

Customer Due Diligence & KYC: wat is het precies?

30-8-2019

We horen de term Customer Due Diligence (CDD) en ook de afkorting KYC steeds vaker voorbij komen in de media. Wat is dit nu precies en waarom heeft het de aandacht van uw bedrijf nodig? Om te beginnen is het goed om te weten dat CDD en KYC hetzelfde zijn. KYC staat voor Know Your Customer, ofwel 'ken uw klant', en dit is ook de vrije vertaling van Customer Due Diligence.

Het is niet meer voldoende om een klant te vertrouwen op zijn blauwe ogen. Regelgeving verplicht veel organisaties om dieper onderzoek te doen voor het accepteren van een klant. Dit om fraude en criminaliteit te voorkomen.

Waar staat CDD en KYC voor?

Een integere bedrijfsvoering is in deze tijd eigenlijk niet meer mogelijk zonder Customer Due Diligence. Bedrijven moeten steeds meer aandacht besteden aan veiligheid en om te zorgen voor een goede veiligheid is het belangrijk om de klant te kennen. Hierbij gaat het deels om de veiligheid van de consument, waar de laatste maanden zeker veel aandacht aan is besteed, maar natuurlijk ook om de veiligheid van uw bedrijf. Verkeerde klanten kunnen letterlijk leiden tot een faillissement. Ook de PR-schade kan groot zijn: een groep klanten die uw bedrijf gebruikt voor criminele activiteiten en u staat op de voorkant van alle landelijke dagbladen.

Vaststellen wat het risico is

Financieel economische criminaliteit is aan de orde van de dag. Het is aan u om uw bedrijf beter te beveiligen tegen deze vorm van criminaliteit en dit doet u door middel van een gedegen Customer Due Diligence onderzoek. Hierbij brengt u naar voren wat het risico van een samenwerking met een bepaalde klant is. Om dit te kunnen doen is het nodig om de klant te leren kennen en daar komt de term 'Know Your Customer' vandaan. Wanneer u een klant niet kent, dan kunt u ook niet weten in hoeverre de klant een bedreiging vormt voor uw bedrijf. Ook kan worden vastgesteld wat juist het risico voor de klant is om zaken te gaan doen met u.

De risico's aan beide kanten vaststellen

Wanneer een klant al een aantal schulden en betalingsachterstanden op de naam heeft staan, dan loopt u risico wanneer u zaken gaat doen met deze klant. Heeft een klant een relatief mager inkomen en vraagt deze klant bij u een product op afbetaling aan? Dan loopt de klant het risico om in financiële problemen te raken door met u een betalingsafpraak voor de lange termijn te maken.

Uiteindelijk kan dit weer leiden tot een risico voor uw bedrijf wanneer de klant daadwerkelijk in financieel zwaar weer terecht komt. Zo ziet u dat er aan beide kanten risico's kunnen bestaan. Het is belangrijk om alle risico's bloot te leggen, zodat er heel bewust een beslissing kan worden genomen om een samenwerking aan te gaan, of niet.

Niet betalende klanten zijn niet altijd te voorkomen

Het is nooit helemaal te voorkomen dat u als bedrijf te maken krijgt met een klant die niet betaalt. Een klant kan zelfs jarenlang betrouwbaar zijn als het gaat om het voldoen van facturen en ineens niet meer betalen. Hier kunnen veel oorzaken voor worden genoemd. Wanneer u te maken krijgt met een klant die niet betaalt, dan is het voor u belangrijk om direct actie te ondernemen. Willems Incasso uit Utrecht helpt u dan graag verder. Neemt u gerust eens vrijblijvend contact met ons op.