

Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa

2024



Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa

Der europäische ETF-Markt wächst mit einer ungebrochen hohen Dynamik. Immer mehr Privatanleger setzen die indexbasierten Produkte für ihren Vermögensaufbau ein. Ende September 2024 waren rund zwei Billionen Euro in ETFs investiert. Damit ist das Volumen gegenüber dem Jahresende 2023 bisher um 40 Prozent gestiegen.¹

10,8 Millionen ETF-Sparpläne in Kontinentaleuropa

Wie extraETF in der Studie „Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa“ aus dem Jahr 2023 feststellt, wurden Ende 2023 allein in Kontinentaleuropa monatlich 7,6 Millionen ETF-Sparpläne mit einem jährlichen Sparvolumen von 15,0 Milliarden Euro ausgeführt. Unter einem Sparplan versteht man einen Dauerauftrag zum Kauf von ETFs, bei dem regelmäßig ein bestimmter Betrag in börsengehandelte Indexfonds (ETFs) investiert wird. Deutschland ist dabei ein Schlüsselmarkt und trägt mit 7,1 Millionen ETF-Sparplänen die deutliche Mehrheit bei.

Im Jahr 2024 hat sich die Entwicklung insgesamt rasant beschleunigt. Broker (Direktbanken, Online-Broker und Brokerage-Plattformen) wickeln monatlich bereits 10,8 Millionen ETF-Sparpläne ab. Damit ist die

Zahl der ETF-Sparpläne innerhalb eines Jahres um 42,1 Prozent gestiegen. Auch das jährliche Sparvolumen der ETF-Sparpläne wuchs von 15,0 Milliarden Euro auf 17,6 Milliarden Euro im Jahr 2024. Allerdings sank die durchschnittliche Sparplanrate von 164 Euro im Jahr 2023 auf 136 Euro Ende 2024. Dies ist auf die Möglichkeit zurückzuführen, bei immer mehr Brokern einen ETF-Sparplan be-

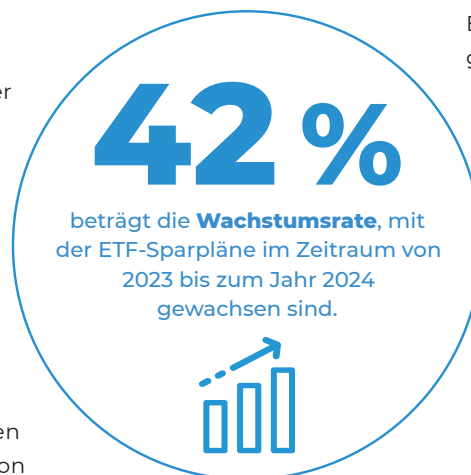
up-Funktionen führen dazu, dass die Sparplanrate sinkt.

So erhalten Kunden beispielsweise für den Einsatz ihrer Kreditkarte eine Rückvergütung (Cashback), die dann über einen ETF-Sparplan angespart wird. Auch das Sparen mit geringeren Beträgen wird durch Rundungsfunktionen (Roundup) ermöglicht. Bei jeder Buchung auf dem Konto wird der Betrag auf den nächsten vollen Euro aufgerundet und das so angesparte Guthaben in einen ETF der Wahl investiert. Oft können Privatanleger auch wählen, ob sie nur das Wechselgeld oder ein Vielfaches davon investieren wollen. Durch diese Maßnahmen erhöht sich die Anzahl der ETF-Sparpläne, gleichzeitig werden aber geringere Beträge angespart.

Neue Kundengruppen

So gesehen, ist die Reduktion der Sparplanrate eine gesunde Entwicklung, denn die Zahl der Sparplan-Anleger steigt. Broker erschließen sich neue Kundengruppen, die bisher keine Berührungspunkte mit kapitalmarktnahen Produkten wie ETFs und ETF-Sparplänen hatten.

Dabei nutzen Broker eine klassische Bankdienstleistung (Zahlung per Kreditkarte), um ihre Kunden mit ETF-Investments vertraut zu machen (Cash- ➔



reits mit einer Sparrate von wenigen Euro besparen zu können. Weitere Gründe sind Portfolio-Orders, mit denen man mit einem Sparplan gleichzeitig in mehrere ETFs investieren kann. Auch die Möglichkeit das Sparplan-Intervall flexibel zu gestalten führt dazu, dass Anleger mehr Sparpläne abschließen und diese an unterschiedlichen Tagen im Monat ausführen lassen. Auch Cashback-Programme sowie Round-

extraETF ist das führende Informationsportal für ETFs in Europa. Details unter [extraETF.com](https://www.extraETF.com)



Immer mehr Privatanleger entscheiden sich für ETFs. Das liegt einerseits an dem Wunsch nach einer selbstbestimmten Geldanlage und andererseits an einem wachsenden und niedrigschwelligen Angebot der Broker.

Jens Jüttner, Head of Content, extraETF



back für einen ETF-Sparplan). Im Ergebnis konvertieren Broker kontinuierlich Bankkunden und Börsenneulinge in ETF-Sparplan-Anleger.

Doch auch das Interesse der Sparer an kapitalmarktnahen Produkten wächst. Dies hat einerseits mit der Vermittlung der finanziellen Bildung zu tun und andererseits mit der fortschreitenden Digitalisierung von Vertriebswegen und Beratungsdienstleistungen (siehe auch Kapitel 4.2). Wie die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung in ihrer Studie „Finanzbildung in Deutschland – Finanzielle Resilienz und finanzielles Wohlergehen verbessern“ schreibt: „Im internationalen Vergleich ist das Finanzkompetenzniveau der Erwachsenenbevölkerung in Deutschland relativ hoch.“²

Insgesamt ist Deutschland führend bei der Verbreitung von ETF-Sparplänen unter Privatanlegern. Ohnehin wächst die Anzahl der kapitalmarktorientierten Anleger. So stieg laut einer von YouGov im Auftrag von BlackRock durchgeführten Studie die Zahl der neuen Investoren

im Zeitraum von 2022 bis 2024 in Deutschland um 3,2 Millionen Personen auf 26 Millionen Anleger.³ In Frankreich sind es rund 2,2 Millionen neue Anleger (15 Millionen Personen) und in Spanien 690.000 Investoren (elf Millionen). Unter ihnen zahlreiche Sparer, die ETFs und ETF-Sparpläne für sich entdeckt haben, wie die vorliegende Aktualisierung der ersten Studie zeigt.

Bestätigung der Prognose

Das Interesse der Privatanleger an einer selbstbestimmten, transparenten und niedrigschwelligen Geldanlage sowie ein intensivierter Wettbewerb durch zahlreiche neue Anbieter aufseiten der Online-Broker und Banken fördern einen dynamischen Trend hin zu einer breiteren Nutzung von ETFs im strategischen Vermögensaufbau.

extraETF bestätigt daher seine Prognose aus dem Vorjahr von 32 Millionen ETF-Sparplänen im Jahr 2028. Beim jährlichen Sparvolumen rechnet das Anlegerportal mit 64,3 Milliarden Euro und beim Anlagevolumen mit 650 Milliarden Euro.



Markus Jordan,
Gründer & CEO von extraETF



Jens Jüttner,
Head of Content, extraETF

Autoren:

Markus Jordan
Jens Jüttner

Layout:

Alexandra Michel
Teresa Michel

Herausgeber:

extraETF Research
Isarvest GmbH
Ickstattstraße 7
80469 München

Kontaktdaten:

E-Mail: research@extraETF.com
Telefon: (+49) 89 – 2020 8699 21

extraETF ist das führende Informationsportal für ETFs in Europa. Details unter extraETF.com

Inhaltsverzeichnis

1. Einstieg	2
2. Key Findings	5
3. Zielsetzung der Studie	6
4. Der ETF-Sparplan-Markt im Jahr 2024	7
4.1 Zahlen, Daten und Fakten zur ETF-Sparplan-Markt-Entwicklung	
4.2 Die Dynamik steigt – neue Anbieter drängen in den Markt	
5. Kurzporträts neuer Anbieter im Markt	11
6. Use Cases der Anbieter im ETF-Sparplanmarkt: Qualitative Interviews	13
7. Übersicht aller Online-Broker und Direktbanken	19
8. Fazit und Ausblick: Bestätigung der Prognose	20
9. Quellenverzeichnis	22
10. Ansprechpartner	23
11. Über extraETF	24



Aus rechentechnischen Gründen können in Tabellen und bei Verweisen Rundungsdifferenzen zu den sich mathematisch exakt ergebenden Werten (Geldeinheiten, Prozentangaben usw.) auftreten.



Inklusion und Vielfalt sind tief im Wertekanon von extraETF verankert. Für das generische Maskulinum haben wir uns aus Gründen der Lesbarkeit und Verständlichkeit entschieden. Die gewählten Formulierungen gelten in diesen Fällen uneingeschränkt für alle Geschlechter. In Kapitel 6 wurde den Unternehmen überlassen, ob und wie sie gendern möchten.



Broker:

In der Studie wurden Neo-Broker, Direktbanken und Filialbanken – wenn nicht anders definiert – unter dem Begriff "Broker" zusammengefasst.

ETF-Sparplan:

Unter einem ETF-Sparplan versteht man einen Dauerauftrag zum Kauf von ETF-Anteilen.

Privatanleger:

Hierbei handelt es sich um Personen, die einen ETF-Sparplan oder andere kapitalmarktnahe Produkte nutzen.



Anzahl der ETF-Sparpläne, ETF-Sparvolumen und ETF-Anlagevermögen/verwaltetes Vermögen basieren auf den Meldungen der an dieser Studie teilnehmenden Broker in Kontinentaleuropa sowie auf den stichtagsbezogenen Einzelmeldungen, Presseberichten, und verschiedenen Gesprächen mit Marktteilnehmern.

2. Key Findings



Der Markt für ETF-Sparpläne in Kontinentaleuropa wächst rasant. Ende 2024 werden monatlich bereits 10,8 Millionen ETF-Sparpläne mit einem jährlichen Sparvolumen von 17,6 Milliarden Euro ausgeführt werden, verglichen mit 7,6 Millionen Sparplänen und einem Volumen von 15,0 Milliarden Euro Ende 2023.



Mehr Sparpläne mit niedrigeren Sparplanraten sind eine positive und gesunde Entwicklung. Die monatliche Sparrate von 136 Euro bedeutet einen Rückgang um 28 Euro gegenüber 2023. Da viele Anbieter die Mindestsparrate gesenkt haben, um neue Anlegergruppen zu erreichen und den Zugang zu ETF-Sparplänen zu erleichtern, ist auch ein Rückgang der Sparplanrate zu beobachten. Das Sparvolumen wächst daher langsamer als die Anzahl der ETF-Sparpläne.



Speziell bei international tätigen Anbietern ist zu beobachten, dass diese ihre ETF-Sparplan-Angebote zunehmend auch in weiteren Ländern Europas einführen. Einige neue Anbieter sind im Jahr 2024 mit ETF-Sparplan-Angeboten gestartet, z. B. europaweit tätige Broker wie XTB, Saxo und Shares, aber auch etablierte Banken wie ABN Amro in den Niederlanden oder Postfinance in der Schweiz. Aufseiten der Neobanken sind N26 und Revolut eingestiegen.



Mit 9,5 Millionen Sparplänen im Jahr 2024 ist Deutschland der Schlüsselmarkt (2023: 7,1 Millionen ETF-Sparpläne). Der kontinentaleuropäische Markt (ohne Deutschland) wächst allerdings mit 1,3 Millionen ETF-Sparplänen (2023: 0,5 Millionen ETF-Sparpläne) deutlich dynamischer, wenn auch auf niedrigem Niveau.



Marktwachstum und Prognose bis 2028 bestätigt. Die bisherige Wachstumsdynamik des ETF-Sparplan-Markts stützt die Prognose von 32 Millionen ETF-Sparplänen mit einem Sparvolumen von 650 Milliarden Euro bis 2028.



Der ETF-Sparplanmarkt in Kontinentaleuropa wächst weiterhin mit hoher Dynamik. 10,8 Millionen ETF-Sparpläne mit einem jährlichen Sparvolumen von 17,6 Milliarden Euro werden derzeit ausgeführt.

Markus Jordan, Gründer & CEO von extraETF



3. Zielsetzung der Studie

Die vorliegende Studie ist eine Aktualisierung der extraETF-Publikation „Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa“ aus dem Jahr 2023. Während die vorangegangene Publikation einen detaillierten Überblick über die Verbreitung von ETFs, das Angebot der Broker sowie das Nutzungsverhalten der Anleger und die jeweilige Besteuerung in den einzelnen Ländermärkten gab, liefert die vorliegende Studie eine Analyse anhand von zwei zentralen Themenbereichen.

1.

Der Markt für ETF-Sparpläne in Zahlen

Auf Basis der bekannten Datenpunkte wie Anzahl der ETF-Sparpläne, Sparvolumen und verwaltetes Vermögen (engl. Assets under Management, AuM) ergibt sich ein valider Überblick über die Nutzung und Verbreitung von ETF-Sparplänen in Kontinentaleuropa im Jahr 2024. Die gewonnenen Erkenntnisse bilden die Basis für die Überprüfung der im Vorjahr aufgestellten Prognose für das Jahr 2028.



2.

Perspektive der Anbieter

Neben den ETF-Emittenten sind auch viele Broker an der Verbreitung von ETF-Sparplänen beteiligt. Seit der Veröffentlichung der ersten Sparplan-Studie im Jahr 2023 haben zahlreiche Broker ETF-Sparpläne in ihr Angebot aufgenommen. Was ist konkret ihre Motivation? Welche Erwartungen verbinden sie mit dem Produkt? Und wie läuft der Prozess von der Planung bis zur Markteinführung ab? Antworten auf diese Fragen liefern qualitative Interviews mit Projektverantwortlichen und Geschäftsführern verschiedener Anbieter.

Im folgenden Kapitel werden die Einflussfaktoren auf den ETF-Sparplan-Markt dargestellt und das Gesamtbild skizziert. Veränderungen im Anlegerverhalten, die Einführung des Altersvorsorgedepots in Deutschland (voraussichtlich 2026) und Innovationen der Broker (App-Launches, Cashback-Funktionen, die Möglichkeit, mit einer Portfolio-Order zugleich in mehrere ETFs zu investieren etc.) haben die Aufmerksamkeit für ETFs erhöht.

4. Der ETF-Sparplan-Markt im Jahr 2024

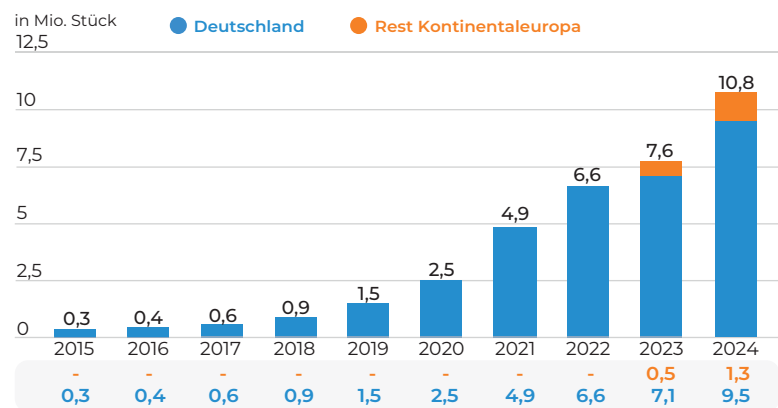
ETFs sind aus der strategischen Vermögensbildung von Privatanlegern nicht mehr wegzudenken. Im Gegenteil, die Nachfrage nach indexbasierten Produkten nimmt weiter zu. Sie trifft nicht nur auf ein breites Angebot von über 3.500 ETFs (in Europa), sondern auch auf eine wachsende Zahl von ETF-Emittenten. Zudem nehmen immer mehr Broker ETF-Sparpläne in ihr Produktangebot auf.

Die größere Auswahl für Anleger geht einher mit Produktinnovationen und einem breiteren Serviceangebot aufseiten der Broker. In den folgenden beiden Kapiteln werden die wichtigsten Datenpunkte sowie die Entwicklungen auf der Anbieterseite beleuchtet.

4.1 Zahlen, Daten und Fakten zur ETF-Sparplan-Markt-Entwicklung

Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa ist auch im Jahr 2024 mit hoher Dynamik gewachsen. Die Anzahl der Sparpläne stieg gegenüber dem Vorjahr europaweit um 42,1 Prozent auf 10,8 Millionen an. Besonders die Entwicklung außerhalb Deutschlands ist mit einem Zuwachs von 160 Prozent – ausgehend von einem niedrigen Niveau – deutlich stärker im Vergleich zu 33,8 Prozent in Deutschland. Insgesamt werden derzeit 10,8 Millionen ETF-Sparpläne pro Monat in Kontinentaleuropa ausgeführt.

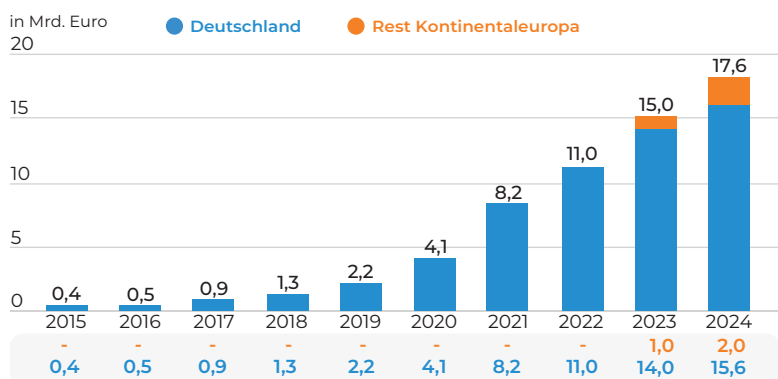
Grafik 1: Anzahl ETF-Sparpläne



Quelle: extraETF Research

Auch das jährliche Sparvolumen ist deutlich gestiegen. In Deutschland erhöhte es sich von 14 Milliarden Euro im Jahr 2023 auf 15,6 Milliarden Euro im Jahr 2024, was einem Plus von 11,4 Prozent entspricht. Außerhalb Deutschlands hat sich das Sparvolumen von einer Milliarde Euro auf zwei Milliarden Euro verdoppelt. Das Sparvolumen im kontinentaleuropäischen Sparplanmarkt wächst damit insgesamt um 17,3 Prozent auf 17,6 Milliarden Euro.

Grafik 2: ETF-Sparvolumen



Quelle: extraETF Research

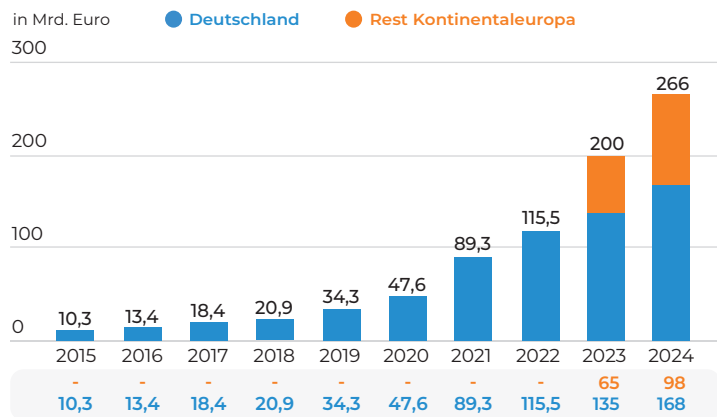
Mehr ETF-Sparpläne bei geringerer Sparrate stehen für eine gesunde Entwicklung

Da viele Anbieter neue, junge und bisher mit ETF-Sparplänen noch unerfahrene Anleger ansprechen möchten, ist auch ein Rückgang der Sparplanrate von 164 Euro im Jahr 2023 auf 136 Euro im Jahr 2024 zu beobachten. Das Sparvolumen wächst daher langsamer als die Anzahl der ETF-Sparpläne. Unsere Annahme ist zudem, dass Produktinnovationen wie die Kopplung eines Cashback bei Kartenzahlungen mit einem Sparplan, die Roundup-Funktion oder die Möglichkeit, mit nur einem Sparplan gleichzeitig in mehrere ETFs zu investieren, zu einem Anstieg der ETF-Sparpläne geführt haben. So gehen wir hier von deutlich niedrigeren Sparraten aus. Diese neuen Entwicklungen von sogenannten Mikro-Sparplänen führen insgesamt dazu, dass sich das durchschnittliche Sparvolumen pro Plan reduziert. Insgesamt zeigt sich durch die steigende Anzahl an ETF-Sparplänen bei geringerer Rate eine gesunde Entwicklung des Marktes.

Auch das in ETFs investierte Vermögen wächst weiter. In Deutschland stieg das von Brokern verwaltete Vermögen von 135 Milliarden Euro im Jahr 2023 auf 168 Milliarden Euro im Jahr 2024, was einem Wachstum von 24,4 Prozent entspricht. Auf kontinentaleuropäischer Ebene verzeichnet das Wachstum eine noch dynamischere Entwicklung: Das Volumen bei Brokern stieg von 65 Milliarden Euro auf 98 Milliarden Euro. Dies bedeutet einen Anstieg von 50,8 Prozent. Europaweit beträgt das gesamte verwaltete Vermögen im Jahr 2024 somit 266 Milliarden Euro, was ein Wachstum von 33 Prozent gegenüber dem Vorjahr darstellt.

Sowohl das investierte Vermögen, das verwaltete Vermögen, als auch das gesamte verwaltete Vermögen bezieht sich auf die Angaben der an der Studie teilnehmenden Broker in Deutschland bzw. Kontinentaleuropa.

Grafik 3: ETF-Anlagevermögen



Quelle: extraETF Research

4.2 Die Dynamik steigt – neue Anbieter drängen in den Markt

Deutschland ist nach wie vor der Schlüsselmarkt für ETF-Sparpläne. Allerdings haben zahlreiche Broker in Europa seit der vorangegangenen Studie ETFs und ETF-Sparpläne in ihr Angebot aufgenommen (siehe Einzelporträts, ab S. 11, Use Cases ab S. 13 und Tabelle S. 19).

Zu ihnen zählen unter anderem die europaweit tätigen Broker wie XTB, Saxo und Shares, aber auch etablierte Banken wie ABN Amro in den Niederlanden, das Finanzinstitut Postfinance oder der Broker Neon in der Schweiz. Gerade bei den international tätigen Anbietern ist zu beobachten, dass diese ihre ETF-Sparplan-Angebote zunehmend auch in weiteren Ländern Europas einführen. Diese Expansion verstärkt das europäische Wachstum, da immer mehr Anleger in unterschiedlichen Märkten Zugang zu kostengünstigen und flexiblen ETF-Sparplänen erhalten.

Mit den Branchengrößen Trade Republic und Scalable Capital sind bereits zwei in Deutschland beheimatete Broker mit ihrem Angebot in nahezu allen wesentlichen europäischen Märkten vertreten. Ende 2023 hatte sich die niederländische Retail-Bank ABN Amro dazu entschieden, den Broker BUX zu übernehmen. Ziel ist es unter anderem, selbstbestimmte, junge Anleger, die ihre ersten Schritte an der Börse tun, mit einem überzeugenden Digitalangebot zu gewinnen. Die niederländische Retail-Bank ist mit ihrer Perspektive auf den ETF-Markt nicht allein. Auch der Schweizer Broker Neon gibt an, Kunden für ETFs und ETF-Sparpläne interessieren zu wollen, die vorher noch nicht investiert hatten. Upvest erklärt, dass ETF-Sparpläne die Kundenbindung erhöhen (siehe Kapitel 6). Insgesamt sind drei Argumente wesentlich:

1.
Erschließen
neuer Kundenkreise

durch ein einfach zu verstehendes Produkt (ETFs) bzw. ein niedrigschwelliges Angebot, um am Kapitalmarkt zu partizipieren

2.
Aufsetzen auf
den Trend des selbstbestimmten, digital affinen Anlegers, der keine bzw. eine andere Form von Beratungsleistung wünscht

3.
Befriedigung
der Nachfrage nach günstigen Finanzprodukten und Brokerage, die den Erfolg von regelmäßigem Sparen im strategischen Vermögensaufbau sicherstellen.

Junge Anleger zu gewinnen, die über einen langen Zeitraum regelmäßig investieren wollen, macht das ETF-Angebot für Broker folglich attraktiv. Unerfahrene und junge Anleger, die zum ersten Mal am Kapitalmarkt investieren, setzen nämlich verstärkt auf ETFs und weniger auf Aktien.⁴

Und sind Anleger erst einmal mit ETFs vertraut, investieren sie in bemerkenswertem Ausmaß, wie eine Umfrage des Meinungsforschungsdienstleisters Civey im Auftrag des Online-Brokers XTB unter 2.500 Sparern ergab.⁵ Doch fehlende finanzielle Bildung hält die Anleger in spe noch von Investments zurück. Ein Drittel der Befragten ist nicht in ETFs investiert, weil sie ihr Wissen über die Instrumente als nicht ausreichend erachten.

Verändertes Informationsbedürfnis: Anleger agieren zunehmend autark

Broker nutzen diese Situation, indem sie Wissen vermitteln und allen Anlegern ein niedrigschwelliges Angebot mit ETFs offerieren. Denn die persönliche Beratung durch einen Bank- und/oder Finanzberater tritt für viele Anleger immer mehr in den Hintergrund. Anleger agieren zunehmend selbstbestimmt und ETFs erleichtern diese Entscheidung.

Für zunehmend selbstbestimmt agierende Anleger hat sich die Informationsbeschaffung verändert. Vielmehr nutzen Männer in erster Linie – zu 39 Prozent – Online-Finanzseiten und Internetforen (34 Prozent), um sich zu informieren. Frauen greifen auf andere Informationsquellen zurück: Bei ihnen liegen „Freunde und Familie“ mit 42 Prozent weit vor dem persönlichen Bankberater (34 Prozent). Zu diesen Ergebnissen kommt die Unternehmensberatung EY in ihrer Publikation „Finanzkompass“.⁶

Eine zunehmende Bedeutung für die finanzielle Bildung und Orientierung bei der Geldanlage erlangen Finfluencer. Bei ihnen handelt es sich um Personen, die über Social-Media-Kanäle Finanzwissen teilen und eine wachsende Zuschauerschaft erreichen. Die HHL Leipzig Graduate School of Management hat in Zusammenarbeit mit der Wiener Agentur Paradots das Finfluencer-Phänomen für den deutschen Markt analysiert.⁷ Dabei gaben 76 Prozent der befragten Personen an, Finfluencer als Informationsquelle für den Kapitalmarkt zu nutzen. 72 Prozent sind der Meinung, auf diese Weise etwas über Finanzen und Investments zu lernen. Zwei Drittel gaben an, dass sie Finfluencern folgen, da der Content interessant sei. Mit 49 Prozent bejahte knapp die Hälfte der befragten Personen die Frage, ob sie bereits einmal eine Finanzentscheidung allein aufgrund einer Finfluencer-Empfehlung getroffen haben.⁸

76%
der befragten
Personen gaben an,
Finfluencer als
Informationsquelle
für den Kapitalmarkt
zu nutzen.

Auch in Italien ist ein ähnlicher Trend zu beobachten. Die italienische Börsenaufsichtsbehörde Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (Consob) stellt in ihrer Studie fest, dass 42 Prozent der von ihr befragten Anleger Finanzentscheidungen autonom treffen; 40 Prozent nahmen und nehmen einen Finanzberater in Anspruch, 32 Prozent folgen Empfehlungen von Familie und Freunden (Mehrfachnennungen waren möglich).⁹

Innovationen aufseiten der Broker

Broker setzen auf diesen Trend auf. Sie bedienen mit ihrem Digitalangebot das veränderte Bedürfnis der Kunden nach Beratung mit einem niedrigschwelligen digitalen Angebot.

Untermuert wird diese Beobachtung durch eine Reihe von Trading-App-Launches im Lauf der vergangenen zwölf Monate. Gegen Ende 2023 gingen bereits Trade Republic und Smartbroker mit App-Relaunches bzw. -Weiterentwicklungen an den Start, um ihren Kunden den Zugang zum Kapitalmarkt und das Investieren zu vereinfachen. Mitte des Jahres veröffentlichte die Direktbank ING ein Update zur bestehenden App. Consorsbank Next heißt die neue App der gleichnamigen Bank und war ab Anfang Oktober verfügbar. Auf die neue Revolut-App müssen viele europäische Anleger hingegen noch warten. Sie ist bisher nur in Dänemark, Griechenland und der Tschechischen Republik verfügbar.

Zusammenfassend: Ein breites digitales Angebot für selbstbestimmte Investoren, gepaart mit günstigen und transparenten Finanzprodukten wie ETFs, wird die Wachstumsdynamik der indexbasierten Produkte weiter verstärken.

Die Perspektive der ETF-Emittenten

Ein Perspektivwechsel verdeutlicht zudem die entscheidende Rolle der Broker bei der Verbreitung von ETFs und ETF-Sparplänen. In einer Studie der Unternehmensberatung PwC gaben europäische ETF-Emittenten, Market Maker und Portfoliomanager an, dass der „Zugang zu Broker-Plattformen“ die größte und wichtigste Herausforderung sei, um neue Investoren mit dem ETF-Angebot zu erreichen. Sie nehmen offenbar eine Schlüsselrolle ein – und das nicht nur in Europa.

Altersvorsorge mit ETFs – der Staat treibt die Nachfrage

ETF-Sparpläne dienen Anlegern nicht nur in Deutschland häufig als wichtiges Instrument zur Altersvorsorge. Gerade in der Bundesrepublik könnte die Nachfrage nach ETF-Sparplänen aber noch weiter steigen, wenn das sogenannte Altersvorsorgedepot zur Verfügung steht. In einem Referentenentwurf haben die Regierungsparteien die Möglichkeit einer stärker kapitalmarktorientierten Altersvorsorge mit staatlicher Förderung skizziert.

ETFs sollen neben konventionellen Fonds, Aktien und Anleihen Teil dieses Depots sein, das sich Anleger selbst zusammenstellen können. Passiert der Entwurf das Gesetzgebungsverfahren, ist ein Start des Altersvorsorgedepots für 2026 geplant. Sollte sich an dem bisher bekannten Vorhaben nichts Grundsätzliches ändern, stellt das Altersvorsorgedepot einen Booster für die ETF-Nachfrage dar. Der Staat fördert einen jährlichen maximalen Sparbetrag von 3.000 Euro mit einem Zuschuss von 600 Euro, was einer Förderquote von 20 Prozent entspricht. Hinzu kommen Zulagen für Kinder, Jobeinsteiger und eine Förderung für Geringverdiener. Steuerliche Vorteile sind ebenfalls Bestandteil. Auf diese Weise wird Altersvorsorge attraktiver und die Nachfrage nach ETFs befördert.

5. Kurzporträts neuer Anbieter im Markt

Im folgenden Kapitel stellen wir einige Anbieter vor, die seit der Veröffentlichung der vorangegangenen Studie in den ETF-Sparplan-Markt eingetreten sind und ETF-Sparpläne eingeführt haben. Diese Kurzporträts bieten einen Überblick über die Motivation, Strategien und Marktansätze der Unternehmen, die sich durch Angebote und unterschiedliche Zielgruppenansprachen hervorheben. Von etablierten Banken bis hin zu aufstrebenden Neobrokern – die vorgestellten Akteure tragen maßgeblich zum dynamischen Wachstum des ETF-Sparplan-Markts in Kontinentaleuropa bei.

N26:



Die Berliner Digitalbank agiert mit einer Vollbanklizenz und verfügt über einen Kundenstamm von acht Millionen Menschen. Sie ist in mehr als 24 Ländern aktiv und wickelt für ihre Kunden jährlich ein Transaktionsvolumen (Kontoumsätze) von über 100 Milliarden Euro ab.

Motivation und Strategie (siehe auch Use Cases ab S. 13): Im Januar 2024 erweiterte die Bank ihr Angebot um den Handel mit Aktien und ETFs. Zunächst waren 100 ETFs verfügbar, später wurde das Angebot auf über 850 Aktien und ETFs erweitert. Mittlerweile werden auch ETF-Sparpläne angeboten. Die Einführung erfolgte in Kooperation mit Upvest (siehe auch Use Cases). Transaktionen kosten 0,90 Euro, bei bestimmten Kontomodellen sind 5 bzw. 15 Transaktionen pro Monat kostenlos. 16,90 Euro im Monat sollen folglich alle Kosten der Kunden abdecken.



Neon: Der Schweizer Broker Neon aus Zürich zählt insgesamt 200.000 Kunden. Das Unternehmen bezeichnet sich selbst als Fintech und bietet eine Konto-App, um so in Konkurrenz zu konventionellen Banken zu treten.¹⁰ Investments in Aktien und ETFs sind ebenfalls möglich.

Motivation und Strategie (siehe auch Use Cases ab S. 13): Mitte 2023 hat Neon sein Angebot mit Neon Invest erweitert. Seither sind etwa 70 ETFs und 224 Schweizer und internationale Aktien handelbar. Ziel war und ist es, in einem stark konzentrierten Markt ein Schweizer Angebot zu lancieren.¹¹ Das Unternehmen geht davon aus, dass sich das Wachstum von ETF-Sparplänen beschleunigen wird und in den kommenden zwei Jahren die Marke von 500.000 Sparplänen im Schweizer Markt erreicht sein könnte.¹²



Shares, eine aufstrebende Social-Trading-Plattform, hat 2024 ihre Erweiterung in den ETF-Markt angekündigt. Shares kombiniert den ETF-Handel mit sozialen Interaktionen, bei denen Nutzer ihre Anlagestrategien teilen und von den Erfahrungen anderer lernen können. Die Plattform bietet ihren Nutzern Zugang zu einer Vielzahl von ETFs und ermöglicht es durch die soziale Komponente, die Investmententscheidungen zu diskutieren und zu optimieren.

Motivation und Strategie: Die Beweggründe für den Eintritt in den ETF-Markt basieren auf dem starken Trend zum Social Trading, bei dem Anleger zunehmend auf den Austausch mit anderen setzen, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Shares kombiniert Social-Trading-Elemente mit ETFs und nutzt die Netzwerkeffekte, um das Investieren und die Diskussionen über ETFs zu fördern. Die Plattform richtet sich vor allem an jüngere Anleger, die einen innovativen und interaktiven Zugang zu den Kapitalmärkten suchen.

Revolut

Revolut,

Europas größte Neobank, gemessen an der Kundenzahl (45 Millionen), hat 2024 ihren Eintritt in den ETF-Markt vollzogen. Bekannt für seine Zahlungsdienste und Banking-Services, erweitert Revolut seine Produktpalette, um seinen Nutzern eine ganzheitliche Finanzlösung anzubieten. Mit ihrer bestehenden App, die bereits Millionen von Usern in Europa erreicht, bietet Revolut nun ETF-Sparpläne an, die in der App nahtlos integriert sind. Nutzer können aus einer breiten Palette von ETFs wählen.

Motivation und Strategie: Revolut nutzt seine große Kundenbasis und die Stärke seiner mobilen App, um den ETF-Handel als zusätzlichen Service anzubieten. Dabei setzt das Unternehmen auf einfache Bedienbarkeit und niedrige Kosten, um sowohl junge als auch erfahrene Anleger anzusprechen. Upvest ist Partner von Revolut und stellt die Infrastruktur für die Wertpapierabwicklung bereit.

SAXO

BE INVESTED

Saxo Bank,

eine etablierte dänische Online-Bank mit einem starken Fokus auf digitale Finanzdienstleistungen, hat 2024 ihr ETF-Angebot weiter ausgebaut. Die Bank bietet eine breite Palette von ETFs an, die sowohl über die traditionelle Handelsplattform als auch über die neue AutoInvest-Funktion zugänglich sind. Mit AutoInvest können Anleger regelmäßig in ETFs investieren.

Motivation und Strategie: Die Strategie besteht darin, eine vereinfachte, benutzerfreundliche Oberfläche bereitzustellen, um selbstbestimmte Investitionen anzuziehen. Die Saxo Bank sieht sich als Vorreiter in der Integration von digitaler Technologie und Vermögensverwaltung und setzt auf eine Kombination aus technischer Innovation und umfangreichem Finanzwissen. Die Bank zielt auf eine anspruchsvolle Kundengruppe, die sowohl langfristig als auch aktiv am Markt agieren möchte.



Postfinance:

Die Tochtergesellschaft der Schweizerischen Post ist sowohl im Retail als auch im Geschäftskundenbereich aktiv und zählt zu den größten Schweizer Finanzinstituten. Sie verfügt über 2,5 Millionen Kunden und managt 104 Milliarden Franken durchschnittliches Kundenvermögen.

Motivation und Strategie: Mitte 2024 stieg Postfinance in den ETF-Markt ein. Zu Beginn standen 30 ETFs zur Verfügung.^{13/14} Bisher war der Schweizer Markt vor allem von aktiv verwalteten Fonds geprägt. ETFs sind nicht sehr verbreitet. Mit dem Angebot der großen Postfinance erwarten Marktbeobachter eine rasche Belebung des ETF-Markts in der Schweiz.



Swissquote

ist nach eigenem Bekunden Schweizer Leader im Online-Banking. Auf den Plattformen können mehr als drei Millionen Finanzprodukte gehandelt werden. Per Ende Juni 2024 verwahrte Swissquote mehr als 68 Milliarden Schweizer Franken auf mehr als 610.000. Swissquote besitzt eine Schweizer (FINMA) und eine Luxemburgische (CSSF) Banklizenz. Die Swissquote-Gruppe ist zusammen mit PostFinance zu 50 Prozent an der FinTech-App Yuh beteiligt.

Motivation und Strategie: Im Oktober 2024 führte Swissquote einen neuen Sparplan sowie den Bruchstückhandel ein. Dabei möchte das Unternehmen nach eigenen Angaben die „Demokratisierung von Bankdienstleistungen“ im Allgemeinen vorantreiben und der wachsenden Nachfrage nach flexiblen und günstigen Anlageoptionen im Speziellen entgegenkommen. Die Einführung soll es Anlegern ermöglichen, ein diversifiziertes Portfolio unabhängig von der Höhe des Budgets aufzubauen. Swissquote gibt an, Anleger auf diese Weise mit den Instrumenten auszustatten, die sie benötigen, um ihre finanziellen Ziele zu erreichen.



Yuh,

ein Gemeinschaftsprojekt der Schweizer Bank Postfinance und von Swissquote, hat 2024 auch den ETF-Markt betreten. Yuh kombiniert die Finanzexpertise der beiden Partner mit einem modernen Fintech-Ansatz, um ein breites Spektrum an ETFs anzubieten. Besonders attraktiv für Nutzer ist die Möglichkeit, ETF-Sparpläne direkt über die Yuh-App zu verwalten und dabei von niedrigen Gebühren und einer intuitiven Benutzeroberfläche zu profitieren.

Motivation und Strategie: Yuh möchte besonders junge Anleger erreichen, die einen einfachen Zugang zu den Kapitalmärkten suchen. Dabei setzt das Unternehmen auf eine hybride Strategie, bei der traditionelle Bankdienstleistungen mit modernen Fintech-Lösungen verschmelzen. Durch die Zusammenarbeit mit Swissquote und Postfinance kann Yuh nicht nur auf eine solide Infrastruktur, sondern auch auf umfangreiches Finanzwissen zurückgreifen, um seinen Nutzern ein umfassendes Angebot zu bieten.



XTB,

ursprünglich als Anbieter von Derivaten und Fremdwährungen (Forex) bekannt, hat 2024 sein Angebot erweitert und ist in den europäischen ETF-Markt eingestiegen. Die Entscheidung von XTB, sich verstärkt auf ETFs zu fokussieren, basiert auf dem Wunsch, das eigene Produktportfolio zu diversifizieren und nun auch langfristig orientierte Anleger anzusprechen. Das Unternehmen bietet ETF-Sparpläne an, die über die eigene Handelsplattform zugänglich sind. Mit wettbewerbsfähigen Gebühren und einem breiten Angebot von mehr als 1.000 ETFs zielt XTB darauf ab, bestehende Kunden zu halten und neue Privatanleger zu gewinnen.

Motivation und Strategie: XTB möchte die Anlaufstelle für jeden Investor sein, unabhängig von seinen finanziellen Möglichkeiten, seiner Risikobereitschaft oder seinem Anlagehorizont. Durch die Erweiterung seines Angebots möchte der Broker Kunden, die kurzfristig mit Derivaten handeln, dazu bewegen, ETFs auch für langfristige Anlagestrategien zu nutzen.

6. Use Cases der Anbieter im ETF-Sparplan-Markt: Qualitative Interviews

In diesem Kapitel wollen wir auf die Perspektive der einzelnen Anbieter eingehen. Dafür wurden qualitative Interviews mit CEOs und Projektverantwortlichen geführt, die zuletzt erfolgreich ETF-Sparpläne in ihr Angebot integriert haben. Um eine Bandbreite an Unternehmen zu präsentieren, kommen Vertreter einer klassischen Retail-Bank (ABN Amro), von (Neo-)Brokern (Neon, BUX, XTB) und einem Infrastrukturanbieter (Upvest) zu Wort.

Die Interviews geben einen tiefen Einblick in die strategischen Überlegungen, Herausforderungen und Erfolgsfaktoren vor, während und nach der Einführung der ETF-Sparpläne. Ein zentrales Motiv vieler Anbieter ist es, neue Kundengruppen zu erschließen. „Wir sahen das Potenzial, Personen, die noch nicht investierten, von der Einfachheit von Sparplänen zu überzeugen“, sagt Timo Hegnauer, Head of Trading bei Neon. Gerade die Einführung von ETF-Sparplänen war für Neon der „logische nächste Schritt“, um den Kunden eine einfache und kosteneffiziente Möglichkeit zum Vermögensaufbau zu bieten.

Neukunden erreichen, Kundenbindung stärken

Auch etablierte Anbieter wie ABN Amro haben eine ähnliche Meinung. „Bei ABN Amro sehen wir eine große Begeisterung unserer Kunden für die Möglichkeit, monatlich automatisch in ETFs zu investieren, und zwar über die gesamte Palette, die wir derzeit anbieten“, sagt Marlou Jenniskens, Managing Director bei ABN Amro. Mit diesem Schritt möchte ABN Amro sowohl Einsteiger als auch erfahrene Anleger erreichen. Das Angebot zielt darauf ab, „periodisches Investieren ohne hohe Einstiegsbeträge zu ermöglichen“, um langfristiges Sparen attraktiv zu machen.

Konstantin Kotulla, Vice President Growth bei Upvest, geht noch einen Schritt weiter. „Sparpläne stärken die Kundenbindung“, erklärt er. „Kunden, die Sparpläne nutzen, bleiben im Schnitt über sieben Jahre treu.“ Interessante Einblicke gewährt zudem Omar Arnaout, CEO von XTB. Der Broker ist in mehreren europäischen Ländern aktiv. Zwar seien die Vorlieben der XTB-Kunden unterschiedlich, doch es gebe einige Gemeinsamkeiten. „Im Allgemeinen zieht dieses Produkt neue Kundengruppen an – jüngere Generationen und Menschen, die bisher nicht in den Aktienmarkt investiert haben“, sagt Arnaout.

Benutzerfreundlichkeit kontinuierlich verbessern

Was künftig wichtig wird, umreißt Yoris Naeff, CEO von BUX: „Wir werden uns darauf konzentrieren, den Einrichtungsprozess noch einfacher zu gestalten, um sicherzustellen, dass die Kunden mit minimalen Reibungsverlusten investieren können.“

Zusammenfassend wird deutlich, dass ETF-Sparpläne zunehmend zur Kundenbindung beitragen und die Nachfrage nach einfachen und transparenten Investmentlösungen weiter steigt. Diese Use Cases liefern wertvolle Einblicke in erfolgreiche Implementierungsstrategien und zeigen, dass Innovationen wie beispielsweise Fractional Investing und nutzerfreundliche Apps Erfolgsfaktoren sind. Mit diesen Ansätzen gelingt es den Anbietern, sowohl neue Anlegergruppen zu erschließen als auch ihre bestehende Kundschaft langfristig zu binden.




ABN AMRO


Marlou Jenniskens, Managing Director
Digital Wealth Products bei ABN Amro

Vor welchen besonderen Herausforderungen stand ABN Amro bei der Einführung von ETF-Sparplänen?

Bei ABN Amro nennen wir diese Produkte Investment-Pläne. Die größte Herausforderung bestand darin, unsere Plattform so anzupassen, dass sie Bruchstückhandel in ETFs ermöglicht. Wir verfügten bereits über eine Lösung für Bruchstückhandel in nicht börsennotierte Fonds, bei der Kunden in Euro-Beträgen pro Monat statt in einzelnen Anteilen investieren konnten. Bei ETFs mit Intraday-Notierung musste dies jedoch bei der konkreten Umsetzung berücksichtigt werden. Wir haben einen Weg gefunden, dies zu bewerkstelligen, und konnten die Lösung schließlich in einem relativ kurzen Zeitrahmen umsetzen. Zeitintensiv waren die Vorbereitungen und das Genehmigungsverfahren.

Wie ist es Ihnen gelungen, ein wettbewerbsfähiges und kostengünstiges ETF-Sparplan-Angebot zu entwickeln?

Bei ABN Amro hatten wir bereits eine große Auswahl an ETFs und Investmentfonds in unserem Execution-only-Angebot. Wir boten Fonds ohne Transaktionskosten an, da wir glauben, dass regelmäßiges Investieren in ein diversifiziertes Portfolio ein guter Weg ist, um Vermögen für die Zukunft aufzubauen. Die Aufnahme von ETFs war ein logischer Schritt, da diese Produkte gegenüber nicht börsennotierten Fonds zusätzliche Vorteile in Bezug auf den Abwicklungszyklus und die Transparenz bieten. Daher haben wir uns überlegt, wie unsere Plattform auch regelmäßige Investitionen in ETFs ermöglichen kann, was unseren Kunden hilft, auf solide Weise ein diversifiziertes Portfolio aufzubauen, ohne zu versuchen, den Markt zu timen. Bei der Auswahl der ETFs wollten wir ein attraktives Angebot schaffen, das die beliebtesten ETFs abdeckt, ohne unsere Kunden zu überfordern. Daher umfasst unser Angebot beliebte Indizes wie die MSCI-Indizes, den NASDAQ 100 und den S&P 500, ergänzt durch eine Reihe thematischer ETFs, einschließlich spezifischer ESG-Lösungen nach Artikel 8 und Artikel 9.

Wie wurde das neue Angebot von Ihren bestehenden Kunden aufgenommen und gibt es Unterschiede zur Nachfrage nach anderen Wertpapierprodukten?

Bei ABN Amro sehen wir eine große Begeisterung unserer Kunden für die Möglichkeit, monatlich automatisch in ETFs zu investieren, und zwar über die gesamte Palette, die wir derzeit anbieten. Sowohl die Zahl der Kunden, die diesen Service nutzen, als auch der Umfang ihrer monatlichen Investitionen nimmt stetig zu, was die Attraktivität dieser Lösung bestätigt. In der Regel investieren unsere Kunden über diese Lösung

durchschnittlich 100 bis 500 Euro pro Monat in einen oder mehrere der verfügbaren ETFs.

Inwieweit fügt sich das ETF-Sparplan-Angebot in Ihr bestehendes Wertpapiergeschäft ein und ergänzt es?

Bei ABN Amro war das Angebot eine natürliche Erweiterung unserer Palette. Wir boten bereits die regelmäßige Anlage in nicht börsennotierte Fonds an und wir sahen die regelmäßige Anlage in börsennotierte Fonds als logischen nächsten Schritt an.

Welche weiteren Schritte planen Sie, um das ETF-Angebot innerhalb Ihrer Produktpalette zu stärken?

Bei ABN Amro führen wir ein Angebot für die Altersvorsorge ein, das im vierten Quartal 2024 kommerziell weiter ausgebaut wird. Wir sehen eine erhebliche Kundennachfrage in diesem Bereich, da der Spielraum für steuerbegünstigte Investitionen für den Ruhestand größer geworden ist und die Zahl der Selbstständigen in den Niederlanden zugenommen hat. Bei diesem Angebot können die Kunden auf steuerlich geförderte Weise ein Vermögen für ein zusätzliches Alterseinkommen aufbauen. Es basiert auf regelmäßigem Investieren in ETFs bzw. nicht börsennotierte Fonds. Wir sind der Meinung, dass sich wiederkehrende Investitionen in ein kostengünstiges und diversifiziertes Portfolio langfristig am besten für Kunden eignen, die ein Vermögen für den Ruhestand aufbauen wollen. Darüber hinaus arbeiten ABN Amro und BUX zusammen, um ein optimales Gleichgewicht zwischen unserem ETF-Angebot für Millennials/Anfänger (typische BUX-Kunden) und den Bedürfnissen von fortgeschrittenen/vermögenden Anlegern (typische ABN-Amro-Kunden) zu finden.

Vor welchen besonderen Herausforderungen stand BUX bei der Einführung von ETF-Sparplänen?

Bei BUX war die Entwicklung des ETF-Sparplan-Angebots eine Reise, die wir von Grund auf aufgebaut haben. Unser modularer Aufbau bot die perfekte Grundlage und gab uns die Flexibilität, dieses Produkt mit einer neuen Perspektive anzugehen. Die eigentliche Herausforderung lag jedoch auf der Nachfrageseite: Wie führen wir ein regelmäßiges, langfristiges Anlageprodukt bei Anlegern ein, die gerade erst mit dem Investieren beginnen? Wir mussten die Vorteile des Dollar Cost Averaging klar erläutern und gleichzeitig den Einrichtungsprozess so einfach und intuitiv wie möglich gestalten. Unser Ziel war es, ein maßgeschneidertes Erlebnis zu bieten, ohne die Kunden mit zu vielen Auswahlmöglichkeiten zu überfordern, um sicherzustellen, dass das Investieren einfach und für jeden zugänglich bleibt.

Wie ist es Ihnen gelungen, ein wettbewerbsfähiges und kostengünstiges ETF-Sparplan-Angebot zu entwickeln?

Auf der BUX-Seite konnten wir einen wettbewerbsfähigen und kostengünstigen Anlageplan entwickeln, indem wir mehrere Schlüsselfaktoren nutzten. Dank unserer flexiblen Struktur konnten wir die Abläufe straffen und die Kosten niedrig halten. Gleichzeitig haben wir ETFs mit wettbewerbsfähigen Gebühren sorgfältig ausgewählt, um die geringeren Gebühren an unsere Kunden weiterzugeben. Darüber hinaus ermöglicht es unsere Funktion für Bruchstückhandel den Kunden, mit nur zehn Euro zu beginnen, was die Diversifizierung ihrer Portfolios erleichtert. Wir haben uns auch auf Niedrigschwelligkeit und Benutzerfreundlichkeit konzentriert; von vorkuratierten ETF-Listen bis hin

zu einem nahtlosen Einrichtungsprozess haben wir sichergestellt, dass unsere Kunden schnell und sicher mit dem Investieren beginnen können. Automatisierte Einzahlungen durch SEPA-Lastschriftverfahren verbessern die Benutzerfreundlichkeit weiter und sorgen für pünktliche Einzahlungen ohne jeglichen Aufwand. Das Beste von allem ist, dass unsere ETF-Sparpläne ohne Transaktionsgebühren angeboten werden und den Kunden eine wirklich kosteneffiziente Möglichkeit bieten, ihre Portfolios aufzubauen.

Wie wurde das neue Angebot von Ihren bestehenden Kunden aufgenommen und gibt es Unterschiede zur Nachfrage nach anderen Wertpapierprodukten?

Die ETF-Sparpläne wurden von unseren bestehenden Kunden sehr gut angenommen. Mehr als 20 Prozent aller BUX-Kunden haben bereits einen Sparplan eingerichtet, was ein starkes Interesse an diesem Produkt zeigt. Durch gezielte E-Mail-Kampagnen haben wir eine spürbare Steigerung des Engagements festgestellt und in folgedessen ist der Prozentsatz der Nutzer, die ETFs halten, deutlich gestiegen. Fast die Hälfte unserer Nutzer besitzt inzwischen mindestens einen ETF, was auf eine wachsende Vorliebe für diese Art von Anlageklasse hinweist. Im Vergleich zu anderen Wertpapierprodukten gibt es eine klare Verschiebung hin zu langfristigen, diversifizierten Investitionen durch ETFs. Dieser Trend unterstreicht die wachsende Nachfrage nach zugänglichen, kostengünstigen Produkten, die den sich entwickelnden Anlagezielen unserer Kunden entsprechen.

Inwieweit fügt sich das ETF-Sparplan-Angebot in Ihr bestehendes Wertpapiergeschäft ein und ergänzt es?



Yoris Naeff, CEO von BUX

BUX

Bei BUX passt das Angebot perfekt zu unserer Kernaufgabe, zugängliche Anlagelösungen anzubieten, die es den Kunden ermöglichen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen, und ergänzt diese. Indem wir uns auf die Automatisierung konzentrieren, vereinfachen wir den Prozess des Vermögensaufbaus und machen es unseren Kunden leichter, konsequent zu investieren, ohne die Last der manuellen Verwaltung.

Welche weiteren Schritte planen Sie, um das ETF-Angebot innerhalb Ihrer Produktpalette zu stärken?

Bei BUX planen wir, die Benutzerfreundlichkeit kontinuierlich zu verbessern. Wir werden uns darauf konzentrieren, den Einrichtungsprozess noch einfacher zu gestalten, um sicherzustellen, dass die Kunden mit minimalen Reibungsverlusten investieren können. Darüber hinaus werden wir die Überwachung, die Einblicke und die Berichtsfunktionen verbessern, um den Kunden klare Anleitungen und Informationen über ihre Investitionen und Fortschritte zu bieten.

Warum haben Sie sich für die Einführung von ETF-Sparplänen entschieden?

Grundsätzlich bieten Sparpläne eine automatisierte Möglichkeit, regelmäßig in ETFs zu investieren. ETFs bieten durch ihre einfache und kostengünstige Diversifizierung ideale Voraussetzungen für den langfristigen Vermögensaufbau, was perfekt mit dem Fokus unserer Plattform übereinstimmt. Zudem bringen Sparpläne mehrere entscheidende Vorteile mit sich: Die Automatisierung erleichtert das konsequente Einhalten einer monatlichen Sparrate und verringert die Versuchung, spekulative Entscheidungen zu treffen oder den idealen Tiefpunkt für Käufe abzuspassen – was meist kontraproduktiv ist. Es reduziert sich nicht nur der manuelle Aufwand, sondern auch der „mental load“, da man nicht ständig daran denken muss, was meist zu besseren Anlageentscheidungen führt.

Die Einführung der ETF-Sparpläne war für uns nach dem Aufbau der Trading-Plattform deshalb der logische nächste Schritt, damit unsere Kund:innen von diesen Vorteilen profitieren können und um sie langfristig im Vermögensaufbau zu begleiten. Gleichzeitig sahen wir auch das Potenzial, Personen, die noch nicht investierten, von der Einfachheit von Sparplänen zu überzeugen.

Was waren die größten Hürden bei der Implementierung dieses Angebots in der Schweiz?

Unsere größte Herausforderung bestand darin, dass wir ETF-Sparpläne ohne „fractional trading“ anbieten, unsere Kunden also immer ganze Einheiten kaufen. Dies bedeutet, dass der monatlich investierte Betrag mindestens den Kauf eines ganzen ETF-Anteils decken muss und dass bei jeder Ausführung Restbeträge entstehen. Es war für uns daher entscheidend, sicher-

zustellen, dass unsere Kund:innen diese Limitation nachvollziehen können und eine Lösung bereitgestellt wird, die es ermöglicht, Restbeträge automatisch zu reinvestieren. Diese Thematik hat bei uns einiges an Konzept- und Designarbeit erfordert, letztendlich wurde die Lösung mit der Reinvestition von unseren Kund:innen positiv aufgenommen.

Mit unserem Sparplanangebot wollten wir zudem die Einstiegshürden weiter senken und den langfristigen Vermögensaufbau fördern, indem wir die beliebtesten ETFs ohne Kaufgebühren anbieten. Eine weitere Herausforderung bestand somit darin, Partner zu finden, die ETF-Sparpläne mit erstklassigen Produkten unterstützen.

Welche Erwartungen hatten Sie im Vorfeld der Einführung und wurden diese übertroffen?

Auf Basis unserer vorhandenen Daten konnten wir bereits vor der Einführung der ETF-Sparpläne abschätzen, wie viele Kund:innen regelmäßig in ETFs investieren. Dass diese Kund:innen zukünftig den Sparplan nutzen würden, war naheliegend. Überrascht hat uns jedoch die Schnelligkeit, mit der die Kund:innen auf ETF-Sparpläne umgestiegen sind. Besonders bemerkenswert war zudem, wie viele Kund:innen wir überzeugen konnten, mit einem Sparplan regelmäßig zu investieren, und auch die Höhe der durchschnittlichen Investitionen, die mit mehr als 700 CHF pro Monat deutlich über den Werten aus anderen Märkten liegen.

Wie wird das ETF-Sparplan-Angebot von den Nutzern angenommen und welche Feedbacks erhalten Sie von den Kunden?

Das Angebot der ETF-Sparpläne wird von unseren Nutzer:innen äußerst positiv aufgenommen und intensiv genutzt. Besonders geschätzt werden die Einfachheit und unsere „0% Spar-

Timo Hegnauer, Head of Trading bei Neon



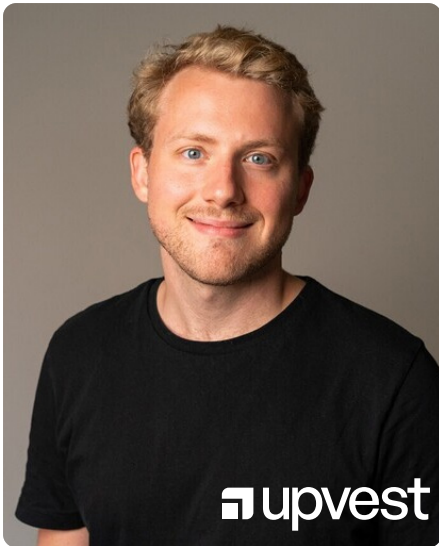
plan ETFs“, die es ermöglichen, in ausgewählte ETFs ohne Kaufgebühren zu investieren. Entsprechend fällt auch das Feedback sehr positiv aus. Natürlich gibt es auch Rückmeldungen mit Verbesserungsvorschlägen – viele Kund:innen wünschen sich beispielsweise eine größere Auswahl an Ausführungsterminen, was wir in naher Zukunft umsetzen werden.

Inwiefern sehen Sie in den kommenden Jahren weiteres Wachstumspotenzial für ETF-Sparpläne in Ihrem Geschäftsmodell?

Wir sehen erhebliches Wachstumspotenzial für ETF-Sparpläne bei Neon und im Schweizer Markt insgesamt. Im Vergleich zu anderen Ländern sind das Konzept von ETF-Sparplänen und das individuelle Anlegen in ETFs in der Schweiz weniger weit verbreitet, jedoch beobachten und fördern wir ein zunehmendes Interesse und Wissen zu passiven Anlagestrategien. Auch das Bewusstsein für die Vorteile regelmäßiger Investitionen, insbesondere im Hinblick auf die langfristige Vermögensbildung, wächst stetig. Daher planen wir, unser Angebot weiter auszubauen, und rechnen mit weiterem starkem Wachstum.

Konstantin Kotulla,

Vice President Growth bei Upvest



Wie lange dauert es im Durchschnitt, eine Bank mit der Infrastruktur für ETF-Sparpläne auszustatten?

Für Bestandskunden von uns ist die ETF-Sparplan-Funktionalität standardmäßig verfügbar und kann jederzeit an- und abgeschaltet werden. Für Neukunden hängt die Integrationszeit vom genauen Funktionsumfang ab; aber z. B. ein simples ETF-Sparplan-Angebot kann in wenigen Wochen umgesetzt werden.

Was sind die größten technischen und regulatorischen Herausforderungen, die bei der Einführung von ETF-Sparplänen für Banken auftreten?

Die Herausforderungen können je nach vorhandener Wertpapierinfrastruktur unterschiedlich sein. Ein guter ETF-Sparplan muss nominal verfügbar sein. Endkunden möchten monatlich einen bestimmten Euro-Betrag, z. B. 100 Euro, in einen ETF sparen und nicht immer einen vollen Anteil kaufen, welcher vom Preis monatlich variieren kann. Endkunden denken nicht in Anteilen, sondern in Euro-Beträgen, welche sie investieren wollen. Heutzutage haben viele der modernen Anbieter auch immer nominale Order als Standardausführungsoption.

Die kostengünstige Ausführung sowie auch die Verwahrung der Bruchstücke stellen einige etablierte Banken und Infrastrukturanbieter vor finanzielle und operationelle Herausforderungen. Aus diesem Grund sieht man im Markt nicht bei allen Anbietern den ETF-Sparplan für 0 Euro. Vor allem Anbieter, die auf ältere Infrastruktursysteme zurückgreifen, haben häufig höhere Kosten pro Sparplanausführung, ein stark eingeschränktes Angebot für Endkunden (z. B. nur 100 ETFs) sowie eine Mindestsparrate pro Ausführung (z. B. 100 Euro)

Welche drei wichtigsten Erkenntnisse (Top 3 Learnings) sollten Banken bei der Einführung von ETF-Sparplänen beachten?

1. Sparpläne stärken die Kundenbindung: Die Akzeptanz von Sparplänen ist hoch. Bei Digital-First-Investmentplattformen in Deutschland nutzen 40–60% der Kunden einen Sparplan. Sparpläne schaffen wiederkehrende Berührungspunkte und Bindungen. Sparplannutzer sind sehr loyal mit einer durchschnittlichen Kundenlebensdauer von 7+ Jahren.

2. Sparpläne ermöglichen AuM- (und Umsatz-)Wachstum auf Autopilot: Sparpläne schaffen planbare, neue Zuflüsse, die 10–20% des AuM-Wachstums pro Jahr ausmachen können.

3. Eine neue Sparplan-Infrastruktur bedarf nicht sofort einer Gesamtmigration: Die meisten unserer Kunden wickeln ihr gesamtes Wertpapiergeschäft über Upvest ab. Es ist aber auch möglich, mit einem einfachen ETF-Sparplan-Produkt über Upvest, parallel zur bestehenden Infrastruktur, zu starten. Der Endkunde sieht diese Aufteilung nicht und kann weiterhin durch ein einheitliches Frontend der Bank bedient werden.

Wie unterstützen Sie Banken konkret dabei, reibungslose Prozesse zu gewährleisten und ihre Kunden langfristig zu binden?

Das Ziel von Upvest ist es, Kunden zu ermöglichen, ihre Produkte und ihre Endnut-

zererlebnisse deutlich zu verbessern und gleichzeitig Kosten drastisch zu senken. Das erreichen wir durch:

- eine modulare Infrastruktur, die neue Produkte und eine State-of-the-Art-UX ermöglicht (z. B. Bruchstückhandel, eingebettete Portfolio-Engine, Echtzeit-Datenzugang)
- marktführende Kosteneffizienz sowohl für Wealth- als auch für Brokerage-Modelle
- Greenfield-Geschäftsprozesse auf einer Cloud-basierten Microservices-Architektur mit Skalierung (z. B. > 500k tägliche Orders) sowie Zuverlässigkeit und Sicherheit auf Enterprise-Niveau
- garantierte regulatorische Konformität durch die Kombination von Technologie, Operations und Lizenzen mit der Fähigkeit, sehr schnell auf Änderungen zu reagieren (z. B. SRD-II- oder DORA-Konformität)
- einfache Schnittstellen und standardisierte Integrationsunterstützung mit beispielloser Go-Live-Geschwindigkeit (z. B. < 3 Monate Time-to-Market für Brokerage-Fälle).

Welche Entwicklungen sehen Sie im Bereich der Infrastruktur für das Wertpapiergeschäft/ETF-Sparpläne in den nächsten Jahren?

Die Reform der privaten Altersvorsorge (2026): Bei Upvest sind wir davon überzeugt, dass diese Reform den Bereich ETF-Sparpläne zusätzlich antreiben wird. Wir beobachten bei Upvest genau, wie dies umgesetzt werden soll, und stellen sicher, dass alle Kunden ab Tag eins dieses Produkt zur Verfügung haben. Es bleibt abzuwarten, ob andere Infrastrukturanbieter dies rechtzeitig umgesetzt bekommen.

Wegfall des Payment-For-Order-Flow - PFOF (2026): Einige Anbieter finanzieren mit PFOF ihr günstiges Sparplan- oder Brokerage-Angebot. Dies kann einen substanziellen Anteil ihres Umsatzes darstellen. Mit dem Wegfall des PFOF werden viele noch einmal genauer auf die Stückkosten ihrer bisherigen Infrastruktur schauen und feststellen, dass sie eine Erneuerung brauchen.

Warum hat XTB sein Angebot vom reinen Handel auf ETF-Investitionen und -Sparen ausgeweitet?

Unser Ziel ist es, Kunden auf der ganzen Welt eine universelle Anwendung zur Verfügung zu stellen, mit der sie ihre Finanzen mühelos verwalten können – vom Handel und Investieren bis hin zum Sparen und Bezahlen. XTB will die Plattform für jeden Anleger sein, unabhängig von seinen finanziellen Möglichkeiten, seiner Risikobereitschaft und seinem Anlagehorizont. Alle Produkterweiterungen werden mit diesem Ziel vor Augen verfolgt. Wir begannen vor über 20 Jahren als CFD-Broker. Später fügten wir Aktien und ETFs hinzu und ermöglichten fraktioniertes Investieren, um den Zugang zu den Finanzmärkten zu erleichtern. Im Jahr 2023 führten wir Investmentpläne ein, ein DIY-Anlageprodukt, mit dem Kunden bis zu zehn einzigartige Portfolios erstellen können. Diese Portfolios können je nach Risikobereitschaft, Anlagehorizont, Anlagezielen und Bedürfnissen des Kunden differenziert werden. Außerdem haben wir eine automatische Anlagefunktion eingeführt, die langfristige Investitionen auch mit kleinen Beträgen problemlos ermöglicht und die Kunden ermutigt, den Wert langfristiger Investitionen unabhängig von ihrem Budget zu erkennen.

Was waren die Herausforderungen beim Wechsel vom traditionellen Handel zu langfristigen Sparprodukten?

Wir sind ein Fintech-Unternehmen, das seine Technologie ständig weiterentwickelt. Dadurch sind wir sehr anpassungsfähig in Bezug auf neue Produktangebote und die Integration mit unserer Anlageplattform, da wir sie an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen können. Die größte Herausforderung für uns besteht darin, ein Gleichgewicht zwischen den Bedürfnissen aktiver Anleger, für die die Finanzmärkte im Mittelpunkt stehen, und den weniger erfahrenen Kunden zu finden, die andere Erwartungen und Bedürfnisse haben. Wir überarbeiten derzeit unsere Anwendung und ihre Schnittstelle, um passiven Anlegern ein nahtloses Erlebnis zu bieten, während wir gleichzeitig die spezifischen Anforderungen

und Funktionen berücksichtigen, die erfahrene Nutzer erwarten. Unsere Anwendung muss den unterschiedlichen Bedürfnissen der verschiedenen Nutzergruppen gerecht werden.

Wie unterscheidet sich die Akzeptanz von ETF-Sparplänen bei den Kunden in den verschiedenen europäischen Ländern?

Passives Investieren ist in den letzten Monaten zu einem Trend geworden. Jeder europäische Markt hat seine eigenen Vorlieben, wenn es um die bevorzugten ETFs oder den Anlagehorizont geht, aber es gibt auch einige Gemeinsamkeiten. Im Allgemeinen zieht dieses Produkt neue Kundengruppen an – jüngere Generationen und Menschen, die bisher nicht in den Aktienmarkt investiert haben. Portugal ist ein gutes Beispiel für einen ETF-orientierten Markt, wo 60 Prozent der Neukunden in dieses Produkt investieren. In Polen, unserem Heimatmarkt, ist diese Quote sogar noch höher und erreicht 64 Prozent der Neukunden. Obwohl ETFs in der Regel für langfristige Investitionen gedacht sind, nutzen einige unserer Kunden die Anlagepläne als Instrument, um ihre kurzfristigen Ziele zu erreichen, z.B. um Geld für den Urlaub zu sparen oder eine Wohnung zu renovieren. Wir können beobachten, dass einige Portfolios geschlossen werden, sobald die gewünschte Rendite erreicht ist. Viele unserer bestehenden Kunden betrachten Investmentpläne und ETF-Investitionen als ein hervorragendes Instrument zur Diversifizierung ihrer Anlagen.

Welche spezifischen Anpassungen mussten Sie vornehmen, um langfristige Anleger anzusprechen, die bisher nicht zu Ihrer Zielgruppe gehörten?

Um unseren Kundenstamm über aktive Anleger und Händler hinaus zu erweitern, ist es entscheidend, ein gutes Nutzererlebnis zu schaffen. Dazu müssen wir das Erscheinungsbild, die Funktionen und das Produktangebot unserer App verbessern und einen angemessenen Kundensupport bieten, um die Anliegen neuer Anleger effektiv zu berücksichtigen. Bei der Erweiterung unseres passiven Produktangebots haben wir uns darauf konzentriert, eine

Omar Arnaout, CEO von XTB



neue Gruppe von Anlegern anzusprechen, indem wir ihnen die Möglichkeit geben, regelmäßig kleine Beträge in ETFs in Form von Teilbeträgen und Auto-Investing zu investieren. Unsere Kunden haben die Flexibilität, in ihrem eigenen Tempo zu investieren, indem sie ihren bevorzugten Investitionsbetrag und die Häufigkeit festlegen. Die Transaktionen werden dann automatisch entsprechend der von ihnen gewählten Allokation verarbeitet. Derzeit überarbeiten wir unsere Anwendung und planen die schrittweise Einführung einer neuen App-Schnittstelle, die den Kunden einen vereinfachten Überblick über ihre lang- und kurzfristigen Anlagen an einem Ort bietet.

Wie wollen Sie Ihr ETF-Sparplan-Angebot in den kommenden Jahren weiter ausbauen?

Wir bieten derzeit über 350 ETFs an und planen, unsere Auswahl in den kommenden Jahren deutlich zu erweitern. Die Handelsabteilung von XTB fügt laufend neue ETFs zu unserem Angebot hinzu, um sicherzustellen, dass Anleger mit unserer App problemlos ein diversifiziertes passives Portfolio aufbauen können. Wir prüfen jedes Instrument sorgfältig, bevor wir es in unser Portfolio aufnehmen, und berücksichtigen dabei Faktoren wie die Liquidität des Instruments, das Morningstar-Rating und andere. Wir beobachten die Entwicklungen auf den ETF-Märkten genau, einschließlich des Aufkommens neuer Krypto-ETFs, da wir wissen, dass die Anleger eine breite Palette von Optionen erwarten.

7. Übersicht der Anbieter von ETF-Sparplänen

Seit der initialen Studie „Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa“ im Jahr 2023 hat sich die Zahl der Broker verändert. Viele Unternehmen sind hinzugekommen. Die folgende Tabelle soll einen Überblick liefern.

Anbieter von ETF-Sparplänen

Anbieter	Geschäftsgebiet	Anzahl ETFs	Aktions-ETFs	Kosten (Standardmodell)	Mindestsparrate	Dynamisierung
1822direkt	DE	1.147	107	1,50 % (min. 1,50 €, max. 14,90 €)	25,00 €	ja
ABN Amro	NL	200	n. a.	0 €	20,00 €	n. a.
Bank Direkt	AT	20	n. a.	1,90 %	100,00 €	n. a.
Bawag	AT	15	n. a.	2,00 € + 0,275 %	50,00 €	n. a.
BUX	International	205	205	0 €	5,00 €	nein
Comdirect	DE	2.001	235	1,50 %	1,00 €	ja
Commerzbank	DE	205	15	0,25 % + 2,50 €	25,00 €	nein
Consorsbank	DE	1.719	475	1,50 %	10,00 €	ja
DADAT	AT	187	130	0,175 % + 0,75 €	20,00 €	nein
Directa SIM	IT	394	394	0 €	n. a.	nein
DKB	DE	1.869	450	1,50 €	25,00 €	nein
Easybank	AT	236	57	0,275 % + 2 €	50,00 €	nein
Erste Bank	AT	12	n. a.	1,99 %	50,00 €	n. a.
FIL Fondsbank	DE	1.073	n. a.	0,20 %	25,00 €	ja
Fineco Bank	IT	2.021	422	2,95 €	n. a.	nein
Finanzen.net Zero	DE	1.588	1.588	0 €	1,00 €	ja
Finvesto	DE	1.316	n. a.	0,20 %	1,00 €	ja
Flatex.at	AT	1.083	250	1,50 €	25,00 €	nein
Flatex.de	DE	1.527	1.527	0 €	25,00 €	nein
Genobroker	DE	1.000	40	0,95 €	10,00 €	ja
Heytrade	ES	339	25	0,1 % (min. 2,00 €)	n. a.	n. a.
HypoVereinsbank	DE	569	n. a.	1,50 %	25,00 €	ja
ING	DE	1.071	1.071	0 €	1,00 €	ja
JustTrade	DE	185	185	0 €	25,00 €	nein
Maxblue	DE	356	39	1,25 %	25,00 €	nein
N26	International	323	323	0,90 € / Gratis je Kontomodell	1,00 €	nein
Neon	CH	76	8	0,50 %	1,00 €	nein
Nordnet	International	183	183	0,25 %	500,00 SEK	nein
Postbank	DE	340	50	0 €	25,00 €	n. a.
Postfinance	CH	30	n. a.	1 %	n. a.	n. a.
Revolut	International	158	n. a.	0,25 %, (min. 1,00 €)	1,00 €	n. a.
Saxo	International	103	103	0,08 % (min. 3,00 €)	1,00 €	nein
S Broker	DE	1.624	620	2,50 %	20,00 €	nein
Scalable Capital	International	2.297	2.297	0 €	1,00 €	ja
Shares	International	210	210	ETF-Sparpläne gratis	100,00 €	nein
Smartbroker+	DE	1.037	775	0,20 % (mind. 1,00 €)	1,00 €	nein
Swissquote	CH	94	n. a.	3,00 CHF - 9,00 CHF	1,00 CHF	n. a.
Targobank	DE	91	n. a.	2,50 % (min. 1,50 € / max. 3,00 €)	50,00 €	nein
Trade Republic	International	1.781	1.781	0 €	1,00 €	nein
Traders Place	DE	895	883	0,50 €	1,00 €	nein
XTB	International	321	321	0 €	15,00 €	nein
Yuh	CH	6	6	0 €	25,00 CHF	nein

Quelle: extraETF Research, Sortierung alphabetisch
Stand: 31.10.2024

8. Fazit und Ausblick: Bestätigung der Prognose

Der Markt für ETF-Sparpläne weist eine ungebrochen hohe Wachstumsdynamik auf. Dabei stützt sich die Entwicklung auf starke Treiber.

Da ist zum einen die hohe Nachfrage der Anleger nach kostengünstigen und leicht verständlichen Finanzprodukten, die den Zugang zum Kapitalmarkt erleichtern. Ziel ist es, durch regelmäßiges Sparen eine marktgerechte Rendite zu erzielen. ETF-Sparpläne scheinen dafür das Mittel der Wahl zu sein. Vor allem für junge Anleger und solche, die zum ersten Mal an der Börse investieren wollen.

Auch in der Altersvorsorge spielen ETFs eine wichtige Rolle. Hier agieren Anleger zunehmend selbstbestimmt. Sie wollen den Vermögensaufbau selbst in die Hand nehmen. Mit rund 3.500 ETFs – die allermeisten davon sparplanfähig – treffen Anleger in Europa auf ein großes Angebot. Orientierung bieten Online-Broker, Direktbanken und digitale Finanzforen mit ihren Angeboten. Sie bedienen das Informationsbedürfnis der Anleger jenseits der klassischen Bank- und Vermögensberatung und ebnen den Weg zur selbstbestimmten Geldanlage.

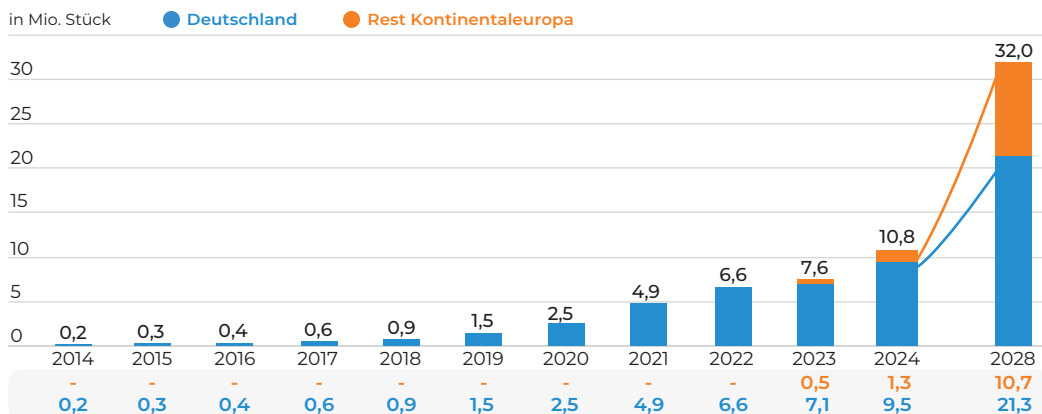
Entwicklung fußt auf mehreren Treibern – Bestätigung der Prognose

Für Broker sind ETFs eine wichtige Ergänzung ihrer Produktpalette. Die Anbieter sehen in ETFs und ETF-Sparplänen ein wichtiges Produkt, um der hohen Kundennachfrage gerecht zu werden, die Einstiegshürden in den Kapitalmarkt zu senken und den langfristigen Vermögensaufbau zu fördern. Die Anbieter können mit ihrem Angebot insbesondere eine junge und langfristig orientierte Kundengruppe erschließen, die mit zunehmender finanzieller Bildung auch bereit ist, größere Anlagebeträge zu investieren. Innovationen wie Cashbacks, Roundups und nutzerfreundliche Apps runden ein passgenaues Broker-Angebot ab.

Unterstützend werden sich auch Faktoren wie die geförderte Altersvorsorge mit ETFs (in Deutschland das Altersvorsorgedepot) sowie Innovationen auf der Produktseite auswirken. So ist mittlerweile eine zunehmende Verbreitung von aktiven ETFs in Europa zu beobachten. Markteintritte wie der von ARK Invest (Übernahme von Rize ETF) Mitte 2024 sowie von American Century Investments (über Avantis Investors) sorgen für ein wachsendes Angebot und untermauern die Einschätzung, dass der europäische ETF- und ETF-Sparplan-Markt weiterhin attraktiv ist und wächst.

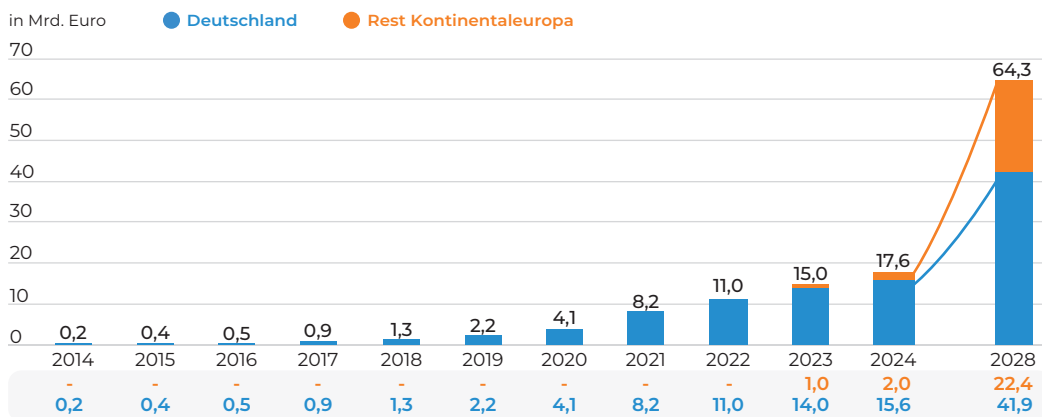
Daher bestätigt extraETF seine Prognose von 32 Millionen ETF-Sparplänen für das Jahr 2028 (siehe Grafik 4). Beim Sparvolumen (Grafik 5) rechnet das Anlegerportal mit 64,3 Milliarden Euro und beim Anlagevermögen (Grafik 6) mit 650 Milliarden Euro.

Grafik 4: Prognose Anzahl ETF-Sparpläne



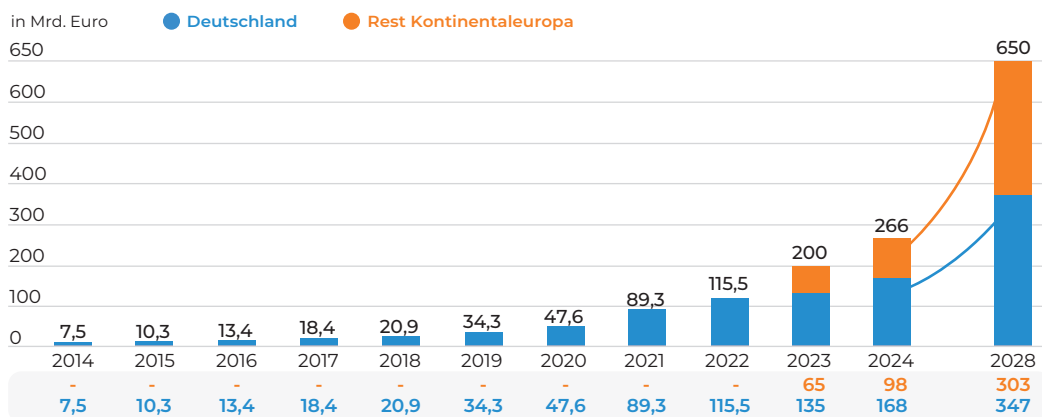
Quelle: extraETF Research

Grafik 5: Prognose ETF-Sparvolumen



Quelle: extraETF Research

Grafik 6: Prognose ETF-Anlagevermögen



Quelle: extraETF Research

9. Quellennachweise

- 1 (Seite 2) <https://www.morningstar.de/de/news/256459/wird-2024-ein-rekordjahr-f%C3%BCr-etfs.aspx>
- 2 (Seite 3) **OECD (2024), Finanzbildung in Deutschland: Finanzielle Resilienz und finanzielles Wohlergehen verbessern**, OECD Business and Finance Policy Papers, <https://doi.org/10.1787/bf84ff64-en>
- 3 (Seite 3) <https://www.blackrock.com/uk/solutions/people-and-money>
- 4 (Seite 8) **Vgl. Jordan, M., Jüttner, J.;** „Der ETF-Sparplan-Markt in Kontinentaleuropa“, 2023, S. 12
- 5 (Seite 9) <https://www.boerse-am-sonntag.de/unternehmen/unternehmens-news/xtb-umfrage-zurueckhaltung-deutscher-anleger-bei-etfs-beruht-oftmals-auf-mangelndem-wissen> (Ergebnisse liegen der Redaktion vor)
- 6 (Seite 9) **EY, Finanzkompass Deutschland, 2023, S. 8:** <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/de-de/newsroom/2023/2/documents/ey-finanzkompass-2023.pdf>
- 7 (Seite 9) **Barrantes, E. et al., 2024, Finfluencer: Die neuen Finanz-Kommunikatoren auf Social Media**
- 8 (Seite 9) **Ebenda**
- 9 (Seite 9) **Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, 2024:** https://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/abs-rf/-/asset_publisher/45Riev4mErvY/content/rf2024/718268
- 10 (Seite 11) <https://www.moneytoday.ch/news/neo-bank-neon-lockt-junge-anlegerinnen-und-anleger-mit-kostenlosen-etf-sparplaenen>
- 11 (Seite 11) https://www.neon-free.ch/media/pressemitteilung_neon_invest.pdf?_gl=1*1yg3y9f*_up*MQ..*_ga*MTAzMTY5NjY0NS4xNzI3NjE2NzE3*_ga_0P9WSNVFHN*MTcyNzYxNjc5Ni4xLjEuMTcyNzYxNjc5Ni4wLjAuMA
- 12 (Seite 11) <https://www.moneytoday.ch/news/neo-bank-neon-lockt-junge-anlegerinnen-und-anleger-mit-kostenlosen-etf-sparplaenen>
- 13 (Seite 12) <https://www.finanzen.ch/nachrichten/etf/postfinance-will-den-markt-mit-etf-sparplanen-auf-mischen-so-funktioniert-das-langfristige-und-systematische-sparen-1033491656>
- 14 (Seite 12) <https://www.nzz.ch/finanzen/guenstiges-investieren-fuer-alle-nicht-in-der-schweiz-etf-sparplaene-sind-bisher-kaum-erhaeltlich-das-soll-sich-nun-aendern-ld.1829896>

10. Ansprechpartner

Sie haben Fragen zur Studie oder möchten über die Einführung von ETF-Sparplänen in Ihrem Unternehmen mit uns sprechen? Wir stehen Ihnen für Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.



Markus Jordan
Managing Director
markus.jordan@extraETF.com



Etienne Weber
Co-Head of Switzerland Wealth Sales
etienne.weber@blackrock.com



Frederic Bona
Vice President, Wealth Switzerland
frederic.bona@blackrock.com

SCHWEIZ

11. Über extraETF

Wir sind extraETF – das Anlegerportal für alle Themen rund um den Vermögensaufbau mit ETFs, Aktien & Co. Mit professionellen Tools, fundierten Inhalten und viel Leidenschaft helfen wir unseren Nutzern, finanziell zu wachsen!

Über 600.000 User besuchen jeden Monat unser Portal extraETF.com und es werden täglich mehr. Denn wir bieten alles, was begeisterte Anleger brauchen, wie z.B. Wissens- und Newsbeiträge, Anlageleitfäden oder Musterportfolios. Mit unserem neuesten digitalen Feature, dem extraETF Finanzmanager, können unsere Nutzer eigene Anlagestrategien entwickeln und ihr Vermögen ganz einfach analysieren, optimieren und überwachen. Mit dem Extra-Magazin verlegen wir zudem Deutschlands führendes ETF-Magazin. extraETF wurde im Juli 2007 von Markus Jordan gegründet.

Herausgeber dieser Publikation:

Isarvest GmbH
Ickstattstraße 7
80469 München
E-Mail: research@extraETF.com
Telefon: (+49) 89 – 2020 8699 21

HRB: 168 112, Amtsgericht München
Geschäftsführer: Markus Jordan
Stand: 31.10.2024

Disclaimer

© Copyright 2024. Isarvest GmbH, extraETF Research, 80469 München, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „extraETF Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Isarvest GmbH entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Isarvest veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt.

Die aufgeführten Daten wurden auf Basis von Kurs- und Stammdaten von Morningstar und der Isarvest GmbH erstellt. Die Angaben zur Wertentwicklung verstehen sich inklusive etwaiger Ausschüttungen. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen. Die Isarvest GmbH kann nicht sicherstellen, dass die Daten vollständig und genau sind.

iShares® und BlackRock® sind eingetragene Marken von BlackRock Finance, Inc. und seinen verbundenen Unternehmen („BlackRock“) und werden unter Lizenz verwendet. BlackRock gibt keinerlei Zusicherung oder Garantie hinsichtlich der Zweckmäßigkeit einer Anlage in ein Produkt oder der Nutzung einer von extraETF, eine Marke der Isarvest GmbH, angebotenen Dienstleistung. BlackRock hat keine Verpflichtung oder Haftung im Zusammenhang mit dem Betrieb, der Vermarktung, dem Handel oder Verkauf eines von extraETF angebotenen Produkts oder einer Dienstleistung.