

C2 ASESORES PATRIMONIALES EAFI

“Asesoramiento y venta no es lo mismo”

Carlos Taberna y Carlos García son los socios fundadores de la primera EAFI navarra

C2 Asesores Patrimoniales EAFI, situada en la calle San Fermín de Pamplona y fundada por Carlos Taberna Senosiáin y Carlos García Ciriza, es una empresa de asesoramiento financiero independiente. Está registrada con el número 11 -la primera EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero) navarra, y de las primeras a nivel nacional- en la CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores), que también lleva a cabo una supervisión de esta compañía.

-¿Cómo surgió C2 Asesores Patrimoniales EAFI?

Trabajamos durante diez años en banca privada, donde nos dimos cuenta de que existía una demanda de asesoramiento. Al cliente se le vendía, cuando lo que quería era que se le asesorase. Vimos que ahí había un nicho de negocio, que cada vez iba a ir a más, y por eso fundamos en 2003 C2 Asesores Patrimoniales EAFI.

-¿Cuál ha sido su evolución desde entonces?

En 2008 se adaptó al ordenamiento jurídico español una directiva comunitaria, MIFID, que definió qué era “asesoramiento financiero” y lo consideró un servicio de inversión. En 2018, entrará en vigor MIFID II, que supondrá otra vuelta de tuerca al asesoramiento. Además, la CNMV nos concedió la autorización para ser una EAFI. Antes del 2008, cualquiera podía asesorar, pero en esa fecha se reguló el asesoramiento financiero; hasta entonces, estábamos haciendo algo que no estaba regulado.

-¿Fue sencillo obtener la autorización de la CNMV?

Se trata de una autorización que no se conceden a cualquiera. La exigencia de la CNMV para autorizar una EAFI es máxima en cuanto a requisitos de conocimientos, experiencia, cumplimiento de códigos de conducta y una estructura organizativa ade-

cuada con medios humanos y materiales suficientes para prestar el servicio. Además, hay que tener en cuenta diversas políticas (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, la CNMV pone en marcha una supervisión continua de nuestra actividad, para lo que hay que presentarle información sobre los perfiles de nuestros clientes y sobre qué les estamos recomendando, que tienen que ser carteras adaptadas a su perfil. De esta forma, los

TRABAJANDO EN BANCA PRIVADA, NOS DIMOS CUENTA DE QUE AL CLIENTE SE LE VENDÍA, CUANDO LO QUE QUERÍA ERA QUE SE LE ASESORARA

clientes tienen las máximas garantías de que se cumplen las normas del mercado de valores.

-¿A qué se dedica 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. Ese asesoramiento financiero independiente se lleva a cabo por medio de la selección de los mejores gestores de fondos.

Se confunde asesoramiento con comercialización, cuando nosotros no tenemos interés en colocar productos, sino en recomendar los que se adaptan mejor al perfil de cada cliente. Esa



Carlos García Ciriza y Carlos Taberna Senosiáin, en la oficina situada en la calle San Fermín de Pamplona.

A.M.L.

es la gran diferencia entre una EAFI y una entidad financiera. 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.

-¿Cuál es su relación con los bancos?

La complementariedad. Compartimos clientes con los bancos. Normalmente, el banco asesora, ejecuta y custodia al cliente; ahora somos nosotros los que nos ocupamos del asesoramiento. Consiste en dividir el trabajo, para que no te haga todo la misma persona, porque entonces te acabará vendiendo. Nuestros clientes trabajan con el banco o caja que ellos quieren, pero

el consejo de dónde invertir dentro de una entidad procede de C2 Asesores Patrimoniales EAFI.

EL TRABAJO SE REALIZA SIEMPRE EN ALINEACIÓN TOTAL CON LOS INTERESES DEL CLIENTE Y NO CON LOS DE LA ENTIDAD FINANCIERA

-¿Quiénes son sus clientes principales?

Los tenemos de todo tipo: desde particulares hasta empresas o fundaciones con patrimonio. Todo el que necesite asesoramiento

financiero. Y hay mucha demanda de asesoramiento. Creemos en la democratización del asesoramiento financiero, que no tiene por qué recibir solo el gran inversor, sino que se debería extender a todos los inversores.

-¿Cómo funciona C2 Asesores Patrimoniales EAFI cuando recibe a un cliente nuevo?

Lo primero que se realiza es el análisis de su perfil inversor y un diagnóstico de su situación patrimonial, estudiando la rentabilidad o el riesgo de su cartera. 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 o, lo que es lo mismo, con el mismo riesgo ganar más rentabilidad.



Líderes del asesoramiento financiero independiente en Navarra



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



C2 Asesores Patrimoniales EAFI

San Fermín, 10, 1º dcha. - 31004 Pamplona - Tels. 948 247 756 - 948 241 940 - www.c2asesores.com