

Manual de Políticas

MANUAL DE POLITICAS DE
VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO
DEL CLIENTE
MAN-PAN-035

Fecha: 29/07/2021
Versión: 1.0



MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

1. GENERALIDADES

1.1 Alcance

Las normas contenidas en el presente manual son de obligatoria lectura y estricto cumplimiento por parte del personal vinculado al Banco. Cada dependencia debe disponer de un método adecuado de divulgación y un sitio de consulta de fácil acceso.

1.2 Objetivo

La Dirección General del Banco emite el presente manual con el propósito de divulgar las políticas definidas para obtener un conocimiento efectivo, eficiente y oportuno de los clientes potenciales y actuales del Banco, en cumplimiento con la normatividad impartida por la Superintendencia de Bancos de Panama establecidas en el Acuerdo 10 del 2015 y la Superintendencia Financiera de Colombia mediante el capítulo IV Título IV Parte I de la Circular Básica Jurídica 027 de 2020, que reglamenta la Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (LA/FT).

De conformidad con la circular 027 del 2020 emitida por la Superintendencia Financiera de Colombia, con la directiva para la debida diligencia de Grupo AVAL y con el Manual SARLAFT – MAN-PAN-002, se debe entender que cliente de la Entidad es toda persona natural o jurídica con quien el Banco de Occidente establece y mantiene relaciones de origen legal o contractual para el suministro de cualquier producto propio de su actividad en desarrollo de su objeto social.

De igual manera, se debe entender que potencial cliente es la persona natural o jurídica que se encuentra en la fase previa de tratativas con la Entidad para acceder a los productos o servicios ofrecidos por esta.

2. POLITICAS

El conocimiento del cliente implica conocer de manera permanente y actualizada, cuando menos, los siguientes datos:

Datos de Identificación: Supone el conocimiento y verificación de todos los datos exigidos en la “solicitud de vinculación” que permiten individualizar plenamente la persona natural o jurídica que se pretende vincular.

Tratándose de la vinculación de personas jurídicas, el conocimiento del cliente supone, además de lo dispuesto en la “Solicitud de Vinculación”, conocer la estructura de su propiedad, es decir, la identidad de los accionistas (individuos) o asociados que tengan directa o indirectamente más del 5% de su capital social, aporte o participación en la entidad (beneficiario final). Cuando el cliente o el propietario de una participación superior al 5% del capital de un cliente sea una sociedad comercial que cotiza en bolsa de valores, y está sujeta a requisitos de revelación de información en el mercado de valores, no es necesario identificar a los beneficiarios finales de dichas sociedades.

1. Datos de la actividad económica.



MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

2. Características, montos y procedencia de sus ingresos y egresos.
3. Respeto de clientes vigentes, las características y montos de sus transacciones y operaciones.

Todos los Clientes que se vinculen al Banco a través de cualquier producto y/o servicio deben diligenciar completamente la “Solicitud de Vinculación Persona Natural” y/o la “Solicitud de Vinculación Persona Jurídica” que contiene la información mínima requerida para el pleno conocimiento del Cliente.

La “Solicitud de Productos” es un documento adicional e independiente según el producto, a la “Solicitud de Vinculación”, la cual contiene información complementaria cuyo uso es exclusivo para la evaluación y aprobación del producto y/o servicio solicitado por el Cliente.

La información correspondiente a campos obligatorios de la “Solicitud de Vinculación”, deberá ser registrada en el aplicativo definido por el Banco para la administración de la información de los Clientes (IBS), según los procedimientos vigentes en el MAN-PAN-003, de tal manera que esté disponible para los procesos internos y las respectivas revisiones por parte de los entes de control.

El diligenciamiento integral de la “Solicitud de Vinculación”, la entrevista, la verificación de la información, la recepción y verificación de los soportes exigidos y la aprobación de la vinculación, son requisitos mínimos para iniciar la relación contractual o legal con el potencial Cliente.

1.3 Diligenciamiento de la solicitud de Vinculación.

El Gerente que atiende al Cliente / Director Comercial es responsable de validar el correcto diligenciamiento y la completitud de los campos de la “solicitud de vinculación” por parte del cliente. En el caso de venta cruzada, referidos y/o sinergia comercial entre Bancas, será necesario garantizar que la información se encuentra actualizada según lo establece el Acuerdo 10 del 2015.

La actividad económica del Cliente debe estar clasificada de acuerdo con la clasificación industrial internacional uniforme (CIU) establecida por la DIAN.

Existen otras clasificaciones establecidas por la DIAN para propósitos de control, determinación de los impuestos y demás obligaciones de su competencia, tales como: asalariados 0010, Personas sin Actividad Económica 0081, Personas Naturales subsidiadas por terceros 0082 y Rentistas de Capital (personas naturales) 0090.

En el caso de Personas jurídicas siempre se debe usar el código CIU de acuerdo con su actividad económica principal, el cual puede tomarse del Registro Único Tributario (RUT) y/o la última declaración de renta aportada por el Cliente.

En los campos destinados para registrar la información financiera del Cliente se deben registrar los ingresos, egresos, activos y pasivos del cliente.

En el caso de las personas jurídicas, se tomará la información financiera de los estados financieros y/o última declaración de renta disponible. No pueden existir campos nulos, campos en blanco o con notas de referencia, tales como “ver balance” o “ver estados financieros”





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

Es indispensable que el Cliente diligencie el campo destinado para detallar el origen de fondos, donde debe declarar la actividad económica o fuente de los recursos que se van a mover en el Banco. Si se tratare de operaciones puntuales, se debe solicitar la documentación que soporte las mismas, como, por ejemplo: copia del contrato, facturas, escritura pública, promesa de compraventa, certificados, entre otros.

Cuando el Cliente no cuente con la información solicitada o ésta no aplique para el producto y/o servicio que se está tramitando, deberá consignar dicha circunstancia anotando la sigla “N/A” (No Aplica) en el espacio correspondiente de la “Solicitud de Vinculación”. No deben quedar espacios en Blanco, y no deben ser anulados campos que sean de obligatorio diligenciamiento.

Para la vinculación de personas jurídicas se debe registrar en la “solicitud de vinculación” la estructura de su propiedad, es decir, la identidad de los accionistas (individuos) o asociados que tengan directa o indirectamente más del 5% de su capital social, aporte o participación en la sociedad (Beneficiario Final). En el caso de aportar un anexo, la composición accionaria debe estar firmada por el Contador Público, según el tipo de sociedad.

La información registrada en la solicitud de vinculación tendrá vigencia de un año, de acuerdo a los procedimientos vigentes.

El diligenciamiento del formato de vinculación será obligatorio en todos los casos, exceptuando en los que el producto solicitado sea cuentas de ahorro abiertas exclusivamente para el manejo y pago de pasivos pensionales.

Es responsabilidad del Gerente o Director Comercial que adelanta el proceso de vinculación, registrar en la “solicitud de vinculación” si el Cliente se considera o no PEP (Persona Expuesta Políticamente), atendiendo las políticas establecidas.

Adicionalmente, se debe confirmar si maneja o no recursos del Estado, y registrar esta información en el IBS.

Para el caso de clientes ubicados en Colombia el diligenciamiento del formulario, así como el recaudo de los documentos pueden efectuarse mediante el uso del mecanismo de mensaje de datos electrónico señalado en la Ley 527 de 1999 o normas que la sustituyan, modifiquen o adicionen.

1.4 Clasificación de los clientes potenciales en la pre vinculación.

La clasificación de potenciales clientes tiene como objetivo conocer, previo a su vinculación con el Banco, cuál es el nivel de riesgo de LA/FT/FPADM que estos pueden representar para la entidad en el evento que se contraigan negocios jurídicos con ellos. Además, permite perfilar y segmentar a los clientes desde el momento en que se encuentran en proceso de vinculación.

Para esto, el Banco ha establecido tres (4) niveles de riesgo – muy bajo- bajo, medio y alto - en los que deben estar incluidos todos los clientes potenciales de la entidad.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

Adicionalmente, esta clasificación debe permitir conocer cuáles clientes deberán ser objeto de la ejecución de actos de debida diligencia y cuáles otros de la ejecución de actos de debida diligencia ampliada.

Para llevar a cabo la clasificación descrita en este capítulo se debe tomar como base los factores de riesgo utilizados en la segmentación, el análisis del contexto interno y externo, especialmente en relación con el factor jurisdicción, y el conocimiento del cliente en el mercado.

Se deberá tener en cuenta qué es lo que el cliente busca con la relación comercial - qué producto solicitan y por medio de qué canal es distribuido -. Adicionalmente, frente a los factores canal y jurisdicciones, el Banco evaluará el medio de vinculación utilizado por el cliente y el lugar de su domicilio. Igualmente, del Banco analizará la fuente de los ingresos del cliente y observará la siguiente clasificación cuando trate de personas jurídicas: personas jurídicas privadas, personas jurídicas públicas y personas jurídicas institucionales.

Para el Banco son considerados clientes actuales y potenciales de alto riesgo todos aquellos cuya actividad económica esté incluida dentro de la siguiente lista:

1. Organizaciones sin ánimo de lucro.
2. Servicios de transferencia de dinero y/o valores debidamente regulados por la ley.
3. Juegos de suerte y azar (v.g., loterías, concesionarios de apuestas entre otros).
4. Agentes de bienes raíces / inmobiliarias.
5. Actividades económicas que estén relacionadas con la exploración, explotación y comercialización de minerales y metales preciosos (v.g. Esmeraldas, Plata, Platino, Coltan, entre otros).
6. Transporte de Carga y/o Pasajeros.
7. Mesas de dinero privadas (que no estén sujetas a inspección de la autoridad financiera).
8. Comercialización de vehículos automotores.
9. Moteles.
10. Notarios.
11. Agencias de Viajes.
12. Personas Políticamente Expuestas (PEPs)
13. Empresas dedicadas a las subastas.
14. Cría, levante y comercialización de caballos y otros equinos.
15. Comercio al por mayor y por menor de combustibles y otros relacionados (Ej. estaciones de gasolina y gas vehicular).
16. Consulados, Embajadas y entidades similares (diplomáticas).

1.5 Debida Diligencia

La Debida Diligencia es una serie de actividades con la que se busca lograr un conocimiento amplio de los clientes de Banco de Occidente para poder determinar su identidad, actividad económica, perfil económico, segmento del mercado con el que se encuentran relacionados y el origen de sus recursos.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

Ahora bien, la debida diligencia consiste en aplicar los procedimientos mínimos establecidos para vincular un cliente al Banco, entre los cuales están:

1. Verificar que la solicitud de vinculación está completamente diligenciada y firmada.
2. Verificar la identidad del cliente atendiendo los procedimientos vigentes.
3. Verificar y confirmar la información registrada y/o los documentos aportados para sustentar el origen de fondos y la actividad económica.
4. Verificar que el cliente no se encuentra relacionado en listas vinculantes, según los procedimientos vigentes.
5. Realizar la entrevista y dejar constancia de esta en el formato de vinculación, si la entrevista es no presencial adjuntar foto de la videollamada.
6. Indagar si se trata de un cliente PEPS, y dejar constancia en el formato de vinculación.
7. Verificar el perfil transaccional registrada en la solicitud del producto versus el sustento financiero bien sea declaración de renta o Estados Financieros.
8. Verificar la información financiera y los campos exigidos para el cumplimiento del Acuerdo 2 del 2019, sobre obligaciones fiscales y los países o país donde se origina su patrimonio o fondos, donde recibirá y enviará recursos.
9. Verificar y dejar constancia de la razonabilidad de las operaciones internacionales del cliente incluyendo las contrapartes involucradas en estas.
10. Calificar a los clientes según la segmentación realizada por el Banco.

En lo que respecta a la verificación de información y de los documentos aportados, será el gerente o director encargado de la relación comercial quien lleve a cabo este procedimiento a través de la verificación en las bases de datos con las que cuenta el Banco y en la página web de la Registraduría Nacional del Estado Civil y de la Procuraduría General de la Nación para verificar que los documentos de identidad si correspondan a la persona que hizo entrega de ellos.

1.6 Debida Diligencia Ampliada (*Enhanced Due Diligence*)

La Debida Diligencia Ampliada (EDD por sus siglas en inglés) es un conjunto de actividades adicionales a los procesos establecidos para la vinculación de Clientes, con el fin de profundizar el conocimiento de aquellos que han sido clasificados previamente como de alto riesgo LA/FT/FPADM.

Entre las actividades recomendadas para ampliar el conocimiento del Cliente están:

1. Realizar visita al domicilio social del cliente
2. Verificar la capacidad instalada e infraestructura incluyendo el número de empleados, y compararla con el mercado, las transacciones y los estados financieros del Cliente.
3. Indagar y dejar constancia acerca de sus principales clientes, proveedores, y su reputación.
4. Indagar acerca del mercado atendido, márgenes de contribución, canales de distribución rotación de cartera, endeudamiento con proveedores y terceros, entre otras variables que sustenten los movimientos del cliente.
5. Verificar si las jurisdicciones de influencia o mercados atendidos son acordes al negocio y naturaleza de las transacciones comerciales del Cliente.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

6. Solicitar soportes adicionales e idóneos para argumentar el origen de fondos de operaciones diferentes a su actividad económica principal.
7. Analizar la razonabilidad de sus estados financieros.
8. Verificar la capacidad operativa y económica para atender operaciones internacionales, en el caso que aplique.

Para el caso de clientes sujetos a regulación especial de LA/FT por parte de algún ente regulador (v.g. DIAN, Superintendencia de Sociedades, Superintendencia de Economía Solidaria, Superintendencia de Notariado y Registro, Ministerio de Tecnologías de Información y las Comunicaciones, Superintendencia de Puertos y Transporte, Superintendencia Nacional de Salud, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Coldeportes, Coljuegos, entre otros), se debe indagar al respecto y solicitar una certificación suscrita por el Oficial de Cumplimiento o quien haga sus veces, sobre la implementación y cumplimiento de los deberes del sistema de riesgos LA/FT.

1.7 Clasificación de perfil de riesgo cliente

Para realizar una adecuada clasificación de los clientes es necesario utilizar la información obtenida gracias a las actividades de debida diligencia y de debida diligencia ampliada, lo que permitirá calificar previamente el perfil de riesgo cliente según el nivel de riesgo que representen para el factor de riesgo al que pertenecen.

Para la elaboración del perfil de riesgo se tendrán en cuenta los siguientes ámbitos:

1. Metodología para el cálculo del perfil de riesgo LA/FT/FPADM.
2. Análisis del perfil de riesgo para el cliente actual y potencial.

1.8 Beneficiario Final

Atendiendo las recomendaciones del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) y las definiciones dadas por Grupo Aval, el beneficiario final es toda persona natural (individuo) que, sin ser necesariamente Cliente, reúne cualquiera de las siguientes características:

Es propietaria, individual o conjuntamente, directa o indirectamente, de una participación superior al 5% del capital social, aporte o participación en la persona jurídica que actúa como cliente.

Es aquella persona que pese a no ser propietario de una participación mayoritaria del capital de la persona jurídica que actúa como cliente, ejerce el control de la persona jurídica, de acuerdo con lo establecido en el artículo 261 del Código de Comercio de Colombia. Bajo este entendido hay una situación de control cuando:

1. Una persona natural o jurídica puede nombrar o remover la mayor parte de los integrantes de los órganos de administración, dirección o supervisión.
2. Una persona natural o jurídica puede emitir votos que constituyen la mayoría mínima decisoria en el máximo órgano de administración.
3. Una persona puede decidir sobre acuerdos financieros, operativos o comerciales.
4. Una persona puede disponer del uso, disfrute o beneficio de los activos del potencial cliente, o que ejerza cualquier otra forma de control o influencia.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

5. Es por cuenta de quien se lleva a cabo una transacción. Se entiende que esta persona es aquella sobre quien recaen los efectos económicos de dicha transacción.
6. Para lo anterior también se tendrá en cuenta lo establecido en el Acuerdo 10 del 2015 expedido por la Superintendencia de Bancos y la ley 51 del 2016 de Panamá.

En todos los casos, el Banco debe obtener el nombre y el número de identificación de los beneficiarios finales y consultar, como mínimo, las listas internacionales vinculantes para Colombia.

Los datos del accionista y/o beneficiario final con participación mayor al 5% se deberán registrar en el IBS.

1.9 Entrevista y/o visita

La realización de la entrevista y/o visita al potencial cliente será obligatoria para aquellos casos en que el perfil de riesgo del potencial cliente sea ALTO RIESGO y en todo caso deberá adelantarse antes de concretarse la vinculación al Banco.

Para la vinculación de clientes definidos con perfil de ALTO RIESGO siempre debe realizarse a través de un empleado de la fuerza comercial del Banco y no a través de la Fuerza de Ventas Satélite y/o Empresas Externas. La realización de entrevista y/o visita no será indispensable cuando producto solicitado sean cuentas de ahorro abiertas exclusivamente para el manejo y pago de pasivos pensionales

La entrevista y/o visita para los demás perfiles de riesgo, en caso de considerarse apropiada, podrá ser practicada directamente por el personal del Banco o por encargo a terceras personas (Outsourcing), quienes deben sujetarse a las normas impuestas en el contrato respectivo, incluyendo la respectiva capacitación SARLAFT, a fin de tener un adecuado conocimiento del Cliente.

De la visita y/o entrevista deberá dejarse constancia del nombre quien la realizó, la fecha, hora en que se efectuó y las razones y argumentos identificados por el Gerente o Ejecutivo Comercial / Outsourcing para recomendar la vinculación del cliente. Adicionalmente para los productos y/o servicios colocados a través de la Fuerza de Ventas Satélite y/o Empresas Externas, se deberá dejar constancia del canal por el cual se originó la vinculación.

Para la constancia de la entrevista y/o visita podrá utilizarse el campo “Resultado y concepto de la entrevista o visita al cliente” que hace parte de la Solicitud de Vinculación o cualquier otro mecanismo digital o electrónico, adicional al informe de visita.

Para la realización de las entrevistas podrán emplearse mecanismos digitales que permitan su realización de manera no presencial, garantizando que en el resultado de misma se incorporen como mínimo los preceptos y recomendaciones del presente numeral.

1.10 Confirmación de datos





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

La verificación de la información suministrada por el Cliente está a cargo del área que evalúa y aprueba el otorgamiento del producto y/o servicio. No obstante, dependiendo del tipo de cliente, la fuerza comercial o el Outsourcing deben hacer validaciones y/o visitas que garanticen la correcta vinculación del cliente, cuando se presenten señales de alerta o cuando lo consideren pertinente.

Es viable la confirmación de información a través de otros medios y nuevas tecnologías disponibles, tales como bases de datos de Seguridad Social (PILA), siempre y cuando se cuente con la autorización expresa del titular para dicho tratamiento.

1.11 Actualización de información

El conocimiento del Cliente implica mantener actualizada su información personal, comercial y financiera que por su naturaleza puedan variar (v.g. dirección, teléfono, actividad económica, origen de los recursos, etc.). Dicha actualización debe realizarse por lo menos una (1) vez cada año según el nivel de riesgo en concordancia con el Acuerdo 10 del 2015 expedido por la Superintendencia de Bancos de Panamá, registrando las novedades en el Sistema del Banco para la administración de la información de los Clientes (IBS).

Estas actualizaciones se realizan por iniciativa del cliente y campañas promovidas por el banco.

Para el caso de productos inactivos la actualización se llevará a cabo cuando el producto deje de tener tal condición.

1.12 Terceros Autorizados o Beneficiarios

Los terceros autorizados para disponer de los recursos y/o bienes objeto del contrato, titulares diferentes del solicitante, apoderados o beneficiarios, deben diligenciar el formato “Datos Básicos Personas Autorizadas o Beneficiarios” (FTO-SER-121), que permite obtener la información requerida para su conocimiento por parte del Banco.

Los amparados de Tarjeta de Crédito deben cumplir con los procedimientos vigentes para el conocimiento del cliente.

1.13 Personas Expuestas Políticamente (PEPs)

El Banco ha definido a las Personas Expuestas Políticamente (PEPs), como aquellas personas nacionales o extranjeras que por su perfil o por las funciones que desempeñan pueden exponer en mayor grado a la entidad al riesgo de LA/FT, tales como: personas que por razón de su cargo manejan recursos públicos o detentan algún grado de poder público. Para el caso de Colombia, los PEPs nacionales corresponden a las personas que ocupan cualquiera de los cargos señalados en el decreto 1674 de 2016 y demás normas que lo modifiquen, complementen, sustituyan o adicione.

Dentro de esta clasificación están incluidos: (i) jefes de Estado, jefes de Gobierno, ministros, subsecretarios o secretarios de Estado; (ii) congresistas o parlamentarios; (iii) miembros de tribunales supremos, tribunales constitucionales u otras altas instancias judiciales cuyas decisiones no admitan





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

normalmente recurso, salvo en circunstancias excepcionales; (iv) miembros de tribunales o de las juntas directivas de bancos centrales; (v) embajadores, encargados de negocios y altos funcionarios de las fuerzas armadas, y (vi) miembros de los órganos administrativos, de gestión o de supervisión de empresas de propiedad estatal, estos serán considerados **PEP EXTRANJEROS** cuando desempeñen dichos cargos en otro país.

También tendrán esta clasificación quienes, sean o hayan sido (i) director, (ii) subdirector, (iii) miembro de junta directiva o (iv) cualquier persona que ejerza una función equivalente; estos serán considerados como **PEP DE ORGANIZACIONES INTERNACIONALES**.

Gozan también de la clasificación de PEP (i) los asesores, (ii) consultores personales y (iii) las personas que se benefician significativamente del hecho de ser cercanos al PEP.

Para los **PEP EXTRANJEROS UBICADOS EN COLOMBIA** de acuerdo con lo establecido en el Decreto 1674 de 2016 del Departamento Administrativo de la Presidencia de la República, se considerarán PEP los funcionarios públicos durante el periodo en que ocupen sus cargos, y durante los dos (2) años siguientes a su dejación, renuncia, despido o declaración de insubsistencia del nombramiento, o de cualquier forma de desvinculación, en los siguientes cargos:

Presidente de la República, Vicepresidente de la República, Altos Consejeros, Director del Departamento Administrativo de la Presidencia de la República, Ministros y Viceministros.

Secretarios Generales, Tesoreros, Directores Financieros de los Ministerios, los Departamentos Administrativos y Superintendencias.

Presidentes, Directores, Gerentes, Secretarios Generales, Tesoreros, Directores Financieros de: (i) los establecimientos públicos, (ii) las Unidades Administrativas Especiales, (iii) las Empresas Públicas de Servicios Públicos Domiciliarios, (iv) las Empresas Sociales del Estado, (v) las Empresas Industriales y Comerciales del Estado, y (vi) las sociedades de Economía Mixta.

1. Superintendentes y Superintendentes Delegados.

Generales de las Fuerzas Militares y de la Policía Nacional, Comandante General de las Fuerzas Armadas, Director General de la Policía Nacional, General del Ejército Nacional, Almirante de la Armada Nacional, General de la Fuerza Aérea, Comandantes y Segundos Comandantes de Fuerza, Jefe del Estado Mayor Conjunto, e inspectores de la Policía Nacional.

Gobernadores, Alcaldes, Diputados, Concejales, Tesoreros, Directores Financieros y Secretarios Generales de: (i) Gobernaciones, (ii) Alcaldías, (iii) Concejos Municipales y Distritales, y (iv) Asambleas Departamentales.

Senadores, Representantes a la Cámara, Secretarios Generales, Secretarios de las Comisiones Constitucionales permanentes del Congreso de la República, y Directores Administrativos del Senado y de la Cámara de Representantes.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

1. Gerente y Codirectores del Banco de la República.
2. Directores de las Corporaciones Autónomas Regionales.

Comisionados Nacionales del Servicio Civil, Comisionados de la Autoridad Nacional de Televisión, de la Comisión de Regulación de Agua Potable y Saneamiento Básico, y de la Comisión de Regulación de Comunicaciones.

Magistrados, Magistrados Auxiliares, Consejeros de Tribunales y Altas Cortes, Jueces de la República, Fiscal General de la Nación, Vice fiscal General de la Nación, Director de Fiscalías Nacionales, Director Nacional de Seccionales y Seguridad Ciudadana.

Contralor General de la República, Vice contralor, Contralores Delegados, Contralores Territoriales, Contador General, Procurador General de la Nación, Viceprocurador General de la Nación, Procuradores Delegados, Defensor del Pueblo, Vice defensor del Pueblo, Defensores Delegados y Auditor General de la República.

Consejeros del Consejo Nacional Electoral, Registrador Nacional del Estado Civil y Registradores Delegados.

Representantes legales, Presidentes, Directores y Tesoreros de Partidos y movimientos políticos, y de otras formas de asociación política reconocidas por la Ley.

Los Directores y tesoreros de patrimonios autónomos o fideicomisos que administren recursos públicos.

Los funcionarios nacionales o de origen extranjero (Diplomáticos) con rangos, jerarquías o categorías con facultades de decisión resolutivas dentro y fuera del país de origen, tales como: (i) Embajador, (ii) Cónsul, (iii) Representante permanente ante misiones, (iv) Ministro Consejero, y (v) representante legal de organizaciones internacionales.

1. Los Notarios Públicos

Igualmente, y conforme a las definiciones establecidas en la Circular 027 de septiembre de 2020 expedida por la Superintendencia Financiera, los PEP de organizaciones internacionales y los PEP extranjeros se considerarán como tal durante el periodo en que ocupen sus cargos y durante los dos (2) años siguientes a su dejación, renuncia, despido, o cualquier otra forma de desvinculación

El Banco considerará como PEPs, aquellos Clientes que ejerzan cargos públicos de primer nivel (dirección, conducción y orientación institucional, cuyo ejercicio implica la adopción de políticas o directrices), y cargos públicos cuyo ejercicio implica especial confianza, que tengan asignadas funciones de asesoría institucional, asistenciales o de apoyo, que estén al servicio directo e inmediato de funcionarios de primer nivel, siempre y cuando tales empleos se encuentren adscritos a la nómina de sus respectivos despachos (no sean contratistas) y no tengan una categoría inferior a las descritas anteriormente.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

Adicionalmente, tendrán el mismo tratamiento que los PEPs, aquellas personas que tengan sociedad conyugal, de hecho, o de derecho, con las personas expuestas políticamente (PEPs), y los familiares hasta el segundo grado de consanguinidad, segundo de afinidad y primero civil de las personas expuestas políticamente (PEPs). Para lograr esta identificación se deberá indagar al cliente al respecto durante la entrevista, y dejar constancia en la Solicitud de Vinculación.

Los Clientes calificados como PEPs sólo serán vinculados con la **aprobación previa** de la instancia o empleado de jerarquía superior

Para los Clientes que se encuentren vinculados con el Banco y sean calificados como PEPs, el Gerente o Director que administra la cuenta deberá gestionar el visto bueno con la instancia o jefe de jerarquía superior para ratificar y mantener la relación comercial, en un plazo máximo de un mes a partir de la fecha de notificación.

Cuando un Cliente calificado como PEPs se vincule únicamente a través de un producto masivo (Ej. Tarjeta de Crédito, Libranza, etc.), el visto bueno para su vinculación estará a cargo del Gerente Zonal o funcionario de jerarquía superior responsable de la campaña o zona comercial. Para libranza y préstamo personal se definió que son los Directores Regionales quienes darán el visto bueno.

Para otorgar el Visto Bueno, el funcionario de jerarquía superior responsable de la aprobación y/o continuidad del PEP, deberá:

Ratificar que la labor de conocimiento de la cliente realizada por el Gerente ha sido satisfactoria, cumpliendo con los procedimientos vigentes (doble intervención).

Evaluar la necesidad de realizar o no una debida diligencia ampliada, cuando el cliente cuenta con otros ingresos diferentes a su oficio como funcionario público (PEP).

Evaluar la reputación del cliente PEP frente al conocimiento de la zona (v.g. noticias sobre corrupción, investigaciones y procesos judiciales que sean conocimiento público).

Los Clientes que se inscriban para cargos de elección popular (candidatos), y que no resulten elegidos, no serán considerados PEPs.

Los Clientes que sean calificados como PEPs y/o administren recursos del Estado, deberán ser marcados con esta(s) condición(es) en el Aplicativo IBS.

Los Gerentes o Directores de Cuenta deben realizar la debida diligencia ampliada durante el proceso de vinculación, mantenimiento y actualización de información del Cliente calificado como PEPs, de tal manera que se cuente oportunamente con la información suficiente sobre la actividad(es) económica(s), origen de fondos, beneficiarios finales y/o reales de los fondos, familiares cercanos, entre otras variables. Adicionalmente, si lo consideran necesario, podrán solicitar un concepto previo a la División de Cumplimiento, enviando un correo electrónico con los datos personales del cliente PEP.

No deben considerarse PEPs aquellos Clientes que sólo tengan cuentas inactivas. Cuando se identifiquen estos casos será responsabilidad del Gerente o Director de Cuenta, gestionar en un plazo





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

máximo de un mes la activación del producto o su cancelación definitiva, de acuerdo con los procedimientos vigentes.

Serán objeto de seguimiento especial por parte de la División de Cumplimiento, las Entidades que sean propiedad y/o controladas por un PEP, cuando se determine que sea al menos un beneficiario final con participación mayor al 5% y/o uno de sus administradores, de acuerdo con el artículo 22 de la Ley 222 de 1995, cumple con alguna condición para ser considerado PEPs.

Cuando un Cliente calificado como PEPs haya terminado de ejercer su cargo y se retire de la vida pública después de 2 años, el Gerente o Director de Cuenta podrá argumentar el caso y enviar la solicitud expresa al correo electrónico de la División de Cumplimiento para que sea desmarcado en el IBS como PEP

Los PEPs son considerados un segmento riesgo alto para LA/FT, por lo tanto, durante el proceso de vinculación es deber del Gerente o Director que atiende al Cliente realizar una entrevista presencial y dejar constancia documental de la misma.

Con el objetivo de mitigar el riesgo de LA/FT, la División de Cumplimiento ha establecido un seguimiento más estricto para este tipo de clientes y sus transacciones.

1.14 Otros Clientes que Manejan Recursos del Estado

La vinculación de Clientes que en el desarrollo de su actividad económica reciban y/o administren recursos del Estado (como el caso de los contratistas de obras civiles y proveedores), sea en nombre propio o que aporten y/o representen el 10% o más del patrimonio de un consorcio o unión temporal (según el acta de constitución o documento equivalente), se realizará de acuerdo a los procedimientos vigentes del Banco. No serán considerados como PEPs.

Administran recursos públicos aquellos particulares que recaudan, custodian, liquidan o disponen el uso de rentas parafiscales, de rentas que hacen parte del presupuesto de las entidades públicas o que estas últimas han destinado para su utilización con fines específicos.

1.15 Datos requeridos para un contratista que maneja recursos del Estado.:

2. Nombre completo del Consorcio / Unión Temporal / Contratista.
3. Nombre completo y número de identificación de cada uno de los miembros. Si está conformado alguna persona jurídica, es necesario conocer la composición accionaria de la misma para identificar los socios o accionistas con participación mayor al 5% (Beneficiario Final)
4. Porcentaje de participación de cada miembro (según el acta de constitución), si aplica.
5. Descripción del proyecto / Contrato a cargo
6. Tiempo estimado para la ejecución de la obra / Cumplimiento del contrato.
7. Valor Total del Proyecto / Contrato.
8. Nombre de la Entidad que adjudicó el contrato.
9. Cronograma previsto para la ejecución del proyecto / Contrato.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

Los Clientes (persona natural y/o persona jurídica) que administren recursos del Estado, deberán ser marcados con esta condición en la solicitud de vinculación y en el Aplicativo IBS.

1.16 Residencia Fiscal en Colombia

Para dar cumplimiento a los acuerdos de intercambio de información tributaria suscritos por la regulación local de Panamá Ley 51 del 2016 y por el Gobierno de Colombia y establecida por la DIAN, el Banco debe solicitar el país de residencia fiscal del Cliente y su respectivo número de identificación tributaria.

Cuando el cliente manifieste que es residente fiscal en Colombia, el número de identificación tributaria corresponderá al mismo número del Registro Único Tributario (RUT), expedido por la DIAN.

Cuando el cliente manifieste que es responsable de impuestos en el extranjero o se considere residente fiscal de otro país, será necesario solicitar el número de identificación con el cual atiende sus impuestos en la otra jurisdicción.

Si el cliente ubicado en Colombia tiene alguna duda para determinar su residencia fiscal en Colombia, deberá consultar el artículo décimo (10) del Estatuto Tributario colombiano, el cual establece que:

“Se consideran residentes en Colombia para efectos tributarios las personas naturales que cumplan con cualquiera de las siguientes condiciones:

Permanecer continua o discontinuamente en el país por más de ciento ochenta y tres (183) días calendario incluyendo días de entrada y salida del país, durante un periodo cualquiera de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario consecutivos, en el entendido que, cuando la permanencia continua o discontinua en el país recaiga sobre más de un año o periodo gravable, se considerará que la persona es residente a partir del segundo año o periodo gravable.

Encontrarse, por su relación con el servicio exterior del Estado colombiano o con personas que se encuentran en el servicio exterior del Estado colombiano, y en virtud de las convenciones de Viena sobre relaciones diplomáticas y consulares, exentos de tributación en el país en el que se encuentran en misión respecto de toda o parte de sus rentas y ganancias ocasionales durante el respectivo año o periodo gravable.

1. Ser nacionales y que durante el respectivo año o periodo gravable:
2. Su cónyuge o compañero permanente no separado legalmente o los hijos dependientes menores de edad, tengan residencia fiscal en el país; o,
3. El cincuenta por ciento (50%) o más de sus ingresos sean de fuente nacional; o,
4. El cincuenta por ciento (50%) o más de sus bienes sean administrados en el país; o,
5. El cincuenta por ciento (50%) o más de sus activos se entiendan poseídos en el país; o,
6. Habiendo sido requeridos por la Administración Tributaria para ello, no acrediten su condición de residentes en el exterior para efectos tributarios; o,
7. Tengan residencia fiscal en una jurisdicción calificada por el Gobierno Nacional como paraíso fiscal.





MANUAL DE POLITICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

PARÁGRAFO. Las personas naturales nacionales que, de acuerdo con las disposiciones de este artículo acrediten su condición de residentes en el exterior para efectos tributarios, deberán hacerlo ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante certificado de residencia fiscal o documento que haga sus veces, expedido por el país o jurisdicción del cual se hayan convertido en residentes”.

1.17 Concepto por parte de la División de Cumplimiento

Una vez agotada la debida diligencia ampliada, descrita en el numeral 2.3 de esta Circular, la fuerza comercial podrá solicitar un concepto a la División de Cumplimiento sobre el Cliente, en los siguientes casos:

1. Cuando se identifique por parte del Gerente que atiende al Cliente, una situación inusual y/o persista una duda razonable, respecto al origen de fondos, transaccionalidad y/o actividad económica del cliente.
2. Por instrucción escrita del Comité de Crédito y/o Comité SAES de la Casa Matriz
3. Cuando el cliente y/o sus accionistas y/o representante legal, presente investigaciones de conocimiento público por parte de las autoridades competentes, relacionados con delitos fuente de LA/FT.
4. Cuando el cliente y/o sus accionistas y/o el representante legal, presente noticias en medios, relacionadas con delitos fuente de LA/FT.
5. Cuando el Comité de Cumplimiento y/o División de Cumplimiento, hayan emitido instrucciones de NO POTENCIALIZAR, y posteriormente se encuentren razones de fondo (documentadas) que ameriten la reconsideración del concepto.
6. Cuando se requiera como requisito establecido en un procedimiento, Acuerdo de Nivel de Servicio o Manual Interno.
7. Cuando el beneficiario final de una Empresa con instrucciones de NO POTENCIALIZAR, emitida por el Comité de Cumplimiento y/o División de Cumplimiento, solicite su vinculación como persona natural.

En todos los casos, la solicitud debe ir acompañada de un informe del Gerente o Director que atiende al Cliente, y la evidencia de la Debida Diligencia Ampliada (v.g. última visita y/o actualización de información).

Control de Cambios

Versión

Fecha

Modificación

Elaboró

Revisó

Divulgación





MANUAL DE POLÍTICAS DE VINCULACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE MAN-PAN-035

1.0	29/07/2021	Creación del documento	Ana Maria Rubiano Analista de Proceso	Alberto Murillo Gerente de Cumplimiento	Junta Directiva Acta No. 280 DPP-PAN-184
-----	------------	------------------------	---	---	--

