

Présentation du guide pratique

Agent immobilier



“

*Le plus important est de ne pas
arrêter de poser des questions.*

Albert EINSTEIN



SOMMAIRE

1. Contexte
2. Approche de l'AMSF
3. Approche des guides
4. Le guide « Agent immobilier »

1. Contexte

- MONEYVAL :
 - Offre incomplète de guide. Ex : évaluation globale des risques, article 3
 - Le secteur privé doit s'améliorer en matière de LBC/FT-P-C
- Le secteur a une marge de progression importante :
 - Rapports d'activités reçus en 2022: 91
 - Rapports d'évaluation reçus en 2022: 55
 - Déclarations de soupçon reçues en 2022: 17
- Le 1^{er} guide paru en janvier 2022, n'a pas eu l'effet escompté

2. Approche de l'AMSF

Nouveaux liens avec les assujettis :

ACCOMPAGNER

- Outils informatiques :
 - goAML
 - STRIX
- Collection de guide
- Formations :
 - Webinars
 - Ponctuelles mais régulières
- Nouvelle approche de la supervision :
 - Contrôle par thème
 - Nouvelles réunions avec les assujettis « Risk & Compliance »
 - Création de pôle sectoriel

Nouvelle prérogative :

SANCTIONNER

- L'AMSF sanctionnera les manquements à la loi



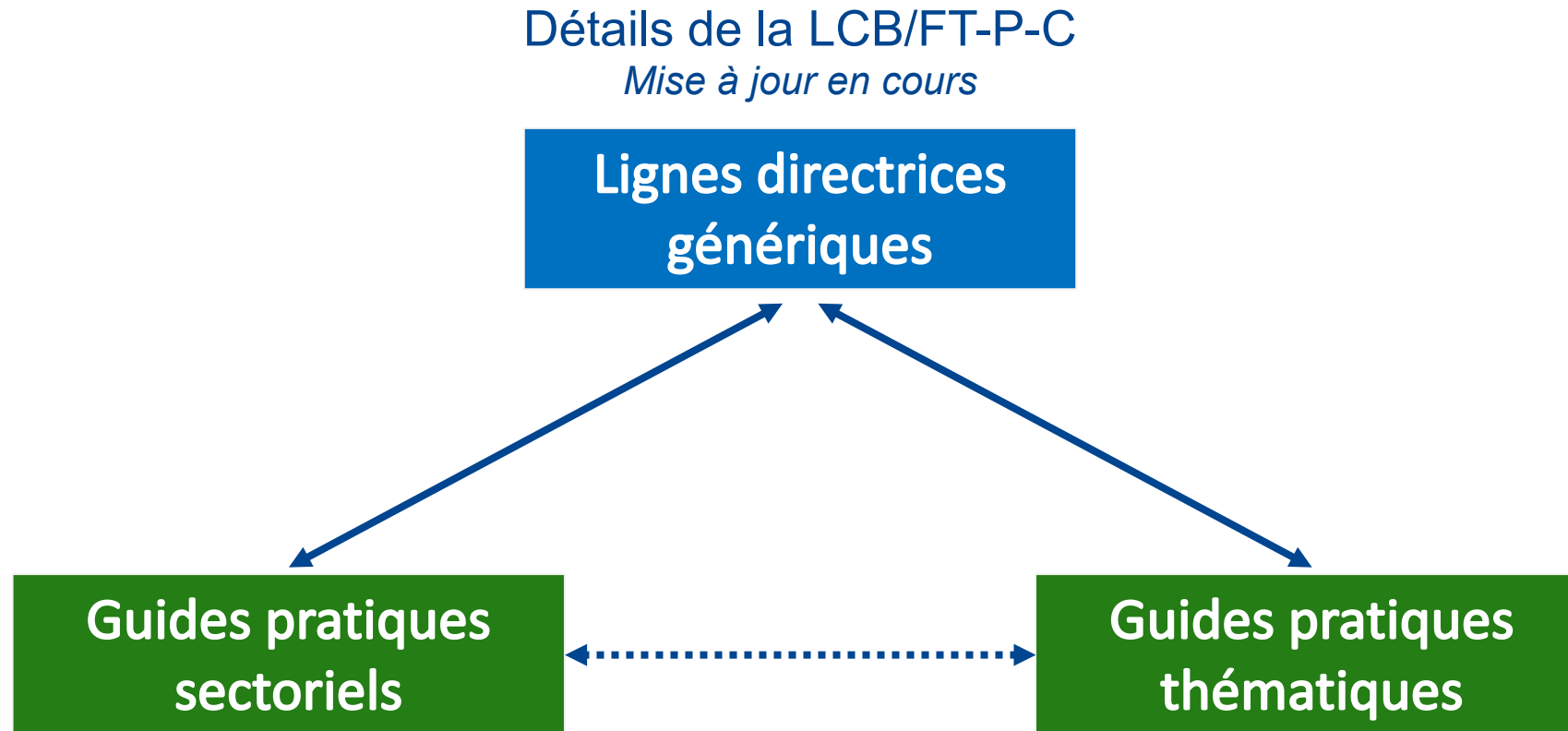
“

Avez-vous des questions ?

3. L'approche des guides



3. L'approche des guides



3. L'approche des guides

Guides sectoriels

✓ Agent immobilier

Banque privée et gestion de fortune

Yachting

Agent sportif

Professionnels du droit et du chiffre

Centre d'affaires

Antiquaires, galeries d'art et ventes aux
enchères

Guides thématiques

Analyse globale des risques

Personnes Politiquement Exposées

Bénéficiaires effectifs

Déclaration de soupçon

Procédures internes

Structures complexes

Paiement en espèces

Actifs virtuels et prestataires de services

NB : Guides prioritaires

4. Le guide « Agent immobilier »

LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX, LE FINANCEMENT DU TERRORISME
ET DE LA PROLIFÉRATION DES ARMES DE DESTRUCTION MASSIVE ET LA CORRUPTION



⚠ POINT DE VIGILANCE

Le guide est un point d'entrée

- Synthétiser la loi LCB/ FT-P-C
- Avoir les bases en la matière et les bons réflexes.
- Vulgariser la complexité des sujets.
- Être capable de détecter et de se prémunir de certains risques.

4. Le guide « Agent immobilier »

TABLE DES MATIÈRES

CONTEXTE	01
LES RISQUES	02
A. Risques liés aux caractéristiques des clients	03
B. Risques liés aux produits et services	04
C. Risques liés aux conditions de transactions	04
D. Risques liés aux canaux de distribution	05
E. Risques liés aux zones géographiques	05
VOS RESPONSABILITÉS	06
QUE DEVEZ-VOUS FAIRE ?	07
A. Les obligations « de base » et annuelles	07
B. Les obligations opérationnelles	10
EXEMPLES OPÉRATIONNELS	13
EXEMPLE D'UN CAS PRATIQUE	15
FAQ	17
RAPPEL DE LA LOI ET SANCTIONS	18
GLOSSAIRE	21
LIGNES DIRECTRICES	23

4. Le guide « Agent immobilier »

LES RISQUES

En tant que professionnels assujettis, vous êtes tenus de connaître les risques en matière de LCB/FT-P-C



Votre établissement

À l'échelle de votre établissement (ou évaluation globale des risques), dans le but d'identifier les risques auxquels votre activité vous expose et définir un dispositif LCB/FT-P-C qui soit adapté et proportionné à ces risques¹



Vos clients

À l'échelle de chaque client avec lequel vous effectuez une transaction occasionnelle ou établissez une relation d'affaires, afin d'identifier les risques spécifiques liés à ce client et ainsi adapter les mesures de vigilances que vous lui appliquez²

Ces risques sont catégorisés en 5 facteurs³



4. Le guide « Agent immobilier »

VOS RESPONSABILITÉS

In tant que professionnels assujettis, les agents immobiliers sont tenus de connaître et d'appliquer certaines mesures en matière de LCB/FT-P-C.

Les agents immobiliers, comme de nombreux autres professionnels assujettis sont tenus de respecter ces obligations également dans le cas où d'autres entités ou professionnels eux aussi assujettis à la loi n°1.362 modifiée (banques, notaires, avocats, etc.), sont impliqués dans les opérations les concernant.

Ainsi, dans le cadre d'une transaction immobilière, même si la banque a un devoir de diligence, tout comme le notaire, l'agent immobilier ne peut s'exonérer de ses obligations de diligence, d'une parfaite identification de son client, du mandataire ou du bénéficiaire effectif, de l'adéquation entre le profil de son client et l'objet de la transaction, etc.

“

L'implication d'autres professionnels ne dispense pas les agents immobiliers de leurs obligations à l'égard de la loi n°1.362 modifiée.



BON À SAVOIR

Les agents immobiliers sont également tenus de documenter leurs diligences et de conserver les pièces justifiant de celles-ci pour une durée de 5 ans après la fin de la relation d'affaires. Il est vivement recommandé à l'agent immobilier de conserver copie, entre autres :

- De la documentation ayant permis d'établir l'identité de ses clients, personnes physiques et morales ainsi que des bénéficiaires effectifs de ces derniers ;
- De la documentation ayant permis d'établir la résidence desdites personnes et bénéficiaires effectifs ;
- Des recherches effectuées avant l'opération (vente) ou l'entrée en relation d'affaires (locations) permettant d'établir le profil de risque desdites personnes et bénéficiaires effectifs ;
- De la vérification des listes de gels de fonds.

Le superviseur attend :

- Une **organisation rigoureuse**
- Des procédures internes concrètes et **pratiques**
- Des moyens alloués différents **en fonction de la taille de l'agence**
- Une **formalisation des démarches** afin d'être capable de montrer les diligences faites

4. Le guide « Agent immobilier »

VOS RESPONSABILITÉS

In tant que professionnels assujettis, les agents immobiliers sont tenus de connaître et d'appliquer certaines mesures en matière de LCB/FT-P-C.

Les agents immobiliers, comme de nombreux autres professionnels assujettis sont tenus de respecter ces obligations également dans le cas où d'autres entités ou professionnels eux aussi assujettis à la loi n°1.362 modifiée (banques, notaires, avocats, etc.), sont impliqués dans les opérations les concernant.

Ainsi, dans le cadre d'une transaction immobilière, même si la banque a un devoir de diligence, tout comme le notaire, l'agent immobilier ne peut s'exonérer de ses obligations de diligence, d'une parfaite identification de son client, du mandataire ou du bénéficiaire effectif, de l'adéquation entre le profil de son client et l'objet de la transaction, etc.

“ L'implication d'autres professionnels ne dispense pas les agents immobiliers de leurs obligations à l'égard de la loi n°1.362 modifiée.

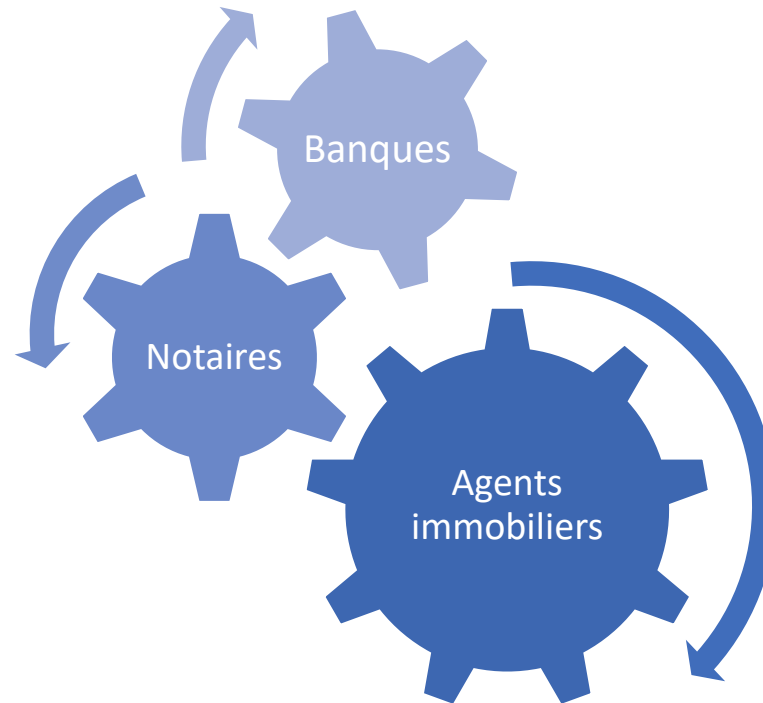
Il est vivement recommandé à l'agent immobilier de conserver copie, entre autres :

- De la documentation ayant permis d'établir l'identité de ses clients, personnes physiques et morales ainsi que des bénéficiaires effectifs de ces derniers ;
- De la documentation ayant permis d'établir la résidence desdites personnes et bénéficiaires effectifs ;
- Des recherches effectuées avant l'opération (vente) ou l'entrée en relation d'affaires (locations) permettant d'établir le profil de risque desdites personnes et bénéficiaires effectifs ;
- De la vérification des listes de gels de fonds.

⚠ POINTS DE VIGILANCE

- *L'agent immobilier ne doit pas attendre :*
 - *Que le notaire face la revue KYC*
 - *Que la banque analyse la transaction*

4. Le guide « Agent immobilier »



Les agents immobiliers font partie du dispositif LBC/FT-P-C de la Principauté.
Ils doivent être **actifs**.

4. Le guide « Agent immobilier »

A. LES OBLIGATIONS « DE BASE » ET ANNUELLES

Au démarrage de l'activité

Désignation d'un (ou de plusieurs) responsable(s) LCB/FT-P-C

Formation du responsable LCB/FT-P-C

Mise en place de l'évaluation globale des risques

Définition puis formalisation des processus internes LCB/FT-P-C

Les deux obligations suivantes ne s'appliquent que pour les établissements qui ont un personnel dont le nombre justifie ces mesures.

Mise en place d'un dispositif de signalement en interne

Mise en place d'un dispositif de contrôle interne

4. Le guide « Agent immobilier »

A. LES OBLIGATIONS « DE BASE » ET ANNUELLES

Chaque année

Rapport d'activité
annuel



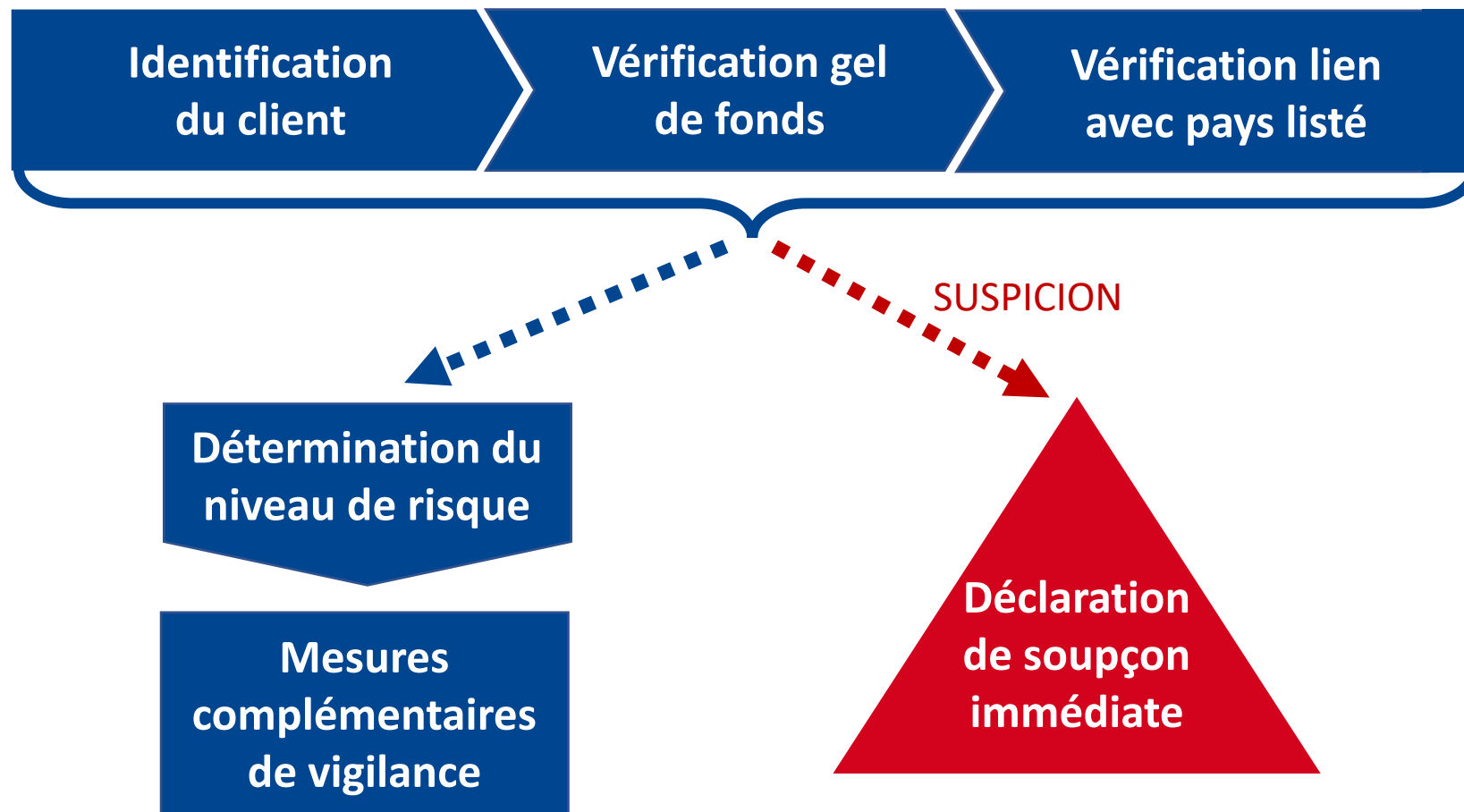
Questionnaire annuel
Sous STRIX



Formation du personnel

4. Le guide « Agent immobilier »

B. LES OBLIGATIONS OPÉRATIONNELLES



⚠ POINTS DE VIGILANCE

Toutes les démarches, ainsi que les éléments collectés doivent être conservés.

Ils sont la preuve de la diligence de l'agent immobilier.



“

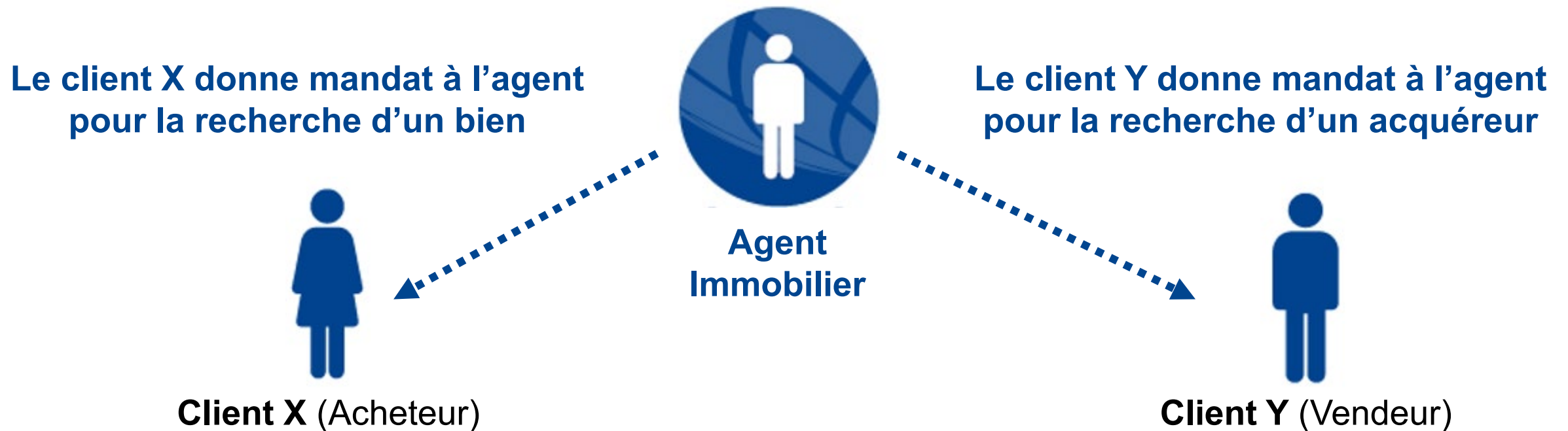
Avez-vous des questions ?

4. Le guide « Agent immobilier »

Cas de figure n°1

L'agent immobilier représente les deux parties prenantes : le propriétaire et l'acquéreur.

L'agent effectuera ses diligences de LCB/FT-P-C à l'égard des deux clients.

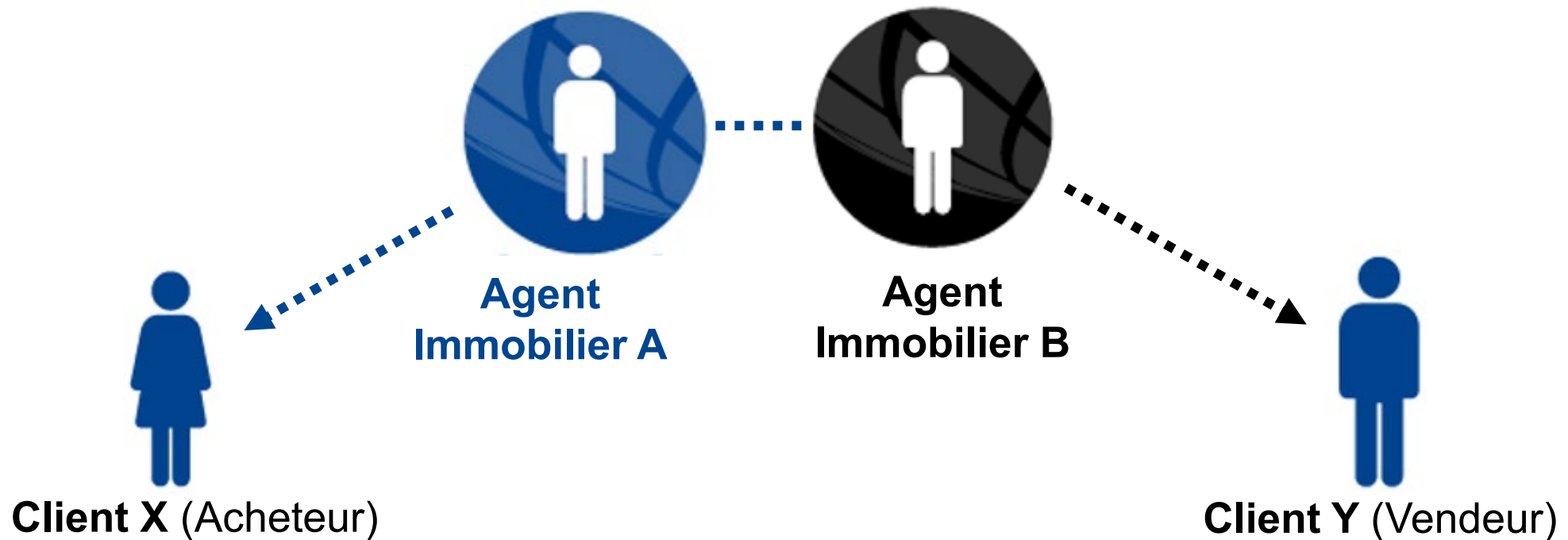


4. Le guide « Agent immobilier »

Cas de figure n°2

*Le client Y donne mandat à l'agent B pour trouver un acquéreur.
Le client X donne mandat à l'agent A pour trouver un bien.*

Chaque agent identifie son propre client.

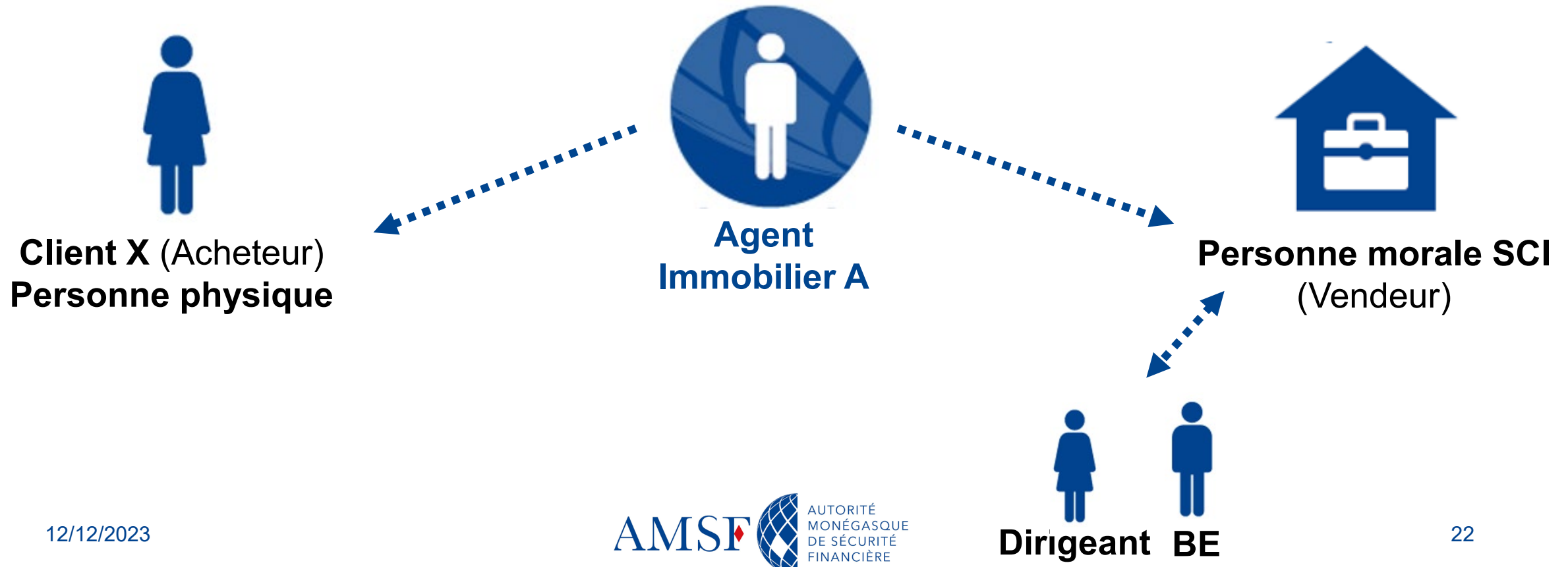


4. Le guide « Agent immobilier »

Cas de figure n°3

*L'agent immobilier identifie son client X qui achète un bien en nom propre.
L'agent immobilier identifie également son client Y qui est la SCI venderesse.*

L'agent immobilier identifie la société elle-même, mais également ses dirigeants et ses bénéficiaires effectifs (BE).



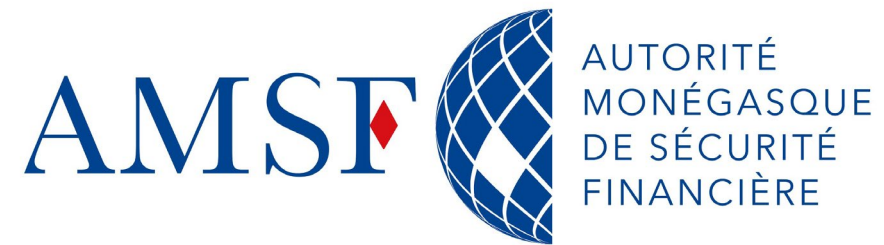


“

Avez-vous des questions ?

CONCLUSION

- L'AMSF **accompagnera** les assujettis mais **sanctionnera** ceux qui ne respectent pas la loi
- Le guide pratique est un **point d'entrée** à la LBC/FT-P-C
- Le superviseur attend :
 - Une organisation **rigoureuse**
 - Des procédures internes concrètes et **pratico-pratiques**
 - Des moyens alloués différents **en fonction de la taille de l'agence**
 - Une **formalisation des démarches** afin d'être capable de montrer les diligences faites
- L'agent immobilier doit être **actif** en matière de LBC/FT-P-C



13, rue Émile de Loth
98000 MONACO

Tél. (+377) 98 98 42 22

contact@amsf.mc
www.amsf.mc