

C2 ASESORES PATRIMONIALES

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

Una empresa navarra que asesora más de 300 millones de euros

Hace 16 años los asesores financieros Carlos Taberna Senosiáin y Carlos García Ciriza unieron su experiencia en banca privada y fundaron C2 Asesores Patrimoniales, la primera Empresa de Asesoramiento Financiero (EAF) 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.

Año a año la EAF ha ido creciendo, y actualmente asesora a más de 300 clientes con un volumen total de unos 300 millones de euros.

Ofrece sus servicios desde dos oficinas, una en la avenida de Carlos III de Pamplona y otra en Logroño. En ellas trabaja un equipo formado por 8 profesionales con una filosofía de trabajo basada en la independencia, la confianza y la transparencia.

Esta empresa navarra pionera está autorizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

-¿Qué servicios ofrece C2 Asesores?

Ofrecemos servicios de asesoramiento financiero a patrimonios medianos y grandes. Hacemos una planificación estratégica y táctica de las carteras, a través de una arquitectura abierta en productos y con una alta diversificación.

Somos como un departamento de banca privada externalizado de un banco.

-¿Qué supone ser una Empresa de Asesoramiento Financiero (EAF)?

Estar autorizados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) implica conocimientos, 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, la CNMV hace una supervisión continua de tu actividad, para lo que



ARCHIVO

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.

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.

Nosotros 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.

-No es lo mismo vender que asesorar, ¿ahí radica la confianza de sus clientes?

No tenemos interés en colocar productos, sino en recomendar los que se adaptan mejor al perfil de cada cliente. Esa es la gran diferencia entre una EAF 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. 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. El cliente elige con qué entidad financiera quiere trabajar, y nosotros le recomendamos dónde in-

vertir dentro de los activos que ofrece esa entidad.

-¿Cómo es el proceso de construcción de carteras?

Hacemos una selección de fondos cualitativa y cuantitativa. Cualitativamente estudiamos el estilo de inversión de cada fondo y una vez lo tenemos determinado según su tamaño y la calidad de la gestora, hacemos un análisis cuantitativo para ver sus ratios, sus resultados y sus mayores caídas. De esta manera, construimos las carteras con distintos tipos de fondos: de renta fija, mixtos, de gestión alternativa y fondos de renta variable.

Hacemos cuatro bloques de fondos. Siempre muy globales. En el caso de renta variable, ponemos fondos americanos, europeos, algún fondo global y ocasionalmente alguno de emergentes, como Japón, o tecnológicos. Normalmente la cartera de Renta variable está equiponderada, tiene más o menos la misma cantidad en Estados Unidos que en Europa.

Con los fondos de gestión alternativa hacemos una diversificación con diferentes activos. Son fondos con una gestión diferente. En cuanto a fondos mixtos, intentamos poner fondos de gestión activa. Los de renta fija están más sujetos a la situación del mercado. Hay algunos que invierten en renta fija de Gobiernos y otros en cor-

porativas.

Sumando estas cuatro subcarteras conformamos la cartera donde invierte el cliente. Clasificamos a los inversores en cinco tipos y con los cuatro bloques hacemos combinaciones.

También es muy importante completar las carteras con inversiones en mercados que no sean puramente financieros, como, por ejemplo, inversiones en energías renovables, fondos de Capital Riesgo o mercados inmobiliarios, a través de vehículos como las SO-CIMI.

-¿De qué depende la clasificación de los clientes?

Del perfil de cada inversor. El secreto de nuestro trabajo es estudiar bien el perfil del cliente y recomendarle una cartera acorde. La calidad del asesoramiento depende siempre de este grado de conocimiento. Por ello, cuando se recibe a un cliente nuevo, lo primero que hacemos es analizar su perfil 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.

-¿Qué variables se tienen en cuenta a la hora de recomendar una inversión u otra?

Cuando vendes asesoramiento tienes que recomendar la cartera que crees que le conviene a cada cliente según su perfil de riesgo, y para ello hay que disponer de varios tipos de carteras muy diversificadas. Lo que no es creíble es recomendar a cada cliente una cartera diferente porque es imposible de controlar, y nosotros tenemos unos deberes de cara a CNMV de hacer seguimiento de todo lo que recomendamos.

-La confianza en el asesor es vital...

Por supuesto. Vendemos confianza, y eso se consigue cuando no hay conflicto de intereses. Es decir, cuando no ganas por lo que recomiendas.

Equipo humano:



Carlos Taberna
Asesor y socio fundador



Carlos García
Asesor y socio fundador



Begoña Alfaro
Asesora financiera



Iñigo Suarez
Asesor financiero



Ignacio Córdoba
Asesor financiero y responsable de la oficina de La Rioja



Isabel Arrechea
Directora de Administración y Cumplimiento Normativo



Sara Vidal
Departamento de Administración



Javier Navarro
Director de Inversiones

LÍDERES DEL ASESORAMIENTO FINANCIERO EN NAVARRA

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

www.c2asesores.com

