

### **Verdachtsmomente können zum Beispiel sein:**

- Die Art des Geschäfts passt nicht zum Kunden und dessen vermuteten wirtschaftlichen Verhältnissen.
- Der Kunde vermeidet weitestgehend den persönlichen Kontakt.
- Der Kunde verlangt Anonymität oder versucht, seine wahre Identität zu verschleiern.
- Der Kunde kann keinen Ausweis oder Pass vorlegen und dies nicht nachvollziehbar erklären.
- Sie haben Zweifel an der Echtheit der vorgelegten Dokumente.
- Der Kunde weicht Ihren Nachfragen aus und/oder macht ungenaue oder nicht nachvollziehbare Angaben.
- Der Kunde nimmt sein Vertragsangebot zurück, nachdem er erfahren hat, dass weitere Recherche erforderlich ist.
- Der Schwellenwert von 10.000 € im Güterhandel wird offensichtlich unterschritten, um eine Identifizierung zu vermeiden.
- Die Angaben zur Identität des Vertragspartners oder wirtschaftlich Berechtigten oder den Zahlungsmodalitäten werden mehrfach korrigiert.
- Die Zahlungsverpflichtung wird durch Dritte erfüllt („Strohmanngeschäft“).
- Verkehrswert und Verkaufswert einer Immobilie fallen deutlich auseinander/auffälliger Spielraum bei Kaufpreisverhandlungen.
- Bei Immobilien zusätzlich:  
Mehrere Eigentümerwechsel in Serie zu jeweils steigendem Preis.  
Der Käufer hat keine Kenntnis über ein Objekt/kein Interesse an Eigenschaften des Objekts.

**Diese Auflistung ist nicht abschließend! Wichtiger als jede Liste ist Ihre Intuition!**