



WHITEPAPER

# De tien meest gehoorde compliance mythes

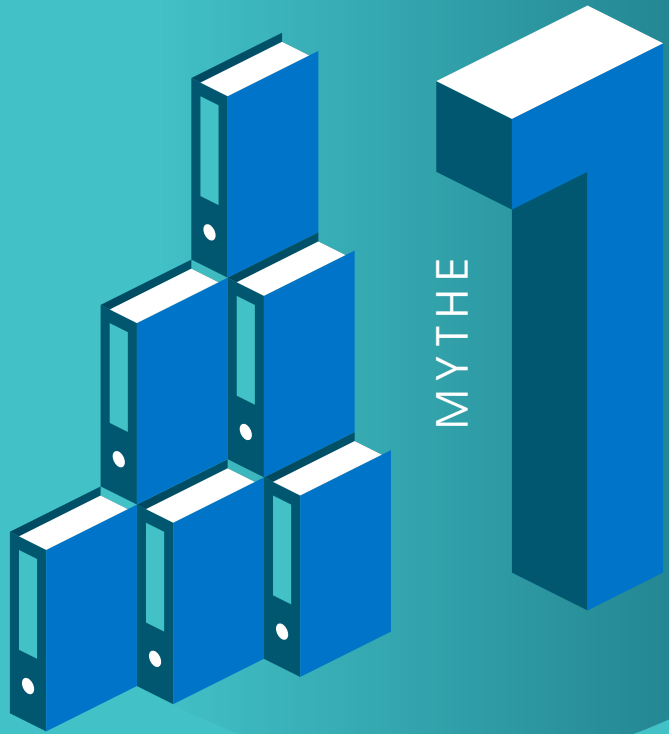
# Voorwoord

Het beheer van risico's van derden zoals klanten en leveranciers houdt een hoop compliance-professionals uit hun slaap. Het is van cruciaal belang voor de reputatie en het langetermijnsucces van elke onderneming. Dit kan echter een hele opgave lijken door de toenemende eisen van de wet- en regelgeving, een tekort aan compliance-vaardigheden en een wildgroei aan potentiële informatiebronnen.

Maar het kan ook anders. Externe data, en belangrijker nog, automatisering, kan voor compliance-teams de oplossing zijn voor het groeiend aantal uitdagingen waarmee ze worden geconfronteerd. Compliance-teams kunnen daarmee hun organisatie beschermen en de business zelfs meerwaarde bieden. Veel compliance-professionals zijn echter nog onbekend met het potentieel van de hiervoor beschikbare technologieën. Die kunnen dan ook zeer onvertrouwd aanvoelen.

Deze paper biedt een overzicht van tien vaak gehoorde mythes rond het beheer van risico's van derden die compliance er vaak lastiger op maken. Het biedt daarnaast inzicht in de manieren waarop data en automatisering uitkomst kunnen bieden.

1



De toenemende eisen van de regelgeving zetten onvermijdelijk ons team en onze vaardigheden onder druk



Veel compliance-teams voelen zich onderbezet. Volgens het '[Conquering Compliance](#)'-rapport zegt 51% van alle ondervraagde teams dat het de afgelopen vijf jaar moeilijker is geworden om klanten binnen te halen vanwege de komst van nieuwe wet- en regelgeving. Bovendien moeten zij erop toezien dat alle leveranciers voldoen aan de nieuwe eisen van de GDPR.

Circa een derde (32%)<sup>1</sup> van alle besluitvormers op compliance-gebied zegt dan ook dat ze hun team hebben moeten uitbreiden om het hoofd boven water te kunnen houden. Bij de meeste bedrijven is het aantal teamleden echter niet gelijktijdig gegroeid. Veel compliance-managers zien zich hierdoor gedwongen om meer met minder te doen.

Hoewel 55%<sup>1</sup> van de respondenten de inzet van technologie als een mogelijk antwoord op de groeiende behoeften rond due diligence ziet, hebben de meeste compliance-professionals een achtergrond in juridische zaken en regelgeving. Compliance-teams hebben niet zelden het gevoel dat hun team en vaardigheden in de knel komen.

---

## ONTKRACHT

---

**Met behulp van automatisering kan een rule-basedworkflow worden ingericht die aangeeft waar handmatige evaluaties het hardst nodig zijn.**

Door het hanteren van een risicogebaseerde aanpak kunnen compliance-teams de tijd die nodig is voor het doornemen van elk dossier verkorten. Ze kunnen entiteiten indelen in verschillende risicocategorieën. Op basis hiervan kunnen de juiste niveaus van due diligence en doorlopende monitoring worden bepaald. Teamleden kunnen op die manier hun waardevolle tijd besteden aan de meest risicovolle beslissingen.

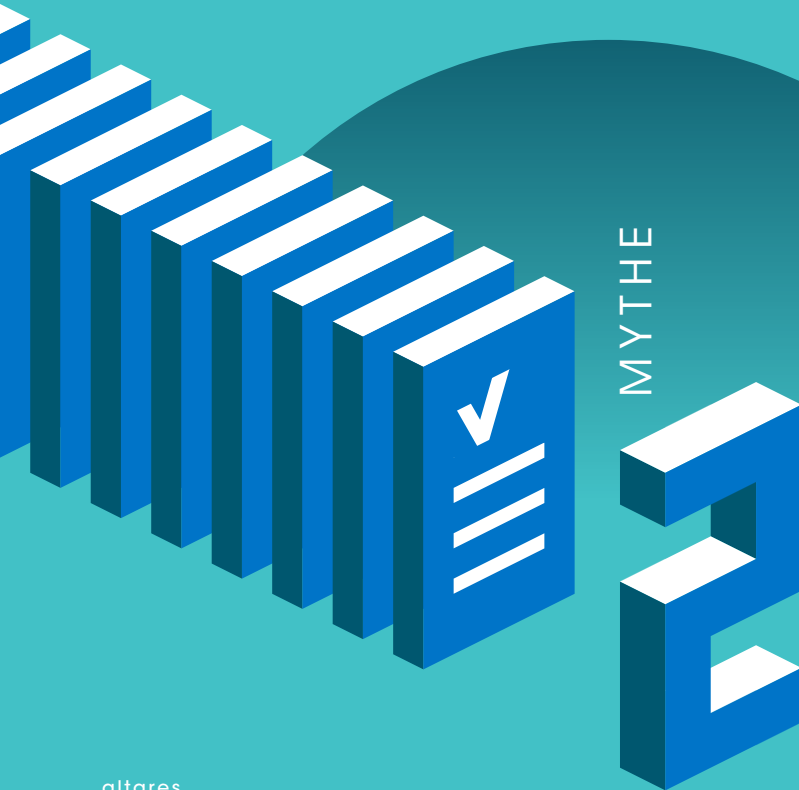


De inzet van automatisering gedurende het hele proces, inclusief het toekennen van risicoscores, maakt het mogelijk om slimmer te werken. Het screenen van derden zal het team op die manier aanzienlijk minder belasten.

Een fabrikant van voedingsmiddelen en dranken zei recentelijk een kostenbesparing van 1,6 miljoen dollar te hebben gerealiseerd met een geautomatiseerde aanpak van risicobeheer die gebruikmaakte van de technologie van Altares Dun & Bradstreet. Deze wereldwijde fabrikant die verschillende merken voert beschikte over onvoldoende mensen om uitgebreide due diligence voor alle externe partijen uit te voeren. Om deze reden deed het bedrijf een beroep op de risicoscore-indicators van Altares Dun & Bradstreet. Daarmee kon het de meest risicovolle relaties uitlichten en zijn inspanningen daarop richten.

2

# Klanten zullen altijd lastig gevallen worden met uitgebreide, verplichte compliance-checks





Voor het onboarding-proces hebben bedrijven bergen aan informatie over nieuwe klanten nodig. Dit betekent vaak dat die laatste zelf uitgebreide informatie moeten aanleveren als input voor compliance-controles.

Dit kan resulteren in vertragingen en vaak ook een slechte eerste kennismaking. Maar liefst driekwart van alle compliance-professionals<sup>1</sup> zegt dat vertragingen tijdens due diligence-controles van negatieve invloed zijn op de klantenervaring.

Vertragingen kunnen worden verergerd door het interne bedrijfsbeleid, en met name de wens om zoveel mogelijk informatie over de volledige customer journey in te winnen. Zo hanteerde een exploitant van cruiseschepen een onboarding-proces waarbij meer dan 300 vragen aan de nieuwe klant werden gesteld in plaats van informatie op een later tijdstip te verzamelen. Een vereenvoudigingsslag reduceerde het aantal vragen tot minder dan de helft.

Door gebruik te maken van externe data kunnen organisaties een aanzienlijk deel van de benodigde informatie inwinnen zonder de klant daarmee lastig te vallen. Eventuele vragen kunnen beperkt blijven tot de informatie die daadwerkelijk in dat stadium nodig is. Dit kan vertragingen en de druk op nieuwe klanten sterk verminderen. En ondertussen verzamel je nog steeds alle data die jij nodig hebt.

1 [Conquering Compliance: Shining a light on customer due diligence](#)

---

## ONTKRACHT

---

**Veel vragen kunnen worden beantwoord op basis van informatie die door derden wordt aangeleverd. Je hoeft klanten in dat geval alleen nog maar te vragen naar informatie die geen deel uitmaakt van het publieke domein.**

3

MYTHE



Alle leveranciers  
moeten ongeacht  
hun bedrijfsactiviteit  
hetzelfde onboarding-  
proces doorlopen





Het maakt niet uit of leveranciers loodgieterswerk verrichten of IT-advies leveren. Vaak worden ze gedwongen om hetzelfde arbeidsintensieve onboarding-proces te volgen. Het idee is om te waarborgen dat alle risico's zijn afgedekt. Deze universele aanpak kan grote hoeveelheden informatie opleveren die mogelijk niet relevant is. Zo hoef je waarschijnlijk geen kennis te hebben van het beleid inzake IT-beveiliging van jouw leverancier van kantoorartikelen. En je hoeft daarover al helemaal geen informatie op te slaan.

Als alle bedrijven over dezelfde kam worden geschoren, resulteert dat in een stroom van rapporten, terwijl er tijdens de screening wellicht helemaal geen onregelmatigheden worden ontdekt. Deze aanpak zorgt niet alleen voor tijdsverlies voor beide partijen, maar levert ook wrijving op in de relatie met de leverancier. Het is beter om een dergelijke mate van analyse te beperken tot de meest risicovolle externe partijen of sectoren. Een ander belangrijk aspect om rekening mee te houden is dat al te arbeidsintensieve controles beperkend kunnen werken voor de mate van screening binnen de onderneming.

Automatisering maakt het mogelijk om een dynamischer proces in het leven te roepen, en wel door het evalueren van de risicogebieden die relevant zijn voor elke specifieke leverancier en het toepassen van de juiste mate van analyse. Formulieren die aan leveranciers worden verstrekt kunnen met behulp van conditionele logica worden aangepast aan de aard van jouw relatie. Dit levert tijdsbesparingen op voor zowel de leverancier als jouw compliance-team.

---

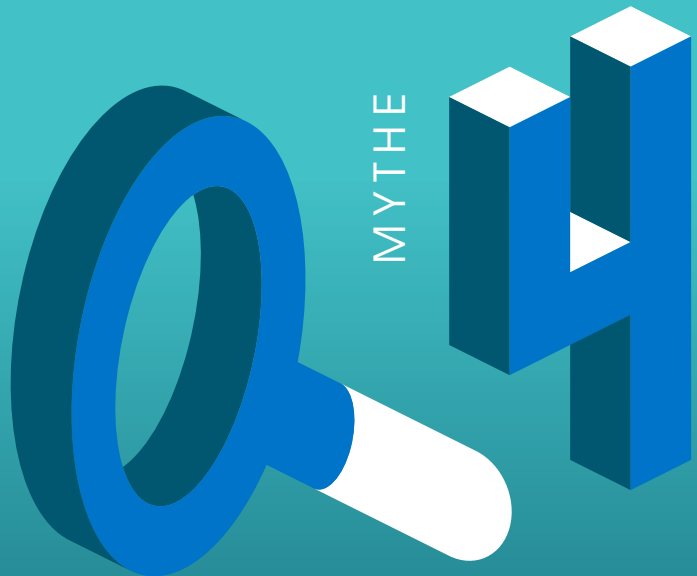
## ONTKRACHT

---

**Onboarding-processen kunnen al naar gelang het risiconiveau en de sector waarin de leverancier actief is worden gestroomlijnd, zodat het proces veel beter op de gebruiker aansluit.**

4

Na de onboarding van een nieuwe klant voeren we in de praktijk slechts één keer in de zoveel jaar een nieuwe controle uit





Hoewel compliance-teams zich bewust zijn van het belang van monitoring van hun klanten en leveranciers worden er vaak een hoop andere dingen van hen gevraagd. Als gevolg hiervan is daar hooguit één keer in de zoveel jaar tijd voor. Het probleem is dat er in de tussentijd significante wijzigingen kunnen plaatsvinden, zoals een faillissementsaanvraag, een fusie of een overname. Daarmee verandert het risicoprofiel van de externe partij en kan jouw organisatie aan nieuwe risico's worden blootgesteld.

Het is mogelijk om gebruik te maken van geautomatiseerde meldingen om teamleden te laten weten dat het tijd is voor een periodieke controle. Op die manier kunnen controles worden uitgevoerd wanneer die werkelijk nodig zijn en is het team minder tijd aan administratief werk kwijt.

Een andere belangrijke mogelijkheid is om gebruik te maken van data-triggers die teamleden op de hoogte te stellen van veranderende omstandigheden waardoor het risicoprofiel van derden wordt bijgesteld. Kennisgevingen over factoren als veranderde financiële prestaties, fusies, overnames, schending van mensenrechten en managementwijzigingen kunnen aangeven dat de risicoverhouding is veranderd.

De inzet van continue monitoring als alternatief voor arbeidsintensieve beoordelingen verkort bovendien de tijd die voor elke controle wordt uitgetrokken. Teamleden kunnen op die manier controles uitvoeren op het moment dat die werkelijk nodig zijn.

---

## ONTKRACHT

---

**Met een rule-based systeem kan je monitoringrichtlijnen instellen die waarborgen dat controles tijdig en in overeenstemming met het werkelijke risiconiveau worden uitgevoerd.**

5

MYTHE



Het is moeilijk om een wereldwijd compliance-programma consistent te beheren



Elke regio kent weer andere bedrijfsrisico's en uitdagingen rond de regelgeving. Compliance-teams van multinationals met complexe bedrijfsstructuren kunnen hierdoor al snel denken dat het moeilijk is om een wereldwijd compliance-programma in elke regio consistent toe te passen. Ze leggen zich neer bij de gedachte dat het afdwingen van dezelfde mate van compliance in elke markt simpelweg geen haalbare kaart is.

Maar zelfs fouten met een sterk regionaal karakter kunnen ingrijpende gevolgen hebben. Zo slaagde een grote multinational in sommige landen niet voor audits omdat een aantal vestigingen simpelweg naliet om het bedrijfsbeleid te volgen.

Een rule-based aanpak houdt rekening met de verschillende risico's in elke regio en de strategieën die nodig zijn om die terug te dringen. Het gebruik van formulieren in de lokale taal zal het onboarding-proces er een stuk eenvoudiger opmaken voor klanten en leveranciers.

Een centraal overzicht van alle wereldwijde onboarding-activiteiten, maakt het eenvoudiger om het overzicht te behouden en audit trails te genereren. En dat maakt het weer makkelijker om het bedrijfsbeleid consistent toe te passen. Bedrijven die deze aanpak hanteren verbinden steeds vaker hun compliance-systemen met de verwerking van betalingen. Daarmee creëren ze een hefboom voor het waarborgen van compliance.

---

## ONTKRACHT

---

**Met een configureerbare en geautomatiseerde oplossing kunnen organisaties wereldwijd één compliance-beleid nastreven, met de ruimte om dit lokaal op uiteenlopende manieren toe te passen.**

6

Onze kennis blijft tot op zekere hoogte beperkt tot de informatie die onze klanten en leveranciers verstrekken

MYTHE





Niemand kent een onderneming beter dan de mensen die daar deel van uitmaken. Als gevolg hiervan denken veel compliance-professionals dat ze alleen aan bepaalde informatie kunnen komen door die rechtstreeks bij de leverancier of klant op te vragen. Het is echter riskant om blind te varen op de informatie die bedrijven zelf verstrekken. Het is van cruciaal belang om die te verifiëren.

In werkelijkheid zijn er diverse informatiebronnen van externe partijen beschikbaar die organisaties kunnen helpen met het controleren en/of verzamelen van informatie. Dat kan bijvoorbeeld gaan om door de overheid gecontroleerde datasets. In het Verenigd Koninkrijk is het bijvoorbeeld mogelijk om de arbo gegevens van bedrijven op te vragen via een overheidsdatabase.

Geavanceerde platformen kunnen zelfs ongestructureerde data inzetten voor het signaleren van probleemgebieden. Zo is het mogelijk om social media te scannen op verwijzingen naar wanpraktijken. En in Google Maps kunt u beelden van het hoofdkantoor bekijken om na te gaan of je al dan niet met een bonafide bedrijf te maken heeft.

Op vergelijkbare wijze kan een aanpak op basis van stamgegevens compliance-teams in staat stellen om alle informatie over een leverancier of klant op te vragen die reeds binnen de organisatie aanwezig is, zoals bij het sales- en inkoopteam. De implementatie van een geïntegreerde datastructuur, bijvoorbeeld op basis van het D-U-N-S Number® van Dun & Bradstreet, maakt het mogelijk om organisaties snel te screenen door het koppelen van interne en externe informatie.

---

## ONTKRACHT

---

**Je kan gegevensbronnen van externe partijen gebruiken om de aan jou verstrekte informatie te verifiëren.**

7



Automatisering  
vergroot de kans  
dat we iets over het  
hoofd zien





Automatisering maakt een einde aan een bepaalde mate van menselijke tussenkomst. En het is niet meer dan begrijpelijk dat compliance-professionals denken dat naarmate er meer processen worden geautomatiseerd, er sprake is van een grotere kans dat er relevante informatie over het hoofd wordt gezien.

De inzet van automatisering tijdens elk stadium van het compliance-programma zal meer tijd van teamleden vrijmaken door specifieke entiteiten en hun relaties in kaart te brengen en die te screenen op sancties en reputatierisico's.

Automatisering kan een einde maken aan administratieve taken zoals het handmatig bewaken van de screening-planning. Het helpt ook met het documenteren van de naleving van officiële bedrijfsprogramma's. Op die manier is er aanzienlijk minder tijd nodig om voorbereidingen voor audits te treffen.

Verder zorgt automatisering ervoor dat compliance-teams hun aandacht kunnen richten op complexere, meer risicovolle dossiers. Daarmee lopen ze minder kans om cruciale informatie over het hoofd te zien.

---

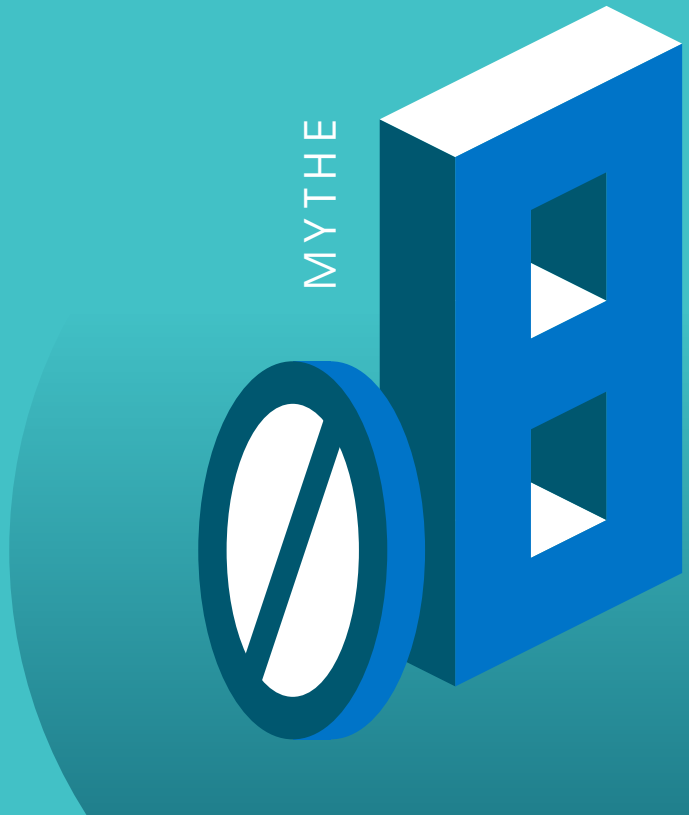
## ONTKRACHT

---

**Automatisering houdt niet in dat men overstapt op een proces zonder enige menselijke tussenkomst. Het betekent dat er al naar het gelang van het risicoprofiel van elke entiteit verschillende niveaus van screening en automatisering worden toegepast, zodat het team gefocust blijft.**

8

# Door de regelgeving inzake gegevensbescherming hebben we beperkte toegang tot data voor compliance-controles





Sinds de introductie van wetgeving zoals de GDPR gaan organisaties terecht terughoudender om met de informatie die zij over externe partijen opslaan. Dat geldt ook voor compliance-controles. Dit kan leiden tot argwaan of zorgen rond de inzet van externe partijen voor controles.

Richtlijnen voor gegevensbescherming zijn van invloed op welke data moet worden verzameld, wanneer die moet worden verzameld en hoe lang die in het kader van jouw compliance- en onboarding-programma moet worden bewaard. Het inrichten van een geautomatiseerde workflow zal een einde maken aan het giswerk over welke data wanneer is benodigd.

En door gebruik te maken van een platform van een externe dienstverlener als Altares Dun & Bradstreet kunnen compliance-controles bovendien binnen de omgeving van de dataleverancier worden uitgevoerd.

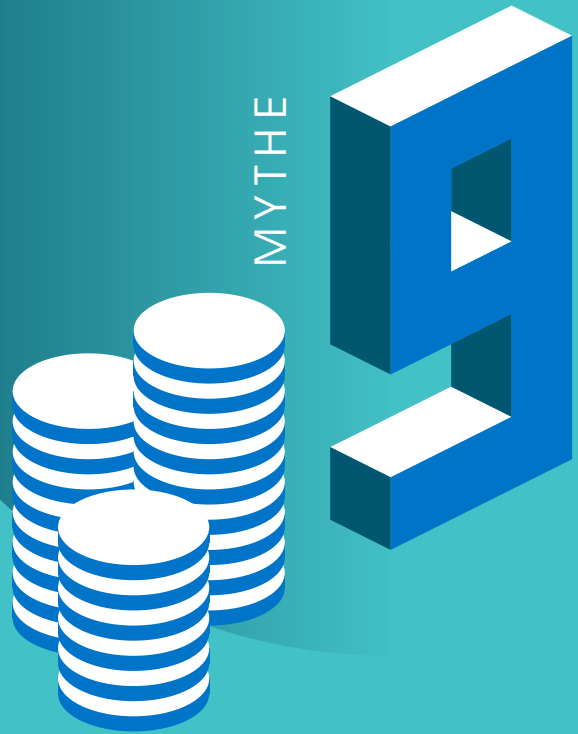
---

## ONTKRACHT

---

**Organisaties hebben een legitieme zakelijke reden voor het verzamelen van data over nieuwe leveranciers en klanten. Dat betekent dat compliance-teams geheel volgens de regelgeving inzake gegevensbescherming werken.**

9



De business zal  
compliance altijd als  
een obstakel of  
kostenplaats zien



Het aloude idee dat compliance als een zakelijke kostenpost wordt gezien verliest langzaam maar zeker aan kracht. Chief compliance officers nemen zitting in senior leadership teams als blijk van erkenning voor het belang van de preventie van boetes en het beschermen van de bedrijfsreputatie. Compliance kan echter nog altijd worden gezien als een obstakel, dat de onboarding van nieuwe klanten of leveranciers vertraagt, zodat er niet met de snelheid van de business kan worden gehandeld.

Het is belangrijk om hierbij op te merken dat de kosten van non-compliance toenemen. Zo is er sprake geweest van een forse toename in de regelmaat en omvang van boetes op basis van de Foreign Corrupt Practices Act. In 2018 was er sprake van 42 handhavingsmaatregelen en voor 3,2 miljard dollar aan boetes, vergeleken met 14 maatregelen en 35 miljoen dollar aan boetes in 2005. Om het bedrijfsbelang te dienen moeten compliance-teams snelheid in evenwicht brengen met de noodzaak om alle controles grondig en accuraat uit te voeren.

---

## ONTKRACHT

---

**Compliance is net als een verzekering. Je weet dat die nodig is, maar hoopt tegelijkertijd dat je er nooit op hoeft terug te vallen. Automatisering draagt bij aan snellere en uitgebreidere compliance en brengt op bredere schaal zakelijke voordelen met zich mee.**

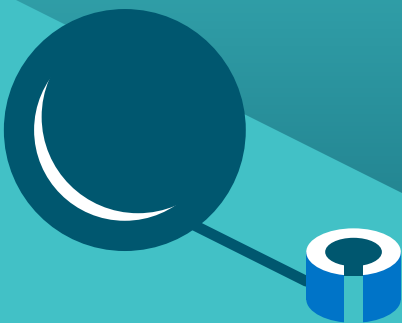
De voordelen van een goed gerund en proactief compliance-team zijn inmiddels wel bekend. Het streven naar topprestaties kan echter een enorme wissel op de teamleden trekken. Met automatisering en toegang tot data van een externe partij kunnen zij sneller controles uitvoeren, met behoud van het gewenste niveau van due diligence.



Zo is de grootste Amerikaanse exporteur in de ruimtevaartsector in staat om zo'n duizend nieuwe profielen van leveranciers per maand te verkrijgen. Het bedrijf houdt in zijn systeem profielen bij voor 150.000 leveranciers. Toegang tot rijke data van een externe partij kan compliance-teams in staat stellen om waardevolle inzichten in klanten op te doen, zoals hun financiële gezondheid en de oprichting van nieuwe bedrijfsonderdelen waarop ze hun pijlen kunnen richten. Dit zal voordelen voor de hele onderneming opleveren.

10

Vanwege de regio's  
waarin we opereren loopt  
onze onderneming geen  
gevaar om betrokken te  
raken bij menselijke  
slavernij



MYTHE





Compliance-programma's moeten ervoor zorgen dat nieuwe klanten en leveranciers bonafide, stabiele en integere ondernemingen zijn. Om dit te waarborgen is het van cruciaal belang om te controleren op diverse risicofactoren, zonder vooropgestelde ideeën over de regio waarin jij als bedrijf actief bent.

Zeker in ontwikkelde landen zijn bedrijven al snel geneigd om te denken dat zij vanwege hun vestigingslocatie geen kans lopen op blootstelling aan praktijken zoals moderne slavernij. Dit fenomeen bestaat echter overal ter wereld, en schuilt soms in onverwachte hoeken. Dit kan organisaties blootstellen aan ethische en reputatierisico's. Externe informatiebronnen kunnen bedrijven helpen met het identificeren van onderdelen van hun toevokerketen en prospects die een kans op blootstelling aan moderne slavernij vertegenwoordigen. Dit is mogelijk door monitoring van diverse factoren, zoals het land, de sector, bedrijfsomvang en ook de ultimate beneficial owner (UBO) van een organisatie. Met externe controles kunnen organisaties de potentiële blootstelling aan dit risico identificeren. Ze kunnen die zelfs gebruiken als wapen in de wereldwijde strijd tegen moderne slavernij.

---

## ONTKRACHT

---

**Organisaties kunnen overal ter wereld worden blootgesteld aan moderne slavernij. Data van een externe partij kan jou echter helpen met het identificeren van risico's en worden ingezet als wapen in de wereldwijde strijd tegen mensenhandel en corruptie.**



# Ga compliance uitdagingen niet uit de weg

Er bestaat geen twijfel over: van compliance-professionals wordt meer gevraagd dan ooit tevoren, en vaak tegen een achtergrond van veeleisender regelgeving, een tekort aan vaardigheden en de vraag van de business om snellere controles. Tegelijkertijd is er sprake van een aantal wijdverspreide mythes die compliance er onnodig moeilijk op maken.

Met een risicogebaseerde aanpak, automatisering en rijke data van een externe partij kan je de pijnpunten rond compliance wegnemen. Op die manier kan je effectievere bescherming en grotere meerwaarde naar jouw onderneming brengen.

Praat met de experts van Altares Dun & Bradstreet over manieren waarop automatisering de pijn uit jouw risicobeheer kan wegnemen.

Meer vragen?  
Neem contact  
op met jouw  
adviseur.

**ROTTERDAM OFFICE**  
Otto Reuchlinweg 1032  
3072 MD Rotterdam  
The Netherlands  
+31 (0)10 710 95 60

[www.altares.nl](http://www.altares.nl)

**BRUSSELS OFFICE**  
Keizer Karellaan 576  
1082 Brussels  
Belgium  
+32 (0)2 481 83 00

[www.altares.be](http://www.altares.be)

[www.altares.lu](http://www.altares.lu)

**PARIS (COLOMBES) OFFICE**  
58 Avenue Jean Jaurès  
92700 Colombes  
France  
+33 (0)825 805 802

[www.altares.com](http://www.altares.com)