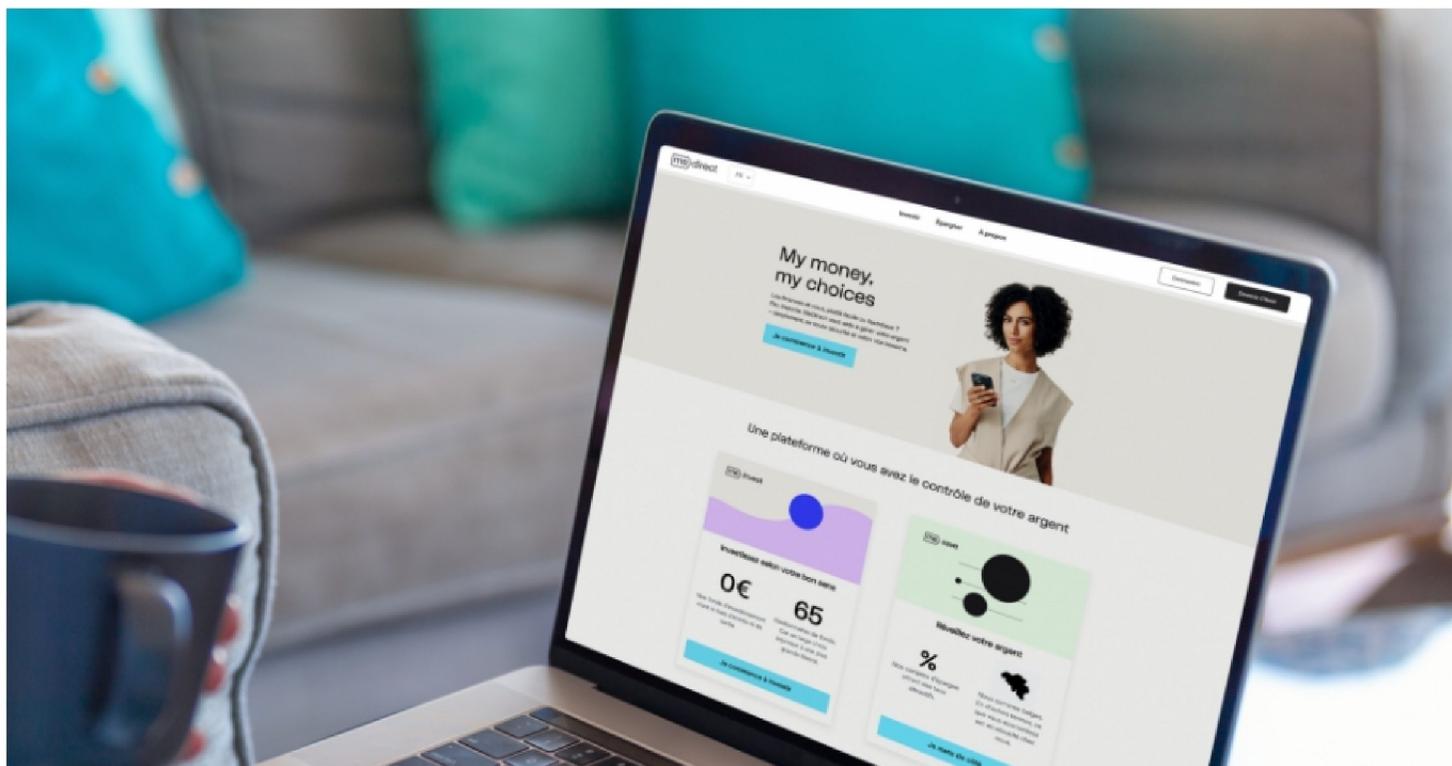


MeDirect franchit le cap des 100.000 clients



Partager:



Sebastien Buron

Journaliste Trends-Tendances • 06-01-2024, 08:11 • Mise à jour le: 06-01-2024, 08:11 •

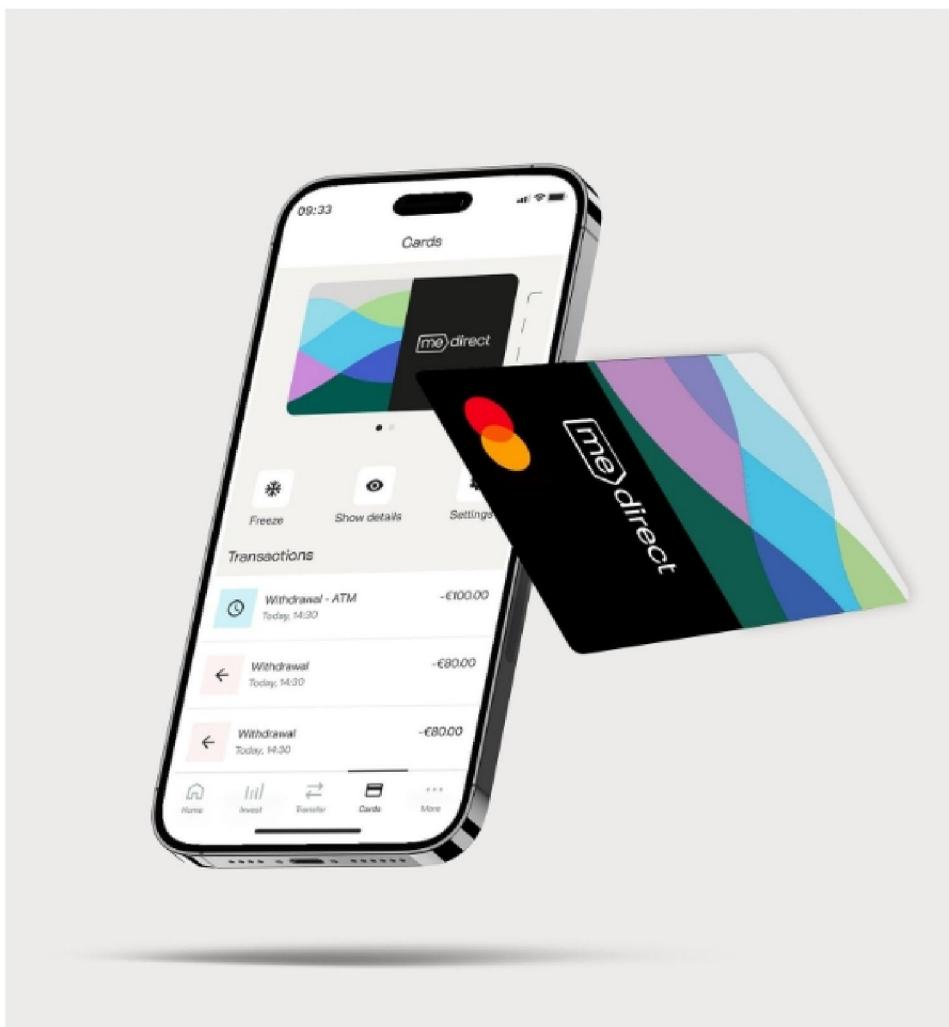
Spécialisée dans les solutions d'épargne, la banque en ligne a accueilli 25 % de clients en plus en 2023.

C'est Marcia De Wachter en personne, ex-numéro 2 de la Banque nationale de Belgique, qui l'annonce fièrement dans un post publié hier sur LinkedIn. "Quelle performance incroyable ! Nous avons atteint notre 100.000ème client chez MeDirect Belgium le soir de Noël ! **Avec un score de satisfaction client parmi les meilleurs du marché !** Merci chers clients et merci à la dream team ! Quel début d'année !", se félicite l'ancienne dirigeante de la BNB, désormais présidente du conseil d'administration de MeDirect.

Année record

Effectivement, MeDirect a fait le plein de nouveaux clients de manière assez spectaculaire en 2023. "La machine a tourné à plein régime : ce cap de 100.000 clients représente **une augmentation de plus 25 %**", précise le directeur marketing Steven De Backer.

Autre record : les dépôts des épargnants. Ces derniers ont grimpé de près de 50 % pour franchir le seuil des deux milliards d'euros l'an dernier. Le résultat d'une offensive menée depuis plusieurs mois par la banque en ligne sur le marché de l'épargne, MeDirect ayant habilement surfé sur les hausses de taux annoncées par la BCE pour se démarquer de la concurrence.



Depuis début novembre, la plateforme propose par exemple un nouveau compte, baptisé Essential Epargne, dont le taux de 2,80 % comprend un taux de base de 2 % et une prime de fidélité de 0,8 %. Soit l'une des meilleures offres du moment, sans condition particulière, si ce n'est un plafond maximal pouvant être épargné fixé à 25.000 euros. “Notre approche visant à offrir **un taux de base très élevé** et le plafond de 25.000 ont séduit pas mal de clients et de prospects, confie Steven De Backer. Contrairement à d'autres acteurs sur le marché qui réservent les meilleures offres à des montants très limités par mois ou à des montants qui excèdent même les 100.000 euros par client, Essential Epargne se veut démocratique dans son accès”, selon Steven De Backer.

Année-clé

Outre cette offensive sur le marché de l'épargne réglementée et l'arrivée d'Alain Moreau (ex-Deutsche Bank Belgium) en tant que nouveau CEO, 2023 aura aussi marqué par le lancement d'**un nouveau service de gestion de portefeuille entièrement digitalisé**. Disponible à partir de 5.000 euros, la solution offre la possibilité de faire fructifier ses avoirs au travers de portefeuilles composés d'ETF et de fonds indiciels (qui suivent l'évolution de la Bourse). "Le lancement de MeManaged a également été un vrai succès, assure Steven De Backer. Avec la hausse des taux d'intérêt et l'augmentation de la volatilité due notamment aux tensions géopolitiques, les clients sont plus que jamais à la recherche d'une solution globale. Avec MeManaged aussi, nous avons pour ambition de démocratiser une solution de gestion discrétionnaire à partir de 5.000 euros, un service qui est traditionnellement réservé aux clients des banques privées."

Et pour 2024 ? "L'objectif est de compléter notre offre pour devenir dans le futur une banque complète", indique Steven De Backer, nous annonçant le lancement d'ici quelques jours d'une carte de débit (Mastercard) qui sera gratuite, à condition de l'utiliser 12 fois par an.