

Een op de twee nieuwe klanten van MoneYou België kiest voor Direct Sparen

Spaarformule zonder getrouwheidspremie steeds populairder bij Belgische online spaarder

Brussel, 7 augustus 2015 – Sinds de lancering van Direct Sparen in april 2014 koos al een kwart van de Belgische klanten van MoneYou voor deze spaarvorm zonder getrouwheidspremie. Bij nieuwe klanten gaat het zelfs om de helft.

Test-Aankoop uitte eerder deze week kritiek op spaarvormen met getrouwheidspremie. MoneYou België, de online bank van **ABN AMRO** in België, ziet inderdaad een trend waarbij klanten in toenemende mate kiezen voor een spaarvorm zonder getrouwheidspremie.

Een kwart van de klanten van MoneYou heeft al een Direct Sparen rekening, zonder getrouwheidspremie. Maar nog belangrijker is misschien wel dat een op de twee nieuwe klanten inmiddels kiest voor deze formule. De Belgische online spaarder lijkt dus in toenemende mate afscheid te nemen van de getrouwheidspremie.

*"Onze spaarders geven sinds de lancering van Direct Sparen aan dat ze deze nieuwe formule minder ingewikkeld en veel transparanter vinden," stelt **Liesbeth Rigter, CEO** bij MoneYou. "We hebben dan ook klanten die zeer goed weten wat ze moeten doen als het om hun spaargeld gaat. Ze bekijken en vergelijken het aanbod kritisch. Daar hebben we met onze Direct Sparen formule succesvol op ingespeeld."*

Interessant voor spaardoelen op korte termijn

Kwalitatief onderzoek uitgevoerd door MoneYou wijst ook uit dat spaarders vandaag eerder op de korte termijn en voor concrete doelen willen sparen omdat dit beter overeenkomt met hun noden en wensen. En de beter geïnformeerde cliënten kiezen meer en meer voor het 'niet-gereguleerde' systeem, zonder getrouwheidspremie dus. **De hogere opbrengst maakt deze formule interessant voor spaardoelen die binnen 12 maanden of tussen 18 tot 23 maanden moeten gehaald worden.** Zelfs als je rekening houdt met de verschuldigde 25% roerende voorheffing.

De getrouwheidspremie lijkt dus niet alleen onder vuur te liggen, maar ook al terrein te verliezen. En net als met het verdwijnen van de aangroepremie in april 2009 wordt het aanbod er alleen maar duidelijker door. *"En dat is het wat onze spaarders willen," aldus **Liesbeth Rigter**, "want ze weten goed genoeg dat de getrouwheidspremie alleen maar nuttig is als ze in blokken van 12 maanden denken of hun spaargeld voor langere tijd laten staan. Iemand die spaart voor een doel is hier minder mee gediend en ondervindt telkens nadeel als hij zijn spaargeld besteedt."*

Perscontact

Voor een interview of bijkomende informatie gelieve contact op te nemen met onze persdienst:



Voice Agency – Karel Goethals – press@voice.be – 02 340 92 41 – 0485 82 96 52

Website: www.moneyou.be

Over MoneYou

MoneYou, een merk van de Nederlandse ABN AMRO Bank, biedt permanent toegankelijke spaarrekeningen met een attractieve rente. Gemak van begrip, transparantie en een papierloze communicatie staan bij MoneYou voorop. Alle Belgische MoneYou rekeningen worden bij ABN AMRO Bank N.V. ondergebracht. De rekeningen zijn onderworpen aan de Nederlandse regels op depositogarantie, zodat tot 100.000 euro per spaarder gedekt wordt. MoneYou werd opgericht in 2001 in Nederland en het vestigde zich sindsdien ook in Duitsland, Oostenrijk en België. In deze vier landen was MoneYou in staat zich snel en met succes in de markt te vestigen door zijn groeiende aanbod van makkelijk te begrijpen bankproducten. Voor meer informatie, zie www.moneyou.be.