



Gracias a los millennials, el trading de acciones ha vuelto pero nadie está cobrando por ello.

Las firmas de brokers no se beneficiarán del reciente aumento en el comercio de acciones como lo han hecho históricamente: los millennials pueden ser los culpables.

Charles Schwab, Fidelity y los demás líderes de la industria ajustaron de alrededor de \$5 por operación a cero comisiones en octubre de este año. Los analistas dicen que no tenían otra opción si querían obtener una generación más joven de operadores novatos que crecieron ofreciéndose productos de Facebook / YouTube de forma gratuita.

"El impulso detrás de esto fue que Schwab y otros corredores vieron saturación en el nivel actual de los inversionistas", dijo Stephen Biggar, analista de Argus Research. "Están tratando de obtener el siguiente nivel de inversores y de facilitarles las transacciones".

La siguiente "capa" había recurrido cada vez más a nuevas opciones como Robinhood. El inicio de la negociación de acciones con tarifa cero fue capaz de atraer a más de 6 millones de clientes y una valoración de \$ 7,6 mil millones al ofrecer una negociación de acciones gratuita. La puesta en marcha de préstamos estudiantiles SoFi, y más recientemente Square, también ofrecen negociación de acciones gratuita. Biggar dijo que las empresas más antiguas estaban "observando desde la distancia" y "comenzaron a prestar más atención" tan pronto como las nuevas empresas alcanzaron un cierto nivel de cliente.

El promedio de transacciones diarias de clientes en Charles Schwab casi se duplicó de 400,000 hace seis años a 767,000 en 2018, según datos de Argus Research. Las cuentas de corretaje activas también casi se han duplicado. Pero los ingresos por operación han ido en la otra dirección, de \$ 12.29 a \$ 7.24 durante el mismo período de tiempo.

Richard Repetto, director de Sandler O'Neil, dijo que el aumento en el comercio se debe a un mercado alcista récord, una volatilidad moderada y un gasto publicitario por parte de las casas de bolsa. Los intercambios de precios habían estado bajando durante 20 años, pero Repetto dijo que los analistas "no pensaron que cero llegaría tan rápido".

"El comercio ha estado creciendo, lo más difícil ha sido lo que las empresas hacen con él", dijo Repetto a CNBC. "Se está volviendo más competitivo y no quieren perder la próxima generación".

Las acciones de las principales firmas de traders se desplomaron después del anuncio de que iban a cero, principalmente debido a la gran cantidad de ingresos de los que se estaban alejando. En TD Ameritrade, las comisiones representaron el 25% de los ingresos anuales y el 16% del comercio electrónico, según JMP Securities. Para Schwab, fue el 7% de los ingresos anuales. Las comisiones alimentaron alrededor de \$ 90 millones a \$ 100 millones en ingresos trimestrales, según el director financiero de Schwab.

-S. Jiménez (Analista)