

# Risicoanalyseformulier Adviseur

Meer informatie vind je in de 'Toelichting Risicoanalyseformulier Adviseur'

## Proces - Vragen voor adviseur

### A. Identificatie, Verificatie & Screening

Leningnummer

Naam klant

Geboorteland

Woonland

Indien van toepassing leningnemer 2:

Naam partner

Geboorteland partner

Woonland partner

Is de identiteit van de klant(en) en vertegenwoordigingsbevoegde(n) geïdentificeerd en geverifieerd en voor akkoord getekend?

ja nee

Is er aanleiding om te veronderstellen dat de hypotheekgever niet zelfstandig handelingsbevoegd is? (denk aan curatele, bewindvoering, etc.)  
Klik hier voor het [curatele- en bewindregister](#)

ja nee

### B. Activiteiten van de klant

Zijn de werkzaamheden / activiteiten van de klant duidelijk en plausibel?

ja nee

Heeft de klant nevenactiviteiten, netwerk en/of andere relevante factoren die u bekend zijn en die van invloed kunnen zijn op het risicoprofiel van de klant?

ja nee

Indien JA, licht toe

### C. Doel en aard van de relatie

Is de aard van de dienstverlening te verklaren door de aankoop van een woning voor eigen bewoning / oversluiting van een hypotheek en/of een mutatie in de hypotheek?

ja nee

Indien de klant(en) woonachtig is/zijn in het buitenland, kan de binding met Nederland worden verklaard?

ja n.v.t.

Indien JA, licht toe

### D. Bron van inkomsten en middelen

Is de bron van inkomsten van de klant duidelijk en plausibel en in overeenstemming met de activiteiten van de klant?

ja nee

Is er sprake van ingebrachte middelen (eigen vermogen), niet gerelateerd aan de verkoop van de vorige woning?

ja nee

Indien JA, licht toe

Vermeld uit welke bron(nen) de middelen afkomstig zijn (verplicht veld). Zie 'Toelichting Risicoanalyseformulier' voor meer informatie en achtergrond.

### Virtuele valuta

Handelt de klant in virtuele valuta (cryptocurrency)

ja nee

Indien JA, licht toe

Geef aan in welke mate er aangifte wordt gedaan over het bezit van virtuele valuta. Zie 'Toelichting Risicoanalyseformulier' voor meer informatie en achtergrond.

## E. Herkomst van vermogen

Is er aanleiding om het vermogen van de klant nader te onderzoeken?

ja      nee

Indien JA, beschrijf het totale vermogen van de klant.

Wat is de herkomst van het vermogen?

Onderbouw hier de herkomst van het vermogen

Vind je de herkomst en de hoogte van het vermogen van de klant plausibel en verklaarbaar?

ja      nee

## F. Risico categorieën & factoren

Potentieel geografisch risico:

- gesanctioneerde landen
- hoog risico landen
- terrorisme gelinkte landen
- fiscale paradisijs
- niet- ingezetenen

ja      nee

Is er bij de klant(en) sprake van een verhoogd risico op een van de hierboven genoemde potentieel geografische risico's?

ja      nee

Is de klant HNWI\*

ja      nee

### Zakelijk vastgoed

Heeft de klant zakelijk vastgoed?

ja      nee

Indien JA op zakelijk vastgoed, beantwoord dan de volgende vragen

Is de klant werkzaam in de vastgoedbranche (de klant is zelf makelaar, taxateur)?

ja      nee

Beschrijf het totale vastgoedbezit inclusief eigen woning (aantal panden, ligging en geschatte waarde)

Om wat voor een soort vastgoed gaat het (bijv. losse woningen, appartementencomplexen of bedrijfspanden). Geef bij bedrijfspanden en panden zonder woonfunctie het gebruik aan.

Is het vastgoed uitsluitend voor eigen gebruik?

ja      nee      onbekend

Zijn er overige relevante kenmerken (wel of niet verhuurd, staat van onderhoud, slooppanden)? Indien het vastgoed wordt verhuurd, omschrijf dan de huurstromen.

Is de vastgoedportefeuille > € 2,5 miljoen?

ja      nee

Is er sprake van beroepsmatige projectontwikkeling van vastgoed?

ja      nee

Heeft de klant één of meer vastgoedtransacties gedaan van > € 5 miljoen?

ja      nee

Is er sprake van uitsluitend gelegenheidsprojectontwikkeling?

ja      nee

Is er sprake van een hoge mutatiegraad in de vastgoedportefeuille?

ja      nee

Is het de intentie van de klant om met de vastgoedportefeuille over een lange periode alleen huurinkomsten te genereren?

ja      nee

\* Binnen Triodos Bank wordt onder (Ultra) High Net Worth Individuals (U)HNWI's verstaan als een persoon voldoet aan de volgende criteria:

- HNWI: het vermogen van de persoon bedraagt meer dan 1 miljoen euro.
- Ultra-HNWI: het vermogen van de persoon bedraagt meer dan 20 miljoen euro.

Is de klant beroepsmatig actief op de vastgoedmarkt en onderhoudt de klant intensieve relaties met makelaars, taxateurs, notarissen?

ja      nee

Indien JA, licht dit toe.