

Fraude y Lavado de Dinero: Algunas consideraciones referidas a las funciones del Oficial de Cumplimiento y el Responsable de Contacto.

por Daniel Perrotta - Enero 2015



DECISIO

www.decisiola.com

1. Introducción

La actividad financiera, es una actividad altamente regulada y está sujeta a un nivel de supervisión profesional y técnica que día a día impone nuevas exigencias, las cuales limitan y condicionan la gestión empresarial.

Entre otras, en lo referido al marco de la prevención de los delitos de fraude y lavado de dinero, una entidad aseguradora debe contar con un esquema de gestión que le permita prevenir y detectar perfiles de potenciales clientes y clientes y, otras situaciones de riesgo asociadas y consecuentemente generar acciones que mitiguen las debilidades detectadas. La normativa vigente exige, conforme las buenas prácticas internacionales, la aplicación de medidas de debida diligencia que permitan un acabado “conozca a su Cliente” pero sin perder de vista una relación justa y equitativa con el mismo. Un funcionamiento eficaz entonces requiere definir una estructura específica con funciones preventivas y detectivas, y un marco de gestión adecuado.

Desde lo funcional, el Oficial de Cumplimiento de Prevención de Lavado, no debería reemplazar a un Responsable de Contacto (función asociada a la prevención del fraude), ya que si bien desde las responsabilidades ambos se orientan a prevenir delitos, no parece recomendable que el primero establezca o mantenga relaciones directas con un Cliente, entre otros aspectos diferenciales.

De igual forma un Responsable de Contacto no debería incursionar en tareas vinculadas a la prevención del lavado, principalmente por las funciones específicas y las responsabilidades propias que la ley y la normativa vigente, imponen a la figura del Oficial de Cumplimiento. No obstante esto, existe una importante vinculación desde los procesos, que puede ser aprovechada sinérgicamente en pos de la eficiencia y de los costos que conllevan estas obligaciones de cumplimiento.

2. Principales procesos

2.1. Vinculación de un nuevo Cliente y Suscripción:

En estos procesos resulta crítica la estricta aplicación de la Política de Conozca a su Cliente, incluyendo fundamentalmente a los intermediarios en lo que se refiere a la obtención de la información, y a las aseguradoras en la verificación de la información y documentación. Lamentablemente la normativa argentina excluye de la calificación de sujeto obligado a intermediarios cuando no operen en productos de vida y vida con retiro, obviando una realidad fáctica que expone en las tipologías regionales (excepto alguna excepción menor) a los seguros patrimoniales, como prioritariamente elegidos por los lavadores. Esta situación genera serias complicaciones a la hora del cumplimiento de la debida diligencia en la identificación, por parte de las aseguradoras, y si bien mucho se ha hablado sobre el tema, las autoridades no parecen realmente dispuestas a resolverla.

De resultas, la información necesaria y el legajo completo es un punto tan crítico como frecuentemente incumplido, por ambos actores, y sin embargo es la base de cualquier marco preventivo y detectivo de los delitos de lavado de dinero y fraude en seguro. Los argumentos que intentan explicar su incumplimiento son amplios y variados, se esgrimen desde razones culturales, lógicas y entendibles, que como tales exigen tiempo para lograr la adhesión esperada, hasta improbables definiciones expresadas como dogmas, que por ejemplo refieren a la pérdida de Clientes sólo por el hecho de pedir información.

2.2. Denuncias y Reclamos

En la ejecución de estos procesos, es necesario tener un equipo con aplicación directa en la relación con el cliente. Una vez detectados indicios de irregularidades, **un equipo compuesto por personal técnico y especializado en materia de seguros e investigación criminológica, debe determinar la existencia de indicadores de fraude.**

3. El Oficial de Cumplimiento y el Responsable de Contacto

Un componente esencial de un modelo eficaz, consiste en establecer claramente las funciones de ambas responsabilidades. Si bien existen aspectos delimitantes en cuanto a los alcances de las funciones, se destacan también puntos de intercambio, asistencia mutua y sinergia que pueden obrar como elementos que robustezcan los marcos de control.

Por ejemplo, no resulta conveniente que el Oficial de Cumplimiento comparta sus análisis con el Responsable de Contacto, en virtud de las condiciones de confidencialidad con la que se debe tratar el cumplimiento y sus informes emergentes (ROS), los cuales tienen definidos, por ley y por la normativa vigente, su proceso. Sin embargo en algunos casos ese insumo podría ser vital para los administradores antifraude, para lo cual es recomendable definir estrictamente la forma de colaboración, evitando violar las exigencias de confidencialidad. Tampoco es recomendable que el Oficial de Cumplimiento, realice entrevistas a clientes o testigos sobre un siniestro, su interés debe orientarse a entender la operatoria de un cliente y su licitud en lo que se refiere a origen de fondos.

Por otro lado, estadísticas internacionales demuestran que existen clientes con índices de siniestralidad que exceden la media del mercado, estos son datos que sin duda importan tanto al Responsable de Contacto como al Oficial de Cumplimiento.

Corresponde entonces un análisis funcional, comprendiendo el perfil de la compañía, sus factores de riesgo, su estructura funcional y otros condicionantes, para la definición de un modelo acorde al perfil de casa entidad.

Conclusión

Las formas del delito, mutan y cambian permanentemente, descubriendo caminos que escapan a las estructuras de control de las entidades vehículo. Esta configuración se presenta bajo la forma de delitos concatenados y disimulados, los cual complica su detección y determinación.

Además se han multiplicado las formas delictivas, mediante mecanismos sofisticados y herramientas tecnológicas, lo que evidencia la necesidad de actualizar permanentemente los marcos de prevención y detección, por su rápida obsolescencia frente a estos cambios.

Una vez más se destaca la necesidad de adoptar un modelo metodológico y un marco de gestión acorde, tanto desde el punto de vista de cumplimiento normativo como desde la eficiencia de los procesos, que permita aplicar acciones para mitigar estos riesgos, orientando los recursos de forma efectiva y aplicando medidas preventivas acordes con los grados de exposición.

Decisio es una empresa que brinda servicios de consultoría y capacitación, a nivel regional, en materia de Gestión de Riesgos, Cumplimiento, Gobierno Corporativo y Prevención del Lavado de Dinero

Cualquier duda o comentario, contáctenos

