



Rabobank



Customer Due Diligence

Ken jouw klant

CDD is een term die je steeds vaker hoort. '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 vertellen we 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 deze als klant wordt geaccepteerd.

Dit doen wij

Wij willen alleen hypotheek verstrekken aan klanten die geen onacceptabele integriteitsrisico's met zich meebrengen. Wij zijn extra alert op signalen die duiden op witwassen van crimineel verkregen gelden, financiering van terrorisme of andere

financiële delicten. Daarom kan het voorkomen dat we in het acceptatie- én beheerproces soms additionele vragen aan je stellen of onderbouwende stukken opvragen.

Dit verwachten wij van jou als adviseur

We verwachten dat je zaken doet met betrouwbare klanten. Het is van belang dat jij jouw klant identificeert, 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 indient. Twijfel je tijdens het klantonderzoek over relevante signalen met betrekking tot de in dit document benoemde risico-indicatoren? Meld dit dan bij ons, zodat we dit mee kunnen nemen in ons onderzoek.

Hoe kunnen wij jou helpen?

Om een goed klantbeeld te kunnen vormen vragen wij je om bij elke aanvraag alert te zijn en om een aantal items te controleren. Hieronder geven we tips om de klantintegriteit vast te stellen, zodat wij jouw aanvraag snel en efficiënt kunnen verwerken. Mochten er vragen zijn en/of wil je bepaalde zaken bespreken, dan kun je altijd contact met ons opnemen. Ook voordat je een aanvraag indient.

Risico-indicatoren

De risico-indicatoren hieronder zijn voorbeelden om de klantintegriteit te onderzoeken. Vraag hierbij op de verschillende onderwerpen goed door, leg relevante informatie vast en vermeld bijzonderheden op dit gebied in het formulier 'Toelichting bijzonderheden risico-indicatoren'. Deze indicatoren zijn niet limitatief en dienen in samenhang beoordeeld te worden, waarbij combinaties van risicofactoren mogelijk zijn.

1. *Roept het ingebrachte en/of eigen vermogen van jouw klant vragen op? Ben je van mening dat het past binnen het totale klantbeeld?*

Denk (bijvoorbeeld) aan de leeftijd van de aanvrager in relatie tot inkomen/beroep en het ingebrachte en/of totale vermogen. Een ingebracht vermogen van meer dan 250.000 euro dient altijd toegelicht te worden.

2. *Heeft de klant een inkomen uit vastgoed en is de portefeuille groter dan 5 vastgoedobjecten en/of de gezamenlijke waarde van de objecten meer dan 1,5 miljoen euro?*

Geef dit dan aan ons door. Let op: vastgoed voor eigen gebruik, zoals de woning, een eigen bedrijfspand, een tweede woning en woning(en) voor studerende kinderen tellen niet mee.

3. *Controleer of er sprake is van een ABC transactie (AB-BC transactie).*

Indien een onroerende zaak binnen een tijdsbestek van uiterlijk 12 maanden - tenminste - twee maal wordt verkocht.

4. *Is jouw klant een PEP (Politically Exposed Person)?*

Onder PEP's worden personen verstaan, die een prominente politieke functie bekleden of hebben bekleed en de directe familieleden of naaste geassocieerden van deze personen. Check het overzicht op www.afm.nl.

afm.nl/professionals/veelgestelde-vragen/wwft-algemeen/pep

5. *Zijn er signalen die de klantintegriteit negatief beïnvloeden?*

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

6. *Controleer of de klant en andere betrokkenen mogelijk gelieerd zijn aan – of (financiële) binding hebben met – een hoog-risico land en/of een midden/hoog-risico sanctieland.*

Check het overzicht van indicatoren op <http://www.fatf-gafi.org/countries/#high-risk>

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 het formulier 'Toelichting bijzonderheden risico-indicatoren'.

