

CÓMO IDENTIFICAR Y DOCUMENTAR RIESGO OPERATIVO Y GENERALIDADES SISTEMA LAFT

Iniciamos en 5 minutos



Objetivo

Brindar una guía práctica y sencilla a los responsables de la gestión de riesgos, sobre generalidades de los sistemas e identificación y documentación de riesgos, basados en la ISO:31000 y mejores prácticas.

Agenda



1. identificación Riesgos Operativos

- * Identificación: Definición de los riesgos.
- * Análisis: proceso, responsable, causas / consecuencias, probabilidad e impacto
- * Calificación y controles.

2. Generalidades del Sistema del Riesgo de Lavado de activos y financiación del terrorismo

- * Generalidades del sistema.
- * Definición de los procesos de alcance.
- * Definición de variables de segmentación: clientes, productos, jurisdicción y canales.



1. IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS OPERATIVOS



Riesgo

Posibilidad de incurrir en pérdidas por deficiencias, fallas o inadecuaciones, en el recurso humano, en los procesos, tecnología, infraestructura o por la ocurrencia de acontecimientos externos.

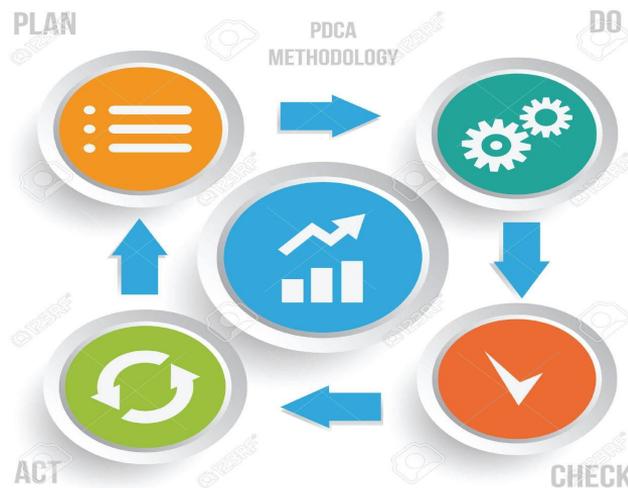


Gestión Riesgo Operativo

1. Revisar requerimientos de la normativa.

6. Aplicar y documentar la identificación de los riesgos.

2. Definición, aprobación y difusión de la metodología a aplicar.



3. Elaboración de plantillas a utilizar.

4. Revisar el mapa de procesos de la compañía.

5. Definir junto con el dueño de proceso, la persona de hacer la identificación.

IR AL VIDEO DE IDENTIFICAR RIESGOS CERO

A user login form with a red circular icon containing a white person silhouette at the top. Below the icon is the text 'INICIAR SESIÓN' in red. Underneath are two input fields: 'Nombre de usuario:' followed by a light gray rectangular box, and 'Clave:' followed by another light gray rectangular box. At the bottom is a red rounded rectangular button with the text 'INICIAR SESIÓN' in white.



INICIAR SESIÓN

Nombre de usuario:

Clave:

INICIAR SESIÓN

- * Identificación: definición de los riesgos.
- * Análisis: proceso, responsable, causas / consecuencias y probabilidad e impacto.
- * Calificación y controles.

2. GENERALIDADES DEL SISTEMA DEL RIESGO DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO

GENERALIDADES DEL SISTEMA



Algunos conceptos

RIESGO DE LA/FT: pérdida que se materializa al tratar de dar una apariencia de legalidad a las actividades ilícitas o a las transacciones y fondos vinculados al lavado de activos y/o financiación del terrorismo (bienes ilícitos).

SISTEMA DE PREVENCIÓN DE LA/FT: políticas, procedimientos y controles para la Gestión de Riesgos de LA/FT.

PERSONAS EXPUESTAS POLÍTICAMENTE (PEP): las personas que por su actividad están relacionados con personas o fondos públicos.



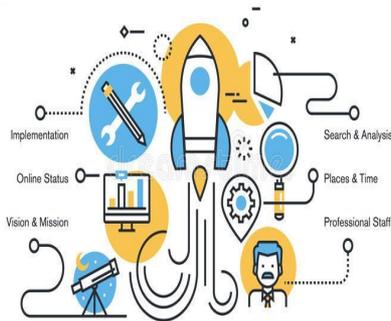
Procedimientos para:

✓ Aceptación, identificación y **conocimiento continuado de Clientes**, conociendo el **propósito** la **relación comercial**.

✓ **Calificación del riesgo de Cliente** y la segmentación basada en riesgos. / PEP.

✓ **Conservación y actualización de la información** de Clientes.

✓ **Establecimiento de alertas** y el monitoreo de operaciones.



✓ **Analizar las operaciones que presenten características inusuales** que podrían resultar Operación Sospechosa.

✓ **Remitir las Operaciones Sospechosas** al ente regulador.

✓ **Reportar las Operaciones Sistemáticas Mensuales**, o con otra periodicidad, que establezca el ente regulador.

✓ La **desvinculación** de Clientes.

Debida Diligencia

Definición de los procedimientos de conocimiento del cliente:

Debida Diligencia Simplificada.

Cientes con calificación de Riesgo Bajo.



Debida Diligencia.

Cientes con calificación Riesgo Medio.



Debida Diligencia Reforzada.

Cientes, con calificación de Riesgo Alto.



Cliente hace una transacción fuera de lo habitual y de su perfil.



OPERACIÓN INUSUAL

El sistema o persona detecta la inusualidad, reúne más información y se reporta la oficial de cumplimiento.



El oficial analiza toda la información que se tiene y si es necesario solicita información adicional al cliente (sin decirle) y la clasifica si es operación inusual o si sospechosa.

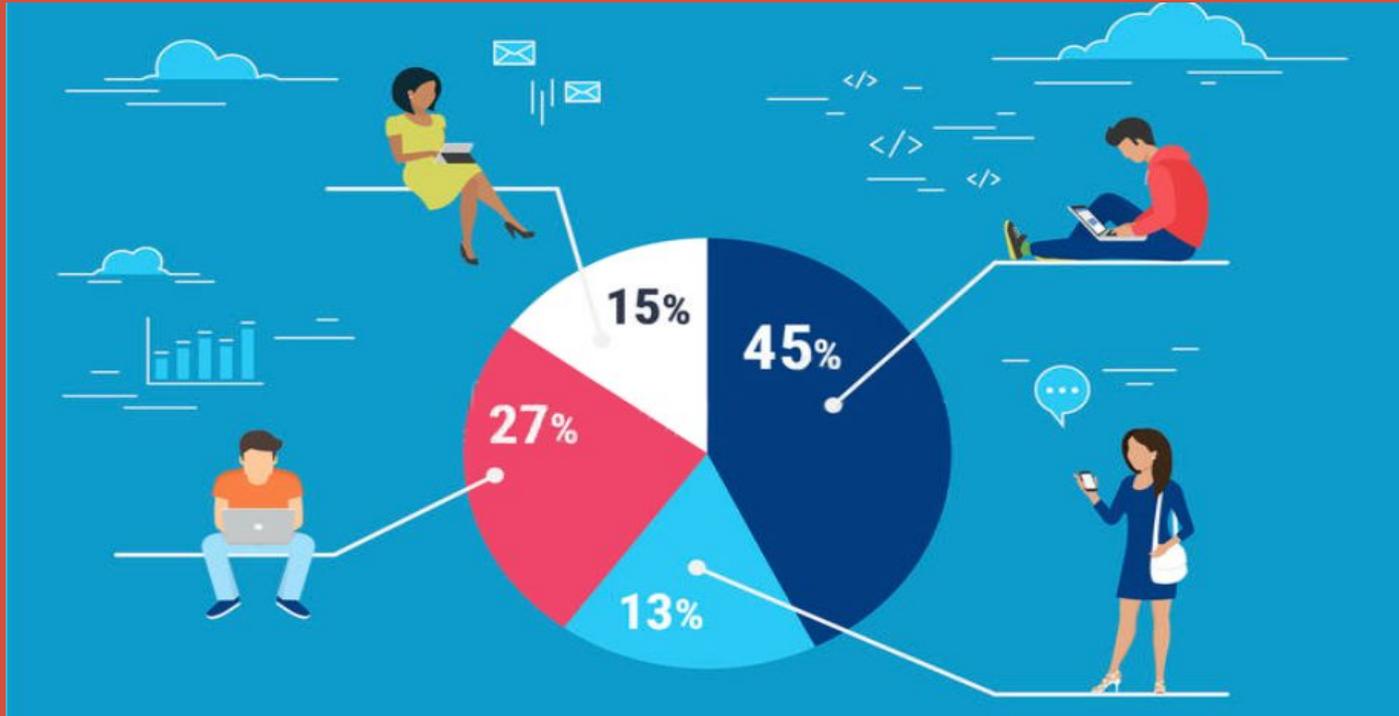


OPERACIÓN SOSPECHOSA

El ente regulador investiga a fondo y toma las medidas necesarias.



VARIABLES DE SEGMENTACIÓN



CLIENTE: Toda persona humana, jurídica con la que se establece, de manera ocasional o permanente, una relación contractual de carácter financiero, económico o comercial.

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS: productos y/o servicios que ofrecen durante un relación o contrato.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Los diferentes modelos de distribución u operatoria de los productos: Internet, telefonía, dispositivos móviles, cajeros automáticos conexión remota.

ZONA GEOGRÁFICA: Zonas geográficas en las que ofrecen sus productos y/o servicios, tanto a nivel local como internacional, tomando en cuenta sus índices de criminalidad, características económico-financieras y socio-demográficas.



GESTIÓN EN CERO



IR AL VIDEO DE IDENTIFICAR RIESGOS LAFT EN CERO



A user login form interface. At the top center is a red circular icon containing a white person silhouette. Below this icon, the text "INICIAR SESIÓN" is displayed in red. Underneath, the label "Nombre de usuario:" is followed by a light gray rectangular input field. Below that, the label "Clave:" is followed by another light gray rectangular input field. At the bottom of the form is a red rounded rectangular button with the text "INICIAR SESIÓN" in white.

* Identificación: Definición de los riesgos.



Integración Core del negocio

Se integra a los sistemas core del negocio para obtener información de los clientes y sus productos con el fin de poder segmentarlos.



Se integra a:

Información de cliente:

Información de vinculación.

- Datos financieros.
- Datos demográficos.
- Productos.

Información transaccional:

Método de integración en línea o batch.



Variables de Segmentación

Modelo estadístico basado en información financiera y demográfica de clientes y la historia transaccional para crear grupos de segmentación de clientes.

Gestión de variables de segmentación:

Variables obligatorias: Clientes, Productos, Zona Geográfica

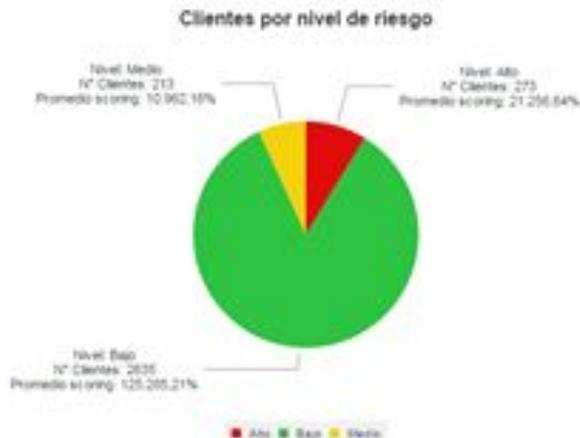
Variables opcionales: Canales, Actividad Económica, otros

Predicción de segmentos para nuevos clientes.



Score de Clientes:

Permite obtener una calificación de riesgo por cliente en el momento de su vinculación, esa calificación se da de acuerdo a la ponderación de **variables que se utilizan para vincular un cliente**, las cuales están asociadas a cada factor de riesgo: Cliente, Zona geográfica, Producto, Canal transaccional, otros.



Monitoreo Transaccional

Integración de la segmentación de clientes en el modelo de alertas por perfilamiento.

Habitualidad transaccional

- Perfil de importes o valores de operación por conceptos de Efectivo, cheque, transferencia, divisas, etc
- Perfil de repetición transaccional por conceptos de operación.
- Herramientas de conteo, totalización, agrupamiento, promedio, etc
- Indicadores (comportamiento cliente).



Gestión de Alertas



Diseño de workflow para los casos que necesitan investigación, permitiendo la participación de las áreas comerciales para la evaluación de conocimiento de cliente.

Tratamiento de operaciones inusuales.

Tratamiento de operaciones normales.

Tratamiento de operaciones sospechosas.



¿Preguntas?



Gracias



Erika Benítez

Experta en Sistemas de Gestión de Riesgo

Sales Manager Cono Sur

Mail: salesmanager.conosur@pragma.com.co

Móvil. (+54) 9 11 4094-0343

Buenos Aires

www.riesgoscero.com

www.riesgoscero.com