



5 GUTE GRÜNDE
FÜR CNP ASSURANCES
VERSICHERUNGS-
SCHUTZ
FÜR EUROPA

Für jede Zukunft vorsorgen





01

Bieten Sie Ihren Kreditkunden die Leistungen eines marktführenden Versicherungsunternehmens

An die 20 Millionen Europäer haben sich bereits für Vorsorge- und Versicherungslösungen von CNP Assurances für unvorhergesehene Notfälle entschieden.

EINE SACHE DES VERTRAUENS

Seit über 160 Jahren hat CNP Assurances ihre Fähigkeit zur Krisenbewältigung unter Beweis gestellt. Die Herkunft aus dem öffentlichen Bereich erleichtert den Zugang und motiviert unsere Firmenethik. Die Ergebnisse und Finanzkraft demonstrieren die Robustheit sowie Dynamik des Konzerns. Das alles stärkt das Vertrauen der CNP Assurances-Partner und Versicherten im hart umkämpften Versicherungsmarkt.

EINE SACHE DER ERFAHRUNG

CNP Assurances ist die Nr. 1 im Kreditversicherungsschutz mit 12 Millionen Kunden in Frankreich, und hat ihren Tätigkeitsbereich in den 2000er Jahren allmählich auf Europa erweitert. Diese Position ermöglicht dem Konzern eine umfassende Kenntnis der Versicherten: das Angebot von CNP Assurances liegt am Puls der Bedürfnisse unserer Zeit. Diese Marktführerschaft ermöglicht eine optimale Risikobeherrschung von der

Produktentwicklung bis hin zur Schadenshäufigkeit. Dieses Know-how macht die Verträge für die Versicherten attraktiver und verbessert deren Profitabilität für die Partner.

EINE SACHE DES ENGAGEMENTS

CNP Assurances beschleunigt seine Diversifizierung in den Bereichen des Versicherungsschutzes und stützt sich dabei auf mehrere Partnerschaften. Dabei steht die Kreditversicherung im Mittelpunkt der Strategie. Der dafür extra eingerichtete Geschäftsbereich beantwortet mit engagierten Teams alle Fragen aus den Bereichen Marketing, kaufmännische Fragen, Versicherungsmathematik, Recht, Underwriting und Schadensmanagement. Hier werden auch die europäischen Aktivitäten zur Förderung von Synergien gesteuert und für CNP Assurances ein umfassendes und effizientes System im Dienst der Kreditnehmer entwickelt.

Die Entscheidung für eine verantwortungsbewusste Versicherung

Menschlich und grenzenlos versichern, das ist einer der Grundwerte, die CNP Assurances mit seinen Partnern teilt.

Unser Ziel ist es, Mehrwert für alle Beteiligten im Sinne eines verantwortungsbewussten Versicherungsunternehmens und Investors zu schaffen. Dieser Ansatz wird auch von Analysten begrüßt:

7/37 für den Versicherungssektor in Europa – www.vigeo.com

8/140 für den Versicherungssektor weltweit – www.sustainalytics.com

Unsere CSR-Bilanz können Sie unter www.cnp.fr herunterladen

EIN SOLIDER KONZERN

Nummer 1

der Personenversicherung in Frankreich

und in den TOP 5

der Personenversicherungen in Europa.

160 Jahre

Erfahrung im Versicherungsrisiko.

Ein Konzern mit staatlichem Hintergrund

Die „Caisse des Dépôts“, das Finanzinstitut des französischen Staats, ist der Hauptaktionär von CNP Assurances (40,8%).

2 Märkte

Europa: eine starke Position in einem reifen Markt mit über 500 Millionen Menschen.

Lateinamerika:

eine starke Position in Brasilien auf einem schnell wachsenden Markt.

306 Mrd. €

Durchschnittsbestand 2014*

Mehr als 1 Mrd. €

jährlicher durchschnittlicher Nettoertrag des Konzerns seit 2006.

185%

Risikodeckungsrate (Solvency 2).

* Ohne Berücksichtigung der latenten Gewinne

EIN OFFENES MODELL

Marktführer

der Kreditversicherung in Europa mit rund

4 Mrd. €

Umsatz.

Eine Präsenz in

14 europäischen Ländern.

100 % des Vertriebs erfolgt über unsere

Partner durch die großen Bankennetzwerke und gezielte Partnerschaften in Europa.

Die gesammelte Kompetenz

in einem eigens aufgestellten Geschäftsbereich, der Sie rundum betreut.

Ein aktives medizinisches Netzwerk

trägt zur Beherrschung der Schadenshäufigkeit bei und

> 500.000

Gesundheitsfragebögen

werden jährlich in Frankreich ausgewertet, was unser einzigartiges Know-how stärkt.

Seit 15 Jahren:

Ein nach ISO 9001 V2008

zertifizierter Betrieb

in Frankreich.

02

Teilen Sie eine partnerschaftlich ausgerichtete Kultur

Von Anfang an wurde diese Entscheidung getroffen: CNP Assurances entwickelt und verwaltet Versicherungsprodukte und vertraut deren Vertrieb Partnern an.

DIE VEREINIGUNG DER KOMPETENZEN

CNP Assurances bietet die technische Expertise der einzelnen Versicherungsrisiken und die industrielle Erfahrung des Kreditversicherungsschutzes. Im Gegenzug bietet der Berater die Kundennähe seines Netzwerks, um Kunden anzusprechen und mit ihnen eine erfolgreiche und dauerhafte Beziehung zu knüpfen.

CNP Assurances Know-how ist für alle Arten von Krediten anerkannt: Immobilien, Verbraucherdarlehen und die Finanzierung von Automobilen. Das Vertriebsnetz kann vor Ort oder digital sein.

LANGFRISTIGER ERFOLG

Der Konzern vertraut aufgrund seiner Kultur und Erfahrung auf die Stabilität der Beziehungen mit seinen Vertriebspartnern, an das Schritt für Schritt wachsende Wissen um ihren Markt, und ist ständig dabei, das Angebot an die Bedürfnisse anzupassen. Diese langfristige Vision setzt sich in den langfristig vereinbarten Partnerschaften und Vertriebsverträgen um, die im Rahmen einer Vertrauensbeziehung oft erneuert werden. Diese umfassen gemeinsam entwickelte Versicherungsbereiche, eine Aufteilung der Rollen, Service Level Agreements und Prozesse zur

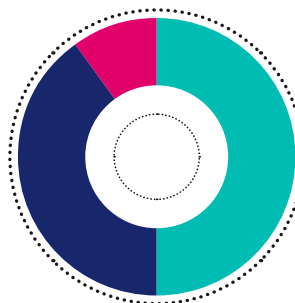


Optimierung und Absicherung über die gesamte Laufzeit des Vertrags.

VERTRIEBSPARTNER AUS ALLEN BEREICHEN

Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, La Banque Postale, Banque Populaire, Caisse des Dépôts, Bpifrance, Boursorama banque, Santander Consumer Finance, Barclays, UniCredit, Banque Casino, GDF SUEZ, Orange, MGEN, CIL... Der Konzern hat mehr als 300 Finanzinstitute in Frankreich und Europa als Partner: Universal-Banken und spezialisierte Hypothekenbanken, Geschäftsbanken und Online-Banken, Verbraucherkreditgeber, Einzelhandelsketten und Rechnungssteller, Versicherungen auf Gegenseitigkeit und Akteure aus der Sozialwirtschaft. Das Geschäftsmodell von CNP Assurances basiert darauf, mit verschiedensten Partnern zu kooperieren.

UNSER KREDITVERSICHERUNGSPORTFOLIO IN EUROPA



- Immobilienfinanzierungen 50%
- Privatkredite (ohne Zweckbindung) 40%
- Finanzierungskredite (Automobil usw.) 10%

Mit Crédit Agricole mehr als 50 Jahre erfolgreiche Partnerschaft

Seit 1961 werden die Immobilienfinanzierungen und Konsumentenkredite von Crédit Agricole von CNP Assurances gedeckt, dank einer breiten Palette von Lösungen für private und professionelle Kunden. Ergebnis: 1,7 Mrd. € Umsatz im Jahr 2014 und heute über 5 Millionen versicherte Personen.

„Im Jahr 2015 setzen wir neue Lösungen mit CNP Assurances ein, um unser Angebot an die digitale Welt anzupassen, insbesondere mit Online-Abonnement. Gemeinsam analysieren wir unseren Marketing-Mix, um ihn an das neue Kaufverhalten unserer Kunden und ihre Erwartungen an Versicherungsschutz anzupassen.“

ANDRÉ FRAGNIÈRE,
Direktor ADICAM (Crédit Agricole)

Mit Santander Consumer Finance in einer neuen europaweiten Partnerschaft

Durch die Partnerschaft mit Santander, Marktführer im Konsumentenkredit in 10 europäischen Ländern, beschleunigt CNP Assurances den Vertrieb von Kreditversicherungen als offenes Modell (mehr als 100.000 Verkaufsstellen). Diese Entwicklung verstärkt ihre Präsenz in Europa, insbesondere mit Zugang zum deutschen und polnischen Markt.

„Dank dieser Allianz des technischen Know-hows von CNP Assurances in der Kreditversicherung und unserer Vertriebskraft in Europa verspricht unsere Partnerschaft einen Mehrwert für unsere beiden Gruppen und für unsere Kunden zu schaffen.“

JOAQUÍN CAPDEVILA,
Direktor der Banco Santander Insurance

Mit der UniCredit steht Versicherungsschutz im Mittelpunkt des Angebots

Mehr als 150 Mitarbeiter arbeiten in der gemeinsamen Filiale CNP UniCredit Vita, die ihr Vorsorgeangebot an den wachsenden Versicherungsbedarf der Italiener gegen die Launen des Lebens anpasst und verstärkt. Er wird in 4.000 Filialen in ganz Italien an mehr als 8 Millionen Kunden der UniCredit angeboten.

„Wir arbeiten seit mehreren Jahren mit unseren Partnern zusammen, um Versicherungslösungen zu entwickeln. Wir glauben, dass wir Mehrwert für unsere Kunden schaffen, in einem Markt mit geringer Versicherungsdurchdringung und damit einem erhöhten Risiko der italienischen Familien.“

PIERO BOTTO,
Direktor UniCredit Bancassurance



03

Den Versicherungsschutz als Pionier auf Ihrem Markt neu definieren

CNP Assurances Partnerschaften sind modular und werden nach Maß verhandelt. Der Geist der Innovation ist dabei eine Konstante und das Markenzeichen von CNP Assurances.

VERSICHERUNG IM DIGITALEN ZEITALTER

Neue Technologien machen Ihren Kunden das Leben und Ihren Beratern die Arbeit leichter. CNP Assurances präsentiert die papierlose Immobilien-Kreditversicherung in allen Phasen des Vertrags: der Abschluss mit wenigen Klicks durch die elektronische Unterschrift auf dem Antragsformular und dem Gesundheitsfragebogen, bis hin zur Schadensfall-Behandlung online. Das vollständige Online-Format von CNP Assurances verkürzt die Wartezeit für den Kunden erheblich, optimiert

die Arbeit im Back- und Middle-Office und sichert die Speicherung der Unterlagen. Damit sind wir einen Schritt voraus und verleihen dem Image der Versicherung eine neue Dynamik.

DIE PASSENDE MANAGEMENT-LÖSUNG FÜR IHR MODELL

Die Dienstleistungen von CNP Assurances werden für die Organisation und nach Wahl der einzelnen Partner zugeschnitten. Mitgliedschaften, Schadensfälle

und Finanzströme: Wie weit die Delegation reichen soll, wird den Partnerschaften angepasst und kann vom weitesten bis zum engsten Rahmen reichen. Das Management der Kreditnehmerverträge kann integriert werden, an unsere europäischen Plattformen abgegeben oder unter Kontrolle von CNP Assurances an akkreditierte und zertifizierte Organisationen ausgelagert werden. Austausch, Datenqualität und Reporting erfüllen den höchsten Standard der Marktanforderung.

INNOVATIVE PRODUKTE, DIE IHR ANGEBOT BEREICHERN

Durch eine Partnerschaften mit CNP Assurances wird es ermöglicht, für jedes Netzwerk Versicherungsprodukte zu entwerfen, die den tatsächlichen Risiken des heutigen Lebens und den Bedürfnissen der Kunden entsprechen: „Budget“ hilft etwa, die Lebensqualität der Versicherten bei Arbeitsunfähigkeit oder Verlust des Arbeitsplatzes zu erhalten, „Rechnungen“ sorgt für die Übernahme von Energiekosten und „Mietervorsorge“ deckt im Härtefall einen Teil der Miete ab. „Kritische Krankheit“ bietet finanzielle Unterstützung im Falle größerer gesundheitlicher Probleme wie Krebs oder Herzinfarkt.

Der Konzern erforscht neue Wege- wie Absicherungs- lösungen für Nutzer sozialer Netzwerke, Garantie- Pakete für ein breites Spektrum von Risiken des täglichen Lebens und ein kombiniertes Kredit- und Vorsorgeangebot „Schutz der Familie“. Eine Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse, die den Erfolg der Versicherungen von CNP Assurances ausmacht.

BEISPIEL FÜR EINEN DER HAUPTAKTEURE IM EINZELHANDEL

- **Garantien:** Kreditversicherung auf Revolving- und Ratenkredite und Schadensversicherung (Verlust und Diebstahl von Karten, Kaufgarantie, erfolgreicher Abschluss der Lieferung, Diebstahl von Bargeld)
- **Vertriebskanal:** Direktvertrieb, in Supermärkten und online
- **Ergebnisse:** 480.000 versicherte Kreditnehmer, 500.000 versicherte Karten
- **Innovationen in Aussicht:** Datenschutz im Internet, E-Reputation

CNP Assurances startet 100 % online Kreditnehmerverträge mit Boursorama Banque

Um die Digitalisierung der Bankprozesse und der Spezial-Anbieter im Kreditwesen zu unterstützen, hat CNP Assurances ein rein web-gestütztes Antragsystem mit elektronischer Signatur entwickelt. Durch die Anpassung an das Modell der Bank Boursorama, die ihre Produkte ausschließlich über das Internet vertreibt, stärkte der Konzern seine Wettbewerbsfähigkeit. Ergebnisse 2014: 80% der Abschlüsse erfolgt online in Echtzeit und mehr als 95% innerhalb von max. 48 Stunden. Ein solcher Service erfordert erhebliche IT-Entwicklungen mit dem Partner und schließt eine Überprüfung aller Prozesse ein, vom Abschluss über das Schadensmanagement bis hin zur Verarbeitung der Reklamationen. Die Herausforderung besteht darin, sowohl die einfache Abwicklung für die Versicherten, als auch die betriebliche Effizienz für den Partner und schließlich die Sicherheit für alle Ansprüche zu ermöglichen. Ein erfolgreiches Konzept, das nun auf andere Partner ausgeweitet werden kann.

Der Konzern erforscht neue Wege- wie Absicherungs- lösungen für Nutzer sozialer Netzwerke.



04

Ihren Absatz dank unserer Rundum-Betreuung steigern

Unsere Absicherungslösungen für Todesfall, Invalidität und Verlust des Arbeitsplatzes schützen Ihre Kreditnehmer effektiv und fördern die Attraktivität Ihrer Kredite. Darüber hinaus ermöglichen wir Ihnen durch unsere gemeinsame Gestaltung des Versicherungsschutzes eine schnelle Geschäftsentwicklung.

EIN ANGEBOT, DAS DIE ERWARTUNGEN ÜBERTRIFFT

Wir hören Ihnen zu um die Bedürfnisse Ihrer Kunden genau zu kennen. Anschließend können wir das Angebot durch unser Marketing-Know-How segmentiert anpassen: vom einfachen Standard bis hin zur individuellen Gestaltung. Unsere versicherungsmathematische Technik garantiert die wirtschaftliche Stabilität ebenso wie die Wettbewerbsfähigkeit. Die Absicherungsmöglichkeiten decken ein breites Spektrum an Kreditnehmer-Profilen wie Standard, Senioren oder Vermögen. Als Deckung von Immobiliendarlehen erlauben sie einem Großteil der Kunden, auch solchen mit einem erhöhten Gesundheitsrisiko, Versicherungslösungen zu finden und die gewünschten Kredite aufzunehmen. Diese Lösungen können durch eine Reihe von Versicherungsprodukten mit hohem Nutzwert abgerundet werden, die einfach und für alle



Ihre Kunden zugänglich sind (Budgetgarantie, Rechnungsgarantie, Garantie für Lebensunfälle, kritische Erkrankung oder Mietervorsorge).

ALLE WERKZEUGE FÜR EINE ERFOLGREICHE MARKTEINFÜHRUNG

CNP Assurances stellt Ihnen ihr langjähriges Know-how im operativen Marketing zur Verfügung. Diese Leistung ist automatisch im Angebot eingeschlossen. Gemeinsam definieren wir den kurzen, intuitiven, sicheren und auf Ihren Vertriebsprozess abgestimmten Kunden-Ablauf. Wir entwickeln die Kommunikationsmaterialien für jeden Vertriebskanal (Broschüren, Newsletter, E-Mailing, Web-to-Call) und Verkaufsgespräche im Direktkontakt und am Telefon.

UNSERE TRAININGS MOTIVIEREN IHRE MITARBEITER

Unser Team erfahrener Trainer begleitet unsere Partner mit effizienten Trainingsmodulen. Sie ermöglichen dem Berater die Versicherung einfach anzubieten und überwinden gemeinsam alle technischen und fachlichen Fragen. So gehen die Berater auf die Kundenbedürfnisse ein und steigern automatisch Akzeptanz und Abschlussrate.

DURCH VERKAUFSFÖRDERUNG GEHT ES NOCH WEITER

Das Kunden-Call-Center beantwortet alle Fragen zu Produktangebot, Vorschriften oder Verfahren. Die Direktmarketing-Kampagnen werden einige Monate nach dem Abschluss des Kredits begonnen und fördern die Kundenakzeptanz für weitere Angebote. Sie ziehen aus dem bereits gewonnenen Vertrauen Nutzen.



BEISPIEL FÜR EINEN GROSSEN ENERGIEVERSORGER IN FRANKREICH

- **Garantie:** bis zu 5.000 € Übernahme der Rechnung im Falle eines Unfalltods, bei Arbeitsunfähigkeit oder Verlust des Arbeitsplatzes
- **Mitgelieferte Werkzeuge:** Kundenansprache, Verkaufsgespräch-Skript, Einwandbehandlung und gemeinsame Analyse der quantitativen (nützliche Kontakte, Abschluss, Umsatz) und qualitativen (Kundenbefragung, Umfragen) Ergebnisse
- **Ergebnisse:** + 200.000 versicherte Kunden
- **Aussichten:** Multichannel-Vertrieb, verstärkte Ansprache der 11 Millionen Kunden (Portfolioanlagen)...

.....

Gemeinsam definieren wir den kurzen, intuitiven, sicheren und auf Ihren Vertriebsprozess abgestimmten Kundenablauf.

.....

BEISPIEL FÜR RELATIONSHIP MARKETING*

- **Garantie:** Unfalltod
- **Vertrieb:** Direkt-Marketing-Kampagnen (Mailing, Push Mail, Call-Center usw.)
- **Ergebnisse:** + 5 % Rücklaufquote auf Telemarketing-Kampagnen
- **Aussichten:** Entwicklung einer Reihe von einfachen und innovativen kundenspezifischen Produkten, die Versicherung und Hilfe kombinieren (Haushaltsgarantien, Aggression, kritische Erkrankungen usw.)

* Spezialist für den Vertrieb von Zeitschriften und Kulturprodukten, 3 Millionen aktive Abonnenten, 4 Millionen Adressen

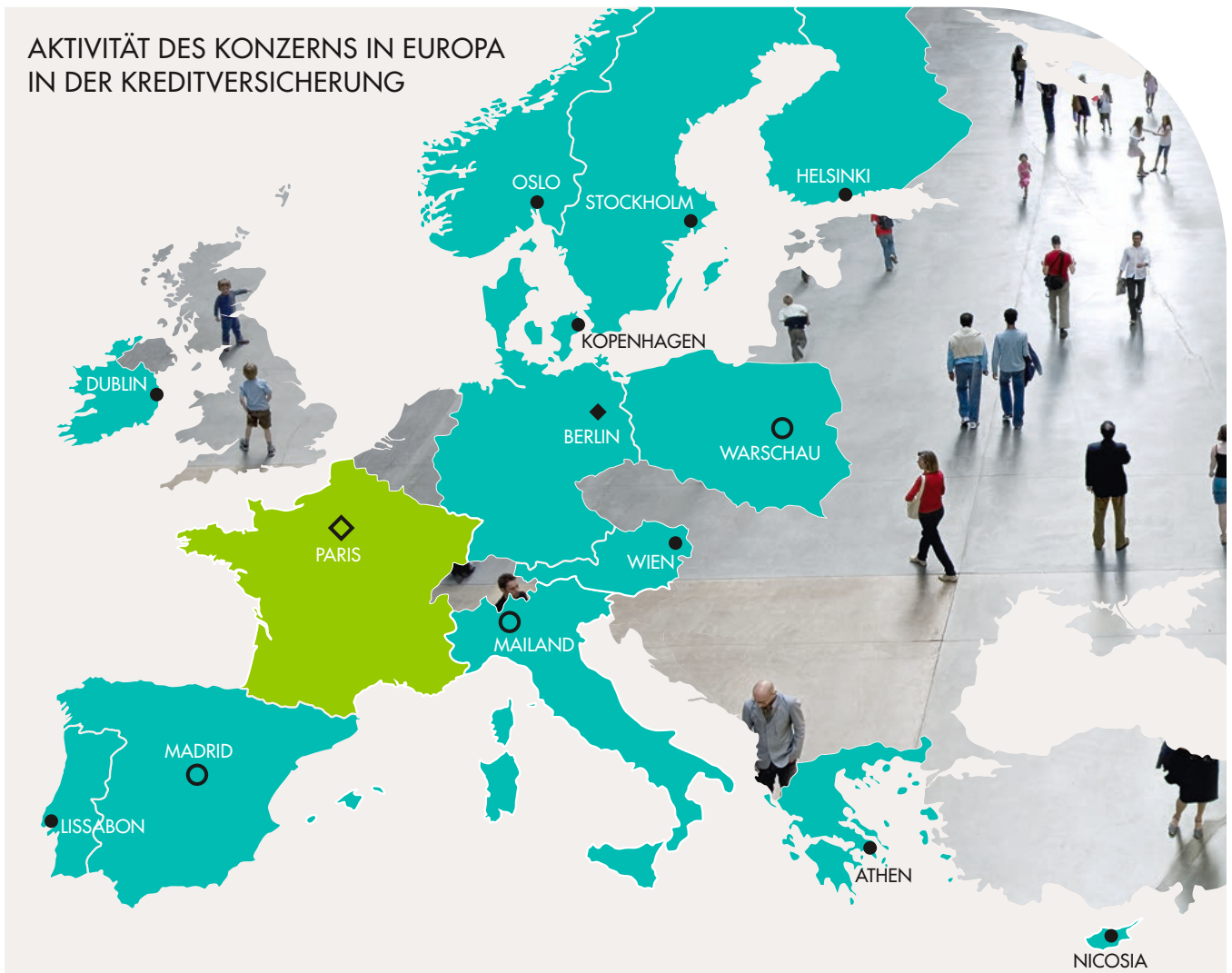


05

Das Europa des Kreditversicherungsschutzes mit uns zusammen aufbauen

Paris, Madrid, Mailand, Dublin und morgen München ...
CNP Assurances bestätigt seine Entwicklung
auf europäischer Ebene und stützt sich dabei
auf bestehende Grundlagen und öffnet das Modell
für neue ambitionierte Vertriebspartner.

AKTIVITÄT DES KONZERNS IN EUROPA IN DER KREDITVERSICHERUNG



Mit rund **4 Mrd. € Umsatz** ist die Gruppe Marktführer für Kreditversicherung in Europa.

Umsatz nach Ländern

- < 50 Mio. €
- > 50 Mio. € und < 500 Mio. €
- ◆ > 500 Mio. € und < 1 Mrd. €
- ◇ > 1 Mrd. € < 3 Mrd. €

CNP Assurances

Frankreich, Italien, Spanien, Irland, Deutschland

CNP UniCredit

Italien

CNP Partners

Italien, Spanien, Portugal

CNP Santander

Deutschland, Italien, Spanien, Polen, Österreich, Norwegen, Schweden, Dänemark, Finnland, Irland

CNP Cyprus Insurance

Zypern, Griechenland

Nummer 1 der Personenversicherung in Frankreich

und in den **TOP 5** in Europa

28 Millionen

Versicherte Vorsorge- und Versicherungsschutz in aller Welt, darunter fast 20 Millionen in Europa.

März 2015 – CNP Assurances – Business Unit Kunden offenes Modell – Konzeption und Durchführung ©Textuel La Mine – Fotos: © Stéphanie Tétu/Picturetank - Lina Arvidsson/Gettyimages - Thomas Linkel/LAIF-REA - Thomas Barwick/Gettyimages - Stéphanie Tétu/Picturetank - Paul Bradbury/Gettyimages - Kniel Synnatzschke/Plainpicture - Sabine Joosten/Plainpicture - Karl Heinz Raach/LAIF-REA - Julie Guiches/Picturetank. – Herstellung: eg+ worldwide. Ref. Marke und Corporate-Kommunikation/2015/Broschüre/KM-BUCMO

Dieses Produkt stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern, sowie kontrollierten Recycling-Quellen.



Für jede Zukunft vorsorgen