EL 55% DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO "GRATUITAS" SOLO ESTÁ LIBRE DE COMISIONES DURANTE EL PRIMER AÑO

- **Las tarjetas de crédito "gratuitas" de 11 de los 20 mayores bancos del país cobran, de media, 32 euros por comisión de mantenimiento a partir del segundo año[1]**

- **La tarjeta que más se encarece a partir del segundo año es la de Catalunya Caixa (47 euros), mientras que la de Deutsche Bank (20 euros) es la que menos eleva su precio[1]**

- **La comisión media por mantenimiento de una tarjeta de crédito se ha disparado un 72,7% en los últimos 10 años (de 21 a 36,26 euros)[2]**

- **Domiciliar la nómina o pensión, o realizar un número determinado de operaciones o gasto con tarjeta es el medio más común para que los bancos eliminen las comisiones**

Madrid, 30 de abril de 2015. El 55% de las tarjetas de crédito "gratuitas" deja de tener esta condición a partir de su segundo año de vida, momento en el que comienza a aplicar una comisión de mantenimiento que, de media, se sitúa en 32 euros por ejercicio, pero que puede llegar hasta los 47 euros[1].

Así lo revela un estudio de Kelisto, la web del ahorro, que examina el coste de las tarjetas de crédito clásicas de las 20 mayores entidades financieras del país por volumen de activos, excluidas las promociones en las que se eliminan o reducen las comisiones a cambio de realizar un gasto mínimo periódico[1].

Las tarjetas de crédito son un sistema de pago ampliamente extendido. En España hay cerca de 70 millones de tarjetas bancarias en circulación en manos de 28 millones de personas, de las que un 62% es de crédito (43,2 millones) y el 38% restante, de débito (26,4 millones)[3].Los consumidores realizan 332 millones de operaciones con tarjetas de crédito (36% del total) y, aunque el importe medio que abonan ha caído un 15% en tasa interanual (hasta los 286 euros al mes) como consecuencia de la situación económica, la frecuencia con la que se usan ha crecido un 6,1%, hasta situarse en 2,97 veces al mes[4].

Además, las comisiones que cobra la banca en concepto de cuota de mantenimiento de las tarjetas de crédito se ha disparado en la última década: en concreto, se ha pasado de 21 euros en 2005 a 36,26 euros en 2015, lo que supone un incremento del 72,7%[2].

"En este contexto, 11 de las 20 mayores entidades del país ofrecen tarjetas que, si bien se promocionan como medios de pago sin comisión por mantenimiento, solo mantienen estas ventajas durante su primer año de vida y, a partir de ahí, empiezan a aplicar un coste a sus usuarios, salvo que estos –en algunos casos- logren cumplir con los requisitos de vinculación o con el consumo mínimo que impone la entidad[1]", explica la portavoz de Finanzas Personales de Kelisto, Estefanía González

En concreto, las tarjetas de crédito clásicas (aquellas con prestaciones y coberturas más básicas y pensadas para la operativa diaria) de Banco Santander[5], La Caixa, Bankia, Banco Sabadell, Banco Popular, Unicaja, Ibercaja, Catalunya Caixa, Banca CEISS, Laboral Kutxa y Deutsche Bank no tienen coste el primer año pero, a partir del segundo, cambian su política y exigen a sus clientes que paguen una cuota de mantenimiento o que cumplan con determinadas exigencias para –en algunos casos- poder esquivar este coste[1].

Por su parte, BBVA, Kutxabank y Bankinter aplican siempre la misma política de comisiones (todas cobran por la tarjeta tanto el primer año como el segundo) y Cajamar cobra una comisión en ambos ejercicios, pero durante el segundo incrementa el importe que se debe abonar.

Entre las tarjetas que dejan de ser gratuitas a partir del segundo año, la que más se encarece es la de Catalunya Caixa (47 euros). Por el contrario, las que aplican comisiones de mantenimiento más bajas son las de Deutsche Bank (20 euros), Laboral Kutxa (25 euros) e Ibercaja (30 euros).

¿QUÉ COMISIONES/CUOTA ANUAL DE MANTENIMIENTO COBRA LA GRAN BANCA POR LAS TARJETAS DE CRÉDITO CLÁSICAS*?					
ENTIDAD	**PRODUCTO**	**COMISIÓN PRIMER AÑO**	**COMISIÓN SEGUNDO AÑO**	**¿MUESTRA INFORMACIÓN EN SU WEB?****	**¿QUÉ EXIGE EL BANCO EL 2º AÑO PARA NO PAGAR COMISIÓN POR LA TARJETA?*****
Tarjetas gratuitas el primer año y de pago a partir del segundo					
CATALUNYA CAIXA**1**	Tarjeta Visa CX	- €	47,00 €	SI	Para clientes vinculados (nómina o pensión y recibos domiciliados, pero sin cumplir más requisitos), la cuota es de 32 euros. Si quieres obtener tarjeta de crédito sin pagar comisiones, puedes contratar la Cuenta CX Nómina, que incluye tarjetas gratuitas. Para ello, la cuenta exige domiciliar una nómina o pensión de al menos 700 euros al mes domiciliadas y tener 10.000 euros invertidos en cualquier producto de la entidad (durante los próximos 12 meses) o bien, facturar más de 3.000 euros con las tarjetas.
BANCO SABADELL**1**	Tarjeta Classic	- €	43,00 €	NO	1. Contratar la Cuenta Expansión (que exige una nómina, pensión o ingreso regular mensual por un importe mínimo de 700 euros).
LA CAIXA**4**	Visa Classic	- €	43,00 €	SI	1. Contratar una cuenta nómina.
SANTANDER**2**	Tarjeta Light	- €	36,00 €	NO	1. Cumplir con los dos condiciones del programa "Queremos ser tu banco" (Domiciliar tu nómina desde 600 euros, 3 recibos y usar tus tarjetas o tener una hipoteca de más de 75.000 euros o tener un saldo en productos de ahorro superior a 20.000 euros, además de mantener un saldo medio mensual de 500€) y 2. Realizar operaciones por valor de más de 1.700 euros anuales.
BANCO CEISS**2**	Visa Classic	- €	36,00 €	SI	1. Contratar el "Servicio Nómina".
BANCO POPULAR**1**	Tarjetas de Crédito Global Bonus	- €	35,00 €	SI	1. Contratar una cuenta nómina (promoción "El Estirón") o 2. Mantener una cuenta en el Bancopopular-e.com.
UNICAJA**1**	Tarjeta Visa Classic	- €	35,00 €	NO	1.Realizar un consumo en comercios y/o recargas de móviles de más de 3.600 euros/año (300 euros/mes aproximadamente) o 2. Cumplir las condiciones del plan "Cero Comisiones", que incluye la domiciliación de nómina o pensión superior a 600 euros, la domiciliación de tres recibos, darse de alta en Univía y, además, cumplir dos de las siguientes opciones: Saldo igual o superior a 10.000€ o 6.000€ en Cuentas a la Vista, Fondos de Inversión o Seguros de Ahorro para clientes con nómina o pensión domiciliada, respectivamente; consumo en tarjetas del titular de al menos 1.200€ en los últimos doce meses; aportación a plan de pensiones en los últimos doce meses de al menos 1.500€ o seguros del cliente contratados a través de la Entidad con prima igual o superior a 200€ en los últimos doce meses.
BANKIA**2**	Tarjeta Crédito Particulares	- €	34,00 €	SI	1. Facturar a crédito 5.000 euros al año (si se facturan 3.500 euros, la cuota se reduce a la mitad).

IBERCAJA**1**	Mastercard Crédito	- €	30,00 €	SI	La cuota de mantenimiento se reduce en función del saldo y vinculación del cliente, pudiendo llegar a la exención total.
LABORAL KUTXA**3**	Visa Clásica	- €	25,00 €	NO	1. Domiciliar una nómina de más de 600 euros y 3 recibos
DEUTSCHE BANK**1**	Tarjeta de crédito básica	- €	20,00 €	NO	1. Contratar una cuenta nómina
Tarjetas con comisión de mantenimiento el primer y segundo año					
BBVA**1**	Tarjeta Después BBVA	40,00 €	40,00 €	SI	1. Cumplir con las condiciones del programa "Adiós comisiones" (Nómina mensual de al menos 600 euros y dos de las siguientes condiciones: tener al menos cinco recibos domiciliados, tener activa una Tarjeta BBVA, clientes con saldo medio mensual superior a 60.000 euros o ser titular de al menos 500 acciones BBVA, entre otras)
KUTXABANK**2**	Visa Classic	30,00 €	30,00 €	SI	Se aplican bonificaciones en la comisión de mantenimiento si se domicilia la nómina (5 euros) o si se realizan consumos con tarjeta.
BANKINTER**1**	Tarjeta Única Clásica	45,00 €	45,00 €	NO	1. Contratar una cuenta nómina
CAJAMAR**1**	Visa Classic	30,00 €	45,00 €	NO	1. Si se cumplen ciertos requisitos de vinculación (domiciliación de nómina, recibos,…), la comisión se queda en 30 euros. 2. Si se cumplen ciertos requisitos de vinculación y, además, se realizan compras, la comisión pasa a costar 15 euros.
Tarjetas que nunca tienen comisión por mantenimiento					
ABANCA**2**	Visa Clip	- €	- €	SI	
BANCO MARE NOSTRUM**1**	Tarjeta Compra Especial	- €	- €	SI	
BANCO LIBERBANK**1**	*ND*	*ND*	*ND*	*ND*	*ND*
BANCA MARCH**1**	ND	ND	ND	NO	
CAJA RURAL DE NAVARRA**1**	*ND*	*ND*	*ND*	NO	

Fuente: *Análisis de Kelisto a partir de información facilitada por 17 de las 20 entidades más grandes del país por volumen de activos (según datos de la AEB, de la CECA y de la UNACC con los balances consolidados del tercer trimestre de 2014) a 20 de febrero de 2015. Para hacer el análisis, se han tenido en cuenta las tarjetas de crédito "clásicas", es decir, las tarjetas de crédito con las prestaciones y coberturas más básicas, pensadas para la operativa diaria. En caso de que estas tarjetas de crédito no fueran gratuitas durante el primer año, se ha seleccionado una que sí lo fuera, como sucede con la tarjeta Light de Banco Santander, la Visa Clip de Abanca y la Tarjeta Compra Especial de Banco Mare Nostrum. Además, se ha tenido en cuenta si las tarjetas son gratuitas el primer año sin que el cliente esté sujeto a ningún tipo de condiciones o vinculaciones; para analizar qué es lo que sucede el segundo año, se examina qué pasaría si el cliente mantiene las mismas condiciones/vinculación que durante el primer ejercicio, y en caso de que le empiecen a cobrar, qué tendría que hacer para evitar dicho cobro. * El análisis solo tiene en cuenta las tarjetas "clásicas", es decir, aquellas que tienen prestaciones y coberturas más básicas, pensadas para la operativa diaria. ** Consideramos que muestra información en su web cuando dispone de información (del primer y segundo año) en una página dedicad a a la tarjeta, no en el folleto de tarifas (donde solo se muestran tarifas máximas aplicables, no tarifas efectivamente aplicadas). *** Se analiza qué exigen las entidades para evitar las comisiones si mantuvieran las mismas condiciones/vinculaciones que se tenían el primer año. 1 Información obtenida a través de los servicios de Comunicación de las entidades. 2 Información obtenida a través de los servicios telefónicos de atención al cliente a 18/02/2015 previa con sulta (sin respuesta) al departamento de Comunicación. 3 Información obtenida en oficinas a 18/02/2015 previa consulta (sin respuesta) al departamento de Comunicación.4. Información disponi ble en la web de la entidad a 18/02/2015.*

Domiciliar la nómina, realizar un gasto mínimo elimina comisiones

Los bancos tienen fórmulas que permiten eliminar o reducir las comisiones de mantenimiento de las tarjetas. Eso sí, suelen implicar un incremento del compromiso del cliente con la entidad con respecto a sus condiciones iniciales, ya sea mediante la contratación de determinados productos (por ejemplo, cuentas nómina) o la realización de un gasto o un número mínimo de operaciones por año.

***Lo más habitual es que, para esquivar o recortar las comisiones, se exija la domiciliación del salario o la contratación de una cuenta nómina. Esto es lo que sucede, por ejemplo, en La Caixa, Banco Sabadell, Banco Popular, Catalunya Caixa, Bankinter, Banco CEISS, Laboral Kutxa o Deutsche Bank. Kutxabank también ofrece esta posibilidad, o bien, permite "sustituirla" por un consumo mínimo con tarjeta*, destaca González.**

Precisamente, realizar unos gastos mínimos con la tarjeta es otra de las opciones más frecuentes para huir de las comisiones. Esta es la condición que imponen, además de Kutxabank (donde es opcional), Bankia, Santander y Unicaja, que también exigen otros requisitos. En su caso, el consumo se tendrá que complementar con el cumplimiento de las exigencias de sus planes de "cero comisiones", algo que también requiere BBVA. Este tipo de planes suele pedir que los clientes domicilien su salario y, además, cumplan con varias condiciones, entre las que figura disponer de un saldo medio en productos de ahorro, una hipoteca o un determinado dinero en acciones de la entidad.

Consejos para elegir la mejor tarjeta

1. **Analiza cuánto te cobran por emitir la tarjeta y por renovarla**
   Uno de los costes más habituales de las tarjetas son las comisiones de emisión y renovación. Por tanto, no solo hay que prestar atención a lo que nos cobra el banco por disponer de la tarjeta el primer año sino, además, en si ese coste cambia a partir del segundo ejercicio. En ING Direct, si tienes una Cuenta Nómina o una Cuenta Sin Nómina, disfrutarás de tarjetas totalmente gratuitas año tras año: no tendrás que pagar ninguna comisión por emisión, ni por renovación, ni por solicitar tarjetas adicionales. Lo mismo sucede con algunas de las tarjetas de crédito que no requieren que el cliente cambie de banco, como la Visa Avantcard, la Obsidiana o la Barclaycard.
2. **Revisa el interés por comprar a plazos**
   Las tarjetas de crédito te permiten disponer de un dinero por adelantado sin necesidad de que tengas esa cantidad en tu cuenta. Por tanto, funcionan igual que si el banco te estuviera concediendo un préstamo, de ahí que te cobren intereses por aplazar las compras. Ahora bien, las diferencias entre unas ofertas y otras pueden ser considerables. Por ejemplo, entre las tarjetas de crédito que no te obligan a cambiar de banco, la que tiene un interés más bajo es la Visa AvantCard, que tiene una TAE del 21%. En cambio, tarjetas como la de las tiendas de bricolaje Akí aplican hasta un 29,89% TAE en los pagos aplazados.
3. **Comprueba qué seguros incluye**
   Algunas tarjetas incluyen diferentes seguros que pueden ser de utilidad, por ejemplo, cuando salgas de viaje. Ahora bien, para comprobar si son suficientes para cubrir tus necesidades, deberás leer la letra pequeña de tu contrato y chequear qué coberturas incluye, en qué circunstancia o cuál es su valoración económica.
4. **Chequea en qué condiciones aplica descuentos**
   Algunas tarjetas de crédito descuentan un porcentaje de las compras que se realicen con la tarjeta. Eso sí, antes de saber si este tipo de promociones son interesantes para ti, debes analizar tres cosas. La primera, si los descuentos se aplican sea cual sea el formato de pago elegido, es decir, tanto si pagas a final de mes como si lo haces de forma aplazada (que suele ser lo más habitual).La segunda, en qué sectores se efectúa el descuento: en algunos casos,

se aplica a todos (como ocurre con la Visa Barclaycard) y en otros, solo al comprar algunos establecimientos (por ejemplo, con la Visa 1,2,3 de Openbank). Por último, revisa si los descuentos se mantienen en el tiempo. Por ejemplo, la Visa Obsidiana efectúa un descuento del 5% en las compras durante el primer año y, a partir del segundo, del 3%.

5. **¿Dónde puedes usar su programa de puntos?**
   Algunas tarjetas de crédito (sobre todo las que te obligan a vincularte con el banco) ofrecen puntos de algún programa de fidelización que puede ser de utilidad para ahorrar. Ahora bien, hay que saber si estos puntos se pueden usar para lograr descuentos en un amplio catálogo de marcas (como ocurre con la tarjeta Sendo de Iberiacard) o si solo se pueden usar en establecimientos concretos (como con la Tarjeta Pass, de Carrefour)
6. **Ojo a la forma de pago que se impone por defecto**
   Es muy importante leer el contrato para comprobar si el pago aplazado es la opción por defecto que tiene la tarjeta, ya que se trata de un formato que implica un coste extra. También tendrás que comprobar si la opción de pago a final de mes no implica el pago de ningún interés.

FUENTES

1 *Análisis a 20 de febrero de 2015 de las tarjetas de crédito "clásicas" de las 20 mayores entidades del país por volumen de activos (según datos de la AEB, de la CECA y de la UNACC con los balances consolidados del tercer trimestre de 2014). Como "clásicas" se consideran las tarjetas de crédito con las prestaciones y coberturas más básicas, pensadas para la operativa diaria. En caso de que estas tarjetas de crédito no fueran gratuitas durante el primer año, se ha seleccionado una que sí lo fuera, como sucede con la tarjeta Light de Banco Santander, la Visa Clip de Abanca y la Tarjeta Compra Especial de Banco Mare Nostrum. Para hacer el análisis, se ha tenido en cuenta si las tarjetas son gratuitas el primer año sin que el cliente esté sujeto a ningún tipo de condiciones o vinculaciones. Para analizar qué es lo que sucede el segundo año, se examina qué pasaría si el cliente mantiene las mismas condiciones/vinculación que durante el primer ejercicio y cuánto empezaría a cobrarle la entidad si no se vincula de forma extraordinaria o su consumo/uso con tarjeta cambia.*

2 *Para llegar a esta conclusión, se toma como referencia el coste medio de la comisión de las tarjetas de crédito en 2005 extraído del estudio "Stop comisiones" publicado por Kelisto en junio de 2014 y la cifra media actual obtenida a partir del presente análisis (la comisión media que todas las tarjetas que se han tomado como referencia en este informe, tanto las que son gratuitas el primer año como las que no cobran el segundo año).*

3 *Estudio "Stop comisiones" publicado por Kelisto en junio de 2014*

4 *Barómetro Mastercard 2013.*

5 *En el caso del Santander, tal y como se indica en la Fuente 1, se ha tomado como referencia la tarjeta Light, ya que la tarjeta de crédito clásica de la entidad no era gratuita el primer año.*

Kelisto es una compañía independiente de cualquier tipo de grupo asegurador o entidad financiera y, por este motivo, todas las informaciones emitidas desde Kelisto son completamente imparciales y objetivas. Esto nos permite ser libres a la hora de informar al consumidor para que ahorre en sus facturas del hogar y lograr que las compañías sean más competitivas.

Kelisto no promueve ninguna marca ni oferta por motivos comerciales; la información (ya sea del comparador o de los contenidos propios) se basa en hechos y datos, de manera que la plataforma es 100% objetiva.

Para más información:

Kelisto	Cohn & Wolfe
661 304 829 / 639 919 052 / 91 447 26 76 **rrpp@kelisto.es** Estefanía González, Portavoz de Finanzas Personales Manuel Moreno, Redactor Jefe	**91 531 42 67 / 636 43 83 36** kelisto@cohnwolfe.com Marta Velasco – Lourdes Sánchez

Sobre Kelisto

Kelisto es un servicio online gratuito e independiente para ayudar a los consumidores a ahorrar en sus facturas del hogar y defender sus derechos mediante investigaciones periodísticas, herramientas de comparación de precios y una gran comunidad activa de personas que buscan un consumo inteligente en ámbitos como seguros, comunicaciones, finanzas personales y energía.

Kelisto se lanza en España para revolucionar el espacio de los comparadores de precios con un concepto único en el mercado que, ante todo, quiere combatir la apatía del consumidor, ser un motor de cambio para el consumo inteligente y estimular el ahorro con el fin de fomentar la competitividad de los proveedores. Apostamos por un servicio imparcial, transparente y sencillo que ofrezca de una **manera rápida y eficaz** la información que se busca. Con este fin facilitamos:

- **Herramientas de comparación** de precios objetivas y fáciles de usar que permiten comparar un gran número de productos en un único lugar.
- **Artículos independientes de calidad** basados en la investigación más detallada y elaborados por profesionales y expertos.
- **Una comunidad activa de personas** donde se puede compartir información, denunciar problemas y ayudar a otros consumidores a ahorrar dinero.

Kelisto cuenta con un equipo de más de 30 personas y está respaldada por un grupo de inversión británico con una amplia experiencia previa en Internet.