

Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale

2024



Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale

Le marché européen des Exchange Traded Funds (ETF) croît avec une dynamique toujours aussi forte. Les investisseurs particuliers sont de plus en plus nombreux à utiliser les produits basés sur un indice pour constituer leur patrimoine. Fin août 2024, environ deux mille milliards d'euros étaient investis dans des ETF. Jusqu'à présent, le volume a donc augmenté de 40 % par rapport à la fin de l'année 2023.¹

10,8 millions de plans d'investissement en ETF en Europe continentale

Comme l'indique extraETF dans son étude de 2023 intitulée « Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale », à la fin de l'année 2023, 7,6 millions de plans d'investissement en ETF étaient exécutés chaque mois seulement en Europe continentale, pour un volume d'épargne annuel de 15,0 milliards d'euros. Par plan d'investissement, on entend un ordre permanent d'achat d'ETF dans le cadre duquel un certain montant est régulièrement investi dans des ETF. L'Allemagne est un marché clé à cet égard et contribue à une nette majorité avec 7,1 millions de plans d'investissement en ETF.

En 2024, le développement s'est globalement accéléré de manière fulgurante. Les courtiers (banques en ligne, courtiers en ligne et plateformes de courtage) gèrent déjà 10,8 millions de plans d'investissement en ETF à l'heure actuelle. Le

nombre de plans d'investissement en ETF a donc augmenté de 42,1 % en un an. Le volume d'épargne annuel des plans d'investissement en ETF a également augmenté, passant de 15,0 milliards d'euros à 17,6 milliards d'euros en 2024. Toutefois, le montant moyen du plan d'investissement est passé de 164 euros en 2023 à 136 euros fin 2024. Cette tendance s'explique par le fait que de plus en plus de courtiers proposent d'investir dans des plans d'investissement en ETF avec un montant minimum de quelques euros seu-

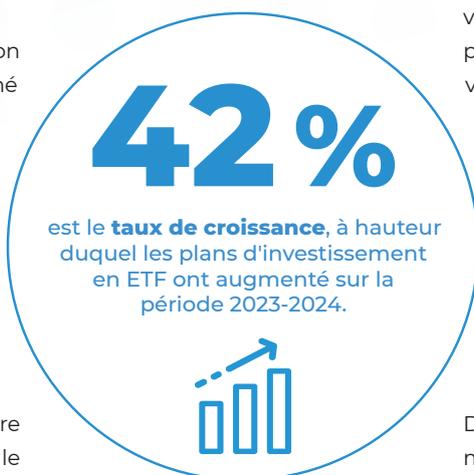
contribuent également à réduire le coût des plans d'investissement.

Par exemple, les clients reçoivent un remboursement (cashback) pour l'utilisation de leur carte de crédit, qui est ensuite épargné via un plan d'investissement en ETF. Les fonctions d'arrondi (roundup) permettent également d'épargner avec des montants moins élevés. Chaque fois que le compte est crédité, le montant est arrondi à l'euro supérieur et l'épargne ainsi accumulée est automatiquement investie dans un ETF au choix. Souvent, les investisseurs particuliers peuvent également choisir de n'investir que la monnaie ou un multiple de celle-ci. Ces mesures augmentent le nombre de plans d'investissement en ETF, mais en même temps, les montants épargnés sont moins importants.

Nouvelle catégorie de clients

De ce point de vue, la réduction du montant moyen investi au travers des plans d'investissement est une évolution saine, car le nombre d'investisseurs dans les plans d'investissement augmente. Les courtiers s'ouvrent à de nouveaux groupes de clients qui, jusqu'à présent, n'avaient aucun contact avec les produits liés aux marchés des capitaux tels que les ETF et les plans d'investissement en ETF.

Dans ce cadre, les courtiers utilisent un service bancaire classique (paiement par carte de crédit) pour ➔



lement. D'autres facteurs incluent les ordres de portefeuille, qui permettent d'investir simultanément dans plusieurs ETF grâce à un plan d'investissement. La possibilité de définir librement l'intervalle entre les plans d'investissement encourage également les investisseurs à souscrire davantage de plans et à les exécuter à différentes dates du mois. Les programmes de cashback et les fonctionnalités d'arrondis

**extraETF est le principal portail d'information sur les ETF en Europe.
Plus d'informations sur [extraETF.com](https://www.extraETF.com)**



Les investisseurs particuliers sont de plus en plus nombreux à opter pour les ETF. Cela s'explique d'une part par le souhait d'investir de manière autonome et d'autre part par une offre croissante et accessible de la part des broker.

Jens Jüttner, Responsable du contenu, extraETF



familiariser leurs clients avec les investissements en ETF (cashback pour un plan d'investissement en ETF). En conséquence, les courtiers convertissent continuellement les clients des banques et les novices en bourse en investisseurs de plans d'investissement en ETF.

Mais les épargnants s'intéressent aussi de plus en plus aux produits liés aux marchés des capitaux. Cela s'explique d'une part par la montée en puissance de l'éducation financière et d'autre part par la digitalisation progressive des canaux de distribution et des services de conseil (voir également le chapitre 4.2). Comme l'écrit l'Organisation de coopération et de développement économiques dans son étude « L'éducation financière en Allemagne - Améliorer la résilience financière et le bien-être financier » : « En comparaison internationale, le niveau de culture financière de la population adulte en Allemagne est relativement élevé. »²

Dans l'ensemble, l'Allemagne est en tête pour ce qui est de la diffusion des plans d'investissement en ETF parmi les investisseurs particuliers. Le nombre d'investisseurs orientés vers le marché des capitaux est en croissance. Ainsi, selon une étude réalisée par YouGov pour BlackRock, le nombre de nou-

veaux investisseurs a augmenté de 3,2 millions de personnes en Allemagne entre 2022 et 2024, pour atteindre 26 millions d'investisseurs³. En France, ce sont environ 2,2 millions de nouveaux investisseurs, portant le nombre d'investisseurs total à 15 millions et en Espagne 690 000 investisseurs (11 millions). Parmi eux, de nombreux épargnants qui ont découvert les ETF et les plans d'investissement en ETF, comme le montre la présente mise à jour de la première étude.

Confirmation du pronostic

L'intérêt des investisseurs particuliers pour un placement financier, transparent et accessible, ainsi qu'une concurrence intensifiée par de nombreux nouveaux prestataires du côté des courtiers en ligne et des banques, favorisent une tendance dynamique vers une utilisation plus large des ETF dans la constitution stratégique d'un patrimoine.

extraETF confirme sa prévision faite l'an dernier, anticipant 32 millions de plans d'investissement en ETF d'ici 2028. En ce qui concerne le volume d'épargne annuel, le portail des investisseurs table sur 64,3 milliards d'euros et sur un volume de placement de 650 milliards d'euros.



Markus Jordan,
Fondateur & CEO d'extraETF



Jens Jüttner,
Responsable du contenu, extraETF

Auteurs :

Markus Jordan
Jens Jüttner

Mise en page :

Alexandra Michel
Teresa Michel

Éditeur :

extraETF Research
Isarvest GmbH
Ickstattstraße 7
80469 München

Coordonnées :

E-mail : research@extraETF.com
Téléphone : (+49) 89 - 2020 8699 21

**extraETF est le principal portail d'information sur les ETF en Europe.
Plus d'informations sur [extraETF.com](https://www.extraETF.com)**

Table des matières

1. Entrée en matière	2
2. Principales conclusions	5
3. Objectif de l'étude	6
4. Le marché des plans d'investissement en ETF en 2024	7
4.1 Chiffres, données et faits sur l'évolution du marché des plans d'investissement en ETF	
4.2 La dynamique s'accélère - de nouveaux fournisseurs font leur entrée sur le marché	
5. Courts portraits de nouveaux fournisseurs sur le marché	11
6. Cas d'utilisation des fournisseurs sur le marché des plans d'investissement en ETF: Entretiens qualitatifs	13
7. Aperçu de tous les courtiers en ligne et banques directes	19
8. Conclusion et perspectives : Confirmation du pronostic	20
9. Répertoire des sources	22
10. Interlocuteur	23
11. À propos d'extraETF	24



Pour des raisons arithmétiques, des différences d'arrondi peuvent apparaître dans les tableaux et les renvois par rapport aux valeurs obtenues avec une précision mathématique (unités monétaires, pourcentages, etc.).



Courtier :

Dans l'étude, les néo-broker, les banques en ligne et les banques de détail - sauf définition contraire - ont été regroupés sous le terme de « courtier ».

Plan d'investissement en ETF :

Par plan d'investissement en ETF, nous entendons un ordre permanent d'achat de parts d'ETF.

Investisseurs particuliers :

Il s'agit de personnes qui utilisent un plan d'investissement en ETF ou d'autres produits liés aux marchés des capitaux.



Le nombre de plans d'investissement en ETF et les actifs investis en ETF/sous gestion reposent sur les déclarations des courtiers participants à cette étude en Europe continentale, ainsi que sur des rapports individuels à des dates spécifiques, des communiqués de presse et divers entretiens avec des acteurs du marché.

2. Principales conclusions



Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale connaît une croissance rapide. Fin 2024, 10,8 millions de plans d'investissement en ETF seront déjà exécutés chaque mois, pour un volume d'épargne annuel de 17,6 milliards d'euros, contre 7,6 millions de plans d'investissement et un volume de 15,0 milliards d'euros fin 2023.



L'augmentation du nombre de plans d'investissement avec des montants moyens investis plus faibles est une évolution positive et saine. L'épargne mensuelle de 136 euros représente une baisse de 28 euros par rapport à 2023. Étant donné que de nombreux fournisseurs ont réduit le montant minimum afin d'atteindre de nouveaux groupes d'investisseurs et de faciliter l'accès aux plans d'investissement en ETF, on observe également une baisse du montant moyen investi au travers des plans d'investissement. Le volume d'épargne augmente donc plus lentement que le nombre de plans d'investissement en ETF.



Nous constatons que les prestataires internationaux introduisent de plus en plus leurs offres de plans d'investissement en ETF dans d'autres pays européens. Quelques nouveaux fournisseurs ont lancé des offres de plan d'investissement en ETF en 2024, par exemple des courtiers actifs dans toute l'Europe comme XTB, Saxo et Shares, mais aussi des banques établies comme ABN Amro aux Pays-Bas ou PostFinance en Suisse. Du côté des néobanques, N26 et Revolut ont fait leur entrée.



Avec 9,5 millions de plans d'investissement en 2024, l'Allemagne est le marché clé (2023 : 7,1 millions de plans d'investissement en ETF). Le marché d'Europe continentale (hors Allemagne) est toutefois en pleine croissance, avec 1,3 million de plans d'investissement en ETF (2023 : 0,5 million de plans d'investissement ETF) nettement plus dynamique, bien qu'à un faible niveau.



Croissance du marché et prévisions confirmées jusqu'en 2028. La dynamique de croissance du marché des plans d'investissement en ETF jusqu'à présent soutient la prévision de 32 millions de plans d'investissement en ETF avec un volume d'épargne de 650 milliards d'euros d'ici 2028.



Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale continue de croître à un rythme soutenu. 10,8 millions de plans d'investissement en ETF sont actuellement exécutés, pour un volume d'épargne annuel de 17,6 milliards d'euros.

Markus Jordan, Fondateur & CEO d'extraETF



3. Objectif de l'étude

Cette étude est une mise à jour de la publication extraETF « Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale » publiée en 2023. Alors que la publication précédente donnait un aperçu détaillé de la diffusion des ETF, de l'offre des courtiers ainsi que du comportement d'utilisation des investisseurs et de la fiscalité respective dans les différents marchés nationaux, la présente étude fournit une analyse basée sur deux thèmes centraux.

1.

Le marché des plans d'investissement en ETF en chiffres

Sur la base des points de données connus tels que le nombre de plans d'investissement ETF, le volume d'épargne et les actifs sous gestion (angl. Actifs sous gestion, AuM), nous obtenons un aperçu valable de l'utilisation et de la diffusion des plans d'investissement en ETF en Europe continentale en 2024. Les connaissances acquises servent de base à la révision des prévisions établies l'année précédente pour l'année 2028.



2.

Perspective des fournisseurs

Outre les émetteurs d'ETF, de nombreux courtiers participent à la diffusion des plans d'investissement en ETF. Depuis la publication de la première étude sur les plans d'investissement en 2023, de nombreux courtiers ont intégré les plans d'investissement en ETF dans leur offre. Concrètement, quelle est leur motivation ? Quelles sont leurs attentes vis-à-vis du produit ? Et comment se déroule le processus, de la planification à la mise sur le marché ? Des réponses à ces questions sont fournies par des entretiens qualitatifs avec des responsables de projets et des directeurs de différents fournisseurs.

Le chapitre suivant présente les facteurs d'influence sur le marché des plans d'investissement en ETF et esquisse le tableau général. Les changements de comportement des investisseurs, l'introduction d'un compte d'épargne retraite en Allemagne (prévue pour 2026) et les innovations des courtiers (lancements d'applications, fonctionnalités de cashback, etc.) ont accru l'attention portée aux ETF.

4. Le marché des plans d'investissement en ETF en 2024

Les ETF sont devenus incontournables dans la constitution stratégique du patrimoine des investisseurs particuliers. En outre, la demande de produits basés sur des indices continue d'augmenter. Elle rencontre non seulement une large offre de plus de 3 500 ETF (en Europe), mais aussi un nombre croissant d'émetteurs d'ETF. En outre, de plus en plus de courtiers intègrent des plans d'investissement en ETF dans leur offre.

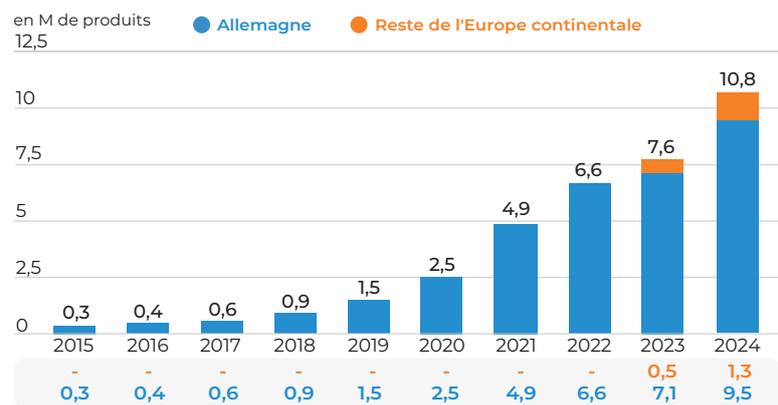
L'élargissement du choix des investisseurs s'accompagne d'innovations en matière de produits et d'une offre de services plus large de la part des courtiers. Les deux chapitres suivants mettent en lumière les principaux points de données ainsi que les évolutions du côté des fournisseurs.

4.1 Chiffres, données et faits concernant l'évolution du marché des plans d'investissement en ETF

Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale a continué de croître à un rythme soutenu en 2024. Le nombre de plans d'investissement a augmenté de 42,1 pour cent par rapport à l'année précédente dans toute l'Europe pour atteindre 10,8 millions. L'évolution en dehors de l'Allemagne, en particulier, est nettement plus forte avec une croissance de 160 pour cent - partant d'un niveau bas - contre 33,8 pour cent en Allemagne. Au total, 10,8 millions de plans d'investissement ETF sont actuellement exécutés chaque mois en Europe continentale.

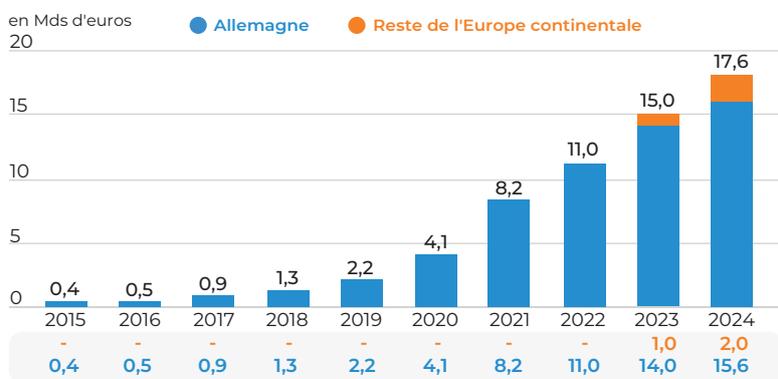
Le volume d'épargne annuel a également augmenté de manière significative. En Allemagne, il est passé de 14 milliards d'euros en 2023 à 15,6 milliards d'euros en 2024, soit une augmentation de 11,4 %. En dehors de l'Allemagne, le volume d'épargne a doublé, passant d'un milliard d'euros à deux milliards d'euros. Le volume d'épargne sur le marché des plans d'investissement en Europe continentale augmente ainsi globalement de 17,3 pour cent pour atteindre 17,6 milliards d'euros.

Graphique 1 : Nombre de plans d'investissement ETF



Source : extraETF Research

Graphique 2 : Volume d'investissement en ETF



Source : extraETF Research

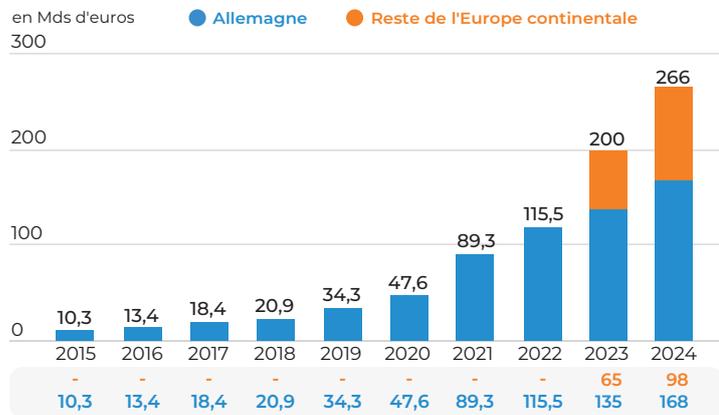
Davantage de plans d'investissement en ETF avec un taux d'épargne plus faible sont synonymes d'un développement sain

Comme de nombreux fournisseurs souhaitent attirer de nouveaux investisseurs, jeunes et jusqu'ici inexpérimentés en matière de plans d'investissement en ETF, nous observons également une baisse du montant moyen investi, qui passe de 164 euros en 2023 à 136 euros en 2024. Le volume d'épargne augmente donc plus lentement que le nombre de plans d'investissement en ETF. Nous supposons également que des innovations de produits, telles que l'association de cashback sur les paiements par carte avec un plan d'investissement, la fonction d'arrondi, ou la possibilité d'investir dans plusieurs ETF

en un seul plan d'investissement, ont contribué à une augmentation des plans d'investissement en ETF. Ainsi, nous parlons ici de taux d'épargne nettement plus bas. Ces nouveaux développements de plans dits de micro-épargne ont pour effet global de réduire le volume d'épargne moyen par plan. Dans l'ensemble, l'augmentation du nombre de plans d'investissement en ETF avec un taux plus faible montre une évolution saine du marché.

Les actifs investis dans les ETF continuent de croître. En Allemagne, les actifs sous gestion chez les courtiers sont passés de 135 milliards d'euros en 2023 à 168 milliards d'euros en 2024, soit une augmentation de 24,4 %. Sur l'ensemble de l'Europe continentale, la croissance est encore plus dynamique : le volume géré par les courtiers est passé de 65 milliards d'euros à 98 milliards d'euros. Cela représente une augmentation de 50,8 %. Dans toute l'Europe, le total des actifs sous gestion s'élèvera donc à 266 milliards d'euros en 2024, ce qui représente une croissance de 33 % par rapport à l'année précédente. Les montants moyens par plan, les actifs sous gestion, ainsi que le total des actifs sous administration, sont basés sur les informations fournies par les courtiers participant à l'étude en Allemagne et en Europe continentale.

Graphique 3 : Actifs investis en ETF



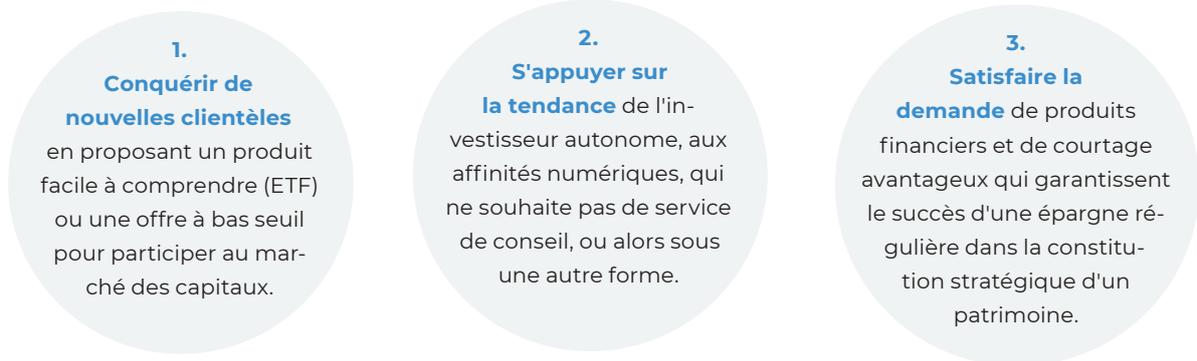
Source : extraETF Research

4.2 La dynamique s'accélère - de nouveaux fournisseurs font leur entrée sur le marché

L'Allemagne reste le marché clé pour les plans d'investissement en ETF. Toutefois, depuis l'étude précédente, de nombreux courtiers en Europe ont ajouté des ETF et des plans d'investissement en ETF à leur offre (voir les portraits individuels, à partir de la p. 11, les cas d'utilisation à partir de la p. 13 et le tableau p. 19).

Parmi eux, nous trouvons notamment les courtiers actifs dans toute l'Europe comme XTB, Saxo et Shares, mais aussi des banques établies comme ABN Amro aux Pays-Bas, l'institut financier PostFinance ou la Néo-banque Neon en Suisse. Nous observons que les prestataires actifs à l'échelle internationale introduisent de plus en plus leurs offres de plan d'investissement en ETF dans d'autres pays européens. Cette expansion renforce la croissance européenne, car de plus en plus d'investisseurs sur différents marchés ont accès à des plans d'investissement en ETF peu coûteux et flexibles.

Avec les géants du secteur Trade Republic et Scalable Capital, deux courtiers basés en Allemagne sont déjà représentés avec leur offre sur presque tous les principaux marchés européens. Fin 2023, la banque de détail néerlandaise ABN Amro avait décidé de racheter le courtier en ligne BUX. L'objectif est notamment d'attirer de jeunes investisseurs souhaitant faire leurs premiers pas en bourse par eux-mêmes, en leur proposant une offre digitale convaincante³. La banque de détail néerlandaise n'est pas la seule à avoir une perspective sur le marché des ETF. Le courtier suisse Neon indique également vouloir intéresser aux ETF et aux plans d'investissement en ETF des clients qui n'avaient pas encore investi auparavant. Upvest explique que les plans d'investissement en ETF permettent de fidéliser les clients (voir chapitre 6). Au total, trois arguments sont essentiels :



Attirer de jeunes investisseurs qui souhaitent investir régulièrement sur une longue période rend donc l'offre d'ETF attrayante pour les courtiers. En effet, les investisseurs inexpérimentés et les jeunes qui investissent pour la première fois sur le marché des capitaux misent davantage sur les ETF et moins sur les actions⁴

Et une fois que les investisseurs se sont familiarisés avec les ETF, ils investissent dans des proportions remarquables, comme l'a révélé un sondage réalisé par le prestataire de services de sondage Civey pour le compte du courtier en ligne XTB auprès de 2 500 épargnants⁵. Le manque d'éducation financière empêche encore les investisseurs potentiels de se lancer dans les placements. Un tiers des personnes interrogées n'investit pas dans les ETF, estimant que leurs connaissances sur ces instruments sont insuffisantes.

Modification du besoin d'information : Les investisseurs agissent avec de plus en plus d'autonomie

Les courtiers profitent de cette situation en transmettant des connaissances et en proposant à tous les investisseurs une offre à bas seuil avec les ETF. En effet, le conseil personnalisé d'un conseiller bancaire et/ou financier passe de plus en plus au second plan pour de nombreux investisseurs. Les investisseurs agissent de plus en plus de manière autonome et les ETF facilitent cette décision :

Pour les investisseurs qui agissent de plus en plus de manière autonome, la recherche d'informations a changé. Les hommes utilisent en premier lieu - à 39% - les sites financiers en ligne et les forums Internet (34%) pour s'informer. Les femmes ont recours à d'autres sources d'information : pour elles, les « amis et la famille » arrivent largement en tête (42%), devant les conseillers de gestion de patrimoine (34%). C'est à ces conclusions que parvient le cabinet de conseil EY dans sa publication « Finanzkompass ».⁶

Les finfluenceurs jouent un rôle de plus en plus important dans l'éducation financière et l'orientation des placements financiers. Il s'agit de personnes qui partagent des connaissances financières par le biais des réseaux sociaux et qui atteignent une audience croissante. En collaboration avec l'agence viennoise Paradots, la HHL Leipzig Graduate School of Management a analysé le phénomène Finfluencer pour le marché allemand.⁷ Dans ce contexte, 76% des personnes interrogées ont déclaré utiliser des finfluenceurs comme source d'information pour le marché des capitaux. 72% estiment que cela leur permet d'apprendre des choses sur les finances et les investissements. Deux tiers d'entre eux ont indiqué qu'ils suivaient des finfluenceurs parce que le contenu était intéressant. Avec 49%, près de la moitié des personnes interrogées ont répondu par l'affirmative à la question de savoir si elles avaient déjà pris une décision financière uniquement sur la base d'une recommandation d'un finfluenceur.⁸

76%

des personnes interrogées ont indiqué Finfluenceurs comme source d'information financière.

Nous observons également une tendance similaire en Italie. Dans son étude, la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (Consob), l'autorité italienne de surveillance des marchés boursiers, constate que 42% des investisseurs qu'elle a interrogés prennent des décisions financières de manière autonome ; 40% ont fait appel ou font appel à un conseiller financier et 32% suivent les recommandations de leur famille et de leurs amis (plusieurs réponses étaient possibles)⁹

Innovations du côté des courtiers

Les courtiers surfent sur cette tendance. Avec leur offre digitale, ils répondent à l'évolution des besoins des clients en matière de conseil avec une offre numérique à bas seuil.

Cette observation est étayée par une série de lancements d'applications de trading au cours des douze derniers mois. Fin 2023, Trade Republic et Smartbroker avaient déjà lancé de nouvelles versions et développements d'applications pour simplifier l'accès de leurs clients aux marchés financiers et faciliter l'investissement. En milieu d'année 2024, la banque directe ING avait, elle aussi, mis à jour son application. Quant à elle, Consorsbank a lancé sa propre application, nommée Consorsbank Next et disponible depuis octobre. En revanche, de nombreux investisseurs européens attendent encore la nouvelle application Revolut. Elle n'est pour l'instant disponible qu'au Danemark, en Grèce et en République tchèque.

En résumé une offre digitale étendue pour les investisseurs particuliers, associée à des produits financiers avantageux et transparents comme les ETF, renforcera encore la dynamique de croissance des produits basés sur un indice.

Le point de vue des émetteurs d'ETF

Un changement de perspective met également en évidence le rôle crucial des courtiers dans la diffusion des ETF et des plans d'investissement en ETF. Dans une étude réalisée par le cabinet de conseil PwC, les émetteurs européens d'ETF, les teneurs de marché et les gestionnaires de portefeuille ont déclaré que « l'accès aux plateformes de courtage » était le défi le plus important et pour atteindre de nouveaux investisseurs avec l'offre d'ETF. Ils y jouent un rôle clé - et pas seulement en Europe.

L'épargne retraite avec les ETF - l'État stimule la demande

Les plans d'investissement en ETF servent comme instrument dans le cadre de l'épargne retraite des investisseurs, et pas seulement en Allemagne. Cependant, la demande de plans d'investissement en ETF pourrait encore augmenter, en particulier en Allemagne, lorsque le compte d'épargne retraite sera disponible. Dans un projet de référendum, les partis gouvernementaux ont esquissé la possibilité d'une épargne retraite davantage axée sur le marché des capitaux et bénéficiant d'un soutien de l'État.

Les ETF doivent faire partie de ce compte que les investisseurs peuvent composer eux-mêmes, aux côtés des fonds conventionnels, des actions et des obligations. Si le projet passe la procédure législative, un lancement du compte d'épargne retraite est prévu pour 2026. Si rien ne change fondamentalement dans le projet connu jusqu'à présent, le compte d'épargne retraite constitue un booster pour la demande d'ETF. L'État encourage un montant d'épargne annuel maximal de 3 000 euros avec une subvention de 600 euros, ce qui correspond à un taux d'encouragement de 20 pour cent. S'y ajoutent des allocations pour les enfants, les personnes qui commencent à travailler et une aide pour les personnes à faibles revenus. Les avantages fiscaux en font également partie. De cette manière, l'épargne-retraite devient plus attrayante et la demande d'ETF devrait être stimulée.

5. Courts portraits de nouveaux fournisseurs sur le marché

Dans le chapitre suivant, nous présentons quelques fournisseurs qui sont entrés sur le marché des plans d'investissement en ETF et qui ont lancé des plans d'investissement en ETF depuis la publication de l'étude précédente. Ces brefs portraits offrent un aperçu de la motivation et des stratégies des entreprises qui se distinguent par des offres innovantes et des approches différentes des groupes cibles. Des banques établies aux néo-courtiers émergents, les acteurs présentés contribuent de manière significative à la croissance dynamique du marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale.

N26 :

La banque numérique berlinoise opère avec une licence bancaire complète et dispose d'une clientèle de huit millions de personnes. Elle est active dans plus de 24 pays et traite pour ses clients un volume de transactions (mouvements de comptes) de plus de 100 milliards d'euros par an.

Motivation et stratégie (voir également les cas d'utilisation à partir de la page 13) : En janvier 2024, la banque a étendu son offre à l'investissement en ETF et en actions. Au départ, 100 ETF étaient disponibles, puis l'offre a été étendue à plus de 850 actions et ETF. Entre-temps, des plans d'investissement en ETF ont également été proposés. L'introduction a eu lieu en coopération avec Upvest (voir aussi Cas d'utilisation). Les transactions coûtent 0,90 euro, pour certains modèles de compte, 5 ou 15 transactions par mois sont gratuites. 16,90 euros par mois devraient par conséquent couvrir tous les frais des clients.




neon : Le courtier suisse neon, basé à Zurich, compte au total 200 000 clients. L'entreprise se qualifie elle-même de fintech et propose une application de compte afin de concurrencer les banques conventionnelles.¹⁰ Des investissements en actions et en ETF sont également possibles.

Motivation et stratégie (voir également les cas d'utilisation à partir de la page 13) : En milieu d'année 2023, neon a élargi son offre avec neon Invest. Depuis lors, quelque 70 ETF et 224 actions suisses et internationales sont négociables. L'objectif était et est toujours de lancer une offre suisse sur un marché fortement concentré.¹¹ La société estime que la croissance des plans d'investissement en ETF va s'accélérer et que la barre des 500 000 plans d'investissement pourrait être atteinte sur le marché suisse dans les deux prochaines années.¹²



Shares : Une plateforme d'investissement social en plein essor, a annoncé son expansion sur le marché des ETF en 2024. Shares combine l'investissement d'ETF avec des interactions sociales où les utilisateurs peuvent partager leurs stratégies d'investissement et apprendre de l'expérience de chacun. La plateforme offre à ses utilisateurs l'accès à un grand nombre d'ETF et permet, grâce à sa composante sociale, de discuter et d'optimiser les décisions d'investissement.

Motivation et stratégie : Les motivations de l'entrée sur le marché des ETF reposent sur la forte tendance au trading social, dans lequel les investisseurs misent de plus en plus sur l'échange avec d'autres pour prendre des décisions éclairées. Shares combine des éléments de trading social avec les ETF et utilise les effets de réseau pour promouvoir l'investissement et les discussions sur les ETF. La plateforme s'adresse avant tout aux jeunes investisseurs qui recherchent un accès innovant et interactif aux marchés financiers.

Revolut

Revolut :

La plus grande néo-banque d'Europe en termes de nombre de clients (45 millions), a fait son entrée sur le marché des ETF en 2024. Connue pour ses services de paiement et ses services bancaires, Revolut élargit sa gamme de produits afin d'offrir à ses utilisateurs une solution financière globale. Avec son application existante, qui touche déjà des millions d'utilisateurs en Europe, Revolut propose désormais des plans d'investissement en ETF, intégrés de manière transparente dans l'application. Les utilisateurs peuvent choisir parmi une large gamme d'ETF.

Motivation et stratégie : Revolut s'appuie sur sa vaste base de clients et sur la force de son application mobile pour proposer le trading d'ETF comme service supplémentaire. Pour ce faire, l'entreprise mise sur la simplicité d'utilisation et des coûts réduits afin d'attirer aussi bien les jeunes investisseurs que les investisseurs expérimentés. Upvest, partenaire de Revolut fournit l'infrastructure pour le règlement des titres.

SAXO

BE INVESTED

Saxo Bank : Une banque en ligne danoise établie qui met l'accent sur les services financiers numériques, a encore élargi son offre d'ETF en 2024. La banque propose une large gamme d'ETF accessibles à la fois via la plateforme de négociation traditionnelle et la nouvelle fonction AutoInvest. AutoInvest permet aux investisseurs d'investir régulièrement dans des ETF.

Motivation et stratégie : La stratégie consiste à fournir une interface simplifiée et conviviale afin d'attirer des investissements particuliers. Saxo Bank se considère comme un précurseur dans l'intégration de la technologie numérique et de la gestion de patrimoine et mise sur une combinaison d'innovation technique et de connaissances financières étendues. La banque vise un groupe de clients exigeants qui souhaitent agir à la fois sur le long terme et activement sur le marché.



PostFinance : La filiale de la Poste suisse est active aussi bien dans le secteur de la banque de détail que dans celui de la clientèle commerciale et compte parmi les plus grands établissements financiers suisses. Elle dispose de 2,5 millions de clients et gère 104 milliards de francs d'actifs clients moyens.

Motivation et stratégie : En milieu d'année 2024, PostFinance a fait son entrée sur le marché des ETF. Au début, 30 ETF étaient disponibles.^{13 14} Jusqu'à présent, le marché suisse était surtout dominé par des fonds gérés activement. Les ETF ne sont pas très répandus. Avec l'offre de Postfinance, les observateurs du marché s'attendent à une relance rapide du marché des ETF en Suisse.



Swissquote : Se définit elle-même comme le leader suisse de la banque en ligne. Plus de trois millions de produits financiers peuvent être négociés sur les plateformes. Fin juin 2024, Swissquote conservait plus de 68 milliards de francs suisses sur plus de 610 000. Swissquote possède une licence bancaire suisse (FINMA) et luxembourgeoise (CSSF). Le groupe Swissquote détient, avec PostFinance, une participation de 50 % dans l'application FinTech Yuh.

Motivation et stratégie : En octobre 2024, Swissquote a introduit un nouveau plan d'investissement ainsi que l'investissement fractionné. L'entreprise affirme vouloir « démocratiser les services bancaires » en général et répondre à la demande croissante d'options de placement flexibles et avantageuses en particulier. Ce lancement doit permettre aux investisseurs de se constituer un portefeuille diversifié, quel que soit leur budget. Swissquote indique qu'elle fournit ainsi aux investisseurs les instruments dont ils ont besoin pour atteindre leurs objectifs financiers.



Yuh : Un projet commun de la banque suisse PostFinance et de Swissquote, a également fait son entrée sur le marché des ETF en 2024. Yuh combine l'expertise financière des deux partenaires avec une approche fintech moderne pour offrir une large gamme d'ETF. La possibilité de gérer les plans d'investissement en ETF directement via l'application Yuh, en bénéficiant de frais réduits et d'une interface utilisateur intuitive, est particulièrement attrayante pour les utilisateurs.

Motivation et stratégie : Yuh souhaite atteindre en particulier les jeunes investisseurs qui cherchent un accès facile aux marchés financiers. Pour ce faire, l'entreprise mise sur une stratégie hybride dans laquelle les services bancaires traditionnels fusionnent avec des solutions Fintech modernes. Grâce à sa collaboration avec Swissquote et PostFinance, Yuh peut s'appuyer non seulement sur une infrastructure solide, mais aussi sur de vastes connaissances financières afin de proposer une offre complète à ses utilisateurs.



XTB : Connue à l'origine comme fournisseur de produits dérivés et de devises étrangères (Forex), a élargi son offre en 2024 et s'est lancée sur le marché européen des ETF. La décision de XTB de se focaliser davantage sur les ETF repose sur le souhait de diversifier son propre portefeuille de produits et de s'adresser désormais aussi aux investisseurs orientés vers le long terme. La société propose des plans d'investissement en ETF accessibles via sa propre plateforme de négociation. Avec des frais compétitifs et un large éventail de plus de 1 000 ETF, XTB vise à fidéliser ses clients existants et à attirer de nouveaux investisseurs particuliers.

Motivation et stratégie : XTB veut être le point de contact pour chaque investisseur, indépendamment de ses possibilités financières, de sa tolérance au risque ou de son horizon de placement. En élargissant son offre, le courtier souhaite inciter les clients qui négocient des produits dérivés à court terme à utiliser également les ETF pour des stratégies d'investissement plus longues.

6. Cas d'utilisation des fournisseurs sur le marché des plans d'investissement en ETF : entretiens qualitatifs

Dans ce chapitre, nous souhaitons aborder la perspective des différents fournisseurs. Pour ce faire, des entretiens qualitatifs ont été menés avec les CEO et responsables de projets qui ont récemment intégré avec succès des plans d'investissement en ETF dans leur offre. Afin de présenter un éventail d'entreprises, la représentante d'une banque de détail classique (ABN Amro), ceux de (néo)courtiers (neon, BUX, XTB) et celui d'un fournisseur d'infrastructure (Upvest) prennent la parole.

Les interviews donnent un aperçu approfondi des réflexions stratégiques, des défis et des facteurs de réussite avant, pendant et après le lancement des plans d'investissement en ETF. L'une des principales motivations de nombreux fournisseurs est de conquérir de nouvelles clientèles. « Nous avons vu le potentiel de convaincre les personnes qui n'avaient pas encore investi de la simplicité des plans d'investissement », explique Timo Hejnauer, Head of Trading chez neon. L'introduction de plans d'investissement en ETF était justement « l'étape suivante logique » pour neon, afin d'offrir aux clients un moyen simple et rentable de se constituer un patrimoine.

Attirer de nouveaux clients, renforcer la fidélisation

Des fournisseurs établis comme ABN Amro ont également une opinion similaire. « Chez ABN Amro, nous constatons un grand enthousiasme de la part de nos clients pour la possibilité d'investir automatiquement chaque mois dans des ETF, et ce sur l'ensemble de la gamme que nous proposons actuellement », explique Marlou Jeniskens, Managing Director chez ABN Amro. Avec cette mesure, ABN Amro souhaite atteindre aussi bien les investisseurs débutants que les investisseurs expérimentés. L'offre vise à « permettre des investissements périodiques sans montants d'entrée élevés » afin de rendre l'épargne à long terme attractive.

Konstantin Kotulla, vice-président Growth chez Upvest, va encore plus loin. « Les plans d'investissement renforcent la fidélité des clients », explique-t-il. « Les clients qui utilisent des plans d'investissement restent fidèles pendant plus de sept ans en moyenne. » Omar Arnaout, CEO de XTB, nous donne également un aperçu intéressant. Le courtier est actif dans plusieurs pays européens. Certes, les préférences des clients de XTB sont différentes, mais il y a quelques points communs. « En général, ce produit attire de nouveaux groupes de clients - les jeunes générations et les personnes qui n'ont pas encore investi dans le marché des actions », explique Arnaout.

Améliorer continuellement l'expérience utilisateur

Yoris Naeff, CEO de BUX, décrit ce qui sera important à l'avenir : « Nous allons nous concentrer sur la simplification du processus d'implémentation afin de garantir que les clients puissent investir avec un minimum de friction. »

En résumé, il est clair que les plans d'investissement en ETF contribuent de plus en plus à fidéliser les clients et que la demande de solutions d'investissement simples et transparentes continue d'augmenter. Ces cas d'utilisation fournissent un aperçu précieux des stratégies de mise en œuvre réussies et montrent que les innovations telles que l'investissement financier et les applications intuitives sont des facteurs de réussite. Grâce à ces approches, les fournisseurs parviennent à la fois à conquérir de nouveaux groupes d'investisseurs et à fidéliser leur clientèle existante à long terme.



 **ABN AMRO**

Marlou Jenniskens, directrice,
Directrice générale Digital Wealth Products
chez ABN Amro

Quelles étaient les défis particuliers auxquels ABN Amro a été confrontée lors de l'introduction des plans d'investissement en ETF ?

Le plus grand défi a été d'adapter notre plateforme afin de permettre le trading fractionné sur les ETF. Nous disposions déjà d'une solution de négociation fractionnée dans des fonds traditionnels non cotés en bourse, qui permettait aux clients d'investir en euros par mois plutôt qu'en parts individuelles. Toutefois, pour les ETF à cotation intrajournalière, il a fallu en tenir compte lors de la mise en œuvre concrète. Nous avons trouvé un moyen de le faire et avons finalement pu mettre en œuvre la solution dans un délai relativement court. Les préparatifs et la procédure d'autorisation ont pris beaucoup de temps.

Comment avez-vous réussi à développer une offre de plans d'investissement en ETF compétitive et économique ?

Chez ABN Amro, nous avons déjà un large choix d'ETF et de fonds d'investissement dans notre offre de gestion libre. Nous avons proposé des fonds sans frais de transaction, car nous pensons qu'investir régulièrement dans un portefeuille diversifié est un bon moyen de se constituer un patrimoine pour l'avenir. L'inclusion des ETF était une étape logique, car ces produits offrent des avantages supplémentaires en termes de cycle de règlement et de transparence par rapport aux fonds traditionnels. Nous avons donc réfléchi à la manière dont notre plateforme pouvait également permettre des investissements réguliers dans des ETF, ce qui pourrait aider nos clients à construire un portefeuille diversifié de manière solide, sans essayer de chronométrer le marché. Lors de la sélection des ETF, nous voulions créer une offre attrayante couvrant les ETF les plus populaires, sans pour autant surcharger nos clients. C'est pourquoi notre offre comprend des indices populaires tels que les indices MSCI, le NASDAQ 100 et le S&P 500, complétés par une série d'ETF thématiques, y compris des solutions ESG spécifiques au titre de l'article 8 et de l'article 9.

Comment votre nouvelle offre a-t-elle été accueillie par vos clients existants, et existe-t-il des différences dans la demande par rapport à d'autres produits de titres ?

Chez ABN Amro, nous constatons un grand enthousiasme de la part de nos clients pour la possibilité d'investir automatiquement chaque mois dans des ETF, et ce sur toute la gamme que nous proposons actuellement. Tant le nombre de clients utilisant ce service que le montant de leurs investissements mensuels ne cessent d'augmenter, ce qui confirme l'attrait de cette solution. En règle générale, nos clients investissent, via cette solution, entre 100 et 500 eu-

ros par mois en moyenne dans un ou plusieurs des ETF disponibles.

Dans quelle mesure l'offre de plans d'investissement en ETF s'intègre-t-elle dans votre activité de titres existante et la complète-t-elle ?

Dans le cas d'ABN Amro, l'offre était une extension naturelle de notre gamme. Nous proposons déjà l'investissement régulier dans des fonds traditionnels et nous considérons l'investissement régulier dans des fonds cotés comme l'étape suivante logique.

Quelles autres étapes prévoyez-vous pour renforcer l'offre d'ETF au sein de votre gamme de produits ?

Chez ABN Amro, nous lançons une offre d'épargne retraite qui sera commercialisée au dernier trimestre 2024. Nous constatons une demande considérable de la part des clients dans ce domaine, car la marge de manœuvre pour les investissements fiscalement avantageux en vue de la retraite s'est accrue et le nombre d'indépendants a augmenté aux Pays-Bas. Cette offre permet aux clients de se constituer un patrimoine en vue d'un revenu de retraite complémentaire, tout en bénéficiant d'avantages fiscaux. Il se base sur des investissements réguliers dans des ETF ou des fonds non cotés en bourse. Nous pensons qu'à long terme, les investissements récurrents dans un portefeuille peu coûteux et diversifié sont les plus adaptés aux clients qui souhaitent se constituer un patrimoine pour leur retraite. De plus, ABN Amro et BUX travaillent ensemble pour trouver le meilleur équilibre entre notre offre d'ETF pour les millennials/débutants (clients typiques de BUX) et les besoins des investisseurs avancés/fortunés (clients typiques d'ABN Amro).

Quels défis particuliers BUX a-t-elle rencontrés lors de l'introduction des plans d'investissement en ETF ?

Chez BUX, le développement de l'offre de plan d'investissement en ETF a été un voyage que nous avons construit de A à Z. Notre structure modulaire nous a fourni la base parfaite et nous a donné la flexibilité nécessaire pour aborder ce produit avec une nouvelle perspective. Le véritable défi se situait toutefois du côté de la demande : Comment introduire un produit d'investissement régulier et à long terme auprès d'investisseurs qui commencent tout juste à investir ? Nous devons expliquer clairement les avantages du Dollar Cost Averaging tout en rendant le processus de mise en place aussi simple et intuitif que possible. Notre objectif était d'offrir une expérience sur mesure, sans submerger les clients afin de garantir un investissement simple et accessible à tous.

Comment avez-vous réussi à développer une offre de plans d'investissement en ETF compétitive et économique ?

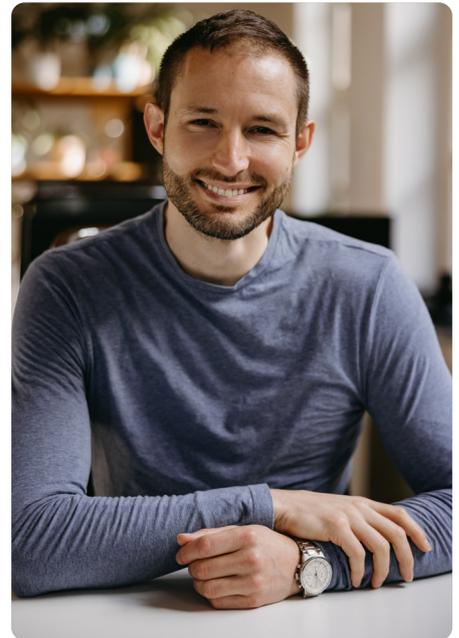
Du côté de BUX, nous avons pu développer un plan d'investissement compétitif et rentable en utilisant plusieurs facteurs clés. Grâce à notre structure flexible, nous avons pu rationaliser les processus et maintenir les coûts à un niveau bas. Parallèlement, nous avons soigneusement sélectionné des ETF aux frais compétitifs afin de répercuter ces frais réduits sur nos clients. De plus, notre fonction d'investissement fractionné permet aux clients de commencer avec seulement dix euros, ce qui facilite la diversification de leurs portefeuilles. Nous avons également mis l'accent sur l'accessibilité et la facilité d'utilisation ; des listes d'ETF pré-cataloguées au processus d'installation sans faille, nous avons fait en

sorte que nos clients puissent commencer à investir rapidement et en toute sécurité. Les versements automatisés par prélèvement SEPA améliorent encore l'expérience client et garantissent des versements ponctuels sans aucun effort. Notre point fort réside dans le fait que nos plans d'investissement en ETF sont proposés sans frais de transaction et offrent aux clients un moyen vraiment rentable de construire leurs portefeuilles.

Comment votre nouvelle offre a-t-elle été accueillie par vos clients existants, et existe-t-il des différences dans la demande par rapport à d'autres produits de titres ?

Les plans d'investissement en ETF ont été très bien accueillis par nos clients existants. Plus de 20 % de tous les clients de BUX ont déjà mis en place un plan d'investissement, ce qui montre un fort intérêt pour ce produit. Grâce à des campagnes d'e-mailing ciblées, nous avons constaté une augmentation sensible de l'engagement et, par conséquent, le pourcentage d'utilisateurs qui détiennent des ETF a considérablement augmenté. Près de la moitié de nos utilisateurs possèdent désormais au moins un ETF, ce qui témoigne d'une préférence croissante pour ce type d'investissement. Par rapport à d'autres produits de valeurs mobilières, il y a une nette évolution vers des investissements diversifiés à long terme par le biais des ETF. Cette tendance souligne la demande croissante de produits accessibles et peu coûteux, qui répondent aux objectifs d'investissement en constante évolution de nos clients.

Dans quelle mesure l'offre de plans d'investissement en ETF s'intègre-t-elle dans votre activité de titres existante et la complète-t-elle ?



Yoris Naeff, le directeur général, CEO de BUX

BUX

Chez BUX, cette offre s'inscrit parfaitement dans notre mission principale, qui est de proposer des solutions d'investissement accessibles permettant aux clients d'atteindre leurs objectifs financiers. En nous concentrant sur l'automatisation, nous simplifions le processus de création d'actifs et facilitons l'investissement conséquent de nos clients, sans le fardeau de la gestion manuelle.

Quelles autres étapes prévoyez-vous pour renforcer l'offre d'ETF au sein de votre gamme de produits ?

Chez BUX, nous prévoyons d'améliorer continuellement l'expérience utilisateur. Nous allons nous concentrer sur la simplification du processus de mise en place afin de garantir que les clients puissent investir avec un minimum de friction. Nous améliorerons également le suivi, les aperçus et les fonctions de reporting afin de fournir aux clients des orientations et des informations claires sur leurs investissements et leurs progrès.

Pourquoi avez-vous choisi d'introduire des plans d'investissement en ETF ?

En principe, les plans d'investissement offrent une possibilité automatisée d'investir régulièrement dans des ETF. Grâce à leur diversification simple et peu coûteuse, les ETF offrent des conditions idéales pour la constitution d'un patrimoine à long terme, ce qui correspond parfaitement à l'objectif de notre plateforme. De plus, les plans d'investissement présentent plusieurs avantages décisifs : L'automatisation facilite le respect systématique d'un montant d'épargne mensuel et réduit la tentation de prendre des décisions spéculatives ou d'attendre le point bas idéal pour effectuer des achats - ce qui est généralement contre-productif. Non seulement l'effort manuel est réduit, mais aussi la « charge mentale », car il n'est pas nécessaire d'y penser constamment, ce qui conduit généralement à de meilleures décisions d'investissement.

Le lancement des plans d'investissement en ETF était donc pour nous la prochaine étape logique après la mise en place de la plateforme de trading, afin de permettre à nos clients de profiter de ces avantages et de les accompagner à long terme dans la constitution de leur patrimoine. En même temps, nous avons vu le potentiel de convaincre les personnes qui n'ont pas encore investi de la simplicité des plans d'investissement.

Quelles ont été les plus grandes barrières à l'implémentation de cette offre en Suisse ?

Notre plus grand défi a été de proposer des plans d'investissement en ETF sans « fractional trading », c'est-à-dire que nos clients achètent toujours des unités entières. Cela signifie que le montant investi chaque mois doit couvrir au moins l'achat d'une part entière d'ETF et que des reliquats apparaissent à chaque exécution. Il était donc crucial pour nous de nous assurer que nos clients puissent comprendre cette limite et qu'une solution soit mise en place pour permettre le

réinvestissement automatique des montants restants. Cette thématique a nécessité chez nous un certain travail de conception et de design, mais finalement, la solution du réinvestissement a été accueillie positivement par nos clients.

Avec notre offre de plan d'investissement, nous voulions en outre abaisser encore les barrières à l'entrée et encourager la constitution d'un patrimoine à long terme en proposant les ETF les plus populaires sans frais d'achat. Un autre défi consistait donc à trouver des partenaires qui soutiennent les plans d'investissement en ETF avec des produits de première qualité.

Quelles étaient vos attentes avant l'introduction et ont-elles été dépassées ?

Sur la base de nos données existantes, nous avons pu estimer, avant même le lancement des plans d'investissement en ETF, combien de clients investissent régulièrement dans des ETF. Il était évident que ces clients utiliseraient le plan d'investissement à l'avenir. Nous avons toutefois été surpris par la rapidité avec laquelle les clients sont passés aux plans d'investissement en ETF. Le nombre de clients que nous avons pu convaincre d'investir régulièrement dans un plan d'investissement a été particulièrement remarquable, tout comme le montant moyen des investissements qui, avec plus de 700 CHF par mois, est nettement supérieur à celui des autres marchés.

Comment l'offre de plans d'investissement en ETF est-elle accueillie par les utilisateurs et quels retours recevez-vous de la part des clients ?

L'offre de plans d'investissement en ETF est très bien accueillie par nos utilisateurs et est utilisée de manière intensive. La simplicité et nos « plan d'investissement en ETF 0% », qui permettent d'investir dans des ETF sélectionnés sans commissions d'achat, sont particulièrement appréciés. Les réactions sont donc

Timo Hegnauer,
Responsable du trading chez Neon



très positives. Bien sûr, il y a aussi des retours avec des propositions d'amélioration - de nombreux clients souhaitent par exemple un plus grand choix de dates d'exécution, ce que nous allons mettre en œuvre dans un avenir proche.

Dans quelle mesure voyez-vous un potentiel de croissance supplémentaire pour les plans d'investissement en ETF dans votre modèle d'affaires au cours des prochaines années ?

Nous voyons un potentiel de croissance considérable pour les plans d'investissement en ETF chez Neon et sur le marché suisse en général. Par rapport à d'autres pays, le concept de plans d'investissement en ETF et l'investissement individuel dans des ETF sont moins répandus en Suisse, mais nous observons et encourageons un intérêt et des connaissances croissants pour les stratégies d'investissement passives. Les gens sont également de plus en plus conscients des avantages d'un investissement régulier, notamment en ce qui concerne la constitution d'un patrimoine à long terme. C'est pourquoi nous prévoyons d'élargir encore notre offre et comptons sur une nouvelle forte croissance.

Konstantin Kotulla,

Vice-président de la croissance chez Upvest



Combien de temps faut-il en moyenne pour doter une banque de l'infrastructure nécessaire aux plans d'investissement en ETF ?

Pour nos clients existants, la fonctionnalité de plan d'investissement en ETF est disponible par défaut et peut être activée ou désactivée à tout moment. Pour les nouveaux clients, le temps d'intégration dépend de l'étendue exacte des fonctionnalités ; mais par exemple, une simple offre de plan d'investissement en ETF peut être mise en œuvre en quelques semaines.

Quelles sont les plus grands défis techniques et réglementaires rencontrés par les banques lors de l'introduction des plans d'investissement en ETF ?

Les défis peuvent varier en fonction de l'infrastructure de titres existante. Un bon plan d'investissement en ETF doit être disponible en termes nominaux. Les clients finaux souhaitent épargner chaque mois un certain montant en euros, par exemple 100 euros, dans un ETF et ne veulent pas toujours acheter une part entière, dont le prix peut varier chaque mois. Les clients particuliers ne pensent pas en termes de parts, mais de montants en euros qu'ils souhaitent investir. Aujourd'hui, de nombreux fournisseurs modernes proposent toujours des ordres nominaux comme option d'exécution standard.

L'exécution à moindre coût ainsi que la conservation des fractions posent des défis fi-

nanciers et opérationnels à certaines banques et fournisseurs d'infrastructures établis. C'est pourquoi on ne voit pas sur le marché le plan d'investissement en ETF à 0 euro chez tous les fournisseurs. Les fournisseurs qui ont recours à des systèmes d'infrastructure plus anciens ont souvent des coûts plus élevés par exécution de plan d'investissement, une offre très limitée pour les clients finaux (par exemple, seulement 100 ETF) et un montant d'épargne minimum par exécution (par exemple, 100 euros)

Quelles sont les trois principales leçons que les banques devraient prendre en compte lors de l'introduction des plans d'investissement en ETF ?

1. Les plans d'investissement renforcent la fidélisation de la clientèle : les plans d'investissement sont très bien acceptés. Sur les plateformes d'investissement Digital First en Allemagne, 40 à 60 % des clients utilisent cette fonctionnalité. Les plans d'investissement créent des points de contact et des liens récurrents. Les utilisateurs de plans d'investissement sont très fidèles, avec une durée de vie moyenne des clients de 7 ans et plus.

2. Les plans d'investissement permettent une croissance des AuM (et du chiffre d'affaires) en pilotage automatique : Les plans d'investissement créent de nouveaux flux prévisibles qui peuvent représenter 10 à 20 % de la croissance des AuM par an.

3. Une nouvelle infrastructure de plan d'investissement ne nécessite pas immédiatement une migration globale : la plupart de nos clients effectuent l'ensemble de leurs opérations sur titres via Upvest, mais il est également possible de commencer avec un simple produit de plan d'investissement en ETF via Upvest, parallèlement à l'infrastructure existante. Le client final ne voit pas cette répartition et peut continuer à être servi par une interface unique de la banque.

Comment soutenez-vous concrètement les banques pour garantir des processus fluides et fidéliser leurs clients à long terme ?

L'objectif d'Upvest est de permettre aux clients d'améliorer considérablement leurs produits et l'expérience de leurs utilisateurs finaux tout en réduisant considérablement les coûts.

Nous y parvenons en proposant :

- une infrastructure modulaire permettant de nouveaux produits et une UX à la pointe de la technologie (par exemple, le trading fractionné, le moteur de portefeuille intégré, l'accès aux données en temps réel)
- la meilleure rentabilité du marché, tant pour les modèles de gestion de fortune que pour les modèles de courtage
- processus d'affaires Greenfield sur une architecture de microservices basée sur le cloud, avec évolutivité (par ex. > 500k ordres quotidiens), ainsi que fiabilité et sécurité de niveau entreprise
- une conformité réglementaire garantie grâce à la combinaison de la technologie, des opérations et des licences avec la capacité de réagir très rapidement aux changements (par exemple la conformité SRD II ou DORA)
- des interfaces simples et un support d'intégration standardisé avec une vitesse de mise en service sans précédent (par exemple, < 3 mois de délai de mise sur le marché pour les cas de courtage).

Quelles évolutions prévoyez-vous dans le domaine de l'infrastructure pour les activités de titres / les plans d'investissement en ETF dans les prochaines années ?

La réforme de l'épargne retraite individuelle en Allemagne : Chez Upvest, nous sommes convaincus que cette réforme donnera un élan supplémentaire au secteur des plans d'investissement en ETF. Nous surveillons de près la manière dont cela va être mis en œuvre et nous nous assurons que tous les clients disposent de ce produit dès le premier jour. Il reste à voir si d'autres fournisseurs d'infrastructures parviendront à mettre cela en œuvre à temps.

Suppression du Payment-For-Order-Flow - PFOF (2026) : Certains fournisseurs utilisent le PFOF pour financer leur plan d'investissement ou leur offre de courtage à bas prix. Cela peut représenter une part substantielle de leur chiffre d'affaires. Avec la suppression du PFOF, beaucoup regarderont de plus près les coûts unitaires de leur infrastructure actuelle et constateront qu'ils ont besoin d'un renouvellement.

Pourquoi XTB a-t-il élargi son offre de la simple négociation à l'investissement et à l'épargne en ETF ?

Notre objectif est de fournir aux clients du monde entier une application universelle qui leur permet de gérer facilement leurs finances, du trading et de l'investissement à l'épargne et aux paiements. XTB veut être la plateforme de tout investisseur, quels que soient ses moyens financiers, sa tolérance au risque et son horizon de placement. Toutes les extensions de produits sont poursuivies avec cet objectif en tête. Nous avons commencé il y a plus de 20 ans en tant que courtier en CFD. Plus tard, nous avons ajouté des actions et des ETF et avons permis l'investissement fractionné afin de faciliter l'accès aux marchés financiers. En 2023, nous avons lancé les plans d'investissement, un produit d'investissement DIY qui permet aux clients de créer jusqu'à dix portefeuilles uniques. Ces portefeuilles peuvent être différenciés en fonction de la tolérance au risque, de l'horizon d'investissement, des objectifs d'investissement et des besoins du client. Nous avons également introduit une fonction d'investissement automatique qui permet d'investir facilement à long terme, même avec de petits montants, et qui encourage les clients à reconnaître la valeur des investissements à long terme, quel que soit leur budget.

Quels ont été les défis liés à la transition du trading traditionnel vers des produits d'investissement à long terme ?

Nous sommes une entreprise fintech qui développe constamment sa technologie. Cela nous donne une grande capacité d'adaptation en ce qui concerne les nouvelles offres de produits et l'intégration avec notre plateforme d'investissement, car nous pouvons l'adapter aux besoins de nos clients. Le plus grand défi pour nous est de trouver un équilibre entre les besoins des investisseurs actifs, pour lesquels les marchés financiers sont au centre des préoccupations, et les clients moins expérimentés, qui ont des attentes et des besoins différents. Nous sommes en train de revoir notre application et son interface afin d'offrir une expérience transparente aux investisseurs passifs, tout en tenant compte des besoins et des fonc-

tionnalités spécifiques que les utilisateurs expérimentés attendent. Notre application doit répondre aux différents besoins des différents groupes d'utilisateurs.

Comment l'acceptation des plans d'investissement en ETF varie-t-elle chez les clients dans les différents pays européens ?

L'investissement passif est devenu une tendance ces derniers mois. Chaque marché européen a ses propres préférences en matière d'ETF préférés ou d'horizon d'investissement, mais il existe aussi quelques points communs. En général, ce produit attire de nouveaux groupes de clients - les jeunes générations et les personnes qui n'ont pas encore investi sur le marché des actions. Le Portugal est un bon exemple de marché orienté vers les ETF, où 60 % des nouveaux clients investissent dans ce produit. En Pologne, notre marché domestique, ce taux est encore plus élevé et atteint 64% des nouveaux clients. Bien que les ETF soient généralement destinés à des investissements à long terme, certains de nos clients utilisent les plans d'investissement comme un outil pour atteindre leurs objectifs à court terme, par exemple pour économiser de l'argent pour les vacances ou pour rénover un appartement. Nous pouvons observer que certains portefeuilles sont fermés dès que le rendement souhaité est atteint. Beaucoup de nos clients existants considèrent les plans d'investissement et les investissements dans des ETF comme un excellent moyen de diversifier leurs placements.

Quelles adaptations spécifiques avez-vous dû mettre en place pour cibler des investisseurs à long terme qui ne faisaient pas auparavant partie de votre public cible ?

Pour élargir notre base de clients au-delà des investisseurs et des traders actifs, il est essentiel de créer une bonne expérience utilisateur. Pour ce faire, nous devons améliorer l'apparence, les fonctionnalités et l'offre de produits de notre application et fournir un support client adéquat afin de répondre efficacement aux préoccupations des nouveaux investisseurs. En élargissant notre offre de produits passifs,

Omar Arnaout, CEO de XTB



nous nous sommes attachés à attirer un nouveau groupe d'investisseurs en leur donnant la possibilité d'investir régulièrement de petites sommes dans des ETF sous forme de montants partiels et d'auto-investissement. Nos clients ont la flexibilité d'investir à leur propre rythme, en définissant le montant et la fréquence d'investissement qu'ils préfèrent. Les transactions sont ensuite traitées automatiquement en fonction de l'allocation qu'ils ont choisie. Nous sommes en train de revoir notre application et prévoyons d'introduire progressivement une nouvelle interface d'application qui offrira aux clients un aperçu simplifié de leurs placements à long et à court terme en un seul endroit.

Comment comptez-vous développer votre offre de plans d'investissement en ETF au cours des prochaines années ?

Nous proposons actuellement plus de 350 ETF et prévoyons d'élargir considérablement notre sélection dans les années à venir. Le service de trading de XTB ajoute en permanence de nouveaux ETF à notre offre, afin de garantir que les investisseurs puissent facilement se constituer un portefeuille passif diversifié grâce à notre application. Nous examinons soigneusement chaque instrument avant de l'inclure dans notre portefeuille, en tenant compte de facteurs tels que la liquidité de l'instrument, la notation Morningstar et autres. Nous suivons de près l'évolution des marchés des ETF, y compris l'émergence de nouveaux crypto-ETF, car nous savons que les investisseurs attendent un large éventail d'options.

7. Aperçu des fournisseurs de plans d'investissement en ETF

Depuis l'étude initiale « Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale » en 2023, le nombre de courtiers a évolué. De nombreuses entreprises se sont ajoutées. Le tableau suivant en donne un aperçu.

Fournisseurs de plans d'investissement en ETF

Fournisseur	Zone d'activité	Nombre d'ETF	ETF en promotion	Coûts (modèle standard)	Taux d'épargne minimum	Dynamisation
1822direkt	DE	1.147	107	1,50 % (min. 1,50 €, max. 14,90 €)	25,00 €	oui
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 €	non
Comdirect	DE	2.001	235	1,50 %	1,00 €	oui
Commerzbank	DE	205	15	0,25 % + 2,50 €	25,00 €	non
Consorsbank	DE	1.719	475	1,50 %	10,00 €	oui
DADAT	AT	187	130	0,175 % + 0,75 €	20,00 €	non
Directa SIM	IT	394	394	0 €	n. a.	non
DKB	DE	1.869	450	1,50 €	25,00 €	non
Easybank	AT	236	57	0,275 % + 2 €	50,00 €	non
Erste Bank	AT	12	n. a.	1,99 %	50,00 €	n. a.
FIL Fondsbank	DE	1.073	n. a.	0,20 %	25,00 €	oui
Fineco Bank	IT	2.021	422	2,95 €	n. a.	non
Finanzen.net Zero	DE	1.588	1.588	0 €	1,00 €	oui
Finvesto	DE	1.316	n. a.	0,20 %	1,00 €	oui
Flatex.at	AT	1.083	250	1,50 €	25,00 €	non
Flatex.de	DE	1.527	1.527	0 €	25,00 €	non
Genobroker	DE	1.000	40	0,95 €	10,00 €	oui
Heytrade	ES	339	25	0,1 % (min. 2,00 €)	n. a.	n. a.
HypoVereinsbank	DE	569	n. a.	1,50 %	25,00 €	oui
ING	DE	1.071	1.071	0 €	1,00 €	oui
JustTrade	DE	185	185	0 €	25,00 €	non
Maxblue	DE	356	39	1,25 %	25,00 €	non
N26	International	323	323	0,90 € / Gratuit par modèle de compte	1,00 €	non
Neon	CH	76	8	0,50 %	1,00 €	non
Nordnet	International	183	183	0,25 %	500,00 SEK	non
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 €	non
S Broker	DE	1.624	620	2,50 %	20,00 €	non
Scalable Capital	International	2.297	2.297	0 €	1,00 €	oui
Shares	International	210	210	Plans d'investissement en ETF gratuits	100,00 €	non
Smartbroker+	DE	1.037	775	0,20 % (mind. 1,00 €)	1,00 €	non
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 €	non
Trade Republic	International	1.781	1.781	0 €	1,00 €	non
Traders Place	DE	895	883	0,50 €	1,00 €	non
XTB	International	321	321	0 €	15,00 €	non
Yuh	CH	6	6	0 €	25,00 CHF	non

Source : Recherche extraETF, par ordre alphabétique
Date : 31 octobre 2024

8. Conclusion et perspectives : Confirmation du pronostic

Le marché des plans d'investissement en ETF affiche une dynamique de croissance toujours aussi forte. Le développement s'appuie sur des moteurs puissants.

Il y a d'abord la forte demande des investisseurs pour des produits financiers peu coûteux et faciles à comprendre, qui facilitent l'accès au marché des capitaux. L'objectif est d'obtenir un rendement conforme au marché en épargnant régulièrement. Les plans d'investissement en ETF semblent être le moyen de choix pour cela. Surtout pour les jeunes investisseurs et ceux qui veulent investir en bourse pour la première fois.

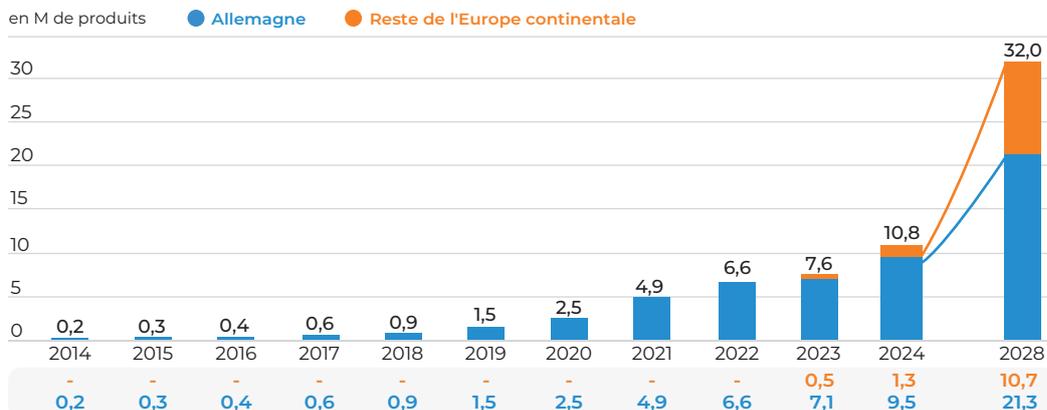
Les ETF jouent également un rôle important d'épargne retraite. Dans ce domaine, les investisseurs agissent de plus en plus de manière autonome en prenant en main la constitution de leur propre patrimoine. Avec près de 3 500 ETF, dont la grande majorité est éligible au plan d'investissement, les investisseurs européens disposent d'une offre importante. Les courtiers en ligne, les banques directes et les forums financiers en ligne proposent un accompagnement grâce à leurs offres. Ils répondent au besoin d'information des investisseurs au-delà des conseils bancaires et patrimoniaux classiques et ouvrent la voie à la gestion pas soi-même en matière de placements financiers.

Le développement repose sur plusieurs moteurs - confirmation des prévisions

Pour les courtiers, les ETF sont un complément important de leur gamme de produits. Les fournisseurs considèrent les ETF et les plans d'investissement en ETF comme un produit important pour répondre à la forte demande des clients, pour réduire les obstacles à l'entrée sur le marché des capitaux et pour favoriser la constitution d'un patrimoine à long terme. Avec leur offre, les prestataires peuvent notamment s'adresser à un groupe de clients jeunes et orientés vers le long terme, qui, au fur et à mesure qu'ils acquièrent une formation financière, sont prêts à investir des montants plus importants. Des innovations telles que les cashbacks, les arrondis et les applications intuitives complètent une offre de courtage parfaitement adaptée.

Des facteurs tels que l'épargne retraite encouragée avec des ETF (en Allemagne, le portefeuille d'épargne retraite) ainsi que des innovations du côté des produits auront également un effet de soutien. Ainsi, nous observons désormais une diffusion croissante des ETF actifs en Europe. Des entrées sur le marché comme celle d'ARK Invest (rachat de Rize ETF) à la mi-2024 et celle d'American Century Investments (via Avantis Investors) assurent une offre croissante et renforcent l'idée que le marché européen des ETF et des plans d'investissement en ETF reste attractif et en croissance.

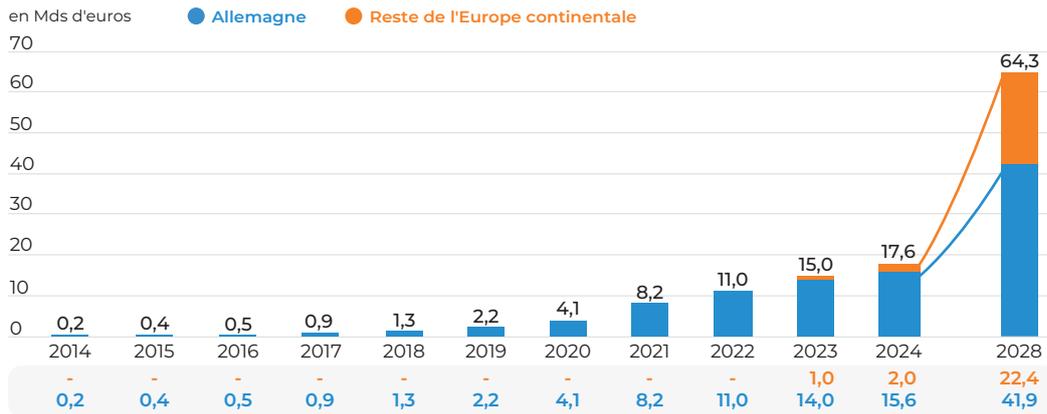
Graphique 4 : Prévision du nombre de plans d'investissement ETF



Source : extraETF Research

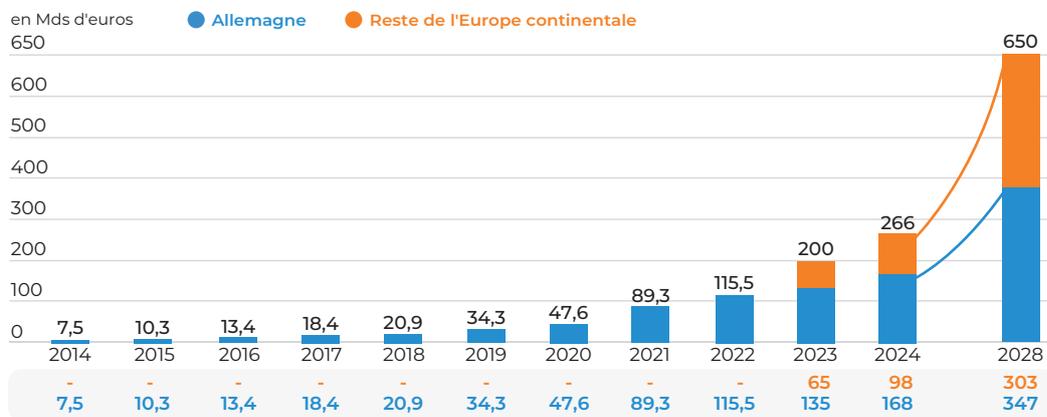
Par conséquent, extraETF confirme sa prévision de 32 millions de plans d'investissement en ETF pour 2028 (voir graphique 4). Pour le volume d'investissement (graphique 5), le portail des investisseurs anticipe 64,3 milliards d'euros, et pour les actifs sous gestion (graphique 6), 650 milliards d'euros.

Graphique 5 : Prévision du volume d'investissement en ETF



Source : extraETF Research

Graphique 6 : Prévisions des actifs sous gestion en ETF



Source : extraETF Research

9. Citations de sources

1 (page 2) <https://www.morningstar.de/de/news/256459/wird-2024-ein-rekordjahr-f%C3%BCr-etfs.aspx>

2 (page 3) OCDE (2024), L'éducation financière en Allemagne : Améliorer la résilience financière et le bien-être financier, OECD Business and Finance Policy Papers, <https://doi.org/10.1787/bf84ff64-en>

3 (page 3) <https://www.blackrock.com/uk/solutions/people-and-money>

4 (page 9) Cf. Jordan, M., Jüttner, J. ; « Le marché des plans d'investissement en ETF en Europe continentale », 2023, p. 12

5 (page 9) <https://www.boerse-am-sonntag.de/unternehmen/unternehmens-news/xtb-umfrage-zu-rueckhaltung-deutscher-anleger-bei-etfs-beruht-oftmals-auf-mangelndem-wissen> (Résultats disponibles à la rédaction)

6 (page 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 (page 9) Barrantes, E. et al., 2024, Finfluencer : Les nouveaux communicateurs financiers sur les médias sociaux

8 (page 9) Ibid

9 (page 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 (page 11) <https://www.moneytoday.ch/news/neo-bank-neon-lockt-junge-anlegerinnen-und-anleger-mit-kostenlosen-etf-sparplaenen>

11 (page 11) https://www.neon-free.ch/media/pressemitteilung_neon_invest.pdf?_gl=1*1yg3y9f*_up*MQ.*_ga*MTAzMTY5NjYONS4xNzI3NjE2NzE3*_ga_0P9WSNVFHN*MTcyNzYxNjc5Ni4xLjEuMTcyNzYxNjc5Ni4wLjAuMA

12 (page 11) <https://www.moneytoday.ch/news/neo-bank-neon-lockt-junge-anlegerinnen-und-anleger-mit-kostenlosen-etf-sparplaenen>

13 (page 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 (page 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. Interlocuteur

Vous avez des questions sur l'étude ou vous souhaitez nous parler de l'introduction de plans d'investissement en ETF dans votre entreprise ? Nous sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.



Nathanaëlle Sage
Directrice pays France
nathanaelle.sage@extraetf.com



Arnaud Gihan
Directeur de la Distribution France,
Belgique et Luxembourg
arnaud.gihan@blackrock.com

FRANCE



Ivana Davau
Directrice de la Distribution Digitale France,
Belgique et Luxembourg
ivana.davau@blackrock.com



Victoire Roche
Responsable de la Distribution Digitale France
Victoire.roche@blackrock.com

11. À propos d'extraETF

Découvrez extraETF, votre portail d'investissement dédié à la constitution de patrimoine avec des ETF, des actions et bien plus encore. Avec nos outils professionnels et nos contenus de qualité, nous sommes passionnés par l'idée d'aider nos utilisateurs à atteindre leurs objectifs financiers.

Chaque mois, plus de 600 000 visiteurs se rendent sur notre site extraETF.com, et ce chiffre ne cesse d'augmenter ! Nous proposons une large gamme de ressources pour les investisseurs enthousiastes, notamment des articles informatifs, des actualités financières, des guides d'investissement et des portefeuilles modèles. Notre dernière innovation, le gestionnaire financier extraETF, permet à nos utilisateurs de concevoir leurs propres stratégies d'investissement et de gérer facilement l'analyse, l'optimisation et la surveillance de leurs actifs. En plus de cela, nous publions Extra-Magazin, le premier magazine allemand entièrement consacré aux ETF. extraETF a été fondé en juillet 2007 par Markus Jordan, et depuis, nous nous engageons à offrir le meilleur à nos utilisateurs.

Éditeur de cette publication :

Isarvest GmbH
Ickstattstraße 7
80469 München
Courrier électronique : research@extraETF.com
Téléphone : (+49) 89 - 2020 8699 21

HRB : 168 112, Tribunal d'instance de Munich
Directeur général : Markus Jordan
Stand : 31.10.2024

Clause de non-responsabilité

copyright 2024. Isarvest GmbH, extraETF Research, 80469 Munich, Allemagne. Tous droits réservés. En cas de citation, merci d'indiquer la source « extraETF Research ».

Les informations ci-dessus ne constituent pas des conseils d'investissement, juridiques ou fiscaux. Toutes les opinions exprimées reflètent l'appréciation actuelle de l'auteur, qui ne correspond pas nécessairement à l'opinion d'Isarvest GmbH. Toutes les opinions peuvent être modifiées sans préavis. Les opinions peuvent différer des estimations exprimées dans d'autres documents publiés par Isarvest, y compris les publications de Research. Les données susmentionnées sont fournies à titre d'information uniquement et sans obligation contractuelle ou autre.

Les données mentionnées ont été établies sur la base des cours et des données de base de Morningstar et d'Isarvest GmbH. Les données relatives à la performance incluent les éventuelles distributions. Aucune garantie n'est donnée quant à l'exactitude, l'exhaustivité ou l'adéquation des informations ou estimations susmentionnées. Isarvest GmbH ne peut pas garantir l'exhaustivité et l'exactitude des données.

iShares® et BlackRock® sont des marques déposées de BlackRock Finance, Inc. et de ses sociétés affiliées (« BlackRock ») et sont utilisées sous licence. BlackRock ne fait aucune déclaration ni ne donne aucune garantie quant à l'opportunité d'investir dans un produit ou d'utiliser un service proposé par extraETF, une marque d'Isarvest GmbH. BlackRock n'a aucune obligation ou responsabilité en rapport avec l'exploitation, la commercialisation, le négoce ou la vente d'un produit ou d'un service proposé par extraETF..