

# Compliance & Toezicht

TIJDSCHRIFT OVER FINANCIËEL RISICOMANAGEMENT

Vaktijdschrift voor professionals in de zakelijke dienstverlening over vraagstukken van compliance, toezicht, risicomanagement, cliëntenonderzoek en informatieverplichtingen. Verschijnt vier keer per jaar.

#### Raad van Advies

mr. dr. J.A. Booij, mr. R.-J. P. Lugard,  
mr. dr. V. Mul, mr. M.W. Renes, mr. H.Ph. Ruys,  
mr. dr. C.D. Schaap, mw. mr. B. Snijder-  
Kuipers, mr. A.T.A. Tilleman,  
mw. mr. M.L.J.H. van Trigt

Aanbevolen citeerwijze  
Compliance & Toezicht 2010/7, blz. ...

#### Redactie

mr. J.R. Beijnon  
mw. mr. A.M. du Burck  
mw. D. Kaya  
mw. drs. A.S. Stuivenwold  
mw. E. Remmerswaal, redactiesecretaris  
(remmerswaal@licentacademy.com)

#### Uitgever

Licent Fiscale en Juridische Uitgevers  
Laan van Zuid Hoorn 29, 2289 DC Rijswijk  
Telefoon 070 - 319 89 10  
e-mail: office@licentacademy.com

#### Abonnementen

Misi Fulfilment  
Postbus 765, 2700 AT Zoetermeer  
Tel. 079 - 363 30 98, Fax 079 - 593 74 11  
e-mail licent@misi.nl

Abonneren: [www.licentacademy.nl](http://www.licentacademy.nl)

© Licent Fiscale en Juridische Uitgevers BV,  
Rijswijk

 LICENT ACADEMY

## IN DIT NUMMER

### 2 Reikwijdte meldingsplicht in de WWFT

*drs. M. Boer*

Onduidelijkheid over de geldigheid van de uitspraak van het CBB omtrent de meldplicht met betrekking tot witwassen door invoering van de WWFT.

### 5 Boetestelsel in financiële en toezichtswetgeving

*mr. P.J. Lugard*

Een kort overzicht van de uitgangspunten voor de bestuurlijke boetewetgeving in de financiële en toezichtswetgeving.

### 8 Succesvol zaken doen met Russen; een kwestie van vertrouwen

*mr. J.N. Ketting*

Aandachtspunten en een aantal concrete do's en don't om compliance gerelateerde problemen bij het zakendoen met Russische bedrijven en ondernemers te voorkomen.

### 11 Rechtspraak

MOT-project was niet discriminerend – Trustkantoor is volwaardig bestuurder – Bank mag niet zomaar cliënt opzeggen

### 13 Actueel

Staatssecretaris licht meldplicht adviseur toe – Aanpassing WWFT in de maak – Cliënt vooraf informeren over beroepsregels

### 16 Vraag & Antwoord

Is een instelling civielrechtelijk aansprakelijk voor schade die optreedt bij een derde als gevolg van een melding?

*Sinds 2009 geldt een nieuw boetestelsel voor toezichts- en integriteitswetten in de financiële sector. Wat zijn de uitgangspunten voor de bestuurlijke beboeting in de financiële sector? – lees verder op p. 5*

## Succesvol zaken doen met Russen; een kwestie van vertrouwen

Nederland behoort al jaren tot de groep van drie grootste investeerders in Rusland. Zonder het Nederlandse koopmanschap teniet te willen doen kan men stellen dat deze indrukwekkende positie voor een groot deel te danken is aan de sterk ontwikkelde Nederlandse dienstensector. Het zakendoen met Russische bedrijven en ondernemers levert echter vaak compliance gerelateerde problemen op. De ervaring leert dat een groot deel van deze problemen te vermijden is door goede communicatie en een solide vertrouwensbasis tussen de Nederlandse dienstverlener en de Russische cliënt.

### mr. J. N. Ketting

*mr. J. N. Ketting woont en werkt sinds 1994 in Moskou. Hij heeft in 1999 het bedrijf Lighthouse opgericht. Lighthouse begeleidt Westerse bedrijven bij alle praktische zaken die komen kijken bij het zakendoen in Rusland.*

### Russia goes Dutch

Veel grote Russische bedrijven zoals het gasbedrijf Gazprom, olie reus Lukoil, telecom gigant Vimpelcom en de retail keten Evroset ondernemen via hun houdster-, financierings- of licentiemaatschappijen in Nederland. Maar ook het Russische middenbedrijf en vermogende privépersonen hebben de weg naar Nederland gevonden. De Russische macro-economische instabiliteit, het weinig voorspelbare belastingstelsel, de zwakte van de financiële sector en de gebrekkige bescherming van eigendomsrechten drijft de Rus naar veiliger havens. De Rus zoekt anonimiteit en risicoverlaging binnen Rusland en probeert daarom zijn belangen te verplaatsen naar buiten Rusland.

Niet alleen negatieve, maar ook positieve overwegingen spelen een rol bij de Rus om de financiële trek naar het buitenland te maken. Het prestige dat hoort bij cliënten van een buitenlandse bank, belastingvoordelen, betere toegang tot internationale financieringsmogelijkheden en toegang tot exportmarkten zijn eveneens belangrijke argumenten voor de Russische zakenman om zijn belangen in een buitenlandse structuur onder te brengen. Veel Russen kiezen Nederland als basis vanwege de Nederlandse belasting wet- en regelgeving waar de deelnemingsvrijstelling geldt en bronbelasting ontbreekt, de vele bilaterale belastingverdragen, het stabiele politieke klimaat, de ontwikkelde dienstensector, en de praktijk van de advanced tax ruling die de zekerheid over het fiscale klimaat verhoogt. Daarnaast spelen nog twee andere factoren een rol; ten eerste is Nederland voor Russen (relatief) dichtbij en ten tweede werkt de positieve associatie die Russen met Nederland hebben in het voordeel van de Nederlandse dienstverlener. De Rus is zich zeer bewust zijn van de positieve historische relatie die Rusland en Nederland sinds de dagen van Peter de Grote hebben gehad en hecht daar nog immer waarde aan.

### De Russische cliënt

Als gevolg van deze Nederlandse aantrekkingskracht komen vele financiële dienstverleners (e.g. banken, verzekeraars, beleggingsinstellingen), trustkantoren, accountants, notarissen, advocaten, belastingadviseurs en makelaars in ons land in aanraking met Russische bedrijven en individuen. In het kader van de WWFT en/

of de Wtt zullen al deze Nederlandse dienstverleners gedegen cliëntenonderzoeken moeten doen. De Nederlandse trustkantoren, bijvoorbeeld, krijgen regelmatig te maken met Russische cliënten die op zoek zijn naar betrouwbare bestuurders voor 'hun' vennootschap. Gezien de Poortwachtersfunctie van de trustkantoren en het door hun te houden toezicht op het gebied van integriteit is het nodig dat trustkantoren over informatie beschikken. Het verkrijgen van de benodigde informatie is echter niet altijd gemakkelijk waar het Russische cliënten betreft. Dit geldt niet alleen voor de trustkantoren, maar ook voor de andere dienstverleners.

Dit heeft verschillende oorzaken. Ten eerste is men in Rusland van oudsher erg huiverig om informatie te verstrekken. Rusland is geen transparant land en het zakendoen is ook allerminst transparant. Hoe meer informatie de Rus verstrekt, hoe kwetsbaarder deze zich voelt.

Ten tweede ontstaan er snel problemen vanwege de taal. Russisch is een moeilijke taal voor Nederlanders en het is zeker niet vanzelfsprekend dat een Rus goed Engels spreekt. Zelfs als de Rus en de Nederlandse dienstverlener Engels met elkaar spreken kunnen er misverstanden ontstaan omdat beide partijen communiceren in een taal die afwijkt van hun moedertaal. Tolken zijn maar een gedeeltelijke oplossing voor dit probleem, aangezien tolken de boodschap wel kunnen vertalen, maar vaak niet de essentie van de boodschap kunnen overbrengen.

Ten derde ontstaan problemen ten gevolge van het te beperkte contact dat de Nederlandse dienstverleners vaak met hun Russische relatie, cliënt of Ultimate Beneficial Owner (UBO) hebben. Voor een Rus is de persoonlijke relatie en het vertrouwen in de contactpersoon veel belangrijker dan de formele relatie, terwijl de Nederlander het al snel over de formele vereisten heeft en lijstjes met agenda en aandachtspunten opstuurt. Voor de Rus is het vaak echter nog veel te vroeg, omdat er nog geen persoonlijke relatie en dus geen vertrouwen bestaat. Het gevolg is dat de Rus zich volledig afsluit, omdat deze zich aangevallen voelt.

Ten vierde zijn het bovendien vaak Russische advocaten, belastingadviseurs of accountants die het contact voeren met de Nederlandse dienstverlener en vaak hebben deze laatstgenoemden geen direct contact met de UBO. Het gevolg van deze extra schakel is dat de Russische UBO onbekend is met de Nederlandse wet- en regelgeving. Deze onbekendheid met de Nederlandse wettelijke vereisten (zoals die bijvoorbeeld voortvloeien uit de WWFT), gekoppeld aan het natuurlijk wantrouwen dat Russen hebben ten aanzien van het verstrekken van informatie aan derden met wie zij slecht bekend zijn, maakt het vaak schier onmogelijk om zelfs de meest simpele informatie (zoals bijvoorbeeld een kopie paspoort of inzicht in de juridische structuur) van de Russische cliënt of UBO te verkrijgen. Een ander aspect dat hier een rol speelt is de autoritaire aard van Russische ondernemers. Als gevolg hiervan zijn ondergeschikten, en ook tussenpersonen, vaak huiverig om direct contact met de UBO te hebben en de UBO direct om informatie te vragen die in Rusland als vertrouwelijk wordt beschouwd.

Ten vijfde is het verkrijgen van de juiste informatie nog lastiger doordat Rusland andere rapportage- en administratiestandaarden heeft, die niet overeenkomen met de westerse standaarden. Het komt vaak voor dat de Rus, zelfs met de beste wil van de wereld, niet weet hoe hij aan bepaalde informatie vereisten moet voldoen.

En als laatste punt is het belangrijk te beseffen dat er in Rusland nauwelijks publiekelijk toegankelijke bronnen voor bedrijfsinformatie zijn. Een handelsregister van de Kamer van Koophandel zoals wij dat in Nederland kennen bestaat daar niet. Een bedrijf moet zich registreren bij de Belastingdienst, het Staatspensioen-, het Staatsmedisch- en werkloosheidsfonds en bij het Bureau voor Statistiek. Echter geen van deze organisaties heeft een publiekelijke informatiefunctie. Er is sinds 2001 één Staatsregister voor Juridische Entiteiten en Private Ondernemers. Tegen betaling kan men informatie krijgen uit dit register, maar dit proces is uitermate lastig en nodigt niet uit tot een breed gebruik van dit register.

### **Do's en dont's**

De problemen in het zakendoen met Russische bedrijven, relaties en UBO's kunnen zich al bij de cliëntacceptatie voordoen en als men zich daar niet van bewust is. Dan kan een potentiële goede zakelijke relatie al snel in de kiem gesmoord worden.

Het is dan ook zaak dat de Nederlandse dienstverleners die zich op de Russische markt (willen) richten zich goed bewust zijn van het feit dat de Rus bijzondere aandacht behoeft, hieronder volgt een aantal van de vele do's en dont's waar u rekening mee dient te houden.

- Zorg, indien mogelijk, dat u de Russische UBO, en op zijn minst de eventuele tussenpersoon, persoonlijk ontmoet heeft en probeer een duurzame vertrouwensrelatie te onderhouden met uw cliënt, maar ook met de tussenpersoon, indien die er is. Neem de tijd om goed te begrijpen wat de rol is van de persoon met wie u direct contact heeft en zorg dat u weet wat voor een relatie deze personen met de UBO hebben. Zorg dat u alle partijen met wie u contact heeft in Rusland goed onderzoekt.
- Neem ruim de tijd om de Rus uit te leggen hoe de Nederlandse wet- en regelgeving in elkaar zit en welke vereisten daaruit voortvloeien;
- Houd er rekening mee dat er taalproblemen kunnen ontstaan en wees daar vanaf het begin af aan open over;
- Verdiep uzelf goed in de cultuurverschillen tussen het Russische en Nederlandse zakendoen en bespreek die ook met uw Russische relatie wanneer die verschillen zich manifesteren;
- Creëer bewust een draagvlak bij de Rus voor het vrijgeven van de benodigde informatie;
- Denk niet dat u op armslengte zaken kunt doen met Russische cliënten. U zult continu een vinger aan de pols van uw Russische cliënt moeten houden;
- Vaar niet zomaar blind op een Russische medewerker die u mogelijk in dienst heeft. Het is niet altijd gegarandeerd dat uw Russische (of Russischtalige) medewerker een beter contact met de cliënt kan bewerkstelligen dan uzelf of een betere inschatting kan maken van de specifieke Russische zakencultuur;
- En als laatste kan ik u aanraden het Russische gezegde “doverjai no proverjai” te volgen, hetgeen zoveel betekent als “vertrouw maar controleer”.

### **Een blik op het Oosten**

Veel om over na te denken maar de extra moeite die Russische cliënten vergen is de investering zeker waard. Russen zijn loyaal en open als zij eenmaal een vertrouwensrelatie hebben opgebouwd met hun dienstverlener. Zij zullen dan ook niet alleen bij die dienstverlener blijven maar die ook aanraden bij hun eigen relaties. Rusland zal altijd een land blijven waar veel geld omgaat en waar een behoefte aan goede (financiële) diensten, zoals die in Nederland worden verleend, zal blijven bestaan. Het zal dus lonen om uw blik naar het Oosten te wenden; maar houdt daarbij uw ogen goed open!