



Business vs. Compliance

Compliance als balanceer-act

Hoe houd je het evenwicht?

Compliance versus business: als compliance officer is je functie één grote balanceeract.

Enerzijds moet je organisatie compliant zijn en risico's indammen. En dat in een wereld vol grensoverschrijdende financiële criminaliteit, financiële onzekerheid, geopolitieke onrust, (financiering van) terrorisme, en belasting- en corruptieschandalen zoals Panama Papers, Unaoil en VimpelCom.

Geen wonder dat wetgevende instanties de ene na de andere wet optuigen rondom (customer) due diligence, witwassen, corruptie en tax compliance. En dan zitten er nog tal van zwarte lijsten, sanctielijsten en watchlists in je grote compliance officer-handboek.


Om het nog uitdagender te maken, groeit het aantal externe partijen dat gecontroleerd moet worden razendsnel. Toeleveringsketens en klantennetwerken worden immers steeds complexer en internationaler. Het is niet ongewoon dat sommige bedrijven daardoor jaarlijks te maken hebben met tienduizenden partijen.

Anderzijds, zo ervaar je dagelijks, trekt de business aan je. De organisatie moet groeien én efficiënter worden. Daar bovenop dient het concurrentievoordeel gestimuleerd te worden via due diligence-processen die de doorloopsnelheid verhogen, risico's verminderen en kosten reduceren. Een due diligence-rapport moet uiterlijk binnen enkele uren worden afgeleverd, maar liefst binnen enkele minuten.

Hoe houd je als koorddanser het evenwicht?

Externe data kan daarbij doorslaggevend zijn. Data zoals bedrijfsgegevens, zwarte lijsten, risico-indicatoren, concernstructuren, uiteindelijk belanghebbenden, politically exposed persons (PEP) en adverse media. Ondersteund door de juiste technologie kun je je organisatie daarmee, zo zullen we laten zien in deze whitepaper, compliant houden, beschermen tegen (al dan niet verborgen) risico's én een platform bieden voor kostenbesparingen en bedrijfsgroei.



An aerial photograph of a basketball court. The court is marked with white lines for the key, three-point arc, and center circle. A red rectangular area is overlaid on the court, centered on the center circle. A yellow dashed line forms a large arc on the left side of the court. A green rectangular area is overlaid on the right side of the court. A white basketball hoop and backboard are visible at the top center of the court. The text "De ballen ontwijken in het compliance-speelveld" is overlaid in white at the bottom of the image.

**De ballen ontwijken
in het compliance-
speelveld**

Het compliance-speelveld wordt groter, complexer en riskanter. Het aantal handhavingswetten tegen corruptie en omkoping neemt rap toe. Banken en andere financiële dienstverleners moeten daarnaast rekening houden met talloze regels rondom witwassen.

En dan zijn er nog de sancties. Bij Rusland, Noord-Korea en Iran gaan er al snel de nodige alarmbellen rinkelen. Maar dat er een verbod is op invoer van houtskool uit Somalië en op zakendoen met (voormalige) regeringsfunctionarissen uit Guinee-Bissau? Dat is waarschijnlijk minder bekend.



Bovendien gaan (witteboorden)criminelen steeds gesofisticeerder te werk. En door complexe ownership-constructies en rechtsgebieden met stevige geheimhoudingswetten zoals de Kaaimaneilanden wordt het identificeren en verifiëren van uiteindelijk belanghebbenden er bepaald niet makkelijker op.

Knap lastig om in dit speelveld alle ballen te ontwijken.

Lukt dat niet? Dan wordt de vis duur betaald. Het aantal vervolgingen en boetes steeg wereldwijd explosief. Evenals de hoogte van de boetes. De tien hoogste boetes die tot 2018 vanuit de Amerikaanse Foreign Corrupt Practices Act werden opgelegd, zijn bij elkaar opgeteld bijvoorbeeld ruim 7,63 miljard dollar. Met 1,78 miljard dollar kreeg Petróleo Brasileiro S.A. – Petrobras de hoogste boete.

Non-compliance kan daarnaast leiden tot andere vormen van financiële schade. Denk aan reputatieschade als bijvoorbeeld het opgelegd krijgen van een geldboete of betrokkenheid bij zaken als slavernij, kinderarbeid of mensensmokkel wordt opgepikt door de media. Daarnaast kan non-compliance zorgen voor verstoringen van de toeleveringsketen, die in 2015 volgens het British Standards Institute verantwoordelijk waren voor 49 miljard euro aan extra kosten. Tot slot kunnen compliance-problemen leiden tot terugroepacties, beperking van toekomstige zakelijke kansen en problemen met het tevreden houden van stakeholders en strategische partners.

Oftewel: bij één misstap op dit complexe speelveld blijkt het een heus mijnenveld te zijn. Externe data die geleverd wordt via de juiste technologie helpt je om het veld als winnaar te verlaten.

A dark, moody interior scene. The walls are covered in vertical wood paneling. A doorway in the center-left is brightly lit from within, creating a strong contrast with the dark surroundings. To the right, a lamp with a dark, rounded base and a pleated, conical shade is lit, casting a warm glow. The floor is dark and reflective.

**Externe data:
je deur tot de
buitenwereld**

Interne data, dus de gegevens in je eigen systemen, is per definitie ontoereikend om compliant te blijven. Interne data leert je vooral wat er binnen de muren van je organisatie gebeurt, maar het zwijgt grotendeels over wat er op dit moment speelt in de buitenwereld. En dáár komen juist de ethische, regelgevende en financiële bedreigingen vandaan.

Hoe goed je op deze bedreigingen kunt reageren? Dat is afhankelijk van gegevens die je hebt over klanten, leveranciers, prospects en derden, aangevuld met informatie over de laatste wetgeving. Gestructureerde externe data over je zakelijke relaties van dataproviders zoals Altares – Dun & Bradstreet is een ware compliance-schatkist.

Denk daarbij aan de volgende informatie:

Bedrijfsgegevens → verifieer identiteiten

Sanctie- en PEP-lijsten → screen zowel bedrijven als personen

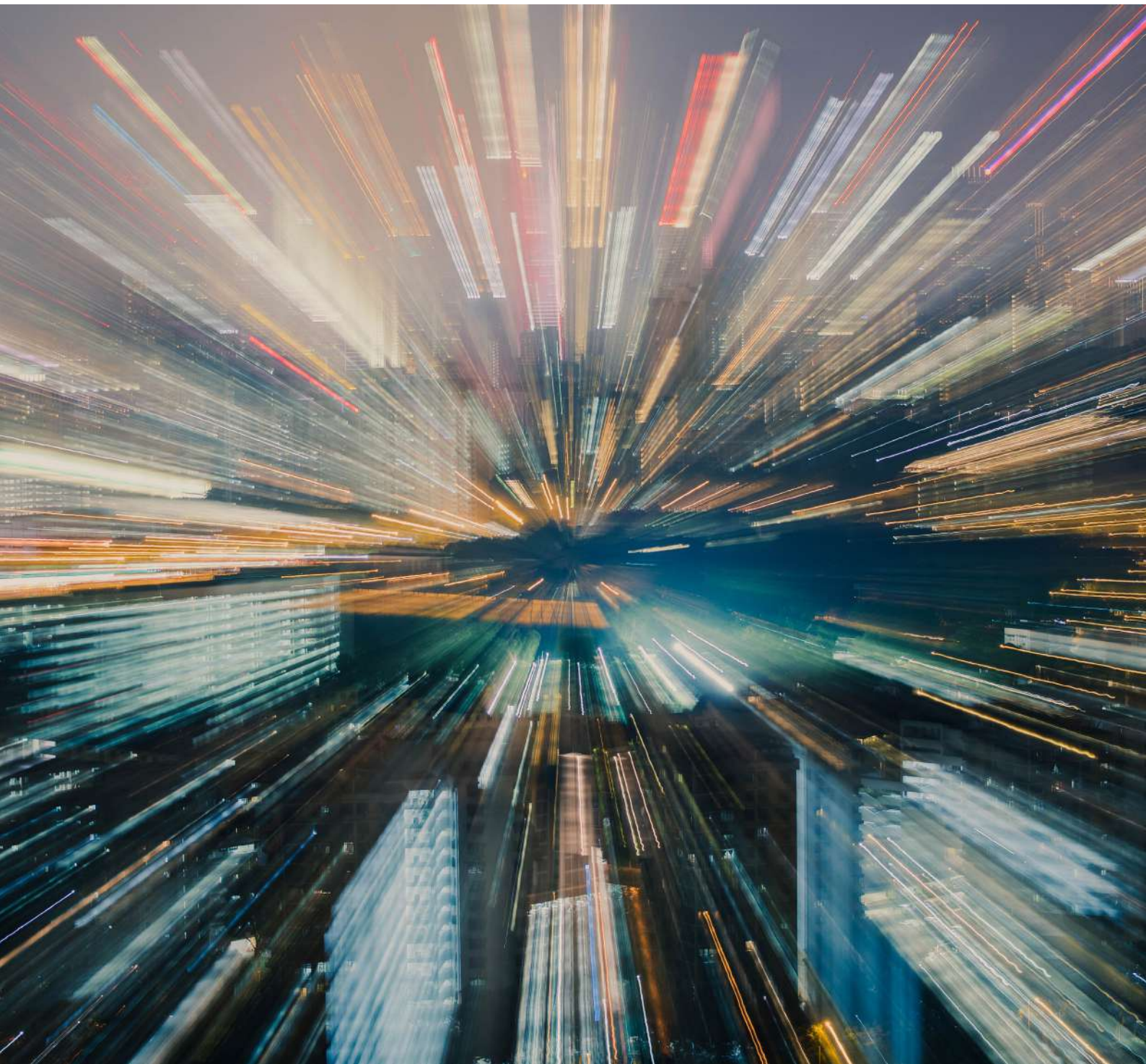
Concernstructuren → ontdek verbanden aan de hand van boomstructuren

Uiteindelijk belanghebbenden → vind uit met wie je echt zakendoet

Scores en voorspellende modellen → risicoanalyses helpen je om risico's te vermijden

Aanvullende documentatie → raadpleeg bijvoorbeeld nieuws of vonnissen voor extra onderbouwing

Dit soort geverifieerde gegevens zorgen ervoor dat je bedrijf verbonden is met de dynamische buitenwereld. Daardoor ben je in staat om beslissingen te nemen op basis van de dagelijkse realiteit, waarbij alle aspecten worden meegenomen van de totale setting waarin je organisatie opereert. Tezamen met de contextuele informatie ontvang je waardevolle signalen voor processen zoals know your customer (KYC), anti-money laundering (AML) en anti-bribery and corruption (ABAC).



De Dun & Bradstreet Data Cloud

Dun & Bradstreet, waarvoor Altares als partner in de Benelux optreedt, beheert 's werelds grootste commerciële database. De Dun & Bradstreet Data Cloud, die door 90 procent van de Fortune 500-bedrijven wordt gebruikt, bevat gegevens over:

Meer dan 300 miljoen bedrijven wereldwijd

**100 miljoen beneficial owners (waarbij
ownership tot 0,1% beschikbaar is)**

1,5 miljoen PEP 's

700 zwarte lijsten

Globale sanctielijsten

Watchlists zoals de Interpol Terrorism Watch List

Opsporingslijsten

**Betalings- en handelsgegevens, vonnissen,
mediaberichten, directieleden, etc.**

**D-U-N-S-nummer als uniek identificatienummer
voor iedere bedrijfsentiteit.**

De database wordt gevoed vanuit 30.000 bronnen en dagelijks 5 miljoen keer geüpdatet.

Het gepatenteerde DUNSRight™-proces met talloze automatische en handmatige controles zorgt ervoor dat de gegevens 24/7 actueel, volledig, betrouwbaar en consistent zijn.

Voordelen van externe data bij compliance

Externe data gebruiken voor je compliance-processen heeft 3 grote voordelen:

1. Identificatie en verificatie

Alle gegevens die je ontvangt zijn vooraf geverifieerd door de dataprovider. Zo kun je bevestigen dat wat je weet – of althans: dént te weten – accuraat en up-to-date is. Bestaat je klant echt? Is hij daadwerkelijk wie je denkt dat hij is? Ook kun je controleren of een persoon of organisatie die wordt genoemd in een alert dezelfde is als die op een sanctielijst of watchlist staat.

2. Updaten

Met actuele externe data kun je profielen van klanten, leveranciers en derden constant updaten. Organisaties met een KYC-verplichting updaten hun klantprofielen vaak periodiek, bijvoorbeeld elke vijf jaar. In die tijd is het vrij waarschijnlijk dat je klant andere NAW-gegevens krijgt, nieuwe businessrelaties aanknoopt of dat functiegegevens veranderen. Update je de profielen van je zakelijke relaties continu, dan kom je relevante wijzigingen direct op het spoor. Bij continu updaten wordt de kans veel groter dat je direct en adequaat kunt ingrijpen wanneer bijvoorbeeld een klant op een sanctielijst terechtkomt.

3. Verrijken

Je interne data is maar een fractie van het hele verhaal. Als doorgaans statische verzameling van losstaande datapunten bevat het namelijk maar weinig actuele contextuele informatie over de buitenwereld. Door klantprofielen te verrijken komen mogelijk aanvullende gegevens aan het licht die de analist zelf niet zou hebben gevonden via de traditionele zoekapplicaties. De kans is bijvoorbeeld groot dat jouw informatie over beneficial ownership beperkt, verouderd of zelfs volledig

afwezig is. Helemaal als het gaat om complexe ownership over meerdere lagen, die een hoog compliance-risico vormen.

Combineer je interne met externe data? Dan krijg je als compliance officer over alle organisaties en personen met wie je zakendoet actuele, op maat gesneden en complete inzichten. Inzichten waardoor je meer – of liever nog: alle – verdachte activiteiten kunt identificeren. Omdat de data direct voorhanden én hapklaar is, versnel je compliance-processen significant.



An aerial night photograph of a city, showing a dense network of streets and buildings illuminated by warm, golden-yellow lights. The lights create a complex, web-like pattern across the dark landscape, with some brighter clusters indicating commercial or industrial areas. The overall scene is a high-angle, wide-area view of urban infrastructure at night.

**Slimme software:
één holistische blik
en automatiseren**

Nog meer winst haal je door een slimme softwareoplossing te implementeren. Zo kun je alle interne en externe datasets met elkaar verbinden en één holistische blik krijgen op je zakelijke relaties. Je verkleint daardoor de kans op handmatige fouten en vergroot de kans om risico's tijdig in het vizier te krijgen.

Met slimme software kun je ook compliance-processen automatiseren.

5 redenen om dat te doen:

1. Verkort de onboard-tijd voor standaardgevallen van uren naar minuten.
2. Genereer eerder omzet door snellere onboarding.
3. Verbeter de klantervaring door kortere wachttijden en een soepeler onboarding-proces.
4. Bespaar tijd en dus kosten.
5. Het leeuwendeel van de nieuwe klanten vormt geen risico, met automatisering daarvan maak je middelen vrij om te focussen op risicovolle of ingewikkelde accounts.

Investeer je in compliance-software? Realiseer je dan: het succes van een systeem kan nooit groter zijn dan de kwantiteit en kwaliteit van de data die het gebruikt.

indueD: alle due diligence-informatie voor een waterdicht én efficiënt corporate compliance proces

Met [indueD](#) van Altares – Dun & Bradstreet breng je indirecte verbanden in kaart en bescherm je je organisatie tegen verborgen risico's door handelspartners. Dankzij de koppeling met de Dun & Bradstreet Data Cloud krijg je inzicht in onder meer real-time bedrijfsprofielen, internationale concernstructuren en uiteindelijk belanghebbenden. Met slechts één druk op de knop verifieer, screen en verrijk je bedrijfsprofielen van je zakelijke relaties.

De voordelen van induceD:

Vermindering manueel zoekwerk

Tijdsbesparing en portfolioscreening
door bulkupload

Overzicht op risicospreiding in je
huidige portfolio

Keuzefilters voor gerichte screening

Makkelijk te integreren in je huidige workflows

Digitale audit trail

Automatische verrijking van klantprofielen



Compliance- processen als platform voor groei

Maak jij gebruik van de juiste data én heb je slimme software? Dan kunnen je compliance-processen uitgroeien tot een platform voor bedrijfsgroei. Een gezonde compliance-functie in je bedrijf bewijst dat risicomanagement en snelle groei elkaar niet hoeven uit te sluiten.

Én dat de impact verder reikt dan de backoffice. Maakt een efficiënt due diligence-proces snelle en feilloze onboarding van nieuwe klanten mogelijk? Dan zou dit voor een salesteam net zo aantrekkelijk moeten zijn als een nieuwe app of dienst om prospects aan te trekken. Vertraging of fouten bij het onboarden zijn immers fnuikend voor de klantervaring.

Ter illustratie: uit een onderzoek van Dun & Bradstreet blijkt dat ruim de helft van de Britse banken er 3 tot 6 dagen voor nodig heeft om een nieuwe zakelijke klant te onboarden. In een wereld die steeds verder beweegt naar betekenisvolle klantrelaties, zorgt een snel en soepel onboarding-proces voor een concurrentievoordeel.

Bewaar je alle data in een centrale data-opslag en gebruik je aanvullende, gebruiksvriendelijke visualisatiesoftware? Dan kunnen ook andere businessunits gemakkelijk toegang krijgen tot dezelfde informatie. Zo ontstaat er een supply chain van data die zorgt voor snellere besluiten en een efficiëntere organisatie.



Continue monitoring

Uit een onderzoek onder grote bedrijven bleek dat meer dan de helft van de respondenten bij due diligence-onderzoeken stuitte op juridische, integriteits- of compliance-problemen bij een externe partij. Dit onderstreept dat een risicobeheerstrategie meer moet omvatten dan de traditionele onboarding due diligence.

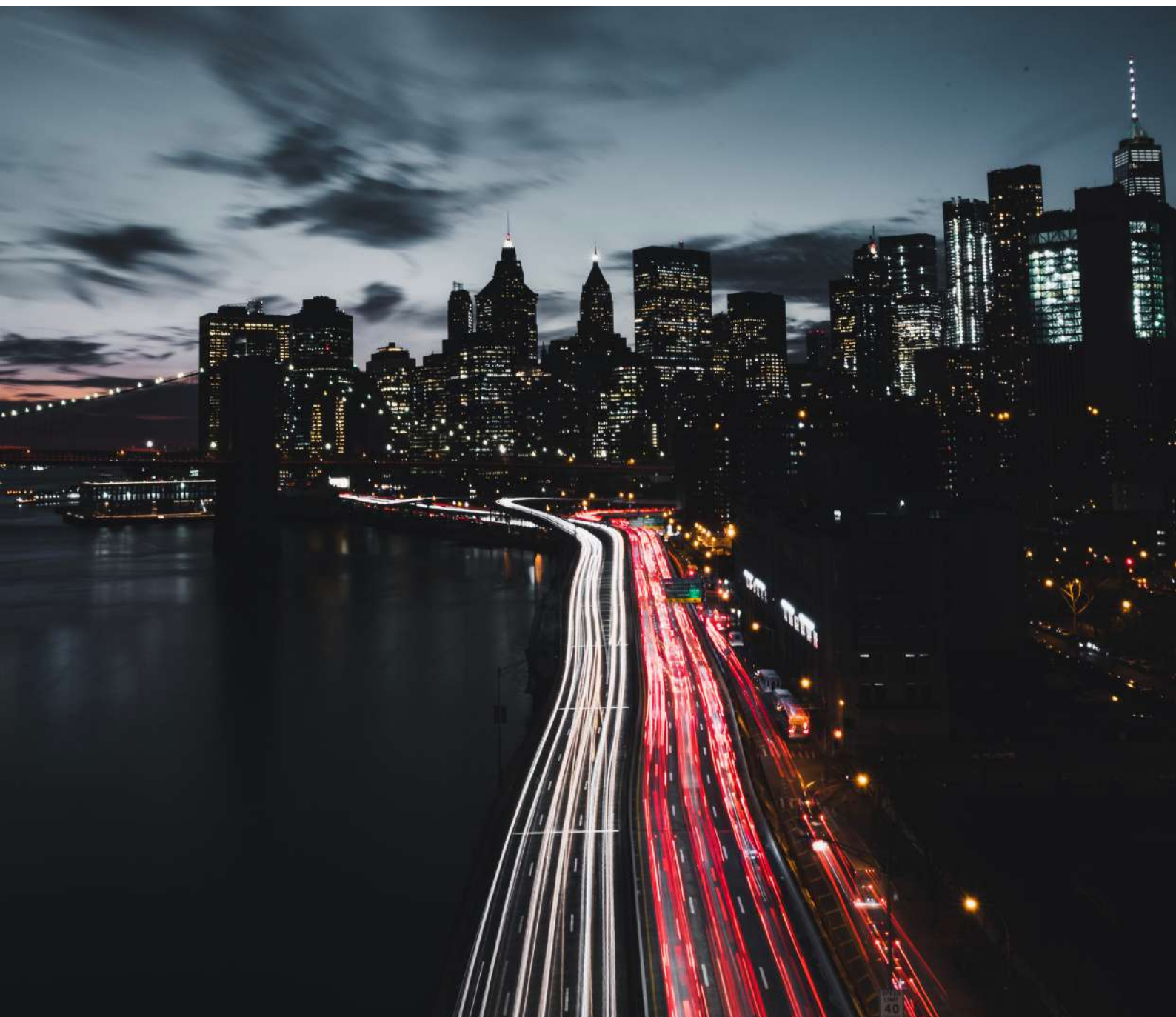
Continue monitoring is essentieel om een vollediger beeld te krijgen van je risico's en ze proactief aan te pakken. Vanuit regelgeving om witwassen, omkoping en corruptie te bestrijden is het continu monitoren van toeleveringsketens en externe partijen verplicht. Maar veel bedrijven die niet onder deze wetten vallen, laten het achterwege – of ze monitoren alleen periodiek de entiteiten met een medium en hoog risico.

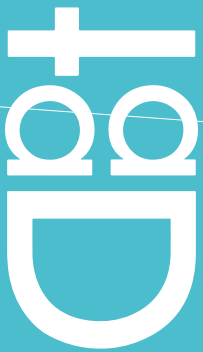
Met het oog op alle compliance-, financiële, reputatie- en strategische risico's, ontkom je er eigenlijk niet aan om continue monitoring te integreren in je workflows. Een belangrijk onderdeel is het volgen van adverse media, oftewel negatief nieuws over je zakelijke relaties. Dankzij continue monitoring worden je processen voor het beoordelen van financiële risico's effectiever en kun je beter anticiperen op de mogelijke risico's van samenwerken met externe partijen.

Combineer jij actuele, geverifieerde externe data met je interne data? En voer je dat aan slimme software die de nodige compliance-processen automatiseert? Dan zorg je voor snelle en soepele onboarding.

Voor een betere klantervaring én kosten- en tijdbesparingen. Plus voor meer focus op risicovolle of ingewikkelde accounts.

Zorg je ook nog eens voor gemakkelijke beschikbaarheid van compliance-gerelateerde data in je gehele organisatie en continue monitoring? Dan smeed jij de compliance-functie om van een afvinkverplichting tot een next level, geolied, snel en lean compliance-platform voor groei – waar het hele bedrijf van profiteert.





Meer weten?

Wil je meer weten over de Dun & Bradstreet Data Cloud of indueD? Ga dan naar www.altares.nl of bel met onze customer service in Nederland (010-7109560) of België (02-4818300).