

El mercado de los planes de inversión con ETFs en Europa Continental

2024



El mercado de los planes de inversión con ETFs en Europa continental

El mercado europeo de ETFs sigue creciendo a un ritmo ininterrumpido. Cada vez más inversores particulares utilizan productos basados en índices para construir su patrimonio. A finales de agosto de 2024, se habían invertido alrededor de dos billones de euros en ETFs. Esto significa que el volumen ha aumentado un 40 % con respecto a finales de 2023.¹

10,8 millones de planes de inversión con ETFs en Europa continental

Como afirma extraETF en su estudio de 2023 "El mercado de los planes de inversión con ETFs en Europa continental", solo en Europa continental se ejecutaron 7,6 millones de planes de inversión con ETFs con un volumen de inversión anual de 15 000 millones de euros cada mes a finales de 2023. Un plan de inversión es una orden permanente de compra de ETFs en la que se invierte periódicamente una determinada cantidad en fondos indexados cotizados en bolsa (ETFs). Alemania es un mercado clave y representa la clara mayoría, con 7,1 millones de planes de inversión con ETFs.

En 2024, el desarrollo global se ha acelerado rápidamente. Los brokers (bancos, brokers online y plataformas de inversión) ya gestionan 10,8 millones de planes de inversión con ETFs al mes. Esto significa que el número de planes de inversión con

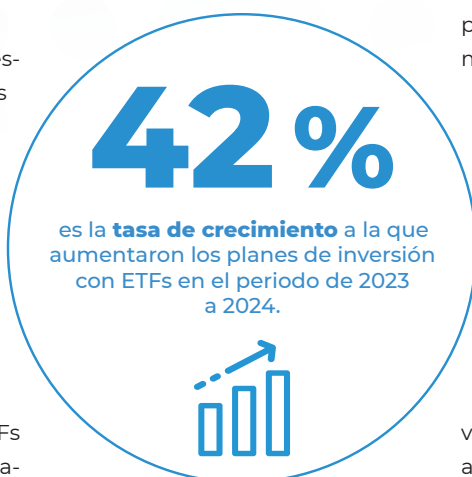
ETFs ha aumentado un 42,1 % en un año. El volumen de inversión anual de los planes de inversión con ETFs también ha crecido de 15.000 millones de euros a 17.600 millones de euros en 2024. Sin embargo, la tasa media del plan de inversión ha bajado de 164 euros en 2023 a 136 euros a finales de 2024. Esto se debe a que cada vez más brokers ofrecen la posibilidad de ahorrar en un plan de ahorro ETF con una cuota de inversión de unos pocos euros. Otras

Por ejemplo, los clientes reciben un cashback por utilizar su tarjeta de crédito, que luego se ahorra a través de un plan de inversión con ETFs. Ahorrar con importes más pequeños también es posible gracias a las funciones de redondeo (roundup). Cada vez que se realiza un ingreso en la cuenta, el importe se redondea al euro entero superior y el saldo ahorrado se invierte en un ETF de su elección. A menudo, los inversores particulares también pueden elegir si quieren invertir solo el cambio o un múltiplo del mismo. Estas medidas aumentan el número de planes de inversión con ETFs, pero al mismo tiempo se ahorran menos cantidades.

Nuevos grupos de clientes

Visto así, la reducción de la tasa de ahorro de los planes de ahorro es una evolución saludable, ya que el número de inversores en planes de ahorro está aumentando. Los brokers están accediendo a nuevos grupos de clientes que antes no tenían contacto con productos relacionados con los mercados de capitales, como los ETFs y los planes de inversión con ETFs.

Los brokers utilizan un servicio bancario tradicional (pago con tarjeta de crédito) para familiarizar a sus clientes con las inversiones en ETFs (cashback de un plan de inversión con ETFs). Como resultado, los brokers convierten ➔



razones son las órdenes de cartera, que permiten invertir en varios ETFs al mismo tiempo con un plan de ahorro. La posibilidad de organizar con flexibilidad el intervalo del plan de inversión también lleva a los inversores a concertar más planes de inversión y a ejecutarlos en distintos días del mes. Los programas de reembolso y las funciones de redondeo también conducen a una reducción de la tasa del plan de inversión.

extraETF es el portal de información sobre ETFs líder en Europa. Más información en [extraETF.com](https://www.extraETF.com)



Cada vez más inversores particulares optan por los ETFs. Esto se debe, por un lado, al deseo de gestionar sus inversiones de manera autónoma y, por otro, a la creciente oferta accesible de los brokers.

Jens Jüttner, Head of Content, extraETF



continuamente a clientes bancarios y recién llegados al mercado bursátil en inversores de planes de inversión con ETFs.

Sin embargo, el interés de los ahorradores por los productos relacionados con el mercado de capitales también está creciendo. Esto tiene que ver, por un lado, con el refuerzo de la educación financiera y, por otro, con la digitalización en curso de los canales de venta y los servicios de asesoramiento (véase también el capítulo 4.2). Como escribe la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico en su estudio "Educación financiera en Alemania: mejorar la resiliencia financiera y el bienestar financiero": "En comparación internacional, el nivel de conocimientos financieros de la población adulta en Alemania es relativamente alto".²

En conjunto, Alemania lidera la difusión de los planes de inversión con ETFs entre los inversores particulares. En cualquier caso, el número de inversores orientados al mercado de capitales está creciendo. Según un estudio realizado por YouGov por encargo de Black-Rock, el número de nuevos inversores en Ale-

mania aumentó en 3,2 millones hasta alcanzar los 26 millones entre 2022 y 2024.³ En Francia, hay alrededor de 2,2 millones de nuevos inversores (15 millones de personas) y en España 690.000 inversores (11 millones). Entre ellos hay numerosos ahorradores que han descubierto por sí mismos los ETFs y los planes de inversión con ETFs, como muestra esta actualización del primer estudio.

Confirmación del pronóstico

El interés de los inversores particulares por las inversiones autogestionadas, transparentes y de bajo umbral y la intensificación de la competencia de numerosos nuevos proveedores por parte de los brokers online y los bancos están impulsando una tendencia dinámica hacia un uso más amplio de los ETFs en la acumulación estratégica de activos.

extraETF confirma así su pronóstico del año anterior de 32 millones de planes de inversión con ETFs en 2028. El portal del inversor estima el volumen anual de inversión de 64 300 millones de euros y el de inversión con 650 000 millones.



Markus Jordan,
Founder & CEO of extraETF



Jens Jüttner,
Head of Content, extraETF

Autores:

Markus Jordan
Jens Jüttner

Maquetación:

Alexandra Michel
Teresa Michel

Editorial:

extraETF Research
Isarvest GmbH
Ickstattstraße 7
80469 Múnich

Datos de contacto:

Correo electrónico: research@extraETF.com
Teléfono: (+49) 89 - 2020 8699 21

extraETF es el portal de información sobre ETFs líder en Europa. Más información en extraETF.com

Índice

1. Introducción	2
2. Principales hallazgos	5
3. Objetivos del estudio	6
4. El mercado de los planes de inversión con ETFs en 2024	7
4.1 Cifras, datos y hechos sobre la evolución del mercado de los planes de inversión con ETFs	
4.2 El impulso crece: nuevos proveedores entran en el mercado	
5. Breves perfiles de los nuevos proveedores del mercado	11
6. Casos prácticos de proveedores en el mercado de planes de inversión con ETFs: Entrevistas cualitativas	13
7. Resumen de todos los brokers online y bancos	19
8. Conclusión y perspectivas: Confirmación del pronóstico	20
9. Lista de fuentes	22
10. Persona de contacto	23
11. Acerca de extraETF	24



Por razones de cálculo, en las tablas y referencias pueden aparecer diferencias de redondeo a los valores matemáticamente exactos (unidades monetarias, porcentajes, etc.).



Bróker:

En el estudio, los neobrokers, los bancos tradicionales y las sucursales bancarias -a menos que se defina lo contrario- se resumieron bajo el término "bróker".

Plan de inversión con ETFs:

Un plan de inversión con ETFs es una orden permanente de compra de ETFs.

Inversores particulares:

Se trata de personas que utilizan un plan de inversión con ETFs u otros productos relacionados con el mercado de capitales.



Número de planes de inversión con ETFs, el volumen de inversión con ETFs y los activos gestionados en ETFs se basan en los informes de los brokers que participan en las estadísticas de mercado de extraETF, así como en informes individuales de fechas específicas, comunicados de prensa y diversas conversaciones con participantes del mercado.

2. Principales hallazgos



El mercado de planes de inversión con ETFs en Europa continental está creciendo rápidamente. A finales de 2024, ya se ejecutaron cada mes 10,8 millones de planes de inversión con ETFs con un volumen de ahorro anual de 17.600 millones de euros, frente a los 7,6 millones de planes de ahorro, y un volumen de 15.000 millones de euros a finales de 2023.



Más planes de inversión con tasas más bajas son una evolución positiva y saludable. La tasa mensual de ahorro de 136 euros representa una disminución de 28 euros en comparación con 2023. Dado que muchos proveedores han reducido el porcentaje mínimo de ahorro para llegar a nuevos grupos de inversores y facilitar el acceso a los planes de inversión con ETFs, también se observa un descenso de la tasa de inversión con los planes de inversión. Por tanto, el volumen de ahorro crece más lentamente que el número de planes de inversión con ETFs.



Los proveedores internacionales, en particular, lanzan cada vez más sus ofertas de planes de inversión con ETFs en otros países europeos. Algunos nuevos proveedores lanzaron ofertas de planes de ahorro ETFs en 2024, por ejemplo, brokers paneuropeos como XTB, Saxo y Shares, así como bancos establecidos como ABN Amro en los Países Bajos y Postfinance en Suiza. Por el lado de los neobancos, N26 y Revolut han entrado en el mercado.



Con 9,5 millones de planes de inversión con ETFs en 2024, Alemania es el mercado clave (2023: 7,1 millones de planes de inversión con ETFs). Sin embargo, el mercado de Europa continental (sin contar con Alemania) está creciendo de forma mucho más dinámica, con 1,3 millones de planes de inversión con ETFs (2023: 0,5 millones de planes de inversión con ETFs), aunque a un nivel bajo.



Crecimiento del mercado y previsiones confirmadas hasta 2028. El impulso de crecimiento del mercado de planes de inversión con ETFs hasta la fecha respalda la previsión de 32 millones de planes de inversión con ETFs con un volumen de ahorro de 650.000 millones de euros para 2028.



El mercado de planes de inversión con ETFs en Europa continental sigue creciendo rápidamente. Actualmente se aplican 10,8 millones de planes de inversión con ETFs con un volumen de ahorro anual de 17.600 millones de euros.

Markus Jordan, Founder & CEO of extraETF



3. Objetivos del estudio

Este estudio es una actualización de la publicación de extraETF "El mercado de los planes de inversión con ETFs en Europa continental" de 2023. Mientras que la publicación anterior ofrecía una visión detallada de la difusión de los ETFs, la oferta de los brokers, el comportamiento de uso de los inversores y la fiscalidad respectiva en los mercados de cada país, el presente estudio ofrece un análisis basado en dos temas centrales.

1.

El mercado de los planes de inversión con ETFs en cifras

A partir de los datos conocidos, como el número de planes de inversión con ETFs, el volumen de ahorro y los activos gestionados (en inglés, Assets under Management ,AuM), se puede obtener una visión general válida del uso y la distribución de los planes de inversión con ETFs en Europa continental en 2024. Los conocimientos adquiridos sirven de base para revisar las previsiones para 2028 elaboradas el año anterior.



2.

Perspectiva de los proveedores

Además de los emisores de ETFs, muchos brokers participan también en la distribución de planes de inversión con ETFs. Desde la publicación del primer estudio sobre planes de inversión con 2023, numerosos brokers han incluido planes de inversión con ETFs en su oferta. ¿Cuál es exactamente su motivación? ¿Qué expectativas tienen del producto? ¿Y cómo funciona el proceso desde la planificación hasta el lanzamiento al mercado? Las entrevistas cualitativas con jefes de proyecto y directores generales de varios proveedores dan respuesta a estas preguntas.

En el siguiente capítulo se presentan los factores que influyen en el mercado de planes de inversión con ETFs y se esboza un panorama general. Los cambios en el comportamiento de los inversores, la introducción de las cuentas de ahorro para la jubilación en Alemania (previsto para 2026) y las innovaciones de los brokers (lanzamientos de aplicaciones, funciones de reembolso, la posibilidad de invertir en varios ETFs simultáneamente a través de un plan de inversión, etc.) han incrementado la atención hacia los ETFs.

4. El mercado de los planes de inversión con ETFs en 2024

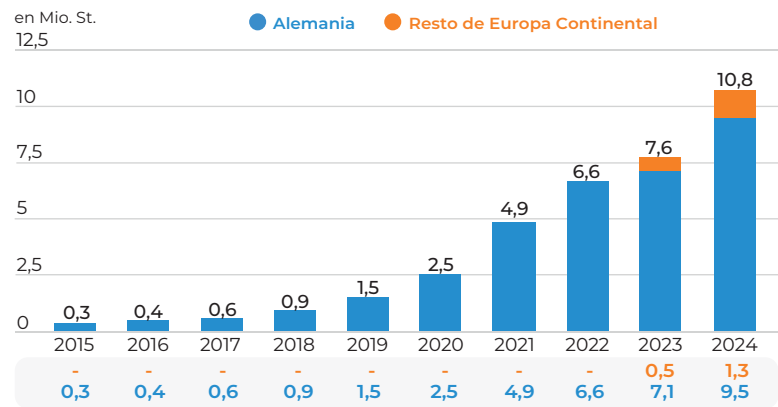
Los ETFs se han convertido en un componente esencial en la acumulación estratégica de activos para los inversores particulares. Por el contrario, la demanda de productos indexados sigue creciendo. No solo ofrece una amplia gama de más de 3.500 ETFs (en Europa), sino también un número creciente de emisores de ETFs. Además, cada vez más brokers incluyen planes de inversión con ETFs en su oferta de productos.

La mayor oferta para los inversores va de la mano de innovaciones en los productos y una gama más amplia de servicios por parte de los brokers. En los dos capítulos siguientes se analizan los datos y la evolución más importantes del lado de los proveedores.

4.1 Cifras, datos y hechos sobre la evolución del mercado de los planes de inversión con ETFs

El mercado de planes de inversión con ETFs en Europa continental ha seguido creciendo rápidamente en 2024. El número de planes de inversión con Europa aumentó un 42,1 % interanual, hasta alcanzar los 10,8 millones. El crecimiento fuera de Alemania, en particular, es significativamente mayor, con un aumento del 160 % -partiendo de un nivel bajo- frente al 33,8 % en Alemania. Actualmente se ejecutan cada mes en Europa continental un total de 10,8 millones de planes de inversión con ETFs.

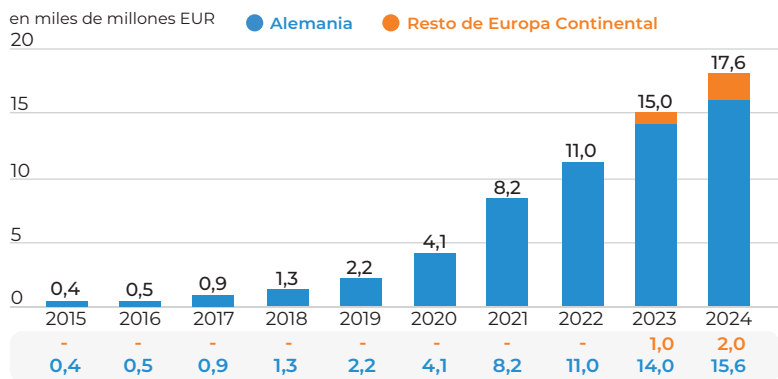
Gráfico 1: Número de planes de inversión con ETFs



Fuente: extraETF Research

El volumen de ahorro anual también ha aumentado considerablemente. En Alemania, pasó de 14.000 millones de euros en 2023 a 15.600 millones en 2024, lo que corresponde a un aumento del 11,4 %. Fuera de Alemania, el volumen de ahorro se ha duplicado, pasando de mil millones de euros a dos mil millones. El volumen de inversión con el mercado de planes de ahorro de Europa continental creció así un total del 17,3 %, hasta alcanzar los 17.600 millones de euros.

Gráfico 2: Volumen de inversión con ETFs



Fuente: extraETF Research

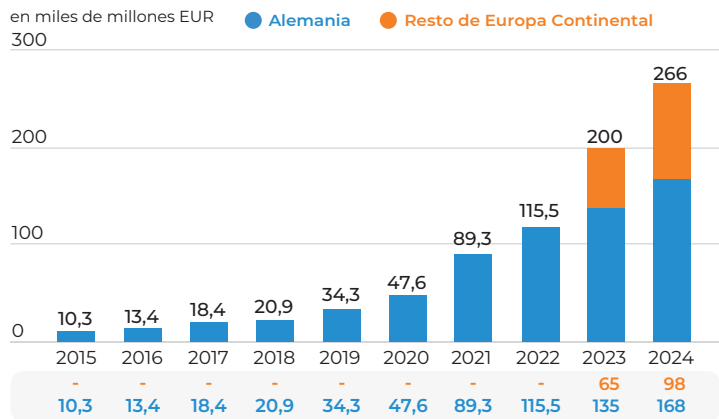
Más planes de inversión con ETFs con una tasa de ahorro más baja representan una evolución saludable

Dado que muchos proveedores quieren atraer a nuevos inversores jóvenes que aún no tienen experiencia con los planes de inversión con ETFs, también se observa un descenso de la tasa de ahorro de 164 euros en 2023 a 136 euros en 2024. Por tanto, el volumen de ahorro crece más lentamente que el número de planes de inversión con ETFs. También consideramos que innovaciones en los productos, como asociar un reembolso en efectivo en pagos con tarjeta a un plan de ahorro, la función de redondeo o la opción de invertir en múltiples ETFs con un solo plan de ahorro, han impulsado el crecimiento de los planes de inversión con ETFs. Por lo tanto, aquí suponemos unas tasas de ahorro significativamente más bajas. Estas novedades en

los llamados planes de microahorro están provocando una reducción global del volumen medio de ahorro por plan. En general, el creciente número de planes de inversión con ETFs a un ritmo menor muestra un desarrollo saludable del mercado.

Los activos invertidos en ETFs también siguen creciendo. En Alemania, los activos gestionados por brokers pasaron de 135.000 millones de euros en 2023 a 168.000 millones en 2024, lo que corresponde a un crecimiento del 24,4 %. El crecimiento en Europa continental es aún mayor: El volumen con brokers pasó de 65.000 millones de euros a 98.000 millones. Esto representa un aumento del 50,8 %. En toda Europa, el total de activos gestionados ascenderá por tanto a 266.000 millones de euros en 2024, lo que representa un crecimiento del 33 % respecto al año anterior. Tanto el capital invertido, los activos gestionados como el total de activos bajo gestión se refieren a los datos proporcionados por los brokers participantes en el estudio en Alemania y Europa continental.

Gráfico 3: Activos en ETFs



Fuente: extraETF Research

4.2 El impulso crece: nuevos proveedores entran en el mercado

Alemania sigue siendo el mercado clave para los planes de inversión con ETFs. Sin embargo, numerosos brokers europeos han añadido ETFs y planes de inversión con ETFs a su oferta desde el estudio anterior (véanse los nuevos proveedores de la pág. 11, los casos prácticos de la pág. 13 y el cuadro de la pág. 19).

Entre ellos figuran brokers de toda Europa como XTB, Saxo y Shares, así como bancos consolidados como ABN Amro en los Países Bajos, la entidad financiera Postfinance y broker Neon en Suiza. Los proveedores internacionales, en particular, lanzan cada vez más sus ofertas de planes de inversión con ETFs en otros países europeos. Esta expansión está impulsando el crecimiento europeo a medida que cada vez más inversores de distintos mercados acceden a planes de inversión con ETFs flexibles y de bajo coste.

Con los gigantes del sector Trade Republic y Scalable Capital, dos brokers con sede en Alemania ya están representados en casi todos los principales mercados europeos. A finales de 2023, el banco minorista neerlandés ABN Amro decidió adquirir el broker digital BUX. Uno de los objetivos es atraer a inversores jóvenes y autogestionados que dan sus primeros pasos en el mercado bursátil con una oferta digital convincente.³ El banco minorista neerlandés no está solo en su perspectiva sobre el mercado de ETFs. El broker suizo Neon también afirma querer interesar en los ETFs y los planes de inversión con ETFs a clientes que no habían invertido anteriormente. Upvest explica que los planes de inversión con ETFs aumentan la fidelidad de los clientes (véase el capítulo 6). En total, tres argumentos esenciales:

- 1. Abrir nuevos grupos de clientes**
mediante un producto fácil de entender (ETFs) o una oferta de umbral bajo de inversión para participar en el mercado de capitales
- 2. Aprovechar la tendencia** de los inversores autogestionados y expertos en tecnología digital que no quieren servicios de asesoramiento o quieren invertir de una forma diferente.
- 3. Satisfacer la demanda** de productos financieros favorables y de brokeraje que garanticen el éxito del ahorro periódico en la acumulación estratégica de riqueza.

Atraer a inversores jóvenes que desean invertir regularmente durante un largo periodo de tiempo hace que la oferta de ETFs resulte atractiva para los brokers. Los inversores inexpertos y jóvenes que invierten por primera vez en el mercado de capitales se centran cada vez más en los ETFs y menos en las acciones.⁴

Y una vez que los inversores se familiarizan con los ETFs, tienen una propensión notable a invertir, según una encuesta a 2.500 ahorradores realizada por el proveedor de servicios de estudios de opinión Civey por encargo del broker en línea XTB.⁵ Sin embargo, la falta de educación financiera frena a los inversores a la hora de invertir. Un tercio de los encuestados no invierte en ETFs porque considera que su conocimiento de los instrumentos no es suficiente.

Cambio en la necesidad de información: Los inversores son cada vez más autosuficientes

Los brokers se aprovechan de esta situación impartiendo conocimientos y ofreciendo a todos los inversores una gama de ETFs de bajo umbral de inversión. Para muchos inversores, el asesoramiento personal de un banco y/o un asesor financiero pasa cada vez más a un segundo plano. Los inversores se autogestionan cada vez más y los ETFs facilitan esta decisión.⁶ La adquisición de información ha cambiado para unos inversores cada vez más autogestionados. Los hombres utilizan principalmente sitios web financieros online (39 %) y foros de Internet (34 %) para obtener información. Las mujeres recurren a otras fuentes de información: Entre ellos, los "amigos y familiares" (42 %) están muy por delante de los asesores bancarios personales (34 %). Estas son las conclusiones de la consultora de gestión EY en su publicación "Finanzkompass".⁶

Los influencers son cada vez más importantes para la educación financiera y la orientación en materia de inversiones. Son personas que comparten conocimientos financieros a través de los canales de las redes sociales y llegan a un público cada vez mayor. La HHL Leipzig Graduate School of Management ha analizado el fenómeno de los influencers en el mercado alemán en colaboración con la agencia vienesa Paradopts.⁷ El 76 % de los encuestados afirma utilizar a los influencers como fuente de información para el mercado de capitales. El 72 % opina que así aprende algo sobre finanzas e inversiones. Dos tercios declararon que siguen a los influencers porque el contenido es interesante. Con un 49 %, casi la mitad de los encuestados respondieron afirmativamente a la pregunta de si alguna vez habían tomado una decisión financiera basándose únicamente en la recomendación de un influencer.⁸

El **76%**
de los encuestados
afirma utilizar
a los influencer
como fuente
de información
para el mercado
de capitales.

En Italia también se observa una tendencia similar. En su estudio, la autoridad italiana de supervisión bursátil Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (Consob) descubrió que el 42 % de los inversores encuestados toma decisiones financieras de forma independiente; el 40 % ha recurrido y sigue recurriendo a un asesor financiero, mientras que el 32 % sigue las recomendaciones de familiares y amigos (se podían dar varias respuestas).⁹

Innovaciones por parte de los brokers

Los brokers aprovechan esta tendencia. Con su oferta digital, satisfacen la necesidad cambiante de asesoramiento de los clientes con una oferta digital de umbral bajo de inversión. Esta observación se ve respaldada por una serie de lanzamientos de aplicaciones comerciales en los últimos doce meses. Hacia finales de 2023, Trade Republic y los brokers inteligentes lanzaron relanzamientos de aplicaciones y nuevos desarrollos para facilitar a sus clientes el acceso al mercado de capitales y la inversión. A mediados de año, el banco ING publicó una actualización de la aplicación existente. Consorsbank Next es el nombre de la nueva app del banco del mismo nombre y está disponible desde principios de octubre. Sin embargo, muchos inversores europeos todavía tienen que esperar a la nueva aplicación Revolut. Actualmente solo está disponible en Dinamarca, Grecia y República Checa.

En resumen: Una amplia oferta digital para inversores autogestionados, unida a productos financieros ventajosos y transparentes como los ETFs, reforzará aún más el impulso de crecimiento de los productos indexados.

La perspectiva de los emisores de ETFs

Un cambio de perspectiva también pone de relieve el papel crucial de los brokers en la difusión de los ETFs y los planes de inversión con ETFs. En un estudio de la consultora de gestión PwC, los emisores de ETFs, los creadores de mercado y gestores de inversión europeos afirmaron que el "acceso a las plataformas de brokers" era el mayor y más importante reto para llegar a nuevos inversores con la oferta de ETFs. Es evidente que desempeñan un papel clave, y no solo en Europa.

Plan de pensiones con ETFs: el Estado impulsa la demanda

Los planes de inversión con ETFs suelen ser un importante instrumento de previsión para el plan de jubilación de los inversores, y no solo en Alemania. Sin embargo, la demanda de planes de inversión con ETFs podría aumentar aún más, sobre todo en Alemania, cuando esté disponible el denominado depósito de pensiones. En un proyecto de ley, los partidos gobernantes han esbozado la posibilidad de un régimen de pensiones más orientado al mercado de capitales, con subvenciones estatales.

Junto a los fondos convencionales, las acciones y los bonos, los ETFs formarán parte de esta cartera, que los propios inversores podrán confeccionar. Si el proyecto supera el trámite legislativo, está previsto que el depósito de pensiones se ponga en marcha en 2026. Si no hay cambios fundamentales en el plan conocido hasta ahora, la cartera de pensiones será un revulsivo para la demanda de ETFs. El Estado subvenciona un importe máximo de ahorro anual de 3.000 euros con una ayuda de 600 euros, lo que corresponde a un porcentaje de subvención del 20 %. También hay subsidios por hijos, por empezar a trabajar y un subsidio para las rentas bajas. También se incluyen las ventajas fiscales. Esto hará más atractivo el plan de pensiones e impulsará la demanda de ETFs.

5. Breves perfiles de los nuevos proveedores del mercado

En el siguiente capítulo presentamos algunos de los proveedores que han entrado en el mercado de planes de inversión con ETFs y han introducido planes de inversión con ETFs desde la publicación del estudio anterior. Estos breves perfiles ofrecen una visión general de la motivación, las estrategias y los planteamientos de mercado de las empresas que se han diferenciado en su oferta y segmentación de clientes. Desde bancos consolidados hasta neobrokers emergentes, las empresas aquí presentadas contribuyen de forma significativa al gran crecimiento del mercado de planes de inversión con ETFs en Europa continental.

N26:

El banco digital con sede en Berlín opera con licencia bancaria completa y cuenta con una base de clientes de ocho millones de personas. Opera en más de 24 países y procesa un volumen anual de transacciones (volumen de cuentas) de más de 100.000 millones de euros para sus clientes.



Motivación y estrategia (véanse también los casos prácticos de la página 13): En enero de 2024, el banco amplió su oferta para incluir la negociación de acciones y ETFs. Inicialmente, ofrecía 100 ETFs, pero la gama se amplió posteriormente a más de 850 acciones y ETFs. Ahora también se ofrecen planes de inversión con ETFs. Se introdujo en colaboración con Upvest (véase también los casos prácticos). Las transacciones cuestan 0,90 euros, a pesar de que también hay determinados modelos de cuenta que ofrecen 5 o 15 transacciones mensuales gratis. Por lo tanto, con 16,90 euros al mes se deberían cubrir todos los gastos del cliente.



Neon: El bróker suizo Neon, de Zúrich, cuenta con un total de 200.000 clientes. La empresa se describe a sí misma como una fintech y ofrece una aplicación para competir con los bancos convencionales.¹⁰ También es posible invertir en acciones y ETFs.

Motivación y estrategia (véanse también los casos prácticos de la página 13): A mediados de 2023, Neon amplió su oferta con Neon Invest. Desde entonces, pueden negociarse unos 70 ETFs y 224 acciones suizas e internacionales. El objetivo era y es lanzar una oferta suiza en un mercado muy concentrado.¹¹ La empresa cree que el crecimiento de los planes de inversión con ETFs se acelerará y podría alcanzar la cifra de 500.000 planes de inversión con el mercado suizo en los próximos dos años.¹²



Shares: Una prometedora plataforma de social trading, ha anunciado su expansión al mercado de ETFs en 2024. Shares combina el comercio de ETFs con interacciones sociales en las que los usuarios pueden compartir sus estrategias de inversión y aprender de las experiencias de los demás. La plataforma ofrece a sus usuarios acceso a un gran número de ETFs y les permite debatir y optimizar sus decisiones de inversión gracias a su componente social.

Motivación y estrategia: Las razones para entrar en el mercado de ETFs se basan en la fuerte tendencia hacia el social trading, en la que los inversores confían cada vez más en el diálogo con otros para tomar decisiones informadas. Shares combina elementos de social trading con ETFs y utiliza efectos de las redes sociales para promover la inversión y los debates sobre ETFs. La plataforma se dirige principalmente a los inversores más jóvenes que buscan un acceso innovador e interactivo a los mercados de capitales.

Revolut

Revolut:

El principal neobanco de Europa en número de clientes (45 millones), completó su entrada en el mercado de ETFs en 2024. Conocido por sus servicios de pago y bancarios, Revolut está ampliando su gama de productos para ofrecer a sus usuarios una solución financiera holística. Con su aplicación existente, que ya llega a millones de usuarios en Europa, Revolut ofrece ahora planes de inversión con ETFs que se integran perfectamente en la aplicación. Los usuarios pueden elegir entre una amplia gama de ETFs.

Motivación y estrategia: Revolut aprovecha su amplia base de clientes y la fuerza de su aplicación móvil para ofrecer el comercio de ETFs como un servicio adicional. La empresa se centra en la facilidad de uso y los bajos costes para atraer tanto a los inversores jóvenes como a los experimentados. Upvest es socio de Revolut y proporciona la infraestructura para el procesamiento de valores.

SAXO

BE INVESTED

Saxo Bank: Un banco online danés consolidado y muy centrado en los servicios financieros digitales, ha ampliado aún más su oferta de ETFs en 2024. El banco ofrece una amplia gama de ETFs a los que se puede acceder tanto a través de la plataforma de comercio tradicional como de la nueva función AutoInvest. Con AutoInvest, los inversores pueden invertir regularmente en ETFs.

Motivación y estrategia: La estrategia consiste en ofrecer una interfaz simplificada y fácil de usar para atraer la inversión autogestionada. Saxo Bank se considera pionero en la integración de la tecnología digital y la gestión de patrimonios y se basa en una combinación de innovación tecnológica y amplios conocimientos financieros. El banco se dirige a un grupo de clientes exigentes que quieren ser activos en el mercado a largo plazo.

Postfinance:

Esta filial de Swiss Post opera tanto en el segmento de clientes particulares como en el de empresas y es una de las mayores instituciones financieras suizas. Cuenta con más de 2,5 millones de clientes y gestiona un patrimonio medio de 104.000 millones de francos suizos.

Motivación y estrategia: Postfinance entró en el mercado de ETFs a mediados de 2024. Inicialmente, ofrecía de 30 ETFs.^{13,14} Hasta ahora, el mercado suizo se caracterizaba principalmente por los fondos de gestión activa. Los ETFs no están muy extendidos. Los analistas del mercado esperan una rápida activación del mercado de ETFs en Suiza con la oferta de la gran Postfinance.

Swissquote:

Es el líder suizo en banca digital. En su plataforma se comercializaba más de tres millones de productos financieros. A finales de junio de 2024, Swissquote poseía más de 68.000 millones de francos suizos en más de 610 000 cuentas. Swissquote es titular de una licencia bancaria suiza (FINMA) y luxemburguesa (CSSF). Junto con PostFinance, el Grupo Swissquote posee una participación del 50 % en la aplicación fintech Yuh.

Motivación y estrategia: En octubre de 2024, Swissquote introdujo un nuevo plan de ahorro y negociación fraccionada. Según la empresa, quiere promover la "democratización de los servicios bancarios" en general y satisfacer la creciente demanda de opciones de inversión flexibles y de bajo coste en particular. Tiene por objeto permitir a los inversores constituir una cartera diversificada con independencia del volumen de su presupuesto. De este modo, Swissquote pretende proporcionar a los inversores las herramientas que necesitan para alcanzar sus objetivos financieros.

Yuh: Un proyecto conjunto del banco suizo Postfinance y Swissquote, también entró en el mercado de ETFs en 2024. Yuh combina la experiencia financiera de los dos socios con un moderno enfoque fintech para ofrecer una amplia gama de ETFs. La opción de gestionar los planes de inversión con ETFs directamente a través de la aplicación Yuh y beneficiarse de unas comisiones bajas y una interfaz de usuario intuitiva resulta especialmente atractiva para los usuarios.

Motivación y estrategia: Yuh quiere llegar especialmente a los jóvenes inversores que buscan un acceso fácil a los mercados de capitales. La empresa se centra en una estrategia híbrida en la que los servicios bancarios tradicionales se fusionan con modernas soluciones fintech. Gracias a su colaboración con Swissquote y Postfinance, Yuh puede recurrir no solo a una sólida infraestructura, sino también a amplios conocimientos financieros para ofrecer a sus usuarios una completa gama de servicios.

XTB: Conocido originalmente como proveedor de derivados y divisas (Forex), amplió su oferta en 2024 y entró en el mercado europeo de ETFs. La decisión de XTB de centrarse más en los ETFs se basa en el deseo de diversificar su propia cartera de productos y atraer ahora también a los inversores a largo plazo. La empresa ofrece planes de inversión con ETFs a través de su propia plataforma digital. Con unas comisiones competitivas y una amplia gama de más de 1.000 ETFs, XTB pretende retener a los clientes actuales y atraer a nuevos inversores particulares.

Motivación y estrategia: XTB aspira a ser el punto de contacto para todos los inversores, independientemente de sus medios financieros, apetito de riesgo u horizonte de inversión. Al ampliar su oferta, el bróker quiere animar a los clientes que operan con derivados a corto plazo a utilizar también ETFs para estrategias de inversión a largo plazo.

6. Casos prácticos de proveedores en el mercado de planes de inversión con ETFs: Entrevistas cualitativas

En este capítulo queremos analizar la perspectiva de los proveedores individualmente. Para ello, se realizaron entrevistas cualitativas a directores generales y jefes de proyecto que recientemente han integrado con éxito planes de inversión con ETFs en su oferta. Para presentar un abanico de empresas, intervendrán representantes de un banco tradicional (ABN Amro), (neo)brokers (Neon, BUX, XTB) y un proveedor de infraestructuras (Upvest).

Las entrevistas permiten conocer en profundidad los planes estratégicos, los retos y los factores de éxito antes, durante y después de la incorporación de los planes de inversión con ETFs. Un motivo clave para muchos proveedores es acceder a nuevos grupos de clientes. "Vimos el potencial de convencer a la gente que aún no invertía de la sencillez de los planes de ahorro", afirma Timo Hegnauer, director de operaciones de Neon. La incorporación de planes de inversión con ETFs en particular era el "siguiente paso lógico" para Neon, con el fin de ofrecer a los clientes una forma sencilla y rentable de acumular activos.

Captar nuevos clientes, fortalecer la fidelización de clientes

Proveedores establecidos como ABN Amro también tienen una opinión similar. "En ABN Amro, observamos un gran entusiasmo entre nuestros clientes por la oportunidad de invertir mensualmente de manera recurrente en toda la gama que ofrecemos actualmente de ETFs", afirma Marlou Jenniskens, directora general de ABN Amro. Con este paso, ABN Amro quiere llegar tanto a los principiantes como a los inversores experimentados. El objetivo de la oferta es "permitir la inversión periódica sin elevados importes de entrada" para hacer atractivo el ahorro a largo plazo.

Konstantin Kotulla, vicepresidente de crecimiento de Upvest, va un paso más allá. "Los planes de ahorro refuerzan la fidelidad de los clientes", explica. "Los clientes que utilizan planes de ahorro permanecen fieles una media de siete años" Omar Arnaout, director general de XTB, también aporta ideas interesantes. El bróker opera en varios países europeos. Aunque las preferencias de los clientes de XTB son diferentes, existen algunas similitudes. "En general, este producto atrae a nuevos grupos de clientes: generaciones más jóvenes y personas que no han invertido antes en bolsa", afirma Arnaout.

Mejorar continuamente la experiencia del usuario

Yoris Naeff, director general de BUX, esboza lo que será importante en el futuro: "Nos centraremos en simplificar aún más el proceso de configuración para garantizar que los clientes puedan invertir con las mínimas fricciones"

En resumen, está claro que los planes de inversión con ETFs contribuyen cada vez más a fidelizar a los clientes y que la demanda de soluciones de inversión sencillas y transparentes sigue aumentando. Estos casos prácticos proporcionan información valiosa sobre las estrategias de aplicación con éxito y muestran que innovaciones como la inversión fraccionada y las aplicaciones fáciles de usar son factores de éxito. Estos planteamientos permiten a los proveedores acceder a nuevos grupos de inversores y conservar a largo plazo su clientela actual.




ABN AMRO


Marlou Jenniskens directora general
Productos digitales en ABN Amro

¿A qué retos concretos se enfrentó ABN Amro al introducir los planes de inversión con ETFs?

En ABN Amro, llamamos a estos productos planes de inversión. El mayor reto fue personalizar nuestra plataforma para permitir la negociación fraccionada en ETFs. Ya teníamos una solución para la negociación fraccionada en fondos no cotizados, en la que los clientes podían invertir en cantidades de euros al mes en lugar de en participaciones individuales. Sin embargo, en el caso de los ETFs con cotización intradía, hubo que tenerlo en cuenta en la aplicación real. Encontramos la manera de hacerlo y al final pudimos implantar la solución en un plazo relativamente corto. Los preparativos y el proceso de autorización llevaron mucho tiempo.

¿Cómo han conseguido desarrollar una oferta de planes de ahorro ETFs competitiva y rentable?

En ABN Amro, ya disponíamos de una amplia selección de ETFs y fondos de inversión en nuestra oferta de solo ejecución. Ofrecemos fondos sin costes de transacción porque creemos que invertir regularmente en una cartera diversificada es una buena manera de crear riqueza para el futuro. La inclusión de los ETFs era un paso lógico, ya que estos productos ofrecen ventajas adicionales sobre los fondos no cotizados en términos de liquidación y transparencia. Por ello, hemos estudiado cómo nuestra plataforma puede facilitar también las inversiones periódicas en ETFs, lo que ayuda a nuestros clientes a construir una cartera diversificada de forma sólida sin tratar de arbitrar el mercado. Al seleccionar los ETFs, hemos querido crear una gama atractiva que cubra los ETFs más populares sin sobrecargar a nuestros clientes. Por tanto, nuestra oferta incluye los índices más populares como los índices MSCI, el NASDAQ 100 y el S&P 500, complementados por una gama de ETFs temáticos, incluyendo soluciones ESG tanto artículo 8 como artículo 9.

¿Cómo ha sido recibida la nueva oferta por sus clientes actuales y existen diferencias de demanda con otros productos de valores?

En ABN Amro, observamos un gran entusiasmo entre nuestros clientes por la oportunidad de invertir de manera mensual recurrentemente, en toda la gama que ofrecemos actualmente de ETFs. Tanto el número de clientes que utilizan este servicio como la cuantía de sus inversiones mensuales aumentan constantemente, lo que confirma el atractivo de esta solución. Por regla general,

nuestros clientes utilizan esta solución para invertir una media de 100 a 500 euros al mes en uno o varios de los ETFs disponibles.

¿En qué medida la oferta de planes de inversión con ETFs encaja y complementa su actual negocio de valores?

En ABN Amro, la oferta era una ampliación natural de nuestra gama. Ya ofrecíamos inversión recurrentes en fondos no cotizados y vimos la inversión recurrente en fondos cotizados como el siguiente paso lógico.

¿Qué otras medidas tiene previsto adoptar para reforzar la oferta de ETFs dentro de su gama de productos?

En ABN Amro, estamos lanzando un plan de pensiones que se ampliará comercialmente en el cuarto trimestre de 2024. Estamos observando una considerable demanda de los clientes en este ámbito, ya que han aumentado las posibilidades de realizar inversiones con beneficios fiscales para la jubilación y ha aumentado el número de autónomos en los Países Bajos. Con esta oferta, los clientes pueden acumular más ahorros para la jubilación de forma eficiente incentivada. Se basa en la inversión periódica en ETFs o fondos no cotizados. Creemos que las inversiones recurrentes en una cartera diversificada y de bajo coste son las más adecuadas a largo plazo para los clientes que desean acumular ahorros para la jubilación. Además, ABN Amro y BUX colaboran para encontrar un equilibrio óptimo entre nuestra oferta de ETFs para millennials/principiantes (clientes típicos de BUX) y las necesidades de los inversores avanzados/ricos (clientes típicos de ABN Amro).

¿A qué retos concretos se enfrentó BUX durante la introducción de los planes de inversión con ETFs?

En BUX, el desarrollo de la oferta de planes de inversión con ETFs fue un viaje que construimos desde cero. Nuestra estructura modular proporcionó la base perfecta y nos dio la flexibilidad necesaria para abordar este producto con una nueva perspectiva. Sin embargo, el verdadero reto estaba en el lado de la demanda: ¿Cómo presentamos un producto de inversión recurrente y a largo plazo a los inversores que empiezan a invertir? Teníamos que explicar claramente las ventajas del Dollar Cost Averaging y, al mismo tiempo, hacer que la configuración fuera lo más sencillo e intuitivo posible. Nuestro objetivo era ofrecer una experiencia personalizada sin abrumar a los clientes con demasiadas opciones para garantizar que invertir siga siendo sencillo y accesible para todos.

¿Cómo han conseguido desarrollar una oferta de planes de inversión con ETFs competitiva y rentable?

En BUX, pudimos desarrollar un plan de inversión competitivo y rentable utilizando varios factores clave. Gracias a nuestra estructura flexible, pudimos agilizar los procesos y mantener los costes bajos. Al mismo tiempo, hemos seleccionado cuidadosamente ETFs con comisiones competitivas para dar acceso a las comisiones más bajas a nuestros clientes. Además, nuestra función de negociación fraccionada permite a los clientes empezar con tan solo diez euros, lo que facilita la diversificación de sus carteras. También nos hemos centrado en un umbral bajo y en la facilidad de uso; desde listas de ETFs previamente seleccionadas hasta un proceso de con-

figuración sin complicaciones, nos hemos asegurado de que nuestros clientes puedan empezar a invertir con rapidez y confianza. Los pagos recurrentes mediante débito directo SEPA mejoran aún más la facilidad de uso y garantizan pagos puntuales sin ningún esfuerzo. Lo mejor de todo es que nuestros planes de inversión con ETFs no tienen comisiones de transacción y ofrecen a los clientes una forma realmente rentable de construir sus carteras.

¿Cómo ha sido recibida la nueva oferta por sus clientes actuales y existen diferencias de la demanda hacia otros productos de valores?

Los planes de inversión con ETFs fueron muy bien recibidos por nuestros clientes actuales. Más del 20 % de todos los clientes de BUX han establecido ya un plan de ahorro, lo que demuestra un gran interés por este producto. A través de campañas de correo electrónico específicas, hemos observado un notable aumento de la participación y, como resultado, el porcentaje de usuarios que poseen ETFs ha aumentado significativamente. Casi la mitad de nuestros usuarios poseen ya al menos un ETF, lo que indica una creciente preferencia por este tipo de activos. En comparación con otros productos de valores, existe una clara tendencia hacia las inversiones diversificadas a largo plazo a través de los ETFs. Esta tendencia pone de manifiesto la creciente demanda de productos accesibles y rentables que respondan a la evolución de los objetivos de inversión de nuestros clientes.

¿En qué medida la oferta de planes de inversión con ETFs encaja y complementa su actual negocio de valores?



Yoris Naeff
director general de BUX

BUX

En BUX, la oferta encaja perfectamente y complementa nuestra misión principal de ofrecer soluciones de inversión accesibles que permitan a los clientes alcanzar sus objetivos financieros. Al centrarnos en la automatización, simplificamos el proceso de acumulación de activos y facilitamos a nuestros clientes la inversión coherente sin la carga de la gestión manual.

¿Qué otras medidas tiene previsto adoptar para reforzar la oferta de ETFs dentro de su gama de productos?

En BUX nos proponemos mejorar continuamente la facilidad de uso. Nos centraremos en simplificar aún más el proceso de configuración para garantizar que los clientes puedan invertir con un mínimo de fricciones. Además, mejoraremos las capacidades de seguimiento, información y elaboración de informes para ofrecer a los clientes orientación e información claras sobre sus inversiones y progresos.

¿Por qué se decidió incorporar de los planes de inversión con ETFs?

En principio, los planes de ahorro ofrecen una forma automatizada de invertir regularmente en ETFs. Los ETFs ofrecen condiciones ideales para la acumulación de riqueza a largo plazo debido a su diversificación sencilla y rentable, que se ajusta perfectamente al enfoque de nuestra plataforma. Los planes de ahorro también tienen varias ventajas decisivas: La automatización facilita el cumplimiento sistemático de una cuota mensual de ahorro y reduce la tentación de tomar decisiones especulativas o esperar al momento más bajo para comprar, lo que suele ser contraproducente. No solo se reduce el esfuerzo manual, sino también la "carga mental", ya que no hay que pensar en ello todo el tiempo, lo que suele dar lugar a mejores decisiones de inversión.

La incorporación de planes de inversión con ETFs era, por tanto, el siguiente paso lógico para nosotros tras la creación de la plataforma de brokeraje, para que nuestros clientes puedan beneficiarse de estas ventajas y apoyarles en su acumulación de riqueza a largo plazo. Al mismo tiempo, también vimos el potencial de convencer a las personas que aún no habían invertido de la sencillez de los planes de ahorro.

¿Cuáles fueron los mayores obstáculos para implantar esta oferta en Suiza?

Nuestro mayor reto es que ofrecemos planes de inversión con ETFs sin negociación fraccionada, es decir, nuestros clientes siempre compran unidades enteras. Esto significa que la cantidad invertida cada mes debe cubrir al menos la compra de una unidad entera del ETF y que con cada ejecución se quedan cantidades residuales sin invertir. Por lo tanto, es crucial para nosotros asegurarnos de

que nuestros clientes puedan comprender esta limitación y de que se ofrezca una solución que permita reinvertir automáticamente los importes residuales. Este tema requirió mucho trabajo de concepto y diseño por nuestra parte, pero al final la solución de reinversión fue bien recibida por nuestros clientes.

Con nuestra oferta de planes de ahorro, también queríamos reducir aún más las barreras de entrada y promover la acumulación de riqueza a largo plazo ofreciendo los ETFs más populares sin comisiones de compra. Otro reto era, por tanto, encontrar socios que apoyaran los planes de inversión con ETFs con productos de primera calidad.

¿Qué expectativas tenían antes del lanzamiento? ¿Se han superado?

Basándonos en los datos que disponemos, hemos podido estimar cuántos clientes invierten regularmente en ETFs incluso antes de la introducción de los planes de inversión con ETFs. Era obvio que estos clientes utilizarían el plan de inversión con el futuro. Sin embargo, nos sorprendió la rapidez con que los clientes se pasaron a los planes de inversión con ETFs. También fue especialmente notable el número de clientes a los que pudimos convencer de que invirtieran regularmente con un plan de ahorro, así como el importe de la inversión media, que con más de 700 francos suizos al mes es significativamente superior al de otros mercados.

¿Qué acogida está teniendo entre los usuarios la oferta del plan de inversión con ETFs y qué comentarios están recibiendo de los clientes?

La gama de planes de inversión con ETFs ha sido muy bien acogida y muy utilizada por nuestros usuarios. La sencillez y nuestro "plan de inversión con

Timo Hegnauer jefe de comercio de Neon



ETFs al 0 %", que permite invertir en ETFs seleccionados sin comisiones de compra, se aprecian especialmente. En consecuencia, las reacciones han sido muy positivas. Por supuesto, también hay comentarios con sugerencias de mejora; por ejemplo, muchos clientes desearían una mayor selección de fechas de ejecución, que pondremos en práctica en un futuro próximo.

¿En qué medida ve potencial de crecimiento adicional para los planes de inversión con ETFs en su modelo de negocio en los próximos años?

Vemos un considerable potencial de crecimiento para los planes de inversión con ETFs en Neon y en el mercado suizo en su conjunto. En comparación con otros países, el concepto de planes de inversión con ETFs y de inversión individual en ETFs está menos extendido en Suiza, pero observamos y fomentamos un creciente interés y conocimiento de las estrategias de inversión pasiva. También hay una creciente concienciación sobre los beneficios de las inversiones recurrentes, sobre todo en lo que respecta a la creación de riqueza a largo plazo. Por ello, tenemos previsto seguir ampliando nuestra gama y prevemos un fuerte crecimiento.

Konstantin Kotulla,
vicepresidente de crecimiento de Upvest



¿Cuánto se tarda de media en implementar la infraestructura necesaria para los planes de inversión con ETFs?

Para nuestros clientes actuales, la funcionalidad del plan de inversión con ETFs está disponible de serie y puede activarse y desactivarse en cualquier momento. Para los nuevos clientes, el tiempo de implementación depende de la gama exacta de funciones, pero una simple oferta de plan de inversión con ETFs, por ejemplo, puede implantarse en pocas semanas.

¿Cuáles son los mayores retos técnicos y normativos a los que se enfrentan los bancos a la hora de introducir planes de inversión con ETFs?

Los retos pueden variar en función de la infraestructura de valores existente. Un buen plan de inversión con ETFs debe estar disponible nominalmente. Los clientes finales quieren ahorrar cierta cantidad de euros cada mes, por ejemplo 100 euros, en un ETF y no comprar siempre una unidad completa, cuyo precio puede variar cada mes. Los clientes no piensan en términos de acciones, sino de cantidades de euros que quieren invertir. Hoy en día, muchos de los proveedores modernos también disponen siempre de órdenes nominales como opción de ejecución estándar.

La ejecución rentable y la custodia de los fragmentos plantean retos financieros y operativos para algunos bancos establecidos y proveedores de infraestructuras. Por este motivo, no todos los proveedores del mercado ofrecen planes de inversión con ETFs por 0 euros. En particular, los proveedores que utilizan sistemas de infraestructura más antiguos suelen tener costes más elevados por ejecución del plan de ahorro, una oferta muy limitada para los clientes finales (por ejemplo, solo 100 ETFs) y un mínimo de inversión alto por ejecución (por ejemplo, 100 euros)

¿Qué tres conclusiones clave (top 3 learnings) deberían tener en cuenta los bancos a la hora de introducir planes de inversión con ETFs?

1. Los planes de ahorro refuerzan la fidelidad de los clientes: La aceptación de los planes de ahorro es alta. En las plataformas de inversión digitales de Alemania, entre el 40 % y el 60 % de los clientes utilizan un plan de ahorro. Los planes de ahorro crean puntos recurrentes de contacto y fidelidad. Los usuarios de planes de ahorro son muy fieles, con una vida media de más de 7 años.
2. Los planes de ahorro permiten un crecimiento automático de los AuM (y las ventas): Los planes de ahorro crean nuevos flujos de entrada previsible que pueden representar entre el 10 % y el 20 % del crecimiento anual de los activos gestionados.
3. Una nueva infraestructura del plan de ahorro no requiere inmediatamente una migración completa: La mayoría de nuestros clientes realizan todas sus operaciones de valores a través de Upvest. Sin embargo, también es posible empezar con un simple producto de plan de inversión con ETFs a través de Upvest, en paralelo a la infraestructura existente. El cliente final no ve esta división y puede seguir siendo atendido por una interfaz de usuario estandarizada del banco.

¿Cómo ayudan concretamente a los bancos a garantizar procesos fluidos y retener a sus clientes a largo plazo?

El objetivo de Upvest es permitir a los clientes mejorar significativamente sus productos y la experiencia del usuario final, reduciendo drásticamente los costes. Lo conseguimos mediante

- una infraestructura modular que permite nuevos productos y una experiencia de usuario de vanguardia (por ejemplo, negociación fraccionada, sistema de cartera integrado, acceso a datos en tiempo real)
- rentabilidad líder en el mercado para los modelos de banca privada y brokeraje
- procesos empresariales Greenfield en una arquitectura de microservicios basada en la nube con escalabilidad (por ejemplo, > 500 000 pedidos diarios), así como fiabilidad y seguridad de nivel empresarial
- cumplimiento normativo garantizado gracias a la combinación de tecnología, operaciones y licencias con la capacidad de reaccionar muy rápidamente a los cambios (por ejemplo, cumplimiento de SRD II o DORA)
- interfaces sencillas y soporte de integración estandarizado con una velocidad de puesta en marcha sin precedentes (por ejemplo, < 3 meses de tiempo de comercialización para casos de brokeraje).

¿Qué evolución prevé en los próximos años en el ámbito de las infraestructuras para el negocio de valores/planes de inversión con ETFs?

La reforma de las pensiones privadas (2026): En Upvest estamos convencidos de que esta reforma dará un impulso adicional al sector de los planes de inversión con ETFs. En Upvest, estamos siguiendo de cerca cómo se aplicará y garantizando que todos los clientes disponen de este producto desde el primer día. Queda por ver si otros proveedores de infraestructuras podrán aplicarlo a tiempo.

Suspensión del pago por flujo de órdenes- PFOF (2026): Algunos proveedores financian su plan de ahorro o su oferta de brokeraje con PFOF. Esto puede representar una proporción sustancial de su volumen de negocio. Con la supresión del PFOF, muchos analizarán más detenidamente los costes unitarios de su infraestructura actual y se darán cuenta de que necesitan sustituirla.

¿Por qué ha ampliado XTB su oferta de negociación pura a la inversión y ahorro en ETFs?

Nuestro objetivo es ofrecer a clientes de todo el mundo una aplicación universal que les permita gestionar sus finanzas sin esfuerzo, desde operar e invertir hasta ahorrar y pagar. XTB quiere ser la plataforma para todos los inversores, independientemente de sus medios financieros, apetito de riesgo y horizonte de inversión. Todas las mejoras del producto se persiguen con este objetivo. Empezamos como bróker de CFD hace más de 20 años. Más tarde añadimos acciones y ETFs y permitimos la inversión fraccionada para facilitar el acceso a los mercados financieros. En 2023, lanzamos planes de inversión, un producto de inversión DIY que permite a los clientes crear hasta diez carteras customizadas. Estas carteras pueden diferenciarse en función de la propensión al riesgo, el horizonte de inversión, los objetivos de inversión y las necesidades del cliente. También hemos introducido una función de inversión automática que facilita las inversiones a largo plazo, incluso con pequeñas cantidades, y anima a los clientes a reconocer el valor de las inversiones a largo plazo independientemente de su presupuesto.

¿Cuáles fueron los retos a la hora de pasar del trading tradicional a los productos de ahorro a largo plazo?

Somos una empresa fintech que desarrolla constantemente su tecnología. Esto nos hace muy adaptables en cuanto a la oferta de nuevos productos y la integración con nuestra plataforma de inversión, ya que podemos personalizarla según las necesidades de nuestros clientes. El mayor reto para nosotros es encontrar un equilibrio entre las necesidades de los inversores activos, para quienes los mercados financieros ocupan un lugar central, y los clientes menos experimentados, que tienen expectativas y necesidades diferentes. Actualmente estamos revisando nuestra aplicación y su interfaz para ofrecer a los inversores pasivos una experiencia fluida, teniendo en cuenta al mismo tiempo los requisitos específicos

y las funciones que esperan los usuarios experimentados. Nuestra aplicación debe satisfacer las diferentes necesidades de los distintos grupos de usuarios.

¿En qué se diferencia la aceptación de los planes de inversión con ETFs entre los clientes de los distintos países europeos?

La inversión pasiva se ha convertido en una tendencia en los últimos meses. Cada mercado europeo tiene sus propias preferencias en cuanto a ETFs favoritos u horizonte de inversión, pero también hay algunos puntos en común. En general, este producto atrae a nuevos grupos de clientes: generaciones más jóvenes y personas que no han invertido antes en bolsa. Portugal es un buen ejemplo de mercado orientado a los ETFs, donde el 60 % de los nuevos clientes invierten en este producto. En Polonia, nuestro mercado nacional, esta tasa es aún mayor, alcanzando el 64 % de los nuevos clientes. Aunque los ETFs suelen destinarse a inversiones a largo plazo, algunos de nuestros clientes utilizan los planes de inversión como herramienta para alcanzar sus objetivos a corto plazo, por ejemplo, ahorrar dinero para unas vacaciones o renovar su piso. Podemos observar que algunas carteras se cierran en cuanto se alcanza la rentabilidad deseada. Muchos de nuestros clientes actuales consideran los planes de inversión y las inversiones en ETFs como una excelente herramienta para diversificar sus inversiones.

¿Qué ajustes específicos tuvo que hacer para atraer a inversores a largo plazo que antes no formaban parte de grupo objetivo?

Para ampliar nuestra base de clientes más allá de los inversores activos, es crucial crear una buena experiencia de usuario. Para ello, tenemos que mejorar el aspecto, las funciones y la oferta de productos de nuestra aplicación y ofrecer una atención al cliente adecuada para resolver eficazmente las dudas de los nuevos inversores. Al ampliar nuestra oferta de productos pasivos, nos hemos centrado en atraer a un nuevo grupo de inversores dándoles la oportuni-

Omar Arnaout, director general de XTB



dad de invertir recurrentemente pequeñas cantidades en ETFs en forma de importes parciales y autoinversión. Nuestros clientes tienen la flexibilidad de invertir a su propio ritmo estableciendo el importe y la frecuencia de inversión que prefieran. A continuación, las transacciones se procesan automáticamente según la asignación que haya seleccionado. Actualmente estamos revisando nuestra aplicación y planeando la introducción gradual de una nueva interfaz que ofrecerá a los clientes una visión simplificada de sus inversiones a largo y corto plazo en un solo lugar.

¿Cómo piensan ampliar su oferta de planes de inversión con ETFs en los próximos años?

Actualmente ofrecemos más de 350 ETFs y tenemos previsto ampliar considerablemente nuestra selección en los próximos años. El departamento comercial de XTB añade constantemente nuevos ETFs a nuestra oferta para garantizar que los inversores puedan construir fácilmente una cartera pasiva diversificada con nuestra aplicación. Examinamos detenidamente cada instrumento antes de incluirlo en nuestra cartera, teniendo en cuenta factores como la liquidez del instrumento, la calificación Morningstar y otros. Seguimos de cerca la evolución de los mercados de ETFs, incluida la aparición de nuevos ETFs de criptomonedas, pues sabemos que los inversores esperan una amplia gama de opciones.

7. Panorama de los proveedores de planes de inversión con ETFs

Desde el estudio inicial "Mercado de planes de inversión con ETFs en Europa continental" en 2023, el número de brokers ha cambiado. Se han añadido muchas empresas. La siguiente tabla ofrece una visión general.

Proveedores de planes de inversión con ETFs

Proveedor	Sector de actividad	Número de ETFs	ETFs promocionales	Costes (modelo estándar)	Inversión mínima	Dinamización
1822direkt	DE	1.147	107	1,50 % (min. 1,50 €, max. 14,90 €)	25,00 €	sí
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	internacional	205	205	0 €	5,00 €	no
Comdirect	DE	2.001	235	1,50 %	1,00 €	sí
Commerzbank	DE	205	15	0,25 % + 2,50 €	25,00 €	no
Consorsbank	DE	1.719	475	1,50 %	10,00 €	sí
DADAT	AT	187	130	0,175 % + 0,75 €	20,00 €	no
Directa SIM	IT	394	394	0 €	n. a.	no
DKB	DE	1.869	450	1,50 €	25,00 €	no
Easybank	AT	236	57	0,275 % + 2 €	50,00 €	no
Erste Bank	AT	12	n. a.	1,99 %	50,00 €	n. a.
FIL Fondsbank	DE	1.073	n. a.	0,20 %	25,00 €	sí
Fineco Bank	IT	2.021	422	2,95 €	n. a.	no
Finanzen.net Zero	DE	1.588	1.588	0 €	1,00 €	sí
Finvesto	DE	1.316	n. a.	0,20 %	1,00 €	sí
Flatex.at	AT	1.083	250	1,50 €	25,00 €	no
Flatex.de	DE	1.527	1.527	0 €	25,00 €	no
Genobroker	DE	1.000	40	0,95 €	10,00 €	sí
Heytrade	ES	339	25	0,1 % (min. 2,00 €)	n. a.	n. a.
HypoVereinsbank	DE	569	n. a.	1,50 %	25,00 €	sí
ING	DE	1.071	1.071	0 €	1,00 €	sí
JustTrade	DE	185	185	0 €	25,00 €	no
Maxblue	DE	356	39	1,25 %	25,00 €	no
N26	internacional	323	323	0,90 € / Gratis según el modelo de cuenta	1,00 €	no
Neon	CH	76	8	0,50 %	1,00 €	no
Nordnet	internacional	183	183	0,25 %	500,00 SEK	no
Postbank	DE	340	50	0 €	25,00 €	n. a.
Postfinance	CH	30	n. a.	1 %	n. a.	n. a.
Revolut	internacional	158	n. a.	0,25 %, (min. 1,00 €)	1,00 €	n. a.
Saxo	internacional	103	103	0,08 % (min. 3,00 €)	1,00 €	no
S Broker	DE	1.624	620	2,50 %	20,00 €	no
Scalable Capital	internacional	2.297	2.297	0 €	1,00 €	sí
Shares	internacional	210	210	Planes de inversión con ETFs sin costo	100,00 €	no
Smartbroker+	DE	1.037	775	0,20 % (mind. 1,00 €)	1,00 €	no
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 €	no
Trade Republic	internacional	1.781	1.781	0 €	1,00 €	no
Traders Place	DE	895	883	0,50 €	1,00 €	no
XTB	internacional	321	321	0 €	15,00 €	no
Yuh	CH	6	6	0 €	25,00 CHF	no

Fuente: extraETF Research, ordenado alfabéticamente
Fecha: 31.10.2024

8. Conclusión y perspectivas: Confirmación del pronóstico

El mercado de planes de inversión con ETFs sigue mostrando un fuerte impulso de crecimiento. Este desarrollo se basa en motores sólidos.

Por un lado, existe una gran demanda por parte de los inversores de productos financieros de bajo coste y fáciles de entender que faciliten el acceso al mercado de capitales. El objetivo es lograr una rentabilidad acorde con el mercado mediante el ahorro recurrente. Los planes de inversión con ETFs parecen ser el método elegido para ello. Especialmente para los jóvenes inversores y los que quieren invertir en bolsa por primera vez.

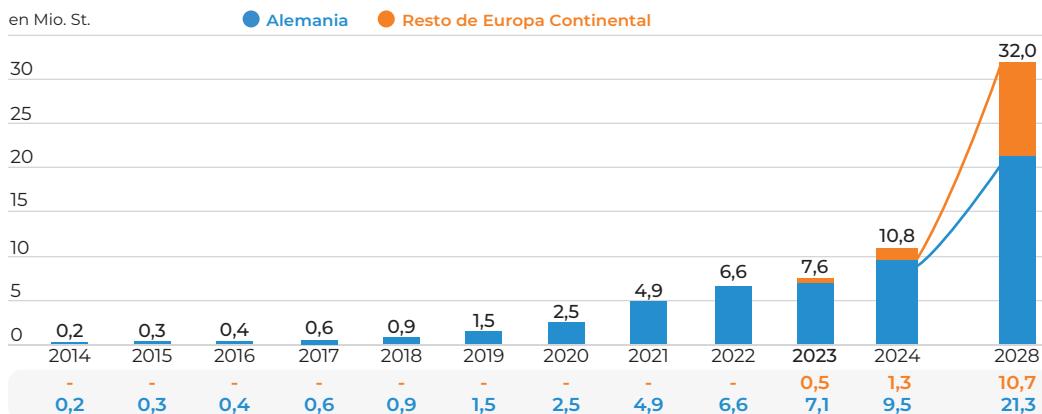
Los ETFs también desempeñan un papel importante en el plan de pensiones. Los inversores son cada vez más autogestionados en este ámbito. Quieren tomar las riendas de la acumulación de riqueza. Con unos 3.500 ETFs -la inmensa mayoría de los cuales son aptos para planes de ahorro-, los inversores en Europa tienen una amplia gama donde elegir. Los brokers online, los bancos y los foros financieros digitales orientan con sus ofertas. Responden a la necesidad de información de los inversores más allá del asesoramiento bancario y de inversión tradicional, y allanan el camino a la inversión autogestionada.

Desarrollo basado en varios motores: confirmación de las previsiones

Para los brokers, los ETFs son un complemento importante a su gama de productos. Los proveedores consideran que los ETFs y los planes de inversión con ETFs son un producto importante para satisfacer la elevada demanda de los clientes, reducir las barreras de entrada al mercado de capitales y fomentar la acumulación de riqueza a largo plazo. Con su oferta, los proveedores pueden dirigirse a un grupo de clientes jóvenes y orientados a la inversión a largo plazo, que también están dispuestos a invertir mayores cantidades a medida que adquieren una mayor formación financiera. Innovaciones como cashbacks, roundups y aplicaciones fáciles de usar completan una oferta de intermediación personalizada.

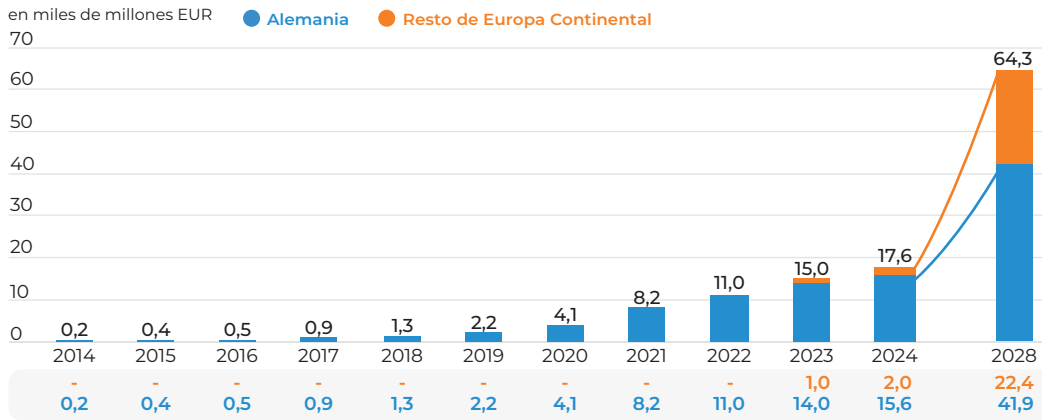
Factores como la previsión para la jubilación con ETFs (en Alemania la cartera de previsión para la jubilación) y las innovaciones en el lado de los productos también apoyarán el crecimiento. El uso de ETFs activos está cada vez más extendido en Europa. Entradas en el mercado como la de ARK Invest (adquisición de Rize ETFs) a mediados de 2024 y la de American Century Investments (a través de Avantis Investors) garantizan una oferta creciente y respaldan la valoración de que el mercado europeo de ETFs y planes de inversión con ETFs sigue siendo atractivo y en crecimiento. Por tanto, extraETF confirma su previsión de 32 millones de planes de inversión con ETFs para 2028 (véase el gráfico 4). El portal del inversor estima el volumen de inversión (gráfico 5) en 64.300 millones de euros y el de inversión (gráfico 6) en 650.000 millones de euros.

Gráfico 4: Número previsto de planes de inversión con ETFs



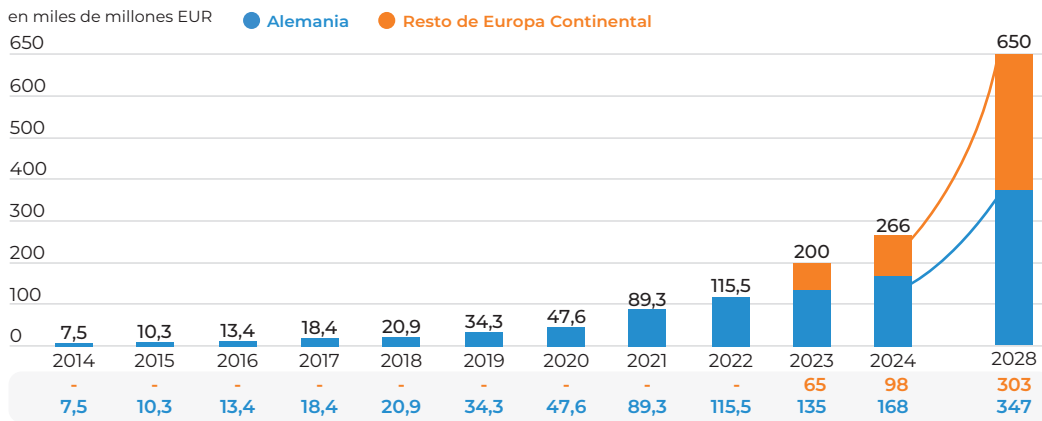
Fuente: extraETF Research

Gráfico 5: Prognóstico de volumen de inversión con ETFs



Fuente: extraETF Research

Gráfico 6: Prognóstico de activos en ETFs



Fuente: extraETF Research

10. Persona de contacto

¿Tiene alguna pregunta sobre el estudio o quiere hablar con nosotros sobre la introducción de planes de inversión con ETFs en su empresa? Estaremos encantados de responder a sus preguntas en cualquier momento.



Andrea Ferrante
Country Manager Italy & Spain
andrea.ferrante@extraETF.com



Gabriela Guerrero
Vice President, Lead Digital Distribution Iberia
gabriela.guerrero@blackrock.com

ESPAÑA



André Themudo
Head of Distribution BlackRock Spain
andre.themudo@blackrock.com



Javier García Díaz
Head of Wealth Iberia
javier.garciadiaz@blackrock.com

11. Acerca de extraETF

Somos extraETF - el portal del inversor para todos los temas relacionados con la acumulación de riqueza con ETFs, acciones & Co. Con herramientas profesionales, contenidos en profundidad y mucha pasión, ¡ayudamos a nuestros usuarios a crecer financieramente!

Más de 600 000 usuarios visitan nuestro portal extraETF.com cada mes y el número crece a diario. Ofrecemos todo lo que necesitan los inversores entusiastas, como artículos sobre conocimientos y noticias, guías de inversión y carteras de muestra. Con nuestra última función digital, el Gestor Financiero extraETF, nuestros usuarios pueden desarrollar sus propias estrategias de inversión y analizar, optimizar y supervisar fácilmente sus activos. También publicamos la revista sobre ETFs líder en Alemania, Extra-Magazin. extraETF fue fundada en julio de 2007 por Markus Jordan.

Editorial de esta publicación:

Isarvest GmbH
Ickstattstraße 7
80469 Múnich
Correo electrónico: research@extraETF.com
Teléfono: (+49) 89 - 2020 8699 21

Registro Mercantil, Sección B: 168 112, Juzgado de Primera Instancia de Múnich
Director general: Markus Jordan
Versión: 31/10/2024

Aviso legal

© Copyright 2024. Isarvest GmbH, extraETF Research, 80469 Múnich, Alemania. Todos los derechos reservados. Al citar, por favor cite "extraETF Research" como fuente.

La información anterior no constituye asesoramiento de inversión, jurídico o fiscal. Todas las opiniones reflejan el juicio actual del autor, que no refleja necesariamente la opinión de Isarvest GmbH. Todas las opiniones están sujetas a cambios sin previo aviso. Las opiniones expresadas pueden diferir de las expresadas en otros documentos publicados por Isarvest, incluidas las publicaciones de investigación. La información anterior se facilita únicamente a título informativo y sin ninguna obligación contractual o de otro tipo.

Los datos mostrados se han elaborado a partir de los datos de precios y maestros de Morningstar e Isarvest GmbH. Las cifras de rendimiento incluyen cualquier distribución. No se asume responsabilidad alguna por la exactitud, integridad o adecuación de la información o las estimaciones anteriores. Isarvest GmbH no puede garantizar que los datos sean completos y exactos.

iShares® y BlackRock® son marcas registradas de BlackRock Finance, Inc. y sus filiales («BlackRock») y se utilizan bajo licencia. BlackRock no representa ni garantiza en modo alguno la conveniencia de invertir en cualquier producto o utilizar cualquier servicio ofrecido por extraETF, una marca comercial de Isarvest GmbH. BlackRock no tiene ninguna obligación ni responsabilidad en relación con el funcionamiento, la comercialización, o la venta de cualquier producto o servicio ofrecido por extraETF..