

Client Relationship Summary

Date of this Client Relationship Summary: **July 12, 2021**

INTRODUCTION

This Form CRS/Client Relationship Summary is provided by **BBVA Securities Inc.** (“**BSI**”) to help you decide whether to invest with it and, if so, which types of services are right for you. BSI is registered with the Securities and Exchange Commission (SEC) as a broker-dealer. The information provided relates only to brokerage services provided by BSI 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](https://www.investor.gov/crs), which also provides educational materials about broker-dealers, investment advisers, and investing.

WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?

The primary brokerage service we offer retail investors is buying and selling of securities. We offer both “**full-service**” brokerage services where we offer recommendations to you concerning the purchase and sale of securities and “**discount**” and self-directed brokerage services where you choose your own securities/investments without a recommendation from us or our financial representatives. Some products and services are available only to “domestic” investors (U.S. persons) or to “international” investors (non-U.S. persons), as applicable. We do not offer investment monitoring services (i.e., we **do not agree to monitor investments in your brokerage account**) and we **do not accept discretionary authority** over your account assets (i.e. you make the ultimate decision whether to follow any investment recommendation we make to you). Selected types of financial products are approved for our financial representatives to recommend, including principally a menu of third-party products (for example, mutual funds, variable annuities and structured products). We take the costs of the products we select or recommend into account, but will not necessarily recommend the least expensive alternative to you. You must establish one or more custody and securities execution accounts with our independent clearing broker, Pershing, LLC, in most cases and you also must sign applicable customer agreements and fund your account. There is no minimum amount required to establish an account.

Note: We expect to transfer our retail investor brokerage accounts to PNC Investments, LLC (“PNCI”) during the third quarter of 2021, after which we will no longer provide brokerage services to retail investors. Between June 1, 2021 and the completion of the transfer, (1) we will not solicit new accounts for “domestic” (i.e., U.S. person) investors but will offer interested investors the opportunity to be introduced to a PNCI representative for information concerning PNCI’s available products and services and (2) we will offer new accounts to eligible “international” (i.e., non-U.S. person) investors, including managed accounts through PNC Managed Account Solutions, Inc. (“PNC MAS”), an unaffiliated registered investment adviser. If applicable, you will be provided PNC MAS’s separate Client Relationship Summary and other applicable disclosure documents, which you should carefully review and retain.

For Additional Information about the types of investment services and advice we offer see our Guide to Services and Conflicts of Interest Disclosure (“Services Guide”), which is available at <https://www.bbvasecurities.com/important-disclosures>. The PNC MAS Client Relationship Summary is available at <https://www.bbvasecurities.com/important-disclosures> or by contacting PNC MAS by email at pmasnotifications.us@bbva.com or by phone at 713-552-8277 or 800-538-8152.

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?

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 the type of brokerage service we provide, by product and by the size of the transaction, among other factors, and can include loads, commissions, selling concessions, mark-ups, mark-downs, premiums and sales charges. Generally, the more you trade and the more you invest, the more you will pay us in transaction-based fees and charges, which gives us an incentive to encourage you to trade often and to invest more. Applicable fees, costs and expenses of the financial products you purchase (such as mutual fund management and distribution fees, servicing fees and operating expenses) also will apply and will reduce the amount available for you to invest or your investment return, or both. You also will incur fees and charges as described in our applicable fee schedules, fees and charges imposed by our clearing firm (Pershing) in connection with your transactions and any fees and similar fees and charges.

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 our Services Guide and the BBVA Investments fee schedules, which are available at <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>

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? 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, 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 we provide you. Here are some examples to help you understand what this means.*

Proprietary Products: We offer proprietary products (products issued, sponsored or managed by us or our affiliate) to international customers under limited circumstances. Offering proprietary products creates a conflict of interest because we, our affiliates and our financial representatives receive additional compensation and other types of financial benefits when we sell proprietary products.

Third-Party Payments: Many of the products we offer (or their providers) pay us recurring, ongoing “trail” commissions, 12b-1 fees, distribution fees and similar additional compensation, at least, in part, to provide us with an incentive to sell their products. This creates an incentive for us to offer and recommend products that pay us additional compensation and to favor products that provide higher levels 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 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 higher levels of third-party payments.

Principal Trading: In some cases, we may act as your “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 securities. Acting as principal creates conflicts because we have the potential to make more money by acting as principal.

For Additional Information about conflicts of interest, see our Services Guide available at <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>.

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?

Our financial representatives are commission-based and are paid primarily, in some cases solely, based on the revenues generated from the products and services you buy through them. The higher the financial representative’s sales production over identified periods, the higher the earning potential for the financial representative under our incentive compensation plan, which create conflicts of interest since 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 or, if applicable, PNCMAS. Our financial representatives may also have incentives to recommend the products of product providers who provide non-cash compensation to the representative such as promotional items, meals, entertainment, customer workshops or events, marketing or advertising initiatives and payment or reimbursement of costs of education or training events.

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.

WHERE CAN I FIND ADDITIONAL INFORMATION?

For additional information regarding our brokerage services, see the Services Guide, which is available by calling us at 800-239-1930, Option 3 or at <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>. Call 800-239-1930, Option 3 to request up-to-date information or to request a copy of this Form CRS/Client Relationship Summary.

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?

Exhibit A to BBVA Securities Inc. Client Relationship Summary

Summary of Material Changes

Summarized below are the material changes to the previous version of our Form CRS/Client Relationship Summary, dated June 30, 2020 (the “June 2020 Version”) appearing in the July 12, 2021 updated version.

- The June Version was a joint Form CRS/Client Relationship Summary on behalf of BBVA Securities Inc. (“BSI”), a broker-dealer firm registered with the Securities and Exchange Commission (“SEC”), and BBVA Wealth Solutions, Inc., an investment adviser firm registered with the SEC. After June 1, 2021, BSI and BBVA Wealth Solutions, Inc. are no longer affiliated and BBVA Wealth Solutions, Inc. is now affiliated with The PNC Financial Services Group, Inc. and has changed its name to PNC Managed Account Solutions, Inc. For convenience, PNC Managed Account Solutions, Inc., formerly known as BBVA Wealth Solutions, Inc., is referred to below in this Summary of Material Changes as “BWS/PNCMAS.” Because BSI and BWS/PNCMAS are no longer affiliated, BSI and BWS/PNCMAS each will maintain a separate Form CRS/Client Relationship Summary. The attached updated Form CRS/Client Relationship Summary (dated July 12, 2021) is the resulting separate Form CRS/Client Relationship Summary for BSI.
- In light of the changes described above, the following material changes have been made to the June 2020 Version:
 - The discussion entitled “*BWS’s investment advisory services*” under the heading “WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?” has been deleted.
 - The discussion entitled “*Fees applicable to BWS’s investment advisory services*” under the heading “WHAT FEES WILL I PAY” has been deleted.
 - The “*Examples of How We Make Money and Conflicts We Have*” section under the heading “WHAT ARE YOUR LEGAL OBLIGATIONS TO ME WHEN PROVIDING RECOMMENDATIONS? HOW ELSE DOES YOUR FIRM MAKE MONEY AND WHAT CONFLICTS OF INTEREST DO YOU HAVE?” has been modified to delete the discussion under “*Advisory Services (BWS)*.”
 - The discussion under the heading “HOW DO YOUR FINANCIAL PROFESSIONALS MAKE MONEY?” has been revised to clarify that BSI’s financial representatives no longer offer clients access to investment advisory services through an affiliated investment adviser firm and to reflect that financial representatives can earn more money by, among other things, encouraging clients to invest more dollars and to invest in products that generate a higher level of revenue for us or, if applicable, BWS/PNCMAS.
 - The discussion under “WHERE CAN I FIND ADDITIONAL INFORMATION?” has been revised to remove information concerning the BWS/PNCMAS Form ADV Part 2A Firm Brochure and Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures and related contact information for BWS/PNCMAS.
 - The “For Additional Information” segments at the end of the content under the headings “WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?”, “WHAT FEES WILL I PAY” and “WHAT ARE YOUR LEGAL OBLIGATIONS TO ME WHEN PROVIDING RECOMMENDATIONS? HOW ELSE DOES YOUR FIRM MAKE MONEY AND WHAT CONFLICTS OF INTEREST DO YOU HAVE?” have been modified to remove information concerning the BWS/PNCMAS Form ADV Part 2A Firm Brochure and Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures, contact information for BWS/PNCMAS and other content related to BWS/PNCMAS.
- Information has been added under “WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?” regarding the anticipated transfer by BSI to PNC Investments, LLC (“PNCI”) of BSI’s retail investor brokerage accounts during the third quarter of 2021 (the “Retail Account Transfer”) as follows:

“We expect to transfer our retail investor brokerage accounts to PNC Investments, LLC (“PNCI”) during the third quarter of 2021, after which we will no longer provide brokerage services to retail investors. Between June 1, 2021 and the completion of the transfer, (1) we will not solicit new accounts for “domestic” (i.e., U.S. person) investors but will offer interested investors the opportunity to be introduced to a PNCI representative for information concerning PNCI’s available products and services and (2) we will offer new accounts to eligible “international” (i.e., non-U.S. person) investors, including managed accounts through PNC Managed Account Solutions, Inc. (“PNC MAS”), an unaffiliated registered investment adviser. If applicable, you will be provided PNC MAS’s separate Client Relationship Summary and other applicable disclosure documents, which you should carefully review and retain.”
- The hyperlinks to obtain “Additional Information,” including BSI’s Guide to Services and Conflicts of Interest Disclosures, have been changed to <https://www.bbvasecurities.com/important-disclosures>.

LA TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL ES ÚNICAMENTE PARA SU INFORMACIÓN Y FACILIDAD DE ENTENDIMIENTO. LA VERSIÓN EN INGLÉS CONSTITUYE LA VERSIÓN DISPOSITIVA Y JURÍDICAMENTE VINCULANTE Y, EN CASO DE CUALQUIER INCONSISTENCIA CON LA TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL, LA VERSIÓN EN INGLÉS SERÁ LA VERSIÓN DETERMINANTE

Fecha del presente resumen de relación con el cliente: **12 de julio del 2021**

INTRODUCCIÓN

BBVA Securities Inc. (“BSI”) provee 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 es una entidad registrada en la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) como corredor-agente. La información proporcionada se relaciona exclusivamente con los servicios de corretaje a inversores minoristas prestados por BSI 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
	No están garantizados por el banco	Pueden perder valor	

Los servicios de corretaje y los cargos difieren, y es importante que usted comprenda esas diferencias. Hay herramientas gratuitas y simples disponibles para empresas de investigación y profesionales financieros en [Investor.gov/CRS](https://www.investor.gov/crs), que también proporciona materiales educativos sobre corredores-agentes, asesores de inversiones e inversiones.

¿QUÉ SERVICIOS Y ASESORIA SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?

El principal servicio de corretaje que ofrecemos a los inversores minoristas es la compra y venta de valores. Ofrecemos servicios de corretaje de “**servicio completo**” mediante los cuales le brindamos recomendaciones con respecto a la compra y venta de títulos, así como servicios de corretaje “**con descuento**” y “autodirigidos” por los cuales usted elige sus valores/inversiones sin ninguna recomendación de nuestra parte o de nuestros representantes financieros. Algunos productos y servicios se encuentran disponibles solo para inversores “nacionales” (estadounidenses) o para inversores “internacionales” (extranjeros), según corresponda. No ofrecemos servicios de monitoreo de inversiones (es decir, **no acordamos monitorear las inversiones en su cuenta de corretaje**) y **no aceptamos autoridad discrecional** sobre los activos de su cuenta (es decir, usted toma la decisión final con respecto a seguir o no cualquier recomendación de inversión que le hagamos). Hay ciertos tipos de productos financieros aprobados para que nuestros representantes financieros los recomienden, lo que incluye principalmente un menú de productos de terceros (por ejemplo, fondos comunes de inversión, rentas vitalicias variables y productos estructurados). Consideramos los costos de los productos que seleccionamos o recomendamos, pero no necesariamente le ofrecemos la alternativa menos costosa. 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., y también debe firmar los acuerdos de cliente correspondientes y depositar fondos en su cuenta. No se requiere un monto mínimo para establecer una cuenta.

Nota: Esperamos transferir las cuentas de nuestros inversores minoristas a PNC Investments, LLC (“PNCI”) durante el tercer trimestre de 2021, y después de esa fecha dejaremos de ofrecer servicios de corretaje a inversores minoristas. Entre el 1 de junio de 2021 y la fecha en que se complete la transferencia, (1) no ofreceremos nuevas cuentas para inversores “nacionales” (es decir, estadounidenses) pero sí brindaremos a los inversores interesados la oportunidad de ser presentados a un representante de PNCI para obtener información sobre los productos y servicios disponibles de PNCI y (2) ofreceremos nuevas cuentas a inversores “internacionales” (es decir, extranjeros) elegibles, incluidas cuentas administradas a través de PNC Managed Account Solutions, Inc. (“PNC MAS”), una entidad asesora de inversiones registrada que no es filial. Si corresponde, se le proporcionará un resumen de relación con el cliente por separado de PNC MAS’s, así como otros documentos de declaración correspondientes, que usted debe revisar atentamente y conservar.

Para obtener más información sobre los tipos de servicios y asesoramiento de inversión que ofrecemos, consulte nuestra Guía de servicios y declaración de conflictos de intereses (“Guía de servicios”), disponible en <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>. El resumen de la relación con el cliente de PNC MAS está disponible en <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures> o comunicarse con PNC MAS por correo electrónico a pmasnotifications.us@bbva.com o por teléfono a 713-552-8277 o al 800-538-8152.

PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A NUESTRO PROFESIONAL FINANCIERO

Dada mi situación financiera, ¿debo elegir un servicio de corretaje? ¿Por qué o por qué no? / ¿Cómo elegirán las inversiones para recomendarme? / ¿Qué tipo de experiencia relevante tienen, incluidas sus licencias, educación y otras calificaciones? ¿Qué significan esas calificaciones?

¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?

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 tipo de servicio de corretaje que proporcionamos, del producto y tamaño de la transacción, entre otros factores, y pueden incluir cargos, comisiones, concesiones de ventas, márgenes, rebajas, premios y cargos por ventas. Por lo general, cuanto más negocie e invierta, más nos pagará en cargos y tarifas, lo cual nos brinda un incentivo para alentarle a negociar con frecuencia y a invertir más. También corresponderá percibir cargos, costos y gastos por los productos financieros que compre (tales como cargos por gestión y distribución de fondos comunes de inversión y gastos operativos), que reducirán el monto disponible para usted para invertir o su retorno de la inversión, o ambos. Además incurrirá en cargos y tarifas, tal como se describe en nuestras listas de cargos correspondientes, en cargos y tarifas impuestos por nuestra empresa de compensación (Pershing) en relación con sus transacciones, así como en cualquier cargo y tarifa similares.

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 nuestra Guía de servicios y las tablas de cargos de BBVA Investments, disponibles en <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>.

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 DARME RECOMENDACIONES? ¿DE QUÉ OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUÉ CONFLICTOS DE INTERESES TIENE?

Norma de conducta aplicable a nosotros. Cuando le damos recomendaciones, 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 que le brindamos. Los siguientes son algunos ejemplos que le ayudarán a comprender qué significa esto.

Productos exclusivos: Ofrecemos productos exclusivos (emitidos, patrocinados o administrados por nosotros o nuestra filial) a clientes internacionales en casos limitados. Ofrecer productos exclusivos genera un conflicto de intereses porque nosotros, nuestras filiales y nuestros representantes financieros recibimos compensación adicional y otros tipos de beneficios financieros al vender productos exclusivos.

Pagos de terceros: Muchos de los productos que ofrecemos (o sus proveedores) nos pagan en forma continua comisiones “por intermediación”, cargos 12b-1, cargos de distribución y otra compensación similar, con el fin de brindarnos un incentivo para vender sus productos. Esto nos crea un incentivo para ofrecer y recomendar productos por los que nos pagan compensación adicional y para favorecer aquellos que brindan niveles de compensación adicional más altos.

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. Por lo general, la compensación de terceros 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 de capital: En algunos casos, podemos actuar ante usted como “mandante” (es decir, recomendarle que compre una inversión que es de nuestra propiedad o que tenemos en nuestra propia cuenta) en relación con la compra o venta de valores por su parte. Actuar como mandante genera conflictos porque tenemos la posibilidad de ganar más dinero actuando en ese carácter.

Para obtener más información sobre conflictos de intereses, consulte nuestra Guía de servicios, disponible en <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>.

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?

Nuestros representantes financieros reciben comisiones y, fundamentalmente y en algunos casos únicamente, se les paga de acuerdo con los ingresos generados por los productos y servicios que usted compra a través de ellos. Cuanto más alta sea la producción de ventas del representante financiero a lo largo de períodos identificados, más alta será su posibilidad de obtener ganancias de acuerdo con nuestro plan de compensación por incentivos, el cual crea conflictos de intereses debido a que su representante financiero puede ganar más al alentarle a realizar más transacciones de corretaje, a invertir más dinero y a invertir en productos que generan un nivel de ingresos más alto para nosotros o, si corresponde, para PNCMAS. Nuestros representantes financieros también pueden recibir incentivos para recomendar los productos de proveedores que les ofrecen compensación no monetaria, como artículos promocionales, comidas, entretenimiento, talleres o eventos para clientes, iniciativas de marketing o publicitarias y pago o reembolso de costos de educación o eventos de capacitación.

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

Sí. En [Investor.gov/CRS](https://www.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 con respecto a nuestros servicios de corretaje, consulte la Guía de servicios, disponible llamándonos al 800-239-1930, opción 3) o en <https://www.bbvasecurities.com/important-disclosures>. 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.

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?

Anexo A del Resumen de relación con el cliente de BBVA Securities Inc.

Resumen de cambios esenciales

A continuación se resumen los cambios esenciales a la versión anterior de nuestro Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente de fecha 30 de junio de 2020 (la “versión de junio de 2020”) que aparecen en la versión actualizada del 12 de julio de 2021

- La versión de junio era un Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente conjunto en nombre de BBVA Securities Inc. (“BSI”), un corredor-agente registrado en la Comisión de Bolsa y Valores (“SEC”), y BBVA Wealth Solutions, Inc., una empresa asesora de inversiones registrada en la SEC. A partir del 1 de junio de 2021, BSI y BBVA Wealth Solutions, Inc. ya no son filiales y BBVA Wealth Solutions, Inc. se encuentra ahora afiliada con The PNC Financial Services Group, Inc. y ha cambiado su nombre a PNC Managed Account Solutions, Inc. Con fines de conveniencia, PNC Managed Account Solutions, Inc., anteriormente conocida como BBVA Wealth Solutions, Inc., se denomina en adelante en este Resumen de cambios esenciales “BWS/PNCMAS”. Debido a que BSI y BWS/PNCMAS ya no son filiales, cada una mantendrá un Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente por separado. El Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente actualizado que se adjunta (de fecha 12 de julio de 2021) es el Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente resultante por separado correspondiente a BSI.

- En virtud de los cambios que se describen anteriormente, se han realizado los siguientes cambios esenciales a la versión de junio de 2020:

- Se ha borrado la discusión titulada “Servicios de asesoramiento de inversiones de BWS” bajo “¿QUÉ SERVICIOS Y CONSEJOS SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?”.
- Se ha borrado la discusión titulada “Cargos correspondientes a los servicios de asesoramiento de inversiones de BWS” bajo “¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?”.
- La sección “Ejemplos de cómo ganamos dinero y los conflictos que tenemos” bajo “¿CUÁLES SON SUS OBLIGACIONES LEGALES HACIA MÍ AL DARME RECOMENDACIONES? ¿DE QUÉ OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUÉ CONFLICTOS DE INTERESES TIENE?” se ha modificado para borrar la discusión debajo de “Servicios de asesoramiento (BWS)”.
- La discusión bajo el título “¿CÓMO GANAN DINERO SUS PROFESIONALES FINANCIEROS?” se ha revisado para aclarar que los representantes financieros de BSI ya no ofrecen a los clientes acceso a servicios de asesoramiento de inversiones por medio de una empresa asesora de inversiones filial y para reflejar que los representantes financieros pueden ganar más dinero, entre otras formas, al alentar a los clientes a invertir más dinero y a invertir en productos que generen un nivel de ingresos más alto para nosotros o, si corresponde, para BWS/PNCMAS.
- La discusión bajo “¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR MÁS INFORMACIÓN?” se ha revisado para eliminar información con respecto al Formulario de BWS/PNCMAS ADV Parte 2A, Folleto de la empresa, y el Formulario ADV Parte 2A, Apéndice 1, Folletos de Programas de Cargos Integrales e información de contacto relacionada correspondiente a BWS/PNCMAS.
- Los segmentos “Para más información” al final del contenido, bajo los títulos “¿QUÉ SERVICIOS Y CONSEJOS SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?”, “¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?” y “¿CUÁLES SON SUS OBLIGACIONES LEGALES HACIA MÍ AL DARME RECOMENDACIONES? ¿DE QUÉ OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUÉ CONFLICTOS DE INTERESES TIENE?” se han modificado para eliminar información con respecto al Formulario de BWS/PNCMAS ADV Parte 2A, Folleto de la empresa, y el Formulario ADV Parte 2A, Apéndice 1, Folletos de Programas de Cargos Integrales, información de contacto correspondiente a BWS/PNCMAS y otro contenido relacionado con BWS/PNCMAS.
- Se ha agregado información bajo “¿QUÉ SERVICIOS Y CONSEJOS SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?” con respecto a la transferencia prevista por parte de BSI a PNC Investments, LLC (“PNCI”) de cuentas de corretaje de inversores minoristas de BSI durante el tercer trimestre de 2021

(la “Transferencia de cuentas minoristas”) según se indica a continuación:

“Esperamos transferir las cuentas de nuestros inversores minoristas a PNC Investments, LLC (“PNCI”) durante el tercer trimestre de 2021, y después de esa fecha dejaremos de ofrecer servicios de corretaje a inversores minoristas. Entre el 1 de junio de 2021 y la fecha en que se complete la transferencia, (1) no ofreceremos nuevas cuentas para inversores “nacionales” (es decir, estadounidenses) pero sí brindaremos a los inversores interesados la oportunidad de ser presentados a un representante de PNCI para obtener información sobre los productos y servicios disponibles de PNCI y (2) ofreceremos nuevas cuentas a inversores “internacionales” (es decir, extranjeros) elegibles, incluidas cuentas administradas a través de PNC Managed Account Solutions, Inc. (“PNCMAS”), una entidad asesora de inversiones registrada que no es filial. Si corresponde, PNCI y/o PNCMAS le proveerán un resumen de relación con el cliente por separado, así como otros documentos de declaración correspondientes, que usted debe revisar atentamente y conservar”.

- Los hipervínculos para obtener “Más información”, incluida la Guía para Servicios y Declaración sobre Conflictos de Intereses, se han cambiado por <https://www.bbvasecurities.com/important-disclosures>.

Date of this Client Relationship Summary: **July 12, 2021**

INTRODUCTION

This Form CRS/Client Relationship Summary is provided by **PNC Managed Account Solutions (formerly, BBVA Wealth Solutions, Inc.)** (“PNC MAS”) to help you decide whether to invest with us and, if so, which types of services are right for you. PNC MAS is registered with the SEC as an investment adviser. The information provided relates only to investment advisory services provided to retail investors. Until September 17, 2021, brokerage services are provided by BBVA Securities Inc. (“BSI”), an unaffiliated broker/dealer. After September 17, 2021, brokerage services will be provided by PNC Investments, LLC (“PNCI”), an affiliate of PNC MAS. Registration does not imply a certain level of skill or training. Communications in Spanish are provided as a courtesy only, and English will be the language controlling and governing your relationship with us. Please note that the governing legal disclosures, documents or other material related to products or services are offered only in English.

Securities, Investments and Insurance Products:

Not FDIC Insured • Not Bank Guaranteed • Not A Deposit • Not Insured by Any Federal Government Agency • May Lose Value

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 <https://www.investor.gov/CRS>, which also provides educational materials about broker-dealers, investment advisers, and investing.

WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?

The primary service we provide to retail investors through an advisory relationship is investment advice. 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. Our programs are designed exclusively for “international” customers who are not “U.S. persons.” 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. We 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.

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. BSI, acting through its BBVA Investments division, will act as “introducing broker” for the Program Custodian and assist you in opening your account with the Program Custodian. Each of our programs is subject to a minimum investment amount requirement of \$50,000 per portfolio. Under some circumstances, and in our sole discretion, we may negotiate a minimum that differs from this amount.

For Additional Information about the types of investment services and advice we offer see Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures (including see “Services, Fees and Compensation” and “Account Requirements and Types of Clients”). For the PNC MAS Brochures visit www.pnc.com/investments-relationship-summary.

QUESTIONS YOU SHOULD ASK OUR FINANCIAL PROFESSIONAL

Given my financial situation, should I choose an investment advisory service? 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?

Principal Fees and Costs. 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. Your fee will increase as the AUM in your account grows, the firm therefore, has incentive to encourage you to increase the AUM in your account. Under some circumstances our wrap fees are negotiable, 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 Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures (including see “Services, Fees and Compensation” and “Account Requirements and Types of Clients”). For the PNC MAS Brochures visit www.pnc.com/investments-relationship-summary.

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 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 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.*

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. Your Financial Counselor is also a brokerage representative of BSI and receives compensation for transactions executed in his or her capacity as a brokerage representative. This is a conflict of interest as your Financial Counselor has incentive to execute transactions through BSI or PNC MAS based on what will generate more revenue for him or her.

For Additional Information about conflicts of interest see Form ADV Part 2A, Appendix 1 Wrap Fee Program Brochures (including see “Other Financial Industry Activities and Affiliations”). For the PNC MAS Brochures visit www.pnc.com/investments-relationship-summary.

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?

When acting as your investment adviser, our Financial Counselors are compensated with a portion of the annual fee charged to your account. This creates a conflict of interest because our Financial Counselors have an incentive to increase the amount of client funds invested in advisory accounts. In addition to their activities as investment adviser representatives of PNC MAS, all of our financial representatives are also brokerage representatives of BSI. When you conduct brokerage transactions, our Financial Counselors are compensated for brokerage transactions with a portion of the transaction based fee charged to you.

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, see the Form ADV Part 2A for PNC MAS, which is available by calling us at 800-538-8152 or at www.pnc.com/investments-relationship-summary. You may request an up-to-date version of this Form CRS by calling 800-239-1930, Option 3 or obtain a copy by visiting www.pnc.com/investments-relationship-summary. You may obtain a copy of the BSI Form CRS by calling 800-329-1930, Option 3 or by visiting <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>.

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?

Summary of Material Changes

Summarized below are the material changes to the previous version of our Form CRS/Client Relationship Summary, dated June 30, 2020 (the “June 2020 Version”) appearing in the July 12, 2021 updated version.

- The June 2020 Version was a joint Form CRS/Client Relationship Summary on behalf of BBVA Securities Inc. (“BSI”), a broker-dealer firm registered with the Securities and Exchange Commission (“SEC”), and BBVA Wealth Solutions, Inc., an investment adviser firm registered with the SEC. After June 1, 2021, BSI and BBVA Wealth Solutions, Inc. are no longer affiliated and BBVA Wealth Solutions, Inc. is now affiliated with The PNC Financial Services Group, Inc. and has changed its name to PNC Managed Account Solutions, Inc. (“PNC MAS”). Because BSI and PNC MAS are no longer affiliated, BSI and PNC MAS each will maintain a separate Form CRS/Client Relationship Summary. The attached updated Form CRS/Client Relationship Summary (dated July 12, 2021) is the resulting separate Form CRS/Client Relationship Summary for PNC MAS.
- In light of the changes described above, the following material changes have been made to the June 2020 Version:
 - The discussion entitled “*BBVA Investments brokerage services:*” under the heading “WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?” has been deleted.
 - The discussion under the heading “WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?” has been updated to reflect investment advisory services provided by PNC MAS.
 - The discussion entitled “*Fees applicable to BBVA Investments’ brokerage services*” under the heading “WHAT FEES WILL I PAY” has been deleted.
 - The discussion under the heading “WHAT FEES WILL I PAY?” has been updated to reflect fees applicable to services provided by PNC MAS.
 - The “Examples of How We Make Money and Conflicts We Have” section under the heading “WHAT ARE YOUR LEGAL OBLIGATIONS TO ME WHEN PROVIDING RECOMMENDATIONS? HOW ELSE DOES YOUR FIRM MAKE MONEY AND WHAT CONFLICTS OF INTEREST DO YOU HAVE?” has been modified to delete the discussion under “*Brokerage Services (BBVA Investments).*”
 - The discussion under the heading “WHAT ARE YOUR LEGAL OBLIGATIONS TO ME WHEN ACTING AS MY INVESTMENT ADVISER? HOW ELSE DOES YOUR FIRM MAKE MONEY AND WHAT CONFLICTS OF INTEREST DO YOU HAVE?” has been

updated to reflect conflicts applicable to investment advisory service provided by PNC MAS.

- The discussion under the heading “HOW DO YOUR FINANCIAL PROFESSIONALS MAKE MONEY?” has been revised to clarify that financial representatives of PNC MAS are also brokerage representatives of BSI and to reflect that financial representatives can earn more money by, among other things, encouraging clients to invest more dollars and to invest in products that generate a higher level of revenue for us or, if applicable, BSI.
- The discussion under “WHERE CAN I FIND ADDITIONAL INFORMATION?” has been revised to provide direction to request additional information on PNC MAS, including our Form ADV Part 2A or, if applicable, BSI.
- The “For Additional Information” segments at the end of the content under the headings “WHAT INVESTMENT SERVICES AND ADVICE CAN YOU PROVIDE ME?”, “WHAT FEES WILL I PAY” and “WHAT ARE YOUR LEGAL OBLIGATIONS TO ME WHEN ACTING AS MY INVESTMENT ADVISER? HOW ELSE DOES YOUR FIRM MAKE MONEY AND WHAT CONFLICTS OF INTEREST DO YOU HAVE?” have been modified to direct you to our Form ADV Part 2A.

PNC MANAGED ACCOUNT SOLUTIONS, INC. RESUMEN DE RELACIÓN CON EL CLIENTE

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: 12 de julio de 2021

INTRODUCCIÓN

PNC Managed Account Solutions (antes denominada BBVA Wealth Solutions, Inc.) (“PNC MAS”) provee 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. PNC MAS se encuentra registrada en la SEC como asesor de inversiones. La información provista se refiere solamente a servicios de asesoramiento de inversiones prestados a inversores minoristas. Hasta el 17 de septiembre de 2021, los servicios de corretaje son provistos por BBVA Securities Inc. (“BSI”), un corredor/comerciante no afiliado. Después del 17 de septiembre de 2021, los servicios de corretaje serán prestados por PNC Investments, LLC (“PNCI”), una filial de PNC MAS. Estar registrada no implica tener un nivel de habilidad o capacitación determinado. Las comunicaciones en español se brindan como cortesía únicamente, y el idioma inglés será el que prevalecerá y regirá su relación con nosotros. Por favor tenga en cuenta que las declaraciones legales, documentos u otros materiales correspondientes en relación con los productos o servicios se ofrecen exclusivamente en inglés.

Valores, inversiones y productos de seguros:

No están asegurados por la FDIC • No están garantizados por el banco • No son depósitos • No están asegurados por ninguna agencia del gobierno federal • Pueden perder valor

Los servicios de corretaje y asesoramiento de inversiones y los cargos difieren, y es importante que usted comprenda esas diferencias. Hay herramientas gratuitas y simples disponibles para empresas de investigación y profesionales financieros en <https://www.investor.gov/CRS>, que también proporciona materiales educativos sobre corredores/comerciantes, asesores de inversiones e inversiones.

¿QUÉ SERVICIOS Y ASESORIA SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?

El principal servicio que les proveemos a los inversores minoristas mediante una relación de asesoramiento es el asesoramiento sobre inversiones. Nuestros servicios de asesoramiento de inversiones se proveen a través de “programas de cargos integrales” en los que nosotros y/o los administradores de dinero externos designados acordamos/acuerdan administrar sus activos. Nuestros programas se han diseñado exclusivamente para clientes “internacionales” que no son “personas estadounidenses”. Proveemos servicios de asesoramiento de inversiones discrecionales y aplicamos nuestra discreción para seleccionar inversiones para su cuenta o para seleccionar asesores de inversiones externos que tendrán total discreción de inversión para tomar todas las decisiones de inversión diarias. Seremos responsables de supervisar las inversiones de su cuenta de forma rutinaria. 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.

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. A través de su división BBVA Investments, BSI actúa como “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 de 50,000 por cada cartera. En ciertas circunstancias, y a nuestra exclusiva discreción, podemos negociar un mínimo distinto de este monto.

Para obtener información adicional sobre los tipos de servicios de inversión y asesoramiento que ofrecemos, consulte el Formulario ADV Parte 2A, Apéndice 1, Folletos de programas de cargos integrales (incluidos “Servicios, cargos y compensación” y “Requisitos de la cuenta y tipos de clientes”). Para ver los folletos de PNC MAS, visite www.pnc.com/investments-relationship-summary.

PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A NUESTRO PROFESIONAL FINANCIERO

Dada mi situación financiera, ¿debo elegir un servicio de asesoramiento de inversiones? ¿Por qué o por qué no? / ¿Cómo elegirán las inversiones para recomendarme? / ¿Qué tipo de experiencia relevante tienen, incluidas sus licencias, educación y otras calificaciones? ¿Qué significan esas calificaciones?

¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?

Cargos y costos principales. Con nuestros programas de cargos integrales, usted paga un cargo integral “paquetizado”, 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 contratemos 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 paquetizado. 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. Su cargo aumentará a medida que crezcan los AUM de su cuenta y, por lo tanto, la empresa tiene un incentivo para alentarle a aumentar los AUM de su cuenta. En algunas circunstancias, nuestros cargos integrales son negociables, incluso con fines promocionales.

Otros cargos y costos. Nuestro cargo integral paquetizado 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 compremos para su cuenta administrada. Ciertos tipos de comisiones de corretaje y costos de transacciones tampoco están cubiertos por el cargo integral paquetizado y se pagarán desde los activos de su cuenta.

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 información adicional sobre los cargos y costos correspondientes, consulte el Formulario ADV Parte 2A, Apéndice 1, Folletos de programas de cargos integrales (incluidos “Servicios, cargos y compensación” y “Requisitos de la cuenta y tipos de clientes”). Para ver los folletos de PNC MAS, visite www.pnc.com/investments-relationship-summary.

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 CUANDO SE DESEMPEÑAN 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. Cuando nos desempeñamos 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.

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. Según el 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. Su Asesor Financiero también es un representante de corretaje de BSI y recibe compensación por las transacciones ejecutadas en ese carácter. Este es un conflicto de intereses, dado que su Asesor Financiero tiene un incentivo para ejecutar transacciones a través de BSI o PNC MAS en función de lo que generará más ingresos para él/ella.

Para obtener información adicional sobre conflictos de intereses, consulte el Formulario ADV Parte 2A, Apéndice 1, Folletos de programas de cargos integrales (incluido “Otras actividades de la industria financiera y afiliaciones”). Para ver los folletos de PNC MAS, visite www.pnc.com/investments-relationship-summary.

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?

Cuando se desempeñan como su asesor de inversiones, nuestros Asesores Financieros reciben como compensación una parte del cargo anual que se le cobra a su cuenta. Esto crea un conflicto de intereses, dado que nuestros Asesores Financieros tienen un incentivo para aumentar la cantidad de fondos de los clientes invertidos en cuentas de asesoramiento. Además de desempeñar actividades como representantes asesores de inversiones de PNC MAS, todos nuestros representantes financieros también son representantes de corretaje de BSI. Cuando usted lleva a cabo transacciones de corretaje, nuestros Asesores Financieros son compensados por las transacciones de corretaje con una parte del cargo basado en transacciones que se le cobra a usted.

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 información adicional, consulte el Formulario ADV Parte 2A correspondiente a PNC MAS, que está disponible llamándonos al 800-538-8152 o en www.pnc.com/investments-relationship-summary. Puede solicitar una versión actualizada de este Formulario de CRS llamando al 800-239-1930, opción 3, u obtener una copia visitando www.pnc.com/investments-relationship-summary. Puede obtener una copia del Formulario de CRS de BSI llamando al 800-329-1930, opción 3, o visitando <https://www.bbvascurities.com/important-disclosures>.

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?

Resumen de Cambios Esenciales

A continuación se resumen los cambios esenciales a la versión anterior de nuestro Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente de fecha 30 de junio de 2020 (la “versión de junio de 2020”) que aparecen en la versión actualizada del 12 de julio de 2021.

- La versión de junio de 2020 era un Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente conjunto en nombre de BBVA Securities Inc. (“BSI”), un corredor/comerciante registrado en la Comisión de Bolsa y Valores (“SEC”), y BBVA Wealth Solutions, Inc., una empresa asesora de inversiones registrada en la SEC. A partir del 1 de junio de 2021, BSI y BBVA Wealth Solutions, Inc. ya no son filiales y BBVA Wealth Solutions, Inc. se encuentra ahora afiliada con The PNC Financial Services Group, Inc. y ha cambiado su nombre a PNC Managed Account Solutions, Inc. (“PNC MAS”). Debido a que BSI y PNC MAS ya no son filiales, cada una mantendrá un Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente por separado. El Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente actualizado que se adjunta (de fecha 12 de julio de 2021) es el Formulario de CRS/Resumen de relación con el cliente resultante por separado correspondiente a PNC MAS.
- En virtud de los cambios que se describen anteriormente, se han realizado los siguientes cambios esenciales a la versión de junio de 2020:
 - Se ha borrado la discusión titulada “*Servicios de corretaje de BBVA Investments:*” bajo el título “¿QUÉ SERVICIOS Y CONSEJOS SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?”.
 - Se ha actualizado la discusión bajo el título “¿QUÉ SERVICIOS Y CONSEJOS SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?” para reflejar los servicios de asesoramiento de inversiones prestados por PNC MAS.
 - Se ha borrado la discusión titulada “*Cargos correspondientes a los servicios de corretaje de BBVA Investments*” bajo “¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?”.
 - Se ha actualizado la discusión titulada “¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?” para reflejar los cargos correspondientes a los servicios prestados por PNC MAS.
 - La sección “Ejemplos de cómo ganamos dinero y los conflictos que tenemos” bajo “¿CUÁLES SON SUS OBLIGACIONES LEGALES HACIA MÍ AL DARMERECOMENDACIONES? ¿DE QUÉ OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUÉ CONFLICTOS DE INTERESES TIENE?” se ha modificado para borrar la discusión bajo “*Servicios de corretaje (BBVA Investments)*”.
 - La discusión bajo el título “¿CUÁLES SON SUS OBLIGACIONES LEGALES HACIA MÍ CUANDO SE DESEMPEÑAN COMO MI ASESOR DE INVERSIONES? ¿DE QUÉ OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUÉ CONFLICTOS DE INTERESES TIENE?” se ha actualizado para reflejar los conflictos correspondientes al servicio de asesoramiento de inversiones prestado por PNC MAS.
 - La discusión bajo el título “¿CÓMO GANAN DINERO SUS PROFESIONALES FINANCIEROS?” se ha revisado para aclarar que los representantes financieros de PNC MAS también son representantes de corretaje de BSI y para reflejar que los representantes financieros pueden ganar más dinero, entre otras formas, al

alentar a los clientes a invertir más dinero y a invertir en productos que generen un nivel de ingresos más alto para nosotros o, si corresponde, para BSI.

- La discusión bajo “¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR MÁS INFORMACIÓN?” se ha revisado para ofrecer instrucciones a fin de solicitar información adicional sobre PNC MAS, incluido nuestro Formulario ADV Parte 2A o, si corresponde, BSI.
- Los segmentos “Para más información” al final del contenido, bajo los títulos “¿QUÉ SERVICIOS Y CONSEJOS SOBRE INVERSIONES PUEDEN PROVEERME?”, “¿QUÉ CARGOS VOY A PAGAR?” y “¿CUÁLES SON SUS OBLIGACIONES LEGALES HACIA MÍ CUANDO SE DESEMPEÑAN COMO MI ASESOR DE INVERSIONES? ¿DE QUÉ OTRA MANERA GANA DINERO SU FIRMA Y QUÉ CONFLICTOS DE INTERESES TIENE?” se han modificado para dirigirlo a nuestro Formulario ADV Parte 2A.