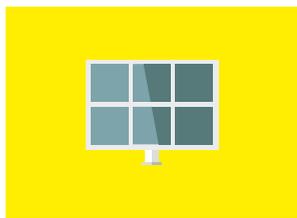
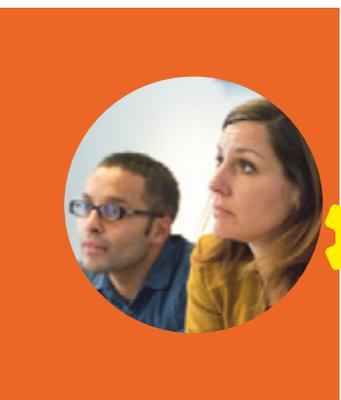


+
**EL SEGURO
MÁS ACCESIBLE**
REPORTE DE ACTIVIDAD 2018



**BNP PARIBAS
CARDIF**

**Seguros
para un mundo
en evolución**

“Aceleramos nuestra transformación para estar **MÁS PRÓXIMOS** a las necesidades de nuestros clientes y brindarles soluciones siempre **MÁS INNOVADORAS**. Con nuestros socios estratégicos, mejoramos el recorrido del cliente ofreciéndole servicios **ÁGILES**. Desde que iniciamos nuestra andadura, hemos ido multiplicando los vínculos que nos unen y juntos exploramos nuevos territorios geográficos, operativos y tecnológicos. Esta forma única de trabajar, junto con la fuerza de nuestro modelo de colaboración, nos permite llevar a cabo el proyecto ambicioso que nos hemos planteado de cara al futuro: hacer que el seguro sea accesible al **MAYOR NÚMERO** de personas. El compromiso de ser **MÁS ÚTILES** a la sociedad es la base de nuestra estrategia. Para ello multiplicamos las iniciativas con impacto positivo y unimos nuestros esfuerzos individuales al servicio de la colectividad para que el número de beneficiarios del seguro sea cada vez mayor.”

Renaud Dumora,
Director General

UN MODELO ÚNICO

COLABORACIÓN

Este modelo de colaboración único nos permite elaborar ofertas a medida en colaboración con socios distribuidores de diferentes sectores para dar la mejor respuesta a las necesidades de sus clientes.

EMPRENDEDOR

Guiados por nuestra voluntad de emprender, siempre nos estamos adaptando para aprovechar las oportunidades de desarrollo con energía, pragmatismo y espíritu de iniciativa.

EXPERTOS

Nuestros empleados son expertos en protección y ahorro; y ponen toda su experiencia al servicio de nuestros socios distribuidores. Gracias a un conocimiento preciso de sus actividades y a nuestros conocimientos expertos de actuaría y ciencia de datos, podemos ofrecer a sus clientes soluciones innovadoras, específicas y adecuadas.

LÍDER MUNDIAL EN SEGUROS DE CRÉDITO ⁽¹⁾

10.000 ⁽²⁾
EMPLEADOS

500
SOCIOS
DISTRIBUIDORES

35
PAÍSES

100
MILLONES DE CLIENTES
ASEGURADOS



(1) Fuente: Finaccord.
(2) Plantilla fija en Francia y en el exterior, excepto entidades puestas en equivalencia y no consolidadas: 9.750.



UNA TRANSFORMACIÓN MÁS ÁGIL

Para adaptarnos a los importantes cambios comportamentales, económicos y normativos, e incidir de forma decididamente positiva, tenemos que reinventarnos y revisar nuestras formas de pensar y actuar. Por eso hemos iniciado un proceso de transformación en profundidad que se sustenta en una estrategia definida : Cardif Forward.



UN PLAN ESTRATÉGICO PARA IMAGINAR EL SEGURO DEL FUTURO

Queremos ser una aseguradora aliada, ágil y útil, proponiendo siempre la oferta adecuada al cliente adecuado, en el momento y por el canal adecuado. Este objetivo se basa en cinco ejes principales de Cardif Forward. **Transformar los datos en valor del cliente**, es decir, aprovechar nuestra experiencia para valorizar los datos recogidos en beneficio de nuestros clientes asegurados. **Crear nuevas experiencias para el cliente**, ofreciendo servicios a la carta y ofertas personalizadas. **Afirmarnos como empresa innovadora y centrada en el factor humano**, formando a nuestros colaboradores y priorizando la *open innovation*. También aprovechamos nuestra capacidad emprendedora para seguir desplegando nuestro modelo diversificado y **estimular el crecimiento**. Por último, **mantener la rentabilidad y el equilibrio de nuestros riesgos** es una palanca esencial para garantizar nuestro desarrollo con vistas al futuro.

Gracias a Cardif Forward:

- Nos anticipamos mejor a la evolución de los modos de vida, los mercados y las normativas. De este modo, proponemos nuestras ofertas a quienes las necesitan, sin dejar de mantener una dinámica de crecimiento.
- Incorporamos con más rapidez las nuevas tecnologías y los nuevos usos a nuestras actividades. Así podemos ofrecer un servicio de alta calidad y contribuir a la competitividad de nuestros socios estratégicos.
- Trabajamos de una forma cada vez más integrada, en colaboración con estos socios, para responder a las expectativas de sus clientes.



UNA TRANSFORMACIÓN MÁS ÚTIL

En Japón, se ha mejorado la operativa del cliente con la introducción de un cuestionario médico en línea que permite tramitar de forma inmediata la suscripción del seguro de crédito. Esta solución ya se ha introducido en 18 socios estratégicos.

En Francia, las oficinas de BNP Paribas cuentan con la herramienta "Mis productos de protección personal", que ayuda a los gestores de cuentas en la elección de productos que se ajusten al perfil de sus clientes. Desde su lanzamiento ya se han llevado a cabo 115.000 simulaciones.

Colombia ha desarrollado una web de inteligencia empresarial para elaborar análisis de carteras y animar a las fuerzas de venta, equipando a los gestores de cuentas con una aplicación móvil que muestra en tiempo real las cifras clave de su actividad y las de sus compañeros. Esta aplicación ya la utilizan 3.000 agentes de ventas.

UN COMITÉ EJECUTIVO COMPROMETIDO EN IMPULSAR NUESTRA TRANSFORMACIÓN

La movilización de nuestros equipos es total, pero el compromiso de nuestros directivos es decisivo a la hora de impulsar las transformaciones y desplegar Cardif Forward en todos los niveles de la organización. Nuestro equipo directivo se apoya en conocimientos expertos diversos y reconocidos, un espíritu emprendedor y un compromiso indispensable para conducir una empresa innovadora.

De izquierda a derecha

➤ **Murielle Puron Chambord**
Directora Financiera

➤ **Renaud Dumora**
Director General

➤ **Sophie Joyat**
Directora de Recursos Humanos

➤ **Francisco Valenzuela**
Director de la Zona América Latina



De izquierda a derecha

➤ **Bernard Bolle-Reddat**
Director de Gestión de Riesgos

➤ **Olivier Héreil**
Director General Adjunto, Gestión de Activos



➤ **Jean-Bertrand Laroche**
Director General Adjunto, Mercados Internacionales

➤ **Isabella Fumagalli**
Directora para Italia



De izquierda a derecha

➤ **Carine Lauru**
Directora de Comunicación

➤ **Stanislas Chevalet**
Director General Adjunto, Transformación y Desarrollo

➤ **Pauline de Chatillon**
Directora de Cumplimiento

➤ **Virginie Korniloff**
Directora General Adjunta, Mercados Domésticos



De izquierda a derecha

➤ **Fabrice Bagne**
Director para Francia

➤ **Pauline Leclerc-Glorieux**
Directora General Adjunta, Eficiencia, Tecnología y Operaciones

➤ **Vincent Sussfeld**
Director Actuarial

➤ **See See Ooi**
Directora de la Zona Asia



PRÓXIMOS A LAS NECESIDADES DE NUESTROS SOCIOS Y SUS CLIENTES

Cerca de **120** socios nuevos o renovados en 2018

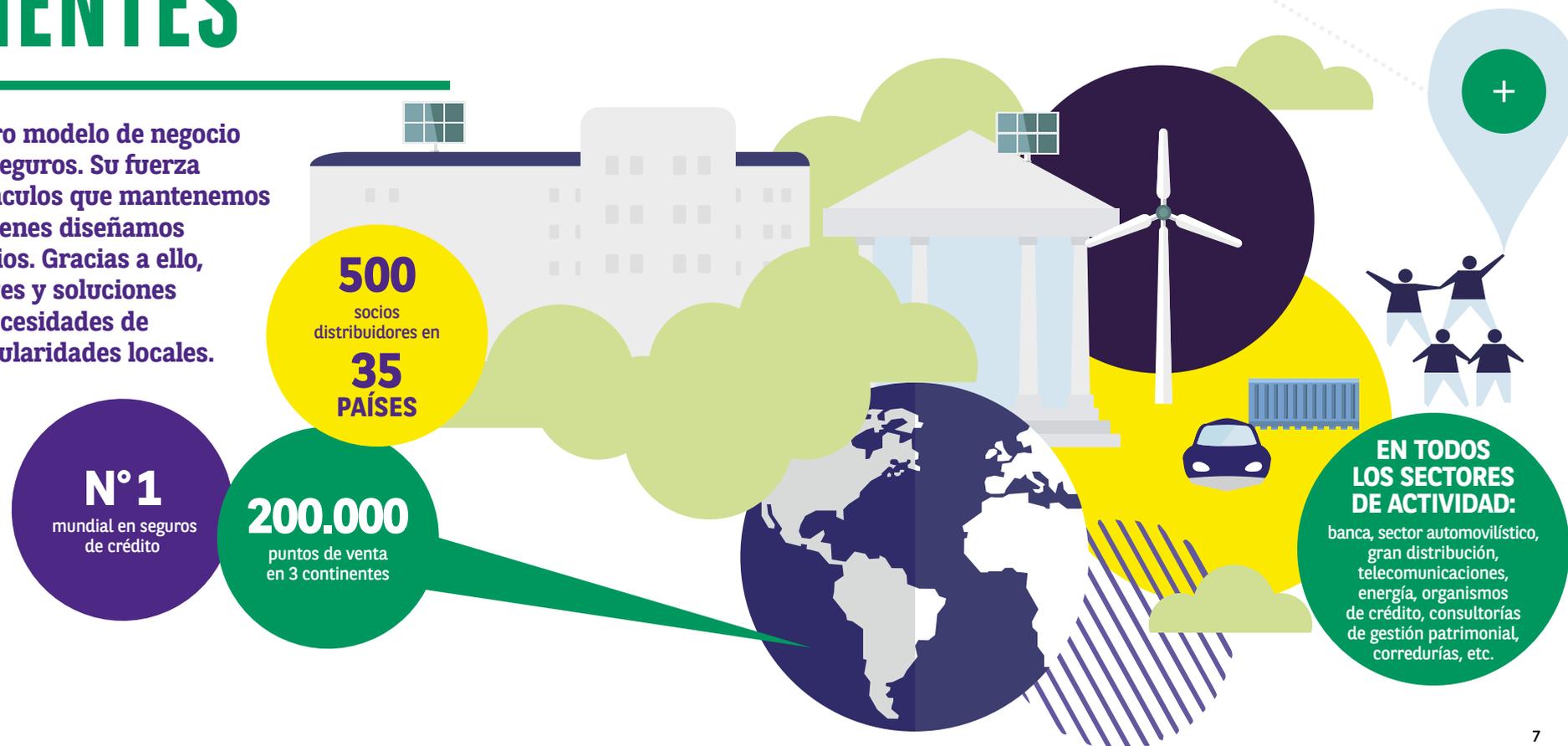


UNA INGENIERÍA COLABORATIVA ÚNICA

Para atender mejor a los asegurados, trabajamos con quienes tratan con ellos a diario: nuestros socios distribuidores. Con cada uno de ellos establecemos una relación fuerte y duradera, basada en la **confianza mutua y en una atención esmerada**. Gracias a esta relación podemos idear juntos soluciones a medida y optimizar la experiencia del cliente. Así, por ejemplo, en la actualidad los recorridos de compra han pasado a ser proteiformes y multicanales. Cada vez resulta más complicado determinar en qué momento y de qué forma proponer una solución de seguro.

Por ello, nos apoyamos en nuestros socios distribuidores para analizar en profundidad los procesos de compra de sus clientes. Al unir nuestras fuerzas, podemos proponer **productos de utilidad y comercializarlos de manera eficaz**. En un mundo en constante cambio, esta ingeniería colaborativa constituye, más que nunca, un factor de diferenciación y eficiencia. A ella se debe el haber conseguido en protección personal las sólidas posiciones que ocupamos en muchos países, así como el puesto n° 1 mundial en seguros de crédito y en bancaseguros (según Finaccord).

Nos distinguimos por nuestro modelo de negocio único en el mercado de los seguros. Su fuerza procede de los estrechos vínculos que mantenemos con nuestros socios, con quienes diseñamos nuestros productos y servicios. Gracias a ello, podemos desarrollar enfoques y soluciones útiles que se ajusten a las necesidades de los asegurados y a las particularidades locales.



SOCIOS DISTRIBUIDORES CON ACTIVIDADES DIVERSIFICADAS

Trabajamos con distribuidores implantados en tres continentes y presentes en sectores de actividad muy diversos. Algunos se mueven en el sector de la banca, las finanzas y el crédito. Otros en el sector automovilístico, la gran distribución, la energía o las telecomunicaciones. Ya se trate de pequeñas estructuras ágiles o multinacionales líderes en sus respectivos mercados, **compartimos con estos socios una ética y unos valores sólidos**, una gran exigencia y una idéntica forma de enfocar los riesgos.

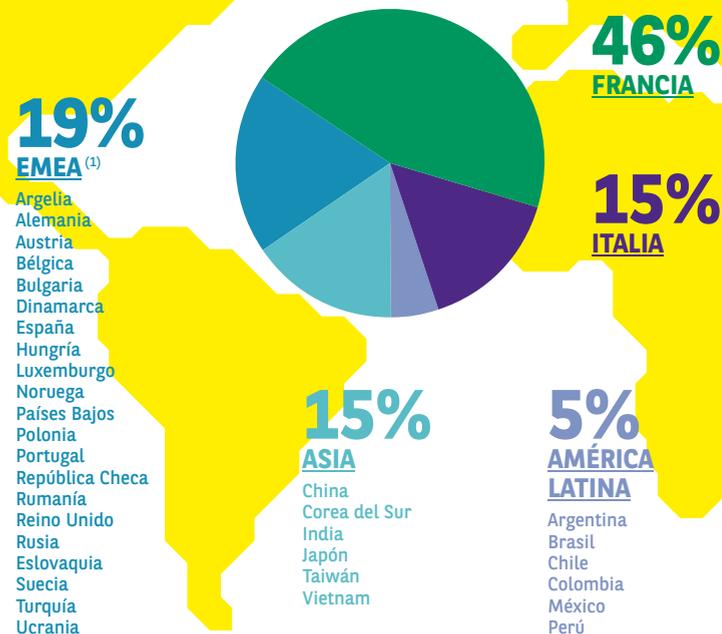
UNA ESTRATEGIA ADAPTADA AL CONTEXTO LOCAL

Adaptamos nuestro modelo de colaboración global para **ajustarnos al máximo a la realidad de la vida local:**

- Los mercados europeos de bancaseguros ya están muy cubiertos en determinados segmentos de seguros. Por eso, ampliamos nuestra gama y diversificamos nuestros canales de distribución.
- En Asia, el potencial de desarrollo es muy importante. Por esta razón, colaboramos con grandes bancos locales para aprovechar todas las oportunidades de desarrollo.
- El 70% de los latinoamericanos no están asegurados. Para ellos, con nuestros más de 200 socios locales, desarrollamos los bancaseguros y los seguros minoristas.



Distribución del volumen de negocio



(1) Europa, Oriente Medio y África.



UNA AMPLIA GAMA DE OFERTAS Y SERVICIOS

Posición consolidada en el mercado francés del seguro de daños.

Gracias a Cardif IARD, empresa creada con el grupo Matmut, reforzamos nuestra posición en el mercado francés del seguro de daños con vistas a tener cubierto al 12% de los clientes de la red bancaria BNP Paribas de aquí a 2020. Para responder a sus principales necesidades, hemos diseñado una gama de seis contratos. Cinco de ellos vieron la luz en 2018: seguro de hogar, seguro de automóvil, seguro para escolares, seguro de hogar para estudiantes y seguro para vehículos de dos ruedas. En 2019, la gama se completará con un seguro de protección jurídica.

Un seguro de vida diseñado con un líder de la banca japonesa.

Para fortalecer nuestra presencia en Japón, en 2017 establecimos una alianza con Sumitomo Mitsui Trust Bank,

uno de los principales bancos del país. Esta colaboración dio sus primeros frutos en 2018. Juntos, sacamos al mercado un nuevo seguro sencillo y fácil de gestionar, el Life Cycle Plan. Los particulares pueden elegir la solución que más les convenga entre las cinco gamas ofrecidas y ajustar la protección a lo largo del tiempo.

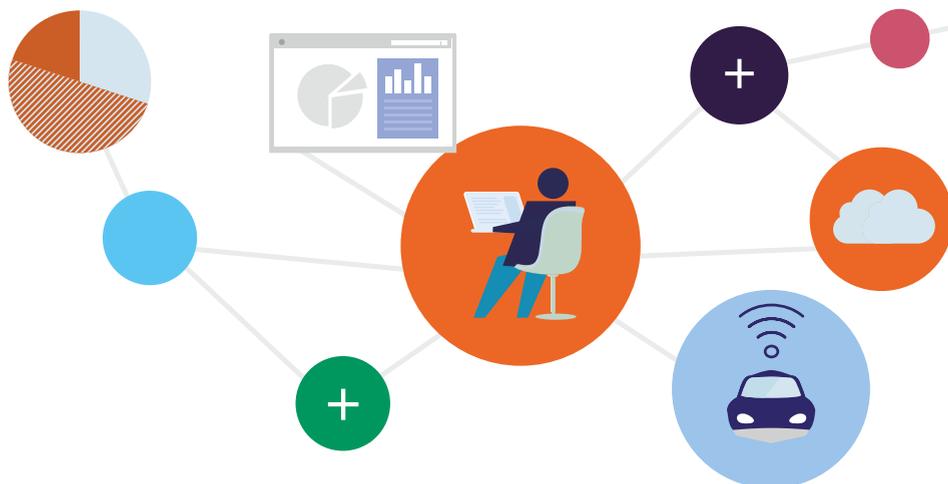
Apoyo a la inserción profesional.

Para proporcionar un mayor apoyo a nuestros clientes, BNP Paribas Cardif ofrece ahora, en Colombia, un servicio de reincorporación al trabajo a todos sus clientes asegurados. Este apoyo les permite seguir programas de formación continua para mejorar su empleabilidad y perfilar su proyecto profesional. Nuestros especialistas en selección de personal también hablan con ellos por Skype para prepararlos para las entrevistas de trabajo y valorar su situación laboral.



SOLUCIONES MÁS INNOVADORAS Y ÁGILES

La innovación está en el centro de nuestra actividad aseguradora y, por ello, exploramos nuevos territorios para elaborar nuestras soluciones de ofertas y servicios. Nuestra capacidad de innovación se articula en torno a tres ejes: adaptabilidad, colaboración y apertura.



UN ECOSISTEMA CREATIVO

Para inventar el seguro del mañana y poner en marcha proyectos

- estructurantes**, hemos implantado un auténtico ecosistema creativo:
- contratamos nuevos profesionales y formamos a nuestros empleados para mantener al día nuestras actividades.
 - transformamos nuestra organización introduciendo nuevos métodos de trabajo, procesos y herramientas.
 - establecemos redes de cooperación a escala internacional con actores externos de distintos horizontes (académicos, startups, etc.).

Este proceso nos ha llevado a replantear nuestro Cardif Lab'. Éste fue pensado en un principio para sensibilizar a los empleados sobre la transformación digital. Ahora, se ha convertido en un auténtico acelerador de transformación. Cardif Lab' tiene como objetivo ayudar a los empleados en la realización de su proyecto innovador proporcionándoles métodos, herramientas y conocimientos expertos.

Para la innovación, la tecnología digital representa un inmenso campo de investigación que exploramos activamente, sobre todo en dos áreas de alto potencial:

- la inteligencia artificial (IA), que en nuestro mercado reviste un enorme interés, especialmente para desarrollar la prevención y mejorar la experiencia del cliente con servicios más personalizados.
- la "plataformización", que consiste en servir a nuestros clientes, estén donde estén —en particular cuando se encuentren en otras plataformas—, mediante interfaces informáticas que agilicen el intercambio de datos (API).

A través de nuestro fondo C. Entrepreneurs, hemos invertido en OpenLegacy, una startup especializada en la generación de API para las grandes compañías bancaseguradoras.

“

Nuestro enfoque hacia la innovación es extremadamente metódico y estructurado, con énfasis en design thinking y metodologías lean. Para nosotros, es una manera de limitar los riesgos y probar nuevas actividades”.

Nathalie Doré,
Chief Digital &
Transformation Officer



APOYO A LAS STARTUPS

C. Entrepreneurs sabe identificar los talentos.

Desde su creación en 2016, nuestro fondo de inversión C. Entrepreneurs se revela como un auténtico acelerador de innovación. Tiene por vocación apoyar a aquellas startups que lleven a cabo proyectos susceptibles de mejorar la experiencia del cliente en materia de seguros. Así, por ejemplo, en la incubadora de C. Entrepreneurs se encuentra Stratumn, una startup que utiliza la tecnología blockchain de cara a la seguridad y confidencialidad de los intercambios de datos. En enero de 2019, esta startup fue elegida "Fintech del año" por el Clúster de Competitividad de Finance Innovation.

EL ANÁLISIS DIGITAL EN EL CENTRO DE LA INNOVACIÓN

Sacar el máximo provecho de los datos dentro del estricto respeto de la ética y la confidencialidad, ésta es la misión que persiguen nuestros analytics managers y data scientists. Son cada vez más los que contratamos y formamos para acelerar la innovación. Con ayuda de algoritmos, añaden valor a los datos, convirtiéndolos en productos y servicios de calidad. Gracias a ello, agilizamos entre otros la gestión de siniestros, que constituye un aspecto clave de la experiencia del cliente. Así, por ejemplo, en 2018 lanzamos diferentes proyectos en relación con el análisis automático de los justificantes remitidos por los clientes asegurados. Todos estos proyectos tienden a convertir la máquina en un "asistente virtual" para elaborar los expedientes en un tiempo récord.



INVERSIÓN EN OPEN SOURCE

Scikit-learn, una fuente de inspiración para nuestros data scientists.

En septiembre de 2018, nos incorporamos al consorcio Scikit-learn creado por el Inria (Instituto Nacional de Investigación en Ciencias Digitales) que trabaja en la promoción de la biblioteca de software gratuito Sickit-learn. De uso libre y dedicada al aprendizaje estadístico, se trata de una herramienta de referencia en el mundo de la data science, muy utilizada por nuestros expertos. Al incorporarnos a este consorcio, favorecemos su crecimiento y respaldamos el desarrollo del open source.

75%

DE REDUCCIÓN EN EL TIEMPO de tramitación de justificantes en nuestros procesos piloto

1

PLATAFORMA DE DATA SCIENCE industrial Domino, de ámbito internacional, para facilitar el seguimiento de nuestros modelos operativos y su integración en los sistemas de información

+30

EVOLUCIÓN DEL NPS (Net Promoter Score) en el recorrido digital de adhesión al seguro de crédito "Atout emprunteur", desde finales de 2016

+ de 60

ANALYTICS MANAGERS Y DATA SCIENTISTS en nuestros equipos

80%

DE NUESTROS PROCESOS automatizados en 2022



EL DATA LAB COBRA PROTAGONISMO

Nuestra estrategia se basa en 3 ejes: el control de la calidad de los datos y la protección y valorización de los mismos. El Data Lab, nuestro centro de competencias dedicado a la elaboración y aprovechamiento de algoritmos, está en el centro de esta estrategia. La presencia de analytics managers de terreno viene a completar este centro de competencias para transformar los datos en valor al servicio de nuestros socios estratégicos y sus clientes.

COLABORACIÓN CON LA PRESTIGIOSA ÉCOLE POLYTECHNIQUE

para la formación de nuestros analytics managers



"La plataforma de data science industrial Domino constituye el núcleo de nuestra estrategia de aceleración para el análisis y aprovechamiento de los datos".

Michael de Toldi,
Chief analytics officer

TRES ÁREAS EN LAS QUE INVERTIMOS



TRATAMIENTO AUTOMÁTICO DE DOCUMENTOS
El reto es importante, puesto que cada año tratamos más de 100 millones de justificantes.



PROCESAMIENTO NATURAL DEL LENGUAJE
Nuestros programas podrán canalizar automáticamente las solicitudes recibidas por e-mail, chat o teléfono, lo que nos permitirá responder más rápidamente a nuestros clientes.

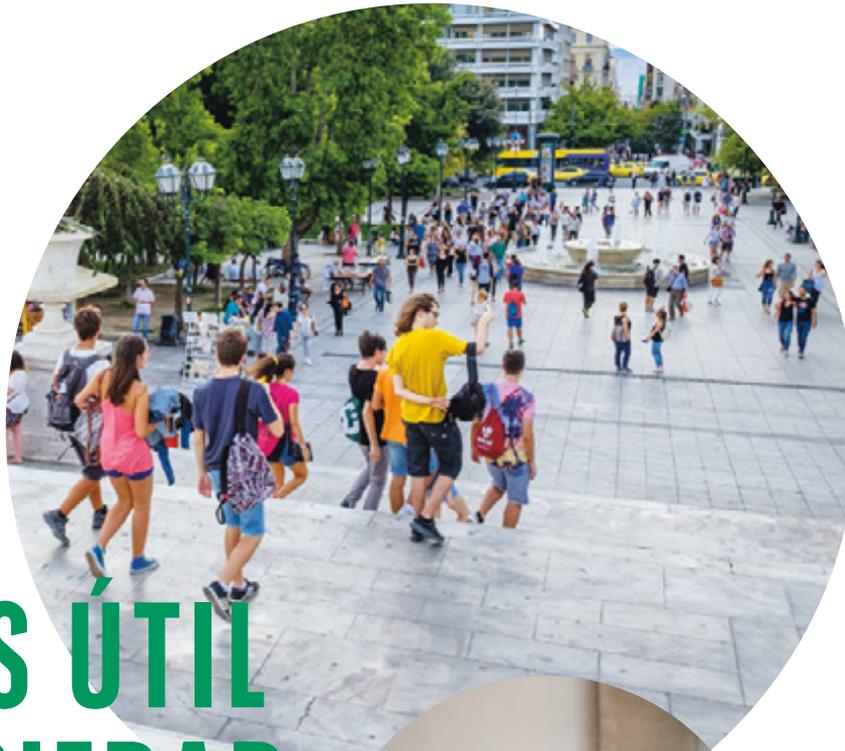


DYNAMIC PRICING
Pronto comercializaremos con uno de nuestros socios de la gran distribución un seguro cuyo precio se ajustará automáticamente a las condiciones del mercado.



SER MÁS ÚTIL A LA SOCIEDAD

Comprometidos en una práctica responsable de nuestras actividades, nuestras convicciones están en el centro de nuestra estrategia para tener una incidencia positiva en todos los países en los que operamos. Nos comprometemos a acrecentar el valor sostenible de nuestro desarrollo, poniendo el seguro al servicio de la sociedad y la economía, y contribuir así a un progreso que redunde en beneficio de nuestros socios distribuidores, nuestros clientes, nuestros empleados y el conjunto de los ciudadanos.



COMPROMETIDOS CON LOS CLIENTES

Redacción de nuestros contratos en un lenguaje claro, extensión de los límites de edad aplicables a la suscripción de un seguro de crédito, reducción de las exclusiones: con este tipo de iniciativas, **queremos que el seguro sea más accesible para todos**. Ello supone asimismo un esfuerzo permanente para permitir el acceso al seguro a unos públicos que tradicionalmente lo tenían vetado: por ejemplo, personas aquejadas de determinadas patologías como las enfermedades coronarias o con recursos económicos limitados.

Incluyendo servicios personalizados en nuestros contratos, **mejoramos la asistencia y la prevención**. Así, en Taiwán, instauramos en 2018 un servicio de visitas domiciliarias para facilitar las declaraciones de siniestro a los asegurados con problemas de movilidad.

Para optimizar nuestras ofertas y mejorar la experiencia de los asegurados, nos comprometemos a simplificar y agilizar el recorrido del cliente. Para conseguirlo, hemos introducido en 23 países un indicador que mide el valor añadido generado por nuestros productos y servicios, lo que supone una ayuda valiosa a la hora de mejorar nuestras ofertas.

92/100
ÍNDICE DE IGUALDAD
SALARIAL ENTRE
HOMBRE Y MUJER

Este índice, que se calcula en conformidad a la ley francesa, da cuenta del compromiso histórico de la AIE⁽¹⁾ BNP Paribas Cardif en favor de la igualdad profesional entre hombre y mujer.

(1) Agrupación de interés económico.

Menos de
1€
ES EL COSTE
MENSUAL DEL
MICROSEGURO
DE MUERTE
ACCIDENTAL,

dirigido a los hogares con recursos escasos, que comercializamos en Chile con nuestro socio Caja de los Andes.

COMPROMETIDOS CON NUESTROS COLABORADORES

Fomentamos el bienestar en el trabajo. Prestamos mucha atención a la calidad de vida laboral, como por ejemplo en Turquía donde hemos introducido Flexbox, un programa a medida que permite que los colaboradores seleccionen entre un amplio abanico de ventajas, las que responden a sus necesidades.

Favorecemos la diversidad y la igualdad en el trabajo. Luchamos contra cualquier forma de discriminación. En Francia se han organizado varios ciclos de conferencias sobre el tema de la diversidad a fin de sensibilizar a directivos y empleados sobre la importancia de la lucha contra la exclusión. En este aspecto, nuestro comité ejecutivo es ejemplar, pues un 50% de sus miembros son mujeres.

Orientamos a nuestros empleados hacia oficios con futuro desarrollando nuestra oferta de formación en las competencias más buscadas.



FORMACIÓN

Formarse en los oficios del futuro con SKILL UP.

Este programa de formación, iniciado en junio de 2018 con General Assembly⁽¹⁾, aspira a ofrecer a nuestros colaboradores la posibilidad de progresar en su oficio o aprender uno nuevo. De este modo, de aquí a 2022, 1.000 empleados de la empresa podrán desarrollar sus competencias y adquirir otras nuevas, de entre las más buscadas actualmente: analytics, data science, UX design, etc. Fieles a nuestra identidad de "socio asegurador", abriremos estas formaciones a los empleados de nuestros distribuidores.

(1) Empresa pionera en formación y evolución de carreras profesionales.



COMPROMETIDOS CON EL PLANETA

También desarrollamos las inversiones verdes. Así, en 2018, invertimos en Land Degradation Neutrality. Se trata de un fondo que financia proyectos enfocados a la restauración de tierras degradadas, el apoyo a poblaciones agrícolas locales y la promoción de prácticas responsables. A través de este fondo, contribuiremos, por ejemplo, a la reforestación de 9.000 hectáreas en Perú, mediante un programa de plantaciones de café.

También apoyamos la lucha contra el cambio climático. En Italia, por ejemplo, regalamos un año de seguro para el hogar a nuestros clientes cuando equipan o renuevan su vivienda para mejorar la eficiencia energética. Asimismo, asumimos un compromiso como inversores. Hemos invertido, por ejemplo, en el Green Bond Tera Neva. Servirá para financiar 14 proyectos, entre otros la construcción de aerogeneradores a 45 km mar adentro de la costa belga, que generarán energía suficiente para abastecer el equivalente de 186.000 hogares. Con ello, se evitará la emisión a la atmósfera de las cerca de 200.000 toneladas equivalentes de CO₂ que habrían generado las energías fósiles.



4 OBJETIVOS SOSTENIBLES DE AQUÍ A 2020:

- Reducción del **30%** en el consumo de energía del parque inmobiliario que, como inversor institucional, poseemos en Francia, o sea, cerca de 660.000 m².
- Reducción del **10%** en nuestra huella de carbono.
- Toma en consideración de criterios MSG (Medioambiental, Social y de Gobernanza) en la totalidad de nuestras decisiones de inversión en Francia, Italia y Luxemburgo.
- **3.500 millones** de euros en inversiones verdes (en Francia, Italia y Luxemburgo).



COMPROMETIDOS CON LOS CIUDADANOS

Nos comprometemos en favor de los jóvenes, mejorando entre otros el acceso a una educación de calidad. En Corea del Sur, apoyamos cada año a unos 200 jóvenes en materia de educación financiera.

Invertimos en empresas de economía social y solidaria (ESS). En Francia, invertimos en el fondo NovESS destinado a financiar empresas de la ESS. Gracias a este fondo, se habrán financiado **70 empresas** de aquí a 2022.

Defendemos los derechos humanos y las libertades fundamentales en todos los países en los que estamos presentes. También apoyamos iniciativas enfocadas a reducir las desigualdades y favorecer la integración, como por ejemplo el proyecto Tangata, una plataforma digital que facilita el acceso a la información y el ocio, y el diálogo en materia de discapacidad.



10.000 VIVIENDAS NUEVAS

se han financiado a través del Fondo de Vivienda Intermedia (FLI), para ofrecer a familias necesitadas un **alojamiento asequible** en las grandes ciudades francesas.

70 EMPRESAS

de economía social y solidaria se habrán financiado de aquí a 2022.



IGUALDAD ENTRE HOMBRES Y MUJERES

En 2018, Turquía puso en marcha una iniciativa para actuar en favor de la igualdad entre hombres y mujeres. El objetivo principal de este proyecto consiste en crear un entorno que brinde apoyo a las mujeres, tanto a nivel profesional como personal. Para ello, Turquía llevó a cabo varias campañas: creación de una plataforma de intercambios reservada a mujeres denominada "Sisterhood", seminario de desarrollo personal, lanzamiento de los programas Back to Work, Orientation and Mentoring, y creación de una NewBorn hot line que permite acceder a información sobre los recién nacidos facilitada por médicos especialistas. Estas iniciativas van dirigidas a todas las empleadas de BNP Paribas Cardif en Turquía.



"El compromiso de cara a la sociedad, es uno de los principales ejes de nuestra estrategia, en la base de nuestra labor como inversores y aseguradores".

Laurence Hontarrede,
Responsable de RSC
y Prospectiva

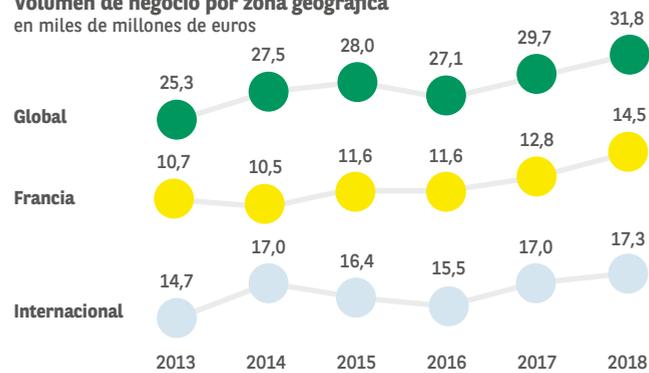


UNA ACTIVIDAD MÁS SOSTENIDA

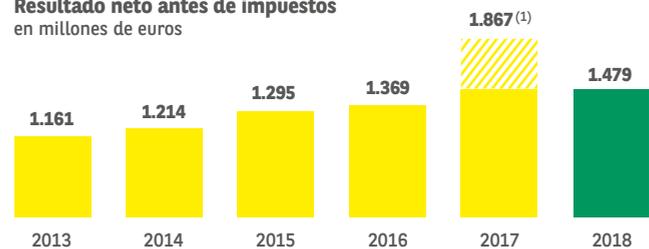
Nuestra estrategia de desarrollo da sus frutos: así lo demuestra el volumen de negocio que registramos en 2018. Haciendo balance del año, puede destacarse una mayor solidez y una trayectoria que se inscribe en una dinámica de crecimiento.

UNA HISTORIA DE DESARROLLO

Volumen de negocio por zona geográfica en miles de millones de euros



Resultado neto antes de impuestos en millones de euros

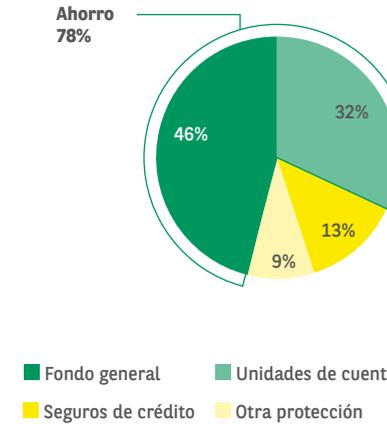


4% CAGR⁽²⁾

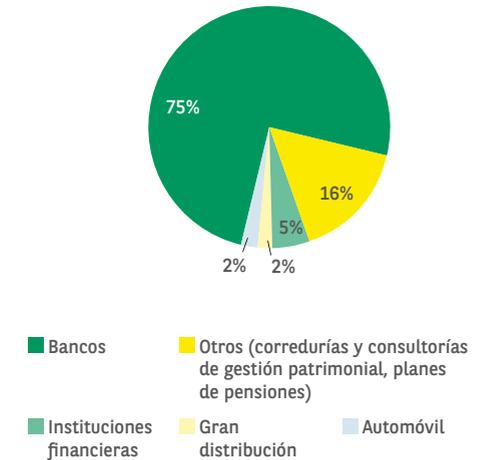
(1) Resultado 2017 incluidos 375 millones de euros de ganancias extraordinarias.
 (2) Compound annual growth rate (tasa de crecimiento anual compuesta entre 2013 y 2018).

UN MODELO DIVERSIFICADO

Volumen de negocio 2018 por producto

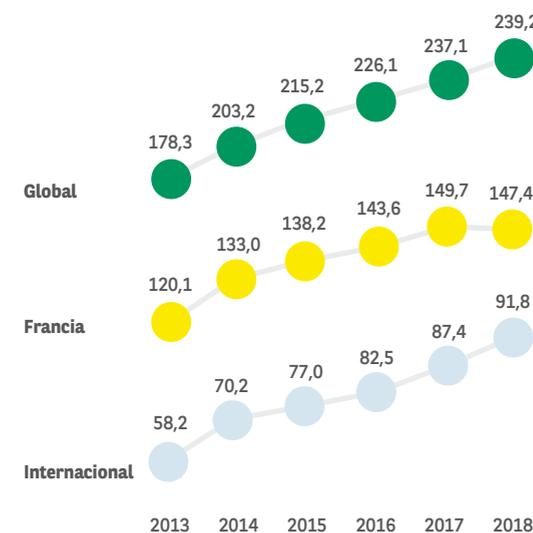


Volumen de negocio 2018 por red de distribución

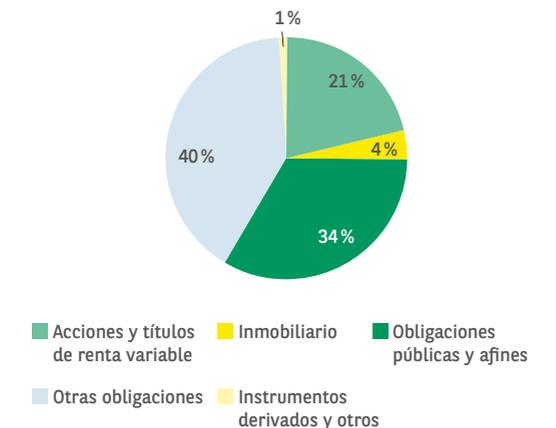


UNA ASIGNACIÓN DE ACTIVOS PRUDENTE

Activos gestionados por zona geográfica en miles de millones de euros



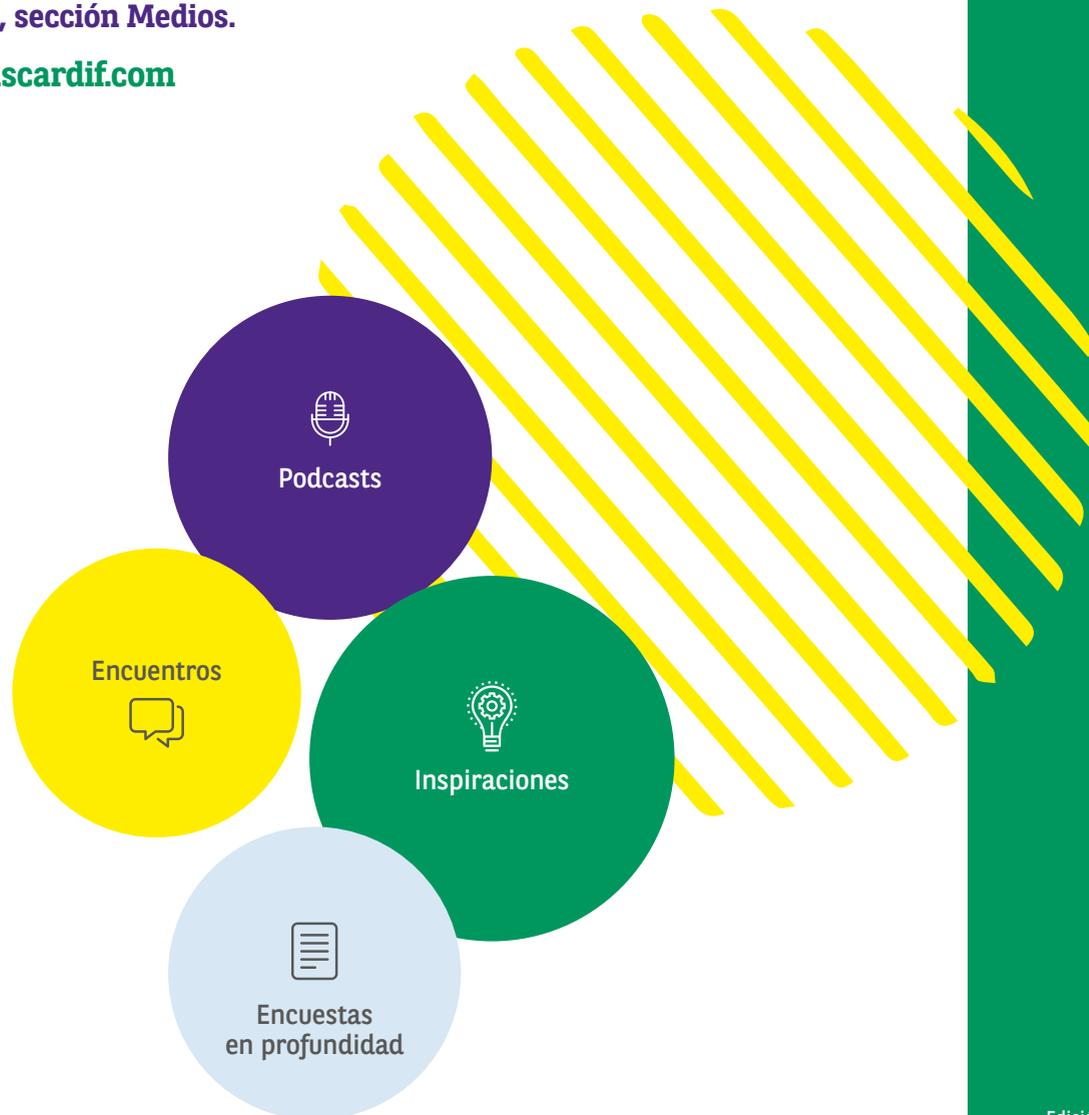
Fondos generales por naturaleza de activos en porcentaje





Descubra más contenidos en
nuestro sitio web, sección Medios.

www.bnpparibascardif.com



Edición: Dirección de comunicación BNP Paribas Cardif.
Créditos fotográficos: Sheng-Fu Yo, Yves Durand, Vincent Bourdon, Luigi Fiano, Ignacio Daiello.
Studio BNP Paribas Cardif, GettyImages®, Hémis.
Diseño, realización:  **BNP Paribas**
382 983 922 RCS Paris sociedad anónima con un capital de 149.959.051,20 euros.

