



## Customer due diligence

### Ken jouw klant

CDD is een term die je steeds vaker hoort, en 'Customer Due Diligence' staat vrij vertaald voor 'gepaste zorgvuldigheid bij klantbediening'. In onze samenwerking betekent dit dat we onze klant zo goed mogelijk moeten kennen en samen alert moeten zijn op integriteitsrisico's. Om een goed klantbeeld te kunnen vormen hebben we elkaar nodig. CDD is dan ook een gezamenlijke verantwoordelijkheid van jou als adviseur en ons als geldverstrekker. In deze brochure lees je hier meer over.

#### Dit zegt de wet

Om witwassen en terrorismefinanciering te voorkomen, is er de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). Deze wet verplicht iedere financiële dienstverlener om onderzoek te doen naar de integriteit van een aanvrager voordat hij/zij als klant wordt geaccepteerd.

#### Dit doen wij

Uiteraard willen wij alleen hypotheek verstrekken aan klanten die geen onacceptabele integriteitsrisico's met zich meebrengen. Daarom zijn wij extra alert op signalen die duiden op belastingontduiking, witwassen van crimineel verkregen gelden óf financiering van terrorisme of andere financiële delicten. Daarom kan het voorkomen dat wij in het acceptatietraject en bij klanten in beheer in bepaalde gevallen aanvullende vragen aan je stellen, en/of onderbouwende dossierstukken opvragen.

#### Dit verwachten wij van jou

Ook van jou wordt verwacht dat je zaken doet met betrouwbare klanten. Het is daarom van belang dat je je klant identificeert en de identiteit verifieert, en onderzoek doet naar de integriteitsrisico's van een klant. Wanneer een klant onacceptabele integriteitsrisico's met zich meebrengt, verwachten wij dat je geen financieringsaanvraag bij ons indient. Wanneer je tijdens het klantonderzoek relevante signalen opmerkt met betrekking tot de, in dit document benoemde risico-indicatoren, vragen wij je dit bij ons te melden zodat wij dit mee kunnen nemen in ons onderzoek.

#### Hoe kunnen wij jou helpen?

Om een goed klantbeeld te kunnen vormen, hebben wij elkaar dus nodig. Wij vragen je om bij elke aanvraag alert te zijn én een aantal onderdelen te controleren. Wij geven je daarom in 5 stappen een aantal tips om de klantintegriteit vast te stellen, zodat wij je aanvraag daarna snel en efficiënt kunnen verwerken. Mochten er vragen zijn en/of wil je bepaalde zaken bespreken, dan kun je uiteraard altijd contact met ons opnemen. Wij zijn bereikbaar op tel. [\(06\) 58942787](tel:0658942787) of via [compliance@vista-hypotheken.nl](mailto:compliance@vista-hypotheken.nl).

## Risico-indicatoren

Hieronder geven wij je in 5 stappen een aantal risico-indicatoren mee om de klantintegriteit te onderzoeken. Vraag hierbij op de verschillende onderwerpen goed door en leg relevante informatie vast en voeg relevante dossierstukken toe aan de hypotheekaanvraag.

### **Herkomst eigen vermogen**

Is er sprake van inbreng van eigen middelen voor bijvoorbeeld de aankoop van een woning? Dan is het belangrijk, in het kader van het “ken uw klant-beginsel” (Wwft) dat jij als adviseur vaststelt of de hoogte van het ingebrachte vermogen past bij de klantsituatie. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de leeftijd van de aanvrager in relatie tot inkomen/beroep en het ingebrachte en/of totale vermogen. Uitgangspunt is dat de herkomst van het vermogen plausibel is. Dit geldt in het bijzonder wanneer deze eigen middelen afkomstig zijn uit het buitenland. Bijvoorbeeld in geval van een schenking uit het buitenland. Een ingebracht vermogen vanaf EUR 250.000 dient altijd toegelicht te worden.

### **PEP**

Is je aanvrager een PEP (Politically Exposed Person)? Onder PEP's worden personen verstaan, die een prominente politieke functie bekleeden of hebben bekleed en de directe familieleden of naaste relaties van deze personen. PEP's hebben een verhoogd risico op het gebied van witwassen van gelden en financieren van terrorisme, waarbij bijzondere aandacht is voor de vermogenspositie van de PEP. Een voorbeeld van een PEP is een minister, parlementslid of ambassadeur.

Check het overzicht op de website van de AFM, onder 'Veelgestelde Vragen Wwft'. <https://www.afm.nl/nl-nl/professionals/veelgestelde-vragen/wwft-algemeen/pep>

### **Signalen**

Zijn er signalen welke de klantintegriteit negatief beïnvloeden? Dit kun je vast stellen op basis van bijvoorbeeld berichtgeving in de lokale media. Voor verder onderzoek kun je Google raadplegen.

*Indicatoren (bijvoorbeeld): negatieve nieuwsberichten (fraude, witwassen drugs, witwasverdenkingen – drugshandel – sluiting van onderpand i.v.m. drugsvondst)*

### **Hoog risico/sanctieland**

Controleer of de klant en andere betrokkenen mogelijk gelieerd zijn aan óf (financiële) binding hebben met een hoog risico land en/of (hoog risico) sanctieland. Vraag hierbij ook uit of de klant de afgelopen drie jaar in een midden of hoog risico FATF/sanctieland heeft gewoond.

Check het overzicht op de website van FATF:

<http://www.fatf-gafi.org/countries/#high-risk>

### **ABC-ABA constructies**

Controleer of er sprake is van een ABC of ABA transactie indien een onroerende zaak binnen een tijdsbestek van uiterlijk 12 maanden - tenminste - twee maal wordt verkocht.

### **De checkpunten op een rijtje**

- ✓ Verifieer vooraf de identiteit van de klant;
- ✓ Achterhaal de motieven voor de financiering;
- ✓ Controleer de inkomensbronnen van de klant;
- ✓ Controleer of het ingebrachte vermogen past bij het klantbeeld;
- ✓ Ga na of het klantbeeld in relatie tot genoemde risico-indicatoren signalen/bijzonderheden bevat;
- ✓ Noteer bijzonderheden in de financieringsaanvraag.