VISTA
hypotheken



KEN JE KLANT BROCHURE

Informatie over klantonderzoek
bij Vista Hypotheken

Alles draait om jou.

vistahypotheken.nl

Disclaimer: Wij maken in dit document geen afspraken. Dit document geeft je geen rechten en is onder voorbehoud van typefouten. Er staat algemene informatie in dit document. Het is mogelijk dat die informatie voor jouw klant niet geldt omdat de situatie anders is.

Inleiding

Als geldverstrekker zijn we verplicht om onderzoek te doen naar onze klanten. Dit volgt onder andere uit de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) en wordt klantonderzoek genoemd. We noemen dit ook wel KYC (Know Your Customer, 'ken je klant') of CDD (Customer Due Diligence, 'gepaste zorgvuldigheid bij klantbediening').

Vista wil alleen hypotheken verstrekken aan klanten die geen onacceptabele integriteitsrisico's met zich meebrengen. Bij een hypotheekaanvraag beoordelen wij dus niet alleen de gevraagde financiering, maar kijken wij ook naar mogelijke risico's op het gebied van financieel economische criminaliteit. We begrijpen dat dit vragen op kan roepen, zowel voor klanten als voor adviseurs. In deze brochure geven wij daarom graag meer informatie over hoe Vista omgaat met klantonderzoek.

Achtergrondinformatie

Financiële instellingen vervullen een belangrijke taak als 'poortwachter' van het financiële stelsel. Wij willen en moeten dan ook voorkomen dat criminele gelden in het financiële stelsel terechtkomen, om zo de integriteit van het financiële stelsel te handhaven. Om onze poortwachtersfunctie goed te vervullen, kijken wij zorgvuldig met welke klanten wij zaken doen. Dat doen we voordat iemand klant bij ons wordt en nadat iemand klant bij ons is geworden. De verplichting om klantonderzoek te doen volgt uit verschillende wetten en regels. Het gaat daarbij onder andere om de:

- Wet op het financieel toezicht (Wft);
- Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft);
- Sanctiewet 1977.

We identificeren klanten zorgvuldig, omdat we willen weten met wie we zaken doen. Wij vragen hierbij om een volledige kopie van je identiteitsbewijs. De Autoriteit Persoonsgegevens stelt dat een kopie van een identiteitsbewijs mag worden vastgelegd, als er een wettelijke verplichting bestaat tot het vaststellen van de identiteit van een klant. Deze verplichting is opgenomen in de Wwft. Meer informatie hierover vind je op de ***website van de Autoriteit Persoonsgegevens.*** Tevens zal de adviseur jouw identiteit verifiëren, volgens de richtlijnen van Vista.

Daarnaast vormen wij bij het klantonderzoek een totaal klantbeeld. Daarbij kijken we naar diverse risico-indicatoren. Dit doen we om signalen te herkennen die kunnen duiden op belastingontduiking, witwassen van crimineel verkregen gelden, financiering van terrorisme of andere financiële delicten. Vista wil namelijk voorkomen dat haar producten gebruikt worden voor dergelijke activiteiten, of dat haar dienstverlening in strijd is met de sanctieregelgeving.

Behalve bij de start van de klantrelatie, kijken wij ook doorlopend naar mogelijke integriteitsrisico's. Dit doen wij bijvoorbeeld door middel van monitoring op de transacties waar Vista bij betrokken is. Denk hierbij aan controle op (extra) aflossingen op je lening. Wij doen ook periodiek onderzoek naar klanten waarbij sprake is van verhoogde risico's.

Bij het klantonderzoek kijken wij uiteraard naar de aangeleverde documentatie. Daarnaast raadplegen wij mogelijk ook andere bronnen. De wettelijke grondslag voor de verwerking van persoonsgegevens (zoals beschreven in de Algemene Verordening Gegevensbescherming), wordt in het kader van klantonderzoek onder andere gevormd door de Wwft. Meer informatie over hoe Vista omgaat met persoonsgegevens vind je in ons ***Privacy Statement.***

Risico-indicatoren

Graag geven wij meer toelichting over enkele risico-indicatoren. Deze lijst is niet uitputtend. Dat houdt in dat er andere risico-indicatoren kunnen zijn waar wij naar kijken.

Herkomst eigen middelen

Bij de aankoop van een woning is er vaak sprake van inbreng van eigen middelen. Als Vista gevraagd wordt om een lening te verstrekken, is Vista betrokken bij deze transactie. Vista zal daarom beoordelen of het plausibel (aannemelijk) is dat het in te brengen vermogen een legale herkomst heeft. Hierbij is het belangrijk dat het bedrag aan (ingebracht) vermogen past bij de klantsituatie.
Denk bijvoorbeeld aan de leeftijd en het inkomen van de aanvrager. Overwaarde op een te verkopen woning die wordt overbrugd, wordt ook gezien als eigen inbreng. Overwaarde is het verschil tussen de verkoopopbrengst van de woning en de hypothecaire lening die hierop rust.

Welke informatie Vista nodig heeft om te kunnen beoordelen of de herkomst van de in te brengen middelen plausibel is, is per situatie verschillend. Dit is afhankelijk van de hoogte van de inbreng en de bron van de gelden. Uitgangspunt is dat uit de financieringsaanvraag moet blijken dat het plausibel is dat de eigen inbreng een legale herkomst heeft. Hiernaast geven wij voor een aantal vermogensbronnen aan hoe de herkomst van het geld aangetoond kan worden.

Let op!

indien de herkomst middels de hiernaast vermelde documenten aangetoond wordt, zal dit in de meeste gevallen voldoende zijn. Het is mogelijk dat wij om een aanvullende toelichting of extra documentatie vragen.

Documenten herkomst middelen

1. Spaargeld of beleggingen

Een overzicht waaruit blijkt hoe het bedrag is opgebouwd. Het is niet voldoende als wij enkel het saldo van een rekening zien. Wij willen inzicht in hoe het geld verkregen is: de inleg en het rendement (zoals dividend of koerswinst) dienen zichtbaar te zijn. Dit kan bijvoorbeeld blijken uit meerdere jaar-overzichten en/of belastingaangiften.

2. Overwaarde bij de verkoop van je woning

Naast een document waaruit de waarde van de woning blijkt, ontvangen wij graag een saldooverzicht van de hypotheek, inclusief de oorspronkelijke hoofdsom. Heb je extra afgelost, of de hypotheek volledig afgelost? Dan ontvangen wij graag documenten die de herkomst van dit geld laten zien. Is je woning al verkocht? Dan vragen wij je ook om een afrekennota van de notaris aan te leveren.

3. Geld uit een spaar-, beleggings- en/of levenhypotheek

Een brief of overzicht waaruit de opgebouwde waarde blijkt en een bewijs waarop de bijschrijving van het uitgekeerde bedrag staat.

4. Schenking

Een schenkingsovereenkomst en een bewijs waaruit de bijschrijving van het bedrag blijkt. Bij grote bedragen kan het zijn dat wij willen vaststellen hoe de schenker(s) het vermogen verkregen heeft/hebben. Let op: zie ook de informatie over een schenking in de Vista Hypothekengids.

5. Erfenis

Documentatie waaruit blijkt welk bedrag uit erfenis is verkregen. Zoals een bijschrijving van een notariskantoor waarbij vermeld wordt dat het gaat om een erfenis, een akte van de notaris of een kopie van de aangifte (of aanslag) erfbelasting.

6. Inbreng uit verkoop of verhuur van onroerend goed, anders dan de eigen woning

Documenten waaruit blijkt wanneer en uit welke middelen het onroerend goed verkregen is. Heb je onroerend goed verkocht, dan ontvangen wij graag de afrekennota van de notaris. Als er sprake is van inbreng uit huuropbrengsten, dan ontvangen wij graag een document waaruit dit blijkt.

Waar kijken wij naar?

Geografisch risico

Er kan sprake zijn van een verhoogd geografisch risico, indien een klant of andere betrokkene gelieerd is aan of financiële binding heeft met een land waarvoor verhoogde risico's gelden. Het kan daarbij gaan om een verhoogd witwas-, terrorisme-, corruptie- of sanctierisico. Het sanctierisico heeft betrekking op het risico om sanctieregelgeving te overtreden. Sommige personen of landen zijn gesanctioneerd, bijvoorbeeld in verband met schending van internationale vrede en veiligheid. Dat betekent dat er beperkingen gelden voor deze personen of landen. Als een klant (financiële) binding heeft of heeft gehad met een land dat verhoogde risico's kent ten aanzien van witwassen, terrorismefinanciering, corruptie of sancties, kan dit reden zijn om verder onderzoek te doen. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer er gelden worden ingebracht die opgebouwd zijn in een land waarvoor verhoogde risico's gelden.

Politiek Prominente Personen

Een Politiek Prominent Persoon (ook wel PEP, 'Politically Exposed Person') is een persoon die een prominente politieke functie bekleedt of bekleed heeft. Directe familieleden of naaste relaties van deze persoon worden ook gekwalificeerd als PEP. Een voorbeeld van een PEP is een minister, parlementslid of ambassadeur. PEP's brengen een verhoogd risico op het gebied van witwassen van gelden en financieren van terrorisme met zich mee, waarbij bijzondere aandacht is voor de vermogenspositie van de PEP. Dit houdt in dat wij het volledige vermogen, inclusief herkomst daarvan, willen kunnen vaststellen. Op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme dienen financiële instellingen een verscherpt klantonderzoek uit te voeren wanneer er sprake is van een PEP.

Meer informatie en uitleg vind je op
de website van de AFM.

Signalen

Er kan sprake zijn van negatieve signalen over de integriteit van een klant. Deze signalen volgen vaak uit de (lokale) media. Negatieve signalen kunnen voor Vista reden zijn om verder onderzoek te doen.

Snelle verkoop van hetzelfde onroerend goed

Als onroerend goed binnen twaalf maanden tenminste tweemaal wordt verkocht, wordt dit ook wel een ABC- of ABA-constructie genoemd. Deze constructies brengen risico's met zich mee. Bij een ABC-constructie zijn drie partijen betrokken: partij A levert aan partij B en partij B levert aan partij C. Bij een ABA-constructie zijn twee partijen betrokken: A levert aan B en B levert weer terug aan A. Bij een ABA-constructie zal Vista geen financiering verstrekken. Als er sprake is van een ABC-constructie, dan doet Vista hier verder onderzoek naar. Deze aanvragen moeten daarom voorgelegd worden. Een goede onderbouwing van de aanvrager en/of adviseur is hierbij van belang.



Wat verwachten wij van adviseurs?

Om een goed klantbeeld te kunnen vormen hebben we elkaar nodig. KYC ('ken je klant') is dan ook een gezamenlijke verantwoordelijkheid van jou als adviseur en ons als geldverstrekker. Vista verwacht van jou dat je zaken doet met betrouwbare klanten. Het is daarom van belang dat je de 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 bij ons indient, of direct contact met ons opneemt om dit te melden. Wanneer je tijdens het klantonderzoek relevante signalen opmerkt met betrekking tot de risico-indicatoren uit deze brochure, vragen wij je dit direct bij ons te melden, zodat wij dit mee kunnen nemen in ons onderzoek. Vraag goed door op de verschillende onderwerpen, leg relevante informatie vast en voeg relevante dossierstukken toe aan de hypotheekaanvraag.

Vista vraagt iedere nieuwe klant om het klantbeeldformulier in te vullen en terug te sturen. Dit helpt ons om onze klanten goed te kennen. Je vindt het formulier op ***www.vistahypotheken.nl/docs/klantbeeldformulier.pdf.***

Een aantal aandachtspunten:

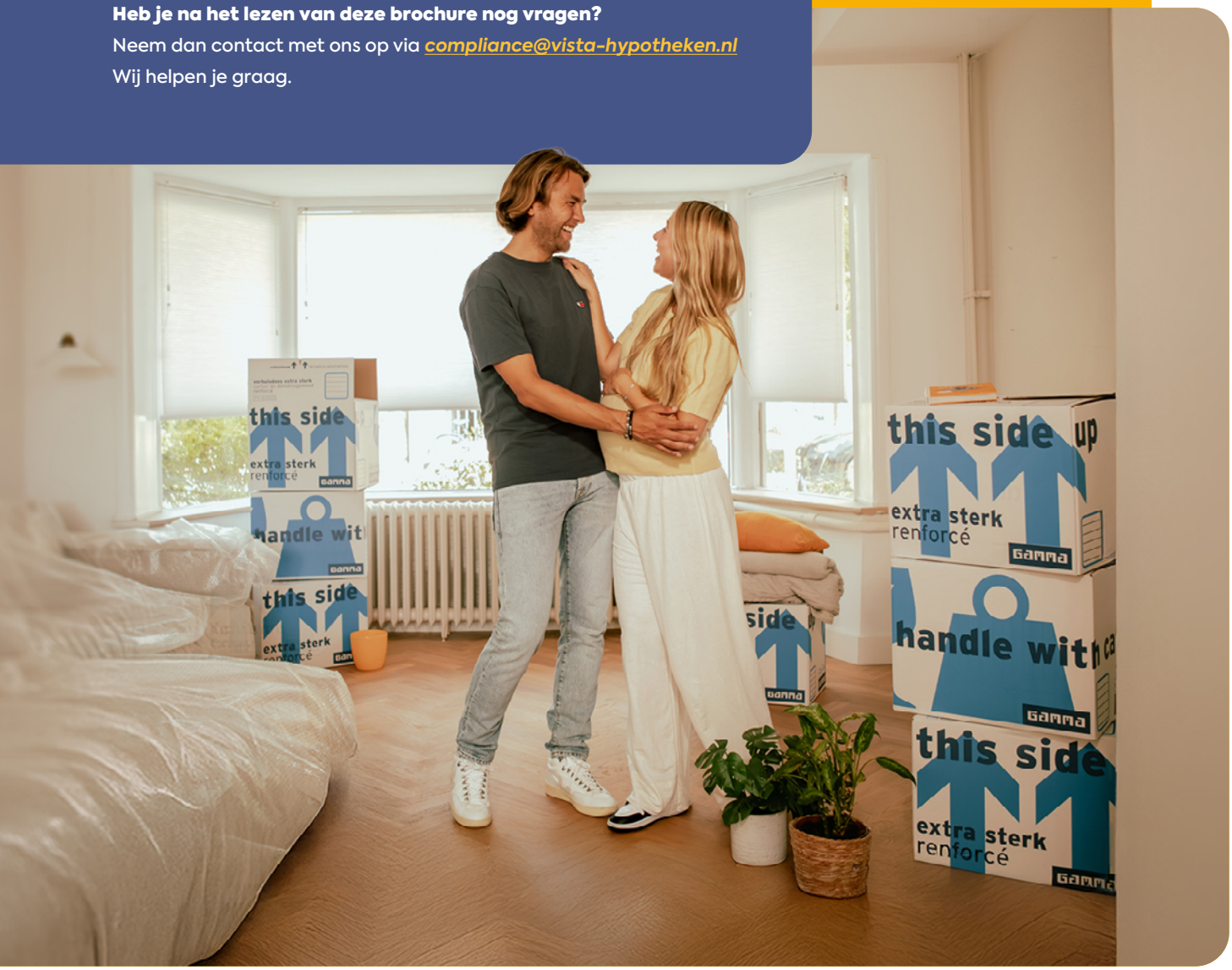
- Verifieer vooraf de identiteit van de klant;
- Achterhaal de motieven voor de financiering;
- Controleer de inkomensbronnen van de klant;
- Controleer of het ingebrachte vermogen past bij het klantbeeld;
- Ga na of het klantbeeld in relatie tot genoemde risico-indicatoren signalen/bijzonderheden bevat;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

Wat verwachten wij van klanten?

Als je klant bij ons wilt worden, of als je al klant bij ons bent, verwachten wij dat je ons juist en volledig informeert. Als wij tijdens het acceptatieproces of na verstrekking van de hypotheek vragen om aanvullende informatie, vertrouwen wij op je medewerking. Uiteraard proberen wij je hier zo goed mogelijk bij te helpen. Als wij onvoldoende of onjuiste informatie ontvangen, kunnen wij onze (wettelijke) verplichtingen niet nakomen. Dit kan ertoe leiden dat wij geen overeenkomst aangaan of onze dienstverlening beëindigen.

Contact

Heb je na het lezen van deze brochure nog vragen?
Neem dan contact met ons op via *compliance@vista-hypotheken.nl*
Wij helpen je graag.



VISTA
hypotheken