

Client Relationship Summary

Date of this Client Relationship Summary: **June 30, 2020**

INTRODUCTION

This Form CRS/Client Relationship Summary is provided by **BBVA Securities Inc.** (“**BSI**”) and **BBVA Wealth Solutions, Inc.** (“**BWS**”) to help you decide whether to invest with them and, if so, which types of services are right for you. BSI and BWS are affiliated companies. BSI is registered with the Securities and Exchange Commission (SEC) as a broker-dealer and BWS is registered with the SEC as an investment adviser. The information provided relates only to brokerage and investment advisory services provided to retail investors. BSI provides brokerage services to retail investors through its BBVA Investments division, referred to below as “**BBVA Investments**” or “**BI**.”

Securities, Investments and Insurance Products:	Are Not Deposits	Are Not FDIC Insured	Are Not Insured by Any
	Are Not Bank Guaranteed	May Lose Value	Federal Government Agency

Brokerage and investment advisory services and fees differ, and it is important for you to understand these differences. Free and simple tools are available to research firms and financial professionals at Investor.gov/CRS, which also provides educational materials about broker-dealers, investment advisers, and investing.

WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?

<i>BBVA Investments’ brokerage services:</i>	<i>BWS’s investment advisory services:</i>
<p>The primary brokerage service we offer retail investors is the buying and selling of securities. We offer retail investors the following service options:</p> <p>“Full-service” brokerage services (available to both U.S. “<i>domestic</i>” customers and “<i>international</i>” customers who are not “U.S. persons”) -- We offer recommendations to you concerning the purchase and sale of securities.</p> <p>“Discount” and self-directed brokerage services (available to domestic customers) -- You choose your own securities/investments without a recommendation from us or our financial representatives. A broad range of mutual funds and other financial products is available, but not all products available in the market are offered.</p> <p><u>Monitoring.</u> We do not offer investment monitoring services and do not agree to monitor investments in your brokerage account.</p> <p><u>Investment Authority.</u> We do not agree to accept discretionary authority over your account’s assets. When we make investment recommendations, you make the ultimate decision whether to follow our recommendation.</p> <p><u>Limited Investment Offerings.</u> We seek to provide you a broad range of investment products, but we do not make available all investment products in the market. Selected types of financial products are approved for our financial representatives to recommend, including principally a menu of third-party products (such as mutual funds, exchange-traded funds and similar products, structured products, unit investment trusts, variable annuities and similar variable insurance products), as well as designated types of bonds and other fixed income securities. We offer selected “proprietary” products (i.e., products issued, sponsored or managed by us or affiliates) only in limited</p>	<p>The primary service we provide to retail investors through an advisory relationship is investment advice. Most of our investment advisory services are provided through “wrap fee programs” in which we and/or designated third-party money managers agree to manage your assets. Some of our programs are designed for U.S. “domestic” customers, while others are designed for “international” customers who are not “U.S. persons.”</p> <p><u>Monitoring.</u> If we accept full investment discretion, we generally will be responsible to routinely monitor the investments in your account. However, if a third-party money manager provides all applicable discretionary management services, we will periodically review, but not routinely monitor, the manager’s performance.</p> <p><u>Investment Authority.</u> Under most of our programs, we provide discretionary investment advisory services and use our investment discretion to select investments for your account or to select third-party investment advisers who will have complete investment discretion to make all day-to-day investment decisions. In some cases, we provide limited discretionary or non-discretionary services, meaning we provide you investment advice and recommendations but you make the ultimate decision regarding whether to follow our advice and recommendations. The investment authority you grant us continues so long as you maintain your investment advisory account with us.</p> <p><u>Limited Investment Offerings.</u> We seek to offer an array of investment advisory programs that are appropriate for investors with a broad range of investment needs. However, we offer investment advisory services only within our defined programs. We utilize the services of our affiliate, BBVA USA, as model strategist under our unified managed account program, but we do not purchase</p>

<p>circumstances. We take the costs of the products we select or recommend into account, but will not necessarily offer you the least expensive alternative.</p> <p><u>Account Minimums and Other Requirements.</u> In most cases, you must establish one or more custody and securities execution accounts with our independent clearing broker, Pershing, LLC., which we assist you in doing as Pershing’s “introducing broker.” Investment recommendations, if applicable, are provided by us and not by Pershing. There is no minimum amount required to establish an account, but minimum annual fees apply to retirement accounts (including IRAs) and international customer accounts. You also must sign applicable customer agreements and fund your account.</p>	<p>“proprietary” investment products (i.e., products issued, sponsored or managed by us or our affiliates) in the investment advisory portfolios we offer. The products we select or recommend will not necessarily be the least expensive alternative.</p> <p><u>Account Minimums and Other Requirements.</u> You must sign applicable customer agreements, establish a custody and securities execution account with an independent broker-dealer firm, Pershing, LLC, which serves as the Program Custodian, and fund your account. Our affiliated broker-dealer (BBVA Investments) acts as “introducing broker” for the Program Custodian and assists you in opening your account with the Program Custodian. Each of our programs is subject to a minimum investment amount requirement, ranging from \$10,000 to \$250,000 per portfolio.</p>
<p><u>Note:</u> In some cases, a financial representative may inform you that he or she is not able, due to his or her licensing or other restrictions, to offer you a desired product or service that is available through us, in which case the financial representative will introduce you to a financial representative who will be able to offer you additional products or services.</p>	
<p><i>For Additional Information about the types of investment services and advice we offer see (1) for brokerage services, our Guide to Services and Conflicts of Interest Disclosure (“Services Guide”) and (2) for advisory services, BWS’s Form ADV Part 2A Firm Brochure (including see “Advisory Business” and “Types of Clients”) and Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures (including see “Services, Fees and Compensation” and “Account Requirements and Types of Clients”) and the Services Guide. For the Services Guide and BWS Brochures visit https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html.</i></p>	

QUESTIONS YOU SHOULD ASK OUR FINANCIAL PROFESSIONAL

Given my financial situation, should I choose an investment advisory service? Should I choose a brokerage service? Should I choose both types of services? Why or why not?

How will you choose investments to recommend to me?

What is your relevant experience, including your licenses, education and other qualifications? What do these qualifications mean?

WHAT FEES WILL I PAY?

<i>Fees applicable to BBVA Investments’ brokerage services</i>	<i>Fees applicable to BWS’s investment advisory services</i>
<p><u>Principal Fees and Costs.</u> Our primary form of compensation for brokerage services is “transaction-based” fees and charges, meaning that we receive compensation each time you conduct a financial product transaction through us. The type and amount of transaction-based compensation we receive varies by product and the size of the transaction, among other factors, and can include loads, commissions, selling concessions, mark-ups, mark-downs, premiums and sales charges. Transaction-based fees and charges generally will be more in the case of full-service brokerage than in the case of discount and self-directed brokerage services. Generally, the more you trade and the larger the amounts you invest, the more you will pay us in transaction-based fees and charges. We thus may have an incentive to encourage you to trade often and to invest more.</p> <p><u>Other Fees and Costs.</u> You will also incur all applicable fees, costs and expenses of the financial products you purchase (such as mutual fund management and distribution fees, servicing fees and operating expenses), which will reduce the amount available for you to invest or</p>	<p><u>Principal Fees and Costs.</u> Under our wrap fee programs, you pay a “bundled” wrap fee, which is calculated as a stated percentage of the assets held in your managed account with us (i.e., “assets-under-management” or “AUM”). The fee includes our investment advisory fees, the fees of any third-party money managers or investment model strategists we hire for your account, the Program Custodian’s fees and most, but not all, transaction costs and, for that reason, is higher than a typical asset-based advisory fee that is not bundled. The fee percentage of AUM you pay varies based on the investment program selected and may be reduced if your account’s AUM exceeds certain designated levels.</p> <p>Our fees are paid quarterly in advance and are prorated for any partial quarter if we commence management after the first day of the quarter. We will automatically deduct the wrap fees from the assets in your program account when due and, if you close your account during a billing period, we will refund to you the pro rata amount of any wrap fees that you prepaid. Under some of our programs, our wrap fees are negotiable in the case of clients maintaining</p>

your investment return, or both. Additional fees and charges apply as described in our applicable fee schedules, as revised from time to time. We also pass along to you fees and charges that our clearing firm (Pershing) imposes in connection with financial product transactions. If you purchase directly from the product provider, you may experience savings, but the product provider may impose its own fees and charges.

designated minimum asset levels and under certain other circumstances (including promotional purposes).

Other Fees and Costs. Our bundled wrap fee does not cover, and you will incur, both direct and indirect additional costs, expenses, fees and charges, including that you will bear the fees, costs and expenses of any mutual funds or other pooled investment vehicles we purchase for your managed account. Certain types of brokerage commissions and transaction costs also are not covered by the bundled wrap fee and will be paid from your account's assets.

You will pay fees and costs whether you make or lose money on your investments. Fees and costs will reduce any amount of money you make on your investments over time. Please make sure you understand what fees and costs you are paying.

For Additional Information about applicable fees and costs see (1) for brokerage services, our Services Guide and the BBVA Investments fee schedules and (2) for advisory services, BWS's Form ADV Part 2A Firm Brochure (including see "Fees and Compensation") and Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures (including see "Services, Fees and Compensation") and the Services Guide. For the Services Guide and BWS Brochures visit <https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html> and for the BBVA Investments fee schedules visit <https://www.bbvausa.com/investments/resources.html>.

QUESTIONS YOU SHOULD ASK OUR FINANCIAL PROFESSIONAL

Help me understand how these fees and costs might affect my investments. If I give you \$10,000 to invest, how much will go to fees and costs, and how much will be invested for me?

WHAT ARE YOUR LEGAL OBLIGATIONS TO ME WHEN PROVIDING RECOMMENDATIONS AS MY BROKER-DEALER OR WHEN ACTING AS MY INVESTMENT ADVISER? HOW ELSE DOES YOUR FIRM MAKE MONEY AND WHAT CONFLICTS OF INTEREST DO YOU HAVE?

Standard of Conduct Applicable to Us. When we provide you with a recommendation as your broker-dealer or act as your investment adviser, we have to act in your best interest and not put our interest ahead of yours. At the same time, the way we make money creates some conflicts with your interests. You should understand and ask about these conflicts because they can affect the recommendations and investment advice we provide you. Here are some examples to help you understand what this means.

Examples of How We Make Money and Conflicts We Have

Brokerage Services (BBVA Investments) --

Proprietary Products: We offer proprietary products (products issued, sponsored or managed by us or our affiliate) to international customers under limited circumstances. When we sell you a proprietary product, we, our affiliates and our financial representatives receive additional compensation and other types of financial benefits. This creates an incentive for us to recommend a proprietary product over products issued by independent providers.

Third-Party Payments: When acting as your broker-dealer, in many cases the products we offer or their providers pay us additional compensation on a recurring, ongoing basis (paid monthly, quarterly or annually), such as "trail" commissions, 12b-1 fees, distribution fees, shareholder servicing fees, account maintenance fees and similar fees. This compensation is paid, at least in part, as an incentive for us to sell their products. This creates an incentive for us to offer and recommend products that pay us additional compensation instead of products that do not pay such additional compensation or that offer lower amounts of additional compensation.

Revenue-Sharing and Similar Payments: We receive various forms of "third-party payments" in the form of revenue-sharing, marketing support, cost-sharing, meeting support and similar payments or benefits from the providers of many of the mutual funds, annuity products, unit investment trusts and structured products that we sell. Typically, third-party compensation is paid by the product provider from the revenues it earns from its products and increases based on the amount our customers invest in their products. This creates an incentive for us to promote the products of providers who provide third-party payments or provide increased levels of third-party payments.

Principal Trading: When acting as your broker-dealer, we may act as "principal" (i.e., recommend that you purchase an investment that we own or that we otherwise hold for our own account) in connection with your purchase or sale of U.S. Treasury and Agency securities, corporate debt securities and municipal debt securities. We have the potential to make more by acting as principal than we would in conducting a transaction in the same security as agent, and we, therefore, have incentives to sell securities to you at a higher price and buy securities from you at a lower price.

Advisory Services (BWS) -- Because our investment advisory fees are "asset-based," we have an incentive to encourage you to increase the assets in your account with us. Depending on the level of trading in your account, you may pay more in

asset-based fees than you would paying on a transaction-by-transaction basis. The providers of some mutual funds/investment vehicles we purchase for our advisory accounts provide our affiliate, BBVA Investments, with occasional cash assistance relating to training, sales meetings and similar functions. This creates incentives for us to select or retain investment vehicles of providers who provide cash assistance to our affiliate.

For Additional Information about conflicts of interest see (1) for brokerage services, our Services Guide and (2) for advisory services, BWS's Form ADV Part 2A Firm Brochure (including see "Other Financial Industry Activities and Affiliations" and "Code of Ethics, Participation or Interest in Client Transactions and Personal Trading") and Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures (including see "Additional Information" and its subtopics) and the Services Guide. Visit <https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html> to obtain a copy of the Services Guide and BWS Brochures.

QUESTION YOU SHOULD ASK OUR FINANCIAL PROFESSIONAL

How might your conflicts of interest affect me, and how will you address them?

HOW DO YOUR FINANCIAL PROFESSIONALS MAKE MONEY?

Most of our financial representatives are "commission-based" employees who do not earn a regular salary and instead look solely to their compensation under our incentive compensation plan to earn a living. These financial representatives are compensated under their incentive compensation plan based on their success in selling our brokerage products and investment advisory services. Specifically, the financial representatives will be paid a percentage of identified "cash compensation components" such as transaction-based compensation, third-party payments (for example, 12b-1 fees and trailers) and managed account fees attributable to activity in your accounts. The higher the financial representative's sales production level over the preceding 12-month period, the higher the earning potential for the financial representative under the incentive compensation plan. In addition, many of our financial representatives who earn a salary also will receive additional compensation under our incentive plan or otherwise based on revenues generated from the sale of financial products they are approved and licensed to sell. These compensation arrangements create conflicts of interest between you as a customer and your financial representative, specifically: 1) your financial representative's compensation depends, in many cases entirely, on whether they sell you brokerage products or an advisory services relationship; 2) your financial representative can earn more by encouraging you to conduct more brokerage transactions, to invest more dollars and to invest in products that generate a higher level of revenue for us; 3) the more sales your financial representative can generate, the greater the percentage of transaction-based compensation, third-party payments and managed account fees he or she will be paid by us; and 4) your financial representative can have an incentive to recommend that you open an advisory account relationship if there is an expectation that you will conduct a limited number of brokerage transactions.

Our financial representatives also receive various forms of non-cash compensation from investment product providers that is not in connection with any particular customer or investment, including promotional items, meals, entertainment, customer workshops or events, marketing or advertising initiatives and other forms of non-cash compensation. Investment product providers also pay, or reimburse us and/or our financial representatives, for the costs associated with education or training events that may be attended by our employees and financial representatives and for conferences and events we sponsor. The product recommendations offered by our financial representatives may be influenced by receipt of such non-cash compensation from a product provider.

DO YOU OR YOUR FINANCIAL PROFESSIONALS HAVE LEGAL OR DISCIPLINARY HISTORY?

Yes. You should visit Investor.gov/CRS for a free and simple search tool to research us and our financial professionals.

QUESTIONS YOU SHOULD ASK OUR FINANCIAL PROFESSIONAL

As a financial professional, do you have any disciplinary history? For what type of conduct?

WHERE CAN I FIND ADDITIONAL INFORMATION?

For additional information regarding our brokerage services see the Services Guide (available as noted below or by calling us at 800-239-1930, Option 3). For information regarding BWS's advisory services, see BWS's Form ADV Part 2A Firm Brochure and Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures (available as noted below, by calling BWS at 713-552-9277/800-538-8152 or by emailing bws@bbvawealthsolutions.com) and the Services Guide. Call 800-239-1930, Option 3 to request up-to-date information or to request a copy of this Form CRS/Client Relationship Summary. For the Services Guide and BWS Brochures visit <https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html>.

QUESTIONS YOU SHOULD ASK OUR FINANCIAL PROFESSIONAL

Who is my primary contact person? Is he or she a representative of an investment adviser or broker-dealer. Who can I talk to if I have concerns about how this person is treating me?

Resumen de relación con el cliente



Investment Services

LA TRADUCCION AL ESPAÑOL ES UNICAMENTE PARA SU INFORMACION Y FACILIDAD DE ENTENDIMIENTO. LA VERSION EN INGLES CONSTITUYE LA VERSION DISPOSITIVA Y JURIDICAMENTE VINCULANTE Y, EN CASO DE CUALQUIER INCONSISTENCIA CON LA TRADUCCION AL ESPAÑOL, LA VERSION EN INGLES SERA LA VERSION DETERMINANTE.

Fecha del presente resumen de relación con el cliente: **30 de junio del 2020**

INTRODUCCIÓN

BBVA Securities Inc. (“BSI”) y BBVA Wealth Solutions, Inc. (“BWS”) proveen el presente formulario de resumen de relación con el cliente o “CRS” (Client Relationship Summary) para ayudarle a decidir si invertir con ellos y, en ese caso, qué tipos de servicios son apropiados para usted. BSI y BWS son empresas vinculadas. BSI está registrada en la Securities and Exchange Commission o “SEC” (Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos) como agente de bolsa y BWS está registrada en la SEC como asesora de inversiones. La información provista se refiere solamente a servicios de corretaje y asesoramiento de inversiones prestados a inversores no institucionales. BSI provee servicios de corretaje a inversores no institucionales a través de su división BBVA Investments (en adelante, “**BBVA Investments**” o “**BI**”).

Valores, inversiones y productos de seguros:	No son depósitos	No están asegurados por el FDIC	No están asegurados por ningún organismo del gobierno federal de EEUU
	No están garantizados por el banco	Pueden perder valor	

Los servicios y cargos por servicios de corretaje difieren de los de asesoramiento de inversiones, y es importante que usted comprenda esas diferencias. Hay herramientas gratuitas y simples disponibles para analistas y profesionales financieros en Investor.gov/CRS, que también proporciona materiales educativos sobre agentes de bolsa, asesores de inversiones, e inversiones.

¿QUÉ SERVICIOS Y ASESORIA SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?

<i>Servicios de corretaje de BBVA Investments:</i>	<i>Servicios de asesoramiento de inversiones de BWS:</i>
<p>El principal servicio de corretaje que ofrecemos a los inversores no institucionales es la compra y venta de instrumentos o productos financieros. A los inversores no institucionales les ofrecemos las siguientes opciones de servicios:</p> <p>“Servicios completos” de corretaje (disponibles para clientes “nacionales” de los Estados Unidos y clientes “internacionales” que no son “personas de los Estados Unidos”) les ofrecemos recomendaciones con relación a compra o venta de instrumentos financieros o valores.</p> <p>Servicios de corretaje “Con descuento” y auto-dirigidos (disponibles para clientes nacionales): usted elige sus propios valores/inversiones sin recomendaciones nuestras ni de nuestros representantes financieros. Hay disponible una amplia gama de fondos comunes de inversión y otros productos financieros, pero no se ofrecen todos los productos disponibles en el mercado.</p> <p>Monitoreo. No ofrecemos servicios de monitoreo de inversiones y no acordamos monitorear las inversiones en su cuenta de corretaje.</p> <p>Autoridad de inversión. No aceptamos autoridad</p>	<p>El principal servicio que les proveemos a los inversores no institucionales mediante una relación de asesoramiento es el asesoramiento sobre inversiones. La mayoría de nuestros servicios de asesoramiento de inversiones se provee a través de “programas de cargos integrales” en los que nosotros y/o los administradores externos designados acordamos/acuerdan administrar sus activos. Algunos de nuestros programas están designados para clientes “nacionales” de los Estados Unidos, mientras que otros están designados para clientes “internacionales” que no son “personas de los Estados Unidos”.</p> <p><u>Monitoreo.</u> Si aceptamos discreción de inversión completa, en general seremos responsables de monitorear rutinariamente las inversiones de su cuenta. Sin embargo, si un administrador de dinero externo provee todos los servicios de administración discrecional aplicables, revisaremos de forma periódica el rendimiento del administrador, pero no lo supervisaremos de forma rutinaria.</p> <p><u>Autoridad de inversión.</u> En la mayoría de nuestros programas, proveemos servicios de asesoramiento de inversiones discretionales y aplicamos nuestra discreción para seleccionar inversiones para su cuenta o para</p>

<p>discrecional sobre los activos de su cuenta. Cuando hacemos recomendaciones de inversión, usted toma la decisión final y decide si seguir nuestra recomendación o no hacerlo.</p> <p>Ofertas limitadas de inversión. Buscamos proveerle una amplia gama de productos de inversión, pero no ofrecemos todos los productos de inversión disponibles en el mercado. Hay ciertos tipos de productos financieros aprobados para que nuestros representantes financieros los recomienden, lo que incluye principalmente un menú de productos de terceros (tales como fondos comunes de inversión, fondos negociados en bolsa y productos similares, productos estructurados, fondos de inversión unitarios, rentas vitalicias variables y productos similares de seguros variables), así como tipos designados de bonos y otros valores de renta fija. Solo en casos limitados ofrecemos productos “propios” seleccionados (es decir, productos emitidos, patrocinados o administrados por nosotros o empresas vinculadas). Consideramos los costos de los productos que seleccionamos o recomendamos, pero no necesariamente le ofrecemos la alternativa menos costosa.</p> <p>Mínimos en cuentas y otros requisitos. En la mayoría de los casos, usted debe establecer una o más cuentas de custodia y ejecución de valores con nuestro agente de compensación independiente, Pershing, LLC., con el que le ayudamos al hacer de “introducing bróker o agente de presentación” de Pershing. Las recomendaciones de inversión, si corresponden, la hacemos nosotros y no Pershing. No se requiere un monto mínimo para establecer una cuenta, pero se cobran cargos mínimos anuales a las cuentas de retiro (incluidas las cuentas de retiro individual o “IRA” (Individual Retirement Accounts)) y cuentas de clientes internacionales. Usted también debe firmar los acuerdos de cliente correspondientes y depositar fondos en su cuenta.</p>	<p>seleccionar asesores de inversiones externos que tendrán total discreción de inversión para tomar todas las decisiones de inversión diarias. En algunos casos, proveemos servicios discrecionales o no discrecionales limitados, lo que significa que le proveemos asesoramiento y recomendaciones sobre inversiones, pero en definitiva es usted quien toma la decisión de actuar o no de acuerdo con nuestro asesoramiento y recomendaciones. La autoridad de inversión que usted nos otorga continuará mientras usted mantenga su cuenta de asesoramiento de inversiones con nosotros.</p> <p><u>Ofertas limitadas de inversión.</u> Buscamos ofrecer una variedad de programas de asesoramiento de inversiones que sean apropiados para los inversores con una amplia gama de necesidades de inversión. Sin embargo, ofrecemos servicios de asesoramiento de inversiones solo dentro de nuestros programas definidos. Utilizamos los servicios de nuestra empresa vinculada BBVA USA como estrategia modelo bajo nuestro programa unificado de cuentas administradas, pero no compramos productos de inversión “propios” (es decir, productos emitidos, patrocinados o administrados por nosotros o nuestras empresas vinculadas) en las carteras de asesoramiento de inversiones que ofrecemos. Los productos que seleccionamos o recomendamos no son necesariamente la alternativa menos costosa.</p> <p><u>Mínimos en cuentas y otros requisitos.</u> Usted debe firmar los acuerdos de cliente correspondientes, establecer una cuenta de custodia y ejecución de valores con una firma independiente de agentes de bolsa, Pershing, LLC, que actúa como custodio del programa, y depositar fondos en su cuenta. Nuestro agente de bolsa afiliado (BBVA Investments) actúa como “Introducing Bóker o agente de presentación” del custodio del programa y le ayuda a abrir su cuenta con dicho custodio. Cada uno de nuestros programas está sujeto a un requisito de monto de inversión mínimo, que va de 10,000 a 250,000 dólares por cada cartera.</p>
--	---

Nota: En algunos casos, un representante financiero puede informarle que no está facultado, debido al requerimiento de una licencia u otras restricciones, para ofrecerle un producto o servicio deseado disponible a través de nosotros, en cuyo caso ese representante financiero le presentará a otro que pueda ofrecerle más productos o servicios.

Para obtener más información sobre los tipos de servicios de inversión y asesoramiento que ofrecemos, vea lo siguiente: (1) para servicios de corretaje, nuestra Guía de Servicios y declaración de conflictos de intereses (en lo sucesivo, la “Guía de Servicios”) y (2) para servicios de asesoramiento, el Formulario ADV, Parte 2A, Folleto de la firma de BWS (incluidos “Negocio de asesoramiento” y “Tipos de clientes”) y el Formulario ADV, Parte 2A, Apéndice 1, Folletos de programas de cargos integrales (incluidos “Servicios, cargos y compensación” y “Requisitos de cuentas y tipos de clientes”) y la Guía de servicios. Para consultar la Guía de servicios y los folletos de BWS, visite la página web <https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html>.

PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A NUESTRO PROFESIONAL FINANCIERO

Dada mi situación financiera, ¿debo elegir un servicio de asesoramiento de inversiones? ¿Debo elegir un servicio de corretaje? ¿Debo elegir los dos tipos de servicios? ¿Por qué o por qué no? ¿Cómo elegirán ustedes las inversiones que me recomendarán?

¿Cuál es su experiencia pertinente, incluidas sus licencias, educación y demás calificaciones? ¿Qué significan esas calificaciones?

¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?

Cargos correspondientes a servicios de corretaje de BBVA	Cargos correspondientes a servicios de asesoramiento de
--	---

<i>Investments</i>	<i>inversiones de BWS</i>
<p><u>Cargos y costos principales.</u> Nuestra principal forma de compensación por los servicios de corretaje son cargos y tarifas “basados en las transacciones”, lo que significa que recibimos compensación cada vez que usted realiza una transacción de un producto financiero a través de nosotros. El tipo y el monto de la compensación basada en transacciones que recibimos varían en función del product y la cantidad de la transacción, entre otros factores, y pueden incluir cargos, comisiones, concesiones de ventas, márgenes, rebajas, primas y cargos por ventas. Los cargos y tarifas basados en las transacciones en general serán más en el caso del corretaje de servicio completo que en el caso de servicios de corretaje con descuento y auto dirigidos. En general, cuanto más opere y cuanto mayores sean los montos que invierta, más nos pagará en cargos y tarifas basados en transacciones. Por lo tanto, podemos tener un incentivo para alentarlos a operar con frecuencia e invertir más.</p> <p><u>Otros cargos y costos.</u> Usted también incurrirá en todos los cargos, costos y gastos correspondientes a los productos financieros que compre (tales como cargos por gestión y distribución de fondos comunes de inversión, cargos por servicios técnicos y gastos operativos), que reducirán el monto disponible para usted para invertir o su retorno de la inversión, o ambos. Se cobran cargos y tarifas adicionales como se describe en nuestras tablas de cargos correspondientes, con sus revisiones periódicas. También le transferimos a usted los cargos y tarifas que impone nuestra firma de compensación (Pershing) en relación con transacciones de productos financieros. Si usted le compra directamente al proveedor del producto, es posible que ahorre, pero dicho proveedor puede imponerle sus propios cargos y tarifas.</p>	<p><u>Cargos y costos principales.</u> Con nuestros programas de cargos integrales, usted paga un cargo integral “empaquetado”, que se calcula como un porcentaje establecido de los activos que se mantienen en su cuenta administrada con nosotros (es decir, “activos bajo administración” o “AUM” (assets-under-management)). El cargo incluye nuestros cargos de asesoramiento de inversiones, los cargos de los administradores de dinero externos o estrategias de modelos de inversión que contratamos para su cuenta, los cargos del custodio del programa y la mayoría de los costos, aunque no todos, de las transacciones y, por ese motivo, es mayor que un cargo típico de asesoramiento basado en activos que no esté empaquetado. El porcentaje del cargo de los AUM que usted paga varía en función del programa de inversión seleccionado y puede reducirse si sus AUM de la cuenta exceden ciertos niveles designados.</p> <p>Nuestros cargos se pagan por adelantado trimestralmente; si comenzamos la administración después del primer día del trimestre, los cargos del trimestre parcial se cobran de manera proporcional. Deduiremos automáticamente los cargos integrales de los activos de su cuenta del programa a su vencimiento; si cierra su cuenta durante un período de facturación, le reembolsaremos el monto proporcional de los cargos integrales que haya pagado. Con algunos de nuestros programas, nuestros cargos integrales son negociables para clientes que mantienen niveles de activos mínimos designados, así como en otros casos (incluidos casos con fines promocionales).</p> <p><u>Otros cargos y costos.</u> Nuestro cargo integral empaquetado no cubre costos directos e indirectos, gastos, cargos y tarifas adicionales, por lo que usted incurrirá en ellos, así como en los cargos, costos y gastos de los fondos comunes de inversión u otros vehículos de inversión agrupados que compramos para su cuenta administrada. Ciertos tipos de comisiones de corretaje y costos de transacciones tampoco están cubiertos por el cargo integral empaquetado y se pagarán desde los activos de su cuenta.</p>

Usted pagará cargos y costos aunque gane o pierda dinero con sus inversiones. Los cargos y costos reducirán los montos de dinero que gane en sus inversiones a través del tiempo. Asegúrese de comprender los cargos y costos que paga.

Para obtener más información sobre los cargos y costos correspondientes, consulte: (1) para servicios de corretaje, nuestra Guía de servicios y las tablas de cargos de BBVA Investments y (2) para servicios de asesoramiento, el Formulario ADV, Parte 2A, Folleto de la firma de BWS (incluido “Cargos y compensaciones”) y el Formulario ADV, Parte 2A, Apéndice I, Folletos de programas de cargos integrales (incluido “Servicios, cargos y compensación”) y la Guía de servicios. Para consultar la Guía de servicios y los folletos de BWS, visite <https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html> y para consultar las tablas de cargos de BBVA Investments, visite la página web <https://bbvausa.com/investments/resources.html>.

PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A NUESTRO PROFESIONAL FINANCIERO
Ayúdeme a entender de qué manera esos cargos y costos pueden afectar mis inversiones. Si le doy 10,000 dólares para invertir, ¿cuánto irá a los cargos y costos, y cuánto se invertirá por mí?

¿CUÁLES SON SUS OBLIGACIONES LEGALES HACIA MÍ AL DARMERECOMENDACIONES COMO MI AGENTE DE BOLSA O AL ACTUAR COMO MI ASESOR DE INVERSIONES? ¿DE QUÉ OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUÉ CONFLICTOS DE INTERESES TIENE?

Norma de conducta aplicable a nosotros. Al darle recomendaciones como su agente de bolsa o actuar como su asesor de

inversiones, debemos actuar en su mejor interés y no anteponer nuestro interés. A la vez, nuestra forma de ganar dinero crea algunos conflictos con los intereses de usted. Usted debe comprender y preguntar sobre esos conflictos porque pueden afectar las recomendaciones y el asesoramiento sobre inversiones que le brindamos. Los siguientes son algunos ejemplos que le ayudarán a comprender qué significa esto.

Ejemplos de cómo ganamos dinero y los conflictos que tenemos

Servicios de corretaje (BBVA Investments):

Productos propietarios: Ofrecemos productos propietarios (emitidos, patrocinados o administrados por nosotros o nuestra empresa vinculada) a clientes internacionales en casos limitados. Cuando le vendemos a usted un producto propietario, nosotros, nuestras empresas vinculadas y nuestros representantes financieros reciben compensación adicional y otros tipos de beneficios financieros. Esto crea un incentivo para que recomendemos más un producto exclusivo que productos emitidos por proveedores independientes.

Pagos de terceros: Al actuar como su agente de bolsa, en muchos casos los productos que ofrecemos o sus proveedores nos pagan una compensación adicional de manera continua y recurrente (mensual, trimestral o anualmente), tales como comisiones “por intermediación”, cargos 12b-1, cargos de distribución, cargos por servicios al accionista, cargos de mantenimiento de cuenta y cargos similares. Nos pagan esa compensación, al menos en parte, como un incentivo para que vendamos sus productos. Esto nos crea un incentivo para ofrecer y recomendar productos por los que nos pagan compensación adicional y no productos que no pagan compensación adicional o que ofrecen montos de compensación adicional menores.

Participación en los ingresos y pagos similares: Recibimos diversas formas de “pagos de terceros” en forma de participación en los ingresos, soporte de marketing, reparto de costos, apoyo a reuniones y pagos o beneficios similares de los proveedores de muchos de los fondos comunes de inversión, productos de renta vitalicia, fondos de inversión unitarios y productos estructurados que vendemos. Normalmente, el proveedor del producto paga la compensación de terceros tomándola de los ingresos que gana con sus productos y dicha compensación aumenta en función del monto que nuestros clientes invierten en sus productos. Esto crea un incentivo para que promovamos los productos de quienes ofrecen pagos de terceros o mayores niveles de pagos de terceros.

Transacciones como Principal o por propia cuenta: En calidad de agente de bolsa, podemos actuar como “Principal o por propia cuenta” (es decir, recomendarle que compre una inversión que es de nuestra propiedad o que tenemos en nuestra propia cuenta) en relación con su compra o venta de valores del Tesoro y de organismos de los Estados Unidos, títulos de deuda societaria y títulos de deuda municipales. Tenemos el potencial de ganar más actuando por propia cuenta que al realizar una transacción en el mismo valor como agentes, por lo que tenemos incentivos para venderle a usted valores a mayores precios y comprárselos a menores precios.

Servicios de asesoramiento (BWS): Dado que nuestros cargos por asesoramiento de inversiones se basan en los activos, tenemos un incentivo para alentarle a aumentar los activos de la cuenta que usted tiene con nosotros. Dependiendo del nivel de las transacciones de su cuenta, es posible que usted pague más en cargos basados en activos que lo que pagaría por cada transacción. Los proveedores de algunos fondos comunes de inversión/vehículos de inversión que compramos para nuestras cuentas de asesoramiento le proveen a nuestra empresa vinculada, BBVA Investments, asistencia monetaria ocasional relacionada con capacitación, reuniones de ventas y funciones similares. Esto nos genera incentivos para seleccionar o retener vehículos de inversión de quienes le proveen asistencia monetaria a nuestra empresa vinculada.

Para obtener más información sobre conflictos de intereses, consulte: (1) para servicios de corretaje, nuestra Guía de servicios y (2) para servicios de asesoramiento, el Formulario ADV, Parte 2A, Folleto de la firma de BWS (incluidos “Otras actividades y afiliaciones de la industria financiera” y el “Código de ética, participación o interés en transacciones de clientes y comercio personal”) y el Formulario ADV, Parte 2A, Apéndice I, Folletos de programas de cargos integrales (incluida la “Información adicional” y sus subtemas) y la Guía de servicios. Visite la página web <https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html> para obtener una copia de la Guía de servicios y los folletos de BWS.

PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A NUESTRO PROFESIONAL FINANCIERO

¿Cómo podrían afectarme sus conflictos de intereses y cómo los abordará?

¿CÓMO GANAN DINERO SUS PROFESIONALES FINANCIEROS?

La mayoría de nuestros representantes financieros son empleados “a comisión”; es decir que no tienen un salario periódico y, en cambio, su remuneración está compuesta solamente por nuestro plan de compensación por incentivos para ganarse la vida. Esos representantes financieros son remunerados mediante su plan de compensación por incentivos según sus éxitos de ventas de nuestros productos de corretaje y servicios de asesoramiento de inversiones. Específicamente, a los representantes financieros se les paga un porcentaje de “componentes de compensación en efectivo” identificados, como la compensación basada en transacciones, pagos de terceros (por ejemplo, cargos 12b-1 y cargos por intermediación) y cargos de cuentas administradas atribuibles a la actividad en sus cuentas. Cuanto mayor sea el nivel de producción de ventas del representante financiero en el período de 12 meses precedente, mayor será el potencial de ganancias para el representante financiero dentro del plan de compensación por incentivos. Además, muchos de nuestros representantes financieros que reciben un salario también recibirán una compensación adicional en virtud de nuestro plan de incentivos o en función de los ingresos generados por la venta de productos financieros aprobados y autorizados para venderse. Estos acuerdos de compensación generan conflictos de intereses entre usted como cliente y su representante financiero, específicamente: 1) la compensación

de su representante financiero depende, en muchos casos por completo, de que este venda los productos de corretaje o una relación de servicios de asesoramiento; 2) su representante financiero puede ganar más al alentarle a hacer más transacciones de corretaje, invertir más e invertir en productos que nos generen un mayor nivel de ingresos; 3) cuantas más ventas genere su representante financiero, mayor será el porcentaje de compensación basada en transacciones, pagos de terceros y cargos de cuentas administradas que le paguemos a él; y 4) su representante financiero puede tener un incentivo para recomendarle que abra una relación de cuenta de asesoramiento si hay una expectativa de que usted realice una cantidad limitada de transacciones de corretaje.

Nuestros representantes financieros también reciben diversas formas de compensación no monetaria de proveedores de productos de inversión que no se relacionan con ningún cliente o inversión en especial y que incluyen artículos promocionales tales como comidas, entretenimiento, talleres o eventos para clientes, iniciativas de marketing o publicidad, etc. Los proveedores de productos de inversión también nos pagan o reembolsan, a nosotros y/o a nuestros representantes financieros, los costos asociados con eventos educativos o de capacitación a los que puedan asistir nuestros empleados y representantes financieros y de conferencias y eventos que patrocinamos. La recepción de dicha compensación no monetaria de un proveedor de productos puede influir en las recomendaciones de productos que ofrecen nuestros representantes financieros.

¿USTED O SUS PROFESIONALES FINANCIEROS TIENEN HISTORIAL LEGAL O DISCIPLINARIO?

Sí. En Investor.gov/CRS encontrará una herramienta de búsqueda simple y gratuita para investigarnos a nosotros y a nuestros profesionales financieros.

PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A NUESTRO PROFESIONAL FINANCIERO **Como profesional financiero, ¿tiene algún historial disciplinario? ¿De qué tipo de conducta?**

¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR MÁS INFORMACIÓN?

Para obtener más información sobre nuestros servicios de corretaje, consulte la Guía de servicios (disponible como se indica a continuación o puede solicitarla por teléfono al 800-239-1930, opción 3). Para obtener información sobre los servicios de asesoramiento de BWS's, consulte el Formulario ADV, Parte 2A, Folleto de la firma de BWS y el Formulario ADV, Parte 2A, Apéndice 1, Folletos de programas de cargos integrales (disponibles como se indica a continuación, puede solicitárselos a BWS por teléfono al 713-552-9277/800-538-8152 o por correo electrónico a bws@bbvawealthsolutions.com) y la Guía de servicios. Para pedir información actualizada o una copia del presente Formulario de CRS (Resumen de relación con el cliente), llame al 800-239-1930, opción 3. Para consultar la Guía de servicios y los folletos de BWS, consulte la página web <https://www.bbvausa.com/investments/importantdisclosures.html>.

PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A NUESTRO PROFESIONAL FINANCIERO **¿Quién es mi persona de contacto principal? ¿Es representante de un asesor de inversiones o agente de bolsa? ¿Con quién puedo hablar si me preocupa cómo me trata esa persona?**