

內政部 函

1107. 2. 15 公字收文第20121 號

受文者：中華民國地政士公會全國聯合會

發文日期：中華民國107年2月12日

發文字號：內授中辦地字第1071301710號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：如主旨 (301000000A107130171000-1.pdf)

社團
法人 台北市地政士公會 轉 知

中華民國107年2月14日
(107)北市地公(10)字第 0055 號

主旨：檢送地政士及不動產經紀業洗錢及資恐風險評估結果分析1份供參，請轉知所屬會員及其從業人員應注意可能面臨風險，並落實防制洗錢及打擊資恐工作，請查照。

說明：依據本部106年11月22日內授中辦地字第1061307603號函訂頒「地政士及不動產經紀業防制洗錢及打擊資恐之宣導輔導及風險評估實施計畫」續辦。

正本：中華民國地政士公會全國聯合會、中華民國不動產仲介經紀商業同業公會全國聯合會、中華民國不動產代銷經紀商業同業公會全國聯合會

副本：本部地政司【不動產交易科】

地政士及不動產經紀業洗錢及資恐風險評估結果分析

壹、背景說明

按洗錢防制法第 5 條第 3 項第 2 款規定，將地政士及不動產經紀業從事與不動產買賣交易有關之行為納入該法指定之非金融事業或人員。又同法第 7 條第 1 項規定，金融機構及指定之非金融事業或人員應進行確認客戶身分程序，並留存其確認客戶身分程序所得資料；其確認客戶身分程序應以風險為基礎，並應包括實質受益人之審查，爰為了解地政士及不動產經紀業所面臨洗錢及資恐風險，提供其進行防制洗錢及打擊資恐工作依循及內政部研擬相關監理措施參考，內政部於 106 年 11 月 17 日邀集中華民國地政士公會、不動產仲介經紀商業同業公會、不動產代銷經紀商業同業公會等全國聯合會及各直轄市、縣（市）政府研商「地政士及不動產經紀業防制洗錢及打擊資恐之宣導輔導及風險評估實施計畫」草案，嗣於 106 年 11 月 22 日以內授中辦地字第 1061307603 號函送該實施計畫予與會機關、團體，並請各直轄市、縣（市）政府協助發放輔導單及風險評估表予地政士及不動產經紀業，以及彙整風險評估表之數據。

本案風險評估，係針對地政士及不動產經紀業之地理風險、客戶風險及交易風險等進行評估，並細分為 8 個評估項目，其中第 1 項及第 7 項評估項目在地政士及不動產經紀業略有不同，每個項目評分依風險高低分為低 1 分、中 2 分、高 3 分及非常高 4 分（如表 1 及附錄 1、2），由受訪地政士及不動產經紀業自行評估、填寫後，由各直轄市、縣（市）政府記錄並報送內政部彙整，地政士計回收 342 份；不動產經紀業回收 334 份（如表 2）。

表 1. 地政士及不動產經紀業風險評估項目

業別 DNFPBs	地理風險 Geographical Risk	客戶風險 Customer risks	交易風險 Transaction risk
地政士 L. D. A.	A1. 業務活動範圍 Business activity scope A2. 是否涉及高風險國家或地區之不動產 Whether there is involvement in real estate from high-risk countries or regions A3. 客戶資金主要來源及去向 Main customer funding source and flow	A4. 客戶國籍 Customer nationality A5. 客戶身分類型 Customer identity type A6. 客戶的地緣關係 Customer geographic relationship	A7. 受託之不動產交易類型 Transaction type for entrusted real estate properties A8. 涉及現金支付程度 Degree of involvement in cash payment
不動產經紀業 R. E. B.	A1. 仲介或代銷業務活動範圍 Business activity scope of agencies or sales representative A2. 是否涉及高風險國家或地區之不動產 Whether there is	A4. 客戶國籍 Customer nationality A5. 客戶身分類型 Customer identity type A6. 客戶的地緣關係 Customer geographic	A7. 主要經營之不動產交易類型 Transaction type for real estate properties in main operations A8. 涉及現金支付程度

	involvement in real estate from high-risk countries or regions A3. 客戶資金主要來源及去向 Main customer funding source and flow	relationship	Degree of involvement in cash payment
--	---	--------------	---------------------------------------

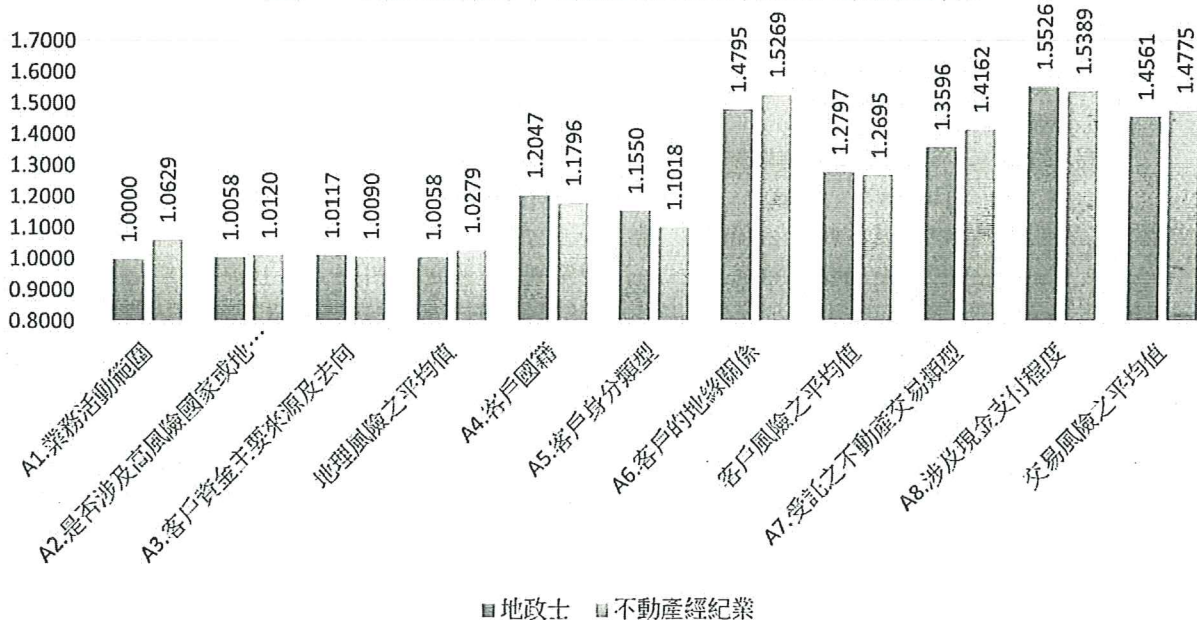
表 2. 風險評估表之回收數量統計表

區域別	地政士	不動產經紀業
新北市	31	35
台北市	31	37
桃園市	39	30
台中市	30	30
台南市	38	30
高雄市	30	30
六直轄市	199	192
各縣市	143	142
全國	342	334

貳、整體分析

整體而言，經計算各項目的風險平均值，不論是地政士或不動產經紀業，均認為所面臨之地理、客戶及交易等 3 項洗錢及資恐風險，以交易風險最高（地政士 1.4561；不動產經紀業 1.4775），且以「涉及現金支付程度」項目最高；其次依序為客戶風險及地理風險（如表 3）。

圖1. 地政士及不動產經紀業之風險比較



就個別評估項目觀之，地政士及不動產經紀業所面臨洗錢及資恐風險較高前三名為「涉及現金支付程度」、「客戶的地緣關係」及「受託之不動產交易類型」（如圖 1），主要是因為國內不動產買賣交易，部分當事人仍有使用現金支付全部或部分價金之情形，客戶可能來自其他縣市，及不動產交易類似不限於住宅使用。

表 3. 地政士及不動產經紀業整體洗錢及資恐風險表

業別	地理風險				客戶風險				交易風險		
地政士 評估 項目	A1. 業務活 動範圍	A2. 是否涉 及高風 險國家 或地區 之不動 產	A3. 客戶資 金主要 來源及 去向	地理風 險之平 均值	A4. 客戶國 籍	A5. 客戶身 分類型	A6. 客戶的 地緣關 係	客戶風 險之平 均值	A7. 受託之 不動產 交易類 型	A8. 涉及現 金支付 程度	交易風 險之平 均值
地政士 之 風險值	1.0000	1.0058	1.0117	1.0058	1.2047	1.1550	1.4795	1.2797	1.3596	1.5526	1.4561
不動產 經紀業 評估 項目	A1. 仲介或 代銷業 務活動 範圍	A2. 是否涉 及高風 險國家 或地區 之不動 產	A3. 客戶資 金主要 來源及 去向	地理風 險之平 均值	A4. 客戶國 籍	A5. 客戶身 分類型	A6. 客戶的 地緣關 係	客戶風 險之平 均值	A7. 主要經 營之不 動產交 易類型	A8. 涉及現 金支付 程度	交易風 險之平 均值
不動產 經紀業 之 風險值	1.0629	1.0120	1.0090	1.0279	1.1796	1.1018	1.5269	1.2695	1.4162	1.5389	1.4775

貳、區域分析

為了解都會區與一般城市有無風險差異，及都會區彼此有無風險差異，將統計資料區分為各直轄市、六直轄市（都會區）、各縣市（一般城市）及全國加以比較。從各風險項目分析直轄市與縣市主要差異，在地政士之「客戶國籍」項目，直轄市風險值明顯高於縣市，可推估直轄市的地政士較縣市易接觸到外籍客戶；在不動產經紀業之「客戶的地緣關係」項目，直轄市風險值略低於縣市，似乎直轄市不動產經紀業認為客戶為鄰近地區的程度較高，而縣市不動產經紀業則認為客戶有一定程度來自非鄰近地區。整體而言，六直轄市（都會區）之風險高於各縣市（一般城市）。

其次，將以地理風險、客戶風險及交易風險，分析是否區域性的差異存在。

表 4. 地政士及不動產經紀業區域性洗錢及資恐風險表

地區	地理風險				客戶風險				交易風險		
	A1.業務活動範圍	A2.是否涉及高風險國家或地區之不動產	A3.客戶資金主要來源及去向	地理風險之平均值	A4.客戶國籍	A5.客戶身分類型	A6.客戶的地緣關係	客戶風險之平均值	A7.受託之不動產交易類型	A8.涉及現金支付程度	交易風險之平均值
新北	1.0000	1.0323	1.0968	1.0430	1.2903	1.1613	1.5161	1.3226	1.4839	1.5161	1.5000
台北	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.2581	1.0968	1.5161	1.2903	1.3548	1.5484	1.4516
桃園	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.1026	1.0513	1.3077	1.1538	1.3077	1.3590	1.3333
台中	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.7667	1.8000	1.9333	1.8333	1.9333	1.9333	1.9333
台南	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0789	1.0263	1.3947	1.1667	1.2368	1.4211	1.3289
高雄	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.2667	1.0667	1.1667	1.1667	1.2667	1.4667	1.3667
六直轄市	1.0000	1.0050	1.0151	1.0067	1.2764	1.1859	1.4623	1.3082	1.4171	1.5276	1.4724
各縣市	1.0000	1.0070	1.0070	1.0047	1.1049	1.1119	1.5035	1.2401	1.2797	1.5874	1.4336
全國	1.0000	1.0058	1.0117	1.0058	1.2047	1.1550	1.4795	1.2797	1.3596	1.5526	1.4561
地區	A1.仲介或代銷業務活動範圍	A2.是否涉及高風險國家或地區之不動產	A3.客戶資金主要來源及去向	地理風險之平均值	A4.客戶國籍	A5.客戶身分類型	A6.客戶的地緣關係	客戶風險之平均值	A7.主要經營之不動產交易類型	A8.涉及現金支付程度	交易風險之平均值
新北	1.1143	1.0571	1.0286	1.0667	1.2286	1.0857	1.6286	1.3143	1.4857	1.4857	1.4857
台北	1.0811	1.0000	1.0000	1.0270	1.0541	1.0000	1.3514	1.1351	1.8108	1.8108	1.8108
桃園	1.0667	1.0000	1.0000	1.0222	1.1333	1.0667	1.3667	1.1889	1.2000	1.5000	1.3500
台中	1.0333	1.0000	1.0667	1.0333	1.4000	1.2667	1.6333	1.4333	1.4667	1.6000	1.5333
台南	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0667	1.0333	1.4000	1.1667	1.0667	1.5333	1.3000
高雄	1.3000	1.0667	1.0000	1.1222	1.1667	1.1000	1.4333	1.2333	1.3333	1.4000	1.3667
六直轄市	1.0990	1.0208	1.0156	1.0451	1.1719	1.0885	1.4688	1.2431	1.4115	1.5625	1.4870
各縣市	1.0141	1.0000	1.0000	1.0047	1.1901	1.1197	1.6056	1.3052	1.4225	1.5070	1.4648
全國	1.0629	1.0120	1.0090	1.0279	1.1796	1.1018	1.5269	1.2695	1.4162	1.5389	1.4775

一、地理風險

地政士整體地理風險值都很低，只有新北市在「是否涉及高風險國家或地區之不動產」及「客戶資金主要來源及去向」略高一些（仍低於 1.1，如圖 2）。

不動產經紀業整體地理風險值略高於地政士，尤其是「仲介或代銷業務活動範圍」項目風險值較高，推估是不動產經紀業可能涉及海外不動產銷售風險較高，而高雄市此項評估結果更是六直轄市中最高者（如圖 3）。

圖2. 地政士之地理風險情形

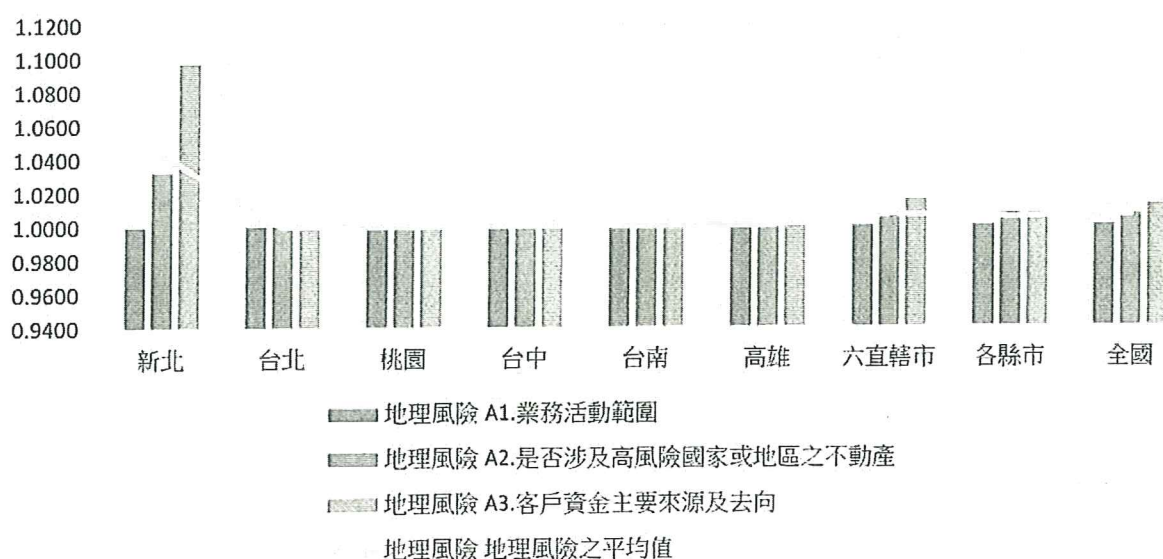
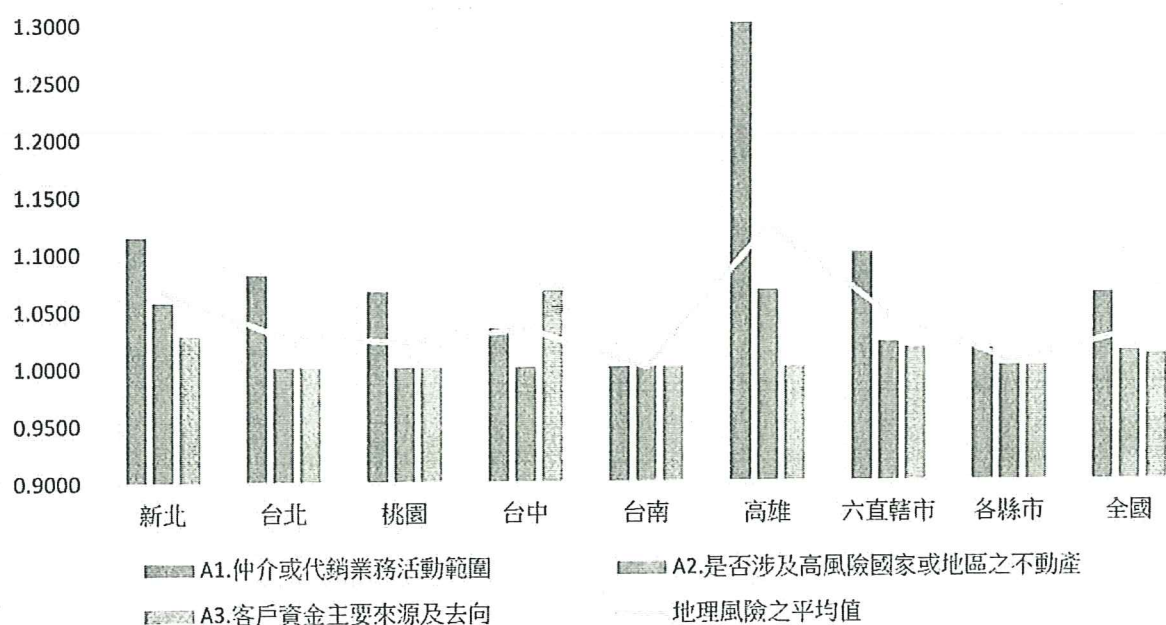


圖3. 經紀業之地理風險情形



二、客戶風險

地政士的整體客戶風險值略高於地理風險，其中「客戶的地緣關係」風險值較高，尤其是台中市，表示客戶可能來自其非鄰近地區；又台中市客戶風險平均值亦明顯高於其他直轄市、縣市（如圖 4）。

不動產經紀業之客戶風險值亦高於地理風險，同樣以「客戶的地緣關係」風險值明顯較高，尤其是新北市及台中市評估結果風險值較高；而台中市整體客戶風險平均值亦明顯高於其他直轄市、縣市（如圖 5）。

圖4. 地政士之客戶風險情形

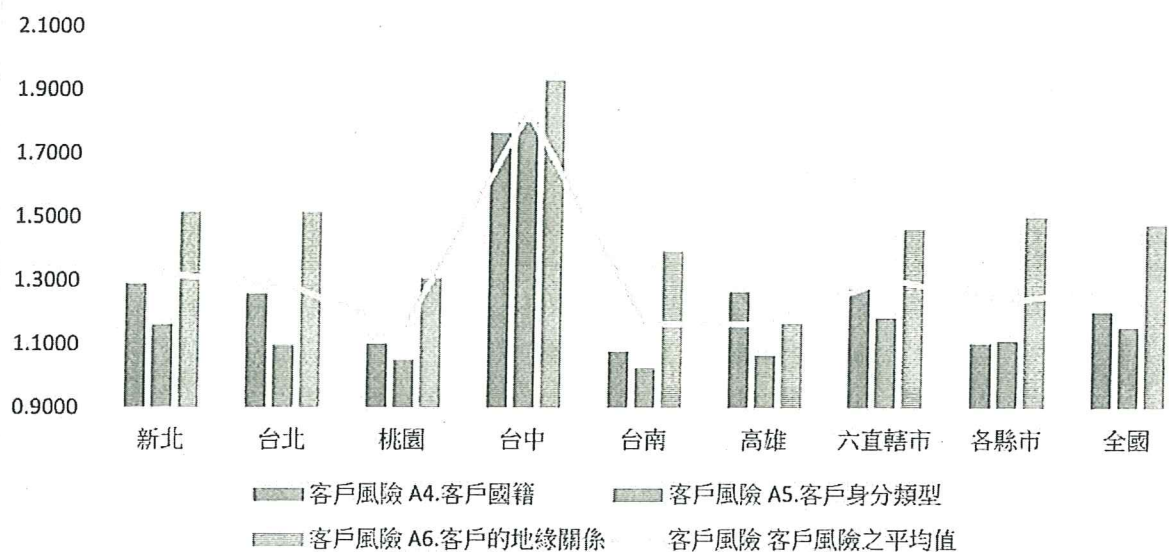
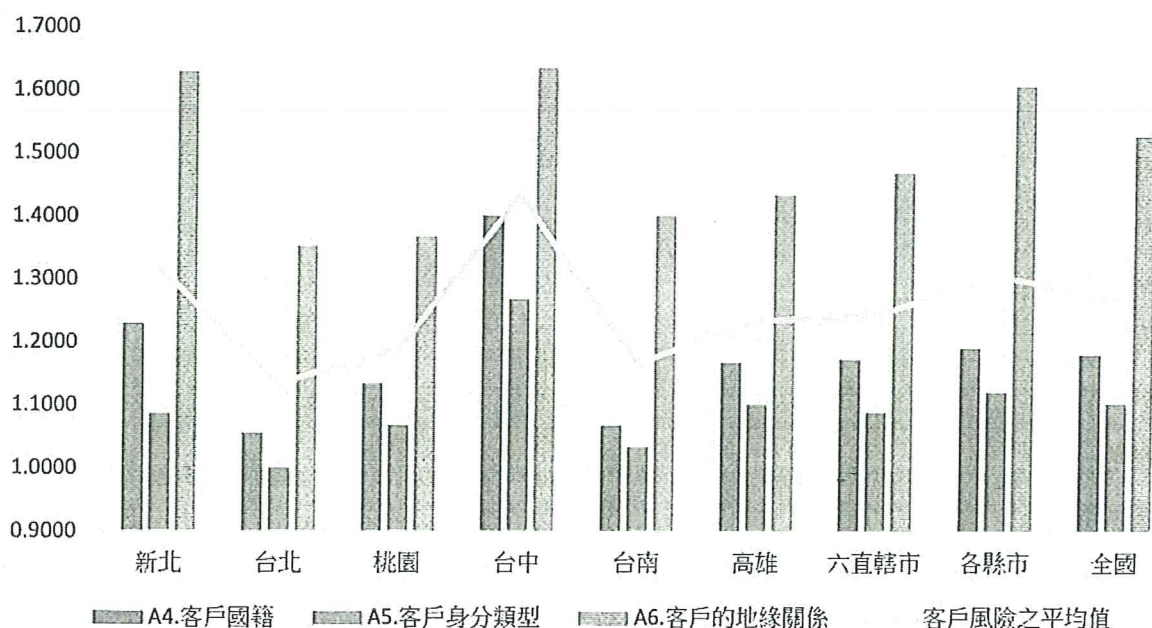


圖5. 經紀業之客戶風險情形



三、交易風險

地政士的整體交易風險值高於地理風險及客戶風險，其中「涉及現金支付程度」風險值較高，尤其是台中市，表示部分客戶可能現金支付全部或部分價款；又台中市交易風險平均值亦明顯高於其他直轄市、縣市（如圖 6）。

不動產經紀業之交易風險值高於地理風險及客戶風險，其中「涉及現金支付程度」風險值較高，尤其是台北市，表示部分客戶可能現金支付全部或部分價款；又台北市交易風險平均值亦明顯高於其他直轄市、縣市（如圖 7）。

圖6. 地政士之交易風險情形

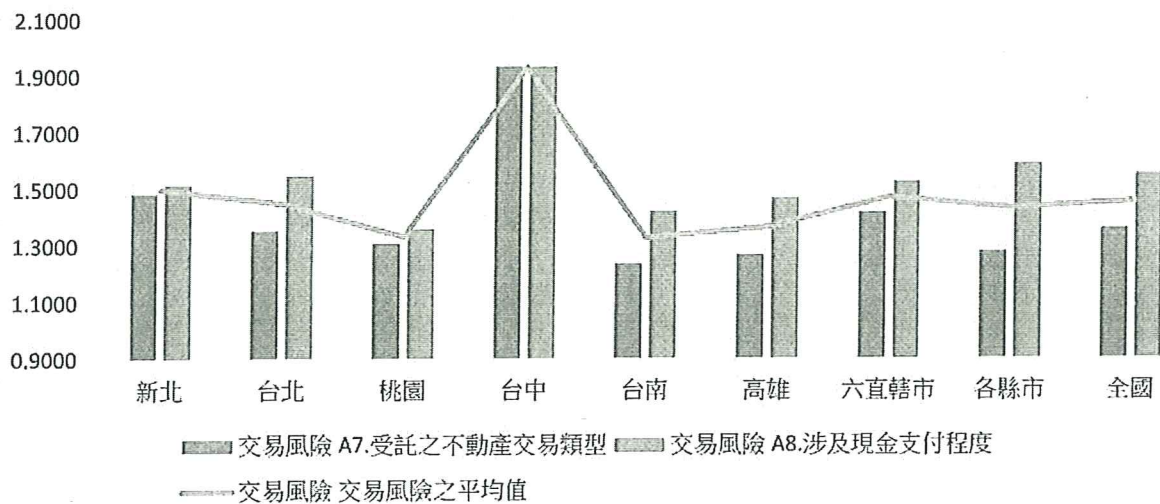
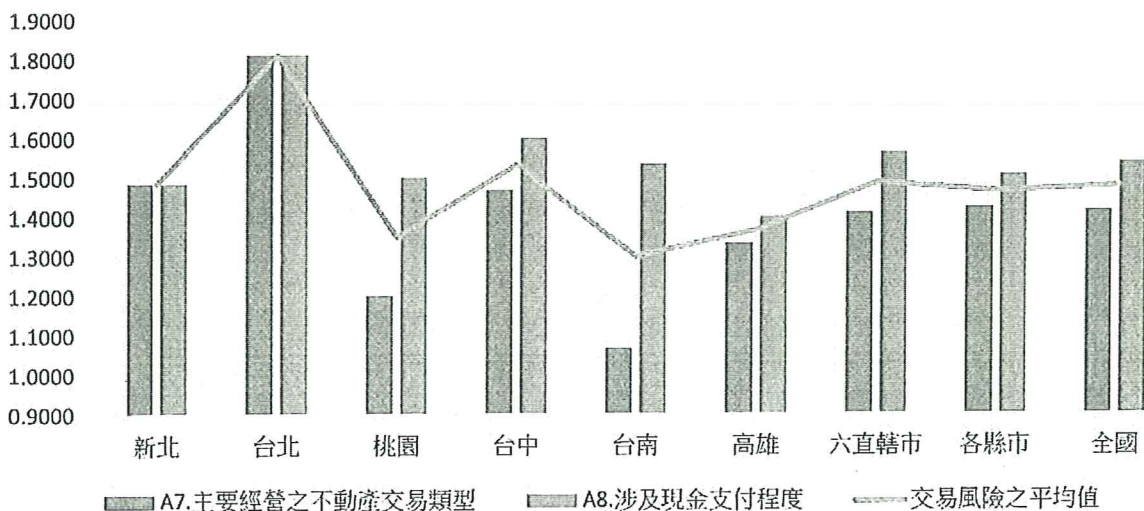


圖7. 經紀業之交易風險情形



參、結語

依上述風險評估結果，地政士及不動產經紀業面臨最高洗錢及資恐風險為交易風險，主要源自於部分客戶可能使用現金支付全部或部分價款，且銷售不動產包含一般住宅以外的商業用不動產、高價豪宅等；其次是客戶風險，但僅限於「客戶的地緣關係」，即客戶是否來自鄰近地區，而非風險較高之外籍客戶、重要政治性職務人士等；地理風險都很低，只是因為不動產經紀業涉及海外不動產經營風險稍高。

雖然本次風險評估係採抽樣方式辦理，樣本數不多，可能導致直轄市在地理風險、客戶風險及交易風險出現個別差異，但整體評估結果大致與對產業者認知相近。

附錄 1. 地政士從事不動產買賣交易有關行為之洗錢風險評估表

為了解地政士面臨洗錢之地域、客戶及交易風險，請就地政士事務所整體從事不動產買賣交易實際情形，勾選下表各問項之答案，及於必要時填寫補充說明或建議事項，以利本部進行地政士洗錢風險評估，供改善防制洗錢工作之參考。

內政部（地政司） 敬上

風險類別 /因素	低風險 (1 分)	中風險 (2 分)	高風險 (3 分)	非常高風險 (4 分)
地域風險				
Q1. 業務活動範圍	僅能在國內從事業務活動			
A1. (請勾選)	✓			
補充說明或建議事項：				
Q2. 是否涉及高風險國家或地區之不動產(請以最近一年業務情形填寫)	未涉及制裁名單或高洗錢及資恐風險國家、地區之不動產	涉及納入國際防制洗錢相關組織追蹤名單國家、地區之不動產(不丹、馬爾代夫、巴基斯坦、巴布亞新幾內亞、菲律賓、阿富汗、寮國(老撾)、越南、汶萊(汶萊))	涉及洗錢防制有嚴重缺失、部分未遵循或未充分遵循國家、地區之不動產(伊朗、波士尼亞與赫塞哥維納、衣索比亞、伊拉克、斯里蘭卡、敘利亞、千里達及托巴哥、突尼西亞、萬那杜、葉門)	涉及制裁名單國家、地區之不動產(朝鮮：北韓)
A2. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q3. 客戶資金主要來源及去向(請以最近一年業務情形填寫)	資金主要來自或流向國內，或非屬制裁名單或高洗錢及資恐風險國家、地區	資金部分來自或流向國際防制洗錢相關組織追蹤名單國家、地區(不丹、馬爾代夫、巴基斯坦、巴布亞新幾內亞、菲律賓、阿富汗、寮國(老撾)、越南、	資金部分來自或流向洗錢防制有嚴重缺失、部分未遵循或未充分遵循國家、地區(伊朗、波士尼亞與赫塞哥維納、衣索比亞、伊拉克、斯里蘭卡、敘利亞、千	資金部分來自或流向制裁名單國家、地區(朝鮮：北韓)

		文萊(汶萊))	里達及托巴哥、突 尼西亞、萬那杜、 葉門)	
A3. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
客戶風險				
Q4. 客戶國籍	客戶均為本國人	客戶絕大部分為 本國人，僅偶有外 國人	客戶大部分為本 國人，但已有相當 數量為外國人	客戶大部分為外 國人
A4. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q5. 客戶身分 類型	客戶都為自然人， 且非重要政治性 職務人士（簡稱 PEPs）或高資產人 士	客戶絕大部分為 自然人，且偶有 PEPs 或高資產人 士	客戶大部分為自 然人，且已有相當 數量之 PEPs 或高 資產人士	客戶多為 PEPs 或 高資產人士
A5. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q6. 客戶的地 緣關係	客戶均為同一縣 市或毗鄰縣市之 居民	客戶絕大部分為 同一縣市或毗鄰 縣市居民，偶有來 自其他非毗鄰縣 市居民	客戶有來自同一 縣市或毗鄰縣市 居民，亦有相當數 量來自其他非毗 鄰縣市居民	客戶多來自非毗 鄰縣市，極少有同 一縣市或毗鄰縣 市居民
A6. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
交易風險				
Q7. 受託之不 動產交易類 型	受託不動產均為 一般常見供自住 使用之房屋	受託不動產除多 為一般常見供自 住使用之房屋，亦 有為空地、新成屋 或預售屋等供投	受託不動產多為 空地、新成屋或預 售屋等供投資、出 租或易於轉售變 現等產品，少有自	受託不動產多為 高價豪宅、商業大 樓或可供投資、出 租或易於轉售大 量變現等產品為

		資、出租或易於轉售變現等產品	住使用之房屋	主，極少有自住使用之房屋
A7. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q8. 涉及現金支付程度	客戶均自行轉帳或匯款，未使用現金支付全部或部分價金	客戶大多自行轉帳或匯款；少部分使用現金支付全部或部分價金	客戶較少自行轉帳或匯款；較多使用現金支付全部或部分價金	客戶大多使用現金支付全部或部分價金
A8. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
其他建議事項				

受訪者基本資料

地政士：_____ ☐先生 ☐小姐

事務所所在位置：_____ 市（縣）_____ 鄉鎮區

聯絡電話：

中 華 民 國 _____ 年 _____ 月 _____ 日

Money Laundering Risk Assessment of Real Estate Transactions by Land Administration Agents

Land administration agent firms are requested to select answers from the questionnaire below for the Ministry to understand the general geographical, customer, and transaction risks in money laundering. They are also requested to check the answers for the following questions and provide supplementary descriptions or recommendation items for the Ministry to perform money laundering risk assessments for land administration agents as reference for improving money laundering tasks.

Sincerely,

Ministry of the Interior (Department of Land Administration)

Risk Type /Factors	Low Risk (2 points)	Medium Risk (3 points)	High Risk (4 points)	Very High Risk (5 points)
Geographical Risk				
Q1. Business activity scope	Restricted domestic businesses activities			
A1.(Please indicate with check mark)	✓			
Additional explanations or recommendations:				
Q2. Whether there is involvement in real estate from high-risk countries or regions (please fill out information based on the business conditions in the most recent year)	No involvement of real estate properties in countries or regions on the sanctions list or high ML/TF risk countries and regions	Involvement of real estate properties in countries and regions on the tracking list of related international anti-money laundering organizations (Bhutan, Maldives, Pakistan, Papua New Guinea, the Philippines, Afghanistan, Laos, Vietnam, and Brunei)	Involvement of real estate properties in countries and regions with severe deficiencies, partial non-compliance, or total non-compliance in money laundering prevention (Iran, Bosnia and Herzegovina, Ethiopia, Iraq, Sri Lanka, Syria, Trinidad and Tobago, Tunisia, Vanuatu, and Yemen)	Involvement of real estate properties in countries or regions on the sanctions list (Democratic People's Republic of Korea: North Korea)
A2.(Please indicate with				

check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Q3. Main customer funding source and flow (please fill out information based on the business conditions of the most recent year)	Main funding source from or to domestic entities or countries or regions that are not on the sanctions list or high ML/TF risk countries and regions	Partial funding source from or to countries and regions on the tracking list of related international anti-money laundering organizations (Bhutan, Maldives, Pakistan, Papua New Guinea, the Philippines, Afghanistan, Laos, Vietnam, and Brunei)	Partial funding source from or to countries and regions with severe deficiencies, partial non-compliance, or total non-compliance in money laundering prevention (Iran, Bosnia and Herzegovina, Ethiopia, Iraq, Sri Lanka, Syria, Trinidad and Tobago, Tunisia, Vanuatu, and Yemen)	Partial funding source from or to countries or regions that are on the sanctions list (Democratic People's Republic of Korea: North Korea)
A3.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Customer risks				
Q4. Customer nationality	Customers are all domestic citizens	Most customers are domestic citizens and a few are foreigners	Most customers are domestic citizens but a substantial number of customers are foreigners	Most customers are foreigners
A4.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				

Q5. Customer identity type	Customers are all natural persons and not politically exposed persons (PEPs) or individuals with large amounts of assets	Most customers are natural persons and only a few are PEPs or individuals with large amounts of assets	Most customers are natural persons and only a significant number of customers are PEPs or individuals with large amounts of assets	Most customers are PEPs or individuals with large amounts of assets
A5.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Q6. Customer geographic relationship	Customers are all residents from the same county, city, or nearby counties and cities	Most customers are residents from the same county, city, or nearby counties and cities, and a few are residents from other non-neighboring counties and cities	Some customers are residents from the same county, city, or nearby counties and cities, and a significant number of customers are residents from other non-neighboring counties and cities	Most customers are residents from other non-neighboring counties and cities, and only a few are residents from the same county, city, or nearby counties and cities
A6.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Transaction risk				
Q7.Transaction type for entrusted real estate properties	Entrusted real estate properties are common self-use residences	Entrusted real estate properties are mostly common self-use residences as well as vacant lots, newly-built houses, pre-sales houses for investment, lease, or products that are easy to sell	Entrusted real estate properties are mostly vacant lots, newly-built houses, pre-sales houses for investment, lease, or products that are easy to sell; self-use residences are rare	Entrusted real estate properties are mostly high-priced luxury residences, commercial buildings, or products available for investment and lease and are easy to sell; self-use residences are extremely rare

A7.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Q8. Degree of involvement in cash payment	All customers transfer or wire funds by themselves and they do not use cash to pay for all or part of the fund transfer	Most customers transfer or wire funds by themselves; a few customers use cash to pay for all or part of the fund transfer	Customers do not usually transfer or wire funds by themselves; more customers use cash to pay for all or part of the fund transfer	Customers mostly use cash to pay for all or part of the fund transfer
A8.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Other recommendations				

Basic information of intervieweeLand Administration Agent: _____ ☐Mr. ☐Miss.

Location of Firm: _____ City (County) _____ Township/Town/District

Telephone No.:

_____ (dd/mm/yyyy)

附錄 2. 不動產經紀業從事不動產買賣交易有關行為之洗錢風險評估

為了解不動產經紀業面臨洗錢之地域、客戶及交易風險，請就貴公司（營業據點或商號）整體從事不動產買賣交易實際情形，勾選下表各問項之答案，及於必要時填寫補充說明或建議事項，以利本部進行不動產經紀業洗錢風險評估，供改善防制洗錢工作之參考。

內政部（地政司） 敬上

風險類別 /因素	低風險 (1分)	中風險 (2分)	高風險 (3分)	非常高風險 (4分)
地域風險				
Q1. 仲介或代銷業務活動範圍	僅仲介或代銷國內不動產	以仲介或代銷國內不動產為主，偶有或少部分為海外不動產	同時仲介或代銷國內、海外不動產，且數量相當	以仲介或代銷海外不動產為主
A1. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q2. 是否涉及高風險國家或地區之不動產(請以最近一年業務情形填寫)	未涉及制裁名單或高洗錢及資恐風險國家、地區之不動產	涉及納入國際防制洗錢相關組織追蹤名單國家、地區之不動產(不丹、馬爾代夫、巴基斯坦、巴布亞新幾內亞、菲律賓、阿富汗、寮國(老撾)、越南、汶萊(汶萊))	涉及洗錢防制有嚴重缺失、部分未遵循或未充分遵循國家、地區之不動產(伊朗、波士尼亞與赫塞哥維納、衣索比亞、伊拉克、斯里蘭卡、敘利亞、千里達及托巴哥、突尼西亞、萬那杜、葉門)	涉及制裁名單國家、地區之不動產(朝鮮：北韓)
A2. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q3. 客戶資金主要來源及去向(請以最近一年業務情形填寫)	資金主要來自或流向國內，或非屬制裁名單或高洗錢及資恐風險國家、地區	資金部分來自或流向國際防制洗錢相關組織追蹤名單國家、地區(不丹、馬爾代夫、巴基斯坦、巴	資金部分來自或流向洗錢防制有嚴重缺失、部分未遵循或未充分遵循國家、地區(伊	資金部分來自或流向制裁名單國家、地區(朝鮮：北韓)

		布亞新幾內亞、菲律賓、阿富汗、寮國（老撾）、越南、文萊（汶萊）	塞哥維納、衣索比亞、伊拉克、斯里蘭卡、敘利亞、千里達及托巴哥、突尼西亞、萬那杜、葉門）	
A3. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
客戶風險				
Q4. 客戶國籍	客戶均為本國人	客戶絕大部分為本國人，僅偶有外國人	客戶大部分為本國人，但已有相當數量為外國人	客戶大部分為外國人
A4. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q5. 客戶身分類型	客戶都為自然人，且非重要政治性職務人士（簡稱PEPs）或高資產人士	客戶絕大部分為自然人，且偶有PEPs 或高資產人士	客戶大部分為自然人，且已有相當數量之PEPs 或高資產人士	客戶多為PEPs 或高資產人士
A5. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q6. 客戶的地緣關係	客戶均為同一縣市或毗鄰縣市之居民	客戶絕大部分為同一縣市或毗鄰縣市居民，偶有來自其他非毗鄰縣市	客戶有來自同一縣市或毗鄰縣市居民，亦有相當數量來自其他非毗鄰縣市	客戶多來自非毗鄰縣市，極少有同一縣市或毗鄰縣市居民
A6. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
交易風險				
Q7. 主要經營之不動產交易類型	交易不動產均為一般常見供自住使用之房屋	交易不動產除多為一般常見供自住使用之房屋，亦	交易不動產多為空地、新成屋或預售屋等供投資、出	交易不動產多為高價豪宅、商業大樓或可供投資、出

		有為空地、新成屋或預售屋等供投資、出租或易於轉售變現等產品	租或易於轉售變現等產品，少有供自住使用之房屋	租或易於轉售大量變現等產品為主，極少有供自住使用之房屋
A7. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
Q8. 涉及現金支付程度	客戶均自行轉帳或匯款，未使用現金支付全部或部分價金	客戶大多自行轉帳或匯款；少部分使用現金支付全部或部分價金	客戶較少自行轉帳或匯款；較多使用現金支付全部或部分價金	客戶大多使用現金支付全部或部分價金
A8. (請勾選)				
補充說明或建議事項：				
其他建議事項				

受訪者基本資料

不動產經紀業名稱：

不動產經紀業類型：☐仲介業 ☐代銷業是否經營國外不動產：☐是 ☐否

公司（據點或商號）所在位置：市（縣）鄉鎮區

員工人數：☐1-5 人 ☐6-10 人 ☐11-20 人 ☐20 人以上填表人：_____ ☐先生 ☐小姐

聯絡電話：

中 華 民 國 年 月 日

Money Laundering Risk Assessment of Real Estate Transactions by Real Estate Brokers

Your company (business outlet or business) is requested to select answers from the questionnaire below for the Ministry to understand the general geographical, customer, and transaction risks in money laundering. You are also requested to check the answers for the following questions and provide supplementary descriptions or recommendation items for the Ministry to perform money laundering risk assessments for real estate brokers as reference for improving money laundering tasks.

Sincerely,

Ministry of the Interior (Department of Land Administration)

Risk Type /Factors	Low risk (2 points)	Medium risk (3 points)	High risk (4 points)	Very High Risk (5 points)
Geographical Risk				
Q1. Business activity scope of agencies or sales representative	Acts as agency or sales representative for only domestic real estate properties	Acts mainly as agency or sales representative for domestic real estate properties with occasional or few overseas real estate properties	Acts equally as agency or sales representative of domestic and overseas real estate properties	Acts mainly as agency or sales representative for foreign real estate properties
A1. (Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				

Q2. Whether there is involvement in real estate from high-risk countries or regions (please fill out information based on the business conditions of the most recent year)	No involvement of real estate properties in countries or regions on the sanctions list or high ML/TF risk countries and regions	Involvement of real estate properties in countries and regions on the tracking list of related international anti-money laundering organizations (Bhutan, Maldives, Pakistan, Papua New Guinea, the Philippines, Afghanistan, Laos, Vietnam, and Brunei)	Involvement of real estate properties in countries and regions with severe deficiencies, partial non-compliance, or total non-compliance in money laundering prevention (Iran, Bosnia and Herzegovina, Ethiopia, Iraq, Sri Lanka, Syria, Trinidad and Tobago, Tunisia, Vanuatu, and Yemen)	Involvement of real estate properties in countries or regions on the sanctions list (Democratic People's Republic of Korea: North Korea)
A2.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Q3. Main customer funding source and flow (please fill out information based on the business conditions in the most recent year)	Main funding source from or to domestic entities or countries or regions that are not on the sanctions list or high ML/TF risk countries and regions	Partial funding source from or to countries and regions on the tracking list of related international anti-money laundering organizations (Bhutan, Maldives, Pakistan, Papua New Guinea, the Philippines, Afghanistan, Laos, Vietnam, and Brunei)	Partial funding source from or to countries and regions with severe deficiencies, partial non-compliance, or total non-compliance in money laundering prevention (Iran, Bosnia and Herzegovina, Ethiopia, Iraq, Sri Lanka, Syria, Trinidad and Tobago, Tunisia, Vanuatu, and Yemen)	Partial funding source from or to countries or regions that are on the sanctions list (Democratic People's Republic of Korea: North Korea)
A3.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				

Customer risks				
Q4. Customer nationality	Customers are all domestic citizens	Most customers are domestic citizens and a few are foreigners	Most customers are domestic citizens but a substantial number of customers are foreigners	Most customers are foreigners
A4.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Q5. Customer identity type	Customers are all natural persons and not politically exposed persons (PEPs) or individuals with high amounts of assets	Most customers are natural persons, and only a few are PEPs or individuals with high amounts of assets	Most customers are natural persons, and only a significant number of customers are PEPs or individuals with high amounts of assets	Most customers are PEPs or individuals with high amounts of assets
A5. (Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Q6. Customer geographic relationship	Customers are all residents from the same county, city, or nearby counties and cities	Most customers are residents from the same county, city, or nearby counties and cities, and a few are from other non-neighboring counties and cities	Some customers are residents from the same county, city, or nearby counties and cities, and a significant number of customers are from other non-neighboring counties and cities	Most customers are residents from other non-neighboring counties and cities, and only a few are residents from the same county, city, or nearby counties and cities
A6.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Transaction risk				

Q7. Transaction type for real estate properties in main operations	Transactions of real estate properties are common self-use residences	Transactions of real estate properties are mostly common self-use residences as well as vacant lots, newly-built houses, pre-sales houses for investment, lease, or products that are easy to sell	Transactions of real estate properties are mostly vacant lots, newly-built houses, pre-sales houses for investment, lease, or products that are easy to sell; self-use residences are rare	Transactions of real estate properties are mostly high-priced luxury residences, commercial buildings, or products available for investment and lease and are easy to sell; self-use residences are extremely rare
A7.(Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Q8. Degree of involvement in cash payment	All customers transfer or wire funds by themselves and they do not use cash to pay for all or part of the fund transfer	Most customers transfer or wire funds by themselves; a few customers use cash to pay for all or part of the fund transfer	Customers do not usually transfer or wire funds by themselves; More customers use cash to pay for all or part of the fund transfer	Customers mostly use cash to pay for all or part of the fund transfer
A8. (Please indicate with check mark)				
Additional explanations or recommendations:				
Other recommendations				

Basic information of interviewee

Real estate broker name:

Real estate broker type: ☐ Agency ☐ Sales representativeOperations in foreign real estate properties: ☐ Yes ☐ No

Company (business outlet or business) location: _____ City (County)

_____ Township/Town/District

Number of employees: ☐ 1-5 ☐ 6-10 ☐ 11-20 ☐ More than 20Filled by: _____ ☐ Mr. ☐ Miss

Telephone No.:

_____ (dd/mm/yyyy)