



FORMATO DE ENTREVISTA CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Empresa: FPAY COLOMBIA S A S **NIT:** 9016404512
Contacto: Alan William Alves **Cargo:** CEO
Dirección: CALLE 93 A 13 24 OF 508 BOGOTA BOGOTA **Teléfono:** +5531996940717
Consultor Comercial: ANDRES CAIPA **Fecha:** 12/03/2024
Medio de Contacto: telefonica **Hora:** 11:00

2. ACTIVIDADES Y TEMAS

1 Presentacion boton de pagos PSE

2

3

4

5

3. COMPROMISOS

	COMPROMISOS ADQUIRIDOS	RESPONSABLE	FECHA
1			
2			
3			
4			
5			

NOMBRE CONTACTO EMPRESA (a quien se entrevista)

Alan William Alves

CARGO

CEO

VALIDACION CONOCIMIENTO AL CLIENTE

1. El contacto de la empresa se realizó a través de:

☐

Internet

☐

Base de datos empresarial

☒

Referenciado

☐

Otro

Cual? _____

2. En caso de tener página de internet, se realizó la validación de la información contenida en la página con la empresa en cuanto a dirección, teléfono, actividad económica, contactos?

SI

☒

NO

☐

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 validación realizó?

Se llevaron a cabo diversas validaciones, incluyendo entrevistas, revisión de la página web, 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 alguna señal que pueda generar riesgo de lavado de activos o financiación del terrorismo a ACH Colombia.

SI

☐

NO

☒

Explique qué riesgo y las razones:

5. Realiza la entidad alguna actividad relacionada con prevención de vinculación de personas asociadas a Lavado de activos y/o Financiación del terrorismo?

SI

☒

NO

☐

Contrato con sus clientes

6. La empresa conoce a sus clientes?

SI ☒ NO ☐ Qué hace para conocerlos?

La empresa emplea estrategias de recopilación de datos durante el registro y utiliza tecnologías de análisis para comprender las preferencias y comportamientos de los clientes. Además, garantiza la transparencia y el cumplimiento normativo en la gestión de datos para mantener la confianza del cliente.

7. Actualmente cómo tiene la empresa clasificados a sus clientes?

La empresa clasifica a sus clientes en dos categorías principales: clientes nacionales y clientes internacionales con operaciones crossborder. Esta distinción permite adaptar estrategias específicas para satisfacer las necesidades y regulaciones particulares de cada segmento, facilitando una gestión más eficiente y personalizada.

8. Qué tipo de clientes espera tener la empresa en el próximo año?

La empresa tiene como objetivo atraer y retener una base diversificada de clientes, tanto a nivel nacional como internacional. Se espera aumentar la participación de clientes en sectores específicos y expandir la presencia crossborder. Además, se busca atraer nuevos clientes mediante estrategias de marketing y mejora continua de productos y servicios.

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	No tiene Clientes en colombia aun	200
Número de operaciones	No tiene Clientes en colombia aun	400
Ventas (\$)	No tiene Clientes en colombia aun	\$ 1.000.000.000

Resultado: Satisfactorio ☒

Revisión Riesgo ☐

Observaciones:

ANDRES CAIPA

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