

AML/CFT/sanctiecompliance in de Verenigde Arabische Emiraten; een praktische beschouwing van de uitdagingen

Mr. drs. A.D. Pije

Achtergrond

Als een van de meest belangrijke onderdelen van compliance wordt nog steeds de AML/CFT en sanctieregelgeving gezien. Naleving van deze regelgeving en vertaling ervan in het intern risicobeleid van financiële instellingen is een must, maar tegelijkertijd een uitdaging. Sla de financiële media erop na en je ontkomt niet aan de torenhoge boetes bij overtreding, 'deferred prosecution agreements', al dan niet tijdelijke verboden tot het plegen van transacties in bepaalde jurisdicties en zelfs intrekking van de vergunning. Zoveel is duidelijk. De invloed van een of meer toezichthouders die vaak rechtsmacht vestigen over transacties, soms tegelijkertijd, en in gevallen waarin er nauwelijks aanknopingspunten lijken te zijn om zulke rechtsmacht te vestigen, doet zich gevoelen. Denk aan de Amerikaanse toezichthouder Office of Foreign Assets Control (OFAC), onderdeel van de US Department of Treasury, een relatief kleine toezichthouder die zijn tentakels inmiddels wereldwijd over de financiële wereld heeft verspreid. Typisch aanknopingspunt voor het onderzoeken van overtredingen van Amerikaanse sanctiewetten (zoals de Iran Transaction Regulations, meermalen geamendeerd) is de vraag of de transactie een 'US person' – in de specifieke definitie van die Amerikaanse sanctiewetten – bevat. Indien een niet-Amerikaanse financiële instelling USD-betalingen naar een dergelijke US person verricht of USD-betalingen ontvangt van een US person, dan vestigt OFAC rechtsmacht over deze transactie.¹ Een voorwaarde voor overtreding is dat deze niet-Amerikaanse financiële instelling weet of redelijkerwijs behoort te vermoeden dat de transactie een

1 OFAC definieert een 'U.S. Person' als: 1. U.S. Citizens, regardless of where they live in the U.S.; 2. U.S. Permanent Residents (Green Card Holders); 3. All persons or entities within the U.S.; 4. U.S. Citizens or U.S. Permanent Residents located outside the U.S.; 5. All U.S. incorporated entities and their foreign branches or subsidiaries owned or controlled by U.S. entities.

financiering (of beter gezegd ‘facilitering’) is van, of anderszins een terbeschikkingstelling is van gelden die direct of indirect gelinkt kunnen worden aan sanctielanden.

Het besef is inmiddels tot regio's buiten Europa doorgedrongen dat de extra-territoriale arm van de Amerikaanse toezichthouder ver kan reiken. Indien je nagaat dat de meeste grote Europese financiële instellingen inmiddels een boete, cease and desist order (een soort last onder dwangsom naar federaal Amerikaans recht), deferred prosecution agreement of anderszins hebben gekregen, is de vraag gerechtvaardigd in hoeverre Amerikaanse toezichthouders hun focus gaan verleggen naar andere regio's. Het antwoord luidt m.i. dat financiële instellingen in de Golfstaten de volgende in de rij zijn van op overtredingen van sanctiecompliance te onderzoeken financiële instellingen. Niet verwonderlijk wanneer je bedenkt dat staten zoals Bahrein, Saoedi Arabië, Kuwait, Verenigde Arabische Emiraten (in het artikel verder aangeduid als VAE) en Oman olie-rijk zijn en de meesten ervan uit dien hoofde nog steeds overschotten op de lopende begroting lijken te hebben. Inmiddels geconfirmeerd nieuws is dat OFAC zelfs een bijkantoor in Abu Dhabi, hoofdstad van de VAE, heeft gevestigd, hetgeen enkel de intenties onderstreept van deze toezichthouder.

Dit stukje wil geen doorwrochte uiteenzetting zijn ten aanzien van enkel sanctiecompliance. Wat het wel beoogt aan te geven, is dat de toegenomen internationalisering van dit onderdeel van compliance tot nieuwe vereisten ten aanzien van intern AML/CFT/sanctierisicobeheer heeft geleid bij financiële instellingen. Meer dan ooit is de focus binnen financiële instellingen in deze regio gericht op sanctie- en AML/CFT-compliance. Dit stukje is ‘compliancevergelijkend’. Door te kijken naar een jurisdictie waar het AML/CFT/sanctierisico intrinsiek hoog is – door de aanwezigheid van veel prospects die de nationaliteit van een sanctieland hebben, prospects of bestaande klanten wier risicoprofielen aangeeft dat zij met sanctielanden zaken doen, de aanwezigheid van hoogrisicoproducten en hoogrisicoindustrieën in de VAE – kunnen waardevolle lessen worden getrokken voor wat betreft de Nederlandse compliancepraktijk. Dit stuk is daarom vooral gericht tot Nederlandse compliance officers, sanctions officers en AML compliance officers die werkzaam zijn binnen financiële instellingen die opereren in hoogrisicolanden of die klanten hebben die transacties doen met wederpartijen die actief zijn in of zaken doen met hoogrisicolanden.

Ook wil ik binnen het bestek van dit stuk aangeven dat meer dan elders het uiteenzetten en managen van AML/CFT/sanctiecompliance een uitdaging is. Hiervoor zijn vier 'verzwarende factoren' aan te geven welke ertoe leiden dat men extra eisen dient te stellen ter mitigering van AML/CFT/sanctierisico's binnen financiële instellingen. Deze verzwarende factoren zijn:

1. Geografische ligging
2. Aard van de industrie
3. Juridische complicaties
4. Cultuur

Op ieder van deze factoren zal ik nader ingaan. Vervolgens zal ik – in het licht van deze verzwarende factoren – concrete suggesties doen ter mitigering van AML/CFT/sanctierisico's. Ik stel me op het standpunt dat op grond van de net genoemde risicoverhogende criteria een enhanced due diligence (EDD) een must is. EDD is een stelsel van controlemaatregelen welke men dient toe te passen daar waar het AML/CFT/sanctierisico wordt beschouwd als hoog, teneinde comfort te verkrijgen dat deze risico's adequaat gemitigeerd zijn. Of de concrete controlemaatregelen adequaat zijn, hangt af van de informatie die de due diligence plegende partij tot zijn beschikking heeft. De volgende vragen komen hierbij op:

- Bij het toepassen van EDD op klantaannameniveau; aan wat voor soort maatregelen moet men denken?
- Van welke bronnen kan men zich bedienen om een adequaat EDD te doen?
- Bij het toepassen van EDD op het transactieniveau; wat voor soort maatregelen moet men inregelen?

Ik sluit het stuk af met suggesties voor de EDD-praktijk in Nederland. Sommige van de genoemde EDD-maatregelen zouden mutatis mutandis van nut kunnen zijn voor de due diligence-praktijk bij Nederlandse financiële instellingen voorzover sommige elementen van de hieronder beschreven maatregelen nog niet gebruikt zouden worden.

Verzwarende factoren

1. Geografische ligging

Zowel vanuit AML/CFT- als vanuit sanctieperspectief zorgt de ligging van de VAE aan de Perzische Golf en onderdeel van het Arabisch schiereiland ervoor, dat sommige klanten per definitie als hoog AML- of sanctierisico moeten worden gekwalificeerd. De VAE herbergt veel nationaliteiten, waaronder individuen uit sanctielanden: Iraniërs, Sudanese (Noord Sudan), Syriërs. Ook is er een opmerkelijk grote groep Russen en nationaliteiten uit de voormalige Sovjetrepublieken in Centraal Azië, zoals Kazachstan, Turkmenistan, Oezbekistan et cetera. Indiërs zijn de voornaamste bevolkingsgroep wier transacties ook bepaalde typologieën laat zien. Hoogrisicotransacties ten aanzien van de laatste groep zien met name op door Indiërs beheerde offshorebedrijven op de Seychellen en Mauritius en monitoring van, door velen geprefereerde en beheerde, cash-intensieve industrieën. Indiërs vormen ongeveer 30% van de bevolking van de VAE die ongeveer 9,5 miljoen mensen bedraagt.²

Voor het maken van een risico-inschatting vormt deze groep nationaliteiten een uitdaging, omdat de meesten in de VAE opgerichte import- en exportbedrijfjes hebben die gewoonlijk zaken doen met het thuisland. Wanneer de compliance officer handelsfinancieringstransacties dient te beoordelen met betrekking tot deze landen, is het handig om een wereldbol of Google Maps ter hand te hebben ter beoordeling van het sanctierisico. Immers, de VAE liggen ongeveer 200 km ten zuiden van Iran. Veel handel speelt zich af tussen de VAE, al dan niet als doorvoerland, en de Centraal Aziatische republieken (Kazachstan, Turkmenistan, Kirgizië, Tadzjikistan en Oezbekistan). Afhankelijk van hoe de onderliggende goederenstroom loopt, deze kunnen doorgaans niet de VAE of Centraal Azië bereiken zonder door Iraans grondgebied te worden vervoerd, hetgeen vaak tot overtreding leidt van de betreffende sanctieregels. Momenteel verbieden de EU en VS nog steeds facilitering van handelstransacties waarbij de onderliggende goederen Iraans grondgebied aandoen of doorkruisen, hoewel er misschien geen Iraanse goederen of partijen bij betrokken zijn. Het verbod is van toepassing wanneer US persons óf in óf vanuit de EU opgerichte of opererende entiteiten goederen vervoeren naar Centraal Azië, waarbij Iran als doorvoerland wordt gebruikt. Bij het inschatten van het AML/CFT/sanctierisico op dit soort handelstransacties is het daarom van belang om de onderliggende transactien transportdocumenten (zoals een bill of lading, onderliggende facturen, transportverzekeringsdocumenten, het certificate of origin) zorgvuldig na te gaan op aanwezigheid van een nexus met een sanctieland. Ook dient het voertuig, meestal een schip, te worden gescreend tegen relevante sanctielijsten. Immers, sommige jurisdicties hebben namen

2 Website van de Ambassade van India in de VAE: uaeindians.org/profile.aspx. Cijfermateriaal ten aanzien van de VAE, Central Intelligence Agency, The World Factbook, UAE: www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ae.html

van schepen en rederijen op zwarte lijsten geplaatst. Een bekend voorbeeld hiervan is de Islamic Republic of Iran Shipping Lines (IRISL).³

Klantaannameprocedures beogen de relationship manager te helpen een adequate inschatting te maken van het AML/CFT/sanctierisico, waarbij de juiste vragen gesteld moeten worden. Deze vragen zien, naast de standaard statische informatie ten aanzien van naam, adres en woonplaats, op de voornaamste jurisdicties waarin de prospect werkzaam zal zijn, jurisdicties waarin zijn voornaamste toeleveranciers en afnemers (genoemd met naam, toenaam en plaats van vestiging en operaties) actief zijn, gemiddelde handelsvolumes van de onderliggende goederen/ industrie van de prospect, volumes van en vormen van betaling (cheques vs. overmakingen vs. cash). Indien er een prospect is die opereert vanuit de VAE maar voornamelijk klanten heeft in een sanctieland, dan kan men zich met recht afvragen of de klantrelatie aangegaan moet worden. Terwijl het niet per se verboden is individuen te accepteren die de nationaliteit van een gesanctioneerd land hebben (de VAE herbergt historisch gezien veel Iraniërs en heeft een warme handelsrelatie met Iran, voornamelijk vanuit Dubai) of die UBO's zijn van in de VAE opgerichte bedrijfjes. De praktijk leert dat veel van hen traditioneel zaken blijven doen met het thuisland, ondanks alle belemmeringen. De ervaring leert ook dat 99% van deze prospects/klanten, gepokt en gemazeld door de beperkingen van het embargo, de financiële instellingen enkel die informatie verschafft die het de financiële instelling ook daadwerkelijk wil geven. Vaak wordt informatie die cruciaal is voor een adequate risico-beoordeling achter de hand gehouden (bijvoorbeeld: vanuit Iran opererende klanten). Het is naïef te veronderstellen – en dat is een veelvoudige observatie bij relationship managers – dat de prospect de financiële instelling volledige en accurate informatie verschafft, terwijl hij weet dat hij zijn kansen op het openen van een rekening of ontvangen van een bedrijfskrediet op het spel zet. De uitdaging voor de compliance officer is dan ook om de 'first line of defense' zo te trainen dat deze in staat is om de door de prospect gegeven informatie niet voor zoete koek te slikken en deze in twijfel te trekken.

Er valt hierbij op te merken dat het eerste probleem zich al voordoet. De VAE heeft geen consistent systeem van straatnamen. Wel wordt er veelvuldig gebruik gemaakt van postcodes (PO Boxes), maar dit geeft weinig comfort. Vanuit due diligence-perspectief op transactieniveau leidt dit tot problemen bij het doorgang doen vinden van betalingen vanuit het FATF Special Recommendation VII-perspectief. Immers enkel die betalingen welke volledige en adequate originator informatie bevatten dienen door correspondent-banken te worden geaccepteerd. Dat wil zeggen: betalingsinformatie zou te allen tijde een fysiek adres dienen te bevatten om betalingen via het SWIFT-netwerk doorgang te laten vinden.

3 Tot op dag van publiceren stond Islamic Republic of Iran Shipping Lines op de sanctielijst van OFAC. Zie voor de dagelijks geüpdatete lijsten: www.treasury.gov/ofac/downloads

Nauw hiermee verwant is het probleem van de clustering van de PO Boxes. Vaak staan meerdere bedrijven ingeschreven onder dezelfde postcodes. Problematisch wordt het helemaal wanneer EDD leidt tot vaststelling van het feit dat een prospect een 'shell company' is. Hoewel een shell company niet per se verboden is, valt deze in de hoogrisico-categorie. Deze bedrijfjes hebben vaak geen actieve bezigheid of significante activa. Deze categorie bedrijven kennen we ook onder de noemer 'brievenbusfirma'. Het bemoeilijkt een betekenisvolle risico-inschatting. Veel financiële instellingen hebben daarom besloten om geen zaken te doen met shell companies, of hebben besloten om transacties af te wijzen waarin een shell company voorkomt.

2. Aard van de industrie

De 'race to the bottom'-politiek – waarbij de ene jurisdictie met de andere de concurrentie aangaat om aan ondernemers en investeerders maar zo weinig mogelijk regels op te leggen ter facilitering van het investeringsklimaat in de VAE – heeft ertoe geleid dat de meeste toezichthouders in free zones nauwelijks strenge eisen stellen aan de doelomschrijvingen van de entiteiten waarvoor ze vergunningen afgeven. In de loop van de jaren heeft zich het concept ontwikkeld van de 'general trading company'. Het komt erop neer dat dit een containerbegrip is voor welke, willekeurige activiteit dan ook die door een entiteit ontplooid zou kunnen worden. De praktijk laat zien dat er vele bedrijven zijn die gedurende hun bestaan van activiteiten wisselen, zonder dat ze daarbij hun vergunningen aan hoeven te passen.

Vanuit een transactiemonitoring-perspectief wordt het uitermate lastig om AML/CFT-risico's op een bestaande klant te beheersen wanneer deze zich bezighoudt met schijnbaar niet-gerelateerde industrieën. Ik heb klanten gezien die zich naast veehandel bezighielden met de import en export van computeronderdelen.

Dan de grote groep van 'general trading companies' die zich bezighouden met uitermate hoogrisico-industrieën. General trading companies zijn bedrijfjes die grondstoffen kopen van distributeur A en verkopen aan afnemer B. In veel gevallen heeft zo'n bedrijfje nooit de fysieke goederen tot haar beschikking, maar komen die goederen uit een derde land. Bovendien kunnen commodities meerdere malen van hand wisselen binnen dezelfde dag. Due diligence-maatregelen op transactieniveau dienen hierop afgestemd te zijn. Denk aan de olie- en gasindustrie welke nog steeds de voornaamste inkomstenbron van de VAE vormt.

Andere industrieën die vanuit de aard van de zaak een hoog AML/CFT/sanctierisico vormen, zijn de petrochemische industrie, goederen of items die potentieel als goederen voor tweërlei gebruik kunnen worden beschouwd, 'spare parts', zowel van auto's en vliegtuigen, goederen die erom bekend staan tot typische exportproducten te behoren van het gesanctioneerde land (ten aanzien van Iran bijvoorbeeld: pistachenoten, saffraan, bitumen, tapijten).

3. Juridische complicaties

De VAE bestaat uit verschillende gelaagde jurisdicties. Veel van die jurisdicties zijn gecreëerd in de vorm van free zones om investeringen aan te trekken. Hoewel zulks de VAE als internationale investeringshub op de kaart heeft gezet, leidde deze 'race to the bottom'-methode er ook toe dat het entiteiten/individuen heeft aangetrokken met minder oorbare doeleinden. Veel van Dubai's groei, vooral in de onroerend goedsector, wordt gefinancierd door wit te wassen gelden of door btw-carrouselfraude verkregen geldstromen uit het Verenigd Koninkrijk.⁴

Er bestaan momenteel ongeveer veertig free zones in de VAE. Kenmerkend voor free zones is dat het aparte jurisdicties binnen de VAE betreft met eigen wet- en regelgeving. Op free zones wordt toezicht gehouden door Free Zone Authorities. Daarnaast geldt federaal, regulier VAE-recht en daarnaast geldt aparte shariawetgeving die enkel op moslims van toepassing kan worden verklaard. Free zones zijn te onderscheiden naar de industrieën waarop ze betrokken zijn. Er is bijvoorbeeld een free zone op het gebied van consultancy, op het gebied van de automotive sector, op het gebied van media en telecom en op het gebied van goud en diamantindustrie. Maar de meest bekende free zone bestaat op het gebied van financiële instellingen in Dubai (Dubai International Financial Centre, DIFC). Free zones zijn uniek, omdat ze 100% worden uitgezonderd van belastingen op import en export, er geen meerderheidsaandeel hoeft te bestaan voor een VAE-paspoorthouder, er 100% repatriatie van kapitaal en winst wordt toegestaan, er geen persoonlijke inkomstenbelasting wordt geheven en er een uitstel van vennootschapsbelasting bestaat voor vijftig jaar. Buiten de DIFC, die geënt is op het Britse model van toezicht, kunnen de meeste Free Zone Authorities niet als volwassen toezichthouders worden beschouwd. En de meeste prospects zijn midden- en kleinbedrijfjes die opgericht zijn naar het recht van de kleine, gespecialiseerde free zones die hun klanten bar weinig eisen stellen ten aanzien van het publiceren van jaarrekeningen of andere transparantievereisten.

Het is derhalve relatief eenvoudig om zonder enige moeite in een free zone een bedrijfje op te richten, tegen zeer lage kosten, zonder de verplichting jaarstukken te publiceren en in de meeste free zones, zonder een betekenisvolle toets te doorstaan door enig toezichthouder. Het oprichten van een free zone-bedrijfje verschaft niet-ingezetenen een titel op grond waarvan zij een verblijfsvergunning tot de VAE kunnen krijgen. In de praktijk dient zo'n niet-ingezetene met een free zone-bedrijfje slechts eenmaal per zes maanden in de VAE te vertoeven opdat het visum geldig blijft. In de praktijk betekent het ook dat een groot deel van de eigenaren van in de VAE opgerichte free zones zich helemaal niet in het land bevinden. Niet-face-to-face-klanten vormen vanuit een AML- en sanctieperspectief

4 Zie Financial Action Task Force, *Laundering the Proceeds of VAT Carousel Fraud Report*, 23 February 2007, casusposities 3, 6 en 7.

een risicoverzwarende omstandigheid. Het enige wat een in een free zone opgericht bedrijfje kenmerkt, is de verplichte aanschaf van een 'workstation', dat vaak niets meer is dan een bureau met een computer en telefoon in een prefab pand, aangegeven door serienummers. In de praktijk is het zo dat het bestaan van de free zones heeft geleid tot een explosie van niet-ingezetenen die bedrijfjes oprichten omwille van het verkrijgen van een verblijfsvergunning, waarbij het in de free zone opgerichte bedrijfje de sponsor vormt van de buitenlandse eigenaar(s) en daarbij de niet-ingezetene op papier een ingezetene maakt.

De impact van het bestaan van de free zones is hoog. Het trekt een zware wissel op de due diligence-maatregelen bij financiële instellingen, zowel in fase van de klantaanname als op transactieniveau. Immers, feitelijke eigendomsverhoudingen zijn vaak niet duidelijk. Een eigenaar bestaat weliswaar op papier, maar in de praktijk is niet duidelijk wie de dagelijkse zaken regelt. Evenmin zijn er feitelijke gegevens bereikbaar uit een betrouwbaar handelsregister ten aanzien van de aard van het in de free zone opgerichte bedrijfje en haar activiteiten. Indien de aard van de activiteiten niet met voldoende zekerheid kan worden vastgesteld, wordt het moeilijk inschatten wat het AML/CFT-risico is. Vanuit een AML-perspectief zou een financiële instelling geen diensten moeten verrichten aan een klant waarvan men niet accuraat weet wat deze doet.

4. Cultuur

De VAE, zoals veel Golfstaten, hebben een specifieke cultuur die op veel gebieden verschilt van de westerse. Deze cultuur maakt dat het naleven van compliance binnen organisaties een grotere uitdaging is dan in het Westen. Cultuur is veel sterker dan regels. Lokale regelgeving ondersteunt die cultuur, d.w.z. het bevat weeffouten die ertoe leiden dat integer handelen binnen organisaties op punten bij voorbaat onmogelijk wordt gemaakt.

*a. Emiratisatie – Concept van *wasta**

De VAE is een samenstel van verschillende emiraten. Hoewel veel zaken nog op emiraat-niveau worden geregeld, wordt emiratisatie van zo'n belang geacht dat federale wetgeving dit concept nader heeft uitgewerkt. De emiratisatienorm houdt in dat het aannamebeleid van (semi)overheden en door de overheid gecontroleerde ondernemingen een reflectie dient te zijn van de samenleving. Wetend dat de VAE een immigrantensamenleving is waarvan nog geen 20% van de bevolking lokaal is, is ter bescherming van deze lokale minderheid besloten dat zij bepaalde voordelen ten opzichte van de expatbevolking moet genieten. Een aantal voorbeelden: lokale medewerkers krijgen gemiddeld 20% meer betaald dan expats die dezelfde baan op hetzelfde functieniveau doen, lokale medewerkers krijgen betere secundaire arbeidsvoorwaarden, lokale medewerkers zijn nauwelijks te ontslaan op welke grond dan ook. Soms leidt dit tot verkeerde prikkels: een zeer hoog absentiegehalte van lokale medewerkers. Maar ook het geval dat

indien een manager niet voldoende lokale krachten in zijn teams heeft opgenomen (om de emiratiesatiegrens te halen), het zou kunnen betekenen dat hij geen bonussen aan de rest van zijn team mag uitdelen.

Daarbij speelt een rol, net als in veel andere landen en geografieën, zoals Oost Europa, Rusland, China en India, dat de heersende politieke klasse zoveel privébelangen naast haar publieke taken heeft, dat belangenverstrengelingen eerder regel dan uitzondering zijn. Tel daarbij op dat de bekendste, meest machthebbende families allemaal de belangrijkste industrieën bezitten en je zult begrijpen dat het vaak lastig is om te monitoren wat sommige grote bedrijven doen. Een door de sheikh persoonlijk gepleegde transactie, die niet uitblinkt in transparantie, stopzetten voor nadere due diligence wordt lastig wanneer je bedenkt dat de meeste machthebbers veel controlerende belangen hebben in juist de banken welke hun transacties moeten monitoren. Enerzijds wil men de eigen klant zoveel mogelijk tevreden houden, terwijl aan de andere kant van de due diligence-keten de Amerikaanse correspondentbank volhardt in het opvragen van de transactie-informatie die de sheikh niet wil prijsgeven.

In het verlengde van de complicaties die emiratisatie met zich meebrengt, speelt het concept *wasta*. *Wasta* is een lokaal begrip. Het betekent zoveel als persoonlijk krediet, een gunst. De sterkte van *wasta* wordt mede bepaald door de familienaam, de genealogie en ethniciteit, vooral ook in relatie tot de belangrijkste, machthebbende families die de verschillende emiraten besturen. De *wasta* die een persoon tot een andere (hogergeplaatste persoon) geniet, bepaalt vaak zijn carrièrekansen bij die organisatie en wellicht daarbuiten, afhankelijk van hoe machtig de hogergeplaatste persoon daadwerkelijk is en de mate waarin deze bereid is *wasta* toe te passen om carrièrekansen voor de begunstigde te scheppen. Aangezien *wasta* niets van doen heeft met ethische overwegingen, zoals een beoordeling van iemand's functioneren afgeven op basis van diens verdienste, doorkruist het al snel regelgeving of interne policies die juist dat soort concepten tot uitgangspunt nemen. *Wasta* zou er bijvoorbeeld voor kunnen zorgen dat bepaalde prospects/klanten aan de financiële instelling worden opgedrongen, zonder daarbij de noodzakelijke due diligence in acht te nemen, omdat deze prospects/klanten nauw gelieerd zijn aan het zootje van de grootaandeelhouder. Het zou anathema zijn om een verzoek van de grootaandeelhouder te weigeren.

b. Cashcultuur

En als monitoren van klantgedrag al betekenisvol wordt, dan wordt dit bemoeilijkt door de cultuur waarbij cash nog steeds king is. Transactiegedrag van de meeste general trading companies vertoont typische geldstromen waarbij voornamelijk cash gedeponerd of opgenomen wordt. Een goede tweede is het schrijven/deponeren van een cheque; een transactiemethode waarvan we in Nederland eind jaren 80 reeds afscheid hebben genomen. Er zijn bij de meeste bedrijven relatief weinig directe overschrijvingen te

noteren, vergeleken met cash- en chequegedreven transacties. Hoewel monitoren van al deze transacties wel mogelijk is, wordt het een arbeidsintensieve aangelegenheid. Zeker wanneer je bedenkt dat het leeuwendeel van de grotere general trading companies werkzaamheden vertonen, waarbij het profiel van een typische general trading company van elkaar verschillende industrieën behelst (bijvoorbeeld: olie en gas, maar tegelijkertijd ook vleesverwerkende industrie en cosmetica).

Enhanced due diligence in de praktijk – suggesties

Welke maatregelen dient men te nemen om comfort te krijgen dat het klantprofiel of de desbetreffende transactie binnen het risk appetite van de organisatie valt? Het risk appetite wordt vastgesteld in een AML/CFT of Sanctions Policy. Vaak gaan de in de policy vervatte verboden verder dan hetgeen op basis van externe wet- en regelgeving verboden is. Echter, in veel gevallen worden zulke, in de policy vervatte verboden sterk gekleurd door externe AML- en sanctieregelgeving. Wat praktische voorbeelden. Daarbij dien ik op te merken dat de financiële instelling die zo'n EDD doet, zich op het standpunt moet stellen dat zij haar beslissingen enkel kan nemen op basis van het principe van volledige transparantie. Hiermee worden twee dingen bedoeld. Ten eerste dat de financiële instelling transparant moet zijn ten aanzien van haar risk appetite vis-à-vis de prospect. Wanneer is de financiële instelling bereid in zee te gaan met de prospect? Waarbij de financiële instelling duidelijk aangeeft dat deze niet bereid is transacties met landen X, Y en Z te faciliteren. Ten tweede dient duidelijk te zijn dat de prospect volledig transparant moet zijn ten aanzien van haar zakendoen met derdenpartijen, opdat de financiële instelling adequaat het AML/CFT/sanctierisico jegens deze klant kan vaststellen.

1. Enhanced due diligence op klantaannameniveau

Zoals al eerder aangegeven valt een behoorlijk percentage van klanten in de categorie small and medium sized enterprises, vergelijkbaar met ons midden- en kleinbedrijf. Gezien de extreme flexibiliteit van rechtsvormen, lage startkapitaaleisen en/of publicatievereisten ten aanzien van jaarcijfers, eigendomsverhoudingen of anderszins, kan het een uitdaging zijn om een voorgelegd klantenprofiel op zijn merites te beoordelen. Wat suggesties.

Google

Google is ons aller vriend. Gebruik de zoekmachine om aanvullende informatie te vinden ten aanzien van voornaamste distributeurs en klanten van de prospect. Google is vooral handig om uit te vinden of de prospect een corporate connectie heeft of anderszins een band heeft met een gesanctioneerd land. Daarbij dient men enkel de naam van de prospect en het desbetreffende sanctieland in te tikken waarvan men vermoedt dat de prospect zaken mee doet. Vaak toont de eigen website van de prospect aan dat ze zaken

doet in een gesanctioneerd land. Dan ben je snel klaar met het bepalen van het risico. Echter, ervaring leert dat de meeste eigenaren van de, in de VAE opgerichte, general trading companies die de nationaliteit van een van de sanctielanden bezitten, door de verschillende embargo's allengs slimmer zijn geworden. Het zou in dit soort gevallen naïef zijn om enkel af te gaan op de door henzelf verstrekte informatie omtrent hun producten, handelsstromen, de landen waarin ze zaken (beogen te) doen en hun wederpartijen. Het is een vaak voorkomend verschijnsel dat de relationship manager het verhaal van een prospect met de nationaliteit van een gesanctioneerd land voor zoete koek slikt. Ik zou willen adviseren om nooit enkel op de verklaring van een prospect af te gaan, wiens enig belang is om een financieel product van de instelling te verkrijgen.

Zij halen belastende informatie moedwillig van hun websites, want ze weten inmiddels dat ze bij volledige transparantie waarschijnlijk geen financiële producten meer kunnen afnemen via reguliere financiële instellingen. Ook hiervoor is een tool ontwikkeld die kan 'terugkijken in de tijd', de 'Wayback Machine'. Wat vaak voorkomt is dat de financiële instelling een kritische vraag stelt ten aanzien van mogelijke betrokkenheid van de prospect in een sanctieland, aangezien er vermoed wordt dat de prospect daar zaken doet. Door middel van de Wayback Machine kan men dan zien dat op dezelfde dag diezelfde belastende informatie van de website wordt weggehaald. Dit geeft reden te veronderstellen dat de prospect bepaalde informatie moedwillig achterhoudt.

Een veel voorkomende typologie bij general trading companies wier eigenaren de nationaliteit van een sanctieland hebben, is de spiegelvariant. Hierbij wijst een zoektocht met Google op de prospect uit dat deze geen enkele nexus heeft met sanctielanden. Echter, naast de general trading company waarvoor men beoogt een rekening te openen of een krediet te verkrijgen, bestaat dan een identieke entiteit die opgericht is in het sanctieland zelf of in de VAE. Hoewel de namen van deze bedrijven verschillen, zijn hun websites vaak identiek, komen hun telefoonnummers overeen, worden ze door dezelfde eigenaren bestuurd of zijn de websites door dezelfde personen geregistreerd (check dit in Google door de naam van de entiteit in te tikken naast Whois).

Prospects/klanten uit landen als Iran zijn door de jaren heen meesters geworden in het niet-expliciet noemen van het feit dat ze zaken blijven doen met hun thuisland ondanks het embargo. Immers, transparant zijn leidt doorgaans tot het beëindigen van de relatie of het niet doorgang vinden van de transactie. Het onder de radar blijven is tot kunst verworden. In zulke gevallen dient het EDD hier doorheen te prikken. Een bekende typologie is die waarbij websites van de prospect geen enkel aanknopingspunt bieden voor transacties met Iran. Echter, op sociale media zie ik dat vele individuen vaak wel volledige inzage geven in hun zakelijke activiteiten welke zij bij direct contact met een financiële instelling niet zullen geven. Dit betekent dat het voor compliance officers de moeite waard is om tevens Facebook- of LinkedInpagina's te onderzoeken van de eigenaren van

de prospect op enige zakelijke nexus met het thuisland. Ten aanzien van LinkedIn raad ik aan om hierbij een plausibel nepprofiel aan te maken alvorens op speurtocht te gaan.

2. Ander bronnenmateriaal

Niet alle touwtjes zullen aan elkaar te knopen zijn door middel van adequaat gebruik van Google. Een aantal aanvullende bronnen waarvan men eventueel gebruik kan maken, mogelijk tegen extra kosten, zijn Worldcheck, Accuity, Dow Jones, Lexis Nexis, Dun and Bradstreet, en aandeelhoudersregisters van de landen waar de entiteiten van de prospect opgericht of feitelijk actief zijn. Deze aandeelhoudersregisters zijn vaak maar gedeeltelijk openbaar. Ook dient de onderzoeker zich af te vragen of de bronnen waaruit geput wordt min of meer onafhankelijk of zakelijk genoeg te noemen zijn.

Soms vallen bepaalde feiten gewoonweg niet te verifiëren. Het verdient dan aanbeveling om zakelijke, feitelijke informatie die ontbreekt via de relationship manager bij de prospect op te vragen en daarbij te wijzen op incompleetheid van het op te bouwen know-your-customer-dossier. Let daarbij op dat hierbij de grenzen van het tipping off niet worden overschreden.⁵ De vraag dient zakelijk en feitelijk te zijn, en vanzelfsprekend niet te refereren aan het feit dat 'onze compliance-afdeling meer informatie van u verlangt'. Training- en awareness-sessies voor relationship managers dienen dit onderwerp voldoende aan te snijden.

3. Industrierisico

Van belang bij een doorwrochte analyse van het AML/CFT/sanctierisico bij een prospect/klant is te weten wat het industrierisico is. Het witwasrisico is doorgaans opgebouwd uit drie elementen: het industrierisico, het geografisch risico en het productrisico. Bij industrierisico dient de vraag gesteld te worden in hoeverre de industrie (of industrieën) waarin de prospect/klant werkzaam is vatbaar is (zijn) voor witwassen, terrorismefinanciering of overtreding van economische sancties. Onder typische industrie-hoogrisicoklanten wordt onder meer verstaan: cash-intensieve industrieën, olie- en gasector, petrochemische industrie en sectoren waarvan het algemeen bekend is dat de economieën van sanctielanden hier vooral op drijven. Als bijvoorbeeld voor een land als Iran zijn de producten bitumen, pistachenoten, tapijten, saffraan, olie en gas te noemen. Toont een know-your-customer-profiel met name de handel in een of meerdere van deze producten, dan moet er met extra zorgvuldigheid onderzoek worden gedaan naar de afkomst ervan.

5 Zie International Standard on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation, the FATF Recommendations February 2012, Recommendation 21.

4. Enhanced due diligence op transactieniveau

Is een prospect een klant geworden, dan dienen er vervolgens voldoende maatregelen te worden getroffen om na te gaan dat het aanvankelijk geaccepteerde KYC-profiel ook daadwerkelijk wordt nageleefd op transactieniveau. De transactie, wederpartijen, valuta, volumes, het soort en de route van de onderliggende goederen moet passen binnen het KYC-profiel. Als controlemaatregel op transactieniveau wordt typisch een combinatie gebruikt van een geautomatiseerd transactiefilter met een manuele, extra due diligence gebaseerd op openbare bronnen. De gevonden informatie kan vervolgens geverifieerd worden met de informatie welke beschikbaar is in de klantaanname-documenten. Bij hoogrisicoklanten van wie vermoed wordt of vastgesteld wordt dat deze zaken doen met sanctielanden, zouden zelf gecreëerde interne lijsten in een dergelijk filter fungeren als extra controlemiddel, zodat welke betaling dan ook een rode vlag in het filter genereert. Hierdoor kan een betaling pas uitgevoerd worden nadat de rode vlag wordt onderzocht en 'opgelost'.

Het kan ook voorkomen dat het filter een rode vlag of hit genereert tegen een naam van een partij die geen klant is. Ook in dat geval moet een rode vlag eerst worden onderzocht en worden opgelost alvorens de betaling kan worden uitgevoerd. Soms lijkt een transactie economisch niet zinvol te zijn vanuit een AML-perspectief. Bijvoorbeeld: de transactie is een betaling voor goedkope kleding die van de VAE naar China wordt uitgevoerd. Grote geldstromen gaan van China naar de VAE, terwijl men zou verwachten dat goedkope kleding of stukgoederen nu juist van Chinese makelij zouden zijn. Uitkomsten van adequaat onderzoek van rode vlaggen in het transactiefilter kunnen leiden tot verdere aanscherping van het transactieprofiel van de klant, het afwijzen van de respectievelijke transactie, het verbeteren van het filter door middel van toevoeging van nieuwe betekenisvolle informatie omtrent de klant, het beëindigen van de klantrelatie (al dan niet met tijdschema waarbinnen doorlopende verplichtingen, zoals leningen, kunnen worden afgewikkeld) of tot het doen van melding van een ongebruikelijke transactie bij de lokale toezichthouder.

De manuele due diligence, bijvoorbeeld op basis van Google, kan ook helpen op het niveau van due diligence op de transactie. Soms bevat een SWIFT-betaling opmerkelijk veel partijen in evenzovele jurisdicties die schijnbaar niets met elkaar van doen hebben. In geval van handelsfinanciering staat de goederenstroom soms geheel los van zowel de documentenstroom en/of de geldstroom. Voorzover hoogrisicolanden of mogelijk sanctielanden in zo'n transactie betrokken zijn, dient er een economische logica te worden gevonden tussen deze stromen. Soms hebben de zendende en begunstigde partij rekeningen bij banken in offshorejurisdicties of landen met twijfelachtige AML-controles (bijvoorbeeld: Letland, Belize of dito exotisch oord). Dan kun je al op grond van een onderzoek met behulp van Google snel uitmaken of deze transactie shell companies bevat of niet. Door het in de SWIFT-transactie gegeven adres of postcode in

te tikken, kun je al snel uitmaken of het bedrijf geregistreerd staat op een adres waar een trustkantoor, accountant of advocaat geregistreerd staat. Indien het antwoord 'ja' luidt, dan neemt het risico op witwassen of het faciliteren van transacties met een sanctieland navenant toe.

Suggesties voor enhanced due diligence in Nederland

Hetgeen ik zojuist beschreven heb, zijn in grote lijnen maatregelen die iedere financiële instelling die serieus werk maakt van zijn due diligence kan treffen. Ook Nederlandse financiële instellingen. Hoewel de VAE gezien haar geografische ligging dicht in de buurt van veel hoogrisico- en sanctielanden ligt, zoals Noord Sudan, Syrië en Iran – waardoor het meer waarschijnlijk is dat men in aanraking komt met meer individuen uit zulke landen of met bedrijven in de VAE waarvan de uiteindelijk begunstigen uit sanctielanden komen – beoogt een aantal beschreven voorbeelden aan te tonen dat het van belang kan zijn om een doorwrochte due diligence uit te voeren. Het gaat erom de juiste vragen te stellen, de juiste bronnen te raadplegen (en de meeste informatie kan gevonden worden in het publieke domein) en de losse eindjes aan elkaar te verbinden. Indien we het principe van transparantie tot algemeen uitgangspunt nemen bij het mitigeren van het klantrisiko, dan komt het er in feite op neer dat men de prospect of de reeds bestaande klant die vragen stelt waarop de financiële instelling het antwoord al weet. Het stelt de financiële instelling in staat een betere inschatting te maken of de prospect dan wel klant ter goeder trouw handelt. Bij AML/CFT/sanctiecompliance gaat het bij uitstek om het klantrisiko in kaart te brengen. Dat is lastig aangezien het mogelijk in strijd komt met het eeuwige mantra dat de klant koning is. “De klant is koning maar geen keizer”, zeg ik dan. Het leidt vrijwel standaard tot een weerstandsreactie van de business die de ongetwijfeld deze ‘hele goede klant’ met open armen binnen wil halen. Gezien de nimmer aflatende maatregelen op overtredingen van sanctieregelgeving door toezichthouders, in combinatie met de druk van de business om zaken doen met landen als Iran te hervatten, het is op dit moment nog niet het geval dat deze transacties weer toegestaan zijn, zal het niet verbazen dat ook Nederlandse partijen zullen proberen om zulke markten te verkennen en daartoe transacties te maken, al dan niet schoorvoetend. Het is aan compliance hier tegenwicht aan te bieden. Het goed kunnen toepassen van enhanced due diligence is hierbij onmisbaar.