

PAGO DE MEMBRESÍAS POR TENER UNA TARJETA DE CRÉDITO

El precio de pertenecer al selecto club del plástico

Algunos bancos tienen programas de exoneraciones de este pago

DARWIN CRUZ FIESTAS

Una tarjeta de crédito saca de apuros a una persona, esté en el Perú o en cualquier otra parte del mundo, pero quien posee el dinero en ese pequeño pedazo de plástico debe ser consciente de que llevarlo consigo y disfrutar de sus beneficios extras, como todo en la vida, tiene varios costos, uno de los cuales se llama membresía.

La membresía es el pago que efectúan todos los clientes de los diferentes bancos que hay en el mundo, por tener una tarjeta y mantenerla en el tiempo. "Este cobro se realiza al momento en que una institución financiera entrega la tarjeta, aunque por cuestiones de competencia algunos bancos liberan de este pago a sus clientes; y también cada vez que se cumple un año más con el producto", explica Óscar Rivera, presidente de la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc).

¿Por qué se efectúa este cobro? Patricia Foster, gerente de gestión de experiencia al cliente del Banco de Crédito del Perú (BCP), dice que el cobro se realiza para cubrir los gastos por los servicios que ofrecen las marcas internacionales como Visa, Mastercard o American Express (AMEX), "además de los programas de fidelización que los bancos ofrecemos".

LOS BENEFICIOS

Dependiendo de la tarjeta que el cliente bancario posea -ya sea Clásica, Oro,



BENEFICIOS. Anualmente se realiza el cobro por acceder a beneficios que dan las tarjetas.

ÓSCAR ROCA

LAS CIFRAS

- **6,2** millones de tarjetas activas existían en el sistema financiero nacional hasta el 31 de enero de este año, según un reporte de la Asociación de Bancos (Asbanc).
- **5** millones de estas tarjetas activas han sido emitidas por entidades bancarias.
- **1,2** millones de tarjetas fueron emitidas por empresas financieras, según el reporte de Asbanc.

Cobro bajo la lupa

El cobro de membresías por tener una tarjeta de crédito es un pago que para especialistas como Miguel Ángel Martín Mato, director de la Maestría en Finanzas de la Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN), debe ser regulado.

"Según el código de consumo, todo cobro que hagan las entidades financieras debe tener un sustento técnico. En este momento la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP no regula este cobro. En mi opinión debería

hacerlo", dice.

En cambio, para Alejandro Gómez Saba, profesor de la Maestría de Finanzas de la Escuela de Posgrado de la Universidad del Pacífico, está en manos de las asociaciones de consumidores evitar cualquier tipo de abuso.

"Es difícil ser sorprendido por el cobro de este concepto, porque los usuarios disfrutan de muchos beneficios. La clave es informarse bien y ser un cliente responsable", afirma.

Platinum, Black o Signature- recibirá beneficios por parte de la marca internacional, "tales como seguros de vida por viajes aéreos, por alquiler de autos en el extranjero, pérdida de

equipaje o asistencia para reposición de tarjetas por pérdida o robos", cuenta José Luis Macedo, gerente principal de productos retail del Scotiabank.

El ejecutivo también

Consumos mínimos

El BCP recomienda realizar los siguientes consumos mínimos mensuales con sus tarjetas para no pagar membresía*.

* No aplica para la tarjeta Visa Exacta, pues esta no tiene comisión de membresía

Tipo de tarjeta	Consumo mayor a:
Visa Signature	S/6.000
Visa Platinum	S/2.300
Visa Oro / Visa Oro Lanpass	S/1.000
Visa Clásica / Visa Clásica Lanpass / Visa Clásica Primax	S/250
Visa Plaza San Miguel / Visa Minka	S/250
Amex Platinum / Amex Platinum Lanpass	S/2.300
Amex Gold y Green	S/1.000
Amex Clásica Lanpass	S/250

Fuente: Banco de Crédito del Perú

EL COMERCIO

precisa que tener alguna de las tarjetas ofrecidas por los bancos le permite acumular millas o kilómetros para viajes por avión, entre otros beneficios. "Aunque, claro, cada tarjeta está diseñada pa-

ra un cliente determinado. El producto se amolda a las necesidades y capacidades de cada cliente. La lógica es la siguiente: a mayores beneficios y servicios, mayor es el costo de la membresía".

Y si de productos a la medida se habla, Foster cuenta que el BCP tiene, por ejemplo, un producto llamado Tarjeta Visa Exacta, en la cual no se cobra membresía y está dirigida a los clientes que tienen un nivel de sueldo bajo y los ayuda a controlar sus gastos.

"No todos tienen el mismo nivel de poder adquisitivo y las mismas necesidades. Por ejemplo, hay algunos clientes que tienen la tarjeta Priority Pass, la cual le permite a su poseedor el acceso ilimitado a todos los salones VIP de los aeropuertos del mundo. Este es un producto que toman aquellas personas que viajan constantemente. El mercado se adapta", explica.

EXONERACIÓN

El mercado se adapta. Esta última opinión es compartida por el presidente de Asbanc, Óscar Rivera, quien afirma que la competencia entre los bancos hace que cada vez se ofrezcan productos a la medida del cliente y, además de lanzar al mercado tarjetas que no traen consigo el cobro de esta comisión, exoneran a los clientes que realizan un consumo mínimo mensual.

Según José Luis Macedo, del Scotiabank, aquellas tarjetas que pertenecen a marcas privadas que no tienen alcance internacional están exentas de este pago, porque no ofrecen los mismos servicios.

También se han registrado casos en los que por colocar una nueva tarjeta le han dicho al cliente que están exonerados de pagar membresía. Si ese es su caso, revise bien el contrato, porque puede que en la competencia por captar nuevos clientes, lo hayan exonerado de la membresía inicial, pero no de la que debe pagar año a año. "En el contrato se especifican todas las comisiones. Es responsabilidad del cliente informarse bien", recomienda Foster. En todo caso, siempre se puede renunciar al banco que le cobra de más. ■