

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2025

**BOOSTING  
PARTNERS' GROWTH  
ENRICHING  
PEOPLE'S LIVES\***



\* Faire grandir nos partenaires, enrichir la vie des individus.



**BNP PARIBAS  
CARDIF**

L'assureur  
d'un monde  
qui change

# BNP Paribas Cardif, l'assureur partenaire

## NOTRE MODÈLE

**BNP Paribas Cardif**, filiale du groupe BNP Paribas, est un acteur mondial du financement de l'économie et un leader dans le domaine des partenariats d'assurance. BNP Paribas Cardif élabore, main dans la main avec ses partenaires distributeurs, des solutions d'épargne et de protection qui s'intègrent dans leurs parcours de vente et soutiennent leur croissance, tout en répondant aux besoins de leurs clients.

## NOTRE MISSION

Rendre l'assurance plus accessible

- ➔ Plus inclusive
- ➔ Plus facile à comprendre
- ➔ Plus facile à souscrire et à utiliser

## NOS SOLUTIONS D'ÉPARGNE ET DE PROTECTION\*

- ➔ **Logement** : assurance habitation, assurance emprunteurs pour les prêts immobiliers
- ➔ **Bien-être** : assurance santé, couverture en cas de maladie grave, prise en charge hospitalière
- ➔ **Mobilité** : assurance automobile, extension de garantie automobile, assurance des emprunteurs pour les prêts auto
- ➔ **Épargne** : assurance-vie, épargne salariale et retraite
- ➔ **Vie quotidienne** : protection emprunteurs pour les prêts personnels et à la consommation, protection des moyens de paiement, protection contre les cyberrisques, protection contre le vol et les dommages pour les appareils numériques

\* Liste non exhaustive.

## VIA + DE 500 PARTENAIRES DISTRIBUTEURS

Banques, fintechs, entreprises du secteur automobile, entreprises de télécommunications, acteurs de la grande distribution, conseillers en gestion de patrimoine, courtiers et autres partenaires.

## ÉVÉNEMENTS CLÉS

2025

Acquisition d'AXA Investment Managers

2024

Acquisition de Neuflyze Vie

2023

Acquisition de BCC Vita



**N° 1 MONDIAL\***

en assurance des emprunteurs

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

## CHIFFRES-CLÉS

# 2025

### BNP PARIBAS CARDIF, FILIALE DU GROUPE BNP PARIBAS

- ➔ Première banque de la zone euro
- ➔ Standard & Poor's A+ \*

\*08/12/2025.



Présent dans  
**30** pays  
sur 3 continents

**9 000**  
EMPLOYÉS

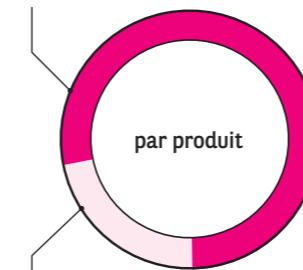


### CHIFFRE D'AFFAIRES

**40,5 Mds** ➔ + 12 %

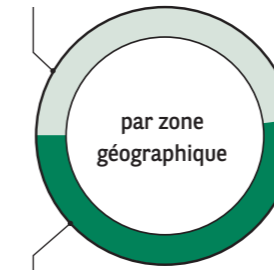
Répartition du chiffre d'affaires en 2025

Épargne  
**80%**



Protection  
**20%**

France  
**48%**



International  
**52%**

### RÉSULTAT NET AVANT IMPÔT

**1,96 Mds** ➔ + 24 %

### ACTIFS GÉRÉS

**302 Mds** ➔ + 6 %

### RATIO DE SOLVABILITÉ 2\*

**158%**

\* 2024.

### NOTATION STANDARD & POOR'S

**A / stable\***

\* Octobre 2025.

- 3 -  
ÉDITORIAL

- 4 -  
ÉTUDE DE CAS

10  
AVANCER  
AVEC BNP PARIBAS CARDIF

- 16 -  
RENFORÇER  
LA STRATÉGIE  
DE DURABILITÉ  
DE NOS PARTENAIRES

- 18 -  
SE PROJETER  
AUX CÔTÉS  
DE NOS PARTENAIRES

- 20 -  
ORGANIGRAMME

« Notre promesse est simple : nous concevons des solutions d'assurance qui répondent aux besoins de vos clients tout en s'intégrant au mieux à leurs parcours de consommateur, comme à vos propres parcours de distribution. »

Pauline Leclerc-Glorieux | Directrice générale de BNP Paribas Cardif



Notre promesse est simple : nous concevons des solutions d'assurance qui répondent aux besoins de vos clients tout en s'intégrant au mieux à leurs parcours de consommateur, comme à vos propres parcours de distribution. Nous savons que l'assurance peut être complexe ; notre rôle est de la rendre aussi simple, fluide et accessible que possible. C'est pourquoi nous poursuivons nos efforts d'innovation, en nous appuyant sur notre expertise internationale, notre savoir-faire et nos capacités technologiques, afin de mieux vous servir.

Au fil de ce rapport d'activité 2025, vous découvrirez comment nous renforçons en permanence notre proposition de valeur : en assurant au quotidien un haut niveau de satisfaction client, une performance partenariale solide et des délais de mise sur le marché accélérés, désormais mesurables en semaines, dans de nombreux pays et sur une large gamme de produits. En capitalisant sur la puissance des technologies, de l'intelligence artificielle et des plateformes digitales via des API, nous intégrons nos solutions de manière fluide, élargissons nos couvertures, simplifions l'expérience client et créons de la valeur concrète et durable pour vos clients.

Cher partenaire,

En 2025 et partout dans le monde, nos équipes ont continué à relever la mission que nous nous sommes fixée en tant qu'assureur : rendre l'assurance plus accessible. Nous sommes fiers du chemin parcouru, et vous découvrirez, dans les pages qui suivent, un large éventail de réalisations qui en témoignent.

Vous nous accordez votre confiance pour concevoir et déployer des solutions de protection et d'épargne faciles à comprendre, simples à utiliser et à souscrire, pleinement alignées avec vos exigences. Nous accompagnons le développement de votre entreprise tout en aidant vos clients à concrétiser leurs projets de vie avec confiance et sérénité.

En Europe, en Asie et en Amérique latine, nous demeurons à vos côtés pour vous aider à accélérer vos priorités stratégiques, à générer de nouvelles sources de croissance et à renforcer la fidélité de vos clients, tout en ayant un impact positif et mesurable sur la vie de celles et ceux que vous accompagnez.

Notre ambition va plus loin encore. Nous attachons une importance essentielle à nos partenariats et souhaitons continuer à nous projeter avec vous sur le long terme. Vous pouvez compter sur notre engagement, à chaque étape du chemin.

Pauline Leclerc-Glorieux

# Déployer l'assurance vie à grande échelle au sein d'un réseau coopératif

**LE DÉFI** → BCC Banca Iccrea, réseau coopératif par nature hétérogène, devait changer d'échelle sur le marché de l'épargne dans un environnement arrivé à maturité.

En Italie, le marché de l'assurance vie est en effet mature et dominé par des acteurs de bancassurance solidement établis. En tant que l'un des principaux réseaux bancaires du pays, BCC Banca Iccrea devait renforcer à la fois son offre d'assurance vie et son modèle de distribution. Avec 112 banques locales et plus de 20 partenaires assureurs, le Groupe Iccrea avait besoin d'une approche mutualisée, structurée et synergique, pour se distinguer clairement de la concurrence et soutenir sa croissance durablement, à l'échelle de l'ensemble du réseau.

## LA SOLUTION

### Un partenariat de long terme, alliant ancrage local et bancassurance à grande échelle

En 2024, BNP Paribas Cardif et BCC Banca Iccrea ont conclu un partenariat stratégique de long terme comprenant un accord de bancassurance exclusif, pouvant s'étendre jusqu'à 15 ans, ainsi que la création d'une coentreprise dans le cadre de laquelle BNP Paribas Cardif a acquis 51 % de BCC Vita, avec une option d'augmentation de sa participation jusqu'à 70 % sous certaines conditions prédéfinies. Ce modèle de partenariat s'inscrit dans une logique de long terme, visant à concilier proximité locale, propre au modèle coopératif, et déploiement à l'échelle de l'activité de bancassurance.

L'objectif était clair : accompagner le réseau coopératif dans l'accélération de la distribution de produits d'assurance-vie, en renforçant à la fois sa proposition de valeur et les modalités de distribution. Dans ce cadre, BNP Paribas Cardif a apporté son expertise en assurance-vie, son savoir-faire international et ses capacités technologiques, tandis que BCC Banca Iccrea s'est appuyé sur la solidité de son modèle coopératif et sur un réseau de plus de 2 500 agences, constituant un puissant levier de distribution, une fois la stratégie commune aux deux acteurs mise en place.

Jusqu'à présent, ce partenariat a permis aux 112 banques coopératives de converger vers un modèle unifié, en remplaçant une offre hétérogène par une proposition client plus cohérente et concurrentielle. Concrètement, cette évolution s'est traduite par des améliorations visibles pour les clients : une gamme de produits d'épargne renouvelée et un outil *front-end* optimisé pour mieux accompagner les conseillers, ainsi qu'un renforcement de l'assistance après-vente, afin d'améliorer la fidélisation des clients une fois assurés.

Au-delà de l'offre elle-même, cette démarche illustre l'approche « *partner first* » de BNP Paribas Cardif, qui consiste à identifier précisément les freins à la performance de ses partenaires pour, ensuite, coconstruire avec eux une solution adaptée à leur modèle opérationnel, capable d'être déployée efficacement à grande échelle.

Pour le réseau coopératif, un tel partenariat constitue un gage de préservation de ce qui fait la spécificité de son modèle d'origine : un réseau de relations locales fondé sur la proximité. Le partenariat permet, en parallèle, de doter l'ensemble du réseau des outils, de l'expertise et de la gouvernance nécessaires pour offrir une prestation homogène et de haute qualité en matière d'assurance vie.



« Grâce à notre partenariat avec BNP Paribas Cardif, nous sommes en mesure de proposer à nos 112 banques coopératives des produits et services de très grande qualité, nous permettant de demeurer une référence en matière de réponse aux besoins locaux, y compris sur le marché de l'assurance. Nous souhaitons continuer à gagner des parts de marché dans ce secteur, grâce à un suivi rigoureux et à une offre complète, adaptée aux exigences de protection diverses et évolutives de nos clients. L'accord conclu avec BNP Paribas Cardif nous a permis de nous engager dans une nouvelle trajectoire dans le domaine de l'assurance vie, et nous sommes convaincus qu'ensemble, nous continuerons à renforcer l'action de nos banques coopératives au service de leurs territoires et de leurs communautés respectives. »

Mauro Pastore

Directeur général de BCC Iccrea



# 1,9 Mds

de CA

## LES RÉSULTATS

### Une accélération de la dynamique de l'assurance-vie au sein du réseau

Au cours des cinq premiers mois de 2024, la société avait enregistré 300 millions d'euros de chiffre d'affaires (CA) et 70 millions d'euros de collecte nette. À la fin de l'année, les encours avaient atteint environ 1 milliard d'euros, avec une collecte nette de 630 millions d'euros. Cette accélération s'est poursuivie en 2025 et s'est achevée avec un CA de plus de 1,9 milliard d'euros et un montant de collecte nette s'élevant à 1,5 milliard d'euros.

Pour le réseau coopératif, ces résultats soutiennent l'objectif stratégique de renforcement de l'offre d'assurance vie, grâce à une approche plus synergique, plus compétitive et industrialisable. Pour les clients, les bénéfices sont tout aussi concrets : une offre de solutions d'assurance plus lisible et plus cohérente, soutenue par des outils de conseil renforcés et une assistance après-vente, contribuant à rendre l'assurance vie plus simple à choisir, à comprendre et à gérer dans la durée.

« Nous avons gagné la bataille de la confiance, en commençant par écouter et en gardant les choses simples. »

BOOSTING  
PARTNERS' GROWTH  
/ ENRICHING  
PEOPLE'S LIVES



« Dans une culture coopérative, la relation avec les clients est essentielle. Nous avons donc pris le temps d'aller sur le terrain, d'écouter avant tout, puis de construire une approche simple, concrète et humaine. En quelques mois, nous avons réussi à renouveler notre gamme de produits, à améliorer l'accompagnement des conseillers et à renforcer l'assistance après-vente, afin d'offrir aux clients une expérience plus claire et plus cohérente sur l'ensemble du réseau, tout en donnant aux banques locales la certitude de pouvoir s'appuyer sur un partenaire de confiance. »

Armando Ponzini  
Directeur général de BCC Vita

# Renforcer la résilience financière de millions de personnes grâce à une assurance emprunteur intégrée et fiable

**LE DÉFI** → Rendre l'assurance emprunteur à la fois simple, fiable et accessible pour des populations encore insuffisamment couvertes, grâce à une solution d'assurance adossée au crédit, déployable à grande échelle.

Au Mexique, sur le segment grand public, les aléas de la vie peuvent rapidement fragiliser l'équilibre financier d'un ménage. Dans ce contexte, Coppel, acteur majeur de la grande distribution et également organisme de prêt (avec plus de 1 800 points de vente et plus de neuf millions de prêts personnels octroyés chaque année), avait besoin d'un modèle de protection intégré pour ses clients, facile à comprendre, fiable et clé en main.



## LA SOLUTION

### Un modèle de protection simple, accessible et transparent conçu pour répondre aux besoins de la vie courante

BNP Paribas Cardif et Coppel au Mexique ont développé conjointement une offre simplifiée d'assurance emprunteur, intégrée directement au parcours de vente des crédits personnels commercialisés par Coppel. La solution s'appuie sur la relation de confiance que Coppel a su construire avec ses clients au fil des décennies. Elle a été conçue à partir d'études clients et de groupes de discussion réunissant plus de 1 000 participants, qui ont fait émerger trois attentes clés vis-à-vis de l'assurance : la simplicité, la transparence et le respect de la promesse de vente.

Concrètement, la couverture protège les emprunteurs contre les principaux aléas de la vie, tels que le décès, l'invalidité ou la perte de revenus. Au-delà de la sécurisation du capital restant dû, les garanties ont été pensées pour répondre aux besoins des ménages à faibles revenus, en apportant un soutien immédiat et en aidant les familles à faire face aux dépenses qui peuvent s'avérer nécessaires lorsqu'un événement brutal survient. L'ambition était également de rendre le produit d'assurance le plus inclusif possible, afin de refléter la diversité de la clientèle de Coppel et la pluralité des situations professionnelles de chacun.

Le modèle a été conçu pour être résolument intuitif : les clients savent à qui s'adresser, comment poser leurs questions et quelles sont les étapes suivantes du parcours de prise en charge, qu'il s'agisse d'une déclaration de sinistre, d'un doute ou d'une réclamation. L'expérience proposée reste alignée avec les modes d'interaction déjà familiers aux clients de Coppel, en magasin comme en ligne, contribuant ainsi à renforcer durablement la relation de confiance.

Pour tenir cette promesse à grande échelle, une infrastructure opérationnelle spécifique a été mise en place : Coppel et BNP Paribas Cardif sont désormais connectés par une plateforme unifiée en temps réel, qui automatise la

collecte des primes, le traitement des sinistres et le service après-vente. Créée pour absorber des volumes importants, cette plateforme garantit rapidité, robustesse et pilotage en temps réel, tout en permettant une mise en place progressive, depuis des magasins pilotes jusqu'à une généralisation à l'ensemble du réseau.



**« La migration des produits de Coppel vers notre plateforme digitale a constitué un choix stratégique afin de soutenir le passage à l'échelle et la performance de l'offre. Nous avons besoin d'un système robuste, rapide et fiable, intégrant des fonctionnalités en temps réel. Ce qui fait véritablement la différence, c'est notre partenariat au quotidien : s'appuyer sur une expertise partagée, relever les défis ensemble et améliorer en continu le parcours client. »**

**Olivier Calandreau**

Directeur général de BNP Paribas Cardif au Mexique



## LES RÉSULTATS

### Une approche progressive, adoptée par les équipes commerciales, pour soutenir le passage à l'échelle et le service après-vente

Le projet pilote a été lancé dans un premier ensemble de points de vente afin d'affiner le système et les processus de bout en bout. Les équipes ont identifié et ciblé des améliorations opérationnelles et se préparent désormais à étendre le dispositif à un nombre croissant de magasins, afin de tester et renforcer davantage les parcours après-vente et de gestion des sinistres, à mesure que les volumes augmentent.

Les premiers indicateurs sont positifs : des retours très encourageants de la part des équipes commerciales et aucune réclamation à ce stade.

Enfin, l'ambition dépasse le simple lancement d'un produit. La devise de Coppel – « *Mejora tu vida* » (« Améliore ta vie ») – reflète l'objectif partagé par les deux partenaires : faire de la protection une réalité concrète. En cas d'imprévu, l'assurance est là pour préserver la stabilité et la tranquillité d'esprit des clients, en soutenant les familles lorsqu'elles en ont le plus besoin.

### « Une expérience de protection conçue pour être simple, accessible, transparente et solidaire lorsque cela compte le plus. »

**BOOSTING PARTNERS' GROWTH / ENRICHING PEOPLE'S LIVES**



**« Nos clients fréquentent nos magasins chaque semaine et nous font confiance pour les aider à améliorer leur quotidien, grâce à des produits pertinents et adaptés à leurs besoins. Avec BNP Paribas Cardif, nous n'avons pas choisi une solution standardisée. Nous avons coconstruit une offre financièrement accessible, assortie d'un parcours de gestion des sinistres dans lequel les clients se sentent accompagnés et soutenus, afin que cette relation de confiance puisse encore se renforcer. »**

**Javier Tagle Hernandez**

Corporate Director of Business Banking and Insurance, BanCoppel

# Accompagner l'émergence d'un acteur 100 % digital sur le marché japonais du crédit immobilier grâce à une proposition de protection à forte valeur sociale

**LE DÉFI** → Proposer une solution d'assurance différenciante sur un marché saturé, afin de gagner la confiance des clients.

Au Japon, les crédits immobiliers conjoints se généralisent, sous l'effet de la hausse des prix de l'immobilier et du fait que de plus en plus de ménages s'appuient sur deux revenus pour accéder à la propriété. Pourtant, les solutions d'assurance emprunteur existantes peinent à répondre aux enjeux des crédits conjoints, ne couvrant, le plus souvent, que la dette de l'un des emprunteurs. Pour PayPay Bank, nouvel entrant sur le marché du crédit immobilier, cette évolution a constitué une opportunité stratégique : se différencier et instaurer la confiance en proposant une solution innovante, en phase avec les transformations sociétales.

## LA SOLUTION

### Développer une solution de protection inédite dédiée aux emprunteurs de crédits immobiliers conjoints

Au Japon, BNP Paribas Cardif et PayPay Bank ont développé une assurance emprunteur pour les crédits immobiliers conjoints, afin de mieux répondre à l'évolution des modes d'emprunt des couples et des familles. BNP Paribas Cardif au Japon a accompagné cet acteur exclusivement digital tout au long du processus, depuis la formalisation des orientations stratégiques jusqu'à leur traduction concrète en une solution opérationnelle, prête à être commercialisée. Son périmètre d'intervention a couvert l'homologation réglementaire du produit, la définition des règles de souscription, ainsi que la conception et la mise en place du dispositif opérationnel nécessaire au déploiement. Présent de longue date sur le marché japonais, BNP Paribas Cardif innove depuis de nombreuses années pour mieux répondre aux enjeux sociétaux et aux besoins des clients, en proposant par exemple, dès 2001, une offre d'assurance emprunteur aux personnes ayant été victimes d'un cancer, puis en étendant les garanties à des pathologies telles que la démence ou la dépression en 2024.

L'offre proposée à PayPay Bank a été conçue pour protéger équitablement les deux coemprunteurs, et non uniquement l'emprunteur assuré, tout en restant simple à comprendre et facile à souscrire. En cas de décès, d'invalidité sévère ou de diagnostic de cancer, le solde restant du crédit immobilier peut être intégralement pris en charge pour les deux coemprunteurs. La couverture protège également contre des situations temporaires de la vie réelle : si l'un des coemprunteurs est hospitalisé, quelle qu'en soit la cause, à la date d'une échéance, la totalité de la mensualité est prise en charge pour les deux parties. Et si l'hospitalisation se prolonge au-delà de 12 mois, le solde restant du prêt peut être ramené à zéro.

Afin de garantir la robustesse du dispositif à grande échelle, BNP Paribas Cardif au Japon a conçu tout un modèle opérationnel spécifique, en capitalisant sur ses capacités

technologiques. Cette approche, qui vise à simplifier les parcours clients afin de réduire les démarches administratives, comprend : un centre d'appels accessible, y compris le week-end, un système de notification immédiate aux clients « acceptation de la demande de prise en charge des sinistres », ainsi qu'un processus de souscription rapide, grâce à des outils d'automatisation intégrés au parcours bancaire du partenaire. PayPay Bank étant une banque 100 % digitale, l'ensemble des processus de souscription sont accessibles exclusivement en ligne.



« Cette solution démontre tout le potentiel de la coconstruction lorsqu'elle s'appuie sur une compréhension fine des besoins clients et un modèle opérationnel adapté. Elle reflète aussi l'engagement de BNP Paribas Cardif à rendre l'assurance plus accessible, en l'alignant sur l'évolution des pratiques et des réalités sociales. »

Yasuko Yokoyama

Directrice des partenariats stratégiques



# +10%

d'augmentation de de souscriptions, juste après le lancement à l'offre de crédit immobilier conjoint

## LES RÉSULTATS

### Apporter la tranquillité d'esprit aux coemprunteurs : un levier de différenciation pour un acteur digital

Cette première assurance emprunteur pour crédits immobiliers conjoints a permis à PayPay Bank de se démarquer au Japon, en répondant à une préoccupation croissante des clients. Son lancement a généré une forte association de marque, soutenue par une large couverture médiatique, et a contribué à ancrer clairement, dans l'esprit des clients japonais, le lien entre le produit et PayPay Bank.

Pour les clients, les bénéfices sont concrets : une plus grande tranquillité d'esprit et une réduction du stress, lié à la crainte d'avoir à assumer seul les charges du logement si un événement venait à affecter l'un des coemprunteurs.

L'introduction de cette assurance emprunteur conjointe s'est traduite par une hausse de 10 % des ventes de crédits immobiliers conjoints peu après son lancement, démontrant l'impact direct de cette protection renforcée. Pour PayPay Bank, cette proposition stimule la croissance de l'activité de crédit immobilier, renforce la rentabilité et crée un socle solide pour développer, à l'avenir, de nouvelles solutions ou produits coconstruits, dans un contexte où le recours à l'emprunt conjoint continue de se développer.

\* Sur la base d'études menées par PayPay Bank (en mars 2024).

« Être les premiers à proposer une assurance emprunteur pour crédits immobiliers conjoints a permis à notre offre de crédit immobilier de se démarquer véritablement. »

BOOSTING  
PARTNERS' GROWTH  
/ ENRICHING  
PEOPLE'S LIVES



« En tant qu'acteur arrivé plus tardivement sur ce marché, nous avons besoin de bien plus qu'une différenciation par les prix. Nous avons besoin d'une solution unique, en phase avec les réalités sociales et digne de confiance. L'assurance emprunteur conjointe a créé cette différenciation tangible et a renforcé, dans l'esprit des clients, l'association positive entre les crédits immobiliers conjoints et PayPay Bank. »

Shoichiro Fukushima

Responsable Groupe de la planification des offres promotionnelles - Activité crédits immobiliers, PayPay Bank Corporation

# AVANCER

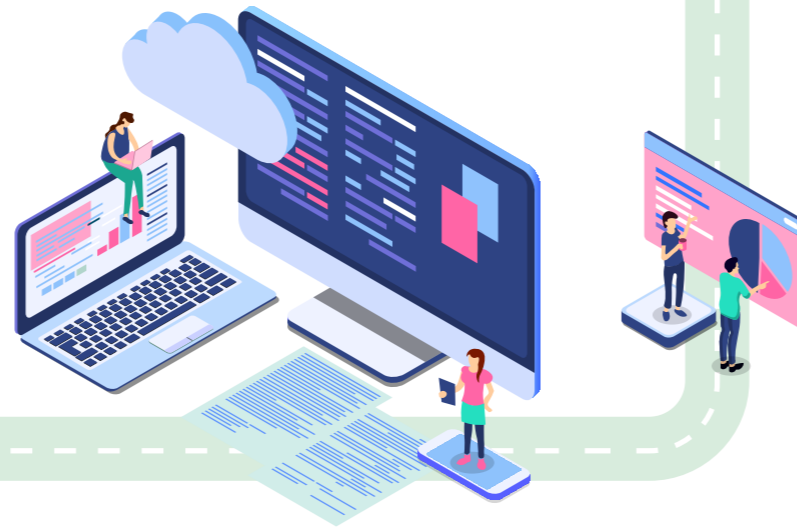
avec BNP Paribas Cardif

## SOUTENIR LA STRATÉGIE DE NOS PARTENAIRES

1

### CODÉVELOPPER DES SOLUTIONS SUR MESURE AVEC NOS PARTENAIRES

Nous concevons, main dans la main avec nos partenaires, des produits qui ont un réel impact sur la vie des individus.



#### FRANCE Faire évoluer le crédit renouvelable grâce à une assurance emprunteur plus complète et inclusive

Pour mieux répondre aux besoins et attentes exprimés par les clients de BNP Paribas Personal Finance en France, BNP Paribas Cardif a fait évoluer l'assurance emprunteur liée aux crédits renouvelables de son partenaire. Cette offre apporte une solution instantanée et adaptée pour faire face aux imprévus du quotidien, favorise l'inclusion et aide les clients à gérer leur budget en toute confiance. La couverture a été conçue pour répondre aux principales préoccupations des clients : garanties élargies, innovantes et plus inclusives, en ligne avec les évolutions sociétales et les besoins de protection. Elle inclut notamment la couverture du conjoint sur plusieurs des garanties et sans surcoût (sauf en cas de décès ou de divorce/dissolution de pacs), la garantie divorce/dissolution de pacs, l'accompagnement des aidants, la prise en charge d'un test génomique pour compléter le diagnostic du cancer du sein et un capital versé en cas de maladie redoutée, comme l'AVC, l'infarctus ou la sclérose en plaques.

#### EUROPE CENTRALE ET DE L'EST Capitaliser sur l'assurance des risques cyber pour protéger au quotidien

Conçue avec et pour les partenaires de BNP Paribas Cardif en Europe centrale et de l'Est, la garantie complémentaire *Everyday Cover* a déjà été adoptée par 1,3 million de clients, avec un taux d'acceptation des sinistres de 90 % et un Net Promoter Score (NPS) post-sinistre supérieur à 80.

Alors que les escroqueries en ligne ne cessent d'augmenter et de se diversifier, que les incidents du quotidien demeurent fréquents, les clients recherchent une protection simple et fiable.

La couverture *Everyday Cover* regroupe les protections essentielles contre les principaux risques, tels que la protection contre les dommages matériels, la protection des appareils, la protection contre le vol ou la perte d'effets personnels, ou encore la protection contre l'utilisation frauduleuse des moyens de paiement, en passant par la protection contre des risques numériques (*phishing*, les achats en ligne non livrés ou le cyberharcèlement).

Intégrée de bout en bout aux parcours clients des partenaires de BNP Paribas Cardif, cette offre claire et rédigée dans un langage facile à comprendre s'appuie sur un processus 100 % digital de la souscription au règlement des sinistres. Ceci garantit une expérience client rapide et fluide.

**1,3**  
**MILLION**  
de clients

NPS (Net Promoter Score) après sinistre **>80**

2

## SIMPLIFIER ET OPTIMISER LES PARCOURS DES CLIENTS

Nous simplifions les parcours clients grâce à la technologie, pour les rendre plus fluides.

#### FRANCE Fluidifier l'indemnisation des clients grâce à un portail digital spécifique

En 2024, BNP Paribas Cardif a lancé *Solution Prévoyance*, une solution personnalisée et entièrement en ligne, destinée à soutenir le développement commercial au sein du réseau de la Banque des Particuliers et des Entrepreneurs en France.

Pour améliorer l'expérience client en cas de sinistre, BNP Paribas Cardif a ensuite déployé un portail 100 % digital (mobile et web). Celui-ci permet de centraliser les données des contrats : il s'appuie sur des outils d'identification (comme FranceConnect) et digitalise la déclaration, le dépôt des pièces justificatives et le suivi. Résultat : le délai moyen de traitement est passé de 75 à moins de 20 jours et le recours à l'expertise est limité à seulement 30 % des dossiers, permettant une indemnisation plus rapide, plus transparente et une confiance renforcée.

Délais de traitement **73%** de temps économisé



Taux de conversion pour les partenaires clés **75%**

#### DANEMARK, NORVÈGE, SUÈDE Accélérer la digitalisation de l'assurance emprunteur

Afin de simplifier la souscription et l'intégration des produits d'assurance emprunteur pour ses partenaires bancaires dans les pays nordiques, BNP Paribas Cardif a déployé la solution *SWEET*, qui permet d'automatiser l'offre d'assurance, désormais directement intégrée aux parcours de vente des partenaires.

Cette plateforme digitale clé en main facilite l'intégration de nouveaux partenaires : les prospects identifiés par les équipes commerciales peuvent être contactés et convertis en temps réel grâce à des interfaces API. Les équipes disposent également d'une fonctionnalité unique deux-en-un, combinant la vente de produits d'assurance vie et non-vie au sein d'un processus unifié.

Les nouvelles souscriptions peuvent ainsi être finalisées en moins de trois minutes. L'évaluation du risque et la signature électronique remplacent entièrement les étapes papier, garantissant un parcours client fluide de bout en bout, sans aucune intervention manuelle. Un an après son lancement, les taux de conversion des partenaires clés atteignent 75 %, illustrant à la fois le renforcement de l'expérience client et l'amélioration de la performance commerciale des partenaires.

3

## RÉINVENTER LES PARCOURS DE VENTE DE NOS PARTENAIRES GRÂCE AU DIGITAL ET À L'INNOVATION PRODUIT

Nous concevons et adaptons en permanence nos offres afin de répondre aux attentes des clients, pour chacun de nos partenaires.



« Le modèle partenarial a toute son importance, car il aligne naturellement les intérêts de chacun. Nous prenons ensemble en considération les réussites comme les difficultés, ce qui nous permet d'ajuster notre trajectoire de façon réactive et concertée. Ainsi, toutes les fonctions et parties prenantes avancent main dans la main, chaque acteur apportant son expertise pour compléter celle des autres. Voilà ce qui constitue la clé et le socle de la réussite de notre coopération sur le long terme. »

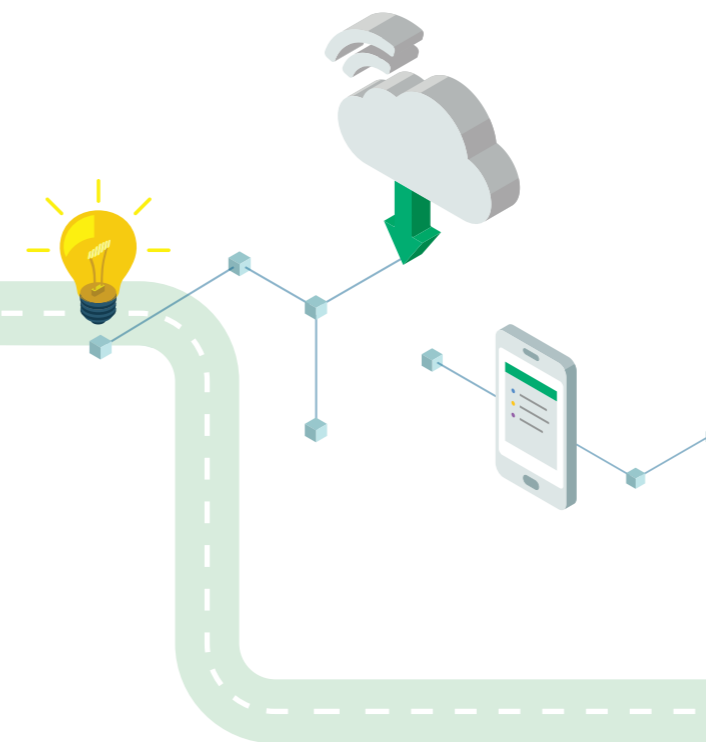
**Raphaelle Carreau**

Directrice de Stellantis Insurance

### EUROPE Dynamiser les ventes de véhicules d'occasion grâce à une offre d'assurance unifiée

Stellantis Financial Services Europe et BNP Paribas Cardif, par l'intermédiaire de leurs filiales respectives Stellantis Insurance et Icare, ont conclu un nouveau partenariat visant à soutenir le secteur des véhicules d'occasion et la marque Spoticar. Les deux partenaires ont regroupé des programmes existants au sein d'une seule et même solution d'assurance optimisée, à destination des concessionnaires, qui inclut extension de garantie, services d'entretien, garanties concessionnaires et couvertures spécifiques pour les véhicules électriques, telles que la protection de la batterie.

L'offre d'assurance intègre également l'accès à une plateforme unifiée pour les souscriptions et la gestion des sinistres, accessible à la fois pour les concessionnaires et les clients, facilitant le déploiement à l'échelle du réseau. En outre, l'offre comprend des modules de formation à la vente, un portail intégré réservé aux partenaires et un service d'assistance technique locale.



**25**  
produits incluant  
un accès au  
service VIP

**+ 5 000**  
clients VIP

### TAÏWAN Se distinguer sur le marché de l'assurance-vie grâce à des avantages VIP

Sur le marché de l'assurance déjà mature à Taïwan, se démarquer nécessite d'aller au-delà des couvertures traditionnelles. BNP Paribas Cardif à Taïwan a lancé le *VVIP Service*, un écosystème de services haut de gamme réservé aux clients fortunés. Associé à des produits de protection et d'épargne, celui-ci a été déployé en collaboration avec des banques partenaires clés, telles que Hua Nan Bank, Taishin Bank et Chang Hwa Commercial Bank.

Construit main dans la main avec des partenaires de premier plan, le service VVIP associe des services de conseil en gestion de patrimoine à des prestations *lifestyle*, comme un service de conciergerie, l'accès à des salons privés d'aéroport, à des services de restauration raffinés ou encore à un choix de soins de santé haut de gamme.

En décembre 2025, 25 produits d'assurance et d'épargne distribués par les partenaires de BNP Paribas Cardif à Taïwan intégraient un accès à ces services VIP, avec déjà plus de 5 000 utilisateurs. Selon les estimations, le taux d'utilisation de ces services devrait augmenter d'environ 20 % par an.

### FRANCE Étendre la gestion sous mandat aux clients particuliers et entrepreneurs de la banque commerciale en France

Après quatre ans de succès (18 000 mandats, et 2 milliards d'euros d'actifs gérés), l'offre de gestion sous mandat gérée par les experts de BNP Paribas, jusqu'ici distribuée par BNP Paribas Banque Privée en France, s'ouvre désormais aux clients de la Banque des Particuliers et Entrepreneurs.

Cette offre s'intègre dans les contrats d'assurance-vie de BNP Paribas Cardif. Elle permet aux clients de confier la gestion de leur assurance-vie et de leur PER à des experts. Ils bénéficient ainsi d'un gain de temps dans la gestion de leur épargne, et reçoivent une communication régulière, gage de transparence sur leurs investissements et leur performance.

L'acquisition d'AXA Investment Managers par BNP Paribas Cardif en 2025 permettra, en outre, aux clients de la banque d'accéder à une expertise haut de gamme ainsi qu'à un large panel de fonds d'investissement diversifiés, désormais distribués par une plateforme européenne de gestion d'actifs de premier plan (plus de 1 500 milliards d'euros d'actifs sous gestion).



4

**CAPITALISER SUR LA TECHNOLOGIE POUR AMÉLIORER LA CONNAISSANCE ET LA SATISFACTION DES CLIENTS**

Nous nous appuyons sur l'IA et l'ensemble de nos capacités technologiques pour fluidifier et améliorer l'efficacité des parcours de nos partenaires et de leurs clients.

**+3%**  
de parts de marché en quelques mois

**CHILI**  
**Stimuler la croissance de l'assurance automobile grâce à une tarification dynamique basée sur l'IA**

Le marché chilien de l'assurance automobile est particulièrement volatil et fortement tiré par la concurrence sur les prix : les acteurs du marché ajustent fréquemment leurs tarifs, tandis que les clients s'attendent à obtenir des devis instantanés qui puissent répercuter ces prix. Dans ce contexte, *CarBoosting* aide les partenaires de BNP Paribas Cardif à rester compétitifs en s'appuyant sur l'intelligence artificielle (IA) pour définir des primes d'assurance personnalisées, calculées en temps réel. Cette solution permet également d'évaluer plus finement des risques, de monitorer les prix de la concurrence en continu et de mieux comprendre la sensibilité des clients aux prix, optimisant simultanément les taux de conversion et la rentabilité. Développée initialement avec Corredora de Seguros Falabella, la filiale assurance du distributeur chilien Falabella, acteur majeur de la grande distribution, cette solution personnalisée a permis de faire progresser la part de marché de BNP Paribas Cardif de 9 % à 12 % en seulement quelques mois.

**LUXEMBOURG**  
**Optimiser les contrôles de conformité grâce à l'automatisation**

Au Luxembourg, afin de répondre à l'augmentation de la charge de travail, aux délais liés aux traitements manuels et aux exigences réglementaires accrues, BNP Paribas Cardif a déployé une solution d'automatisation fondée sur l'intelligence artificielle pour optimiser les processus de recertification KYC (*Know Your Customer*). Cette solution permet d'automatiser l'examen des dossiers à faible niveau de risque, en s'appuyant sur des modèles de *machine learning*, qui comparent les scores issus des questionnaires. Lorsque les résultats sont concordants, le traitement est entièrement automatisé. Cette simplification a contribué à réduire le temps de traitement des dossiers, passant de 2 h 30 (3 heures initialement) à moins de 15 minutes pour les dossiers à faible risque. Plus de 13 500 dossiers ont ainsi été révisés sans intervention humaine. Cette initiative renforce à la fois l'efficacité opérationnelle, la traçabilité et la cohérence des processus, tout en garantissant le plein respect des exigences de l'autorité de surveillance luxembourgeoise du secteur des assurances.

**-90%**  
de temps de traitement

**ALLEMAGNE**  
**Faire des appels clients des assets exploitables pour les partenaires**

*Call Analyzer*, une solution développée par BNP Paribas Cardif, convertit les appels de routine et de télémarketing en ressources écrites (« *speech to text* ») et utilise l'intelligence artificielle pour identifier les informations clés et les thèmes récurrents. L'outil aide les équipes à analyser les conversations à grande échelle, à réduire le temps d'écoute, à améliorer la qualité des ventes et à diminuer in fine les taux de résiliation. En Allemagne, plus de 6 000 appels sont déjà analysés chaque mois de cette manière, ce qui permet d'apporter des améliorations plus rapidement vis-à-vis des points problématiques identifiés et d'accroître la satisfaction des clients.

**+6 000**  
appels analysés  
chaque mois



5

**FLUIDIFIER ET ACCÉLÉRER LE PROCESSUS DE DÉCLARATION DE SINISTRES**

Nous rendons l'assurance plus accessible en simplifiant au maximum l'expérience client au moment de la déclaration de sinistre.

**ENRICHIR LE QUOTIDIEN DES INDIVIDUS**

Solutions d'automatisation déployées sur **80%** du volume total des sinistres

Le NPS (Net Promoter Score) après sinistre est passé de 42 à **72**



**TURQUIE**  
**Digitaliser la déclaration des sinistres pour fluidifier les parcours clients**

En Turquie, face à la forte augmentation du volume de sinistres traités par BNP Paribas Cardif (passé de 126 000 en 2025 à 149 000 sinistres par an à l'horizon fin 2026, tous partenaires confondus), la rapidité de traitement et la capacité de mise à l'échelle sont devenues des priorités majeures, tant pour les clients que pour les partenaires distributeurs, au premier rang desquels Türk Ekonomi Bankası (TEB). Pour répondre à cet enjeu, BNP Paribas Cardif en Turquie a engagé la digitalisation de ses processus de gestion des sinistres à travers un parcours client entièrement en ligne, structuré en cinq étapes. Celui-ci permet aux assurés de déclarer un sinistre, de déposer les pièces justificatives, de suivre l'avancement de leur dossier et d'accéder à une assistance disponible 24 h/24 et 7 j/7, avec des indemnités pouvant être obtenues en quelques jours seulement. Pour les clients de TEB, le déploiement progressif de solutions d'automatisation, combiné à la migration des demandes d'indemnisation vers les canaux numériques, a déjà permis de réduire de 40 % la durée totale de traitement des dossiers. Cette transformation contribue à alléger la charge opérationnelle des équipes, tout en offrant une expérience client plus rapide, plus fluide et plus transparente, renforçant ainsi durablement la confiance des assurés.

**BRÉSIL**  
**Fluidifier la gestion des sinistres en combinant usage de la technologie et intervention humaine**

Les partenaires attendent un traitement des sinistres à la fois rapide, transparent et rassurant pour leurs clients, en particulier dans les situations les plus sensibles. Au Brésil, BNP Paribas Cardif a ainsi fait évoluer son modèle de gestion des sinistres afin de conjuguer l'efficacité de l'intelligence artificielle et l'indispensable empathie humaine. Grâce à un processus de déclaration des sinistres entièrement digital, à la simplification des formalités administratives et à un recours accru à la prise de décision automatisée, les sinistres sont désormais traités en temps réel. Cette transformation améliore significativement la rapidité et la cohérence des processus, tout en renforçant la lutte contre la fraude. Les solutions d'automatisation sont aujourd'hui déployées sur les principales gammes de produits et couvrent près de 80 % du volume total des sinistres. Résultat : 96 % des demandes sont désormais traitées en ligne, dont 90 % en quelques heures seulement. Les demandes d'indemnisation liées au chômage affichent notamment un taux d'acceptation de 68 %, se traduisant par un haut niveau de satisfaction client, avec un Net Promoter Score de 70.

# Renforcer la STRATÉGIE DE DURABILITÉ de nos partenaires

BOOSTING / ENRICHING  
PARTNERS' GROWTH / PEOPLE'S LIVES

« Le programme Partnering for Impact vise à soutenir la croissance des entreprises avec lesquelles nous travaillons tout en intégrant des initiatives sociales ou environnementales ciblées, en cohérence avec les stratégies propres à chacun de nos partenaires. Chez BNP Paribas Cardif, nous commençons par analyser la stratégie de durabilité de nos partenaires. Nous concevons ensuite des solutions d'assurance spécifiques afin de la renforcer. Nous combinons ainsi notre expertise assurantielle, nos capacités en matière de gestion des risques et nos dispositifs de prévention avec la stratégie de durabilité de nos partenaires, dans l'objectif de générer une croissance à la fois durable et rentable, tout en contribuant à l'acquisition et la fidélisation de leurs clients grâce à l'assurance. Sur le plan social, cette démarche peut se traduire par une amélioration de l'accès à l'assurance pour les populations vulnérables. Sur le plan environnemental, elle peut notamment prendre la forme de solutions d'assurance dédiées aux biens d'occasion ou reconditionnés. »

Nathalie Doré | Directrice Impact et innovation chez BNP Paribas Cardif

BNP Paribas Cardif s'attache à développer des initiatives dites « gagnant-gagnant », c'est-à-dire des actions créatrices de valeur tant pour l'entreprise que pour la société, lorsqu'applicable.

Ces initiatives constituent un pilier central de sa proposition de valeur.

Toutefois, en tant qu'acteur B2B2C, leur déploiement à grande échelle repose sur l'adhésion des partenaires distributeurs, dont l'engagement est indispensable pour une adoption durable.

Le programme Partnering for Impact a ainsi été conçu pour accompagner cette phase clé de mobilisation et de conviction des partenaires. Une fois cette étape franchie, ces initiatives ont vocation à s'inscrire pleinement dans les opérations courantes, devenant des leviers structurants de performance et d'impact.

## Renforcer la confiance des clients et soutenir l'économie circulaire grâce à une solution innovante d'extension de garantie

Au Brésil, BNP Paribas Cardif et son partenaire de longue date Magazine Luiza ont franchi une nouvelle étape dans leur collaboration en lançant une solution d'extension de garantie optimisée, assortie d'un engagement clair en matière de réparation ou de remplacement. Disponible pour des durées de couverture comprises entre 12 et 36 mois, ce produit se distingue par une réduction des exclusions et une couverture élargie, incluant notamment la protection contre l'oxydation liée à l'humidité ainsi que les dommages causés par les liquides. Cette garantie revêt une pertinence particulière au Brésil, où environ 25 % de la population, soit près de 50 millions de personnes, vit dans des zones côtières. Le produit intègre également une couverture contre les dommages électriques, une caractéristique différenciante rarement proposée sur le marché de l'assurance des particuliers. Conçue pour favoriser la réparation et l'allongement de la durée d'usage des équipements, cette solution s'inscrit dans les principes de l'économie circulaire.



## Lier la protection individuelle à un mécanisme concret de solidarité

Au Chili, l'organisme de protection sociale Caja Los Andes et BNP Paribas Cardif ont associé protection individuelle et impact positif collectif. Ainsi, lorsque les clients souscrivent une assurance contre les maladies graves, une partie du montant versé est reversée à l'UNICEF\*. Ces fonds soutiennent des initiatives visant à promouvoir des habitudes de vie saines pour lutter contre le problème croissant de l'obésité infantile. Ce mécanisme, simple pour le client, transforme la souscription d'une assurance en une contribution concrète à un objectif de santé publique, tout en renforçant le rôle de Caja Los Andes en tant que partenaire social de confiance.

\* Fonds des Nations unies pour l'enfance.



« Nous sommes reconnaissants que nos clients aient la possibilité de souscrire cette assurance. Ce faisant, ils permettent à BNP Paribas Cardif de reverser une partie du capital assuré à l'UNICEF. Ces fonds serviront à soutenir des initiatives visant à promouvoir des habitudes de vie saines et à prévenir l'obésité infantile au sein des communautés les plus vulnérables. »

Leonardo Sanhueza

Responsable adjoint des assurances  
à la Caja Los Andes



## RENDRE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR PLUS INCLUSIVE GRÂCE AUX AVANCÉES MÉDICALES

Pensé et vérifié par  
BNP Paribas Cardif,  
généré par l'IA.

Fidèle à sa mission de rendre l'assurance plus accessible, mais aussi plus inclusive, BNP Paribas Cardif accompagne ses clients dans la réalisation de leurs projets de vie en toute sérénité, en réexaminant régulièrement ses critères de souscription, sur la base d'une expertise médicale approfondie. Depuis plus de 15 ans, grâce aux progrès scientifiques et médicaux ainsi qu'à l'évolution des méthodes d'évaluation des risques, BNP Paribas Cardif met en œuvre des mesures concrètes visant à simplifier l'accès à l'assurance emprunteur. Cette démarche permet, sous certaines conditions clairement définies, de couvrir des risques auparavant exclus ou soumis à des surprimes importantes. Au-delà des critères de souscription, l'ambition est également de réduire, autant que possible, les questionnaires médicaux et les formalités, afin de garantir un parcours clair et bienveillant, de la souscription jusqu'à la gestion des sinistres. L'objectif est d'élargir l'accès à l'assurance sans en reporter le coût sur l'ensemble des assurés. Les ajustements sont ainsi réalisés au cas par cas, en fonction des spécificités de chaque pays, et en tenant compte des parcours de soins locaux et de l'accès aux traitements.

À titre d'exemple, en France, à mesure que la médecine progresse, BNP Paribas Cardif a continué de faire évoluer ses solutions de protection, en améliorant l'accès à l'assurance pour les personnes atteintes d'asthme ou de maladies inflammatoires chroniques de l'intestin (MICI). En Belgique et en France, BNP Paribas Cardif facilite désormais l'accès au crédit immobilier pour les personnes ayant surmonté un cancer du sein, de la prostate ou des testicules, ainsi que pour celles traitées pour le VIH. Ces personnes peuvent aujourd'hui bénéficier d'une assurance emprunteur sans surprime ni exclusion, dès la fin de leur protocole thérapeutique actif, sans avoir à attendre le délai légal de cinq ans prévu par le droit à l'oubli pour les anciens patients atteints de cancer, ou dès lors que la charge virale est indétectable au moment de la souscription pour les personnes vivant avec le VIH\*.

\* Pour les crédits immobiliers allant respectivement jusqu'à 300 000 euros et un million d'euros.

# SE PROJETER aux côtés de nos partenaires

Les attentes des partenaires et les comportements des clients évoluent rapidement, dynamisés par la généralisation des parcours entièrement digitaux, l'essor de l'intelligence artificielle et l'émergence de clients toujours plus autonomes, informés et exigeants. BNP Paribas Cardif a, de longue date, identifié ces évolutions et en a fait un pilier de sa stratégie produits et d'innovation. En tant qu'assureur résolument tourné vers l'avenir, BNP Paribas Cardif s'attache à comprendre, dès aujourd'hui, comment les attentes des clients de ses partenaires évolueront demain, ainsi que leurs nouveaux modes de consommation. Fidèle à sa signature de marque « L'assureur d'un monde qui change », BNP Paribas Cardif transforme ces signaux en actions concrètes, en combinant la résolution de problèmes de court terme avec une exploration de long terme de nouveaux territoires d'assurance.

Le dispositif de prospective de BNP Paribas Cardif s'appuie sur des expertises internes pluridisciplinaires, complétées par des spécialistes externes, afin d'identifier et d'analyser les grandes tendances à horizon cinq à dix ans. Ces travaux sont ensuite traduits en enseignements opérationnels et en solutions concrètes, mises au service des partenaires. Ce dialogue continu entre tendances, experts et partenaires fait de la prospective un véritable levier stratégique, au service de l'innovation.

## Mettre l'innovation au service de la vie quotidienne

L'innovation au service des clients doit, pour être pertinente, soit lever un frein majeur, soit faire émerger de nouveaux usages en matière de protection. En mobilisant ses ressources en matière de prospective, BNP Paribas Cardif va au-delà du seul développement de produits d'assurance, en concevant également des solutions de prévention, des nouveaux services du quotidien et des parcours clients toujours plus simples et fluides, y compris lorsque survient un incident. En matière de gestion des sinistres, cela peut se traduire par exemple par une réduction significative des délais de traitement. En effet, lorsque cela est possible et avec l'accord des clients, BNP Paribas Cardif peut récupérer directement certaines informations, telles que les données relatives au chômage auprès d'organismes publics (notamment avec FranceConnect en France) évitant ainsi aux assurés de transmettre à plusieurs reprises les mêmes justificatifs. L'intelligence artificielle vient optimiser cette recherche de simplicité et de rapidité, en aidant à automatiser certaines tâches grâce à des outils développés en interne, tels que la reconnaissance de documents ou l'analyse de verbatims des clients. L'innovation passe également par l'anticipation de nouveaux risques digitaux pour les partenaires et leurs clients, en leur donnant accès à des services dédiés en cas de cyberrisques, tels que le cyberharcèlement ou le vol d'identité. En parallèle, BNP Paribas Cardif renforce sa gouvernance afin d'encadrer l'usage des nouvelles technologies et d'en maîtriser les risques.



BOOSTING / ENRICHING  
PARTNERS' GROWTH PEOPLE'S LIVES



« Notre ambition est de définir, aux côtés de nos partenaires, des grands paris communs en faveur d'un avenir durable. Se projeter vers l'avenir, c'est se doter d'une boussole dans un monde incertain et en constante évolution. C'est essentiel pour nous, en tant qu'assureur, l'évaluation des risques étant au cœur de notre métier ; mais aussi en tant que partenaire, pour contribuer à façonner l'évolution des besoins de nos partenaires et explorer avec eux les attentes futures de leurs clients. »

Nathalie Doré

Directrice Impact et innovation chez BNP Paribas Cardif

## Accompagner les partenaires dans l'anticipation du changement et la préparation des prochaines étapes

BNP Paribas Cardif s'appuie sur les enseignements tirés par son département de la prospective et sur ceux d'experts externes pour anticiper les tendances de moyen et long terme, et en analyser les impacts business avec ses partenaires. Le Cardif Lab', laboratoire d'innovation conçu par BNP Paribas Cardif, permet de donner une forme concrète à ces réflexions.

Le Cardif Lab' est un espace immersif, situé au sein du siège de BNP Paribas Cardif en France. Celui-ci est pensé de manière à être accessible partout dans le monde puisqu'il est également disponible dans une version entièrement virtuelle. Il a été imaginé pour accompagner les transformations et mieux servir les partenaires de BNP Paribas Cardif et leurs clients.

C'est un lieu d'exploration des grandes évolutions à l'œuvre : des parcours de vente transformés par les grands modèles de langage, aux enjeux de longévité liés à la médecine de précision, en passant par la nécessité de trouver des solutions alignées sur une transition énergétique plus juste.

Lors d'une visite au Cardif Lab', les partenaires peuvent ancrer leur discussion dans les réalités d'aujourd'hui et explorer des scénarios afin de définir des priorités communes pour l'avenir. Une équipe multidisciplinaire de BNP Paribas Cardif – réunissant des experts en vente, UX/UI, numérique, plateformes et intelligence artificielle – contribue à transformer les grandes tendances identifiées en solutions prêtes à l'emploi pour les partenaires, qui peuvent être testées, affinées et déployées à grande échelle.



## COMITÉ EXÉCUTIF

- Pauline LECLERC-GLORIEUX**  
Directrice Générale
- Matthieu BONTE**  
Global Chief Investment Officer
- Maxime BOYER CHAMMARD**  
Directeur général adjoint, Efficacité, Technologie, Opérations
- Stanislas CHEVALET**  
Directeur général adjoint, Développement et Transformation
- Charlotte CHEVALIER**  
Directrice générale adjointe, France et Luxembourg
- Alessandro DEODATO**  
Directeur de l'Italie
- Nathalie DORÉ**  
Directrice Impact et Innovation
- Christian GIBOT**  
Directeur de l'Actuariat financier, du capital et de la modélisation
- Anne du MANOIR**  
Directrice des Ressources Humaines

- Éric MARCHANDISE**  
Directeur général adjoint, Finance et Stratégie
- Christophe MOREAU**  
Directeur de la Conformité
- Michael NGUYEN**  
Directeur de la zone Asie
- Christelle PAILLÈS**  
Directrice de la Communication
- Chrystelle RENAUD**  
Directrice générale adjointe et Secrétaire générale
- Muriel THIBAUD**  
Directrice des Risques
- Francisco VALENZUELA**  
Directeur de la zone Amérique latine
- Nicolas VILLET**  
Directeur de la zone EMEA et Italie (Europe, Moyen-Orient, Afrique)

**Wajiha SYED**  
Directrice de la Conformité (par intérim)

## FILIALES

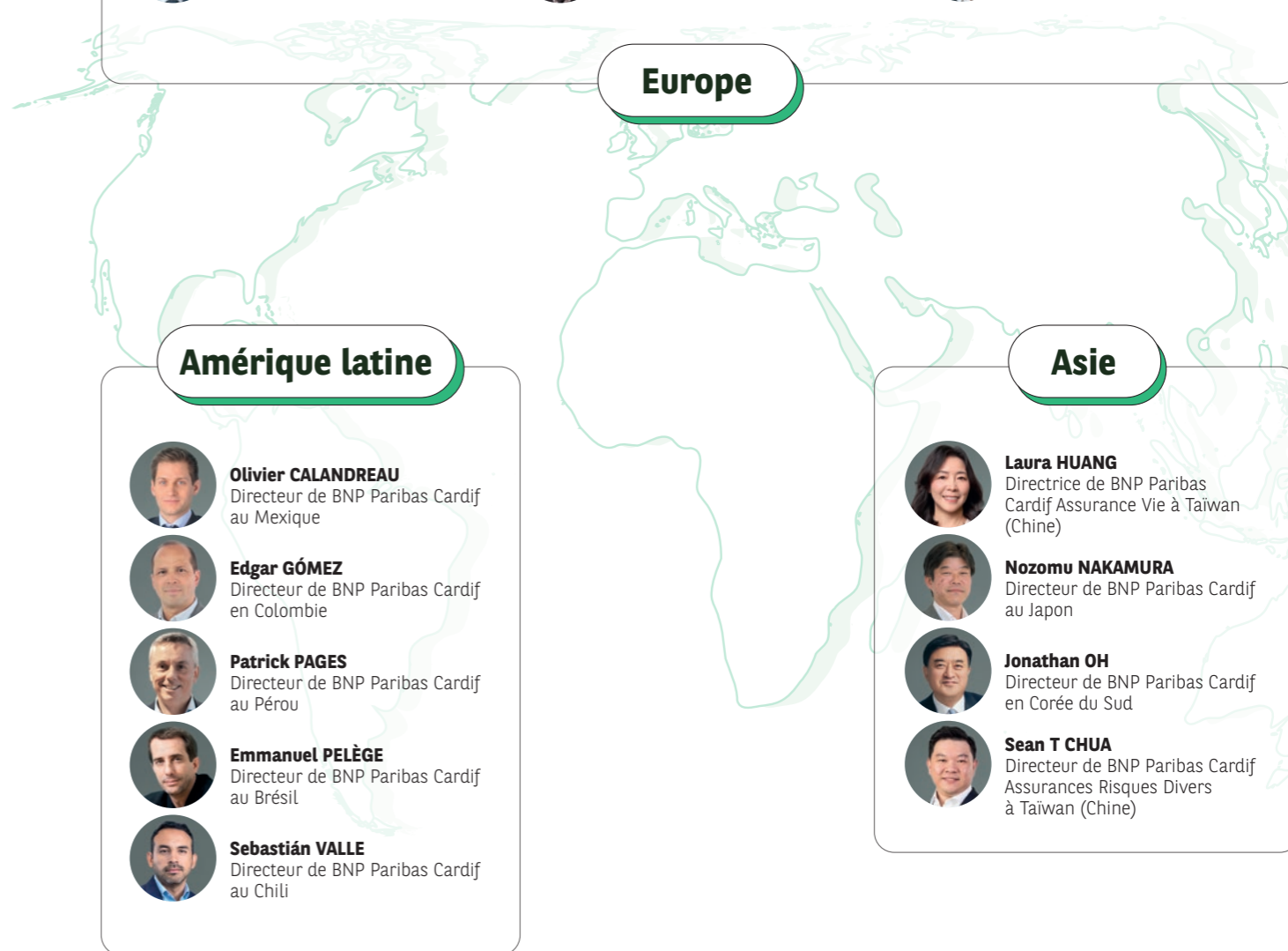
- Baptiste AUFFRET**  
Directeur général de Karapass
- Emmanuel GENDREAU**  
Directeur général de BNP Paribas Épargne & Retraite Entreprises (E&RE)
- Cyril PETIT**  
Directeur général d'Icare

## COENTREPRISES

- Alfred NA**  
Directeur général de Cardif TCB Life insurance & Co., Ltd (TCBL), Taiwan (Chine)
- Armando Ponzini**  
Directeur général de BCC Vita, Italie
- Hélène THILLIER**  
Directrice générale de Cardif IARD, France
- Yongting YANG**  
Directeur général de Bob Cardif Life, Chine
- Rendong Zhu**  
Directeur général de Cardif Airstar Insurance

## PAYS

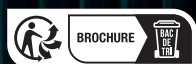
- Åsa BLESSNER**  
Directrice de BNP Paribas Cardif dans les pays nordiques (Danemark, Norvège, Suède)
- Charlotte CHEVALIER**  
Directrice de BNP Paribas Cardif en France et au Luxembourg
- Jean-Christophe DARBES**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Algérie
- Arnaud DE DUMAST**  
Directeur de BNP Paribas Cardif au Luxembourg
- Christophe DE LONGUEVILLE**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Belgique et aux Pays-Bas
- Alessandro DEODATO**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Italie
- Márk ISTVÁN KISS**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Hongrie
- Zdenek JAROS**  
Responsable de l'Europe centrale ; Directeur de BNP Paribas Cardif en République tchèque, Slovaquie et Roumanie
- Grzegorz JURCZYK**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Pologne
- Cemal KIŞMİR**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Turquie
- Mario KOSTOV**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Bulgarie
- Sonia LATORRE**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Ibérie (Espagne & Portugal)
- Oleg ROMANENKO**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Ukraine
- Florian WALLY**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Autriche
- Anja WENK**  
Directrice de BNP Paribas Cardif en Allemagne



- Olivier CALANDREAU**  
Directeur de BNP Paribas Cardif au Mexique
- Edgar GÓMEZ**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Colombie
- Patrick PAGES**  
Directeur de BNP Paribas Cardif au Pérou
- Emmanuel PELÈGE**  
Directeur de BNP Paribas Cardif au Brésil
- Sebastián VALLE**  
Directeur de BNP Paribas Cardif au Chili

- Laura HUANG**  
Directrice de BNP Paribas Cardif Assurance Vie à Taiwan (Chine)
- Nozomu NAKAMURA**  
Directeur de BNP Paribas Cardif au Japon
- Jonathan OH**  
Directeur de BNP Paribas Cardif en Corée du Sud
- Sean T CHUA**  
Directeur de BNP Paribas Cardif Assurances Risques Divers à Taiwan (Chine)

Nous remercions l'ensemble des équipes et des partenaires qui ont contribué à ce rapport.  
Rédigé et publié par BNP Paribas Cardif.  
Conception, création, rédaction et réalisation :  
Direction de la communication de BNP Paribas Cardif  
WAT - agencewat.com  
Crédits photo : 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.  
382 983 922 RCS Paris.  
Société Anonyme au capital de 255 345 571,20 euros.  
Numéro ADEME : FR200182\_01XHWE  
Version accessible en ligne par ATALAN.  
Le label FSC® de ce papier assure l'utilisation responsable des ressources forestières de la planète.



**BNP PARIBAS  
CARDIF**

Siège social  
1, boulevard  
Haussmann  
75009 Paris  
France

Bureaux  
8, rue du Port  
92728 Nanterre  
Cedex  
France

