BBVA
Corporate &
Investment Banking

MAYO 2026

Información pre-contractual

Catálogo Productos Derivados de Tipos de Interés

Índice

BBVA Corporate & Investment Banking

1 INTRODUCCIÓN

2 DEFINICIONES

3 RIESGOS COMUNES A LOS PRODUCTOS

4 PRODUCTOS

4.1 Permuta financiera (IRS)
4.2 Permuta financiera (IRS inverso)
4.3 Compra de Cap
4.4 Compra de Floor
4.5 Venta de Cap
4.6 Venta de Floor
4.7 Permuta financiera (Swaption Payer)
4.8 Permuta financiera (Swaption Receiver)
4.9 Permuta financiera (Swaption Receiver)
4.10 Permuta financiera (Swaption Payer)
4.11 Collar
4.12 Permuta financiera (IRS Bonificado)
4.13 Permuta financiera (IRS con Floor comprado)
4.14 Permuta financiera (IRS cancelable por BBVA)
4.15 Permuta financiera (IRS cancelable por cliente)
4.16 Permuta financiera (Basis Swap)
4.17 Permuta financiera (Cross Currency Swap)

5 NIVELES HISTÓRICOS DE LAS VARIABLES DE MERCADO

6 VENTA CRUZADA

7 COSTES Y GASTOS ASOCIADOS

8 ADVERTENCIAS LEGALES

9 INFORMACIÓN ADICIONAL

BBVA
Corporate &
Investment Banking

01
Introducción

1. Introducción

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Los productos detallados en el presente documento están clasificados como complejos de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores. La contratación de los Productos puede implicar pérdidas reales de elevado importe para usted:

i. Durante la vida del producto; y

ii. En caso de cancelación anticipada

¿Qué es este documento?

- A lo largo del presente documento se describe la naturaleza, funcionamiento y riesgos de distintos instrumentos financieros derivados sobre tipos de interés que el Banco pone a su disposición (en adelante, individualmente, el "Producto" y, de manera conjunta, los "Productos")
- Este documento NO es un contrato, y por tanto no genera para Usted ninguna obligación ni derecho. La única finalidad de este documento es ayudarle a entender qué son y cómo funcionan los Productos
- Los precios, niveles y escenarios de este documento son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo para que Usted pueda conocer con mayor facilidad las características de los Productos

¿A quién están dirigidos estos Productos?

- Estos Productos están pensados para profesionales, así como para contrapartes elegibles. Los clientes minoristas tendrán a su disposición la documentación pre contractual preparada para este tipo de clientes en relación con los productos correspondientes.
- Le indicamos que no vamos a verificar que usted sea compatible con el mercado objetivo definido para estos Productos, solo lo haremos en el supuesto de que usted esté adquiriendo alguno de los Productos como consecuencia de un asesoramiento en materia de inversión prestado por BBVA.

1. Introducción

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Los productos detallados en el presente documento están clasificados como complejos de acuerdo con la Ley del Mercado de Valores. La contratación de los Productos puede implicar pérdidas reales de elevado importe para usted:

i. Durante la vida del producto; y

ii. En caso de cancelación anticipada

Formas de comunicación

- Si Usted decidiera contratar alguno de los Productos deberá hacerlo a través de alguno de los medios que el Banco tiene habilitado para ello.
- Para comunicarnos con Usted de una manera ágil y sencilla, podremos realizarle comunicaciones por correo electrónico a la dirección de correo que tengamos validada en cada momento o a través de la cual nos comuniquemos habitualmente. Adicionalmente, podremos mandarle comunicaciones tanto por correo postal como a través de la web www.bbva.es. Si en el futuro utilizásemos otras direcciones electrónicas se lo comunicaríamos.
- Las comunicaciones y el envío de información entre nosotros serán normalmente en el mismo idioma en el que se suscriba el contrato. Si usted desea ponerse en contacto con nosotros en relación con este Producto podrá hacerlo en castellano.
- En caso de necesitar cualquier explicación o información adicional en relación con el funcionamiento y riesgos de los productos, por favor, consulte con su oficina habitual o cualquiera de la red de BBVA.

BBVA
Corporate &
Investment Banking

02
Definiciones

2. Definiciones

Los términos definidos a continuación tendrán el siguiente significado a lo largo del presente documento. Asimismo, los Atributos son distintas modalidades, que pudiera aplicarse en un tipo determinado de producto.

Banco o BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. Estamos registrados en el Registro Mercantil de Vizcaya con NIF A-48265169 y nuestro domicilio social está en Bilbao en la Plaza de San Nicolás nº4. Figuramos en el Registro de Entidades de Banco de España con el nº 0182 y estamos habilitados para prestar servicios de inversión bajo la supervisión del Banco de España (calle Alcalá, 48 Madrid – www.bde.es) y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (calle Edison, 4 Madrid – www.cnmv.es).
Importe Nominal	Cantidad de referencia fijada para cada Periodo de Cálculo, sobre la que se calcularán las Liquidaciones. **Atributos:** — **Bullet:** El Importe Nominal es constante para toda el Producto — **Amortizado:** El Importe Nominal se reduce a lo largo de los diferentes Períodos de Cálculo de el Producto. — **Variable:** El Importe Nominal se reduce y/o aumenta a lo largo de los diferentes Períodos de Cálculo del Producto.
Fecha de inicio	Fecha en que comienza el primer Periodo de Cálculo. **Atributos:** — **Inicio Spot:** El comienzo del primer Período de Cálculo coincide con la fecha efectiva de contratación del Producto. — **Inicio Forward Starting:** El comienzo del primer Período de Cálculo es una fecha determinada posterior a la fecha efectiva de contratación del Producto.
Fecha de vencimiento	Fecha de finalización del último Periodo de Cálculo.

2. Definiciones

Liquidaciones / Fechas de Pago	Conjunto de fechas en las que se efectuaran los pagos. Pueden ser distintas para el Cliente y para BBVA. **Atributos**: — **Mismas Fechas de Pago para el Cliente y BBVA:** Si las Fechas de Pago y las divisas coinciden para el Cliente y BBVA, los pagos entre ambas partes se realizarán por el neto de ambos importes. — **Diferentes Fechas de Pago para el Cliente y BBVA**: Si las Fechas de Pago no coinciden para el Cliente y BBVA, los pagos se realizarán por los importes totales en las Fechas de Pago correspondientes. En la descripción de las características y riesgos de los productos de este catálogo se ha asumido que las Fechas de Pago del Cliente y BBVA coinciden.
Periodo de Cálculo	Plazo comprendido entre dos Fechas de Pago.
Base de Liquidación	Convención pactada para calcular la fracción de año correspondiente a cada Periodo de Cálculo, sobre la que se calcula el pago correspondiente. Puede ser distinta para el Cliente y para BBVA.
Tipo de Referencia	Tipo variable de mercado, cuya fijación se produce en las fechas y términos acordados en el Contrato. Puede haber más un Tipo de Referencia distinto en el Producto, además puede ser distinta para el Cliente y para BBVA.
Tipo Diario	Tipo variable de mercado, cuya fijación se produce cada día de cada Periodo de Cálculo, según los términos acordados en el Contrato.
Fecha de Determinación del Tipo de Referencia	Convención de determinación del Tipo de Referencia para cada Período de Cálculo según los términos acordados en el contrato. Puede ser distinta para el Cliente y para BBVA.

2. Definiciones

	Atributos: — **Fecha de Determinación In Advance:** Se considera la fecha de inicio del Período de Cálculo para determinar la Fecha de Determinación del Tipo de Referencia correspondiente. — **Fecha de Determinación In Arrears:** Se considera la fecha de fin del Período de Cálculo para determinar la Fecha de Determinación del Tipo de Referencia correspondiente, En la descripción de las características y riesgos de los productos de este catálogo se ha asumido que la Fijación del Tipo de Referencia es in Advance.
Prima o Importe Adicional	Cantidad monetaria que recibe o abona el Cliente en la fecha pactada a tal efecto, por la compra/venta de una opción ("Prima") o como un flujo adicional del Producto ("Importe Adicional"). **Atributos**: — **Prima o Importe Adicional único:** El pago/cobro se realiza en una única fecha determinada. — **Prima o Importe Adicional running:** El pago/cobro se realiza de forma periódica a lo largo del Producto.
Divisa del Producto	Divisa en la que tienen lugar los pagos e intercambios de nominales, en su caso, del Producto. Puede haber más una Divisa distinta en el Producto, además puede ser distinta para el Cliente y para BBVA. **Atributos:** — **Entrega Física:** Los pagos e intercambios de nominales entre el Cliente y BBVA se realizan en la Divisa correspondiente. — **Liquidación por diferencias:** Los pagos e intercambios de nominales entre el Cliente y BBVA se realizan en una única Divisa, según los términos acordados en el contrato. En la descripción de las características y riesgos de los productos de este catálogo se ha asumido Entrega Física de Divisas.

2. Definiciones

Tipo de Cambio	El precio de compraventa de una unidad monetaria de Divisa A expresado en unidades monetarias de Divisa B que se realiza en un momento en el Mercado.
Importe de Cancelación Limitado	Importe pactado al Inicio del Producto, que pudiera no ser constante en todos los Periodos de Cálculo, previo pago del importe de cancelación, de acuerdo a los términos establecidos en el contrato. Aplica solo a los productos con el Atributo Opcional de Importe de Cancelación Limitado.
Valor de Mercado	Cantidad que BBVA tendría que recibir o pagar de una entidad financiera y/o empresa de servicios de inversión, valoradores o consultores financieros independientes, (destacados por su volumen de negociación en el correspondiente mercado o por su reconocido prestigio en el campo del análisis y/o la valoración de instrumentos financieros) por contratar, en una eventual fecha de cancelación, un producto de similares características al Producto valorado, con un valor económico para BBVA, igual al del Producto objeto de valoración. De acuerdo con el criterio de Valor de Mercado, el método de cálculo utilizado es el de actualización a valor presente de los derechos y obligaciones futuros esperados para las partes derivados del Producto, siendo calculado dicho valor conforme a los factores y metodología de valoración comúnmente utilizados en el mercado.
Importe de Liquidación	Es la cantidad a recibir o pagar por el Cliente, o igual a 0, derivada de la valoración de una operación y los costes por cancelación anticipada como consecuencia de la cancelación anticipada de la misma.

BBVA
Corporate &
Investment Banking

03
Riesgos Comunes a los Productos

3. Riesgos Comunes a los Productos

A continuación se presentan los riesgos y consideraciones comunes a todas las operaciones que se describen en este documento. Adicionalmente, en la descripción propia de cada producto se mencionarán los riesgos y consideraciones individuales.

01 Riesgo de Falta de Cobertura

El Producto se configura como un instrumento de gestión del riesgo de tipos de interés, si bien, al no haber sido diseñada por el Banco en función de las necesidades específicas del Cliente, podría no ajustarse a las características de su posible endeudamiento, dando lugar a una cobertura imperfecta o incluso a una inversión de carácter especulativo.

BBVA no ha entrado a valorar el balance del Cliente o sus necesidades de cobertura o gestión del riesgo de tipos de interés en la configuración del Producto, por lo que existe el riesgo de que el Producto no resulte idóneo a las necesidades del Cliente. Corresponde por tanto al Cliente, como conocedor del riesgo de tipos de interés de su balance, comprobar que el Producto cubre sus necesidades de cobertura o gestión del riesgo de tipos de interés y que los términos de su endeudamiento se adecuan a los del Producto. Así por ejemplo, el Tipo de Referencia, el Importe Nominal, las Fechas de Pago o la existencia de posibles cláusulas de tipos de interés mínimo, entre otras condiciones, podrían no coincidir en el Producto y en el posible endeudamiento del Cliente.

02 Riesgo de Liquidez

El Producto no es un valor mobiliario y, por tanto, no es transmisible. Tampoco cotiza en ningún mercado secundario, ni el Cliente tiene derecho a cancelarlo anticipadamente sin consentimiento expreso del Banco. Sin perjuicio de lo anterior, BBVA y el cliente tienen la posibilidad de acordar la cancelación anticipada del Producto de acuerdo con el criterio de Valor de Mercado, con los riesgos para el cliente explicados en los apartados específicos de cada Producto.

03 Riesgo de Apalancamiento

Estos Productos son instrumentos financieros apalancados, lo que quiere decir que mediante una aportación dineraria inicial pequeña (o incluso sin realizar ninguna aportación inicial), el Cliente puede tener unos beneficios o pérdidas muy superiores en magnitud.

3. Riesgos Comunes a los Productos

04 Riesgo de Crédito

El Cliente asume riesgo de crédito con BBVA, que consiste en la posibilidad de que la entidad incumpla sus obligaciones contractuales, no realizando las liquidaciones pertinentes durante la vigencia del contrato al cliente. No devolviendo el principal invertido o realizando dichas obligaciones con retraso, en caso de insolvencia.

Dicho riesgo se puede medir por la calificación crediticia que asignan las Agencias de Calificación Crediticia. La calificación crediticia de BBVA puede ser consultada en la Web www.bbva.com.

05 Inexistencia del Derecho de Desistimiento

Sin perjuicio de que la contratación del Producto se desarrolle en el marco de su actividad empresarial o profesional del Cliente y por lo tanto no les sea de aplicación la normativa de consumidores, se le informa de que, de conformidad con el artículo 10.2 de la Ley 22/2007, de 11 de julio, sobre comercialización a distancia de servicios financieros el Cliente carece del derecho de desistimiento en la contratación de este tipo de instrumentos financieros.

06 Riesgo de recapitalización interna del Banco

La Ley 11/2015, de 18 de junio, de recuperación y resolución de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión (la "Ley 11/2015") trata de evitar que en caso de que las entidades financieras españolas tengan dificultades económicas serias, el Estado tenga que gastar dinero de los contribuyentes en rescatarlas.
Como alternativa, en caso de graves dificultades económicas de BBVA, las autoridades competentes podrían, entre otras acciones, modificar los términos de los Productos (Fecha de Vencimiento, Importe Nocional, etc.), incluida la cancelación de todas las obligaciones de pago a su favor asumidas por BBVA. También podrían convertir los Productos en acciones ordinarias de BBVA u otros instrumentos de patrimonio y/u organizar la transferencia de activos a una entidad puente y/o la venta de activos o áreas comerciales del Banco, limitando así la capacidad del Banco para cumplir con sus futuras obligaciones (incluidas las relacionadas con los Productos).
El impacto sobre los Productos depende de la posición jerárquica que ocupe el Cliente como acreedor del Banco según la normativa aplicable. Información adicional puede consultarse en: www.bbva.es

3. Riesgos Comunes a los Productos

07 Riesgo derivado de la Inflación

Las condiciones de este Producto son las indicadas en este documento, y, no existe un ajuste por inflación. Eso implica que la capacidad adquisitiva de los importes que el Banco le abone por este Producto podría verse afectada por el efecto de la inflación entre la fecha de contratación y la fecha en la que se perciban.

08 Otros riesgos

Sin perjuicio de los riesgos concretos especificados anteriormente, el Cliente debe ser consciente de que podrían producirse en el futuro escenarios imprevistos que pudieran dar lugar a riesgos financieros no explicitados en el presente documento, lo que el cliente acepta expresamente.

BBVA
Corporate &
Investment Banking

04
Productos

4.1 Permuta Financiera (IRS)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente se compromete a abonar periódicamente al Banco la cantidad resultante de aplicar sobre un Importe Nominal concreto un Tipo Fijo previamente pactado, recibiendo en contraprestación una cantidad calculada sobre el mismo Importe Nominal pero en relación a un Tipo Variable. El Tipo Variable es el resultado de sumar a un tipo de referencia determinado (que puede ser negativo) un Diferencial pactado entre las partes (que puede ser mayor, menor o igual a cero). En caso de ser el Tipo Variable negativo, la cantidad calculada sobre el Tipo Variable que recibiría el Cliente resultaría en un cargo en su contra (recibir una cantidad negativa equivale a pagar dicha cantidad en valor absoluto).

En caso de coincidir las Fechas de Pago del Tipo Fijo con las del Tipo Variable, los pagos entre ambas partes se producen por el neto de ambos importes, por lo que el Cliente recibirá Liquidaciones netas positivas (abonos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea superior al Tipo Fijo. Y, paralela y simultáneamente, deberá abonar Liquidaciones netas negativas (cargos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea inferior al Tipo Fijo.

ATRIBUTOS OPCIONALES

Adicionalmente a las características que se describen en este documento, este producto podría incorporar el/los siguiente/s Atributo/s adicional/es:

Importe de Cancelación Limitado

El Cliente tiene la opción de cancelar el Producto, previo pago del Importe de Cancelación Limitado, según los términos acordados en el Contrato.

4.1 Permuta Financiera (IRS)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Tipo Fijo

Cliente Recibe* Tipo Variable

[Tipo de Referencia + Diferencial]

* Si el Tipo Variable fuera negativo (por ser el resultado de Tipo de Referencia + Diferencial negativo, bien porque sea negativo el Tipo de Referencia, el Diferencial, o ambos), la cantidad calculada en concepto de Cliente Recibe se convertiría en un pago a realizar por el Cliente (recibir una cantidad negativa equivale a pagar el valor absoluto de dicha cantidad).

4.1 Permuta Financiera (IRS)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Si el Tipo Variable supera el nivel del Tipo Fijo el cliente tendrá Liquidaciones positivas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= 0,75%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = 0,75% + 0% = 0,75%.

Liquidación a favor del cliente de (0,75% - 0,50%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 0,25% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

NEGATIVO

If the Tipo VariabEn el supuesto de que el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo, el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= -0,25%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = -0,25% + 0% = -0,25%.

Liquidación en contra del cliente de (-0,25% - 0,50%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -0,75% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más bajo sea el Tipo Variable (que puede ser más bajo que cero).

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y menor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

4.1 Permuta Financiera (IRS)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el Cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá cuando el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada

4.1 Permuta Financiera (IRS)

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo Variable del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Fijo en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en

función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.2 Permuta Financiera (IRS inverso)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente se compromete a abonar periódicamente al Banco la cantidad resultante de aplicar sobre un Importe Nominal concreto un Tipo Variable. El Tipo Variable es el resultado de sumar a un tipo de referencia. determinado (que puede ser negativo) un Diferencial pactado entre las partes (que puede ser mayor, menor o igual a cero). En caso de ser el Tipo Variable negativo, la cantidad calculada sobre el Tipo Variable que pagaría el Cliente resultaría en un abono a su favor (pagar una cantidad negativa equivale a recibir dicha cantidad en valor absoluto). Como contraprestación, el Cliente recibirá una cantidad calculada sobre el mismo Importe Nominal pero en relación a un Tipo Fijo previamente pactado.

En caso de coincidir las Fechas de Pago del Tipo Fijo con las del Tipo Variable, los pagos entre ambas partes se producen por el neto de ambos importes, por lo que el Cliente recibirá Liquidaciones netas positivas (abonos) siempre y cuando el Tipo Fijo correspondiente sea superior al Tipo Variable. Y, paralela y simultáneamente, deberá abonar Liquidaciones netas negativas (cargos) siempre y cuando el Tipo Fijo correspondiente sea inferior al Tipo Variable.

4.2 Permuta Financiera (IRS inverso)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga* Tipo Variable

[Tipo de Referencia + Diferencial]

Cliente Recibe

Tipo Fijo

* Si el Tipo Variable fuera negativo (por ser el resultado de Tipo de Referencia + Diferencial negativo, bien porque sea negativo el Tipo de Referencia, el Diferencial, o ambos), la cantidad calculada en concepto de Cliente Paga se convertiría en un abono a recibir por el Cliente (pagar una cantidad negativa equivale a recibir el valor absoluto de dicha cantidad).

4.2 Permuta Financiera (IRS inverso)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Si el Tipo Variable es inferior al nivel del Tipo Fijo el cliente tendrá Liquidaciones positivas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= 0,25%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = 0,25% + 0% = 0,25%.

Liquidación a favor del cliente de (0,50% - 0,25%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 0,25% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo Variable sea superior al Tipo Fijo, el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= 1,50%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = 1,50% + 0% = 1,50%.

Liquidación en contra del cliente de (0,50% - 1,50%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -1,00% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más alto sea el Tipo Variable.

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y mayor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

4.2 Permuta Financiera (IRS inverso)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el Cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá cuando el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.2 Permuta Financiera (IRS inverso)

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo Variable del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran superiores al Tipo Fijo en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más altos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y mayor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un incremento de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más altos sean los tipos.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto enfunción de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.3 Compra de Cap

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente adquiere el derecho a recibir liquidaciones futuras siempre y cuando el Tipo de Referencia pactado sea en determinadas fechas superior al Tipo Cap pactado. A cambio, el Cliente realiza el pago de una determinada Prima.

Una vez pagada la Prima, no podrá producirse un pago adicional por parte del Cliente, si bien podría ser que el importe acumulado final de todas las liquidaciones que pudiera recibir el Cliente a lo largo de la vida del Producto fuese inferior a la Prima pagada, lo que podría resultar a vencimiento del Producto en una pérdida neta para el Cliente.

4.3 Compra de Cap

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Prima

Cliente Recibe

[Tipo de Referencia - Tipo Cap] 0%

Si: Tipo de Referencia > Cap

Si: Rate Tipo de Referencia <= Tipo Cap

4.3 Compra de Cap

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Cuando el Tipo de Referencia supere el Tipo Cap, el cliente tendrá Liquidaciones positivas, crecientes con el Tipo de Referencia.

Ejemplo: Tipo de Referencia= 1.50%,Tipo Cap=1,00%. Liquidación a favor del cliente de (1,50% - 1.00%) x Base de Liquidación x Nominal = 0,50% x Base de Liquidación x Nominal.

El Cliente ha pagado la Prima.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo de Referencia no supere el Tipo Cap el cliente no tendrá Liquidaciones positivas

Ejemplo: Tipo de Referencia= 0,75%, Tipo Cap=1,00%. Liquidación igual a cero.

El cliente ha pagado la Prima.

En el peor escenario si el Tipo de Referencia siempre es inferior al Tipo Cap, el Cliente no recibiría ninguna liquidación a su favor y habría pagado la Prima dando lugar a una pérdida neta.

4.3 Compra de Cap

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial que, en el peor de los casos, será igual al importe de la Prima abonada, pero nunca superior.

1. **Riesgo de que el Cliente no tenga Liquidaciones positivas o éstas sean muy pequeñas**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que la suma de todas las liquidaciones pudiera ser inferior a la Prima pagada o incluso que no hubiera liquidaciones positivas, provocando en ambos casos una pérdida patrimonial neta para el Cliente.
El importe de las liquidaciones depende fundamentalmente del Tipo de Referencia: si el nivel del Tipo de Referencia en cada periodo es inferior al Tipo CAP, la liquidación será cero y el Cliente no recibirá importe alguno ese periodo, mientras que si es superior al Tipo CAP, la liquidación será positiva para el Cliente. En ningún caso podrán darse liquidaciones negativas para el Cliente, si bien como se ha dicho anteriormente, podría darse que por no haber liquidaciones positivas o por ser la suma de éstas de un importe inferior a la Prima pagada por el Cliente, éste tenga una pérdida neta por el Producto a su término.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de “Valor de Mercado” sea una cantidad a recibir por el Cliente del Banco que sea inferior a la Prima pagada por el Cliente, por lo que el Cliente podría sufrir una pérdida real. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado “Coste y gastos asociados”) que reducirá el importe a percibir por este.

4.3 Compra de Cap

Riesgos específicos del Producto

El escenario más desfavorable para el Cliente sería aquel en el que el Importe de Liquidación es igual a cero, y el Cliente no ha recibido ninguna liquidación a su favor hasta el momento, por lo que la pérdida real sería igual a la totalidad de la Prima pagada por el Cliente.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un descenso de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más baja sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.4 Compra de Floor

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente adquiere el derecho a recibir liquidaciones futuras siempre y cuando el Tipo de Referencia pactado sea en determinadas fechas inferior al Tipo Floor pactado. A cambio, el Cliente realiza el pago de una determinada Prima.

Una vez pagada la Prima, no podrá producirse un pago adicional por parte del Cliente, si bien podría ser que el importe acumulado final de todas las liquidaciones que pudiera recibir el Cliente a lo largo de la vida del Producto fuese inferior a la Prima pagada, lo que podría resultar a vencimiento del Producto en una pérdida neta para el Cliente.

4.4 Compra de Floor

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Prima

Cliente Recibe

[Tipo Floor - Tipo de Referencia] 0%

Si: Tipo de Referencia < Floor

Si: Tipo de Referencia >= Tipo Floor

4.4 Compra de Floor

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Siempre que el Tipo de Referencia sea inferior al Tipo Floor, el cliente tendrá Liquidaciones positivas y crecientes con el decremento del Tipo de Referencia.

Ejemplo: Tipo de Referencia= 1,00%, Tipo Floor=2,00%. Liquidación a favor del cliente de (2.00% - 1.00%) x Base de Liquidación x Nominal = 1.00% x Base de Liquidación x Nominal.

El cliente ha pagado la prima.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo de Referencia sea superior el Tipo Floor el cliente no tendrá Liquidaciones positivas.

Ejemplo: Tipo de Referencia= 2,05%, Tipo Floor=2,00%. Liquidación igual a cero.

El cliente ha pagado la Prima.

En el peor escenario si el Tipo de Referencia siempre es superior al Tipo Floor, el Cliente no recibiría ninguna liquidación a su favor y habría pagado la Prima dando lugar a una pérdida neta.

4.4 Compra de Floor

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial que, en el peor de los casos, será igual al importe de la Prima abonada, pero nunca superior.

1. **Riesgo de que el Cliente no tenga Liquidaciones positivas o éstas sean muy pequeñas**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que la suma de todas las liquidaciones pudiera ser inferior a la Prima pagada o incluso que no hubiera liquidaciones positivas, provocando en ambos casos una pérdida patrimonial neta para el Cliente.
El importe de las liquidaciones depende fundamentalmente del Tipo de Referencia: si el nivel del Tipo de Referencia en cada periodo es superior al Tipo FLOOR, la liquidación será cero y el Cliente no recibirá importe alguno ese periodo, mientras que si es inferior al Tipo FLOOR, la liquidación será positiva para el Cliente. En ningún caso podrán darse liquidaciones negativas para el Cliente, si bien como se ha dicho anteriormente, podría darse que por no haber liquidaciones positivas o por ser la suma de éstas de un importe inferior a la Prima pagada por el Cliente, éste tenga una pérdida neta por el Producto a su término.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de “Valor de Mercado” sea una cantidad a recibir por el Cliente del Banco que sea inferior a la Prima pagada por el Cliente, por lo que el Cliente podría sufrir una pérdida real. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado “Coste y gastos asociados”) que reducirá el importe a percibir por este.

4.4 Compra de Floor

Riesgos específicos del Producto

El escenario más desfavorable para el Cliente sería aquel en el que el Importe de Liquidación es igual a cero, y el Cliente no ha recibido ninguna liquidación a su favor hasta el momento, por lo que la pérdida real sería igual a la totalidad de la Prima pagada por el Cliente.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un incremento de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más altos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un descenso de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más baja sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.5 Venta de Cap

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente adquiere la obligación de abonar liquidaciones futuras siempre y cuando el Tipo de Referencia pactado sea en determinadas fechas superior al Tipo Cap pactado. A cambio, el Cliente recibe el pago de una determinada Prima.

Una vez recibida la Prima, no podrá producirse ningún cobro adicional por parte del Cliente, lo que podría provocar que el importe acumulado final de todas las liquidaciones negativas que pudiera tener el Cliente a lo largo de la vida del Producto fuese superior a la Prima recibida, lo que podría resultar a vencimiento del Producto en una pérdida neta para el Cliente.

4.5 Venta de Cap

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

[Tipo de Referencia - Tipo Cap] 0%

Si: Tipo de Referencia > Cap

Si: Cap Tipo de Referencia <= Tipo Cap

Cliente Recibe

Prima

4.5 Venta de Cap

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Siempre que el Tipo de Referencia no supere el Tipo Cap, el cliente no tendrá Liquidaciones negativas.

Ejemplo: Tipo de Referencia = 1.00%, Tipo Cap = 2,00%.

Liquidación igual a cero.

El cliente ha recibido la Prima.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo de Referencia supere el Tipo Cap el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Ejemplo: Tipo de Referencia= 3,00%, Tipo Cap = 2,00%. Liquidación en contra del Cliente de (2,00% - 3,00%) x Base de

Liquidación x Importe Nominal = - 1,00% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

Un escenario muy negativo para el Cliente es aquel en que el Tipo de Referencia sea mucho mayor al Tipo Cap.

Ejemplo: Tipo de Referencia = 20,00%. Tipo Cap=2,00%. Liquidación en contra del Cliente de (2,00%-20,00%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -18,00% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

Cuanto más alto sea el Tipo de Referencia (siendo superiores al Tipo Cap), más negativa será la liquidación para el Cliente.

4.5 Venta de Cap

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que podrían ser superiores a la Prima percibida. El Cliente tendrá que pagar cuando el Tipo de Referencia sea superior al Tipo CAP, y la cantidad a pagar será mayor cuanto más grande sea la diferencia entre ambos tipos. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida neta que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.5 Venta de Cap

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo de Referencia del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran superiores al Tipo CAP en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más altos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y mayor sea el Tipo de Referencia respecto del Tipo CAP.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un incremento de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más altos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un incremento de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más alta sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.6 Venta de Floor

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente adquiere la obligación de abonar liquidaciones futuras siempre y cuando el Tipo de Referencia pactado sea en determinadas fechas inferior al Tipo Floor pactado. A cambio, el Cliente recibe el pago de una determinada Prima.

Una vez recibida la Prima, no podrá producirse ningún cobro adicional por parte del Cliente, lo que podría provocar que el importe acumulado final de todas las liquidaciones negativas que pudiera tener el Cliente a lo largo de la vida del Producto fuese superior a la Prima recibida, lo que podría resultar a vencimiento del Producto en una pérdida neta para el Cliente.

4.6 Venta de Floor

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

[Tipo Floor - Tipo de Referencia] 0%

Si: Tipo de Referencia < Floor

Si: Floor Tipo de Referencia >= Tipo Floor

Cliente Recibe

Prima

4.6 Venta de Floor

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Siempre que el Tipo de Referencia supere el Tipo Floor, el cliente no tendrá Liquidaciones negativas

Ejemplo: Tipo de Referencia = 3,00%, Tipo Floor = 2,00%. Liquidación igual a cero.

El Clienta ha recibido la Prima.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo de Referencia sea inferior al Tipo Floor el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Ejemplo: Tipo de Referencia= 1,00%, Tipo Floor = 2,00% Liquidación en contra del Cliente de (1,00% - 2,00%) x Base de

Liquidación x Importe Nominal = - 1,00% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más bajo sea el Tipo de Referencia (que puede ser más bajo que cero).

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y menor sea el Tipo de Referencia respecto del Tipo Fijo.

4.6 Venta de Floor

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que podrían ser superiores a la Prima percibida. El Cliente tendrá que pagar cuando el Tipo de Referencia sea inferior al Tipo Floor, y la cantidad a pagar será mayor cuanto más grande sea la diferencia entre ambos tipos. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida neta que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada

4.6 Venta de Floor

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo de Referencia del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Floor en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo de Referencia respecto del Tipo CAP.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un incremento de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más alta sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.7 Permuta Financiera (Compra de Swaption Payer)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente adquiere el derecho a decidir en un fecha determinada (la Fecha de Ejercicio), si comienza un IRS con BBVA (el Producto IRS está también descrito en el presente catálogo), con unas condiciones previamente pactadas (el IRS Subyacente). A cambio, el Cliente realiza el pago de una determinada Prima.
Si en la Fecha de Ejercicio el Cliente decide no ejercer su derecho, el Producto finaliza sin que se derive pago adicional por ninguna de las dos partes.

Si en la Fecha de Ejercicio el Cliente decide ejercer su derecho, el Cliente y BBVA comenzarán un IRS hasta la Fecha de Fin del mismo. La Compra de Swaption Payer finaliza por tanto en todo caso en la Fecha de Ejercicio, y en caso de haber ejercido su derecho el Cliente, a partir de ese momento entrará en el IRS Subyacente (cuyas condiciones están pactadas en los términos del Producto), con las implicaciones y riesgos descritos para el IRS en el presente documento.

ATRIBUTOS OPCIONALES

Adicionalmente a las características que se describen en este documento, este producto podría incorporar el/los siguiente/s Atributo/s adicional/es:

Liquidación por Diferencias

En caso de ejercer el Cliente su derecho, en lugar de entrar en el IRS Subyacente, el Cliente recibirá el Valor de Mercado de dicho IRS Subyacente. Sólo se ejercerá el derecho por tanto cuando el Valor de Mercado sea a favor del Cliente, no pudiendo tener el Cliente un cargo en su contra por este concepto. No se producirá ninguna liquidación ligada al IRS Subyacente más allá del abono al Cliente, en su caso, de su Valor de Mercado, y producido el mismo, el Producto habrá finalizado.

4.7 Permuta Financiera (Compra de Swaption Payer)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Prima

El Cliente tiene derecho en la Fecha de Ejercicio a comenzar un IRS

Si en la Fecha de Ejercicio el Cliente decide ejercer su opción:
Cliente Paga: Tipo Fijo

Cliente Recibe

[Tipo de Referencia + Diferencial]

4.7 Permuta Financiera (Compra de Swaption Payer)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto

POSITIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente elevados para que el IRS Subyacente tenga un Valor de Mercado positivo para el cliente, el Cliente tiene derecho a entrar en un IRS que tiene expectativa (según descuenta el mercado en la fecha de ejercicio) de dar lugar a un resultado neto positivo para el Cliente.

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Subyacente en la Fecha de Ejercicio: 2,00%.

El Cliente puede decidir entrar en un IRS con BBVA cuya expectativa, descontada según el mercado en la Fecha de Ejercicio, es que tenga un resultado positivo para el Cliente de 2,00%. Si hay Liquidación por Diferencias, el Cliente recibe un 2,00% y no entra en el IRS.

El Cliente ha pagado la Prima.

Si no hay Liquidación por Diferencias, es posible que una bajada de tipos de interés posterior a la fecha de ejercicio haga que el resultado del Cliente por el IRS Subyacente sea negativo en neto, a pesar de que la expectativa en la Fecha de Ejercicio fuera a su favor; este riesgo y escenarios son los descritos para el Producto: IRS.

NEGATIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente bajos para que el IRS Subyacente tenga un Valor de Mercado negativo para el cliente, el Cliente tiene derecho a entrar en un IRS que tiene expectativa (según descuenta el mercado en la fecha de ejercicio) de dar lugar a un resultado neto negativo para el Cliente, por lo que financieramente no le interesa ejercer este derecho.

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Subyacente en la Fecha de Ejercicio: -2,00%.

El Cliente no entra en el IRS. Si hay Liquidación por Diferencias, al cliente le corresponde una liquidación de 0%.

El Cliente ha pagado la Prima.

4.7 Permuta Financiera (Compra de Swaption Payer)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial que, en el peor de los casos, será igual al importe de la Prima abonada, pero nunca superior. En el caso de que el Cliente ejerza su opción en la Fecha de Ejercicio, comenzaría un nuevo producto (un IRS), que a partir de ese momento presentaría para el Cliente los riesgos descritos para dicho producto en este documento.

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que llegada la Fecha de Ejercicio, decida no ejercer su derecho a entrar en el IRS Subyacente. En ese caso, el Cliente habría pagado la Prima sin obtener nada a cambio, lo que supone una pérdida patrimonial neta.
En el caso de que el Cliente ejerza su derecho y entre en el IRS Subyacente en la Fecha de Ejercicio, a partir de ese momento dispondrá de un nuevo producto, un IRS, y estará sujeto a los riesgos descritos para el mismo en este documento.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" sea una cantidad a recibir por el Cliente del Banco que sea inferior a la Prima pagada por el Cliente, por lo que el Cliente podría sufrir una pérdida real. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

4.7 Permuta Financiera (Compra de Swaption Payer)

Riesgos específicos del Producto

El escenario más desfavorable para el Cliente sería aquel en el que el Importe de Liquidación es igual a cero, y el Cliente no ha recibido ninguna liquidación a su favor hasta el momento, por lo que la pérdida real sería igual a la totalidad de la Prima pagada por el Cliente.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un descenso de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más baja sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.8 Permuta Financiera (Compra de Swaption Receiver)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente adquiere el derecho a decidir en un fecha determinada (la Fecha de Ejercicio), si comienza un IRS Inverso con BBVA (el Producto IRS Inverso está también descrito en el presente catálogo), con unas condiciones previamente pactadas (el IRS Inverso Subyacente). A cambio, el Cliente realiza el pago de una determinada Prima.

Si en la Fecha de Ejercicio el Cliente decide no ejercer su derecho, el Producto finaliza sin que se derive pago adicional por ninguna de las dos partes.

Si en la Fecha de Ejercicio el Cliente decide ejercer su derecho, el Cliente y BBVA comenzarán un IRS Inverso hasta la Fecha de Fin del mismo. La Compra de Swaption Receiver finaliza por tanto en todo caso en la Fecha de Ejercicio, y en caso de haber ejercido su derecho el Cliente, a partir de ese momento entrará en el IRS Inverso Subyacente (cuyas condiciones están pactadas en los términos del Producto), con las implicaciones y riesgos descritos para el IRS Inverso en el presente documento.

ATRIBUTOS OPCIONALES

Adicionalmente a las características que se describen en este documento, este producto podría incorporar el/los siguiente/s Atributo/s adicional/es:

Liquidación por Diferencias

En caso de ejercer el Cliente su derecho, en lugar de entrar en el IRS Inverso Subyacente, el Cliente recibirá el Valor de Mercado de dicho IRS Inverso Subyacente. Sólo se ejercerá el derecho por tanto cuando el Valor de Mercado sea a favor del Cliente, no pudiendo tener el Cliente un cargo en su contra por este concepto. No se producirá ninguna liquidación ligada al IRS Inverso Subyacente más allá del abono al Cliente, en su caso, de su Valor de Mercado, y producido el mismo, el Producto habrá finalizado.

4.8 Permuta Financiera (Compra de Swaption Receiver)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Prima

El Cliente tiene derecho en la Fecha de Ejercicio a comenzar un IRS Inverso

---

Si en la Fecha de Ejercicio el Cliente decide ejercer su opción:
Cliente Paga: [Tipo de Referencia + Diferencial]

Cliente Recibe

Tipo Fijo

4.8 Permuta Financiera (Compra de Swaption Receiver)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto

POSITIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente bajos para que el IRS Inverso Subyacente tenga un Valor de Mercado positivo para el cliente, el Cliente tiene derecho a entrar en un IRS Inverso que tiene expectativa (según descuenta el mercado en la fecha de ejercicio) de dar lugar a un resultado neto positivo para el Cliente.

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Inverso Subyacente en la Fecha de Ejercicio: 2,00%.

El Cliente puede decidir entrar en un IRS Inverso con BBVA cuya expectativa, descontada según el mercado en la Fecha de Ejercicio, es que tenga un resultado positivo para el Cliente de 2,00%. Si hay Liquidación por Diferencias, el Cliente recibe un 2,00% y no entra en el IRS.

El Cliente ha pagado la Prima.

Si no hay Liquidación por Diferencias, es posible que una subida de tipos de interés posterior a la Fecha de Ejercicio haga que el resultado del Cliente por el IRS Inverso Subyacente sea negativo en neto, a pesar de que la expectativa favorable en la Fecha de Ejercicio. Este riesgo y escenarios son los descritos para el Producto: IRS Inverso.

NEGATIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente altos para que el IRS Inverso Subyacente tenga un Valor de Mercado negativo para el cliente, el Cliente tiene derecho a entrar en un IRS Inverso que tiene expectativa (según descuenta el mercado en la fecha de ejercicio) de dar lugar a un resultado neto negativo para el Cliente, por lo que financieramente no le interesa ejercer este derecho.

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Inverso Subyacente en la Fecha de Ejercicio: -2,00%.

El Cliente no entra en el IRS Inverso. Si hay Liquidación por Diferencias, al cliente le corresponde una liquidación de 0%.

El Cliente ha pagado la Prima.

4.8 Permuta Financiera (Compra de Swaption Receiver)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial que, en el peor de los casos, será igual al importe de la Prima abonada, pero nunca superior. En el caso de que el Cliente ejerza su opción en la Fecha de Ejercicio, comenzaría un nuevo producto (un IRS Inverso), que a partir de ese momento presentaría para el Cliente los riesgos descritos para dicho producto en este documento.

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que llegada la Fecha de Ejercicio, decida no ejercer su derecho a entrar en el IRS Inverso Subyacente. En ese caso, el Cliente habría pagado la Prima sin obtener nada a cambio, lo que supone una pérdida patrimonial neta. En el caso de que el Cliente ejerza su derecho y entre en el IRS Inverso Subyacente en la Fecha de Ejercicio, a partir de ese momento dispondrá de un nuevo producto, un IRS Inverso, y estará sujeto a los riesgos descritos para el mismo en este documento.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" sea una cantidad a recibir por el Cliente del Banco que sea inferior a la Prima pagada por el Cliente, por lo que el Cliente podría sufrir una pérdida real. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

4.8 Permuta Financiera (Compra de Swaption Receiver)

Riesgos específicos del Producto

El escenario más desfavorable para el Cliente sería aquel en el que el Importe de Liquidación es igual a cero, y el Cliente no ha recibido ninguna liquidación a su favor hasta el momento, por lo que la pérdida real sería igual a la totalidad de la Prima pagada por el Cliente.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un incremento de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más altos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un descenso de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más baja sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.9 Permuta Financiera (Venta de Swaption Receiver)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual BBVA adquiere el derecho a decidir en un fecha determinada (la Fecha de Ejercicio) si el Cliente comienza un IRS con BBVA (el Producto IRS está también descrito en el presente catálogo), con unas condiciones previamente pactadas (el IRS Subyacente). A cambio, el Cliente recibe el pago de una determinada Prima.

Si en la Fecha de Ejercicio BBVA decide no ejercer su derecho, el Producto finaliza sin que se derive pago adicional por ninguna de las dos partes. Si en la Fecha de Ejercicio BBVA decide ejercer su derecho, el Cliente y BBVA comenzarán un IRS hasta la Fecha de Fin del mismo. La Venta de

Swaption Receiver finaliza por tanto en todo caso en la Fecha de Ejercicio, y en caso de haber ejercido su derecho BBVA, a partir de ese momento el Cliente entrará en el IRS Subyacente (cuyas condiciones están pactadas en los términos del Producto), con las implicaciones y riesgos descritos para el IRS en el presente documento.

ATRIBUTOS OPCIONALES

Adicionalmente a las características que se describen en este documento, este producto podría incorporar el/los siguiente/s Atributo/s adicional/es:

Liquidación por Diferencias

En caso de ejercer BBVA su derecho, en lugar de entrar en el IRS Subyacente, el Cliente deberá pagar el Valor de Mercado de dicho IRS Subyacente. Sólo se ejercerá el derecho cuando el Valor de Mercado sea en contra del Cliente, no pudiendo tener el Cliente un abono a su favor por este concepto. No se producirá ninguna liquidación ligada al IRS Subyacente más allá del cargo al Cliente, en su caso, de su Valor de Mercado, y producido el mismo, el Producto habrá finalizado.

4.9 Permuta Financiera (Venta de Swaption Receiver)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Prima

BBVA tiene derecho en la Fecha de Ejercicio a comenzar un IRS

Si en la Fecha de Ejercicio BBVA decide ejercer su opción:
Cliente Paga: Tipo Fijo

Cliente Recibe

Tipo de Referencia + Diferencial

4.9 Permuta Financiera (Venta de Swaption Receiver)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente altos para que el IRS Subyacente tenga un Valor de Mercado positivo para el cliente, BBVA no ejercerá su derecho que el Cliente entre en un IRS.

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Subyacente en la Fecha de Ejercicio: 2,00%.

BBVA y el Cliente no entran en el IRS (BBVA no ejerce su derecho). Si hay Liquidación por Diferencias, al cliente le corresponde una liquidación de 0%.

El Cliente ha recibido la Prima.

NEGATIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente bajos para que el IRS Subyacente tenga un Valor de Mercado negativo para el cliente, BBVA tiene derecho a que el Cliente entre en un IRS que tiene expectativa (según descuenta el mercado en la fecha de ejercicio) de dar lugar a un resultado neto negativo para el Cliente.

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Subyacente en la Fecha de Ejercicio: -2,00%.

El Cliente tiene que entrar en un IRS con BBVA cuya expectativa, descontada según el mercado en la Fecha de Ejercicio, es que tenga un resultado negativo para el Cliente de 2,00%. Si hay Liquidación por Diferencias, el Cliente paga un 2,00% y no entra en el IRS.

El Cliente ha recibido la Prima.

Si no hay Liquidación por Diferencias, es posible que una bajada de tipos de interés posterior a la Fecha de Ejercicio haga que el resultado del Cliente por el IRS Subyacente sea más negativo en neto de lo descontado por el mercado en la Fecha de Ejercicio. Este riesgo y escenarios son los descritos para el Producto: IRS.
En un escenario negativo, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta vencimiento del IRS Subyacente, y menor sea el Tipo Variable del IRS Subyacente respecto de su Tipo Fijo.

4.9 Permuta Financiera (Venta de Swaption Receiver)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que llegada la Fecha de Ejercicio, si los tipos de interés son lo suficientemente bajos como para que el IRS Subyacente tenga un valor de mercado negativo para el Cliente, BBVA decida ejercer su derecho a que el Cliente entre en el IRS Subyacente. En ese caso, a partir de ese momento dispondrá de un nuevo producto, un IRS, y estará sujeto a los riesgos descritos para el mismo en este documento.

En los casos en que BBVA tome la decisión de ejercer su derecho, la expectativa del Mercado para el resultado del IRS Subyacente será que el Cliente tenga un resultado negativo, que podría ser mayor a la Prima cobrada, provocando una pérdida neta al Cliente. Esta expectativa de pérdida no está limitada, y será mayor cuando más bajos sean los tipos de interés.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.

No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de “Valor de Mercado” podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado “Coste y gastos asociados”) que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

4.9 Permuta Financiera (Venta de Swaption Receiver)

Riesgos específicos del Producto

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que, para toda la duración del IRS Subyacente, los valores futuros de su Tipo Variable fueran inferiores a su Tipo Fijo en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones futuras del IRS Subyacente:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago] (datos del IRS Subyacente).

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Variable del IRS Subyacente respecto de su Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un incremento de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más alta sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.10 Permuta Financiera (Venta de Swaption Payer)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual BBVA adquiere el derecho a decidir en un fecha determinada (la Fecha de Ejercicio) si el Cliente comienza un IRS Inverso con BBVA (el Producto IRS Inverso está también descrito en el presente catálogo), con unas condiciones previamente pactadas (el IRS Inverso Subyacente). A cambio, el Cliente recibe el pago de una determinada Prima.

Si en la Fecha de Ejercicio BBVA decide no ejercer su derecho, el Producto finaliza sin que se derive pago adicional por ninguna de las dos partes.

Si en la Fecha de Ejercicio BBVA decide ejercer su derecho, el Cliente y BBVA comenzarán un IRS Inverso hasta la Fecha de Fin del mismo. La Venta de Swaption Payer finaliza por tanto en todo caso en la Fecha de Ejercicio, y en caso de haber ejercido su derecho BBVA, a partir de ese momento el Cliente entrará en el IRS Inverso Subyacente (cuyas condiciones están pactadas en los términos del Producto), con las implicaciones y riesgos descritos para el IRS Inverso en el presente documento.

ATRIBUTOS OPCIONALES

Adicionalmente a las características que se describen en este documento, este producto podría incorporar el/los siguiente/s Atributo/s adicional/es:

Liquidación por Diferencias

En caso de ejercer BBVA su derecho, en lugar de entrar en el IRS Inverso Subyacente, el Cliente deberá pagar el Valor de Mercado de dicho IRS Inverso Subyacente. Sólo se ejercerá el derecho cuando el Valor de Mercado sea en contra del Cliente, no pudiendo tener el Cliente un abono a su favor por este concepto. No se producirá ninguna liquidación ligada al IRS Inverso Subyacente más allá del cargo al Cliente, en su caso, de su Valor de Mercado, y producido el mismo, el Producto habrá finalizado.

4.10 Permuta Financiera (Venta de Swaption Payer)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Prima

BBVA tiene derecho en la Fecha de Ejercicio a comenzar un IRS Inverso

Si en la Fecha de Ejercicio BBVA decide ejercer su opción:
Cliente Paga: Tipo de Referencia + Diferencial

Cliente Recibe

Tipo Fijo

4.10 Permuta Financiera (Venta de Swaption Payer)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente bajos para que el IRS Inverso Subyacente tenga un Valor de Mercado positivo para el cliente, BBVA no ejercerá su derecho que el Cliente entre en un IRS.

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Inverso Subyacente en la Fecha de Ejercicio: 2,00%.

BBVA y el Cliente no entran en el IRS Inverso (BBVA no ejerce su derecho). Si hay Liquidación por Diferencias, al cliente le corresponde una liquidación de 0%.

El Cliente ha recibido la Prima.

NEGATIVO

Si en la Fecha de Ejercicio los tipos de interés son suficientemente altos para que el IRS Inverso Subyacente tenga un Valor de Mercado negativo para el cliente, BBVA tiene derecho a que el Cliente entre en un IRS Inverso que tiene expectativa (según descuenta el mercado en la fecha de ejercicio) de dar lugar a un resultado neto negativo para el Cliente

Ejemplo: Valor de Mercado para el IRS Inverso Subyacente en la Fecha de Ejercicio: -2,00%.

El Cliente tiene que entrar en un IRS Inverso con BBVA cuya expectativa, descontada según el mercado en la Fecha de Ejercicio, es que tenga un resultado negativo para el Cliente de 2,00%. Si hay Liquidación por Diferencias, el Cliente paga un 2,00% y no entra en el IRS Inverso.

El Cliente ha recibido la Prima.

Si no hay Liquidación por Diferencias, es posible que una subida de tipos de interés posterior a la Fecha de Ejercicio haga que el resultado del Cliente por el IRS Inverso Subyacente sea más negativo en neto de lo descontado por el mercado en la Fecha de Ejercicio. Este riesgo y escenarios son los descritos para el Producto: IRS Inverso.

En un escenario negativo, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta vencimiento del IRS Inverso Subyacente, y mayor sea el Tipo Variable del IRS Inverso Subyacente respecto de su Tipo Fijo.

4.10 Permuta Financiera (Venta de Swaption Payer)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que llegada la Fecha de Ejercicio, si los tipos de interés son lo suficientemente altos como para que el IRS Inverso Subyacente tenga un valor de mercado negativo para el Cliente, BBVA decida ejercer su derecho a que el Cliente entre en el IRS Inverso Subyacente. En ese caso, a partir de ese momento dispondrá de un nuevo producto, un IRS Inverso, y estará sujeto a los riesgos descritos para el mismo en este documento.

En los casos en que BBVA tome la decisión de ejercer su derecho, la expectativa del Mercado para el resultado del IRS Inverso Subyacente será que el Cliente tenga un resultado negativo, que podría ser mayor a la Prima cobrada, provocando una pérdida neta al Cliente. Esta expectativa de pérdida no está limitada, y será mayor cuando más altos sean los tipos de interés.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.

No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de “Valor de Mercado” podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado “Coste y gastos asociados”) que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

4.10 Permuta Financiera (Venta de Swaption Payer)

Riesgos específicos del Producto

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que, para toda la duración del IRS Inverso Subyacente, los valores futuros de su Tipo Variable fueran superiores a su Tipo Fijo en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones futuras del IRS Inverso Subyacente

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago] (datos del IRS Inverso Subyacente).

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más altos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Variable del IRS Inverso Subyacente respecto de su Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un incremento de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más altos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un incremento de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más alta sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.11 Collar

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente y el Banco se comprometen al pago recíproco de una serie de cantidades periódicas calculadas sobre un Importe Nominal pactado. El importe y el pagador correspondiente en cada fecha de pago dependerá del nivel del Tipo de Referencia en determinadas fechas.

De esta forma, el Cliente adquiere el derecho a recibir Liquidaciones futuras siempre y cuando el Tipo de Referencia sea superior al Tipo Barrera Superior pactado. A cambio, el Cliente se obliga a pagar Liquidaciones futuras siempre y cuando el Tipo de Referencia sea inferior al Tipo Barrera Inferior pactado. En tanto el Tipo de Referencia se sitúe entre el Tipo Barrera Inferior y el Tipo Barrera Superior, no habrá cargos ni abonos para ninguna de las partes.

4.11 Collar

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

[Tipo Floor – Tipo de Referencia]

Si: Tipo de Referencia < Tipo Floor

Cliente Recibe

[Tipo de Referencia – Tipo Cap]

Si: Tipo de Referencia < Tipo Floor

4.11 Collar

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Si el Tipo de Referencia fuera superior al Tipo Barrera Superior el cliente tendrá Liquidaciones positivas.

Tipo de Referencia= 6.00%, Tipo Barrera Superior= 5.00%. Liquidación a favor del cliente de (6.00% - 5.00%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 1.00% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo de Referencia sea inferior al Tipo

Barrera Inferior, el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Tipo de Referencia = 1.00%. Tipo Barrera Inferior=2.00%. Liquidación en contra del cliente de (1.00%-2.00%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -1.00% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más bajo sea el Tipo de Referencia (que puede ser más bajo que cero).

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y menor sea el Tipo de Referencia respecto del Tipo Barrera Inferior.

4.11 Collar

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá cuando el Tipo de Referencia sea inferior al Tipo Barrera Inferior. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.11 Collar

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo de Referencia del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Barrera Inferior en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo de Referencia respecto del Tipo Barrera Inferior.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos. El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: la relación entre la volatilidad de los tipos de interés y el Importe de Liquidación es compleja y depende de otros factores, fundamentalmente de los niveles futuros del Tipo de Referencia. Por tanto, variaciones de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto) afectarán al Importe de Liquidación para el Cliente, pudiendo ser la variación del mismo positiva o negativa para el Cliente.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.12 Permuta Financiera (IRS Bonificado)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente y el Banco se comprometen al pago recíproco de dos cantidades calculadas sobre un Importe Nominal previamente acordado. En concreto, el Banco se compromete a abonar periódicamente al Cliente el importe resultante de aplicar sobre el Importe Nominal el Tipo Variable BBVA descrito más adelante; como contraprestación, el Cliente se compromete a abonar al Banco una cantidad calculada sobre el mismo Importe Nominal y aplicando el Tipo Variable Cliente, descrito a su vez más adelante. Este Tipo Variable Cliente dependerá de que en cada Período de Cálculo, un cierto Tipo de Referencia esté por encima o por debajo del Tipo Barrera pactado.

En caso de coincidir las Fechas de Pago del Cliente con las de BBVA, los pagos entre ambas partes se producen por el neto de ambos importes, por lo que el Cliente recibirá Liquidaciones netas positivas (abonos) siempre y cuando el Tipo Variable BBVA correspondiente sea superior al Tipo Variable Cliente. Y, paralela y simultáneamente, adquiere la obligación de abonar Liquidaciones periódicas netas (cargos) siempre y cuando el Tipo Variable BBVA correspondiente sea inferior al Tipo Variable Cliente.

4.12 Permuta Financiera (IRS Bonificado)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Tipo Fijo

Si: Tipo de Referencia ≤ Tipo Cap

[Tipo de Referencia + Client Diferencial]

Si: Tipo de Referencia > Tipo Cap

Cliente Recibe

* Si el Tipo Variable BBVA fuera negativo (por ser el resultado de Tipo de Referencia + Diferencial negativo, bien porque sea negativo el Tipo de Referencia, el Diferencial, o ambos), la cantidad calculada en concepto de Cliente Recibe se convertiría en un pago a realizar por el Cliente (recibir una cantidad negativa equivale a pagar el valor absoluto de dicha cantidad).

4.12 Permuta Financiera (IRS Bonificado)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Si el Tipo Variable BBVA fuera superior al Tipo Variable Cliente el cliente tendrá liquidaciones positivas.

Ejemplo:

Tipo de Referencia= 3.20%, Diferencial BBVA = 0%, Barrera= 3.25%, Tipo Fijo=2.45%. Liquidación a favor del cliente de (3.20% - 2.45%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 0.75% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

Ejemplo:

Tipo de Referencia= 4.00%. Barrera=3.25%, Diferencial Cliente = -0,10%, Diferencial BBVA = 0%

El cliente paga [Diferencial Cliente – Diferencial BBVA] = -0,10%. Liquidación positiva para el cliente de (4,00% - 3,90%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 0,10% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo Variable BBVA sea inferior al Tipo Variable Cliente, el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Tipo de Referencia = -1,00%. Diferencial BBVA = 0%, Barrera 3.25%,Tipo Fijo=2,45%. Liquidación en contra del cliente de (-1,00%-2,45%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -3,45% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más bajo sea el Tipo Variable BBVA (que puede ser más bajo que cero).

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y menor sea el Tipo Variable BBVA respecto del Tipo Fijo.

4.12 Permuta Financiera (IRS Bonificado)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá principalmente cuando el Tipo Variable BBVA sea inferior al Tipo Fijo. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.12 Permuta Financiera (IRS Bonificado)

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo Variable BBVA del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Fijo en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Variable BBVA respecto del Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: la relación entre la volatilidad de los tipos de interés y el Importe de Liquidación es compleja y depende de otros factores, fundamentalmente de los niveles futuros del Tipo de Referencia. Por tanto, variaciones de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto) afectarán al Importe de Liquidación para el Cliente, pudiendo ser la variación del mismo positiva o negativa para el Cliente.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto enfunción de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.13 Permuta Financiera (IRS con Floor Comprado)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente y el Banco se comprometen al pago recíproco de dos cantidades calculadas sobre un Importe Nominal previamente acordado. En concreto, el Banco se compromete a abonar periódicamente al Cliente el importe resultante de aplicar sobre el Importe Nominal el Tipo Variable descrito más adelante; como contraprestación, el Cliente se compromete a abonar al Banco una cantidad calculada sobre el mismo Importe Nominal y aplicando un Tipo Fijo.

En caso de coincidir las Fechas de Pago del Cliente con las de BBVA, los pagos entre ambas partes se producen por el neto de ambos importes, por lo que el Cliente recibirá Liquidaciones netas positivas (abonos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea superior al Tipo Fijo. Y, paralela y simultáneamente, adquiere la obligación de abonar Liquidaciones periódicas netas (cargos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea inferior al Tipo Fijo.

4.13 Permuta Financiera (IRS con Floor Comprado)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Tipo Fijo

Cliente Recibe* Tipo Variable

[Tipo de Referencia + Diferencial]

Si: Tipo de Referencia + Diferencial > Tipo Floor

Tipo Floor

Si: Tipo de Referencia + Diferencial ≤ Tipo Floor

* Si el Tipo Variable fuera negativo (por ser negativo el Tipo de Referencia + Diferencial y además también el Tipo Floor), la cantidad calculada en concepto de Cliente Recibe se convertiría en un pago a realizar por el Cliente (recibir una cantidad negativa equivale a pagar el valor absoluto de dicha cantidad).

4.13 Permuta Financiera (IRS con Floor Comprado)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto

POSITIVO

Si el Tipo Variable fuera superior al Tipo Fijo el cliente tendrá liquidaciones positivas.

Tipo de Referencia= 1.20%, Diferencial = 0%, Tipo Floor = 0%, Tipo Fijo=0.45%.

Liquidación a favor del cliente de (1.20% - 0.45%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 0.75% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo, el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Tipo de Referencia = -1,00%. Diferencial BBVA = 0%, Tipo Floor = 0%, Tipo Fijo = 0,45%.

Liquidación en contra del cliente de (0%-0,45%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -0,45% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente es que el Tipo Variable sea igual o inferior al Tipo Floor.

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán proporcionales a la diferencia entre el Tipo Fijo y el Tipo Floor.

4.13 Permuta Financiera (IRS con Floor Comprado)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá principalmente cuando el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que está limitada por la diferencia entre el Tipo Fijo y el Tipo Floor.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.13 Permuta Financiera (IRS con Floor Comprado)

Riesgos específicos del Producto

El escenario más desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo Variable del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Floor. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x (Tipo Fijo – Tipo Floor) x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

En este caso, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Floor respecto del Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un descenso de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más baja sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.14 Permuta Financiera (IRS cancelable por BBVA)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente se compromete a abonar periódicamente al Banco la cantidad resultante de aplicar sobre un Importe Nominal concreto un Tipo Fijo previamente pactado, recibiendo en contraprestación una cantidad calculada sobre el mismo Importe Nominal pero en relación a un Tipo Variable. El Tipo Variable es el resultado de sumar a un tipo de referencia. determinado (que puede ser negativo) un diferencial pactado entre las partes (que puede ser mayor, menor o igual a cero). En caso de ser el Tipo Variable negativo, la cantidad calculada sobre el Tipo Variable que recibiría el Cliente resultaría en un cargo en su contra (recibir una cantidad negativa equivale a pagar dicha cantidad en valor absoluto).

En caso de coincidir las Fechas de Pago del Tipo Fijo con las del Tipo Variable, los pagos entre ambas partes se producen por el neto de ambos importes, por lo que el Cliente recibirá Liquidaciones netas positivas (abonos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea superior al Tipo Fijo. Y, paralela y simultáneamente, deberá abonar Liquidaciones netas negativas (cargos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea inferior al Tipo Fijo.

BBVA tiene la facultad de cancelar unilateral y anticipadamente el Producto en cada fecha de pago a partir de una fecha determinada, sin que de esa cancelación se derive pago alguno por ninguna de las partes. Dicha opción de cancelación de BBVA es uno más de los derechos y obligaciones de las partes bajo el Producto, en virtud de la cual, el Cliente obtiene Tipo Fijo mejor.

4.14 Permuta Financiera (IRS cancelable por BBVA)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Tipo Fijo

Cliente Recibe*

[Tipo de Referencia + Diferencial]
(Tipo Variable)

BBVA tiene la opción de cancelar el Producto a coste cero, de acuerdo a los términos pactados en el Contrato.

* Si el Tipo Variable fuera negativo (por ser el resultado de Tipo de Referencia + Diferencial negativo, bien porque sea negativo el Tipo de Referencia, el Diferencial, o ambos), la cantidad calculada en concepto de Cliente Recibe se convertiría en un pago a realizar por el Cliente (recibir una cantidad negativa equivale a pagar el valor absoluto de dicha cantidad).

4.14 Permuta Financiera (IRS cancelable por BBVA)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto

POSITIVO

Si el Tipo Variable supera el nivel del Tipo Fijo el cliente tendrá Liquidaciones positivas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= 0,75%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = 0,75% + 0% = 0,75%.

Liquidación a favor del cliente de (0,75% - 0,50%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 0,25% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo, el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= -0,25%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = -0,25% + 0% = -0,25%.

Liquidación en contra del cliente de (-0,25% - 0,50%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -0,75% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más bajo sea el Tipo Variable (que puede ser más bajo que cero).

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y menor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

4.14 Permuta Financiera (IRS cancelable por BBVA)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá cuando el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.14 Permuta Financiera (IRS cancelable por BBVA)

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo Variable del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Fijo en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un incremento de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más alta sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.15 Permuta Financiera (IRS cancelable por el cliente)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente se compromete a abonar periódicamente al Banco la cantidad resultante de aplicar sobre un Importe Nominal concreto un Tipo Fijo previamente pactado, recibiendo en contraprestación una cantidad calculada sobre el mismo Importe Nominal pero en relación a un Tipo Variable. El Tipo Variable es el resultado de sumar a un tipo de referencia. determinado (que puede ser negativo) un diferencial pactado entre las partes (que puede ser mayor, menor o igual a cero). En caso de ser el Tipo Variable negativo, la cantidad calculada sobre el Tipo Variable que recibiría el Cliente resultaría en un cargo en su contra (recibir una cantidad negativa equivale a pagar dicha cantidad en valor absoluto).

En caso de coincidir las Fechas de Pago del Tipo Fijo con las del Tipo Variable, los pagos entre ambas partes se producen por el neto de ambos importes, por lo que el Cliente recibirá Liquidaciones netas positivas (abonos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea superior al Tipo Fijo. Y, paralela y simultáneamente, deberá abonar Liquidaciones netas negativas (cargos) siempre y cuando el Tipo Variable correspondiente sea inferior al Tipo Fijo.

El Cliente tiene la facultad de cancelar unilateral y anticipadamente el Producto en cada fecha de pago a partir de una fecha determinada, sin que de esa cancelación se derive pago alguno por ninguna de las partes. Dicha opción de cancelación del Cliente es uno más de los derechos y obligaciones de las partes bajo el Producto, en virtud de la cual, el Cliente obtiene Tipo Fijo peor.

4.15 Permuta Financiera (IRS cancelable por el cliente)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga

Tipo Fijo

Cliente Recibe*

[Tipo de Referencia + Diferencial]
(Tipo Variable)

El Cliente tiene la opción de cancelar el Producto a coste cero, de acuerdo a los términos pactados en el Contrato.

* Si el Tipo Variable fuera negativo (por ser el resultado de Tipo de Referencia + Diferencial negativo, bien porque sea negativo el Tipo de Referencia, el Diferencial, o ambos), la cantidad calculada en concepto de Cliente Recibe se convertiría en un pago a realizar por el Cliente (recibir una cantidad negativa equivale a pagar el valor absoluto de dicha cantidad).

4.15 Permuta Financiera (IRS cancelable por el cliente)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto

POSITIVO

Si el Tipo Variable supera el nivel del Tipo Fijo el cliente tendrá Liquidaciones positivas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= 0,75%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = 0,75% + 0% = 0,75%.

Liquidación a favor del cliente de (0,75% - 0,50%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = 0,25% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

NEGATIVO

En el supuesto de que el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo, el cliente tendrá Liquidaciones negativas.

Ejemplo: Tipo Fijo=0,50%. Tipo de Referencia= -0,25%, Diferencial = 0%, Tipo Variable = -0,25% + 0% = -0,25%.

Liquidación en contra del cliente de (-0,25% - 0,50%) x Base de Liquidación x Importe Nominal = -0,75% x Base de Liquidación x Importe Nominal.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más bajo sea el Tipo Variable (que puede ser más bajo que cero).

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y menor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

4.15 Permuta Financiera (IRS cancelable por el cliente)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá cuando el Tipo Variable sea inferior al Tipo Fijo. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.15 Permuta Financiera (IRS cancelable por el cliente)

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo Variable del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Fijo en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes].

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos de interés presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Variable respecto del Tipo Fijo.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: un descenso de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajos sean los tipos.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de la Volatilidad de los tipos de interés: un descenso de la volatilidad de los tipos de interés (para plazos hasta el vencimiento del Producto), tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más baja sea esta volatilidad.

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto enfunción de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.16 Permuta Financiera (Basis Swap)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual el Cliente se compromete a abonar periódicamente al Banco la cantidad resultante de aplicar sobre un Importe Nominal concreto un Tipo Variable Cliente previamente pactado (definido como un Tipo de Referencia Cliente más un Diferencial, que puede ser positivo, negativo o igual a cero), recibiendo en contraprestación y periódicamente una cantidad calculada sobre el mismo Importe Nominal pero en relación a un Tipo Variable BBVA.

Siempre que las fechas de pago de ambas partes coincidan, los pagos entre ambas partes se producen por el neto de ambos importes

4.16 Permuta Financiera (Basis Swap)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga * Tipo Variable Cliente

[Tipo de Referencia Cliente + Diferencial Cliente]

Cliente Recibe* Tipo Variable BBVA

[Tipo de Referencia BBVA + Diferencial BBVA]

* Si cualquiera de los tipos variables fuera negativo (por ser el resultado de tipo de referencia + diferencial negativo, bien porque sea negativo el tipo de referencia, el diferencial, o ambos), la cantidad calculada en concepto de Cliente Paga/Cliente Recibe (según corresponda en función de qué tipo variable sea negativo) se convertiría en un flujo en dirección contraria para el Cliente (pagar una cantidad negativa equivale a recibir el valor absoluto de dicha cantidad, y recibir una cantidad negativa equivale a pagar el valor absoluto de la misma).

4.16 Permuta Financiera (Basis Swap)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto.

POSITIVO

Cuando el Tipo Variable BBVA sea superior al Tipo Variable Cliente, se estará devengando un resultado positivo para el Cliente.

Aunque en este escenario las liquidaciones puedan ser puntualmente negativas para el Cliente en función de que exista diferente periodicidad en los pagos de cada parte, la contribución al resultado final neto del Cliente cuando se produce este escenario es positiva.

NEGATIVO

Cuando el Tipo Variable BBVA sea inferior al Tipo Variable Cliente, se estará devengando un resultado negativo para el Cliente.

Aunque en este escenario las liquidaciones puedan ser puntualmente positivas para el Cliente en función de que exista diferente periodicidad en los pagos de cada parte, la contribución al resultado final neto del Cliente cuando se produce este escenario es negativa.

El peor escenario para el cliente no está limitado, siendo más negativo cuanto más bajo sea el Tipo Variable BBVA respecto del Tipo Variable Cliente.

En este caso, las pérdidas para el Cliente serán mayores cuanto más alto sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto, y menor sea el Tipo Variable BBVA respecto del Tipo Variable Cliente.

4.16 Permuta Financiera (Basis Swap)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación ocurrirá cuando el Tipo Variable BBVA sea inferior al Tipo Variable Cliente. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.16 Permuta Financiera (Basis Swap)

Riesgos específicos del Producto

Un escenario muy desfavorable para el Cliente sería aquel en que el Tipo Variable BBVA del Periodo de Cálculo en curso y sus niveles futuros en los restantes Periodos de Cálculo fueran inferiores al Tipo Variable Cliente en un 3%. En este escenario, la cancelación anticipada supondría una pérdida real para el Cliente superior a la suma de todas las liquidaciones pendientes hasta la Fecha de Vencimiento de:

[Importe Nominal x 3% x Base de Liquidación x nº de Fechas de Pago restantes]

No obstante, el Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto mayores sean las diferencias de los tipos de interés variables presentes y sus niveles futuros. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal, mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto y menor sea el Tipo Variable BBVA respecto del Tipo Variable Cliente.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: cambios en los tipos de interés tales que el Tipo Variable BBVA disminuye relativamente al Tipo Variable Cliente tendrán un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajo sea el Tipo Variable BBVA respecto del Tipo Variable Cliente

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

4.17 Permuta Financiera (Cross Currency Swap)

¿Qué es y cómo funciona el Producto?

El Producto es un instrumento financiero por el cual BBVA y el Cliente se intercambiarán en determinadas fechas (las "Fechas de Pago") ciertas cantidades monetarias en dos divisas ("Divisa A" y "Divisa B"). Estas cantidades se calcularán aplicando unos tipos de interés sobre unos importes de referencia en cada divisa, fijados entre las partes (el "Importe Nominal en Divisa A" y el "Importe Nominal en Divisa B", conjuntamente los "Importes Nominales"). En caso de existir intercambio de Importes Nominales, en las Fechas de Intercambio, el Cliente y el Banco intercambiarán también ciertas cantidades de Divisa A y Divisa B fijadas entre las partes.

Cuando el Producto se configure con un intercambio inicial de Importes Nominables, en la primera Fecha de Intercambio el Cliente entregará a BBVA una cantidad en Divisa A equivalente al Importe Nominal en Divisa A, recibiendo en contraprestación por parte del Banco una cantidad en Divisa B equivalente al Importe Nominal en Divisa B.

En cada Fecha de Pago aplicable el Banco pagará al Cliente una cantidad de Divisa A igual al resultado de multiplicar el "Tipo de Interés A" por el Importe Nominal en Divisa A y por la Base de Liquidación acordada por las partes. Por su parte, el Cliente pagará al Banco una cantidad de Divisa B resultante de multiplicar el "Tipo de Interés B" por el Importe Nominal en la Divisa B y por la Base de Liquidación.

Importe a pagar por el Banco en Divisa A: Importe Nominal en Divisa A x Tipo de Interés A x Base de Liquidación

Importe a pagar por el Cliente en Divisa B: Importe Nominal en Divisa B x Tipo de Interés B x Base de Liquidación

En cada Fecha de Intercambio así estipulada en el contrato, el cliente pagará al Banco cierta cantidad de Divisa B y el Banco pagará al Cliente cierta cantidad de Divisa A (previamente pactadas) reduciéndose de forma proporcional los Importes Nominales.

Tipos Negativos: en escenarios en los que un tipo de interés fuera negativo, el Importe a Pagar por la contrapartida correspondiente (el Banco o el Cliente, según sea negativo respectivamente el Tipo de Interés A o el Tipo de Interés B) resultaría negativo y, por tanto, se convertiría en un pago adicional a realizar por la otra parte, ya que cobrar una cantidad negativa equivale a pagar su valor absoluto –esto es, su valor en términos positivos.

4.17 Permuta Financiera (Cross Currency Swap)

TÉRMINOS DEL PRODUCTO

Cliente Paga * Tipo de interés B (Divisa B)

Tipo de Referencia Divisa B + Diferencial Divisa B

Cliente Recibe* Tipo de interés A (DivisaA)

Tipo de Referencia Divisa A + Diferencial Divisa A

* En escenarios en los que un tipo de interés fuera negativo, el Importe a Pagar por la contrapartida correspondiente (el Banco o el Cliente, según sea negativo respectivamente el Tipo de Interés A o el Tipo de Interés B) resultaría negativo y, por tanto, se convertiría en un pago a adicional a realizar por la otra parte, ya que cobrar una cantidad negativa equivale a pagar su valor absoluto –esto es, su valor en términos positivos.

4.17 Permuta Financiera (Cross Currency Swap)

POSIBLES ESCENARIOS DEL PRODUCTO (EJEMPLO)

Los datos y escenarios que se recogen a continuación y, a lo largo de este documento, son meramente indicativos, sin que tengan relación alguna con los niveles, plazos o importes que puedan pactarse en el Producto. Únicamente se incluyen a modo de ejemplo, para que el Cliente pueda conocer con mayor facilidad las características del Producto

POSITIVO

Si el Importe a pagar por el Cliente en Divisa B es inferior al importe a recibir por el Cliente en Divisa A (utilizando el tipo de cambio de mercado entre la Divisa A y la Divisa B de la fecha de pago para realizar esta comparación en unidades homogéneas de divisa), el Cliente tendría Liquidaciones netas positivas.

Contribuyen a que se produzca este escenario el que el Tipo de Interés B sea inferior al Tipo de Interés A, y que la Divisa B pierda valor respecto de la Divisa A, en función de la configuración particular del Producto.

NEGATIVO

Si el Importe a pagar por el Cliente en Divisa B es superior al importe a recibir por el Cliente en Divisa A (utilizando el tipo de cambio de mercado entre la Divisa A y la Divisa B de la fecha de pago para realizar esta comparación en unidades homogéneas de divisa), el Cliente tendría Liquidaciones netas negativas.

Contribuyen a que se produzca este escenario el que el Tipo de Interés B sea superior al Tipo de Interés A, y que la Divisa B gane valor respecto de la Divisa A, en función de la configuración particular del Producto.

4.17 Permuta Financiera (Cross Currency Swap)

Riesgos específicos del Producto

El Producto presenta los siguientes riesgos para el cliente, que podrían provocarle una pérdida neta patrimonial

1. **Riesgo de que el Cliente tenga que hacer pagos al Banco**

Al contratar el Producto, el Cliente asume el riesgo de que deba pagar ciertas cantidades de dinero que sean superiores a las que el Banco, por su parte, esté obligado a pagar. Esta situación puede darse por una combinación de dos factores: que el Tipo de Interés B sea suficientemente elevado respecto del Tipo de Interés A, y que la Divisa B esté suficientemente apreciada respecto de la Divisa A. El Producto por tanto podría provocar al Cliente una pérdida, que no está limitada.

2. **Riesgo en caso de cancelación anticipada del Producto**

Una vez contratado el Producto, el Cliente quedará obligado por el mismo hasta la fecha de vencimiento que se haya acordado y no dispondrá de derecho de desistimiento ni lo podrá cancelar salvo que el Banco esté de acuerdo.
No obstante lo anterior:

i. si a petición del Cliente, el Banco diera su consentimiento para cancelar anticipadamente el Producto, o
ii. el Banco cancelara el Producto por un incumplimiento del Cliente,

el Cliente debe ser consciente de que asumirá el riesgo de que el importe de cancelación del Producto, calculado por el Banco de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado" podrá conllevar una cantidad a pagar por el Cliente al Banco o viceversa. La cantidad a pagar por una de las partes a la otra es el Importe de Liquidación* y podría incluir un importe en concepto de costes (tal y como se indica en el apartado "Coste y gastos asociados") que aumentará el importe a abonar por el Cliente o reducirá el importe a percibir por este.

Es posible que el Importe de Liquidación sea negativo para el Cliente por un importe muy elevado, por lo que el Cliente puede sufrir una pérdida real que se cargará en su cuenta asociada.

4.17 Permuta Financiera (Cross Currency Swap)

Riesgos específicos del Producto

El Importe de Liquidación no está limitado, pudiendo ser más negativo para el Cliente cuanto más alto sea el Tipo de Interés B respecto del Tipo de Interés A, y cuanto más apreciada esté la Divisa B respecto de la Divisa A, considerando tanto los valores presentes como los futuros de estas variables. En ese caso, además, el Importe de Liquidación será peor para el Cliente (tendrá que pagar una cantidad mayor al Banco) cuanto mayor sea el Importe Nominal y mayor sea el plazo hasta el vencimiento del Producto.

El Importe de Liquidación fluctúa en función de los tipos de interés: cambios en los tipos de interés tales que el Tipo de Interés A disminuya relativamente al Tipo de Interés B tendrán un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial para el Cliente cuanto más bajo sea el Tipo de Interés A respecto del Tipo de Interés B.

El Importe de Liquidación fluctúa en función del tipo de cambio: una reducción del valor de una unidad de Divisa A en unidades de Divisa B, tanto para su valor presente como para sus valores futuros, tendrá un impacto negativo en el Importe de Liquidación para el Cliente, siendo éste más perjudicial cuanto más se deprecie la Divisa A respecto de la Divisa B

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar los posibles resultados de rentabilidad del Producto en función de distintos escenarios en el apartado “Escenarios de Rentabilidad” del DDF asociado al mismo. Dichos escenarios muestran el dinero que Usted podría recibir en el período de mantenimiento recomendado del Producto y, en su caso, en períodos intermedios, suponiendo que el nominal sea 10.000 Euros.

BBVA
Corporate &
Investment Banking

05
Niveles históricos de las variables de mercado

5. Niveles históricos de las variables de mercado

Existen fuentes públicas[1] a las que el Cliente puede acceder para conocer el comportamiento de las variables de mercado que afectan al Producto. El Cliente debe ser consciente al observar los datos de dichas fuentes de que el comportamiento histórico de las variables de mercado no puede extrapolarse para determinar comportamientos o valores futuros de dichas variables.

Asimismo, se informa al Cliente de que puede tener acceso a informes públicos en los que se reflejen estimaciones sobre la evolución futura de los tipos de referencia. El Cliente debe ser consciente al estudiarlos de que estas previsiones no son un indicador fidedigno de resultados futuros y por tanto la evolución de los tipos de referencia puede ser distinta a la estimada.

[1] Entre otras, el Banco de España (www.bde.es)

BBVA
Corporate &
Investment Banking

06
Venta cruzada

6. Venta cruzada

Los Productos recogidos en este documento pueden ofrecerse conjuntamente con la concesión de una financiación. Salvo que se indique expresamente lo contrario, el Cliente puede contratar por separado estos Productos. En caso de que esta financiación tuviera un tipo de interés variable (ej: Euribor) similar o igual al Tipo de Referencia del Producto, los riesgos del Producto podrían verse modificados en la parte en la que el Importe Nominal del Producto que coincide con el importe de la financiación y durante el período de tiempo en el que ambos productos estén vigentes de forma simultánea de la siguiente forma:

Si el Cliente no recibe pagos del Banco en virtud de este Producto es posible que se esté beneficiando de un menor pago de intereses en su financiación.

De igual modo, si el Cliente recibe pagos del Banco en virtud de este Producto, es posible que el cliente esté pagando más intereses en su financiación.

Estos Productos requieren que usted sea titular de una cuenta corriente en el Banco en la que se realicen los cobros y pagos del Producto. Si no dispone de una cuenta abierta en el BBVA, deberá contratarla.

Además, si no se hubiera firmado antes, será necesario que el Cliente suscriba el "Contrato Multicanal".

Debido a lo anterior, el efecto conjunto podría ser la estabilización de los pagos a realizar. En estos casos, es especialmente importante que usted analice el Riesgo de Falta de Cobertura indicado más arriba. En caso de tener alguna duda, por favor consúltenos

BBVA
Corporate &
Investment Banking

07
Costes y gastos asociados

7. Costes y gastos asociados

En caso de que Usted sea un cliente minorista, junto con este documento de Información Precontractual el Cliente ha recibido un Documento de Datos Fundamentales ("DDF"). Para la correcta comprensión de los datos incluidos en este apartado debe consultar determinadas secciones del DDF. Ambos documentos son complementarios y tienen la finalidad de ayudarle a entender qué es y cómo funciona el Producto.

En este apartado, en concreto, obtendrá información sobre los costes que a lo largo de la duración del Producto se pueden generar y que el Cliente tendrá que asumir.

La siguiente tabla no cubre la oferta completa de Productos ofrecidos por BBVA. Por ejemplo, algunos instrumentos a medida o productos con vencimientos largos no están cubiertos. Si un Producto no está incluido en la tabla, recibirá una notificación separada por parte de su representante de BBVA antes de operar.

El impacto de los costes y gastos sobre el rendimiento del Producto indica cómo el total de costes y gastos del servicio y del Producto ha disminuido la rentabilidad bruta de su inversión durante el periodo de mantenimiento.

Los importes indicados en este apartado son estimaciones basadas en cálculos e hipótesis tomadas por BBVA y por lo tanto pueden diferir de los costes y gastos que usted soporte realmente.

7. Costes y gastos asociados

Ejemplo Importe Nominal: 10,000 €		Plazo	Porcentaje	Importe en el ejemplo	Impacto de los costes y gastos sobre el rendimiento del Producto
Costes del producto: - IRS - IRS inverso - Venta de Cap - Venta de Floor - Venta de Swaption Receiver - Venta de Swaption Payer - IRS Bonificado - IRS con Floor Comprado - IRS cancelable por BBVA - IRS cancelable por el cliente - Basis Swap	**Cliente Profesional**	< 1 año	0,48%	48€	0,48%
		1 – 3 años	0,96%	96€	0,96%
		3 – 5 años	1,92%	192€	1,92%
		> 5 años	*	*	*
Costes del servicio			0,00%	0,00 €	0,00%
Incentivos percibidos por BBVA de terceros			0,00%	0,00 €	0,00%

Costes Totales	Dado que los costes de servicio son 0 y no existen incentivos por BBVA de terceros, los Costes Totales y el impacto de los costes y gastos sobre el rendimiento del Producto se corresponderán con los Costes del Producto

* Todas las operaciones con vencimiento superior a 5 años tendrán un umbral máximo establecido en base al siguiente cálculo:
Plazo x coste < 1 año Ej: IRS a 6 años (0,48% x 6 años = 2,88%).

7. Costes y gastos asociados

Ejemplo Importe Nominal: 10,000 €		Plazo	Porcentaje	Importe en el ejemplo	Impacto de los costes y gastos sobre el rendimiento del Producto
Costes del producto: - Compra de Cap - Compra de Floor - Compra de Swaption Payer - Compra de Swaption Receiver - Collar - Cross Currency Swap	**Cliente Profesional**	< 1 año	0,96%	96€	0,96%
		1 – 3 años	1,92%	192€	1,92%
		3 – 5 años	3,84%	384€	3,84%
		> 5 años	*	*	*
Costes del servicio			0,00%	0,00 €	0,00%
Incentivos percibidos por BBVA de terceros			0,00%	0,00 €	0,00%

Costes Totales	Dado que los costes de servicio son 0 y no existen incentivos por BBVA de terceros, los Costes Totales y el impacto de los costes y gastos sobre el rendimiento del Producto se corresponderán con los Costes del Producto

* Todas las operaciones con vencimiento superior a 5 años tendrán un umbral máximo establecido en base al siguiente cálculo:
Plazo x coste < 1 año Ej: Compra de Cap a 6 años (0,96% x 6 años = 5,76%).

7. Costes y gastos asociados

Cancelación Anticipada

Estos Productos, siempre que no se haya pactado expresamente un derecho de cancelación, no permite la cancelación o reembolso anticipado salvo que BBVA y el Cliente lleguen a un acuerdo respecto a la fecha y el importe de cancelación anticipada. En dicho caso, el importe de cancelación anticipada al que BBVA estaría dispuesto a cancelar se calculará de acuerdo con el criterio de "Valor de Mercado", esto es, el resultado de anticipar a valor presente los derechos y obligaciones futuros esperados para el Cliente y BBVA de acuerdo con los factores y metodología de valoración comúnmente utilizados en el mercado.

El resultado anterior podrá conllevar una pérdida o un beneficio para el Cliente. Además, la cancelación anticipada conllevará un coste implícito para el Cliente como si se tratase de una nueva transacción (ver en la tabla del subapartado i el coste para cada Producto) de tal manera que, este coste (i) aumentará el importe a pagar por el Cliente si dicho importe es negativo o bien (ii) reducirá el importe a percibir por el Cliente si el Valor de Mercado es un importe positivo (tal y como se indica en el apartado "Riesgos de pérdida en caso de cancelación anticipada" de cada Producto).

En caso de que Usted sea un cliente minorista, para más información, puede consultar dichos importes en los apartados de "Costes a lo largo del tiempo" y "¿Cuánto tiempo debo mantener la inversión, y puedo retirar el dinero de forma anticipada?" del DDF asociado al mismo.

7. Costes y gastos asociados

Otros costes

Los costes de cuenta de efectivo asociada al Producto en la que se efectuarán los pagos y cobros de los importes generados por el Producto se encuentran en el folleto de tarifas de BBVA, disponible en www.bbva.es.

En el caso de tener contratada otro producto de acuerdo con el apartado “Venta cruzada”, las comisiones y gastos repercutibles al Cliente en relación con ese producto se encuentran recogidos en el propio contrato de ese otro producto.

Además, existe la posibilidad de que surjan otros costes (incluido el pago de impuestos) no recogidos en el documento y cuyo pago no se realice a través de BBVA. Costes como, en el caso de las personas jurídicas, la obtención del Identificador Único de Personas Jurídicas (“LEI”) exigible de acuerdo con el Reglamento 648/2012 (“EMIR”) y el Reglamento 600/2014 (“MIFIR”).

BBVA
Corporate &
Investment Banking

08 Advertencias legales

8. Advertencias legales

Este documento ha sido elaborado por BBVA, entidad autorizada y supervisada por el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores, para facilitarle información sobre el funcionamiento y los riesgos del Producto, sin estar adaptado a las circunstancias concretas de cada cliente.

El receptor de este documento debe ser consciente de que:

i. El contenido del presente documento no se ha elaborado con arreglo a las normas orientadas a promover la independencia de los informes de inversión ni ha sido objeto de verificación independiente. BBVA no asume compromiso alguno de comunicar cambios ni de actualizar su contenido.

ii. El presente documento no constituye ni una oferta ni una invitación de BBVA, susceptible de aceptación o de adhesión por parte del receptor, ni para la realización ni para la cancelación de inversiones.

iii. Conflictos de interés: BBVA busca obtener un beneficio con la venta de estos Productos, lo que algunos tribunales han calificado como un conflicto de interés que debe serle revelado para su mejor toma de decisiones.

BBVA ha adoptado una Política de gestión de conflictos de interés que se resume en los siguientes puntos:

iv. **Identificación de los conflictos:** La política específica determinadas situaciones de potencial conflicto de intereses para los clientes. Para situaciones no incluidas en la política se ha definido un procedimiento para que los empleados lo pongan en conocimiento de quien corresponda con antelación a prestar el servicio con la finalidad de adoptar las medidas oportunas para su resolución.

v. **Medidas de prevención y gestión: se establecen, entre otras, las siguientes medidas:** i) pautas generales y específicas de actuación que prohíban determinadas conductas o que den resolución para este tipo de situaciones; ii) medidas dirigidas a impedir o limitar a los empleados ejercer influencia inadecuada sobre otro empleado o departamento que realice este tipo de servicios; iii) medidas dirigidas a impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de un empleado en distintos servicios de inversión o auxiliares, cuando dicha participación pueda generar un conflicto; iv) procedimientos y medidas dirigidos a impedir o controlar que el intercambio de información entre personas o departamentos no perjudiquen los intereses de los clientes; v) medidas específicas para garantizar que los empleados que participen en la elaboración de informes de inversión tengan autonomía y objetividad.

vi. **Procedimientos de actuación para la resolución de otros conflictos:** BBVA ha definido un procedimiento de actuación específico para procurar resolver los conflictos que se generen en el curso ordinario de la actividad y que no se hayan podido prevenir.

En último término, si las medidas adoptadas para gestionar un conflicto concreto no son suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos, le revelaremos la naturaleza general o el origen del conflicto antes de actuar por su cuenta, de modo que pueda tomar la decisión que estime más conveniente respecto al servicio que se le presta u ofrezca.

Tiene más detalle sobre dicha política a su disposición en la web del Banco: "www.bbva.es"

En caso de necesitar cualquier explicación o información adicional en relación a la naturaleza, funcionamiento y riesgos de los Productos, por favor consulte con su oficina habitual o cualquiera de la red de BBVA.

8. Advertencias legales

vii. Usted debe ser consciente de que en caso de que estos Productos los contratásemos telefónicamente, la conversación telefónica será grabada y usted podrá solicitar una copia de la misma durante un plazo de 5 años (o 7 si lo solicitara la autoridad competente) desde su grabación. Usted tendrá igualmente disponible copia de las grabaciones de conversaciones en las que intentemos contratar un Producto pero por cualquier causa no fuera posible.

La normativa europea (MIFIR, EMIR) exige que para poder comprar, vender, canjear instrumentos financieros (como acciones, derivados, etc.), las personas jurídicas tengan un código identificador denominado "LEI": Legal Entity Identifier. Por tanto, para contratar este producto usted deberá disponer de un LEI. Puede encontrar más información al respecto en el siguiente link de la CNMV:http://cnmv.es/docportal/MiFIDII_MiFIR/CodigoLei.pdf

Por el hecho de contratar productos derivados, como los descritos en este documento, tendrá que cumplir con las obligaciones impuestas por el Reglamento 648/2012 ("EMIR") y su normativa de desarrollo. Entre otras obligaciones impuestas por esta normativa, el Cliente:

- Si está clasificado como una Contraparte Financiera o Contraparte No Financiera que supera los umbrales de compensación: asume la obligación de notificar, bien por sí mismo o a través de un tercero con el que haya llegado a un acuerdo, los datos de todos los contratos de derivados que suscriba y cualquier modificación o resolución de los mismos a un registro de operaciones debidamente autorizado, pudiendo ser objeto de sanción en caso de incumplimiento. Le informamos que BBVA ofrece a sus clientes la posibilidad de realizar dicha notificación en los derivados extrabursátiles celebrados con BBVA, previa firma de la documentación contractual correspondiente. En caso de estar interesado en que BBVA realice dicha gestión, póngase en contacto con BBVA en la dirección de email: emir.delegreporting.corp@bbva.com.
- Si está clasificado como una Contraparte No Financiera que no supera los umbrales de compensación: BBVA notificará en su nombre al registro de operaciones que BBVA determine (en la fecha de elaboración de este documento DTCC Data Repository (Ireland) PLC ("DTCC"), los datos de todos los contratos de derivados que suscriba así como cualquier modificación o resolución de los mismos y para ello, BBVA requerirá de cierta información que usted debe proporcionarle. Además, su LEI debe encontrarse en vigor, de lo contrario BBVA no podrá notificar los datos del Producto en caso de que su LEI hubiera caducado o por cualquier motivo no fuera válido.

ix. Este documento no puede ser, total o parcialmente, (a) copiado, fotocopiado o duplicado en ningún modo, forma o medio; (b) redistribuido, divulgado, citado, comunicado, transmitido o utilizado en beneficio propio o de terceros ni entregado a cualquier otra persona o entidad sin la previa autorización de BBVA y, en cualquier caso, en aquellas jurisdicciones en que dichas actuaciones pudieran estar prohibidas, limitadas, restringidas o sujetas a requisitos de autorización, registro o comunicación de cualquier tipo. BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier reclamación, perjuicio o pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido por parte del receptor.

BBVA
Corporate &
Investment Banking

09 Información adicional

9. Información adicional

Para comunicarnos con usted de una manera ágil y sencilla, podremos realizarle comunicaciones por correo electrónico a la dirección de correo que tengamos validada en cada momento o a través de la cual nos comuniquemos habitualmente. Adicionalmente, podremos mandarle comunicaciones tanto por correo postal como a través de la web www.bbva.es. Si en el futuro utilizáramos otras direcciones electrónicas, se lo comunicaríamos.

Las comunicaciones y el envío de información entre nosotros será normalmente en el mismo idioma en el que se suscriba el contrato. Si usted desea ponerse en contacto con nosotros en relación con un Producto podrá hacerlo en castellano.

En caso de necesitar cualquier explicación o información adicional en relación a la naturaleza, funcionamiento y riesgos de un Producto, por favor consulte con su oficina habitual o cualquiera de la red de BBVA.