

Documento de uso exclusivo interno

---

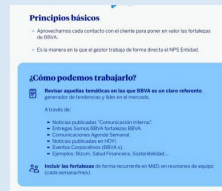
# Mayo 26 Información Comercial

# RCP Retail 2026

## Refuerzo Venta Institucional

### “Principal palanca de acción sobre NPS Entidad”

- Puesta en valor de las fortalezas BBVA en la interacción cliente
- Revisar las valoraciones del cliente sobre nuestra Agencia  
( Reseñas Google / Datos de Calidad Agente – Agencia )



## Movilización RCP

### “Dinamizar el cambio cultural y potenciar las maneras de hacer en la relación con el cliente”

- Reforzar los **principios** y **propósitos** RCP
- Se identifican y comparten **mejores prácticas**
- Se **transmite** al **cliente**



# Crecimiento clientes Pymes: Oferta

Apoyo de las Promociones vigentes para crecer en Clientes Pymes, vincularlos desde el inicio y ser el primer Banco para ellos, tanto de los nuevos como de los ya clientes.



Cuenta Empresas/Negocios Bienvenida: **SIN Comisiones, SIN Condiciones**



## **Pymes / CIFs:**

### **Promo 720**

Bonificación Impuestos y Seg. Sociales

*También para CIFs Básicos (incluidos en AACC).*

*Deja de aplicar en Autónomos Básicos*

**Servicio AyudaT Pymes**

## **Autónomos:**

### **Promo 1200**

Bonificación por cuota autónomos, recibos, tarjeta negocios y saldos en cuenta

Contratar a través de Pack Express Negocios


# Crecimiento clientes Pymes: Oferta

Y para vincular, una promo por cada necesidad

## Para sus cobros y pagos

Bono TPV 12 meses 0€  
(50% año 2, 25% año 3)  
Adeudos SEPA 0€

## Para su financiación

Promo Activo (precio máximo  Eur+1%)  
C&P Nóminas 0€  
Import/Export: Eur+0,5%  
Ptmo. TPV: 1ª Dispos gratis

## Para asegurar su negocio

**D&O, Cyberseguro**, Baja Laboral y segundas pólizas  
Negocios Allianz: 15% vitalicio  
Salud Autónomos: 50% 3 meses + 4% 1 año  
Salud Pymes: hasta 25% Dto. vitalicio

## Para aprovechar las nuevas tecnologías

Promo Chat GPT

*Para no clientes y clientes que contraten 2 de los 4 productos para su acceso*

*Nuevos clientes, ya clientes con condición especial y ya clientes sin el producto/uso finalidad durante los últimos 12 meses*



Un Cliente Vinculado es un cliente “**Muy BBVA**”



# Financiación Pymes: Palancas

## Plan Compartidos CIFs

Continuamos con la gestión de este colectivo.

Es la base para crecer en saldos de inversión CIFs.

Se mantiene oferta de financiación (Promo activo):

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

**SIN comisión de apertura**

Se renueva colectivo cargado en Acción Especial para gestión proactiva (vigencia hasta final de agosto).

## Financiación Autónomos

Debemos seguir sumando e incorporando a todos los Agentes que trabajáis Autónomos, ofreciéndole financiación para sus negocios.

Apoyos:

- En clientes con límites proactivos.
- En clientes sin límites proactivos, prepara la operación con tu Oficina Tutora.

Es prioritario cuidar la rentabilidad tanto de corto como largo ante la volatilidad y evolución de la curva IRS. Especial atención en la ofertas a Tipo Fijo.

# Financiación Pymes: Novedad Catálogo

En Mayo se abre Línea Multifinalidad en Banca Comercial.

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



**Importe mínimo  
100.000€**

**¡Todo en un único límite rotativo!**

## ¿Qué ventajas tiene?

Un **único límite para todo el circulante**. Incluye varios productos en uno  
*(por ejemplo: anticipo de cobros, financiación de pagos, cuentas 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



**Muy importante no contaminar productos activos**

**Un producto para captar y vincular a nuestros mejores clientes**



En mayo **se cierra a nuevas contrataciones LNC y Click&Pay Premium**

# Negocio Agrario Ayudas PAC y Novedades



Mayo mes clave para  
captar las Ayudas PAC

Con apoyo de las Promociones  
NAX BBVA & 3.000 licencias disponibles y Chat GPT

## Gestión Agencia

Condición Especial en  
Ficha de Gestión

*“Agro: ingresos y PAC: captar y  
financiar campaña”*

Seguro Multirriesgo Agro  
en Ficha de Gestión /  
Prioridades de Negocio

## Préstamo Agrario Online (PAO)

Mismo producto que el PON,  
pero para clientes con  
CNAEs Agro



Diferencia principal:  
permite cuotas trimestrales

Contratable solo NIF  
y por app

## Informes Sectorizados

Informes con ejemplos de  
medidas de **eficiencia  
energética**

Almazaras, Porcino, Cereal,  
Frutos rojos y Hortícola

Clientes Identificados en Ficha  
de Gestión en  
“Prioridades de Negocio”



Recuerda **Reto Demográfico** , en la financiación de los proyectos  
de clientes en zonas con riesgo de despoblación

# Crecimiento clientes Particulares: Captación

Continuamos con foco en la captación de clientes NIF Aprovecha las palancas a tu disposición.



## Promo 1200

Para echar el resto en colectivos seleccionados:

- Autónomos
- Pensionistas
- No clientes procedentes de Testamentarías BBVA
- Jóvenes (*solo DT Cataluña*)



## Promo Plan Amigo

Para que nuestros propios clientes nos prescriban entre sus conocidos y además pueden tener premio por ello:

Su Apadrinado puede obtener bonificaciones por sus ingresos y/o por su tarjeta

Saca partido a las últimas novedades



## Promo Beca 65

Para que los hijos de nuestros clientes comiencen a ser clientes BBVA



Y para los nuevos clientes indecisos a contratar una Tarjeta de Crédito en el Alta, recuerda que tienes:

## Promo 2% Cash Back TC

¡Es compatible con las promociones de alta!

# Crecimiento clientes Particulares: Transaccionalidad

Es fundamental captar los ingresos y pagos, tanto de los nuevos clientes, como de los ya clientes que no los tengan con nosotros. Para ello:

## Ofrece siempre Domiciliación de Nómina/Pensión



**Apóyate en Promos Nómina.** 🔍 Consulta en Ficha de Gestión si el cliente puede acceder a ella y qué importe

## Asegúrate que al cliente le llega la Tarjeta para su uso. Para ello:



Confirma con el cliente la dirección de envío de la tarjeta cuando solicites alta nueva, robo o extravió o duplicado.



Y sobre todo **ayuda al cliente a configurar BBVA Pay en su smartphone:** puede realizar compras en tiendas físicas (con un dispositivo NFC) o compras online, sin necesidad de la tarjeta física.



Apoyate en el **BOLETÍN RDA nº 288**

# Novedad tratamiento riesgos tarjetas particulares

**NOVEDAD:** en oficina tutora existe Delegación para sancionar propuestas de **tarjeta de crédito contratadas por NIF (particulares y autónomos), e intermediada por un agente BBVA**, siempre y cuando el importe del Límite sea  $\leq 1.200\text{€}$  y cumpla con las Políticas de Delegación y Cifra Delegada del sancionador. Por ahora, **sólo aplica a productos de ámbito doméstico.**

En estos casos, el aplicativo no obligará a elevar a sanción de Riesgos.

**RECUERDA**



- ✓ Puedes iniciar desde MAG Agentes el alta de propuestas de tarjetas de crédito y préstamo personales (ambos para Particulares).
- ✓ Visualiza la ficha gestión del cliente para ver si dispone de límites
- ✓ Localiza en web rda el documento con el expediente mínimo de riesgos para cada producto (en caso de no existir límites HC)
- ✓ Inicia la grabación de la propuesta desde Mag Agentes (recuerda que en web rda dispones de las guías y manuales necesarios)
- ✓ Avisa a tu oficina tutora cuando hayas enviado la propuesta, que tratará la propuesta (sanción o elevación a Riesgos) y la formalizará.

***Son iniciativas para dotaros de mayor agilidad y autonomía y tienen como propósito final ofrecer una mejor experiencia al cliente (Somos RCP)***

# Crecimiento clientes Particulares: Upgrade

Junto a la Captación debemos poner foco en el Upgrade de clientes Básicos y la vinculación de Clientes principales que sólo son principales por el criterio de uso de la App (3 de 3).

En Mayo contamos con Oferta específica y colectivos de gestión proactiva en AACC Especiales:  
(de cada colectivo una AACC para Agencias)

Clientes básicos con potencial de ser clientes de Alto Valor

**AACC "Básicos: promo nómina 400-Depo Plus 2,40%- OCL 6,95%"**

#### Oferta:

- Promo Nómina 400 €
- Depo Plus II: 2,40% a 12 meses
- Préstamo preconcedido al 4,95% con máxima bonificación (*para clientes con límites Hermes*)

Clientes básicos con límites Hermes

**AACC "Básicos: promo nómina 400-Depo Plus 2,00%- OCL 6,95%"**


#### Oferta:

- Promo Nómina 400 €
- Depo Plus: 2,00% a 12 meses
- Préstamo preconcedido al 4,95% con máxima bonificación

*Además, tendrán informada Condición Especial*

Adicionalmente **todos los Clientes básicos y Clientes Excluyivos 3 de 3 podrán acceder a:**



- **Promos Nómina.**  **Consulta en Ficha de Gestión** qué importe ofrecer a cada cliente
- **Oferta de Préstamo Preconcedido al 4,95%** (*con máxima bonificación*), siempre que tengan Límites Hermes

Ofrécelo cuando detectes un cliente Básico o exclusivo 3 de 3

# Hipotecario

Contamos con una oferta que está en mercado.

**No debemos tener miedo a ofrecer y pelear una operación.** El resto de entidades también están ajustando sus ofertas al nuevo contexto de tipo de interés de mercado.

**No dejemos de solicitar cuando la operación/cliente tenga buen perfil, defendiendo cada punto básico.**



Y durante Mayo **abrimos en App: Fast Track Hipotecas**

Le diremos a Clientes y No Clientes **cuánto le financiaríamos para comenzar a buscar su vivienda.**



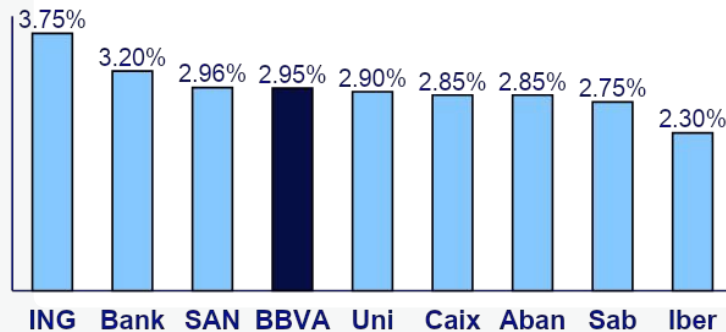
Sólo tendrá que autorizarnos a consultar sus datos en las Administraciones

En el momento que esté disponible, se realizará comunicación en medios, lo que podría generar **formularios de interés. Prioridad en su gestión.**

*Más información vía Boletín! en el momento de la apertura*



Ofertas escaparate web. Tipo fijo a 30 años (a 23 de abril)



# Recursos: contexto de mercado



¿En qué punto nos encontramos en los mercados?

- **El mercado sigue subiendo pese a la incertidumbre:** los inversores están mirando más a los fundamentales que al ruido geopolítico.
- **La clave es la expectativa de desescalada:** se está descontando que el conflicto en Oriente Medio no irá a más y que el impacto será limitado.
- **La tecnología vuelve a liderar:** especialmente todo lo relacionado con inteligencia artificial, que sigue mostrando un crecimiento muy sólido.
- **Riesgo principal: exceso de optimismo:** el mercado ya descuenta un escenario bastante benigno, por lo que cualquier decepción puede generar volatilidad

Con la volatilidad reciente, es importante poner en valor con los clientes como evolucionan nuestras soluciones de inversión, y hacerles ver la importancia de mantener la disciplina inversora.

## Gama Quality:

Conservadora	....	+0,37%
Moderada	....	+1,28%
Decidida	....	+2,43%

## Carteras Multiestrategia:

Bajo	....	+1,20%
Medio	....	+2,06%
Alto	....	+2,85%
M.Alto	....	+4,10%

## Carteras Gestionadas Banca Privada:

Muy Bajo	....	+0,20%
Bajo	....	+0,81%
Medio	....	+1,17%
Alto	....	+2,57%
Muy Alto	....	+3,22%

# Recursos: Vencimientos de Fondos

## Vencimiento BBVA Bonos 2026



4 Mayo vto. Estrategia BBVA Bonos 2026

- ✓ 53.500 clientes
- ✓ 2.156 MM. € de Patrimonio

**Debemos asegurarnos que no quedan clientes sin gestionar.**



**Si no hacemos nada pasará a Rentabilidad Ahorro C/P**



*Riesgo de fuga: En Marzo 147 MM. € en Reembolsos Rentabilidad Ahorro (24,4% del total de reembolsos)*

Tenemos alternativas que ofrecerle:

- **Gama Bonos:** una inversión que ya conoce. Le resulta familiar.



*El 81,5% del saldo proviene del anterior Bonos 2024 II*

(a 21 de abril)

	TAE Neta
Bonos 2031 A	2,397%
Bonos 2029	2,094%
Bonos 2027 II	2,017%

- **Carteras Multi o Carteras Privada:** para clientes más sofisticados con mayores expectativas de rentabilidad que demanden una gestión activa

# Recursos: Vencimientos de Fondos

## Captación: Vencimientos en competencia



Oportunidad: Entre vencimientos de Abril y Mayo hay más 3.300 MM. € de inversores que tienen que decidir qué hacer con su dinero

### Vtos. Abril



“Sabadell Garantía fija 18l” - (30/4)



“Sabadell Garantía extra 29/15” - (30/4)

### Vtos. Mayo



“Ibercaja Deuda Pública Mayo 2026” - (31/5)



“Santander Objetivo 6M Mayo 26” - (20/5)



“Kutxabank Horizontes” - (31/05)



“Unicaja Unifond Rent. Objetivo 2026” - (29/05)

### En cada contato con clientes:



1. Mira en Ficha Gestión si es cliente compartido de estas entidades  
(Apartado Prioridades de Negocio)



2. Si lo es, pregunta ¿tiene dinero en Fondos de Inversión?



3. Ofrece nuestra Gama de Fondos y apóyate en la campaña de Bonificación por traspaso



Recuerda que tienes **disponible en WEB RdA descripción y detalle** de los fondos más destacados de la competencia que vencen, como apoyo **en estas gestiones:** Web rda > Gestionar mi día a día > Herramientas Fondos de inversión > Vencimiento Fondos Competencia 2026

# Recursos: Ahorro Previsional



La campaña de Renta es un momento ideal para poder hablar de Planes de Pensiones con los clientes.



A clientes sin Plan en BBVA, pregúntale:

*“¿Tiene Vd. Plan de Pensiones?”*

**Bonificación por**

**Traspos:**

Hasta **5%**

Impulsemos la actividad  
de captación



Recuerda que los **Autónomos** tienen mayor límite de deducción fiscal. Y nosotros tenemos Planes para ellos.

# Seguros: Apoyo Promos

Reto del Cuatrimestre: relanzar la actividad en Seguros.

Apóyate en las promos disponibles: son la excusa perfecta para iniciar el diálogo con los clientes.  
¡Todos son susceptibles de tener algún seguro!



## Particulares

- N** **Vida:** 20% Año 1 – 15% Año 2 – 10% Año 3
- N** **Auto:** 5% Vitalicio (sólo contratación digital)
- Vivienda:** 10% Vitalicio (sólo contratación digital)



## Pymes

- N** **Cyberseguro:** 15% Vitalicio
- N** **D&O:** 15% Vitalicio
- Prorrogado** **Baja Laboral:** 15% Vitalicio
- Seguros Negocios Allianz:** 15% segundas y sucesivas pólizas  
Fraccionamiento gratis

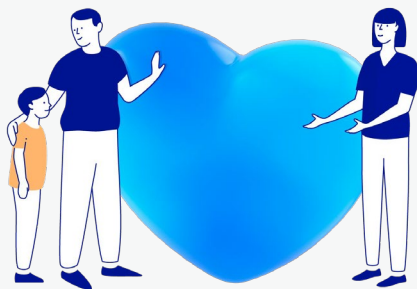


**Y sobre todo debemos cambiar radicalmente la venta de Seguros Salud. Nuestra facturación es muy inferior al año pasado**

**Disponemos de argumentos para que el cliente se decida:**

- **Más Salud y Salud Autónomos:** 50% tres primeros meses + 4% adicional primer año  
*(Según cupo disponible). Pregunta a tu oficina Tutora*
- **Salud Pymes:** Entre 10% y 25% del cliente según domicilio de la empresa

# Seguros: Protección de Pagos



El seguro de Protección de pagos es un seguro que debemos explicar y ofrecer al cliente para que tome libremente la decisión que considere más conveniente.

Por ello es importante trasladarle las ventajas de contratar este seguro al formalizar un préstamo hipotecario o personal:

- Tranquilidad para su familia ante cualquier imprevisto
- Asegurar, para el caso de los PUF, el pago del préstamo en caso de una situación, de *Incapacidad Permanente Absoluta* por accidente o *Gran Invalidez*, que provoque que sus ingresos mensuales se vean reducidos

El cliente decide libremente, pero es nuestra obligación ofrecerlo sin miedo, son seguros que los clientes contratan (por ejemplo cuando contratan Préstamo Precocedidos en canales digitales sin intervenir un gestor)

# Seguro BBVA Allianz Baja Laboral Autónomos

## Producto

Cubre la **pérdida de ingresos** en caso de baja por enfermedad o accidente

**Tomador:** NIF/NIE/CIF

**Asegurado:** persona física, autónomo, o profesional liberal colegiado, >18 ≤64 años

**Capitales contratables**, según garantía:

- ✓ Incapacidad temporal: entre 30€ y 120€ por día
- ✓ Hospitalización por enfermedad: entre 30€ y 120€ por día
- ✓ Fallecimiento por accidente: entre 30.000€ y 90.000€

**Carencias:** existen periodos donde la cobertura del seguro no tiene efecto

Pero...**IMPORTANTE:**



Si ya se tiene contratado un seguro individual de Baja Laboral o ILT, podremos eliminar las carencias

**Fiscalidad:** deducible **hasta 500 €** cuando se tributa en régimen de estimación directa (excepto País Vasco)

## Modalidades/Coberturas

Coberturas			
Incapacidad temporal por accidente o enfermedad	✓	✓	✓
Hospitalización por accidente o enfermedad	✓	✓	✓
Fallecimiento por accidente	✓	✓	✓
Fallecimiento por infarto determinado como accidente de trabajo	✓	✓	✓
Incapacidad Permanente Absoluta por accidente	✓	✓	✓
Asistencia domiciliaria	✓	✓	✓
Ampliación contingencias cubiertas (fallecimiento familiar, citaciones...)	✗	✓	✓
Ampliación periodo cobertura baremo 'Incapacidad temporal hasta +30 días	✗	✗	✓

## Propuesta de Valor: Coberturas

**Indemnización por baremo:** NO se indemniza por días reales de baja, sino por un baremo preestablecido según el tipo de patología

### VENTAJAS



- Si el cliente se recupera antes, cobra igualmente los días del baremo
- Simplifica la gestión del siniestro, y permite conocer de antemano la indemnización en caso de baja

### EJEMPLO



Baja laboral por desprendimiento de retina. Según baremo, **25 días** a indemnizar; y si el cliente tiene contratados **75€/día:**  
Indemnización Incapacidad Temporal=**1.875€** (25 días x 75€/día)

- ✓ **Prestación por hospitalización:** prestación diaria **adicional** a la indemnización por Incapacidad Temporal, en caso de hospitalización por enfermedad o accidente
- ✓ **Asistencia domiciliaria:** en caso de inmovilización: compra de comestibles, cuidado de terceros y mascotas, limpieza y tareas domésticas, etc.
- ✓ **Servicio de Consulta Legal:** asesoramiento profesional para resolver dudas jurídicas: fiscal, laboral, consumo, mercantil, familia, vivienda...

**Recuerda:** Se puede incorporar el pago del recibo a través de la tarjeta BBVA Plan Estar Seguro

# Seguro BBVA Allianz Baja Laboral Autónomos



## Cómo iniciar la conversación

No intentes "vender" el seguro. Intenta **solucionar un riesgo**.

**La mejor forma de entrar es mediante una pregunta abierta sobre su operativa diaria:**

✓ "Si mañana tuvieras un pequeño percance, como una caída fuerte que te obligara a parar un par de semanas, ¿cómo afectaría eso a los ingresos de tu negocio?".

✓ "¿Has calculado cuánto cobrarías de la Seguridad Social si coges la baja? Normalmente, la prestación pública no cubre ni de lejos los gastos fijos de un autónomo (local, cuotas, suministros)".

— "Este seguro está diseñado para **completar tus ingresos** y que puedas seguir pagando tus facturas (local, cuota, suministros) mientras te recuperas"



## Cómo despertar el interés. Argumentos clave

✓ **Servicios útiles desde el primer día:** Si el cliente ve la baja como algo "lejano", véndele el valor inmediato:



Incluso sin estar de baja, tendrás **asesoramiento legal ilimitado** por chat o videollamada para resolver consultas legales, con distintos abogados de diferentes especialidades jurídicas:

— Fiscal / Laboral / Consumo / Mercantil / Familia / Vivienda / Protección de datos / Asesor en Ayudas y Subvenciones / Tráfico

✓ **Ingresos garantizados por Baremo:** Explícale que no tiene que justificar cada día de baja con partes semanales. Existe un baremo de patologías que asigna días de indemnización fijos según la lesión. Si a su patología le corresponden 20 días, cobrará esos 20, aunque se recupere en 10.

✓ **Cobertura 24/7 (Laboral y Personal):** el seguro le protege tanto si el accidente ocurre trabajando como en su tiempo libre (un accidente doméstico o haciendo deporte).

✓ **Protección ante lo inesperado (Hospitalización):** además de la indemnización por baja, si tiene que ser hospitalizado (más de 96 horas), recibirá una **prestación económica adicional** por cada día que esté ingresado.

✓ **Flexibilidad en el pago:** "Podemos incluirlo en tu **Plan EstarSeguro**. Así, en lugar de un pago anual, lo divides en 12 meses sin intereses y te desprecupas".

# Seguro BBVA Allianz Baja Laboral Autónomos



## Ejemplos Cotidianos e Indemnizaciones

Para estos ejemplos, el cliente ha contratado **modalidad Completa** con un capital de **75 €/día**.

### CASO 1: el accidente doméstico (esguince de tobillo)

- **Situación:** te tuerces un tobillo bajando una escalera un sábado
- **Indemnización IT:** el baremo asigna, p. ej., **21 días** para un esguince que requiere de inmovilización entre 2 y 3 semanas; el cliente recibe **1.575€**.
- **Valor añadido:** Sea accidente laboral o doméstico, la cobertura es válida

### CASO 2: cirugía con recuperación (desprendimiento de retina)

- **Situación:** operación de urgencia
- **Indemnización por Baremo:** consideremos que el baremo estipula **25 días**; el cliente recibe **1.875 €**.
- **'Plus' de la modalidad Completa:** si la recuperación se complica y el médico da la baja por **40 días**, la garantía de 'Ampliación cobertura baremo' cubre los 15 días extra (1.125€)
- **Total recibido: 3.000€**

### CASO 3: hospitalización por apendicitis

- **Situación:** el cliente es operado de urgencia y pasa 5 días ingresado
- **Doble indemnización:** recibirá los días que le correspondan por la baja (IT) **MÁS** una indemnización diaria por cada día de hospitalización (siempre que supere las 96 horas).

Para estos ejemplos, el cliente ha contratado **modalidad Completa** con un capital de **90 €/día**.

### CASO 4: el accidente en el tiempo libre (rotura de menisco)

- **Situación:** un autónomo se lesiona la rodilla (menisco) jugando a pádel. Requiere cirugía y posterior baja
- **Indemnización por Baremo:** consideremos que el baremo asigna **21 días** para esta lesión, el cliente cobra **1.890€**
- **Ventaja Comercial:** no importa que se lesionara haciendo deporte; el seguro le indemniza igual para que su negocio no sufra mientras no puede estar en la tienda.

### CASO 5: complicación médica (hospitalización por infección)

- **Situación:** autónomo que sufre una infección grave (enfermedad) y debe estar ingresado 6 días en un hospital.
- **Indemnización por Baja (IT):** recibe lo que dicte el baremo para esa patología (consideremos p.ej. 15 días) = **1.350€**
- **Indemnización por Hospitalización:** se suma un extra por días de ingreso: 6 días x 90€/día= 540€
- **Total:** el cliente percibe, en total **1.890€**

### CASO 6: fallecimiento de un progenitor

- **Situación:** un fontanero autónomo pierde a su padre. Debido al duelo y los trámites, no puede trabajar durante unos días.
- **Indemnización:** la póliza otorga **3 días** de indemnización por este siniestro de consanguinidad.
- **Cálculo:** 3 días x 90€/día = 270€
- **Documentación:** solo necesita aportar el justificante correspondiente
- **Valor añadido:** contingencia cubierta en las modalidades Ampliada y Completa

# Seguro BBVA Allianz Baja Laboral Autónomos

Seguros Negocios y Pymes				
Código Producto	Producto	Prima	% Comisión	Comisión
9175	Seguro Baja Laboral Autónomos	600	18,00 %	108,00
7297	BBVA Allianz RC Pyme	550	14,40 %	79,20
7297	BBVA Allianz D&O Pyme	790	14,40 %	113,76
7294	BBVA Allianz Cyber	850	18,00 %	153,00
7298	BBVA Allianz Responsabilidad Medioambiental	140	14,40 %	20,16
7295/7296	BBVA Allianz Negocio Plus	470	17,28 %	81,22
7299	BBVA Allianz Multiseguro Empresarial	7.700	17,28 %	1.330,56
8245	BBVA Allianz Auto Profesional	550	7,20 %	39,60
9562/9563/9564	BBVA Salud Autónomos	1.000	8,91 %	89,10
3178	BBVA Salud Pymes	1.500	5,20 %	77,96
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
<b>Total Comisiones Seguros Negocios y Pymes</b>				<b>3.428,09</b>

Documento de uso exclusivo interno

---

# Mayo 26 Información Comercial



Mayo 2026

# Oferta captación pymes



# Propuesta de valor del banco



# Cuenta empresas bienvenida

La primera palanca clave de captación son las condiciones de la cuenta empresas bienvenida, con ella el cliente puede disponer de servicios en su cuenta con **0€ de comisiones**

Si la empresa factura menos de 5 millones de euros al año:

- **0 € en comisión de administración y mantenimiento de la cuenta.**  
0% TIN, **0% TAE** calculado para cualquier supuesto de saldo positivo diario durante un año.
- **0 € por emisión y mantenimiento** en la Tarjeta Negocios de débito o crédito (una por titular).
- **0 € en transferencias, cheques y nóminas.**  
Por transferencias online o por cajeros en euros, coronas suecas o en LEU (ron) rumano en el Espacio Económico Europeo, Islandia, Liechtenstein o Noruega.  
Y por emisión de nóminas. No están incluidas las realizadas en soporte magnético, OMFs, ni las de valor día.



# Promo Chat GPT

Tras el alta el cliente podrá darse de alta en una promoción que le permite obtener 2 licencias de ChatGPT Business bonificadas al 100 % durante doce meses

## ¿Con qué condiciones?<sup>1</sup>

El cliente tiene que contratar **dos** de estos cuatro productos



**Para hacer lo de siempre como nunca**

Por darse de alta



Contratar financiación superior a **10k€** (préstamo, CdC, leasing) o contratar **autorenting**



Contratar y realizar al menos una **transacción** con un **TPV**

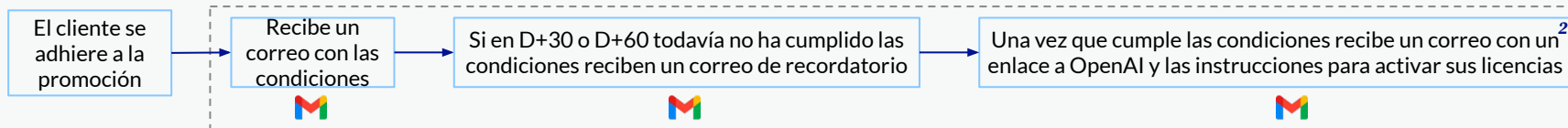


Contratar y realizar al menos una **transacción** con una **Tarjeta de Crédito**



Contratar un **seguro de negocio**

## ¿Cómo es la experiencia del cliente?



## ¿Qué plazos tiene que cumplir el cliente?

- ✔ 3 meses para cumplir las condiciones desde adhesión
- ✔ 30 días para activar las licencias desde que confirmamos por el email el cumplimiento al cliente<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Las contrataciones tienen que ser nuevas, no sirve producto contratado ya sin uso

<sup>2</sup> Hay traza de la fecha de envío. Si el cliente no activa las licencias en treinta días, pierde la promoción

# Promo Bono TPV

Además de la cuenta chat gpt, el cliente puede contar con un producto único en el mercado, además sin coste durante el primer año y con descuento los dos siguientes

## TPV Físico y virtual

- Para cobrar **sin coste** a los clientes con un TPV Android, Virtual o desde teléfono móvil
- Con liquidez inmediata gracias a la facturación del TPV con el préstamo TPV online\*
- Con TPVs adaptados a las necesidades del negocio



## Promoción Bono TPV

- Bono TPV con una cuota cada mes ajustada a la facturación real
- El primer año, sin coste. El segundo y el tercero a 50% y 25% de descuento, respectivamente
- Incluye el coste de todos los cobros del TPV con Bizum y tarjetas Visa y Mastercard\*
- Con mantenimiento gratuito del primer terminal
- Sin permanencia ni coste por cancelación anticipada

# Promo 720

Por hacerse cliente se puede recibir una bonificación de 720€ euros brutos a lo largo de seis meses domiciliando impuestos y/o seguros sociales

Domiciliando los impuestos y/o seguros sociales en la Cuenta Empresas Bienvenida se devuelve el importe de hasta 120€ brutos al mes. La devolución se realiza directamente en la cuenta al término cada mes.

Impuestos y seguros sociales que se pueden domiciliar:

## Impuestos:

- Impuestos estatales, autonómicos y locales.

## Seguros Sociales:

- Adeudos de la Seguridad Social.
- Adeudos de Seguros Sociales.
- Cuotas de la Seguridad Social-Régimen Especial
- Cuotas de la Seguridad Social-Régimen General.



## Automatiza los cobros recurrentes de tu negocio

Envía Adeudos SEPA

**SIN COSTE**

los 12 primeros meses

### Ventajas de enviar Adeudos SEPA:

- Agiliza la presentación de adeudos.
- Reduce los costes administrativos.
- Optimiza las acciones de recobro.
- Tendrás información puntual y detallada de las devoluciones el día de cargo.

Válido los 12 primeros meses desde la contratación del servicio, para un límite máximo de cesiones de 5.000 adeudos en ese periodo. Coste de devolución de 0,12 € por Adeudo, aplicable los 12 primeros meses. Aplicable a nuevos clientes en el banco, excepto Administradores de Fincas y Comunidades de Propietarios, y no extensible a otras empresas que conformen Grupo Empresarial con el nuevo cliente cuando éstas ya sean clientes de BBVA. Aplicable para los esquemas de adeudos Core y B2B.

## Financiamos tus ideas para que las conviertas en proyectos reales

### Financiación con un interés máximo de hasta euríbor + 1 %

Sabemos que tu pyme es motor de empleo, innovación y progreso, por eso BBVA te ofrece una financiación pensada para tus planes de modernización, crecimiento, digitalización... O para las necesidades de liquidez que puedas tener en el día a día.

- **Financiación adaptada a tus necesidades**, tanto a corto como a largo plazo.
- **Acompañamiento de nuestros gestores** para resolver todas tus dudas o poder planificar tus próximos pasos.

Promoción válida para nuevos clientes empresas que facturen menos de 5 millones €/año. Aplicable a los productos Cuenta de Crédito, Préstamo Empresarial y Leasing. Financiación sujeta a previo estudio y aprobación de BBVA. Este documento no constituye oferta vinculante o recomendación de BBVA para la contratación de los productos y servicios indicados en el mismo, ni sustituye ni modifica la documentación precontractual y contractual correspondiente. BBVA podrá requerir garantías adicionales como requisito previo a la contratación. Las condiciones económicas están sujetas a oscilaciones por causa de las variaciones que, con carácter general, se acuerde para todos los clientes de BBVA, debidas a cambios normativos o en las condiciones del mercado. Ejemplo para un **Préstamo Empresarial** para un negocio industrial de manufactura, que necesita 60.000 € a 60 meses con tipo de interés variable. TIN: 3,254 %. **TAE variable: 3,724 %** con un interés variable euríbor 12 meses + 1 %. Cuota mensual 1.084,91 €. Importe total: 65.094,43€. Ejemplo calculado, tomando el euríbor 12 meses del día 5/12/2025: 2,254 % + 1 %. Con comisión de apertura 1%. Ejemplo de una **Cuenta de Crédito** para un negocio industrial de manufactura, que necesita 30.000 € a 12 meses con tipo de interés variable. TIN: 3,254 %. **TAE variable: 4,1001 %** con un interés variable euríbor 12 meses + 1 %. Importe total: 30000 €. Ejemplo calculado, tomando el euríbor 12 meses del día 9/12/2025: 2,254 % + 1 %. Comisión apertura 1% y comisión de estudio 0,50%. Ejemplo para un **Leasing Mobiliario** para una empresa de informática que necesita 50.000 € a 60 meses con tipo de interés variable TIN: 3,665 %. **TAE variable: 3,690 %** con un interés variable euríbor 6 meses + 1 %. Con comisión de apertura del 0'75%. Cuota mensual 889,40 €. Importe total: 53.364,00 €. Ejemplo calculado, tomando el euríbor 6 meses del día 10/12/2025: 2,6650 % + 1 %. La TAE variable es solo una estimación inicial y no garantiza el coste futuro real del préstamo.

# Servicio para emprendedores

BBVA

Para aquellos emprendedores que se encuentran en el paso de constituir su empresa, el banco ofrece un partner con la gestoría AyudaT Pymes, que se encarga de todos los trámites y asesora al cliente sin coste



Una solución de  
emprendimiento  
sin papeleos

En colaboración con



- Con acceso a asesoría especializada **sin coste**
- Con firma online en notaría y software ERP homologado para Verifactu
- Con conocimiento a disposición del cliente para acompañar en todo el journey de constitución de la empresa



URL a la landing de Ayuda T Pymes:

<https://www.teayudamosacreartuempresa.com/>

# Otros productos BBVA

Además de todas estas opciones el cliente podrá contar con productos y servicios especializados en determinadas actividades económicas como agricultura, comercio exterior o consumer finance

## Productos especializados...



### Agro

Soluciones de financiación y seguros para el campo y el sector agropecuario. Herramientas tecnológicas para la explotación como NAX solutions



### Comex

Soluciones integrales para evaluar e impulsar la capacidad de exportación de la empresa. Colaboración BBVA con la consultora de exportación Oftex Internacionalización S.L.



### Seguros

Protección de las empresas con seguros a medida y asesoramiento experto de **BBVA Allianz** para cubrir todas las necesidades del negocio.

## ...junto con la banca digital de empresas



Consulta de movimientos y del documento de cargo/abono asociado.



Información completa de la posición financiera: productos de inversión y ahorro, financiación, seguros y avales.



Tarjetas: consulta de movimientos, realización de traspasos y bloqueo desde el móvil en caso de pérdida.



Ordenación de transferencias nacionales e internacionales y obtención del justificante.



Anticipo de facturas de confirming.



Realización de otras gestiones como la devolución de recibos, etc.

BBVA

BBVA

Mayo 2026

---

# Anexo - Resumen

# Beneficios

## Cuenta Bienvenida Empresas

### Cuenta Empresas Bienvenida

- 0 € en comisión de administración y mantenimiento de la cuenta.
- 0 € por emisión y mantenimiento en la Tarjeta Negocios de débito o crédito
- 0 € en transferencias, cheques y nóminas.

Además de los beneficios asociados a la cuenta bienvenida, contamos con promociones para impulsar la captación de empresas

2 licencias de  
**ChatGPT  
Business gratis**  
durante 12 meses

Envío de adeudos  
SEPA  
**SIN COSTE**  
Los primeros 12 meses

Financiación  
**Euribor + 1%**  
con un interés máximo  
de hasta euríbor + 1 %

Devolución de hasta  
**720€ brutos**  
por pago Impuestos y/o  
Seguros Sociales

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

**Y más  
beneficios**  
en seguros, límites de  
crédito y más [aquí](#)

Y los  
emprendedores  
además cuentan con

Alta  
**DIGITAL**  
de empresas en  
constitución

Acompañamiento  
**GRATUITO**  
A través de AyudaTPymes  
para constituir la empresa