

Negócio envolve o lançamento de novos produtos e serviços digitais; todas as plataformas do Magalu serão usadas na venda de soluções de proteção da seguradora



**BNP PARIBAS
CARDIF**

A [BNP Paribas Cardif](#), líder mundial em parcerias bancassurance e em seguros prestamista, e o [Magalu](#), maior plataforma online para comprar e vender do Brasil, anunciaram hoje a renovação de uma parceria exclusiva para a venda de seguros por meio de todas as plataformas da varejista.

O contrato tem validade até o final de 2033 e começa a vigorar em julho deste ano. BNP Paribas Cardif e Magalu são parceiros desde 2002 e, nesta nova fase, as empresas colocarão foco, principalmente, no lançamento de produtos e serviços adaptados às particularidades da experiência de consumo no ambiente digital.

“O Magalu é parte fundamental da trajetória da BNP Paribas Cardif no Brasil. É nosso parceiro praticamente desde o início da operação no país. Chegar a 30 anos dessa aliança reforça a mútua confiança e a credibilidade que sempre permearam a nossa relação. Além disso, uma empresa que atinge uma extensa rede de consumidores nos mantém no caminho certo para alcançar o nosso propósito de tornar os seguros mais acessíveis. Com o desejo de levar a muitos o que é privilégio de poucos, o Magalu traduz muito da sinergia que buscamos em nossas parcerias”, afirma Sheynna Hakim, CEO da BNP Paribas Cardif no Brasil.

Estudo realizado pela seguradora em 2021 revelou que as pessoas não se sentem suficientemente protegidas. A pandemia também trouxe à tona a necessidade urgente de tornar os seguros mais inclusivos, na medida em que mais pessoas possam ser cobertas e melhor protegidas. Antes da crise de saúde, a América Latina era a região onde os sentimentos de vulnerabilidade eram mais altos, 50% dos brasileiros se sentiam desprotegidos em caso de um imprevisto ou acidente de vida. Nesse sentido, para a BNP Paribas Cardif, essa parceria está totalmente alinhada com sua estratégia e missão de tornar os seguros mais acessíveis.

Potencial de crescimento

O Magalu, hoje, fatura 1,3 bilhão de reais e atinge cerca de 13 milhões de clientes com seus diferentes seguros. No futuro, a empresa pretende desenvolver novos produtos e serviços que possam atender clientes de marcas como, por exemplo, Netshoes e Kabum.

Atualmente, cerca de 70% do GMV do Magalu têm origem nos canais digitais da companhia. “Já temos uma das maiores operações de seguros e serviços do Brasil e um excelente portfólio de produtos para nossa operação de lojas”, diz Carlos Mauad, CEO da Fintech Magalu. “Por isso, uns dos principais objetivos da parceria, daqui em diante, é desenvolver produtos e serviços compatíveis com a experiência do cliente nos ambientes virtuais e dar mais um salto de escala em nosso negócio”.

Todos os seguros oferecidos até o momento (Garantia Estendida, Roubo e Furto qualificado com quebra accidental, Compra Segura, Casa Protegida e Cartão Superprotegido) serão mantidos e novos serão lançados.

Fonte: BNP Paribas Cardif Brasil, em 15.05.2023.