



¡Ya disponible nueva Promo ChatGPT!

PyMES

Ya se encuentra disponible la nueva
Promoción ChatGPT:



¡2 licencias ChatGPT Business
gratis durante 12 meses!

Valoradas en mercado en aprox. 700 €

[Y acceso a un espacio de contenidos para
acompañar a los clientes en la utilización de la IA.](#)



Promoción disponible para CIFs: nuevos clientes y ya clientes.

Para obtener las licencias el cliente debe cumplir dos de los siguientes requisitos:

 Activo Nueva Financiación ≥ 10.000€ o nuevo autorenting	 TPV Nuevo TPV y realizar un cobro con él	 T.crédito Alta nueva TC y realizar al menos una transacción con la TC	 Seguros Contratar un nuevo seguro de negocio
---	---	---	--



El cliente cumplirá siempre que se contraten nuevos productos aunque ya los tuviera.
(Por ejemplo: contratar un nuevo seguro o una nueva T. Crédito y utilizarla. En el caso de Click&Pay se considera nuevo límite).

La contratación de la promo se puede realizar en digital (solo para nuevos clientes) y en Oficinas/agencias (para nuevos y ya clientes) a través de la **Herramienta de promociones: MAG Agentes** > *Visión Cliente* > *Productos* >> *Promociones Comerciales* > *Promoción Pymes ChatGPT* > seleccionando la oferta de nuevo cliente o ya cliente



Fechas a tener en cuenta:

- Desde la adhesión a la promo el cliente tiene **3 meses para cumplir los requisitos**
- Una vez cumplidos los requisitos se le comunica por email el acceso personalizado y las instrucciones para realizar la activación. El cliente tiene **30 días para activar las licencias**



**Imprescindible
validar el email del
representante**

Todo no cliente y cliente interesado por esta promo pueden dejar sus datos a través de un formulario al que llegará desde las piezas de publicidad y desde bbva.es.

Oportunidad: muy importante la rápida gestión de estos formularios de no clientes y clientes interesados

Podrás identificar estos formularios con los siguientes nombres:

- No Clientes: "Oportunidad captación de pymes"
- Ya Clientes: "Solicitud Promoción ChatGPT Business"

**Aprovecha esta promo para captar y vincular, acompañando a los
clientes en su voluntad de llegar más lejos**



Nuevas medidas de prevención de fraude y estafa: bloqueo operativa mientras se está en llamada

Fraudes

Desde el 15 de febrero, cuando la App BBVA detecte que se quiere realizar una transferencia, o envío de un Bizum, a destinatarios NO habituales, a la vez que el móvil está con una llamada en curso, se le mostrará un mensaje al cliente de que se ha bloqueado esta operativa no permitiendo hacerla hasta que finalice esta llamada.

En ese momento al cliente le saldrá una aviso en el móvil informándole de esta circunstancia y advirtiéndole que si la llamada dice ser de BBVA, cuelgue inmediatamente.

Si el cliente está seguro del destinatario y realmente debe realizar la transferencia o el Bizum, deberá colgar la llamada y continuar con la operación.



Es muy importante explicar al cliente, ante consultas sobre esta situación, que son medidas que buscan su protección ante posibles fraudes.

Recuérdale que:

- Debe desconfiar de llamadas que le soliciten realizar una operación urgente, transferir dinero por motivos de seguridad, realizar una inversión muy rentable sin riesgos, o instalar aplicaciones.
Y mucho más si la llamada es en nombre de BBVA que NUNCA le contactará por estos motivos
- En el caso de una transferencia, la aplicación le avisa si el nombre que incluye del beneficiario no coincide exactamente con el titular de la cuenta. En estos casos debe prestar atención y verificar bien la transferencia para evitar suplantaciones de identidad de terceros



Formularios de Consumo: ofrecimiento Préstamo Ágil

Particulares

A partir de ahora, en determinadas solicitudes de Consumo viables que el cliente inicie en la App BBVA a través de un formulario, al cliente se le mostrará dos opciones:

- **Seguir la contratación a través de Préstamo Ágil**, autorizándonos a obtener su información de Hacienda, Seguridad Social y Banco de España para realizarle una oferta de importe máximo disponible y plazo
- **Continuar la contratación a través de un Gestor**. En este caso puedes recibir una **Alerta Comercial “Consumo Scoring Positivo y Susceptible de BBVA Préstamo Ágil”**. Ofrece al cliente la posibilidad de realizarlo a través de Préstamo Ágil sin documentación en “Quiero Contratar” de la App



Recuerda que para solicitar el préstamo Ágil, el cliente debe haber presentado el IRPF

Si no ha presentado el IRPF, o no desea continuar por el Proceso de Préstamo Ágil, gestionalo como préstamo reactivo junto con tu oficina tutora

**Plan Reto demográfico Pymes - Nuevos productos**

Sostenibilidad

Como sabes, desde BBVA queremos acompañar a las Pymes y Autónomos en la financiación de sus proyectos en zonas con riesgo de despoblación (sean sostenibles o no), como parte de la estrategia de sostenibilidad y crecimiento inclusivo.

A partir de ahora, además del Préstamo Pymes Reto demográfico, ya están disponibles a contratación otros **dos nuevos productos con condiciones cerradas y exclusivas**:

Cuenta de Crédito Pymes Reto Demográfico

- Tipo Variable (no se admite tipo fijo)
 - Euribor 90 días
 - Diferencial 1% (valor estándar y delegado en oficina)
- Plazo 12 meses (renovable)
- Comisión de apertura y estudio: Cero y Comisión de disponibilidad: 0,10%

Leasing Mobiliario Pymes Reto Demográfico, mismas condiciones que el Préstamo:

- Tipo Variable (no se admite tipo fijo)
- Diferencial 1% (valor estándar y delegado en Oficina)
- Comisión de apertura y estudio: Cero

Sólo podrán ofrecerse y contratarse a clientes identificados con alguna condición especial “Reto demográfico” y a no clientes identificados en condición especial o con domicilio fiscal en los municipios de reto demográfico.

Puedes consultar los municipios y oficinas del reto demográfico, y entregables a clientes y no clientes en web rda: [Oferta Comercial Pymes > Canales y Transaccionalidad > Sector Agro](#)

**Nuevo Bono TPV: material de apoyo**Autónomos y
PyMES

Una vez abierto el nuevo Bono TPV a comercialización, apóyate en todo el **material que tienes disponible para su comercialización, disponible en web rda > Oferta Comercial Pymes > Tarjetas/TPVs > TPVs**

En especial aprovecha las **Fichas e Infografías entregables a clientes**, tanto del Bono como de la Promoción Bono TPV, para que te ayuden a trasladar al clientes las ventajas del nuevo Bono TPV.



Para ser el primer proveedor de nuestros clientes debemos captar sus cobros.
¡Aprovecha el nuevo Bono TPV y su promoción para captarlos!



Buenas prácticas en la comercialización de préstamos (hipotecarios y consumo) combinados con seguros

Normativa
Cumplimiento
Agentes

Recordamos que la comercialización combinada de financiación y seguros debe ajustarse a los principios de transparencia, libertad de elección del cliente y adecuación del producto a sus necesidades. A continuación, **señalamos algunas situaciones que deben evitarse:**

- **Presentar el seguro como obligatorio.** No traslades al cliente que el seguro es obligatorio o necesario para la concesión del préstamo. No utilices expresiones como: “el seguro va incluido”, “el primer año es obligatorio”, “lo tienes que hacer para que salga la operación”.
- **Vincular la concesión del crédito a la contratación del seguro.** No sugieras, ni siquiera indirectamente, que la concesión del préstamo depende de la contratación del seguro o que su no contratación puede suponer retrasos, reestudios o denegaciones.
- **No aportar información clara y completa sobre el seguro** El seguro es un producto independiente del préstamo. Debes facilitar información suficiente y comprensible al menos sobre los siguientes aspectos: i) coberturas y capital asegurado, ii) coste total del seguro y forma de pago, iii) duración del contrato, y iv) derecho de desistimiento. Asegúrate de que el cliente comprende el producto antes de contratarlo.
- **No ser transparente en las bonificaciones y condiciones económicas.** Debes actuar con mucha claridad en cuanto al impacto en las condiciones económicas de la contratación de un seguro. Sólo se debe informar de las bonificaciones en el tipo de interés o en la comisión de apertura si éstas están previstas en el marco comercial autorizado. Las bonificaciones deben explicarse de forma objetiva y transparente. El cliente debe poder valorar si la contratación del seguro responde a sus necesidades y si le resulta económicamente conveniente.

En todo caso ten en cuenta siempre el [Decálogo de buenas prácticas en la comercialización de seguros disponible en web rda > Normativa Cumplimiento agentes > Protección al cliente.](#)



Fondos de Inversión: contratación Fondos susceptibles de Bonificación por Traspaso

Particulares

Se ha actualizado el proceso de contratación de Fondos de Inversión, de forma que cuando se trate de un **Fondo de Inversión incluido en la Campaña de Bonificación por Traspaso externo aparecerá una pantalla para, si es el caso, adherir directamente al cliente a la Campaña.**



Es muy importante, para evitar incidencias con el cliente, que si has ofrecido esta bonificación al cliente le des de alta en la Campaña y firme el Boletín de Adhesión.



Recuerda: la campaña de bonificación por traspaso externo de Fondos de Inversión es una de nuestras **palancas para captar posiciones de la competencia.**

Una buena formalización ayudará a que el cliente comience su inversión en BBVA con el mejor pie.

¡Aprovéchala!

Bonificación por
traspaso a Fondos
de Campaña

2%



Novedades Pack Viajes

Particulares

Desde el 22 de febrero, **todas las Tarjetas de Crédito y Débito, susceptibles de contratar* Pack Viajes, tendrán gratis por defecto, y sin que el cliente tenga que hacer nada para ello:**



Pack Viajes Modalidad Esencial con hasta 300 € mensuales de compras en divisa no euro SIN comisiones

Disponible para la **nuevas altas y para las tarjetas en stock**, en todas las tarjetas susceptibles de dar de alta Pack Viajes que tenga el cliente. Los colectivos y Tarjetas que ya tengan gratis modalidades superiores de Pack Viajes las mantienen en las mismas condiciones.

**Principales tarjetas con esta posibilidad: Gama Aqua, Tarjetas Ahora y Después*

Máxima flexibilidad: a partir de esta modalidad esencial, el cliente podrá contratar desde la App Packs superiores, por el tiempo que él determine, y volver al Esencial al acabar. Estos **Packs superiores pasan a partir de ahora a denominarse:**



Confort (antiguo básico), que por 2,99€/mes ofrece:

Compras en divisa no euro gratis hasta 1.000€/mes
1 retirada en efectivo en extranjero sin comisión BBVA



Superior (antiguo estándar), que por 7,99€/mes ofrece:

Compras en divisa no euro gratis de forma ilimitada
3 retiradas en efectivo en extranjero sin comisión BBVA



Pack gratis para jóvenes y menores (nuevas altas priorizar Alta Exprés con TD que tiene este Pack Superior)



Exclusivo (antiguo premium), que por 14,99€/mes ofrece:

Compras en divisa no euro gratis de forma ilimitada
Retiradas en efectivo ilimitadas en extranjero sin comisión BBVA



Pack gratis para clientes de B. Privada, Patrimonios y compartidos con neobancos



Y con compras sin comisión **también los fines de semana**, a diferencia de algunos neobancos que pueden cobrar en esos días

Un paso más para sorprender a nuestros clientes. Ponlo en valor con ellos.