



## El presidente ejecutivo de la Cámara de Aseguradores de Venezuela

### LOS SEGUROS: entre la buena fe y la necesidad de prevenir

● Para que ocurra un caso de legitimación de capitales en una empresa de seguros, primero debe asegurarse un bien, después inventarse un siniestro o surgir una cancelación. La posibilidad del retorno es pequeña, porque no todo el mundo tiene un negocio multimillonario, para lograr que la devolución de la prima sea suficiente. Además, ese camino debe recorrerse con mucha frecuencia y para lograrlo existen muchas trabas. No dudo de esa eventualidad, pero no es tan fácil, argumenta Juan Blanco-Uribe

Más de 1.300 productores de seguros, hasta el mes de julio, han recibido los conocimientos fundamentales en materia de prevención y control de la legitimación de capitales y de financiamiento del terrorismo, de acuerdo a lo establecido en la Ley Orgánica contra la Delincuencia Organizada (Locdo), la Ley Orgánica contra el Tráfico Ilícito y el Consumo de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (Locticsep) y la Providencia 1.150 de la Superintendencia de Seguros.

En el marco del taller realizado en la ciudad de Puerto Ordaz, con la participación de 150 productores y corredores de seguros, nuestra editora y presidenta de EnCambio, Margarita Woyciechowsky de Tablante, conversó con el presidente ejecutivo de la Cámara de Aseguradores de Venezuela, Juan Blanco-Uribe.

**MWT:** ¿Cómo surgió la iniciativa de estos encuentros?

**JBU:** La Cámara de Aseguradores de Venezuela, consciente de su responsabilidad y concedora de la necesidad de respaldar a la fuerza de venta, representada por los productores de seguros, corredores y agentes, ha iniciado estas jornadas, con el apoyo del Comité de Oficiales de Cumplimiento. Se han realizado dos (talleres) en Caracas, con la afluencia de más de 700 productores de seguros, en Maracaibo, San Cristóbal, Puerto La Cruz y en esta oportunidad, en Puerto Ordaz. Lo que suma cerca de 1.300 productores de seguros que han recibido la inducción sobre prevención y control de la legitimación de capitales y el financiamiento del terrorismo. Es una necesidad que los ayuda a cumplir con los mandatos legales, con la Providencia 1.150 de la Superintendencia de Seguros.

### LOS SEGUROS Y LOS PRODUCTOS CUBIERTOS

El pasado mes de marzo, la Red de Investigación de Delitos Financieros (Fincen, por sus siglas en inglés) del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, publicó un extenso cuestionario sobre las preguntas más frecuentes relacionadas con las Normas de Prevención contra el lavado de dinero (Legitimación de Capitales) dirigidas a las Compañías de Seguros, cuya regulación final (31 CFR 103.137) fue publicada el 31 de octubre de 2005. El mismo día, FinCEN emitió otras regulación final obligando a las aseguradoras a presentar informes de actividad sospechosa. (31 CFR 103.16).

Del cuestionario publicado este año, hemos hecho una breve extracción, que puede ser útil para las empresas se seguros en nuestro país.

#### ¿La Regla Final se aplica a todas las compañías de seguros?

No, el término "compañía de seguros" o "asegurador" se define en la regla final para describir cualquier persona que se dedica dentro de los Estados Unidos a la emisión o suscripción de los "productos abarcados o cubiertos". Si una compañía de seguros no está actualmente emitiendo o suscribiendo productos cubiertos, pero prevé hacerlo en el futuro, se convertiría entonces en objeto de la norma (pero sólo en la medida de sus negocios relacionados con los productos cubiertos). Por el contrario, si una compañía de seguros cesa la emisión de productos cubiertos, ya no estarán sujetas a la regla.

#### ¿Qué son los "productos abarcados o cubiertos"?

Para los propósitos de la compañía de seguros en la regla final, la expresión "producto cubierto" se entiende por: a) Una póliza de seguro de vida permanente, que no sea una póliza de seguro de vida de grupo. b) Un contrato de renta vitalicia, que no sea un grupo de contrato de renta vitalicia. c) Cualquier otro producto de seguro con valor en efectivo o características de inversión.

La definición incorpora un enfoque funcional, e incluye todo producto de seguro que tenga el

mismo tipo de características que hacen permanente los seguros de vida y productos de anualidad, más el riesgo de ser utilizadas para la legitimación de capitales, por ejemplo, con un valor en efectivo o características de inversión. En la medida en que el plazo de seguro de vida, la propiedad y el seguro de accidentes, seguro de salud, y otros tipos de seguros, no presenten estas características, no son productos regulados por la norma.

#### **Productos de seguros que no son "productos abarcados" de conformidad con la regla.**

Por ser un riesgo menor para la legitimación de capitales, los siguientes productos no están definidos como "productos abarcados" en la regla final: Grupo de productos de seguros. Productos ofrecidos por las organizaciones de beneficencia, Plazo (incluido el crédito) de vida, de la propiedad, la víctima, la salud o seguro de título. Los contratos de reaseguros y retrocesión. Los contratos de garantía y de estructuras de asentamientos (incluido el de los trabajadores por pagos de compensación).

#### **¿La regla final requieren que agentes de seguros y corredores de establezcan programas contra la legitimación de capitales?**

No, los agentes y corredores de seguros no están obligados. Sin embargo, agentes y corredores de seguros son una parte integral de la industria de los seguros, debido a su contacto con los clientes. Agentes de seguros y corredores normalmente están involucrados en las operaciones de venta y, por tanto, en contacto directo con los clientes. Por lo tanto, la regla final requiere que cada compañía de seguros integre a sus agentes y corredores a los programas de prevención de la legitimación de capitales y al programa de vigilancia y cumplimiento. La norma también exige a una compañía de seguros, la aplicación de programas que incluyan los procedimientos pertinentes para la obtención de clientes.

Fuente: FinCen. "Preguntas más frecuentes" para ayudar a las compañías de seguros en la comprensión del alcance de las reglas finales. Documento publicado: 20 de marzo de 2008 (la traducción no es oficial)

**MWT:** Los seguros parecen más expuestos, en cuanto a la política conocida a su cliente, por una peculiar situación: Los corredores son realmente quienes conocen a los clientes y los presentan ante las empresas aseguradoras.

de prevención y control de la legitimación de capitales, los software, la capacitación, incluso en países como Estados Unidos se ha planteado que ya no son tan competitivos como los bancos de Europa. En el caso de los seguros, ¿Cuál es la situación?



El presidente Ejecutivo de la Cámara de Aseguradores de Venezuela, Juan Blanco-Uribe

**JBU:** Eso es correcto, por esa razón en las charlas se hace mucho énfasis en el productor, quien tiene el primer contacto físico, visual, cara a cara, con el cliente. Él debe tener una idea en conjunto sobre quién es el asegurado, cuáles son sus ingresos económicos, sus posibilidades, dónde vive, cuál es su entorno económico, elementos que le permitirán conocer las variables existentes para estar alerta, si hay un cambio que signifique una investigación o profundización de la información.

**JBU:** Nosotros tenemos mucho tiempo aplicando el sistema integral de prevención y control de la legitimación de capitales, incluso se han elaborado los manuales por parte de las empresas del sector. Se ha trabajado conjuntamente con la Oficina Nacional Antidrogas, aunque entendemos que no somos el primer frente, como es el caso del sistema bancario, pero nos hemos tomado este trabajo muy en serio y, desde luego, significa un esfuerzo económico importante, porque todos estos nuevos dispositivos requieren una plantilla, un personal, un entrenamiento y una dedicación casi exclusiva. De hecho debe tenerse un oficial de cumplimiento por empresa,

**MWT:** La banca, a nivel internacional, se queja de los costos de instalación y ejecución del todo el sistema

## LOS SEGUROS: entre la buena fe...

dedicado a cumplir todo el sistema y que dé inducción al personal sobre los temas de prevención y control de la legitimación.

Expone el presidente ejecutivo de la Cámara de Aseguradores que las inducciones que se realizan por toda Venezuela, están básicamente dirigidas al cuerpo de venta de pólizas de seguros, es decir los productores, correderos, agentes. "Si, se requiere de un esfuerzo económico, pero también de un entendimiento de los asegurados, quienes a veces no entienden por qué deben presentar sus registros de comercio, de viviendas, de sus propiedades en general".

El negocio de los seguros se basa en la buena fe, destaca Juan Blanco-Uribe: "Las compañías de seguros emiten las pólizas en función de la información del asegurado, solamente cuando sucede un accidente o un siniestro, el cliente debe probar la legitimidad del bien, y ahora, aunque sigue siendo así, a decir de algunos técnicos en la materia, estamos obligados a conocer la identidad del asegurado, quién es realmente la persona propietaria del inmueble, cuánto tiempo hace que lo adquirió. Tenemos que analizar muchas datos, cambia la filosofía, las cosas cambian y hay que adaptarse a ellas".

**MWT:** ¿Ustedes han conocido algún caso en el cual alguna compañía de seguros haya sido utilizada para legitimar capitales?

**JBU:** No conozco ningún caso. Me imagino que se han producido muchos alertas, pero un caso específico, donde se haya usado el seguro como trampolín para una legitimación, no lo conozco. Insisto, los seguros no están en el primer frente del sistema financiero, eso compete a los bancos, porque el dinero pasa normalmente a través de los bancos. Para que ocurra un caso así, primero debe asegurarse un bien, después inventarse un siniestro o surgir una cancelación. La posibilidad del retorno es pequeña, porque no todo el mundo tiene un negocio multimillonario, para asegurar que la devolución de la prima sea suficiente. Para que ocurra (la legitimación de capitales) tiene que repetirse con mucha

frecuencia y ese camino tiene muchas trabas. No dudo de esa eventualidad, pero no es tan fácil.

**MWT:** Se habla de seguros solidarios para grandes sectores populares. ¿Cómo ven esta posibilidad, cómo conocer el cliente, qué han pensado ustedes con respecto a estos nuevos seguros?



Taller de la Cámara de Aseguradores

**JBU:** Sí, en la ley suspendida (Ley de Empresas de Seguros y Reaseguros del 12 de noviembre de 2001, actualmente suspendida por decisión de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia...) se prevé esta situación y se compromete a las compañías de seguros a destinar un porcentaje de sus carteras a este tipo de riesgo. De hecho, la Cámara de Aseguradores desde hace dos años inició un proyecto que se llama Seguro para la mayoría. Está bastante avanzado, de hecho existe la primera edición de un libro. El proyecto incluye a las clases (sociales) que nunca fueron atendidas, con necesidad de seguros y dispuestas a hacer el sacrificio de comprar la póliza, para tener el beneficio de estar aseguradas. Hay que diseñar productos acorde con las necesidades y posibilidades. El seguro no es regalado, el concepto es un producto diseñado de acuerdo a las necesidades, y posibilidades de pago. ■