

GUÍA DE ELABORACIÓN: PROCEDIMIENTO PARA LA CLASIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CLIENTE



El nivel de profundidad que un sujeto obligado necesita mantener en relación con sus políticas, procedimientos y controles está relacionada directamente con el tamaño, la estructura, el riesgo y la complejidad de los negocios o actividades inscritas, entre otros

PROPUESTA
SUGERIDA:
TIPO 3

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

Contenido

INSTRUCCIONES GENERALES.....	2
1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. MARCO TEÓRICO	4
3. PROCESO DE CLASIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CLIENTE.....	5
Anexo 1: Explicación de variables.....	10

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

INSTRUCCIONES GENERALES

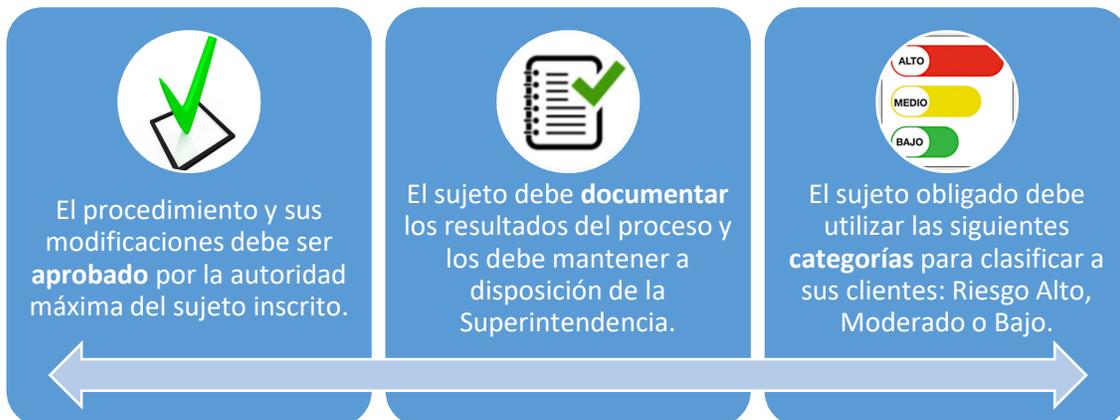
A continuación se presenta una guía con los principales elementos que deberá considerar el sujeto obligado para el proceso de clasificación del riesgo del cliente, así como aspectos generales para apoyar a los sujetos obligados en su gestión. **Como su nombre lo indica se trata de una guía, no pretende ser exhaustiva en los elementos a considerar, por lo que será el sujeto obligado el que determine lo que aborda y lo que no merece su atención, desde luego en función del conocimiento y tipo de negocio que se trate.**

Es responsabilidad del sujeto obligado desarrollar e implementar según el marco legal y normativa vigente un “Procedimiento para la clasificación del riesgo del cliente” el cual deberá definirse según el tipo de negocio y proceso de gestión de riesgos.

El procedimiento definido debe ser de fácil implementación y se adaptará a la naturaleza y características de cada sujeto obligado. Asimismo, los controles se ajustarán a la naturaleza, tamaño y características del negocio. **En caso que el sujeto obligado realice varias actividades tipificadas en los artículos 15 y 15 bis deberá entender e identificar los riesgos de cada uno de sus negocios y tomar las consideraciones necesarias de acuerdo con los apartados requeridos.**

ACLARACIONES GENERALES:

Con el objetivo de establecer el procedimiento para la clasificación del riesgo del cliente, el sujeto obligado considerará los siguientes aspectos:



[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

EJEMPLO DE PORTADA

**Procedimiento para la clasificación del riesgo del
cliente**

[Nombre de artículo 15 o 15 bis]

[LOGO]

[MES, AÑO]

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

EJEMPLO DE INTRODUCCIÓN

En este apartado el sujeto obligado con fundamento en lo establecido en el ordenamiento jurídico, la Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso no autorizado, actividades conexas, legitimación de capitales y financiamiento al terrorismo y sus reformas, Ley 7786, la Reglamentación sobre esa materia emanada del Poder Ejecutivo y normativa emitida por el CONASSIF, establecerá el procedimiento para la clasificación del riesgo del cliente.

1. MARCO TEÓRICO

En este apartado el sujeto obligado incluirá las definiciones que considere convenientes, como por ejemplo:

Administración de riesgos: Proceso por medio del cual un sujeto obligado identifica, mide, evalúa, monitorea, controla, mitiga y comunica los distintos tipos de riesgo a que se encuentra expuesto.

Factores de riesgo de LC/FT: Son los elementos generadores del riesgo de LC/FT, tales como: clientes, productos y servicios, canales de distribución y ubicación geográfica.

Riesgo de clientes (LC/FT): Es el riesgo propio de los clientes, ya sean personas físicas o jurídicas, que debido a la actividad a que se dedican, área donde operan, tipo, monto y frecuencia de las transacciones que realizan, tienen mayor probabilidad de utilizar al sujeto obligado en actividades de LC/FT.

Riesgo de productos y servicios (LC/FT): Es el riesgo propio de LC/FT que tienen los productos y/o servicios del negocio, una unidad de negocio, un proceso o un proyecto relevante dentro del modelo de negocio del sujeto obligado.

Riesgo de zona geográfica (LC/FT): Es el riesgo propio de cada área geográfica donde el sujeto obligado ofrece sus servicios y productos, que por su ubicación y características, expone al sujeto obligado a ser utilizado para LC/FT.

Riesgo de canales de distribución (LC/FT): Es el riesgo propio de los medios utilizados para ofrecer y promover los servicios y productos, que por su propia naturaleza o características, expone al sujeto obligado a ser utilizada para LC/FT.

Riesgo de Legitimación de capitales y financiamiento al terrorismo (LC/FT): Es la posibilidad de daño o exposición que puede sufrir los sujetos obligados al ser utilizados, directamente o a través de sus operaciones, para el lavado de activos y canalización de recursos hacia la realización de actividades terroristas, o cuando la entidad se preste como instrumento para lavar dinero o financiar negocios ligados al terrorismo.

Siglas

GAFI: Grupo de Acción Financiera Internacional

LC/FT/FPADM: Legitimación de capitales, financiamiento al terrorismo y financiamiento de la proliferación de armas de destrucción masiva.

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

2. PROCESO DE CLASIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CLIENTE

En este apartado el sujeto obligado desarrollará los aspectos que considere convenientes para la clasificación del riesgo de los clientes, este procedimiento debe ser de fácil implementación y adaptarse a la naturaleza y características de cada sujeto obligado. El proceso de implementación de sistemas de prevención de LC/FT en los sectores no regulados, debe empezar sobre bases sencillas.

Para el procedimiento es importante analizar y evaluar qué características de los clientes pueden generar información valiosa para su clasificación, considerando temas geográficos, de productos y servicios y canales de distribución.

Los pasos que pueden ser desarrollados en este proceso son por ejemplo:

Etapas del proceso (objetivos):



3.1 Conocimiento del cliente y del negocio.

En este apartado el sujeto obligado definirá las estrategias para abordar la clasificación del riesgo del cliente, desde el punto de vista de LC/FT/FPADM, considerando entre otros aspectos el conocimiento de la actividad(es) sujeta a supervisión y el conocimiento de sus clientes; con el objetivo de definir la alternativa más apropiada para el giro del negocio y complejidad. En esta etapa es importante la adecuada identificación del cliente, origen de fondos, actualización de información, definición del perfil del cliente, aceptación de clientes.

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

3.2 Selección de variables

En este apartado el sujeto obligado con base en su análisis y conocimiento de las características de sus clientes seleccionará los criterios a utilizar en la valoración del riesgo del cliente, identificando las áreas más vulnerables y que representan mayores riesgos de LC/FT/FPADM.

Para la evaluación y clasificación de los clientes se deberá tener en cuenta diferentes factores, no deberá tomarse en cuenta un solo factor para determinar el riesgo. A continuación se detallan algunos ejemplos de criterios:

Clientes:

- Nacionalidad(es)
- País de origen (país de nacimiento o país de constitución)
- País de residencia.
- Profesión u oficio:
- Persona expuesta políticamente (PEP).
- Actividad económica del cliente.
- Estructura de propiedad (beneficiario final).
- Origen de los recursos.
- Tipo de persona (físicas o jurídicas, nacional o extranjera)
- Otros

Zona geográfica:

- Zona geográfica de las actividades de negocios del cliente, incluyendo la localización de las contrapartes con las cuales realiza transacciones y hace negocios; si está vinculado con países considerados como de alto riesgo, según lo recomendado por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), entre otros.

Productos y servicios

- Utilización de efectivo.
- Tipo, monto y frecuencia de las transacciones (fuera y dentro del país).
- Otros.

Canales de distribución:

- Medios utilizados para comercializar los productos (oficinas, sucursales, puntos de servicio, intermediarios, agentes, ventas en línea, plataformas virtuales, otros)

El sujeto obligado justificará los criterios a utilizar para la clasificación del cliente, tanto para su inclusión como para su exclusión. En el **Anexo 1** se amplía sobre la importancia de estos criterios desde el punto de vista de LC/FT/FPADM.

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

3.3 Criterios de evaluación de las variables seleccionadas

En este apartado el sujeto obligado definirá los criterios para la evaluación de cada variable, estos dependerán del análisis y criterio del sujeto obligado. A continuación, se describen algunos ejemplos:

Ejemplo 1

Factor: Clientes

Variable: Tipo de persona

Tipo de persona	Nivel de Riesgo
Persona física nacional	Bajo
Persona jurídica nacional	Medio bajo
Persona física extranjera	Medio alto
Persona jurídica extranjera	Alto

En este primer ejemplo cabe señalar la importancia de identificar qué tipo de cliente se evalúa, así como su nacionalidad, estas dos características brindan información relevante, dado que podría resultar más riesgoso a nivel del riesgo de LC/FT un cliente jurídico que uno físico o bien un cliente extranjero que uno nacional.

Ejemplo 2

Factor:
Productos y servicios

Variable:
Formas de pago

Formas de pago	Nivel de Riesgo
Depósito bancario	Bajo
Préstamo bancario	Medio bajo
Transferencia de dinero	Medio alto
Efectivo	Alto

La forma en que los clientes realizan transacciones también resulta un elemento importante a nivel del riesgo de LC/FT, dado que es reconocido que las personas que buscan delinquir utilizan a menudo efectivo o bien realizan transferencias nacionales o internacionales a zonas o países de riesgo de riesgo.

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

Ejemplo 3

Factor:
Productos y servicios

Variable:
Perfil transaccional

Perfil transaccional (monto)	Nivel de Riesgo
Menos de \$1.000	Bajo
Desde \$1000 hasta \$3.000	Medio bajo
Desde \$3.000 hasta \$10.000	Medio alto
Más de \$10.000	Alto

Es importante conocer el perfil transaccional del cliente y así poder identificar cualquier desviación por encima de este umbral.

Ejemplo 4

Factor:
Canal de distribución

Variable:
Tipo de canal

Tipo de canal de distribución	Nivel de Riesgo
Oficinas físicas	Bajo
Agentes, promotores	Medio
Internet	Alto

El medio a través del cual los clientes realizan las transacciones podría incrementar el riesgo del cliente, aquellos mecanismos que son presenciales, cara a cara con el cliente generan menos riesgo que los que utilizan medios virtuales y que en algunos casos permiten el anonimato.

Ejemplo 5

Factor:
Ubicación geográfica

Variable:
Ubicación de transacciones

Ubicación de las transacciones	Nivel de Riesgo
Transacción en/desde zonas de riesgo bajo.	Bajo
Transacciones en/desde zonas de riesgo medio.	Medio bajo
Transacciones en/desde zonas de riesgo alto	Medio alto
Transacciones en/desde otros países.	Alto

La ubicación geográfica del cliente o bien los lugares desde y hacia donde dirige transacciones son un elemento importante que considerar, dado que tanto a nivel local como internacional hay zonas de mayor riesgo de LC/FT.

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

3.1 Diseño y descripción de la matriz

En este apartado el sujeto obligado asignará con base en el conocimiento de su actividad, exposición al riesgo de LC/FT/FPADM y experiencia, los pesos **a cada una de las variables seleccionados** según la importancia y vulnerabilidad al riesgo, la sumatoria de esos pesos que debe ser igual a un 100%. La combinación de las diferentes variables permitirá al sujeto obligado identificar el riesgo que representa cada cliente. Como se detalla en el siguiente ejemplo

3.2 Diseño y descripción de la matriz

En este apartado el sujeto obligado con base en el conocimiento de su actividad, exposición al riesgo de LC/FT/FPADM y experiencia, seleccionará las **variables** más representativas para la definición del perfil de riesgo del cliente. La combinación de las diferentes variables permitirá al sujeto obligado identificar el riesgo que representa cada cliente. Como se detalla en el siguiente ejemplo

Perfil de riesgo	Factores de riesgo				
	Tipo de persona	Perfil transaccional	Uso de efectivo	Tipo canal	Ubicación geográfica
ALTO	Persona física nacional Persona física extranjera Persona jurídica nacional Persona jurídica extranjera	Más de \$10.000	Siempre Casi siempre	Internet. Intermediarios, agentes ó promotores. Oficinas físicas	Transacciones en/desde países de riesgo alto. Transacciones nacionales en/desde zonas de riesgo alto.
MODERADO	Persona física nacional Persona física extranjera Persona jurídica nacional Persona jurídica extranjera	Desde \$1000 hasta \$10.000	Siempre Casi siempre Raramente Nunca	Internet. Intermediarios, agentes o promotores. Oficinas físicas	Transacciones nacionales en/desde zonas de bajo medio
BAJO	Persona física nacional	Menos de \$1.000	Casi siempre Raramente Nunca	Oficinas físicas	Transacciones nacionales en/desde zonas de bajo riesgo.

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

3.3 Resultados

Finalmente el sujeto obligado podrá identificar con base en las características de cada cliente su perfil y respectiva categoría. Es importante al inicio y durante la relación comercial el seguimiento de la categoría de riesgo, así como la valoración de cambios significativos en el perfil de los clientes.

Anexo 1: Explicación de variables

A continuación se explicará brevemente la importancia que tienen algunas variables, no obstante el sujeto obligado justificará su uso de acuerdo con el conocimiento de los clientes y características de la actividad sujeta a inscripción.

- a. **Nacionalidad(es):** Si los clientes de los sujetos obligados tienen otras nacionalidades diferentes a la costarricense, la relación podría ser considerada de mayor riesgo, en especial si la otra nacionalidad es de algún país catalogado de riesgo de LC/FT/FPADM.
- b. **País de origen (país de nacimiento o país de constitución):** Si los clientes de los sujetos obligados nacieron en el caso de personas físicas o fueron constituidos en el caso de personas jurídicas en un país diferente a Costa Rica, la relación podría ser considerada de mayor riesgo, en especial si el país es catalogado de riesgo de LC/FT/FPADM.
- c. **País de residencia:** Si los clientes de los sujetos obligados residen fuera del territorio costarricense, la relación podría ser considerada de mayor riesgo, en especial si el país de residencia es algún país catalogado de riesgo de LC/FT/FPADM.
- d. **Profesión u oficio:** Desde el punto de vista de riesgo de LC/FT, se ha demostrado que hay profesiones catalogadas más vulnerables para la comisión de delitos de LC/FT/FPADM, por tanto, evaluar esta variable permite determinar si los clientes tienen profesiones u oficios que representen mayor riesgo para su perfil.
- e. **Zona geográfica:** las actividades de negocios del cliente, incluyendo la localización de las contrapartes con las cuales realiza transacciones y hace negocios; si está vinculado con países considerados como de alto riesgo, según lo recomendado por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), entre otros, incrementa el riesgo del cliente.
- f. **Actividad económica del cliente:** Desde el punto de vista de riesgo de LC/FT, se ha demostrado que hay actividades económicas catalogadas más vulnerables al riesgo de LC/FT/FPADM, por tanto, evaluar esta variable permite determinar si los clientes realizan actividades que signifiquen mayor riesgo para el sujeto obligado.

[Ejemplo de propuesta: TIPO 3]

g. Estructura de propiedad (beneficiario final):

El beneficiario final es la persona física que finalmente posee o controla a un cliente y/o la persona física en cuyo nombre se realiza una transacción o contrato, o recibe los beneficios asociados. Incluye también a las personas que ejercen el control efectivo final sobre una persona jurídica, fideicomisos u otra estructura jurídica.

Esta variable es importante en la valoración de personas jurídicas, dado que existen estructuras de propiedad que no permiten fácilmente identificar al beneficiario final (propietario persona física o quien ejerce el control), por tanto es necesario e indispensable contar con mecanismos para determinar el tipo de estructura, considerando que las estructuras de propiedad complejas son más vulnerables al riesgo de LC/FT.

h. Tipo, monto y frecuencia de las transacciones (fuera y dentro del país):

El perfil transaccional del cliente permite conocer mediante el volumen (monto) de transacciones del cliente, la cantidad de transacciones que realiza o estima realizar el cliente en un periodo de tiempo y la frecuencia de estas, si hay congruencia entre las transacciones, el objetivo de la relación comercial y perfil de riesgo del cliente.

i. Utilización de efectivo:

El uso de efectivo, se refiere al uso de billetes o monedas como forma de pago, siendo el uso de efectivo más riesgoso para los sujetos obligados y reconocido como una tipología utilizada por los lavadores de dinero para colocar el dinero en el sistema económico.

j. Origen de los recursos:

Es la causa o hecho que genera el nivel de ingresos, la riqueza o la acumulación del dinero, que fundamenta la transacción que realiza el cliente. En el caso de clientes que perciben ingresos únicamente como asalariado, se estima un menor riesgo, que los clientes que tienen fuentes de ingresos de actividades propias e independientes de un patrono, profesionales independientes o cualquier otro tipo de fuentes difíciles de identificar y demostrar.

k. Persona expuesta políticamente (PEP):

Personas que ocupen o hayan ocupado cargos públicos, pueden ser personas nacionales o extranjeras, que por razón de su cargo manejan recursos públicos o tienen poder de disposición sobre estos o gozan de reconocimiento público, por tanto tienen una mayor exposición al riesgo.