

Ubisecure 发布客户引导和了解你的客户白皮书

2021 年 4 月，全球数字身份服务提供商 Ubisecure 发布文章《客户引导和了解你的客户（KYC）白皮书》¹，主要介绍了客户引导和 KYC 流程的优化方案。文章主要内容如下：

客户引导是任何了解客户身份的数字服务的重要组成部分。由于客户引导通常是与你所提供服务的第一次交互，在此步骤中获得良好的客户体验至关重要。如果注册流程过于手工、太复杂或太耗时，45%客户就会选择放弃。改善客户引导流程可能对潜在客户的注册成功率产生很大的影响。

一、验证组织身份

在 B2B² KYC/反洗钱（AML）和客户引导中使用全球法人识别编码（LEI）有可能成为金融服务及其他领域中节省成本的重要工具，并对个人和企业的生产率产生影响，如简化流程和提高实体数据的透明度。服务提供商可以查看有关客户的实时可验证数据，以确保对客户尽职调查（CDD）和增强型尽职调查（EDD）的更高信任。

实体身份验证流程不会随着客户引导流程的结束而结束。客户数据必须在整个业务关系中保持最新状态，包括定期验证名片信息和所有权结构变更。在 KYC/AML 中使用 LEI 使这成为可能。

¹ 文章详见：<https://www.ubisecure.com/wp-content/uploads/2021/04/Onboarding-and-KYC-Ubisecure.pdf>

² B2B 是企业与企业之间通过互联网进行产品、服务及信息的交换。

全球 LEI 基金会（GLEIF）表示，当前全球银行业每年在客户引导方面的支出约为 400 亿美元。估计每家银行为 5400 万美元，其中 3100 万美元是人员成本。通过 LEI 提高生产率可以使跨行业成本每年降低 5-10%。

二、验证代理（VA）

RapidLEI 是 Ubisecure 的组织身份服务。KYC 服务提供商、银行、金融科技和信托服务提供商可以通过 RapidLEI 来使用 GLEIF 的 VA 解决方案。使用 VA 解决方案的组织可以利用现有的 KYC/AML 和“合规即服务”流程在初始客户引导或客户更新环节中验证客户身份时为客户获取 LEI。法人实体身份数据的验证和 LEI 的后续注册与更新都可以自动地与现有流程实时地并行进行，而无需通常的重复流程。

GLEIF 表示，通过简化和加快 LEI 的发行流程，新框架为金融机构将 LEI 的使用范围扩展到资本市场以外的所有银行业务领域铺平了道路，预计这一机会每年仅在客户引导成本上就可为行业节省 20 亿美元。

三、代表权

代表权是一项 Ubisecure 服务，其允许服务提供商或政府部门关联并检查公司的可验证身份，以及个人提出的请求代表公司的权利。代表属性可以包括法律、财务、行政或其他权力。传统的代表权治理是行政性的，因此非常耗时和昂贵。通过技术方式实现行政治理的代表权数字化，使得自动化流程可以降低高达

99%的人工流程成本。

代表权将 Ubisecure 的身份平台与 RapidLEI 的 LEI 发行技术相结合。“RapidLEI 登录”功能可以使基于 LEI 的账户对组织从属关系和权利进行身份验证。这减少了新客户引导期间的欺诈性组织代表。

原文链接：

<https://www.ubisecure.com/wp-content/uploads/2021/04/Onboarding-and-KYC-Ubisecure.pdf>