

INFORME
DE ACTIVIDAD
2024

Acelerar juntos



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Seguros
para un mundo
en evolución

36 400 M€

+21 %/2023
VOLUMEN DE NEGOCIO

1 600 M€

+13 %/2023
RESULTADOS NETO
ANTES DE IMPUESTOS

MAS DE

287 000 M€

+13 %/2023
ACTIVADOS GESTIONADOS

+80

CASOS DE USO DE IA
EN PRODUCCIÓN EN TODO
EL MUNDO*

3 000 M€

DESTINADOS A INVERSIONES
DE IMPACTO POSITIVO
EN 2024

+500

SOCIOS EN TODO EL MUNDO

Estamos mejorando
constantemente nuestra
propuesta de valor para
ofrecer una excelente
satisfacción del cliente
y una excepcional
eficiencia de los socios.

Pauline Leclerc-Glorieux
Directora General de BNP Paribas Cardif

Acelerar juntos para llevar la protección a nuevas alturas

Estimados socios:

En los últimos 50 años, nos hemos centrado en hacer más accesibles los seguros. Tenemos la firme convicción de que los seguros son claves para aportar a sus clientes la tranquilidad que necesitan para centrarse en sus planes de vida y que la mejor forma de lograrlo es mediante un modelo de alianza, que nos permita desarrollar juntos las soluciones de seguros más adaptadas a las necesidades de sus clientes, se integren perfectamente en el recorrido de sus clientes e impulsen las prioridades de su propia empresa aportando ingresos adicionales y reforzando la fidelidad de los clientes.



Como podrá leer en este informe de actividades, estamos mejorando constantemente nuestra propuesta de valor para ofrecer una excelente satisfacción del cliente y una excepcional eficiencia de los socios: un NPS superior a 50, una tasa de aceptación automática de siniestros superior a 80 y un plazo de comercialización reducido a unas semanas son una realidad para muchos de los productos que ofrecemos y en muchos países en los que opera BNP Paribas Cardif, gracias a más de 80 modelos de inteligencia artificial (IA) en vivo y a la combinación de nuestra experiencia en seguros con nuestra experiencia en datos, tecnología digital e IA. Utilizamos las plataformas digitales en la nube y preparadas para API para integrarlas de forma rápida y segura en las plataformas informáticas de su empresa. Ampliamos constantemente nuestras coberturas, luchamos contra la letra pequeña en los contratos y simplificamos los recorridos de los clientes para aportarles más valor. Por ejemplo, el año pasado introdujimos coberturas innovadoras para los clientes seropositivos en Francia y para los problemas de salud mental en Japón.

Todo esto se ha conseguido gracias a las excelentes alianzas que hemos construido juntos con el tiempo, muchas de ellas durante años o incluso décadas. Valoramos la confianza que depositan en nosotros y que esto supone, y seguiremos estando a la altura de sus expectativas.

Los datos nos indican que aún queda camino por recorrer: en 2024, realizamos una encuesta con IPSOS en 21 países, entre más de 21 000 personas, para conocer mejor sus preocupaciones a nivel global. El estudio reveló que el 36 % de la gente no se siente suficientemente protegida contra los avatares de la vida, como la pérdida de ingresos o de empleo, las agresiones o el robo o deterioro de su vehículo.

En 2025, nos comprometemos a seguir haciendo más accesibles los seguros con ustedes, nuestros más de 500 socios, en beneficio de más de 70 millones de clientes en 30 países.

* BNP Paribas Cardif & IPSOS, "Protect & project oneself", 2024.

BNP Paribas Cardif se compromete

con sus socios distribuidores y sus clientes

MAYOR EFICIENCIA,
MAYOR INNOVACIÓN

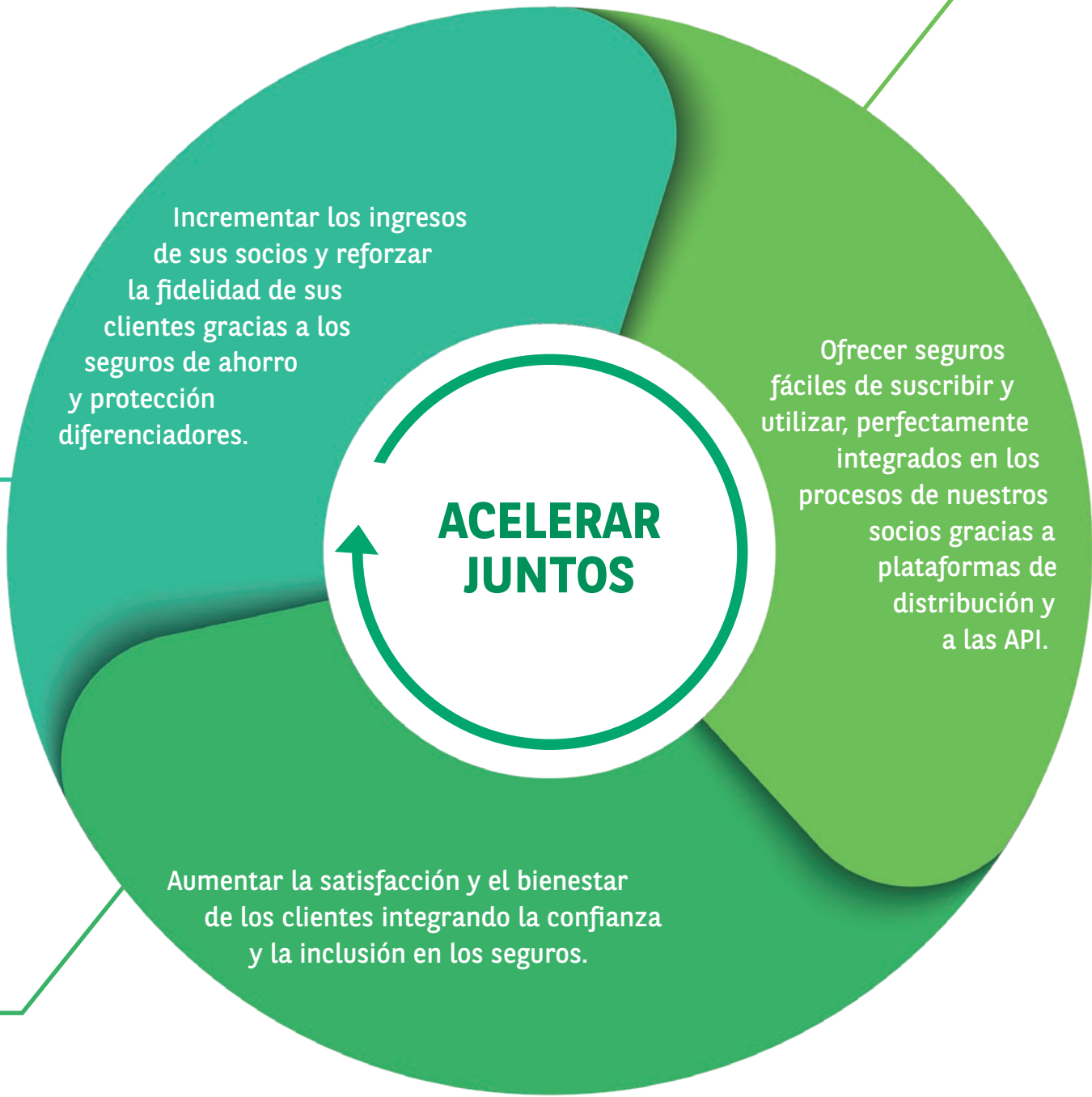
P.04

MAYOR VALOR
PARA LOS CLIENTES

P.16

MAYOR INTEGRACIÓN,
MAYOR FLUIDEZ

P.10



BNP Paribas Cardif despliega continuamente soluciones innovadoras para anticiparse a las necesidades, mejorar la satisfacción de los clientes e impulsar el crecimiento de sus socios distribuidores.

Gracias a la inteligencia artificial, los datos y otras palancas de eficiencia, BNP Paribas Cardif ayuda a sus socios a optimizar sus ofertas, mejorar sus procesos de venta y conquistar nuevos mercados.



Experiencia del cliente más fluida, mejorada y personalizada gracias a soluciones internas de inteligencia artificial

BNP Paribas Cardif ha aprovechado la potencia de la IA para desarrollar soluciones internas destinadas a agilizar las operaciones, optimizar los procesos y mejorar la experiencia del cliente. Integrar la IA en un proceso de gestión de siniestros permite reducir el plazo de tratamiento de varias semanas a unos minutos, lo que refleja nuestro compromiso de impulsar continuamente la innovación para brindar un mejor servicio a nuestros socios y a sus clientes.

Revolucionar el procesamiento de documentos para acelerar la gestión de siniestros

Para simplificar la gestión de siniestros, BNP Paribas Cardif ha desarrollado e implementado *CardX*, una solución que automatiza las tareas manuales de procesamiento de documentos a la vez que optimiza los costes, la calidad y la rapidez. *CardX* es una potente palanca para la satisfacción del cliente, que permite a los equipos centrarse en tareas de alto valor añadido. Lanzada en 2021, esta solución utiliza tecnologías de IA como el reconocimiento óptico de caracteres (OCR), la visión por ordenador (CV), el procesamiento del lenguaje natural (NLP) y el aprendizaje automático para automatizar la extracción e interpretación de datos de una amplia gama de tipos de documentos.

CardX ya ha procesado más de 1 100 000 páginas desde su puesta en marcha en Brasil, Colombia, España y Polonia, y otros países la adoptarán también próximamente. Esta solución, adaptable y totalmente escalable, agiliza la gestión de los documentos, lo que permite a los asesores centrarse en tareas de valor añadido que requieren experiencia humana.

De este modo, el nivel de satisfacción de los clientes aumenta gracias a una respuesta más rápida a sus declaraciones de siniestros. Gracias a la integración de tecnologías punteras de IA y a su escalabilidad, *CardX* sigue siendo la referencia en automatización de documentos.

Mejora de la toma de decisiones y la satisfacción del cliente con *Verbatim Analyzer*

Comprender las necesidades y los puntos débiles de los clientes nunca había sido tan fácil gracias al *Verbatim Analyzer* de BNP Paribas Cardif. Este prototipo de herramienta utiliza la IA Generativa para automatizar el análisis de los comentarios de los clientes, a la vez que ofrece información valiosa y práctica para permitir una toma de decisiones eficaz. Con esta solución, los equipos de *Customer Advocacy* pueden identificar rápidamente las preocupaciones de los clientes y ofrecer respuestas pertinentes a las cambiantes expectativas, lo que garantiza una mayor satisfacción y fidelidad del cliente a largo plazo.

EN LA PRÁCTICA

BNP Paribas Cardif utilizó recientemente *Verbatim Analyzer* internamente en el marco del NPE Smart Toolkit para evaluar el compromiso de los empleados. De este modo, los responsables de Recursos Humanos no solo pueden identificar rápidamente los factores clave de las recomendaciones de los empleados, sino también analizar automáticamente más de 4400 transcripciones de encuestas internas en varios idiomas, todo ello con solo uno clic. Además, esta función ahorra mucho tiempo, ya que el análisis manual de una sola transcripción puede ser un proceso laborioso que requiere unos tres minutos cada vez. Combinado con prácticos cuadros de mando, este conjunto de herramientas inteligentes agiliza la creación de planes de acción específicos para generar motivación y compromiso entre el personal.

Tarifas a medida para una experiencia personalizada

En Brasil, BNP Paribas Cardif ha revolucionado la tarificación de los seguros de su socio BV bank, gracias a una tarificación segmentada basada en IA para los productos de seguros de protección de pagos (CPI). Este enfoque tiene en cuenta las necesidades y exigencias de cada segmento de clientes para proponer tarifas personalizadas. Su implementación permitió aumentar los ingresos de BV bank un 15 %. Los clientes se benefician de tarifas justas y competitivas adaptadas a sus necesidades específicas, y el BV bank ha reforzado su posición en el mercado gracias a una política de tarifas optimizada que ha mejorado su actividad de seguros y la fidelidad de sus clientes. Este modelo basado en datos no solo optimiza los ingresos, sino que también favorece el control de riesgos y el crecimiento sostenible.

Tarifas dinámicas para mejorar la competitividad y el valor para el cliente

BNP Paribas Cardif ha introducido la tarificación dinámica basada en IA en el competitivo mercado chileno de los seguros de automóviles en línea para aumentar un 30 % las ventas mensuales en este segmento de mercado. Esta solución, que utiliza técnicas avanzadas de IA, tiene en cuenta los perfiles de riesgo de los clientes, la sensibilidad a los precios y las tendencias del mercado para generar presupuestos personalizados en tiempo real, lo que permite optimizar la tarificación y fomentar las compras de los clientes a la vez que mantiene una cartera sana y respeta la propuesta de valor del cliente. Esta iniciativa no solo impulsa las ventas en línea, la competitividad y la penetración en el mercado de los socios, sino que también refuerza la confianza de los clientes gracias a una tarificación justa basada en el valor.

EN BRASIL, EL
45 %
DE LOS SINIESTROS SE GESTIONAN
AHORA AUTOMÁTICAMENTE
Y EL NPS SE ELEVA A 73

1 100 000
PÁGINAS PROCESADAS
POR *CARDX*

+15 %
AUMENTO DE
LOS INGRESOS DE BV BANK
EN BRASIL

FRANCIA

Un seguro de hogar sencillo, inclusivo y 100 % en línea

Nickel es una *fintech* francesa que ofrece servicios bancarios básicos para todos, sin requisitos en cuanto a ingresos mínimos, saldo en cuenta o activos, y sin autorización de descubierto. Para satisfacer las necesidades de sus clientes –la *fintech* ha abierto un total de 4 millones de cuentas en diez años–, Nickel necesitaba una solución integral de seguro de hogar que fuera fácilmente accesible, sencilla de entender y suscribir, y que aportara un verdadero valor añadido. BNP Paribas Cardif, junto con la empresa de seguros en línea Lemonade, aceptó el reto y, en solo seis meses, dio forma a una solución de seguros y una experiencia de cliente digital adaptadas a los clientes de Nickel. Esta solución se ajusta perfectamente al posicionamiento de Nickel y a las expectativas de sus clientes, introduciendo una nueva visión del seguro.

Una solución a medida para los clientes de Nickel

El seguro de hogar desarrollado por Lemonade y BNP Paribas Cardif ofrece una experiencia fluida e intuitiva a propietarios e inquilinos, a tarifas atractivas con contratos a partir de 4 euros al mes* para los inquilinos. Gracias a un proceso 100 % digital, los clientes pueden contratar el seguro en cuestión de minutos con la aplicación Nickel y gestionar sus contratos cuando deseen a través de Lemonade.

Una asociación a tres bandas caracterizada por su agilidad, con un valor añadido clave por parte de cada socio

Esta colaboración se basa en las competencias complementarias aportadas por cada socio.

Nickel conoce en profundidad las expectativas de sus clientes y despliega un enfoque ágil y digital. Lemonade, líder en seguros en línea, es ampliamente reconocida por su experiencia en datos y sus soluciones innovadoras. Por su parte, BNP Paribas Cardif aporta su amplio saber hacer en gestión de alianzas, así como en gestión de riesgos. Combinando su experiencia, los tres actores han diseñado una solución de seguros sencilla, rápida y accesible, perfectamente adaptada a las expectativas de los clientes.

“BNP Paribas Cardif aporta su amplio saber hacer en gestión de alianza, así como en gestión de riesgos”.

Reforzar la capacidad de ejecución de seguros de vida en beneficio de los socios

Nickel ha creado con éxito en un modelo de negocio resiliente y unas relaciones únicas con sus clientes. Cada mes, la fintech capta más de 55 000 nuevos clientes, el 60 % de ellos gracias a recomendaciones boca a boca, lo que refleja un alto nivel de confianza en el sector bancario. Esta alianza refuerza el atractivo del Nickel y la fidelidad de los clientes en un mercado sumamente competitivo, e ilustra igualmente la capacidad de BNP Paribas Cardif para anticiparse a las tendencias del mercado y apoyar la búsqueda de diversificación de los actores digitales.

El éxito de la nueva oferta fue inmediato: apenas tres meses después del lanzamiento, las nuevas soluciones de seguros de hogar superaron los objetivos de venta.

* Prima anual a partir de 59 euros, impuestos incluidos. La primera cuota mensual de 10,83 euros incluye el “impuesto antiterrorista” de 6,50 euros, seguida de 11 cuotas mensuales de 4,33 euros. Primas para un inquilino que vive solo en un apartamento de 25 m² con bienes personales estimados en menos de 10 000 euros y objetos valiosos o preciosos estimados en menos de 5000 euros. La franquicia es de 500 euros y el límite máximo de responsabilidad de 6 millones de euros.

El + de BNP Paribas Cardif



Marie Degrand-Guillaud,
Directora General de Nickel

“Nuestros clientes llevaban tiempo pidiéndonos una solución de seguros, pero estábamos buscando el socio adecuado que propusiera una oferta coherente con nuestra identidad y nuestra visión. Esta colaboración a tres bandas con BNP Paribas Cardif y Lemonade ha demostrado ser un gran éxito para Nickel y nuestros clientes. Nos permite proponer seguros accesibles y ampliar nuestra oferta, a la vez que seguimos siendo fieles a nuestro ADN. La innovación no reside tanto en el producto en sí como en nuestra capacidad para diseñar conjuntamente un recorrido sencillo para el cliente y una oferta que responde a las expectativas de nuestros clientes y respeta la confianza que depositan en nosotros. Ser capaces de hacerlo en apenas seis meses dice mucho de los sólidos valores que compartimos y de la complementariedad de nuestras respectivas competencias”.



Marine Perraud,
Responsable de Distribución Alternativa de BNP Paribas Cardif, Francia

“En BNP Paribas Cardif creemos firmemente que el seguro debe ser un servicio útil e inclusivo. Este proyecto ilustra perfectamente nuestra capacidad para aunar nuestras fuerzas con los actores digitales que comparten nuestro compromiso de simplificar y enriquecer la experiencia del cliente. Con esta solución totalmente digital, no solo hemos respondido a las expectativas de los clientes de Nickel, sino que también hemos sentado las bases de una forma totalmente nueva de concebir los seguros. Nuestro éxito refleja nuestro saber hacer a la hora de trabajar con nuestros socios para crear una solución integrada en el ecosistema de Nickel gracias a un proceso iterativo, unido a una visión y unos valores compartidos. Ha sido un logro estelar en términos de diseño y ejecución. Nuestra iniciativa demuestra que, cuando está bien concebido, un seguro básico puede mejorar realmente el día a día de la gente”.

MUNDO

Garantizar una ventaja competitiva a los socios distribuidores gracias a un enfoque y una cultura centrados en los datos

Mediante la inversión en capacidades avanzadas de datos e IA y la mejora de las competencias de sus equipos, BNP Paribas Cardif ayuda a sus socios en su proceso de toma de decisiones haciéndolo cada vez más rápido, seguro e inteligente. El objetivo es ofrecer a nuestros socios una clara ventaja competitiva a través de la eficiencia y la innovación impulsadas por la IA, a la vez que mejoran constantemente la experiencia de sus propios clientes.

FOCUS

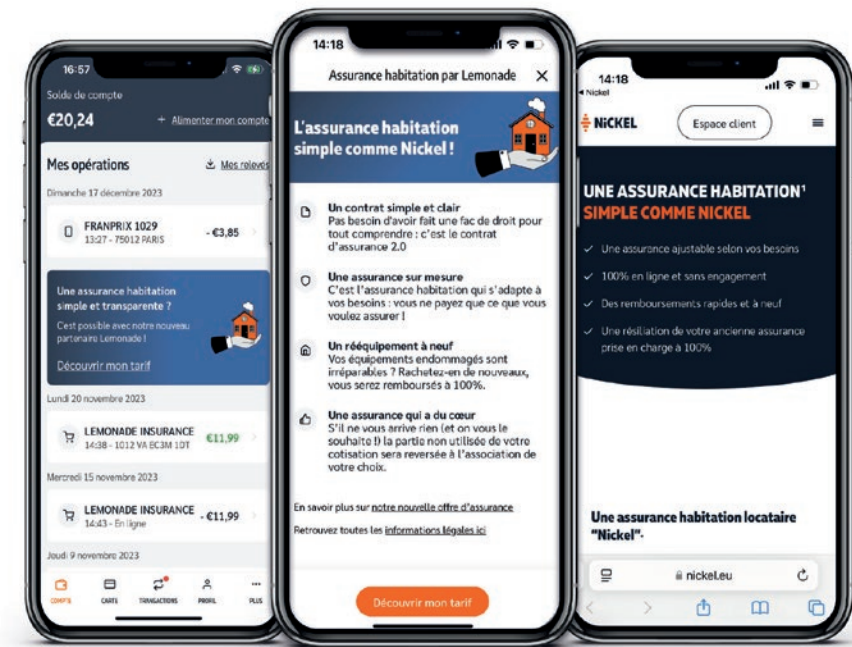
150 expertos (Chief Analytics Officers, científicos de datos, gestores de análisis, e incluso actuarios) convertidos al aprendizaje automático.

140 directivos, altos directivos, talentos y actores clave del ecosistema de IA de BNP Paribas Cardif formados en la Analytics Manager Academy, un programa de formación de excelencia en ciencia de datos impartido por BNP Paribas Cardif y Ecole Polytechnique Executive Education.

El enfoque **DaaS** (Data-as-a-Service o Datos como Servicio) integrado por **49** socios.

En **Icare** (mantenimiento de vehículos y averías mecánicas), los datos aumentados y las herramientas de visualización de datos permiten realizar un seguimiento automático detallado del

71 % de los GWP.





FRANCIA

Implementación de un seguro de protección personalizado totalmente digital

“El producto ‘Solution Prévoyance’ es un enfoque que mejora la experiencia de la relación con el cliente de los gestores. Gracias a una herramienta de diagnóstico personalizado, los asesores pueden explicar detalladamente a los clientes las prestaciones que pueden esperar de los organismos de asistencia social y proponerles una póliza adaptada a la situación y las necesidades de cada uno. La solución ha tenido una excelente acogida por parte de los gestores de relaciones con los clientes de toda la red de sucursales bancarias de BNP Paribas en Francia”.

Isabelle Satre,

Responsable de Marketing de seguros de protección personal, BNP Paribas Cardif, Francia

Para apoyar el desarrollo de toda la red de banca minorista de BNP Paribas en Francia, BNP Paribas Cardif lanzó el producto de protección personal *Solution Prévoyance*. Esta solución ha sido diseñada para satisfacer la creciente demanda de seguros de protección de los clientes con una experiencia de suscripción sencilla. Gracias a un recorrido totalmente digital, facilita la comprensión del seguro y ofrece a los clientes un mayor control sobre su cobertura de seguro, con tarifas que pueden ajustarse en tiempo real para satisfacer las necesidades específicas de cada asegurado. *Solution Prévoyance* ofrece una cobertura completa y ajustable, que protege a los asegurados y a sus familias frente a imprevistos de la vida como la pérdida del empleo o el

fallecimiento. Los clientes tienen acceso tanto a un diagnóstico personalizado como a una gama de soluciones adaptadas a sus necesidades, junto con una propuesta de suscripción de póliza. Este enfoque facilita la comprensión del seguro y la incorporación de cualquier cobertura adicional que se considere necesaria en función de la situación personal. El recorrido es 100 % digital, autónomo y fluido, lo que permite a los asesores completar rápidamente la suscripción y mejora la experiencia tanto para el cliente como para el asesor. Apenas unos meses después de su lanzamiento, *Solution Prévoyance* ya ha conquistado a más de 30 000 asegurados con una tasa de conversión del 30 %, lo que supera significativamente las previsiones, y un NPS de +54.

FRANCIA

Asegurar y prolongar la vida de los dispositivos móviles

En un mercado sumamente competitivo, BNP Paribas Cardif sigue innovando con una nueva oferta de seguro para dispositivos móviles diseñada para ayudar a sus socios a reforzar la fidelidad de sus clientes y prolongar la vida útil de sus teléfonos o tabletas.

Garantías innovadoras y gestión automática de siniestros

En lugar de fomentar el reemplazo de los dispositivos electrónicos, esta oferta está diseñada para maximizar su vida útil, lo que refleja el creciente énfasis en la eco-responsabilidad. En estrecha colaboración con su socio Orange, BNP Paribas Cardif propone dos nuevas coberturas : “avería” y “batería” que permite un reemplazo gratuito en cuanto la capacidad de la garantía cae por debajo del 80%. Estas dos coberturas entran en vigor una vez finalizada la garantía del constructor y se incluyen automáticamente en toda nueva suscripción desde Febrero 2024.

Gestión de siniestros rápida e inteligente

Gracias a la integración de la inteligencia artificial, cuatro de cada diez declaraciones de siniestros se aprueban ahora en cuestión de segundos, lo que acelera las reparaciones y simplifica los procedimientos. Los clientes también pueden optar por dialogar directamente con un agente de gestión de siniestros. Además, para mayor tranquilidad, se facilita un teléfono de reemplazo en 24 horas en caso de robo.

4 DE 10
DECLARACIONES DE
SINIESTROS SE APRUEBAN
AHORA EN CUESTIÓN DE
SEGUNDOS GRACIAS A LA IA

Ventaja competitiva para los socios

Estas innovaciones permiten a Orange potenciar la fidelidad de sus clientes y consolidar su liderazgo en el mercado respondiendo a las expectativas de una clientela cada vez más exigente.

JAPÓN

Impartir formación innovadora en línea a los equipos de ventas de los socios



Con el fin de mejorar las competencias de los socios en asesoramiento de los clientes, BNP Paribas Cardif en Japón ha dado un gran paso adelante en la formación de la fuerza de ventas con una herramienta innovadora diseñada para mejorar las competencias de los equipos de ventas de más de 60 socios distribuidores denominada *TutorBot*. Esta solución de formación totalmente en línea permite a los socios dominar productos de seguros complejos, como el CPI, a través de cursos interactivos, cuestionarios y juegos de rol.

TutorBot está revolucionando la formación en ventas tradicional con su formato dinámico y accesible, y la posibilidad de integrar nuestros servicios de IA. Los usuarios pueden interactuar con los contenidos en cualquier momento y lugar, lo que permite hacer frente a los retos logísticos de la formación en todo Japón. Gracias a su interfaz intuitiva, *TutorBot* permite a los alumnos beneficiarse de una formación bidireccional con el tutor de seguros, algo difícil de conseguir con un enfoque de formación convencional.

Mediante la incorporación de formaciones interactivas como cuestionarios y temas de conversación, *TutorBot* ayuda a los equipos de ventas a responder a las preocupaciones de los clientes, ganar confianza, reforzar el conocimiento de los productos y perfeccionar las técnicas de venta. El 70 % de socios que han probado la herramienta están satisfechos. Esto no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también aumenta las tasas de conversión de los socios.

En un mercado altamente competitivo, esta herramienta resalta el compromiso de BNP Paribas Cardif en ofrecer IA y servicios digitales a los socios como una ventaja clave de la colaboración. Esta innovación refleja el interés de BNP Paribas Cardif en ofrecer soluciones personalizadas de alto valor que impulsen el crecimiento y el éxito de sus socios.

Para los clientes finales, esta innovación se traduce en una mejor comprensión de las opciones de seguros y un apoyo eficaz para la toma de decisiones durante el proceso de suscripción.

1.º PLANO

Reforzar la capacidad de ejecución de seguros de vida

Con la adquisición de Neuflyze Vie, BNP Paribas Cardif y Neuflyze OBC, la filial de banca privada de ABN AMRO, aunaron sus fuerzas en 2024 para convertirse en la nueva referencia en seguros de vida de gama alta en Francia. Esta alianza estratégica permite a BNP Paribas Cardif ampliar su oferta de seguros de vida gracias a la experiencia de Neuflyze Vie, con el acceso a productos de seguros mejor adaptados a sus necesidades específicas, incluyendo productos de ahorro más innovadores y personalizados.

El + de BNP Paribas Cardif

“Somos un innovador digital clave para nuestros socios”.



Hiroshi Chin,
Gestor de Análisis, BNP Paribas Cardif,
Japón

“En 2024, adaptamos y probamos nuestro TutorBot con dos socios y 50 participantes. Los resultados fueron positivos, lo que refuerza nuestra posición de innovador digital clave para nuestros socios. A través de la comprensión de sus necesidades, buscamos continuamente formas de potenciar su ventaja competitiva. Utilizar la IA en formación es el camino a seguir en un entorno en rápida evolución marcado por la elevada rotación de personal y el lanzamiento frecuente de nuevos productos. El formato interactivo y la interfaz sencilla de TutorBot han sido ampliamente reconocidos, y cerca del 80 % de los participantes consideraron que la herramienta es útil y empoderadora gracias a su enfoque formativo. Capitalizando este éxito, nos estamos preparando para nuevos desarrollos y ampliar las pruebas a otros socios”.

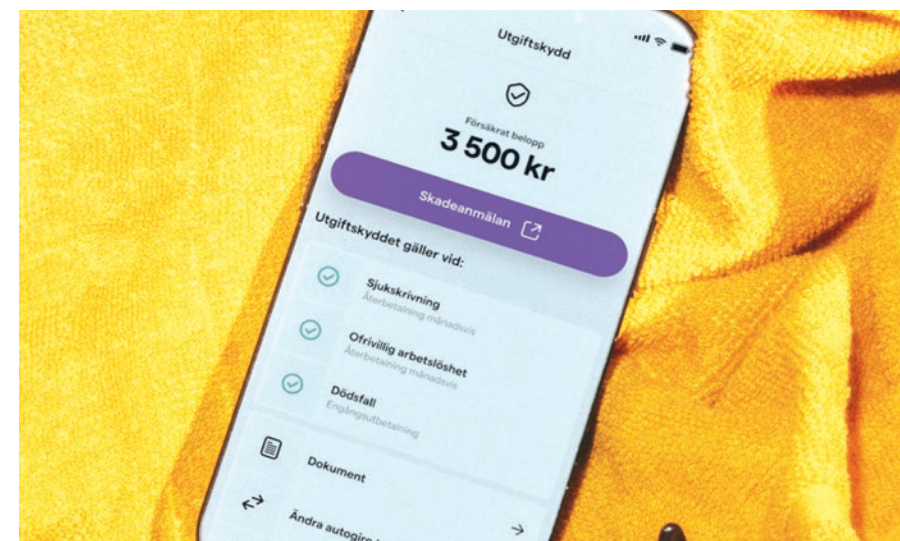
MAYOR INTEGRACIÓN, MAYOR FLUIDEZ

BNP Paribas Cardif ofrece **soluciones perfectamente integradas y alineadas con los ecosistemas de sus socios**, lo que garantiza un recorrido fluido de principio a fin, desde la suscripción hasta la gestión de siniestros, enfocadas siempre en ofrecer una experiencia de cliente optimizada. Los procesos simplificados ofrecen más tranquilidad a los asegurados.



PAÍSES NÓRDICOS

Perfecta integración de seguros para una experiencia bancaria totalmente digital



A través de su nueva alianza estratégica con BNP Paribas Cardif, Northmill Bank proporcionará a sus clientes un seguro de protección de pagos totalmente integrado, que ofrecerá protección para préstamos personales, créditos e ingresos presupuestarios en Suecia y Finlandia, a partir de 2025. Este enfoque 100 % digital está perfectamente alineado con la visión del banco de mejorar la vida financiera ofreciendo una experiencia bancaria simplificada y personalizada. Basada en la agilidad y la innovación, esta alianza utiliza la plataforma y las soluciones desarrolladas por BNP Paribas Cardif en el ecosistema digital de Northmill Bank, lo que garantiza la tranquilidad de los clientes respecto a su futuro financiero. Esta colaboración complementa a la perfección la ambiciosa estrategia de crecimiento de Northmill Bank, uno de los bancos digitales de más rápido crecimiento en Europa.

Protección integral para la estabilidad financiera

Esta solución de seguro cubre riesgos financieros graves, como desempleo, enfermedad, hospitalización y fallecimiento, garantizando a los clientes una seguridad financiera esencial cuando más importa.

Reforzar la fidelidad de los clientes y reducir el riesgo de crédito

Para Northmill Bank, esta asociación va más allá de la protección; es una palanca estratégica para potenciar el compromiso de los clientes y atenuar el riesgo de crédito. Mediante la integración de los seguros directamente en sus ofertas financieras, Northmill Bank refuerza su papel de prestamista responsable ofreciendo a sus clientes productos de seguridad sólidos con un alto valor para el cliente.

Una alianza adaptada a las evoluciones futuras para acelerar el crecimiento

Esta colaboración pone de relieve la agilidad y la capacidad de innovación de ambos socios, atributos esenciales para las *fintech* que aspiran a remodelar el sector bancario. Northmill Bank reconoció la probada proactividad comercial de BNP Paribas Cardif, su experiencia en CPI y su capacidad para lanzar rápidamente productos al mercado.

Ambos equipos trabajaron codo con codo para garantizar una implementación fluida y eficaz en un tiempo récord. La primera serie de productos se lanzó en enero de 2025 y ya se está preparando su ampliación.

El + de BNP Paribas Cardif

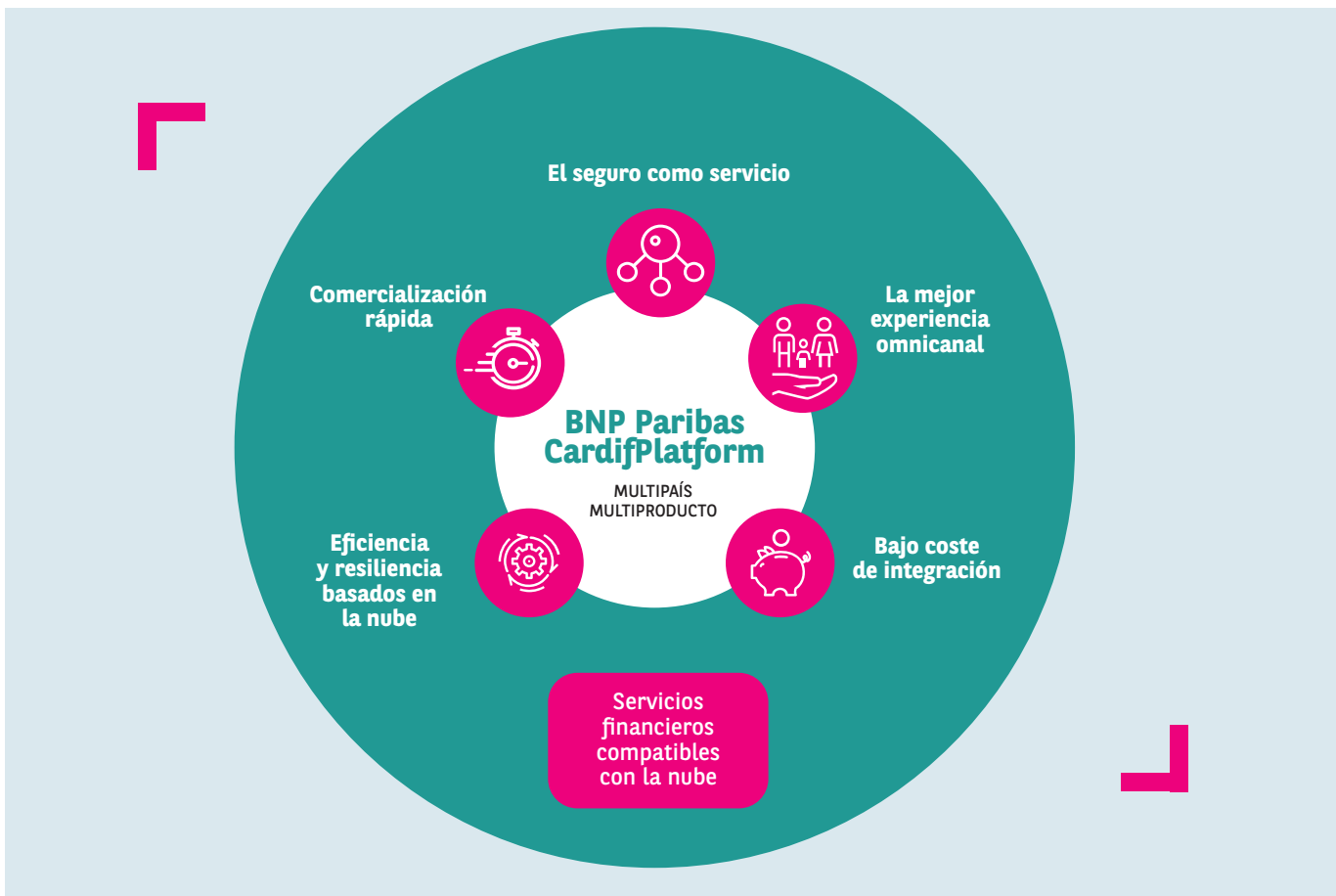
“Gracias a alianzas proactivas y receptivas, impulsamos soluciones pertinentes e innovadoras”.



Åsa Blessner,
Directora General de BNP Paribas Cardif
en los países nórdicos

“Para una fintech líder como Northmill Bank, la integración de los seguros tenía que ser fluida, intuitiva y totalmente alineada con la experiencia del cliente. Eso es exactamente lo que hizo BNP Paribas Cardif, pero lo que nos diferenció fue nuestra capacidad de actuar como un socio capaz de ofrecer un servicio integral. Nuestra completa propuesta de valor incluye avanzadas competencias técnicas, una gran experiencia y capacidades, así como un profundo conocimiento de las necesidades de nuestros socios. Nuestras soluciones técnicas y el diseño de nuestros productos, permite a Northmill Bank ofrecer una protección sencilla cuando sea necesario, reforzando la fidelidad de sus clientes y garantizando al mismo tiempo su estabilidad financiera. Entendemos que los seguros no siempre son una prioridad de desarrollo para las fintech, por lo que ofrecemos soluciones listas para integrar que permiten acelerar el tiempo de comercialización. Gracias a la escucha atenta y a la adaptación a las necesidades de nuestros socios, garantizamos que nuestras soluciones sigan siendo pertinentes e impactantes. Esta alianza es algo más que un simple seguro: se trata de ofrecer un valor real, permitir que Northmill Bank crezca con confianza y apoyar su innovación”.

Revolucionar la distribución digital a través de plataformas



BNP Paribas Cardif está impulsando la transformación digital de la distribución de seguros en América Latina con su nueva Plataforma de Distribución de Seguros (*IDP* por su sigla en inglés). Diseñada como una solución escalable, multipaís y multiproducto, *IDP* agiliza el ciclo de vida de los seguros de principio a fin, ofreciendo una arquitectura totalmente modular que se integra a la perfección en los ecosistemas de los socios.

Escalabilidad, rapidez y eficiencia para los socios

IDP supone una evolución significativa hacia el seguro como servicio, ya que permite a los socios personalizar y configurar sus ofertas en una fracción del tiempo requerido anteriormente. Los plazos tradicionales de lanzamiento al mercado, que anteriormente requerían meses, se han reducido ahora a solo unas semanas, gracias a los modelos de configuración prediseñados y a los patrones de API industrializados, capaces de

adaptarse sin problemas a diferentes sectores, desde la banca hasta el sector del automóvil, pasando por las entidades de crédito al consumo y el comercio minorista.

Esta infraestructura de vanguardia ofrece capacidades de distribución de seguros en tiempo real que abarcan todas las etapas, desde la preventa y la venta hasta la asistencia posventa y la gestión de siniestros, en un entorno digital totalmente integrado. Eliminando la complejidad, *IDP* acelera el lanzamiento de productos y reduce significativamente los costes operativos, lo que representa un gran avance tecnológico, ya que permite a socios como el banco colombiano Tuya conectarse sin esfuerzo a través de una arquitectura API-first y microservicios.

Integración fluida

IDP ya ha demostrado mejoras sustanciales de la eficiencia. Durante la fase piloto en Colombia, se integró con éxito en los sistemas informáticos

locales, garantizando una transición fluida para futuros despliegues. Más allá de la agilidad, *IDP* mejora el control y la transparencia. Los cuadros de mando integrados ofrecen a los socios información práctica en tiempo real sobre los resultados de ventas, el procesamiento de siniestros y la gestión de la cartera. Este nivel de seguimiento ayuda a los socios a optimizar la experiencia del cliente, aumentar las tasas de retención y reforzar el cumplimiento de la normativa sin complejidades innecesarias.

Una solución digital integral para la distribución de seguros

Tras el éxito de su lanzamiento en Colombia, *IDP* se prepara ahora para una rápida expansión en toda la región, pues se ha previsto su implementación en México, Chile, Brasil, Colombia y Perú. La plataforma *IDP* será compatible con una amplia gama de productos, como los seguros de vida, CPI, salud, daños y hogar.

El + de BNP Paribas Cardif

“Con IDP, podemos proponer ofertas personalizadas a cada socio y cliente mucho más rápido que antes”.



Pierre-Henri Zoller,
Director General Adjunto de Americana Latina,
BNP Paribas Cardif

“En un mercado en rápida evolución; la rapidez, flexibilidad y eficiencia son esenciales para el éxito. IDP cambia las reglas del juego de la distribución de seguros. Hemos creado una plataforma sumamente eficaz y totalmente modular que permite a los socios integrarse fácilmente, personalizar sus ofertas y escalar. La capacidad de lanzar nuevos productos en semanas en lugar de meses representa un gran cambio en el sector y ofrece a nuestros socios la agilidad que necesitan para mantenerse a la vanguardia. IDP mejora tanto la eficiencia de los socios como la experiencia del cliente automatizando los procesos clave, reduciendo la complejidad operativa y ofreciendo información en tiempo real. En 2026, será la piedra angular de la distribución de nuestros seguros en América Latina, que permitirá una conectividad fluida, acelerará la adopción digital y reforzará nuestro papel como facilitador digital clave en la región”.

Mejorar la experiencia del cliente mediante un diseño UX más inteligente

BNP Paribas Cardif ha reforzado su colaboración con Erste Bank en la República Checa y Eslovaquia introduciendo dos importantes avances en 2024. Por un lado, se ha mejorado significativamente la experiencia del cliente gracias a la mejora del diseño de la experiencia del usuario (UX) en la aplicación móvil del banco. Esta interfaz intuitiva y accesible brinda ahora un mejor servicio a los clientes, les facilita la navegación y les permite actuar con los servicios de seguro de crédito. El resultado ha sido un aumento de la penetración de los seguros de crédito en línea del 27 % al 55 %.

Por otra parte, BNP Paribas Cardif y Erste Bank lanzaron por primera vez al mercado un nuevo producto de seguro de tarjeta de crédito con ciberprotección integrada para toda la familia. Esta innovadora solución, que cubre riesgos como la suplantación de identidad, el fraude en línea y las compras no entregadas, satisface la creciente demanda actual de seguridad digital. Este producto, que ofrece un proceso de declaración de siniestros simplificado y una cobertura más amplia, registró un éxito inmediato y representa actualmente el 30 % de todas las pólizas vendidas.

DEL 27 % AL 55 %
DE TASA DE PENETRACIÓN GRACIAS
A LA EXPERIENCIA EN UX

“Nuestra cooperación con BNP Paribas Cardif ha sido fluida y satisfactoria. Gracias a sus ideas innovadoras y soluciones activas, hemos podido mejorar aún más la experiencia del cliente en Erste Bank. Esta alianza ha permitido crear nuevas formas de situar las necesidades de nuestros clientes en la vanguardia de todo lo que hacemos”.



Daniela Peskova,
Miembro del Consejo
de administración responsable
de banca minorista de Erste Bank
en la República Checa

Exploración de los seguros paramétricos: cobertura de catástrofes sísmicas

BNP Paribas Cardif es pionero en seguros contra sismos en Chile con su innovador modelo de seguro paramétrico. Esta solución totalmente automatizada agiliza el proceso de gestión de siniestros y constituye una nueva referencia en el ámbito de la cobertura de catástrofes. A diferencia de las pólizas de seguro convencionales, que requieren largas evaluaciones de las pérdidas, esta cobertura se activa a partir de umbrales predefinidos de intensidad sísmica, lo que garantiza una indemnización inmediata cuando un sismo alcanza o supera los umbrales establecidos. Gracias a este avance, los seguros son más accesibles y fiables para millones de hogares en Chile.

Un modelo basado en datos para una protección perfecta

El siniestro se activa utilizando datos sismológicos en tiempo real. Por ejemplo, si un sismo supera el umbral de magnitud 7 en un radio de 100 km alrededor de la propiedad asegurada, el proceso de indemnización podría activarse automáticamente, eliminando la necesidad de presentar una declaración. El pago precalculado se basa en la intensidad del sismo en el lugar asegurado, lo que garantiza una experiencia transparente y sin fricciones para los asegurados. La automatización no solo ofrece ventajas para el cliente, sino que además reduce

significativamente los costes operativos para los socios distribuidores y las aseguradoras. Puesto que elimina el procesamiento manual de los siniestros, aumenta la eficiencia, minimiza los riesgos de fraude y acelera los pagos. Este enfoque proactivo garantiza la previsibilidad y la transparencia y, por lo tanto, refuerza la confianza de los clientes asegurados, ya que saben exactamente en qué condiciones tienen derecho a indemnización.

Hacer los seguros más accesibles e inclusivos

Más de un millón de viviendas no aseguradas en Chile no cumplen los requisitos tradicionales de seguro estructural. El seguro paramétrico de BNP Paribas Cardif cubre este vacío de protección, ofreciendo una barrera de seguridad financiera crucial para las comunidades vulnerables. Con una prima mensual baja e indemnizaciones inmediatas, la solución elimina la complejidad de los seguros tradicionales, haciendo accesible la protección antisísmica a un público más amplio.



“En BNP Paribas Cardif en Chile, nos esforzamos porque los seguros sean no solo más accesibles, sino también más útiles. Teniendo en cuenta que Chile es uno de los países más sísmicos del mundo, el equipo de Productos lanzó esta iniciativa, cuyo objetivo es ofrecer soluciones rápidas y transparentes a nuestros clientes en el momento en que más nos necesitan”.

María Nieves Martínez,
Subdirectora en BNP Paribas Cardif, Chile

Acelerar los seguros digitales con API nativas en la nube

BNP Paribas Cardif en Brasil está remodelando el sector de los seguros digitales mediante el despliegue de la Nube y API de nueva generación. Diseñadas para satisfacer la creciente demanda de operaciones en línea fluidas, escalables y altamente seguras, estas soluciones nativas en la nube están revolucionando la forma en que los seguros se integran en los ecosistemas digitales de nuestros socios en toda la región.

Impulsar el crecimiento de nuestros socios y la expansión digital

Gracias a la activación en línea que garantiza la protección inmediata del cliente, BNP Paribas Cardif responde a las expectativas de los socios en cuanto a procesos de venta integrados y sin fricciones. La transición a las API mejora el compromiso digital, evita interrupciones en las ventas y aumenta las tasas de conversión gracias a la activación instantánea de las pólizas. Por otra parte, los clientes se benefician de una experiencia digital integral y fluida, y la gestión avanzada

de riesgos refuerza la detección de fraudes y la seguridad de los intercambios de datos. 3 socios utilizan actualmente estas API, lo que les ha permitido procesar ventas de 1 millón de clientes únicos aproximadamente en los últimos 12 meses.

Alta eficiencia e integración fluida

Lanzadas en solo ocho meses, las nuevas API ya han superado todas las versiones anteriores juntas. Con una tasa de disponibilidad superior al 99,5 %, estas API admiten operaciones automatizadas, monitoreo en tiempo real y sistemas de alerta avanzados. Su capacidad para ajustar dinámicamente el consumo de recursos garantiza la eficiencia y escalabilidad de los costes, lo que permite realizar más de 1 millón de operaciones al mes sin sobrecargar el sistema. Para finales de 2025, BNP Paribas Cardif prevé que el 40 % de todas las operaciones en Brasil se realizarán en línea, lo que marcará un importante hito en el futuro de la distribución de seguros.



+99,5 %
TASA DE DISPONIBILIDAD
DE LAS NUEVAS API.

**MÁS DE
1 MILLON**
DE OPERACIONES
AL MES SIN SOBRECARGAR
EL SISTEMA.

El + de BNP Paribas Cardif

“Las API nativas en la nube están transformando la forma de ofrecer seguros: de forma más rápida, más segura y fácilmente escalable”.



Alberto Yamaguchi,
Jefe de proyecto de BNP Paribas Cardif
en Brasil

“La transformación digital no consiste solo en innovar, sino en aportar un valor empresarial tangible. Con el paso a las API nativas en la nube, construimos un ecosistema de seguros de alta eficiencia y totalmente integrado que mejora tanto la velocidad como la seguridad. Ahora, nuestros socios pueden activar las pólizas inmediatamente, escalar de forma eficiente y ofrecer experiencias fluidas a sus clientes. El paso del procesamiento por lotes a las operaciones API en tiempo real reduce las tareas de conciliación de datos y nos permite concentrarnos en nuestro objetivo de incremento de las ventas digitales. Con 3 socios ya a bordo, y otros más en camino, nuestro objetivo es ofrecer 30 productos a finales de 2025”.

MAYOR VALOR PARA LOS CLIENTES

Fiel a su misión de hacer más accesibles los seguros, BNP Paribas Cardif se compromete a **hacer que sus soluciones sean cada vez más inclusivas, más fáciles de suscribir y usar.** Menos complejidad, más impacto positivo: productos que se adaptan a las necesidades reales de las personas y permiten a todos estar mejor protegidos.



PORTUGAL Y AMÉRICA LATINA

Aportar más valor desde el primer día de suscripción gracias a los ecosistemas de servicios digitales

BNP Paribas Cardif ha lanzado un innovador ecosistema de desarrollo profesional y personal en Portugal, pasando de un modelo de seguro tradicional basado en la protección a otro centrado en la prevención y el empoderamiento del cliente. Este ecosistema está disponible de inmediato para los titulares de la tarjeta BNP Paribas Personal Finance Black+ y les ofrece acceso, sin coste adicional, a una serie cuidadosamente seleccionada de servicios digitales para mejorar su empleabilidad y crecimiento personal.

A los clientes, la plataforma les ofrece herramientas esenciales para seguir siendo competitivos en el mercado laboral, al tiempo que contribuye a su bienestar financiero y emocional. Los servicios incluyen cursos en línea en Coursera, líder en formación en línea; asesoramiento jurídico en materia laboral y fiscal; herramientas de mejora del currículum; benchmarking salarial; y ofertas de empleo. Disponible en todo momento y lugar, la plataforma integra perfectamente la vida de los clientes sin necesidad de que presenten una declaración de siniestro al seguro. Esta iniciativa redefine la experiencia del seguro centrada en el cliente, aportando un valor añadido que va más allá de la cobertura tradicional.

Reforzar la fidelidad de los clientes

Para los socios, estos completos ecosistemas de servicios refuerzan la fidelidad de los clientes, reducen las tasas de cancelación y mejoran el posicionamiento de líderes de las marcas que ofrecen soluciones de seguros innovadoras. Con más de 80 tipos diferentes de servicios

disponibles en todo el mundo, la plataforma satisface las necesidades en constante evolución de los clientes y ofrece servicios de empleo, salud y movilidad.

Esta iniciativa también pone de relieve la escalabilidad de la plataforma de BNP Paribas Cardif. Los primeros indicadores muestran tasas de conversión y usabilidad prometedoras, que sientan las bases para una mayor expansión y penetración en los mercados europeos.

Satisfacer las necesidades en constante evolución de los clientes en toda América Latina

La iniciativa portuguesa, que aún no ha sido industrializada, se basa en un éxito anterior de BNP Paribas Cardif en América Latina, activo desde 2019. Estos ecosistemas responden a la creciente demanda de servicios basados en el valor, que aportan ventajas tangibles a los clientes. En la actualidad, más de 5,6 millones de clientes de toda América Latina se benefician de estos ecosistemas, con un *Net Promoter Score* (NPS) de 87,9. Este modelo no solo aumenta el valor percibido del seguro, sino que también refuerza la retención de clientes, la fidelidad a la marca y la rentabilidad general.

Transformar el sector de los seguros

Gracias a la integración de estos ecosistemas, BNP Paribas Cardif está estableciendo un nuevo estándar en el sector de los seguros inclusivos y proactivos. El despliegue de esta estrategia en Portugal reitera el compromiso de BNP Paribas Cardif de ofrecer soluciones de seguros relevantes, innovadoras y progresistas que respondan a las necesidades y exigencias locales.



El + de BNP Paribas Cardif

“Redefinimos el papel del seguro en la vida de las personas”.



Daniela Del Pilar Gomez Espinosa,

Responsable de Ecosistemas y Engagement, BNP Paribas Cardif en Portugal

“Nuestro nuevo ecosistema de desarrollo profesional y personal ha sido transformador para nuestros clientes. Esta iniciativa garantiza que las prestaciones del seguro comiencen desde el primer día, ofreciendo un valor inmediato, ya sea a través de ofertas de empleo, herramientas de mejora del currículum o apoyo al bienestar financiero. Los clientes la consideran como una extensión de su cobertura; no solo como una protección contra la adversidad, sino como una plataforma para el crecimiento, independientemente de un siniestro, en caso de que se presente. Al crear nuevos puntos de contacto positivos, estos ecosistemas cambian la percepción de los seguros y amplían la propuesta de valor a nuestros socios. Con la experiencia de BNP Paribas Cardif y la colaboración de BNP Paribas Personal Finance, hemos creado un modelo proactivo y centrado en el cliente que redefine el papel de los seguros en la vida de las personas. Los comentarios positivos que hemos recibido demuestran la necesidad de soluciones de seguros centradas en el cliente que lo empoderen y no requieran su intervención para activarse”.

Reinventar los seguros para enriquecer continuamente la experiencia del cliente



El + de BNP Paribas Cardif

“Situvar al ser humano en el centro del diseño de productos para una mayor satisfacción del cliente”.



Marc Weibel,
Director General Adjunto de EMEA,
BNP Paribas Cardif

“Transformar los seguros requiere replantearnos la forma de crear y comercializar nuestros productos. Situamos la experiencia del cliente en el centro de todo lo que hacemos, simplificando los procesos, ampliando las garantías y comunicando proactivamente con los asegurados. Llevamos 15 años aplicando este enfoque, que es la piedra angular de nuestro ADN como aseguradora. Esta transformación se está acelerando aún más hoy, ya que la estamos estructurando para responder mejor a los retos de una sociedad y una normativa en constante evolución. Nuestros socios saben que pueden contar con nosotros para ayudarles a seguir reforzando su posición en el mercado y proteger sus marcas a largo plazo”.

En el marco de su misión de hacer más accesibles los seguros, BNP Paribas Cardif se comprometió desde hace tiempo a combinar simplicidad, transparencia y rentabilidad, ofreciendo a la vez un mayor valor a los asegurados. El objetivo general es replantearse el diseño de los productos, basándose en el análisis de los comentarios de los clientes y los datos para adaptar y mejorar continuamente las ofertas.

► En varios países europeos, en particular Alemania y España, BNP Paribas Cardif ha desarrollado una comunicación clara y proactiva destinada a los clientes de sus socios. Este enfoque garantiza una mejor comprensión de las ofertas de seguros y permite mantener un contacto regular con los clientes durante toda la vigencia de la póliza. En Italia, por ejemplo, los vídeos personalizados permiten a los clientes comprender mejor las garantías que han seleccionado.

► Para simplificar el recorrido del cliente, especialmente en la gestión de siniestros, actualmente se utiliza la inteligencia artificial para reducir los plazos de tratamiento y mejorar la eficiencia operativa. Entre los últimos avances se incluye un modelo de

puntuación para los siniestros por pérdida de empleo que se puso en marcha en España a finales de 2024.

► Para ofrecer soluciones de seguros mejor adaptadas a las necesidades de los clientes de nuestros socios, BNP Paribas Cardif sigue ajustando la cobertura y ha minimizado las exclusiones, garantizando así una protección más amplia e inclusiva para un mayor número de asegurados. Tras los cambios introducidos en Francia para mejorar el acceso a los seguros de las personas seropositivas que están en tratamiento o que sufren de enfermedad inflamatoria intestinal (EII), se eliminaron las exclusiones en Eslovaquia, en particular para las enfermedades mentales y los problemas de espalda.

Estas iniciativas están teniendo éxito en toda Europa, lo que se traduce en una mejora de la experiencia del cliente, una mejor percepción del valor del producto y una mayor confianza de los asegurados y los socios. Gracias a la comunicación proactiva, se han presentado más siniestros. La tasa media de aprobación de siniestros supera ya el 80 % en Italia, Portugal y España. Los plazos de respuesta se han acortado y el NPS de declaraciones aprobadas en 2024 se elevó a 77 en España, 75 en Italia y 59 en Alemania.

1º PLANO

Transformación en Polonia

BNP Paribas Cardif en Polonia ha redefinido los seguros de protección de pagos con el lanzamiento de productos mejorados diseñados para satisfacer mejor las expectativas de los clientes, que van más allá de la nueva normativa. El producto CPI actualizado cubre ahora 14 enfermedades graves adicionales, como el Parkinson y el Alzheimer, lo que amplía significativamente el alcance de la protección. La gestión de siniestros se ha simplificado con menos exclusiones y se ha optimizado para agilizar la gestión de siniestros, lo que garantiza una experiencia fluida para los asegurados. Por otra parte, la cobertura de hospitalización se ha ampliado e incluye ahora centros de rehabilitación y salud mental, lo que responde a una gama más amplia de necesidades de los clientes. Para aumentar aún más la transparencia y la comprensión, toda la comunicación se ha reescrito en un lenguaje certificado y simplificado para facilitar la comprensión de los clientes. Este enfoque centrado en el cliente ya ha dado resultados significativos en valor para el cliente.

Incluir la cobertura de salud mental en los seguros hipotecarios

BNP Paribas Cardif ha introducido la cobertura de salud mental en sus seguros hipotecarios en Japón, ampliando la protección a enfermedades como la demencia y la depresión, sentando un precedente en el sector. Esta iniciativa está destinada a responder a necesidades financieras y sociales esenciales, en particular para las generaciones más jóvenes y los clientes en edad de trabajar, que presentan mayores riesgos de depresión y demencia precoz. Esta ventaja competitiva permite a su socio atraer nuevos segmentos de clientes, a la vez que fomenta un posicionamiento de marca responsable y progresista. Este producto, lanzado para los clientes hipotecarios del Daishi Hokuetsu Bank, garantiza que los clientes diagnosticados de demencia puedan recibir una prestación fija de un millón de yenes, los pacientes ingresados por depresión una prestación fija de 100 000 yenes, y los incapacitados (incluida la hospitalización) por depresión puedan tener cubiertas las cuotas mensuales de su hipoteca durante un máximo de seis meses. Esta es la primera vez que se ofrece este tipo de producto en Japón. Esta cobertura refuerza la protección existente, que ya cubre enfermedades graves como el cáncer o lesiones graves, lo que ofrece mayor tranquilidad.



Ofrecer un seguro de protección de pagos que promueva una mayor solidaridad e inclusión

BNP Paribas Cardif ha añadido garantías de “presencia parental” y “cuidadores familiares” a su seguro de protección de pagos Cardif Libertés Emprunteur*, respondiendo así a las expectativas de las familias que deben hacer frente a dificultades imprevistas. Estas mejoras son coherentes con el compromiso de BNP Paribas Cardif de hacer más accesibles los seguros, y van más allá de la normativa. Estas garantías diferenciadoras reflejan los cambios de la sociedad y constituyen una respuesta concreta a las necesidades de unos 9,3 millones de cuidadores familiares en Francia, ya que ofrecen una mayor cobertura, como el reembolso temporal de las mensualidades de los créditos hasta 2500 euros al mes, sin franquicias ni periodos de carencia. La garantía de “presencia parental” ofrece protección a los padres que deben ausentarse del trabajo para cuidar de un hijo con una enfermedad grave. La garantía

“cuidador familiar” asegura el apoyo a las familias si un miembro de la familia ya no puede realizar las actividades básicas de la vida diaria sin ayuda. BNP Paribas Cardif también ha dado un gran paso a favor de la inclusión de las personas seropositivas en Francia. Desde el 1 de diciembre de 2024, las personas cero-positivas que estén en tratamiento y cuya carga vírica sea indetectable en el momento de la suscripción pueden acceder a las pólizas de seguro de protección de pagos, sin recargo ni exclusiones. Esta mejora atañe a nueve de cada diez pacientes y ofrece una solución de seguro de crédito de hasta un millón de euros.

* Pólizas vendidas en Francia por corredores de seguros, asesores patrimoniales y en <http://www.cardif.fr>

Simplificar el acceso a la propiedad ofreciendo mayor tranquilidad

BNP Paribas Cardif amplió su innovador producto Suretyships a Bélgica en 2024, tras el éxito registrado en los Países Bajos. Suretyships ofrece seguridad financiera, una garantía de tranquilidad tanto para compradores como para vendedores, ya que los compradores no tienen que garantizar personalmente el 10 % del valor de la propiedad con sus propios fondos, preservando así su liquidez, y los vendedores están más protegidos financieramente con la seguridad de recibir una compensación si se cancela la venta. Totalmente integrada en el proceso hipotecario, esta solución ofrece una experiencia de suscripción fluida y totalmente digital gestionada por los corredores de seguros. Hasta la fecha, BNP Paribas Cardif es el único proveedor en Bélgica que ofrece una alternativa al depósito de garantía del 10% ante notario, lo que proporciona a los socios una ventaja competitiva en un mercado inmobiliario saturado.

Esta innovadora oferta revoluciona las transacciones inmobiliarias ya que garantiza al vendedor una indemnización equivalente al 10 % del precio de compra si el comprador cancela la compra. Optando por esta alternativa, los compradores pueden evitar inmovilizar cuantiosas sumas como garantía, lo que hace que el proceso de compra de una vivienda sea más accesible y menos restrictivo.

“En BNP Paribas Cardif trabajamos siempre para hacer el seguro de protección de pagos más accesible y ayudar a nuestros asegurados a seguir adelante con sus planes de vida. Dada la importancia que tiene la protección de los seguros para las personas en su vida diaria y la imposibilidad de acceder a determinados tipos de atención o dispositivos médicos, me enorgullece tener la oportunidad de impulsar el cambio, sobre todo teniendo en cuenta los avances de los tratamientos médicos”.

Sigrid Motillon,
Analista de riesgos médicos
BNP Paribas Cardif, Francia

Comité Ejecutivo



Pauline Leclerc-Glorieux
Directora General



Fabrice Bagne
Director General Adjunto, Responsable de Francia y Luxemburgo



Stanislas Chevalet
Director General Adjunto, Responsable de la Dirección de Transformación y Desarrollo



Eric Marchandise
Director general adjunto, Finanzas



Michael Nguyen
Director general adjunto, Eficiencia, Tecnologías, Operaciones



Chrystelle Renaud
Directora general adjunta y secretaria general



Vivien Berbigier
Director de Propuesta de Valor



Charlotte Chevalier
Directora de EMEA (Europa, Oriente Medio, Africa)



Alessandro Deodato
Director de Italia



Nathalie Doré
Directora de Impacto y Innovación



Christian Gibot
Director de Actuario Financiero, Capital y Modelización



Anne du Manoir
Directora de Recursos Humanos



Christophe Moreau
Director de Conformidad



See See Ooi
Directora de Asia



Christelle Paillès
Directora de Comunicación



Murielle Puron Chambord
Directora de Patrocinio del proyecto clave



Muriel Thibaud
Directora de Gestión de Riesgos



Francisco Valenzuela
Director de América Latina

Europa



Fabrice Bagne
Francia, Italia y Luxemburgo



Åsa Blessner
Países nórdicos (Dinamarca, Noruega, Suecia)



Christophe De Longueville
Bélgica y Países Bajos



Jean-Christophe Darbes
Argelia



Alessandro Deodato
Italia



Alexandre Draznieks
Luxemburgo



François Gazel-Anthoine
Iberia (España y Portugal)



Márk István Kiss
Hungría



Zdenek Jaros
Europa Central (Austria, Bulgaria, República Checa, Hungría, Rumanía y Eslovaquia)



Grzegorz Jurczyk
Polonia



Cemal Kişmir
Turquía



Mario Kostov
Bulgaria y Rumanía



Nicolas Poeltl
Alemania



Oleg Romanenko
Ucrania



Florian Wally
Austria

Subsidios



Baptiste Auffret
Karapass



Cyril Petit
Icare



Hélène Thillier
Cardif IARD - Francia

Asia



Sean T. Chua
BNP Paribas Cardif Assurances Risques Divers Taiwán (China)



Laura Huang
BNP Paribas Cardif Assurance Vie Taiwán (China)



Alfred Na
BNP Paribas Cardif TCB Life Insurance Co., Ltd (TCBL) Taiwan (China)



Nozomu Nakamura
Japón



Jonathan Oh
Corea del Sur



Yongting Yang
China

América Latina



Olivier Calandreau
México



Edgar Gómez
Perú y Colombia



Emmanuel Pelège
Brasil



Sebastián Valle
Chile

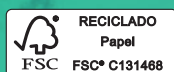
Gracias a todo el personal y los socios
que contribuyeron a este informe.
Escrito y publicado por BNP Paribas Cardif.
Diseño, creación, redacción y realización:
Departamento de Comunicación de BNP Paribas Cardif
WAT - agencewat.com

Créditos fotográficos: Yves Durand, Michael Fuchs
Fotografie, Patricia J. Garcinuno, Getty Images/
assistantua/d3sign/John Elk/kyonnta/Maskot/Mayte
Torres/Oscar Wong/Priscila Zambotto, IGREC, Franck
Juery, Ric Rowan/Ascent Xmedia GmbH, Martina
Santimone, Attila Ozse, Lopke van de Reijt, Georg Wilke.
Inscrita en el Registro mercantil de París con
el N.º 382 983 922. Sociedad anónima con un capital
de 149 959 051,20.

Referencia ADEME: FR200182_01XHWE

Versión accesible electrónicamente por IPEDIS.

La etiqueta FSC® en este producto garantiza el uso
responsable de los recursos forestales del mundo.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Seguros para un mundo en evolución

SEDE PRINCIPAL
1 boulevard
Haussmann
75009 París
Francia

SEDE
8 rue du Port
92728 Nanterre
Cedex
Francia

