

Sjekk dine lånevilkår og forsikringer før du tar ferie!

Det kan være svært lønnsomt! Husk at gjennom Revisorforeningens avtale med Danske Bank får du 1,99 % rente på boliglån – 1,90 % om du eller din ektefelle er under 34 år! Alt det praktiske rundt bankbyttet ordner Danske Bank for deg. De dekker også alle gebyrer og offentlige avgifter.

Sjekk også ut vilkårene vi har på skadeforsikring i Troll Forsikring. Les mer om bank og forsikringsavtalene under «Medlemsfordeler» på revisorforeningen.no.

Redusert kontingent for medlemmer som er fylt 70 år

Generalforsamlingen i Den norske Revisorforening har vedtatt at godkjente revisorer som er 70 år eller eldre skal ha redusert kontingent med virkning fra 2017. Kontingenten for denne gruppen er fastsatt til det halve av ordinær kontingent, dvs. 1000 kroner.

Vi har ansatt ny kurskoordinator

Elisabeth Fiksdal (40) er ansatt som ny kurskoordinator i Revisorforeningen. Hun har utdannelse innen prosjektledelse, reiseliv og grafisk design. Elisabeth har mange års erfaring som kurskoordinator fra Juristenes Utdanningssenter, Get Academy og Lederne. Hun tiltrådte stillingen 23. mai 2016.



God sommer!

Revisorforeningen har sommertid i månedene juni t.o.m. august. Vårt sentralbord er i denne perioden betjent fra kl. 08:00 til 15:00. Spørretjenesten er operativ gjennom hele sommeren, men det må påregnes noe lengre svartid i juli måned.

Vi ønsker alle våre medlemmer en riktig god sommer!



Dialog er nøkkelen til fornøyde kunder

Oppdatert informasjon, engasjement og god løpende dialog er nøkkelen til fornøyde og lojale kunder.

Kommunikasjonssjef Stephen Bråthen,
Den norske Revisorforening

I mai 2011 ble revisjonsplikten for de minste aksjeselskapene opphevet. Seks av ti aksjeselskaper har nå valgt bort revisjon. Tre av fire nystiftede selskaper stiftes uten

revisor og ytterligere heving av revisjonspliktgrensen er til vurdering.

Som om ikke dette er nok – konkurransen om kundene øker, både innen bransjen og fra andre profesjonelle aktører med høy kompetanse.

Disruptiv innovasjon skjer ikke i etablerte bedrifter, men hos de «sultne» utfordrerne, sier professor Tor Wallin Adreassen ved NHH. Utfordrere får fotfeste fordi de ser endrede behov og tilpasser seg dem, mens etablerte bedrifter taper fordi de tilpasser seg for sent.

Så dramatisk er det foreløpig ikke i vår bransje, men det er liten tvil om at det er et betydelig potensial for forbedring. Det bekreftes både i Revisorforeningens digitaliseringsundersøkelse og kundetilfredshets- og lojalitetsmålinger gjennomført av revisjonsselskapene selv.

Endringer er normalen

Det er lett å bli litt satt ut i diskusjonen om fremtid, digitalisering og endring. Ofte fordi den nettopp er overordnet, lett spekulativ og kanskje også litt skremmende. Det er ikke gøy å høre at «disse

Medlemssider

jobbene vil være borte om ti år», og finne at ditt yrke er blant dem.

Vi skal forsøke å bringe det hele ned på et praktisk nivå – til noe som har relevans i forhold til de utfordringene mange små og mellomstore revisjonsvirksomheter har.

Digitalisering dreier seg om endring – om å effektivisere arbeidsprosesser ved bruk av systemer og verktøy, men også om å anvende teknologi til å endre måten vi jobber på og kanskje også produktene vi leverer.

Evolusjon ikke revolusjon

Veldig mange revisjonsvirksomheter er godt på vei og gjør mye riktig. Kunsten er å være bevisst og systematisk. Ofte skal det ikke så mye til for å løfte seg teknologisk og gjøre leveransen til kundene bedre. Dette er evolusjon – ikke revolusjon.

Ambisjoner, intern forankring og god løpende kommunikasjon med klientene er helt avgjørende. Gode verktøy og systemer gjør alt mye enklere og mer effektivt.

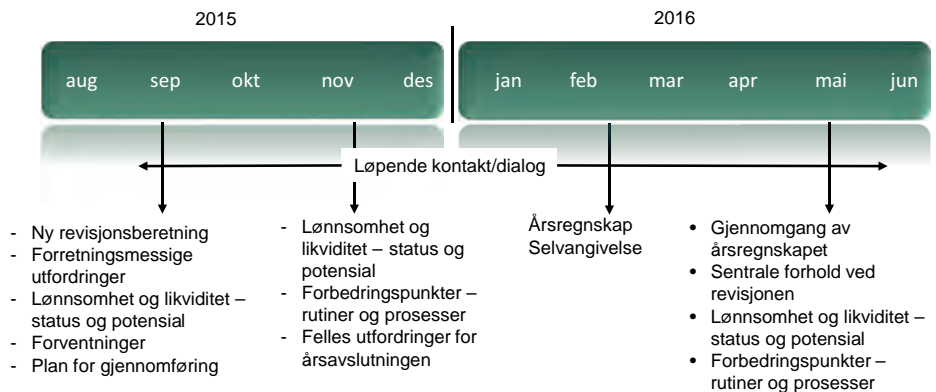
Legg en slagplan

Det er viktig å være i forkant og ta initiativ. Løpende kontakt og uoppfordret gi råd og veiledning er viktig for at kunden skal føle at du engasjerer deg i virksomheten. Det vil selvsagt være ulike behov hos kundene. Både størrelse og kompleksitet spiller inn. Systematisk oppfølging er imidlertid like viktig for små som for store kunder.

Du bør legge en plan for hvordan du over året kan følge opp hver enkelt. Med en telefon, et kundemøte eller en annen form for kontakt. Det kan eksempelvis være en tidsakse med aksjons- og oppfølgingspunkter, som også kan fungere som en intern ressursplanlegger. Nedenfor finner du et eksempel på en slik planlegger.

Ny revisjonsberetning – god innfallsvinkel

Den nye revisjonsberetningen som skal benyttes fra revisjonen av regnskapsåret 2016, kan være en god innfallsvinkel for å få i gang en bedre dialog med kunden. Selv om denne for mindre og mellomstore selskaper ikke representerer noen vesentlig innholdsmessig endring, er det gjort vesentlige forbedringer i struktur og språkbruk. Alt dette for at revisjonsberetningen skal bli mer informativ og lettere å forstå for brukerne.



I tillegg vil det kunne være hensiktsmessig for revisor å bruke «sentrale forhold ved revisjonen» som nå skal tas inn i revisjonsberetningen for børsnoterte selskaper, som et verktøy i den interne kommunikasjonen om revisjonen med selskapets styre og ledelse. Det vil kunne være nyttig for ledelsen og i tillegg øke den oppfattede verdien av revisjonen.

Betydningen av oppdaterte regnskaper

Gode verktøy er en viktig del av en god kundeleveranse. Viktigste er likevel tilgang til oppdaterte regnskaper.

Gode internettbaserte regnskapssystemer som er integrert mot bank, lønn, timeføring og andre viktige applikasjoner i virksomheten, gjør regnskapet mye mer relevant for ledelsen. Det gir også mange nye muligheter for revisor, som i dag ofte kun leverer tjenester som relaterer seg til årsregnskapet. Når det løpende regnskapet blir mer relevant for ledelsen, gir det også økte muligheter for revisor til å vise verdien og relevansen av revisjon og andre tjenester som vi er helt avhengige av.



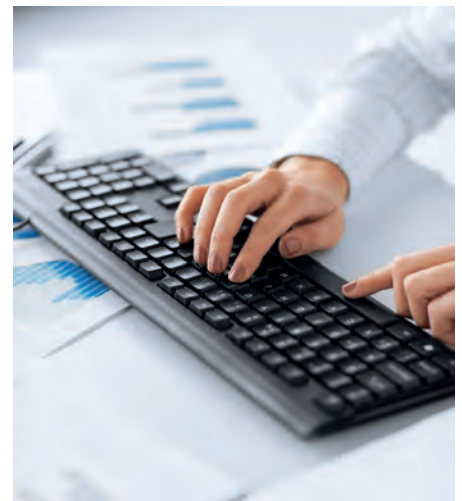
Systematisk oppfølging er viktig for både små og store kunder.

Større marked for rådgivningstjenester

En gjenganger i kundetilfredshetsmålinger i bransjen, er at kundene savner at revisor uoppfordret gir råd og veiledning. Dette kan kanskje ikke direkte tolkes som et ønske om økt innsalg av tilleggstjenester, men snarere et ønske om at revisor viser større interesse og engasjement for virksomheten og kommer med innspill om forbedringer. Trolig er det ikke så mye som skal til for å øke kundetilfredsheten flere hakk på dette området.

I dag finnes det gode, skreddersydde verktøy som kan støtte deg i kundeleveransen. Lederkilden er ett slikt verktøy. Med begrenset tidsbruk utarbeider du enkelt konkurrentanalyser, regnskapsanalyser og likviditetsrapporter for dine klienter.

Det er mange muligheter til å forbedre kundedialogen basert på slike og lignende analyser og på den måten kunne levere både revisjon og andre tjenester som oppfattes å være av stor verdi for kundene. Det er opp til deg å gripe dem. Det er fullt mulig også i et marked preget av større frivillighet å ha fornøyde og lojale kunder.



Tilgangen til oppdaterte regnskaper er viktig.



Maestro og Signant* gjør jobben mye enklere.

* Elektronisk signatur med Signant er innebygget i Maestro Årsoppgjør. Det er enkelt å lage ferdig årsregnskapet og la hele signaturprosessen gå automatisk.

Maestro Årsoppgjør er markedslederen innen programvare for årsoppgjør. Programmet er den enkleste veien til korrekt utfylte ligningspapirer og regnskap.

Programvaren er integrert med Altinn og åpner for elektronisk innlevering av økonomisk informasjon.

Systemet gir mulighet for innlevering av skjema til flere offentlig etater på en enkel, rask og sikker måte. Vi er stolte av å si at av alle fagsystemleverandører leverer vi flest årsoppgjør og likningspapirer via Altinn.

Flere tilleggsmoduler til Maestro Årsoppgjør finnes for utarbeidelse av nøkkeltallsanalyser, konsernregnskap og perioderegnskap.

Ta kontakt på telefon 02575
eller salg@maestro.no for mer informasjon og bestilling

maestro.no/arsoppgjør