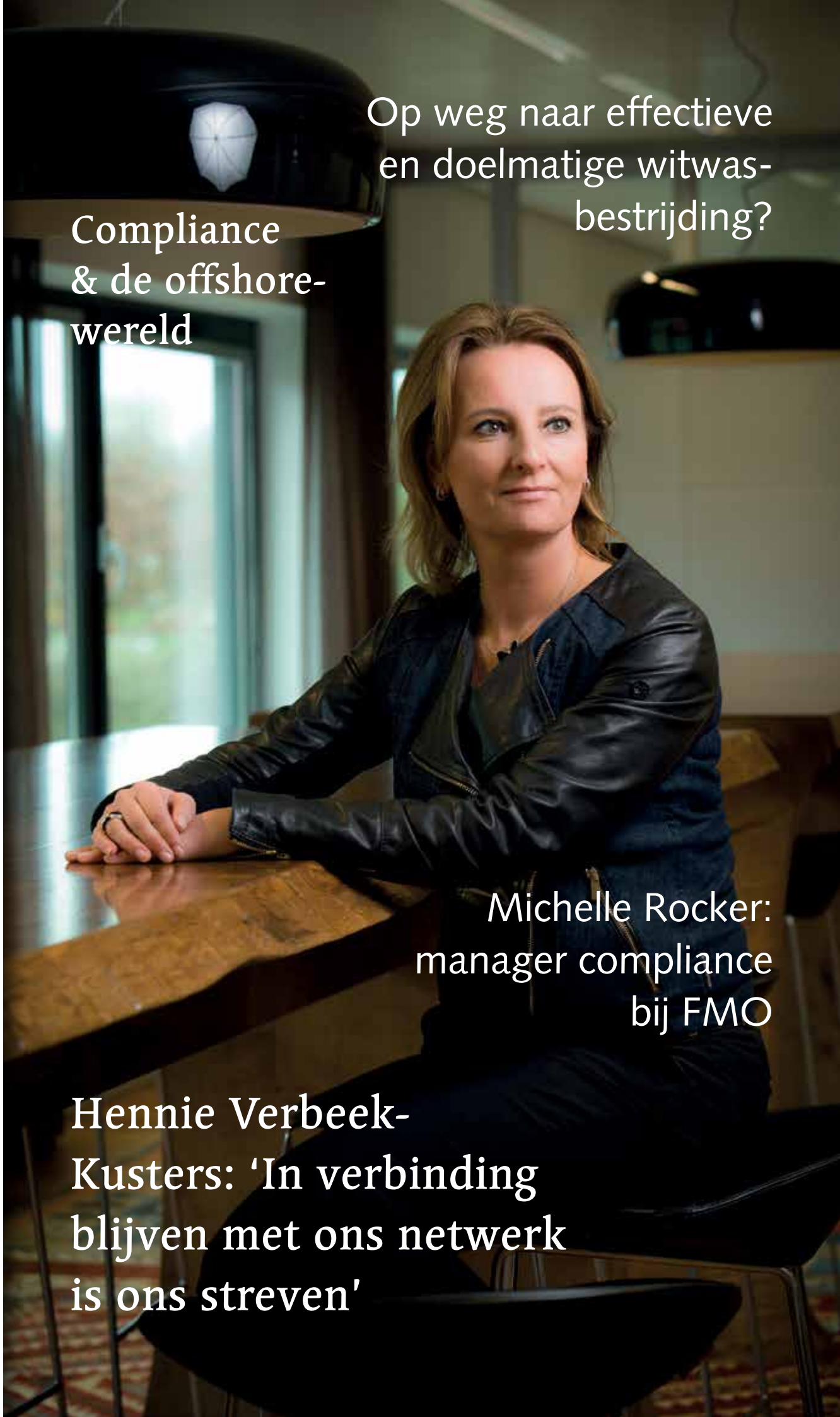


Compliance
& de offshore-
wereld

Op weg naar effectieve
en doelmatige witwas-
bestrijding?

Michelle Rocker:
manager compliance
bij FMO

Hennie Verbeek-
Kusters: 'In verbinding
blijven met ons netwerk
is ons streven'



Colofon

De Compliance Officer is het vakblad voor compliance officers en andere betrokkenen bij het compliance-proces. De doelgroep bestaat uit compliance officers, bestuurders, toezichthouders, secretarissen van de vennootschap en bedrijfsjuristen die betrokken zijn bij het uitvoeren van compliance-taken.

Redactie:

Sharon Karsten (bureauredactie) en Cora Wielenga (eindredactie)
Tel 088 99 88 100 E-mail:
redactie@complianceofficer.nl

Aan deze editie werken

verder mee: Rutger de Doelder, Arjan Doevendans, Musa Elmas, Jan van Koningsveld, Joost Montens, Björn Schuitemaker, Peter Steenwijk, Geert Vermeulen.

Fotografie: Wilco van Dijen

Vormgeving: Tangram Studio

Druk: Platform P, Rotterdam

Uitgever: Nederlands Compliance Instituut, Postbus 5111, Capelle aan den IJssel

Advertenties: Diane Bakker
Tel 088 99 88 100 E-mail:
bakker@compliance-instituut.nl

Nieuwsfeiten, ingezonden artikelen en personeelsmutaties kunt u per e-mail doorgeven aan redactie@complianceofficer.nl.

Het abonnement is gratis voor de doelgroep. Abonnees buiten de doelgroep: € 50 (bij 4 edities).

Oplage 3.100 exemplaren
ISSN 1878-7991

www.complianceofficer.nl



Inhoud

- 3 Van de redactie
- 4 Interview Hennie Verbeek-Kusters
- 8 **Compliancethema**
Witwassen: Hoe zat het ook alweer?
- 12 Q&A Wwft
- 13 **Compliancecolumn**
- 14 **Compliancethema**
De Vierde Europese Anti-witwasrichtlijn: op weg naar effectieve en doelmatige witwasbestrijding?
- 18 **Speakers' Corner**
Compliance & offshorewereld: 'Je ziet het pas als je het doorhebt'
- 22 **De compliance officer van**
FMO, Michelle Rocker
- 26 **Speakers' Corner**
Zeggen wat je doet en doen wat je zegt
- 30 **Compliance case**
Corruptiebestrijding in de praktijk
- 35 **Complianceboek**
- 36 **Compliance-agenda**

White washing?



Zo'n dertien jaar geleden stond er bij een Nederlandse financiële onderneming een nogal wat bijzondere vertaling van witwassen op hun website: white washing. Het was leuk gevonden... Het gaf voor ons aan dat de term witwassen of de term 'money laundering' nog onvoldoende bekend was. Nu zal dat niet meer zo snel voorkomen. In de Nederlandse pers wordt er met enige regelmaat over witwassen geschreven. In 2016 weten veel mensen die in de financiële sector werkzaam zijn, wat witwassen is en wat de fasen zijn die doorlopen worden om te kunnen witwassen. Door het jarenlange en steeds strenger wordende toezicht weten veel meer medewerkers van banken in hoeverre hun organisatie risico loopt op witwassen. Er zijn dagelijks duizenden mensen in Nederland bezig met de bestrijding van witwassen. Je zou er daardoor bijna vanuit gaan dat de kennis over witwassen voldoende is ingeburgerd.

Wat schetste mijn verbazing? Blijkbaar komt het nog voor dat er banken zijn in Nederland die aangeven geen witwasrisico te hoeven bestrijden omdat er geen contante geldstromen zijn. Blijkbaar komt het nog voor dat er een overduidelijke ongebruikelijke transactie niet aan FIU-Nederland wordt gemeld vanwege het klantbelang. Na meer dan twintig jaar bestrijding van witwassen, hebben we het blijkbaar nog niet op de rails met zijn allen. We leerden het afgelopen jaar dat nog niet iedere compliance officer in Nederland die dit thema in zijn dossier heeft, weet wat witwassen eigenlijk is. In dit themanummer over witwassen besteden we daarom aandacht aan de basisprincipes van witwassen. In het back-to-basics-artikel van

mijn collega Musa Elmas worden de basisstappen van het witwassen uitgelegd. Want zonder deze basiskennis is de bestrijding van witwassen kansloos. Daarnaast beantwoordt Musa in een ander kort artikel een paar vragen waar veel organisaties tegenaan lopen als het gaat om het implementeren van witwasregelgeving. Hoe zit het nu met dat kopietje van het paspoort? Mogen we dat wel of niet in de dossiers opnemen?

Hoewel er nog organisaties zijn die dus nog niet weten welke witwasrisico's zij lopen, zijn er tegelijkertijd veel organisaties die juist heel goed de witwasrisico's in kaart hebben gebracht. Voor deze editie hebben we de compliance officer van een hele speciale organisatie geïnterviewd: Michelle Rocker van FMO Bank. Doordat deze bank juist opereert in landen waar de meeste banken verre van blijven, vraagt dit een weloverwogen en doordacht CDD-beleid. Ik vind het erg mooi dat we de aanpak van FMO Bank in dit nummer door de ogen van hun compliance officer mogen belichten.

Daarnaast laten we Hennie Verbeek-Kusters van FIU-Nederland aan het woord. Voor veel compliance officers is het niet helemaal duidelijk wat er met hun melding aan FIU-Nederland gebeurt. Des te mooier dat we een kijkje in deze bijzondere keuken mochten nemen.

'White washing' zal niet meer zo snel als vertaling van witwassen worden gekozen. We weten inmiddels veel meer van alle technieken die gebruikt worden, waar we de grootste risico's lopen en hoe we de strijd kunnen aangaan. Maar we zijn er nog niet. Nog niet iedere compliance officer die verantwoordelijk is voor witwasbestrijding binnen zijn organisatie kan het proces goed duiden. En aan de andere kant zijn er compliance officers, en zelfs gehele organisaties, die doorslaan in procedures volgen en vanuit angst maar niet die ene hoogrisicoklant accepteren. Dat is jammer, want was dat nu de bedoeling van CDD- en witwasregelgeving? Het zoeken van een goede balans is hier, zoals vaker, het toverwoord. CDD betekent namelijk ook risico's durven nemen.

Cora Wielenga

A portrait of Hennie Verbeek-Kusters, a woman with shoulder-length brown hair, wearing a light blue blazer over a light blue button-down shirt. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred indoor setting with a whiteboard on the right side.

Hennie Verbeek-Kusters:

**'In verbinding
blijven met ons
netwerk is ons
streven.'**

De Financial Intelligence Unit-Nederland (FIU-Nederland) is de organisatie waar meldplichtige instellingen ongebruikelijke transacties moeten melden. Aan het hoofd van de organisatie staat *Hennie Verbeek-Kusters*. De ontvangst in het moderne kantoor in Zoetermeer is hartelijk en de sfeer is vriendelijk. Hennie Verbeek geeft Sharon Karsten een kijkje in de keuken van de FIU. Een bijzondere organisatie met een belangrijke missie: het bestrijden van witwassen en terrorismefinanciering.

Hoe ziet de organisatie van FIU-Nederland er in de dagelijkse praktijk uit en wat zijn jullie activiteiten?

"FIU is een onafhankelijke organisatie die beleidsmatig verantwoording aflegt aan het ministerie van Veiligheid en Justitie, met het ministerie van Financiën op de achtergrond. Beheersmatig worden we ondersteund door de nationale politie. De dagelijkse aansturing en de operationele keuzes die gemaakt worden, dat doen we geheel zelfstandig. Omdat we een zelfstandige organisatie zijn, komen er diverse organisatorische en beleidsmatige vraagstukken op ons af. Het servicecentrum is de plek waar je terecht kunt voor vragen. Er is ook nog een medewerker van ons op de Antillen gestationeerd, daar de FIU niet alleen voor Nederland werkt, maar ook voor Caribisch Nederland. Hij onderhoudt contact met de melders op Bonaire, St. Eustatius en Saba. Onze hoofdactiviteiten zijn op te splitsen in twee elementen. Het eerste is de core business van de FIU: meldingen verwerken, analyses uitvoeren, onderzoeken doen en dossiers opleveren die daarna hun weg vinden naar de opsporingsinstanties. Het tweede element zijn de accountmanagers en relatiebeheerders die de verbinding maken met de buitenwereld; met de melders, de opsporingsdiensten en met de toezichthouders. Er werken in totaal zevenenvijftig fte's bij de FIU."

Zevenenvijftig fte's, dat lijkt mij niet veel gelet op de missie van de FIU. "Dat klopt, het is ook niet veel. Het betekent dat we altijd keuzes moeten maken tussen zaken die we wel of niet gaan oppakken, dat we zo efficiënt mogelijk moeten werken. We hebben sinds een paar jaar een heel goede analysetool, waarmee we meer en complexere analyses kunnen uitvoeren. Dit soort IT-oplossingen dragen eraan bij dat we met een relatief kleine club efficiënter kunnen werken en meer zaken aankunnen.

Tegelijkertijd constateren we dat de keuzes die we moeten maken niet eenvoudiger worden."

Ik kan mij voorstellen dat het maken van die keuzes soms heel lastig kan zijn. Ervaart u dat ook zo? "Ja en nee. Het liefst wil je elke melding optimaal verwerken en zo goed mogelijk doorzetten. Aan de andere kant: wij werken verbindend en zetten onze dossiers door naar organisaties die op hun beurt ook maar een bepaalde capaciteit aankunnen. In de praktijk zou dat kunnen betekenen dat we potentiële zaken op het spoor zouden kunnen komen die we doorzetten, maar dat er vervolgens geen capaciteit voor is om er opvolging aan te kunnen geven. Dat is een realiteit waar we ons bewust van zijn. We willen voortdurend in verbinding staan met onze omgeving en kijken daarom ook naar welke thema's bijvoorbeeld opsporingsdiensten hebben en welke prioriteiten zij stellen binnen deze thema's. We proberen om op die thema's en prioriteiten aan te leveren. Waarbij gezegd dat we oog blijven houden op alles wat er binnenkomt, zodat we kokervisie voorkomen en nieuwe trends op tijd kunnen onderkennen en kunnen analyseren. Dit zijn keuzes waarover we afspraken hebben gemaakt binnen het managementteam, omdat het gewoonweg onze taak is om nieuwe dingen op het spoor te komen. Het kan resulteren in een advies aan een van de departementen, of in een signaal naar de opsporingsdiensten of naar de meldende sector in zijn geheel."

Wat is de rol van de FIU-Nederland op het gebied van de bestrijding van witwassen, financiering van terrorisme en andere vormen van criminaliteit?

"Witwassen staat nooit op zichzelf en hangt altijd samen met een andere vorm van criminaliteit. Dat betekent dat met de informatie die wij verstrekken ook andere vormen van criminaliteit aangepakt kunnen worden. De FIU heeft

Compliance officers, laat jullie horen; jullie zijn meer dan welkom!

een heel unieke positie, bevindt zich op het snijvlak tussen het publieke en private domein. We zijn de eerste ontvanger van de meldingen uit de private sector; informatie waarin nog niet eens een verdenking hoeft te schuilen. Met de onderzoeken die we kunnen doen en de onderlinge matches die we kunnen maken, kunnen we heel bruikbare informatie opleveren welke als bewijsmiddel of als stuurinformatie richting de opsporingsdiensten kan worden gebruikt. Als bewijsmiddel, omdat financiële transacties onweerlegbaar zijn, het zijn keiharde gegevens. Als stuurinformatie naar de opsporingsdiensten, omdat zij dan bijvoorbeeld in beeld krijgen dat bepaalde personen met elkaar verbinding hebben of dat er geld is overgemaakt van A naar B, en ze op basis van die informatie verder kunnen. Soms geldt onze informatie als indicatie voor een ander onderliggend delict. Met name in de drugscriminaliteit zie je dat financiële bewegingen een indicator kunnen zijn voor waar de drugs vandaan komt, waar het geld naartoe gaat en welke omwegen het geld daarbij maakt. Bestrijding van terrorismefinanciering speelt ook nadrukkelijk een rol, daar kijken we goed naar."

Terrorismefinanciering is een belangrijk thema. Welke thema's zijn daarnaast nog belangrijk voor de FIU?

"Op dit moment vraagt terrorismefinanciering onze aandacht. Met name na de recente aanslagen in Parijs zie je dat alle FIU's gezamenlijk hieraan werken. Verder kijken we naar de thema's witwassen in relatie tot de BES, witwassen in relatie tot corruptie, crimineel vermogen – om dit op het spoor te komen en om te zien waar het neerslaat zodat het ontnomen kan worden – drugs, fraude en migratie-gerelateerde criminaliteit. En waar we heel alert op zijn én blijven – dat hebben we ook heel nadrukkelijk in ons jaarplan opgenomen – zijn significante veranderingen in het meldpatroon. Bij veranderingen willen we weten wat er precies gebeurt, wat erachter zit. De private sector speelt daarbij een belangrijke rol; zij zijn immers de eersten die nieuwe ontwikkelingen kunnen detecteren en daarvan zullen wij zoveel mogelijk moeten profiteren. Naast deze operationele thema's is en blijft het ons streven om voortdurend met ons netwerk in verbinding te blijven en hen zo goed en efficiënt mogelijk te voorzien van informatie. We zijn daarvoor niet alleen met de politie

in gesprek, maar ook heel nadrukkelijk met de FIOD. De FIOD heeft het Anti Money Laundering Centre opgericht en daarmee staan we in nauwe verbinding. We zijn tevens verbinding aan het leggen met andere bijzondere opsporingsdiensten, zoals die van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Die investeert veel in het voorkomen van uitkeringsfraude en daarbij kunnen wij behulpzaam zijn. Binnen gemeenten zie je juist een integrale aanpak van criminaliteitsvormen. Wij proberen, via de politielijn, gemeenten zo goed mogelijk te voorzien van informatie ter ondersteuning in de bestrijding van financiële criminaliteit. Overigens heeft IT hierbij een belangrijke taak. We gaan dit jaar dan ook een belangrijke IT-stap zetten. Op dit moment stellen wij onze informatie beschikbaar aan de opsporingsdiensten middels het systeem Blueview. Nu zijn we in de aanloop naar het ter beschikking stellen van onze informatie in de Basisvoorziening Informatie van de politie. Als dat lukt, dan betekent het dat politie en opsporing zelf meer analyses kunnen gaan uitvoeren op basis van onze informatie. Voor ons betekent het dat we analyses die we normaal gesproken in opdracht van politie of opsporing uitvoeren, kwijtraken. Hierdoor houden we meer tijd over voor onze eigen analyses. Zo kunnen wij én zij effectiever en efficiënter werken."

Hoe verloopt de samenwerking tussen de verschillende FIU's, zowel binnen Europa als internationaal gezien?

"We kennen twee heel belangrijke samenwerkingsvormen. De ene is de Egmont Groep: een internationaal FIU-samenwerkingsverband welke als doel heeft de internationale gegevensuitwisseling tussen de FIU's te verbeteren. Er zijn momenteel honderd eenenvijftig FIU's aangesloten bij de Egmont Groep. De Egmont Groep stelt ons in staat om specifieke FIU-informatie met elkaar te delen via het beveiligde Egmont Secure Web. Deze onderlinge informatie-uitwisseling is zeer nuttig aangezien witwas- en criminele activiteiten vrijwel altijd over de landsgrenzen heengaan. Daarbij stelt het ons in staat om wereldwijd met elkaar analyses uit te voeren en een compleet beeld te vormen. De andere samenwerkingsvorm is het Europese FIU-platform. Dit is een expertgroep die door de Europese Commissie in het leven is geroepen, met het doel om de informatie-uitwisseling tussen de Europese FIU's te optimaliseren. Europese informatie-uitwisseling vindt plaats via het beveiligde FIU-net. De Europese FIU's gaan regelmatig met de Europese Commissie in gesprek over thema's rondom witwassen en terrorismefinanciering en zij adviseren de Europese Commissie in gezamenlijkheid."

Op welk moment in het proces wordt er contact gezocht met een collega-FIU? "Als we een melding binnenkrijgen of een verzoek vanuit de opsporing, en

het is aannemelijk dat er potentiële informatie buiten Nederland zou kunnen liggen, dan dienen we een informatieverzoek in bij de plaatselijke FIU. We delen de bij ons beschikbare informatie over de betreffende casus met de plaatselijke FIU via het beveiligde portaal. Vervolgens vult de plaatselijke FIU deze informatie aan – voor zover zij over aanvullende informatie beschikken – en stuurt zij het hele pakket via hetzelfde beveiligde portaal weer naar ons terug. Soms leidt een informatieverzoek tot een wederzoek vanuit de plaatselijke FIU, bijvoorbeeld omdat zij op basis van onze gegevens een ander mogelijk delict op het spoor zijn gekomen en meer informatie gewenst is."

Bij wie ligt het initiatief bij samenwerking?

"De vragende partij neemt het voortouw. En komt er een moment dat de informatie verstrekt zou moeten worden aan de opsporingsdiensten, dan moet de initiatiefnemende FIU daarvoor eerst toestemming vragen aan de informatieleverende FIU. Als de informatieleverende FIU toestemming verleent, dan komen beide FIU's tegelijkertijd in actie en melden zij het ieder bij hun plaatselijke opsporingsdienst. Het land welke uiteindelijk het initiatief neemt om het strafrechtelijk onderzoek te starten, kan vervolgens contact leggen met beide opsporingsdiensten. Op dat moment eindigt tevens de rol van de FIU en neemt de opsporingsdienst het stokje over."

We snappen
hoe belangrijk
terugkoppeling is

Wat kunt u vertellen over de terugkoppeling van FIU-Nederland over de opvolging van gemelde ongebruikelijke transacties?

"Terugkoppeling is iets waar we heel veel energie in stoppen, omdat het meer is dan alleen vertellen wat je allemaal gedaan hebt. En omdat we snappen hoe belangrijk het is. Terugkoppeling stelt instellingen uiteindelijk in staat om hun eigen processen beter in te richten.

In de Wwft is verankerd dat terugkoppeling ook op geaggregeerd niveau kan plaatsvinden en dat is wat we steeds meer doen. Om de twee weken plaatsen we een geanonimiseerde case op onze site, waarin we een melding toelichten en wat

het verdere verloop is geweest van die melding. Ook in ons jaaroverzicht wordt beschreven wat we hebben gedaan met inkomende meldingen, aangevuld met casussen. En we hebben relatiemanagers die in contact staan met verschillende branches. Zij brengen in kaart welke behoeften er binnen de branches zijn en voorzien de sectoren van informatiebladen. Als er iets is waarvan het belangrijk is om het direct met de branche te delen, dan gaat er een nieuwsflits uit.

Nog een mooie vorm van terugkoppeling is dat opsporinginstanties, onder aanvoering van de officier van justitie, met elkaar opsporingsonderzoeken bekijken om te zien of daarin typologieën waarneembaar zijn. Indien er een typologie kan worden benoemd, dan stelt het Hoofd FIU-Nederland deze vast en stelt deze ter beschikking aan instellingen, bijvoorbeeld via onze site. Het zijn al met al heel diverse vormen van terugkoppeling geven."

Kunt u een casus benoemen die indruk op u heeft gemaakt, dan wel een die succesvol is afgerond?

"Vorig jaar hebben we een analyse uitgevoerd, die uiteindelijk heeft geleid tot een inbeslagname van in eerste instantie € 2 miljoen euro op o.a. Curaçao. Het begon met een ogenschijnlijk simpele melding bij ons, niet zo bijzonder allemaal. Maar een van onze onderzoekers is naar aanleiding van die melding de Duitse FIU gaan bevragen. Daaruit kwam informatie naar voren die leidde naar de Antillen. Door vervolgens verder navraag te doen op o.a. de Antillen en door alle informatie aan elkaar te koppelen, vielen ineens een heleboel puzzelstukjes op hun plaats en konden de opsporingsdiensten worden ingelicht. Met inbeslagname als resultaat. Het is een mooi voorbeeld waartoe een enkele melding kan leiden en het behaalde resultaat geeft voldoening. Of het voorval waarbij we een melding kregen over een persoon die op de dag van de melding € 40.000,- cash wilde ophalen bij een bank voor de aankoop van onroerend goed in een ander land. Wij hebben toen direct contact gezocht met de FIU in dat betreffende land en al snel bleek dat de persoon voorkwam in fraudeonderzoeken. Deze informatie hebben we doorgespeeld naar de opsporingsinstantie die nog dezelfde dag beslag heeft gelegd op het bedrag. Dit alles binnen een dag, het kan dus heel snel gaan."

Tot slot: heeft u nog een mededeling voor compliance officers?

"Ik zou willen zeggen: compliance officers, laat jullie horen! Jullie zijn meer dan welkom. We hebben allebei verschillende rollen, maar we vervullen een gezamenlijke taak en we hebben elkaar nodig. Aarzel dan ook niet als je ergens tegenaan loopt, voel je niet bezwaard contact op te nemen indien je vraagtekens hebt of er niet uitkomt. Beter vijf keer teveel gebeld, dan een keer te weinig. We werken heel graag met jullie samen."

Witwassen: Hoe zat het ook alweer?

Musa Elmas en Björn Schuitemaker



Soms merken compliance officers ten onrechte op dat hun (financiële) instelling niet het risico loopt om betrokken te raken bij het witwassen van crimineel verkregen vermogen. Dit vanuit de gedachte dat de instelling geen transacties in cash afhandelt. Om deze misvatting enigszins recht te zetten, wijden wij graag nog eens een bijdrage aan de basis van witwassen. Daarvoor zullen wij achtereenvolgens ingaan op de definitie van witwassen, fasen van het witwasproces, enkele veel gehanteerde witwasmethoden, de meldingsplicht en aanbevolen literatuur.

Voor prangende vraagstukken omtrent de Wwft en de Vierde Europese Anti-witwasrichtlijn refereren wij graag aan de andere bijdragen in deze editie.

Definitie van witwassen

Het witwassen van crimineel verkregen geld wordt als een ernstige vorm van misbruik van het financiële stelsel beschouwd. Witwassen is: het omzetten van uit criminaliteit verkregen geld met het doel de criminele herkomst te verhullen en het geld als ogenschijnlijk 'legaal verdiend' in het economisch verkeer te brengen.

Uit deze definitie blijken in ieder geval twee kenmerken:

- de relatie tussen criminaliteit en het verkregen geld; en
- witwassen betreft alle handelingen die nodig zijn om crimineel verkregen geld een ogenschijnlijk legale herkomst te geven.

De gronddelicten (strafbare feiten) voor witwassen mogen zeer ruim worden geïnterpreteerd. Gedacht kan worden aan drugshandel, georganiseerde vermogenscriminaliteit, ontduiken van belasting, mensensmokkel, vrouwenhandel et cetera. In de Nederlandse wetgeving is de (juridische) witwasdefinitie opgenomen in het Wetboek van Strafrecht.¹

De fasen van het witwasproces

Een belangrijk element in het witwasproces is de verhulling van de criminele herkomst van het geld; anders zou immers witwassen van crimineel geld niet nodig zijn. Om de herkomst van geld te kunnen verhullen, moet in één of meerdere fasen in het witwasproces de paper trail, het boekhoudkundige spoor, worden verbroken. Dit is de

¹ 420bis, 420ter, 420quater en 420quinquies Wetboek van Strafrecht.

belangrijkste randvoorwaarde van het witwasproces.

Indien criminelen niet slagen in het verbreken van de paper trail, is de kans op ontdekking aanzienlijk. Deze aandacht kan tot ontneming van wederrechtelijk verkregen voordeel en strafrechtelijke vervolging leiden. Het witwasproces heeft als doel om aan deze aandacht te ontsnappen.

In het witwasproces worden typisch drie fasen onderscheiden, te weten: 1) plaatsing, 2) versluiering en 3) integratie, met dien verstande dat de fasen elkaar niet per definitie chronologisch opvolgen.

In de plaatsingsfase wordt het criminele vermogen voor het eerst in het financiële stelsel gebracht. Daarvoor wenden criminelen zich tot (financiële) instellingen of bepaalde beroepsgroepen, zoals advocaten of notarissen. Het plaatsen van het criminele vermogen gebeurt doorgaans in contanten en kleine coupures, omdat de handelswaar van de meeste criminaliteitsvormen in geringe hoeveelheden wordt gekocht en in kleine coupures wordt afgerekend. Dit leidt echter tot een volumeprobleem, waardoor criminelen eerst de kleine coupures beogen te wisselen voor grote coupures of andere valuta.

Vervolgens vindt in de versluieringsfase een reeks complexe transacties plaats om de gelden als het ware op te stapelen en te vermengen. Daarvoor worden gelden van verschillende rekeningen en (rechts)personen herhaaldelijk overgeboekt, opgesplitst, contant opgenomen en weer gestort en samengebracht et cetera. Kenmerkend voor deze fase is dat de paper trail één of meerdere malen wordt verbroken en de herkomst van het vermogen bijgevolg nauwelijks nog is te traceren.

Tot slot wordt tijdens de integratiefase het crimineel verkregen vermogen met een ogenschijnlijk legale herkomst aangewend voor investeringen in de meest denkbare vormen. In dit kader kan bijvoorbeeld worden gedacht aan investeringen in onroerend goed, luxe goederen, kunst, participaties in bedrijven et cetera.

Vermeldenswaardig is dat criminelen in het witwasproces vaak gebruik maken van katvangers of stromannen. Dit zijn personen die slechts in schijn op eigen naam handelen, zodat de werkelijke begunstigde zich aan de aandacht van de justitiële autoriteiten kan onttrekken.

Witwasmethoden

In dit gedeelte zullen enkele veel voorkomende witwasmethoden worden toegelicht.

Loan back

De loan back-constructie is een vaak gehanteerde witwasmethode. Samengevat houdt het in dat een crimineel zijn crimineel verkregen vermogen aan zichzelf (terug)leent via een netwerk van veelal buitenlandse rechtspersonen of familieleden. Voor de buitenwereld lijkt er gewoon sprake te zijn van een leningsovereenkomst die tussen twee onafhankelijke partijen is overeengekomen. Deze methode laat het toe om omvangrijke bedragen in te brengen en de geldstroom te controleren. Red flags bij deze methode zijn onder meer: de geldschieter is op een belastingparadijs gevestigd, de grootte van de lening verhoudt zich niet met de zekerheid die de ontvanger kan bieden en de overlegde documentatie is summier.

Voorbeeld

Een man financiert de aankoop van een woning in Nederland niet door een hypotheek van een reguliere bank, maar door een buitenlandse lening. Navraag van de belastingdienst leert voorts dat het om een onderhandse lening van een crimineel familielid gaat. Deze lening omvat geen zekerheden of een aflossingsplan en het rentetarief is niet markconform.²

ABC-transacties

Een andere veelgebruikte methode van witwassen is de zogenoemde ABC-transactie. Hierbij wordt een onroerende zaak binnen een relatief kort tijdsbestek via drie of meer partijen doorverkocht. Met andere woorden: A levert aan B, waarna B de onroerende zaak direct doorverkoopt aan C. Red flags in dit kader zijn: de onroerende zaak is in een relatief korte periode aanzienlijk in waarde gestegen, de onroerende zaak wordt volgens verklaringen verbouwd alvorens het eigendom overgaat op koper C en de kopers hebben recent meerdere onroerende zaken aangeschaft. Dergelijke constructies kunnen evenwel een legitieme reden hebben, bijvoorbeeld om de identiteit van de initiële verkoper af te schermen of om op de overdrachtsbelasting te besparen.

² Ontleend aan: Soudijn, M., Akse, T. (2012), *Witwassen: Criminaliteitsbeeldanalyse 2012*, Driebergen: Korps landelijke politiediensten.

Voorbeeld

Partij A bezit een herenhuis met enige historische waarde in de binnenstad van Maastricht. De marktwaarde van het pand wordt in de loop van de tijd door verschillende taxateurs ingeschat, maar deze blijkt moeilijk objectief vast te stellen. Op een zeker moment koopt partij B het pand voor € 1,2 miljoen waarna hij het binnen een week doorverkoopt aan partij C voor € 2,8 miljoen. De aangrenzende herenhuisen zijn op respectievelijk € 850.000 en € 600.000 getaxeerd.

Voorbeeld

Een lading kunst en antiek, voorzien van valse en vervalste taxatierapporten, wordt verscheept van Ierland naar de Verenigde Staten. Op papier kostbare kunst en antiek, maar in werkelijkheid worden slechts prullaria met een geringe waarde verscheept. In de wereld van goederenfinanciering is deze werkwijze niet vreemd. Het wordt regelmatig toegepast om de koper, de verzekeraar of de bank op te lichten. In het geval van witwassen maken koper en verkoper deel uit van eenzelfde criminele organisatie.

Kunstmatige omzet

Bij deze witwasmethode draait het om kunstmatige omzet die in werkelijkheid niet overeenkomt met de feitelijke economische activiteiten van een onderneming. In de meeste gevallen gaat het om een ophoging van de omzet, echter kan het om belastingtechnische redenen soms ook om een lagere omzet of 'verlies' gaan.

In het algemeen gesteld lopen bedrijfstakken waar veel contant geld in omgaat een verhoogd risico om gebruikt te worden voor deze methode. De witwasser kan als 'ondernemer' een branche zoeken waarin veel contant geld omgaat (bijvoorbeeld horeca, reisbureaus, evenementenbranche e.d.). Als omzet van zijn bedrijf wordt bijvoorbeeld dagelijks de wit te wassen hoeveelheid geld bij de bank gestort.

Trade based money laundering

Internationaal handelsverkeer en internationale goederenstromen zijn mede vatbaar voor witwasmethoden, onder meer vanwege de omvang, de frequentie, de grensoverschrijdende aard, complexiteit, de betrokkenheid van diverse douaneautoriteiten en de gebrekkige informatie-uitwisseling daartussen.

Een voorbeeld van een product dat een hoog risico kent om te worden misbruikt is het documentair krediet, met alle varianten die geboden kunnen worden. Achter een legitieme transactie kan een witwasoperatie schuilgaan die voor de betrokken banken niet zichtbaar hoeft te zijn. De goederenstromen worden als dekmantel gebruikt, maar wijken bij dit soort constructies af in gewicht, hoeveelheid of kwaliteit van de gegevens op het documentair krediet.

Hawala bankieren

Hawala is een informeel betaal- en wisselcircuit dat over landsgrenzen heen werkt en geen toezicht van monetaire autoriteiten kent. Het speelt in op de wensen van de gebruikers; het werkt simpel, snel en kent lage kosten. De opdrachtgever of betaler meldt zich aan bij een persoon met de opdracht om geld (waarover commissie wordt betaald) ter beschikking te laten stellen aan een relatie (vaak in het buitenland). Deze persoon verzoekt zijn contactpersoon, al dan niet in het buitenland, om het geld aan de ontvanger of begunstigde ter beschikking te stellen bij ophalen daarvan. De verrekening tussen de twee personen kan via tegenovergestelde transacties verlopen, maar ook via bijvoorbeeld goederenstromen die als tegenprestatie fungeren. De partijen die deze dienstverlening faciliteren beschikken vaak over een groot netwerk.

Criminele infiltratie

Criminele infiltratie is een relatief eenvoudige methode. Omdat de financiële belangen voor de witwassers groot zijn, zal men geen middel schuwen om het beoogde doel te bereiken. Daarbij kunnen medewerkers en overheidsfunctionarissen bewogen of gedwongen worden om medewerking te verlenen bij witwaspraktijken (corruptie). Door de toenemende inzet van flexibel personeel wordt de kans vergroot dat criminelen in de organisatie infiltreren.

Meldingsplicht

Instellingen die onder de reikwijdte vallen van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) hebben de plicht om ongebruikelijke transacties te melden aan de Financial Intelligence Unit-Nederland (FIU-NL). Meldingsplichtige instellingen vervullen een signalerende rol ten behoeve van de handhavingketen. De FIU-NL transformeert met haar expertise en middelen de ongebruikelijke transacties naar verdachte transacties. In het handhavingstraject kunnen opsporinginstanties, het Openbaar Ministerie en de rechterlijke macht putten uit deze informatie.

Meldingen van ongebruikelijke transacties zijn gebaseerd op objectieve en subjectieve indicatoren. De betreffende indicatoren zijn opgenomen in het Uitvoeringsbesluit Wwft. Kennis van witwasmethoden is een randvoorwaarde voor de onderkenning van ongebruikelijke transacties en toepassing van de indicatoren (in het bijzonder de subjectieve indicator).

Objectieve en subjectieve indicatoren

Om te bepalen of een (voorgenomen) transactie al dan niet als ongebruikelijk dient te worden aangemerkt, heeft de wetgever een aantal indicatoren opgesomd. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de objectieve indicatoren en de subjectieve indicator.

De objectieve indicatoren

Dit zijn de transacties die te allen tijde aan de FIU-NL gemeld behoren te worden, onafhankelijk van het gedrag van de cliënt en de context. Dit brengt met zich mee dat een transactie bijvoorbeeld in bancair opzicht gebruikelijk kan zijn, terwijl deze uit hoofde van de wet moet worden gemeld.

De subjectieve indicator

Naast de objectieve indicatoren is er eveneens een subjectieve indicator in de regelgeving genoemd. Deze indicator geldt voor alle instellingen en heeft betrekking op transacties waarbij aanleiding is om te veronderstellen dat de transactie verband houdt met witwassen of terrorismefinanciering. Dit betekent dat het aan de medewerker van de instelling is om te beoordelen of een transactie al dan niet als ongebruikelijk moet worden beschouwd. Het vermoeden kan voortvloeien uit afwijkend gedrag van de cliënt, maar eveneens uit ondoorzichtige ondernemingsstructuren, oneconomische overboekingen, onlogische verklaringen voor de herkomst van de gelden, relaties met risicovolle branches of landen, eerdere betrokkenheid bij (economische) delicten, afwijkende activiteiten van de core business, de (politieke) functie van de cliënt et cetera. Bij de subjectieve indicator is dus zowel de transactie als de context bepalend.

Medewerkers van meldingsplichtige instellingen

Witwasmethoden kunnen zeer gevarieerd en uiteenlopend zijn. De bovengenoemde voorbeelden betreffen slechts een weergave van veel voorkomende witwasmethoden. Witwasmethoden zijn continu in ontwikkeling en aan verandering onderhevig. De strikte anti-witwasregelgeving en de verruiming van de reikwijdte tot een grote groep van instellingen dwingen witwassers ertoe om inventief te handelen en nieuwe methoden te bedenken. Feitelijk wordt een witwasmethode bepaald door het voorstellingsvermogen en de creativiteit van een witwasser. Alle partijen in de handhavingketen lopen omwille hiervan per definitie



een stap achter. Dit doet er echter niet aan af dat je veel lering kunt trekken uit bekende witwasmethoden en de kennis en kunde preventief kunt inzetten voor de onderkenning van ongebruikelijke activiteiten.

Bezien vanuit dit perspectief hoeft een medewerker van een meldingsplichtige instelling ook geen witwasexpert te zijn. Voor een medewerker van een meldingsplichtige instelling is de belangrijkste raadgever om kennis te hebben van de eigen organisatie, de producten en diensten die worden aangeboden, de wensen en behoeften van de zakelijke relatie, en eveneens de branche/het beroep, de activiteiten, gedragingen, transacties en het netwerk van de zakelijke relatie.

Het adagium luidt wat ons betreft dan ook: 'Om te weten wat ongebruikelijk is, dient u te weten wat gebruikelijk is'. Passende binnen deze context: Ken de witwasmethoden, ken uw klant, maar gebruik bovenal uw gezond verstand!

Aanbevolen literatuur

Tot slot achten wij, voor de geïnteresseerde lezers, nog enkele verwijzingen naar aanbevolen literatuur op z'n plaats. Via de volgende bronnen kunt u zich up to date houden over recente witwasmethoden:

- Criminaliteitsbeeldanalyses (www.politie.nl)
- Cases van FIU-Nederland (www.fiu-nederland.nl)
- Rapporten van het WODC (www.wodc.nl)
- Typologierapporten van de FATF (www.fatf-gafi.org)

Mr. M. (Musa) Elmas CCP is als senior compliance officer, adviseur en trainer werkzaam bij het NCI, met CDD als primair aandachtsgebied. B. (Björn) Schuitemaker is als junior compliance officer werkzaam bij het NCI.

Q&A Wwft

Musa Elmas en Björn Schuitemaker

Regelmatig worden wij in onze advies- en opleidingspraktijk geconfronteerd met vragen over de reikwijdte en toepassing van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft).

De onderstaande vier vragen komen vaker aan de orde en worden in deze bijdrage to-the-point beantwoord:

- Is een kopie van het identiteitsdocument toegestaan in het kader van de Wwft?
- Wat is de reikwijdte van identificatie en verificatie bij vertegenwoordigers?
- Is het verplicht om de identiteit van de UBO te verifiëren?
- Krijgen financiële instellingen toegang tot het UBO-register?

1. Is een kopie van het identiteitsdocument toegestaan in het kader van de Wwft?

Instellingen mogen als bewijs van de identificatieverplichting (reconstructieplicht) een kopie van het identiteitsdocument maken en deze vijf jaren bewaren, zo staat in de Richtsnoer 'Identificatie en verificatie van persoonsgegevens' van de Autoriteit Persoonsgegevens. Hierbij verdient evenwel vermelding dat er zorgvuldig met de kopieën moet worden omgegaan. Dit omdat de kopieën identiteitsfraude in de hand kunnen werken, het ras van de betrokkenen (een bijzonder persoonsgegeven) uit de pasfoto kan worden afgeleid en de Wwft geen verplichting omvat om burgerservicenummers vast te leggen. In de Memorie van Toelichting van de Wwft is ook verwoord dat een kopie van het identiteitsdocument ter nakoming van een wettelijke verplichting is toegestaan.

2. Wat is de reikwijdte van identificatie en verificatie bij vertegenwoordigers?

Wanneer een cliënt wordt vertegenwoordigd behoren instellingen de vertegenwoordiger te identificeren, diens identiteit te verifiëren en vast te stellen of de vertegenwoordiger bevoegd is om namens de cliënt te handelen. Echter, bij grote ondernemingen kunnen deze verplichtingen tot zeer complexe en tijdsintensieve exercities leiden (vanwege de omvangrijke handtekeningcirculaires). Derhalve adviseren wij om de reikwijdte van de identificatie en verificatie niet te standaardiseren, maar van geval tot geval

te bekijken. Het accent zou gelegd kunnen worden op bepaalde criteria, zoals personen die namens een zakelijke relatie in contact staan met de instelling, personen die de zakelijke relatie vertegenwoordigen bij de totstandkoming van overeenkomsten met de instelling, personen die namens de zakelijke relatie nieuwe producten en diensten afnemen of bestaande producten en diensten wijzigen et cetera. Aanvullend zou overwogen kunnen worden om bij bepaalde zakelijke relaties, activiteiten, producten en/of diensten de reikwijdte te vergroten (bijvoorbeeld de managementlaag bij omvangrijke leningen).

3. Is het verplicht om de identiteit van de UBO te verifiëren?

De identiteit van de UBO dient te allen tijde te worden geverifieerd (bijvoorbeeld aan de hand van documenten, gegevens of inlichtingen uit betrouwbare en onafhankelijke bron [zoals het Handelsregister]). Echter, de wijze waarop dit gebeurt staat in verhouding tot de risicogevoeligheid van het type cliënt, de zakelijke relatie, het product of de transactie. Dit betekent dat er bij cliënten met een hoogrisicoprofiel meer verificatie-inspanningen verricht moeten worden dan bij cliënten met een laagrisicoprofiel. Voor wat betreft de invulling van de risicogebaseerde benadering refereren wij graag aan onder andere de leidraad van DNB.

4. Krijgen meldingsplichtige instellingen (i.h.k.v. de Wwft) toegang tot het UBO-register?

Meldingsplichtige instellingen krijgen (na implementatie van de Vierde Europese Anti-witwasrichtlijn) vanaf medio 2017 toegang tot het UBO-register, dit vanuit hun Wwft-verplichtingen. Aan de toegang zijn evenwel een aantal (privacy)waarborgen gebonden, te weten: a) iedere gebruiker wordt geregistreerd, b) voor de inzage wordt een vergoeding gevraagd, c) bepaalde gegevens zullen bij het risico op kidnapping e.d. worden afgeschermd en d) de toegang strekt tot een basisset gegevens. Deze gegevens bieden ten dele de gelegenheid om invulling te geven aan het wettelijk vereiste cliëntenonderzoek naar de UBO. Van meldingsplichtige instellingen wordt verwacht dat zij aanvullende gegevens (zoals adresgegevens) verzamelen en deze in hun eigen administratie bewaren. De verantwoordelijkheid voor de (risicogebaseerde) verificatie van de identiteit van de UBO zal bij de meldingsplichtige instelling blijven berusten.

Mr. M. (Musa) Elmas CCP is als senior compliance officer, adviseur en trainer werkzaam bij het NCI, met CDD als primair aandachtsgebied. B. (Björn) Schuitemaker is als junior compliance officer werkzaam bij het NCI.

Recht van spreken

Het is u vast niet ontgaan: Amerikanen kiezen later dit jaar een nieuwe president. In het licht van dit themanummer ga ik in op de rol en invloed van sponsorgelden op de verkiezingen in Amerika.

Een half jaar geleden verscheen een artikel in de New York Times met de titel 'American Views on Money in Politics'. Een landelijke enquête onder meer dan duizend Amerikanen wees uit dat 84% van de respondenten van mening is dat geld een te grote invloed heeft op de verkiezingen. Een opmerkelijk eensgezinde uitslag. De enquête was afgenomen onder zowel rijke als arme Amerikanen, met uiteenlopende politieke voorkeuren. Verder vond 97% van de ondervraagden dat de financiering van politieke campagnes moet worden veranderd. Een niet mis te verstaan antwoord.

Wat is er aan de hand dat Amerikanen zich zo eensgezind zorgen maken? Financiële bijdragen aan politieke campagnes is in Amerika immers de normaalste zaak van de wereld. Welnu, een reeks uitspraken van het Amerikaanse Hooggerechtshof heeft ertoe geleid dat particulieren, organisaties en bedrijven sinds 2010 ongelimiteerd kunnen bijdragen aan politieke kandidaten en hun campagnes.

Die juridische onderbouwing stoelt namelijk op de vrijheid van meningsuiting. Jawel, geld uitgeven is een vorm van vrijheid van meningsuiting. Kort door de bocht loopt die redenering als volgt: campagne voeren vereist een vrije uiting van mening, politieke campagnes kosten geld, ergo geld uitgeven aan verkiezingscampagnes is vrijheid van meningsuiting. Voeg daaraan toe dat bedrijven en organisaties ook recht op vrije meningsuiting hebben et voilà, het limiteren van hun politieke donaties is strijdig met Freedom of Speech, zoals vastgelegd in de constitutionele First Amendment.

Moest Bill Clinton voor zijn herverkiezingscampagne in 1996 nog US\$ 42 miljoen bijeenbrengen; zijn vrouw heeft al het dubbele uitgegeven aan een voorverkiezing waarover op voorhand politieke commentatoren het eens waren dat ze die zal winnen. Alle kandidaten samen hebben meer dan US\$ 840 miljoen bij elkaar gesprokkeld. En de echte race moet nog beginnen. Aan de vorige presidentsverkiezingen was in totaal circa US\$ 2,3 miljard uitgegeven.

Dat geld komt natuurlijk ergens vandaan. Veel (circa 46% van de officiële cijfers) komt van particuliere donateurs die minder dan US\$ 200,- geven. Zoals ik al schreef, politieke



donaties is een typisch Amerikaans verschijnsel. Het zijn echter de grote sponsoren die met miljoenen bepaalde kandidaten of campagnes steunen die opzien baren. De achterliggende zorg die Amerikanen hierbij hebben, is natuurlijk dat politici hun financiële sponsoren zullen willen bedanken of beschermen als ze eenmaal zijn verkozen.

Vanzelfsprekend zijn er regels om (de schijn van) beïnvloeding van kandidaten te weren, maar de praktische effectiviteit valt te betwisten. De mogelijkheden om te voldoen aan de regels, maar niet aan de geest, zijn eindeloos. In beginsel zijn alle bijdragen boven US\$ 200,- openbaar en bestaan er ook donatielimieten. Echter geldt dat niet voor alle kanalen waarlangs gedoneerd mag worden. Door te spreiden over een reeks van gelieerde organisaties (campaign committees, exploratory committees, Leadership PACs, Super PACs, 527 groups en zogenaamde 501 (c) (4) organisations) zijn deze regels eenvoudig te omzeilen. Hoewel veel particulieren, bedrijven en organisaties uit eigen beweging open en zelfs trots zijn over hun donaties, is het natuurlijk niet duidelijk of en wat er met kandidaten wordt besproken. Je zou het gelegaliseerde corruptie kunnen noemen, maar het is allemaal in de naam van hun First Amendment.

Groetjes,
Joost

Joost Montens werkt voor AstraZeneca, een innovatief biofarmaceutisch bedrijf. Sinds februari 2015 woont en werkt hij in de Verenigde Staten. In deze column bericht hij over zijn compliance-ervaringen en bevindingen.

De Vierde Europese Anti-witwasrichtlijn: op weg naar effectieve en doelmatige witwasbestrijding?

Peter Steenwijk

Witwassen vormt de levensader voor vrijwel soorten van criminaliteit. Het is de ultieme drijfveer voor drugsmokkelaars, mensenhandelaren, valsemunters, fraudeurs, corrupte politici en terroristen. De georganiseerde criminaliteit zet naar schatting jaarlijks een bedrag van rond de US\$ 3 triljoen om.¹ Het IMF hanteert als vuistregel dat tussen de 2 en 5% van het internationale bruto nationaal product (bnp) wordt witgewassen. Dat zou betekenen dat binnen de Europese Unie het reusachtige bedrag van € 338 miljard zou worden witgewassen. Dat is meer dan het bnp van Zweden.

Witwassen is een economisch significant misdrijf voor de Europese Unie, omdat het internationaal opererende criminelen de voordelen biedt van vrije verkeer binnen de Europese interne markt. Hoewel overheden en bedrijfsleven vanaf het begin van de jaren 90 van de vorige eeuw fors hebben geïnvesteerd in de bestrijding van witwassen en de daaraan gelieerde terrorismefinanciering, zijn de tastbare resultaten van deze inspanningen gering te noemen. Naar schatting wordt slechts 0,2% van het wereldwijde criminele inkomen onderschept.² De noodzaak om meer en tastbare resultaten te boeken met witwasbestrijding wordt zowel internationaal als in Europees verband onderschreven. Effectiviteit en risicogerichtheid staan ook centraal in de in 2012 herziene internationale anti-witwasstandaarden van de Financial Action Task Force (FATF). Omdat het Europese beleid de aanbevelingen van de FATF op de voet volgt, is in 2015 de een nieuwe Europese anti-witwasrichtlijn vastgesteld. Deze Vierde Anti-witwasrichtlijn, die in 2017 moet zijn omgezet in nationale wetgeving, heeft als centrale doelstelling om de bestrijding van witwassen en terrorismefinanciering effectiever te instrumenteren.

In dit artikel zal worden ingegaan op de vraag in welke mate de nieuwe, in 2015 vastgestelde Europese anti-witwasrichtlijn tegemoet komt aan de knelpunten van het huidige

Europese anti-witwaskader en in welke mate de richtlijn zal kunnen bijdragen aan een verbetering van de doelmatigheid en de doeltreffendheid van witwasbestrijding in Europa.

Evaluatie Effectiviteit van de Derde Anti-witwasrichtlijn

Voorafgaand aan het ontwerp van een nieuwe richtlijn heeft Deloitte in opdracht van de Europese Commissie de effectiviteit van het huidige Europese anti-witwaskader in kaart gebracht. Uit het onderzoek van Deloitte komt naar voren dat de instellingen en professionals onvoldoende ondersteund worden door de overheid om te kunnen voldoen aan de eisen van de regelgeving. Andere knelpunten, die ook terugkomen in de reacties van de private stakeholders op de ontwerprichtlijn, hebben betrekking op de omvang van compliancekosten, het gebrek aan helderheid van een aantal belangrijke begrippen en definities (bijvoorbeeld van de begrippen 'control' en 'indirect eigendom') die in de huidige derde richtlijn gehanteerd worden, en het ontbreken van openbare informatie over politically exposed persons (PEP's) en ultimate beneficial owners (UBO's). Uitbreiding van het aantal gronddelicten leidt tot meer administratie en extra kosten en wordt om die reden afgewezen. Hetzelfde geldt voor de, door de Europese Commissie voorgestelde, verlaging van de meldingsdrempels en de verruiming van de PEP-definitie. Bij de toepassing van de risicogerichte benadering moet rekening kunnen worden gehouden met sectorale verschillen en de omvang van een instelling. Instellingen zouden zelf op basis van de risico-parameters moeten kunnen besluiten of er al dan niet sprake zou kunnen zijn van witwassen of terrorismefinanciering.

1 B. Unger, 2006, *The amounts and the effect of money laundering*, Utrecht School of Economics.

2 UNODC, *Estimating illicit financial flows resulting from drug trafficking and other transnational organized crimes*, Vienna 2011.

Daarnaast is er behoefte aan het verstrekken van effectieve (individuele en generieke) statistische informatie, zodat inzicht wordt geboden in de trendmatige ontwikkelingen rond witwassen en terrorismefinanciering. Het gebruik van een equivalentielijst met derdelanden met een kwalitatief acceptabel AML-CTF-kader dient dwingend te worden opgelegd in de nieuwe richtlijn, omdat hiermede de compliancekosten kunnen worden teruggebracht.

De Vierde Anti-witwasrichtlijn: effectiviteit, kosten en doelmatigheid

Na weging van de stakeholdersreacties en de gebruikelijke dialooggesprekken met het Europees Parlement werd de definitieve tekst van de Vierde Anti-witwasrichtlijn in mei 2015 vastgesteld door de Europese Raad en het Europese parlement. In de eindonderhandelingen werd alsnog het voorstel van het Europese Parlement gehonoreerd om de instelling van nationale registers, met daarin informatie over uiteindelijk begunstigden van Europese entiteiten, als verplichting in de richtlijn op te nemen. Gelet op het verzet van landen als Engeland, Nederland en Duitsland is dit opmerkelijk te noemen. Ook de bescherming van persoonlijke gegevens is op nadrukkelijk verzoek van het parlement verder aangescherpt. Voor het overige bevat de eindversie van de richtlijn in vergelijking met het ontwerpvoorstel weinig verrassingen.

Beleideffecten en risicogerichtheid

Uit de toelichting bij de richtlijn blijkt dat de Europese Commissie van mening is dat de voorgestelde wijzigingen een meer flexibele en risicogerichte aanpak mogelijk maken. Ook ligt het in de lijn der verwachtingen dat de nieuwe aangescherpte regels zullen leiden tot een meer consistente toepassing van de anti-witwaswetgeving door de lidstaten van de EU.

Voor wat betreft het kostenbeslag voor de meldingsplichtige entiteiten (MPE's) merkt de Europese Commissie op dat de voordelen van een effectieve bestrijding van witwassen altijd zullen opwegen tegen de kosten die hiervoor gemaakt dienen te worden.

De nieuwe richtlijn zal er ook toe leiden dat het Europese beleid meer in lijn is met de gewijzigde anti-witwasnormen van de FATF. Op een aantal punten gaat de nieuwe richtlijn zelfs verder dan het FATF-kader. Dit geldt voor de uitbreiding van de reikwijdte van de richtlijn tot de goksector, de verlaging van de meldingsdrempel voor handelaren in

goederen, het beschikbaar stellen van informatie over de uiteindelijk begunstigde en de invoering van een uniform sanctiestelsel.

De hooggespannen verwachtingen rechtvaardigen de vraag of de nieuwe richtlijn daadwerkelijk zal bijdragen aan een substantieel effectiever en doelmatiger anti-witwasbeleid. Dit is mede afhankelijk van de mate waarin rekening wordt gehouden met de wensen en verwachtingen van de private stakeholders, met name uit de Europese financiële sector. De belangrijkste wijziging ten opzichte van de bestaande richtlijn is de nadrukkelijke keuze die de Europese Commissie heeft gemaakt voor de risicogerichte benadering. Een flexibele, risicogerichte benadering vergroot zowel de effectiviteit als de doelmatigheid en het kostenniveau van het anti-witwasbeleid. In beginsel maakt de nieuwe richtlijn het mogelijk dat MPE's hun maatregelen afstemmen op de aard en omvang van het witwasrisico dat is verbonden aan een bepaalde klant of dienst. Een sterk punt is dat in de nieuwe richtlijn is gekozen voor een samenhangende en consistente benadering van risicobeheersing, door voor te schrijven dat zowel de nationale overheden als de toezichhouders en de MPE's risicoanalyses dienen uit te voeren en vervolgens maatregelen dienen te formuleren.

Het is onduidelijk in hoeverre het mogelijk zal zijn voor instellingen om zelf risicogerichte afwegingen te maken in overeenstemming met sectorspecifieke factoren en bedrijfsomvang. In beginsel kunnen overheden (kleinere) instellingen vrijstelling verlenen van de richtlijn. Deze ontheffing (artikel 2) is echter met zoveel beperkingen omgeven dat het twijfelachtig is of deze mogelijkheid in de praktijk veel zal worden toegepast. De richtlijn schrijft het gebruik voor van een uitgebreide, doch niet-uitputtende lijst met risicofactoren die gehanteerd moeten worden in het kader van vereenvoudigd en uitgebreid klantonderzoek. De ruimte voor risicobeleid op maat kan nog verder worden beperkt door de nog te ontwikkelen richtsnoeren en technische specificaties voor de toepassing van klantonderzoek binnen de financiële sector. De Europese toezichhouders zullen daartoe voorstellen voorbereiden binnen twee jaar na de inwerkingtreding van de richtlijn in 2017.

Risico is per definitie variabel en afhankelijk van de samenloop van verschillende factoren. Het voorschrijven van een lijst met harde indicatoren bevordert een statische, bureaucratische en kostenverhogende aanpak van de risicogerichte

benadering. Dit werkt een 'tick-the-box'-mentaliteit in de hand. In beginsel is het mogelijk om in bepaalde gevallen vereenvoudigd klantonderzoek toe te staan. Maar slechts onder zeer strikte voorwaarden. Het is zeer de vraag of instellingen het zullen aandurven om te opteren voor de vereenvoudigde variant. Het is waarschijnlijk dat ze zekerheidshalve zullen kiezen voor het gebruikelijke klantonderzoek. De richtlijn houdt ook onvoldoende rekening met het digitale tijdperk en de ontwikkeling van nieuwe betaalmethoden, omdat situaties zonder face-to-face-klantcontact automatisch als risicovol worden geclassificeerd.

Uitvoeringsaspecten

Uit de evaluatie van de Europese Commissie over de werking van de derde Europese Anti-Witwas Richtlijn komt duidelijk naar voren dat de private partijen behoefte hebben aan meer ondersteuning, verduidelijking en instrumentering om aan de eisen van de wetgeving te kunnen voldoen.

De nieuwe richtlijn komt hen hier deels in tegemoet. De definitie van PEP's is aangescherpt en er is toegelicht wie tot familieleden en zakenrelaties moeten worden gerekend. Ook is helderheid geschapen over de vraag welk toezichtregime van toepassing is bij grensoverschrijdende transacties.

Het voorstel van de Europese banken over door de overheid geautoriseerde PEP-lijsten en een Europese lijst met geautoriseerde identificatiedocumenten ter facilitering van grensoverschrijdende transacties, heeft de richtlijn niet gehaald. Een andere wens van de banken om in de richtlijn een pragmatische juridische definitie van 'control' op te nemen, is eveneens niet gehonoreerd.

Als gevolg van de globalisering maken instellingen in toenemende mate gebruik van derde partijen in het verificatieproces. Inzet van derden werkt kostenbesparend en verhoogt de doelmatigheid van de screeningsprocessen. Tegen de zin van de financiële instellingen in heeft de Europese Commissie toch besloten om de 'witte lijst' met equivalente derde landen te schrappen. Wel blijft het onder voorwaarden (artikel 24-26) toegestaan om te steunen op klantonderzoek uitgevoerd door derden. De ontvangende partij blijft wel verantwoordelijk voor het naleven van de richtlijn. De vraag is gerechtvaardigd in hoeverre dit compenseert voor het wegvallen van de doelmatigheidseffecten die het gebruik van de equivalentielijst opleverde.

Voor instellingen is het van belang dat zij tijdig algemene en individuele informatie ontvangen over de door hen, bij de nationale Financial Intelligence Units (FIU'S) aangeleverde, meldingen van ongebruikelijke en verdachte financiële

transacties. In de nieuwe richtlijn zijn FIU's verplicht om, voor zover mogelijk, feedback te leveren over het nut en de follow up van gedane meldingen. Ook worden overheden verplicht om passende informatie over actuele witwasrisico's en trends aan meldplichtige instellingen te verschaffen. De richtlijn bevat geen concrete aanpak voor de beperkingen die zijn verbonden aan de uitwisseling van persoonsgegevens tussen landen binnen de EU. Deze beperkingen zijn een uitvloeisel van de verschillende regelgevingsregimes met betrekking tot gegevensbescherming. Wel is vastgelegd dat het verzamelen, bewaren en het gebruik van gegevens in het kader van klantonderzoek dient te geschieden in overeenstemming met de Richtlijn 95/46/EG over de bescherming van persoonsgegevens.

Effectiviteit, kosten en doelmatigheid

Het zal nog moeten blijken of de veranderingen en verbeteringen per saldo zullen leiden tot een significant effectievere en meer doelmatige aanpak van het Europese anti-witwasbeleid. De private sector is inmiddels door-drongen van de noodzaak van de bestrijding van witwassen en heeft het onderwerp hoog op de agenda gezet. Toezichhouders stellen steeds meer eisen. De sancties en de bijkomende reputatieschade van non-compliance kunnen fors zijn. De belangrijke knelpunten blijven: de samenloop van anti-witwasregelgeving en sanctieregels, de identificatie van complexe eigendomsstructuren, de kwaliteit van klantinformatie en het volgen van grensoverschrijdende betalingen. Ook het screenen van PEP's blijft lastig en neemt in belang toe als gevolg van de toenemende instabiliteit in delen van de wereld (met name in het Midden-Oosten en Centraal-Europa).

De kosten voor anti-witwascompliance, vooral voor transactiemonitoring en review van klantinformatie, blijven voorlopig stijgen. Het belangrijkste zorgpunt voor bedrijven



is om gelijke tred te kunnen houden met de snelheid waarmee de wetgeving wijzigt. Er is ook steeds meer behoefte aan ondersteuning en guidance om aan de eisen te kunnen voldoen.

Het geheel overziend lijkt met de nieuwe richtlijn toch vooral gekozen te zijn voor een meer compliancegerichte aanpak. Met nadruk op het stroomlijnen van de regelgeving en met minder aandacht voor het faciliteren van de uitvoering. Meldingsdrempels zijn fors naar beneden bijgesteld en de scope van de richtlijn is uitgebreid. Praktische en kostbare uitvoeringsproblemen voor de private sector, zoals de identificatie van UBO's en PEP's, lijken voorsnog niet volledig te worden opgelost door het gebrek aan publieke informatie en pragmatische definities wat precies onder een PEP of control dient te worden verstaan. Door de uitbreiding van de scope van de richtlijn en het verbod op het gebruik van de derdelanden-equivalentie zullen de uitvoeringskosten ongetwijfeld blijven toenemen. Hoewel de exacte uitwerking pas na invoering in 2017 zal blijken, lijkt het erop dat er met de vierde richtlijn niet echt een stap vooruit wordt gemaakt. De voordelen van de brede risicogerichte benadering wordt voor een belangrijk deel geneutraliseerd door het aantrekken van de complianceteugels, het verlagen van meldingsdrempels en het schrappen van de witte lijst. Kortom nieuwe wijn in oude zakken. De kosten voor anti-witwascompliance, vooral voor transactiemonitoring en review van klantinformatie, zullen naar het zich laat aanzien voorlopig blijven stijgen.

Daar staat in positieve zin tegenover dat de inperking van de vrijheid van de lidstaten bij de implementatie van de Europese regels, de verschillen binnen Europa zullen verkleinen. Het effect op het daadwerkelijke terugdringen van witwaspraktijken zal echter met name afhangen van de wijze waarop de risicogerichte benadering op nationaal niveau, passend bij het nationale risicoprofiel, wordt ingevuld. In beginsel kan ook een belangrijke rol zijn weggelegd voor de nieuwe functie van nationale risico-coördinator. Mogelijk leidt ook de verscherping van de meldingsplicht voor de juridische beroepen (artikel 23) tot een toename van het aantal meldingen van bijvoorbeeld advocaten.

In de nieuwe richtlijn worden harde eisen gesteld aan de kwaliteit van de statistische gegevens die door lidstaten verzameld moeten worden om de effectiviteit van hun anti-witwas beleid te kunnen onderbouwen (artikel 41). Ook stelt de richtlijn eisen aan de effectiviteit van de wijze waarop de bestrijding van witwassen en terrorisme financiering op nationaal niveau is georganiseerd (artikel 46).

In hoeverre deze bepalingen daadwerkelijk zullen bijdragen aan een effectievere en meer doelmatige organisatie en beleidsuitvoering is echter de vraag. Eveneens is niet duidelijk in hoeverre de nieuwe richtlijn van invloed zal zijn op de bescherming van persoonsgegevens. Ook het effect van strengere regelgeving op het vraagstuk van financiële inclusie is niet helder. Tenslotte ligt het risico op de loer dat strengere preventieve regelgeving criminelen zal motiveren om uit te wijken naar andere, meer complexe vormen van witwassen zoals trade base money laundering (TBML).

De Europese Commissie beschouwt de nieuwe richtlijn als een evenwichtig pakket dat de stabiliteit en de integriteit van het financiële systeem van de EU beschermt, zonder dat het disproportionele kosten voor de bedrijven met zich meebrengt. Of dat werkelijk het geval is, weet de commissie echter niet. Intern EU-onderzoek wijst namelijk uit dat zowel de kosteneffecten, als de beleidseffecten van de vierde richtlijn niet op betrouwbare wijze zijn in te schatten. Voor wat betreft de kosten en de administratieve belasting ontbreekt het aan zowel een passende methodologie, als inzicht in de omvang en de ontwikkeling op de middellange termijn. Ook is onduidelijk in welke mate de voorgestelde maatregelen ten koste gaan van de bescherming van de persoonlijke levenssfeer. Voor wat betreft het overalffect van de wijzigingen concludeert de Europese Commissie dat de maatregelen passend zijn ten opzichte van de gestelde doelen, maar dat het niet mogelijk is om het overall-beleidseffect te kwantificeren.³

De onduidelijkheid over de impact van de nieuwe richtlijn op de doelmatigheid en de doeltreffendheid maakt het des te belangrijker dat de resultaten van het Europese anti-witwasbeleid vanaf 2017 op nationaal niveau nauwlettend worden gemonitord, om vast te kunnen stellen of de verwachte effectiviteitsdoelstellingen inderdaad gerealiseerd zijn.

Peter Steenwijk is docent Risk Management en Corporate Governance aan de Haagse Hogeschool en onderzoeker witwassen en terrorismefinanciering bij het lectoraat International Financial Crime.

³ European Commission, 2013, Commission Staff Working Document, Impact Assessment.

Speakers' Corner: Jan van Koningsveld

Compliance & offshore-wereld: 'Je ziet het pas als je het doorhebt'



De risico's van transacties met offshore-vennootschappen

De wereld wordt steeds internationaler. De tijd dat een compliancemedewerker alleen te maken kreeg met binnenlandse rechtsvormen ligt achter ons. Uit onderzoek komt naar voren dat in de helft van alle witwas- en fraudezaken offshore-vennootschappen (OSV's) worden gebruikt en dat de helft van alle geldtransacties offshore plaatsvindt.¹ Volgens mijn eigen onderzoek staat ongeveer een derde van het wereldwijde vermogen geparkeerd op offshore-bankrekeningen zonder dat dit altijd aan de belastingdienst in het woonland wordt opgegeven. De kans dat u als compliancemedewerker met (gebruik of misbruik van) offshore-vennootschappen te maken krijgt is 100%.

Internationaal is er een spanningsveld waar te nemen tussen enerzijds de toenemende roep van overheden en internationale organisaties (FATF, OECD) om transparantie, vooral ten aanzien van bestuurders, aandeelhouders, UBO's en geldstromen en anderzijds de behoefte van personen en bedrijven om allerlei winstgerichte (al dan niet strafbare) feiten aan het zicht van de buitenwereld te onttrekken. Tevens is waar te nemen dat de maatschappelijke en politieke opvattingen over belastingontwijking veranderen van legaal acceptabel naar moreel onacceptabel. Een

voorbeeld hiervan is de huidige aanpak van de OECD en de EU over belastingontwijking door multinationals. Ondanks het grote maatschappelijke, politieke en financiële belang is er in Nederland nauwelijks structureel aandacht voor de offshore-wereld en de bijkomende risico's. Gelet op de enorme belangen en risico's is dat onbegrijpelijk. Heeft dat te maken met het niet zien van offshore-transacties, een gebrek aan kennis of spelen hierbij andere factoren een rol zoals commerciële neveneffecten? In deze korte bijdrage beperk ik mij tot het belang en het begrip OSV en zal ik slot tot enige adviezen aanreiken. Als compliancemedewerker bij een financiële instelling heeft u natuurlijk kennis van de relevante wet- en regelgeving op het gebied van anti-witwasbeleid, sanctiewetgeving, de witwasindicatoren in de leidraden Wwft en relevante jurisprudentie. De Nederlandse Bank heeft daar een nieuw kennisveld aan toegevoegd: als compliancemedewerker moet men nu ook kennis

¹ Enige voorbeelden: de drugs crimineel Klaas Bruinsma, de voor witwassen veroordeelde vastgoedhandelaar Paarlberg, het van corruptie verdachte olieconcern SBM Offshore, de Stichting Loterijverlies, enige FIFA-bestuurders en recentelijk het Russische telecombedrijf VimpelCom.

hebben van de fiscale en corruptierisico's van de klant.² Kortom: een fikse uitbreiding van taken. Duidelijke en praktisch toepasbare fraude-indicatoren kunnen hierbij helpen.

Een compliancemedewerker maakt een op risico gebaseerde afweging van de dienstverlening aan een bepaalde klant en stelt op basis daarvan een risicoprofiel op. Het gebruik van offshore-dienstverlening van de klant is daar een onderdeel van. Zonder vermelding van relevante offshore-participatie zal het risicoprofiel onvolkomen en incorrect zijn en daarmee voorbij schieten aan het doel ervan. Naar mijn mening zal de compliance-dienstverlening substantieel verbeteren als de rol van de OSV explicieter wordt meegenomen in de beschrijving van fraudepatronen en typische kenmerken van OSV-misbruik worden betrokken in de risicoprofilering.

De financiële offshore-wereld is een dynamische en innovatieve markt waar allerlei producten en diensten worden aangeboden zoals: offshore-entiteiten (vennootschappen, Angelsaksische trusts³ en allerlei stichtingsvormen), bankaccounts, nominee dienstverlening, scheeps- en vliegtuigregistratie en vrijhandelszones⁴. In deze bijdrage beperk ik mij tot het belangrijkste product: de offshore-vennootschap. Maar: wat is eigenlijk een offshore-vennootschap? En welke belangen spelen er?

Begrip offshore-vennootschap

De OSV wordt (inter)nationaal gezien als een van de meest risicovolle rechtsvormen.⁵ Niet alleen in het kader van antiwitwaswetgeving, maar ook in het kader van andere financiële delicten en de bestrijding daarvan.⁶ Echter, er bestaat geen eenduidige internationale juridische definitie van het begrip 'offshore-vennootschap'.⁷ In diverse rapporten van toezichthouders en internationale organisaties, zoals de FATF en de OECD, worden algemene en nietszeggende definities gebruikt, zoals '*corporate vehicles*' of '*legal entities*'. Een gevolg hiervan is een overkill aan disproportionele maatregelen die niet effectief en efficiënt zijn, omdat ze op vrijwel alle vormen en soorten vennootschappen zijn gericht, terwijl de grootste risico's naar mijn mening bestaan bij een specifieke groep buitenlandse rechtspersonen: de OSV.⁸ Voor mijn proefschrift heb ik de volgende definitie van een OSV gehanteerd:

'Een naar buitenlands recht opgerichte, rechtspersoonlijkheid bezittende privaatrechtelijk kapitaalvennootschap, die in het rechtsgebied van oprichting en/of statutaire vestiging geen economische bedrijvigheden mag ontplooien (c.q. ontplooit) en waarvan de werkelijke gerechtigde(n) in een ander land woont dan waar de vennootschap gevestigd is'.

Omdat dit begrip nog steeds ruim is, zijn ter verdere begripsafbakening nog bijkomende kenmerken te noemen, zoals: de overheid in het land van oprichting heft geen directe belasting; de OSV heeft geen eigen fysiek kantoor(adres), personeel, communicatiemiddelen e.d.; de OSV heeft in het land van vestiging een agent

2 Zie: DNB 25 juni 2014, DNB toezichtthema's 2015 en DNB persbericht van 5 januari 2016.

3 De Angelsaksische rechtsvorm (let op: geen rechtspersoon) trust kent vele verschijningsvormen en is dus lastig te omschrijven. Kort gezegd betreft een trust een contractuele verhouding tussen de inbrenger van een vermogen (settlor) en de beheerder hiervan (trustee) ten behoeve van bepaalde begunstigden. Zie uitgebreider: Haags Trustverdrag 1985, artikel 2; FATF-typologierapport 'Misuse of corporate vehicles' uit 2006, bijlage 2 en de FATF Recommendations, 2013, p.115 (definitie van een express trust).

4 Voor het begrip en risico's van vrijhandelszones verwijs ik naar het FATF-typologierapport 'Money Laundering vulnerabilities of Free Trade Zones' van maart 2010.

5 FATF-typologierapport: 'The misuse of corporate vehicles', 2006; Nota Integriteit Financiële sector en Terrorismebestrijding 2001; en diverse Leidraden Wwft.

6 Zie: Bijlage 2 bij FEC-rapport vastgoed 2008, p. 15 e.v.; OECD 2009, p. 24/27; Diverse leidraden Wwft; FATF 2006, p. 4 en 32; FATF 2010, p. 32 en de brief van de minister van Financiën over de invoering van het UBO-register in Nederland van 10 februari 2016.

7 Hetzelfde geldt voor het begrip Belastingparadijs, Tax haven of Offshore Financial Centre. Wegens het ontbreken van eenduidige en objectieve criteria is het lastig om vast te stellen welk gebied als een belastingparadijs moet worden aangemerkt. Vrijwel iedere organisatie en/of land heeft zijn eigen criteria waardoor de samenstelling van zwarte lijsten politiek bepaald lijkt.

8 Een goed voorbeeld hiervan is de invoering van een UBO-register voor alle rechtspersonen in Nederland. Zie de hiervoor genoemde brief over de invoering en toepassingsbereik van het UBO-register.

(registered agent); de OSV wordt beheerd en bestuurd door (een medewerker van) een lokaal trust- of advocatenkantoor dat ook domicilie (kantooradres) verleent.

De keuze voor een land om de offshore-vennootschap in te vestigen, wordt vanuit misbruikperspectief ingegeven door de hoge mate van anonimiteitbevorderende elementen, zoals: belastingvrijdom, nominee dienstverlening⁹, aandelen aan toonder en een minimum aan deponeringsverplichtingen in openbare registers. Voor alle duidelijkheid: de oprichting en het gebruik maken van een OSV is op zich een legale activiteit.

Enige omvangschattingen: aantal OSV's en hun vermogen
Uit mijn onderzoek blijkt dat wereldwijd ongeveer 2,1 miljoen OSV's staan geregistreerd in 40 verschillende jurisdicties. Deze OSV's heb ik in twee verschillende groepen onderverdeeld: zuivere (tabel 1)¹⁰ en gemengde (tabel 2) OSV's.¹¹

Het belang van dit onderscheid heeft mede te maken met de mate van risico's. In zijn algemeenheid zijn aan zuivere OSV's grotere risico's verbonden dan aan de gemengde OSV's in tabel 2.

Jurisdicties	
Anguilla	Guernsey
Antigua & Barbuda	Jersey
Bahama's	Nauru
Barbados	Niue
Belize	Samoa
Bermuda	Seychellen
Britse Maagdeneilanden	St. Kitts & Nevis
Brunei	St. Lucia
Cookeilanden	St. Vincent & Grenadines
Dominica	Turks & Caicos eilanden
Eiland of Man	Vanuatu
Grenada	

Tabel 1: Jurisdicties die zuivere offshore-vennootschappen aanbieden

9 Nominee-dienstverlening (nominee director/nominee shareholder) wordt internationaal gezien als een risico voor witwassen, omdat deze vorm van dienstverlening het mogelijk maakt om de identiteit van de werkelijke directeur/aandeelhouder te verhullen. Zie: OECD 2007, p. 3 en FATF-rapport: 'Guidance on Transparency and Beneficial Ownership', oktober 2014, p. 6.

Jurisdicties	
Aruba	Malta
Kaaimaneilanden	Maleisië/Labuan
Cyprus	Marshall eilanden
Gibraltar	Mauritius
Hong Kong	NL Antillen/Curaçao
Ierland	Panama
Liechtenstein	USA/Delaware
Luxemburg	Zwitserland
Madeira	

Tabel 2: Jurisdicties die gemengde offshore-vennootschappen aanbieden

Het financiële belang: 1/3 van de wereldwijde banktegoeden zijn offshore geplaatst

Schattingen over de omvang van het vermogen van OSV's hangen nauw samen met de gehanteerde definities van het begrip offshore en het begrip vermogen. Daarbij speelt ook dat maar een deel van het misdaadgeld wordt witgewassen. Concrete cijfers over misbruik van OSV's zijn er niet, omdat het niet in één bron wordt geregistreerd en een groot deel van de activiteiten zich aan het oog van de overheid onttrekt. Wel zijn er indicaties die enig zicht geven op het financiële belang.

De eerder genoemde 2,1 miljoen OSV's houden eind 2013 in totaal ongeveer € 5.565 miljard offshore aan bij bankinstellingen buiten de klassieke offshore-centra (bijvoorbeeld een BVI-vennootschap met een bankrekening in Zwitserland). Volgens cijfers van de Franse econoom Zucman is 80% hiervan niet opgegeven aan de belastingdienst in het

10 De groep van 23 zuivere offshore-vennootschappen wordt gevormd door voormalige Britse koloniën die allemaal dezelfde rechtsvorm gebruiken, namelijk de private limited companies by shares, die niet zijn onderworpen aan belastingheffing en die speciaal zijn ingericht voor dienstverlening aan niet ingezetenen. Deze vennootschappen worden ook wel IBC's genoemd. In zijn algemeenheid kent deze groep grotere risico's ten aanzien van de mogelijkheden van anonimiteit van de UBO zoals: belastingvrijstelling waardoor er bij de belastingdienst geen of zeer beperkte informatie beschikbaar is, geen deponeringsplicht van financiële gegevens; gebruik van nominee directors/shareholders, etc.

woonland van de eigenaren.¹² Omdat belastingfraude en witwassen steeds nauwer aan elkaar worden verbonden, is dit ook van belang voor de compliancemedewerker. Een tweede indicatie van het enorme belang is de constatering dat in 54% van alle omvangrijke witwas- en fraudezaken een offshore-vennootschap betrokken was.

Inherent aan de uitoefening van financiële dienstverlening zijn zaken als reputatierisico's en het risico van maatregelen van de toezichthouder. Als de compliancemedewerker de risico's van offshore-transacties niet goed inschat (bijvoorbeeld bij een lening of een factuur afkomstig van een BVI-vennootschap), niet de juiste vragen stelt of de UBO van de OSV niet of niet juist identificeert, dan kan dat leiden tot het ongewenst meewerken aan (belasting)fraude, corruptie, of witwassen van misdadig geld. Op zo'n moment realiseren de eerder genoemde risico's zich, uitgedrukt in bijvoorbeeld financiële en strafrechtelijke gevolgen voor een organisatie en daarmee ook voor de compliancemedewerker.

Enige nuttige adviezen

1. Dubieuze OSV's-transacties ontmasker je alleen met een sterrenteam. Voor dossiers met een hoog risico geldt hetzelfde als in voetbal: bij de belangrijkste wedstrijd zet je je beste team in.
2. Verklein de hooiberg waarin je de speld zoekt. Met een goede analyse wordt het zoekgebied behapbaar. Belangrijk hierbij is om de juiste vragen te stellen: dat kan alleen indien er voldoende kennis is bij de compliance-medewerker.
3. Volg gerichte trainingen met betrekking tot dit onderwerp (bijvoorbeeld als onderdeel van de jaarlijkse accreditatie), deel bestaande kennis in de organisatie en stel kennisdocumenten op (bijvoorbeeld ten aanzien de structuren van de klanten, wijze van UBO-identificatie, en rechtsvormen per land). Dat voorkomt dat medewerkers elke keer opnieuw het wiel uitvinden waardoor kostbare tijd en energie verloren gaan.
4. Het toetsen en begrijpen van de legitimiteit en plausibiliteit van de eigendoms- en zeggenschapsstructuur.
5. Train niet alleen de medewerkers maar vergeet niet om ook de in het transactiemonitoringssysteem gehanteerde fraude-indicatoren te evalueren en te toetsen op hun actualiteit en doelmatigheid. Gelet op het gegeven dat er bij offshore transacties per definitie sprake is van grensoverschrijdende aspecten met risico landen, is het aan te raden dat de compliance medewerker(s) de fraude-indicatoren in het systeem voegen in samenspraak met een externe deskundige op dit gebied.


Na dit beknopte verhaal wil ik ervoor pleiten dat compliancemedewerkers hun kennis over de offshore-wereld in het algemeen, en de OSV in het bijzonder, vergroten. Dat is nodig want: het is zoals Johan Cruijff het al eens zo treffend zei: "Je ziet het pas als je het doorhebt."

Mr. dr. T.J. (Jan) van Koningsveld werkte 25 jaar bij de FIOD en is oprichter en eigenaar van het Offshore Kenniscentrum in Almere. Het OKC is vooral actief met het geven van praktijkgerichte trainingen op het gebied van misbruik van binnen- en buitenlandse rechtspersonen, belastingontwijking en -ontduiking, kennismaking met de offshore-wereld en effectief bestrijden van witwassen. Tevens verricht het OKC integriteit en financiële feitenonderzoeken. Op 7 oktober 2015 is hij gepromoveerd aan de Universiteit van Tilburg op het onderwerp misbruik van offshore vennootschappen. In maart/april van dit jaar verschijnt een handelseditie van zijn proefschrift. Meer informatie is te vinden op www.okcnl.nl.



11 De groep van 17 gemengde offshore-vennootschappen is niet homogeen en bestaat uit verschillende rechtsvormen die ook een verschillend belastingregime kennen.

12 G. Zucman, *Belastingparadijzen*, Uitgeverij Boom, 2015, p. 59.



Michelle Rucker:

**'Compliance is zoals
Formule 1: een kleine
manoeuvre kan grote
impact hebben.'**

Wie het woord 'bank', 'bankbedrijf', of 'financiële instelling' intikt op Google, krijgt een diversiteit aan resultaten te zien. Maar de bank waarbij Sharon Karsten voor dit interview op bezoek gaat, FMO, vind je er niet direct tussen. Tijd voor een gesprek met *Michelle Rocker*, manager compliance, over deze bijzondere organisatie en over de wijze waarop FMO vormgeeft aan compliance.

Hoe zit de organisatie in elkaar; wat maakt

jullie anders dan andere banken? "FMO staat voor Financieringsmaatschappij voor Ontwikkelingslanden en we bestaan ruim vijfenveertig jaar. Ondanks dat kennen veel mensen ons niet. Wat niet zo gek is, want wij financieren niet in Nederland of de Europese Unie. Ik moet eerlijk bekennen dat ik, voordat ik ging werken bij FMO, ook niet afwist van het bestaan van zogenaamde ontwikkelingsbanken. We zijn een commerciële bank met een maatschappelijk doel. Maar we zijn geen bank zoals de bekende grote banken particulieren kunnen hier niet terecht voor een bankrekening of hypotheek. We financieren de private sector in opkomende markten – zoals Latijns Amerika, Afrika en Azië – door het verstrekken van leningen of door een equity participatie. Het zijn langdurige financieringen, die we verstrekken aan klanten in die landen waar andere commerciële banken het risico te hoog vinden. Daarin zijn we dan ook echt van toegevoegde waarde. Als klanten leningen kunnen krijgen van lokale banken of van andere internationale banken, dan hebben ze ons niet nodig. Als het kan, dan proberen we derde partijen mee te nemen in de financiering. Omdat wij betrokken zijn, voelen andere financiers zich daardoor gesterkt en haken ze aan. Soms zijn dit commerciële banken, maar we hebben ook veel contact met andere ontwikkelingsbanken binnen en buiten Europa. We financieren klanten bijvoorbeeld samen met de Duitse en de Franse ontwikkelingsbanken, omdat de risico's van de financieringen vaak te groot zijn om door een partij te worden gedragen.

Onze missie is '*We empower entrepreneurs to build a better world*', wat betekent dat we door het stimuleren van lokaal ondernemerschap, werkgelegenheid, duurzame economische groei en de kwaliteit van leven van de mensen in die landen, willen bevorderen."

Het is een heel actuele missie. Was dit ook al de missie bij de oprichting van de bank?

"FMO is begin jaren 70 door de Nederlandse overheid, private banken, vakbonden en werknemers opgericht met de bedoeling om ondernemers in ontwikkelingslanden financieel te ondersteunen, als instrument naast de meer traditionele ontwikkelingshulp. In het begin maakten vooral Nederlandse bedrijven gebruik van deze mogelijkheden, met name in Indonesië en Tunesië. Al snel groeiden de activiteiten en werd FMO actief in meerdere ontwikkelingslanden en ook met lokale ondernemingen. Overigens spreken we nu liever over opkomende markten, een term met een meer positieve lading. Het Nederlandse bedrijfsleven kan trouwens nog steeds een beroep doen op FMO. Bijvoorbeeld wanneer ze een visserijbedrijf willen starten in Vietnam: met behulp van onze financiering kunnen ze veelal lokaal extra financiering krijgen en het bedrijf verder ontwikkelen."

Hoe ben je bij FMO terecht gekomen, waarom heb je voor deze bank gekozen?

"Ik ben in 1995 begonnen als juridisch consultant. Daarna ben ik in 1998 bij ABN AMRO terechtgekomen, op de juridische afdeling. In 2003 ben ik overgestapt naar ABN AMRO compliance retail; het was mijn eerste kennismaking met het vakgebied compliance. Tot 2006 heb ik mij met name bezig gehouden met customer due diligence. Toen kreeg ik de kans om bij ING op een breder vlak aan de slag te gaan met compliance, zowel bij ING Real Estate als ING Investment Management. Uiteindelijk ben ik benaderd om bij FMO te komen werken. Door het unieke karakter en international werkveld, is FMO een gewilde werkgever en zijn er niet veel kansen om bij deze bank aan de slag te gaan, zeker niet bij compliance, dus toen die kans zich voordeed, heb ik hem met beide handen aangenomen. Kansen komen te vroeg of te laat en dit voelde gewoon goed."

Compliance vatten we samen in één woord: integriteit

Het is een relatief kleine bank, er werken hier maar 400 fte's. De meeste mensen die hier werken, werken echt vanuit de missie van de bank: ze willen iets goeds doen voor de wereld met een commerciële aanpak. Er zijn geen bonussen en er hangt een sfeer van saamhorigheid.

Dat deze bank kleiner is, maakt het voor mij overzichtelijker. Ik begrijp nu veel beter hoe een bank functioneert. En bij een kleinere bank krijg je ook het hele scala aan compliance-onderwerpen voor je voeten. Wat ik ook van meerwaarde vind, is dat alle management boardleden elk kwartaal alle afdelingen langs gaan om hen bij te praten over de ontwikkelingen en resultaten van de bank. Dat geeft het gevoel dat je echt bij FMO hoort, dat je niet alleen maar in je eigen vakgebied bezig bent."

Hoe is de compliance-organisatie bij FMO vormgegeven?

"Compliance maakt onderdeel uit van de afdeling legal affairs & compliance. Op deze afdeling werken ongeveer vijfendertig mensen, waaronder drie compliance officers. We vallen onder de verantwoordelijkheid van de chief risk financial officer.

Compliance vatten we samen in één woord: integriteit. Alles wat met integriteit te maken heeft, zowel bij FMO als bij klanten, valt binnen ons aandachtsgebied. We kijken ook zelf naar de relevante wet- en regelgeving – iets wat bij grote banken veelal door de juridische afdeling wordt gedaan – en vertalen deze naar policies en procedures. Daarnaast houden we ons bezig met implementatie, awareness, monitoring en day-to-day-advisering.

Het voordeel om samen met legal te zitten is dat bepaalde wet- en regelgeving zowel voor compliance als voor legal relevant is en we hierover makkelijk overleg kunnen voeren. In onze contracten nemen we ook juridische clauses op die compliance gerelateerd zijn. Bijvoorbeeld een clause die bepaalt dat als een klant betrokken is bij witwassen, dit voor ons een reden is om de financiering terug te trekken. Vragen van klanten die afdeling legal krijgt over dergelijke clauses worden ook meteen voorgelegd aan compliance. Met operational risk management hebben we eveneens raakvlakken, bijvoorbeeld in de uitvoering van risk assessments. Met hen voeren we periodiek overleg, zij vallen ook in dezelfde managementlijn."

Wat zijn jullie compliance-uitdagingen? "Er zijn inhoudelijke en operationele uitdagingen. Zoals ik al aangaf hebben we een breed scala aan compliance werkzaamheden, dus het is continu prioriteiten stellen. We proberen ons zoveel mogelijk aan die prioriteiten te houden, maar nood breekt soms wet: een DNB-audit die even tussendoor komt bijvoorbeeld. Of als er issues zijn bij een klant en we mee gaan met de investment officer – dat is de relatie-beheerder – of intern veel overleg hierover moeten voeren, daar valt niet op te anticiperen. We hebben dus onze planning, maar in feite zijn we iedere maand opnieuw prioriteiten aan het stellen. Met alles wat we doen en willen doen, is een bezetting van drie mensen niet veel, dat is ook een uitdaging.

Voor wat betreft inhoudelijke uitdagingen: customer due diligence staat hoog op de agenda. Dit wordt ook door onze stakeholders gezien als een hoog risico, omdat we in risicovolle landen opereren. Hiervoor hebben we onder meer ingevoerd dat er altijd een 100%-controle door compliance op alle klant dossiers moet zijn uitgevoerd voordat er een contract getekend kan worden. We maken ook als dit nodig is, gebruik van externe onderzoeksbureau's. Als er aanleiding voor is, dan huren we zo'n bureau in en laten we alles ter plekke tot op de bodem uitzoeken. Je ziet overigens heel duidelijk cultuurverschillen in het soort landen waarbinnen wij bewegen. Je hebt bijvoorbeeld in bepaalde landen relatief veel 'gossip' of er wordt opzettelijk misleidende informatie verspreid uit politieke overwegingen om bijvoorbeeld een bedrijf in een kwaad daglicht te stellen. Het is iets wat je niet naast je neer kunt leggen en wat nader onderzocht moet worden, omwille van een gefundeerde onderbouwing op ons besluit om wel of niet met een partij in zee te gaan."

Hoe gaan jullie om met corruptie en welke maatregelen nemen jullie om de kans op corruptie te verkleinen?

"Om elke vorm van corruptie te vermijden, hanteren we uiteraard een zeer strenge know your customer procedure. Als er sprake is van alleen al geruchten over corruptie gaan we eerst de dialoog aan met de bestaande klant en nader onderzoek doen.

We vragen of er iets is gebeurd, hoe het eventueel heeft kunnen plaatsvinden en wat ze eraan gaan doen om ervoor te zorgen dat het niet meer gebeurt. Vervolgens kunnen we daarop gaan monitoren. Als er echt onoorbare zaken hebben plaatsgevonden en er geen zicht op verbetering is, zullen we de relatie onmiddellijk beëindigen.

De dialoog aangaan hoort ook bij de ontwikkeling die we beogen te bewerkstelligen bij een klant; we leggen uit dat omkopen of omgekocht worden volgens de maatstaven

van FMO niet is toegestaan. Cultuurverschil speelt hierbij natuurlijk een belangrijke rol. Wat wij zien als corruptie wordt in andere delen van de wereld lang niet altijd zo gezien. Behalve dat corruptie leidt tot minder vertrouwen van de bevolking in bijvoorbeeld de overheid, belemmert dit ook de mogelijkheid tot meer welvaart. Vanuit het concept *'more than a bank'* zijn we nu aan het bekijken hoe we bij klanten mogelijk kunnen bijdragen aan het verhogen van de awareness over bijvoorbeeld het onderwerp corruptie. We willen meer doen dan alleen een financiering verstrekken en een contract laten tekenen. De veronderstelling dat in de landen waarbinnen wij opereren per definitie meer corruptie zou zijn, trek ik overigens in twijfel. De grote bekende corruptiezaken leiden immers regelmatig naar bedrijven in de westerse wereld die omkopen."

Wat zijn jullie kernwaarden? Op welke wijze geven jullie daar vanuit compliance vorm aan? "Onze kernwaarden zijn engage, cooperate, making the difference en excellence. Elk jaar kiezen we met FMO een kernwaarde waar we onze focus op leggen. Voor dit jaar is dat 'excellence'. Hieronder vallen de subwaarden 'ownership en accountability'. Ownership betekent verantwoordelijkheid nemen voor je werkzaamheden. Accountability betekent dat je er zowel in negatieve als in positieve zin op afgerekend wordt. Dit betekent ook dat medewerkers zich moeten houden aan de compliance policies en hierop worden aangesproken door ons of door hun managers. Ook als ze het goed doen, geven we dit pro-actief aan de medewerkers en aan hun managers terug. De kernwaarde excellence vind je bijvoorbeeld bij ons ook terug bij nieuwe of een update van policies. Als wij met policies komen die van invloed zijn op de business, dan nemen we altijd de tijd om de business te vragen wat ze ervan vinden. Ik heb liever een policy die voor 80% klopt en werkt, dan eentje die 100% klopt, maar waarvan men denkt: 'Wat moet ik ermee?' Onze kracht is denk ik dat we iedereen ruim de mogelijkheid geven om input te leveren en hierbij flinke discussies niet uit de weg gaan. Dan wordt een policy op voorhand gedragen en levert dit de beste oplossing voor FMO."

Wat doen jullie binnen jullie organisatie aan awareness? "Daarvoor hebben we verschillende methodieken. Nieuwe medewerkers krijgen altijd een generieke FMO-introductiedag waar compliance een dilemmatraining geeft. Daarnaast worden er vanuit FMO verdiepingstrainingen gegeven waar bijvoorbeeld ook een complexe know your customer case wordt behandeld. We hebben voor iedereen een verplichte compliance e-learning, een know your customer e-learning voor

de front office en we geven waar nodig dilemmatrainingen voor specifieke onderwerpen bij afdelingen.

Er werken hier veel verschillende nationaliteiten en bij een dilemmatraining zagen we heel duidelijk de cultuurverschillen naar voren komen. Dat leverde dynamische discussies op en het was een eyeopener voor ons allemaal. Het gaat mij ook niet zozeer over de uitkomst van die concrete discussie, maar dat ze erover nadenken. En dat ze beseffen dat anderen hetzelfde dilemma anders kunnen zien en vooral dat ze dit te allen tijde met compliance kunnen bespreken."

Merken jullie dat dergelijke dilemmatrainingen effectief zijn, dat er meer dilemma's worden besproken? "We proberen op verschillende manieren de awareness te verhogen. Afgelopen jaren hebben we bijvoorbeeld aandacht geschonken aan 'conflicts of interest'. Daartoe hebben we onder meer een committee opgericht waaraan medewerkers dilemma's hierover kunnen voorleggen. Voordat het committee bestond, werden deze vraagstukken op de afdeling behandeld. Of misschien zelfs niet, omdat mensen zich er onvoldoende van bewust waren dat er mogelijk een conflict of interest was. Nu merk je aan de hoeveelheid en aan het soort vragen dat de awareness is toegenomen, en de committee zorgt voor een consistente benadering binnen FMO. Awareness kun je ook niet laten versloffen, daarvoor is het te belangrijk."

Wat was voor jou het beste compliance moment in je loopbaan tot nu toe? "Er was een situatie waarbij we een investering wilden beëindigen, maar de enige partij die onze aandelen wilde overnemen had een niet al te beste reputatie. Er was echter geen sprake van concreet bewijs hiervoor. Voordat compliance ook maar een advies hoefde uit te brengen, had de management board al het besluit genomen om de aandelen dan maar niet te verkopen. Dat betekende uiteindelijk wel dat we een flink bedrag moesten afschrijven. De management board koos dus niet voor commerciële belangen en kortetermijndenken, maar voor onze reputatie. Dit heeft mij aangetoond dat het management compliance volledig draagt."

Met welke quote zou je dit interview willen afsluiten? "Compliance is te vergelijken met Formule 1: een kleine manoeuvre kan een hele grote impact hebben, zowel in positieve als in negatieve zin. Je moet de hele dag door alert blijven op alle signalen, blijven kijken naar zowel kleine als naar grote integriteitissues: dat voelt voor mij als een Formule 1-race. Maar die hectiek hoort bij mij, ik gedij er goed bij."

Speakers' Corner: Arjan Doevendans

Zeggen wat je doet en doen wat je zegt

Het voorleven van de cultuurkaart en de gedragskaart en het voeren van het voortdurende gesprek



'Banken moeten verandering meer laten zien', stelt de nieuwe, onafhankelijke Monitoring Commissie Code Banken¹ eind 2015 in haar eerste rapportage. Deze uitspraak raakt de uitnodiging die minister van Financiën Jeroen Dijsselbloem ons – de ambassadeurs van de cultuur- en gedragskaart: Juliëtte Heldens, Nynke Visser, Jan Bolle en ikzelf – in mei 2014 deed toen hij de 'Cultuurkaart Financiële Sector' van ons in ontvangst nam.

De cultuurkaart is een kaart met daarop waarden en werkhoudingen die volgens jonge medewerkers uit de financiële sector horen bij een gewenste cultuur. "Ga het voorleven", zei minister Dijsselbloem. Oftewel 'ga het doen en laat het zien'. En dat is precies waar ook wij in geloven. En tal van onze collega's met ons. Al jarenlang. Want over één ding zijn we het allemaal eens: cultuur en gedrag begint bij jezelf. In dit artikel geef ik namens de ambassadeurs van de cultuurkaart én de gedragskaart inzicht in het ontstaan van de kaarten en in de verschillende manieren waarop we in actie komen en dat ook laten zien.

Gewenste cultuur in de financiële sector

Veel 'young professionals' zijn zich, net zoals hun oudere collega's, erg bewust van de maatschappelijke verantwoordelijkheid van banken. En nog mooier; velen maken daarin iedere dag weer het verschil. Onder het motto 'Tijd voor financiële revolutie' kwamen begin 2014 ruim honderd jonge medewerkers (tot 35 jaar) uit de financiële sector samen om over die verantwoordelijkheid in gesprek te gaan. Vanuit een intrinsieke motivatie om iets te doen aan het lage vertrouwen in de sector, maar ook om in gesprek te gaan over de dingen die wél goed gaan en misschien wel uitvergroot kunnen worden. In drie sessies, georganiseerd door de Vrije Universiteit (VU), de Duisenberg School of Finance (DSF) en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), werkte de in dit geval jonge groep samen met de Argumentenfabriek² aan een cultuurkaart. De hoofdvraag betrof: wat zijn voor ons als mogelijk toekomstig leiders in de financiële sector de waarden van de gewenste cultuur en

1 Op 1 januari 2015 is de nieuwe Code Banken in werking getreden. De Code Banken is van toepassing op de leden van de Nederlandse Vereniging van Banken met een zetel in Nederland. De naleving van de Code Banken wordt gemonitord door de onafhankelijke Monitoring Commissie Code Banken. Deze commissie is in het najaar van 2014 ingesteld.

2 De Argumentenfabriek is een organisatie die mensen en organisaties helpt helder te denken door het visualiseren van informatie.

welke werkhoudingen horen daarbij? De discussies leverden vijf waarden op: betrokken, ambitieus, dienstbaar, betrouwbaar en integer. Bekende waarden wellicht, maar wel waarden met een duidelijk statement: zó willen we het. Niet ingegeven door wetten of regels, maar vanuit onszelf, in samenwerking, en van 'onderuit' de organisaties. Kunnen of moeten deze waarden verder uitgewerkt worden in regels en voorschriften? Wellicht, maar waar het bovenal om draait is doen: erover praten en het voorleven.

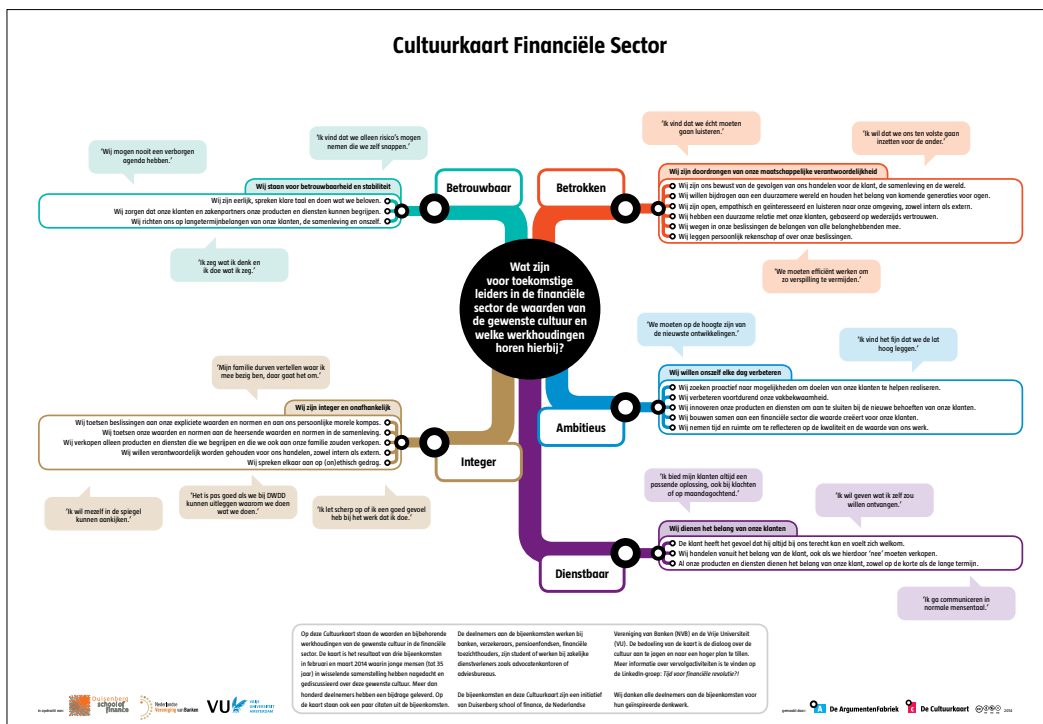
De cultuurkaart: waarden en toelichting

- Betrouwbaar** *wij staan voor betrouwbaarheid en stabiliteit.*
- Betrokken** *wij zijn doordrongen van onze maatschappelijke verantwoordelijkheid.*
- Integer** *wij zijn integer en onafhankelijk.*
- Ambitieus** *wij willen onszelf elke dag verbeteren.*
- Dienstbaar** *wij dienen het belang van onze klanten.*

'Ga het voorleven'

"Zeggen wat je doet en doen wat je zegt", het was één van de uitspraken van een deelnemer aan de discussiebijeenkomsten. Het formuleren van waarden was de eerste stap en bleek een uitstekende aanleiding voor dialoog binnen

en buiten onze organisaties. Maar waar het écht om gaat is het voorleven ervan, zoals minister Dijsselbloem dat treffend benoemde. Het gedrag, het doen wat je zegt. Het laten zien en daarmee het goede voorbeeld geven. Samen met opnieuw een grote groep jongeren hebben we daarom de cultuurkaart verder uitgewerkt en de 'gedragskaart' opgesteld. De opgestelde waarden zijn op deze kaart vertaald naar concrete gedragingen en gedragsrichtlijnen. Wil je bijvoorbeeld 'betrokken' zijn? Dan laat je dat zien door in een gesprek altijd te toetsen of je de klant goed hebt begrepen. Het kan ook door klanten regelmatig uit te nodigen voor een gesprek over dienstverlening om daar weer van te leren en vervolgens naar te handelen. Een andere mogelijkheid is het regelmatig monitoren van klantreacties via social media kanalen; wat vinden ze belangrijk? Integer is een andere kernwaarde op de kaart. Stel je je 'integer' op? Plan dan tijd en ruimte in om ethische dilemma's in je werk met collega's te bespreken. Samengevat: de gedragskaart beschrijft per waarde verschillende gedragingen die passen bij de door ons gewenste cultuur in de financiële sector en kan daarmee uitstekend dienen als kompas in het dagelijks werk. Maar ook om met elkaar daarover in gesprek te gaan. En dat hebben we op allerlei manieren gedaan; in presentaties binnen én buiten onze organisaties, in openbare debatten, in interviews met radiozenders, kranten en vakbladen en in een zogenaamd 'twitter-uurtje'.



#Gedragskaart

Om in dialoog te gaan over de inhoud van de gedragskaart organiseerden Banken.nl en de NVB halverwege 2015 een twitter-uur waarin ambassadeurs Juliëtte Heldens en Jan Bolle een grote groep twitteraars te woord stonden. Eén van de terugkerende vragen was in hoeverre de kaart bijdraagt aan de noodzakelijke verandering in de financiële sector. Zowel Juliëtte als Jan benadrukten hier de kracht van het gesprek, waarin de gedragskaart een mooie leidraad vormt. Een twitteraar vroeg wat er gebeurt als 'de baas zegt dat er ook geld verdienen moet worden'. Hun reactie: *"Een gezonde cultuur en geld verdienen sluiten elkaar niet persé uit. Het is goed om intern actief over zulke dilemma's te spreken."* En, is het juist niet het mooist als je geld verdient door goed gedrag te vertonen? De belangrijkste uitdaging is het blijvend tot leven brengen van de gedragskaart en dat vraagt allereerst



om het nemen van ruimte voor reflectie op eigen waarden en gedrag. Dit is iets dat we zelf doen – van onderuit de organisatie – maar waarin we ook gefaciliteerd kunnen worden door de compliance en conduct officers en wat een speerpunt mag zijn vanuit de top. Geef de stem van de toekomstige generatie een podium! Dat is waardevol in zowel het gesprek over waarden en ethiek als bij het vormgeven van activiteiten en programma's om dit gesprek aan de gang te houden.

Revolutie of evolutie?

Ik noemde al eerder dat we via verschillende kanalen in gesprek gaan en zijn gegaan over de cultuurkaart en de gedragskaart. Buiten onze organisaties, maar ook daarbinnen. We merken daarin alle vier iedere dag weer dat op talloze plekken binnen onze banken veel goeds gebeurt in het voeren van de dialoog over -en handelen naar waarden en principes. Het overgrote deel van onze collega's, jong en oud, stelt zich iedere dag weer dienstbaar, betrokken, ambitieus, integer en betrouwbaar op. Veel wordt dus al voorgeleefd. De inhoud van de kaarten sluit dus aan bij de wensen van de jonge generatie, maar gaat zeker niet voorbij aan de koers die de huidige generatie vaart. Dit bleek ook toen we de cultuurkaart presenteerden aan de CEO's van

enkele Nederlandse grootbanken: zij herkenden de door ons opgestelde waarden direct. Waar we eerder dus spraken van 'Tijd voor financiële revolutie', spreken we daarom nu liever van 'Tijd voor financiële revolutie én evolutie'. Revolutie, omdat de inhoud van de kaarten van onderuit de organisaties komt en een bevlogen jonge generatie graag een goede cultuur met bijbehorend gedrag verder vormgeeft én uitdraagt. Evolutie, omdat deze koers al is ingezet, het belang ervan door de top wordt erkend en veel van onze collega's iedere dag weer al zoveel goed gedrag vertonen. Maar ook omdat de inhoud van de kaarten naadloos kan aansluiten bij wetten, regels en lopende initiatieven én deze misschien wel verder kan beïnvloeden. Het is daarom ook zeker niet ons doel om de inhoud van de kaarten op te leggen of om er de wereld mee op zijn kop te zetten. Veel meer is het doel om het gesprek over de thema's uit de cultuur- en gedragskaart continu te blijven voeren en dit een structureel onderdeel van het dagelijks werk te maken. En daar ligt ook meteen de uitdaging. Want het faciliteren en voeren van gesprekken over dit soort thema's gebeurt, maar lijkt nog niet altijd een vast onderdeel van het werk.

Actie!

Als ambassadeurs van de kaarten zien we het als onze taak om binnen onze organisaties bij te dragen aan het voortdurende gesprek over waarden en gedrag. Uiteraard door zelf naar de waarden op de cultuurkaart te handelen, maar ook door nieuwe initiatieven op te starten en bestaande uit te vergroten. *"Dialoog binnen de bank, maar ook met de wereld om ons heen is essentieel"* stelt Jan Bolle. Bij ING ziet hij hoe dit onder andere vorm krijgt bij collega's die vanuit het hoofdkantoor klanten bellen voor een open gesprek. Niet commercieel ingestoken en zonder script – gewoon praten. *"Dat vind ik een mooi voorbeeld van écht contact met onze klanten. Ook geven we de bank op die manier een gezicht."* Nynke Visser, ook van ING, wordt regelmatig door haar collega's uitgenodigd om over de kaarten te vertellen. Daarbij behandelt ze altijd verschillende dilemma's. *"Collega's raken iedere keer weer geïnspireerd door de dialoog die dan ontstaat!"* Ook ambassadeur Juliëtte Heldens van Rabobank heeft een mooi voorbeeld. *"Wij werken met zogenaamde 'cultuurcoaches' – zij worden gekozen door collega's, denken mee over de bank van de toekomst en fungeren als voelsprietten en geweten voor de managementteams."* De coaches zorgen dat de teams scherp blijven door hen aan te spreken op gedrag. Tot slot kom ik zelf natuurlijk ook binnen ABN AMRO in actie. In mijn tijd als voorzitter van het bestuur van de young professional vereniging 'Young Bankers ABN



Nynke Visser (ING), Jan Bolle (ING), Arjan Doevendans (ABN AMRO) en Juliëtte Heldens (Rabo) overhandigen de Cultuurkaart aan minister Dijsselbloem van Financiën (midden)

AMRO' hield ik me veel bezig met het opstarten van nieuwe evenementen voor de dertienhonderd leden. Voortkomend uit de cultuurkaart en gedragskaart zijn we ons sinds 2015 meer gaan richten op thema's als waarden en ethiek. We trekken hierin op sommige vlakken samen op met De Nieuwe Poort – een huis voor ontmoeting en inspiratie midden op de Zuidas in Amsterdam. Samen met De Nieuwe Poort organiseerden we enkele bijeenkomsten waarin onze leden in kleine setting met elkaar en met prominente gasten in gesprek gingen over persoonlijke waarden en uiting daarvan in gedrag. Want als we daar nu al samen over nadenken, bouwen we mee aan de sector van de toekomst.

Een waarde(n)volle cultuur

'Ga het voorleven' en 'laat het zien'. Ik kom nog een laatste keer terug op deze uitspraken. Ik zie het namelijk als een aanmoediging op meerdere niveaus. Allereerst om vanuit de cultuurkaart en gedragskaart te reflecteren op persoonlijke waarden en de betekenis voor jezelf. Maar ook op waarden van anderen en van de organisatie en sector waarbinnen we

werken. En dan op eigen en andermans gedrag: op basis van welke waarden gedragen we ons op welke manier? En vervolgens over het daadwerkelijke doen en het geven van het goede voorbeeld. Want 'doen wat je zegt' blijft de ultieme vorm van het 'laten zien'. Zijn we er al? Nee, want het gesprek over en reflectie op waarden en gedrag moet continu blijven doorgaan. Meer nog dan nu het geval is. En daarin heeft iedereen een rol: de jonge generatie, de huidige generatie, de top van de organisaties én de regelgevende en controlerende partijen. Laten we er samen voor zorgen dat we het gesprek over de thema's uit de cultuur- en gedragskaart toegankelijk maken, het gesprek voortdurend blijven voeren en dat we er een structureel onderdeel binnen ons dagelijks werk van maken. Want dat heeft waarde voor iedereen.

Arjan Doevendans (ABN AMRO), namens ambassadeurs Nynke Visser (Rabobank), Juliëtte Heldens (ING) en Jan Bolle (ING) en ook namens alle jonge collega's uit de financiële sector die betrokken zijn geweest bij de totstandkoming van de kaarten.

Corruptiebestrijding in de praktijk – deel drie

Onderzoek naar relaties met derde partijen

Geert Vermeulen



In de vorige aflevering in deze serie over anti-corruptie in de praktijk werd aangegeven dat VimpelCom op het punt stond om een schikking te treffen wegens verdachte betalingen aan derde partijen. Op het moment van schrijven is bekend geworden dat VimpelCom voor US\$ 795 miljoen heeft geschikt met de Nederlandse en de Amerikaanse autoriteiten. Een goed uitgevoerd third party due diligence proces had dit kunnen voorkomen.

In de vorige afleveringen uit deze serie zijn de eerste stappen in het third party due diligence proces aan de orde gekomen, te weten de identificatie van derde partijen, het verzamelen van derde partijen en het bepalen van het risico. In dit artikel concentreren we ons op het onderzoeken van de relatie.

In de voorgaande fases zijn de derde partijen geïdentificeerd, verzameld in één database en gerangschikt naar risico. De volgende stap is een van de moeilijkste stappen om te zetten. De relatie moet onderzocht worden. Maar hoe doe je dat?

Due diligence proces en tool

Er moet een proces opgezet worden om de benodigde due diligence-informatie te verzamelen, vast te leggen en te bestuderen om vervolgens te kunnen besluiten of de relatie voortgezet gaat worden en onder welke voorwaarden. Voor het verzamelen van de informatie kunnen kleinere organisaties met een beperkt aantal derde partijen wellicht volstaan met het gebruiken van Excel, Word en/of Access. Grotere organisaties zullen al snel behoefte hebben aan een separate tool. Deze kan intern, binnen de organisatie ontwikkeld worden. Het voordeel daarvan is dat er beter aangesloten kan worden bij bestaande processen en procedures, zoals een vergunningcheck, een solvabiliteitscheck, een sustainability check of een contractendatabase. Als je de tool zelf programmeert, dan is deze natuurlijk volledig op maat gemaakt. Echter, het kan soms wel even duren voordat deze gereed is. Ook als later blijkt dat hij nog wat aangepast moet worden, kan het moeilijk zijn om hier prioriteit voor te krijgen. Er kan

ook besloten worden om een externe tool aan te kopen, die al uitgebreid door andere bedrijven is getest en verbeterd en door de ontwikkelaar actueel wordt gehouden. Deze is dan vaak wel wat moeilijker op maat te maken en te integreren in de bestaande processen.

Idealiter moet de tool een combinatie zijn van een centrale database en een workflowsysteem. De keuzes die gemaakt worden bij de aankoop/programmering en inrichting van de tool zijn zeer afhankelijk van de aard en omvang van de organisatie, het beschikbare budget en het aantal, het soort, de omvang en het risico van de relaties met derde partijen. Het gaat te ver om daar op deze plaats dieper op in te gaan.

Het begin

Uiteraard moet er meer due diligence gedaan worden naarmate het risico hoger is. Als er nog niet eerder due diligence is gedaan, dan ligt het voor de hand om te beginnen met de relaties die het meest risicovol lijken, zoals in de vorige stap (bepaling van het risico) bepaald, om het derde partijenrisico zo snel mogelijk kleiner te maken. Nadeel is wel dat je direct begint met de grootste uitdagingen, terwijl je nog weinig ervaring hebt opgebouwd met het due diligence-proces. Dat is dan maar

zo; het is meestal niet logisch om bij de kleinste risico's te beginnen, enkel omwille van het opdoen van ervaring. Je kan wel overwegen om een ervaren persoon mee te laten kijken.

Afhankelijk van het risico, de hoeveelheid derde partijen en de beschikbare middelen kan ook besloten worden om voor een deel van de derde partijen (vooralnog) geen due diligence uit te voeren of te volstaan met een eenvoudige geautomatiseerde check ten opzichte van de sanctielijsten, al dan niet gecombineerd met PEP-bestanden¹ en/of een slechtnieuws-database.² De meeste financiële instellingen zullen dit sowieso al doen voor al hun zakelijke relaties. Ook buiten de financiële sector is het overigens geen overbodige luxe om alle relaties te screenen ten opzichte van de sanctielijsten. Dit kan dan meteen als een eerste due diligence check gezien worden.

Aan de andere kant van het risico-spectrum is het ook mogelijk dat een organisatie ervoor kiest om met bepaalde derde partijen in het geheel geen zaken (meer) te doen, vanwege het risico. Na een schikking met de autoriteiten in de Verenigde Staten van US\$ 137 miljoen kondigde Alcatel in 2008 bijvoorbeeld aan dat het in de toekomst in het geheel geen zaken meer zou doen via agenten en consultants. Andere bedrijven kiezen er voor om in bepaalde (hoogrisico) landen geen zaken (meer) te doen met derde partijen. Dit is nogal een rigoureuze aanpak en het is wellicht verstandig om hier een ontsnappings-clausule in te bouwen. Uiteindelijk moet elke organisatie hierin zijn eigen keuzes maken. Deze keuzes worden dan vastgelegd in het anti-corruptie beleid van de organisatie of in het beleid voor het zakendoen met derde partijen.

Vragenlijsten

Indien een organisatie meer due diligence wil doen dan een geautomatiseerde check, dan wordt er veelal begonnen met vragenlijsten. Sommige bedrijven beginnen het due diligence proces met het versturen van een externe vragenlijst naar de derde partij. Bijvoorbeeld omdat alle

derde partijen/leveranciers sowieso al een vragenlijst moeten invullen. In dat geval kan vaak volstaan worden met het toevoegen van enkele vragen aan de bestaande vragenlijst om ook third party due diligence vanuit anti-corruptie perspectief mogelijk te maken. Andere bedrijven beginnen met een interne vragenlijst en sturen alleen een externe vragenlijst als er sprake is van een verhoogd risico. Hiertoe kan bijvoorbeeld besloten worden als je niet al je derde partijen lastig wilt vallen met een vragenlijst.

Enkele jaren geleden zijn vanuit het Partnership Against Corruption Initiative (PACI) van het World Economic Forum (WEF) voorbeeldvragenlijsten ontwikkeld.³ Deze vragenlijsten zijn uitstekend; ik heb er niets aan toe te voegen. Maar ze zijn wel nogal lang. Daarom raad ik aan om, afhankelijk van het risico, een flink aantal vragen te schrappen. Ook valt te overwegen om meerdere versies te ontwikkelen, die gebruikt kunnen worden in verschillende situaties. Ten slotte wil je de derde partij en de business niet lastigvallen met meer vragen dan strikt noodzakelijk. De ICC Anti-Corruption Third Party Due Diligence Guide, die ook al in het vorige artikel aan de orde kwam, bevat wat compactere voorbeelden van interne en externe vragenlijsten.

De vragenlijst begint doorgaans met reguliere NAW-gegevens. Daarnaast moet uit de ingevulde vragenlijst in ieder geval blijken:

- Wat voor diensten de derde partij levert.
- Waarom de organisatie deze diensten niet zelf kan of wil leveren. Met andere woorden: Wat is de toegevoegde waarde van de derde partij?
- Hoeveel de derde partij betaald krijgt voor het verlenen van de diensten.
- Of de geleverde diensten in een redelijke verhouding staan tot de betalingen aan de derde partij.
- Hoe de relatie is ontstaan en wanneer/hoe deze derde partij in beeld is gekomen.
- Welke andere derde partijen in aanmerking kwamen om deze diensten te verlenen en waarom de voorkeur aan deze derde partij wordt gegeven.
- Of er al een relatie bestaat tussen de derde partij en bepaalde klanten/prospects of medewerkers van de organisatie. En zo ja, wat voor relatie?

1 PEP = politically exposed person. Dit kunnen politici zijn, maar ook hogere ambtenaren of directeuren van staatsbedrijven, alsmede hun naaste familieleden.

2 Indien de organisatie maar een beperkt aantal derde partijen heeft, die mogelijk een hoog risico representeren, en bovendien over voldoende budget beschikt kan ook besloten worden om direct voor alle derde partijen een due diligence rapport bij een externe provider aan te schaffen.

3 Zie: "Good Practice Guidelines on Conducting Third-Party Due Diligence", World Economic Forum/PACI, 2013, Appendix A/B.

- Of de derde partij alleen bij bepaalde klanten of prospects wordt ingezet en zo ja, welke?
- Onderhoudt de derde partij daarbij contacten met de publieke sector? Is de klant bijvoorbeeld een staatsbedrijf of helpt de derde partij met een vergunningaanvraag of het douaneproces? Hoewel omkoping in de private sector in het algemeen ook verboden is, is het risico op vervolging en het reputatierisico bij omkoping in de publieke sector doorgaans groter.

Het is belangrijk dat de antwoorden op deze vragen duidelijk zijn en geen verdere vragen oproepen. En als ze verdere vragen oproepen, dan moeten die ook gesteld worden. En de antwoorden vastgelegd worden. Mocht er ooit iets mis gaan, dan zullen de autoriteiten ervan uit gaan dat de due diligence die niet gedocumenteerd is, ook niet plaatsgevonden heeft.

In een schikking in 2009 legde de Engelse FSA⁴ bijvoorbeeld een boete van £ 5,25 miljoen op aan Aon Limited, mede omdat een aantal vragenformulieren onvolledig was ingevuld, ondanks dat duidelijk was dat het hier om riskante relaties ging. En in een soortgelijke schikking van £ 6,9 miljoen met Willis Limited constateerde de FSA in 2011 dat:

“Willis Limited failed to ensure that it established and recorded an adequate commercial rationale to support its payments to Overseas Third Parties. An adequate business case would have demonstrated in each case why it was necessary for Willis Limited to use an Overseas Third Party to win business and what services Willis Limited would receive from that Overseas Third Party in return for a share of its commission.”⁵

Het is natuurlijk verdacht indien een derde partij relatief veel betaald krijgt ten opzichte van de diensten die het levert. Daarbij moet niet alleen naar (commissie)percentages, maar ook naar absolute bedragen gekeken worden. Stel bijvoorbeeld dat het in de bedrijfstak een gangbare praktijk is om een commissie uit te betalen aan een agent van 10% van de waarde van een contract. Echter, er dient zich nu een project aan wat veel omvangrijker is dan normaal. Een project van € 20 miljoen bijvoorbeeld.

4 De Financial Services Authority, nu de Financial Conduct Authority. Zie: www.fca.org.uk/static/pubs/final/aon.pdf onder 4.23-4.25.

5 Zie de schikking tussen Willis Limited en de FSA (nu FCA): www.fca.org.uk/static/pubs/final/willis_ltd.pdf, onder 2.2.

Indien de normale praktijk gevolgd wordt, dan zou de agent € 2 miljoen betaald krijgen. Staat dit nog in een redelijke verhouding tot de geleverde diensten?

Worden de diensten ook echt geleverd? In februari 2016 kwam de CEO van de Zuid-Amerikaanse vliegtuigmaatschappij LAN een schikking overeen met de Amerikaanse Securities and Exchange Commission, omdat hij betalingen ter waarde van US\$ 1,15 miljoen had geautoriseerd aan een consultant voor een studie over regionale vluchtroutes. In werkelijkheid was het bedrag door de consultant gebruikt om vakbondsleiders gunstig te stemmen en een dreigend arbeidsconflict in de kop te drukken.

En hoe is de relatie met de derde partij ontstaan? Heeft de klant wellicht gesuggereerd dat een bepaalde derde partij gebruikt moet worden? Dan is dat een waarschuwings-signaal, oftewel een 'red flag', die verder onderzocht moet worden.

Stel dat een van je buitendienstmedewerkers al jarenlang bezig is geweest om een omvangrijk contract binnen te slepen in een ver land. Een sponsordeal met het Braziliaans voetbalelftal bijvoorbeeld. Er is flink geïnvesteerd in het opbouwen van een relatie en dit lijkt eindelijk zijn vruchten af te werpen. Echter, vlak voordat het contract wordt ondertekend stelt de betrokken bondsbestuurder als voorwaarde dat er een commissie van 10% betaald moet worden aan een agent, wegens 'bemiddeling' of 'advisering'. Wat is dat dan voor een partij? Heeft deze inderdaad diensten geleverd die dit geldbedrag waard zijn? En wat is de relatie tussen deze agent en de Braziliaanse voetbalbond? Wat is het risico dat de agent een deel van zijn commissie doorbetaalt aan de bestuurders van de bond? Uiteindelijk moet er een bevredigend antwoord komen op deze vragen. En gaat jouw buitendienstmedewerker de deal, waaraan hij jaren heeft gewerkt, hierop af laten ketsen?

De UBO

Onderzocht moet worden wie de uiteindelijke belanghebbenden, oftewel ultimate beneficial owners (UBOs), zijn van de derde partij. En is een van de contactpersonen, directeuren of UBOs wellicht een PEP? Wat is de reputatie van de derde partij en van de directie en/of contactpersonen bij de derde partij?

In de vorige aflevering van deze reeks gaf ik aan dat het in de energiesector niet ongebruikelijk is dat, als er bijvoorbeeld olie of gas wordt gevonden in een ontwikkelingsland, een westers oliebedrijf een joint

venture moet vormen met een lokaal (staats)bedrijf. De lokale partner krijgt daardoor recht op een deel van de winst van de joint venture, die ten goede moet komen aan de staatsbegroting. Maar wat nu als de UBO van de lokale joint venture-partner de broer, dochter of neef van de president van het land blijkt te zijn? Dan lijkt het er toch meer op dat de revenuen van de joint venture niet in de staatskas maar in het familiekapitaal van de president terecht gaan komen. En dat kan dan weer gezien worden als omkoping.

Soms is het niet mogelijk om de UBO te vinden, maar weten lokale bronnen wel wie er in werkelijkheid achter een bedrijf schuil gaat. En soms valt het ook echt niet te achterhalen. In dat geval wordt het wel heel riskant om de deal door te laten gaan.

Het onderzoek naar de UBO dient geflankeerd te worden met onderzoek naar de reputatie van de derde partij, de UBO en de bestuurders van de derde partij. Zijn dit figuren waarvan bekend is dat ze in het verleden betrokken waren bij misdaden? Zijn ze in het verleden veroordeeld door een rechterlijke instantie? Zijn ze slecht in het nieuws geweest of is hun vergunning ooit ingetrokken? Of is lokaal algemeen bekend dat de bestuurders van het bedrijf gelieerd zijn aan de koninklijke familie of de president van het land?

Er zijn diverse manieren om aan deze informatie te komen. Soms is de informatie beschikbaar uit openbare bronnen, zoals een bedrijvenregister, de lokale kranten of kan e.e.a. gevonden worden door te googelen. De laatste methode wordt wel steeds minder zinvol nu personen kunnen afdwingen bij Google dat bepaalde zoekresultaten verwijderd worden. Het kan ook gewoon gevraagd worden aan de derde partij via de externe vragenlijst, maar dan is het wel verstandig om deze informatie te verifiëren. Bijvoorbeeld door te vragen om een gewaarmerkte kopie uit het bedrijvenregister, indien dat mogelijk is in het betreffende land. Door een kopie van de vergunningen op te vragen of door gerechtelijke uitspraken te doorzoeken. Een medewerker kan eens een kijkje nemen op het adres of het adres kan opgezocht worden met google maps.

Er kan navraag gedaan worden bij een ambassade. Of er kan een forensisch onderzoeker ingeschakeld worden. Er is tegenwoordig een ruime keuze aan bedrijven die gespecialiseerd zijn in dit soort onderzoek.

Het onderzoek naar de UBO en de reputatie van een derde partij heeft wel wat weg van het customer due diligence proces, waarbij bijvoorbeeld het risico van witwassen en terrorismefinanciering verkleind moet worden. In plaats van over customer due diligence (CDD) wordt tegenwoordig ook wel over relationship due diligence (RDD) gesproken.

De relatie tussen corruptie en witwassen

Sowieso is er vaak een verband tussen corruptie en witwassen. Immers, iemand die door corruptie een grote rijkdom heeft vergaard, wil dat ook ergens stallen. Zo schijnt Frankrijk een populaire bestemming te zijn voor de gelden van Afrikaanse dictators. Er gaan ook steeds meer geluiden op dat de enorme prijsstijging van het onroerend goed in London deels veroorzaakt wordt doordat door corruptie verkregen geld hierin geïnvesteerd wordt, bijvoorbeeld via entiteiten uit de Britse Maagdeneilanden met anonieme aandeelhouders. En ook in de Verenigde Staten, waar het in de staat Delaware nog mogelijk is om een bedrijf op te richten met anonieme aandeelhouders, zijn dit soort geluiden nu hoorbaar. Organisaties als Transparency International en Global Witness pleiten er dan ook voor om een eind te maken aan het verschijnsel van de anonieme aandeelhouder en centrale registers met UBO's beschikbaar te maken. Het lijkt erop dat de EU-regeringen hier nu in mee gaan. In 2015 heeft de EU bijvoorbeeld de Vierde Anti-witwasrichtlijn aangenomen, die bepaalt dat EU landen een UBO-register moeten invoeren.

In de praktijk wordt corruptie soms ook bestreden met behulp van de anti-witwaswetgeving. In de FIFA case, die ik in de eerste aflevering uit deze serie al aanhaalde, worden de corrupte FIFA bestuurders vervolgd wegens overtreding van de anti-witwaswetgeving en niet vanwege overtreding van de anti-corruptiewetgeving. En soms slaagt een regering erin om bezittingen, aangekocht met door corruptie verkregen middelen, te ontnemen. Zo heeft in 2014 Teodoro Nguema Obiang Mangue, de zoon van de dictator van Equatoriaal Guinea, een schikking bereikt met de Amerikaanse autoriteiten waarbij hij voor US\$ 30 miljoen aan bezittingen in de VS opgeeft die hij hoogstwaarschijnlijk betaald heeft met uit corruptie verkregen gelden.⁶

⁶ Zie: www.justice.gov/opa/pr/second-vice-president-equatorial-guinea-agrees-relinquish-more-30-million-assets-purchased. Zijn jaarsalaris in Equatoriaal Guinea was naar verluidt minder dan US\$ 100.000,- per jaar, dus het was de vraag hoe hij aan deze middelen kwam.

Zijn Michael Jackson handschoenen heeft hij overigens wel mogen houden, omdat die zich niet meer in de VS bevonden.

Bijvangst

Daarnaast is het mogelijk dat je, tijdens het uitvoeren van de due diligence, andere zaken op het spoor komt. Een nadere bestudering van de dienstverlening van een derde-partij kan je bijvoorbeeld leren dat deze toch een (AFM) vergunning zou moeten hebben. Of dat er sprake is van belangenverstrengeling.⁷ Of van een overtreding van de sanctiewetgeving.

Zo werd tijdens een onderzoek door de Amerikaanse autoriteiten naar corrupte betalingen door het Zwitserse bedrijf Weatherford ontdekt dat Weatherford ook de Amerikaanse handelssancties ten opzichte van Cuba, Iran, Syrië en Soedan had geschonden. Dit werd dan ook meteen meegenomen in de schikking van US\$ 253 miljoen met de Amerikaanse autoriteiten.

Waarschuwingssignalen/red flags

Vanuit de literatuur⁸ is een groot aantal waarschuwingssignalen bekend, waar je tijdens het onderzoek op kunt stuiten. Deze worden ook wel 'red flags' genoemd. In het voorgaande zijn al enkele voorbeelden hiervan aan de orde gekomen. Andere voorbeelden van red flags zijn:

- De derde partij wenst betaald te worden op een bankrekening in een ander land of op een bankrekening die op naam staat van iemand anders.
- De derde partij beschikt niet over de vereiste expertise en/of de vereiste vergunningen om de diensten te leveren.
- De derde partij weigert aan te geven wie de uiteindelijke eigenaar van het bedrijf is.
- De derde partij vult de externe vragenlijst maar half in, weigert referenties te geven of weigert anti-corruptieclausules te tekenen.

Indien je tijdens het onderzoek op een of meerdere red flags stuit, dan betekent dat nog niet per definitie dat er

geen relatie gestart kan worden. Soms is het mogelijk om de bezwaren grotendeels weg te nemen of om andere risicobeperkende maatregelen te nemen. Meer hierover in de volgende DCO.

Oefening baart kunst

Het doen van onderzoek naar derde partijen is een kunde. De eerste paar honderd derde partijen heb je nodig om ervaring op te doen. Na verloop van tijd ben je beter in staat om gebruikelijke en ongebruikelijke patronen te herkennen en krijg je meer gevoel voor waar de risico's liggen. Toch kun je nooit helemaal blind varen op je intuïtie. Zo heb ik in het verleden betalingen aan reisagenten altijd gekwalificeerd als een laag risico. De medewerkers van het bedrijf moet wel eens op zakenreis en gebruiken daarbij een reisagent. Het corruptierisico leek me klein. Tot de zaak van GlaxoSmithKline (GSK) in het nieuws kwam. GSK bleek in China grote bedragen uit te betalen via reisagenten aan doctoren en directeurs van ziekenhuizen. De reisagenten organiseerden luxueuze 'conferenties', waarop deze doctoren en ziekenhuisdirecteurs werden uitgenodigd. Niet alleen werden deze personen daar in de watten gelegd, in enkele gevallen kon een deelnemer aan een conferentie dagelijks ook nog een cash bedrag ophalen bij de balie van zijn of haar hotel. Dit werd door GSK allemaal betaald via de reisagenten. Sindsdien kijk ik ook altijd even naar de omvang van de bedragen die aan reisagenten wordt betaald.

Ook hier geldt: 'al doende leert men' en 'oefening baart kunst'. Dat kan betekenen dat je na verloop van tijd de due diligence van de eerste paar honderd partijen die je hebt bekeken nog eens over wilt doen. Sowieso is het goed om je te bedenken hoe vaak de due diligence opnieuw uitgevoerd moet worden en wat je in de tussentijd kunt doen om de relatie te monitoren. Meer hierover in de volgende aflevering in deze serie.

Geert Vermeulen is werkzaam als zelfstandig adviseur, interimmer en docent op het gebied van compliance en integriteit met zijn bedrijf ECMC (Ethics & Compliance Management & Consulting). Eerder was hij directeur bij het Nederlands Compliance Instituut, Global Head of Compliance bij Damco (in de logistiek) en Chief Compliance Officer Aon EMEA (in de verzekeringen). Hij spreekt regelmatig op internationale compliance conferenties, publiceert over compliance en integriteit en is oud-voorzitter van de VCO.

⁷ Belangenverstrengeling kan ook als een vorm van corruptie gezien worden. De definitie van corruptie volgens Transparency International is bijvoorbeeld 'The abuse of entrusted power for private gain'. Belangenverstrengeling valt daar ook onder.

⁸ Zie bijvoorbeeld: "Good Practice Guidelines on Conducting Third-Party Due Diligence", World Economic Forum/PACI, 2013, Appendix C.

De Vierde Anti-witwasrichtlijn

Rutger de Doelder en Musa Elmas

In deze bijdrage wordt puntsgewijs uiteengezet welke (nieuwe) verplichtingen de Vierde Anti-witwasrichtlijn met zich meebrengt.

1. Op 5 juni 2015 is de Vierde Anti-witwasrichtlijn gepubliceerd. Lidstaten dienen uiterlijk 26 juni 2017 aan deze richtlijn te voldoen. De nieuwe richtlijn schrijft een meer risicogebaseerde aanpak voor.

Deze aanpak behoort tot uiting te komen op drie niveaus: overheden, toezichthouders en instellingen. Aanvullend worden lidstaten geacht om statistieken bij te houden inzake de effectiviteit van maatregelen ter bestrijding van witwassen en financieren van terrorisme.

2. In de nieuwe richtlijn vervallen de verwijzingen naar het vereenvoudigd cliëntenonderzoek en landen met een equivalente regelgeving en worden die vervangen door een risk assessment dat een instelling zelf dient uit te voeren voorafgaand aan de totstandkoming van een zakelijke relatie. Dit geldt eveneens voor de onderkenning van hogere risico's. Voorbeelden van de risico-indicatoren zijn opgenomen in bijlagen die deel uitmaken van de richtlijn.

3. Interessanter en opmerkelijker zijn de gedachten van de regelgevers dat er een UBO-register dient te komen. Dit register zou dan gevuld moeten worden door ondernemingen zelf, met gegevens over hun uiteindelijk belanghebbende. Onder andere financiële ondernemingen en de belastingdienst kunnen het semi-openbare register raadplegen om de UBO's in kaart te brengen. Doelstelling is om het register onder te brengen bij het handelsregister zodat de informatie op één plek te vinden is.

4. In de richtlijn wordt de reikwijdte van het PEP-begrip verruimd tot binnenlandse PEP's.

5. Verder worden fiscale delicten (bijvoorbeeld belastingontduiking) expliciet als gronddelict voor witwassen gekwalificeerd. Dit zal in Nederland weinig impact hebben gezien de wet- en regelgeving en de rechtspraktijk die daarmee in lijn zijn.

6. De drempelwaarde voor handelaren in grote waarden wordt verlaagd. Dat zijn bijvoorbeeld juweliers, autodealers, maar ook elektronicazaken, e.d. mits zij hoge cashbedragen accepteren. Dat hoge cashbedrag was vastgesteld op € 15.000,- maar wordt verlaagd naar € 10.000,-.

7. De reikwijdte van de richtlijn wordt verruimd naar nieuwe instellingen. Het betreft onder meer aanbieders van kansspelen (zoals speelhuizen, loterijen, poker en weddenschapstransacties) en huurbemiddelingsdiensten.

8. In de richtlijn wordt tevens een rol toebedeeld aan de Europese toezichthouders (EBA, EIOPA en ESMA). Zij zullen onder andere adviezen uitbrengen over de risico's die van invloed zijn op de financiële sector van de Europese Unie, technische reguleringsnormen ontwerpen en richtsnoeren opstellen ten aanzien van risicofactoren en passende cliëntonderzoeksmaatregelen.

9. Bovendien wordt een geschiktheidstoetsing voor feitelijk leidinggevenden en uiteindelijk begunstigden van een bepaald aantal type instellingen (wisselkantoren, kantoren voor het omwisselen van cheques, verrichters van trustdiensten en vennootschapsrechtelijke diensten of aanbieders van kansspeldiensten) voorgeschreven. Gezien de huidige toepassingen in Nederland zal dit naar verwachting een minimale impact hebben.

10. Tot slot worden mogelijke sancties op overtreding van de normen uit de richtlijn tussen de lidstaten van de EU meer gelijkgetrokken. De sancties zullen daardoor in Nederland moeten worden opgehoogd tot € 5 miljoen of 10% van de totale jaaromzet.

Dit artikel is een samenvatting van het hoofdstuk 'De Vierde Anti-Witwasrichtlijn' uit het Jaarboek Compliance 2016, Nederlands Compliance Instituut, Capelle aan den IJssel, ISBN 978-94-91252-19-8

Mr. R. (Rutger) de Doelder is universitair docent en promovendus aan de Erasmus School of Law (Erasmus Universiteit Rotterdam). Mr. M. (Musa) Elmas CCP is als compliance officer, adviseur en trainer werkzaam bij het Nederlands Compliance Instituut.

NCI Opleidingenkalender

Voorjaar 2016

Leading in compliance

Wij informeren u graag over onze opleidingen. Wilt u meer informatie?
Bezoek dan onze website www.compliance-instituut.nl of bel naar
088 99 88 100.

5 april	Themamiddag Actualiteiten Compliance Trustsector
5 april	LCP Module 4 - groep 1 (dag 2)
7 april	LCOZ Module 2
7 april	Themamiddag Breaking Corporate Silence middag 2-1
12 april	LCOZ Module 3
12, 13 april	Opleiding Privacy Officer
14 april	LBW Module 4
19, 20 april	LCP Module 5 - groep 1
19, 20, 21 april	LCP Module 3 - groep 2
21 april	LCOZ Module 4
10 mei	LCP Competentietraining - groep 2
12 mei	LCOZ Module 5
17 mei	LCP Module 4 - groep 2 (dag 1)
18, 19 mei	LCP Module 2 - groep 3
24, 25, 26 mei	LCC Module 1
26 mei	Themamiddag Wwft
14 juni	LCP Module 4 - groep 2 (dag 2)
16 juni	Nationaal Integriteitscongres
21, 22 juni	LCP Module 5 - groep 2
21, 22, 23 juni	LCC Module 2
28, 29, 30 juni	LCP Module 3 - groep 3

LBW: Leergang Bestrijding witwassen & terrorismefinanciering
LCC: Leergang Corporate Compliance
LCOZ: Leergang Compliance Officer in de Zorg
LCP: Leergang Compliance Professional