

Coronavirus País Vasco prohíbe botellones y Aragón adelanta el cierre de bares y ocio nocturno

OPINIÓN / DESPUÉS DE LA PANDEMIA

Bancos, máquinas y personas

 por **Enrique Dans** •  7 julio, 2021 - 01:55



Observe un banco tradicional: ¿qué ve? Un banco tradicional, como los que conoce de toda la vida, sigue siendo, por muchos EREs y muchas rebajas que hagan a su plantilla, una **maquinaria enorme de decenas de miles de personas**. Y gigantescas campañas publicitarias, edificios, oficinas, ordenadores, vehículos...

De acuerdo: muchos de esos recursos, siguiendo una tendencia iniciada hace años, puede que hayan variabilizado su coste, pero eso no quiere decir que no estén ahí, y que no supongan un coste que alguien tiene que pagar. Simplemente en sueldos, desde el más bajo del último empleado hasta el más fastuoso de algunos de sus directivos, un banco tradicional tiene un coste recurrente y muy significativo mes a mes.

Hasta aquí lo obvio. La pregunta menos evidente es... ¿para qué? ¿Qué hace realmente un banco que requiera todos esos recursos, todas esas personas y todos esos costes? ¿Mover un intangible llamado dinero? La realidad es que la práctica totalidad de las actividades de un banco son cada vez más y más **susceptibles de ser automatizadas**, hasta el punto de que los fondos de inversión más rentables del mundo son gestionados de manera algorítmica.

¿Recuerdan los famosos tiburones de Wall Street de los años 80 y 90, aquellos sagaces analistas capaces de **anticipar oportunidades y obtener rentabilidades** muy por encima de las del mercado, en muchos casos gracias al uso de información privilegiada? Hace mucho que no existen.

Ahora, si alguien le habla de analistas reputados, de consejos para invertir su dinero o de carteras supuestamente muy bien escogidas, huya. De verdad: le parecerá un consejo excesivo o tremendista, pero no lo es.

“
¿Qué hace realmente un banco que requiera todos esos recursos, todas esas personas y todos esos costes?
”

Como muy bien dijo **Eugene Fama**, Premio Nobel de Economía, ningún inversor, por bueno que sea, es capaz de ganar al mercado de manera consistente, de manera que si cualquier entidad intenta convencerle de ello, no solo le estará mintiendo (acompañado por ese asterisco y nota al pie que dice 'rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras'), sino que además, tendrá que pagarle su opíparo sueldo al iluminado o iluminados de turno que escogen los valores en los que ese fondo invierte.

Algo que en el medio plazo, además, no servirá para nada, porque invirtiendo en el índice o en un conjunto de índices equilibrado en función del riesgo siempre habría ganado más dinero.

Así que por mucho *glamour* que los gestores de la banca tengan o pretendan tener, lo que venden hoy en día es falso, simplemente porque la rentabilidad que afirman que te ofrecerán viene después de descontar los importantes sueldos de todas las personas que trabajan para ellos, desde sus comerciales hasta sus presuntamente sesudos especialistas y analistas. Algo que, por mucho que se diluya entre un cierto número de clientes, impacta en el bolsillo del cliente directamente.

La respuesta es unívoca: desde hace ya mucho tiempo, **los mejores fondos de inversión están gestionados por máquinas**. Son algorítmicos. La mejor manera de ganar al mercado es no tratando de anticiparse a él ni aprovecharse de sus tendencias, renunciando a escoger ganadores. Si pretende escoger ganadores, unas veces acertará y otras fallará, y además, tendrá que pagar al ilustrado analista que los escoge por usted.

Hace ya mucho tiempo que **la banca está experimentando la disrupción**. En la práctica, lo que de verdad experimenta esa disrupción es una manera de hacer banca: la que mayoritariamente utiliza personas para sus operaciones.

Las *fintech*, los neobancos o los *robo-advisors* son compañías notoriamente frugales: saben que todo sueldo que haya que pagar va en contra de la rentabilidad del cliente. Si pone su dinero en un fondo de pensiones o de inversión en un banco tradicional, su rentabilidad será mínima o negativa, y pretenderán explicárselo recurriendo al mercado.

No es así: **el mercado en su conjunto lleva tiempo subiendo**, y por tanto, si sus fondos no lo hacen, es que tiene dos problemas: uno, gestores incompetentes. Y dos, que además de serlo, cobran sueldos, que paga usted. Las comisiones del gestor de esos fondos se están comiendo sus ganancias.

Obviamente, esto es un problema: el banco ideal debería tener una plantilla mínima, y eso, en el caso de los bancos tradicionales, dista mucho de ser así. La **oleada de despidos en la banca**, de la que únicamente estamos viendo sus inicios, no se debe a fusiones ni a adquisiciones, sino a la evidencia de que, para ser competitivos, a los bancos les sobra el 90% de la plantilla que tienen hoy. Y que además, eso se evidencia en que sus productos son malos, muy malos.

Si lleva su dinero a un gestor de inversiones automatizado, tu rentabilidad subirá considerablemente, y pasarás a plantearte **cómo es posible que tu banco te haya tenido engañado** durante tanto tiempo.

No hay vuelta atrás. Que el dinero lo gestionen personas en lugar de máquinas no solo es carísimo, sino que hace ya mucho tiempo que no tiene ningún sentido. A partir de ahí, las estructuras mastodónticas que decida mantener con él son, simplemente, cosa suya.



 COMENTA

Ahora en portada

DESPUÉS DE LA PANDEMIA

Bancos, máquinas y personas

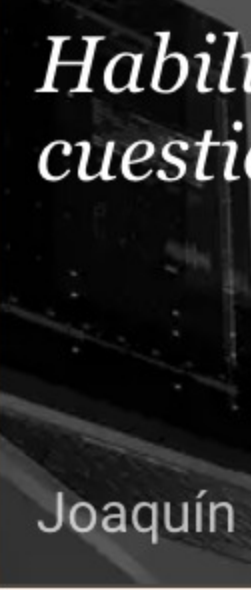
Enrique Dans



LA TRIBUNA

Habilidades digitales, ¿esa es la cuestión?

Joaquín Maudos



Sé el primero en comentar

Escribe tu comentario

NORMAS DE USO

ENVIAR