



Exclusivo uso interno (Red de Agentes)
5/03/2026

Información Comercial **Marzo26**

RCP – Plan Red – Avanza RCP



La experiencia cliente empieza en tu Agencia, empieza en tu cercanía

Objetivos RCP

- **Reforzar** los **principios y propósitos** RCP
- **Dinamizar cambio cultural y potenciar maneras de hacer** en la relación con el cliente



a

Venta Institucional

“Aprovechamos cada contacto con el cliente para poner en valor las fortalezas de BBVA”

“Es la manera en la que el gestor trabaja de forma directa el NPS Entidad”

b

Empatía y Profesionalidad

“Tu profesionalidad y empatía marcan la diferencia en cada interacción con el cliente”

“Atributos RCP más valorados por el cliente”

¿Cómo podemos trabajarlo?

- Formación específica atributos gestión RCP
- Mantente actualizado en contenidos tu ámbito de responsabilidad (productos, normativa...)
- Conocer y aplicar el modelo de gestión





Entendiendo el Fraude y las Estafas: Guía Didáctica

Situación actual, diferencias clave y herramientas de protección (Datos 2025-2026)

El Primer Paso: Conocer al Enemigo

Fraude (Suplantación)



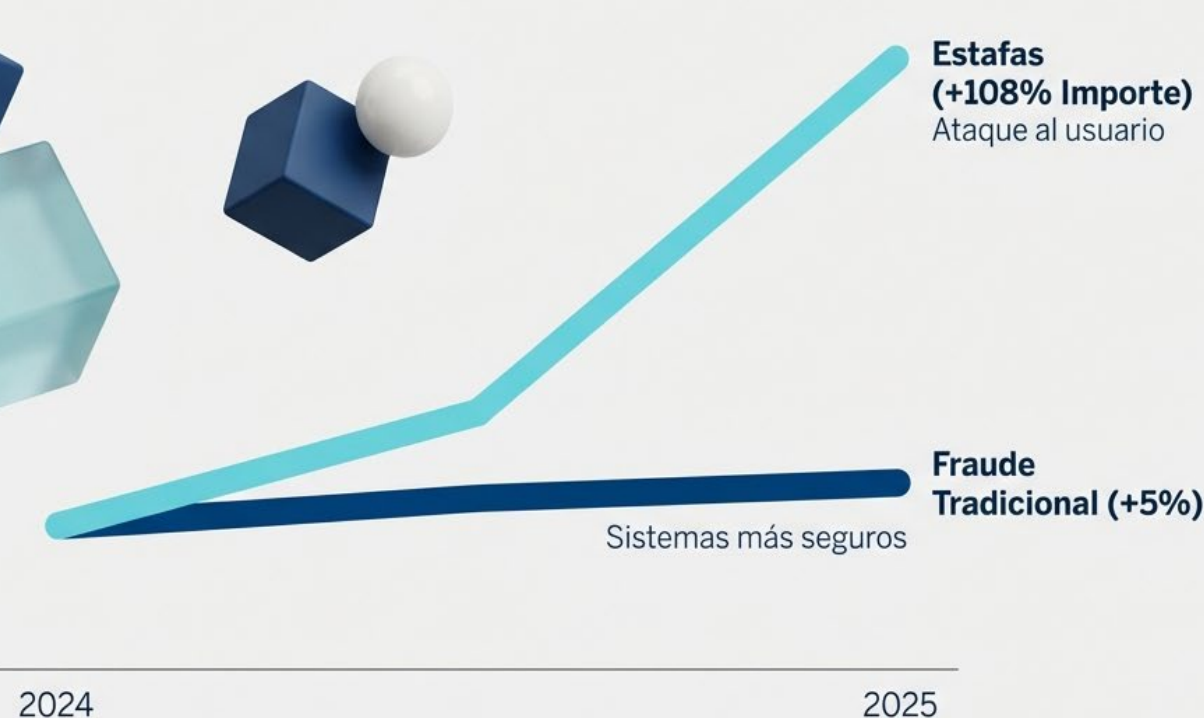
Un tercero actúa en tu nombre sin tu permiso.
“Ellos roban la llave y entran”.

Estafa (Engaño)



Tú realizas la operación engañado por una mentira.
“Ellos te convencen para que abras la puerta”.

El Cambio de Táctica: Del 'Hackeo' Técnico a la Manipulación Humana



Los delincuentes están migrando: es más fácil engañar a una persona que romper la seguridad del banco.

¿Cómo nos engañan? (Top 3 Estafas)



1. La Falsa Llamada

Spoofing: Suplantando el número del banco. "Hola, soy del banco, necesito tus claves..."



2. La Falsa Inversión

Plataformas falsas de Cripto o Inversión. Promesas de "Hazte rico rápido".



3. El Fraude del CEO

Dirigido a empresas. Suplantando a un jefe para exigir una transferencia urgente.

¿Cómo nos roban? (Fraude Técnico)



Pagos con Tarjeta en Comercio No Seguro

La mayoría de los fraudes técnicos ocurren cuando introducimos los datos de nuestra tarjeta en comercios online que no cumplen con los estándares de seguridad (Webs falsas o vulnerables).

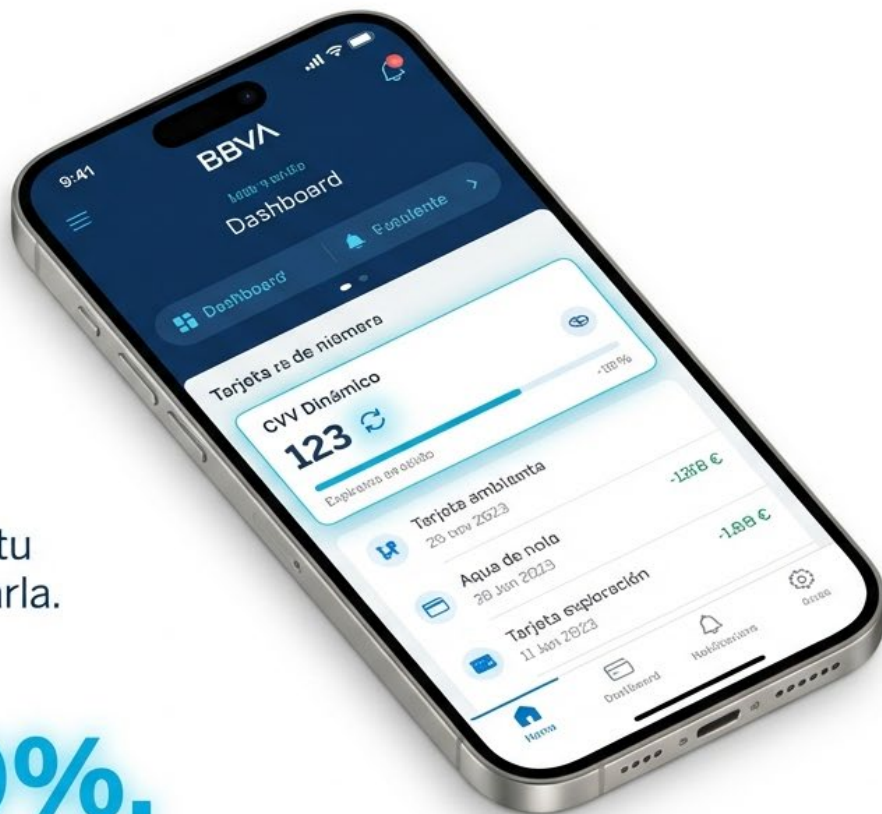
Antes de introducir datos personales, aseguremos que es necesario introducir estos datos, y si la página es segura.

Tu Escudo: La Tarjeta Dinámica (Aqua)



Adiós a los números estáticos. Si alguien roba tu tarjeta física o ve una foto de ella, no puede usarla.

El CVV Dinámico reduce el fraude con tarjeta en un 50%.



Verificando la Fuente: “¿Es realmente el Banco?”



Llamada Entrante



Abrir BBVA App



Verificación Activa

Los números de teléfono se pueden falsificar (Spoofing).
Si te llaman, mira tu App. Si la App no lo dice, cuelga.

Autenticación: Adiós SMS, Hola Biometría

El Pasado (SMS)



Vulnerable. Los SMS pueden ser interceptados o leídos mediante engaños.

El Futuro (Biometría en App)



Seguro. Firmar operaciones directamente en la App es mucho más difícil de vulnerar.

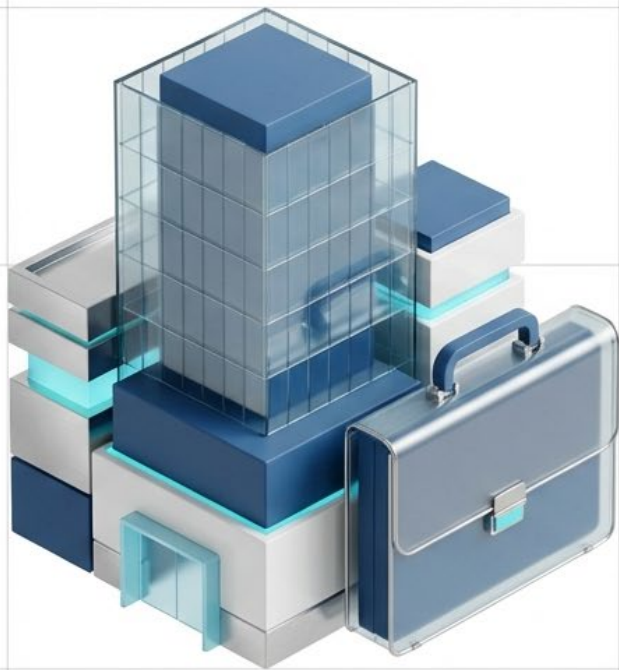
Migrando operaciones críticas de códigos SMS a firma digital (Soft Token).

El Co-piloto de Seguridad: Avisos en Tiempo Real



El banco detecta destinos sospechosos y te frena **antes** de que envíes el dinero.
No ignores estas advertencias: están ahí para proteger tus ahorros.

Alerta para Empresas: El Fraude del CEO



**Pocos casos, pero
impacto devastador.**

Los criminales se hacen pasar por altos directivos solicitando transferencias confidenciales y urgentes. Consejo: Establezca protocolos de doble verificación. Nunca realice pagos urgentes basados solo en un correo o llamada.

Las 3 Reglas de Oro para tu Seguridad Digital



Duda siempre de la urgencia. El banco nunca te meterá prisa ni te pedirá que muevas dinero por teléfono.



Usa la App como tu ancla. Verifica llamadas y firma operaciones dentro de la aplicación, no por SMS.



Lee antes de aceptar. Si te salta una alerta de seguridad, detente. Es tu última línea de defensa.



OFERTA COMERCIAL PYMES

Crecimiento clientes Pymes

Captación CIFs

Claves para impulsar captación:

- **Dinámica y hábito de gestión** constante en el tiempo
- **Seguimiento** dentro de los hitos del Modelo de Gestión en la Agencia

Hábito de Gestión

- **El Plan Comercial de No Clientes CIFs**, es la base de las oportunidades a gestionar
- **Complementa** con otras oportunidades: Alertas, cadenas de valor, ya clientes BBVA a título particular propietarios de empresas... **fomentando sobre todo la RECOMENDACIÓN.** Es la principal puerta de entrada
- **Recurrencia en la gestión. Hay que insistir de forma periódica y planificada**



El 50% de las gestiones en pipeline están sin fecha de planificación o con fecha de planificación pasada sin actualizar

Modelo

- La gestión de la **Captación debe estar presente siempre en tu agenda y en tus visitas periódicas**

Visitas agendadas/realizadas, ejemplos de preparación de visitas, feedback sobre la visita, compartir éxito de captaciones...

- **Apoyo desde Oficina Tutora:** Preparación conjunta de visitas, acompañamiento primeras visitas o relevantes...

Ayuda a localizar oportunidades, enfocar la gestión, compartiendo novedades comerciales Pymes...

Crecimiento clientes Pymes

**¡Aprovecha Promos Pymes!. Principal palanca de vinculación.
Objetivo: ser el primer proveedor de nuestros CIFs y Autónomos.**

Para **Nuevos clientes y Ya clientes con Condición Especial**. Cuentas con promociones para cada necesidad:

Para sus Cobros y Pagos

- Bonif. 720€ Impuestos y Seg. sociales
- Bono TPV 12 meses sin coste
- TC Negocio sin cuota
- Adeudos SEPA 0€
- Click&Pay pago nómina: gratis durante 12 meses

Para Financiar su negocio

- Promo Activo Negocios
- Límites Import/Export: Euribor + 0,5%

Para Asegurar sus riesgos

- Seguros Negocios Allianz: 15% en segundas y sucesivas pólizas
- Salud Pymes/Empresas: Dto. 10% vitalicio (*hasta 15/03*)
- Baja Laboral: 15% dto. vitalicio



Y ahora también para que aprovechen las oportunidades que ofrece la IA:

2 licencias ChatGPT Business gratis durante 12 meses

Cientes y No Cientes que cumplan dos de los requisitos de nuevas contrataciones



Consulta todas las promos disponibles en Portal Red de Agentes

Tarjetas crédito CIF sancionadas en oficina

Novedad: Delegación en oficinas de tarjetas de crédito CIF vinculadas a agentes.

En oficina existe delegación para sancionar propuestas de Tarjetas de Crédito contratadas por CIF e intermediadas por agente, **siempre y cuando el importe del límite sea $\leq 2.000\text{€}$ y cumpla con las políticas de delegación y cifra delegada del sancionador.**

En esos casos, el aplicativo no obligará a elevar la sanción a Riesgos.

Te recordamos el expediente mínimo para el estudio:

a) CIF con Rating 5.0



b) Estudio reactivo

- Propuesta
- Consulta de CIRBE y Filtros de Riesgo
- Impuesto de sociedades



De esta forma ganamos agilidad con los CIF, para generar una mejor experiencia cliente

Captación transaccionalidad: Pymes



La Captación de los cobros de nuestras Empresas y Autónomos es clave para su vinculación.

El nuevo Bono TPV y sus ventajas nos debe ayudar.

Más sencillo: una única modalidad de Bono

Más cómodo para el cliente: pago por lo que factura en el mes. Sin tener que pensar si me paso del límite anual o no

Uniando lo físico y lo digital: un solo bono para TPV Físico y Virtual

Y con una promoción de captación enfocada en mantener al cliente:

Bono TPV 12 meses sin coste

+

- Segundo Año: 50% de bonificación de la cuota mensual
- Tercer Año: 25% de bonificación de la cuota mensual



**Además
mundo Agro:**

Período clave para **comprometer la domiciliación de ingresos agrarios** (*PAC y cobros de cosechas/venta ganado*)

Apoyos: Acceso a oferta financiación 0% (2% apertura) y/o Licencia gratis aplicación NAX BBVA
Condición Especial “*Agro Ingresos y PAC: captar y financiar campaña*”

Financiación Pymes

Plan Compartidos CIFs

Es la oportunidad de crecer en inversión captando cuota CIRBE a la competencia.

Aprovecha Promo Activo: Precio bonificado EUR+1% como máximo. Sin Apertura.

Novedades

Claves

- **Más Gestión:** Tenemos más del 80% de las oportunidades pendientes de gestión
- **Aprovechar Límites proactivos:** +50% de los clientes cargados tienen límites.
- **Seguimiento y recurrencia:** Más del 25% de los clientes gestionados con respuesta "Interesa próximamente"

- **Actualizado colectivo:** se incorporan clientes provenientes de BEI y se eliminan los reubicados
- **Más info:** se incorpora en la AACC información de Deuda Financiera Bruta

Gestiones Integrales Otras Acciones Agregado Plan Comercial

*Segmento
Autónomos y Pymes clientes, Pymes captación

Particulares

- ✓ Autónomos y Pymes clientes
- ✓ Pymes captación

(2) Seleccionados Limpiar

*Condiciones Especiales
13 Opciones Seleccionadas

- ✓ Financiaci3n pymes
- ✓ Franquicias
- ✓ Limites proactivos Autonomos
- ✓ Limites proactivos CIF

Otras vías de crecimiento

- **Agro:** Momento de financiar gastos de campaña (Agrocrédito/Anticipo PAC).
- **Financiar pago de nóminas:** sin coste durante 12 meses

Apoyo Condiciones Especiales

"Agro Ingresos y PAC: captar y financiar campaña"
"Promo C& P financiación nóminas 0€ 12m"



OFERTA COMERCIAL PARTICULARES

Crecimiento clientes NIF



Captación:

Fomenta la recomendación entre tus clientes y aprovecha las promós.

Se mantienen las promós de febrero:

PROMO 760

- Ofrecer exclusivamente a no clientes de testamentos y pensionistas. En DT Catalunya también Jóvenes 18-29 años
- Los clientes podrán obtener hasta 760€ (importe bruto) por nómina

PROMO 2% CASHBACK TC 12 meses

- Hasta 31/3, para altas de clientes con Tarjeta de crédito
- Adhesión hasta 1 día después del alta del cliente tras la contratación de la TC
- Disponible en paquete en Alta Exprés (Cuenta va contigo+TC)



PROMO MENORES

- "Menores Ahorro 30 euros"
- Cupón "AHORRO30"
- Contratación digital, Alta Exprés y Promociones Comerciales

PROMO MGM

- Premio para los Padrinos (ya clientes) hasta 660€ (por invitar 10 amigos)
- Para los Apadrinados (nuevos clientes) hasta 450€: 400€brutos por nómina / pensión > 800€ + 50€ por compras conTD

Crecimiento clientes NIF



Upgrade:

Fundamental
gestionar el upgrade de
clientes Básicos y
Exclusivos 3 de 3 para
lograr el reto de
clientes principales



Condición especial (“Básico: Promo nómina 400 y/o Depósito Plus”) para selección de clientes básicos con oferta de:

- **Promo Nómina/Pensión 400 €, y/o**
- **Plazo Depósito Plus: 2%a 12 meses** (entre 3.000 € y 100.000 €)

También se ofrecerá en digital a partir de 15.000 €

Selección de este colectivo para **gestión proactiva**, en **AACC “Básico: Promo nómina 400 y/o Depósito Plus”** (2 AACC: Oficina y Zona Contigo)



Disponible Promo 250€ para resto de clientes Básicos sin ingresos domiciliados que no estén adheridos a otra promo (o tengan Condición Especial “Promo Nómina 250 €”)



Nueva columna informativa en Plan Comercial con la situación Plan Uno del cliente:

*Info ya disponible en Ficha de Gestión >
Prioridades de negocio.
Se comunicará disponibilidad vía BOLETÍN*



*Básico
Previnculado
Transaccional exclusivo 3 de 3
Transaccional
Vinculado*

Promociones Particulares

1) Colectivos:

1. COLECTIVOS / NÓMINA 250€: Bonific. de 250€ Brutos Nómina- Pensión >800€. Permanencia 12 meses	Colectivos	Todos los clientes que pertenecen al Colectivo con derecho a promoción	Oficina / App / web	Hasta 31/03/2026
1. COLECTIVOS / NÓMINA 400€: Bonific. de 400€/brutos por Nómina – Pensión >800€. Permanencia 12 meses	Colectivos	Todos los clientes que pertenecen al Colectivo con derecho a promoción	Oficina/ App/ Web	Hasta el 31/03/2026

- Promociones comerciales / PROM NOM/PEN ABONO 250€ / OFERTA 250 € Colectivos
- Promociones comerciales / 400€ Nómina-Pensión/ OFERTA 400 € Colectivos

2) Clientes Valor: Banca Personal /Banca Privada y Patrimonios:

2. BANCA PERSONAL – NÓMINA: Bonific. de 350€ brutos Nómina/pensión >800€. Permanencia 12 meses	Nómina/Pensión	Cliente de Banca Personal con condición especial en Ficha de Gestión y Oferta Valor - Banca Personal	Oficina /App	Hasta el 31/03/2026
3. BANCA PRIVADA y PATRIMONIOS / NÓMINA: Bonific. de 400€ brutos, nómina/pensión >800€. Permanencia 12 meses	Nómina/Pensión	Cliente de Banca Privada y Patrimonios con condición especial en Ficha de Gestión y Oferta Valor - Banca Privada	Oficina /App	Hasta el 31/03/2026

- Promociones comerciales / 350€ Nómina-Pensión/ OFERTA 350 € Vinculación
- Promociones comerciales / 400€ Nómina-Pensión Ya Cliente/ OFERTA 400 € Ya Cliente

* Solo los clientes que tengan informada condición especial “Promo nómina” en la ficha de gestión. Si se da alguna situación en la que a un cliente del segmento no se le muestra la promoción en la ficha gestión consulta con tu oficina tutora para su tramitación vía formulario.

Promociones Particulares

3) Ya clientes y Clientes Básicos 250€:

4. OTRAS PROMOS NOMINA / NÓMINA YA CLIENTE: Bonif. de 250€ brutos Nómina/pensión >800€. Permanencia 12 meses	Nómina/Pensión	Cliente con condiciones especiales	Oficina / App	Hasta el 31/03/2026
4. OTRAS PROMOS NÓMINA/NÓMINA YA CLIENTE BASICO: Bonif. de 250€ brutos Nómina/Pensión > 800€. Permanencia 12 meses.	Nómina/Pensión	Clientes Básicos >6 meses antigüedad, entre 18 y 70 años. Sin Condición Especial en Ficha Gestión (cumplir requisitos volandera)	Oficina	Hasta el 31/03/2026

Podrán adherirse a esta promoción sólo los clientes que estén en alguna de estas dos situaciones:

- Tengan la **condición especial llamada "Promo nómina 250"** en Ficha de Gestión. Además, estos clientes pueden haber recibido algún ofrecimiento de la promoción en la parte personal de la web/app.
- Clientes básicos entre 18 y 70 años del segmento particular que no tengan una adhesión a una promoción.** En estos casos no es necesario que el cliente tenga la condición especial para contratarla.

Gestiones Integrales

Otras Acciones

Agregado Plan Comercial

*Segmento

Particulares

*Condiciones Especiales

Nomina

Promociones comerciales / PROM NOM/PEN ABONO 250€ / OFERTA 250 € VINCULACIÓN

Promociones Particulares

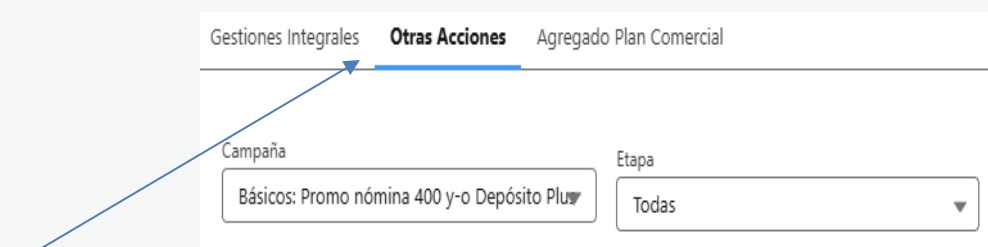
4) Ya Cliente/Básico 400€:

4. OTRAS PROMOS NÓMINA/NÓMINA YA CLIENTE BASICO: Bonif. de 400€ brutos Nómina/Pensión> 800€. Permanencia 12 meses.	Nómina/Pensión	Clientes con Condición Especial "Básico: Promo nómina 400 y/o Depósito Plus"	Oficina/App	Hasta 31/03/2026
4. OTRAS PROMOS NÓMINA/NÓMINA YA CLIENTE: Bonif. de 400€ brutos Nómina/Pensión >800€. Permanencia 12 meses.	Nómina/Pensión	Clientes compartidos con SAB con condición especial en Ficha Gestión	Oficina / App	Hasta el 31/03/2026

Podrán adherirse a esta promoción solo los clientes básicos que tengan la condición especial llamada "Básico: Promo nómina 400 y/o Depósito Plus" en Ficha de Gestión.

Recuerda que estos clientes además de poder contratar esta promo 400 también podrán contratar el Depósito Plus en oficina o Depósito online plus en app. Además, estarán disponibles las siguientes acciones comerciales específicas:

- Básicos: Promo nómina 400 y/o Depósito Plus



Gestiones Integrales **Otras Acciones** Agregado Plan Comercial

Campaña

Básicos: Promo nómina 400 y-o Depósito Plus▼

Etapas

Todas▼

- Promociones comerciales / 400€ Nómina-Pensión Ya Cliente/ OFERTA 400 € Ya Cliente

Promociones Particulares

Visión cliente > Otras operativas:



Productos



1 PRODUCTOS

2 PROMOCIONES COMERCIALES

[Administración y Gestión](#)

[Alta de Propuesta](#)

Banco y oficina de trabajo

Banco y oficina de trabajo

0182 4000 BBVA MADRID-PZ. DE LAS CORTES

Selección producto

Clase
SERVICIO

Categoría
PROMOCIONES COMERCIALES

Agrupación comercial
PROMOCIONES COMERCIALES

Producto

Campaña/Convenio

Ayuda de producto

PROMOCION PYMES CHATGPT
PROM NOM/PEN 250 BR-200 NE
400E NOM/PEN (NUEVO-COLEC)
PLAN READY
150 EUROS NOMINA/PENSION
400 EUROS NÓMI/PEN YA CLI.
PROMOCION CASHBACK
200E BRUTOS.NOMINA/PENSION
PLAN AMIGO HIPOTECA
PROMOCIONES ACCELERACIÓN
300 EUROS NOMINA/PENSION
350 EUROS NOMINA/PENSION
PROMOCION IPHONE
PLAN READY BOOST
PROMOCION CASHBACK RECIBOS
PLAN AMIGO APADRINADO T350
CASHBACK AUTOMATIZACIÓN
PROM.DEVOLUCION PYMES/PAES
PLAN ACTIVATE 2024

El aplicativo valida que el NIF reúne las condiciones para el alta en promoción: identificado en colectivos, existencia de condición especial, etc.

Selección producto

Clase

SERVICIO

Categoría

PROMOCIONES COMERCIALES

Agrupación comercial

PROMOCIONES COMERCIALES

Producto

PROM NOM/PEN 250 BR-200 NE

Campaña/Convenio

Ayuda de producto

ESTE PRODUCTO SE CONTRATA POR SUS OFERTAS

Captación transaccionalidad: Particulares

Nómina/ Pensión



Aprovecha Promos Nómina/Pensión, consulta siempre la Ficha de Gestión

B. Privada

Colectivos

*Básicos con Condición Especial y
Resto Básicos*

B. Personal

Compartidos SAB

*Exclusivos 3de3, Jóvenes y Compartidos
con neobancos*

Tarjetas



- Pon en valor **novedades en Pack Viajes**: igratis Pack Esencial para todos los clientes!
- Recomienda entre los clientes **activar BBVA Pay** como forma de pago en su móvil. ¡Explícale sus ventajas!
- **Segmentos Alto Valor**: para fomentar el uso de la Tarjeta BBVA por parte de los clientes de alto valor actualizamos la oferta, con **nuevas tarjetas gratuitas por pertenecer al Segmento**



B. Personal

**VISA
Aqua Oro**

B. Privada

**VISA
Platinum**

Patrimonios

**VISA
Infinite**

*Se comunicará apertura a
comercialización y mayor
detalle vía BOLETÍN!*

*Con opción de Infinite de cada segmento
gratuitas por uso > 15.000 €/año*

Consumo



Mes más expansivo del año y de mayor exigencia presupuestaria
Debemos sacar el máximo provecho de las palancas disponibles:

Límites Hermes y ofertas de Préstamo Ágil: ofrecimiento continuo

- *Estamos en máximos de clientes con estas facilidades*



Clientes sin límites o que necesiten más importe. **Desde 1 de marzo**
Campaña Préstamo Personal SIN Comisión de apertura

-

Gestión de formularios: estamos teniendo el mayor incremento mensual de formularios viables:

-

Máxima prioridad en contactar con los interesados

Apóyate en Préstamo Ágil cuando sea susceptible de realizar oferta



Recursos: Fondos

Vtos. Competencia

Oportunidad: meses de elevados vencimientos

Marzo: 2.500 MM. €	• Ibercaja: 995 MM€ • Santander: 768 MM€ • Unicaja: 401 MM€
Abril: 1.250 MM. €	• Sabadell: 1.150 MM€
Mayo: 2.800 MM. €	• Ibercaja: 785 MM€ • Kutxabank: 713 MM€ • Santander: 432 MM€ • Unicaja: 403 MM€

Apoyos:

- Campaña Bonificación Traspasos

2%

- Resumen vencimientos competencia en WEB RDA > Herramientas fondos de inversión

Vtos. BBVA

BBVA Bono 2026: 2.300 MM. €
Vencimiento estrategia: 4 de mayo
Comisión de reembolso: 0%

Situación actual: Fondo de comprar y mantener con **recorrido aún positivo** por devengo de cupones y convergencia a nominal al vto. Bonos

Directriz :

Ir contactando con el cliente (*ya incluido vencimiento en Plan Comercial*) para **recomendar que salvo necesidad de liquidez mantenga hasta vencimiento y capture el margen de recorrido**, agendando cita para cuando venza

MUY IMPORTANTE trasladar esto al cliente ante recomendaciones en sentido contrario por parte de la competencia

Seguros

Necesitamos más impulso en la venta de Seguros.
Aprovechemos cada contacto para hablar de su cartera de seguros.



Particulares

Aprovecha Promos. ¡Finalizan el 31 de marzo!

- **Auto y Moto:** 5% Vitalicio altas App/bbva.es
- **Vivienda:** 10% Vitalicio altas App/bbva.es
(incluido modalidad inquilinos)
- **Vida:** 20% año 1 – 15% año 2 – 10% año 3



AACC “Seguro Hogar – mejoras coberturas”:

Se actualiza con más colectivo.

Es un buen momento para hablar de más seguros



Pymes *(CIFs y Autónomos)*

- **Salud Pymes:** 10% Vitalicio
Últimos días hasta el 15 (fecha efecto 1 de marzo)
- **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)*

Seguros

BBVA

Red de Agentes

Simulador Seguros Venta Libre

BBVA

Operador
Banca Seguros

Seguros Particulares					Seguros Negocios y Pymes				
Código Producto	Producto	Prima	% Comisión	Comisión	Código Producto	Producto	Prima	% Comisión	Comisión
8026/8027/9174/9667	Seguro Vida BBVA	230	16,83 %	38,71	9175	Seguro Baja Laboral Autónomos	600	18,00 %	108,00
7638	BBVA Vida Asistencia +50	270	9,18 %	24,79	7293	BBVA Allianz RC Pyme	390	14,40 %	56,16
5282/5283/5284	BBVA Más Salud	690	8,91 %	61,48	7297	BBVA Allianz D&O Pyme	790	14,40 %	113,76
7291	BBVA Salud Contigo		8,91 %	0,00	7294	BBVA Allianz Cyber	850	18,00 %	153,00
8129/8133	BBVA Más Salud Passport		8,91 %	0,00	7298	BBVA Allianz Responsabilidad Medioambiental	140	14,40 %	20,16
8155	BBVA Salud Senior		8,91 %	0,00	7295/7296	BBVA Allianz Negocio Plus	470	17,28 %	81,22
8246	Seguro Vivienda BBVA Allianz	250	18,00 %	45,00	7299	BBVA Allianz Multiseguro Empresarial	7.700	17,28 %	1.330,56
8128	Seguro Coche BBVA Allianz	380	10,08 %	38,30	8245	BBVA Allianz Auto Profesional	550	7,20 %	39,60
8160	Seguro Moto BBVA Allianz	220	10,08 %	22,18	9562/9563/9564	BBVA Salud Autónomos	1.000	8,91 %	89,10
8032	BBVA Allianz Decesos	130	18,00 %	23,40	3178	BBVA Salud Pymes	1.500	5,20 %	77,96
8033	BBVA Allianz Decesos (PU)	5.200	7,20 %	374,40	4896	BBVA Salud Empresas	1.500	5,20 %	77,96
					7301	BBVA Salud Activa Digital Pymes	1.200	5,20 %	62,37
					6628	Seguro de Crédito. Póliza PY	4.000	10,80 %	432,00
					8285	Seguro de Crédito. Póliza Global	7.800	10,08 %	786,24
Total Comisiones Seguros Particulares				628,25	Total Comisiones Seguros Negocios y Pymes				3.428,09

Rellenar el campo "Prima" con el importe correspondiente (en euros)

Total Comisiones Seguros Venta Libre

4.056,35

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 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.

Uso exclusivo de Red de Agentes



Exclusivo uso interno (Red de Agentes)

Información Comercial **Marzo 26**