



## En pratique, comment fonctionne l'offre ?

*Prenons cet exemple : un sociétaire décide de souscrire à Bleu Anis et se rend dans un point d'accueil où un conseiller procède à l'ouverture de son compte. Il domicilie ses revenus sur son compte Bleu Anis, sur lequel il y aura environ 60 prélèvements par an : EDF, téléphone, impôts, assurance Macif... Il choisit une Carte Bleue Visa à débit immédiat, et fait un geste écocitoyen en optant pour le relevé bancaire électronique.*

■ Il change de banque facilement : la Macif prend en charge **gratuitement** toutes les opérations nécessaires auprès de son ancien établissement pour effectuer le **transfert de compte**. Un découvert est également proposé au moment de l'ouverture de compte, le temps de procéder au changement de domiciliation des revenus et éviter des décalages de trésorerie.

■ Il peut effectuer des retraits gratuits dans tous les guichets automatiques mais **privilégie les paiements par carte** puisque cela lui rapporte : à raison de 180 opérations par an, il récupère ainsi **18 €** chaque année. Et, avec un solde moyen de 900 €, son **compte rémunéré** lui rapporte environ **14 €\* par an**.  
\* Montant variable selon le taux en vigueur.

■ Il gère son compte en toute simplicité :

- en effectuant gratuitement ses opérations, à tout moment, en se connectant à son **espace bancaire personnel sur Internet via [www.macif.fr](http://www.macif.fr)** ;
- ou en s'adressant au conseiller Macif de son point d'accueil pour des opérations simples et ponctuelles (virement, demande de chéquier...);
- ou en **contactant Macifin', la plate-forme téléphonique du Groupe en charge de la Relation Banque**. Son interlocuteur privilégié pour les services plus complexes, est accessible 6 jours sur 7, de 8 à 22 heures.

■ En cas d'imprévu, comme le vol ou la perte de son portefeuille, le sociétaire n'a rien à déboursier : il bénéficie d'une assurance pour ses moyens de paiement. Cette assurance, incluse dans Bleu Anis, prend en charge : les **frais d'opposition, la fabrication d'une nouvelle carte bancaire** et les éventuelles pertes liées à l'utilisation frauduleuse de ses moyens de paiement.

■ Confronté à des difficultés passagères, le sociétaire peut compter sur son découvert autorisé et gratuit de 150 € par mois. Si ses difficultés perdurent, un découvert plus important pourrait lui être proposé.

■ En se conformant aux différents critères cités dans cet exemple, le sociétaire déboursera **moins de 50 € par an** pour l'ensemble de ses services bancaires, ce qui situe l'offre Bleu Anis parmi les mieux placées du marché. En effet, il paiera une cotisation de 81,60 € par an (soit 6,80 € par mois) pour Bleu Anis, dont il déduira 32 € versés au titre de la rémunération de son compte et de l'utilisation de sa carte bancaire.

C'est avec les sociétaires que la Macif souhaite construire ce nouveau modèle bancaire. Ainsi, en adoptant quelques gestes simples comme privilégier les paiements par carte bancaire ou domicilier leurs revenus sur Bleu Anis, ils peuvent profiter d'une politique tarifaire favorable, dans le droit fil de l'idée mutualiste qui anime la Macif.

***Pour faire ensemble une banque plus efficace et plus responsable.***



## Bleu Anis, l'offre bancaire dévoilée



Chères et chers délégués,

En novembre dernier, je m'engageais à revenir vers vous dès qu'il me serait possible de vous révéler notre offre bancaire. Aujourd'hui, j'ai le plaisir de vous en présenter les principaux fondements.

Voici tout d'abord son nom : Bleu Anis, en référence aux couleurs de notre logo.

Dans les grandes lignes, quelle est l'originalité de cette offre ? Quels sont ses points forts, ses différences ?

En tout premier lieu, elle s'inspire des principes que nous appliquons en matière d'assurance : répondre aux attentes de nos sociétaires selon le meilleur rapport qualité/prix. Elle a été construite avec eux, à partir d'entretiens et de leur participation à des tables rondes.

Parmi les demandes formulées, nous avons retenu un besoin de simplicité et de confiance. Particularité essentielle de Bleu Anis, le « compte certifié Macif » (signature qui accompagne le nom) : il s'agit d'une offre « tout compris », dont le principal effet est de limiter les mauvaises surprises au niveau des frais et en cas de difficultés passagères (perte, vol des moyens de paiement ou compte à découvert, par exemple).

Dans le prolongement de nos pratiques d'assureur mutualiste, les garanties

et services qui nous sont apparus essentiels sont ainsi rassemblés dans une même offre : compte courant, carte bancaire, chéquier, assurances, service de banque à distance, transfert de compte, découvert autorisé, services d'assistances. Ces deux derniers points s'inscrivent dans le droit fil de la politique générale de notre Groupe en matière de prévention et d'accompagnement des adhérents.

Autre particularité majeure : une partie des bénéfices réalisés sera redistribuée aux sociétaires. Leur compte courant sera rémunéré sans conditions ni limites de plafond, dès le premier euro et au jour le jour.

Quand et comment allons-nous débiter l'activité bancaire ?

Depuis que nous travaillons sur ce projet, compte tenu des multiples enjeux et de la complexité du dossier, nous avons privilégié la voie de la prudence. Nous la suivrons jusqu'au bout.

À partir de septembre, si les tests en cours nous y encouragent, nos conseillers commenceront à proposer notre offre bancaire. Puis, nous assisterons à une montée en charge progressive jusqu'en milieu d'année prochaine, afin de permettre à notre réseau commercial et à la toute jeune équipe de la Socram, devenue banque, de garantir un service de qualité.

Considérant toutefois qu'élus et salariés ont à cœur de soutenir, à titre personnel, l'activité de leur Mutuelle, dont notamment ce projet aux enjeux majeurs, ils pourront ouvrir un compte dès les tout premiers débuts.

Un système de préservation a été imaginé à cet effet ; les modalités vous en seront expliquées dans un prochain numéro du *Lien*.

De même, le conseil d'administration s'est prononcé en faveur de conditions préférentielles pour les délégués et le personnel du Groupe ; vous pourrez ainsi bénéficier d'une réduction de 30 % sur le prix de notre offre Bleu Anis.

Il nous reste maintenant à croire en nous et surtout à soutenir collectivement la réussite de notre projet. Car il s'agit là d'une réalisation à la hauteur des ambitions que nous avons réaffirmées fortement lors du congrès du Projet d'entreprise, le 6 février : la Macif veut « participer à la transformation de la société en s'appuyant sur son efficacité économique ».

Je vous prie de recevoir, chères et chers délégués, mes cordiales salutations.

**Gérard Andreck**  
Président du groupe Macif



## Le contexte du Projet Banque

Le projet Banque s'inscrit pleinement dans la stratégie de la Macif. Avec la nouvelle offre bancaire, la Mutuelle complète sa gamme de produits et services pour répondre de manière globale aux besoins réels de ses sociétaires, renforçant ainsi sa capacité à les fidéliser. Au-delà, cette nouvelle offre contribue à introduire dans le monde bancaire, certaines règles de notre modèle économique, celui de l'économie sociale : gouvernance démocratique, transparence dans la gestion de l'entreprise mais également prise en compte de la situation personnelle de nos sociétaires.

## Un paysage bancaire en mutation

Depuis quelques temps, l'évolution des réglementations va dans le sens des valeurs défendues par la Macif et souligne la légitimité de son offre bancaire. La récente loi Châtel oblige les banques à faire preuve de davantage de transparence. Chaque année, elles doivent désormais adresser à leurs clients un récapitulatif des frais facturés. De même, à partir de novembre 2009, les banques européennes, sous la pression des associations de consommateurs, adopteront un dispositif facilitant les démarches pour changer d'établissement bancaire. Elles devront ainsi fournir aux clients qui le demandent, le relevé des prélèvements effectués sur leur compte. Ces évolutions sont d'autant plus significatives qu'une étude récente montre que 42,8 % des Français se déclarent prêts à changer de banque après avoir consulté leur « relevé Châtel » (Source : Cegma Topo).



### L'organisation pour distribuer les services bancaires Macif

L'activité bancaire de la Macif s'appuie sur l'alliance conclue avec la Maif et le Groupe Caisse d'Épargne. La Socram, notre filiale spécialisée dans le crédit, et devenue banque depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, portera le risque. Dans ce projet, le Groupe Caisse d'Épargne apporte son savoir-faire en matière de services bancaires. Il apporte aussi son réseau de distributeurs automatiques de billets qui permettra de réduire le montant des commissions lors des retraits en espèces. L'offre bancaire sera distribuée dans les points d'accueil de la Macif, mais aussi par une plate-forme téléphonique, Macifin', et par Internet (www.macif.fr).

## Quel est le contenu de l'offre ?

*Les services bancaires de la Macif s'articulent autour d'une offre « tout compris », baptisée Bleu Anis. Fondée sur les principes du juste prix, de la clarté et de la simplicité, elle comprend notamment :*

### Un compte bancaire rémunéré

Bleu Anis est l'une des rares offres du marché à rémunérer les comptes courants, **sans conditions ni limites de plafond, dès le premier euro** et au jour le jour. En redistribuant ainsi une partie du placement des encours, l'offre Macif contribue à l'optimisation du budget de ses sociétaires.

### Des moyens de paiement avec une carte qui rapporte

Bleu Anis inclut tous les moyens de paiement traditionnels. Le sociétaire choisit le visuel de sa carte parmi 8 proposés mais la particularité essentielle c'est la carte bancaire qui lui rapporte. Dès 150 paiements par carte sur une période de 12 mois, le compte est crédité de **0,10 € par transaction**, pour une économie potentielle allant jusqu'à 30 € par an. Le sociétaire gagne donc à privilégier ce moyen de paiement. Même si les retraits d'espèces sont gratuits et illimités dans tous les distributeurs ou guichets automatiques. Parallèlement, Bleu Anis met à disposition **2 chèquiers gratuits de 35 vignettes par an**. Le renouvellement des chèquiers est automatique ; ils sont **expédiés gratuitement par courrier simple**.

### Un accompagnement personnalisé

La Macif applique à son activité bancaire la **même politique d'aide et de prévention qu'en matière d'assurance**. La gestion du compte courant est facilitée grâce à la mise en place d'**un service d'alertes par mail ou par SMS**. Le sociétaire est ainsi prévenu lorsque le solde du compte devient débiteur, ou lorsqu'il franchit un seuil plancher qu'il a fixé à l'avance. Cette alerte



permet d'adapter son niveau de dépenses ou de procéder à des réajustements par un virement. Des informations liées à la mise à disposition des moyens de paiement sont également délivrées par mail ou par SMS : envoi du chéquier, de la carte bancaire, et du code confidentiel.

Par ailleurs, en cas de difficulté, et pour aider le sociétaire, **un découvert autorisé** est proposé à hauteur de **150 € par mois, sans frais et sans agios**.

### Des services après-vente pratiques

Bleu Anis inclut d'emblée de nombreux services considérés comme utiles, pour la bonne gestion d'un compte en banque. Le sociétaire bénéficie donc automatiquement, et **sans frais supplémentaires**, de prestations comme :

- l'émission illimitée de chèques de banque,
- la mise en place de virements et de prélèvements,
- l'opposition sur chèque, sur carte bancaire (en cas de vol, perte, fraude...) et sur prélèvement,
- la réédition du code confidentiel,
- la fabrication d'une nouvelle carte bancaire en cas de perte ou vol,
- la modification du plafond de la carte bancaire...

Bleu Anis comporte aussi **une assurance sur les moyens de paiement** qui permet un remboursement des pertes pécuniaires subies à la suite d'événements imprévus (perte, vol, agression...).