

TIPS BIJ HET KLANTONDERZOEK VAN EEN EXPAT OF KENNISWERKER

CDD is een term die u steeds vaker hoort. Letterlijk betekent Due Diligence 'gepaste zorgvuldigheid'. In onze samenwerking betekent dit dat we onze klant zo goed mogelijk moeten kennen en sámen alert moeten zijn. Dit geldt vanzelfsprekend ook voor klanten zoals expats of kenniswerkers. Om een goed klantbeeld te kunnen vormen hebben we elkaar nodig.

Dit overzicht kan een hulpmiddel zijn bij het vaststellen van een klantbeeld waardoor een aanvraag voor een expat of kenniswerker soepeler kan worden doorlopen.

Wij vragen u om bij elke aanvraag alert te zijn én een aantal items te controleren.

Voor expats/kenniswerkers kunnen o.a. de volgende zaken belangrijk zijn:

1. Controleer of de klant en andere betrokkenen mogelijk gelieerd zijn aan óf banden hebben met een sanctieland of een hoog risico land, bijvoorbeeld door werk of vermogen.
2. Roept de hoogte en/of herkomst van het ingebrachte vermogen van uw klant vragen op? Bent u van mening dat dit past binnen het totale klantbeeld?

Tip: check het overzicht voor een indicatie van hoog-risico-landen via <http://www.fatf-gafi.org/countries/#high-risk> en via <https://sanctionsmap.eu/#/main>

Dit zijn een aantal checkpunten die u kunt volgen bij het uitvoeren van het klantonderzoek:

1. Controleer vooraf de identiteit van de klant en stel de nationaliteit vast;
2. Achterhaal de motieven voor de financiering;
3. Controleer de inkomensbronnen van de klant;(ook als deze niet relevant zijn voor de financiering is het goed om hier inzicht in te hebben);
4. Controleer of het ingebrachte vermogen past bij het klantbeeld;
5. Ga na of het klantbeeld in relatie tot genoemde risico-indicatoren signalen / bijzonderheden bevat.

↳ **De volgende vragen kunt u aan uw klant stellen en kunnen u helpen de klantsituatie in kaart te brengen:**

- ☐ Heeft u banden met een sanctieland of een hoog risico land, bijvoorbeeld door werk of nationaliteit?
Zo ja, welke banden?
- ☐ Heeft u de laatste 3 jaren nog gewerkt/ gewoond in(land)? Ja/Nee
- ☐ Heeft u nu nog banden met(land)? Ja/Nee
- ☐ Wordt u persoonlijk geraakt door mogelijke sancties die aan het land opgelegd zijn/ onderneemt u activiteiten die mogelijk sanctie gevoelig zijn? Ja/Nee
- ☐ Heeft u nog vermogen in(land)? Ontvangt u inkomen uit (land)? Ja/Nee
- ☐ Heeft u onroerend goed in(land)? Ja, aantal .../ Nee
- ☐ Heeft u vermogen uit (land) meegenomen naar Nederland? Ja/Nee
- ☐ Hoe, waar en waarmee heeft u vermogen opgebouwd (bij grote sommen is onderbouwing noodzakelijk)
- ☐ Is er sprake van stortingen of transacties uit (land) die toelichting behoeven? Ja/Nee

Beantwoordt uw (expat/kenniswerker)klant deze vragen minimaal 1 keer met 'Ja'? Dan raden wij u aan de antwoorden vast te leggen in uw klantdossier. Zo kunt u mogelijke vragen die voortkomen uit het klantonderzoek door Obvion gemakkelijker beantwoorden. Dit kan het verloop van uw aanvraag mogelijk bespoedigen.