

## SAMENVATTING VAN RMFI-ESSAY:

# Anti-witwasregelgeving in de financiële sector

*Jos van Binsbergen, Joep Munten en Jan Peter Hopmans*

Witwaspraktijken hebben door de globalisering van de financiële sector de afgelopen 30 jaar steeds meer internationale aandacht gekregen. Na 9/11 kwam het onderwerp nog prominenter op de internationale veiligheidsagenda in het kader van terrorismebestrijding. Sindsdien is de regelgeving steeds verder uitgebreid. In 2018 is de vierde anti-witwasrichtlijn geïmplementeerd. Hierbij is opnieuw de scope en het werkgebied van deze richtlijn vergroot. Recente witwasschandalen tonen echter aan dat deze regelgeving onvoldoende heeft geleid tot een effectieve naleving daarvan. In het essay 'Anti-witwasregelgeving in de financiële sector' is onderzocht waarom de huidige anti-witwasregelgeving onvoldoende effectief is en worden aanbevelingen gedaan voor verbeteringen.

Banken als ING Bank en Danske Bank, die de regels langdurig en stelselmatig hebben overtreden herkennen kennelijk de noodzaak of urgentie niet om de witwasregels te handhaven. Waarom leidt de regelgeving niet tot het gewenste gedrag? De verrichtte inspanningen om witwassen te bestrijden volgt uit de bereidheid om de regelgeving na te leven. Gedragsintenties worden onderzocht in de psychische en sociale wetenschap. Hieruit blijkt dat gedragsintenties gevormd worden door iemands attitude ten opzichte van het gedrag, de

subjectieve norm en de ervaren gedragscontrole. Een positieve attitude, een (subjectieve) norm die het gewenste gedrag voorschrijft en een positieve inschatting van de gedragscontrole leiden tot sterkere gedragsintenties. Hoe sterker de gedragsintentie, hoe groter de nalevingsbereidheid en hoe waarschijnlijker het gewenste gedrag wordt uitgevoerd.

Vanuit de criminologische literatuur is het zgn. ISMA-model ontwikkeld dat de neiging tot naleving verder verklaart. ISMA staat

voor: Interne norm; Sociale norm; Mogelijkheden tot overtreding en naleving; en Afschrikking.

**Interne normen** vormen onze persoonlijke overtuigingen over wat goed en wat fout is. Normen worden niet als geïsoleerd ervaren, maar staan in 'competitie' met andere normen. Een bekend voorbeeld hiervan is het dilemma of je een vriend moet verraden door de waarheid te spreken. Onderzoek naar gedragsintenties bij mensen met verschillende sociale achtergronden toont

**Dr.ing. Jos van Binsbergen**  
Operational Risk Manager bij Robeco



**Joep Munten**  
Chief Financial & Risk Officer bij Hartelt Fund Management



**Jan Peter Hopmans RBA**  
Riskmanager bij Robein



grote verschillen in de perceptie van fraude. De bereidheid om een fraude daadwerkelijk te rapporteren bleek in alle gevallen echter vrijwel gelijk en zeer gering. De norm dat klikken niet mag lijkt hier te prevaleren over de norm dat fraude niet mag.

De **Sociale (of Subjectieve) norm** bestaat uit de gevoelde sociale norm en de waargenomen sociale norm in een groep. Dit is de veronderstelling over wat anderen acceptabel vinden en wat anderen daadwerkelijk doen. De waargenomen sociale norm heeft een sterke directe invloed op het gedrag. Als een groep laat zien 'hoe het hoort' wordt gedrag direct beïnvloed, zelfs als daar op individueel niveau geen eerdere intenties toe waren. Voorbeeldgedrag en 'the tone at the top' zijn daarom belangrijke voorwaarden voor gewenst gedrag binnen een organisatie.

**Mogelijkheden** bepalen in hoeverre iemand in staat is om bepaalde regels te overtreden dan wel na te leven. Hoe eenvoudiger het is om regels te overtreden, hoe sneller iemand geneigd is dit ook te doen. Bij de genoemde banken bleken CDD (Customer Due Diligence) dossiers vaak onvolledig of geheel afwezig, wat het overtreden van de

regels eenvoudig maakte (en handhaven lastig). Hoe lastiger het is om een gedegen Know Your Customer (KYC) onderzoek uit te voeren, hoe sneller iemand geneigd is om de regels niet na te leven.

**Afschrikking** betreft tenslotte de kans dat iemand wordt gepakt en de inschatting van de gevolgen daarvan. De neiging tot naleving van regels wordt vooral beïnvloed door de subjectieve pakkans – dus de eigen inschatting van de pakkans – en minder door de feitelijke (objectieve) pakkans. Als de pakkans laag wordt ingeschat, hebben sancties niet of nauwelijks impact op het gedrag. Een sanctie is dus effectiever wanneer er een directe en zichtbare relatie is tussen de overtreding en de sanctie. De witwasboetes worden doorgaans opgelegd aan de ondernemingen in plaats van aan de individuen. De relatie tussen overtreding, de overtreder en de boete ontbreekt, waardoor het gewenste gedrag onvoldoende gestimuleerd wordt.

Aan de hand van het ISMA-model wordt in deze scriptie beargumenteerd dat de huidige regelgeving minder effectief is in het bestrijden van witwaspraktijken. Regelgeving die sterker inzet op voorbeeld-

gedrag en 'tone at the top' met sancties op individueel niveau lijken een grotere kans van slagen te hebben. Het verhoogde persoonlijke en reputationele risico voor bestuurders zal leiden tot een grotere bewustwording binnen de organisatie.

Tot slot maken nieuwe ontwikkelingen in de virtuele financiële wereld de aanpak van witwassen niet eenvoudiger. Nieuwe aanbieders op het gebied van betalingsverkeer en cryptovaluta vergroten de anonimiteit. Ook de herkomst van illegale geldstromen kan eenvoudiger worden verdoezeld. Dit heeft tot gevolg dat steeds meer witwaspraktijken plaatsvinden buiten de traditionele financiële instelling om – en zonder toezicht. Daarnaast wordt het voor traditionele financiële instellingen steeds moeilijker om de poortwachtersfunctie te vervullen. De huidige regelgeving biedt onvoldoende handvatten voor deze nieuwe ontwikkelingen.

Samenvattend pleiten de auteurs van het essay niet voor meer maar voor betere regelgeving, waarmee het gewenste gedrag meer gestimuleerd wordt om aldus de uitdagingen van morgen aan te kunnen gaan.