

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 €
- 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 Vaciada: 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

Craba 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 propención.



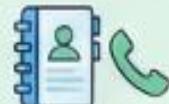
### REGISTRA SIEMPRE LA RESPUESTA DEL CLIENTE

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.



### 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.



#### LA "GESTIÓN MANUAL" ES TU TRAZABILIDAD

Registra cada ofrecimiento y contratación. Si se crea antes del contrato, es válida como trazabilidad.

# 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.



### 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.

## Recomendaciones para una Gestión Eficiente

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

Ponemos el DNI de un cliente ASIGNADO y le damos a buscar.

Ficha Comercial  
Picamos aquí.

Operar

Contratos

Cuentas

Tarjetas

InfoAgentes

WebRdA

Campus

Calendario

Gmail

BBVA Red de Agentes

Red de Agentes

Inicio

Picamos aqui

Id. fiscal	Edad	Colectivo	Teléfono	
Grado Patrimonial: ND	45	ADMÓN DE LOTERIA - SEGMENTO G	Oficina principal del cliente	
	Segmentación: global	Segmentación: Plan Uno		
	B. PERSONAL CORE	BANCA PERSONAL-VINCULADO		
E-Mail	Integración conversaciones	Móvil	Comunicaciones Digitales	Usuario multicanal
Validado	E-mail: Sí / Blue No ✓	Validado	Sí	Sí
Usuario App: Sí	Asesores: Banco Móvil (App) - 18/01/2026	Remotidad: Alto-Apto Config 27-7-2022	EEB: Corrijo: Activo	Rutinam: No
Alertas de riesgo N.D.	Reclamaciones	FEA	LPOD	Riesgo N.D.
Rating negocio: BBB- C+	✓ No	Completo	Completo	

Ficha de gestión Nueva gestión Operativa

Gestores(2)

Principal (gestor banca personal)

Secundario (agente colaborador externo)

Agen. Colab. Externo

Relación con el cliente: completo

Situación Patrimonial

Red de Agentes

Inicio

▼

## Bienvenidos a la aplicación de Red de Agentes

**A Matinal**
[Web Interna Rda](#) [Campus Rda](#) [Correo](#)
**Mis Tareas**

Tareas Agencia

Inversión Irregular

14

Todas mis tareas

5

Formulario

2

Gestiones manuales

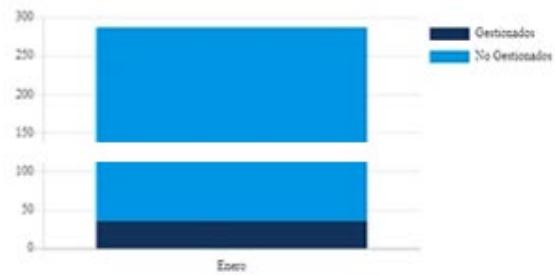
6

Alerta comercial

1

Alerta gestión

## Clientes Gestionados Mes

**Seguimiento**

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

Acceder

Aquí encontraremos una serie de cajas con los **FORMULARIOS, ALERTAS COMERCIALES y ALERTAS DE GESTIÓN** que tendrán que ser gestionadas **en el dia que salgan** o a mas tardar (si no se localiza al cliente) **al dia 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).

Oportunidades  
Plan Comercial

Asignado  
Asignado

Rentablecer      Actualizar

Ciclo de vida  
Todos      PARCULARES      Todes

Ordenar  
Más reciente

Desde  
Hasta

Buscar Ofertas...      ?

Filtrar

28/06 - Ordenado por Prioridad - Filtrador por - BEATRIZ PAQUITA PRIOR, ANA MARIA SICILIA ARJONA, ANGELA PEREZ LUENGO, CARMEN CUMPUDO CASAU - Actualizado a las 10:35

Cliente	Prioridad	Gestión inicial	Experiencia	Ciclo de vida	Segmento	Primer verano	Condición	Fecha alta	Fecha filt.	Fecha plan.	Fecha gestión	Agente de prioridad	Agente de desarrollo	Opciones
BENEFICIOS	1	Gest. Integral		Onboarding	S9+			8/1/2025			8/1/2026	[REDACTED]	[REDACTED]	0384 - DON SE...
GRUPO MIGRACIÓN	2	Gest. Integral		Onboarding	S9+			8/1/2026			8/1/2025	[REDACTED]	[REDACTED]	0094 - DON SE...
YOLANDA GOMEZ	3	Gest. Integral		Onboarding	JOVENES			7/1/2026			7/1/2026	[REDACTED]	[REDACTED]	0384 - DON SE...
JUANITO PÉREZ	4	Gest. Integral		Onboarding	JOVENES			5/1/2026			5/1/2025	[REDACTED]	[REDACTED]	0384 - DON SE...
NORMA RODRÍGUEZ	5	Gest. Integral		Onboarding	ESTÁNDAR			2/1/2026			2/1/2026	[REDACTED]	[REDACTED]	0384 - DON SE...

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

Asignar

Gestiones integrales seleccionadas (0/0):

Ciente	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
<input type="checkbox"/>	—	FCSeguros, LCCL, MIFID	0	0
<input type="checkbox"/>	—	FCSeguros, LCCL, MIFID	0	0
<input type="checkbox"/>	—	FCSeguros, LCCL, MIFID	0	0
<input type="checkbox"/>	—	FCSeguros, MIFID	0	0

# 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

Cuentas (1)											
	Prioridad	Gestión integral	Experiencia	Ciclo de vida	Segmento global	Primer vencimiento	Condiciones especiales	Fecha dlt. acción	Fecha dlt..	Fecha plan..	Fecha gesti..
	● 1	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/21	23/07/2022		
	● 2	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/21	25/07/2022		
	● 3	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/21	25/07/2022		
	● 4	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/22	25/07/2022		
	● 1	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	ESTÁNDAR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	25/07/2022		
	● 5	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	25/07/2022		
	● 4	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/22	25/07/2022		
	● 5	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	25/07/2022		
	● 5	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	25/07/2022		
	● 5	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	25/07/2022		
	● 7	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	35/07/2022		
	● 8	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V2 - 2026/01/31 - Consumo		2026/01/23	35/07/2022		
	● 6	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	PREVALOR	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	36/07/2022		
	● 1	[REDACTED]	Experiencia	Ciclo de vida	POTENCIAL PRE...	V1 - 2026/01/01 - PPI - 10.200		2026/01/23	35/03/2022		
	● 8	[REDACTED]	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	Gest. 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	Gest. Integral	A-Promotor	Vinculación	59+		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 - 2026/06/30...		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	59+		Cliente Tier - pr...	1/8/2025			
176	GesL 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).

Segmento: Autónomos y Pymes clientes | Ciclo de vida: Todas | Etapa: Todas | Cliente: Buscar Clientes... | Fíjate por fecha: Desde: 01/01/2024, Hasta: 31/12/2025 | Filtrar | ?

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

50	Cliente	Prioridad	Gestión inst...	Experienci...	Ciclo de vida	Segmento...	Primer vencimiento?	Condiciones especiales	Fecha últ...	Fecha d...	Fecha plan...	Fecha gesc
	███████████	73	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/01/23 - Seguro Coche	Reto demográfico Agro: financiación Eur+1%	17/1/2025			
	███████████	34	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/01/31 - Seguro Salud		23/1/2025			
	███████████	57	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/01/31 - Seguro Salud	Reto demográfico resto PYME Autónomo, EUR+1%	19/1/2026			19/1/2025
	███████████	47	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/04 - Seguro Coche	Reto demográfico Agro: financiación Eur+1%	26/1/2026			26/1/2026
	███████████	7	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/04 - Seguro Hogar	2-Límites Proactivos autónomos	23/1/2026			23/1/2026
	███████████	75	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/11 - Seguro Vida	Reto demográfico 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 crédito negocios - Cuota cero	23/1/2025			26/1/2026
	███████████	30	Gest. Integral		Vinculación	NEGOZIOSVAL...	2026/02/28 - Seguro Hogar	Gestión de Impuestos	21/1/2026			21/1/2026
	███████████	51	Gest. Integral		Vinculación	MICRONEGOCI...	2026/02/22 - Seguro Salud	Promo tarjetas crédito 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

**Gestión de Clientes**

**Plan Comercial - Otras Acciones**

**Agente asignado:** Todos

**Estatus:** Todas

**Desde:** 01/01/2025

**Hasta:** 31/12/2025

**Cliente:** Buscar Clientes...

**Restablecer** **Ajuntar**

Cliente	Gestión	Estatus	Desde	Hasta	Fecha de gestión	Fecha últ. gestión	Fecha planificación	Fecha gestión	Gestor	Segmento global	Oficina ppal. cliente	Gestor principal
0384 - DON BENITO-AR...	Ciencia Pymes: Upgrade Básicas Autónomas(ENE-ENE)	Gest. Integral	20/1/2026	20/1/2026	GERENCIA CENTRAL	MICRONEGOCIOS NIF	0384 - DON BENITO-AR...	No Carterizado				
0384 - VILLANUEVA DE...	Colectivo ING Vuelta a casa(NOV-DIC)	Gest. Integral	17/11/2025	17/11/2025	GERENCIA CENTRAL	B. PERSONAL MANTENI...	0384 - VILLANUEVA DE...	No Carterizado				
0384 - DON SENIT...	Ciencia Pymes: Upgrade Básicas Autónomas(ENE-ENE)	Gest. Integral	13/1/2025	13/1/2025	GERENCIA CENTRAL	MICRONEGOCIOS NIF	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado				
0384 - DON SENITO-AR...	Ciencia Pymes: Upgrade Básicas Autónomas(ENE-ENE)	Gest. Integral	15/1/2025	15/1/2025	GERENCIA CENTRAL	MICRONEGOCIOS NIF	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado				
0384 - DON SENITO-AR...	Colectivo ING Vuelta a casa(NOV-DIC)	Gest. Integral	15/12/2025	17/11/2025	GERENCIA CENTRAL	B. PERSONAL MANTENI...	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado				
0384 - DON SENITO-AR...	Colectivo SAB Vuelta a casa(ENE-MAR)	Gest. Integral	23/1/2025	23/1/2025	GERENCIA CENTRAL	B. PERSONAL MANTENI...	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado				
0384 - DON SENITO-AR...	Colectivo SAB Vuelta a casa(ENE-MAR)	Gest. Integral	19/1/2025	19/1/2025	GERENCIA CENTRAL	B. PERSONAL MANTENI...	0384 - DON SENITO-AR...	No Carterizado				

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

BBVA

**Matinal**

Web | Noticia RdA | Campus RdA | Correo

---

Mis Tareas **Tareas Agencia** Inversión Irregular

Agente así grado

4 Seleccionados

**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
BEATRIZ GACHA PRIOR	MARIA JOSEFA MULERO	Inicio contratación Preconc...		Alerta comercial	27/01/2026
BEATRIZ GACHA PRIOR	ADOLFO CUEVAS GONZALEZ	TPV	1,00 €	Comercial	27/01/2026
BEATRIZ GACHA PRIOR	ALICIA TUSTECOS	Hipotecario Comprador	1,00 €	Comercial	27/01/2026
BEATRIZ GACHA PRIOR	MARIA GOMEZ GOMEZ	Seguro Auto	1,00 €	Comercial	27/01/2026
BEATRIZ GACHA PRIOR	MARIA MORENO RELO	TRASPASO PPI	1,00 €	Comercial	27/01/2026
BEATRIZ GACHA PRIOR	ANTONIO GONZALEZ CHAVES	SEGURIDAD AUTO	1,00 €	Comercial	27/01/2026
BEATRIZ GACHA PRIOR	GEMMA GONZALEZ SANCHEZ	HIPOTECA	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'

The screenshot shows the BBVA Agencia software interface. At the top, there is a navigation bar with the BBVA logo, a search bar, and several tabs: 'Red de Agentes' (selected), 'Misión', 'Pz. JOAQUIN CAMPOS E...', 'R. EMILIANO LUCAS LU...', 'R. BASILIO VILLARLISI...', and 'R. PEDRO ANTONIO SA...'. Below the navigation bar, there are links for 'Web Inmara RDA', 'Campus RDA', and 'Correo'. The main menu includes 'Mis Tareas', 'Tareas Agencia', and 'Inversión Irregular'. A filter section titled 'Agente asignado' shows '4 Seleccionados' and buttons for 'Restablecer' and 'Aplicar'. Below this, there are three blue boxes: '17 Peticiones', '1 Alarma', and '16 Gestiones manuales'. At the bottom, there is a table titled '16/16 Gestiones manuales' with columns: 'Agente' (checkbox), 'Cliente' (dropdown), 'Tarea' (dropdown), 'Importe' (dropdown), 'Tipo' (dropdown), and 'Fecha' (dropdown). The table lists various manual management tasks, all marked as '1.00 €' and 'Comercial' type, with dates ranging from 27/01/2026 to 27/01/2026.

16/16 Gestiones manuales					
Agente	Cliente	Tarea	Importe	Tipo	Fecha
<input type="checkbox"/>	JUAN MIGUEL ALVAREZ	INTEGRANTES Y F1	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED]	SEGURO AUTO	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED]	HIPOTECA	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED]	SEGURIDAD AUTO	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED] C...	BAJA LABORAL AUTONOM...	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED] A...	Seguro Auto	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED] O...	SEGURIDAD AUTO	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED] PR...	SEGURIDAD DECESOS	1.00 €	comercial	27/01/2026
<input type="checkbox"/>	[REDACTED] P...	Seguro Auto	1.00 €	comercial	27/01/2026

# 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 MENEZ O...	29.450,00	13.447,00	30	12/08/2021	50,00	✓	No
JUAN CARLOS O...	95.720,00	14.341,50	29	12/08/2021	17.800,00	✓	No
PETRA MARTINEZ DE...	15.000,00	868,00	20	12/08/2021	740,00	✓	No
TELESMAKOS OTER...	16.000,00	5.775,00	9	12/08/2021	1.790,00	✓	No
ENRIQUE OROZCO...	7.900,00	1.235,00	17	12/08/2021	2.350,00	✓	No

# SEGUIMIENTO: PLAN COMERCIAL + PIPELINE + ALERTAS Y FORMULARIOS

BBVA

## PLAN COMERCIAL DEL MES: RITMO DE GESTIÓN



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

BBVA

## PRÓXIMA MEJOR COMPRA (PMC): APROVECHAR OFRECIMIENTOS

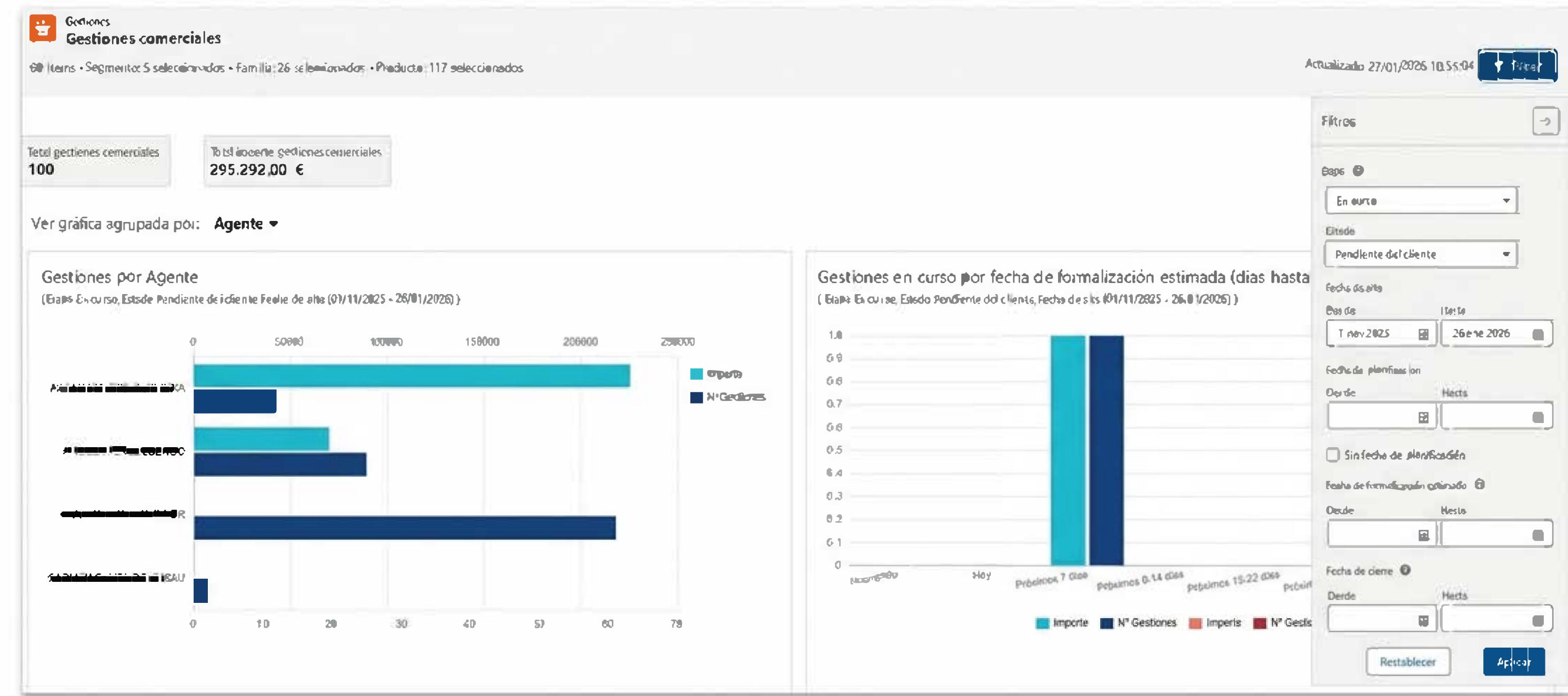
	Gest. Int. cargadas	Gest. Int. gestion...	% gestión Gis	Media diaria	Ritmo esper...	% ritmo	1	2	3	4	Con...
	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼
ANNA GARCIA ALVAREZ	55	26	47 %	1,388	6	23 %	34 %	38 %	15 %	3 %	7 %
CECILIA FERNANDEZ	152	53	35 %	2,789	6	46 %	45 %	13 %	7 %	7 %	26 %
ANGELA PEREZ VILLEJO	75	75	100 %	3,947	6	66 %	24 %	24 %	16 %	9 %	
CARMEN CARRASCO GOMEZ	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	Cargadas
	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼	▼
ANNA GARCIA ALVAREZ	10	9	90 %	34 %	10	10	100 %	38 %	10	4	40 %	15 %	7
CECILIA FERNANDEZ	24	24	100 %	45 %	24	7	29 %	13 %	24	4	16 %	7 %	22
ANGELA PEREZ VILLEJO	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %	14
CARMEN CARRASCO GOMEZ	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %	18	18	100 %	24 %	18

# 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 MIGUEL	Nómadas domésticas	Nomina	Ninguna	Nómadas	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	2/01/2026			2/02/2026
M IRMÁN GARCÍA DEL RÍO	Seguros particulares	Seguro Auto	Ninguna	Seguro Auto	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	17/11/2025			27/01/2025
A BERNAL SÁNCHEZ GARCÉS	Seguros particulares	Seguro Salud	Ninguna	Seguro Salud	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	1/12/2025			11/01/2025
J MARIÑA GARCÍA GARCÉS	Seguros particulares	Seguro Debesos	Ninguna	DECIBOS	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	1/12/2025			27/01/2026
J BONILLA GARCÍA GARCÉS	Financiación PPI MES R...	Cuentas de Crédito	Ninguna	VTO CDC	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	12/12/2025			27/01/2026
A MARCHENA GARCÉS	Seguros particulares	Seguro Auto	Ninguna	Seguro Auto	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	12/12/2025			27/01/2026
C ELENA GONZÁLEZ SÁNCHEZ	Hipotecario	Hipotecario Comprador	Ninguna	HIPOTECA	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	16/12/2025			27/01/2025
A LÓPEZ GARCÉS	Hipotecario	Hipotecario Comprador	Ninguna	Hipotecario Comprador	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	17/12/2025			27/01/2025
J J MORALES MOLINA	Traspaso PPI	Ninguna	TRASPASO PPI	TRASPASO PPI	1,00 €	En curso	Pendiente del cliente	19/12/2025			27/01/2026
J MORALES MOLINA	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

9-10

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



### 1. Identifica y Contacta

Usa tu cartera del Plan Comercial para llamar al no cliente e intentar cerrar una visita. Registra todos los datos de contacto obtenidos en su ficha.



### 2. Agenda la Visita y Crea la Gestión

Si el no cliente acepta, agenda la cita en tu Google Calendar. Luego, crea una "Gestión Manual" en el sistema con los siguientes datos clave.

#### Campaña Obligatoria

Es fundamental seleccionar esta campaña para que tu actividad se registre correctamente.



### 3. Reporta el Resultado Post-Visita

Edita la gestión creada, cambia la Etapa a "Cerrada" y selecciona el Estado final: "Contrata" o "No interesa".

# 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

▼ Datos empresa

Año inicio actividad

1975

Número de empleados

30

Antigüedad del cliente

3/8/2012



**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)



## 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



Descubre la IA que impulsa tu negocio  
BBVA te regala dos licencias de ChatGPT Business durante 12 meses.

Válida para empresas ya clientes y empresas nuevos clientes con facturación inferior a 5 MM en ejercicio hasta 30/06/2026. Consulta condiciones en bbva.es. El servicio de IA es prestado por OpenAI.



### 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

# Clientela 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
De 1.500,01 hasta 3.000€	20€	
De 3.000,01 hasta 5.000€	30€	Los 2º y sucesivos, tendrán un <b>coste de mantenimiento de 3,5€ + IVA, 4,24€/Mes.</b>
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 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.

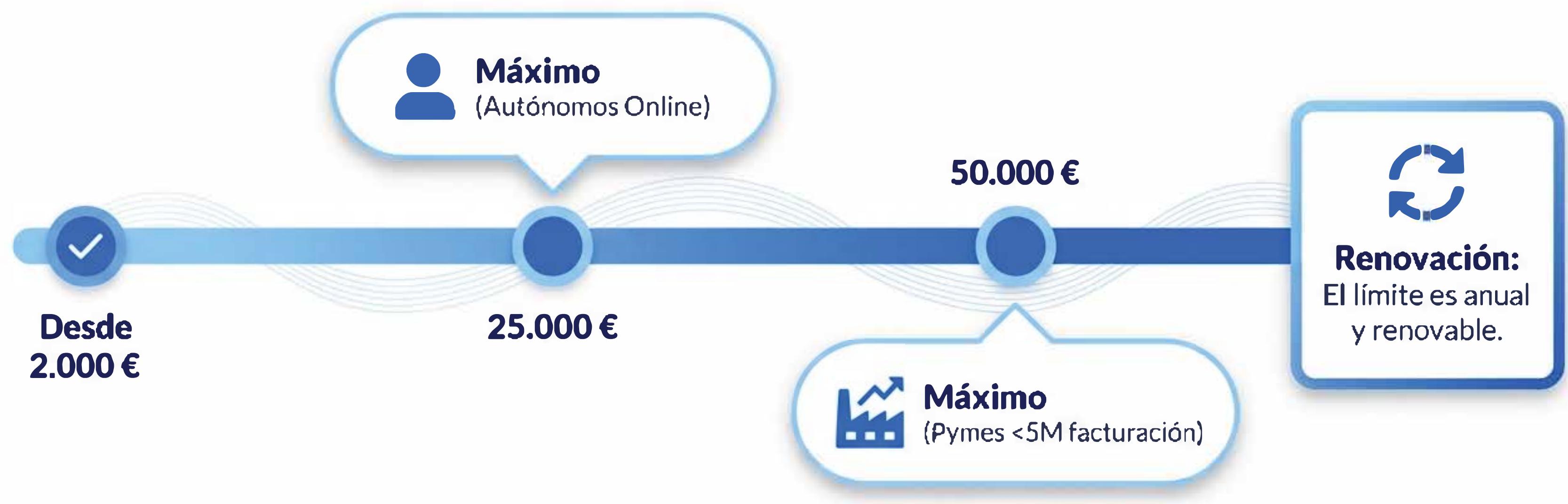
- **Público Objetivo**

- 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.



## Contrata tu límite anual.

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



## Recibe el dinero y úsalo.

Tu límite disponible se reduce por el importe dispuesto.



# 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).

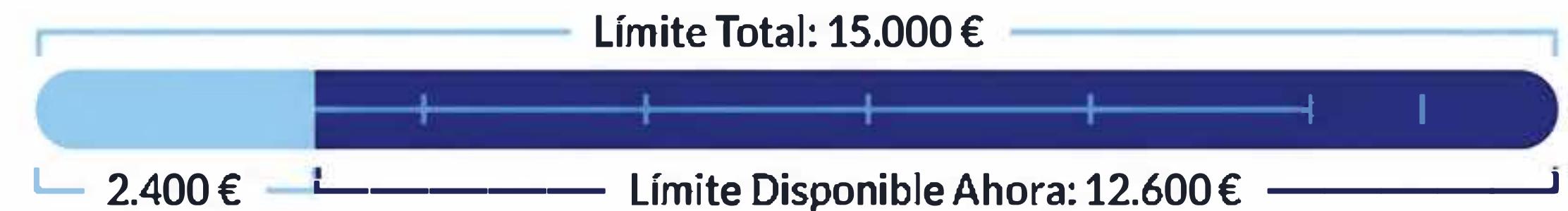
## Rellenar (Pagar)

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 **Anaque 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%

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%	-	-



## 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 la alta oferta “Máxima colectivo preferente”)

50% Comisiones Carteras B. Privada



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



iÚltimos 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 revisarlas 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 cuálquiera 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