

Carlos Taberna Senosiáin y Carlos García Ciriza son los fundadores de C2 Asesores Patrimoniales, la primera EAFI de la Comunidad foral

C2 ASESORES PATRIMONIALES

Una empresa navarra que asesora más de 230 millones de euros

Hace 15 años, los asesores financieros Carlos Taberna Senosiáin y Carlos García Ciriza descubrieron que en Navarra existía una necesidad muy particular en el campo en el que mejor se movían: no había ninguna empresa que ofreciera un servicio de asesoramiento financiero independiente a patrimonios familiares.

Así las cosas, unieron su experiencia, forjada a través de su paso por diferentes entidades de banca privada, y fundaron C2 Asesores Patrimoniales, la primera Empresa de Asesoramiento Financiero (EAFI) de la Comunidad foral. Su misión: asesorar y gestionar patrimonios familiares con el fin de asegurarles la correcta asignación y el seguimiento de las inversiones desde el punto de vista financiero y fiscal.

Hoy, esta empresa navarra pionera, autorizada, registrada con el número 11 y supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), ofrece sus servicios desde dos oficinas: una en la avenida de Carlos III de Pamplona y otra en Logroño, la capital riojana. En ellas, con la pasión y la ilusión del primer día, trabaja codo con codo un equipo formado por 8 profesionales. Con una filosofía de trabajo basada en la independencia, la confianza y la transparencia, se dedican al asesoramiento de más de 230 millones de euros.

- ¿Cómo fue el proceso de creación de C2 Asesores Patrimoniales?

Trabajamos durante diez años en banca privada y nos dimos cuenta de que existía una gran demanda de asesoramiento. No es lo mismo distribuir productos que asesorar, y eso lo percibe el cliente perfectamente. Se trata de una cuestión de confianza: había clientes que nos pedían que les recomendásemos sobre todo su patrimonio, no sólo por lo que tenían en el banco, y vimos que ahí había un nicho de negocio que cada vez iba a ir a más. Por eso deci-

dimos dejar nuestros trabajos y comprender esta aventura.

- ¿Quién puede prestar asesoramiento financiero?

Cuando fundamos nuestra empresa en 2003, cualquiera podía hacer asesoramiento financiero, pero ya en 2008 se adaptó al ordenamiento jurídico español una directiva comunitaria, la MIFID. A partir de entonces, se definió exactamente qué era el asesoramiento financiero y quién lo podía prestar. Se consideró un servicio de inversión, de manera que ahora debes estar autorizado para poder asesorar.

- ¿Fue sencillo obtener la autorización de la CNMV?

Fue a la vez sencillo y complicado. Sencillo porque era lo que veníamos haciendo desde hacía ya años y complicado porque la exigencia de la CNMV para autorizar una EAFI es máxima en cuanto a requisitos de cumplimiento normativo. Por ejemplo, son necesarios cono-

cimientos, experiencia, cumplimiento de códigos de conducta y una estructura organizativa adecuada con medios humanos y materiales suficientes para prestar el servicio. Además, hay que tener en cuenta las diversas políticas de funcionamiento interno (como prevención de blanqueo de capitales, etc.).

Por otro lado, una vez que presentas el proyecto, te conceden la autorización y llevas a cabo el registro; después, la CNMV pone en marcha una supervisión continua de tu actividad, para lo que hay que presentarle información sobre los perfiles de nuestros clientes y sobre qué les estamos recomendando. De esta forma, los clientes están protegidos y tienen las máximas garantías de que se cumplen las normas del mercado de valores.

- ¿Cuál ha sido su evolución de su empresa?

Muy buena: hemos ido cre-

ciendo año a año. Estamos asesorando a más de 250 clientes con un volumen total de unos 250 millones de euros. Además, el equipo humano ha ido creciendo; la última incorporación ha sido Iñigo Suárez, procedente de Popular Banca Privada, un asesor con mucha experiencia en este sector.

- ¿A qué se dedica exactamente una EAFI?

Únicamente nos ocupamos del asesoramiento financiero (la actividad más delicada del mundo de la inversión); es decir, no tocamos el dinero del cliente, simplemente le recomendamos dónde tiene que invertir. En nuestro caso, ese asesoramiento financiero se lleva a cabo por medio de la selección de los mejores gestores de fondos.

A menudo se confunde asesoramiento con distribución, cuando nosotros no tenemos interés en colocar productos, sino en recomendar los que se



Equipo de C2 Asesores Patrimoniales. De pie, de izquierda a derecha: Sara Vidal, Begoña Alfaro, Javier Navarro e Iñigo Suárez. Sentados, de izquierda a derecha: Carlos García, Isabel Arrechea y Carlos Taberna.

adaptan mejor al perfil de cada cliente. Esa es la gran diferencia entre una EAFI y una entidad financiera de toda la vida. La venta y el asesoramiento son dos tareas completamente diferentes, por eso nuestros clientes reciben un consejo independiente, sin conflicto de interés. Se trata de un trabajo que se realiza siempre en alineación total con los intereses del cliente y no con los de la entidad financiera.

- ¿Y cuál es su relación con los bancos?

Buena. Somos complementarios, compartimos clientes con los bancos. Nosotros nos encargamos del asesoramiento y ellos, de la ejecución. Antes el banco asesoraba, ejecutaba y custodiaba al cliente. Ahora compartimos el trabajo, y de este modo es mejor para el cliente, ya que la entidad que recomienda no es la misma que gana comisiones con los productos.

- ¿Cuál es su cliente tipo?

Tenemos clientes de muchos tipos, desde familias y particulares hasta empresas o fundaciones con patrimonio. Creemos en la democratización del asesoramiento financiero, que no tiene por qué recibir sólo el gran inversor. Hoy en día hay medios para que los clientes con menos patrimonio reciban el mismo asesoramiento que un inversor institucional.

- ¿Cuál es el modo de trabajo cuando se recibe a un cliente nuevo?

Lo primero que hacemos es intentar conocerle lo mejor posible, ya que la calidad del asesoramiento depende del grado de conocimiento que se tenga del cliente. Lo hacemos analizando su perfil inversor en profundidad. También hacemos un diagnóstico de su situación patrimonial, estudiando la composición de su cartera y la rentabilidad/riesgo que tiene. En la mayoría de los casos, nos encontramos con situaciones en las que el cliente está asumiendo más riesgo del que debe para obtener una rentabilidad muy pobre. Con un asesoramiento profesional, conseguirá arriesgar menos y obtener la misma rentabilidad.

Líderes del asesoramiento financiero independiente en Navarra

Avda Carlos III nº 14 1º izda
31002 Pamplona (Navarra)

www.c2asesores.com

C2

C2asesores