

## **Evolucionando la Protección de Pagos**

En un contexto como el actual, con elevadas tasas de inflación, tipo de interés crecientes y cierta incertidumbre en el mercado laboral, los criterios y requerimientos para el acceso al crédito y a la financiación por parte de las familias se endurecen y **crece notablemente el interés por los productos de protección de crédito** vinculados a hipotecas, préstamos personales o consumo y tarjetas de crédito, ante el miedo de muchos hogares a no poder asumir la devolución de esta financiación ante una merma económica derivada de circunstancias imprevistas.

Los Seguros de Protección de Pagos ofrecen a los asegurados tranquilidad ante determinadas situaciones como una pérdida de empleo, una incapacidad temporal o una hospitalización, permitiéndoles hacer frente a sus obligaciones de pago. Estos productos además ofrecen cobertura universal, independientemente de la situación laboral o personal, ya sea para trabajadores por cuenta ajena, con contrato temporal o indefinido, como para trabajadores por cuenta propia o autónomos, funcionarios o incluso personas que no están trabajando en el momento del siniestro.

Su **gran valor, su utilidad y aporte social** es reconocido por todo el mercado, tanto por consumidores, como por distribuidores y aseguradores. Pero como en cualquier cuestión, siempre hay margen de mejora.

Como asegurador responsable, hemos adquirido un compromiso con nuestros clientes, con nuestros distribuidores y también con la sociedad. Un compromiso que, en CNP, forma parte de nuestro ADN, que es **nuestra razón de ser**, y nos lleva a ser una aseguradora útil, a estar presentes cuando nuestros asegurados nos necesitan y a desarrollar con nuestros socios distribuidores soluciones con el objetivo principal de aportar a la protección a las personas.

Por eso, vamos un paso más allá y **evolucionamos el negocio de la Protección de Pagos**. Y lo hacemos innovando, anticipando soluciones con valor para el mercado y cumpliendo con las expectativas de nuestros socios y clientes. Trabajamos para contribuir, para sumar a la construcción de un mercado realmente adaptado a las necesidades de los consumidores.

La **protección de las personas** es lo más importante. Y debemos asegurarnos de que esa protección es la mejor y la más adecuada en cada caso. Debemos dotar a nuestros clientes de todas las herramientas necesarias para que puedan valorar, de forma sencilla, todas las opciones que el mercado de Protección de Pagos pone a su disposición y decidir sobre el producto que más les conviene. Debemos facilitarles información de forma clara y transparente y ofrecerles soluciones e innovación en las coberturas y en los servicios preventa y postventa. **Debemos proveer al cliente del producto que realmente necesita.**

Pero también debemos hacer un ejercicio de análisis interno e **implementar la mejora continua** en todos nuestros procesos y modelos de negocio, en toda nuestra cadena de valor:

- Revisando nuestros sistemas de diseño de productos de Protección de Pagos, y testando nuestra oferta antes de lanzarla al mercado, para garantizar que ofrecemos productos de calidad real al público al que nos dirigimos.
- Reforzando nuestros procesos de venta de forma completa y escuchando a nuestros clientes, para asegurar la implementación de buenas prácticas que faciliten la operativa - desde la contratación hasta la cancelación del producto -, y una formación de excelencia para las redes de distribución.

- Revisando nuestros modelos de negocio y nuestros esquemas de costes y remuneración, para evitar cualquier posible impacto negativo que pueda inferir en los consumidores.

Trabajemos para **identificar oportunidades** de mejora que nos permitan evolucionar y aportar valor al negocio de Protección de Pagos. Y actuemos de forma proactiva para ponerlas en marcha.

Desde CNP ya trabajamos en esa dirección. Porque la protección de las personas es **nuestra razón de ser**.

José Luis García Ortells  
Head of Bancassurances & Affinity de CNP Assurances, Sucursal en España

## Sobre CNP Assurances, Sucursal en España

CNP Assurances, Sucursal en España forma parte del Grupo CNP Assurances, uno de los líderes de seguros personales en Europa, Francia y Brasil, con más de 170 años de experiencia en el mercado asegurador, un resultado neto de 1.939 millones de euros en 2022 y más de 36 millones de asegurados en productos de riesgo y protección personal y 11 millones de clientes en ahorro previsión.

Con dos sucursales presentes en España desde 2004, CNP Assurances y CNP Caution, la aseguradora es especialista en el negocio de vida y protección de pagos, tanto en la modalidad de seguro directo como de reaseguro, y ofrece soluciones de distribución de seguros adaptadas a los distintos canales y modelos de negocio de sus socios.

El Grupo CNP Assurances está presente en 19 países y dos continentes, donde ha establecido importantes alianzas estratégicas a nivel mundial y cuenta con filiales como CNP Santander Insurance, alianza entre CNP y Santander Consumer Finance en 12 países europeos, CNP UniCredit Vita, alianza entre CNP y UniCredit en Italia, o Caixa Vida y Previdência y Caixa Consorcios, alianza entre CNP y Caixa Econômica Federal en Brasil.

Como aseguradora e inversor responsable, impulsada por la vocación cívica y los valores de nuestro Grupo, trabajamos con nuestros socios para crear una sociedad inclusiva y sostenible, aportando al mayor número de personas soluciones que protejan y faciliten su camino en la vida. Para ello, adquirimos un compromiso, *nuestra razón de ser*, con todos nuestros grupos de interés: clientes, socios, empleados, accionistas e inversores, sociedad y planeta.

## Contacto de prensa

### Comunicación CNP

Salomé Mesa Izquierdo

636 031 433

[comunicacion@cnp.es](mailto:comunicacion@cnp.es)

### Agencia de Comunicación CNP

MIG - Prisma

629 414 608  
678 359 871

[cnpassurances@iprisma.es](mailto:cnpassurances@iprisma.es)

Síguenos en 