

MEEDENKEN MET DE ADVISEUR

ARTIKEL HERKOMST EIGEN VERMOGEN

Edwin Kuiper - Voorbespreekdesk

De afgelopen periode heb ik een aantal keer gesprekken gevoerd en vragen gekregen met betrekking tot herkomst eigen vermogen. Vaak tegen het gevoel van logica in, is het zo dat een financieel adviseur de rol van poortwachter heeft gekregen. Ik baseer me daarbij op mijn eigen reactie, dat ik de eerste keer klanten moest vragen hoe zij dat vermogen bij elkaar gekregen hadden. Gevoelsmatig uitte ik daarmee een soort wantrouwen richting de klanten en uiteraard kwam dat ook zo over. Uitleggen hoe het werkt aan een klant met overtuiging was voor mij de oplossing. Dat is voor mij ook de reden om dit artikel te schrijven

Achtergrond

Een stukje achtergrond. Volgens de Wwft moeten financiële instellingen weten waar geld vandaan komt dat op hun rekeningen gestort wordt. Op die manier hebben ze inzicht in de inkomsten en uitgaven van hun klanten en weten ze al veel van hun klanten. Voor onze geldverstrekkers geldt meestal dat klanten geen betaalrekeningen bij hen hebben en dat inzicht ontbreekt dus ook. Vandaar dat geldverstrekkers vragen stellen over de herkomst van het vermogen.

Een praktijkvoorbeeld

Hoe verklaart u de herkomst van eigen vermogen? Neemt u nou eens een huwelijkscadeau als voorbeeld uit de praktijk. Het is in bepaalde culturen gebruikelijk dat mensen goud als cadeau krijgen tijdens een bruiloft. Vervolgens besluit het bruidspaar dan vaak om het goud te verkopen en het geld op de bankrekening te storten.

In dit voorbeeld heeft een stel tijdens hun bruiloft goud t.w.v. € 30.000,- als cadeau van hun gasten gekregen. Het goud besluiten zij te verkopen en krijgen daar € 29.000,- in contanten van de koper. Dit geld stort het stel op de bankrekening. Hiernaast heeft de klant zelf € 10.000,- aan spaargeld. De herkomst van dit vermogen moet worden verklaard. Hoe gaan we dit aanpakken en wat is er voor nodig? Het is van belang om schriftelijk te onderbouwen wat de herkomst van het vermogen is. Het gaat om bewijsstukken en een toelichting van de klant. Na het opstellen van deze onderbouwing bekijkt u zelf ook of voor u het verhaal plausibel is.



Bewijsstukken verzamelen

Een bewijsstuk kan in dit voorbeeld zijn een lijst met de namen van de bruiloftsgasten die het goud als cadeau hebben gegeven, foto's van het goud en een verklaring van de koper. De klant kan ook contact leggen met desbetreffende gasten en hen vragen om een verklaring op te stellen waarin ze melden dat ze het goud cadeau gegeven hebben en dat het niet gaat om een illegale transactie. Vervolgens documenteert u de transactie van de verkoop en het storten van het geld op uw bankrekening.

Tip: Bewaar alle correspondentie met de bruiloftsgasten en andere bewijsstukken die de herkomst van het geld ondersteunen. Het spaargeld kan worden aangetoond door de combinatie van leeftijd, inkomen en lasten. De klanten zijn beiden 28 jaar oud en werken inmiddels 3 jaar. Ze hebben een gezamenlijk inkomen van € 4.000,- netto per maand (of er mist een nul bij het bedrag) en een huurlast van € 1.200,- per maand.

Als een klant contant geld ontvangt van goud of andere waardevolle spullen is het van belang de herkomst van dit geld aan te tonen. Hetzelfde geldt voor het onderbouwen van de herkomst van spaargeld door inzicht te geven in de inkomsten en lasten. Door genoemde stappen te volgen kan de herkomst worden aangetoond. Het kan tijdrovend zijn, maar het is belangrijk om te voldoen aan de Wwft verplichting.

Samenvatting

Wellicht heeft u nu de vraag wat de reden is van dit voorbeeld aangezien het niet heel vaak voorkomt. Ik heb dit voorbeeld gebruikt om te benadrukken dat bepaalde afwijkende transacties niet per definitie als illegaal of verdacht bestempeld worden en goed te verklaren zijn. De transactie in het voorbeeld lijkt in eerste instantie moeilijk en lastig te verklaren. Dat valt dus wel mee. Een schenking, erfenis of spaargeld is veel makkelijker uit te leggen. Verzamel samen met uw klant bewijsstukken, stel een verklaring op en vorm uw eigen mening ten aanzien van de geloofwaardigheid.

Edwin Kuiper

