

Ophef over PE-punten Getwalk-event

Er is onenigheid ontstaan over PE-punten die behaald zouden kunnen worden door het bijwonen van een event dat draait om korte sales pitches van softwareleveranciers.

Voor het Getwalk-event van de erkende PE-instelling DOCCO staan onder meer in het Financieele Dagblad advertenties waarin het event als volgt wordt aangeprezen: "In een spectaculaire setting demonstreren dertig softwareleveranciers live hun product. Op een immens groot podium krijgen ze acht minuten om hun innovatie te pitchen." Accountants kunnen volgens de organisatie vijf PE-punten behalen door deel te nemen aan het event. Kaarten kosten 495 euro, exclusief btw.

In [een artikel op Accountancyvanmorgen](#) laten Marco Moling en Guus Ham van de Novak in niet mis te verstane bewoordingen weten het niet eens te zijn met "PE-punten voor een reclamefeestje". "Waarom iemand 500 euro zou willen neertellen voor een dag met levende reclamefolders, is al enigszins onduidelijk. Maar dat deelnemers aan dit salesevent vijf PE-punten mee naar huis krijgen, is werkelijk onbegrijpelijk", aldus Moling en Ham.

'Accreditatie in behandeling'

Kort voor het artikel van Ham en Moling had de NBA al laten weten dat er een vertegenwoordiger van de NBA aanwezig zal zijn bij het event om te beoordelen of de inhoud kwalificeert als een gecertificeerde PE-cursus. "De NBA heeft deze aanvraag tot accreditatie nog in behandeling. Een vertegenwoordiger van de NBA zal Getwalk bijwonen. Aan de hand daarvan wordt besloten of gecertificeerde PE-uren kunnen worden toegekend aan Getwalk. Indien de NBA geen gecertificeerde PE-uren toekent, kan een accountant die van mening is dat het evenement heeft bijgedragen aan zijn permanente educatie hiervoor desgewenst PE-uren verantwoorden als niet gecertificeerde PE-activiteit in zijn vrije ruimte", aldus de NBA.

Vandaag liet de NBA in [De Telegraaf](#) weten ook aangedrongen te hebben op wijzigingen in het programma.

Tegen De Telegraaf zegt organisator Dirk Kreijkas van Docco dat de online aankondiging dat er hoe dan ook PE-punten te verdienen zijn, weggehaald wordt. Hij zegt echter nog altijd overtuigd te zijn dat het toekennen van PE-punten voor het event terecht is.

'Wetenschappelijk bewezen'

Fou-Khan Tsang, die het event opent, heeft op zijn beurt een [reactie geschreven](#) waarin hij uithaalt naar de NBA, Ham en Moling: "Tja, innovatie is soms een beetje verontrustend. Dat snap ik wel. Als 'smaakmaker' in de accountancy sta ik volledig achter het concept van Getwalk en ik ben ook nog van mening dat er in de huidige context PE-punten aan toegekend moeten worden." Volgens Tsang werkt het format van korte presentaties goed omdat het "wetenschappelijk bewezen" zou zijn dat de meeste deelnemers aan een seminar van 45 minuten na ongeveer tien minuten afhaken en aan andere zaken gaan denken.

In een reactie die inmiddels niet meer te zien is op [Accountancyvanmorgen*](#), reageert Guus Ham op [de column](#) van Fou-Khan Tsang: "We gunnen je graag de credits dat het een geniaal marketingconcept én briljant verdienmodel is: leveranciers betalen om hun product te mogen pitchen én bezoekers betalen om er naar te mogen luisteren (geschatte bruto opbrengst tenminste twee ton). Alsof je een STER-blok achter een betaalmuur zet. Waarbij het (inmiddels onzekere) vooruitzicht van vijf PE-punten de indruk wekt dat het evenement door de NBA van harte wordt aanbevolen. Dat wij en anderen er wat moeite mee hebben dat dit salesevent zo een studieuus tintje krijgt, mag dan misschien wat ouderwets zijn, maar in onze beleving bestaat educatie uit onafhankelijke kennisoverdracht door deskundige docenten."

Kamervragen

Naar aanleiding van de discussie en het bericht op de site van de NBA zegt kamerlid Henk Nijboer (PvdA) het bizar te vinden dat "een sector waar zulke kwaliteitsproblemen zijn de verplichte scholing blijkbaar zo weinig serieus neemt. De problemen zijn zo ernstig, onbegrijpelijk dat men denkt met een dagje congreslopen en niet te vergeten een hapje en een drankje onder de broodnodige bijscholing uit te komen. Ik vind dat de sector zich moet beraden op de huidige bijscholingspraktijken. Doel is dat men echt wat leert om de kwaliteit van het werk te verhogen. Dat moet ook worden gerealiseerd en dat kan niet door slechts het bezoeken van evenementen". Nijboer zal vandaag de volgende [Kamervragen](#) gaan stellen over de kwestie:

1. Hebt u kennisgenomen van het reclame-event Getwalk waar accountants voor deelname vijf PE-punten in het vooruitzicht worden gesteld?

2. Deelt u de mening, dat het tegen betaling van 598,95 euro luisteren naar sales pitches werkelijk niets te maken heeft met permanente educatie? Kunt u aangegeven hoe het dan kan, dat accountants vijf PE-punten in het vooruitzicht worden gesteld voor deelname aan een reclame-event?
3. Vindt u ook, dat de NBA op voorhand moet uitsluiten dat voor een dergelijk evenement PE-punten kunnen worden toegekend? Bent u bereid de NBA aan te spreken op hun halfslachtige houding in deze casus?
4. Deelt u de mening, dat de kwaliteit van de accountantscontrole nog steeds dient te worden verbeterd, dat serieuze scholing daar een belangrijke rol in speelt, maar dat bovenstaande evenementen niet bijdragen aan het verbeteren van de kwaliteit? En bent u het eens, dat dit het toekennen van PE-punten voor dit soort evenementen de kwaliteitsslag die de sector moet maken ondermijnt?
5. Kunt u aangeven welke acties worden ondernomen om ervoor te zorgen dat in het vervolg voor dit soort evenementen geen PE-punten in het voorzicht kunnen worden gesteld dan wel worden toegekend?
6. Hoe kijkt u in het algemeen aan tegen de kwaliteit van het 'cursusaanbod'? Bent u bereid met de sector in gesprek te gaan om ervoor te zorgen dat de bijscholing er ook echt toe leidt dat accountants betere kwaliteit leveren? Is alleen aanwezigheid bij evenementen dan voldoende of vindt u ook dat opgedane kennis moet worden getoetst?

** Reactie Accountancyvanmorgen: "Door een technische fout waren alleen de laatste zes reacties zichtbaar. Dit is inmiddels opgelost en alle reacties zijn weer zichtbaar."*

Deel dit artikel



GERELATEERD



Arnout van
Kempen

DISCUSSIE | Column | 08 oktober 2021

Innoveren tot je er bij neer valt

Innoveren gaat verder dan alleen automatiseren van wat handmatig werd gedaan. Een gezond beroep vraagt zich af waar het naar toe moet, meent Arnout van Kempen. →

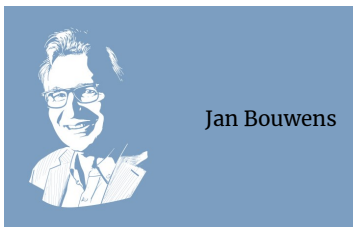


Pieter de Kok

DISCUSSIE | Column | 10 september 2021

Saroo

Welke hervormingsvragen van vandaag nog overblijven in 2035 weet Pieter de Kok niet, maar dat audit hightech wordt, met minimale interruptie van subjectief handelen... →



Jan Bouwens

DISCUSSIE | Column | 22 juli 2021

Innovatie onder druk

Het publiek zet druk op tekortschietende accountants. Vraag is of de professie onder deze druk wel de goede keuzes maakt. →



DATA | 15 juni 2021

Wie leidt de digitale dans tussen accountant en klant?

Hoe innovatief moet de accountant zijn? Is het ontbreken van slimme auditsoftware een dealbreaker? En zijn er al klanten die bij een offerte willen weten hoe het... →



NIEUWS | 11 juni 2021

NBA Opleidingen start weer met fysieke bijeenkomsten

Na een lange periode van online cursussen en trainingen organiseert NBA Opleidingen vanaf deze maand ook weer een aantal fysieke bijeenkomsten. →
