

La EAFI lleva más de 10 años prestando asesoramiento financiero independiente. En esta etapa, C2 Asesores ha pasado de los dos socios iniciales, a contar con un equipo de cinco personas, con un patrimonio asesorado en torno a los 150 millones de euros y más de 150 clientes repartidos por toda España. Recientemente se ha incorporado al equipo el quinto miembro, Amaya Aguado, como asesora patrimonial.

#### -¿Qué servicios ofrece C2 Asesores Patrimoniales EAFI?

Nuestro trabajo se centra exclusivamente en el asesoramiento financiero independiente, o lo que es lo mismo, consiste en asesorar a personas físicas, empresas e instituciones en sus ahorros e inversiones. Siempre teniendo en cuenta que solamente asesoramos seleccionando a los mejores gestores. No gestionamos ni manejamos el dinero del cliente, que lo tiene depositado en la caja o banco que él elija. Un trabajo que se realiza siempre con una alineación total con los intereses del cliente y no con los de la entidad financiera.

#### -¿Quién puede prestar este servicio?

El asesoramiento financiero es una materia reservada, y para poder prestar este servicio estamos autorizados, registrados y supervisados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

#### -¿Qué requisitos exigió la CNMV para crear la EAFI?

Para la obtención de la autorización de la CNMV como EAFI, nos exigieron no pocos requisitos, sobre todo conocimientos y experiencia, además del cumplimiento de un código de conducta muy exigente, una estructura organizativa adecuada y medios materiales y humanos suficientes para prestar el servicio.

#### -Y después de obtener la autorización, ¿hay algún tipo de control?

Sí, el cumplimiento normativo es exigente y estamos supervisados por la CNMV y el Banco de España. Tenemos obligación de presentar informes semestrales y anuales a la CNMV sobre nuestra actividad, sobre el perfil de nuestros clientes y sobre las recomendaciones que realiza-

mos. Por otra parte, también tenemos obligación de hacer auditoría anual y cumplir con la normativa de Prevención de Blanqueo de Capitales.

#### -¿Qué tipo de clientes tienen?

Tenemos clientes de todo tipo: particulares, empresas, fundaciones, sicavs, fondos de inversión... En definitiva, cualquiera que tenga interés en recibir asesoramiento independiente en su estrategia de inversión.

#### -¿Sobre qué productos asesoran?

Creemos que la mejor manera de invertir, por motivos de diversificación, seguridad y eficiencia fiscal, son los fondos de inversión. Aunque también incluimos en las carteras productos como depósitos, renta fija directa, acciones o capital riesgo. También creemos que la arquitectura abierta es la mejor opción. Esto significa no invertir todo en fondos de la misma entidad. Nosotros hacemos una selección de fondos de gestoras de reconocido prestigio, normalmente internacionales, y de este modo construimos, a medida, las carteras de los clientes.

#### -¿Cuándo se convierte en independiente el asesoramiento?

El asesoramiento es realmente independiente cuando los ingresos no provienen del producto que se recomienda. Entonces es cuando se produce una alineación total con los intereses del cliente. Cuando nosotros aconsejamos un producto es porque realmente pensamos que es idóneo para el cliente.

#### -Centrándonos en el asesoramiento, ¿cómo ven la situación

## C2 ASESORES PATRIMONIALES EAFI

# Asesoramiento financiero independiente, un sector en alza

*Carlos Taberna Senosiáin y Carlos García Ciriza, socios de C2 Asesores Patrimoniales EAFI, cuentan cómo ven el presente y futuro del asesoramiento financiero*



A. BRETÓN

De izquierda a derecha: Carlos García Ciriza y Carlos Taberna Senosiáin, socios de C2 Asesores Patrimoniales; Javier Navarro Tomás, director de Inversiones; Isabel Arrechea Bereciartu, directora de Administración; y Amaya Aguado Mateo, asesora patrimonial.

es muy bueno, ya somos más de 130 EAFI en España y esto no ha hecho más que empezar.

#### -¿Es cierto que cada día cobran más importancia las labores de asesoramiento financiero frente a la comercialización de productos?

Efectivamente, los clientes diferencian perfectamente entre venta y asesoramiento, son dos tareas completamente diferentes. Por eso buscan consejo independiente, sin conflictos de interés.

#### -¿Cómo ven la situación actual de los mercados?

Creemos que este año hemos asistido a un cambio de ciclo. Los inversores han pasado la etapa en la que su máxima prioridad era la seguridad y estaban centrados en inversiones conservadoras, a una nueva etapa en la que ha subido el apetito por el riesgo, y la obtención de rentabilidad ha pasado a primera línea.

#### -Entonces, ¿aconsejan ahora arriesgar más?

No exactamente. En C2 Asesores lo primero que se realiza con un cliente nuevo es el análisis de su perfil inversor y un diagnóstico de su situación patrimonial, analizando la relación rentabilidad / riesgo de su cartera. En la mayoría de los casos, nos encontramos 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 o lo que es lo mismo, con el mismo riesgo, obtener más rentabilidad.

### Rentabilidades carteras modelo

Cartera Modelo	Rentabilidad (I)	Volatilidad (II)
Cartera Muy conservadora	3,93%	0,67%
Cartera Conservadora	6,25%	2,74%
Cartera Moderada	8,29%	5,29%
Cartera Dinámica	10,32%	8,10%
Cartera Agresiva	12,84%	11,54%
Eurostoxx 50	4,87%	24,55%

(I) Rentabilidad anualizada de las rentabilidades diarias de los últimos 5 años.

(II) Volatilidad anualizada de las rentabilidades diarias de los últimos 5 años.

#### actual y el futuro?

Es un sector que está claramente en alza, la complejidad de

los mercados es alta y los inversores demandan asesoramiento profesional. El futuro que vemos



**10** 2003  
Años de  
Asesoramiento  
Financiero  
Independiente  
2013



Primera Empresa Navarra de Asesoramiento Financiero. Registrada en la CNMV con el nº 11.



San Fermín, 10, 1º dcha. - 31004 Pamplona - Tels. 948 24 77 56 - 948 24 19 40 - www.c2asesores.com

**C2 Asesores Patrimoniales EAFI**