



LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DE CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES

Guide N° 1

Devoir de vigilance vis-à-vis de la clientèle



Présentation

Le présent guide est le premier d'une série de guides élaborés par l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale, afin d'accompagner les entreprises et les intermédiaires d'assurance dans leurs actions et efforts pour se conformer à la loi relative à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

Ce guide vise à expliciter, de manière pratique, les obligations de vigilance des professionnels de l'assurance, en détaillant le processus d'identification de la relation d'affaires, en fonction de la nature de la clientèle et de son profil de risque.

Cette première thématique a été choisie pour son importance dans le dispositif LBC/FT ainsi que pour répondre aux attentes des professionnels de l'assurance, dont le besoin le plus manifeste porte sur l'identification et la connaissance de la clientèle et aux vigilances y correspondantes.

Il est élaboré, en concertation avec la profession, et porte essentiellement sur les assurances vie et capitalisation, faisant l'objet au moins de la vigilance standard. Les assurances de dommage aux biens étant soumises à des obligations de vigilance simplifiée sauf en cas de soupçons de blanchiment de capitaux.

Le contenu de ce guide est fortement inspiré des recommandations du GAFI, reprises dans la nouvelle circulaire LBC/FT de l'Autorité. Il fera l'objet de mises à jour continues afin de répondre à toute évolution des normes, des pratiques ou des produits.

Enfin, ce numéro est étroitement lié au deuxième guide de l'Autorité, qui revient sur l'approche basée sur les risques et le dispositif de vigilance et de veille interne. Toutes les explications nécessaires y seront apportées pour rendre cette approche plus explicite et plus opérationnelle pour les professionnels de l'assurance. Il sera également question de complémentarités à observer entre les deux documents.

Sommaire

Chapitre I : Approche basée sur les risques, élément central lors de l'identification et la connaissance des relations d'affaires	9
I- Relation d'affaires en assurance	9
II- Classification des risques	10
III- Corrélation de la vigilance au risque	14
Chapitre II : Identification des relations d'affaires et vérification de l'identité	17
I- Identification d'une relation d'affaires	18
II- Vérification de l'identité	20
Chapitre III : Connaissance de la relation d'affaires	24
I- Notion du bénéficiaire effectif et sa connaissance	24
II- Recueil des éléments supplémentaires relatifs à la relation d'affaires	29
Chapitre IV : Connaissance supplémentaire lors d'une vigilance renforcée	32
I- Définition des cas nécessitant de la vigilance renforcée	32
II- Définition des diligences à mettre en place en cas de vigilance renforcée	33
Chapitre V : Mise à jour des éléments d'identification, de vérification et de connaissance, et conservation des documents	36
I- Mise à jour des éléments d'identification, de vérification et de connaissance	36
II- Identification, vérification et connaissance des clients existants	37
III- Conservation des documents	37

Synthèse

L'approche basée sur les risques est la pierre angulaire du nouveau dispositif national de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Cette approche permet notamment à l'entreprise et à l'intermédiaire d'assurance de classer ses relations d'affaires en fonction de leurs profils de risque et d'adapter les mesures de vigilance au profil de risque de leur clientèle.

Ainsi, dès l'entrée en relation avec un prospect, l'entreprise ou l'intermédiaire d'assurance est tenu d'appliquer des mesures d'identification et ce, quel que soit le profil de risque du prospect.

Ensuite, le professionnel de l'assurance doit être en mesure de vérifier l'identité du client. Cette exigence est obligatoire avant l'entrée en relation, lors de la vigilance standard et elle peut être opérée après l'entrée en relation dans le cadre de la vigilance simplifiée.

Il appartient également au professionnel d'étendre le périmètre de connaissance du client, à travers le recueil de toute information supplémentaire permettant la connaissance du client et l'identification, le cas échéant, de tout bénéficiaire effectif.

Si le client ou l'opération présente un risque élevé, le professionnel adopte des mesures de vigilance renforcée.

Il est entendu que les informations recueillies doivent être régulièrement tenues à jour et que les exigences de vigilance s'appliquent également aux clients en portefeuille.

Glossaire

LBC/FT : Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme ;

GAFI (Groupe d'action financière) : Organisme international composé de ses Etats membres, dont la mission est l'élaboration des normes et la promotion de l'efficace application de mesures législatives, réglementaires et opérationnelles en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux, le financement du terrorisme et les autres menaces liées pour l'intégrité du système financier international ;

UTRF : Unité de Traitement du Renseignement Financier ;

Professionnel de l'Assurance : Entreprises et intermédiaires d'assurance ;

OBNL : Organisations à but non lucratif ;

PPE : Personne politiquement exposée, telle que définie au niveau de la circulaire LBC/FT de l'Autorité.

CHAPITRE I

Approche basée sur les risques, élément central lors de l'identification et la connaissance des relations d'affaires

Objectif

Permettre aux professionnels de l'assurance d'adapter les mesures de vigilance au profil de risque de leurs relations d'affaires.

Les normes et standards internationaux¹ en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme mettent la compréhension des risques et l'identification et la connaissance des relations d'affaires au cœur de l'approche basée sur les risques².

Sur le plan pratique, le professionnel de l'assurance doit adapter ses mesures de vigilance au profil de risque de son client, aussi bien à l'entrée en relation d'affaires qu'au cours de cette relation.

Avant de définir de façon simplifiée l'approche basée sur les risques et d'énumérer les niveaux de vigilance, il est primordial de s'intéresser à la notion de la relation d'affaires, à laquelle ces vigilances s'appliquent.

I - Relation d'affaires en assurance

La notion de relation d'affaires est une notion centrale dans les normes et standards en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

La relation d'affaires est considérée lorsqu'au moment où le contact est établi, l'établissement engage une relation avec le client qui **s'inscrit dans la durée**.

1 - Essentiellement les normes du GAFI

2 - L'approche basée sur les risques, fait l'objet d'un deuxième guide publié par l'Autorité.

Il est aussi admis que la relation d'affaires peut être régie par **un contrat selon lequel une ou plusieurs opérations successives seront réalisées entre les parties au contrat ou qui crée entre ceux-ci des obligations permanentes.**

Une relation d'affaires peut également être nouée **lorsqu'en l'absence d'un contrat, un client bénéficie de manière régulière de l'intervention de l'établissement pour la réalisation de plusieurs opérations ou d'une opération présentant un caractère continu.**

En assurance, le contrat matérialise la relation d'affaires : il porte sur une durée et présente des engagements entre les deux parties. Par conséquent, dès lors qu'il y a contrat d'assurance, le professionnel doit être en mesure d'identifier et de connaître :

- Le souscripteur (et le cas échéant la personne qui agit en son nom en vertu d'un mandat) et éventuellement son bénéficiaire effectif;
- L'assuré et éventuellement son bénéficiaire effectif ;
- le bénéficiaire (et le cas échéant la personne qui agit en son nom en vertu d'un mandat) du contrat et le cas échéant, son bénéficiaire effectif.

II- Classification des risques

1- Définition

D'un point de vue réglementaire³, le professionnel de l'assurance est tenu d'appliquer une approche basée sur les risques visant à identifier, évaluer, gérer et atténuer les risques LBC/FT. Cette approche permettra, entre autres, une classification des risques relatifs aux relations d'affaires. Chaque relation d'affaires est analysée et évaluée par rapport à son exposition au risque LBC/FT, en tenant compte d'un ensemble de facteurs de risques à considérer de façon Individuelle ou combinée.

3 - Circulaire de l'Autorité

Pratiquement, l'approche basée sur les risques donne lieu à une classification de la clientèle en plusieurs niveaux de risques, à effectuer à l'entrée en relation et pendant la durée du contrat.

Cette approche fait l'objet d'une évaluation par l'Autorité pour en apprécier la pertinence, l'exhaustivité et l'implémentation effective.

2- Facteurs de risque

Pour aider le professionnel de l'assurance dans sa classification des risques, le dispositif réglementaire donne un certain nombre de facteurs minimaux de risque que le professionnel de l'assurance doit retenir dans la qualification de ses relations d'affaires. Il s'agit, notamment de :

- La nature de l'opération et/ou du produit ;
- Le canal de distribution ;
- Les caractéristiques du client ;
- La zone géographique.

Ces facteurs sont indiqués de manière non limitative et chaque professionnel de l'assurance garde la liberté d'approfondir la classification de son portefeuille, selon sa nature d'activité et son appréhension des risques.

Ci-après, quelques exemples basiques de classification des relations d'affaires suivant la nature de l'opération/produit, catégorie du client et la zone géographique de sa domiciliation/origine.

	Nature d'opération/ produit	Catégorie du client	Zone géographique	Profil de risque
Relation d'affaires N°1	Assurance capitalisation individuelle à prime unique → Risque potentiel moyen à élevé	Le client est une organisation à but non lucratif (association) représentée par une personne physique → Risque élevé	/////	Elevé
Relation d'affaires N°2	Assurance de dommage aux biens → Risque potentiellement faible	/////	client en lien avec un pays à risque élevé → Risque élevé	Elevé
Relation d'affaires N°3	Assurance de dommage aux biens → Risque potentiellement faible	Client ne présentant aucun indice ou soupçon → Risque potentiellement faible	/////	Faible
Relation d'affaires N°4	Assurance vie individuelle → Risque potentiel moyen à élevé	Client ne présentant aucun indice ou soupçon → Risque potentiellement faible	/////	Moyen
Relation d'affaires N°5	Assurance vie individuelle avec des montants en dessous des seuils fixés par l'intermédiaire → Risque potentiellement faible	Client ne présentant aucun indice ou soupçon → Risque potentiellement faible	/////	Faible
Relation d'affaires N°5	Assurance vie individuelle avec un paiement important en espèces → Risque potentiel moyen à élevé	Client sans situation professionnelle stable → Risque potentiel moyen à élevé	/////	Elevé
...

Tableau 1 : Classification des risques au niveau d'un intermédiaire d'assurance

	Axe N° 1 : Nature d'opération/ produit	Axe N° 2 : Canal de distribution	Axe N° 3 : Catégorie du client	Axe N° 4 : Zone géo- graphique	Profil de risque
Relation d'affaires N° 1	Assurance capitalisation individuelle à prime unique → Risque moyen à élevé)	Bureau direct dont le dispositif LBC est contrôlé et suivi par la compagnie → Risque faible	Client sans situation professionnelle stable → Risque moyen à élevé)	/////	Moyen à élevé
Relation d'affaires N° 2	Assurance de dommage aux biens → Risque faible	Courtier dont le dispositif LBC est méconnu par la compagnie → Risque élevé	/////	Exemple : client en lien avec un pays à risque élevé → Risque élevé	Elevé
Relation d'affaires N° 3	Assurance de dommage aux biens → Risque faible	Courtier avec lequel la compagnie a un échange d'information cadré et régulier → Risque faible	Client personne morale ne présentant aucun indice ou soupçon → Risque faible	/////	Faible
Relation d'affaires N° 4	Assurance vie individuelle, et rachat anticipé effectué par le client → Risque moyen à élevé)	Bureau direct avec un faible dispositif LBC → Risque élevé	Client personne physique ne présentant aucun indice ou soupçon → Risque faible	/////	Moyen à élevé
Relation d'affaires N° 5	Assurance vie groupes avec des montants en dessous des seuils fixés par l'entreprise → Risque faible	Courtier avec un bon dispositif LBC → Risque faible	Souscripteur personne morale dont le bénéficiaire effectif est une personne reconnue et identifiée, et l'assuré est un salarié → Risque faible	/////	Faible
....	

Tableau 2 : Classification des risques au niveau d'une compagnie d'assurance

Ces tableaux sont fournis à titre indicatif. Vu le nombre important de critères pouvant être inclus dans une classification des risques et la nécessité de disposer d'une classification dynamique et opérationnelle, **il est vivement recommandé son automatiser, notamment au niveau des professionnels dont le volume des opérations et le nombre de relations d'affaires assujetties sont importants.**

Synthèse I

Classification des risques



- Classification de chaque relation d'affaires par niveau de risques ;
- A minima, les facteurs de risques sont la nature des opérations et des produits, les caractéristiques des relations d'affaires, les zones géographiques et les canaux de distribution ;
- Ces critères sont à enrichir ou adapter en fonction de l'appréciation du professionnel de ses propres risques.

III- Corrélation de la vigilance au risque

D'un point de vue réglementaire, il existe plusieurs niveaux de vigilance que le professionnel peut appliquer et ajuster à ses relations d'affaires, avant la souscription et durant toute la vie du contrat d'assurance.

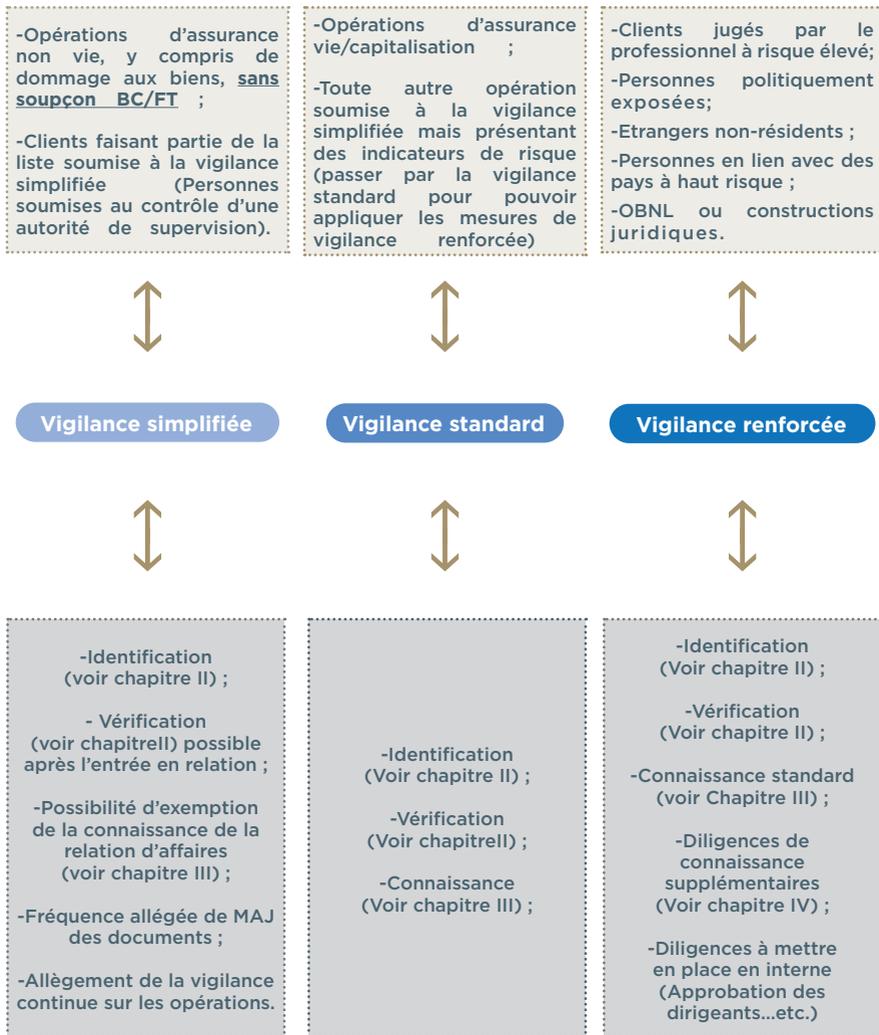
La vigilance correspond à l'ensemble de diligences que le professionnel de l'assurance entreprend pour connaître sa relation d'affaires. A chaque niveau de vigilance correspond un niveau de risque propre à la relation d'affaires.

Ci-après les niveaux de vigilance prévus par la réglementation nationale :

Niveau de vigilance	A appliquer dans quels cas ?	En quoi ça consiste ?
Vigilance simplifiée	<ul style="list-style-type: none"> - Cas N°1 : Clients soumis d'office à la vigilance simplifiée de par la circulaire de l'Autorité : les sociétés faisant appel public à l'épargne, les établissements de crédit et organismes assimilés, les sociétés d'assurance et de réassurance, les organismes de prévoyance sociale, les sociétés de bourse, les sociétés de gestion d'OPC, les SICAV et les organismes publics. - Cas N°2 : Opérations jugées à risque faible : la réassurance, et les assurances non vie dont les assurances de dommage aux biens, en l'absence de soupçons de blanchiment de capitaux ou de financement du terrorisme. 	<ul style="list-style-type: none"> - Identification de la clientèle (expliquée dans le chapitre II) ; - Possibilité de vérification de l'identité après l'entrée en relation ; (Expliquée dans le chapitre II) ; - Possibilité d'exemptions des mesures de connaissance de la relation d'affaires (Expliquée dans le chapitre III) ; - Allègement de l'intensité de la vigilance continue et de la profondeur de l'examen des opérations
Vigilance standard	<ul style="list-style-type: none"> - Relations d'affaires objet du périmètre principal d'assujettissement de la circulaire (vie, capitalisation) ; 	<p>Consiste à appliquer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une identification du client (expliquée dans le chapitre II) ; - Une vérification de son identité (ou l'identité de son représentant), et le cas échéant, du bénéficiaire effectif ; - Une connaissance de la relation d'affaires, de son objet et de sa nature, et le recueil de tout autre élément d'information pertinent.
Vigilance renforcée	<ul style="list-style-type: none"> - Cas N°1 : Dès qu'il y a un client jugé à risque élevé par la classification des risques mise en place au niveau des professionnels ; - Cas N°2 : En présence d'un client à risque élevé qualifié en tant que tel par la circulaire de l'Autorité (Personne exerçant ou ayant exercé des hautes fonctions, étrangers non-résidents, personnes en lien avec des pays à haut risque, organismes à but non lucratif, constructions juridiques) ; - Cas N°3 : Lors d'une opération complexe ou atypique. 	<ul style="list-style-type: none"> - Collecter des informations supplémentaires sur le client ; - Obtenir des informations supplémentaires sur la nature envisagée de la relation d'affaires ; - Obtenir des informations sur l'origine des fonds ou l'origine du patrimoine du client ; - Obtenir des informations sur les raisons des opérations envisagées ou réalisées ; - Obtenir l'autorisation de l'organe de direction avant de nouer ou de poursuivre une relation d'affaires ; - Tenir les organes de direction régulièrement informés, par écrit, sur la nature et les volumes des opérations effectuées par ces clients ; - Augmenter le nombre et la fréquence des contrôles et la sélection des schémas d'opérations qui nécessitent un examen plus approfondi ; - Exiger que le premier paiement soit effectué à travers un compte bancaire ouvert au nom du client.

Tableau 3 : Niveaux de vigilance à l'entrée et au cours de la relation d'affaires

Synthèse II



CHAPITRE II

Identification des relations d'affaires et vérification de l'identité

Objectif

Permettre aux professionnels de l'assurance d'identifier convenablement leur clientèle et de vérifier leur identité.

Comme cité précédemment, la relation d'affaires en assurance peut concerner trois cibles :

- Le souscripteur, ses représentants le cas échéant, et éventuellement ses bénéficiaires effectifs ;
- L'assuré et éventuellement ses bénéficiaires effectifs ;
- Le bénéficiaire, et éventuellement ses bénéficiaires effectifs.

A ce niveau, il est important de faire la différence entre le bénéficiaire, au sens de la réglementation des assurances, et le bénéficiaire effectif, au sens de la réglementation LBC/FT :

- En matière d'assurance, le bénéficiaire est la personne physique ou morale désignée par le souscripteur et qui reçoit le capital ou la rente dû par l'assureur.
- En matière de LBC/FT, le bénéficiaire effectif est toute personne physique qui exerce, en dernier lieu, un contrôle sur le client et/ou toute personne physique pour le compte de laquelle une transaction est exécutée ou une activité réalisée.

Aussi bien, le bénéficiaire « Assurance » que le bénéficiaire effectif « LBC/FT » devraient faire l'objet de la part du professionnel de l'assurance d'une attention particulière et de diligences d'identification et de vérification.

I- Identification d'une relation d'affaires

Pour le professionnel de l'assurance, identifier sa relation d'affaires est le premier réflexe à adopter. L'identification est requise quel que soit le niveau de vigilance (simplifiée, standard, renforcée) et indépendamment du profil de risque du prospect (faible, moyen, élevé). Elle ne demande aucune investigation et se limite à recueillir les déclarations de l'intéressé (**principe déclaratif**).

Bien entendu, les informations à recueillir par le professionnel varient selon que la relation d'affaires est une personne physique ou une personne morale :

Cas de la personne physique : L'identification consiste à recueillir (au plus tard, au moment de la souscription pour le souscripteur et de la prestation pour le bénéficiaire):

- Le nom et prénom et **si nécessaire** noms et prénoms de ses parents ;
- La date et lieu de naissance,
- Le N° de la carte d'identité nationale pour les marocains, ainsi que sa date et lieu de délivrance et sa validité ;
- Le numéro de la carte d'immatriculation, pour les étrangers résidents ainsi que les dates d'émission et d'expiration et l'autorité de délivrance;
- Le numéro du passeport ou de toute autre pièce d'identité en tenant lieu, pour les étrangers non-résidents, les dates d'émission et d'expiration et l'autorité de délivrance;
- L'adresse exacte ;
- La profession ;
- Le numéro d'immatriculation au registre de commerce, pour les personnes physiques ayant la qualité de commerçant, ainsi que la mention du tribunal d'immatriculation ainsi que le numéro de la taxe professionnelle ;
- Pour les auto-entrepreneurs, le numéro du registre national de l'entrepreneur prévue à l'article 5 de la loi n°114-13 relative au statut de l'auto-entrepreneur ;
- Une déclaration sur l'origine des fonds.

Cas de la personne morale (Société) : L'identification consiste à recueillir :

- La dénomination ;
- La forme juridique ;
- Les activités exercées ;
- L'adresse de son siège social et l'adresse du lieu effectif d'activité s'il est différent du siège social;
- Le numéro de l'identifiant fiscal ;
- Le numéro de l'identifiant commun d'entreprise
- Le numéro d'immatriculation au registre du commerce de la personne morale et, le cas échéant, de ses agences et succursales ainsi que le tribunal d'immatriculation ;
- Le(s) prénom(s) et nom(s) des personnes siégeant au sein des organes d'administration et de direction de la personne morale ainsi que celles mandatées à souscrire aux opérations d'assurances ou à recevoir les prestations y afférentes ;
- Dans le cas des sociétés en cours de constitution, l'établissement doit exiger la remise du certificat négatif, le projet des statuts et de tous les éléments d'identification des fondateurs et des souscripteurs du capital.

Cas de personne morale - Entreprise Individuelle : L'identification consiste à recueillir les éléments d'identification des personnes physiques actionnaires ;

Cas de des organismes de placement collectif : L'identification consiste à recueillir le prospectus du fonds ou tout document équivalent permettant d'identifier la société de gestion ;

L'identification d'une association consiste à recueillir:

- Le nom et l'adresse et de son siège ;
- Tout document prouvant sa constitution ;
- Le nom des personnes disposant d'une délégation de pouvoir ou de signature de la personne physique qui procède à la souscription.

- **L'identification d'une construction juridique du type trust consiste à relever :**
- Les noms, prénoms et dates de naissance des constituants, bénéficiaires et le cas échéant des tiers.

Dans tous les cas, les éléments d'informations recueillis doivent être complétés par :

- La nature et l'objet de la relation d'affaires (Type d'opérations souscrites et objectifs) ;
- Le lien entre le souscripteur et l'assuré, et l'identité de ce dernier, ainsi que le lien avec le bénéficiaire éventuellement.

Le professionnel de l'assurance consigne les informations recueillies sur une fiche d'identification, physique ou numérique, à conserver dans le dossier client. Idem pour toute actualisation des données client.

II- Vérification de l'identité

Vérifier l'identité de la relation d'affaires consiste pour le professionnel de l'assurance à s'assurer de l'authenticité des informations communiquées par le client. La vérification de l'identité est requise dès l'entrée en relation à partir de **la vigilance standard**, et pourrait être faite après l'entrée en relation dans le cas de la vigilance simplifiée.

Pour vérifier l'identité de la relation d'affaire, le professionnel de l'assurance peut demander de sa relation d'affaires la présentation de tout document écrit à caractère probant.

1- Vérification de l'identité de la personne physique

La vérification de l'identité d'un client, personne physique, repose sur la présentation de l'original d'un document officiel d'identité valide et comportant impérativement la photographie (Exemple : carte nationale d'identité, un passeport, un titre de séjour, le récépissé de demande de titre de séjour/carte de résidence...etc.).

Le professionnel de l'assurance ne doit, en aucun cas, accepter la présentation de documents ayant une date de validité expirée, même si la date de la fin de validité dudit document est récente.

Le professionnel peut toutefois accepter une attestation prouvant la demande de renouvellement du document officiel d'identité, sous réserve que la photographie figurant sur le document à remplacer soit suffisamment ressemblante.

A la présentation dudit document, le professionnel peut soit, en prendre une copie, recto verso, soit relever le nom, prénom, date et lieu de naissance de la personne et nature et numéro du document d'identification.

Le caractère officiel du document d'identité n'impose pas qu'il soit délivré par les autorités marocaines. Cependant, les documents d'identité rédigés exclusivement en langue étrangère autre que l'arabe, le français et l'anglais n'apportent une garantie réelle que s'ils sont traduits en langue arabe ou française. La traduction doit être faite par un traducteur assermenté.

2- Vérification de l'identité de la personne morale

Vérifier l'identité d'un client, personne morale, repose sur la communication de l'original ou de la copie de tout acte ou extrait de registre officiel datant de moins de trois mois ou extrait de Journal officiel, constatant la dénomination, la forme juridique, l'adresse du siège social et l'identité des associés et dirigeants sociaux, ainsi que des représentants légaux ou de leurs équivalents en droit étranger.

Il s'agit, par exemple :

- Pour une société : d'un extrait de registre de commerce, datant de moins de 3 mois;
- Pour une association : d'un extrait du document portant sa constitution ;
- Pour une entreprise commerciale établie à l'étranger : d'un enregistrement dans un registre ou d'un certificat de validité juridique de la société accompagné, le cas échéant, d'une traduction ou d'une attestation de constitution

de société (Certificate of incorporation) complétée par d'autres documents permettant de recueillir l'ensemble des informations requises. Lorsque l'entreprise ne peut se voir délivrer dans son pays des documents de moins de trois mois, le professionnel s'assure auprès d'elle que les documents fournis sont à jour. Dans ce cas, ces documents sont certifiés par un représentant légal de l'entreprise ou toute personne habilitée par ce dernier qui ainsi l'atteste. Dans le cas contraire, l'organisme financier recueille les actes permettant de mettre à jour les documents fournis (procès-verbaux de conseil d'administration etc.).

Le professionnel peut également compléter la vérification de l'identité de la personne morale:

- En consultant le registre de commerce ;
- A l'aide de toute base de données mise en œuvre par le professionnel, dès que les documents cités ci-dessus ne comportent pas l'ensemble de l'information requise.

IMPORTANT :

Identification de la clientèle: Diligences à mettre en oeuvre dans le cadre de la lutte contre le financement du terrorisme

La loi sur la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme évoque les personnes listées pour infraction de terrorisme par les instances internationales habilitées. Ces personnes font l'objet de sanctions financières ciblées, et leurs fonds et ressources économiques doivent être gelées.

A ce titre, il est strictement interdit d'entrer en relation avec ces personnes et entités, et/ou de mettre, directement ou indirectement, des fonds ou ressources économiques à leur disposition.

L'UTRF procède à la diffusion sur son site web, de la liste des personnes listées pour infraction de terrorisme par le Conseil de Sécurité des Nations Unies.

Les professionnels de l'assurance sont ainsi tenus de mettre en place des mesures adéquates leur permettant au moins de :

- Disposer des listes des personnes faisant l'objet de sanctions financières ciblées et de leur mises à jour régulières ;
- Intégrer automatiquement ces listes et leurs mises à jour dans le filtrage des nouvelles relations d'affaires ;
- Vérifier, au moment des prestations, que les bénéficiaires et bénéficiaires effectifs des opérations d'assurance ne figurent pas parmi ces listes ;
- Etre en mesure de bloquer toute opération dont le souscripteur, l'assuré, le bénéficiaire ou le bénéficiaire effectif figure sur ces listes ou entretient des liens avec lesdites personnes.

CHAPITRE III

Connaissance de la relation d'affaires

Objectif

Permettre aux professionnels de l'assurance, à partir de la vigilance standard, de connaître leur clientèle à travers le recueil d'informations supplémentaires.

En plus des éléments d'identification de la clientèle, le professionnel a intérêt de recueillir tout élément supplémentaire prouvant la connaissance de la relation d'affaires et les objectifs de cette relation. Cette exigence se manifeste dès lors qu'il est en présence d'une vigilance standard.

Pour ce faire, le professionnel devrait procéder par des entretiens avec les clients, afin de recueillir plus d'information sur la nature et l'objet de la relation d'affaires, et de mener les investigations nécessaires afin d'avoir des éléments supplémentaires de connaissance.

Il s'agit, entre autres, de connaître le bénéficiaire effectif derrière chaque relation d'affaires.

I- Notion du bénéficiaire effectif et sa connaissance

1- Définition de la notion de bénéficiaire effectif

Pour rappel, le bénéficiaire effectif se définit comme :

Toute personne physique qui exerce, en dernier lieu, un contrôle sur le client et/ou ;

Toute personne physique pour le compte de laquelle une transaction est exécutée ou une activité réalisée : Cette situation concerne le cas de « l'homme de paille », appelé à couvrir de son nom les opérations réalisées pour le compte d'une tierce personne qui souhaite conserver l'anonymat, souvent dans un but illicite.

Lorsque le client est une personne morale constituée sous forme de société, le bénéficiaire effectif s'entend, la personne physique qui :

- Détient, directement ou indirectement, plus de 25 % du capital ou des droits de vote de la société : Le calcul de ce pourcentage prend en compte la chaîne de détention dans les conditions illustrées au niveau de l'encadré 1 ci-dessous ;
- Ou exerce, par tout autre moyen, un contrôle effectif sur les organes de gestion, de direction ou d'administration de la société ou sur l'assemblée générale : comme par exemple lorsqu'elle(s) détermine(nt), par les droits de vote dont elle(s) dispose(nt), les décisions dans les assemblées générales de cette société ou lorsqu'elle(s) est/sont associée(s) ou actionnaire(s) de cette société et dispose(nt) du pouvoir de nommer ou de révoquer la majorité des membres des organes d'administration, de direction ou de surveillance de cette société.

En d'autres termes, pour chaque société, les bénéficiaires effectifs sont ainsi déterminés selon deux approches :

- Une approche mathématique, en analysant les détentions directes ou indirectes. Une fois le déclenchement du seuil (plus de 25 %), soit en capital, soit en droits de vote, la personne physique est bénéficiaire effectif ;
- Une approche juridique qui permet d'identifier le bénéficiaire effectif au travers d'une analyse des actes juridiques : pacte d'actionnaires ou d'associés, convention d'indivision, montage juridique permettant d'exercer un contrôle....

Dans le cas d'autres entités ayant ou pas la personnalité morale, la personne physique :

- Titulaire de droits portant sur plus de 25 % des biens de l'entité ;
- Ou ayant vocation, par l'effet d'un acte juridique, à devenir titulaire de droits portant sur plus de 25 % des biens de l'entité.

2- Identification des bénéficiaires effectifs

Le professionnel de l'assurance se doit d'expliquer la notion du bénéficiaire effectif à son client et la recueillir auprès de ce dernier sur une base déclarative.

Le professionnel est tenu par la suite de vérifier l'identité du bénéficiaire effectif en recueillant des éléments d'information et documents, selon une approche par les risques. Il s'agit, par exemple, du rapport annuel, des statuts, du registre d'actionnariat du client...etc.

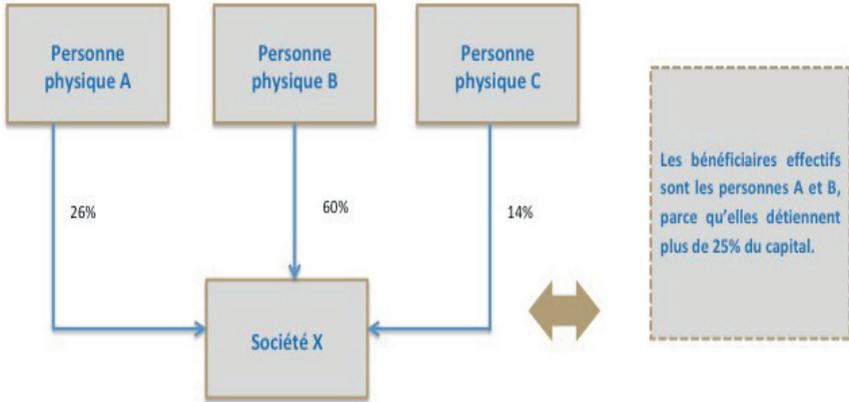
Il peut également consulter des bases de données privées, sous réserve de s'assurer de la fiabilité de celles-ci.

L'encadré ci-après présente la manière complète de définir le bénéficiaire effectif :

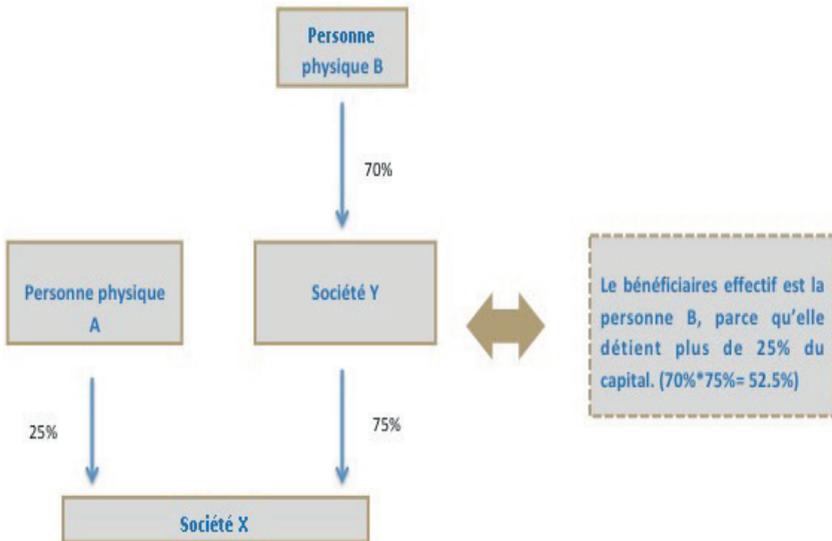
Identification du bénéficiaire effectif

Etape I	Etape II	Etape III
Existe-t-il des individus qui détiennent des participations majoritaires (ex: 25%) ou qui contrôlent à travers d'autres participations ?	Existe-t-il des individus qui contrôlent par d'autres moyens ?	Au cas où aucun individu n'est identifié aux étapes 1 et 2, quels individus contrôlent à travers le poste qu'ils occupent?

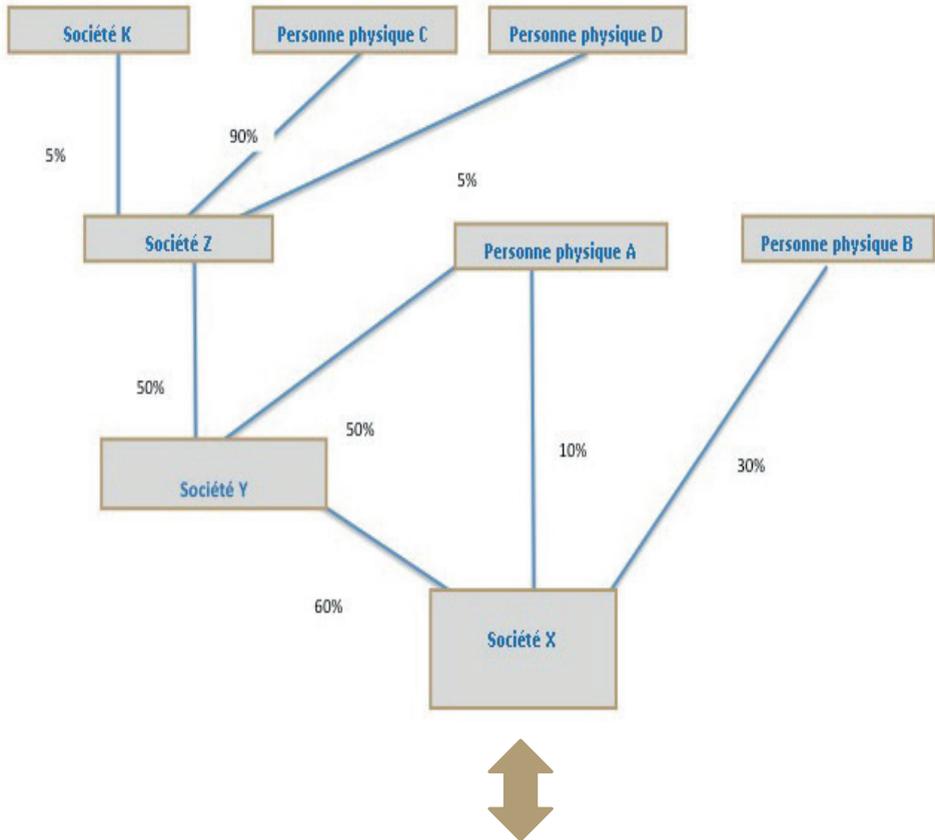
Cas N°1 : Détention directe du capital



Cas N°2 : Détention indirecte du capital



Cas N°3 : Détentions directes et indirectes du capital



Les personnes physiques C, B et A sont les bénéficiaires effectifs de la société X, étant donné que :

La personne physique C détient indirectement 27% du capital de la société X : $60\% \times 50\% \times 90\% = 27\%$;

La personne physique B détient directement 30% du capital de la société X ;

La personne physique A détient 40% de la société X : 10% directement et 30% indirectement ($50\% \times 60\% = 30\%$).

Il est par ailleurs à noter qu'un projet de mise en place d'un registre national de bénéficiaires effectifs est en cours d'élaboration au Maroc, et qu'une mise à jour de ce guide pourrait être opérée à la lumière de ses dispositions.

3- Incapacité à définir le bénéficiaire effectif

A défaut de pouvoir identifier le bénéficiaire effectif, le professionnel de l'assurance peut :

- considérer comme bénéficiaire effectif la personne qui occupe la plus haute fonction de gouvernance au niveau la personne morale concernée ou au niveau de l'entité qui détient le plus de participation ou de droit de vote dans la personne morale concernée ; Sinon
- se contenter du représentant légal (soit de la personne morale concernée soit de la société majoritaire qu'il a pu identifier au bout de la chaîne de détention).

Il est à noter que le professionnel doit prouver son incapacité à définir le bénéficiaire effectif soit par l'impossibilité d'accès aux informations pouvant mener aux bénéficiaires effectifs, ou de par la complexité de la structure d'actionariat.

Par ailleurs, en présence d'une personne morale opaque, et de doutes quant à son actionariat, le professionnel doit s'abstenir à entrer en relation d'affaires, et procéder à une déclaration de soupçon.

II- Recueil des éléments supplémentaires relatifs à la relation d'affaires

Dans le cadre de la vigilance standard, le professionnel est tenu de recueillir des éléments de connaissance supplémentaires relatifs à la clientèle. Il doit exiger la communication d'éléments supplémentaires par le client ou doit être en mesure de de s'en procurer le cas échéant à travers des sources d'informations fiables et indépendantes.

Il s'agit pour les sociétés:

- Des statuts ;
- De la publicité légale relative à la création de la société et aux éventuelles modifications affectant ses statuts ou un extrait du registre du commerce datant de moins de 3 mois ;
- Des états de synthèse de l'exercice écoulé ;
- Des procès-verbaux des délibérations des assemblées générales ou des associés ayant nommé les administrateurs ou les membres du conseil de surveillance ou les gérants.

Pour les associations, les documents complémentaires devant être fournis sont :

- Les statuts;
- L'acte portant nomination de la personne habilitée à souscrire le contrat d'assurances, le cas échéant;
- Le certificat de dépôt du dossier juridique de l'association auprès des autorités administratives compétentes ;
- Les procès-verbaux de l'assemblée générale constitutive portant élection des membres du bureau, du président et la répartition des tâches au sein du bureau ;

Pour les constructions juridiques, y compris les trusts ou toutes structures juridiques équivalentes :

Le professionnel prend connaissance notamment des éléments constitutifs de leur création, des finalités poursuivies et des modalités de gestion et de représentation de la structure juridique concernée, et les vérifient au moyen de tout document susceptible d'en faire preuve, dont ils prennent copie. Ils doivent exiger, également, des éléments d'identification relatifs aux personnes ayant constitué la structure, à celles assurant sa gestion ainsi qu'aux bénéficiaires effectifs.

Les documents complémentaires devant être fournis par les personnes morales, autres que celles précitées, incluent :

- Les statuts ou les actes portant constituant de ces personnes morales ;
- Les actes portant nomination des représentants ou fixant les pouvoirs des organes d'administration et de direction;
- Les informations supplémentaires à demander à l'ensemble des personnes morales sont présentées au niveau de la circulaire de l'Autorité.

CHAPITRE IV

Connaissance supplémentaire lors d'une vigilance renforcée

Objectif

Permettre aux professionnels de l'assurance de détecter les éléments qui déclenchent une vigilance renforcée et y déployer les diligences nécessaires.

I- Définition des cas nécessitant de la vigilance renforcée

En la présence d'indicateurs de risques élevés, le professionnel de l'assurance doit se montrer très vigilant et renforcer ses diligences en matière de connaissance du client.

Sont considérés comme indicateurs de risques élevés :

- Des relations d'affaires à risque élevé, jugées ainsi et justifiées par la classification des risques mise en place au niveau du professionnel. Ce niveau de risque est une résultante la classification des risques expliquée au niveau du chapitre I ;
- Les personnes, de nationalité marocaine ou étrangère, exerçant ou ayant cessé d'exercer des fonctions publiques civiles ou militaires, juridictionnelles de haut rang ou politiques au Maroc ou à l'étranger, ou une fonction importante au sein de ou pour le compte d'une organisation internationale, ainsi que les membres de leur famille et les personnes connues pour leur être étroitement associées, qu'elles soient de nationalité marocaine ou étrangère et les sociétés dont elles détiennent une part du capital. Ces personnes sont qualifiées par les normes du GAFI comme personnes politiquement exposées (PPE).

Ces relations d'affaires sont identifiées ainsi soit par auto-déclaration du client, ou par recoupement effectué par le professionnel avec d'autres sources de données fiables et indépendantes. Les professionnels doivent mettre en place leurs propres listes de fonctions rentrant dans le champ de définition d'une personne politiquement exposée.

- Les étrangers non-résidents ;
- les personnes physiques et morales de pays pour lesquels le Groupe d'action financière (GAFI) appelle à des mesures de vigilance renforcées ;
- Les organisations à but non lucratif (OBNL);
- Les constructions juridiques y compris les trusts ou toutes structures juridiques équivalentes ;
- L'existence d'une opération atypique ou complexe

II- Définition des diligences à mettre en place en cas de vigilance renforcée

En présence d'un indicateur de risque élevé, le professionnel prend des mesures de vigilance renforcée de manière à :

- s'assurer de l'origine du patrimoine et des fonds impliqués ;
- exercer une surveillance renforcée de la relation d'affaires et/ou des opérations atypiques ou complexes ;
- explorer toute autre mesure de vigilance selon les indicateurs de risque relevés.

Déterminer l'origine du patrimoine et des fonds impliqués :

Le professionnel doit prendre toute mesure appropriée pour établir l'origine des fonds impliqués dans la relation d'affaires ou l'opération avec des clients à hauts risques.

Pour pouvoir déterminer l'origine du patrimoine et des fonds impliqués dans la relation d'affaires, le professionnel peut obtenir des informations soit directement auprès du client, notamment des éléments probants permettant de justifier

l'origine du patrimoine et des fonds, soit avoir recours à des informations publiquement disponibles, notamment sur internet, et pouvant être considérées comme fiables (rapports annuels, articles de presse...etc.).

Les procédures de vigilance à l'égard de la clientèle et des opérations doivent spécifier les mesures requises en vue de déterminer l'origine du patrimoine et des fonds impliqués dans la relation d'affaires, tenant adéquatement compte de la classification des risques de cette relation.

Exercer une surveillance renforcée de la relation d'affaires et/ou des opérations atypiques ou complexes :

A chaque fois que le professionnel entretient une relation d'affaires avec un client à haut risque, il doit exercer une surveillance renforcée sur cette relation d'affaires.

De même qu'en ce qui concerne les mesures requises pour connaître l'origine du patrimoine du client et l'origine des fonds impliqués dans l'opération ou la relation d'affaires, l'intensité des mesures de vigilance à l'égard des opérations du client doit être déterminée sur la base de la classification des risques en tenant compte de l'ensemble des facteurs de risque qui déterminent le profil de risque du client.

Cette vigilance consiste entre autres, à augmenter le nombre et la fréquence des contrôles et la sélection des schémas d'opérations qui nécessitent un examen plus approfondi.

Autres mesures nécessaires de vigilance renforcée :

- Obtenir l'autorisation de l'organe de direction avant de nouer ou de poursuivre une relation d'affaires ;
- Tenir leurs organes de direction régulièrement informés, de manière formalisée, sur la nature et les volumes des opérations effectuées par ces clients ;
- Collecter des informations supplémentaires sur le client ;
- Obtenir des informations supplémentaires sur la nature envisagée de la relation d'affaires ;

- Obtenir des informations sur les raisons des opérations envisagées ou réalisées ;
- Exiger que le premier paiement soit effectué à travers un compte bancaire, ouvert au nom du client.

CHAPITRE V

Mise à jour des éléments d'identification, de vérification et de connaissance, et conservation des documents

Objectif

Permettre aux professionnels de connaître les circonstances nécessitant une identification et/ou une connaissance des clients existants et les exigences relatives à la mise à jour des informations.

I- Mise à jour des éléments d'identification, de vérification et de connaissance

Quand le professionnel estime que les éléments d'identification précédemment obtenus ne sont plus exacts ou pertinents, il procède à la mise à jour des éléments d'identification et de vérification de l'identité du client, et le cas échéant du bénéficiaire effectif. Une nouvelle vérification de l'identité du client, personne morale, peut intervenir, par exemple, suite à un changement de dénomination sociale, de forme ou de siège social.

Le professionnel peut également procéder à une nouvelle identification et vérification de l'identité du bénéficiaire effectif lorsque des informations publiques ou recueillies à l'occasion de la mise à jour des éléments de connaissance de la relation d'affaires, indiquent que les éléments relatifs à l'identité du (des) bénéficiaire(s) effectif(s) ne sont plus exacts ou pertinents. C'est en particulier le cas lorsque le ou les bénéficiaires effectifs ont changé (changement de statuts/d'actionnaire(s) majoritaire(s) au sein d'une société, par exemple).

II- Identification, vérification et connaissance des clients existants

A l'entrée en vigueur de la circulaire LBC/FT de l'Autorité, les professionnels disposent déjà d'un stock de clients existants, qui est au même titre que les entrées en relations d'affaires, soumis au devoir de vigilance relatif à la clientèle.

L'Autorité attend ainsi des opérateurs de mettre une classification des risques des relations d'affaires existantes, en prenant en considération les données disponibles sur les clients existants, et de veiller à appliquer à ces relations, les diligences relatives à l'identification, la vérification de l'identité, et la connaissance, selon leurs profils de risques et au moment opportun. Cela peut se faire notamment lors des :

- Paiements des prestations ;
- Nouvelles souscriptions ;
- Changement du montant des primes ou de leur périodicité ;
- Demandes de résiliation ;
- Demandes de rachat et de rachats anticipés ;
- Changements du bénéficiaire du contrat d'assurance;
- Lors d'une opération dépassant le seuil fixé par le professionnel de l'assurance.

III- Conservation des documents

L'ensemble des documents et informations relatives à l'identification et la connaissance des relations d'affaires et des bénéficiaires effectifs sont à conserver, par le professionnel de l'assurance, pendant dix ans.

Le professionnel de l'assurance doit également conserver, pour la même durée, toute information relative aux opérations réalisées avec ces relations d'affaires et ce, à compter de la date de la clôture du contrat d'assurances ou de la cessation

de la relation avec eux.

Cette conservation de documents devrait également couvrir les classifications des risques mises en place par le professionnel de l'assurance, les résultats d'analyse et d'évaluation des risques, et les mesures et diligences mises en place pour les gérer ou les atténuer.

L'organisation de la conservation des documents doit notamment permettre de reconstituer toutes les transactions et de communiquer dans les délais requis, les informations demandées par toute autorité compétente.

ROYAUME DU MAROC



acaps

Autorité de Contrôle des Assurances
et de la Prévoyance Sociale

Adresse : Avenue Al Araar, Hay Riad, Rabat - Maroc

Tél : +212 5 38 06 08 18

Fax : +212 5 38 06 08 99 / 08 01

E-mail : contact@acaps.ma

Site web : www.acaps.ma