgedekt door bijvoorbeeld de gebruikte checklists.

Het is interessant dat de speciaal voor accountants ontwikkelde professional skepticism meetschaal niet de sterkste relatie vertoont met de skeptische inschattingen en beslissingen. Ook in andere studies heeft de overkoepelende schaal geen sterke resultaten opgeleverd. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de schaal niet genoeg focust op de meest significante skeptische constructen zoals interpersonal trust.

Toekomstig onderzoek kan zich richten op het verder onderzoeken van de interpersonal trust maatstaf en interpersonal trust factoren. Een kandidaat die voor nader onderzoek in aanmerking komt is de Exploitation factor, waarvoor meer betrouwbare maatstaven moeten worden ontwikkeld. Het toevoegen van meer relevante items aan het instrument, bijvoorbeeld, kan de betrouwbaarheid in belangrijke mate vergroten.

Het onderzoek heeft zich met name gericht op cliëntrisico (benaderd door kwaliteit van de beheersingsomgeving) als prikkel die de relatie tussen skeptische karakteristieken en skeptische inschattingen en beslissingen beïnvloedt. Toekomstige studies kunnen andere belangrijke prikkels onderzoeken zoals budgetdruk, kwaliteit van de accountantscontrole, rechtszaken en verlies van reputatie.

Het aantal foutverklaringen wordt verklaard door drie van de vier onderzochte skeptische karakteristieken in Hoofdstuk 2 (via de directe en de interactie-effecten) en het aantal alternatieve verklaringen wordt slechts door één karakteristiek verklaard. Deze bevindingen worden bevestigd in Hoofdstuk 3. Dit suggereert dat gedrag dat is gericht op het genereren van verklaringen die veronderstellen dat zich een fout in de financiële verantwoording bevindt (het zogenaamde ‘presumptive doubt’ perspectief) beter wordt verklaard dan gedrag dat is gericht op het genereren van verklaringen die veronderstellen dat fluctuaties kunnen worden verklaard door zowel fouten als ‘natuurlijke’ oorzaken (de zogenaamde ‘neutral stance’). Toekomstige studies kunnen het effect van presumptive doubt op het succesvol tonen van skeptisch gedrag onderzoeken.

Taakspecifieke ervaring en functieniveau binnen het accountantskantoor blijken belangrijk te zijn in het verklaren van skeptische inschattingen en beslissingen: hoe meer ervaren de accountant is in het uitvoeren van cijferbeoordelingen, hoe meer skeptische inschattingen en beslissingen hij laat zien. Daarom is het belangrijk dat ervaringen op het gebied van professional skepticism binnen de accountantskantoren worden gedeeld. De aanvullende bevinding dat partners het hoogste scoren op de interpersonal trust meetschaal en de afgeleide factoren en tevens de meest skeptische inschattingen en beslissingen laten zien verdient verder onderzoek. Het is immers op het eerste gezicht onverwacht dat personen die meer skeptische inschattingen en beslissingen laten zien tevens de grootste mate van interpersonal trust bezitten, aangezien interpersonal trust als tegenhanger van professional skepticism wordt gezien. Een verklaring voor deze bevinding is dat accountants in hogere rangen meer ervaring en kennis hebben en op basis daarvan meer skeptisch handelen, ook al hebben ze een hoog niveau van interpersonal trust. Mogelijk leidt de vertrouwende houding aan de zijde van de accountant ook tot betere (financiële) resultaten omdat cliënten die houding op prijs stellen. Bovendien wordt in de meer recente literatuur gesuggereerd dat ‘trust’ en ‘distrust’ misschien twee verschillende fenomenen zijn en naast elkaar kunnen bestaan. Dan kunnen partners dus nog steeds ‘distrusting’ zijn als ze tevens een grote mate van interpersonal trust bezitten. Toekomstig onderzoek kan zich richten op deze aspecten.

Het is nog onduidelijk in hoeverre professional skepticism kan worden getraind of kan worden geëffectueerd door superieuren. Indien dit mogelijk is kunnen accountantskantoren de aandacht voor professional skepticism uitbreiden tijdens de planningsbijeenkomsten van de controleopdrachten.

Een laatste suggestie voor toekomstig onderzoek ligt op het gebied van kritisch denken ('critical thinking'). Het mag duidelijk zijn dat kritisch denken waardevol is voor accountants. Toekomstige studies kunnen zich richten op de invloed van kritisch denken op skeptische gedragingen. Hierbij kan gebruik worden gemaakt van reeds bestaande meetschalen op het gebied van kritisch denken.

Samenvattend versterken de resultaten van dit proefschrift het idee dat verder onderzoek naar het concept van professional skepticism vruchtbaar is.