

Frans Voorburg, directeur en enig aandeelhouder van Voorburg Wegenbouw BV, is voornemens om via de holding een nieuwe leaseauto te bestellen. Vandaag heeft Frans een afspraak in de showroom van zijn dealer in 'The Wall' in Utrecht. Deze dealer is gespecialiseerd in exclusieve modellen en is vast in staat om de droom van Frans, in het weekend toeren in een Maserati GranCabrio 4.7 Sport, mee te realiseren. De cataloguswaarde van deze auto is ca. € 275.000.

De dealer hanteert voor al zijn klanten het principe Know Your Customer. Om dit principe goed te borgen, doet de dealer altijd een uitgebreid klantonderzoek, alvorens een order te accepteren.

Frans is op de hoogte van dit onderzoek en belt jou voorafgaand aan het gesprek met dealer op met de volgende vragen:

- a. Moet de dealer überhaupt onderzoeken wie zijn klant is?
- b. Wat houdt de WWFT in en is deze ook van toepassing op een autohandelaar?
- c. Welke informatie over Frans kan de dealer nu achterhalen bij bijvoorbeeld de Kamer van Koophandel?
- d. Welke informatie over Frans kan de dealer volgend jaar achterhalen als de voorgenomen plannen met betrekken tot het Centraal AandeelhoudersRegister (CAHR) en het Ultimate Beneficial Owner-register (UBO-register) zijn ingevoerd?
- e. Welke gevolgen heeft invoering van het CAHR- en UBO-register voor Frans, en welke adviezen heb je voor Frans om eventuele negatieve gevolgen te vermijden?
- f. Frans heeft ergens gelezen dat een Commanditaire Vennootschap of Open Fonds voor Gemene Rekening mogelijkheden bieden voor hem. Wat is jouw mening hierover?

Het is druk bij de dealer.

Na de afspraak met Frans Voorburg, heeft de dealer een afspraak met Erik Achterberg. Erik is een gepensioneerd DGA die vorig jaar zijn werkmaatschappijen heeft verkocht en enkel nog een onroerend-goed BV heeft waarin zijn vermogen is gestald.

Geldt uw mening (onder f) ten aanzien van Frans ook voor Erik?