

INFORME DE ACTIVIDAD 2025

BOOSTING PARTNERS' GROWTH ENRICHING PEOPLE'S LIVES*



* Impulsando el crecimiento de nuestros socios, mejorando la vida de las personas.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

**Seguros
para un mundo
en evolución**

BNP Paribas Cardif, su socio asegurador

NUESTRO MODELO

BNP Paribas Cardif, filial del grupo BNP Paribas, actor global clave en la financiación de la economía y líder en alianzas de seguros. En asociación con sus socios distribuidores, BNP Paribas Cardif desarrolla soluciones de ahorro y protección que se integran en sus procesos de ventas, apoyan su crecimiento y responden a las necesidades de sus clientes.

NUESTRA MISIÓN

Hacer más accesibles los seguros

- ➔ Más **inclusivos**
- ➔ Más fáciles de **entender**
- ➔ Más fáciles de **suscribir y utilizar**

NUESTRAS SOLUCIONES DE AHORRO Y PROTECCIÓN*

- ➔ **Vivienda:** seguro de hogar, seguros de protección de pagos de préstamos hipotecarios
- ➔ **Bienestar:** seguro médico, cobertura de enfermedades graves, hospitalización
- ➔ **Movilidad:** seguro de automóvil, garantía ampliada de automóvil, seguro de protección de pagos de préstamos para compra de vehículos
- ➔ **Ahorro:** seguro de vida, ahorro y jubilación de los empleados
- ➔ **Vida diaria:** seguro de protección de pagos para préstamos personales y créditos al consumo, protección de instrumentos de pago, ciberprotección, protección de dispositivos digitales

* Lista no exhaustiva.

A TRAVÉS DE + DE 500 SOCIOS DISTRIBUIDORES

Bancos, fintechs, empresas del sector del automóvil, empresas de telecomunicaciones, minoristas, asesores financieros, corredores y otros socios.

HECHOS DESTACADOS

2025
Adquisición de AXA Investment Managers

2024
Adquisición de Neuflyze Vie

2023
Adquisición de BCC Vita



N°1 MUNDIAL*

en seguros de protección de pagos

* Aon's Strategy and Technology Group (anteriormente Finaccord) - 2025.

CIFRAS CLAVE

2025

BNP PARIBAS CARDIF, PARTE DEL GRUPO BNP PARIBAS

- ➔ Banco líder de la zona del euro
- ➔ Standard & Poor's A+*

* 8/12/2025.



Presente en
30 países
en 3 continentes

9000
EMPLEADOS

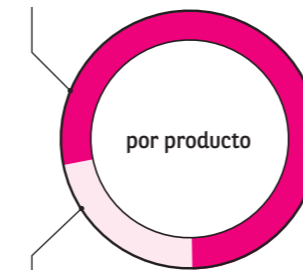


PRIMAS BRUTAS SUSCRITAS (GWP)

40 500 M€ ➔ +12%

Desglose del GWP en 2025

Ahorro
80%



Protección
20%

Francia
48%



Internacional
52%

BENEFICIO NETO ANTES DE IMPUESTOS

1960 M€ ➔ +24%

ACTIVOS BAJO GESTIÓN

302 000 M€ ➔ +6%

RATIO DE SOLVENCIA 2*

158%

* 2024.

CALIFICACIÓN DE STANDARD & POOR'S

A / estable*

* Octubre de 2025.

- 3 -
EDITORIAL

- 4 -
CASOS PRÁCTICOS

10
UNA EXPERIENCIA
CON BNP PARIBAS CARDIF

- 16 -
POTENCIAR
LA ESTRATEGIA SOSTENIBLE
DE NUESTROS SOCIOS

- 18 -
ANTICIPARNOS
AL MAÑANA PARA
NUESTROS SOCIOS

- 20 -
ORGANIGRAMA

“Nuestra promesa es clara: diseñamos soluciones de seguro que no solo responden a las necesidades de sus clientes, sino que se integran de manera natural tanto en sus recorridos cotidianos como en sus propios procesos de comercialización”.

Pauline Leclerc-Glorieux | Directora General de BNP Paribas Cardif



Nuestra promesa es clara: diseñamos soluciones de seguro que no solo responden a las necesidades de sus clientes, sino que se integran de manera natural tanto en sus recorridos cotidianos como en sus propios procesos de comercialización. Sabemos que el seguro puede resultar complejo; nuestro papel es hacerlo lo más simple, fluido y accesible posible. Por ello, seguimos innovando, apoyándonos en nuestra experiencia internacional, nuestro saber hacer y nuestras capacidades tecnológicas para servirle mejor.

A lo largo de este informe de actividad 2025, descubrirá cómo reforzamos continuamente nuestra propuesta de valor, ofreciendo altos niveles de satisfacción del cliente, un sólido desempeño de nuestros socios y plazos de salida al mercado cada vez más rápidos, medidos hoy en semanas, en múltiples países y líneas de producto. Gracias al potencial de la tecnología, la inteligencia artificial y las plataformas digitales basadas en APIs, integramos nuestras soluciones de forma fluida, ampliamos nuestras coberturas, simplificamos la experiencia del cliente y generamos un valor tangible y duradero para sus clientes.

En Europa, Asia y América Latina, estamos a su lado para ayudarle a acelerar sus prioridades estratégicas, impulsar nuevas fuentes de crecimiento y reforzar la fidelidad de sus clientes, al tiempo que contribuimos de manera significativa a mejorar la vida de las personas a las que acompaña.

Nuestra ambición va aún más lejos. Valoramos profundamente nuestras alianzas y deseamos seguir construyendo con usted una visión compartida de futuro. Puede contar con nuestro compromiso, en cada etapa del camino.

Pauline Leclerc-Glorieux

Estimado socio,

En 2025, nuestros equipos de todo el mundo continuaron cumpliendo la misión que nos hemos fijado como aseguradora: hacer que el seguro sea más accesible. Nos sentimos orgullosos de los logros alcanzados, de los cuales encontrará una amplia muestra en las páginas que siguen.

Usted deposita su confianza en nosotros para ofrecer soluciones de protección y ahorro fáciles de entender, sencillas de utilizar y de contratar, plenamente alineadas con sus necesidades. Acompañamos el desarrollo de su empresa al tiempo que ayudamos a sus clientes a hacer realidad sus proyectos de vida con confianza y tranquilidad.

Escalar la distribución de seguros de vida en una red de cooperativas

EL RETO → BCC Banca Iccrea, una red de cooperativas heterogénea, necesitaba escalar el ahorro en un mercado maduro.

El mercado italiano de seguros de vida es maduro y está liderado por operadores de bancaseguros muy consolidados. BCC Banca Iccrea, una de las mayores redes bancarias del país, necesitaba reforzar su oferta de seguros de vida y su modelo de distribución. El grupo, que cuenta con 112 bancos locales y más de 20 socios aseguradores, necesitaba ampliar su alcance y un enfoque sinérgico diseñados para diferenciarse claramente de la competencia y apoyar un crecimiento constante en toda la red.

LA SOLUCIÓN

Una alianza a largo plazo que combina proximidad local con bancaseguros a escala industrial

En 2024, BNP Paribas Cardif y BCC Banca Iccrea firmaron una alianza estratégica que incluye un acuerdo de bancaseguros exclusivo con una vigencia de hasta 15 años y una empresa conjunta en la que BNP Paribas Cardif adquirió el 51 % de BCC Vita, con la opción de aumentar su participación hasta el 70 % de darse determinadas condiciones. Este modelo a largo plazo está diseñado para combinar la proximidad local con capacidades de bancaseguros a escala industrial.

El objetivo era claro: ayudar a la red de cooperativas a acelerar la distribución de seguros de vida mejorando tanto la propuesta de valor como la forma en que estos productos se ofrecen. BNP Paribas Cardif aportó su experiencia en seguros de vida, su *know-how* internacional y sus capacidades tecnológicas, mientras que BCC Banca Iccrea contribuyó con la fuerza de su modelo cooperativo y sus más de 2500 sucursales, un potente motor de distribución una vez alineado con una estrategia única.

Hasta ahora, esta alianza ha permitido a los 112 bancos cooperativos converger hacia un modelo unificado, transformando un modelo heterogéneo en una propuesta más competitiva para el cliente más competitiva y coherente. Esta convergencia se ha traducido en mejoras tangibles de cara al público: una gama de productos renovada, una herramienta de *front-end* actualizada para ayudar a los asesores y una asistencia posventa reforzada para mejorar la retención una vez que los clientes están asegurados.

Más allá de la oferta en sí, este enfoque refleja el método *"partner-first"* de BNP Paribas Cardif: diagnosticar lo que frena la eficiencia y, a continuación, construir conjuntamente una solución que se adapte al modelo operativo del socio y pueda desplegarse a escala.

Para una red cooperativa, una alianza de este tipo significa preservar lo que marca la diferencia de la empresa original (las relaciones locales y la proximidad), dotándola a la vez de las herramientas, las competencias y la gobernanza necesarias para ofrecer el mismo alto nivel de soluciones de seguros de vida en toda la red.



"Gracias a nuestra alianza con BNP Paribas Cardif, podemos ofrecer a nuestras 112 cooperativas de crédito productos y servicios de la máxima calidad, lo que nos permite seguir siendo la referencia para las necesidades locales, incluso en el mercado de seguros. Nuestra ambición es seguir ganando nuevas cuotas de mercado en el sector mediante un atento monitoreo y una oferta completa que satisfaga las amplias y crecientes necesidades de protección de nuestros clientes. El acuerdo de asociación con BNP Paribas Cardif nos ha permitido emprender un nuevo camino en el sector de los seguros de vida, y confiamos en que juntos reforzaremos aún más las acciones de nuestras cooperativas de crédito a favor de sus comunidades".

Mauro Pastore

Director General de BCC Iccrea



1900 M€

en primas brutas suscritas

RESULTADOS

Una rápida aceleración de la dinámica de los seguros de vida en toda la red

En los primeros 5 meses de 2024, la compañía había vendido 300 M€ de primas brutas suscritas (Gross Written Premiums, GWP) con 70 M€ de efectivo neto, elevándose las ventas al final del año a cerca de 1000 M€, con un nuevo efectivo neto de 630 M€. La aceleración continuó en 2025, que se cerró con un GWP superior a 1900 M€ y un nuevo efectivo neto de 1500 M€.

Para la red de cooperativas, estos resultados respaldan el objetivo estratégico de reforzar la oferta de seguros de vida mediante un enfoque más sinérgico, competitivo y escalable. Para los clientes, los beneficios son igualmente tangibles: una gama de soluciones más clara y coherente, respaldada por herramientas de asesoramiento mejoradas y una asistencia posventa más sólida, que contribuyen a que el seguro de vida sea más fácil de elegir, entender y gestionar a lo largo del tiempo.

"Hemos ganado la batalla por la confianza, porque primero escuchamos y simplificamos las cosas".

BOOSTING
PARTNERS' GROWTH
/ ENRICHING
PEOPLE'S LIVES



"En una cultura cooperativa, la relación es importante. Por esta razón nos tomamos el tiempo de ir sobre el terreno, escuchar primero y, a continuación, idear un enfoque que sea sencillo, práctico y humano. En pocos meses, hemos conseguido renovar nuestra gama de productos, mejorar el apoyo a los asesores y reforzar la asistencia posventa, de modo que los clientes disponen ahora de una experiencia más clara y coherente en toda la red, y los bancos saben que cuentan con un socio en el que pueden confiar".

Armando Ponzini
Director general de BBC Vita

Ofrecer un seguro de protección de pago fiable e integrado para reforzar la resiliencia financiera de millones de personas

EL RETO → **Hacer que el seguro de protección de pago sea fiable y sencillo para los prestatarios desfavorecidos con una solución escalable para la cobertura de préstamos personales.**

En el segmento de gran consumo de México, los imprevistos pueden desestabilizar rápidamente un hogar. Con un modelo integrado de banca minorista que abarca más de 1800 tiendas y más de 9 millones de préstamos personales formalizados cada año, la aseguradora minorista mexicana Coppel necesitaba un modelo de protección accesible e integrado que los clientes pudieran entender, en el que pudieran confiar y que pudieran utilizar con fluidez.

LA SOLUCIÓN

Un modelo de protección sencillo, accesible y transparente, diseñado para las necesidades de la vida real

BNP Paribas Cardif en México y Coppel desarrollaron conjuntamente una propuesta simplificada de seguro de protección de pagos (CPI, por sus siglas en inglés) integrada directamente en el proceso de préstamos personales de Coppel. La solución se basa en la confianza que Coppel se ha ganado durante décadas con sus clientes y se diseñó a partir de grupos focales y de investigación con más de 1000 clientes, que destacaron sistemáticamente tres expectativas clave: sencillez, transparencia y cumplimiento de la promesa.

La cobertura protege a los prestatarios frente a acontecimientos importantes de la vida, como fallecimiento, discapacidad y pérdida de ingresos. Más allá de asegurar el saldo pendiente, las prestaciones se han diseñado para los hogares de bajos ingresos, lo que aporta un alivio inmediato y ayuda a las familias a absorber los gastos urgentes en caso de imprevisto. La ambición era también ser lo más inclusivos posible, reflejando la diversidad de la base de clientes de Coppel y sus situaciones laborales.

El modelo de servicio se diseñó para ser muy intuitivo: los clientes deben saber adónde dirigirse, cómo hacer preguntas y qué ocurre a continuación, tanto si tienen un siniestro, como una duda o una reclamación. La experiencia está alineada con la forma en que los clientes interactúan con Coppel, en las tiendas y a través de los canales digitales, reforzando así la confianza con el tiempo.

Cumplir esa promesa a gran escala requería un *backbone* operativo exclusivo: Coppel y BNP Paribas Cardif están conectados a través de una plataforma unificada en tiempo real que automatiza el cobro de primas, la gestión

de siniestros y la asistencia posventa. La plataforma se diseñó para grandes volúmenes y garantiza velocidad, estabilidad y supervisión en tiempo real, a la vez que permite una implantación por fases, desde tiendas piloto hasta un despliegue progresivo.



“Migrar el producto de Coppel a nuestra plataforma digital fue una decisión estratégica para facilitar el escalamiento y reforzar la eficiencia. Necesitábamos un sistema robusto, rápido y fiable, que permitiera la integración en tiempo real. Lo que realmente marca la diferencia es nuestra alianza día a día: compartir nuestra experiencia, hacer frente a los retos juntos y mejorar continuamente la experiencia del cliente”.

Olivier Calandreau

CEO de BNP Paribas Cardif en México



RESULTADOS

Un enfoque por fases adoptado por los equipos de ventas, que allana el camino hacia una mayor expansión

El proyecto piloto se puso en marcha inicialmente en una serie de tiendas para perfeccionar el sistema y el proceso de principio a fin. Los equipos identificaron y se centraron en las mejoras del proceso y se están preparando ahora para implementarlo en más tiendas con el fin de seguir probando y reforzando el proceso de posventa y tramitación de siniestros para hacer frente al aumento de los volúmenes.

Los primeros indicadores son positivos: excelentes comentarios de los equipos de ventas y ninguna queja hasta ahora.

En resumen, la ambición va más allá del simple lanzamiento de un producto. El lema de Coppel, “Mejora tu vida”, refleja el objetivo común de los socios: convertir la protección en una realidad práctica: si ocurre algo, el seguro está ahí para ayudar a preservar la estabilidad y tranquilidad, apoyando a las familias cuando más lo necesitan.

“Una experiencia de protección diseñada para ser sencilla, accesible, transparente y solidaria cuando más se necesita”.

BOOSTING PARTNERS' GROWTH / ENRICHING PEOPLE'S LIVES



“Nuestros clientes visitan nuestras tiendas cada semana y confían en nosotros para que les ayudemos a mejorar sus vidas con productos pertinentes y adaptados a sus necesidades. Con BNP Paribas Cardif, no elegimos un producto estándar, sino que desarrollamos conjuntamente una solución que nuestros clientes pueden permitirse, con un proceso de declaración de siniestros en el que se sienten guiados y respaldados, para que la confianza siga creciendo”.

Javier Tagle Hernandez
Director corporativo de Banca de Negocios y Seguros de BanCoppel

Ayudar a un *pure player* a entrar en el mercado hipotecario japonés con una propuesta socialmente inteligente

EL RETO → Ofrecer una solución de protección que marque la diferencia en un mercado saturado para ganarse la confianza de los clientes.

En Japón, las hipotecas conjuntas se están generalizando debido al aumento de precio de la vivienda y del número de hogares que dependen de dos ingresos. Ahora bien, el seguro de protección de pago hipotecario tradicional solo cubre la deuda del prestatario asegurado. Para PayPay Bank, un nuevo actor en el mercado hipotecario, esto supuso una oportunidad de ganarse la confianza y marcar la diferencia aportando una solución única alineada con los cambios sociales.

LA SOLUCIÓN

Diseñar una protección única para las hipotecas conjuntas

BNP Paribas Cardif en Japón y PayPay Bank desarrollaron conjuntamente una solución de hipoteca conjunta para responder mejor a la forma en que las parejas y las familias solicitan préstamos actualmente. BNP Paribas Cardif en Japón ayudó a esta institución financiera con visión de futuro a materializar esas ideas en una solución lista para el mercado, que incluye la aprobación del producto, el diseño de la suscripción y la configuración operativa. BNP Paribas Cardif lleva años innovando en Japón para responder mejor a las necesidades sociales y de los clientes (protección contra el cáncer en los seguros de protección de pagos desde 2001, ampliación de la cobertura para afecciones como la demencia y la depresión en 2024, etc.).

La solución de PayPay Bank está diseñada para proteger por igual a los dos codeudores y no solo al deudor asegurado, siendo a la vez fácil de entender y activar. En caso de fallecimiento, discapacidad grave o cáncer diagnosticado, el saldo restante de la hipoteca para ambos codeudores podría reducirse a cero. La solución también responde a situaciones temporales de la vida real: si un deudor es hospitalizado debido a una enfermedad o lesión en la fecha de pago de una mensualidad, el seguro cubre la mensualidad completa para ambas partes; y si la hospitalización se prolonga más allá de 12 meses, el saldo total restante podría reducirse a cero.

Para garantizar la solidez a escala, BNP Paribas Cardif en Japón diseñó un modelo operativo específico para la oferta, apoyándose en sus capacidades tecnológicas. El enfoque de BNP Paribas Cardif incluye planes personalizados para reducir la carga administrativa,

asistencia telefónica –incluso los fines de semana–, respuesta directa al cliente al aceptar un siniestro y un proceso de suscripción rápido respaldado por la automatización integrada en el proceso de solicitud del banco. De hecho, dado que PayPay Bank es un banco 100 % digital, todos los procesos de suscripción se completan exclusivamente en línea.



“El seguro de pago hipotecario conjunto demuestra lo que el codesarrollo puede aportar cuando se parte de la realidad clara de un cliente y se diseña un modelo operativo a medida. También encarna la misión de BNP Paribas Cardif de hacer más accesibles los seguros adaptando la protección a las realidades de los cambiantes hábitos sociales”.

Yasuko Yokoyama

Director de Alianzas Estratégicas
BNP Paribas Cardif en Japón



+10%

aumento de la suscripción de hipotecas conjuntas poco después del lanzamiento

RESULTADOS

Ofrecer tranquilidad a los codeudores: la protección adicional que marca la diferencia para un actor digital

Esta oferta, primer seguro de protección de pago hipotecario conjunto en Japón*, permitió a PayPay Bank marcar la diferencia al responder a una creciente preocupación de los clientes. El lanzamiento creó una fuerte asociación de marca, apoyada por una amplia cobertura mediática, y ayudó a establecer una clara asociación entre el producto y el socio en la mente de los clientes japoneses.

Para los clientes, el beneficio es tangible: mayor tranquilidad y menor estrés por “verse solos” a la hora de cubrir los gastos de la vivienda si le ocurre algo a uno de los

codeudores. La introducción del seguro de protección de pago conjunto dio lugar a un aumento del 10 % de las hipotecas conjuntas suscritas poco después de su lanzamiento, lo que demuestra el impacto directo de esta protección adicional. Para PayPay Bank, la oferta apoya el aumento de las hipotecas y contribuye a la rentabilidad, al tiempo que abre la puerta al desarrollo de otros productos o soluciones ya que la solicitud de préstamos hipotecarios conjuntos sigue aumentando.

* Basado en el análisis de PayPay Bank (a fecha de marzo de 2024).

“Ser los primeros en el ámbito del seguro de protección de pagos hipotecarios conjuntos marcó realmente la diferencia de nuestras hipotecas”.

BOOSTING
PARTNERS' GROWTH
/ ENRICHING
PEOPLE'S LIVES



“Como actor tardío en el mercado hipotecario, necesitábamos algo más que precios competitivos. Buscábamos una solución única que respondiera a las realidades sociales y generara confianza. El seguro de protección de pago hipotecario conjunto marcó realmente la diferencia y reforzó la asociación positiva en la mente de los clientes entre las hipotecas conjuntas y PayPay Bank”.

Shoichiro Fukushima

Jefe de Grupo de Planificación de Promociones,
Unidad de Negocio de Préstamos Hipotecarios,
PayPay Bank Corporation

LA EXPERIENCIA

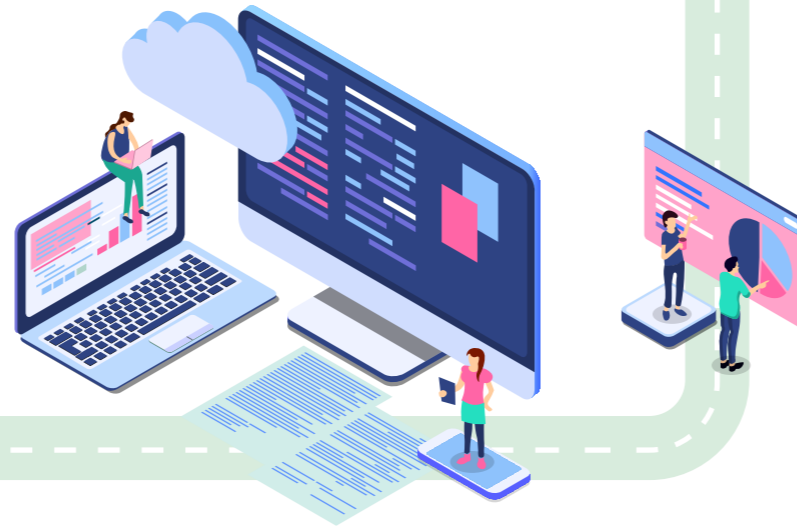
con BNP Paribas Cardif

IMPULSANDO EL CRECIMIENTO DE NUESTROS SOCIOS

1

DESARROLLO DE SOLUCIONES A MEDIDA JUNTO CON NUESTROS SOCIOS

Con nuestros socios, codiseñamos productos realmente importantes en la vida.



2

SIMPLIFICAR Y AGILIZAR EL RECORRIDO DEL CLIENTE

Gracias a la tecnología, simplificamos y agilizamos el recorrido del cliente.

FRANCIA

Simplificación de las declaraciones de siniestros de los clientes gracias a un portal digital específico

En 2024, BNP Paribas Cardif lanzó Solution Prévoyance, una solución de seguro de protección personalizada y totalmente digital para apoyar el desarrollo del negocio a través de la red de banca minorista de BNP Paribas en Francia. Para mejorar la experiencia de declaración de siniestros de los clientes, BNP Paribas Cardif ha lanzado un portal totalmente digital accesible en móvil y en la web. Este portal centraliza los datos contractuales, utiliza herramientas de confianza como FranceConnect y digitaliza la declaración de siniestros, la presentación de documentos y el seguimiento del avance.

De este modo, el tiempo medio de procesamiento se redujo de 75 a menos de 20 días y ahora solo se requiere la revisión de un experto en el 30 % de los casos, lo que permite una compensación más rápida y transparente, a la vez que refuerza la confianza del cliente.

Tiempo de procesamiento
73%
del tiempo ahorrado

Tasa de conversión de socios clave
75%

DINAMARCA, NORUEGA, SUECIA

Acelerar la adopción del seguro de protección de pagos digital

Para mejorar la suscripción e integración del seguro de protección de pagos de los socios hipotecarios en los países nórdicos, BNP Paribas Cardif desplegó su solución SWEET, que ofrece un proceso de incorporación totalmente automatizado e integrado en la API.

Esta plataforma digital estándar agiliza la incorporación: los clientes potenciales identificados por los socios son contactados y convertidos gracias a las API en tiempo real, con la opción de completar una solicitud "2 en 1" que combina productos de vida y no vida en un flujo único.

Las nuevas suscripciones de seguros pueden completarse en menos de tres minutos, gracias a la suscripción y firma digital que sustituyen totalmente las etapas en papel, lo que garantiza la incorporación fluida del cliente de principio a fin y sin intervención manual. Un año después del lanzamiento, la tasa de conversión de los principales socios se elevaba al 75 %, lo que mejoró tanto la experiencia del cliente como la eficiencia de los socios.



FRANCIA

Mejorar el crédito revolving con un seguro más completo e inclusivo

Para responder mejor a las necesidades y expectativas de los clientes de BNP Paribas Personal Finance en Francia, BNP Paribas Cardif ha mejorado el seguro asociado a los productos de crédito revolving de su socio. Esta oferta ofrece una solución instantánea y adaptada para gestionar los imprevistos del día y día, fomenta la inclusión y ayuda a los clientes a gestionar sus presupuestos con confianza.

La cobertura se ha diseñado para responder a las principales preocupaciones de los clientes: garantías más amplias, innovadoras y más inclusivas, en consonancia con la evolución de la sociedad y las necesidades de protección. En concreto, incluye cobertura para los cónyuges sin coste adicional en determinadas circunstancias; cobertura en caso de divorcio o disolución de la pareja de hecho; apoyo a los cuidadores; una prueba genómica para complementar el diagnóstico del cáncer de mama y el pago de una suma fija en caso de enfermedades graves como ictus, infarto de miocardio o esclerosis múltiple. Gracias a esta oferta, los clientes y sus seres queridos pueden contar ahora con una mayor protección y más serenidad.

EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE

Centrarse en el seguro de ciberprotección para proteger el día a día

Creada con y para los socios de BNP Paribas Cardif en la región de Europa central y del Este, la cobertura complementaria *Everyday Cover* ya ha sido adoptada por 1,3 millones de clientes, con una tasa de aceptación de siniestros del 90 % y un *Net Promoter Score* (NPS) después de siniestros superior a 80.

Dado que las estafas en línea siguen aumentando y diversificándose, y los incidentes del día a día siguen siendo habituales, los clientes buscan una protección sencilla y fiable.

La cobertura *Everyday Cover* incluye protecciones esenciales frente a los principales riesgos, que van desde daños en el dispositivo, robo o pérdida de efectos personales hasta el uso indebido de medios de pago y riesgos digitales como la suplantación de identidad, las compras en línea no entregadas o el ciberacoso. Totalmente integrada en los procesos de los socios, la oferta utiliza un lenguaje claro y sencillo y procesos totalmente digitales, desde la suscripción hasta la declaración de un siniestro, lo que garantiza una experiencia rápida y fluida para el cliente.

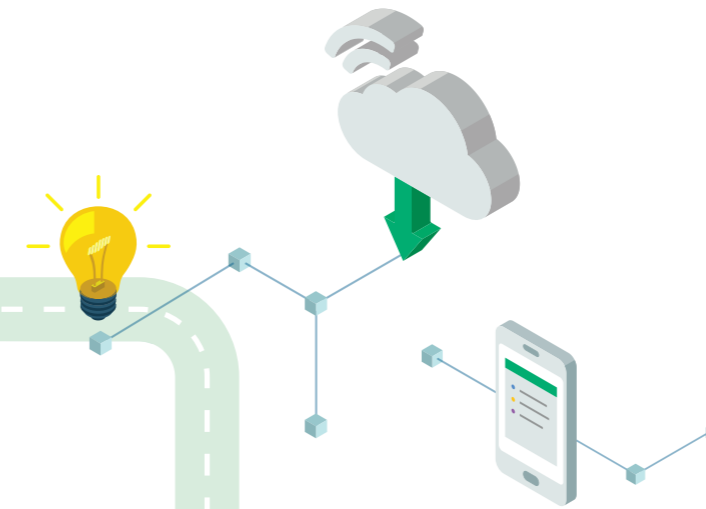
1,3
MILLONES
de clientes

NPS después de siniestros
>80

3

REINVENTAR LAS VENTAS DE LOS SOCIOS GRACIAS A LA INNOVACIÓN DIGITAL Y EN SEGUROS

Diseñamos y adaptamos continuamente nuestras ofertas para ajustarlas a las expectativas de cada socio.



25
productos
con acceso VIP

+5000
Clientes VIP

TAIWAN Marcar la diferencia en el sector del seguro de vida con ventajas VIP

En el maduro mercado de seguros de Taiwán, para marcar la diferencia hay que ir más allá de la cobertura tradicional. BNP Paribas Cardif lanzó el Servicio VVIP, un ecosistema de servicios premium destinado a los clientes de alto poder adquisitivo, combinado con productos de protección y ahorro, y desplegado con bancos socios clave como Hua Nan Bank, Taishin Bank y Chang Hwa Commercial Bank. Desarrollado conjuntamente con socios líderes, el Servicio VVIP combina servicios de asesoramiento financiero con servicios de estilo de vida (como conserjería, acceso a las salas VIP de los aeropuertos, restaurantes gourmet y atención médica premium). En diciembre de 2025, 25 productos de protección y ahorro distribuidos por socios incluían el acceso VIP y brindaban servicio a más de 5000 clientes VIP, con un crecimiento anual previsto en torno al 20 %.



EUROPA

Aumentar las ventas de vehículos de ocasión con un paquete de protección unificado

Stellantis Financial Services y BNP Paribas Cardif, a través de sus filiales Stellantis Insurance e Icare, firmaron un nuevo acuerdo de asociación para apoyar el mercado de vehículos de ocasión y el sello Spoticar. Los socios consolidaron los programas existentes en un único paquete de protección mejorada para los concesionarios, que incluye garantías ampliadas, mantenimiento, garantías para concesionarios y coberturas específicas para vehículos eléctricos, como la protección de la batería.

La oferta incluye una plataforma unificada para las suscripciones y las declaraciones de siniestros, disponible tanto para los concesionarios como para los clientes, que permite una rápida implantación en toda la red. También combina módulos de formación, soportes de venta, un portal integrado para los socios y asistencia técnica local.

“Un acuerdo de asociación es importante porque alinea los intereses de todos. Todos tenemos en cuenta los resultados positivos y negativos, lo que nos permite hacer los ajustes pertinentes de forma muy reactiva y conjunta, de modo que todas las funciones y partes interesadas trabajan codo con codo, aportando cada una su propia experiencia y completándose mutuamente. Esta es la clave y la base del éxito de nuestra cooperación a largo plazo”.

Raphaele Carreau

Directora mundial de Stellantis Insurance



FRANCIA

Ampliación de la gestión discrecional de carteras a los clientes particulares y empresarios de la banca minorista en Francia

Tras cuatro años de éxito (18000 mandatos y 2000 millones de euros en activos bajo gestión), la oferta de gestión discrecional de carteras gestionada por expertos de BNP Paribas, anteriormente distribuida en exclusiva por BNP Paribas Wealth Management en Francia, es ahora accesible para los clientes del segmento banca minorista y empresarial.

Este servicio, integrado en los contratos de seguro de vida de BNP Paribas Cardif, permite a los clientes confiar la gestión de sus seguros de vida y planes de pensiones a profesionales. De este modo, los clientes ahorran tiempo en la gestión de sus ahorros y se benefician de una comunicación periódica, lo que garantiza la transparencia en relación con sus inversiones y su rendimiento.

Por otra parte, la adquisición de AXA Investment Managers por parte de BNP Paribas Cardif en 2025 ofrecerá acceso a una amplia gama de fondos de inversión diversificados y a una experiencia de alto nivel a los clientes del banco, mediante una plataforma de gestión de activos líder en Europa (con más de 1500 000 M€ en activos bajo gestión).



4

UTILIZAR LA TECNOLOGÍA PARA MEJORAR EL CONOCIMIENTO Y LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

Utilizamos la inteligencia artificial y las capacidades tecnológicas para potenciar la eficiencia y facilitar la experiencia de nuestros socios y clientes.

+3%
de cuota de mercado en pocos meses

CHILE

Reforzar el crecimiento de los seguros de automóvil con precios dinámicos basados en IA

El mercado chileno de seguros de automóvil está muy orientado a los precios y es muy volátil, ya que los competidores actualizan las tarifas con frecuencia y los clientes esperan presupuestos inmediatos. *CarBoosting* ayuda a los socios de BNP Paribas Cardif a seguir siendo competitivos utilizando la IA para generar presupuestos personalizados en tiempo real. Esta solución combina la evaluación del riesgo, el seguimiento de los precios de la competencia y la sensibilidad de los clientes a los precios para optimizar tanto la conversión como la rentabilidad. Desarrollado inicialmente junto a la Corredora de Seguros Falabella, en la línea de seguros del reatiler chileno Falabella, esta solución equitativa y personalizada ha permitido aumentar la cuota de mercado de BNP Paribas Cardif del 9 % al 12 % en solo unos meses.

LUXEMBURGO

Optimización de las revisiones de cumplimiento gracias a la automatización

En Luxemburgo, con el fin de hacer frente a las crecientes cargas de trabajo, los largos procesamientos manuales y las exigencias normativas, BNP Paribas Cardif introdujo la automatización basada en IA para apoyar los procesos de recertificación KYC (*Know Your Customer*). La solución automatiza la revisión de los expedientes de bajo riesgo, utilizando modelos de aprendizaje automático para comparar la puntuación de los cuestionarios y permitir un procesamiento totalmente automático cuando los resultados coinciden.

Esta automatización reduce el tiempo de procesamiento de 2,5-3 horas a menos de 15 minutos por expediente de bajo riesgo y ha permitido revisar más de 13 500 expedientes sin intervención humana. La iniciativa refuerza la eficiencia operativa, la trazabilidad y la coherencia, al tiempo que garantiza el cumplimiento de los requisitos de la autoridad luxemburguesa de supervisión del sector de los seguros.

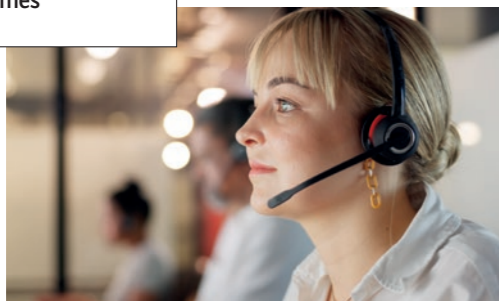
-90%
de tiempo de procesamiento

ALEMANIA

Convertir las llamadas de los clientes en insights accionables para los socios

Call Analyzer, desarrollado por BNP Paribas Cardif, convierte las llamadas de servicio y telemarketing en texto y utiliza la inteligencia artificial (IA) para identificar los insights clave y los temas recurrentes. Esto permite a los equipos analizar las conversaciones a escala, reducir la escucha manual, mejorar la calidad de las ventas y reducir la tasa de cancelación. En Alemania, más de 6000 llamadas al mes se analizan actualmente, lo que permite acelerar las mejoras y reforzar la satisfacción de los clientes.

+ de 6000
llamadas analizadas cada mes



5

OFRECER UNA EXPERIENCIA DE DECLARACIÓN FLUIDA Y MÁS RÁPIDA

Hacemos los seguros más accesibles facilitando al cliente la declaración de siniestros.

MEJORANDO LA VIDA DE LAS PERSONAS

Soluciones de automatización desplegadas en el **80%** del volumen total de siniestros

El NPS después de siniestros aumentó de 42 a **72**

TURQUÍA

Digitalizar los siniestros para una experiencia más fluida

Debido al rápido aumento del volumen de siniestros, de 126 000 en 2025 a 149 000 previstos a nivel global en 2026 para BNP Paribas Cardif en Turquía, la rapidez y escalabilidad se han convertido en la prioridad tanto para nuestros clientes como para nuestros socios, como Türk Ekonomi Bankası (TEB).

BNP Paribas Cardif en Turquía respondió digitalizando la experiencia de la declaración de siniestros y ofreciendo un proceso de cinco etapas totalmente en línea, que permite a los clientes declarar un siniestro, enviar documentos, realizar un seguimiento del avance y acceder a asistencia 24/7, con resultados disponibles en solo unos días.

Para los clientes de TEB, la implantación progresiva de la automatización y la migración de las declaraciones de siniestro a los canales digitales ya ha permitido reducir en un 40 % el tiempo de procesamiento de principio a fin de las declaraciones de siniestro. Esta evolución reduce la carga operativa de los equipos y ofrece a la vez una experiencia más rápida y transparente que refuerza la confianza de los clientes.

BRASIL

Mejorar la gestión de siniestros gracias a la tecnología y la empatía humana

Nuestros socios esperan que sus declaraciones de siniestros se gestionen de manera rápida, transparente y tranquilizadora, especialmente en situaciones delicadas. En Brasil, BNP Paribas Cardif transformó su modelo de declaración de siniestros para combinar la eficiencia de la IA con la empatía humana.

Gracias a la declaración digital de siniestros, la reducción de los documentos requeridos y al desarrollo de la toma automatizada de decisiones, los siniestros se analizan ahora en tiempo real, lo que mejora la rapidez, la coherencia y el control de fraudes. La automatización cubre las principales líneas de productos y representa prácticamente el 80 % del volumen total de siniestros.

Esto ha permitido procesar el 96 % de los siniestros digitalmente, con un 90 % procesado en unas horas. Las declaraciones de pérdida de empleo arrojan una tasa de aceptación del 68 %, lo que se traduce en una fuerte satisfacción de los clientes, con un NPS de 70.



Potenciar la estrategia SOSTENIBLE DE NUESTROS SOCIOS

“La iniciativa ‘Partnering for Impact’ apoya el crecimiento empresarial, a la vez que integra iniciativas sociales o medioambientales específicas, en función de las estrategias de los socios. En BNP Paribas Cardif, comenzamos por analizar la estrategia sostenible de nuestros socios y, a partir de ella, nuestros equipos comerciales proponen iniciativas de seguros destinadas a reforzarla. A continuación, combinamos nuestra experiencia aseguradora, nuestros datos de riesgo y nuestras capacidades de prevención con la estrategia sostenible de nuestros socios para impulsar un crecimiento sostenible y rentable, al tiempo que reforzamos la captación y la fidelización de los clientes en materia de seguros. A nivel social, esto puede traducirse en un mayor acceso de las poblaciones vulnerables a los seguros; y a nivel medioambiental también puede traducirse en asegurar bienes de segunda mano o reacondicionados.”

Nathalie Doré | Directora de Impacto e Innovación de BNP Paribas Cardif

BNP Paribas Cardif se centra en implementar iniciativas “win-win” (acciones que benefician tanto a la empresa como a la sociedad, cuando procede). Estas iniciativas son fundamentales para su propuesta de valor. Ahora bien, en calidad de empresa B2B2C, la adopción generalizada requiere el compromiso de sus socios distribuidores. La iniciativa “Partnering for Impact” está diseñada para apoyar la fase crucial de convencimiento de los socios. Una vez superada esta fase, las iniciativas pasarán a formar parte de las operaciones estándares comunes.



Reforzar la confianza de los clientes y apoyar la sostenibilidad mediante una innovadora solución de garantía ampliada

BNP Paribas Cardif en Brasil y su socio de largos años Magazine Luiza llevaron su colaboración a un nuevo nivel al ofrecer un seguro de Garantía Ampliada mejorado con una promesa clara sobre reparaciones o reemplazo. Este producto está disponible con periodos de cobertura que van de 12 a 36 meses y presenta menos riesgos de exclusión y un mayor alcance, como la protección contra la oxidación causada por la humedad y los daños por líquidos. Esta cobertura es especialmente relevante en Brasil, donde alrededor del 25 % de la población (50 millones de personas) vive en zonas costeras. Además, el producto incluye cobertura de daños eléctricos, una característica que marca la diferencia y no suele ofrecerse en el comercio minorista. Esta solución está diseñada para permitir un mayor uso y reparación de los productos, en línea con los principios de economía circular.

Vincular la protección individual a un mecanismo concreto de contribución social

En Chile, la institución de bienestar social Caja Los Andes y BNP Paribas Cardif vincularon la protección individual al impacto colectivo. Cuando los clientes contratan una cobertura por enfermedad grave, una parte del precio se destina se destina a UNICEF*. Los fondos apoyan iniciativas que promueven hábitos saludables para hacer frente al creciente problema de la obesidad infantil. Este mecanismo, sencillo y opcional para los clientes, convierte la compra de un seguro en una contribución concreta a un objetivo de salud pública, a la vez que refuerza el papel de Caja Los Andes como socio social de confianza.

* Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia.



“Estamos agradecidos de que nuestros clientes tengan la oportunidad de contratar este seguro. Al hacerlo, permiten a BNP Paribas Cardif donar una parte del producto de la póliza a UNICEF. Estos fondos apoyarán iniciativas destinadas a fomentar hábitos saludables y prevenir la obesidad infantil en las comunidades más vulnerables”.

Leonardo Sanhueza

Subgerente de Gestión de Seguros de Caja Los Andes



HACER EL SEGURO DE PROTECCIÓN DE PAGOS MÁS INCLUSIVO CONFORME AVANZA LA MEDICINA

Ideado y verificado por BNP Paribas Cardif, generado mediante IA.

Fiel a su misión de hacer el seguro más accesible y, por lo tanto, más inclusivo, BNP Paribas Cardif revisa periódicamente los criterios de suscripción, basándose en la experiencia médica, para ayudar a sus clientes a hacer realidad sus proyectos de vida con tranquilidad. Desde hace más de 15 años, gracias a los avances científicos y médicos, así como a la evolución de los métodos de evaluación de riesgos, BNP Paribas Cardif aplica medidas concretas para simplificar el acceso a los seguros de protección de pagos. Este enfoque permite, en determinadas condiciones previamente definidas, cubrir riesgos que antes estaban excluidos o sujetos a importantes recargos. Más allá de los criterios de suscripción, la ambición es también reducir los cuestionarios médicos y los trámites siempre que sea posible, garantizando un recorrido claro y comprensible desde la suscripción hasta la gestión de siniestros. El objetivo es ampliar el acceso al seguro sin trasladar el coste a todos los asegurados. Con este fin, los ajustes se realizan caso por caso, dependiendo del país, y teniendo en cuenta los protocolos de atención locales y el acceso al tratamiento.

Por ejemplo, en Francia, a medida que avanza la medicina, BNP Paribas Cardif adapta continuamente sus productos de protección, mejorando el acceso al seguro de las personas con asma o enfermedad inflamatoria intestinal (EII). En Bélgica y Francia, BNP Paribas Cardif está mejorando el acceso al crédito hipotecario de las personas que han superado un cáncer de mama, próstata o testículo, así como de las personas tratadas por el VIH. Estas personas pueden ahora suscribir un seguro de protección de pagos sin primas adicionales ni exclusiones, en cuanto hayan terminado el protocolo terapéutico, sin tener que esperar el plazo legal de cinco años que establece el “derecho al olvido” para las personas que han padecido cáncer, y siempre que la carga vírica sea indetectable en el momento de la suscripción para las personas que viven con el VIH.*

* Para créditos hipotecarios de hasta 300 000 euros y de hasta un millón de euros, respectivamente.

Anticiparnos AL MAÑANA para nuestros socios

Las expectativas de los socios y el comportamiento de los clientes evolucionan rápidamente, debido a los recorridos totalmente digitales, al auge de la inteligencia artificial, la autonomía y las exigencias cada vez mayores de los clientes. Estas tendencias fueron identificadas desde hace tiempo y BNP Paribas Cardif las ha convertido en el eje de su estrategia de productos y de innovación. Como aseguradora con visión de futuro, BNP Paribas Cardif piensa hoy en cómo evolucionarán mañana las expectativas de los clientes, así como su forma de consumir. En línea con el lema de su marca "Seguros para un mundo en evolución", BNP Paribas Cardif transforma estas señales en acción combinando la resolución de problemas a corto plazo con la exploración a largo plazo de nuevos territorios de protección. Su departamento específico de prospectiva aúna las competencias multidisciplinares internas con especialistas externos para identificar y analizar las tendencias a 5-10 años y traducirlas en insights y soluciones concretas para los socios. Esta conversación permanente entre tendencias, expertos y socios convierte la prospectiva en una herramienta estratégica para orientar la innovación.

Transformar la vida diaria gracias a la innovación

Para ser relevante, la innovación para los clientes debe eliminar un punto de fricción importante o desbloquear un nuevo hábito de protección. Apoyándose en sus capacidades de prospectiva, BNP Paribas Cardif va más allá de los productos de seguros, desarrollando la prevención y nuevos servicios diseñados para la vida diaria, junto con para el cliente que siguen siendo sencillos cuando las cosas van mal. En la gestión de siniestros, esto puede traducirse en una reducción significativa de los periodos de espera. Por ejemplo, cuando es posible y con el consentimiento del cliente, BNP Paribas Cardif puede recuperar información sobre la pérdida de empleo directamente de las instituciones públicas pertinentes –como "FranceConnect" en Francia–, lo que evita que los clientes tengan que presentar los mismos documentos varias veces. La inteligencia artificial refuerza aún más esta búsqueda de sencillez y rapidez gracias a la automatización de tareas con los facilitadores de IA de BNP Paribas Cardif, como el reconocimiento de documentos (por ejemplo, CardX) o el análisis literal. Innovar también requiere anticiparse a los nuevos riesgos digitales, ofreciendo acceso a los clientes a servicios especializados en caso de ciberriesgos como el acoso en línea o el robo de identidad. Al mismo tiempo, BNP Paribas Cardif sigue invirtiendo en sólidos marcos de gobernanza para gestionar los riesgos emergentes asociados a estas nuevas tecnologías.



"Nuestro objetivo es definir, en conjunto con nuestros socios, 'grandes apuestas' compartidas para un futuro sostenible. Mirar hacia el futuro es construir una brújula para un mundo incierto y en evolución. Como aseguradora, es esencial para nosotros pues la evaluación de riesgos es el núcleo de nuestra actividad; pero también como socio, para ayudar a dar forma al futuro de las necesidades de nuestros socios y probar con ellos lo que sus clientes esperan a continuación".

Nathalie Doré

Directora de Impacto e Innovación de BNP Paribas Cardif

Ayudar a los socios a anticiparse al cambio y prepararse para el futuro

Innovar para los socios empieza por hacer tangible el futuro. BNP Paribas Cardif realiza un seguimiento de las tendencias a medio y largo plazo gracias su equipo interno de prospectiva y una red de expertos externos, y luego demuestra su impacto potencial a los socios a través del Cardif Lab'. El Cardif Lab' es un espacio inmersivo situado en la sede de BNP Paribas Cardif en Francia, pero también totalmente virtual y accesible desde cualquier lugar, diseñado para apoyar la transformación y brindar un mejor servicio a los socios de BNP Paribas Cardif y a sus clientes. Es un lugar para explorar lo que está cambiando: desde los procesos de

ventas perfeccionados por grandes modelos lingüísticos, a la longevidad mejorada por la medicina de precisión y la necesidad de soluciones alineadas con una transición energética justa. Los socios pueden descubrir el Cardif Lab' durante una visita específica, anclar la conversación en la realidad actual y explorar escenarios para definir prioridades compartidas de cara al futuro. Un equipo multidisciplinario de BNP Paribas Cardif –compuesto por los equipos de ventas, UX/UI, digital, plataforma e IA– contribuye a convertir estas señales en soluciones listas para los socios que se pueden someter a prueba, perfeccionar y escalar.



COMITÉ EJECUTIVO



Pauline LECLERC-GLORIEUX
Directora General



Matthieu BONTE
Global Chief Investment Officer



Maxime BOYER CHAMNARD
Director general adjunto, Eficiencia, Tecnologías, Operaciones



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



Charlotte CHEVALIER
Director General Adjunto, Francia y Luxemburgo



Alessandro DEODATO
Director de Italia



Nathalie DORÉ
Directora Impacto y Innovación



Christian GIBOT
Director de Actuario Financiero, Capital y Modelización



Anne du MANOIR
Directora de Recursos Humanos



Éric MARCHANDISE
Director general adjunto, Finanzas



Christophe MOREAU
Director de Conformidad



Wajiha SYED
Directora interina de Conformidad



Michael NGUYEN
Director de Asia



Christelle PAILÈS
Directora de Comunicación



Chrystelle RENAUD
Directora general adjunta y Secretaria general



Muriel THIBAUD
Directora de Gestión de Riesgos



Francisco VALENZUELA
Director de América Latina



Nicolas VILLET
Director de EMEA y Italia (Europa, Oriente Medio, Africa)

SUBSIDIOS



Baptiste AUFFRET
Director General de Karapass



Emmanuel GENDREAU
Director de BNP Paribas Epargne & Retraite Entreprises (E&RE)



Cyril PETIT
Director General de Icare

EMPRESAS CONJUNTAS



Alfred NA
Director General de Cardif TCB Life insurance & Co., Ltd (TCBL), Taiwan (China)



Armando PONZINI
Director General de BCC Vita, Italia



Hélène THILLIER
Directora General de Cardif IARD, Francia



Yongting YANG
Director General de Cardif Airstar Insurance



Rendong ZHU
General Manager of Cardif Airstar Insurance

PAÍSES



Ása BLESSNER
Directora de BNP Paribas Cardif en los países nórdicos (Dinamarca, Noruega, Suecia)



Charlotte CHEVALIER
Directora de BNP Paribas Cardif en Francia y Luxemburgo



Jean-Christophe DARBES
Director de BNP Paribas Cardif en Argelia



Arnaud DE DUMAST
Director de BNP Paribas Cardif en Luxemburgo



Christophe DE LONGUEVILLE
Director de BNP Paribas Cardif en Bélgica y Países Bajos



Alessandro DEODATO
Director de BNP Paribas Cardif en Italia



Márk ISTVÁN KISS
Director de BNP Paribas Cardif en Hungría



Zdenek JAROS
Responsable de Europa Central; CEO de la República Checa, Eslovaquia y Rumania



Grzegorz JURCZYK
Director de BNP Paribas Cardif en Polonia



Cemal KIŞMİR
Director de BNP Paribas Cardif en Turquía



Mario KOSTOV
Director de BNP Paribas Cardif en Bulgaria



Sonia LATORRE
Directora de BNP Paribas Cardif en Iberia (España y Portugal)



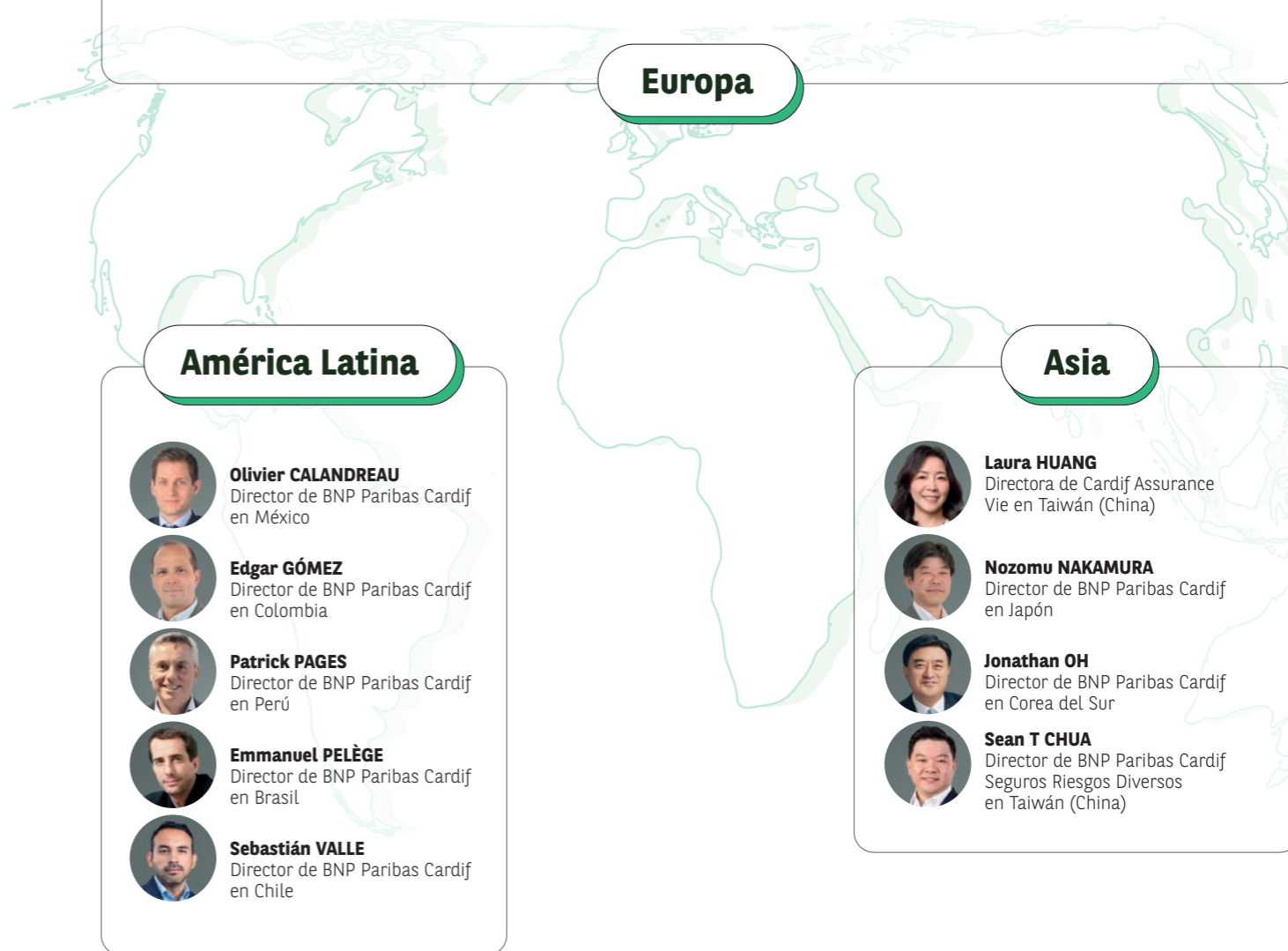
Oleg ROMANENKO
Director de BNP Paribas Cardif en Ucrania



Florian WALLY
Director de BNP Paribas Cardif en Austria



Anja WENK
Directora de BNP Paribas Cardif en Alemania



Europa

América Latina

Asia



Olivier CALANDREAU
Director de BNP Paribas Cardif en México



Edgar GÓMEZ
Director de BNP Paribas Cardif en Colombia



Patrick PAGES
Director de BNP Paribas Cardif en Perú



Emmanuel PELÈGE
Director de BNP Paribas Cardif en Brasil



Sebastián VALLE
Director de BNP Paribas Cardif en Chile



Laura HUANG
Directora de Cardif Assurance Vie en Taiwán (China)



Nozomu NAKAMURA
Director de BNP Paribas Cardif en Japón



Jonathan OH
Director de BNP Paribas Cardif en Corea del Sur



Sean T CHUA
Director de BNP Paribas Cardif Seguros Riesgos Diversos en Taiwán (China)

A FECHA DE DE ABRIL 2026

Gracias a todo el personal y a nuestros socios que contribuyeron a la elaboración de este informe.

Escrito y publicado por BNP Paribas Cardif.

Diseño, creación, edición y producción:

Departamento de Comunicación de BNP Paribas Cardif

WAT - agencewat.com

Créditos fotográficos: Getty Images/Alxyzt - d2sign -

Hilch - MixMedia - Tippapatt - Shaumiaa Vector -

Jacob Wackerhausen - Xavierarnau,

Shutterstock/Resul Muslu Erim Can Kalkan,

@timoteoanderson, Jean-Charles Caslot, Yves Durand,

Patricia J. Garcinuno, IGREC, Olavo Martins, kei_okubo,

Attila Ozse, Martina Santimone, Germano Serafini,

Stellantis Financial Services, StudioCabrelli,

Lopke van de Reijt, Georg Wilke.

Inscrita en el Registro mercantil de París con el N° 382 983 922.

Sociedad Anónima francesa

con un capital social de 255 345 571,20 EUR.

Referencia ADEME: FR200182_01XHWE

Versión accesible electrónicamente por ATALAN.

La certificación FSC® de este producto garantiza un uso responsable de los recursos forestales mundiales.



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Sede social
1, boulevard
Haussmann
75009 París
Francia

Oficinas
8, rue du Port
92728 Nanterre
Cedex
Francia

