

Junta General Accionistas 2026

Extracto intervención JGA 2022

...“disponemos,de un modelo de dirección que lejos de ayudar en nuestro día a día, hace que perdamos el tiempo en rellenar compromisos, previsiones, cumplimientos, justificaciones de lo incumplido..., **de tal forma que llega a ser mas importante cumplir el modelo que la propia venta.**”

...“**la presión comercial insostenible** a la que se ven sometidos nuestros compañeros y compañeras de la red comercial, con actitudes de los mandos intermedios que siguen estando muy alejadas de lo que debe de entenderse como dirección y gestión de equipos en una entidad como BBVA. Seguimos con la sensación de que todos los días se acaba el mundo y **el cuestionamiento diario de nuestro puesto de trabajo si ese día no se ha llegado al objetivo es insufrible.** Ya le comentamos que hay que erradicar la cultura del miedo en la organización, **el fin no justifica los medios, ni los rankings ni los semáforos tampoco.**

2023

2022

Extracto intervención JGA 2023

“En las trincheras de combate cada vez hay menos gente para vender, sin embargo, **las colinas están llenas de comandantes** que dirigen a distancia. **Sr. Presidente, solo le pediría que algunos abrieran la puerta de sus despachos y bajaran a la trinchera,** se darían cuenta que lo diseñado en power-points y los Excel no tienen nada que ver con la cruda realidad comercial de la Red. Todos somos conscientes de que hay que vender, pero el camino no puede ser que cada dos horas alguien pregunte cuánto llevas vendido y cuánto piensas vender. **Hemos cambiado el lema de PASION por las personas, y lo hemos convertido en PRESION a las personas.**”

“...encima se ven **penalizados en la rúbrica de calidad por decisiones que el Banco implanta** y que generan insatisfacción entre la clientela...”

Extracto intervención JGA Feb. 2024

“Hoy se han presentado beneficios récords, lo que debería ser motivo de alegría y reconocimiento para todos los que conformamos BBVA, ya sabe Sr. Presidente por aquello del ONE TEAM. Sin duda, a la vista de lo que se aprobará en esta Junta **en materia de retribución a la Alta Dirección, tengo claro que ustedes sí que son “un solo equipo”.** Pero hoy me gustaría hablarle del TWO o THREE TEAM, la plantilla.”

“Sr Presidente, en BBVA en esto somos campeones, **que pasión tienen por compensar y absorber cualquier concepto que suponga una mejora para su plantilla.** Me dirá que es una potestad que la legislación actual les brinda, pero de ningún modo es una obligación ejercerla. Que envidia siento cuando otras entidades del mismo sector con menor volumen y beneficios no realizan este tipo de compensaciones y las subidas pactadas en su Convenio son aplicadas de manera efectiva y real a sus plantillas, Sr. Presidente eso sí que es Pasión por las Personas.”

“Que angustia, sucesión de correos, llamadas cada dos horas, en definitiva, una gymkana llena de obstáculos y de cambios de rumbo constante dependiendo de la posición en ranking de la unidad. De repente mientras uno intenta apagar los cien fuegos diarios propios de la actividad, **suenan el teléfono y al otro lado el Responsable** no contento con nuestra posición en el ranking, suelta las siguientes preguntas de rigor: ¿Vosotros a que os estáis dedicando? ¿Qué es lo que estáis haciendo? **La respuesta procedente a esa pregunta sería: Nosotros TRABAJANDO y tú??.**

Sr. Presidente la única petición que le voy a decir y no cuesta dinero es la siguiente: **Déjenos trabajar,** fíjese que poco le pido. **Si el único valor añadido que un Manager de BBVA es capaz de dar a su equipo, es la petición de correos indicando que es lo que se ha hecho durante el día, mal vamos.** Estará conmigo que a esto hay que darle una vuelta. La plantilla es muy profesional, solo pido que se confíe en ella y que se la deje trabajar. No puede ser tan complicado.”

Feb. 2024

Extracto intervención JGA jul. 2024

“Hoy tengo la certeza de que entenderá y empatizará mucho más con los problemas de los compañeros que integran la red comercial. **Sr. Presidente, qué difícil es captar un CIF de la competencia, aunque sea solo uno...** Seguro que se siente solo, incomprendido a pesar de su trabajo y esfuerzo, con una presión asfixiante de algunos de los actores imprescindibles para finalizar con éxito esta aventura. Y como guinda, un cuestionamiento mediático permanente de su figura si no se alcanza el objetivo. **Bienvenido al Club, eso es lo que sienten miles de compañeros/as cada día al abrir las puertas de sus oficinas por parte de los Responsables del Área Comercial de BBVA.**”

“La plantilla de BBVA ya soporta un **elevado nivel de presión comercial y estrés,** y esta situación no puede prolongarse más. Cuando una cuerda se tensa tanto, hay un riesgo de rotura muy elevado, y aunque las cosas rotas puedan repararse, nunca vuelven a ser las mismas. A cada vuelta de tuerca que realizan, hacen más **irrespirable el clima laboral** dentro de las oficinas, hay una desafección cada vez más importante de la plantilla hacia el banco. A nosotros nos pasa igual, **Sr. Presidente, con este modelo instaurado han convertido a la red comercial en una trituradora de personas.** Esta situación a UGT nos aleja cada vez más de cualquier acuerdo en BBVA, usted tiene que ser consciente de ello, Sr. Presidente. **El Área Comercial con sus actuaciones y presiones sin sentido, lo están contaminando todo. En su mano está el poner fin y cordura a todo esto.**”

Extracto intervención JGA 2025

En este Plan estratégico queremos enamorar al cliente, **pero primero tendrán que divorciarse del ranking y la presión sin sentido que ejerce a la plantilla.** Créame Sr. Presidente, **no son compatibles una perspectiva radical hacia el cliente y el modelo comercial y de dirección actual,** que lejos de ayudar en nuestro día a día, hace que perdamos el tiempo en rellenar compromisos, previsiones, cumplimientos, justificaciones de lo incumplido. **Hemos convertido el modelo en un fin en sí mismo, pasando de una perspectiva RCP, radical hacia el cliente, a una perspectiva RRP, radical hacia el ranking.** Le comento esto Sr. Presidente, porque hay tendencia de los responsables del Area Comercial a confundir estas dos siglas, cuando en su plan habla sólo de la primera.

2025

2026

Haz oír tu voz en la JGA,
Delega tu voto en **UGT.**

1. A través de la App/Web. (Opción Prioritaria)

Utilizando, tu acceso a Banca Electrónica de BBVA, en cuyo caso debes hacer constar además de los datos indicados de nuestro Secretario General su DNI, que te facilitará tu delegado/a de **UGT BBVA** o mediante petición al correo electrónico: bbva@fesmcugt.org. Asimismo **te rogamos nos remitas al mismo email, notificación de la delegación indicando tu nombre y el número de acciones delegadas.**



En instrucciones hacer constar:

Lo que decida mi representante en cada uno de los puntos del orden del día.



Fecha límite, 18 de marzo hasta las 12 h.

2. Mediante el envío de la Tarjeta de delegación en papel.

Delegación

En mi condición de accionista de BBVA, confiero mi representación para esta Junta General a **Francisco J. Rojano Aguirre**

Asimismo, le otorgo instrucciones precisas de voto a favor de las propuestas formuladas por el Consejo de Administración en relación con los puntos incluidos en el orden del día -que figura en hoja anexa-, salvo que indique otra cosa a continuación:

Lo que decida mi representante en cada uno de los puntos del orden del día.

Respecto de las propuestas no previstas en el orden del día de la Junta General, le instruyo para que vote en contra de dichas propuestas, salvo que indique otra cosa a continuación:

Lo que decida mi representante en cada uno de los puntos del orden del día.

En defecto de designación del representante, se entenderá que la representación se confiere a favor del Presidente de la Junta.

A los efectos de lo dispuesto en los artículos 523 y 526 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), se informa de que el Presidente de la Junta o cualquier otro consejero puede encontrarse en situación de conflicto de intereses respecto de los puntos Segundo, Sexto, Séptimo y Décimo del orden del día; así como respecto de las propuestas que pudieran presentarse fuera del orden del día con arreglo a la Ley relativas a los supuestos recogidos en los apartados b y c del artículo 526.1 de la LSC (separación de administradores y ejercicio de la acción social de responsabilidad).

Le recordamos que todas las delegaciones realizadas en persona distinta del Presidente de la Junta deberán acreditarse por el representante designado que asista (personalmente o por medios telemáticos) a la Junta General, debidamente firmadas por el accionista representado.

BBVA tratará los datos personales del accionista y, en su caso, de su representante, con motivo de su participación en la Junta General, según lo dispuesto en el documento de tratamiento de datos personales que se puede consultar en el siguiente enlace: accionistas.inversores.bbva.com/TARJ. Los derechos de acceso, rectificación, oposición, supresión, portabilidad y limitación del tratamiento podrán ejercitarse con arreglo a lo dispuesto en dicho documento.

(Firma accionista)

de 2026
Firma del accionista



Una vez firmada, remitir por valija a:

**Cod. Valija 7242
At Lis Rubio**



Fecha límite recepción, 16 de marzo.