

« GwG-Geschäftsbeziehungen mit erhöhtem Risiko » (gilt für Finanzintermediäre)

Gesetzliche Grundlage

Grundsatz: Ziff. 3.4.2. Reglement SRO-TREUHAND|SUISSE

- 1 Der Finanzintermediär teilt seine GwG-relevanten Geschäftsbeziehungen in zwei Kategorien ein:
 - a) Geschäftsbeziehungen mit erhöhtem Risiko
 - b) Geschäftsbeziehungen ohne erhöhtes Risiko
- 2 Geschäftsbeziehungen mit politisch exponierten Personen gelten in jedem Fall als Geschäftsbeziehungen mit erhöhtem Risiko.
- 3 Die Einteilung wird vom Finanzintermediär jährlich überprüft und ist im Rahmen der jährlichen Revision dem externen Revisor vorzulegen.
- 4 Der SRO-Ausschuss legt Beispiele für Geschäftsbeziehungen mit erhöhtem Risiko fest. Diese werden im Einheitsformular „Erklärung des Finanzintermediärs“ aufgeführt. Dieses wird jährlich aktualisiert. Das Formular ist für die Finanzintermediäre verbindlich.

Hinweis: Transaktionen mit erhöhtem Risiko: siehe Ziffer 3.4.3 SRO-Reglement (gültig ab 1.1.2010)

Kriterien für Geschäftsbeziehungen mit erhöhtem Risiko

GwG-Geschäftsbeziehungen, auf welche eines der folgenden Kriterien zutrifft, sind als Geschäftsbeziehungen mit erhöhtem Risiko zu qualifizieren:

- PEP (politisch exponierte Personen)

Gemäss Ziff. 1.4., Bst. b. SRO-Reglement gelten als politisch exponierte Personen:

1. folgende Personen mit prominenten öffentlichen Funktionen im Ausland: Staats- und Regierungschefs, hohe Politikerinnen und Politiker auf nationaler Ebene, hohe Funktionäre in Verwaltung, Justiz, Militär und Parteien auf nationaler Ebene, die obersten Organe staatlicher Unternehmen von nationaler Bedeutung,
2. Unternehmen und Personen, welche den genannten Personen aus familiären, persönlichen oder geschäftlichen Gründen erkennbar nahe stehen.

- Geografische Kriterien (NCCT)

Domizil und/oder Ort der Geschäftstätigkeit der Vertragspartei und/oder der wirtschaftlich berechtigten Person ist in einem Land, das auf der Liste NCCT (Non Cooperative Countries or Territories, www.fatf-gafi.org) der FATF ist.

- Neuer unbekannter GwG-Kunde ohne persönlichen Kontakt

Gilt für neue GwG-Kunden, bei welchen die formelle Identifikationspflichten zwar erfüllt sind, der FI jedoch noch keinen persönlichen Kontakt hatte und die Dienstleistung gegenüber dem neuen Kunden für den Tätigkeitsbereich des FI untypisch ist).

Der FI kann selber weitere Kriterien definieren. Dies kann für FI mit zahlreichen, diversifizierten GwG-Geschäftsbeziehungen Sinn machen. Diese Kriterien sind schriftlich festzuhalten. Als mögliche Kriterien gelten:

- Höhe der eingebrachten Vermögenswerte (Der FI definiert selber den Schwellenwert)
- Höhe der Zu- und Abflüsse von Vermögenswerten (Der FI definiert selber den Schwellenwert)
- Art der Geschäftstätigkeit der Vertragspartei und der wirtschaftlich berechtigten Person (FI definiert selbst).