

# Il mercato dei piani di risparmio in ETF nell'Europa continentale

# 2024



# Il mercato dei piani di risparmio in ETF nell'Europa continentale

Il mercato europeo degli ETF continua a crescere senza sosta. Un numero sempre maggiore di investitori privati utilizza prodotti indicizzati per costituire il proprio patrimonio. Alla fine di agosto 2024 circa duemila miliardi di euro erano investiti in ETF: il volume degli investimenti è quindi aumentato del 40% rispetto alla fine del 2023.<sup>1</sup>

## 10,8 milioni di piani di risparmio in ETF nell'Europa continentale

Come afferma extraETF nel suo studio del 2023 "Mercato dei piani di risparmio in ETF Europa continentale", a fine 2023 nella sola Europa continentale erano stati eseguiti mensilmente 7,6 milioni di piani di risparmio in ETF con un volume annuale di 15 miliardi di euro. Un piano di risparmio è un ordine ricorrente di acquisto di ETF in cui un determinato importo viene regolarmente investito in fondi indicizzati negoziati in borsa (ETF). La Germania è un mercato chiave e rappresenta la netta maggioranza con 7,1 milioni di piani di risparmio in ETF.

Nel 2024 lo sviluppo complessivo ha subito una rapida accelerazione. I broker (banche dirette, broker online e piattaforme di intermediazione) gestiscono già 10,8 milioni di piani di risparmio in ETF, il che significa un aumento

del 42,1% in un anno. Anche il volume di investimento annuo dei piani di risparmio in ETF è cresciuto dai 15 miliardi di euro dell'anno precedente a 17,6 miliardi di euro del 2024. Tuttavia, la quota media dei piani di risparmio è scesa da 164 euro nel 2023 a 136 euro alla fine del 2024: Questo è dovuto al fatto che sempre più broker offrono la possibilità di risparmiare in un

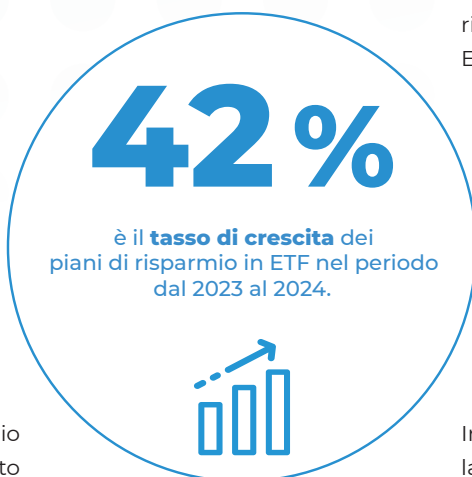
portano a una riduzione del tasso dei piani di risparmio.

Ad esempio, i clienti ricevono un cash back per l'utilizzo della carta di credito che viene poi investito in un PAC in ETF. Inoltre anche le funzioni di arrotondamento (round-up) consentono l'investimento di importi minori: ogni volta che si effettua una transazione sul conto, l'importo viene arrotondato all'euro intero successivo e il saldo risparmiato viene investito in un ETF a scelta. Spesso gli investitori privati possono anche scegliere se investire solo il resto o un multiplo di esso. Queste misure aumentano il numero di piani di risparmio in ETF ma allo stesso tempo vengono investiti importi inferiori.

## Nuovi gruppi di clienti

In quest'ottica, la riduzione della quota è uno sviluppo positivo poiché induce un aumento del numero di investitori in piani di risparmio. I broker si rivolgono a nuovi gruppi di clienti che in precedenza non avevano avuto contatti con prodotti legati al mercato dei capitali, come gli ETF e i piani di risparmio in ETF.

I broker utilizzano un servizio bancario tradizionale (pagamento con carta di credito) per far conoscere ai propri clienti gli investimenti in ETF (cash back per un piano di risparmio in ETF) e in tal modo ➔



piano di risparmio in ETF con una rata di risparmio di pochi euro. Altri motivi sono gli ordini di portafoglio, che consentono di investire in diversi ETF contemporaneamente con un unico piano di risparmio. La possibilità di organizzare in modo flessibile l'intervallo del piano di risparmio porta gli investitori a concludere più piani di risparmio e a farli eseguire in giorni diversi del mese. Anche i programmi di cashback e le funzioni di roundup

extraETF è il principale portale di informazione sugli ETF in Europa.  
Per maggiori dettagli consultare [extraETF.com](https://www.extraETF.com)



Sempre più investitori privati scelgono gli ETF. Questo è dovuto, da un lato, al desiderio di investire in modo autonomo e, dall'altro, a un'offerta in crescita e accessibile da parte dei broker.

**Jens Jüttner**, Responsabile dei contenuti di extraETF



convertono continuamente i clienti delle banche e i neofiti del mercato azionario in investitori dei piani di risparmio in ETF.

Ma anche l'interesse degli investitori per i prodotti legati al mercato dei capitali sta crescendo, grazie sia a una migliore educazione finanziaria che alla crescente digitalizzazione dei canali di vendita e dei servizi di consulenza (si veda anche la sezione 4.2). Come scrive l'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico nel suo studio "Educazione finanziaria in Germania: miglioramento della resilienza e del benessere finanziari", "Se confrontato sul piano internazionale, il livello di alfabetizzazione finanziaria della popolazione adulta in Germania è relativamente alto"<sup>2</sup>.

Nel complesso, la Germania è leader nella diffusione dei piani di risparmio in ETF tra gli investitori privati e il numero di investitori orientati al mercato dei capitali è in crescita. Secondo uno studio condotto da YouGov per conto di BlackRock, tra il 2022 e il 2024 il numero di nuovi investitori in Germania è aumentato di 3,2 mi-

lioni raggiungendo i 26 milioni<sup>3</sup>. In Francia ci sono circa 2,2 milioni di nuovi investitori (15 milioni di persone) e in Spagna 690.000 investitori (11 milioni). Tra questi ci sono numerosi investitori che hanno scoperto da soli gli ETF e i piani di risparmio in ETF, come mostra questo aggiornamento del primo studio.

### Conferma delle previsioni

L'interesse degli investitori privati per investimenti autonomi, trasparenti e accessibili, insieme alla crescente competizione da parte di numerosi nuovi operatori, tra broker online e banche, sta alimentando una tendenza dinamica verso l'uso più ampio degli ETF nella costruzione strategica del patrimonio.

**Cambierei la traduzione come segue: extraETF conferma la previsione dell'anno precedente di raggiungere 32 milioni di piani di risparmio in ETF entro il 2028. Il portale per investitori stima inoltre un volume di risparmio annuo pari a 64,3 miliardi di euro e un volume complessivo di investimenti di 650 miliardi di euro**



**Markus Jordan**,  
Fondatore e CEO di extraETF



**Jens Jüttner**,  
Responsabile dei contenuti di extraETF

### Autori:

Markus Jordan  
Jens Jüttner

### Layout:

Alexandra Michel  
Teresa Michel

### Editore:

ricerca extraETF  
Isarvest GmbH  
Ickstattstraße 7  
80469 Monaco di Baviera

### Contatti:

E-mail: [research@extraETF.com](mailto:research@extraETF.com)  
Telefono: (+49) 89 - 2020 8699 21

**extraETF è il principale portale di informazione sugli ETF in Europa.  
Per maggiori dettagli consultare [extraETF.com](https://www.extraETF.com)**

## Indice

<b>1. Introduzione</b>	2
<b>2. Principali risultati dello studio</b>	5
<b>3. Obiettivi dello studio</b>	6
<b>4. Il mercato dei piani di risparmio in ETF nel 2024</b>	7
4.1 Fatti, cifre e dati sullo sviluppo del mercato dei piani di risparmio in ETF	
4.2 Una dinamica di crescita: nuovi operatori si affacciano sul mercato	
<b>5. Brevi ritratti di nuovi operatori sul mercato</b>	11
<b>6. Casi d'uso degli operatori nel mercato dei piani di risparmio in ETF: interviste qualitative</b>	13
<b>7. Panoramica di tutti i broker online e delle banche dirette</b>	19
<b>8. Conclusioni e prospettive: conferma delle previsioni</b>	20
<b>9. Elenco delle fonti</b>	22
<b>10. Interlocutori</b>	23
<b>11. Informazioni su extraETF</b>	24



Per motivi di calcolo, nelle tabelle e nei riferimenti possono verificarsi differenze di arrotondamento dei valori matematici esattamente risultanti (unità monetarie, percentuali, ecc.).



### **Broker:**

salvo diversa definizione, i neobroker, le banche dirette e le banche filiali sono stati riassunti nello studio con il termine "broker".

### **Piano di risparmio in ETF:**

un piano di risparmio in ETF è un ordine ricorrente di acquisto di quote di ETF.

### **Investitori privati:**

persone che utilizzano un piano di risparmio in ETF o altri prodotti legati al mercato dei capitali.



I volumi dei piani di accumulo dell'ETF, la quantità di risparmio in ETF e il patrimonio investito/gestito in ETF si basano sulle indicazioni dei broker partecipanti alle statistiche di mercato di extraETF, nonché sulle segnalazioni individuali alla data di riferimento, i comunicati stampa e varie conversazioni con i partecipanti del mercato.

## 2. Principali risultati dello studio



### **Il mercato dei piani di risparmio in ETF nell'Europa continentale è in rapida crescita.**

Entro la fine del 2024 saranno già eseguiti ogni mese 10,8 milioni di piani di risparmio in ETF con un volume di investimento annuo di 17,6 miliardi di euro, rispetto ai 7,6 milioni di piani di risparmio e un volume di 15 miliardi di euro alla fine del 2023.



### **Un maggior numero di piani di risparmio con quote più basse è uno sviluppo positivo e sano.**

La quota mensile di investimento di 136 euro rappresenta una diminuzione di 28 euro rispetto al 2023. Si può osservare una riduzione delle quote dei piani di risparmio anche perché molti operatori hanno abbassato la quota minima per raggiungere nuovi gruppi di investitori e facilitare l'accesso ai piani di risparmio in ETF. Il volume di investimento cresce quindi più lentamente del numero di piani di risparmio in ETF.



### **Soprattutto gli operatori attivi a livello internazionali propongono sempre più spesso le loro offerte di piani di risparmio in ETF anche in altri Paesi europei.**

Nel 2024 alcuni nuovi operatori hanno iniziato a offrire piani di risparmio in ETF: ad esempio broker paneuropei come XTB, Saxo e Shares ma anche banche affermate come ABN Amro nei Paesi Bassi e Postfinance in Svizzera. Sul fronte delle neobanche sono entrate nel mercato N26 e Revolut.



### **Con 9,5 milioni di piani di risparmio nel 2024, la Germania è il mercato chiave (2023: 7,1 milioni di piani di risparmio in ETF).**

Il mercato dell'Europa continentale (esclusa la Germania) sta crescendo in modo molto più dinamico, con 1,3 milioni di piani di risparmio in ETF (2023: 0,5 milioni di piani di risparmio in ETF), seppur partendo da un livello contenuto.



### **Confermata la crescita del mercato e le previsioni fino al 2028.**

La dinamica di crescita del mercato dei piani di risparmio in ETF conferma fino ad oggi la previsione di 32 milioni di piani di risparmio in ETF con un volume di investimento di 650 miliardi di euro entro il 2028.



Il mercato dei piani di risparmio in ETF nell'Europa continentale continua a crescere rapidamente. Attualmente vi sono 10,8 milioni di piani di risparmio in ETF con un volume di risparmio annuo di 17,6 miliardi di euro..

**Markus Jordan**, fondatore e CEO di extraETF



### 3. Obiettivi dello studio

Questo studio è un aggiornamento della pubblicazione di extraETF "Mercato dei piani di risparmio in ETF Europa continentale" del 2023. Mentre la precedente pubblicazione forniva una panoramica dettagliata della diffusione degli ETF, della gamma di prodotti offerti dai broker, del comportamento degli investitori e della relativa tassazione nei mercati dei singoli Paesi, questo studio fornisce un'analisi basata su due argomenti centrali.

#### 1.

##### Il mercato dei piani di risparmio in ETF in cifre

Sulla base di dati noti come il numero di piani di risparmio in ETF, il volume di investimento e gli asset in gestione (in inglese Assets under Management o AuM), si ottiene una valida panoramica dell'utilizzo e della distribuzione dei piani di risparmio in ETF nell'Europa continentale nel 2024. Gli approfondimenti ottenuti costituiscono la base per rivedere le previsioni per il 2028 elaborate l'anno precedente.



#### 2.

##### Prospettiva del fornitore

Oltre agli emittenti di ETF, anche numerosi broker offrono piani di risparmio in ETF. Dalla pubblicazione del primo studio sui piani di risparmio nel 2023, molti broker hanno ampliato la propria offerta includendo questi prodotti. Qual è la loro motivazione concreta? Quali aspettative hanno nei confronti del prodotto? Come funziona il processo che va dalla pianificazione al lancio sul mercato? Le interviste qualitative con i project manager e gli amministratori delegati di vari operatori forniscono una risposta a queste domande.

Nel capitolo seguente verranno presentati i fattori che influenzano il mercato dei piani di risparmio in ETF e sarà delineato il quadro complessivo. I cambiamenti nel comportamento degli investitori, l'introduzione del deposito per la previdenza pensionistica in Germania (prevista per il 2026) e le innovazioni dei broker (lanci di app, funzioni di cashback, possibilità di investire contemporaneamente in più ETF con un piano di risparmio, ecc.) hanno aumentato l'attenzione verso gli ETF.

## 4. Il mercato dei piani di risparmio in ETF nel 2024

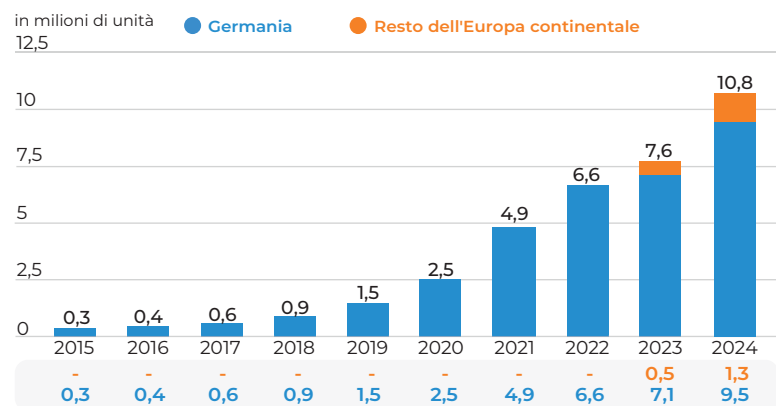
Gli ETF sono ormai diventati parte integrante della costruzione strategica del patrimonio per gli investitori privati. La domanda di prodotti indicizzati continua a crescere e incontra non solo un'ampia offerta di oltre 3.500 ETF (in Europa), ma anche un numero crescente di emittenti di ETF. Inoltre, sempre più broker includono i piani di risparmio in ETF nella propria gamma di prodotti. La maggiore scelta per gli investitori va di pari passo con le innovazioni di prodotto e con una più ampia gamma di servizi da parte dei broker. I due capitoli seguenti analizzano i dati e gli sviluppi più importanti sul fronte degli operatori di mercato.

### 4.1 Fatti, cifre e dati sullo sviluppo del mercato dei piani di risparmio in ETF

Nel 2024 il mercato dei piani di risparmio in ETF nell'Europa continentale ha continuato a crescere rapidamente. Il numero di piani di risparmio in Europa è aumentato del 42,1% rispetto all'anno precedente, raggiungendo i 10,8 milioni. Soprattutto la crescita al di fuori della Germania è notevolmente più forte, con un aumento del 160% (partendo da un livello più contenuto) rispetto al 33,8% in Germania. Attualmente nell'Europa continentale vengono eseguiti ogni mese 10,8 milioni di piani di risparmio in ETF.

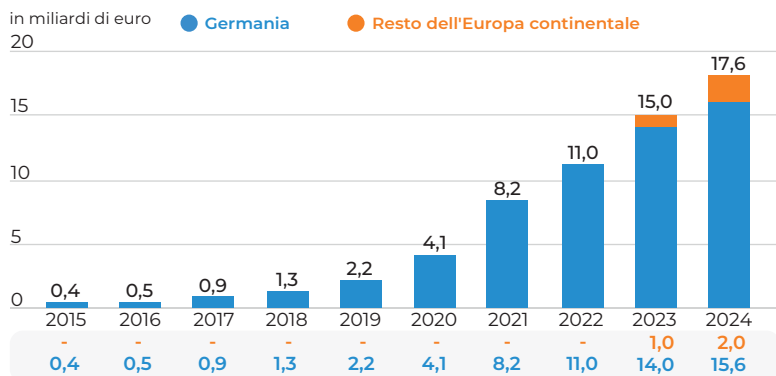
Anche il volume di investimento annuale è aumentato in modo significativo: in Germania è passato da 14 miliardi di euro nel 2023 a 15,6 miliardi di euro nel 2024, pari a un aumento dell'11,4%. Al di fuori della Germania il volume degli investimenti è raddoppiato passando da uno a due miliardi di euro. Il volume di investimento nel mercato dei piani di risparmio dell'Europa continentale è quindi cresciuto del 17,3% raggiungendo 17,6 miliardi di euro.

**Grafico 1: Numero di piani di risparmio in ETF**



Fonte: Ricerca extraETF

**Grafico 2: Volume di investimento in ETF**



Fonte: Ricerca extraETF

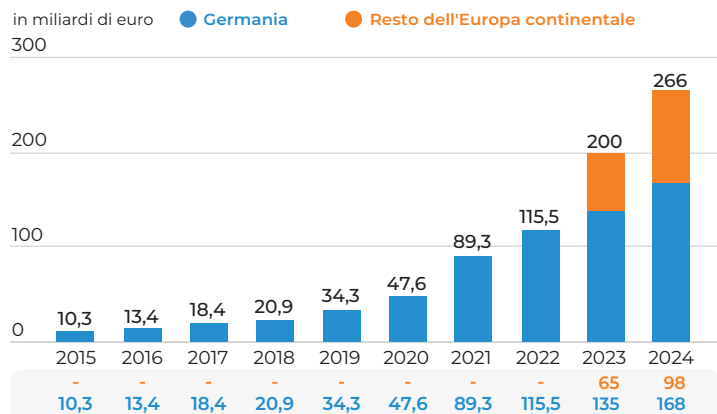
### Un maggior numero di piani di risparmio in ETF con quote di investimento più basse rappresenta uno sviluppo sano

Poiché molti operatori vogliono rivolgersi a nuovi e giovani investitori ancora inesperti in materia di piani di risparmio in ETF, si può osservare anche un calo delle quote dei piani di risparmio da 164 euro nel 2023 a 136 euro nel 2024. Il volume investito cresce quindi più lentamente del numero di piani di risparmio in ETF. La nostra ipotesi è che innovazioni di prodotto, come il collegamento di un cashback ai pagamenti con carta, la funzione di arrotondamento o la possibilità di investire contemporaneamente in più ETF con un solo piano di risparmio, abbiano contribuito all'aumento dei piani di risparmio in ETF. Ne deduciamo pertanto che le quote di investimento siano notevolmente più basse. Questi nuovi sviluppi nei cosiddetti micro piani di accumulo generano una riduzione complessiva del volume medio di investimento per piano. Nel complesso, l'aumento del numero di piani di risparmio in ETF con quote inferiori è indice di un sano sviluppo del mercato.



Anche il patrimonio investito in ETF continua a crescere. In Germania il patrimonio gestito dai broker è passato da 135 miliardi di euro nel 2023 a 168 miliardi di euro nel 2024, il che corrisponde a una crescita del 24,4%. La crescita nell'Europa continentale è ancora più dinamica: il volume con i broker è passato da 65 a 98 miliardi di euro, con un aumento del 50,8%. In tutta Europa, il patrimonio gestito totale ammonta a 266 miliardi di euro nel 2024, vale a dire +33% rispetto all'anno precedente. Sia il volume dei piani di accumulo in ETF, sia il patrimonio in gestione/amministrazione in ETF, si riferiscono alle informazioni fornite dai broker partecipanti allo studio in Germania e nell'Europa continentale.

**Grafico 3: Patrimonio investito in ETF**



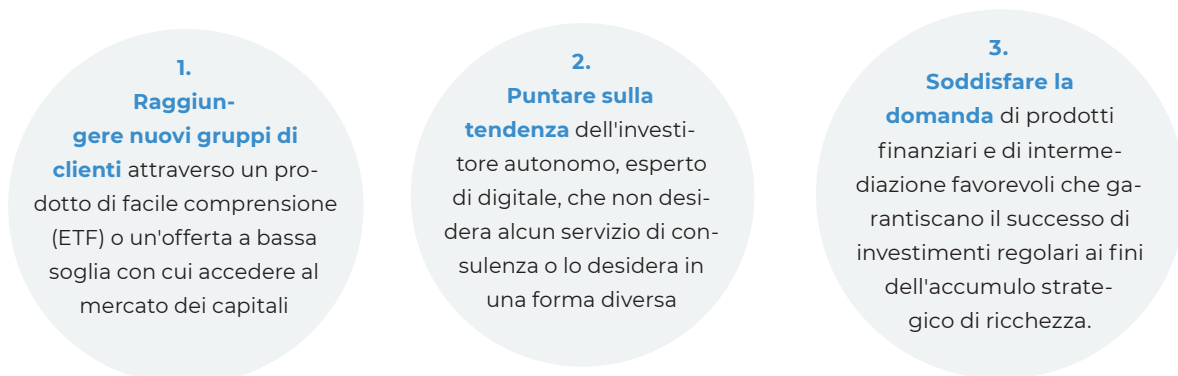
Fonte: Ricerca extraETF

## 4.2 Una dinamica di crescita: nuovi operatori si affacciano sul mercato

La Germania rimane il mercato chiave per i piani di risparmio in ETF. Dopo il precedente studio, numerosi broker in Europa hanno aggiunto ETF e piani di risparmio in ETF alla propria gamma di offerte (vedere i singoli ritratti a pag. 11, i casi d'uso a pag. 13 e la tabella a pag. 19).

Tra questi vi sono broker europei come XTB, Saxo e Shares nonché banche affermate come ABN Amro nei Paesi Bassi, l'istituto finanziario Postfinance e la broker Neon in Svizzera. Proprio gli operatori attivi a livello internazionale propongono sempre più spesso le loro offerte di piani di risparmio in ETF anche in altri Paesi europei. Questa espansione sta alimentando la crescita europea poiché sempre più investitori in diversi mercati hanno accesso a piani di risparmio in ETF flessibili e a basso costo.

Con i giganti del settore Trade Republic e Scalable Capital, due broker con sede in Germania sono già rappresentati in quasi tutti i principali mercati europei. Alla fine del 2023 la banca retail olandese ABN Amro ha deciso di rilevare il broker BUX. Uno degli obiettivi è quello di attirare, con un'offerta digitale convincente, giovani investitori autonomi che muovono i primi passi nel mercato azionario<sup>3</sup>. La banca retail olandese non è la sola a guardare al mercato degli ETF: anche il broker svizzero Neon dichiara di voler attrarre verso gli ETF e i piani di risparmio in ETF clienti che non avevano mai investito in precedenza. Upvest spiega che i piani di risparmio in ETF aumentano la fedeltà dei clienti (vedere il capitolo 6). Nel complesso, tre aspetti sono essenziali:



L'offerta di ETF risulta interessante per i broker in quanto attrae giovani investitori che desiderano investire regolarmente per un lungo periodo di tempo. Gli investitori inesperti e giovani che investono per la prima volta nel mercato dei capitali si concentrano sempre più sugli ETF e meno sulle azioni<sup>4</sup>.



Una volta che gli investitori hanno acquisito familiarità con gli ETF, investono in misura notevole: è quanto risulta da un sondaggio condotto su 2.500 risparmiatori dal fornitore di servizi di ricerca d'opinione Civey per conto del broker online XTB<sup>5</sup>. Tuttavia, la mancanza di educazione finanziaria frena ancora gli investitori: un terzo degli intervistati non investe in ETF perché ritiene insufficiente la propria conoscenza degli strumenti.

### **Cambiamento della necessità di informazioni: gli investitori sono sempre più indipendenti**

I broker approfittano di questa situazione trasmettendo conoscenze e offrendo a tutti gli investitori una gamma di ETF a bassa soglia. Per molti investitori la consulenza personale di una banca e/o di un consulente finanziario passa sempre più in secondo piano. Gli investitori operano sempre più autonomamente e gli ETF facilitano questa scelta.

Per questi investitori sempre più indipendenti è cambiato il modo in cui acquisiscono informazioni. Sono per lo più gli uomini a utilizzare principalmente i siti web finanziari online (39%) e i forum su Internet (34%) per informarsi. Le donne ricorrono ad altre fonti di informazione: preferiscono di gran lunga "amici e familiari" (42%) rispetto ai consulenti bancari personali (34%). Queste sono le conclusioni della società di consulenza manageriale EY nella sua pubblicazione "Finanzkompass"<sup>6</sup>.

I finfluencer stanno diventando sempre più importanti per l'educazione finanziaria: sono persone che condividono le conoscenze finanziarie attraverso i canali dei social media e raggiungono un pubblico sempre più vasto. La HHL Leipzig Graduate School of Management ha analizzato il fenomeno dei finfluencer per il mercato tedesco in collaborazione con l'agenzia viennese Paradots<sup>7</sup>. Il 76% degli intervistati ha dichiarato di utilizzare i finfluencer come fonte di informazioni per il mercato dei capitali e il 72% ritiene di imparare in tal modo qualcosa sulla finanza e sugli investimenti. Due terzi hanno dichiarato di seguire i finfluencer perché i contenuti sono interessanti. Il 49%, ossia quasi la metà degli intervistati, ha risposto affermativamente alla domanda se avesse mai preso una decisione finanziaria basandosi esclusivamente su una raccomandazione di un finfluencer<sup>8</sup>.

# 76%

degli intervistati ha dichiarato di usare i finfluencer come fonte di informazioni sul mercato dei capitali.

Anche in Italia si osserva una tendenza simile: la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (Consob) ha rilevato in un suo studio che il 42% degli investitori intervistati prende decisioni finanziarie in modo indipendente, il 40% ha utilizzato e continua a utilizzare un consulente finanziario, mentre il 32% segue le raccomandazioni di familiari e amici (erano possibili più risposte)<sup>9</sup>.

### **Innovazioni da parte dei broker**

I broker stanno sfruttando questa tendenza. La loro offerta digitale risponde alle mutate esigenze di consulenza dei clienti con prodotti digitali a bassa soglia.

Questa osservazione è supportata da una serie di lanci di app di trading avvenuti nel corso degli ultimi dodici mesi. Verso la fine del 2023, Trade Republic e Smartbroker hanno già lanciato il rilancio delle loro app o sviluppi avanzati per semplificare l'accesso al mercato dei capitali e l'investimento per i loro clienti. A metà anno, la banca diretta ING ha pubblicato un aggiornamento per l'app esistente. La nuova app di Consorsbank, chiamata Consorsbank Next, è stata resa disponibile all'inizio di ottobre. Tuttavia, molti investitori europei devono ancora aspettare la nuova app di Revolut, che attualmente è disponibile solo in Danimarca, Grecia e Repubblica Ceca.

**Riassumendo: un'ampia offerta digitale per investitori indipendenti, unita a prodotti finanziari convenienti e trasparenti come gli ETF, rafforzerà ulteriormente la dinamica di crescita dei prodotti indicizzati.**

### Il punto di vista degli emittenti di ETF

Il ruolo cruciale dei broker nella diffusione degli ETF e dei piani di risparmio in ETF evidenzia anche un cambiamento di prospettiva. In uno studio condotto dalla società di consulenza gestionale PwC, gli emittenti europei di ETF, i market maker e i gestori di portafoglio hanno dichiarato che "l'accesso alle piattaforme di intermediazione" è la sfida più grande e più importante per raggiungere nuovi investitori con l'offerta di ETF. Essi assumono ovviamente un ruolo fondamentale, e non solo in Europa.

### Previdenza con gli ETF: lo Stato guida la domanda

I piani di risparmio in ETF rappresentano spesso per gli investitori un importante strumento previdenziale, e non solo in Germania. Ma proprio nella Repubblica Federale Tedesca la domanda di piani di risparmio in ETF potrebbe aumentare ulteriormente quando sarà disponibile il cosiddetto portafoglio pensionistico. In una bozza di legge, i partiti di governo hanno delineato la possibilità di un regime pensionistico più orientato al mercato dei capitali con sussidi statali.

Oltre ai fondi tradizionali, alle azioni e alle obbligazioni, anche gli ETF faranno parte di questo portafoglio che gli investitori potranno comporre da soli. Se il progetto supererà l'iter legislativo, si prevede che il lancio del portafoglio pensionistico avverrà nel 2026. In assenza di modifiche sostanziali all'attuale progetto, il portafoglio pensionistico costituirà un forte incentivo alla domanda di ETF. Lo Stato sovvenziona un investimento annuo massimo di 3.000 euro con una sovvenzione di 600 euro, che corrisponde a un tasso di sovvenzione del 20%. Sono previsti anche assegni per i figli, per l'avviamento al lavoro e un sussidio per i lavoratori a basso reddito. Del pacchetto faranno parte anche benefici fiscali. Tutto ciò renderà la previdenza più interessante e farà crescere la domanda di ETF.

## 5. Brevi ritratti di nuovi operatori sul mercato

In questo capitolo presentiamo alcuni operatori che sono entrati nel mercato dei piani di risparmio in ETF e hanno proposto piani di risparmio in ETF successivamente alla pubblicazione del precedente studio. Questi brevi ritratti forniscono una panoramica delle motivazioni, delle strategie e degli approcci al mercato da parte delle aziende che si distinguono per le loro offerte e per i diversi approcci ai gruppi target. Dalle banche affermate ai neobroker emergenti, gli operatori qui presentati stanno dando un contributo significativo alla crescita dinamica del mercato dei piani di risparmio in ETF in Europa Continentale.

### N26:

la banca digitale con sede a Berlino opera con una licenza bancaria completa e ha una base di clienti di otto milioni di persone. È attiva in più di 24 Paesi e gestisce per i suoi clienti un volume di transazioni annue (volume d'affari) di oltre 100 miliardi di euro.

**Motivazione e strategia (vedere anche i casi d'uso da pag. 13 in avanti):** nel gennaio 2024 la banca ha ampliato la propria offerta includendo la negoziazione di azioni ed ETF. Inizialmente erano disponibili 100 ETF, ma la gamma è stata successivamente ampliata a oltre 850 azioni ed ETF. Ora vengono offerti anche piani di risparmio in ETF. L'ampliamento ha avuto luogo in collaborazione con Upvest (vedere anche i casi d'uso). Le transazioni costano 0,90 euro; alcuni modelli di conto offrono 5 o 15 transazioni gratuite al mese. Con 16,90 euro al mese si coprono tutti i costi del cliente.




**Neon:** il broker svizzero Neon di Zurigo ha un totale di 200.000 clienti. L'azienda si definisce una fintech e offre un'app di conto corrente per competere con le banche tradizionali<sup>10</sup>. Sono possibili anche investimenti in azioni ed ETF.

**Motivazione e strategia (vedere anche i casi d'uso da pag. 13 in avanti):** a metà del 2023 Neon ha ampliato la propria offerta con Neon Invest. Da allora sono negoziabili circa 70 ETF e 224 azioni svizzere e internazionali. L'obiettivo era ed è quello di lanciare un'offerta svizzera in un mercato altamente concentrato<sup>11</sup>. La società ritiene che la crescita dei piani di risparmio in ETF accelererà e che nei prossimi due anni potrebbe raggiungere il traguardo dei 500.000 piani di risparmio nel mercato svizzero<sup>12</sup>.



**Shares:** una piattaforma di social trading emergente, ha annunciato un'espansione nel mercato degli ETF nel 2024. Shares combina il trading di ETF con interazioni sociali in cui gli utenti possono condividere le proprie strategie di investimento e imparare dalle esperienze degli altri. La piattaforma offre ai propri utenti l'accesso a un gran numero di ETF e grazie alla componente sociale consente loro di discutere e ottimizzare le decisioni di investimento.

**Motivazione e strategia:** le ragioni dell'ingresso nel mercato degli ETF si basano sulla forte tendenza al social trading, in cui gli investitori si affidano sempre più al dialogo con gli altri per prendere decisioni informate. Shares combina elementi di social trading con gli ETF e utilizza gli effetti di rete per promuovere l'investimento e le discussioni sugli ETF. La piattaforma si rivolge principalmente agli investitori più giovani che cercano un accesso innovativo e interattivo ai mercati dei capitali.

## Revolut

### Revolut:

la più grande neo-banca europea in termini di numero di clienti (45 milioni), ha completato l'ingresso nel mercato degli ETF nel 2024. Conosciuta per i suoi servizi di pagamento e bancari, Revolut sta ampliando la propria gamma di prodotti per offrire agli utenti una soluzione finanziaria completa. Con la sua attuale app che raggiunge già milioni di utenti in Europa, Revolut offre ora piani di risparmio in ETF perfettamente integrati nell'app. Gli utenti possono scegliere tra un'ampia gamma di ETF.

**Motivazione e strategia:** Revolut sfrutta l'ampia base di clienti e la forza della sua applicazione mobile per offrire il trading di ETF come servizio aggiuntivo. La società punta sulla facilità d'uso e sui costi contenuti per attrarre investitori sia giovani che esperti. Upvest è partner di Revolut e fornisce l'infrastruttura per l'elaborazione dei titoli.

## SAXO

BE INVESTED

**Saxo Bank:** affermata banca online danese con una forte attenzione ai servizi finanziari digitali, nel 2024 ha ampliato ulteriormente la propria offerta di ETF. La banca offre un'ampia gamma di ETF a cui si può accedere sia tramite la piattaforma di trading tradizionale sia tramite la nuova funzione AutoInvest. Con AutoInvest gli investitori possono investire regolarmente in ETF.

**Motivazione e strategia:** la strategia consiste nel fornire un'interfaccia semplificata e di facile utilizzo per attirare gli investimenti autogestiti. Saxo Bank si considera un pioniere nell'integrazione della tecnologia digitale e della gestione patrimoniale e si basa su una combinazione di innovazione tecnica e vasta esperienza finanziaria. La banca si rivolge a un gruppo di clienti esigenti che desiderano essere attivi e a lungo termine sul mercato.



### Postfinance:

questa filiale della Posta Svizzera opera sia nel segmento della clientela retail che in quello della clientela business ed è uno dei maggiori istituti finanziari svizzeri. Ha oltre 2,5 milioni di clienti e gestisce un patrimonio medio di 104 miliardi di franchi svizzeri.

**Motivazione e strategia:** Postfinance è entrata nel mercato degli ETF a metà del 2024. All'inizio erano disponibili 30 ETF<sup>13,14</sup>. Fino ad allora il mercato svizzero era caratterizzato principalmente da fondi a gestione attiva; gli ETF non sono molto diffusi. Gli osservatori del mercato prevedono una rapida ripresa del mercato degli ETF in Svizzera con l'offerta di Postfinance.



### Swissquote:

è per sua stessa definizione il leader svizzero dell'online banking. Sulle piattaforme è possibile negoziare più di tre milioni di prodotti finanziari. A fine giugno 2024 Swissquote deteneva oltre 68 miliardi di franchi svizzeri in più di 610.000 di tali prodotti. Swissquote possiede una licenza bancaria svizzera (FINMA) e una lussemburghese (CSSF). Insieme a PostFinance, il Gruppo Swissquote ha una partecipazione del 50% nell'applicazione FinTech Yuh.

**Motivazione e strategia:** nell'ottobre 2024 Swissquote ha introdotto un nuovo piano di risparmio e il trading frazionario. La società dichiara di voler promuovere la "democratizzazione dei servizi bancari" in generale e soddisfare in particolare la crescente domanda di opzioni di investimento flessibili e a basso costo. L'introduzione ha lo scopo di consentire agli investitori di costruirsi un portafoglio diversificato indipendentemente dalle dimensioni del loro budget. In questo modo Swissquote intende fornire agli investitori gli strumenti necessari per raggiungere i propri obiettivi finanziari.



**Yuh:** un progetto congiunto della banca svizzera Postfinance e di Swissquote, entrerà nel mercato degli ETF nel 2024. Yuh combina l'esperienza finanziaria dei due partner con un moderno approccio fintech per offrire un'ampia gamma di ETF. La possibilità di gestire i piani di risparmio in ETF direttamente tramite l'app Yuh, beneficiando di commissioni ridotte e di un'interfaccia utente intuitiva, è particolarmente interessante per gli utenti.

**Motivazione e strategia:** Yuh vuole raggiungere in particolare i giovani investitori che cercano un facile accesso ai mercati dei capitali. L'azienda punta su una strategia ibrida in cui i servizi bancari tradizionali si fondono con le moderne soluzioni fintech. Grazie alla collaborazione con Swissquote e Postfinance, Yuh può contare non solo su una solida infrastruttura, ma anche su una vasta esperienza finanziaria per offrire ai suoi utenti una gamma completa di servizi.



**XTB:** originariamente nota come fornitore di derivati e valute estere (Forex), nel 2024 ha ampliato la propria offerta ed è entrata nel mercato europeo degli ETF. La decisione di XTB di concentrarsi maggiormente sugli ETF si basa sul desiderio di diversificare il proprio portafoglio prodotti e di rivolgersi ora anche agli investitori di lungo termine. La società offre piani di risparmio in ETF accessibili tramite la propria piattaforma di trading. Con commissioni competitive e un'ampia gamma di oltre 1.000 ETF, XTB mira a fidelizzare i clienti esistenti e ad attrarre nuovi investitori privati.

**Motivazione e strategia:** XTB vuole essere il punto di riferimento di ogni investitore, indipendentemente dalle sue disponibilità finanziarie, dalla sua propensione al rischio o dal suo orizzonte di investimento. Ampliando la propria offerta, il broker vuole incoraggiare i clienti che operano in derivati nel breve termine a utilizzare anche gli ETF per strategie di investimento a lungo termine.

## 6. Casi d'uso degli operatori nel mercato dei piani di risparmio in ETF: interviste qualitative

In questo capitolo vogliamo analizzare la prospettiva dei singoli operatori di mercato. A tal fine sono state condotte interviste qualitative con amministratori delegati e project manager che hanno recentemente integrato con successo i piani di risparmio in ETF nella loro offerta. Per presentare una gamma di aziende, daremo la parola ai rappresentanti di una banca retail tradizionale (ABN Amro), di (neo)broker (Neon, BUX, XTB) e di un fornitore di infrastrutture (Upvest).

Le interviste forniscono una visione approfondita delle considerazioni strategiche, delle sfide e dei fattori di successo prima, durante e dopo l'introduzione dei piani di risparmio in ETF. Una motivazione fondamentale per molti operatori è quello di accedere a nuovi gruppi di clienti. "Abbiamo intravisto il potenziale per far capire alle persone che non investono ancora quanto siano semplici i piani di risparmio", afferma Timo Hegnauer, Head of Trading di Neon. Proprio l'introduzione dei piani di risparmio in ETF è stata per Neon il "logico passo successivo" al fine di offrire ai clienti un modo semplice e conveniente di accumulare patrimonio.

### Acquisire nuovi clienti, rafforzare la fidelizzazione dei clienti

Anche operatori affermati come ABN Amro hanno un'opinione simile. "In ABN Amro vediamo che l'opportunità di investire automaticamente in ETF su base mensile, in tutta la gamma che attualmente offriamo, suscita grande entusiasmo tra i nostri clienti", afferma Marlou Jenniskens, Managing Director di ABN Amro. Con questo passo, ABN Amro vuole raggiungere sia i principianti che gli investitori esperti. L'obiettivo dell'offerta è quello di "consentire l'investimento periodico senza importi di ingresso elevati", al fine di rendere interessante il risparmio a lungo termine.

Konstantin Kotulla, Vice President Growth di Upvest, si spinge ancora oltre: "I piani di risparmio rafforzano la fedeltà dei clienti", spiega. "I clienti che utilizzano i piani di risparmio rimangono fedeli in media per sette anni". Spunti interessanti vengono anche da Omar Arnaout, CEO di XTB, broker attivo in diversi Paesi europei. Sebbene le preferenze dei clienti XTB siano diverse, vi sono alcune analogie. "In generale, questo prodotto sta attirando nuovi gruppi di clienti: le generazioni più giovani e le persone che non hanno mai investito nel mercato azionario", afferma Arnaout.

### Migliorare continuamente la facilità d'uso

Yoris Naeff, CEO di BUX, illustra quali aspetti saranno importanti in futuro: "Ci concentreremo sul facilitare ulteriormente il processo di configurazione per garantire che i clienti possano investire con il minimo sforzo".

In sintesi, è chiaro che i piani di risparmio in ETF contribuiscono sempre più alla fidelizzazione dei clienti e la domanda di soluzioni di investimento semplici e trasparenti continua a crescere. Questi casi d'uso forniscono preziose indicazioni su strategie di implementazione vincenti e dimostrano che innovazioni come l'investimento frazionario e le app di facile utilizzo sono fattori di successo. Tali approcci consentono agli operatori di attingere a nuovi gruppi di investitori e di conservare a lungo termine la clientela esistente.




**ABN AMRO**


**Marlou Jenniskens**, Managing Director  
Digital Wealth Products di ABN Amro

**Quali particolari sfide ha affrontato ABN Amro durante il lancio dei piani di risparmio in ETF?**

Noi di ABN Amro chiamiamo questi prodotti piani di investimento. La sfida più grande è stata quella di adeguare la nostra piattaforma per consentire il trading frazionario in ETF. Avevamo già una soluzione per il trading frazionario in fondi non quotati, dove i clienti potevano investire in importi mensili in euro invece che in singole quote. Per gli ETF con quotazione infragiornaliera, tuttavia, è stato necessario tenere conto di quest'ultima nell'implementazione effettiva. Abbiamo trovato un modo per farlo e siamo riusciti a implementare la soluzione in tempi relativamente brevi. Ciò che ha richiesto molto tempo sono i preparativi e la procedura di autorizzazione.

**Come siete riusciti a sviluppare un'offerta competitiva e conveniente di piani di risparmio in ETF?**

In ABN Amro avevamo già un'ampia selezione di ETF e fondi d'investimento nella nostra offerta di tipo "execution only". Abbiamo offerto fondi senza costi di transazione perché crediamo che investire regolarmente in un portafoglio diversificato sia un buon modo per accumulare un patrimonio per il futuro. L'inclusione degli ETF è stata un passo logico, in quanto questi prodotti offrono ulteriori vantaggi rispetto ai fondi non quotati in termini di ciclo di regolamento e trasparenza. Abbiamo quindi pensato a come la nostra piattaforma possa facilitare anche gli investimenti regolari in ETF, aiutando così i nostri clienti a costruire un portafoglio solido e diversificato senza dover tentare di indovinare le tempistiche del mercato. Nel selezionare gli ETF, abbiamo voluto creare una gamma interessante che coprisse gli ETF più popolari senza sovraccaricare i nostri clienti. La nostra offerta comprende quindi indici popolari come gli indici MSCI, NASDAQ 100 e S&P 500, integrati da una gamma di ETF tematici tra cui soluzioni ESG specifiche ai sensi dell'articolo 8 e articolo 9.

**Come è stata accolta la nuova offerta dai clienti esistenti e vi sono differenze rispetto alla domanda di altri titoli?**

In ABN Amro vediamo un grande entusiasmo da parte dei nostri clienti per l'opportunità di investire automaticamente in ETF su base mensile, grazie a tutta la gamma che attualmente offriamo. Sia il numero di clienti che utilizzano questo servizio sia l'entità dei loro investimenti mensili sono in costante aumento, il che conferma l'attrattiva di questa soluzione. Di norma, i nostri clienti utilizzano questa soluzione per investire in

media da 100 a 500 euro al mese in uno o più degli ETF disponibili.

**In che modo l'offerta di piani di risparmio in ETF si inserisce nel vostro portafoglio titoli esistente e lo completa?**

Per ABN Amro, l'offerta è stata un'estensione naturale della nostra gamma. Offriamo già investimenti regolari in fondi non quotati e abbiamo ritenuto che l'investimento regolare in fondi quotati fosse il logico passo successivo.

**Quali ulteriori passi prevedete per rafforzare l'offerta di ETF nella vostra gamma di prodotti?**

In ABN Amro stiamo lanciando un'offerta pensionistica che sarà ulteriormente ampliata a livello commerciale nel quarto trimestre del 2024. Stiamo riscontrando una notevole domanda da parte dei clienti in questo settore, in quanto è aumentata la possibilità di effettuare investimenti fiscalmente agevolati per la pensione ed è cresciuto il numero di lavoratori autonomi nei Paesi Bassi. Con questa offerta, i clienti possono costituire un patrimonio per un reddito pensionistico aggiuntivo godendo di incentivi fiscali. Si basa sull'investimento regolare in ETF o fondi non quotati. Riteniamo che gli investimenti ricorrenti in un portafoglio diversificato e a basso costo siano i più adatti a lungo termine per i clienti che desiderano accumulare un patrimonio per la pensione. Inoltre, ABN Amro e BUX stanno lavorando insieme per trovare un equilibrio ottimale tra la nostra offerta di ETF per i millennial/esordienti (tipici clienti di BUX) e le esigenze degli investitori esperti/facoltosi (tipici clienti di ABN Amro).



**Quali particolari sfide ha affrontato BUX durante il lancio dei piani di risparmio in ETF?**

Per BUX, lo sviluppo dell'offerta di piani di risparmio in ETF è partito da zero. La nostra struttura modulare ha fornito la base perfetta e ci ha dato la flessibilità necessaria per affrontare questo prodotto con una nuova prospettiva. Tuttavia, la vera sfida era rappresentata dal lato della domanda: come presentare un prodotto d'investimento regolare e a lungo termine a coloro che si affacciano al mondo degli investimenti? Dovevamo spiegare chiaramente i vantaggi del Dollar Cost Averaging, rendendo il processo di configurazione il più semplice e intuitivo possibile. Il nostro obiettivo è stato quello di fornire un'esperienza personalizzata senza sovraccaricare i clienti con troppe scelte, per garantire che l'investimento rimanga semplice e accessibile a tutti.

**Come siete riusciti a sviluppare un'offerta competitiva e conveniente di piani di risparmio in ETF?**

Per quanto riguarda BUX, siamo stati in grado di sviluppare un piano di investimento competitivo e conveniente sfruttando diversi fattori chiave. Grazie alla nostra struttura flessibile, siamo riusciti a snellire i processi e a mantenere bassi i costi. Allo stesso tempo, abbiamo selezionato con cura ETF con commissioni competitive per trasferire ai nostri clienti le commissioni più basse. La nostra funzione di trading frazionario consente poi ai clienti di iniziare con soli dieci euro, rendendo più facile la diversificazione dei portafogli. Ci siamo inoltre concentrati

su una soglia bassa e sulla facilità d'uso; dagli elenchi di ETF pre-selezionati a un processo di configurazione fluido, abbiamo fatto in modo che i nostri clienti possano iniziare a investire rapidamente e in sicurezza. I pagamenti automatizzati tramite addebito diretto SEPA facilitano ulteriormente l'utilizzo e garantiscono pagamenti puntuali senza alcuno sforzo. Inoltre, i nostri piani di risparmio in ETF non prevedono commissioni di transazione e offrono ai clienti un modo veramente conveniente di costruire i loro portafogli.

**Come è stata accolta la nuova offerta dai vostri clienti esistenti, e vi sono differenze rispetto alla domanda di altri titoli?**

I piani di risparmio in ETF sono stati accolti molto bene dai nostri clienti esistenti. Oltre il 20% di tutti i clienti BUX ha già avviato un piano di risparmio, il che dimostra il forte interesse per questo prodotto. Grazie a campagne e-mail mirate, abbiamo registrato un notevole aumento del coinvolgimento e di conseguenza la percentuale di utenti che detengono ETF è aumentata in modo significativo. Quasi la metà dei nostri utenti possiede almeno un ETF, il che indica una crescente preferenza per questo tipo di asset. Rispetto ad altri prodotti mobiliari, si nota un chiaro spostamento verso gli investimenti a lungo termine e diversificati attraverso gli ETF. Questa tendenza sottolinea la crescente domanda di prodotti accessibili e convenienti che soddisfino gli obiettivi d'investimento in evoluzione dei nostri clienti.

**In che modo l'offerta di piani di risparmio in ETF si inserisce nel vostro portafoglio titoli esistente e lo completa?**



Yoris Naeff, CEO di BUX

**BUX**

Per BUX, l'offerta si inserisce perfettamente e completa la nostra missione principale di fornire soluzioni di investimento accessibili che consentano ai clienti di raggiungere i loro obiettivi finanziari. Puntando sull'automazione, semplifichiamo il processo di accumulo del patrimonio e rendiamo più facile per i nostri clienti investire in modo coerente senza l'onere di una gestione manuale.

**Quali ulteriori passi prevedete per rafforzare l'offerta di ETF nella vostra gamma di prodotti?**

In BUX abbiamo intenzione di migliorare costantemente la facilità d'uso. Ci concentreremo sul facilitare ulteriormente il processo di configurazione per garantire che i clienti possano investire con il minimo sforzo. Inoltre miglioreremo le capacità di monitoraggio, approfondimento e reporting per fornire ai clienti indicazioni e informazioni chiare sui loro investimenti e sui loro progressi.



### Perché avete deciso di introdurre piani di risparmio in ETF?

In linea di principio, i piani di risparmio offrono una modalità automatizzata per investire regolarmente in ETF. Offrono anche condizioni ideali per l'accumulo di ricchezza a lungo termine grazie alla loro diversificazione semplice ed economica, perfettamente in linea con l'obiettivo della nostra piattaforma. I piani di risparmio presentano inoltre diversi vantaggi decisivi: l'automazione facilita il rispetto costante di una rata mensile di risparmio e riduce la tentazione di prendere decisioni speculative o di aspettare il punto di minimo ideale per gli acquisti, il che di solito è controproducente. Non solo si riduce lo sforzo manuale ma anche il "carico mentale", poiché non è necessario pensarci continuamente, e ciò porta normalmente a decisioni di investimento migliori.

L'introduzione di piani di risparmio in ETF è stata quindi il logico passo successivo alla creazione della piattaforma di trading, per consentire ai nostri clienti di beneficiare di questi vantaggi e sostenerli nell'accumulo di ricchezza a lungo termine. Allo stesso tempo, abbiamo intravisto il potenziale per far capire alle persone che non investono ancora quanto siano semplici i piani di risparmio.

### Quali sono stati i maggiori ostacoli all'implementazione di quest'offerta in Svizzera?

La nostra sfida più grande è stata quella di offrire piani di risparmio in ETF senza negoziazione frazionaria, cioè i nostri clienti acquistano sempre unità intere. Ciò significa che l'importo investito ogni mese deve coprire almeno l'acquisto di un'intera unità dell'ETF e che ad ogni esecuzione si formano importi residui. Per noi è stato quindi fondamentale garantire

che i nostri clienti possano comprendere questa limitazione e fornire una soluzione che consenta di reinvestire automaticamente gli importi residui. Questo argomento ha richiesto un notevole lavoro di ideazione e progettazione da parte nostra, ma alla fine la soluzione di reinvestimento è stata ben accolta dai nostri clienti.

Con la nostra offerta di piani di risparmio, abbiamo voluto abbassare ulteriormente le barriere di ingresso e promuovere l'accumulo di ricchezza a lungo termine offrendo gli ETF più popolari senza commissioni di acquisto. Un'altra sfida è stata quindi quella di trovare partner che supportassero i piani di risparmio in ETF con prodotti di prima qualità.

### Quali aspettative avevate prima dell'introduzione che sono state poi più che soddisfatte?

Sulla base dei dati esistenti, siamo stati in grado di stimare quanti clienti investono regolarmente in ETF anche prima dell'introduzione dei piani di risparmio in ETF. Era ovvio che questi clienti avrebbero utilizzato i piani di risparmio in futuro, ma siamo rimasti sorpresi dalla velocità con cui sono passati a questi prodotti. Particolarmente notevole è anche il numero di clienti che siamo riusciti a convincere a investire regolarmente con un piano di risparmio, così come l'ammontare dell'investimento medio che con oltre 700 franchi al mese è ben più alto rispetto ad altri mercati.

### Come viene accolta dagli utenti l'offerta di piani di risparmio in ETF e quali feedback ricevete dai clienti?

La gamma di piani di risparmio dell'ETF è stata accolta con grande favore e utilizzata intensamente dai nostri utenti. Particolarmente apprezzati sono la semplicità e i nostri "Piani di

**Timo Hegnauer**, Head of Trading di Neon



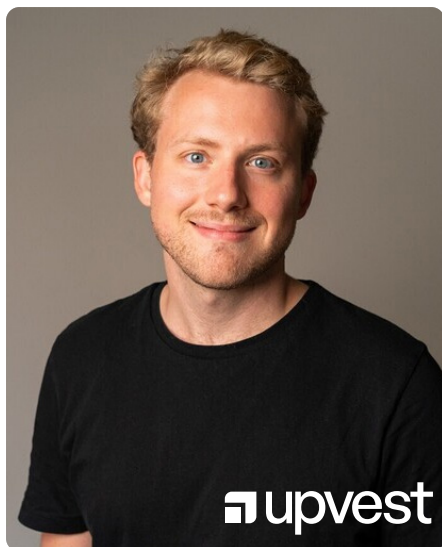
risparmio in ETF a tasso 0", che consentono di investire in ETF selezionati senza commissioni di acquisto. Di conseguenza, il feedback è stato molto positivo. Naturalmente riceviamo anche feedback con suggerimenti di miglioramento: ad esempio, molti clienti vorrebbero una selezione più ampia di date di esecuzione, che implementeremo nel prossimo futuro.

### In che misura vede per gli anni a venire un ulteriore potenziale di crescita dei piani di risparmio in ETF nel vostro modello di business?

Vediamo un notevole potenziale di crescita per i piani di risparmio in ETF sia in Neon che nel mercato svizzero in generale. Rispetto ad altri Paesi, il concetto di piani di risparmio in ETF e di investimento individuale in ETF è meno diffuso in Svizzera, ma stiamo osservando e promuovendo un crescente interesse e maggiore conoscenza delle strategie di investimento passive. Cresce anche la consapevolezza dei vantaggi degli investimenti regolari, soprattutto per quanto riguarda la creazione di ricchezza a lungo termine. Stiamo quindi pianificando un ulteriore ampliamento della nostra gamma e prevediamo un'ulteriore forte crescita.

**Konstantin Kotulla,**

Vice President Growth di Upvest



**Quanto tempo occorre mediamente per attrezzare una banca con l'infrastruttura per piani di risparmio in ETF?**

Per i nostri clienti esistenti, la funzionalità del piano di risparmio ETF è standard e può essere attivata o disattivata in qualsiasi momento. Per i nuovi clienti, il tempo di integrazione dipende dall'esatta gamma di funzioni; ma una semplice offerta di piani di risparmio ETF, ad esempio, può essere implementata in poche settimane.

**Quali sono le maggiori sfide tecniche e normative che le banche affrontano nell'introduzione di piani di risparmio in ETF?**

Le sfide possono variare a seconda dell'infrastruttura di titoli esistente. Un buon piano di risparmio in ETF deve essere nominalmente disponibile. I clienti finali vogliono risparmiare una certa somma di euro ogni mese, ad esempio 100 euro, in un ETF e non acquistare sempre un'unità completa, il cui prezzo può variare ogni mese. I clienti finali non pensano in termini di azioni, ma di importi in euro che vogliono investire. Al giorno d'oggi, molti dei moderni provider hanno anche gli ordini nominali come opzione di esecuzione standard.

L'esecuzione e la custodia dei frammenti a costi contenuti pongono sfide finanziarie e operative ad alcune banche e fornitori di infrastrutture consolidati. Per questo motivo, non tutti i fornitori presenti sul mercato offrono piani di risparmio in ETF a 0 euro. In particolare, i fornitori che utilizzano sistemi infrastrutturali più vecchi hanno spesso costi più elevati per l'esecuzione di un piano di risparmio, un'offerta molto limitata per i clienti finali (ad esempio solo 100 ETF) e una quota minima di risparmio per esecuzione (ad esempio 100 euro).

**Quali sono le tre principali considerazioni che le banche dovrebbero considerare nell'introdurre piani di risparmio in ETF?**

**1.** I piani di risparmio rafforzano la fedeltà dei clienti: la loro accettazione è elevata. Nelle piattaforme di investimento digital-first in Germania, il 40-60% dei clienti utilizza un piano di risparmio. I piani di risparmio creano occasioni di contatto ricorrenti e fedeltà: la clientela che li utilizza è molto fidelizzata, con una vita media di oltre 7 anni.

**2.** I piani di risparmio consentono la crescita degli AuM (e delle vendite) con il pilota automatico: creano nuovi afflussi prevedibili che possono rappresentare il 10-20% della crescita degli AuM all'anno.

**3.** Una nuova infrastruttura di piani di risparmio non richiede immediatamente una migrazione completa: la maggior parte dei nostri clienti svolge l'intera attività di compravendita di titoli tramite Upvest. Tuttavia, è anche possibile iniziare con un semplice prodotto di piano di risparmio in ETF tramite Upvest, parallelamente all'infrastruttura esistente. Il cliente finale non vede questa divisione e può continuare a essere servito da un front-end standardizzato della banca.

**Come sostenete le banche concretamente nel garantire processi agevoli e fidelizzare i loro clienti nel lungo periodo?**

L'obiettivo di Upvest è quello di consentire ai clienti di migliorare significativamente

i loro prodotti e le esperienze degli utenti finali, riducendo drasticamente i costi. Raggiungiamo questo obiettivo attraverso:

- un'infrastruttura modulare che consente di realizzare nuovi prodotti e un'interfaccia utente all'avanguardia (ad esempio, trading frazionario, motore di portafoglio incorporato, accesso ai dati in tempo reale)
- efficienza dei costi al top del mercato sia per il modello patrimoniale che per quello di intermediazione
- processi di business con approccio greenfield su un'architettura di microservizi basata su cloud con scalabilità (ad es. >500.000 ordini giornalieri), affidabilità e sicurezza a livello enterprise
- garanzia di conformità alle normative grazie alla combinazione di tecnologia, operazioni e licenze con la capacità di reagire molto rapidamente ai cambiamenti (ad esempio, conformità alla SRD II o alla DORA)
- interfacce semplici e supporto all'integrazione standardizzato con una velocità di go-live senza precedenti (ad esempio, <3 mesi di time-to-market per i casi di brokeraggio).

**Quali sviluppi vede per i prossimi anni nel settore delle infrastrutture per i titoli/piani di risparmio in ETF?**

**La riforma della previdenza privata (2026):** noi di Upvest siamo convinti che questa riforma darà un ulteriore impulso al settore dei piani di risparmio in ETF. Monitoriamo attentamente le modalità con cui dovrà essere implementata e ci assicuriamo che tutti i clienti abbiano a disposizione questo prodotto fin dal primo giorno. Resta da vedere se altri fornitori di infrastrutture saranno in grado di implementarlo in tempo.

**Interruzione del pagamento per flusso di ordini - PFOF (2026):** alcuni fornitori finanziano il loro piano di risparmio o la loro offerta di intermediazione con il PFOF, il che può rappresentare una parte sostanziale del loro fatturato. Con l'abolizione del PFOF, molti esamineranno più da vicino i costi unitari dell'infrastruttura esistente e si renderanno conto di doverla rinnovare.

### Perché XTB ha cambiato la propria offerta dal puro trading agli investimenti e al risparmio in ETF?

Il nostro obiettivo è fornire ai clienti di tutto il mondo un'applicazione universale che consenta loro di gestire le proprie finanze senza alcuno sforzo, dal trading agli investimenti, dal risparmio ai pagamenti. XTB vuole essere la piattaforma per ogni investitore, indipendentemente dalle sue disponibilità finanziarie, dalla sua propensione al rischio e dal suo orizzonte di investimento. Tutti i miglioramenti del prodotto sono perseguiti con questo obiettivo. Abbiamo iniziato come broker di CFD oltre 20 anni fa, poi abbiamo aggiunto azioni ed ETF e abilitato gli investimenti frazionati per facilitare l'accesso ai mercati finanziari. Nel 2023 abbiamo lanciato i piani di investimento, un prodotto di investimento fai-da-te che consente ai clienti di creare fino a dieci portafogli unici. Questi portafogli possono essere differenziati in base alla propensione al rischio, all'orizzonte d'investimento, agli obiettivi e alle esigenze del cliente. Abbiamo inoltre introdotto una funzione di investimento automatico che facilita gli investimenti a lungo termine, anche con importi ridotti, e incoraggia i clienti a riconoscere il valore degli investimenti a lungo termine indipendentemente dal loro budget.

### Quali sono state le sfide del passaggio dal trading tradizionale a prodotti di risparmio a lungo termine?

Siamo una società fintech che sviluppa costantemente la propria tecnologia. Questo ci rende molto adattabili in termini di offerta di nuovi prodotti e di integrazione con la nostra piattaforma di investimento, che possiamo personalizzare in base alle esigenze dei nostri clienti. La sfida più grande per noi è trovare un equilibrio tra le esigenze degli investitori attivi, per i quali i mercati finanziari sono al centro della scena, e i clienti meno esperti, che hanno aspettative ed esigenze diverse. Attualmente stiamo rivedendo la nostra applicazione e la sua interfaccia per offrire agli investitori passivi un'esperienza senza soluzione di continuità, tenendo conto

dei requisiti specifici e delle caratteristiche che gli utenti esperti si aspettano. La nostra applicazione deve soddisfare le diverse esigenze dei vari gruppi di utenti.

### Come si diversifica l'accettazione dei piani di risparmio in ETF presso i clienti nei vari Paesi europei?

Negli ultimi mesi gli investimenti passivi sono diventati una tendenza. Ogni mercato europeo ha le proprie preferenze in fatto di ETF o di orizzonte d'investimento preferito, ma ci sono anche alcuni punti in comune. In generale, questo prodotto attrae nuovi gruppi di clienti: le generazioni più giovani e le persone che non hanno mai investito nel mercato azionario. Il Portogallo è un buon esempio di mercato orientato agli ETF, dove il 60% dei nuovi clienti investe in questo prodotto. In Polonia, il nostro mercato nazionale, questo tasso è ancora più alto e arriva al 64% dei nuovi clienti. Sebbene gli ETF siano generalmente destinati a investimenti a lungo termine, alcuni dei nostri clienti utilizzano i piani di investimento come strumento per raggiungere i loro obiettivi a breve termine, ad esempio per risparmiare per una vacanza o per ristrutturare un appartamento. Possiamo osservare che alcuni portafogli vengono chiusi non appena si raggiunge il rendimento desiderato. Molti dei nostri clienti attuali vedono nei piani d'investimento e in quelli in ETF un ottimo strumento per diversificare i propri investimenti.

### Quali adattamenti specifici avete dovuto effettuare per attirare investitori a lungo termine che prima non rientravano nel vostro gruppo target?

Per espandere la nostra base di clienti al di là degli investitori attivi e dei trader, è fondamentale creare una buona esperienza utente migliorando l'aspetto, le funzionalità e l'offerta di prodotti della nostra app e fornendo un'adeguata assistenza che risponda efficacemente ai bisogni dei nuovi investitori. Nell'ampliare la nostra offerta di prodotti passivi ci siamo concentrati sull'approccio a un nuovo gruppo di investitori,

Omar Arnaout, CEO di XTB



offrendo loro l'opportunità di investire regolarmente piccole somme in ETF sotto forma di importi parziali e di auto-investimento. I nostri clienti hanno la flessibilità di investire al proprio ritmo, stabilendo l'importo e la frequenza che preferiscono; le transazioni vengono poi elaborate automaticamente in base all'allocazione che hanno scelto. Attualmente stiamo rivedendo la nostra applicazione e prevediamo di introdurre gradualmente una nuova interfaccia che fornirà ai clienti una panoramica semplificata dei loro investimenti a lungo e a breve termine in un unico luogo.

### Come intendete continuare ad ampliare in futuro la vostra offerta di piani di risparmio in ETF?

Attualmente offriamo oltre 350 ETF e prevediamo di ampliare significativamente la nostra gamma nei prossimi anni. Il dipartimento trading di XTB aggiunge costantemente nuovi ETF alla nostra offerta per garantire che con la nostra applicazione gli investitori possano facilmente costruire un portafoglio passivo diversificato. Esaminiamo attentamente ogni strumento prima di includerlo nel nostro portafoglio, tenendo conto di fattori quali la liquidità dello strumento, il rating Morningstar e altri. Stiamo monitorando da vicino gli sviluppi dei mercati degli ETF, compreso l'emergere di nuovi ETF crypto, poiché sappiamo che gli investitori si aspettano un'ampia gamma di opzioni.

## 7. Panoramica dei fornitori di piani di risparmio ETF

Successivamente allo studio iniziale "Mercato dei piani di risparmio in ETF Europa continentale" del 2023, il numero di intermediari è cambiato: si sono aggiunte molte aziende. La tabella seguente fornisce una panoramica.

### Fornitori di piani di risparmio ETF

Fornitore	Zona di attività	Quantità di ETF	ETF in promozione	Costi (modello standard)	Investimento minimo	Dinamizzazione
1822direkt	DE	1.147	107	1,50 % (min. 1,50 €, max. 14,90 €)	25,00 €	sì
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 €	no
Comdirect	DE	2.001	235	1,50%	1,00 €	sì
Commerzbank	DE	205	15	0,25% + 2,50 €	25,00 €	no
Consorsbank	DE	1.719	475	1,50%	10,00 €	sì
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 €	sì
Fineco Bank	IT	2.021	422	2,95 €	n. a.	no
Finanzen.net Zero	DE	1.588	1.588	0 €	1,00 €	sì
Finvesto	DE	1.316	n. a.	0,20%	1,00 €	sì
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 €	sì
Heytrade	ES	339	25	0,1% (min. 2,00 €)	n. a.	n. a.
HypoVereinsbank	DE	569	n. a.	1,50%	25,00 €	sì
ING	DE	1.071	1.071	0 €	1,00 €	sì
JustTrade	DE	185	185	0 €	25,00 €	no
Maxblue	DE	356	39	1,25%	25,00 €	no
N26	International	323	323	0,90 € / Gratis a seconda del tipo di conto	1,00 €	no
Neon	CH	76	8	0,50%	1,00 €	no
Nordnet	International	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	International	158	n. a.	0,25%, (min. 1,00 €)	1,00 €	n. a.
Saxo	International	103	103	0,08% (min. 3,00 €)	1,00 €	no
S Broker	DE	1.624	620	2,50%	20,00 €	no
Scalable Capital	International	2.297	2.297	0 €	1,00 €	sì
Shares	International	210	210	piani di risparmio etf gratuiti	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	International	1.781	1.781	0 €	1,00 €	no
Traders Place	DE	895	883	0,50 €	1,00 €	no
XTB	International	321	321	0 €	15,00 €	no
Yuh	CH	6	6	0 €	25,00 CHF	no

Fonte: Ricerca extraETF, ordine alfabetico  
Aggiornato al: 31.10.2024



## 8. Conclusioni e prospettive: conferma delle previsioni

Il mercato dei piani di risparmio in ETF mostra una crescita costante e sostenuta, e questa dinamica di sviluppo si basa su forti fattori trainanti.

Uno di essi è la forte domanda da parte degli investitori di prodotti finanziari a basso costo e di facile comprensione che facilitino l'accesso al mercato dei capitali, con l'obiettivo di ottenere un rendimento in linea con il mercato attraverso un risparmio regolare. I piani di risparmio in ETF sembrano essere il metodo preferito per questo scopo, soprattutto tra i giovani investitori e tra coloro che vogliono investire in borsa per la prima volta.

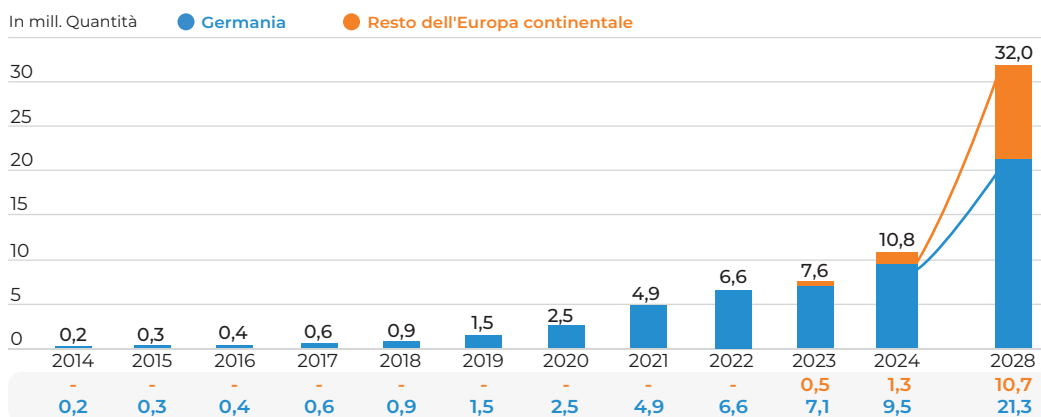
Gli ETF svolgono un ruolo importante anche nella previdenza. Gli investitori stanno diventando sempre più autonomi e vogliono prendere le redini del proprio accumulo di ricchezza. Con circa 3.500 ETF, la maggior parte dei quali idonea ai piani di risparmio, gli investitori in Europa hanno un'ampia gamma tra cui scegliere. I broker online, le banche dirette e i forum finanziari digitali forniscono una guida con le proprie offerte: soddisfano il bisogno di informazioni degli investitori al di là della classica consulenza bancaria e patrimoniale e aprono la strada all'investimento autodeterminato.

### Lo sviluppo si basa su diversi driver: conferma delle previsioni

Per i broker, gli ETF rappresentano un'importante integrazione della loro gamma di prodotti. Gli ETF sono un'importante complemento alla gamma di prodotti dei broker online e delle banche dirette. I fornitori considerano gli ETF e i piani di risparmio in ETF un prodotto importante per soddisfare l'elevata domanda dei clienti, abbassare le barriere di ingresso al mercato dei capitali e promuovere l'accumulo di ricchezza a lungo termine. Con la propria offerta, gli operatori possono raggiungere in particolare un gruppo di clienti giovani e orientati al lungo termine, che sono anche disposti a investire somme più consistenti man mano che acquisiscono una maggiore cultura finanziaria. Innovazioni come cash back, round-up e app di facile utilizzo completano un'offerta di brokeraggio personalizzata.

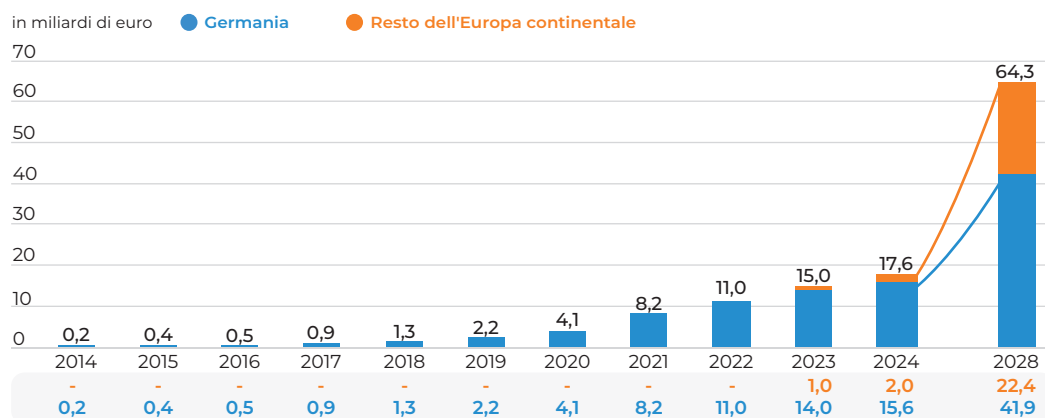
Anche fattori come la previdenza agevolata con gli ETF (in Germania il portafoglio pensionistico) e le innovazioni sul fronte dei prodotti avranno un effetto di sostegno. Frattanto si osserva in Europa anche una crescente diffusione di ETF attivi. L'ingresso nel mercato di ARK Invest (acquisizione di Rize ETF) a metà del 2024 e di American Century Investments (tramite Avantis Investors) garantisce una crescente offerta e conferma la valutazione che il mercato europeo degli ETF e dei piani di risparmio in ETF è un mercato interessante e in espansione. extraETF conferma quindi la propria previsione di 32 milioni di piani di risparmio in ETF per il 2028 (cfr. grafico 4). Il portale degli investitori stima il volume dei risparmi (grafico 5) a 64,3 miliardi di euro e il patrimonio investito (grafico 6) a 650 miliardi di euro.

**Grafico 4: Previsione del numero di piani di risparmio in ETF**



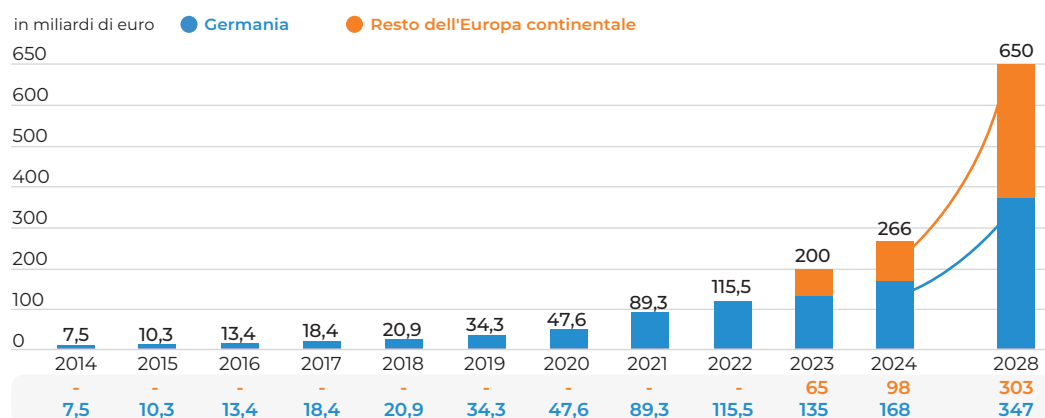
Fonte: Ricerca extraETF

**Grafico 5: Previsione del volume di risparmio in ETF**



Fonte: Ricerca extraETF

**Grafico 6: Previsione del patrimonio investito in ETF**



Fonte: Ricerca extraETF

## 9. Elenco delle fonti

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

2 (pagina 3) OCSE (2024), Educazione finanziaria in Germania: miglioramento della resilienza e del benessere finanziari, OECD Business and Finance Policy Papers, <https://doi.org/10.1787/bf84ff64-en>

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

4 (pagina 8) Cfr. M. Jordan, J. Jüttner, "Mercato dei piani di risparmio in ETF Europa continentale", 2023, pag. 12

5 (pagina 9) <https://www.boerse-am-sonntag.de/unternehmen/unternehmens-news/xtb-umfrage-zurueckhaltung-deutscher-anleger-bei-etfs-beruht-oftmals-auf-mangelndem-wissen>

6 (pagina 9) EY, Finanzkompass Deutschland, 2023, pag. 8: <https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/de-de/newsroom/2023/2/documents/ey-finanzkompass-2023.pdf>

7 (pagina 9) E. Barrantes et al, 2024, Finfluencer: i nuovi comunicatori finanziari sui social media

8 (pagina 9) Ibidem

9 (pagina 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](https://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/abs-rf/-/asset_publisher/45Riev4mErvY/content/rf2024/718268)

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

11 (pagina 11) [https://www.neon-free.ch/media/pressemitteilung\\_neon\\_invest.pdf?\\_gl=1\\*1yg3y9f\\*\\_up\\*MQ.\\*\\_ga\\*MTAzMTY5NjY0NS4xNzI3NjE2NzE3\\*\\_ga\\_0P9WSNVFHN\\*MTcyNzYxNjc5Ni4wLjAuMA](https://www.neon-free.ch/media/pressemitteilung_neon_invest.pdf?_gl=1*1yg3y9f*_up*MQ.*_ga*MTAzMTY5NjY0NS4xNzI3NjE2NzE3*_ga_0P9WSNVFHN*MTcyNzYxNjc5Ni4wLjAuMA)

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

13 (pagina 12) <https://www.finanzen.ch/nachrichten/etf/postfinance-will-den-markt-mit-etf-sparplanen-aufmischen-so-funktioniert-das-langfristige-und-systematische-sparen-1033491656>

14 (pagina 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. Interlocutori

Avete domande sullo studio o volete parlarci dell'introduzione dei piani di risparmio in ETF nella vostra azienda? Saremo lieti di rispondere alle vostre domande in qualsiasi momento.



**Andrea Ferrante**  
Country Manager Italy & Spain  
[andrea.ferrante@extraetf.com](mailto:andrea.ferrante@extraetf.com)



**Niccolò Acerboni**  
Vice President, Lead Digital Distribution Italy  
[Niccolo.acerboni@blackrock.com](mailto:Niccolo.acerboni@blackrock.com)

ITALIA



**Lorenzo Scarselli**  
Head of Distribution BlackRock Italy  
[Lorenzo.scarselli@blackrock.com](mailto:Lorenzo.scarselli@blackrock.com)



**Luca Giorgi**  
Head of BlackRock Southern Europe Wealth  
[luca.giorgi@blackrock.com](mailto:luca.giorgi@blackrock.com)

## 11. Informazioni su extraETF

Siamo extraETF, il portale degli investitori per tutti gli argomenti relativi all'accumulo di ricchezza con ETF, azioni & Co. Aiutiamo i nostri utenti a crescere finanziariamente con strumenti professionali, contenuti affidabili e tanta passione!

Oltre 600.000 utenti visitano il nostro portale extraETF.com ogni mese e il numero cresce ogni giorno. Offriamo tutto ciò che serve agli investitori appassionati: articoli informativi e notizie, guide agli investimenti e portafogli campione. Con la nostra ultima funzione digitale, l'extraETF Financial Manager, i nostri utenti possono sviluppare le proprie strategie di investimento e analizzare, ottimizzare e monitorare facilmente il proprio patrimonio. Pubblichiamo anche Extra-Magazin, la principale rivista tedesca sugli ETF. extraETF è stata fondata nel luglio 2007 da Markus Jordan.

Editore di questa pubblicazione:

Isarvest GmbH  
Ickstattstraße 7  
80469 Monaco di Baviera  
E-mail: [research@extraETF.com](mailto:research@extraETF.com)  
Telefono: (+49) 89 - 2020 8699 21

N° reg. delle imprese: 168 112, Tribunale di Monaco  
Amministratore delegato: Markus Jordan  
Aggiornamento: 31/10/2024

### Dichiarazione di non responsabilità

© Copyright 2024. Isarvest GmbH, extraETF Research, 80469 Monaco, Germania. Tutti i diritti riservati. Si prega di indicare "extraETF Research" come fonte delle citazioni.

Le informazioni di cui sopra non costituiscono una consulenza di investimento, legale o fiscale. Tutte le dichiarazioni esprimono l'attuale valutazione dell'autore che non riflette necessariamente l'opinione di Isarvest GmbH. Tutte le opinioni sono soggette a modifiche senza preavviso. Le opinioni espresse possono differire da quelle espresse in altri documenti pubblicati da Isarvest, comprese le pubblicazioni di ricerca. Le informazioni di cui sopra sono fornite a titolo puramente informativo e senza alcun obbligo contrattuale o di altro tipo.

I dati riportati sono stati elaborati sulla base dei prezzi e dei dati anagrafici di Morningstar e Isarvest GmbH. I dati di performance includono eventuali distribuzioni. Si declina ogni responsabilità per l'accuratezza, la completezza o l'adeguatezza delle informazioni o delle stime di cui sopra. Isarvest GmbH non può garantire che i dati siano completi e accurati.

iShares® e BlackRock® sono marchi registrati di BlackRock Finance, Inc. e delle sue affiliate ("BlackRock") e sono utilizzati su licenza. BlackRock non rilascia alcuna dichiarazione o garanzia in merito all'opportunità di investire in qualsiasi prodotto o di utilizzare qualsiasi servizio offerto da extraETF, un marchio di Isarvest GmbH. BlackRock non ha alcun obbligo o responsabilità in relazione alla gestione, al marketing, alla negoziazione o alla vendita di qualsiasi prodotto o servizio offerto da extraETF.