**ANTI-WITWAS: INHOUDELIJKE EN PRAKTISCHE VRAGEN**

***Inhoudelijke vragen***

1. Wat is geld witwassen en wat is de anti-witwaswet?

* Als u geld witwast, dan **verbergt u de illegale oorsprong van dat geld**. De illegale oorsprong kan bijvoorbeeld corruptie of drugshandel zijn. Een eenvoudig voorbeeld van geld witwassen, is bijvoorbeeld het storten van gelden – afkomstig van drugshandel - op een bankrekening.
* De anti-witwaswet is een **preventieve wet** die als doel heeft het witwassen van gelden te voorkomen en op te sporen. De anti-witwasregels zijn van toepassing op vele sectoren, zoals de diamantsector, maar ook de banken- en vastgoedsector. Een belangrijk onderdeel van de anti-witwaswet is dat de handelaar zijn klant dient te identificeren en een risico-inschatting dient uit te voeren en dan op basis van het risico dient te besluiten tot aanvaarding of weigering (en eventuele melding aan de anti-witwas cel) van de klant .

1. Voor wie gelden de anti-witwasregels in de diamantsector?

* Voor (synthetische) diamanthandelaars, -laboratoria, -snijders, -slijpers en -makelaars. Ze gelden **niet voor juweliers**! Indien u twijfelt of u onder de anti-witwaswet valt, gelieve contact te nemen met FOD Economie afdeling diamant (diamond@economie.fgov.be).

1. Vanaf welk ogenblik en van wie moet ik anti-witwasdata bijhouden?

* Telkens als u een **nieuwe klantenrelatie** opstart dient u anti-witwasdata op te vragen van uw klant vóór de opmaak van de eerste factuur.
* Er geldt een **uitzondering** die stelt dat u geen anti-witwasdata dient op te vragen voor een allereerste transactie met een klant onder 10.000 euro. Echter indien u een tweede maal aan deze klant zou verkopen (ongeacht het bedrag), dan spreekt men van een zakenrelatie en moet u de anti-witwasdata opvragen. Trouwens, de uitzondering geldt ook niet als de klant risicovol is of als de eerste transactie boven de 10.000 euro zou zijn.
* **Leveranciers** dient u enkel te identificeren als u meent dat ze risicovol zijn.

1. Als ik de anti-witwasdata heb opgevraagd van de klant, moet ik daarna dan nog waakzaam zijn?

* **Ook tijdens de zakenrelatie** moet u het risico van uw klant blijven opvolgen. Het is belangrijk dat u de gegevens van uw klant blijft updaten (zie volgende vraag).
* Een klant kan bijvoorbeeld ook **tijdens de zakenrelatie risicovol worden**, bijvoorbeeld door het aandringen op cash betalingen boven de cash limiet, of gelinkt worden aan criminele feiten in de media. Wellicht moet u dan de klantenrelatie stopzetten en een melding doen aan de anti-witwas cel.
* **Blijf steeds waakzaam** gedurende de zakenrelatie!

1. Wanneer moet ik anti-witwasdata updaten?

* Er is **geen vaste termijn**: dit is volledig afhankelijk van hoe risicovol u de klant vindt. Wij raden aan de gegevens van risicovolle klanten elk jaar up te daten. Voor andere klanten kan het om de 2 à 3 jaar, maar best niet langer dan dat!
* Tip: voor een klant waar u reeds een zakenrelatie mee hebt, volstaat het om het dossier van de klant te delen en te vragen of alles nog up to date is, zodat u niet alle gegevens opnieuw moet opvragen.
* U moet in ieder geval wel het update-beleid van uw onderneming vermelden in uw **anti-witwasbeleidsdocument** (AWDC biedt een template aan voor dergelijk beleid <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> ).

1. Hoe lang moet ik anti-witwasdata bijhouden?

* Tot **tien jaar** na het einde van de zakenrelatie.
* U dient ook anti-witwasdata van een klant bij te houden die niet meer up-to-date is omdat u moet kunnen aantonen dat u alle data opvraagt sinds het begin van de zakenrelatie.

1. Is het niet voldoende dat de identiteit van mijn klant reeds door een bank werd gecontroleerd? Of als mijn klant lid van een beurs is?

* Neen. U dient **zelf uw eigen cliënteel te identificeren**, een risicoanalyse uit te voeren en een besluit te nemen over het al dan niet aanvaarden van de klant. Uw klant dient daaraan ook mee te werken, want anders kan u de zakenrelatie niet opstarten. U kan bijvoorbeeld een auditor of boekhouder inschakelen om u te helpen de identiteitsgegevens van uw klant op te vragen. Onthoud wel dat u nog steeds zelf aansprakelijk bent voor eventuele overtredingen van de anti-witwaswet, dus zorg ervoor dat de informatie correct en volledig is.

1. Wat moet ik allemaal doen in het kader van de anti-witwaswet?

Er zijn vijf pijlers waar u als diamanthandelaar aan moet voldoen. Maar om zeker te zijn dat u de wetgeving correct naleeft, kan u best een seminarie volgen ([www.awdc.be/events](http://www.awdc.be/events) of via de ZOOM link een opgenomen webinar bekijken (meer info onder) en al uw verplichtingen nalezen in uw anti-witwasbeleidsdocument ([www.awdc.be/compliance-0](http://www.awdc.be/compliance-0)).

1. Ten eerste moet u in uw onderneming **een intern beleid** omtrent anti-witwas hebben (een template *anti-witwasbeleidsdocument* vindt u hier <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> ).
2. Ten tweede moet u **identiteitsdocumenten en informatie** over uw klant verzamelen (de zogenaamde *KYC of ‘Know Your Customer’ documenten.*) U kan hiervoor de klantenbrieven van AWDC gebruiken, beschikbaar in verschillende talen: <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> .
3. Ten derde moet u een **risicobeoordeling** maken van uw klant (de *risicobeoordeling*).
4. Ten vierde moet u in een **schriftelijke conclusie** vermelden of u wel of niet met uw klant een zakenrelatie wilt beginnen op basis van de verzamelde KYC documenten en de risicoanalyse (de *conclusie*). U kan hiervoor ook een template risicobeoordeling gebruiken van AWDC: <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> .
5. Ten vijfde moet **u melding** maken indien u weet of vermoedt dat uw klant gelden of goederen witwast.
6. Wat houden de *KYC-documenten* in?

* Dit hangt af van het soort klant waarmee u een zakenrelatie gaat beginnen. Onder staat een kort schematisch overzicht van wat de KYC-documenten zijn en u zal zien dat in principe wij alle noodzakelijke vragen in de klantenbrief template van AWDC hebben verwerkt, maar wij raden aan dat u dit best in detail nog eens kan nalezen in het anti-witwasbeleidsdocument van AWDC dat u hier vindt [*https://www.awdc.be/en/compliance-documents*](https://www.awdc.be/en/compliance-documents)). **Vergeet ook niet** dat je voor alle type klanten die onder vermeld staan, ook nog een risicobeoordeling moet doen en schriftelijke conclusie moet toevoegen (zie vorige vraag).
* ***Mijn klant is een natuurlijke persoon:***
  + Dan heeft u volgende gegevens nodig:
    1. Naam en voornaam
    2. Datum en plaats van geboorte
    3. Adres indien mogelijk.

Deze gegevens (1 en 2) kan u makkelijk verkrijgen via een kopie van de identiteitskaart!

* ***Mijn klant is een Belgisch diamantbedrijf:***
  + Dan gaat u naar [www.registereddiamondcompanies.be](http://www.registereddiamondcompanies.be) en zoekt u het bedrijf op. Print deze pagina uit of neem er een schermafbeelding van. Belangrijk is dat u dit voor het aangaan van de zakenrelatie doet want er staat een datum op de print en men kan dus tijdens een AML inspectie controleren wanneer u dit heeft gedaan! U hoeft dit document niet door het bedrijf laten tekenen.
  + Onthoud dat een juwelier niet onder deze categorie valt! Een juwelier is een Belgische onderneming die niet in de diamantsector zit.
* ***Mijn klant is een Belgische onderneming die niet in de diamantsector zit:***
  + Op <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> vindt u een klantenbrief (in vele verschillende talen) die je kan overmaken aan je klant en die je klant dient te vervolledigen. Alle noodzakelijke vragen zitten hier in verwerkt. Noteer wel dat in het kader van je risicoanalyse mogelijk nog vele extra vragen of opzoekingen nodig zijn.
* ***Mijn klant is een buitenlands bedrijf of een buitenlandse persoon:***
  + Op <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> vindt u een klantenbrief (in vele verschillende talen) die je kan overmaken aan je klant en die je klant dient te vervolledigen. Alle noodzakelijke vragen zitten hier in verwerkt. Noteer wel dat in het kader van je risicoanalyse mogelijk nog vele extra vragen of opzoekingen nodig zijn.

1. Volstaat het EU VAT-nummer om mijn klant te identificeren?

* Het is altijd handig en veilig dit te doen en op basis **van fiscale wetgeving** is dit verplicht, maar dit is in geen geval genoeg voor de antiwitwaswetgeving. Je dient sowieso altijd alle KYC documenten op te vragen en een risicoanalyse uit te voeren (zie hoger). Je kan het EU VAT-nummer terugvinden op <https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/#/vat-validation>.

1. Wat zijn de *uiteindelijke begunstigden* (UBO’s) van het bedrijf?

* Op <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> vindt u een **klantenbrief** die je kan overmaken aan je klant en die je klant dient te vervolledigen. Hierin is de definitie van een UBO opgenomen. Er wordt dus aan uw klant uitgelegd welke informatie hij in dit kader moet overmaken.
* In het kort: het gaat om **natuurlijke perso(o)n(en) die direct of indirect 25% van de aandelen of stemrechten bezit in het bedrijf**. Of anders gezegd: deze persoon/personen beheert/beheren het bedrijf achter de schermen.

1. Waarom moet ik de uiteindelijke begunstigden identificeren?

* Omdat men fraude kan plegen door een **identiteit te verbergen**, door bijvoorbeeld in een complexe bedrijfsstructuur te werken waar het niet duidelijk is wie de eigenlijke beheerders zijn. Het is dus nodig om te weten wie deze mensen zijn om mogelijke witwaspraktijken aan het licht te laten brengen.

1. Waar vind ik terug wie de uiteindelijke begunstigden van het bedrijf zijn?

* Voor Belgische klanten die ook diamanthandelaren zijn, hebt u in principe de UBO informatie niet nodig omdat een print-out van de website [www.registereddiamondcompanies.com](http://www.registereddiamondcompanies.com) voldoende is (zie hoger). Echter voor alle andere Belgische klanten (bijvoorbeeld juweliers), kan u alle UBO informatie vinden op het **UBO-register** ([UBO-register | Compliance | FOD Financiën (belgium.be)](https://financien.belgium.be/nl/E-services/Ubo-register)).U heeft hier toegang toe via Itsme als u een bestuurder bent van een diamantvennootschap; Maar u kan ook een uittreksel uit het UBO register aan uw klant zelf vragen.
* Voor alle andere ondernemingen in het buitenland waarmee u handel drijft, moet uw cliënt u de namen van de uiteindelijke begunstigden van zijn onderneming bezorgen. Als u de **klantenbrief van AWDC** gebruikt, dan staat deze vraag erin. Hier vindt u de klantenbrieven in verschillende talen: <https://www.awdc.be/en/compliance-documents>.
* Noteer dat als u uw klant als een **hoog risico** beschouwt, dat de namen van de uiteindelijke begunstigden niet voldoende zijn. Bij een hoger risico dienen deze gegevens geverifieerd te worden aan de hand van bijvoorbeeld een organigram, aandeelhoudersregisters, uittreksel UBO register, ... Verificatie van de UBO’s van Belgische ondernemingen (niet geregistreerd als diamanthandelaar) dient ten minste te gebeuren – ongeacht het risico – via een uittreksel van het Belgische UBO register.
* Bij **beursgenoteerde ondernemingen** dient men geen UBO gegevens op te vragen

1. Wat is een risicobeoordeling?

* In de risicobeoordeling gaat u na **wat voor risico u neemt** als u met een bepaalde klant een zakenrelatie wil aangaan. Deze beoordeling hangt af aan twee zaken: *hoe risicovol is het zaken te doen met deze cliënt* en *hoe groot is het risico dat ik als handelaar wil/kan nemen?*
* U moet dit doen **voor iedereen, ongeacht het type klant** (onderneming, privé persoon, eenmanszaak, ..).

1. Wat houdt de risicobeoordeling in?

* De **klantenbrief** van AWDC dewelke u hier terugvindt <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> bevat een aantal vragen waardoor u mogelijks al enkele belangrijke risico’s te weten komt. Dus wij raden aan sowieso al de klantenbrief van AWDC te gebruiken.
* Voor de risicobeoordeling kan u best ook de **compliance catalyst van Bureau Van Dijk** gebruiken. Deze tool screent bijvoorbeeld op de aanwezigheid van PEP (politicaly exposed persons) of sancties of negatieve media t.a.v. uw klant.
* Stel ten slotte ook **zelf extra vragen** aan uw klant en zoek ze eens op **via Google**. Ook **referenties** van andere zakenpartners over de klant kunnen nuttig zijn.
* Als u het **anti-witwasbeleidsdocument** van AWDC gebruikt, dan vindt u daar in annex een lijst voorbeelden waarmee u rekening kan houden. U vindt deze template ook op <https://www.awdc.be/en/compliance-documents>

1. Met welke risico’s moet ik rekening houden?

* Er bestaat **geen vaste lijst**. Of u het risico aangaat een zakenrelatie op te starten, hangt af van uw analyse.
* Hier is een niet-limitatieve lijst met risico’s waar u rekening mee zou kunnen houden:
  + **Is de klant of een familielid een politiek prominent persoon (PEP)?**
  + Is de klant **gesanctioneerd?**
  + Dringt de klant aan op **contante betaling** boven de maximumdrempel?
  + Is de klant actief in **een andere sector** waar de aan- of verkoop van diamanten logischerwijs niet in de bedrijfsdoelstellingen past?
  + Dringt de klant aan **atypische betalingsmethoden** te gebruiken?
  + Is de klant gevestigd **in een hoog-risicoland?**
  + Is de klant verbonden met **negatieve media**?
  + Kan (of wil) de **klant niet uitleggen waarom hij de diamanten wil kopen** of wat voor zakenrelatie hij nastreeft?
  + Wil de klant diamanten kopen via een **derde partij**?
  + Zijn de i**dentificatiegegevens** van de klant niet officieel, zien ze er niet authentiek uit of zijn ze niet actueel of volledig?
  + Heeft de klant een **complexe bedrijfsstructuur**?
  + Heeft de klant een **verleden met faillissementen**?
  + Wil de klant een **complexe of onconventioneel grote transactie uitvoeren** die geen zichtbaar economisch of legitiem doel heeft?
  + Is de klant een Belgisch diamantbedrijf maar **niet geregistreerd bij de FOD Economie**?
  + …

1. Wat is de compliance catalyst *Bureau Van Dijk*?

* Bureau Van Dijk is een **externe dataprovider** die samenwerkt met de AWDC. Voor diamanthandelaars is de toegang dus gratis. Hierdoor kunnen diamanthandelaars gemakkelijker informatie opzoeken over hun klanten, wat erg handig is voor KYC-informatie. U vindt er informatie over zo’n 250 miljoen bedrijven over heel de wereld. Bureau Van Dijk kan bijvoorbeeld zeggen of een klant op de FBI most wanted lijst staat, of uw klant een *politically exposed person* (PEP) is of dat hij op een sanctielijst staat.
* Het is **sterk aan te raden** om deze opzoeking voor elke klant te doen, ook voor uw Belgische klanten! U kan dit ook via Google trachten te doen, maar dit zal u veel meer tijd kosten.
* U kan inloggen via [www.registereddiamondcompanies.be](http://www.registereddiamondcompanies.be) om toegang te krijgen tot het systeem. Log hier in met uw gebruikersnaam (dit is uw registratienummer) en uw wachtwoord. Na u bent ingelogd, klikt u op *KYC Database – Bureau Van Dijk*. Indien u uw wachtwoord vergeten bent, klikt u op de inlogpagina op *forgot password*, waarna u automatisch een nieuw wachtwoord toegestuurd krijgt.
* Wil u weten hoe Bureau Van Dijk werkt, vindt u een opgenomen webinar met Bureau Van Dijk waarin wordt toegelicht hoe u het systeem moet gebruiken op deze link: <https://www.awdc.be/en/webinars>.

1. Wat als het Bureau van Dijk zegt dat een klant high-risk is?

* Analyseer het risico en bekijk eerst of het weldegelijk over uw klant gaat. Soms geeft het systeem een alert, maar gaat dit bijvoorbeeld over een persoon met dezelfde naam als uw klant. Als het inderdaad over uw klant gaat, bekijk dan of u het waard vindt het risico te nemen en een zakenrelatie aan te gaan. Als u de klant weigert omdat u het risico te hoog vindt, dan moet u mogelijks een melding aan de Belgische anti-witwas cel doen. Bekijk hiervoor de vraag over het melden van verdachte activiteiten.

1. Wat is een *politiek prominent persoon / politically exposed person* (PEP)?

* Een PEP is een **natuurlijke persoon die een prominente publieke functie** heeft. Concreet kan het dan gaan om bijvoorbeeld een minister of een parlementslid.
* Daarnaast worden ook de **dichtstbijzijnde familieleden** (echtgenoot/echtgenote, ouders, kinderen) en hechte medewerkers als PEP’s beschouwd.
* U kan te weten komen of uw klant een PEP is door **Bureau Van Dijk** raad te plegen.
* Let wel op dat men nog steeds een PEP is tot **12 maanden na het beëindigen van de functie** waardoor men politiek prominent werd!

1. Wat moet ik doen als ik een zakenrelatie met een politiek prominent persoon (PEP) wil opstarten?

* Het belangrijkste is dat u moet nagaan waar de financiële middelen van de PEP vandaan komen. Deze personen worden namelijk als gevoelig voor corruptie beschouwd. Het zou dus kunnen dat het geld waarmee u betaald zal worden corruptiegeld is! Er staat een vraag over politiek prominente personen (en vervolgens ook over de oorsprong van de gelden) in de **klantenbrief van AWDC** [**https://www.awdc.be/en/compliance-documents**](https://www.awdc.be/en/compliance-documents) **)**, dus maak best daar gebruik van.
* Houd in het algemeen **extra waakzaamheid** bij deze personen (door bijvoorbeeld extra opzoekingen over hen op Google te doen) en stel desnoods extra vragen om een goede risicobeoordeling te kunnen maken. Indien u zelf de bestuurder van het bedrijf niet bent, verwittig dan de raad van bestuur en zorg dat je goedkeuring van hen hebt om deze zakenrelatie aan te gaan.

1. Wat is een *hoog-risicoland*?

* Op <https://financien.belgium.be/nl/landen-met-een-hoog-risico> vindt u een actuele lijst van landen die als hoog-risicolanden beschouwd worden. Mensen en ondernemingen die in deze landen gevestigd zijn worden automatisch als hoog-risico beschouwd.

1. Wat doe ik als ik een zakenrelatie wil beginnen met een klant uit een hoog-risicoland?

* Opnieuw geldt er een **hogere waakzaamheid** dan als u met een klant uit een niet-hoog-risicoland te maken hebt. Hier zijn enkele stappen die u moet ondernemen:
  + Vraag **bijkomende informatie** over de klant en de uiteindelijke begunstigden, bijvoorbeeld door identiteitskaarten van de uiteindelijke begunstigden te vragen.
  + Vraag naar de **aard en de reden van de zakenrelatie** die ze willen beginnen.
  + Heel belangrijk is om te weten te komen wat de aard van de **financiële middelen van de klant** en de uiteindelijke begunstigden is!
  + Gebruikt je klant **een bank** die een gelijkaardig waakzaamheidsniveau hanteert.
  + Indien van toepassing: vraag **toestemming aan het bestuur** / de anti-witwasverantwoordelijke vooraleer u een zakenrelatie opstart.
* Er staat een vraag over klanten uit hoog-risicolanden in de **klantenbrief (**<https://www.awdc.be/en/compliance-documents> **)**, dus maak best daar gebruik van, dan bent u zeker dat deze vragen aan uw klant gesteld worden.

1. Hoe ga ik na of de financiële middelen van mijn klant betrouwbaar zijn?

* **Gebruik de klantenbrief van AWDC**  <https://www.awdc.be/en/compliance-documents> Hierin kan u de klant de bron van zijn financiële middelen laten meedelen en verklaren dat deze financiële middelen niet onwettig zijn.
* U kan altijd **bijkomstige vragen** stellen voor uitdrukkelijk bewijs van de financiële middelen!
* Noteer dat deze vraag enkel noodzakelijk is als uw klant een PEP is of gevestigd is in een hoog risico land, of als u de klant beschouwd als hoog-risico en u bijkomende informatie wenst.

1. Moet ik ook mijn leveranciers identificeren?

* Enkel als ze hoog-risico zijn. Hebben ze geen hoog risico voor u? Dan hoeft u geen KYC-informatie voor de leverancier te hebben.

1. Ik heb nu de KYC-informatie van mijn klant en een risicoanalyse afgewerkt, wat nu?

* U moet **beslissen of u de klant kan aanvaarden of weigeren**. Om u bij dit denkproces te helpen biedt AWDC opnieuw een template aan ‘conclusion KYC and risk assessment’: <https://www.awdc.be/en/compliance-documents>
* In deze template maakt u een **klein verslag** waarin u vermeldt of u akkoord gaat een zakenrelatie aan te gaan. Ook als u weigert dient u dit hier te vermelden.
* Voeg de template toe aan het dossier van elke klant.

1. Moet ik verdachte activiteit rapporteren en hoe doe ik dat?

* Ja! U bent daar wettelijk toe gehouden. U geniet ook immuniteit, dus u riskeert niet zelf vervolgd te worden.
* Rapporteren kan naar ons ([trst@awdc.be](mailto:trst@awdc.be)) en rechtstreeks naar de cel voor financiële informatieverwerking ([info@ctif-cfi.be](mailto:info@ctif-cfi.be)). Zij zullen dan rapporteren aan het openbaar ministerie en eventueel de politie.

1. Wat is een anti-witwasbeleid en hoe maak ik dat?

* Dit is het beleid dat u intern, als onderneming voert om witwassen tegen te gaan. Het is verplicht dit document te hebben in uw bedrijf. Hiervoor kan u dit document gebruiken dat AWDC aanbiedt: <https://www.awdc.be/en/compliance-documents>. Lees het, vervolledig het en heb het ter beschikking in uw kantoor.

1. Wat is een anti-witwasverantwoordelijke?

* U bent verplicht om **één bestuurder** aan te duiden als anti-witwasverantwoordelijke. Deze bestuurder gaat dan na of het anti-witwasbeleid goed wordt nageleefd. Hij gaat ook over tot identificatie en risicobeoordeling van de cliënten. Er rust een waakzaamheidsplicht op hem: hij moet waakzaam blijven tegenover klanten, zelfs na de eerste stap van de zakenrelatie.
* Naast de anti-witwasverantwoordelijke kunnen **facultatief ook één of meerdere assistenten** worden aangesteld, die de verantwoordelijke zullen bijstaan.
* Het is belangrijk dat u tijdens een anti-witwasinspectie duidelijk antwoord kan geven op de vraag wie de anti-witwasverantwoordelijk(en) zijn in de organisatie en door wie deze worden bijgestaan.

1. Wat met GDPR? Wat als mijn klant geen gegevens wil geven?

* Dan moet u uw klant informeren dat u **volgens de anti-witwaswet bevoegd** bent zijn gegevens te bewaren. Als hij nog steeds weigert, dan kan u niet overgaan tot de opstart van de handelsrelatie. Schrijf dan in de conclusie dat je niet tot transactie bent overgegaan aangezien de klant geen of onvoldoende documentatie kan of wou voorleggen.
* Een klant die niet of moeilijk zijn gegevens wil meedelen, kan trouwens een hoog risico aangeven. Als je klant anoniem wil blijven, is het aangeraden de Cel voor Financiële Informatieverwerking te verwittigen.

1. Wat is de cashlimiet in België?

* Er is in België een cashlimiet van 3000 EUR.

1. Kan ik cash in een ander land ontvangen?

* Als u in een ander land geld ontvangt, moet u de limiet van dat land respecteren. Een transactie in Hong Kong gaat dus door volgens de cashlimiet van Hong Kong. Noteer wel dat als u meer dan 10.000 euro cash binnenbrengt in de Europese Unie, u dit moet aangeven bij de douane.
* De Europese Unie werkt momenteel aan een uniforme limiet voor alle lidstaten.
* Als uw klant erop staat een groot bedrag met enkel cash te betalen, kan dat blijk geven van een hoog risico.

1. Waarom brengt cash meer risico met zich mee?

* Omdat het moeilijker is de oorsprong van cash terug te vinden, dan van elektronische betalingen. Veel criminelen gebruiken dus bij voorkeur cash.

1. Hoe bereid ik me voor op een anti-witwasinspectie?

* Het is belangrijk dat de inspectie u weet te vinden. De FOD Economie moet u dus kunnen contacteren en terugvinden in het **geregistreerde adres van uw onderneming**.
* Zorg er zeker voor dat alle **anti-witwasdocumentatie**, facturen en cashboeken zich in die locatie bevinden.
* Zie ook dat u een **anti-witwasverantwoordelijke** en desnoods een assistent hebt aangeduid. U moet duidelijk kunnen zeggen welke persoon/personen deze functie uitvoert/uitvoeren in uw bedrijf.
* Zorg ervoor dat u uw **anti-witwascertificaat** hebt door elk jaar een seminarie te volgen.
* U moet zeker een **anti-witwasbeleidsdocument** hebben.
* Zie dat uw **anti-witwasdossier per klant volledig** is.
* Zorg dat u kan uitleggen wat een **risicoanalyse** is en hoe u dit hebt toegepast per klant.
* Zorg ervoor dat u **Bureau Van Dijk** hebt gebruikt bij de risicobeoordeling. U kan dit bewijzen door de zoekresultaten op Bureau Van Dijk bij de informatie van uw klant te voegen.
* Het is zeer belangrijk dat de informatie in de **KYC-documenten van voor het aangaan van de zakenrelatie dateren**!
* Zorg ervoor dat u de **cashlimiet van 3000 EUR** respecteert.
* U moet het **jaarlijkse anti-witwasactiviteitenrapport** kunnen voorleggen: dit kan uitgeprint zijn of een online kopie.
* **Begrijp de wet**! De inspectie kan enkele theoretische vragen stellen (bijvoorbeeld: wat is de CFI oftewel Cel voor financiële informatieverwerking? Of wat doe ik als een klant met een hoog risico wil zakendoen?).

1. Wat zijn de sancties bij niet-naleving van de anti-witwaswet

* De boetes kunnen hoog oplopen. Zorg dus dat u de anti-witwaswet correct naleeft.

1. Wat is de *supply chain due diligence?* Is dit hetzelfde als anti-witwas?

* Neen, dit heeft niets te maken met anti-witwasregels. De SCDD betreft onderzoek naar de oorsprong van de diamanten die u verhandelt (bijvoorbeeld of er schendingen van mensenrechten zijn bij mijnproces of verhandelen van de stenen).
* Momenteel is er in België geen wettelijke verplichting deze regels toe te passen. Het betreft enkel grote firma’s. Verwacht echter wel dat in de toekomst, ook diamanthandelaars deze regels moeten toepassen.
* AWDC heeft wel een SCDD policy en handboek dat je kan consulteren <https://www.awdc.be/en/supplychainduediligence#:~:text=In%20the%20context%20of%20diamonds,(child)%20labor%2C%20>..

***Praktische en administratieve vragen***

1. Waar vind ik templates voor documenten in verband met de anti-witwaswet?

* U vindt alle relevante templates op <https://www.awdc.be/en/compliance-documents>. U kan best deze documenten gebruiken!

1. Wat is mijn registratienummer en waar vind ik dit?

* Via de zoekmachine op [www.registereddiamondcompanies.be](http://www.registereddiamondcompanies.be), waar u uw bedrijfsnaam of VAT-nummer moet geven.

1. Hoe registreer ik me voor een anti-witwasseminarie?

* Dit doet u online via [www.awdc.be/events](http://www.awdc.be/events). Hier ziet u ook wanneer er seminaries gegeven worden.
* Wenst u niet te wachten voor een seminarie en **hebt u onmiddellijk een deelnamecertificaat nodig**? Mail dan [trst@awdc.be](mailto:trst@awdc.be) . U krijgt dan een zoomlink voor een opgenomen seminarie, dan kan u dit bekijken en daarna neemt u opnieuw contact op. Dan zal u een certificaat per mail ontvangen na het beantwoorden van enkele vragen.

1. Wat voor anti-witwasseminaries zijn er? Voor welke anti-witwasseminaries krijg ik een deelnamecertificaat?

* Wij geven drie soorten anti-witwasseminaries:
  + Complete A-tot-Z seminaries van 60 minuten (voor beginners).
  + Korte update seminaries van 30 minuten (voor gevorderden).
  + Seminaries toegewijd aan hoe u een anti-witwasformulier moet invullen van één uur.
* Een deelnamecertificaat wordt aan alle drie soorten seminaries gegeven. Zorg er wel voor dat iemand in uw bedrijf per jaar een seminarie van 60 minuten bijwoont, omdat dit het enige seminarie is die de wet volledig uitlegt!
* **Bewaar het deelnamecertificaat** in uw kantoor! Bij anti-witwasinspectie moet u dit kunnen voorleggen.

1. Hoe vaak moet ik een anti-witwasseminarie volgen?

* Minstens één keer per jaar. Binnenkort zal dat een keer om de drie jaar zijn, mits u slaagt voor een multiplechoice-examen van 20 vragen.
* Omdat de antiwitwaswetgeving vaak verandert, raden we aan om de 2 à 3 jaar een lange cursus te volgen en voor de rest de korte.

1. Wanneer moet ik voor het eerst een deelnamecertificaat hebben?

* Diamanthandelaars die zich net inschreven, dienen bewijs van hun deelname door te sturen naar de FOD Economie (Mr. Daniel Daeyaert -- [Diamonds@economie.fgov.be](mailto:Diamonds@economie.fgov.be)).

1. Wat is een het jaarlijks anti-witwasrapport?

* Bij het begin van elk jaar moet elk bedrijf online een anti-witwasrapport naar de FOD Economie sturen. Dit doet u door een vragenlijst in te vullen.
* [www.registereddiamondcompanies.be](http://www.registereddiamondcompanies.be): Log hier in – gewoonlijk midden januari - met uw registratienummer als *username* en uw wachtwoord (als u dit vergeten bent, klik dan op *forgot password*). Om het hier in te dienen, klikt u op ‘AML report’, dan het jaar waarvoor u wilt indienen (dit is het voorgaande jaar). Vervolledig het en klik vervolgens op *submit*. Nu is het rapport automatisch naar de FOD Economie verstuurd.
* Op deze site vindt u ook uw vorige rapporten en een handleiding over anti-witwasrapporten.
* Het rapport betreft steeds het vorige jaar. In het voorjaar van 2024 dient u dus het rapport van 2023 in. Een pas geregistreerd bedrijf begint dus met rapporteren in het jaar volgend op de registratie.

1. Wat is MyAWDC? Wat is het verschil met Registered Diamond Companies?

* Dit zijn twee afzonderlijke dingen! MyAWDC wordt beheerd door AWDC en betreft al uw interactie met AWDC (facturen, Diamond Office shipment tracking, aangiftes, handelsbeurzen, …). Wilt u hiervan gebruik maken, moet u zich aanmelden op [www.awdc.be/login-to-myawdc](http://www.awdc.be/login-to-myawdc), waar u verdere instructies krijgt.
* Registered Diamond Companies wordt beheerd door de overheid, niet AWDC. Het geeft u een overzicht van alle Belgische geregistreerde diamantbedrijven en toegang tot Bureau Van Dijk, anti-witwasrapporten, … .

1. Heeft u nog verdere vragen?

* Neem dan contact op via [trst@awdc.be](mailto:trst@awdc.be).