

## FORMATO DE ENTREVISTA CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

2. A	Empresa: Contacto: Dirección: Consultor Comercial: Medio de Contacto:	Rafael Fonseca ANDRES CAIPA telefonica	40N COLOMBIA SAS <rafael@4on.me> CALLE 93 13 24 BOGOTA BOGOTA</rafael@4on.me>	Teléfono: Fecha:	Gerente de Operações e	<b>4063092</b> <b>Risco</b> 999806575		
1 2 3 4 5	Proceso de ivnculació agregador / pasarela de pagos							
3. C	3. COMPROMISOS							
	1		COMPROMISOS ADQUIRIDOS		RESPONSABLE	FECHA		
	3							
	4 5							
	-			I.				
	NOMBRE CONTACTO E	se entrevista)	Rafael Fonseca <rafael@4on.me></rafael@4on.me>					
	CARGO				Gerente de Operações e	Risco		
VALIDACION CONOCIMIENTO AL CLIENTE								
		contactos?						
	3. Considera usted que la actividad registrada por la empresa concuerda con las validaciones realizadas (presencial, telefonica, o por referencias)  SI NO							
	¿Qué tipo de validaci	ón realizó?	e llevan a cabo diversas validaciones, incluyendo entrevistas, validaciones de riesgo y SARLAFT, así como la revisión del modelo de negocio. Estas medidas garantizan la coherencia y cumplimiento en las operaciones de la empresa.					
	4. Usted observa algur SI Explique qué riesgo y I	NO ON	da generar riesgo de lavado de activos o financiación del terrorismo a ACH Colombia.					
	5. Realiza la entidad a	llguna actividad	relacionada con prevención de vinculación de personas as	ociadas a Lav	rado de activos y/o Financi	iación del terrorismo?		
	SI 🗔	NO 🔲		normas p financieros. S	ara la prevención de LA/FT legún plataformas como E verificaciones preventivas	colombianas, lo que implica el c , especialmente si administra da sperian, sugiere que las actividas y gestión de riesgos financieros, i udes y vinculación indebida	tos sensibles o des relacionadas	
6. La empresa conoce a sus clientes?								
	SI	NO	Qué hace para conocerlos?	Recopilació clientes, Verificación	ón de información persona como identificación, activi de identidad: Confirmar Ic mediante documento o continuo: Supervisar las ac	a su Cliente" (Know Your Custom Incluyen: I y empresarial: Obtener datos di dad económica y antecedente a utenticidad de la información so oficiales y fuentes conflobles. clividades y transacciones de los entos inusuales o sospechosos.	etallados de sus s financieros. proporcionada	

7. Actualmente cómo tiene la empresa clasificados a sus clientes?	Actualmente, incluye pequeñas y medianas empresas (pymes)							
8. Qué tipo de clientes espera tener la empresa en el próximo año?	que demanden alta seguridad y disponibilidad							
9. Qué tanto se proyecta que la empresa crecerá en los próximos dos años, en cuanto a:								
actual	Proyectado a 2 años							
Número de Clientes	10 30-40%							
Número de operaciones	5420 40-60%							
Ventas (\$) \$ 616.351.	587,00 50-60%							
Resultado: Safisfactorio Revisión Riesgo Deservaciones:								
ANDRES CAIPA	Rel							
Nombre de Consultor que Diligencia	Firma							
En caso de presentarse alguna inconsistencia entre la información entregada por el cliente y la validación realizada por el Consultor por favor reportarlo de inmediato a la Dirección de Seguridad y Riesgo								