La prime de parrainage de la banque

Description

La prime de parrainage en banque est un moyen efficace pour l'établissement d'élargir la clientèle, en encourageant les clients à jouer le rôle d'ambassadeur et à devenir un levier de conversion des prospects. Aujourd'hui, les établissements bancaires sont nombreux à en offrir pour réduire leurs coûts marketing et communicationnel.

Dans le même temps, c'est un moyen pour une banque de récompenser les clients les plus fidèles et les plus actifs, qui ramènent de nouvelles personnes prêtes à profiter des produits et services de la société.

Créer mon entreprise en ligne

Comment fonctionne la prime de parrainage de la banque ?

La prime de parrainage est devenue une pratique courante au sein de la banque. Comme l'indique son nom, il s'agit d'une **récompense accordée à chaque client qui décide de devenir parrain**. Pour en bénéficier, celui-ci devra vanter les avantages de l'établissement auprès de ses proches (futurs filleuls). Il gagnera une prime s'il arrive à les convaincre de souscrire les services bancaires.

La somme obtenue par le parrain pour chaque filleul varie selon la banque. Elle débute généralement à 20 euros. Certains établissements vont même jusqu'à offrir une centaine d'euros ou plus aux personnes ayant réussi à convertir un ou plusieurs prospects en clients.

La **remise du bulletin de parrainage par un nouveau client** constitue une preuve de la réussite de l'opération. La banque créditera le compte de la personne ayant joué le rôle d'ambassadeur pour elle. Notons que l'offre est également accessible aux chefs d'entreprise.

Dans quels cas peut-on en bénéficier ?

La prime de parrainage de la banque est généralement obtenue lorsque le filleul ouvre

© 2023 LEGALPLACE SAS

un compte courant. Chaque année, des milliers de nouveaux clients parrainés réalisent la démarche. **L'ouverture d'un compte-titre, la souscription à des crédits immobiliers ou une assurance-vie par recommandation** sont également rémunérées par les établissements bancaires.

Pour profiter de cet avantage, **des conditions spécifiques sont à respecter**. Les clients espérant avoir droit à cette prime doivent être des personnes physiques et majeures. D'autre part, ils ne peuvent réaliser un parrainage qu'un nombre limité de fois. Il en est de même pour le nombre de filleuls possible.

Le nombre maximal est défini par l'établissement bancaire. Il est restreint pour un mois, voire une année. De même, **le service de parrainage ne peut pas être combiné avec certaines offres commerciales** (prime de bienvenue pour les banques en ligne par exemple).

La prime est débloquée lorsque son filleul ouvre un compte et réalise un premier dépôt. Et **ce compte doit être ouvert pendant au moins un an**. S'il est clôturé avant la fin de cette période, le parrain devra restituer la prime qui lui a été offerte.

Quels sont les avantages du parrainage en banque ?

La prime de parrainage de la banque se base sur les recommandations des clients pour augmenter le taux de conversion. Pour l'établissement bancaire, elle a alors avant tout l'avantage de **réduire le budget de communication et marketing**.

Ce type de service **augmente aussi la fidélité des clients**. En effet, la perspective de devenir parrain et de percevoir une prime intéressante pousse certaines personnes à recommander leur banque. Notons que cette dernière peut leur proposer d'autres services personnalisés à part la rémunération pour le parrainage.

Dans le cadre d'un parrainage bancaire, la personne à l'origine de la recommandation intervient comme ambassadeur. Elle **réalise une publicité gratuite pour la banque** et sélectionne avec soin les personnes qu'elle souhaite parrainer.

Selon certaines études, un prospect a 4 fois **plus de chances d'être converti en client définitif** après une recommandation. Grâce aux primes de parrainage, les banques peuvent donc obtenir des clients plus fidèles et intéressés par des services sur le long terme.

Mais le parrainage bancaire procure des avantages aussi bien pour la banque que pour le parrain. En effet, chaque partie tire profit de cet arrangement et obtient un bon

© 2023 LEGALPLACE SAS

retour sur investissement. Pour rappel, celui-ci réduit de manière significative les dépenses en stratégie d'acquisition et fait gagner de nouveaux clients à la banque. Cette dernière offre à son tour une **prime intéressante au parrain selon son nombre de filleuls**, voire des :

- Services supplémentaires ;
- Réductions sur certaines prestations bancaires.

Comment fonctionne-t-il chez une banque en ligne ?

Les établissements bancaires traditionnels proposent la prime de parrainage depuis plusieurs années. Depuis l'émergence des banques digitales, celle-ci est devenue l' **un des principaux arguments pour avoir un compte en ligne**.

Lire aussi : La carte bancaire virtuelle professionnelle.

Le principe de l'offre est assez similaire pour l'établissement bancaire classique et la banque en ligne. Cette dernière offre une récompense à ses clients ayant réussi à parrainer de nouvelles personnes pour profiter de ses services. Elles reçoivent **20 euros en moyenne**. Mais cette somme peut augmenter selon l'offre souscrite par le filleul. Un parrain peut toucher jusqu'à 110 euros par personne convertie.

Bon à savoir : le filleul perçoit également une prime de bienvenue d'un montant de 50 euros. Elle peut atteindre 130 euros selon la banque en ligne choisie.

De la même manière qu'un établissement bancaire traditionnel, la banque en ligne impose des **conditions pour obtenir la prime de parrainage**. Par exemple, le parrain sera récompensé s'il recommande une personne qui n'est pas encore cliente de l'établissement.

Si cette dernière a déjà souscrit une offre quelconque au sein de la banque, la prime n'est alors pas accordée. Il est également **important que le filleul respecte toutes les conditions d'éligibilité** de la banque.

Il faut savoir que **l'ouverture d'un compte joint** constitue un bon moyen pour un parrain d'obtenir une prime intéressante. Mais aucune des deux personnes ne doit être cliente de la banque en ligne pour que cette dernière accepte d'offrir une rémunération au parrain.

Quelles sont les banques qui proposent une prime

© 2023 LEGALPLACE SAS

intéressante ?

Aujourd'hui, les banques en ligne sont nombreuses à proposer une prime de parrainage, mais **des établissements proposent des conditions plus intéressantes que d'autres**. Certaines offrent par exemple une récompense plus importante.

Fortuneo

Les clients de Fortuneo peuvent prétendre à la prime de parrainage. La somme donnée au parrain varie en fonction des offres de la banque digitale. Il peut gagner **en moyenne 80 euros pour chaque filleul**.

Chaque partie doit **remplir certaines conditions pour être éligible à l'offre** de Fortuneo. Il faut que le parrain soit détenteur d'un compte courant auprès de Fortuneo et ait un encours minimal de 500 euros.

Le filleul, quant à lui, est un **nouveau client** qui doit, soit :

- Ouvrir un compte courant ;
- Souscrire une assurance-vie ;
- S'intéresser à un placement boursier.

Les seules prestations pour lesquelles la prime n'est pas accordée sont les suivantes :

- L'ouverture des livrets d'épargne ;
- La souscription à un crédit immobilier ou une assurance auto.

Et **pour devenir parrain**, l'intéressé doit se rendre sur l'espace personnel disponible sur le site internet de Fortuneo, puis sur l'onglet Parrainer un ami. Il peut ensuite envoyer le code parrainage à son futur filleul par mail ou par message sur Facebook ou Twitter. Au moment de l'ouverture d'un compte, il faudra que le nouveau client indique le code parrainage reçu pour valider la prime.

Monabanq

La prime de parrainage de la banque Monabanq attire de nombreux profils. En effet, l'établissement offre **50 euros pour chaque recommandation**. Le filleul, quant à lui, reçoit 120 euros pour avoir accepté l'offre.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Pour accéder à cette offre, le parrain doit être titulaire d'un compte courant, d'un livret d'épargne ou d'un compte auto-entrepreneur. Chaque année, il peut avoir au maximum 10 filleuls. Pour procéder à la recommandation, il faudra tout simplement qu'il se rende sur la **rubrique Parrainage de l'espace personnel mis à sa disposition par la banque**.

Ensuite, il sera tenu de **fournir à Monabanq les informations concernant ses futurs filleuls** (nom, prénom, adresse et e-mail). Ils recevront, quant à eux, un lien qu'ils devront utiliser pour valider la prime de chacun.

Une fois le compte ouvert, le parrain et le filleul reçoivent un versement. La prime du premier lui sera accordée **dans les 30 jours suivant la souscription**. Celle du second sera payée en plusieurs versements effectués chaque mois à la date du 16 au plus tard.

Hello bank!

De la même manière que Monabanq, Hello bank! **privilégie les parrains comme les filleuls**. Pour chaque nouvelle inscription, chacun reçoit une prime de parrainage. Le client gagne 100 euros pour chacune de ses recommandations. En une année, il peut effectuer jusqu'à 10 recommandations. Le filleul, quant à lui, reçoit 80 euros.

C'est dans la rubrique Parrainage Hello bank! sur son espace personnel que le parrain donne les informations requises sur son futur filleul. Il lui envoie ensuite un formulaire par e-mail. Et **le destinataire a 3 mois pour remplir le document** reçu et ouvrir un compte ou souscrire à un service répondant à ses besoins (prêt à la consommation, carte bancaire d'entreprise, etc.).

La multi-bancarisation permet-elle de multiplier les primes de parrainage en banque ?

Aujourd'hui, de nombreuses banques en ligne proposent leurs services sur le marché, avec des conditions d'ouverture de compte simplifiées. **Il n'est pas rare qu'un client en dispose de plusieurs** dans divers établissements.

La multi-bancarisation ou la possession de plus de deux comptes en banque est actuellement une réalité courante. D'après certaines études, **43 % des Français ont en plusieurs** ou disposent d'autres produits bancaires.

© 2023 LEGALPLACE SAS

En ayant de multiples comptes bancaires, un client **augmente ses chances de gagner plus d'argent grâce au programme de parrainage**. En optant pour les banques digitales proposant les meilleures récompenses, il obtient des primes importantes selon le nombre de ses filleuls chaque année.

Rappel : que faut-il savoir d'autre sur le parrainage en banque ?

Le parrainage bancaire est une offre particulièrement appréciée dans le secteur financier. Appliquée aussi bien par les banques en ligne que les établissements bancaires classiques, elle **encourage les clients à participer plus activement à leur renommée**.

Par ailleurs, ce type d'offre doit faire l'objet d'une étude minutieuse. En effet, il faut que la prime de parrainage corresponde à la réalité du secteur financier. Il est **impératif qu'elle réponde aux besoins des clients**.

Pour qu'elle fonctionne, la **majorité des banques rémunèrent directement les parrains**. C'est un point auquel les clients attachent une importance particulière et qui les pousse à recommander un établissement bancaire.

Mais **la réussite de l'offre dépend également de l'expérience et de la satisfaction client**. En effet, des clients pleinement satisfaits des produits et services proposés par la banque sont plus enclins à recommander un établissement bancaire auprès de leurs proches.

Avec la multi-bancarisation, de nombreux Français gagnent une certaine somme d'argent en devenant parrains chaque année. Certains clients peuvent **cumuler des primes colossales** selon le nombre de comptes à leur disposition et les filleuls qu'ils recommandent. C'est pourquoi les autorités fiscales ont décidé d'imposer la déclaration de ces rémunérations.

Selon l'Article 92 du Code général des impôts, **ces revenus sont considérés comme des bénéfices non commerciaux**. C'est notamment le cas si la banque rémunère le parrain avec de l'argent. Dans le cas où la prime serait attribuée sous forme de cadeau, elle sera catégorisée parmi les dons.

FAQ

© 2023 LEGALPLACE SAS

Quel est l’établissement bancaire qui propose la meilleure offre de parrainage ?

Aujourd’hui, les banques en ligne sont tout aussi nombreuses que les établissements bancaires classiques à proposer un programme de parrainage. Elles offrent même une prime plus élevée pour :

Fidéliser les clients ;

Élargir la clientèle ;

Réduire les dépenses liées à la mise en œuvre d’une stratégie de communication et marketing.

En guise d’exemple, Fortuneo offre à ses clients une prime intéressante d’une centaine d’euros par filleul.

Comment mettre en place une offre de parrainage client ?

Pour mettre un tel programme en place, il convient avant tout de définir des objectifs clairs et réalistes. Il faudra se demander si l’on souhaite tout simplement avoir plus de clients ou s’il est tout aussi important de les garder par la suite. D’autre part, il est nécessaire de déterminer :

Les récompenses à attribuer à chaque filleul et parrain ;

Le coût d’acquisition maximum par client.

Quels sont les avantages d’un programme de parrainage ?

L’offre de parrainage permet à une entreprise d’avoir plus de clients. En même temps, elle lui donne le moyen de faire découvrir ses produits d’une manière différente. D’autre part, elle fait généralement gagner un avantage financier au parrain. Il convient de savoir qu’une personne à plus de chances de réaliser un achat ou de

© 2023 LEGALPLACE SAS

souscrire un service à la suite d’une recommandation d’un proche.

© 2023 LEGALPLACE SAS