

OVERZICHTSKAART VOOR GOEDE DOELEN

Bij (extra) controles door de bank en bij het openen van een bankrekening



Waar kan deze kaart bij helpen?

Banken moeten voldoen aan strenge regels om witwassen en terrorismefinanciering te voorkomen. Door die strenge regels zien banken de goede doelen als een klantengroep met een hoog risico. Als goed doel kan je daarom te maken krijgen met strenge controles en eisen van de bank.

Deze kaart helpt je om goed voorbereid te zijn op die controles. Zodat de kans kleiner is dat je wordt uitgesloten van het betalingsverkeer.

Achtergrond

De Europese Unie stelt strenge eisen aan (betaal)systemen. Een kleine groep organisaties (gatekeepers) geeft toegang tot (betaal)systemen, zoals banken. Banken zijn verplicht om misbruik te melden aan de autoriteiten. Ook hebben ze de plicht om hun klanten goed te kennen. 'Know your customer' noemen ze dat. Daarom stellen ze allerlei eisen aan klanten en dus ook aan goede doelen. Banken zijn aansprakelijk voor het voorkomen van financiële criminaliteit. Zij lopen risico op hoge boetes, waardoor ze erg streng zijn op naleving van regels. Ook leggen ze liefst de bewijslast bij hun klanten.

Voor goede doelen zijn die regels niet plezierig. Het voelt al snel als wantrouwen en vraagt aanvullend werk. Deze kaart is bedoeld als hulpmiddel. Het helpt je om aan de eisen te voldoen zodat de gatekeepers jou en jouw organisatie snel leren kennen.

CBF-Erkennde Goede Doelen hebben een pré. Banken hechten veel waarde aan de CBF-Erkenning. Erkennde Goede Doelen kunnen immers aantonen dat ze zich laten toetsen op kwaliteitscriteria en daaraan voldoen.



Banken zijn geweest op risico's bij goededoelenorganisaties. Daarom onderzoeken zij die kritisch. De Nationale Risico Analyse (NRA) is een onderzoek van het WODC, het kennisinstituut van het ministerie van Justitie en Veiligheid. In deze NRA worden verenigingen en stichtingen aangewezen als een groep organisaties met een hoog risico op witwassen en terrorismefinanciering. Banken moeten die inschatting volgen en zijn daarom kritisch op onder andere goededoelenorganisaties.

Heeft jouw organisatie:

1. Een relatie met politiek prominente personen?

Personen met een prominente positie zijn invloedrijk, maar zijn door die positie ook kwetsbaar voor bedreiging, chantage of misbruik. De bank neemt zulke 'Politically Exposed Persons' (PEP) extra onder de loep. Soms zelfs hun familieleden. Heeft jouw organisatie een relatie met een Politiek Prominente Persoon (PEP)? Dan kan je extra controles verwachten. Wie worden beschouwd als PEP vind je [hier](#).

2. Activiteiten of geldstromen buiten de EU

Banken worden extra alert als jouw organisatie relaties en/of activiteiten heeft buiten de EU. Een geldstroom van of naar buiten de EU, bestuurders van buiten de EU of een land/gebied buiten de EU in de naam van je organisatie. Ze kunnen allemaal leiden tot extra controles.

3. Activiteiten die de bank risicovol vindt

Banken worden extra alert als jouw organisatie activiteiten uitvoert in relatie tot een gewapend conflict. Te denken valt aan vredesopbouw, verzoening, ontwapening, humanitaire hulp, enz. Ook activiteiten die je organisatie uitvoert vanuit een religieuze grondslag maken banken alert.

Bereid je dan goed voor met de vragen op volgende pagina.



Deze kaart bevat vragen die de bank je kan stellen. Als je onderstaande vragen voor jezelf duidelijk kunt beantwoorden ben je goed voorbereid.



Wie zijn jullie en wie neemt de eindbeslissingen?

- Zijn je bestuurders onafhankelijk en kun je aantonen hoe hun onafhankelijkheid is geborgd?
 - Zijn er minimaal drie bestuurders? Hoe is het vierogenprincipe ingericht?
 - Zijn er familiebanden binnen het bestuur of is er sprake van familiebanden met een [PEP](#)?
 - Zijn er bestuurders die een eigen onderneming inzetten voor de organisatie?
- Wie zijn de "Ultimate Beneficial Owners" (UBO's)? Uitleg en een stappenplan vind je [hier](#).
 - Zijn ze ingeschreven in het UBO-register bij de Kamer van Koophandel?
- Ken je je medewerkers of vrijwilligers? Kun je bewijzen dat je ze kent?
 - Hoe maak je kennis met nieuwe mensen die meewerken in je organisatie? Wat leg je daar van vast? Denk aan persoonsgegevens en iemands motivatie.
 - Heb je bijvoorbeeld van iedere medewerker of vrijwilliger een Verklaring Omtrent Gedrag (VOG) ontvangen die werd afgegeven door hun gemeente? Meer informatie lees je [hier](#), inclusief een [aanvraagformulier](#) en [toelichting](#).

Wat doe je en wat wil je bereiken?

- Wat is het hoofddoel van de organisatie?
 - Wat wil je op lange termijn bereiken voor je doelgroep?
 - Is dit vastgelegd in de statuten?
- Welke activiteiten voer je uit? Wat doe je voor jouw doelgroep (bijv. mensen, dieren of milieu)?
 - Is dat vastgelegd, bijvoorbeeld in een beleidsplan? Een tool voor het maken van een beleidsplan vind je [hier](#).
 - Wie beschouw je als je doelgroep? En wie ook niet? Hoe stel je vast of iemand tot de doelgroep behoort? Levert dat wel eens moeilijke keuzes op? Kun je daar een voorbeeld van geven?
- Kun je bewijzen dat je doet wat je zegt te doen?
 - Passen je posts op social media bij het hoofddoel van je organisatie?
 - Kun je uitleggen hoe je activiteiten bijdragen aan het hoofddoel?
 - Kun je een 'zodat'-redenatie uitschrijven, van je activiteiten tot je hoofddoel? Bijvoorbeeld: we doen... (je activiteit), zodat... zodat... zodat... zodat uiteindelijk... (je hoofddoel).

Met wie werk je samen? En waar gaat je geld heen?

- Ken je je samenwerkingspartners? En kun je bewijzen dat je je partners kent?
 - Hoe lang werk je al met deze partners?
 - Hoe ben je gekomen tot de keus voor deze samenwerkingspartner? Heb je daar iets over vastgelegd, bijvoorbeeld in notulen van een bestuursvergadering?
 - Zijn er andere mogelijke partners? Wat maakt jouw partner tot de beste keus?
- Waar geef je het geld van de organisatie uit? Hoe komt het geld bij je partners?
 - Doe je betalingen buiten Europa?
 - Doe je contante betalingen?
- Hoe zeker weet je dat het geld wordt besteed zoals werd afgesproken? En dat je daarmee de doelgroep hebt bereikt (en niet per ongeluk iemand anders)?

Waar komt je geld vandaan?

- Wat zijn je belangrijkste financieringsbronnen?
 - Denk aan: particulieren, bedrijven, organisaties zonder winst-oogmerk (zoals stichtingen, vermogensfondsen, kerken, enz.), subsidies van overheden of bijvoorbeeld eigen verkopen.
 - Ken je je financiers?
 - Word je weleens verrast door geld dat je ontvangt?
 - Heb je weleens geld geweigerd? Wanneer zou je dat doen?
- Ontvang je veel contant geld?