



El corredor tendrá que **AMPLIAR SUS DILIGENCIAS** en el blanqueo de capitales

El corredor está obligado a denunciar sus sospechas de que potenciales clientes pueden estar intentando realizar operaciones de blanqueo de capitales a través de la contratación de productos de Vida Riesgo. Así lo estableció la Ley 10/2010, de 28 de abril, que el 10 de enero de 2020 tendrá que reformarse para transponer la quinta Directiva comunitaria en la materia. Eso supondrá nuevas obligaciones para el colectivo, especialmente en la aplicación de mayores diligencias para los clientes reforzados. Además hay que tener en cuenta que la nueva Directiva ha establecido que las sanciones máximas pasen de 1,5 a 5 millones de euros.



Desde el sector, sin embargo, la excesiva superregulación a la que se ve sometido hace que los profesionales afronten los próximos cambios sin grandes alteraciones: “Estamos muy acostumbrados, pues desde el año 2010 hemos tenido que ir adaptando distintas directivas”, reconoce Pura Rubio, asesora jurídica de [E2K](#). Además, considera que para los corredores no va a implicar mayores cambios: “En España influye si acaso a corredores muy grandes que trabajen productos que puedan tener un componente mayor de inversión, muy específicos y con clientes de responsabilidad pública”.

“Efectivamente no es que ahora nos tengamos que adaptar, sino que nos hemos tenido que ir adaptando, porque somos sujetos obligados y hemos tenido que ir cumpliendo lo que nos ha marcado la normativa”, recalca Isaac Joares, director general de la correduría [Joares Consultores](#), miembro de [Espanor](#), por lo que no considera que vaya a influir excesivamente en su trabajo.

Además, como indica Pura Rubio, a pesar de que la ley implica a todos los corredores, incluidos los pequeños, “siempre que haya una mínima inversión”, a día de hoy todos los profesionales identifican a sus clientes y conocen perfectamente los productos con los que trabajan, por lo que no les resulta difícil cumplir con esas obligaciones, pues lo hacen en su día a día.

“El corredor es quien mantiene el contacto directo con el cliente, le conocen muy bien. Las aseguradoras acuden a él cuando quieren tener mayor información del cliente, es la persona clave”, confirma Mariela Montenegro, responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en [CNP Partners](#), quien destaca que la labor de estos mediadores es importante para identificar, recabar y enviar toda la documentación pertinente. “La mayor influencia que yo veo en la quinta Directiva es relativa a los clientes con medidas de diligencia debida reforzada, ya que se debe obtener información adicional acerca del titular real”, asegura.

Isaac Joares coincide que en estos casos concretos se puede reclamar al cliente documentación extra, como la declaración de la renta o el impuesto de sociedades, “para solventar dudas”, pues hay que estar convencido de que los fondos provienen realmente de la actividad que se ejerce.

“Hay estructuras muy complejas de clientes personas jurídicas en las que es difícil identificar al titular real, por lo que se requiere acudir a otras fuentes para



Pura Rubio.



Isaac Joares.



Mariela Montenegro.

ratificar datos sobre la persona”, añade Mariela Montenegro.

CLAVES PARA DETECTAR RIESGOS

No obstante, aunque para los casos de mayor riesgo los corredores pueden solicitar documentación extra a las aseguradoras, habitualmente son ellos los que llevan a cabo los procedimientos pertinentes para determinar el origen de los fondos y patrimonios. “Normalmente se detecta fácilmente si hay algo raro, porque es una operación inusual, no facilitan el nombre de la persona o el origen del fondo, el importe es muy elevado, no se muestra interés por el tipo de producto...”, arguye Joares.

“Los rescates anticipados son unas operativas sospechosas. Si un cliente contrata una póliza de Ahorro y en poco tiempo realiza una solicitud de rescate parcial o total, es una operativa sospechosa”, añade Montenegro.

Y, como observa el director general de Joares Consultores, aunque sea una correduría pequeña la que lleve a cabo el proceso, normalmente todo ese tipo de operaciones las conocerá, las detectará y o se pondrá en contacto con la compañía o no querrá hacer la operación.

Para Rubio lo más fácil para las corredurías es establecer una política de adhesión de clientes, “pero a la hora de identificar también usamos mucho el sentido común”. “El problema surge cuando llegan clientes que no conocemos de nada, que nos solicitan una operación que difiere mucho de lo que nos suelen pedir o con unos importes que sobrepasan lo que es el día a día de una correduría. Entonces es cuando se aplican las medidas reforzadas”, subraya.

“O que no le interese la rentabilidad que puede tener el producto”, añade Isaac Joares, quien destaca que en las corredurías pequeñas se conoce a la mayoría de los clientes, lo que supone una gran ventaja respecto a las grandes, en las que trabajan con muchos colaboradores externos, y pueden llegar clientes que se desconocen.

EL VALOR DE LA FORMACIÓN

En cualquier caso, coinciden todos los expertos reunidos en la mesa redonda de Pymeseguros que los corredores especializados en productos de Vida y de inversión deben tener formación sobre la prevención de blanqueo de capitales. “Además es que es obligatorio para vender productos de inversión y dedicarte a asesorar”, incide Isaac Joares, para quien es fundamental la instrucción continua: “Y eso nos ayuda a aminorar el riesgo sobre los aspectos de los que tenemos la responsabilidad, y así evitar muchas cosas que pueden pasar en nuestra correduría. Ello nos ayuda a asesorar mejor, detectar los riesgos y aminorar la responsabilidad que tenemos”, asegura.



“Con la Directiva de Distribución de Seguros, en materia de blanqueo de capitales también vamos a tener que tomar unas precauciones adicionales en los productos de Vida-Ahorro y pedir más información al cliente”. Pura Rubio

“Efectivamente hay que tener una formación para conocer muy bien los productos, para calcular los riesgos, las rentabilidades, etc.”, confirma la asesora jurídica de E2K, quien, no obstante, destaca que no todos los profesionales están obligados a estar formados para vender Vida-Ahorro o Vida-Riesgo.

A ello hay que añadir que muchos de los clientes son de riesgo alto sin saberlo, como sustenta Joares, y pone como ejemplo los que se dedican a la importación / exportación de vehículos usados, la compraventa de materiales preciosos o lo bazares y venta ambulante.

“Con ese tipo de clientes sí solemos ser más exhaustivos a la hora de identificarlos”, reconoce Pura Rubio. “La normativa así lo prevé”, sostiene.

Desde las compañías, la responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners afirma que proporcionan esa formación a los corredores que deban cumplir con la normativa, porque ellos son la cara de la aseguradora para el cliente y tienen que estar formados. Además, aprecia que esta formación está en constante actualización debido a que las tipologías y formas de criminalidad organizativa cambian.



“La mayor influencia de la quinta Directiva es relativa a los clientes con medidas de diligencia debida reforzada, ya que se debe obtener información adicional acerca del titular real”.

Mariela Montenegro

Rubio confirma esa formación ofrecida por las aseguradoras, pero también alude a una parcela propia del corredor: “Esa formación interna por parte del corredor explicando bien a sus empleados y colaboradores externos que existe ese procedimiento y qué es lo que tienen que hacer es realmente lo que tiene la efectividad”, aprecia.

EVITAR PROBLEMAS

Como recuerda Rubio, la Directiva establece que si hay indicios de que se va a blanquear dinero existe obligación de denunciar. Con todo, critica que, aunque la normativa de blanqueo de capitales avanza en muchos sectores que tienen determinados niveles de riesgo, a veces se exceda en el sector seguros a la hora de instar a investigar dónde tiene el origen los fondos para contratar productos de Vida-Ahorro.

Mariela Montenegro, responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners, recuerda que cualquier situación sospechosa hay que presentarla al OCI, que son los que se encargan de realizar la evaluación y autorizar que se reporte, y se debe remitir al Sepblac (Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias) a través del formulario de Operativa sospechosa por indicio (F19-1). Incluso a partir de la cuarta Directiva, se creó un canal interno de denuncia por el que los empleados pueden reportar cualquier operativa sospechosa.

Efectivamente, la asesora jurídica de E2K señala que también se dispone de un protocolo interno que les obliga a cumplir la normativa. “No vamos a entrar en una dinámica que pueda repercutir en la actividad aseguradora en general”, apunta.

“Si hay duda, directamente no se hace la operación y si lo vemos necesario, debemos denunciarlo para evitar problemas”, reconoce el director general de la correduría Joares Consultores. “Hay que ser cautelosos con la prevención del blanqueo de capitales. Si no denunciamos, podemos llegar a tener cierta responsabilidad, porque nosotros podremos haber ‘supuestamente’ cooperado para que se pudiese llevar a cabo el blanqueo de capitales al ser cooperadores necesarios. Tienes mucho más que perder que ganar”, sentencia.

“Además del riesgo reputacional para un corredor, por prestarse a ello”, confirma Mariela Montenegro, para quien la ley es muy explícita y exige que, si el cliente no quiere dar información, se termine la relación de negocio.

Pura Rubio, asesora jurídica de E2K, reconoce que a veces el corredor lo hace por tener una gestión integral de su cliente, no tanto por la rentabilidad del producto en sí. Pero sostiene que la experiencia y la actividad a la que se dedica el propio corredor hacen que pueda detectar en un momento dado clientes y operaciones sospechosas.

SANCIONES MÁS CUANTIOSAS

La nueva Directiva también ha es-

tablecido que las sanciones máximas pasen de 1,5 a 5 millones de euros, lo que para Montenegro es una medida de presión para que desde el sector de seguros se apliquen mayores controles.

Isaac Joares critica que sean multas “altísimas”, especialmente las sanciones mínimas: “Las máximas están bien, porque se aplica cuando realmente la persona lo ha hecho con todo el conocimiento del mundo para que el delito suceda, pero hay muchas cosas que pueden ocurrir sin que el corredor haya participado”.

Pura Rubio, sin embargo, advierte que son cuantías muy parecidas a las sanciones estándar de otras normativas de la Unión Europea que se están trasponiendo, que en el caso de las altas le parecen adecuadas, pues anteriormente eran cantidades ridículas para las grandes empresas. Sin embargo, critica que, si bien el sistema de graduaciones pretende dar cabida a esas sanciones tan extremas, para un corredor pequeño o una aseguradora que se dedica a ese ramo, pero que no tiene un riesgo excesivo, es demasiado exigente.

Precisamente, Joares cree que las Administraciones tienen que tener en cuenta a la hora de sancionar que esos delincuentes son profesionales en la materia: “Nosotros podemos poner todas las medidas, pero no somos especialistas de trampas y muchas veces nos pueden engañar. Podemos ser responsables hasta cierto punto, pues en ocasiones los primeros engañados somos nosotros”.

En este sentido, Rubio lanza una crítica al exceso de celo de la normativa con el sector seguros pues obliga a las corredurías a tener un procedimiento interno que establezca las medidas de seguridad cuando cuenta con varios colabo-



“Si los corredores no denunciemos podemos llegar a tener cierta responsabilidad, porque podremos haber ‘supuestamente’ cooperado para que se pudiese llevar a cabo el blanqueo de capitales al ser cooperadores necesarios”. Isaac Joares

radores externos, aunque ninguno de ellos trabaje Vida.

Ratifica su impresión la responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners, quien destaca que las estadísticas de los reportes emitidos por las aseguradoras en esta materia son bastante pequeñas en comparación con las entidades financieras, que es donde más se dan estos casos.

RIESGO RESIDUAL

“Hay que intentar ser cauteloso, cumplir con la obligación de identificar al titular real, comprobar que la veracidad de la información que se recibe es total, intentar no trabajar con efectivo... Teniendo esas cautelas, no tienes riesgo cero, pero si aminoras mucho la responsabilidad que puedas tener”, sentencia Joares.

Efectivamente la asesora jurídica de E2K considera que si los corredores aplican el sentido común y realizan diligentemente su función como intermediarios de entidad aseguradora para detectar una operación extraña el porcentaje de riesgo de las operaciones es residual.

Además, Joares constata que los corredores primordialmente han trabajado con productos de ahorro y no de



inversión, aunque ahora por la situación actual y conforme se están orientando los productos por el sistema financiero, nos estamos derivando a los nuevos productos de inversión y, con ello, hay que ir con mucho cuidado. Si siempre hemos sido precavidos, ahora con más motivo”, define.

“De todas formas, con la Directiva de Distribución de Seguros, en materia de blanqueo de capitales también vamos a tener que tomar unas precauciones adicionales en los productos de Vida-Ahorro y pedir más información al cliente”, atestigua Pura Rubio, asesora jurídica de E2K.

“Al cliente se le solicita el origen del fondo dependiendo del nivel de riesgo que tenga y de la póliza a contratar, pues se aplican las medidas de diligencia debida para mitigar los riesgos. Pero no quiere decir que la delincuencia organizada considere que las aseguradoras son más vulnerables y se aprovechen”, aprecia Mariela Montenegro, responsable de Prevención de Blanqueo de Capitales en CNP Partners.

CRÍTICAS A LA SOBRRERREGULACIÓN

Para mejorar todas las actuaciones en torno a la prevención de blanqueo de capitales, Mariela Montenegro aboga por que desde el sector se cuente con mejores herramientas tecnológicas, como sistemas de monitorización que den una operativa real sin tantos errores como en la actualidad. Además, valora que la quinta Directiva vaya a aplicar la protección de datos para el área de UPBC, “porque ahora es más fácil ir a internet y buscar el cliente, que recabar información a la que muchas veces no se puede acceder por la ley de protección de datos”.

Pura Rubio pediría que las normativas no cargasen tanto las tintas con las pymes y correderías pequeñas, que tienen que cumplir una ingente cantidad de obligaciones: “De forma puntual puede ocurrir, pero como sector estamos asumiendo muchísimas consecuencias de otras prácticas que hemos visto en el sector

financiero, y eso repercute en que estemos sobrecargados de obligaciones, cuando realmente, salvo momentos puntuales, no detectamos muchas operaciones que intenten incumplir la normativa”, concluye.

Una protesta que comparten sus compañeros. Montenegro coincide en que debería haber una regulación unificada para cada sector: “No es lo mismo estar en el sector bancario que en el asegurador”. Para Isaac Joares es excesiva la suma de todas las obligaciones que tienen los corredores, y coincide en que el peso de la regulación debería basarse en los casos que se producen en cada sector.

“El sector asegurador en España supone el 5,8% del PIB y en materia reputacional no hemos tenido ningún tipo de asunto que haya perjudicado”, concede Rubio. “Es uno de los sectores más solventes de Europa y somos de los más avanzados en materia proteccional, por lo que se debería cuidar más al seguros y no obligarle a cumplir más normativas”, concluye.

AITANA PRIETO / CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)

