

Schéma d'identification de l'objet et de la nature de la relation d'affaires

Identification de l'objet et de la nature de la relation d'affaires:	
<ul style="list-style-type: none">• prise de connaissance des intentions du client sur le type de relation d'affaires qu'il souhaite nouer;• prise de connaissance du type d'opération que le client souhaite réaliser.	
Éléments d'analyse: <ul style="list-style-type: none">• objet, nature de l'opération ou relation d'affaires ;• localisation géographique du client et/ou de l'activité ;• niveau de risque du client.	
Identification: <ul style="list-style-type: none">• activité du client ;• origine des fonds ou du patrimoine;	Sources: <ul style="list-style-type: none">• réconciliation avec les statuts, rapport de gestion ;• site Internet du client ;• sources externes indépendantes ou moteurs de recherche et d'analyse (tels, par exemple, que : Graydon, Companyweb, Dun & Bradstreet...).

