

Relato de Lucy Edwards

BONY: venda en los ojos

En julio de 2006, Lucy Edwards, vicepresidenta de la División del Banco de Nueva York (Bony) para Europa del Este, y su esposo, Peter Berlin, fueron sentenciados a 6 años de libertad condicional, 6 meses de arresto domiciliario, 683 mil dólares en pagos de restitución y 20,000 dólares de multa por cada uno. Habían entregado todos sus bienes y establecieron un convenio de cooperación con el Gobierno de Estados Unidos. Seis años antes, se declararon culpables de legitimación de capitales, mediante millonarias transacciones ilegales a través de cuentas pertenecientes a la institución bancaria estadounidense

Durante las investigaciones sobre el caso de legitimación de capitales en el Banco de Nueva York, las autoridades detectaron transferencias de miles de millones de dólares, entre 1996 y 1999, a través de cuentas abiertas en el Bony por las compañías Benex International y Becs International, cuyo presidente era Peter Berlin, y Lucy Edwards, su esposa, era directora, aun siendo vicepresidenta de la División del Banco para Europa Oriental. Lucy



Edwards ocultó muchos datos. Incluyendo su vinculó con Peter Berlin.

Los investigadores concluyeron que el esquema de legitimación de capitales en el que se vio involucrado el Banco de Nueva York incluyó transferencias de dinero no autorizadas por alrededor de US\$ 7.000 millones que pasaron desde Rusia a cuentas del Bony, para desde ahí ser trasladados a otras cuentas alrededor del mundo.

En la conferencia internacional organizada por Alert Global y realizada en la ciudad de Miami, el pasado mes de marzo, Lucy Edwards compartió detalles acerca de cómo ella y su esposo, Peter Berlin, vulneraron la banca corresponsal para legitimar millones de dólares.

Las preguntas a la ex funcionaria del Bony estuvieron a cargo de Susan Galli, ex-directora de supervisión contra la legitimación de capitales de Citigroup y actualmente presidenta

de Galli Asesoría contra la legitimación de capitales, C.A.

A continuación presentamos un resumen de la entrevista:

BANCA CORRESPONSAL

SUSAN GALLI: ¿Cuántos años de experiencia tenías en el Banco de Nueva York manejando relaciones de banca corresponsal?

LUCY EDWARDS: Me incorporé a la banca corresponsal, en la sección de Europa Oriental en septiembre de 1992 y trabajé en Nueva York hasta junio de 1996, cuando fui transferida a Londres, en donde trabajé hasta agosto de 1999. Usualmente, llevaba alrededor de 300 cuentas, la mayoría en Rusia.

S.G: ¿Se esperaba de ti que visitaras a cada uno de tus clientes personalmente, y en caso de ser así, con cuánta frecuencia?

Lucy: Hicimos un esfuerzo, desde el principio, para visitar la mayor cantidad de clientes, pero era difícil pues sólo teníamos tres o cuatro personas que podían viajar. Además, teníamos que cuidar nuestras relaciones en casa (asuntos de operación, la apertura de cuentas nuevas, etc.).

S.G: Cuando hacías visitas, ¿con quién te reunías? Y ¿cuáles fueron las relaciones que estableciste con tus clientes de banca corresponsal?

Lucy: Durante mis visitas trataba de reunirme con el jefe de la División del Departamento Internacional/Banca Corresponsal así como con los jefes de todos los departamentos que trabajaban con nosotros. Por ejemplo, si el banco corresponsal estaba trabajando con nosotros con Letras de Crédito, me aseguraba de conocer al gerente y, si era posible, con el funcionario del departamento responsable de nuestras relaciones. En cuanto a los clientes más grandes, una vez al mes tenía una reu-

Consejos

S.G: ¿Qué consejo les puedes dar a otros gerentes de relaciones que realmente son la primera línea de defensa de sus instituciones?

Lucy: Que hagan lo mejor que puedan, no sólo por tratar de conocer a su cliente, sino también a su clientela. Que se aseguren de revisar minuciosamente cada detalle y documento que les provea el cliente. Que tengan buenos contactos en todos los niveles. Si es necesario, que tengan un escritorio de abogados locales con los cuales puedan consultar acerca de las regulaciones. Como bien entiendo ahora, el desconocimiento de la ley no te exculpa.



S.G: ¿Qué consejo le darías a los gerentes responsables de supervisar los aspectos tributarios y de Contraloría de la banca corresponsal?

Lucy: Que estén al tanto de la situación de sus empleados, aunque confíen en ellos, pueden cometer un error y arrastrar a todo el mundo con su error. Que revisen los reportes de ética antes de mandarlos a la Contraloría. Si un empleado recomienda a un amigo o un potencial cliente al banco, la Contraloría debe ser notificada de dicha conexión.

BONY: venda en los ojos

nión con alguien, bien fuera del Departamento de Transferencias, del Departamento de Letras de Crédito o del de Inversiones.

S.G: Cuando estableciste estas relaciones con los clientes de Europa Oriental ¿alguno de tus superiores en el banco se reunió también con ellos, bien fuera en Nueva York, Londres u otra localidad?

Lucy: Yo tenía dos supervisores y ambos me dieron mucho apoyo y siempre estuvieron dispuestos a reunirse con los clientes, bien fuera en Nueva York o en el

S.G: ¿Qué papel jugó, si es que jugó alguno, la Contraloría en determinar los requisitos necesarios para comenzar una relación de banca corresponsal?

Lucy: Teníamos auditorias internas, y hasta donde yo sé, la Contraloría no aconsejaba nada. Nosotros establecimos nuestras propias normas estrictas para abrir cuentas, así como los documentos que consideramos necesarios. En la auditoria, la verdad es que nadie entendía nuestras cosas y nos tocaba a nosotros explicarles a los auditores por qué habíamos decidido solicitar información adicional para los clientes, pues había requisitos que no eran necesarios para los clientes de Europa Occidental, por ejemplo.

SIN SUPERVISIÓN

S.G: ¿Había un oficial de supervisión destinado específicamente para la banca corresponsal y negocios corporativos?

Lucy: Si teníamos un oficial de supervisión destinado para nosotros, ciertamente no recuerdo haber conocido al individuo.

S.G: Entonces, en resumidas cuentas, no sólo no tenías un oficial de supervisión para la banca corresponsal, por lo menos no que supieras, sino que nunca recibiste entrenamiento adecuado para las actividades que llevabas a cabo. ¿Es correcta esta afirmación?

Lucy: Sí, estábamos de nuestra cuenta en ese momento.

S.G: ¿Qué papel jugaron, si es que jugaron alguno, las Letras de Crédito y las transacciones de comercio dentro de los problemas de la banca corresponsal?

Lucy: Las Letras de Crédito y los financiamientos de comercio eran probablemente nuestra segunda fuente de ingresos más grande. Invitábamos a nuestros clientes a entrenamientos y podían visitar nuestro Departamento de Letras de Crédito el tiem-

banco del cliente. Por lo general se reunían con los presidentes y dueños, pero también se reunían con el jefe de los Departamentos Internacionales, de Transferencias, de Letras de Crédito, de Divisas, o cualquier otro departamento que fuera relevante.

Todas las cuentas nuevas las revisábamos conjuntamente con la gerencia. En general, si queríamos abrir una cuenta para un banco con buena reputación y un alto volumen de transferencia de fondos de cifras elevadas, teníamos que ganárnoslo - es decir, ganarnos la preferencia del cliente por encima de nuestros competidores.



po que quisieran. Todos los grandes seminarios en Rusia o en la antigua Unión Soviética incluían una sesión en Letras de Crédito Documental y Letras de Crédito Standby. Para fines de 1998, durante una de las crisis económicas de Rusia, recibimos una llamada de uno de nuestros clientes advirtiéndonos que nuestras líneas de crédito Standby estaban siendo utilizadas para obtener financiamientos falsos. Para el momento, las tasas de interés en Rusia podían subir hasta un 50%, mientras las tasas de los bancos extranjeros eran unos puntos porcentuales por encima de la preferencial, o unos puntos porcentuales por encima de la del Fondo Federal. Lo que hacían algunos de nuestros clientes era usar nuestras líneas de crédito para emitir garantías falsas basadas en información completamente ficticia.

S.G: Así que, esencialmente, lo que estás diciendo es que algunos de los bancos clientes del Banco de Nueva York estaban involucrados en transacciones falsas de Letras de Crédito Standby para obtener unas tasas de interés más favorables. ¿Qué medidas tomaron Uds. y el Banco de Nueva York?

Lucy: Como dije anteriormente, esto ocurrió cuando los bancos rusos atravesaban una crisis financiera y muchos de los bancos quebraron. No introdujimos ningún Reporte de Actividad Sospechosa relacionado con estas actividades.

S.G: Basado en tu experiencia, ¿Qué papel crees que jugó el personal operativo (por ejemplo, oficiales de transferencias, oficiales de letras de crédito, etc.) en detectar actividades inusuales o sospechosas, y crees que con frecuencia se les ignora a la hora de hacer entrenamientos sobre este tema tan crítico?

Lucy: La parte operativa del banco, al igual que el Departamento de Transferencias, hizo lo mejor que pudo para evitar errores como el de acreditar fondos a clientes equivocados. Algunos bancos tenían nom-

bres tan similares que era fácil confundirse. Habíamos organizado ciertos grupos y alias para prevenir errores. Con respecto a transferencias de fondos sospechosos, era muy difícil que el departamento operativo los detectara. Eso formaba parte de la responsabilidad de los que dábamos la cara frente a los clientes y trabajábamos en ventas y mercadeo del Departamento Internacional.

Entre el 70% y 80% de los bancos rusos eran nuestros clientes. Todos trabajaban juntos, y a fin de cuentas, teníamos que supervisar sus actividades. Eso me lleva a mencionar a Benex, una cuenta corporativa dentro de nuestro grupo de servicios bancarios. Esta compañía fue fundada por mi esposo, y yo también era directora. Uno de los clientes de Benex hizo una transferencia que pasó por 3-4 bancos para esconder la necesidad de pagar impuestos, y no fue detectado. Esta compañía usó dos compañías y cuatro bancos, y no fue detectada. Era una transacción fraudulenta pero sólo de acuerdo a las leyes rusas. Como Rusia no estaba cooperando con Estados Unidos ni con los Bancos Europeos, era difícil detectar una transacción de lavado de dinero.

S.G: Cuando dices que Rusia no estaba cooperando, ¿quieres decir que no estaban exigiendo que los bancos llenaran por completo o con precisión la información necesaria para hacer una transferencia de fondos?

Lucy: No, era más bien como una falta de cooperación sistemática a nivel de todo el país debido a los altos niveles de corrupción. A la final, yo creo que esto fue lo que hizo que Rusia entrara en la lista de Países No-Cooperadores del Grupo de Acción Financiera (Gafi).

S.G: ¿Cuáles herramientas, si es que las había, tenían disponibles los gerentes de relaciones como usted para llevar un control sobre los cientos de miles de transferencias que procesaban para sus clientes todos los meses?

Consejos

S.G: ¿Qué consejo les darías a los contralores responsables por la banca correspondiente?

Lucy: Que se aseguren de visitar físicamente a todos los clientes e incluyan reportes de llamadas telefónicas a la lista de actividades y productos de esa institución. Que entiendan la situación política y soliciten reportes anuales (o incluso más a menudo) sobre la situación política y financiera. Como mínimo, son una buena manera de hacer que el departamento pueda poner las cosas en perspectiva. Se tienen que hacer no sólo por cumplir con un requisito, sino para, verdaderamente, entender lo que está pasando en un país, así como cuáles son las expectativas a futuro.

S.G: En retrospectiva, de haber un momento crucial que pudo cambiar el camino que tomaron las cosas, ¿cuál hubiera sido?

Lucy: No hay que dejarse llevar por las circunstancias. No se debe ser ambicioso y siempre hay que tener en cuenta las circunstancias. Una vez que se me ocurrió ayudar a los clientes rusos con sus transferencias, he debido consultar el aspecto legal del asunto, he debido consultarlo con un buen abogado (uno de verdad, no como el que yo tenía en 1996) y frenarlo ahí mismo. Lo que nos ganamos entre 1996 y 1999 no es nada en comparación con la agonía que hemos sufrido, tanto nosotros como nuestras familias, y seguimos pagando por nuestros errores.



BONY: venda en los ojos



Lucy: Tenía la posibilidad de solicitar un reporte de excepción manual cuando se descubría alguna anomalía en el control manual general de mis cuentas. Sin embargo, tenía 300 cuentas, y era físicamente imposible que yo las supervisara con detenimiento.

S.G: Da la impresión de que gozabas de mucha autonomía y confianza. ¿Crees que la falta de supervisión contribuyó a tu caída?

Lucy: Hay dos respuestas para esa pregunta. La primera es que sí, efectivamente, gozaba de mucha confianza dentro del banco y se me dio luz verde para tomar mis propias decisiones con respecto a quién visitar, qué precios ofrecer, qué seminarios organizar, etc. Cuando los gastos eran muy altos, redactaba una pequeña propuesta y el 99% de las veces me la aprobaban. Nunca abusé de ese poder y esa confianza con respecto a mis clientes de EED (sección de Europa Oriental) y vivía bajo unas normas muy estrictas. Sin embargo, como había confianza en mi carácter y mi juicio, mis colegas en el Banco de Nueva York se vendieron los ojos con respecto a la situación de mi esposo, Peter, y nuestra compañía, Benex.

Benex, estaba dentro del mismo ban-

co, unos pisos más abajo, y empezó a aparecer a diario en nuestro reporte de sobregiros pendientes y yo me aproveché de mi posición de ventaja y de la confianza que me había ganado, la cual me permitía otorgar pagos de algunos bancos rusos para darle crédito a Benex, de modo que los pagos que debía hacer Benex salían antes de tiempo y no podían ser bloqueados a causa del sobreiro. Adicionalmente a eso, nunca le dije a la gerencia que Benex no era solamente una compañía de comercio, sino que también era un "mini-banco" ilegal, ya que estaba procesando pagos de transferencias por parte de terceros que no tenían ninguna relación. No le dije a nadie que yo era directora de Benex Corporation. Viendo para atrás, creo que el gerente de Servicios Bancarios ha debido mandar un memorando a la Contraloría para asegurarse de que dos más dos eran cuatro.

Claro que si decidía mantenerme alejada de los servicios bancarios y no le decía a nadie que Peter era mi esposo (pues tenemos apellidos diferentes), nadie hubiera sabido que debía escribir tal memorando. Yo firmé la tarjeta de firmas de la cuenta en casa y Peter la llevó al banco. Por lo tanto, si quería esconder que yo era parte de Benex, no había nada que me lo impidiera ■