

# 筛查客户流程及打分规则

## (一) 审查流程

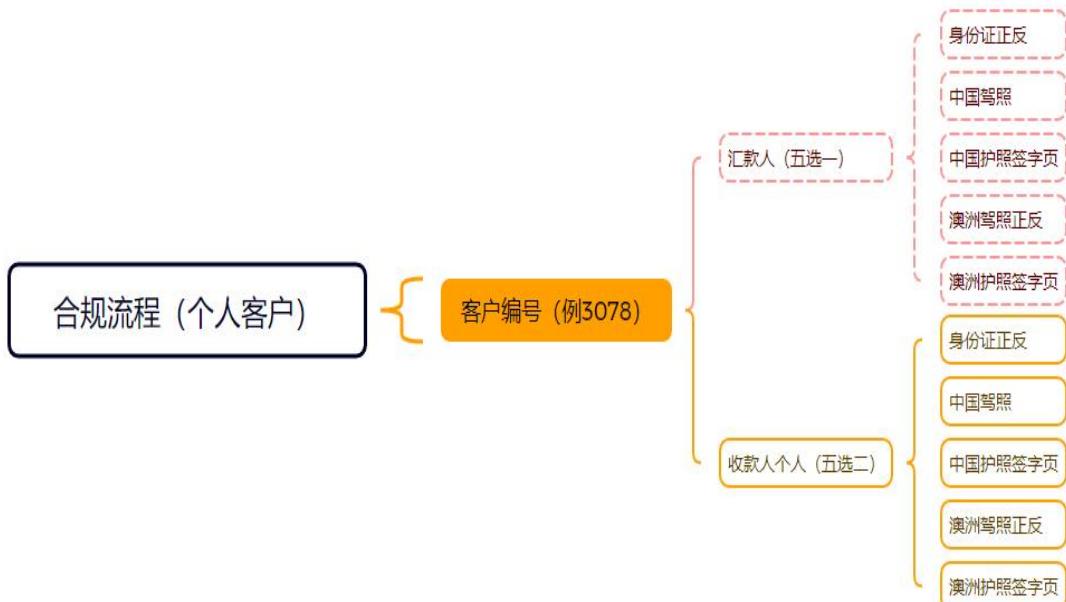
(一) 个人客户 (汇款人主体是个人) :

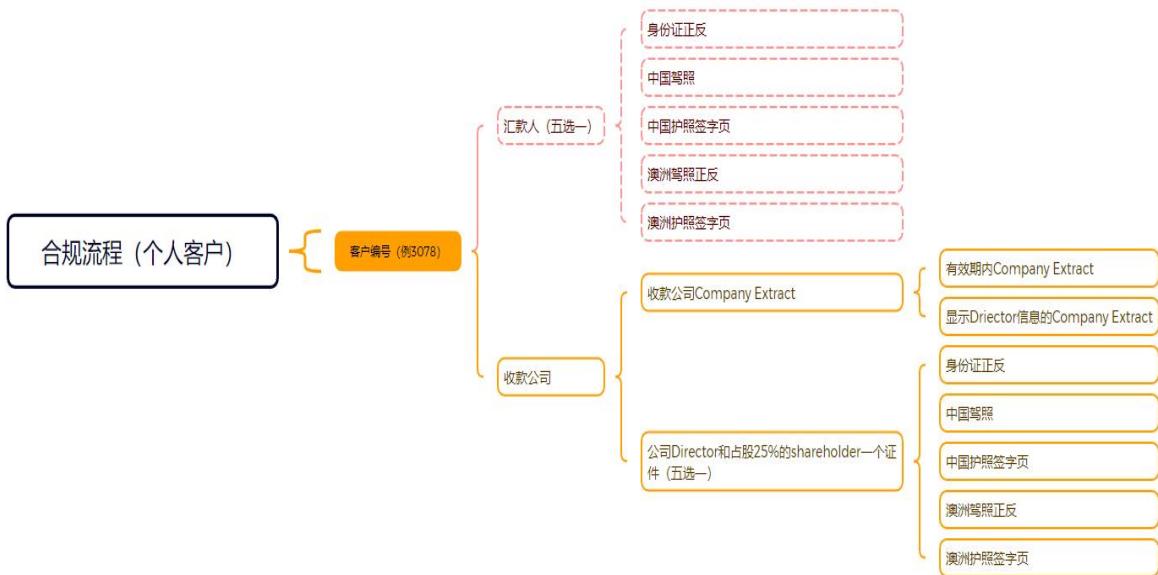
(1) 汇款人

- a. 个人基本信息，包括姓名，出生日期，邮箱，电话以及居住地址
- b. 收入信息，包括工作领域，工作岗位，大概年收入以及收入来源；
- c. 汇款人两个证件（如图所示）。

(2) 收款人个人/公司/律师账户 (Trust Account)

- a. 个人基本信息包括姓名，出生日期，邮箱，电话以及居住地址；
- b. 收款人一个证件（五选一），如图所示；
- c. 公司基本信息，包括公司名称，邮箱，地址，联系电话、 Company Extract, 公司 Director 和占股超过 25% 的 Shareholder 一个证件，如图所示。
- d. 收款是律师账户 (Trust Account)，确认律师公司名称，ABN，检索是否正常运营。





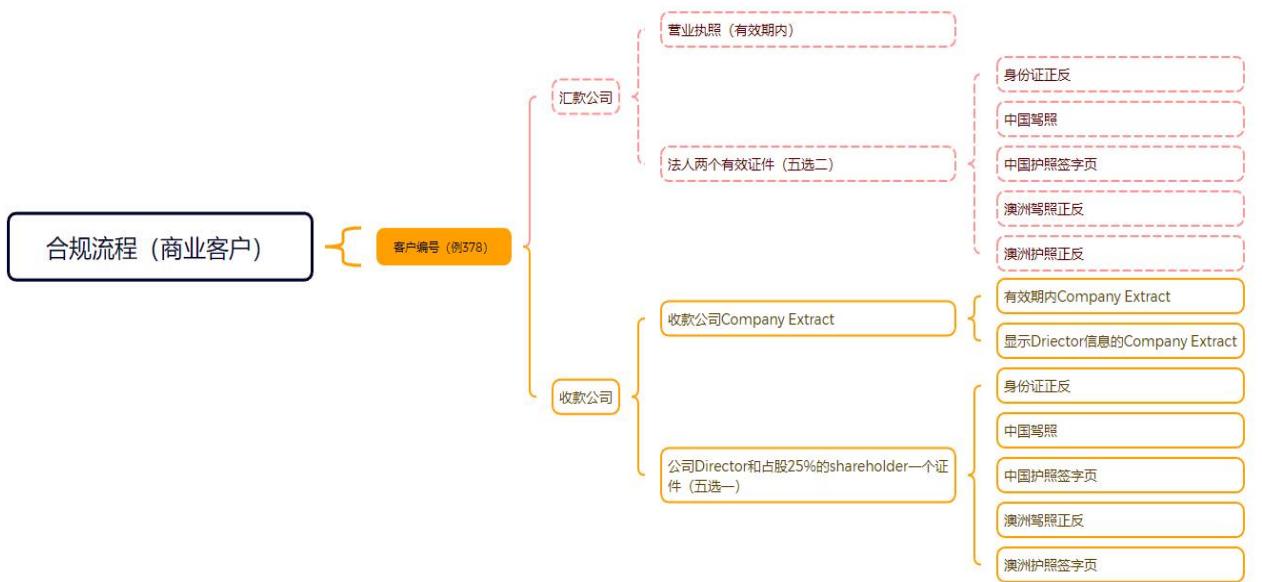
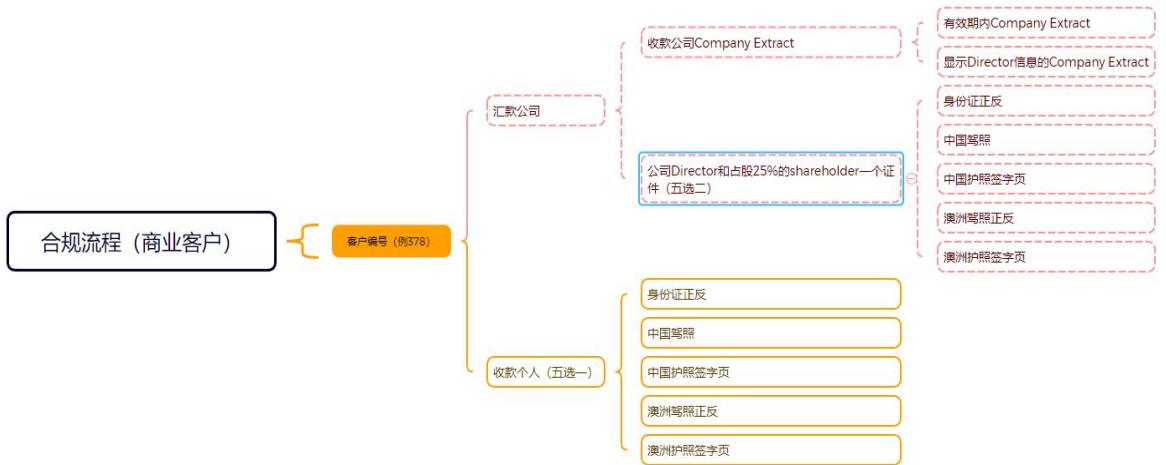
## (二) 商业客户 (汇款人主体是公司) :

### (1) 汇款公司

- 公司基本信息，包括公司名称，邮箱，地址，营业执照或 Company Extract，公司 ABN，显示；
- 法人证件（五选二）如图所示；

### (2) 收款人个人/公司/律师账户 (Trust Account)

- 个人基本信息包括姓名，出生日期，邮箱，电话以及居住地址；
- 收款人一个证件（五选一），如图所示；
- 公司基本信息，包括公司名称，邮箱，地址，联系电话、 Company Extract，公司 Director 和占股超过 25% 的 Shareholder 一个证件，如图所示。
- 收款是律师账户 (Trust Account)，确认律师公司名称，ABN，检索是否正常运营。



## (二) 筛查证件流程

1.客户 KYC/AML 尽职调查审核如下

(a) MemberCheck, 相应的网址如下: <https://app.membercheck.net>

(b) Google 搜索个人客户/公司, 搜索客户姓名+所在地, 公司客户, 搜索公司名称, 澳洲公司进行相应的 ABN search

(c) 百度搜索个人客户/公司, 搜索客户姓名+所在地, 公司客户, 搜索公司名称等。

(d) 天眼查搜索个人客户, 搜索客户是否是法人, 如是法人公司是否正常运营中。天眼查搜索商业客户, 搜索客户公司及法人信息。相应的网址如下:  
<https://www.tianyancha.com/>

(e) 中国执行信息公开网搜索个人客户, 搜索客户是否有被执行案件金额等。相应网址如下: <http://zxgk.court.gov.cn/>

2.客户尽职调查流程及原则:

合规专员在查阅、存储客户所有证件后, 搜集所有客户信息, 包括姓名、出生日期、地址、照片、国籍等, 通过 MemberCheck 系统, 借助 Google、百度、天眼查, 中国执行信息公开网搜索进行客户背景调查, 目的是查询客户是否有任何不良信用记录或犯罪记录, 是否为政治人物 (PEP), 以此来区分客户风险等级。

3. 客户信息审核标准 (一) 个人或公司基本信息是否与所提供证件或材料上的信息一致, 如有出入, 需与客户进行核实; (二) 根据客户所提供的收入信息, 核实是否与所在行业收入水平相当, 如有较大出入, 需与客户进行核实。4. 如何审核客户证件? 【举例证件 (身份证件/护照/国内驾照/国外驾照/澳洲护照)





### (一) 身份证核查内容:

- a. 字体清晰的身份证件正反面照片：确保字体清晰无模糊，证件不反光无遮挡;
  - b. 核查证件是否在有效期内;
  - c. 人像照片和第二证件是否为同一人;
  - d. 姓名及出生年月与第二证件是否一致;
  - e. 汇款人与收款人的居住地址是否为同一城市（如居住地不为同一城市，应确认其关系）；
  - f. 进入中国执行信息公开网站检索客户是否为被执行人。



## (二) 护照核查内容:

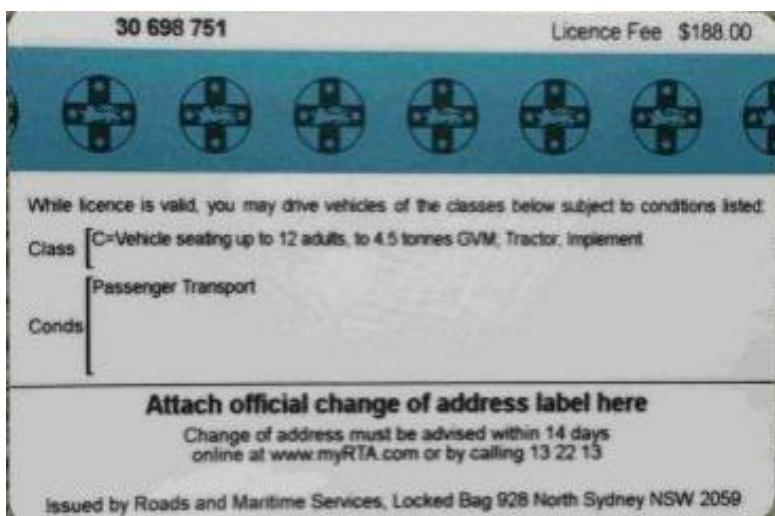
- a. 字体清晰的护照信息页照片：确保字体清晰无模糊，证件不反光无遮挡；

- b. 核查证件是否在有效期内；
- c. 人像照片和第二证件是否为同一人；
- d. 姓名及出生年月与第二证件是否一致；
- e. 下方的黑色字体代码是否拍摄全面，有无遮挡。



### (三) 国内驾照核查内容:

- a. 字体清晰的驾照正副页照片：确保字体清晰无模糊，证件不反光无遮挡；
- b. 核查证件是否在有效期内；
- c. 人像照片和第二证件是否为同一人；
- d. 姓名及出生年月与第二证件是否一致；



(四) 澳洲驾照核查内容：

- a. 字体清晰的驾照正反面照片：确保字体清晰无模糊，证件不反光无遮挡
- b. 核查证件是否在有效期内；
- c. 姓名以及出生年月与第二证件是否一致；
- d. 地址是否有效，完整。



#### (五) 澳洲护照核查内容:

- a. 字体清晰的护照信息页照片：确保字体清晰无模糊，证件不反光无遮挡；
  - b. 核查证件是否在有效期内；
  - c. 人像照片和第二证件是否为同一人；
  - d. 姓名及出生年月与第二证件是否一致；
  - e. 下方的黑色字体代码是否拍摄全面，有无遮挡。

## 商业客户尽职调查注意点

(1) 关注商业客户的公司基本信息，以此推断公司情况是否符合其资金来源情况 和 汇款目的，关注点：公司具体业务和产品等，公司最终受益人情况 (UltimateBeneficiary)，公司 director 的年 龄，公司的成立年份，公司的汇款频率，汇款金额是否符合公司 的体量大小；

(2) 当公司的股东为另一公司时,此公司也需要提供材料并进行完整的合规审查流程,确认其符合合规

### **汇款目的补充文件说明: (个人客户)**

1. 人换澳: 客户在我司汇款 (除证件以外) 还需要补充汇款目的的相关证明文件;
2. 澳换人: 每笔交易需提供汇款目的的相关证明文件, 并进行申请 (商业客户, 需要提供正式的商业合同及 invoice)。
3. 个人买房/卖房: 提供完整的买房/卖房合同或至少包含必要信息的合同截图 (必要信息: 房子地址、金额、购房人/卖房人姓名、合同签订日期等)
4. 买房 (人换澳): 提供完整的购房合同, 如果房产尚未确定, 可提供购房声明书代替买房合同, 待客人确定房产并签订购房合同后, 提供购房合同;
5. 卖房 (澳换人): 需要另外提供资金从卖房中介或律师转出的记录证明资金来源确实为卖房所得。(确认是否是律师行)
6. 个人移民: 提供 VISA 或 VisaInvitation (EOI)。
7. 个人转款到本人账户: 资金来源为属于自己的存款, 提供个人存款证明。
8. 人转款到他人账户 (夫妻): 提供结婚证, 并提供赠予信。
9. 个人转款到他人账户 (亲属/夫妻): 资金来源为亲属的赠与, (提供关系证明如出生证明、公证书、户口本等) 并提供亲属赠予信。
10. 个人转款到他人账户 (非亲属): 提供借还款合同。
11. a. 委托他人转款: 因客户个人原因无法在货币所在地进行转账, 需委托非亲属他人代为转账, 提供委托书 (可提供委托书模板给客户);  
b. 个人转款到公司账户 (非 Trust/律师): 个人投资/借款到公司, 提供投资声明书/借款合同。

### **汇款目的补充文件说明: (商业客户)**

1. 支付供应商: 公司为了支付境外供应商, 提供供应商到公司的 Invoice/ Receipt 以说明 购买的商品/服务类型和金额。
2. 买卖商业财产: 提供买卖合同。
3. 公司转款到个人账户;
  - a. 公司股东: 提供股东分红证明;
  - b. 公司员工: 公司为了支付境外员工工资, 提供 Invoice 或工资单;
4. 公司转款到个人账户 (非公司股东/员工): 公司借款给他人, 提供借款合同;
5. 公司转款到公司账户 (非供应商): 公司投资/借款到公司, 提供投资声明书/借款合同。注: 以上情况均为常规案例, 在实际案例中需要具体分析情况提供补充材料。

### (三) 客户风险等级打分标准

#### (一) 低风险客户 Low Risk (80-100)

- a. 客户证件清晰完整齐全；
- b. 客户汇款资金来源、数目符合个人/公司收入情况；
- c. 汇款目的清晰，可以出示汇款目的相关证明材料；
- d. 商业客户公司单一法人结构，有实际的业务或产品；
- e. 通过所有搜索，客户无任何不良记录或犯罪记录，非PEP；
- f. 服务该客户的销售对客户有充分了解。

#### (二) 中风险客户 Medium Risk (60-80)

- a. 客户证件缺少，遗漏，过期等；
- b. 客户汇款资金来源、数目明显不符合个人/公司实际情况；
- c. 汇款目的不明确，转账金额较大但无法出示相关证明材料；
- d. 公司多法人结构，存在母公司；没有实际的业务或产品（或高风险产品公司）；
- e. 过搜索，发现客户有一些不良记录，例如处于合同纠纷，借款纠纷，或有小额贷款记录；
- f. 服务该客户的销售对客户不了解；
- g. 其他中风险情况。

#### (三) 高风险客户 High Risk (低于60)

- a. 客户不愿提供任何证件；
- b. 客户汇款资金数目巨大，且不愿说明资金来源情况；
- c. 客户不愿说明汇款目的；
- d. 客户频繁更换汇款人和收款人；
- f. 通过搜索，发现客户为 PEP 或重大经济犯罪记录或参与赌博记录；
- g. 服务该客户的销售对客户完全不了解；
- h. 敏感地区客户：北朝鲜、叙利亚、古巴、伊拉克、伊朗等
- i. 其他高风险情况（结合具体情况）

