

Stoler revisor for mye på eksisterende klienter?

Snart er EUs revisjonsforordning del av norsk lov og pliktig firmarotasjon en realitet. I dette innlegget vil jeg redegjøre for hva vi vet om lengden på klientforholdet og kvaliteten på revisjonen.



Assistant Professor of Accounting
Kyrre Kjellevold
Norges Handelshøyskole

Om Forskning og revisjon

I denne spalten vil Kyrre Kjellevold presentere relevante forskningsfunn fra inn- og utland i et forsøk på å gjøre forskningen mer tilgjengelig for praktiserende revisorer.

Tillit mellom revisor og ledelse er nødvendig for effektivt samarbeid og informasjonsdeling, men for mye tillit kan lede til at revisors skepsis faller og risikovurderingene lider.

Ofte en trøblete start

I starten av et revisjonsoppdrag vil tilliten ofte kunne være fraværende mellom klienten og revisor. Dette forsterkes av at revisor trenger tid for å opparbeide seg forståelse av klientens virksomhet. Frustrasjonen kan bli stor hos klientens økonomiavdeling, som må svare på mange «dumme» spørsmål. Det er derfor ikke overraskende at en rekke studier finner lavere revisjonskvalitet de første årene etter revisorbytte enn i senere år.

Amerikanske studier finner faktisk at det i de tre første årene av et nytt revisjonsoppdrag er større sannsynlighet for at revisor bommer på fortsatt driftvurderinger og tillater unormale avsetninger i regnskapet, noe som svekker regnskapskvaliteten. Man finner tilsvarende at partnerrotasjon ofte fører med

seg lavere regnskapskvalitet de to første årene etter byttet sammenlignet med de siste årene før byttet.

Revisor eller klientens skyld?

Resultatet av slike studier støtter en hypotese om at det er en læringseffekt over tid for revisor. Det kan også skyldes at kommunikasjon med klienten blir lettere ettersom tilliten blir større over tid. En alternativ forklaring er at selskaper som har dårligere regnskapskvalitet, eller er lysten på misligheter, oftere vil bytte revisor.

I tillegg kommer effekter av at revisor ofte kjører en «low balling»-strategi for å vinne klienter. Det vil si å prise seg lavt de første årene, for så å øke revisjonshonorarene over tid. Det kan lede til kommunikasjon av lønnsomhetsmål og krav om effektivitet på revisjonsteamet, med konsekvenser for atferden til teammedlemmene.

Forskning viser nemlig at partnere/teammanagere som sterkt kommuniserer effektivitetsmål, opplever at revi-

sorer trekker frem færre kritiske punkter under planleggingen og gjennomføringen av revisjonen. Resultatet kan bli flere uoppdagede feil og/eller misligheter.

Sosiale bånd er et tveegget sverd

Det kan se ut til at revisor gjør færre feil etter hvert som han lærer klienten å kjenne, men det betyr ikke at dette vil lede revisjonsteamet til å oppdage flere misligheter. Det sosiale båndet og tilliten til klienten kan lede til mindre skepsis og forutsigbarhet hos revisor. Dette kan klienter utnytte. Misligheter er ofte fordekte handlinger der hensikten både er å lure revisor og omverdenen.

Kanskje kan forholdet mellom revisjonskvalitet og lengde på klientforholdet bedre beskrives som konkavt enn lineært. Det er økende frem til et toppunkt – for deretter å falle.

Nyere forskning finner også at det skal forbausende lite til før det oppstår et sosialt bånd mellom to personer, og vi



Tillit mellom revisor og ledelse er nødvendig, men for mye tillit kan gjøre at risikovurderingene lider.

blir motivert til å tro på hva de forteller oss. En eksperimentell studie utført av Tim Bauer ved University of Waterloo fant at revisor raskt senker profesjonell skepsis hvis han eller hun opplever at man deler samme verdsett som klienten.

Friske øyne oppdager nye forhold

Pliktig rotasjon av revisjonsfirma som vedtatt av EU i revisjonsforordningen, vil kunne bryte opp revisors sosiale bånd til klienten. Et nylig publisert studie utnytter det faktumet at mange amerikanske klienter måtte ha nytt revisjonsfirma etter Arthur Andersen-kollapsen, til å undersøke hvordan revisorbytte påvirket oppdagelsen av misligheter.

Forskningsteamet gir tilhengerne av firmarotasjon gode argumenter når de finner at klienter som manipulerte regnskapene, fikk mislighetene avslørt tidligere når de ble tvunget til å bytte revisor. Studiet finner også at selv for selskaper som ikke ble tvunget til å

bytte revisor, ble misligheter avslørt tidligere hvis revisors klientforhold var kortere.

Så bør vi rotere partner og revisjonsfirma?

Nå er det for sent å snu rotasjonsreglene som snart blir implementert i Norge, men kanskje er det en god ting det som kommer. Revisor er samfunnets tillitsperson og skal avdekke vesentlige feil i regnskapet som skyldes faktiske feil eller misligheter. Uten tvil svekker det tilliten til revisor mest hvis han ikke oppdager misligheter. Det er et sterkt argument til støtte for rotasjon av revisjonsfirma.

Italia har hatt firmarotasjon siden 1975. Studier derfra finner lavere regnskapskvalitet og honorarer etter bytte, men bevis på at revisjonsfirmaene priser seg høyere enn normalt siste året før rotasjon. Det kan tyde på at firmarotasjon har uheldige virkninger på konkurransen mellom revisjonsfirmaene.

Hvorvidt de negative konsekvensene av rotasjonsreglene er større enn overskuddet som skapes av færre misligheter i samfunnet, må fremtidig forskning studere nærmere.

Les videre (som en start):

Bauer (2015) – *The effects of client identity strength and professional identity salience on auditor judgments*

Cameran et al. (2015) – *Are There Adverse Consequences of Mandatory Auditor Rotation? Evidence from the Italian Experience.*

Singer & Zhang (2018) – *Auditor tenure and the timeliness of misstatement discovery.*

Aven et al. (2019) – *The valley of trust: The effect of relational strength on monitoring quality.*