

## A L'APPROCHE DES SOLDES, SI VOUS HESITEZ ENTRE DEPENSER ET EPARGNER : DEPENSEZ ET EPARGNEZ

### ***L'option Carte qui épargne, la seule carte qui vous fait épargner quand vous dépensez***

Deux ans après son lancement, plus de la moitié des clients monabanq. sont conquis par l'option Carte qui épargne. Pour les cigales comme pour les fourmis, monabanq. propose, depuis 2008, une option maligne sur ses cartes bleues Visa Classique et Visa Premier.

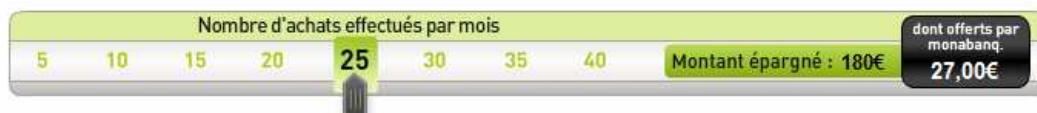
### **L'OPTION CARTE QUI EPARGNE : UNE TIRELIRE DANS LA CARTE BANCAIRE**

L'Option « Carte qui épargne » est un service entièrement gratuit et facultatif, auquel chaque client monabanq. détenteur d'un compte courant, d'un livret d'épargne et d'une carte Visa peut souscrire. Avec ce service, dont le principe est à la fois simple et pratique, chaque client peut épargner en douceur, se constituer une cagnotte sans y penser, qui plus est, disponible à tout moment ! En quelques clics seulement sur l'interface clients du site [www.monabanq.fr](http://www.monabanq.fr), chaque client peut, quand bon lui semble, activer ou désactiver cette option. Le principe est simple : tous les achats effectués par CB sont arrondis à l'euro supérieur. En fin de mois, la somme de ces arrondis est prélevée sur le compte de dépôt pour être directement placée sur le Livret d'épargne monabanq., l'un des livrets les plus intéressants du marché.

### **LE « PLUS » DE CETTE OPTION ? MONABANQ BOOSTE L'EPARGNE CONSTITUEE A HAUTEUR DE 15% !**

En plus du total des arrondis qui est périodiquement versé sur le livret d'épargne, monabanq. abonde de façon automatique à hauteur de 15% l'épargne constituée. **C'est à ce jour le seul acteur du secteur de la banque en ligne à avoir mis en place ce concept.**

Ainsi, pour 25€ d'achats effectués par mois, le client peut épargner jusqu'à 180€ par an en moyenne dont 27€ offerts par monabanq. « *A tout moment le client, qui peut à sa guise activer ou désactiver cette option, à la possibilité de visualiser l'ensemble de ses achats, le montant épargné et le montant de l'abondement versé par monabanq. sur son espace client* » précise Nathalie Florent, Directrice Marketing de monabanq.



«*Nous observons deux choses : d'une part, dans un contexte où le moral des consommateurs reste toujours morose, la volonté d'épargner quant à elle demeure forte ; d'autre part, les épargnants sont sensibles au fait de pouvoir gagner quelques euros en plus par mois ou par an. C'est pourquoi nous avons créé ce service exclusif, il nous permet non seulement de répondre à un besoin et un souhait clairement identifié mais aussi et surtout, de récompenser la fidélité de nos clients. Cette volonté se traduit également dans nos campagnes promotionnelles : lorsque nous proposons un abondement de 100% de l'épargne contre les 15% habituels en prospection,*

*c'est un abondement de 150% que nous proposons à nos clients. » conclut-elle.*

#### CONTACTS PRESSE

##### **HDL Communication :**

Aude Creveuil – 01 58 65 20 23 – acreveuil@hdlcom.com

Delphine Sibony – 01 58 65 20 17 – dsibony@hdlcom.com

##### **A propos de monabanq. :**

Créée en octobre 2006, monabanq. s'est rapidement imposée en France sur le marché bancaire comme une banque nouvelle génération qui propose chaque jour à ses 250 000 clients tous les produits de la banque traditionnelle ainsi qu'une réelle proximité relationnelle, auxquels s'ajoutent les qualités de flexibilité et de compétitivité que procure Internet. monabanq. est une filiale du Groupe COFIDIS Participations, détenu par la BFCM (Banque Fédérative du Crédit Mutuel) et le Groupe 3SI (3 Suisses International).