



Exclusivo uso interno

---

# **RdA Información Comercial**

**Febrero 2026**

# Agro II-2026



## PAC 2026: Nueva campaña ingresos agrarios

### Oferta Financiación



**Anticipo PAC 0 %**  
(2 % comisión de apertura)

**[N] Agropréstamo campaña 0 %**  
(2 % de apertura) Plazo a 11 meses  
con amortización al vencimiento

*Para acceder a estas ofertas:*

**Domiciliar PAC**

o

tener **ingresos por transferencia =>10.000 €**  
**en el periodo febrero-mayo**

### Promoción 2026: Licencia NAX BBVA



**Licencia gratis** de uso por un año de la  
aplicación **NAX BBVA** de monitorización de  
cultivos mediante imágenes satelitales

#### *Requisitos:*

- **Domiciliar PAC >10.000 €**  
o
- **Tener ingresos por transferencia =>10.000 € en el periodo febrero-mayo**
- **Email validado y CNAE** que comience por 01, 02 o 03

*El gestor solo debe dar de alta al cliente en la promo como en años anteriores*

### Apoyo: Plan Comercial



Los clientes tienen la **condición especial**

Referencia en **ficha de gestión**

**Plan de marketing** en marzo y abril con  
cartelería en oficina, posicionamiento en  
web, y publicidad en medios especializados

# Oportunidad España Vacía: Plan Reto Demográfico Pymes

## Objetivo Estratégico

Acompañar a **PyMEs, CIFs y Autónomos (Clientes y No Clientes)** en la **financiación** de sus proyectos en **zonas con riesgo de despoblación**.

Nueva propuesta de valor desde Febrero 26

### PRÉSTAMO PYMES RETO

#### Condiciones Financieras

Sin comisión de apertura

**Eur + 1,00%**

### LEASING PYMES RETO

#### Condiciones Financieras

Sin comisión de apertura

**Eur + 1,00%**

### CUENTA DE CRÉDITO RETO

#### Condiciones Financieras

Sin comisión de apertura

Comisión disponibilidad 0,10%

**Eur + 1,00%**

### OPERACIONES AGRO

#### Sector Primario

Aplicable a Clientes y No Clientes

**Euribor 12m + 1,00%**

Sin comisión de apertura

# Modelo de Gestión en RdA

## Guía para una Gestión Eficiente del Cliente

### Gestión Diaria en tu Agencia



#### Tareas Diarias

Revisa gestiones manuales, programa 6 citas y comprueba las operaciones.

#### Tareas Semanales

Actualiza tu pipeline y haz seguimiento al Plan Comercial.



#### Tareas Mensuales

Al inicio del mes, planifica y prioriza las acciones comerciales.

### Gestión Agente vs. Cliente: El Proceso de Visita



#### Antes: Preparación de la Visita

Analiza la Ficha de Cliente, sus posiciones y las herramientas de apoyo (ARGUMENTA).



#### Durante: Puntos Clave de la Reunión

Verifica el cumplimiento transaccional y gestiona la Próxima Mejor Compra (PMC).



#### Después: Cierre y Seguimiento

Graba los resultados de las PMCs (Gestión Manual) y planifica acciones futuras.



## MOMENTO 1: INICIO DEL DÍA - PREPARACIÓN

### REVISA TU PANEL DE INICIO AL CONECTAR



### IDENTIFICA TUS TAREAS PENDIENTES

Busca los cajetines de Formularios, Alertas de Gestión, Alertas Comerciales y Gestiones Manuales.



### ¡ATENCIÓN CRÍTICA A LA EXPERIENCIA DE CLIENTE!

Gestiona todas las alertas en el día, especialmente las de "Experiencia Cliente" para evitar penalizaciones a la oficina.

## MOMENTO 2: CLIENTE EN AGENCIA - GESTIÓN REACTIVA

### ANALIZA A FONDO LA FICHA DEL CLIENTE

Al recibir a un cliente, revisa siempre su Ficha Comercial y su Ficha de Gestión.



### DETECTA OPORTUNIDADES CON LAS "PRÓXIMAS MEJORES COMPRAS" (PMC)

Utiliza las PMC para ofrecer los productos más adecuados según los modelos de propensión.

### REGISTRA SIEMPRE LA RESPUESTA DEL CLIENTE

Graba la respuesta (Contrata, interesa próximamente, No interesa, etc.) para que el sistema aprenda y mejore sus recomendaciones.



## MOMENTO 3: SIN CLIENTES - GESTIÓN PROACTIVA

### APROVECHA EL TIEMPO PARA LA VENTA PROACTIVA

Cuando no haya clientes, utiliza estos tres métodos para avanzar en tu plan comercial.



### GESTIONA EL PLAN COMERCIAL

Accede a las "Acciones Comerciales" y "Otras Acciones Comerciales" para contactar clientes de forma estructurada.



### CONSULTA LOS INVENTARIOS DE PRODUCTOS

Revisa los productos de tus clientes en la Web de Agentes para identificar nuevas oportunidades de venta.



### LA "GESTIÓN MANUAL" ES TU TRAZABILIDAD

Registra cada ofrsimiento y contratación. El se crea antes del contrato, es válida como trazabilidad.

## HERRAMIENTAS CLAVE Y TRAZABILIDAD

### MIDE TU AVANCE CON LAS HERRAMIENTAS DE SEGUIMIENTO

Utiliza los informes del Plan Comercial para monitorizar tu progreso y el de tu unidad.



# Modelo de Gestión Eficiente: Red de Agentes BBVA



## FASE 1: Asignar

Se asignan las gestiones comerciales al equipo.



## FASE 2: Planificar

Se organizan las gestiones según el nivel de prioridad.



## FASE 3: Gestionar

Se trabaja desde la "Ficha de Gestión", enfocándose en la Próxima Mejor Compra (PMC).



## FASE 4: Registrar

Se utiliza la "Gestión Manual" para dejar constancia de la participación y los resultados.

## Recomendaciones para una Gestión Eficiente



### Tareas Diarias Clave

Acceder a MATINAL, programar 6 citas y comprobar la asignación de operaciones.



### Preparación de la Visita al Cliente

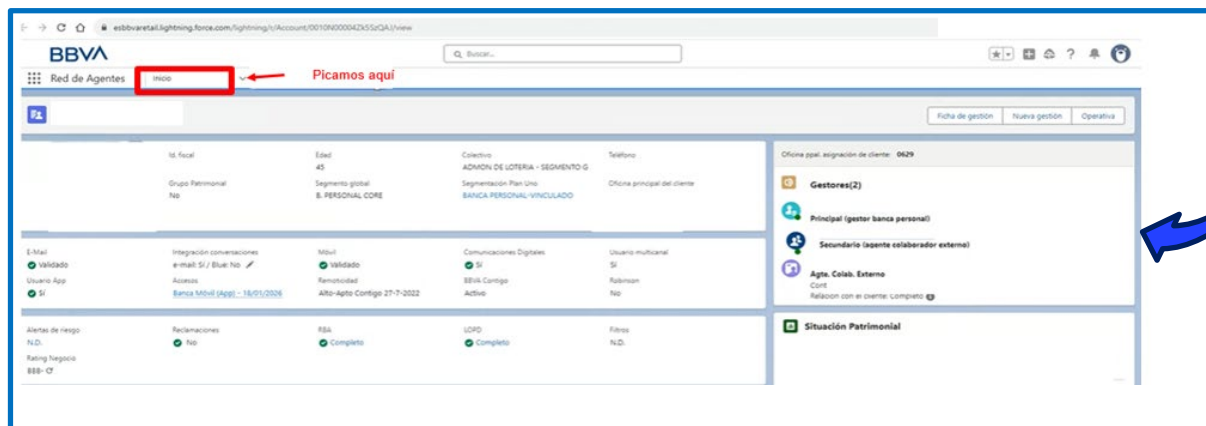
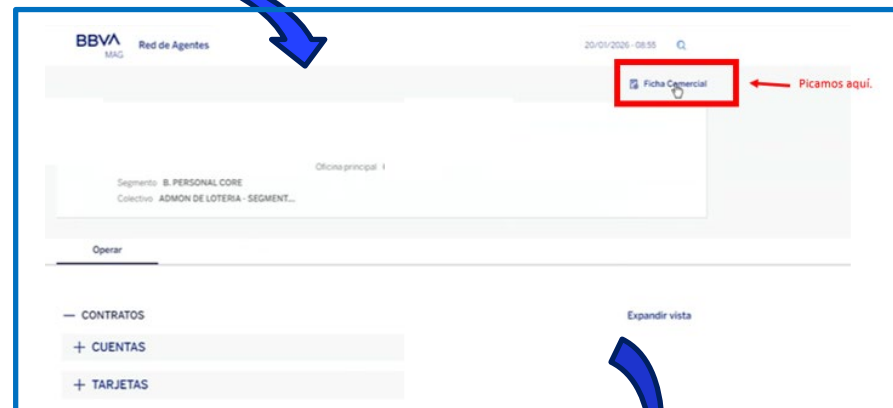
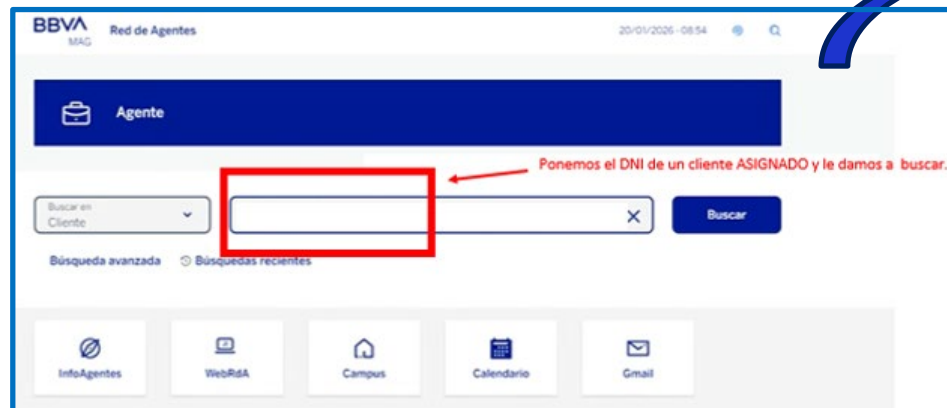
Consultar Ficha Cliente, Hoja de Posiciones, simuladores y recordar el argumento de venta.



### Seguimiento y Control

Revisar semanalmente el Pipeline y el Plan Comercial para monitorizar la evolución.

## ¿ COMO LLEGAR A LA PANTALLA “ INICIO ” PARA REVISAR LOS FORMULARIOS & ALERTAS “ ?





## Bienvenidos a la aplicación de Red de Agentes



Matinal

[Web Interna RdA](#) [Campus RdA](#) [Correo](#)**Mis Tareas** Tareas Agencia Inversión Irregular

14

Todas mis  
tareas

5

Formulario

2

Gestiones  
manuales

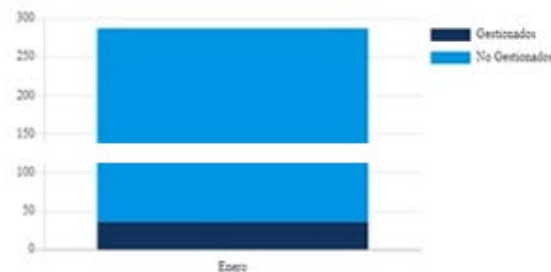
6

Alerta  
comercial

1

Alerta  
gestion

## Clientes Gestionados Mes

**Seguimiento**[Acceder](#)

Informes de seguimiento de pipeline, plan comercial, alertas comerciales de formularios, visor transaccional y gestión de clientes.

Aquí encontraremos una serie de cajas con los **FORMULARIOS, ALERTAS COMERCIALES y ALERTAS DE GESTION** que tendrán que ser gestionadas **en el día que salgan** o a mas tardar (si no se localiza al cliente) **al día siguiente** y siempre **antes de que CADUQUEN** ; *si no salen estas CAJAS, es porque no tenemos nada.*

En esta misma pantalla, además , salen las **GESTIONES MANUALES** pendientes de gestión que también hay que revisar en caso que las hubiera.

Esta pantalla, hay que revisarla al **INICIO DEL DIA y también a FINAL DEL DIA** por si a lo largo de la mañana hubiera entrado algo.

Para ver lo que hay , pinchamos en cada CAJA y accederemos a ellas para después poder gestionarlo todo.



# INICIO: PLAN COMERCIAL DEL MES

SELECCIONAMOS A TOD@S EN ASIGNADO + EN SEGMENTO SELECCIONAMOS PARTICULARES (ETAPA=SIN INICIAR).

Plan Comercial

PlanificarAsignar

AsignadaAsignado

RestablecerAplicar

Ordenar porTodosCiclo de vidaPARTICULARESEtapaTodosOpcionesBuscar Clientes...

Ordenar por fechaMás fechaDesdeHasta

Filtrar?

Ordenado por Prioridad - Filtrado por - BEATRIZ PATRICIA PRIOR, ANA MARIA SICILIA ARJONA, ANGELA PEREZ LUENGO, CARMEN CUMPUDO CASAU - Actualizado a las 10:35

Cliente	Prioridad	Gestión in...	Experienci...	Ciclo de vida	Segmento	Primer ven...	Condición...	Fecha últ...	Fecha últ...	Fecha plan...	Fecha gesti...	Agente pr...	Agente d...	Oficina pp...
BERMEJUE...	1	Gest. Integral		Onboarding	39+			8/1/2025			8/1/2025	BEATRIZ PATRICIA PRIOR		0384 - DON 8E...
GUERRERO...	2	Gest. Integral		Onboarding	39+			8/1/2025			8/1/2025	ANGELA PEREZ LUENGO		0384 - DON 8E...
JOVENES...	3	Gest. Integral		Onboarding	JOVENES			7/1/2026			7/1/2026	CARMEN CUMPUDO CASAU		0384 - DON 8E...
JOVENES...	4	Gest. Integral		Onboarding	JOVENES			5/1/2025			5/1/2025	CARMEN CUMPUDO CASAU		0384 - DON 8E...
JOVENES...	5	Gest. Integral		Onboarding	JOVENES			2/1/2025			2/1/2025	ANGELA PEREZ LUENGO		0384 - DON 8E...

# ASIGNACIÓN DE GESTIONES INTEGRALES A AGENTE + EMPLEADOS SELECCIONÁNDOLAS SEGÚN INSTRUCCIONES DADAS ANTERIORMENTE PARA UN REPARTO CORRECTO.

Asignar

Gestiones integrales seleccionadas (0/0):

<input type="checkbox"/> Cliente	Ciclo de vida	Prioridad	Segmento global	Ter vencimiento	Condiciones especiales	Agente	Oficina ppal. cliente
----------------------------------	---------------	-----------	-----------------	-----------------	------------------------	--------	-----------------------

Asignar a:

Comprueba la carga de trabajo de cada gestor antes de elegir a quién asignar las gestiones seleccionadas. Si eliges a más de un gestor, se realizará un reparto proporcional aleatorio.

<input type="checkbox"/> Agente	Equipo	Certificaciones	Nº de gestiones integrales asignadas	Nº de otras acciones asignadas
 <del>ANITA VARGAS</del>		 FCSeguros, LCCL MIFID	0	0
 <del>ANGEL PEREZ MENSA</del>		 FCSeguros, LCCL MIFID	0	0
 <del>OSCAR ALVAREZ</del>		 FCSeguros, LCCL MIFID	0	0
 <del>CARMEN MARI JO GAGAU</del>		 FCSeguros MIFID	0	0

Asignar

Aplicar

?

# EN PRIMER LUGAR GESTIONAR CADA UN@ LAS P1 ASIGNADAS.

DESPUÉS Y/O A LA VEZ SE PUEDE GESTIONAR EL PLAN COMERCIAL DEL MES ORDENANDO LAS COLUMNAS DE ESTA FORMA:

## 1.- ORDENAR COLUMNAS POR: PRIMER VENCIMIENTO

Clientes (1)											
<input type="checkbox"/>	Prioridad	Gestión integral	Experiencia	Ciclo de vida	Segmento global	Primervencimiento	Condiciones especiales	Fecha ó lt. acción	Fecha últ. ...	Fecha plan...	Fecha gesti...
<input type="checkbox"/>	1		Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/21	23/07/2022		
<input type="checkbox"/>	2		Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/21	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	3		Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/21	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	4		Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/22	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	1		Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	5		Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	4		Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/22	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	5		Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	5		Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	5		Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	25/07/2022		
<input type="checkbox"/>	7		Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	35/07/2022		
<input type="checkbox"/>	8		Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	35/07/2022		
<input type="checkbox"/>	6		Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	36/07/2022		
<input type="checkbox"/>	1		Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	35/03/2022		
<input type="checkbox"/>	8		Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	37/07/2022		

# CRITERIOS DE ORDENACIÓN ADICIONALES

- 2.- ORDENAR COLUMNAS POR: EXPERIENCIA CLIENTE + CICLO VIDA
- 3.- ORDENAR COLUMNAS POR: CONDICIÓN ESPECIAL

Prioridad	Gestión int...	Experiencia cliente	Ciclo de vida	Segmento ...	Primer ven...	Condicion...	Fecha últ. ..	Fecha últ. ...	Fecha plan...	Fecha gesti...
18	Ges. Integral	A-Promotor	Vinculación	JÓVENES			20/1/2026			20/1/2026
22	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	JÓVENES			11/9/2025			
27	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	ESTÁNDAR		Colectivos subr...	5/1/2025			5/1/2026
40	Ges. Integral	A-Promotor	Onboarding	ESTÁNDAR			19/1/2026			19/1/2026
42	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	ESTÁNDAR			23/1/2026			23/1/2026
51	Ges. Integral	A-Promotor	Vinculación	S9+		Cliente Tier - pr...	23/1/2026			23/1/2026
52	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	ESTÁNDAR		Cliente Tier - pr...	23/1/2026			23/1/2026
54	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	ESTÁNDAR			15/1/2026			15/1/2026
55	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	JÓVENES			31/12/2025			
64	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	ESTÁNDAR			20/1/2026			20/1/2026
110	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	ESTÁNDAR	V2 - 2026/06/3D...		23/1/2026			23/1/2026
115	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	JÓVENES			20/1/2026			20/1/2026
161	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	ESTÁNDAR	V2 - 2026/12/01...	Contratacion Cu...	18/9/2025			
171	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	S9+		Cliente Tier - pr...	1/8/2025			
176	Ges. Integral	A-Promotor	Vinculación	POTENCIAL PRE...		Colectivos subr...	26/5/2025			
191	Gest. Integral	A-Promotor	Retención	JÓVENES			15/1/2025			15/1/2026



# REALIZAR LA MISMA OPERACIÓN CON SEGMENTO AUTÓNOMOS + PYMES (ASIGNAR+PLANIFICAR+ORDENAR POR COLUMNAS).

SegmentoAutónomos y Pymes clientes

Ciclo de vidaTodes

EtapasTodes

ClienteBuscar Clientes

Filtrar por fechaElige una fecha

Desde

Hasta

Filtrar

75 ítems - Ordenado por Primer vencimiento - Filtrado por - BEATRIZ PACHA FRICR, ANA MARIA SIOLIA ARJONA, ANGELA PEREZ LUENGO, CARMEN CUMPLIDO CASAU - Actualizado a las 10:41

50

Cliente	Prioridad	Gestión Int...	Experienci...	Ciclo de vida	Segmento ...	Primer vencimiento ?	Condiciones especiales	Fecha últ...	Fecha dpt...	Fecha plan...	Fecha gesc
	73	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/01/23 - Seguro Coche	Reto demografico Agro: financiación Eur+1%	17/12/2025			
	34	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/01/31 - Seguro Salud		23/10/2025			
	57	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/01/31 - Seguro Salud	Reto demografico resto PYME Autonomo, EUR+1%	19/1/2026			19/1/2025
	47	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/04 - Seguro Coche	Reto demografico Agro: financiación Eur+1%	26/1/2026			26/1/2026
	7	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/04 - Seguro Hogar	2- Límites Proactivos autonomos	23/1/2026			23/1/2026
	75	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/11 - Seguro Vida	Reto demografico Agro: financiación Eur+1%	3/12/2025			
	71	Gest. Integral	A - Promoter	Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/12 - Seguro Hogar	Agro: financiación jóvenes EUR+1,00%	3/12/2025	12/2/2025		
	60	Gest. Integral		Up-grade	MICRONEGOCI...	2026/02/24 - Cuaderno de Condiciones		23/1/2025			26/1/2026
	40	Gest. Integral		Vinculación	MICROPYMES	2026/02/28 - Cuaderno de Condiciones	Promo tarjetas credito negocios -Cuota cero	23/1/2025			26/1/2026
	30	Gest. Integral		Vinculación	NEGOSIOS VAL...	2026/02/28 - Seguro Hogar	Gestión de préstamos	21/1/2026			21/1/2026
	51	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/22 - Seguro Salud	Promo tarjetas credito negocios -Cuota cero	22/1/2026			23/1/2026

INICIO: OTRAS ACCIONES COMERCIALES (SON ÚNICAS EN EL AGENTE).

MUY IMPORTANTE PLANIFICARLAS + GESTIÓN DE CALIDAD SUELEN SER POCAS Y MUY ESPECÍFICAS

Comunidades

Plan Comercial - Otras Acciones

Planificar

Asignar

Agente asignado

Todos

Restablecer

Aplicar

Gestión

Todos

✓ Todos

Cientes Pymes: Upgrade Básicas (ENE-ENE)

Cientes Pymes: Upgrade Básicas Autónomos(ENE-ENE)

Colectivo ING Vuelta a casa(NOV-DIC)

Colectivo SAB Vuelta a casa(ENE-MAR)

Exclusión Límites Proactivos(ENE-ENE)

Ejemplo

Todas

Desde








Hasta

Cliente

Buscar Clientes...

Filtrar

as 1043

Cliente	Gestión	Fecha de gestión	Fecha últ. gestión	Fecha planificación	Fecha gestión	Gestor	Seguiente global	Oficina pppl. cliente	Gestor principal
 <del>CLIENTE INACTIVO</del>	Cliente : Pymes: Upgrade e B Básicas Autónomos(ENE-ENE)	Gest. Integral	20/1/2026		20/1/2026	<del>BEATRIZ FERRER</del>	MICRONEGOCIOS NIF	0384 - DON BENITO-AR...	No Carterizado
 <del>CLIENTE INACTIVO</del>	Colectivo ING Vuelta a casa(NOV-DIC)	Gest. Integral	17/1/2025		17/1/2025	<del>BEATRIZ FERRER</del>	B. PERSONAL MANTENI...	7269 - VILLANUEVA DE...	No Carterizado
 <del>CLIENTE INACTIVO</del>	Cientes Pymes: Upgrade Básicas Autónomos(ENE-ENE)	Gest. Integral	13/1/2025		13/1/2026	<del>BEATRIZ FERRER</del>	MICRONEGOCIOS NIF	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado
 <del>CLIENTE INACTIVO</del>	Cientes Pymes: Upgrade Básicas Autónomos(ENE-ENE)	Gest. Integral	15/1/2025		15/1/2026	<del>BEATRIZ FERRER</del>	MICRONEGOCIOS NIF	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado
 <del>CLIENTE INACTIVO</del>	Colectivo ING Vuelta a casa(NOV-DIC)	Gest. Integral	15/1/2025		17/1/2025	<del>BEATRIZ FERRER</del>	B. PERSONAL MANTENI...	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado
 <del>CLIENTE INACTIVO</del>	Colectivo SAB Vuelta a casa(ENE-MAR)	Gest. Integral	23/1/2025		23/1/2026	<del>BEATRIZ FERRER</del>	B. PERSONAL MANTENI...	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado
 <del>CLIENTE INACTIVO</del>	Colectivo SAB Vuelta a casa(ENE-MAR)	Gest. Integral	19/1/2025		19/1/2026	<del>BEATRIZ FERRER</del>	B. PERSONAL MANTENI...	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado

INICIO DEL DÍA: MIS TAREAS - TAREAS AGENCIA - INVERSIÓN IRREGULAR

BBVA

Matinal

Web RdA Campus RdA Correo

Mis TareasTareas AgenciaInversión Irregular

Agente así grado

4 Seleccionados

Restablecer

Aplicar

17  
Todas las tareas

1  
Alerta comercial

16  
Gestiones manuales

17/17 Todas las tareas

Última actualización Hoy 10:45

Agente	Cliente	Tarea	Importe			Tipo	Fecha
DEATRIZ AGUILAR PRIOR	MARIA JOSECA MUÑOZ DE...	Inicia contratación Preconc...				Alerta comercial	27/01/2026
DEATRIZ AGUILAR PRIOR	ADRIAN CUEVAS GOMEZ	TPV	1,00 €			Comercial	27/01/2026
DEATRIZ AGUILAR PRIOR	REICIA RUIZ PELOS	Hipotecario Comprador	1,00 €			Comercial	27/01/2026
DEATRIZ AGUILAR PRIOR	MARTINA GARCIA GUA...	Seguro Auto	1,00 €			Comercial	27/01/2026
DEATRIZ AGUILAR PRIOR	MIA MORENO LAPELO	TRASPASO PPI	1,00 €			Comercial	27/01/2026
DEATRIZ AGUILAR PRIOR	ANTONIO MANAS GARRIDO	SEGURO AUTO	1,00 €			Comercial	27/01/2026
DEATRIZ AGUILAR PRIOR	GENA GONZALEZ SANC...	HIPOTECA	1,00 €			Comercial	27/01/2026
DEATRIZ AGUILAR PRIOR		RECIBO...	1,00 €			Comercial	27/01/2026

# TAREAS DE AGENCIA

DIARIAMENTE CONTESTAR ALERTAS Y FORMULARIOS DE LA AGENCIA QUE SÓLO SALTAN AL AGENTE + GESTIONES MANUALES DEL DÍA (QUE SE PLANIFICAN TODAS EN ORIGEN).

EN AUSENCIA DEL AGENTE (VACACIONES), ALERTAS Y FORMULARIOS PUEDEN TRASPASARSE A EMPLEADOS DEL AGENTE POR LOS DIRECTORES DE OFICINAS TUTORAS.

NO DEJAR SIN GESTIONAR G.M. DIARIAMENTE, SI NO SE PUEDE: 'REPROGRAMAR'

Red de Agentes
huido
P2 ADRIAN CAMPOS E...
P2 EMILIANO LUCAS LU...
P2 BASILISA VILLARISI...
P2 PEDRO ANTONIO BA...

**Matinal**

[Web Intranet RDA](#)
[Campus RDA](#)
[Correo](#)

Mis Tareas
Tareas Agencia
Inversión Irregular

Agente asignado
Seleccionados
Resetear
Aplicar

17
Gestiones manuales

1
Alertas comerciales

16
Gestiones manuales

Asignar
Planificar

16/16 Gestiones manuales

Agente	Cliente	Tarifa	Importe	Tipo	Fecha
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	TRANSACCION YF1	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	SEGURO AUTO	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	HIPOTECA	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	SEGURO AUTO	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	BAJA LABORAL AUTONQ.	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	Seguro Auto	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	SEGURO AUTO	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	PR	1,00 €	Comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/> BERTINE YACARIN FERRON	ATICA NICHONCHI AUTOCU	Seguro Auto	1,00 €	Comercial	27/01/2026

Última actualización hoy 10:45



# INICIO: YA SE DISPONE DE INFORMACIÓN SOBRE LA INVERSIÓN IRREGULAR EN LA AGENCIA.

Matinal

Última actualización: Hoy 10:47

Dashboard

Inversión Irregular

Agente onra del cusinto

Importe conirantos

Agente asignado

4 Seleccionados

Restablecer

Aplicar

Cliente	Importe vencido	Riesgo vivo	Días de antigüedad	Fecha último in...	Importe último i...	Nómina	Refinancia
 ENRIQUE J. MENEZ GU...	219.450,00	13.447,00	30	12/08/2021	60,00	✓	No
 JUAN CARLOS GUERO...	95.720,00	14.341,50	29	12/08/2021	17.800,00	✓	No
 PETR... MARTINEZ DE...	15.000,00	868,00	20	12/08/2021	740,00	✓	No
 PEDROMARIA OTTER...	16.000,00	5.775,00	9	12/08/2021	1.790,00	✓	No
 ENRIQUE ROS POZO	7.900,00	1.235,00	17	12/08/2021	2.350,00	✓	No

# SEGUIMIENTO: PLAN COMERCIAL + PIPELINE + ALERTAS Y FORMULARIOS

## PLAN COMERCIAL DEL MES: RITMO DE GESTIÓN



# DESGLOSE RITMO GESTIÓN: POR EMPLEADO + MEDIA DIARIA + P1



## PRÓXIMA MEJOR COMPRA (PMC): APROVECHAR OFRECIMIENTOS

	Gest. Int. cargadas	Gest. Int. gestion...	% gestión Gis	Media diaria	Ritmo esper...	% ritmo	1	2	3	4	Con...
ANA MARIA SILEA ARONA	55	26	47 %	1,388	6	23 %	34 %	38 %	15 %	3 %	7 %
BEATRIZ MACIELA PRIOL	152	53	35 %	2,789	6	46 %	45 %	13 %	7 %	7 %	26 %
ANGELA PEREZ CUENCO	75	75	100 %	3,947	6	66 %	24 %	24 %	24 %	18 %	9 %
CARMEN GUADALUPE GARCIA	52	44	85 %	2,316	6	39 %	22 %	27 %	25 %	20 %	4 %
Total	334	198	59 %	10,421	24	43 %	38 %	23 %	18 %	14 %	12 %

	Prioridad 1				Prioridad 2				Prioridad 3			
	Cargadas	Gestionadas	% gestión	Prelación	Cargadas	Gestionadas	% gestión	Prelación	Cargadas	Gestionadas	% gestión	Prelación
ANA MARIA SILEA ARONA	10	9	90 %	34 %	10	10	100 %	38 %	10	4	40 %	15 %
BEATRIZ MACIELA PRIOL	24	24	100 %	45 %	24	7	29 %	13 %	24	4	16 %	7 %
ANGELA PEREZ CUENCO	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %
CARMEN GUADALUPE GARCIA	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %

# INFORME PIPELINE

CADA CIERRE DE GESTIÓN MANUAL CON LOS CLIENTES APARECERÁ EN EL PIPELINE DE LA AGENCIA SEGÚN ETAPA: EN CURSO O CERRADA + ESTADO.





# CONTROL DEL PIPELINE

IMPORTANTE CONTROLAR ESTE MENÚ: PODEMOS VER LAS GESTIONES EN CURSO + PTE. CLIENTE Y ACOTAR POR FECHAS. NO DEBE EXISTIR GESTIONES MANUALES SIN PLANIFICAR Y/O CON FECHA PLANIFICACIÓN CADUCADA. PODEMOS VER LO QUE TENEMOS PLANIFICADO A FUTURO, POR SI ESTAMOS DE VACACIONES, ENFERMEDAD U OTRA AUSENCIA REPROGRAMAR LAS GESTIONES MANUALES.

5.- Crear y vincular, ya estaría realizado. Dentro de la gestión ya creada, posteriormente podemos consultar el acta.

Cliente	Familia de producto	Producto	Campaña	Gestión	Import...	Etapa	Estado	F. Alta	F. Planificación ↑	F. Form...	F. Cierre
VEGA, RUIZ Y UGATE	Nóminas	Nóminas	Ninguna	Nóminas	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	2/01/2026		2/02/2026	
M. RAMIRO GARCIA DE OLIVERA	Seguros particulares	Seguro Auto	Ninguna	Seguro Auto	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	17/11/2025	27/01/2025		
PEREZ, A. MARIA GARCIA	Seguros particulares	Seguro Salud	Ninguna	Seguro Salud	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	1/12/2025	11/01/2025		
TRINIDAD GARCIA RODRIGUEZ	Seguros particulares	Seguro Decesos	Ninguna	DECEOS	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	1/12/2025	27/01/2026		
RODRIGUEZ GARCIA, RUIZ Y UGATE	Financiación C.P.P.MES R...	Cuentas de Crédito	Ninguna	VTO CDC	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	12/12/2025	27/01/2026		
MARIA TRINIDAD GARCIA	Seguros particulares	Seguro Auto	Ninguna	Seguro Auto	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	12/12/2025	27/01/2026		
ELIANA GONZALEZ GARCIA	Hipotecario	Hipotecario Comprador	Ninguna	HIPOTECA	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	16/12/2025	27/01/2025		
MARIA TRINIDAD GARCIA	Hipotecario	Hipotecario Comprador	Ninguna	Hipotecario Comprador	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	17/12/2025	27/01/2025		
TRINIDAD GARCIA RODRIGUEZ	PPA	Traspaso PPI	Ninguna	TRASPASO PPI	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	19/12/2025	27/01/2026		
MARIA TRINIDAD GARCIA	Seguros particulares	Seguro Auto	Ninguna	Seguro Auto	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	22/12/2025	27/01/2026		

# Directrices Clave de Gestión para Agentes

## Foco en Cliente y Cumplimiento



### Impulsa la Satisfacción del Cliente



Recuerda a los clientes valorar con un 9-10 y la importancia de "Conoce a tu agente"



### Asegura la Ortodoxia en los Procesos

Controla activamente los "no conforme" detectados por el control interno

## Prácticas a Evitar



### Erradicar Malas Prácticas Comerciales

Evita las ventas improductivas y la imposición de contrataciones a los clientes

# Clientela Pymes: gestión

## Guía Rápida: Gestión de No Clientes para Agentes



# Clientela Pymes: Apoyo Promos 1C'26



## ¿A qué clientes puedo ofrecer las promos?

A todos los que tengan la **CONDICIÓN ESPECIAL** en la Ficha de Gestión



**En Nuevos clientes** puedes ofrecer las promociones durante 3 meses desde la captación (*Fecha informada en la Ficha Cliente*)

**Desde el cuarto mes**, mismo funcionamiento que en clientes (con condición especial)

Datos empresa	
Año inicio actividad	1975
Número de empleados	30
Antigüedad del cliente	3/8/2012



## Nueva Promo Chat GPT *Se comunicará apertura de la promo y todo el detalle a través del Boletín*

**Dos licencias de Chat GPT Business gratis durante 12 meses**

Promoción para CIFs que cumplen requisito tanto, nuevos clientes como ya clientes

### Requisitos

*Cumplir dos requisitos entre:*



#### Activo

Nueva Financiación  
**>10.000€** (préstamo,  
CdC, leasing) 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





# Cientela Pymes: Nuevo Bono TPV



**Un único bono** con cuota mensual  
en función de la facturación mensual del comercio.

## Un solo Bono:

Se dejarán de comercializar los bonos anteriores (6, 10, 20, 30, 60, ...)

## Para TPVs Físicos y Virtuales

La cuota mensual cubre todas las operaciones realizadas con tarjetas Visa y Mastercard (con la excepción de tarjetas B2B) y los pagos recibidos a través de Bizum

## Con Cuotas Pospagables:

La cuota correspondiente a la facturación de un mes se carga de forma automática el primer día hábil del mes siguiente

## Y Periodo de Prueba sin coste:

Desde la fecha de contratación del bono hasta el último día de ese mismo mes, el **servicio es gratuito** para el comercio, independientemente de la facturación que genere

FACTURACIÓN MENSUAL	CUOTA MES	COSTE TERMINALES
Hasta 1.500€ incluido	10€	El 1º terminal va incluido en la cuota mensual  Los 2º y sucesivos, tendrán un <b>coste de mantenimiento de 3,5€ + IVA, 4,24€/Mes.</b>
De 1.500,01 hasta 3.000€	20€	
De 3.000,01 hasta 5.000€	30€	
De 5.000,01 hasta 7.000€	40€	
De 7.000,01 hasta 10.000€	55€	
De 10.000,01 hasta 15.000	75€	
De 15.000,01 hasta 20.000	95€	
De 20.000,01 hasta 25.000	115€	
Desde 25.000,01€	1% sobre la facturación en las liquidaciones diarias	



**Bono TPV 12 meses gratis**



Se comunicará apertura del nuevo Bono vía **BOLETÍN !**

# Financiación Pymes: Plan Compartidos CIF

**Plan Compartidos CIF es la prioridad de gestión en este cuatrimestre para crecer en saldos de inversión**



## ¿Dónde localizo a los clientes a gestionar?



Desde 1 de Febrero **AACC "Plan Compartidos CIF (FEB-ABR)"** con los clientes incluidos en el Plan

*(Mismos clientes que en Enero tenían Condición Especial. Se incluye además en Ficha Gestión > Información destacada > Directriz comercial)*



### Campos informativos:

- Banco compartidos
- Tenencia TPV
- Tenencia Límite proactivo/Plan Financiero



## ¿Qué les puedo ofrecer?

### Promo Activo:

Precio simulador. **Será como máximo Euribor +1%**



**Sin Comisión de apertura\***  
**Comisión disponibilidad Cta. Cto.: 0,1%\***

Cuenta de Crédito, Préstamo y Leasing

*\*Hasta incorporación en simulador se debe elevar para sanción administrativa*

**Tasa TPV:** 0,20%

*(Tarjetas particulares, nacionales e intraeuropeas. Mínimos estándar)*

Para clientes sin TPV activo en últimos 12 meses

*Y además las promos que el cliente tenga Condición Especial*

**Objetivo: captar financiación y ser el primer proveedor de estas Pymes**

# Financiación Pymes: Gestión Ctas. Cto.

## Vencimientos

---

**Anticipación** en la gestión de los vencimientos de las Cuentas de Crédito:

Procuramos una buena experiencia al cliente

Cuidamos nuestra inversión rentable y nivel de provisiones



**Especial atención en el caso de Cta. Cto. ICO-COVID e ICO-Ucrania**

Son vencimientos en los que se debe gestionar con tiempo posibles alternativas: extensión o renovación en nueva Cuenta de Crédito

## Amortizaciones de límites

---

**Importante estar cerca de los clientes con Ctas. de Cto. ICO COVID extendidas y que comiencen a tener caídas de de límites**

Revisa evolución del cliente para anticipar posibles problemas en el momento de la reducción.

Recuerda al cliente este hito para que pueda planificarse.



**Debemos evitar los excedidos por esta amortización, y en su caso, gestionar su pronta regularización por su impacto en provisiones y en inversión rentable por arrastre del resto de posiciones**



# Click&Pay: Liquidez a golpe de clic

La herramienta definitiva para tus clientes Autónomos y Pymes

Convierte los problemas de liquidez de tus clientes en soluciones inmediatas.  
Tú tienes la llave: Autonomía, Rapidez y 0% Intereses.



# ¿Qué le quita el sueño a tus clientes?

Tus clientes facturan, pero no siempre cobran al momento. Mientras tanto, las obligaciones no esperan:



## Impuestos

El trimestre de IVA o el IRPF que llega de golpe.



## Nóminas

Pagar al equipo a final de mes es sagrado.

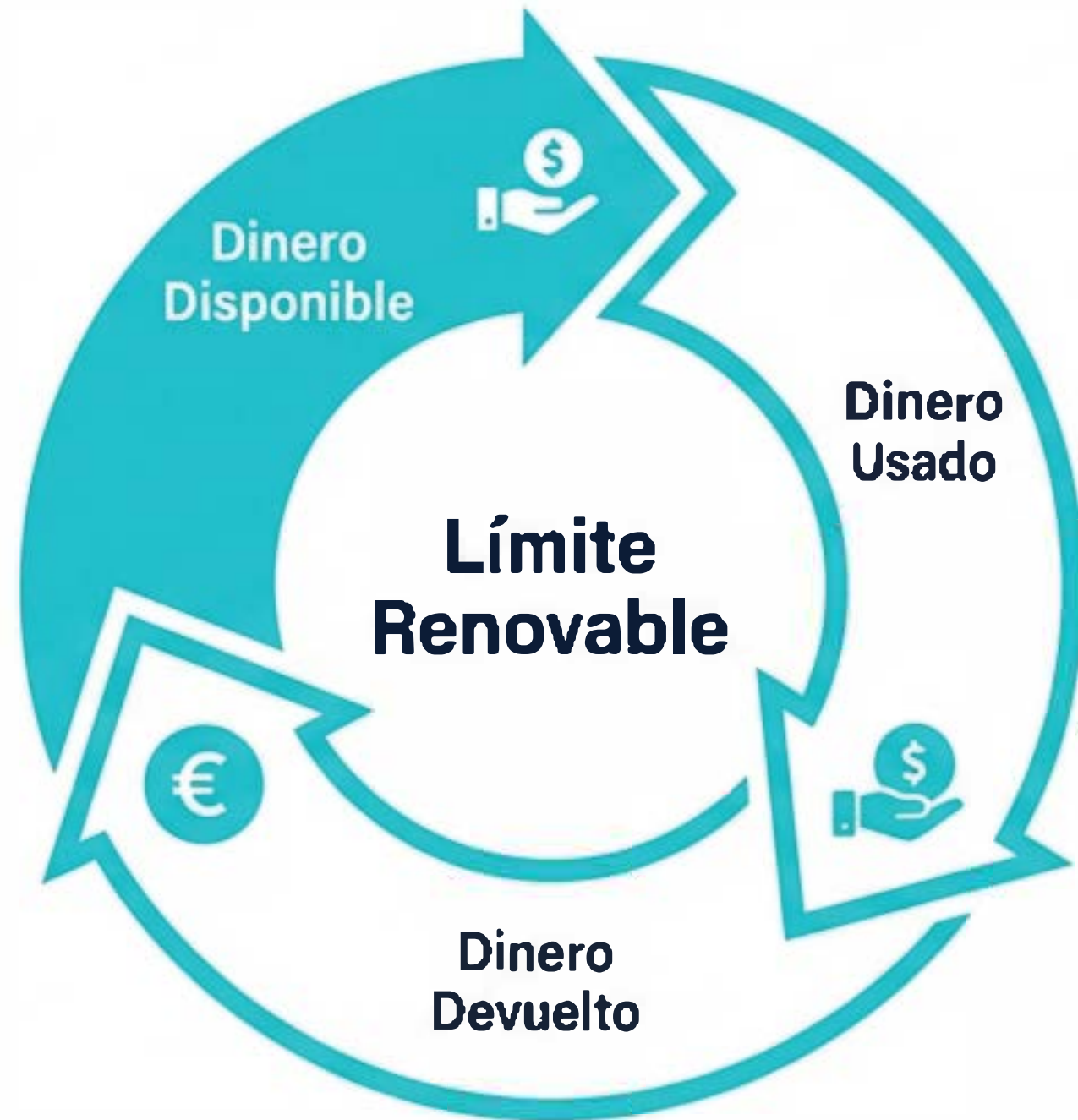


## Proveedores

Necesidad de stock o aprovechar un descuento por pronto pago.

La falta de liquidez puntual es el mayor dolor de cabeza de Autónomos y Pymes. **Click&Pay** es la aspirina que tú puedes recetar.

# No es un préstamo, es su dinero 'A la Carta'

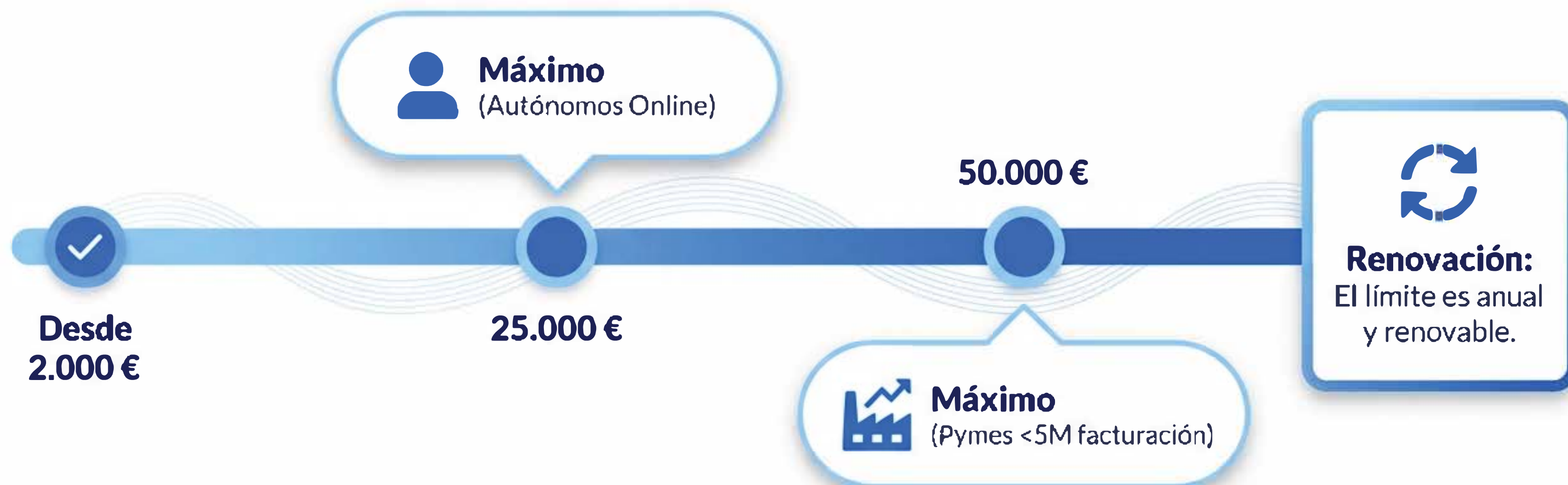


- **¿Qué es?**  
Un límite de crédito anual renovable. El cliente lo tiene ahí, listo para usar cuando lo necesite.
- **El Gran Diferencial**  
0% Intereses (TIN). El cliente solo paga por lo que usa, mediante una comisión de apertura clara.
- **Público Objetivo**
  - Autónomos (Límite de 2.000 € a 25.000 €)
  - Pymes con facturación < 5M€ (Límite hasta 50.000 €)

Si la contratación es 100% online, es aún más ágil.

# Un límite flexible que se adapta a tu negocio.

Contrata un límite de crédito anual y renovable, con la escala que necesitas.



Nota: La renovación del límite se gestiona a través de tu oficina.

# Así de fácil funciona tu Límite Click&Pay.



## Solicita una disposición cuando lo necesites.

Hazlo online (web/app) o en tu oficina.  
No necesitas aportar justificantes previos.



## Devuélvelo en cómodas cuotas mensuales.

A medida que pagas, tu límite disponible se recupera para futuros usos.

1



## Contrata tu límite anual.

Tu Agente te ayudará a definirlo.  
La contratación vía app no requiere firma ante notario.

2

3



## Recibe el dinero y úsalo.

Tu límite disponible se reduce por el importe dispuesto.

4



# Una solución para cada necesidad operativa

Como Agente, debes saber que cada disposición debe tener un destino justificado:



## Impuestos

(Pago de IVA/IGIC, Sociedades e IRPF)



## Proveedores

(Pagos nacionales y extranjeros)



## Equipo

(Nóminas y Seguros Sociales)



## Tesorería

(Financiación de cobros)

*Importante: No hace falta aportar facturas físicas al momento, pero los movimientos en cuenta deben justificar el destino.*

# Tu comisión de apertura, según el destino y el plazo.

Dependiendo del destino, tendrás un plazo máximo de devolución.  
En función del plazo que elijas, se aplicará la comisión.



## Destino: Impuesto de Sociedades e IRPF

Plazo Máximo: 6 meses

1 mes	→	0,70%
2 meses	→	1,10%
3 meses	→	1,45%
4 meses	→	1,80%
5 meses	→	2,15%
6 meses	→	2,50%



## Destino: Pago importación de bienes y servicios

Plazo Máximo: 4 meses



## Destino: Pago a proveedores nacionales

Plazo Máximo: 3 meses



## Destino: Impuesto IVA/IGIC

Plazo Máximo: 3 meses



## Destino: Resto de impuestos

Plazo Máximo: 3 meses



## Destino: Seguros Sociales

Plazo Máximo: 1 mes



## Destino: Nóminas

Plazo Máximo: 1 mes



## Destino: Cobros

Plazo Máximo: 3 meses

# Costes claros y transparentes. Sin sorpresas.

## Lo que NO pagas

- ✓ Comisión de estudio del límite: 0 €
- ✓ Comisión de mantenimiento: 0 €
- ✓ Comisión de novación (contrataciones app): 0 €
- ✓ Intereses: 0%

## El coste principal

### Comisión de apertura de la disposición

- Un porcentaje sobre el importe de cada disposición.
- Se cobra en el momento de abonarte el dinero.
- **Mínimo de 30 € por disposición.**

*\*En contrataciones por oficina, las comisiones de estudio, novación y renovación son negociables.  
Si te retrasas en un pago, se aplicará la comisión por reclamación de posiciones vencidas.\**

# Sin letra pequeña, sin sorpresas

✓ Intereses (TIN)	0%
✓ Comisión de Estudio (App)	0 €
✓ Comisión de Mantenimiento	0 €
✓ Comisión de No Disponibilidad	0 €
✓ Cancelación Anticipada	Exento

**El cliente solo paga la comisión de apertura cuando usa el dinero.  
Si no lo usa, no paga. Así de simple.**



# ¿Cómo funciona el límite? (La Mecánica)



## El Vaso Lleno

Límite anual contratado  
(ej. 15.000 €).



## Beber (Disponer)

El nivel baja al usar dinero.  
(Mínimo 600 € por trago).



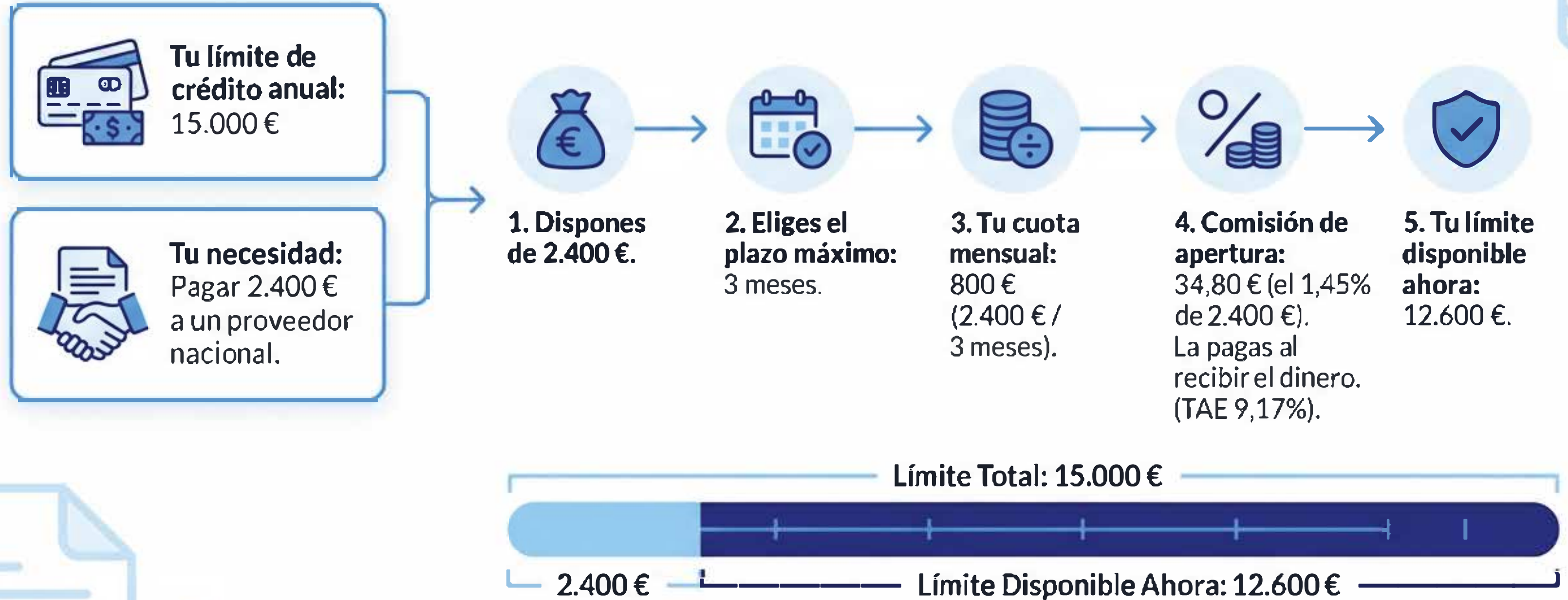
## Rellenar (Pagar)

Al pagar la cuota mensual,  
el límite disponible sube  
de nuevo.

**Renovación:** El límite es anual renovable.

BBVA estudia la renovación 3 meses antes del vencimiento.

# Veámoslo con un ejemplo práctico.



A medida que pagues las cuotas, tu límite volverá a ser de 15.000 €, listo para la próxima vez.

# Tu misión: Cómo cerrar la operación

## Canales de Contratación



**Autónomos:** App BBVA o Web bbva.es (¡Sin notario!)



**Pymes:** App o Web BBVA Empresas



**Presencial:** En tu oficina, contigo. (Requiere notario).

## Requisitos Básicos



Ser Autónomo o Pyme.



Tener cuenta en BBVA.



Para Financiación de Cobros: cobros domiciliados.

**Tú guías al cliente. La tecnología hace el resto.**

# ¿Qué necesitas para empezar?

Los requisitos son sencillos. Tu Agente BBVA te informará de la documentación necesaria para el estudio inicial.



**Ser un autónomo o pyme.**



**Tener una cuenta en BBVA. (Si no la tienes, tu Agente te informará de las opciones).**



**Domiciliar el cobro de facturas en tu cuenta BBVA (solo para la finalidad de financiación de cobros).**

La concesión del límite y cada una de las disposiciones está sujeta a previa autorización por parte de BBVA.

# ¿Por qué ofrecer Click&Pay hoy mismo?



## **Sencillez:**

Explicación rápida,  
contratación ágil.



## **Transparencia:**

Sin intereses ni  
costes ocultos.



## **Fidelización:**

Resuelves un problema  
real y te conviertes en  
su referente.

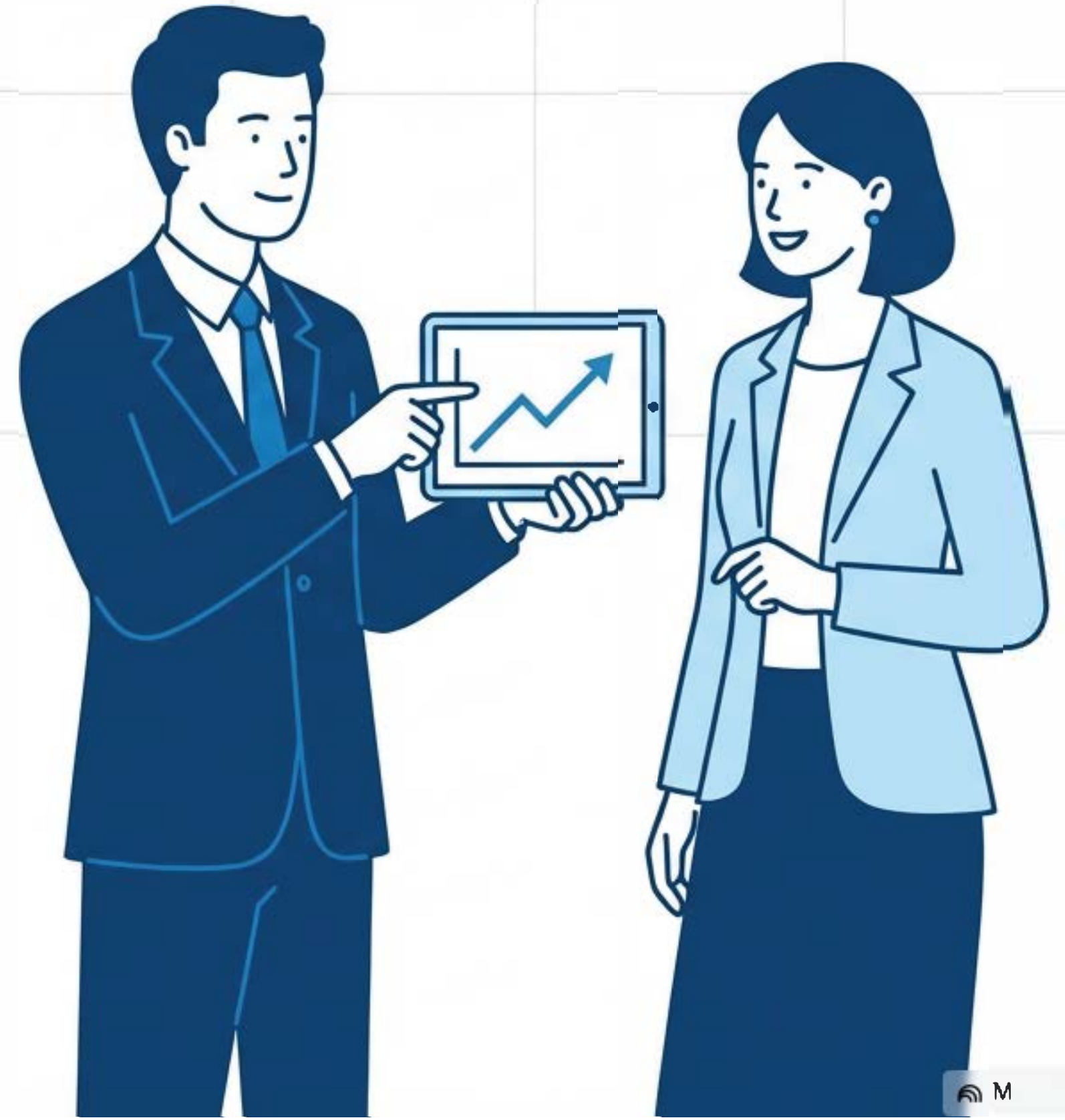
**No vendas deuda, vende tranquilidad.  
¡Ofrece Click&Pay!**

Uso interno



# Tu Agente BBVA es tu mejor socio para crecer.

Más allá de un producto, te ofrecemos el respaldo de un experto. Tu Agente conoce tu negocio y te guiará para que saques el máximo partido a herramientas como el Límite Click&Pay. No es un gestor, es tu Agente de confianza.



# Clientela NIF: Promos

Foco en la **vinculación de nuestros clientes y la captación de su transaccionalidad. Apoyos:**

## PROMO 760 – NÓMINA/PENSIÓN

*Detalle vía Boletín*

**[N]** **Novedad:** A partir del 2 de febrero también **contratable en Agencia**, como **palanca discrecional para la captación de nuevos clientes pertenecientes a estos colectivos:**

- Testamentarias
- Pensionistas
- Además en DT Cataluña, se añade: Jóvenes de 18 a 29

Hasta 760€ (importe bruto)



**Realiza un uso ortodoxo de la promo, únicamente para nuevos clientes de estos colectivos que necesiten un impulso y NO para todas las altas.**

## PROMO 2% CASHBACK TC

*Detalle vía Boletín !*

**[N]** **Novedad:** A partir del 2 de febrero **también contratable en oficina.**

- **Cash back 2% durante 12 meses**
- Hasta 31/3, para altas de clientes con Tarjeta de crédito paquete en Alta Express (Cuenta va contigo + TC Aqua Más)

## PROMO MENORES Digital

- Relanzamos Promo **"Menores Ahorro 30 euros"**.

## PROMO MGM "Promo amigo"

- **Se mantiene** durante todo el mes

**Aprovecha las promos 760 y Cashback con contratación en oficina y el resto de promos disponibles para vincular a los clientes**

**Recuerda consultar toda la información de las Promociones en el Anaquel Particulares / Pymes**

# Financiación Particulares: Hipotecario



Debemos aprovechar todo nuestro Catálogo y sus atributos para poder captar más allá del precio, **consiguiendo “arañar” puntos básicos:**

**Renta Altas:** Modificados los nuevos límites de acceso, ofrécela en los casos de clientes de buen perfil y exigentes, **que valoren conseguir el mejor precio sin tener que acceder a bonificaciones para ello.**



*Que haga cálculos de a lo que se compromete con la otra entidad para tener el mejor precio y cuál tendría con nosotros sin ningún compromiso*

**Hipoteca Tipo Fijo No Residentes en Euros:** 

Abierta a contratación esta modalidad. Ya no es necesario formalizar a través una hipoteca Tipo Variable con un amplio período de tipo inicial

**Ven a Casa – Subrogación acreedor:**

Anticipación en el caso de detectar en la hipoteca a traer una responsabilidad hipotecaria limitada al capital.

En estos casos se debe tramitar como un alta y cancelación



**Debemos mantener una correcta garantía**

# Recursos: Captación Traspasos

Hemos comenzado 2026 con menor ritmo que el año pasado.

¡Debemos recuperar actividad!

## Fondos



Cualquier importe cuenta

	YTD	3Y	5Y
Q. I Conserva.	0,75	12,29	9,22
Q. I Moderada	1,33	21,05	20,30
Q. I Decidida	2,08	33,21	36,24

Datos 19-01-2026

Donde el importe no llegue para ofrecer Carteras Multi y Carteras B. Privada, con sus ventajas, debemos **aprovechar nuestra amplia gama de fondos** y su buena evolución.



Aprovecha Campañas Bonificaciones por Traspasos

Fondos de Inversión:  
**2%**



**Ofrecimiento masivo** Numerosos vencimientos en la competencia.  
**Hay posibilidades de ofrecer y de captar**



Todo contacto con cliente compartido **pregunta:** ¿tiene Fondos en otra entidad?

Aprovecha informativo Ficha Gestión (Prioridades de negocio). En febrero añadimos Ibercaja y Kutxa

Datos a día 22

	2026	2025	Evolución
FI Neto Traspasos	8.725	16.249	-46,3%
PPIs Neto Traspasos	9.880	9.416	4,9%

enero 26  
(proy)

ene-25

Evolución

FI IN	40.157	47.344	-15,2%
FI OUT	27.692	24.777	11,8%

enero 26  
(proy)

ene-25

Evolución

PPIs IN	36.086	35.593	1,4%
PPIs OUT	26.206	26.177	0,1%

# Recursos: Captación Traspasos

## Planes de Pensiones



Pon en valor amplia gama y rentabilidades



Aprovecha Campañas Bonificaciones por Traspasos



Pregunta siempre: “¿Tiene Plan de Pensiones en otra entidad?”

Planes de Pensiones:

Hasta 5%



## Oportunidad de mercado (Telefónica)

- **AACC** “Bienvenida ex empleados Telefónica” (aprox. 5.000 registros)  
(aprox. 5.000 registros antes de filtros con clientes susceptibles de estar en el ERE).

Asignación a Gestores Banca Personal incluidos los clientes de Zona Contigo (excepto clientes Oficina Digital)

- **Oferta:**

Delegado en Oficina 5% Bonificación traspasos PPI para captación saldo proveniente Plan de Empleo Fonditel

Gratis Tarjeta Aqua Máxima con pack viajes (grabar en el alta oferta “Máxima colectivo preferente”)

50% Comisiones Carteras B. Privada

Rentabilidades Planes (a 21 de enero)

	Rent. a 1 año	Rent. a 3 años	Rent. a 5 años
Multiactivo Conservador	3,10%	3,82%	1,59%
Multiactivo Moderado	5,02%	6,52%	3,64%
Multiactivo Decidido	7,11%	10,19%	6,61%

	Rent. a 1 año	Rent. a 3 años	Rent. a 5 años
Jubilación 2030	4,55%	4,87%	2,71%
Jubilación 2040	7,53%	8,24%	4,89%
Jubilación 2050	9,97%	-	-



¡En el ERE de 2024, el importe medio de los Planes captados fue de 102.000 €!



# Seguros: más apoyos para impulso

En febrero más apoyos disponibles en los que apoyarse para incrementar ritmos de contratación.

Participación de TODOS. Debemos ofrecer, ofrecer y ofrecer.



## Particulares



¡Últimos días para aprovechar promoción Más Salud, Salud Autónomos y Salud Pymes! (hasta 15/02, altas fecha efecto 1 de febrero)

**N Auto y Moto:** 5% Vitalicio altas App/bbva.es

**N Vivienda:** 10% Vitalicio altas App/bbva.es  
(incluido modalidad inquilinos)

**Vida:** 20% año 1 – 15% año 2 – 10% año 3 Oficina/App/bbva.es



AACC “Seguro de hogar – Mejora de coberturas” para upgrade de Seguro Vivienda en clientes de Banca Personal, Banca Privada y Patrimonios



## Pymes (CIFs y Autónomos)

**Baja Laboral:** 15% Vitalicio altas Oficina/App/bbva.es

**Seguros Negocios:** **15% de descuento en segundas pólizas y sucesivas** (Negocio Plus, Multirriesgo empresarial, RC Pymes, RC General, D&O y Cyber)



También aplica si el primer seguro contratado es BBVA Allianz Auto, Vivienda o Baja Laboral.

**Más oportunidad con los Autónomos**

# Aviso Legal y Disclaimer

La presente documentación se suministra solo con fines informativos y no constituye ni puede interpretarse como una oferta, invitación o incitación para la venta, compra o suscripción de valores, productos o servicios financieros, ni su contenido constituirá base de ningún contrato, compromiso o decisión de cualquier tipo. Las opiniones, estimaciones, predicciones, recomendaciones o estrategias de Inversión que se expresan en este documento se refieren a la fecha que aparece en el mismo, por lo que pudieran sufrir cambios como consecuencia de la fluctuación de los mercados, sin que BBVA se obligue a revisarla públicamente en el caso que se produzcan cambios de estrategia, de Intenciones o de acontecimientos no previstos que puedan afectar a las mismas. Los servicios, productos, opiniones, predicciones, estimaciones y estrategias que pueda contener la presente documentación pueden no ser adecuadas para los Inversores por razón de su específica posición jurídica o financiera u objetivos de inversión, y en ningún caso conllevan que se esté prestando asesoramiento jurídico, contable o fiscal alguno. A tal efecto se recomienda a los Inversores que obtengan asesoramiento específico y especializado de sus asesores. Algunos productos o servicios se presentan a título de ejemplo, por lo que pueden no contar con una disponibilidad inmediata o con posibilidad de ser ofrecidos. El contenido del presente documento se basa en información que ha sido obtenida de fuentes estimadas como fidedignas, pero ninguna garantía, expresa o implícita se concede por BBVA sobre su exactitud, integridad o corrección. Los servicios, productos y precios que pueda contener el presente documento pueden sufrir modificaciones, modificaciones o cambiar sin previo aviso. Las alusiones a rentabilidades pasadas no presuponen, predisponen o condicionan rentabilidades futuras. BBVA o alguna entidad de su Grupo pueden tener una posición en un cualquiera de los valores objeto directa o indirectamente de este documento, o pueden negociar por cuenta propia o ajena con tales valores, o prestar servicios de asesoramiento, colocación o de otro tipo al emisor de los valores mencionados o a compañías vinculadas al mismo o tener otros intereses o realizar transacciones con dichos valores. La presente documentación y la información contenida en la misma no sustituye ni modifica la contenida en la preceptiva documentación correspondiente a los distintos productos y servicios. El contenido de este documento ha sido generado con el apoyo de herramientas de Inteligencia Artificial.

BBVA

**Red de Agentes**