

Debida diligencia ampliada de acuerdo con la Circular Externa sobre clientes riesgo alto y especial



Seguros Comerciales Bolívar S.A.

Proceso de debida diligencia según la Circular Externa 011 de 2022 de la SFC

La instrucción normativa desde la Circular Externa 027 de 2020, en los numerales 4.2. Procedimientos, 4.2.2.2. Mecanismos, 4.2.2.2.1. Conocimiento del Cliente, indica que para el proceso se debe tener en cuenta lo siguiente:

- **Requisitos previos para iniciar relaciones contractuales:**
 - 1) Recolectar la información necesaria.
 - 2) Verificar la identidad del cliente.
 - 3) Aprobar la vinculación del cliente.
- **Cientes de alto riesgo:**
 - 1) Las entidades deben aplicar medidas intensificadas para clientes con perfil de riesgo alto, el cual debió ser identificado, a través de una valoración integral de todos los factores de riesgo.

Alcance normativo

La Circular Externa 011 de 2022 de la SFC establece medidas intensificadas específicas para clientes de riesgo Alto y Especial, diferenciando entre personas naturales y jurídicas las siguientes opciones:

Personas jurídicas

- Recopilación de información sobre el origen de recursos y patrimonio.
- Análisis de relaciones contractuales con otras entidades vigiladas.
- Revisión detallada de estados financieros.
- Identificación de administradores según la Ley 222 de 1995.
- Consulta en bases de datos públicas y privadas.
- Realización de entrevistas y/o visitas presenciales.

Personas naturales

- Obtención de información adicional sobre el origen de bienes y fondos.
- Investigación del patrimonio y relaciones contractuales con otras entidades vigiladas.
- Realización de entrevistas y/o visitas presenciales.
- Revisión en bases de datos de entidades públicas.



Mapa de proceso conocimiento del cliente según la norma

Para identificar si un cliente es de riesgo Alto o Especial, se implementó una metodología aprobada por la junta directiva, la cual nos permite seguir el siguiente flujo. El cuál es el indicado por la norma.



i. Recolección de información necesaria para el conocimiento del cliente

Identificación del perfil de riesgo calificado integralmente los factores:

- Cliente
- Producto
- Jurisdicción
- Canal

Si se identifica como un cliente con perfil de riesgo Alto o Especial, se deben aplicar medidas intensificadas de conocimiento del cliente (DDA)

i. Verificación de identidad

ii. Aprobación de la vinculación

Relación contractual

¿Qué deben hacer las fuerzas comerciales?

Con el objetivo de realizar una correcta **gestión del riesgo Sarlaft** de acuerdo con lo que indica la norma sobre los clientes con un nivel alto de riesgo, es muy importante que realices las siguientes actividades:

Gestión asesor de ventas

Como se viene haciendo, se debe realizar la **consulta de los clientes en la intranet**. Con el objetivo de validar si tiene alguna restricción o requerimiento de actualizar información. **Ahora se podrá evidenciar si es un cliente de riesgo Alto o Especial.**

Cuando identifiques que corresponde a un cliente riesgo Alto o Especial, se debe validar muy bien su información y asegurarse de la veracidad de esta, teniendo en cuenta el concepto de vinculación que será agregado en los formularios de conocimiento intensificado.

Debes velar porque los clientes en riesgo Alto o Especial realicen una actualización anual de su información, a través de los formularios de conocimiento intensificado.

Validación y monitoreo

Siempre que la **Dirección de Prevención de Lavado de Activos y Transparencia Corporativa** solicite información adicional sobre estos clientes, atender de manera oportuna, estos requerimientos con el objetivo de como compañía gestionar correctamente los clientes y evitar demoras en los procesos de vinculación.

Cuando el cliente pase de un riesgo bajo o medio a uno alto o especial, la **Dirección de Prevención de Lavado de Activos y Transparencia Corporativa**, realizará la solicitud al comercial para que el cliente actualice su tipo de conocimiento. Esta solicitud debe ser atendida en menos de 30 días calendario, para dar cumplimiento a la normativa.

Concepto que se agregará a los formularios intensificados

La implementación de este nuevo concepto de vinculación en los formularios busca fortalecer el proceso de debida diligencia y proporcionar una base sólida para la toma de decisiones en la vinculación y mantenimiento de relaciones con clientes de riesgo Alto o Especial. El campo llamado concepto de vinculación que se agregará en los formatos, es el siguiente:

El concepto y la vinculación del cliente en la compañía deben estar soportados por un análisis de los siguientes criterios:

- La actividad económica del cliente tiene relación con los ingresos registrados.
- El origen de los recursos que van a ingresar a nuestra compañía obedece a su actividad económica o fuentes lícitas.
- Asegurar que se implementarán todos los esfuerzos posibles para que el cliente actualice su información una vez al año de acuerdo con lo que indica la normatividad. Además, actualizar esta información cuando haya un cambio sobre sus datos básicos o composición accionaria en caso de persona jurídica.
- El cliente presenta indicios favorables para poder proceder con su vinculación y/o actualización.

Los formularios serán publicados en el Site de base de procesos, Intranet y Portal de Apoyo Comercial, una vez la Dirección lo determine, cuando se tome la decisión, haremos llegar un comunicado a través de los correos, dando esta indicación y enviados como adjunto los nuevos formularios de conocimiento del cliente intensificado.