



CDD, wie kent het niet? **Customer Due Diligence** is niet meer uit de financiële wereld weg te denken. Dit proces - ook wel bekend als **Know Your Customer (KYC)** of **Ken-Uw-Klant** – zorgt ervoor dat wij weten met wie wij zakendoen. Het klantacceptatieproces ziet er zo uit:

Stap 1: Identificatie en verificatie van de klantidentiteit

Stap 2: Vormen klantbeeld

Stap 3a: Het opmaken van een risico-inventarisatie

Stap 3b: Aanvullend onderzoek (risico-analyse) door een CDD analist bij een risico-indicator*

Stap 4: Definitief klantrisicoprofiel opstellen

Stap 5: Acceptatie (ontvangt bindend aanbod) of afwijzing**

Klant/+ medeaanvrager	Adviseur	Aegon	
		Acceptatie	Aanvullend klantonderzoek
✓	✓		
✓	✓	✓	
		✓	
		✓	✓
		✓	
		✗	
		✓	



* Aanvullend onderzoek: u ontvangt als adviseur bericht wanneer er aanvullend onderzoek nodig is.

** Wij informeren u niet over de inhoudelijke details van de afwijzing.