

Exclusivo uso interno

Información Comercial RdA

Abril 2026

RCP – Nuestro foco en la atención al CLIENTE



Continuamos con “Avanza RCP” en abril para seguir dinamizando los principios y propósitos RCP

Iniciativas RCP en abril



Principales Iniciativas

Venta Institucional

Empatía + Prof.

El Agente como EMBAJADOR

Fortalezas BBVA

Atributos RCP



Espacios RCP en Gestión Integral

Especial atención en gestionar todas las alertas detractoras*. Son una **palanca fundamental** en la experiencia del cliente

- El **44%** de los clientes **mejoran su valoración** tras el contacto
- En el **23%** de los casos, el cliente **deja de ser detractor**

*Se activan cuando un cliente otorga una valoración en la recomendación entre 0 y 6 - cliente detractor”

Crecimiento clientes Pymes: Captación

En marzo **cambio de tendencia en la Captación de nuevos clientes CIF**, debemos consolidar.

Claves:

- **Plan Comercial No Clientes + Formularios/Alertas**
- **Seguimiento** de las gestiones
- Y sin ninguna duda... Tenemos la mejor propuesta del mercado... marcamos la diferencia:



Cuenta Bienvenida: **SIN Comisiones, SIN condiciones**



TPV + BONO TPV **SIN Coste el primer año**



Financiación con un **tipo máximo de Euribor + 1%**



Adeudos **SEPA SIN coste** durante 12 meses

¡Gran aceptación de los clientes a las Promociones!



Promo Chat GPT:

Llevamos la IA a las Pymes con 2 licencias business gratuitas

Cerca de 4.000 clientes ya se han adherido!!!
40% son captación CIF

Recuerda: la adhesión debe ser previa a la contratación.

Validar el email del representante para que pueda canjear las licencias



Promo 720

Bonificación Impuestos y Seguros Sociales

98% de las altas digitales de CIF la contratan

7 de cada 10 altas digitales de CIF
ya han domiciliado impuestos y seguros sociales

Aprovecha las Promos Pymes para reforzar la vinculación de clientes actuales con condiciones especiales.

Además, apóyate en la firma remota para agilizar la contratación con una mejor experiencia cliente. Ya disponible en la mayoría de los productos de financiación y seguros

Financiación Pymes: Plan Compartidos

Plan Compartidos CIFs debe ser la base para crecer en saldos de inversión Pymes.

Lo primeros datos muestran que es un colectivo con el que la gestión tiene éxito

Aprovechar la **Promo activo:**

**Precio bonificado en Simulador Precios Pymes (en oficina tutora)
con un tipo máximo a clientes de Euribor + 1%**

SIN comisión de apertura



Tasa TPV 0,20



Pregunta a cada empresa de este Plan:

“¿Quieres que te mejore tus condiciones de financiación?”

Financiación Pymes: Mes de impuestos

Mes de impuestos. Clave anticipación y gestión desde inicio del mes para obtener compromisos de domiciliación y financiación

Palancas:

- Más plazo para anticipar disposición Click&Pay para pago de impuestos (14 días)
(se comunicó en un Boletín RdA)



- Nueva Promo Click&Pay financiación impuestos sin coste
Financiación sin comisión de Impuestos trimestrales en el Click&Pay durante 4 trimestres consecutivos
El cliente recibirá la devolución de la comisión en D+15 desde la financiación, una vez comprobado que el pago de los impuestos se ha realizado 7 días antes ó 14 días después de la financiación.



Solo válido para clientes con Condición especial “Promo C&P financiación impuestos 0€ 12m”

- Nuevos importes delegados para no intervención en Préstamos Impuestos

En NIF se mantiene no delegado hasta 50.000 €

Curva Iso - Intervención Red - CIFs Ptmo Impuesto 3 meses	
Rating Delegación	Importe Delegado (Incluido)
De AAA a BBB	100.000,00 €
De BBB- a BB+	100.000,00 €
BB	100.000,00 €
De BB- a B	50.000,00 €
De B- a CCC-	50.000,00 €
Resto Rating / Sin Modelo de Rating	15.000,00 €

Financiación Pymes: Novedad Catálogo

Línea Multifinalidad

En Abril

(se comunicará apertura vía Boletín!)

Ampliamos catálogo para atender y competir en las Pymes de tramo alto de facturación.

¿Qué es?

Límite global para **financiación del circulante**, con el que financiar pagos y cobros en euros

Con disposición digital

Con posibilidad de sublímite para Cuenta de Crédito

¡Todo en un único límite rotativo!

¿Qué ventajas tiene?

Un **único límite para todo el circulante**. Incluye varios productos en uno

(por ejemplo, Clic&Play, Cta. Cto., Anticipos de crédito...)

Posibilidad de ofrecer **mejores condiciones** y actualizarlas en contrato privado

Una sola renovación

¿A quién ofrecer prioritariamente?

CIF Alto Valor, sin financiación de circulante en BBVA o con recorrido en cuota CIRBE

(que no tengan Click&Pay ni límites Import/Export)

Un producto para captar y vincular a nuestros mejores clientes

Crecimiento Particulares: Captación

¡Utiliza las palancas disponibles en abril!

PROMO 1.200 ¡NOVEDAD!

Desde el **8 de abril**, nuevos clientes **DIGITAL y OFICINA** (Promo 760 finaliza el 7 de abril)

- **Autónomos**, Pensionistas, Testamentarías y Jóvenes (solo DT CAT)

1.200 EL 1ER AÑO

- **+400€** por **nómina/pensión** >800€ o **cuota de autónomo**
- **hasta 100€** por sus compras con **tarjeta de débito**
- **hasta 100€** por sus **recibos**
- todo lo anterior **x2** si se mantiene un **saldo medio mensual** en cuenta > o = 20.000€

Cupón **PLAN1200**

Plan Amigo. Mejora de Promo de Apadrinados ¡NOVEDAD!

Desde el **8 de abril**, nuevos clientes **DIGITAL y OFICINA**

- **50€** por darse de alta y comprar con la tarjeta de débito.

+

- **400€** por vincularse. Puede elegir uno de estos 3 conceptos:
 - Nómina /Pensión > o = a 800€
 - Cuota de Autónomos (**NUEVO**)
 - Mantener un saldo medio mensual en cuenta > o = 15.000€ (**NUEVO**)

Promociones para Menores ¡NOVEDAD!

Relanzamos la promo ayuda becas 2026
CON 65 EUROS de bonificación por domiciliar la **BECA** en BBVA (menores entre 3-17 años)
Desde **7 abril** hasta **31 mayo**
Cupón **BECA65**

T. CRÉDITO. PROMO 2% CASHBACK

Ampliación fecha en Oficina

Hasta 30 junio

Aprovecha para ofrecerla en el alta y fomentar la contratación del producto.

Palanca para nuevos clientes indecisos en contratación de TC.

Información detallada vía **BOLETÍN RdA!** Y Web RdA

Crecimiento Particulares: Vinculación

Tan importante como captar a nuevos clientes y vincularlos desde el inicio es:

– Gestionar el **Upgrade de clientes Básicos**. Apoyos:

- **Priorización en Plan Comercial** para detectar clientes en esta situación en nuestra gestión habitual incluyendo en el P1 un 10% de clientes Básicos
- **AACC** “Básico: Promo Nómina 400 y/o Depósito Plus” para gestión proactiva.

– **Vincular**, para retener, a clientes con más riesgo de dejar de ser principales: *“Transaccional: exclusivo 3 de 3”*

¿Dónde puedo ver qué clientes son?.

En Nueva columna Plan UNO Plan Comercial

Oportunidades Plan Comercial						
Cliente	Prioridad	Gestión int...	EBA	Plan UNO	Ciclo de vida	
<input type="checkbox"/> ILIYAN VANYOV ...	1	Gest. Integral	A-Positivo	A-Básico	Onboarding	
<input type="checkbox"/> CARMELO CORT...	2	Gest. Integral		B-Transaccional exclusivo 3 de 3	Vinculación	
<input type="checkbox"/> ARELYS JOSEFIN...	3	Gest. Integral		C-Transaccional	Vinculación	
<input type="checkbox"/> JOSE ALBERTO ...	4	Gest. Integral	C-Negativo	D-Previnculado	Vinculación	
<input type="checkbox"/> LUIS FERNAND...	5	Gest. Integral		E-Vinculado	Vinculación	

¿Dónde ver qué promos puedo ofrecer a estos clientes?

Ficha de Gestión > Información destacada > Condiciones Especiales

Información destacada
Condiciones especiales <ul style="list-style-type: none">• Promo nomina 250 (Hasta 2026-03-31)
Prioridades de Negocio <ul style="list-style-type: none">• Cliente básico

Hipotecario



En el contexto actual de volatilidad de los tipos de interés a largo plazo, referencia de nuestras hipotecas tipo fijo, debemos ser responsables en no demorar el ajuste de la nueva facturación a esta evolución. Para ello:



La autorización de precios tienen una vigencia de 30 días en la que se recomienda emitir la FEIN, que tiene una vigencia inicial de otros 30 días

1. La primera prórroga (15 días) se autoriza sin cambios desde OPPLUS como hasta ahora
2. A partir de aquí las sucesivas prórrogas deberás solicitar autorización a la DT que actuará según su delegación vigente en el momento de solicitud

Es importante advertir a los clientes de esta situación desde el inicio, y no generar expectativas de precios cuando se tenga conocimiento que no se puede cumplir los plazos de vigencia de las autorizaciones.



A finales de abril (se comunicará vía Boletín! día de implantación) **se modifica el período inicial para la primera revisión de la bonificación en Hipotecas Bonificadas Tipo Fijo**, pasando a revisarse a final del primer mes con cuota completa (*frente a los 6 actuales*).

Tenlo en cuenta en la gestión de nuevas solicitudes, para trasladarlo correctamente al cliente, y tras la formalización animarle a contratar desde el arranque, los productos que el cliente considere adecuados para él, que dan acceso a la bonificación.

Seguros



Particulares



Autónomos y Pymes

Debemos aprovechar Campaña Primavera de Seguros Salud (nuevas altas fecha efecto entre 1 de abril y 1 de junio)

Más Salud y Salud Autónomos

50% descuento en las 3 primeras mensualidades (comunicado vía Boletín!)



Posibilidad adicional de aplicar un 4% descuento primer año (cupó de descuento aplicado disponible a nivel D. Zona, no pudiendo aplicarse a más del 20% de las altas del mes)

- Descuento discrecional. Solo se debe aplicar en el caso que sea necesario para conseguir la venta.
- Promociones compatibles: primero aplica dto. adicional (4%) y sobre prima resultante 50% dto. 3 primeros meses

AACC "Seguro Hogar – mejora coberturas"

%éxito

16%

Salud Pymes

Consulta descuento que puedes ofrecer a tu cliente según su domicilio y iofrece!

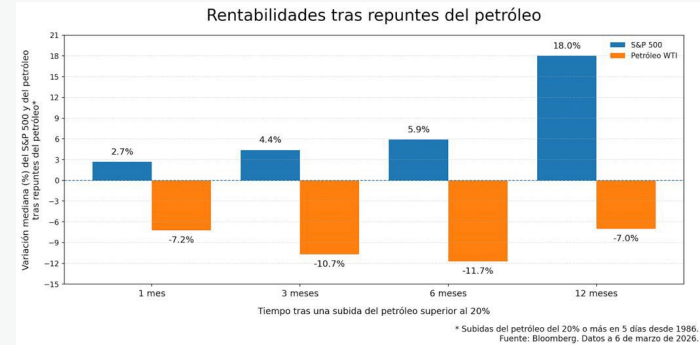
Aprovecha para hablar de la cartera de seguros con los clientes. Apoyate en PES en Seguros Particulares y en 15% de dto. en segundas pólizas y sucesivas en Seguros Negocios Allianz

7. Recursos: Situación mercados

Contexto del mercado: Situación con un entorno geopolítico de alta incertidumbre en el corto plazo, con visibilidad muy limitada sobre la evolución del conflicto, pero con **pocos incentivos estructurales para una prolongación sostenida en el tiempo**, dado el elevado coste económico, energético y político para todas las partes implicadas.

¿Por qué los eventos geopolíticos no suelen afectar a largo plazo?

- Los eventos geopolíticos provocan "ruido" y miedo, generando caídas abruptas pero cortas. **A largo plazo, el valor de las acciones está determinado por los beneficios empresariales**, no por titulares de prensa.
- Estudios de los últimos 80 años muestran que, tras **36 grandes eventos geopolíticos, el mercado bursátil tiende a tener rentabilidades positivas** a los 3, 6 y 12 meses siguientes a la crisis.
- Retirarse del mercado durante la turbulencia suele llevar a perderse la recuperación inmediata. Históricamente, **las caídas más rápidas suelen seguirse de los rebotes más fuertes**.
- La economía subyacente se adapta: **las empresas globales y las cadenas de suministro encuentran alternativas, y los gobiernos suelen intervenir** para estabilizar la economía si el impacto es grave.



Históricamente, tras fuertes subidas del petróleo, la bolsa estadounidense ha tendido a comportarse mejor de lo que podríamos pensar: en media, el S&P 500 registra avances del 2,7% al mes, 4,4% a tres meses, 5,9% a seis meses y 18,0% a doce meses, mientras que el propio petróleo suele corregir el repunte inicial.

Mensaje Clave para el cliente

El mayor riesgo no es la volatilidad temporal, sino tomar decisiones impulsivas basadas en el pánico (vender barato) durante un conflicto geopolítico.

Los inversores que mantienen su estrategia de inversión a largo plazo suelen ser recompensados cuando el mercado se adapta y continúa su tendencia ascendente.

Recursos: Vencimientos Fondos

Captación: Vtos competencia

OPORTUNIDAD: +2.500 MM. € que vencen en la competencia entre 31 de marzo y 30 de abril



Ibercaja RF Horizonte 2026, FI A y C (vto.31/3): **995 MM.€**



Santander PB Target 2026 7, FI (vto.31/3): **550 MM.€**



Sabadell Garantía fija 18, FI (vto.30/4): **992 MM.€**

Sabadell Garantía extra 29/15 FI (vto.30/4): **226 MM.€**

Palancas

Anaquele completo de oferta: ajusta la solución que mejor se adapte al cliente

Bonificación Traspaso Fondos de Inversión



Recuerda entra Bono 2029, similar a los fondos que vencen




Vto. BBVA: Bono 2026

2.200 MM. € que debemos mantener en BBVA

Con el vencimiento el 4 de mayo es **necesario ir anticipando la gestión ofreciéndoles alternativas**, que encajen en sus expectativas, **para cuando venza movilizarlas a ellas** (en tramitación en CNMV que tras vencimiento movilización a Rentabilidad Ahorro C/P)

Prioridad, no hay carga específica de Acciones, la gestión debe hacerse por la gestión integral priorizado.

Movilización vía traspasos internos que permitan que el cliente aproveche el diferimiento fiscal. Opciones:

- **Gama Bonos:** con un esquema de inversión similar al fondo que vence, conocido por el cliente y del mismo perfil
 -  *En tramitación nuevo Bonos 2031, que pueda permitir aprovechar repunte tipos de interés a largo (se comunicará apertura vía Boletín!)*
- **Gama Quality y Carteras (Multi y B. Privada):** ofrece un buen acompañamiento con gestión activa y control de riesgos, pudiendo elegir su perfil de riesgo

Recursos: Anaquel Oferta Depósitos a Plazo

Importante conocer el Anaquel de Depósitos a Plazo disponible y utilizar en cada caso el depósito correspondiente, con el objetivo de captar y retener sin contaminar saldos vista

CAPTACIÓN

Con precios negociables

Delegación Oficina / HUB precios

Ofertas con precios cerrados Exclusivo para Dinero nuevo de Colectivos cerrados, identificados en **Ficha Gestión** > Información destacada > Prioridades de Negocio o Condiciones especiales

- D. BBVA 2026 C
- D. BBVA 2026 A Mejores condiciones al asegurar que es dinero nuevo en BBVA con el Adeudo SEPA

- AK: 2% anual a 180 días “Compartidos Bankinter”
“Compartidos ING”
“Compartidos Sabadell”
- Plus: 2% anual a 1 año “Básico: Promo nómina 400 y/o Dep. Plus”
- AK II: 2,15% anual a 180 días “Compartidos neobancos” y AACC



RETENCIÓN

Con precios negociables

Delegación Oficina / HUB precios

- D. BBVA 2026 D
- D. BBVA 2026 R Para Depósitos vencidos abonados en cuenta

Recursos: Ahorro Previsional

Captación



El inicio de la campaña de la Renta (8 de abril), marca un momento idóneo para el diálogo con nuestros clientes sobre el ahorro para su jubilación, con sus aportaciones a planes de pensiones y sus ventajas fiscales.

Apoyos para este diálogo:

- Boletín fiscal campaña de la renta 2025 (se comunicará disponibilidad vía Boletín!)
- Clientes Privada y Patrimonios: consultorio fiscal




Y si el cliente no tiene Plan de Pensiones es una buena excusa para preguntarle:

“¿Tiene Vd. Plan de Pensiones?”

**Bonificación por
Trasposos:**
Hasta **5%**

Gestión vencimientos

Importante, **gestionar vencimientos de Planes garantizados** en el mes, para asegurar que el cliente se encuentra en un plan acorde con sus expectativas y horizonte hasta la jubilación:

- Plan Revalorización Europa/España Positivo (vto. 13-mar/9-abr)
- Norpensión Tranquilidad 2026 (vto. según clase 20-mar a 1-junio)
- **Plan Tranquilidad 2026** (según clase vto. 2-abr/8-abr)  **109 MM. €**
- CX Tranquil-litat 10 (vto. 2-abr)



Recuerda, para la gestión:

- A vencimiento se movilizan en función edad del partícipe y/o condición de partícipe o beneficiario

Menor o =39	PLAN JUBILACIÓN 2050
40-49 años	PLAN JUBILACIÓN 2040
50-59 años	PLAN JUBILACIÓN 2030
Mayor 60 años & beneficiarios	PLAN JUBILACIÓN 2030



Negocio Agrario

Red de Agentes

- 1. Campaña Ingresos y PAC**
- 2. Reto Demográfico**
- 3. Proactivos: Préstamo Agrario Online (P.A.O.)**
- 4. Seguros Agrarios**

1. Campaña Ingresos y PAC

AGRO: Campaña Ingresos agrarios / PAC 2026



Tradicionalmente hablamos de “campaña de la PAC”, pero en 2026 vamos más allá: **Además de captar las Ayudas PAC** de nuestros clientes/No clientes, **queremos captar sus ingresos habituales.**



ABR-26

Mes crítico para dar un impulso a la captación de ingresos agrarios, aprovechando la campaña de la PAC 2026.



- “Estar ahí siempre” no debe ser un lema publicitario.
- Nuestro **objetivo** es estar en el **día a día** de agricultores y ganaderos, tanto clientes como no clientes.

AGRO: Campaña Ingresos agrarios / PAC 2026



BBVA

“Estar ahí siempre”

Tres palabras que resumen lo que haces y que nos inspiran para estar en el campo contigo

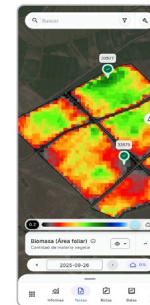
Si domicilias tus Ingresos, te ofrecemos financiación en condiciones especiales, para que puedas seguir creciendo.

- Agopréstamo Campaña y Cría
0% de interés | 2,23% TAE
- Además, podrás conseguir gratis durante un año, una licencia para **NAX BBVA**, con la que podrás gestionar y monitorizar tu explotación mediante inteligencia satelital.

Infórmate ahora en esta oficina.

Gestión agencia

- Gestión integral / ficha de gestión: **condición especial “Agro: ingresos y PAC: captar y financiar campaña”** (sólo clientes)



Promos y apoyos

- **Promoción NAX BBVA** para los que domicilien o ingresen más de 10.000 € entre febrero y mayo. **3.000 licencias disponibles.**
- Nos olvides la **promo Chat GPT para captar CIFs agrarios.**
- Campaña venta digital PAC en marcha, posicionamiento web,...

Financiación

- **Agopréstamo Anticipo PAC.** 2% apertura, 0% interés.
- **Préstamo Campaña y Cría** para gastos de cultivo, cría, etc. 2% apertura. 0% interés

Seguros

- **Seguro Agrario (Agroseguro).**
- **Seguro Multirriesgo Agro BBVA Allianz** → En ficha gestión → **caja de Prioridades de negocio**, informamos de este seguro a **clientes con CNAE más propenso**. Apóyate en GSP / Especialista Agro en DT.

+ información : [Campaña Ingresos Agrarios PAC 2026](#), en web rda

2. Reto demográfico

Reto demográfico: Clientes y no clientes

El cliente / no cliente debe tener informada la **Condición Especial**:

- a) Reto demográfico Agro-Financiación EUR+1%
- b) Agro-Financiación jóvenes EUR+1%.
- c) Reto demográfico resto Pyme-Autónomo EUR+1%.

Listado de municipios:

- Consulta el listado de municipios del Reto Demográfico: ver web rda.

Entregables a clientes y oferta de valor

- Entregables: Ver web rda.
- **Productos** contratables únicamente para clientes con condiciones especiales, en las oficinas seleccionadas.
 - **Préstamo y Leasing:** Condiciones EUR 12m + 1% sin apertura/estudio.
 - **Cuenta de Crédito:** Condiciones EUR 3m + 1% sin apertura/estudio.



3. Proactivos-Préstamo

Agrario Online (PAO)

Préstamo Agrario Online

Características del producto

- Es el mismo producto que el PON, pero para clientes con CNAEs de segmento Agro, con las mismas características de importes, plazo, tipo de interés...
- **Característica diferencial** frente a PON: El PAO permite seleccionar **cuotas trimestrales**.

Destinatarios

- Exclusivamente NIF
- Exclusivamente por app.

Ofrecimiento al cliente a través de burbuja en APP, por la parte de "contratar".



Cómo identificar a estos clientes en Agencia

Por plan comercial - gestión integral

Ciclo de vida	Segmento ...	Primer ven...	Condiciones especiales
Contactabilidad	NEGOCIOS VAL...		2-Limites Proactivos autonomos
Vinculación	NEGOCIOS VAL...		2-Limites Proactivos autonomos
Contactabilidad	NEGOCIOS VAL...		2-Limites Proactivos autonomos

A través de la condic especial "2-Limites Proactivos autónomos", podemos gestionar más efectivamente.

Por ficha cliente de MAG - límites proactivos

Límites de riesgo		
Pulsar aquí para ocultar los límites de riesgo		
	Disponible oficina EUR	Disponible digital EUR
Préstamo hipotecario	295.000	
Consumo + financ. negocios	75.000	50.000
↳ Financ. Circulante Negocios + Consumo hasta 36 m	40.000	40.000
Tarjeta oficina	9000	6000
Préstamo TPV online		0

El Disponible digital es el límite del Préstamo Agrario Online de app.

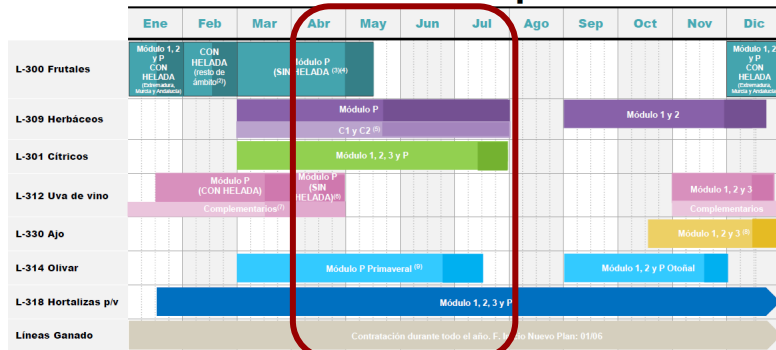
Animar a los clientes Autónomos de RdA a contratarlo por app de BBVA.

4. Seguros Agrarios

Seguro Agrario (Agroseguro)

Principales líneas

Calendario de contratación Principales líneas⁽¹⁾



Color más intenso significa periodo fuerte de contratación. Más info [aquí](#).

Más información **fechas inicio suscripción de las distintas líneas**, ver [aquí](#), tanto para producciones agrícolas y ganaderas, como forestales y acuícolas.

Cómo identifico los vencimientos en Plan comercial - gestión integral

Cuando el seguro agrario es el **1er vencimiento del cliente**, aparece en la lista de gestión integral.

Ciclo de vida	Segmento ...	Primer vencimiento ↑	Condiciones especiales
Vinculación	NEGOCIOS VAL...	2026/04/03 - Seguro Agrario	Agro: ingresos y PAC: captar y financiar campaña

En el resto de clientes, aparecen en la Ficha gestión - información de ayuda - caja de venc

Información de ayuda

Vencimientos

- 03/04/2026 - Seguro BBVA D&O - Poliza: MA000010046855
- 14/04/2026 - Seguro Agrario - Poliza: 1567935-3

Exclusivo uso interno

Información Comercial RdA

Abril 2026