

Seguros de BBVA Consumer Finance

Cómo ofrecerlos bien en 4 pasos

Y ayudar a nuestros clientes así, a tomar decisiones informadas antes de la contratación de un Seguro



- 1 Preguntar** si le interesa el producto.
- 2 Comprobar** que lo puede contratar.
- 3 Explicar** bien en qué consiste.
- 4 Detallar** lo que sea de su interés.

Continúa leyendo haciendo scroll en el documento

1 Preguntar

Consulta si el cliente está interesado en un Seguro de Vida que cubra su préstamo

- ▶ El cliente habrá solicitado un préstamo para la compra del vehículo y podrá optar, si lo cree oportuno, por contratar un Seguro.
- ▶ Debe quedarle claro que se trata de un **producto independiente** del Préstamo, que es de **Prima Única**.
- ▶ Se le ofrecerán los Seguros de BBVA Consumer Finance que mejor se ajusten a su perfil personal y laboral según las **Exigencias y Necesidades** que haya aportado.



2 Comprobar

Verifica que el cliente cumple todos los requisitos para poder contratar el Seguro

- ▶ Asegúrate bien de que el cliente **cumple con los límites de contratación por Edad** (entre 18 y 64 años) **o por Empleo** (por ejemplo, si es funcionario y se trata de un Seguro de Desempleo).
- ▶ Hazle saber también que, aunque la duración del Seguro es la misma que la del Préstamo, **cada garantía tiene una duración máxima diferente**:
 - Para la garantía de Fallecimiento: cuando el asegurado tenga 70 años.
 - Para la garantía de Incapacidad Permanente Absoluta derivada de Accidente: cuando tenga 65 años.



3 Explicar

Informa al cliente de la forma más clara posible de en qué consiste el Seguro y lo que cubre

- ▶ Se le informará de las **garantías aseguradas**: la compañía aseguradora se hará cargo del capital pendiente de su préstamo si ocurre algún suceso de los contemplados en el contrato.
- ▶ La compañía aseguradora es **BBVA Seguros SA**, responsable también del Tratamiento de Datos.
- ▶ Su contrato será una póliza colectiva y tiene un plazo de **un mes para devolver el Seguro sin coste**.



4 Detallar

Ten en cuenta estas consideraciones también para ser lo más transparentes posible

- ▶ Es importante indicarle las **exclusiones del Seguro** que haya elegido para que tenga una expectativa razonable del producto.
- ▶ Se le informará también del **precio** que le correspondería abonar en caso de contratarlo.
- ▶ Cuando se comercialice a través de **internet**, se facilitará un teléfono o un medio alternativo de consulta para la contratación del Seguro y se incluirá la información exigida por la legislación.

