





**MAKEN ACCOUNTANTS  
SYSTEMATISCH ONBEWUSTE  
BEOORDELINGS-  
FOUTEN?**

## Samenvatting

Harvard Business Review auteurs Bazerman, Loewenstein en Moore stellen in hun artikel "Why good accountants do bad audits" (2002) dat het werkelijke probleem bij accountantscontroles niet zit in bewuste fraude door accountants maar schuilt in onbewuste beoordelingsfouten. Zij beroepen zich enerzijds op literatuur die constateert dat professionals onbewuste beoordelingsfouten begaan en anderzijds beschrijven zij omgevingsfactoren in de accountancypraktijk die onbewuste beoordelingsfouten door accountants zeer waarschijnlijk maken. In beperkte mate constateren zij door middel van experimenten dat accountants onbewuste beoordelingsfouten begaan. Onze studie beoogt op dit pad verder te gaan. Een groep studenten wordt aan een experiment in een accountancy-achtige omgeving onderworpen. Zij krijgen een waarderingsprobleem voorgelegd. De studenten blijken gevoelig voor suggesties in de hoogte van de waardering van het te waarden object. Ook zijn ze gevoelig voor de presentatie van het object in de vorm van een bezitting of een schuld. De eerste onbewuste beoordelingsfout staat bekend als het anchoring effect; de tweede als het framing effect. We concluderen dat beide onbewuste beoordelingsfouten het onafhankelijke en objectieve oordeel van de accountant kunnen bedreigen.

### Auteurs

Koert Meijs  
Jürgen van Grinsven

### Correspondentieadres

k.h.j.e.meijs@hhs.nl

### Lectoraat

Risk, Assurance & Business IT

### Lector

Jürgen van Grinsven

# MAKEN ACCOUNTANTS SYSTEMATISCH ONBEWUSTE BEOORDELINGSFOUTEN?

Verslag van een experiment op De Haagse Hogeschool

Onbewuste beoordelingsfouten komen in de beroepspraktijk veel voor (Babcock & Loewenstein, 1997; Chapman & Johnson 1999; Bazerman, Loewenstein & Moore 2002; Derksen 2008; Kaptein 2011; Kahneman 2011). Ook bij groepen professionals van wie juist de onafhankelijkheid en de objectiviteit van hun oordeel bepalend is voor de kwaliteit van hun oordeel (Wyatt 2004; Nelson 2005; Moore 2006; Bazerman, Moore, Tetlock & Tanlu 2006; Bamber & Iyer 2007; Bazerman & Moore 2011; Kahneman 2011; Clements, Neal & Stovall 2012; NBA 2014a en 2014b). Denk aan medici, juristen, docenten, beleggingsadviseurs en accountants. Onbewuste beoordelingsfouten zijn zo verraderlijk doordat - het woord zegt het al - men niet direct in de gaten heeft dat men ze maakt. Om zo'n onbewuste beoordelingsfout zelf te ervaren volgt een korte opdracht:

- Stap 1 Denk aan de laatste drie cijfers van Uw telefoonnummer.
- Stap 2 Tel nu het getal 400 bij dat driecijferige nummer op.
- Stap 3 Denk aan dit nieuwe getal als een jaartal.
- Stap 4 Overweeg of Attila de Hun in Europa voor of na dit jaartal werd verslagen.
- Stap 5 In welk jaar werd Attila de Hun verslagen?

Het correcte antwoord staat aan het eind van dit artikel in een voetnoot vermeld.<sup>1</sup> Werd Uw antwoord beïnvloed door de uitkomst van stap 3? Dat is moeilijk zelf vast te stellen. Russo & Shoemaker legden deze vraag over Attila de Hun voor aan een groep personen met minimaal middelbare school opleiding (1989, p. 90). Zij constateerden een welhaast lineair verband tussen het jaartal uit stap 3 (X) en het jaartal uit stap 5 (Y). Bij een X van 700 hoorde een Y van 700 en bij een X van 1300 een Y van 1000. Gemiddeld zat iedereen te hoog maar diegenen met een hoog driecijferig telefoonnummer, zaten gemiddeld flink hoger dan diegenen met een laag driecijferig nummer. Blijkbaar beïnvloedt de loze informatie van het aangepaste telefoonnummer (X) de schatting van het jaartal waarin Attila de Hun werd verslagen (Y). Men noemt dit verschijnsel het anchoring effect. Onbewust wordt de niet ter zake doende informatie uit stap 3, het anchor, gebruikt voor het oordeel in stap 5. Van alle onbewuste beoordelingsfouten is het anchoring effect een van de meest robuuste (Furnham & Boo, 2011).

Nu men zelf heeft kunnen constateren dat een onbewuste beoordelingsfout snel is gemaakt, gaan we nader onderzoeken of de beroepsgroep waar wij ons op richten, de accountants, ook

onbewuste beoordelingsfouten maken. We beperken ons tot de kerntaak van de accountants: het controleren van de door de onderneming opgestelde jaarcijfers, oftewel hun auditwerkzaamheden. In hun Harvard Business Review artikel “Why good accountants do bad audits” uit 2002 stelden Max Bazerman, George Loewenstein en Don Moore dat onbewuste beoordelingsfouten van accountants het eigenlijke probleem zijn bij kwalitatief ontoereikende audits. Zij plaatsten deze bewering tegenover de zojuist ingevoerde Sarbanes-Oxley Act. Deze wet beoogde de kwaliteit van audits te verbeteren door striktere regelgeving en een strengere afrekencultuur. Sarbanes-Oxley richtte zich op bewust onethisch gedrag van accountants, onder andere door boetes en gevangenisstraffen in te stellen voor accountants die zich niet aan de regels zouden houden. Bazerman et al. (2002) achtten de wet ineffectief doordat boetes en gevangenisstraffen wel corrupt gedrag verminderen maar onbewuste beoordelingsfouten ongemoeid laten. Zij voorspelden dat Sarbanes-Oxley de kwaliteit van audits niet zou verbeteren.

Wat was hun argumentatie om onbewuste beoordelingsfouten zo centraal te plaatsen? Allereerst poneerden zij dat uit de omgang met accountants geen vermoeden rees dat deze beroepsgroep bovengemiddeld corrupt zou zijn. Ten tweede dat uit wetenschappelijk onderzoek bleek dat in diverse beroepsgroepen onbewuste beoordelingsfouten welig tierden. Het best onderzocht zijn juridische conflicten waar professionele adviseurs de neiging hebben hun advies onbewust te laten beïnvloeden door het belang van hun cliënt dan wel hun eigen belang (self-serving bias), terwijl deze adviseurs oprecht van mening zijn onafhankelijk en objectief te adviseren. Ten derde bespreken zij een aantal onbewuste beoordelingsfouten die passen in een accountancy-achtige omgeving. Zo is er het probleem van gehechtheid (attachment). Accountants worden betaald door degenen die zij moeten controleren en zijn zo op straat gezet. Ook wordt het probleem van goedkeuring (approval) genoemd. Accountants keuren door anderen aangeleverde cijfers goed of af. Dat is wat anders dan zelf een jaarrekening opstellen. Hier ligt het gevaar van anchoring op de loer. Vermeldenswaard is tevens het probleem van bijziendheid (discounting). Een goedkeurende verklaring onthouden zet direct de poppen aan het dansen. Terwijl een onterecht afgegeven goedkeurende verklaring zich én met een kleine kans én pas in de verre toekomst negatief manifesteert. Als vierde en laatste argument beroepen Bazerman et al. (2002) zich op een tweetal zelf gehouden experimenten die aantoonde dat zowel accountancy-studenten maar ook ervaren accountants gevoelig zijn voor onbewuste beoordelingsfouten.

Op dit experimentele pad willen wij ons ook begeven. De uitdaging is dan om een experiment op te zetten in een accountancy-achtige omgeving waarbij we verwachten dat er onbewuste beoordelingsfouten zullen worden gemaakt. Bij het gekozen experiment vallen deze te identificeren als een anchoring effect en een framing effect. Omdat controle-opdrachten (audits) bij accountants tegenwoordig assurance-opdrachten heten, formuleren we de volgende doelstelling van ons experiment:

*Het verbeteren van de kwaliteit van assurance-opdrachten door het identificeren van twee onbewuste beoordelingsfouten, anchoring en framing, die accountants maken tijdens het assuranceproces.*

De opbouw van dit artikel is als volgt. In het nog te presenteren model zal blijken dat onbewuste beoordelingsfouten de onafhankelijkheid van de accountant aantasten. Daarom zullen we eerst ingaan op de betekenis en de waarborgen omtrent die onafhankelijkheid van de accountant. Dan beschrijven we het model aan de hand waarvan de relatie tussen onbewuste beoordelingsfouten en de kwaliteit van een assurance-opdracht wordt besproken. Vervolgens gaan we nader in op de twee te identificeren onbewuste beoordelingsfouten: anchoring en framing. Hierna zijn we klaar voor de beschrijving van het experiment waarin we de volgende hypothese toetsen:

*Het oordeel van een accountant bij een assurance-opdracht is gevoelig voor een anchoring effect en een framing effect.*

Na analyse en bespreking van de resultaten kunnen we een conclusie trekken. We sluiten af met onze visie op hoe we verder te werk zullen gaan met ons onderzoek. Er is nog niet veel literatuur over accountants en onbewuste beoordelingsfouten. Voor de leesbaarheid van het artikel nemen we een overzicht van die literatuur, zowel nationaal als internationaal, slechts op in een eindnoot.<sup>2</sup>

## Onafhankelijkheid

Op feestjes, waar recente accountancyschandalen nog wel eens onderwerp van gesprek willen zijn, blijkt de leek verbaasd dat een accountant niet in staat is met al zijn kennis de waarde van een balanspost of van een onderneming eenduidig uit te rekenen. De accountant zelf weet wel beter. Soms kan hij zich strikt aan de letter houden, in andere situaties moet hij keuzes maken. Een goed voorbeeld was de waardering van Griekse staatsobligaties. Door de slechte verhandelbaarheid van deze obligaties meenden Franse accountants dat de actuele marktprijs niet de werkelijke waarde van de obligaties weerspiegelde. Zij waardeerden de obligaties uiteindelijk hoger dan hun Nederlandse collega's die dezelfde obligaties wel tegen actuele marktprijs waardeerden. Het bestaan van deze ambiguïteit in waarderingen is om twee redenen belangrijk. In de eerste plaats toont het de maatschappelijke behoefte aan van een werkelijk onafhankelijk oordeel in dit soort zaken. Een onafhankelijk accountant is de aangewezen persoon om dit oordeel te vellen. In de tweede plaats krijgen onbewuste beoordelingsfouten slechts een kans als er sprake is van ambiguïteit. Voor het aantonen van onbewuste beoordelingsfouten is ambiguïteit een noodzakelijke voorwaarde. Om dit inzichtelijk te maken grijpen we terug op het voorbeeld van Attila de Hun. Als de vraag niet was gegaan over het jaartal waarin Attila de Hun werd verslagen maar over in welk jaar de Eerste Wereldoorlog uitbrak dan was de situatie een stuk minder onzeker geweest. We hadden kunnen anchoren met telefoonnummers wat we wilden maar het antwoord zou steevast 1914 zijn. Voor onbewuste beoordelingsfouten moet er sprake zijn van schattingen op basis van onvolledige informatie.

Hoe valt het verschil in waardering van Griekse staatsobligaties tussen Nederlandse en Franse accountants te verklaren? Als we voor het gemak aannemen dat beide landen dezelfde

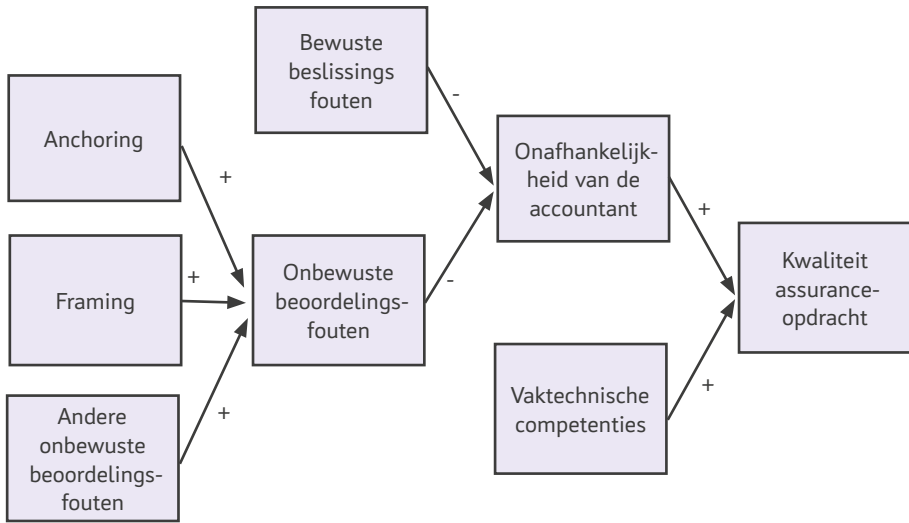
accountancyregels toepassen dan valt het verschil te herleiden op de visie die zij hebben op de liquiditeit van de markt. Dat verschil kan bestaan binnen de huidige regelgeving. Dus de ambiguïteit is er. Vervolgens moeten we kijken naar mogelijke verschillende belangen die Franse en Nederlandse accountants hebben. Officieel bestaan deze niet. Officieel zijn de accountants uit beide landen onafhankelijk. Dat betekent dat hun oordeelsvorming vrij is van eventuele belangenconflicten. Om het verschil in waardering te verklaren zou toeval een rol kunnen spelen of een cultuurverschil in de accountancypraktijk. Een andere mogelijkheid is dat toch belangenconflicten zijn binnengeslopen. Het feit dat Franse banken grote bedragen aan Griekse staatsobligaties op de balans hadden staan en Nederlandse banken relatief kleine posities zou daar op kunnen duiden. Een lage waardering van Griekse staatsobligaties had kunnen betekenen dat Franse banken zouden zijn omgevallen. Indien dit besef een rol heeft gespeeld in de Franse oordeelsvorming dan nog is het de vraag of dit bewust dan wel onbewust is gebeurd. Ons onderzoek zou in dit geval uitgaan van gemaakte onbewuste beoordelingsfouten.

Accountants maken veel werk van het borgen van hun onafhankelijke positie. In Nederland kunnen we dat terugvinden in de Verordening inzake de Onafhankelijkheid van accountants bij assurance-opdrachten (ViO) (NBA 2013). Deze verordening is opgesteld door de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA). Accountants dienen deze onafhankelijkheid zowel in wezen als in schijn te garanderen. Dit houdt in dat accountants niet alleen onafhankelijk moeten zijn maar zich ook niet in situaties moeten manoeuvreren waarin het publiek kan denken dat zij andere en conflicterende belangen hebben, waarmee zij de schijn van afhankelijkheid tegen hebben. Deze intentie van de accountant krijgt in de ViO handen en voeten. Het is een opeensomming van allerlei bedreigingen van de onafhankelijkheid van de accountant die de accountant moet wegnemen of door maatregelen afdoende pareren. Zo spreekt artikel 27 van de bedreiging van de onafhankelijkheid bij het accepteren van een geschenk van meer dan € 100,-. Het is niet strikt verboden maar de te nemen maatregel is wel dat de accountant in dat geval verantwoordt waarom het geschenk in deze omstandigheid gepast is.

Van bijzonder belang voor ons onderzoek is artikel 6 lid 1 uit de ViO: “De eindverantwoordelijke accountant identificeert en beoordeelt omstandigheden die een bedreiging voor de onafhankelijke uitvoering van de assurance-opdracht kunnen zijn.” In geen enkel artikel in de ViO worden onbewuste beoordelingsfouten als mogelijke bedreiging besproken. Maar als ons onderzoek naar onbewuste beoordelingsfouten oplevert dat ook accountants deze maken, is de eindverantwoordelijke accountant krachtens dit artikel gehouden deze mogelijke fouten als bedreiging in het controleplan op te nemen.

## Het model

Tot nu toe hebben we gesproken over onbewuste beoordelingsfouten, over de onafhankelijkheid van de accountant en over de kwaliteit van assurance-opdrachten. De bedoeling van het model is om samenhang aan te brengen tussen deze kernbegrippen van ons experiment. Figuur 1 geeft het model weer dat de relatie beschrijft tussen onbewuste beoordelingsfouten en de kwaliteit van een assurance-opdracht.



*Figuur 1 De invloed van onbewuste beoordelingsfouten op de kwaliteit van een assurance-opdracht.*

Het model leest van rechts naar links. De kwaliteit van een assurance-opdracht hangt dan af van de vaktechnische competenties die een accountant behoort te hebben en zijn onafhankelijkheid (DeAngelo, 1981). Beide zijn erg belangrijk hoewel bij de auteurs van dit artikel de indruk bestaat dat in de praktijk van alle dag vaktechnische competenties door de accountant serieus worden genomen terwijl de factor onafhankelijkheid slechts een reeks nare verplichtingen inhoudt waaraan nu eenmaal moet worden voldaan voordat men aan het werk kan. Mocht deze indruk correct zijn dan is het volgende citaat op zijn plaats:

*“Independence is the only justification for the existence of accounting firms that provide outside audits; if it were not for the claim of independence, there would be no reason for outside auditors to exist, since their function would be redundant with that of a firm’s inside auditors” (Moore et al., 2006).*

Onafhankelijkheid van de accountant is hier niet de verplichting waaraan voldaan moet worden maar het unique selling point van de accountant. Het is de primaire bron van alle toegevoegde waarde. Dit inzicht zou een prikkel moeten zijn voor iedere eindverantwoordelijke accountant om constant op de hoede te zijn voor allerlei soorten bedreigingen van die onafhankelijkheid.

Bedreigingen van de onafhankelijkheid kunnen zich in bovenstaand model (figuur 1) materialiseren in een onbewuste vorm en een bewuste vorm. In een bewuste vorm noemen wij het bewuste beslissingsfouten en in onbewuste vorm onbewuste beoordelingsfouten. Voor



fouten kan ook gelezen worden afwijkingen. Het is de lastige vertaling van de Engelse term 'biases'. Een bias is een systematische fout of afwijking. Een afwijking van het besluit dat een rationeel iemand zou hebben genomen. Doordat de afwijking systematisch voorkomt, is het voorwerp van onderzoek. Er zit dan een zekere voorspelbaarheid in.

Als we het besluitvormingsproces opdelen in een beoordelingsfase en een beslissingsfase dan zitten de onbewuste biases in de beoordelingsfase en de bewuste biases in de beslissingsfase (Bazerman et al., 1997; Boylan, 2008). Zo'n bewuste bias heet in de literatuur een decision bias. We kunnen dit verduidelijken aan de hand van een cijfer dat de docent geeft voor een toets. In de beoordelingsfase komt hij tot een puntentotaal van 5.4. Vervolgens neemt hij de beslissing een 5.5 te rapporteren. Dat is de decision bias. Onbewuste biases vinden plaats in de beoordelingsfase. Framing en anchoring zijn slechts twee voorbeelden van deze onbewuste beoordelingsfouten. In zijn boek 'Thinking, fast and slow' (2011) diagnosticeert Nobelprijswinnaar Kahneman aan de hand van vele experimenten een veelvoud van deze onbewuste fouten. In de literatuur wordt her en der een relatie gelegd tussen deze onbewuste beoordelingsfouten en accountants (Broeze, 2006, H. 3; Meijs & van Grinsven, 2013a en 2013b).

Anchoring hebben we al gedefinieerd als de rol die niet terzake doende informatie speelt in het beoordelingsproces. In het voorbeeld van Attila de Hun kwam dat naar voren in de vorm van een persoonlijk telefoonnummer dat invloed uitoefende op het geschatte jaartal. Voor accountants speelt anchoring vooral een rol doordat zij gegevens of procedures niet zelf opstellen maar bestaande gegevens en procedures moeten beoordelen.

Men spreekt van framing als inhoudelijk dezelfde informatie wordt geleverd maar afhankelijk van de presentatie een ander oordeel tot stand komt. Zo kunnen chirurgen besluiten tot een operatie als hun verteld wordt dat de overlevingskans 95% is maar voor een operatie terugschrikken bij de mededeling dat de sterftekans 5% is. Of nog korter: men accepteert een glas dat halfvol is maar weigert een half leeg glas. Voor accountants kan een te waarden object dat als schuld wordt gepresenteerd anders beoordeeld worden dan hetzelfde object dat als bezitting wordt voorgesteld.

## Het experiment

Het experiment heeft tot doel de volgende hypothese te toetsen:

*Het oordeel van de accountant bij een assurance-opdracht is gevoelig voor een anchoring effect en een framing effect.*



Om deze twee onbewuste beoordelingsfouten te kunnen identificeren hebben we naast ambiguïteit in het waarderingsprobleem ook verschillende prikkels nodig voor de deelnemers. Deze prikkels zijn de experimentele interventies.

Aan het experiment namen 80 derdejaars AFM-studenten van De Haagse Hogeschool deel.<sup>3</sup> De groep werd verdeeld in 40 paren. Ieder paar bestond uit een manager en een accountant. Hun waarderingsprobleem was het waarderen van een balanspost die gemakshalve werd voorgesteld door een afgesloten containertje gevuld met een onbekende hoeveelheid TicTac's (zie foto's). Zij kregen de taak te schatten hoeveel TicTac's in de container aanwezig waren. Doordat ze de container niet mochten openen en er enkel mee mochten rammelen, werd aan de ambiguïteitsvoorwaarde voldaan.

De volgende interventies vonden plaats. Aan 22 paren werd het waarderingsprobleem gepresenteerd als de waardering van een bezitting. We noemen dit de activasituatie. Aan 18 paren werd het probleem voorgespiegeld als een schuld. Dit noemen we de passivasituatie. Vervolgens krijgt de manager in de activasituatie te horen dat een waardering van de balanspost met 435 of hoger gunstig zal uitpakken bij de aanstaande verkoop van het bedrijf. De manager daarentegen in de passivasituatie krijgt te horen dat een waardering van de balanspost met 199 of lager eveneens gunstig zal uitpakken bij de verkoop van het bedrijf. Immers een laag gewaardeerde schuld maakt het bedrijf meer waard.

De procedure is nu als volgt. De managers van de activasituatie worden binnengeroepen. Zij krijgen te horen dat ze een activumpost moeten waarderen, dat de gewenste hoogte minimaal 435 TicTac's is en dat diegene die met zijn accountant de hoogste waarde overeenkomt, de geauditeerde waarde, het spel gewonnen heeft. De eerste vraag die zij nu moeten beantwoorden luidt hoeveel TicTac's zij denken dat er in werkelijkheid in de container zitten. Zij moeten dit schriftelijk rapporteren maar het rapport blijft geheim en is enkel bedoeld voor de spelleider. Vervolgens vullen ze een rapport in met een schatting die wel onder de ogen zal komen van hun accountant. Daarna komen de accountants binnen. Zij krijgen te horen dat ze een activumpost moeten waarderen, dat ze de gerapporteerde waarde van de manager moeten lezen en vervolgens hun eigen schatting geven. Wie van de accountants met hun manager een waarde overeenkomt die het dichtst zit bij de werkelijke waarde heeft het spel gewonnen. De accountant rapporteert zijn schatting aan de manager en na een kort onderhandelingsproces komen ze een waarde overeen die als geauditeerde waarde op het rapportageformulier verschijnt. Daarmee is voor deze groep het spel teneinde. Het zelfde scenario wordt gevolgd met de manager en de accountant in de passivasituatie met dien verstande dat die manager wint die in staat is met zijn accountant een zo'n laag mogelijke waarde overeen te komen.

## De resultaten

	Aantal observaties	Gemiddelde waarde	Variatiebreedte
Geheim rapport manager			
activasituatie	22	324	130 - 680
passivasituatie	18	285	140 - 500
1 <sup>e</sup> schatting manager			
activasituatie	22	526	280 - 911
passivasituatie	18	227	80 - 425
1 <sup>e</sup> schatting accountant			
activasituatie	22	357	70 - 800
passivasituatie	18	219	60 - 600
Geauditeerde waarde			
activasituatie	22	417	70 - 600
passivasituatie	18	219	80 - 500

*Tabel 1 Resultaten experiment De Haagse Hogeschool*

Met vier rapportages per paar die zich af kunnen spelen in een activasituatie dan wel een passivasituatie toont de tabel acht rijen met resultaten. Van de 40 deelnemende paren werden er 22 in de activasituatie geplaatst en 18 in de passivasituatie. Op de vraag hoeveel TicTac's zij in werkelijkheid dachten dat er zich in de container bevonden, antwoordden de managers in de activasituatie gemiddeld 324 en in de passivasituatie 285. Dit was een geheim rapport, alleen bestemd voor de spelleider. De eerste schatting van de managers, waarvan zij wisten dat hun accountants die onder ogen zouden krijgen, was gemiddeld 526 om 227. Na deze eerste schatting van de manager gelezen te hebben, rapporteerden de accountants als eerste schatting een gemiddelde waarde van 357 om 219 TicTac's. Tenslotte kwamen de accountants en de managers gemiddeld een waarde overeen van 417 om 219 TicTac's.

## Analyse van de resultaten

Allereerst kijken we naar het geheim rapport van de manager. De gerapporteerde cijfers zijn een antwoord op de vraag hoeveel TicTac's de managers dachten dat er in werkelijkheid in de container zaten. In de activasituatie kwamen ze gemiddeld uit op 324 TicTac's en in de passivasituatie op 285 TicTac's. Strategische overwegingen van de managers kunnen het verschil niet verklaren doordat het rapport geheim bleef en enkel bedoeld was voor de spelleider/onderzoeker voor analytische doeleinden. Het verschil wordt veroorzaakt door de twee experimentele interventies. De manager in de activasituatie kreeg voorgespiegeld dat een geauditeerde waarde van 435 TicTac's of meer wenselijk was; de manager in de passivasituatie dat 199 of minder gewenst was. Voor het beantwoorden van de vraag was dit gegeven irrelevant. Blijkbaar werken deze 435 en 199 toch door in de schatting van het aantal TicTac's in de container. We suggereren hier een anchoring effect. Een tweede experimentele interventie vond plaats door de container eerst te presenteren als een bezitting (activum) om vervolgens dezelfde container aan een andere groep te presenteren als een schuld (passivum). Hier suggereren we een framing effect. De container als bezitting

voorgesteld verleidt de manager op voorhand tot een hogere waarde dan de container voorgesteld als schuld. In dit experiment valt het framing effect overigens niet te separeren van het anchoring effect.

Vergelijken we in de activasituatie de 1<sup>e</sup> schatting van de manager (526) met het geheim rapport van de manager (324) dan valt het verschil te verklaren uit een doelbewuste poging van de manager zich in een gunstige uitgangspositie te manoeuvreren ten opzichte van de accountant. Deze bewuste afwijking heet een decision bias. Deze doet zich ook voor in de passivasituatie met een 1<sup>e</sup> schatting van de manager van 227 tegenover het geheim rapport van 285 TicTac's.

Het anchoring effect en het framing effect lijken zich nog sterker voor te doen bij de 1<sup>e</sup> schatting van de accountants. In de activasituatie rapporteerden zij 357 TicTac's en in de passivasituatie 219. Hun opdracht luidde zowel in de activasituatie als de passivasituatie om tot een geauditeerde waarde te komen die zo nauwkeurig mogelijk de werkelijke hoeveelheid TicTac's in de container weerspiegelde. Zij werden geanchord door de 1<sup>e</sup> schatting van de managers en geframed door de container in de ene situatie als bezitting en in de andere situatie als schuld te presenteren. Daarnaast gaven zij in de evaluatie aan dat zij bewust wat lager gingen zitten in de activasituatie en bewust wat hoger in de passivasituatie om zich voor de onderhandelingen een wat betere uitgangspositie te bezorgen. Deze decision bias duidt op een nog groter anchoring effect en framing effect dan de cijfers al suggereren.

De resultaten van de geauditeerde waarde lenen zich voor ons doel minder tot analyse. Naast framing en anchoring spelen andere factoren een rol die de uitkomst van het onderhandelingsproces bepalen. Deze factoren vallen buiten de doelstelling van ons onderzoek.

## Conclusie, beperkingen en vervolgonderzoek

De hypothese dat het oordeel van de accountant bij een assurance-opdracht gevoelig is voor een anchoring effect en een framing effect kan voorzichtig aanvaard worden. Analyse van de resultaten van het experiment laten weinig andere verklaringsgronden toe. Onbewuste beoordelingsfouten kunnen daarom een bedreiging vormen voor het sociaal gewenste onafhankelijke en objectieve oordeel van de accountant. Wel moeten we wijzen op een aantal beperkingen die aan het experiment ten grondslag liggen.

Ten eerste zijn de deelnemers aan het experiment geen accountants maar derdejaars studenten bedrijfseconomie en accountancy aan De Haagse Hogeschool. Het lijkt waarschijnlijk dat accountants mede op grond van hun ervaring minder gevoelig zullen zijn voor het anchoring effect. Waar het in het algemeen gaat om het maken van onbewuste fouten vinden Bazerman et al. (2002) en Moore et al. (2010) in twee vrij zeldzame studies waarbij accountants betrokken zijn, gevoeligheid van accountants voor het maken van onbewuste fouten. Daarentegen constateren Furnham et al. (2011) dat meer ervaring het anchoring effect beperkt. In de nabije toekomst hopen we dit zelf vast te kunnen stellen door de uitvoering van dit experiment op meerdere accountantskantoren.

Ten tweede bepalen de gegeven instructies voor een deel de uitkomsten van het experiment. Het streven is om iedereen gelijke instructies te geven maar door een mondelinge toelichting te geven, kunnen bepaalde zaken de ene keer beter uit de verf komen dan de andere. Zo kwam in een eerste uitvoering van het experiment de passivasituatie niet bij alle deelnemers even duidelijk over het voetlicht. Sommigen dachten dat meer altijd beter is, zelfs als het een schuld betrof. Door deze situatie in de uitleg wat meer nadruk te geven werd in het vervolg dit misverstand vermeden.

Ten derde bepaalt de voorkennis van de studenten deels de resultaten van het experiment. Bij de derde uitvoering van het experiment hadden de studenten al een reeks kleine experimenten ondergaan waar onbewuste beoordelingsfouten naar voren kwamen. Daaronder zaten ook twee experimenten met een anchoring effect. Uit de evaluatie van het experiment bij deze groep bleek dat het de managers weinig moeite kostte om het uitgeworpen anchor te zien. Het anchor van 435 in de activasituatie werd vervolgens gehypercorrigeerd met schattingen van de werkelijke hoeveelheid TicTac's van 130 en nog lager. Bij eerdere uitvoeringen van het experiment zagen we dit, overigens bijzonder interessante, verschijnsel niet.

Niettemin willen we doorgaan op de ingeslagen weg. Hoewel het moeilijk is om experimenten consistent uit te voeren, leveren experimenten 'revealed preferences' op. Dit houdt in dat de gedragingen van de deelnemers hun voorkeuren onthullen. Dit blijkt geven van voorkeuren slaan wij hoger aan dan de 'stated preferences' die voortvloeien uit enquêtes, surveys en interviews.

Ons doel is in eerste instantie met behulp van experimenten meerdere onbewuste beoordelingsfouten te identificeren die accountants maken tijdens assurance-opdrachten. Vervolgens kunnen we enkele openbare dossiers ter hand nemen waar accountants een problematische rol hebben gespeeld. Het streven is om een deel van het falen van accountants in die dossiers toe te schrijven aan de uit de experimenten naar voren gekomen onbewuste beoordelingsfouten. De huidige parlementaire enquête woningcorporaties is een van de vele voorbeelden van openbare dossiervorming die ons daarin behulpzaam zou kunnen zijn. ■

## Eindnoten

- <sup>1</sup> In het jaar 451 werd Attila de Hun verslagen.
- <sup>2</sup> Het maken van onbewuste beoordelingsfouten door accountants tijdens assurance-opdrachten is nauwelijks voorwerp van onderzoek geweest in Nederland. Naast onze eigen startende publicaties (Meijs en Van Grinsven 2013a en 2013b) zijn ons slechts drie studies bekend: een hoofdstuk uit het proefschrift van Broeze (2006) gewijd aan literatuuronderzoek, een experiment van Rinsum, Maas en Stolker (2013) over de relatie tussen het gebruik van checklists door accountants en onbewuste fouten, en tenslotte een bekroonde doctoraalscriptie over dit onderwerp. Hoewel onbewuste fouten (unconscious biases), en met name Kahneman, vaak aangehaald worden in artikelen en bij presentaties en cursussen is er geen sprake van een systematisch onderzoek naar dergelijke fouten, laat staan dat het maken van onbewuste fouten als bedreiging zou worden opgenomen in de Verordening inzake de Onafhankelijkheid van accountants bij assurance-opdrachten (ViO) terwijl het, naar onze mening, daar wel thuis hoort.  
Internationaal gezien is er, met name in de VS, meer aandacht voor deze materie. Studies van Bazerman et al. (1997, 2002, 2006, 2011), Nelson (2005), Moore et al. (2006), Bamber et al., (2007) en Clements et al. (2012) geven hier van blijk. Voor concrete experimenten met accountants of accountancystudenten kan verwezen worden naar Joyce et al. (1981), Chapman et al. (1999), Bazerman et al. (2002), Boylan (2008), Moore et al. (2010) en Slapnicar et al. (2012). Maar niet op een dusdanig niveau dat het internationale handboeken of verordeningen haalt. In de International Code of Ethics zal men tevergeefs spreken naar een paragraaf over 'unconscious biases'.
- <sup>3</sup> Het experiment is een zo'n getrouw mogelijke nabootsing van een experiment dat Scott Boylan in 2008 heeft gehouden onder 102 accountancystudenten van de Washington & Lee University. Het experiment heeft plaats gevonden op drie verschillende data tussen mei 2013 en mei 2014.

## Referenties

- Babcock, L., & Loewenstein, G. (1997). Explaining bargaining impasse: the role of self-serving biases. *Journal of Economic perspectives* 11, 109-126.
- Bamber, E.M., & Iyer, V.M. (2007). Auditors' identification with their clients and its effect on auditors' objectivity. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26(2), 1-24.
- Bazerman, M.H., Morgan, K.P., & Loewenstein, G.F. (1997). The impossibility of auditor independence. *MIT Sloan Management Review* (Summer), 89-94.
- Bazerman, M.H., Loewenstein, G., & Moore, D.A. (2002). Why good accountants do bad audits. *Harvard Business Review* (November), 96-102.
- Bazerman, M.H., Moore, D.A., Tetlock, Ph.E., & L. Tanlu. (2006). Reports of Solving the Conflicts of Interest in Auditing Are Highly Exaggerated. *Academy of Management Review*, 31(1), 43-49.
- Bazerman, M.H., & Moore, D. (2011). Is it time for auditor independence yet? *Accounting, Organizations and Society*, 36, 310-312.
- Broeze, G.B. (2006). *Validation of Risk Assessment in Auditing* (Academisch proefschrift). Amsterdam: Vrije Universiteit.
- Boylan, S.J. (2008). A classroom exercise on unconscious bias in financial reporting and auditing. *Issues in accounting education* (May), 229-245.
- Chapman, G.C. & Johnson, E.J. (1999). Anchoring, Activation, and the Construction of Values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79, 115-153.

- Clements, C.E., Neill, J.D., & Stovall, O.S. (2012). Inherent conflicts of interest in the accounting profession. *The Journal of Applied Business Research*. March/April: 269-276.
- DeAngelo, L.E. (1981). Auditor Independence, 'Low Balling', and Disclosure Regulation. *Journal of Accounting and Economics*, 3, 113-127.
- Derksen, T. (2008). *Het O.M. in de fout*. Diemen: Veen Magazines.
- Furnham, A., & Boo, H.C. (2011). A literature review of the anchoring effect. *The Journal of Socio-Economics*, 40, 35-42
- Joyce, E.J., & G.C. Biddle. (1981). Anchoring and Adjustment in Probabilistic Inference in Auditing. *Journal of Accounting Research*, 19(1), 120-145.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. White Plains, NY: Pearson.
- Kaptein, S.P. (2011). *Waarom goede mensen soms de verkeerde dingen doen: 52 bespiegelingen over ethiek op het werk*. Amsterdam: Business Contact.
- Meijs, K.H.J.E., & Grinsven, J.H.M. van (2013a). The influence of anchoring and framing on audit quality. *Working paper presented at NAIS Conference November 13th at Nyenrode University*.
- Meijs, K.H.J.E., & Grinsven, J.H.M. van (2013b). Anchoring, Framing en Accountantscontrole. *Controllers Magazine*.
- Moore, D.A. (2006). Conflicts of interest and the case of auditor independence: Moral seduction and strategic issue cycling. *Academy of Management Review*, 31(1), 10-29.
- Moore, D.A., Tanlu, L., & Bazerman, M.H. (2010). Conflict of interest and the intrusion of bias. *Judgment and Decision Making*, 5(1), 37-53.
- NBA (2014a). *Verordening inzake de onafhankelijkheid van accountants bij assurance-opdrachten (ViO) + toelichting*.
- NBA (2014b). *Verordening gedrags- en beroepsregels accountants (VGBA) + toelichting*.
- Nelson, M.W. (2005). Ameliorating Conflicts of Interest in Auditing : Effects of Recent Reforms on Auditors and their Clients. *Academy of Management Review*, 31, 30-42.
- Rinsum, M. van, Maas, V.S., & Stolker, D. (2013). *Disclosure Checklists and Bias in Audit Judgments*. SSRN, working paper series, SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2218408>
- Russo, J.E., & Shoemaker, P.J.H. (1989). *Decision Traps*. New York: Simon and Schuster.
- Slapnicar, S., Zaman Groff, M., & Loncarski, I. (2012). *How to mitigate auditor's conscious and unconscious bias? An experimental study*. SSRN, working paper series, SSRN: <http://ssrn.com/abstract=212503>
- Wyatt, A.R. (2004). Accounting Professionalism – They Just Don't Get It! *Accounting Horizons*, 18(1).

## Abstract

*As to Harvard Business Review authors Bazerman, Loewenstein and Moore the real problem with auditing isn't conscious corruption but unconscious bias, so they state in their 2002 article "Why good accountants do bad audits". Their argument goes that psychological research demonstrates unconscious biases in many professional judgments and that the corporate auditing arena is a particularly fertile ground for self-serving biases. Furthermore two of their own experiments have revealed how bias can distort accounting decisions. This study continues on this experimental tour. A group of business students is submitted to a valuation problem. They seem to be vulnerable to uninformative suggestions about the value of the object. Besides their judgment is biased on behalf of the way the object is presented as an asset or a liability. The first bias is known as the anchoring effect, the second bias as the framing effect. Both unconscious biases may form a threat to the independent and unimpaired judgment of accountants.*