

IMMOBILIEN PROFI

Geldwäsche-Prävention

Prozess-Ziel: Einhaltung der Sorgfaltspflichten des Maklers nach GwG.

Das vorliegende Dokument beschreibt die Maßnahmen im Verkauf (Leistungserbringung) und Akquise (Auftragsgewinnung). Weitere Verweise im Anhang

Versionshistorie

Vers.	Datum	Art der Bearbeitung	Bearbeiter
0.8	7.8.2014	Erstentwurf	W. Berghaus
0.9	17.7.2015	Überarbeitung nach Rücksprache mit IDO-Verband	W. Berghaus
1.0	16.10.2015	Final-Dokument	W. Berghaus
1.1.	8.2.2019	Aktualisierte Fassung (siehe Markierung)	W. Berghaus

Inhalt

Versionshistorie.....	1
Genereller Hinweis	3
Einleitung.....	3
Risiko-Analyse für das Unternehmen.....	4
Bestandsaufnahme	4
Grunddaten zum Unternehmen	4
Standort:	4
Kunden- und Produktstruktur:.....	4
Risiken bestimmen anhand interner und externer Quellen.....	4
Internes / vorhandenes Erfahrungswissen:	4
Maßnahmen treffen, dokumentieren und regelmäßig aktualisieren	5
Mitarbeiter schulen.....	5
Kontrollen vorsehen.....	5
Sub-prozess: Interessenten-Kontakt.....	5
Prozessbeschreibung	5
Visualisierung	7
Hauptprozess "Auftragsgewinnung" (Akquise).....	9
Risikoanalyse Interessenten.....	9
Mögliche Indizien für Geldwäsche	10
Was tun bei Verdacht?	11
Anhang / Verweise	11

Genereller Hinweis

Bitte achten Sie auf Aktualität und aktuelle Rechtsprechung. Dieses Dokument dient lediglich als Vorlage für eigene Entwürfe. Haftung kann in keinem Fall übernommen werden!

Einleitung

Seit 2008 legt das Geldwäschegesetz (GwG) dem Immobilienmakler spezielle Pflichten auf. Kurz zusammen gefasst lautet der Zweck bzw. das Motto des GwG: „Kenne Deinen Kunden“.

In der Praxis ergeben die Pflichten aus dem GwG einen mehrstufigen Ablauf:

- Risikoanalyse des Unternehmens (jährlich durchführen)
- Schulung der Mitarbeiter und Überprüfung der Zuverlässigkeit
- Festlegen von organisatorischen Maßnahmen (Abläufe, Prozesse)
 - Identifizierung und Überprüfung von Interessenten (bei Kontaktaufnahme)
 - Risikoanalyse des Interessenten
 - Verhalten bei Verdacht
- Archivierung der Daten für 5 Jahre

Risiko-Analyse für das Unternehmen

Durchführung am: Aktualisierung jährlich

Bestandsaufnahme

Grunddaten zum Unternehmen

ggf. weitere Niederlassungen

Standort:

Kunden- und Produktstruktur:

Transaktionen Vorjahr:	Anzahl / v. Hundert
Vermittelte Transaktionen Immobilienkauf gesamt	
davon Wohnimmobilien an Eigennutzer	
davon Investmentobjekte, Kapitalanlagen	
davon Gewerbeobjekte	
davon an Ausländer, wohnhaft in Deutschland	
davon an Ausländer, <u>nicht</u> wohnhaft in Deutschland	
Kontrolle, Summe:	

Risiken bestimmen anhand interner und externer Quellen

Internes / vorhandenes Erfahrungswissen:

- Erfahrungsaustausch mit Kollegen (z.B. im Verband, IMMOBILIEN-PROFI)
- Fachmedien
- [Typologie-Beschreibung](#) (siehe Anhang)
- weitere Veröffentlichungen: hierzu: wöchentlicher Google-Alert über neue Veröffentlichungen

Maßnahmen treffen, dokumentieren und regelmäßig aktualisieren

Handlungsanweisungen mit festgelegten Zuständigkeiten:

- Dieses Dokument
- Prozess LEB (Verkauf)
- Prozess AGW (Akquise neuer Vermittlungsaufträge)

Umgang mit Verdachtsfällen

[Dieses Dokument](#)

Mitarbeiter schulen

- Jeder neue Mitarbeiter erhält dieses Dokument als Teil seiner Stellenbeschreibung.
 - Alle Mitarbeiter werden jährlich in der Geldwäsche-Prävention geschult.
 - Aktualisierungen dieser Anweisung werden stets allen Mitarbeitern bekannt gemacht.
- Dieses Dokument kann von jedem Arbeitsplatz eingesehen werden.
-

Kontrollen vorsehen

Die hier beschriebenen Maßnahmen sind wesentlicher Teil der betrieblichen Prozesse und der Speicherung und Pflege von Interessenten- und Kundendaten. Deren Vollständigkeit wird permanent überprüft. Individuelle Abweichungen von den betrieblichen Vorgaben sind nicht zulässig und werden abgemahnt. Verbesserungsvorschläge an die Geschäftsleitung sind jederzeit willkommen.

Sub-prozess: Interessenten-Kontakt

Der Unter-Prozess "Interessenten-Kontakt" begleitet den Interessenten (Kauf) vom ersten Kontakt bis zum Notartermin bzw. der Archivierung der Adresse.

Der Ablauf ist an dieser Stelle unter den Gesichtspunkten des GwG skizziert. Die ausführliche Fassung für den Vertrieb ist als Dokument LEB-Gesamt.docx hinterlegt.

Prozessbeschreibung

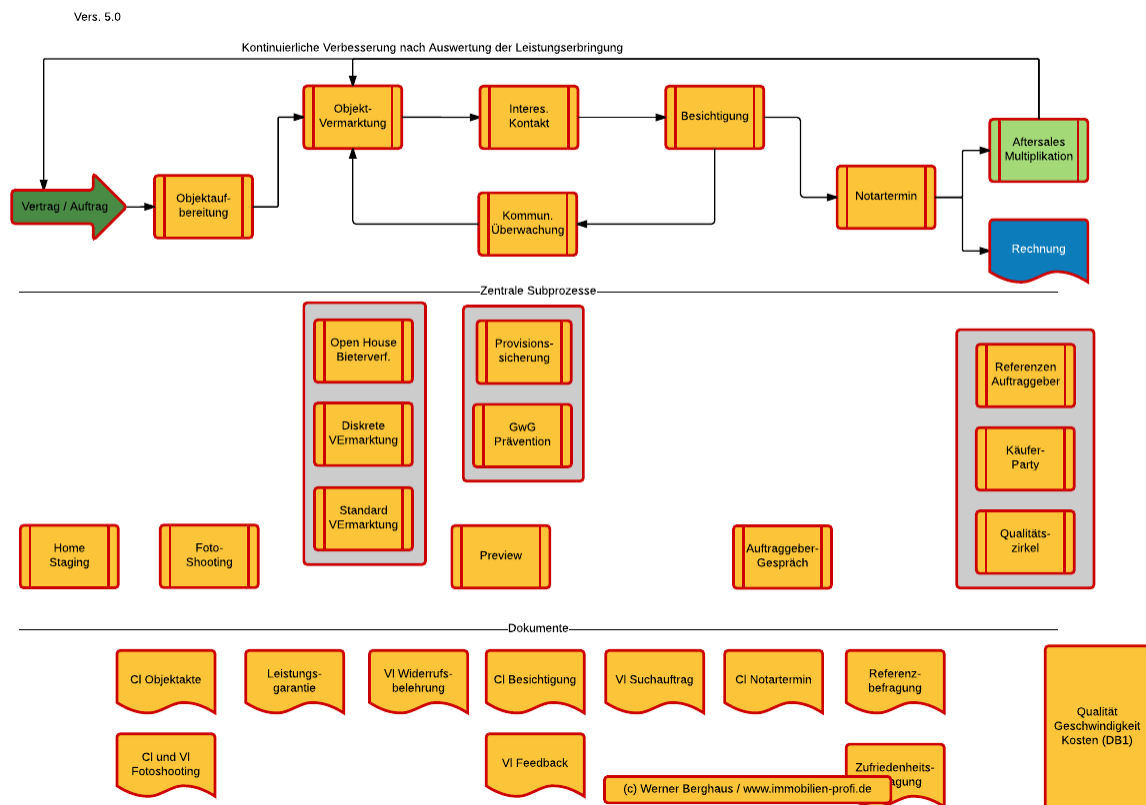
1. Anfrage über Internet / Mail, meist über Immobilien-Portale (z.B. ImmobilienScout24.de).
 - a. Wird eine vollständige Adresse übermittelt?
(Name, Vorname, Telefonnummer, Mailadresse, Straße, PLZ und Hausnummer)
 - b. Interessent wird einmal ersucht, seine Angaben zu vervollständigen, ansonsten wird die Anfrage nicht weiterverfolgt.

2. Telefonisches Interview mit dem Interessenten. Folgende Fragen werden gestellt:
 - a. Überprüfung und Ergänzung der übermittelten Adressdaten. (Identifizierung 1)
 - b. Wer entscheidet über den Erwerb der Immobilie? Gibt es weitere Entscheider im Hintergrund (z.B. Familienangehörige, Berater) Hier wird evtl. eine "wirtschaftlich berechnigte" Person im Hintergrund identifiziert.
 - c. Wer soll in die neue Immobilie einziehen?
 - d. Ist die Finanzierung geklärt?
Von wem, welches Institut? Kann dies belegt werden?
 - e. Wie hoch ist das Finanzierungsbudget?
 - f. Wie ist die aktuelle Wohnsituation und warum will man sich verändern?
 - g. Welche Immobilien hat man bislang angesehen?
Und warum noch nicht gekauft?
3. Interessent ist damit vorläufig identifiziert und erhält weitere Informationen zum Objekt.
4. Jeder Interessent wird in der Makler-Software gespeichert und erhält einen GwG-Status gem. „Risikoanalyse Interessenten“
5. **Die Überprüfung der genannten Adressdaten des Vertragspartners bzw. des wirtschaftlich Berechnigten erfolgt erst bei konkretem Kaufinteresse (Reservierungsvereinbarung o.ä.)**
6. Von den Dokumenten (Personalausweis o.ä.) die zur Überprüfung der Identität vorgelegt wurden **müssen Kopien angefertigt werden**¹.
7. Bei Interessenten mit hohem und mittlerem Risiko wird im Laufe der Kundenbeziehung Klärung des Status angestrebt. Dies kann beispielsweise durch die Plausibilität von Finanzierung und der Motive bei Renditeimmobilien geschehen. Der Status wird dann auf geringes Risiko gesetzt.
Der Status von Interessenten mit geringem Risiko wird entsprechend erhöht, wenn bestimmte Ereignisse eintreten (kein Selbstnutzer, erschwerte Identifizierung, Angebot auf Barzahlung).
8. Bei Verdachtsfällen gem. „Mögliche Indizien“ ist unmittelbar die Geschäftsleitung zu informieren. Indizien dazu sind im Anhang aufgeführt.

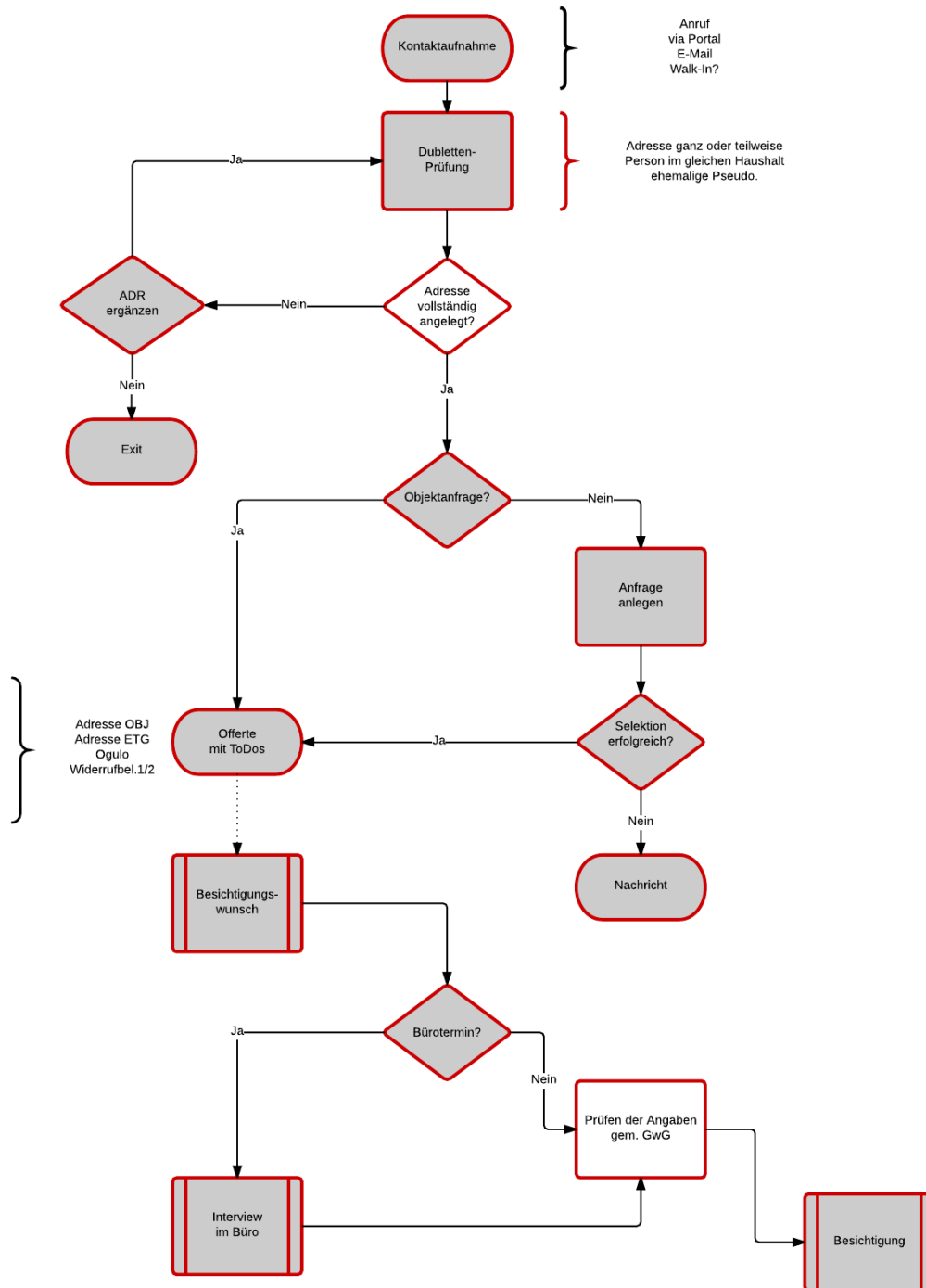
¹ So die Regierung von Niederbayern, andere werden sich dieser Vorgehensweise anschließen

Visualisierung

Das GwG als Sub-Prozess im Hauptgeschäftsbereich "Leistungserbringung" (LEB)



Das GWG als Teil des Sub-Prozess "Interessenten-Kontakt"



Die relevanten Prozess-Schritt sind weiß hinterlegt.

Hinweis: Bei Anfragen übers Internet melden sich viele Interessenten mit anonymen E-Mailadressen (oben als Pseudo aufgeführt). Diese Anfragen werden möglichst auch geklärt und den identifizierten Kontakten zugewiesen.

Hauptprozess "Auftragsgewinnung" (Akquise)

Auf der Seite der Auftraggeber haben wir es in der Regel mit den Bewohnern der Immobilie zu tun. Hier identifizieren wir den Ansprechpartner zunächst dadurch, dass wir Termine in der Immobilie bzw. bei Auftraggeber durchführen.

Akquise-Verhandlungen werden generell nur durchgeführt, wenn alle Entscheider (Grundbuch) anwesend sind. Dies gilt insbesondere für Erbengemeinschaften.

Die Verifizierung der Adressen der Entscheider oder wirtschaftlich Berechtigter wird bei Vertragsschluss durch Einsicht in den Personalausweis vorgenommen.

Risikoanalyse Interessenten

Immobilienmakler müssen das Risikopotential der Kunden / Interessenten einschätzen (§ 3 Abs. 4 GwG) und in die Klassen² 1 - 3 (unten) vornehmen, um angemessene Maßnahmen zur Erfüllung der Sorgfaltspflichten treffen zu können und den Aufsichtsbehörden gegenüber nachweisen zu können:

1. Hohes Risiko

(erhöhte Sorgfaltspflichten) z.B. bei:

- a) Vertragspartner nach § 6 GwG, PEP (wichtiges Amt in nationaler Regierung oder anderes hohes Verfassungsorgan).
- b) manche Herkunftsländer der Kunden (nicht explizit definiert)
- c) Rechts- und Gesellschaftsformen.
- d) Immobilienarten mit hohem Risikopotential (z.B. Spielhallen, „Schrottimmobilien“, hochpreisige Immobilien) Barkäufer.
- f) Interessenten, die keine oder unzureichende Angaben zur Identifizierung oder wirtschaftlich Berechtigtem machen.
- g) Interessenten, deren Angaben von den Daten aus dem Erst-Telefonat abweichen.

2. Mittleres Risiko

(normale Sorgfaltspflichten) z.B. bei:

- a) Alle Vertragspartner die nicht unter „hohes Risiko“ (oder „gesetzlich geregeltes geringes Risiko“ fallen³)
- b) Anlage- und Renditeimmobilien
- c) Interessent gibt nicht bereitwillig Daten für Identifizierung und Personalausweis

²Vierstufenmodell nach Diergarten, Verkäufer, Interessent

³ Nicht bei Immobilienmaklern vorgesehen

3. Geringes Risiko

(vereinfachte Sorgfaltspflichten gem. § 5 GwG) z.B. bei:

- a) Lokale und oder langjährig bekannte Kunden
- b) Wohnimmobilien zur Eigennutzung
- c) Interessent gibt bereitwillig Daten für Identifizierung und Personalausweis

Mögliche Indizien für Geldwäsche

(Auszug aus dem Anhaltspunkte-Papier des BKA)

1. Die Art des Geschäfts passt nicht zum Kunden (hier: Interessent) und dessen vermuteten / tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen (teure Immobilien, Zahlung evtl. sogar bar, die in krassem Widerspruch zum Einkommen und Beruf des Kaufinteressenten stehen)
2. Es handelt sich um ein „untypisches“ oder ein „wirtschaftlich unsinniges“ Geschäft.
3. Die Kaufpreiszahlung soll ganz oder teilweise als Barzahlung erfolgen.
4. Der Interessent kann oder will keinen Ausweis oder Pass vorlegen und dies nicht nachvollziehbar erklären, oder er verlangt Anonymität oder versucht seine Identität zu verschleiern.
5. Der Interessent weicht ihren Nachfragen aus und / oder macht ungenaue oder nicht nachvollziehbare Angaben.
6. Interessent ist eine Firma und die Vertreter des Unternehmens weigern sich, den wirtschaftlich Berechtigten offenzulegen.
7. Erwerb von Wohnimmobilien in Deutschland, obwohl hier kein Aufenthalt geplant ist.

Zusätzliche Punkte / eigene Ergänzungen:

- Die im Erstkontakt genannte Adresse weicht bei der Überprüfung erheblich ab.

Was tun bei Verdacht?

Bei ausreichendem Verdacht (mindestens einer der o.g. Indizien trifft zu)

1. Geschäftsleitung informieren
2. Nach Prüfung des Sachverhalts erfolgt ggf. eine formlose Meldung durch die Geschäftsleitung an:

Bundeskriminalamt
SO 32 – FIU
65173 Wiesbaden
Fax (06 11) 55-45 300
eMail: FIU@bka.bund.de

3. Der Interessent darf über diese Meldung nicht informiert werden
4. Geschäftstätigkeit mit diesem Interessenten zwei Tage ruhen lassen, bzw. nicht wieder aufnehmen oder weiter verfolgen.
5. Erfolgt keine Rückmeldung seitens BKA in der o.g. Frist kann das Geschäft weiter verfolgt werden.

Anhang / Verweise

Fachstudie [„Geldwäsche im Immobiliensektor in Deutschland“](#)