

El turismo mundial sigue en imparable crecimiento y también son cada vez más numerosas las facilidades y ventajas que las agencias de viajes y las compañías aéreas, en asociación con las entidades bancarias, ofrecen a sus clientes para viajar

Dinero de plástico para fidelizar a los viajeros

La industria del turismo se afianza. Ya no sólo porque el número de turistas en el mundo creció un 4,5% en 2006, sino porque cada vez existe una mayor oferta de destinos, de vuelos y de facilidades que las agencias de viajes ofrecen a sus clientes para viajar. Según la OMT, la mayoría de los 842 millones de personas que viajaron en 2006 en el mundo eligieron para sus vacaciones lugares muy lejanos, porque fueron los países del África subsahariana y los de las regiones de Asia y Pacífico los que mayor número de personas recibieron.

Aunque este tipo de desplazamientos requieren de mayor tiempo y más dinero. Con el objetivo principal de fidelizar a los clientes y facilitar el modo de pago en la compra de paquetes turísticos, numerosas agencias de viajes y casi

todas las compañías aéreas emiten, en asociación con entidades bancarias, tarjetas de crédito con grandes incentivos que ayudan a viajar más.

“En general, ahora los turistas eligen para sus vacaciones viajes a países que están lejos, pero estos desplazamientos son un poco más caros”, señala José Ignacio Piedra, director Comercial y de Marketing, de Iberia Cards, compañía participada por Iberia Líneas Aéreas de España, BBVA, Caja Madrid y el Grupo Banco Popular, que lanzó en 2002 la tarjeta Visa Iberia. En la actualidad ha emitido más de 500.000 tarjetas, con las que ha conseguido un beneficio neto de 2,9 millones de euros y una facturación de 2.500 millones de euros en 2006. Esta tarjeta varía en las ventajas, los servicios y los modos de pago en función de que el cliente sea un turista o un profesional de una pequeña o una gran empresa. ➤

Viajes exóticos

Los viajeros que optan por países lejanos pueden hacer realidad sus sueños mediante la financiación aplazada de los paquetes gracias a las tarjetas de crédito de las empresas turísticas.



► “Las tarjetas son un buen negocio. Para todos. También para las entidades bancarias, pero sobre todo para los clientes, por la flexibilidad, las formas de financiación que ofrecen y porque con el sistema de puntos se pueden conseguir viajes gratis con mayor facilidad”, añade el director comercial y de marketing de Iberia Cards.

Fidelización y crédito

A esta búsqueda de intereses comerciales y financieros también se han unido Halcón Viajes, Viajes Iberia y Viajes Ecuador con el Grupo Banco Popular. La entidad bancaria emite desde 2003 para estas agencias de viajes tarjetas de crédito Visa, en versiones Clásica y Oro, a través de las cuales se pueden obtener préstamos, descuentos, puntos y una gran variedad de servicios añadidos. Esta iniciativa ya agrupa a 750.000 clientes.

“Son muchas las ventajas que ofrecen al viajero y cada día son más demandadas”, señalan en Barceló Viajes, cuya tarjeta BBVA Visa Barceló, cuenta, diez meses después de su creación, con más de 60.000 titulares. El grupo financiero promociona la tarjeta con descuentos de hasta el 7% de la compra de los paquetes de vacaciones, una estrategia ya utilizada por las agencias de Globalia.

También desde hace unos años la compañía aérea Spanair ha puesto a disposición de sus clientes una amplia gama

Seguros, regalos y descuentos son las ventajas añadidas más comunes de estas tarjetas

de tarjetas Mastercard y American Express, emitidas por Barclays. Con estas tarjetas, denominadas *co-brand* al unir fidelización y crédito, “queremos adaptarnos mejor a las necesidades de los empresarios y del turista vacacional. Cada compra que se realiza en cualquier establecimiento permite acumular puntos Spanair Plus, que luego se canjean por productos o servicios”, informan en la compañía aérea.

Clientes
Las distintas tarjetas de Globalia agrupan a 750.000 clientes; la de Barceló Viajes, 60.000 titulares y la Tarjeta Iberia tiene 500.000 socios. Además, cinco millones de personas poseen la tarjeta Travel Club.

Los intereses que cobran las entidades financieras por aplazar el pago suelen ser más altos que en otro tipo de créditos

En general, estas tarjetas facilitan la adquisición de paquetes turísticos cuando no se cuenta de inmediato con el dinero suficiente para pagarlos. En el caso de las tarjetas de Halcón Viajes y Viajes Ecuador, la financiación carece de intereses, siempre y cuando el pago se realice entre los tres y los seis meses desde la compra del paquete turístico. Pero cuando se financian los pagos después de los seis meses, se aplica un tipo de interés del 0,95% (T.A.E. 12,01%) si la tarjeta tiene domiciliación en uno de los bancos del Grupo Popular o del 1,15% mensual (T.A.E. 14,71%) si la domiciliación es en otro banco, informan desde el Grupo Banco Popular.

“Los intereses suelen ser un poco más altos, pero las cantidades que se financian no son muy grandes. En España no hay todavía demasiada costumbre de aplazar durante mucho tiempo el pago de las vacaciones. Lo más habitual es que estos se realicen a final de mes”, señala el director comercial de Iberia Cards. “Estas tarjetas de plástico te permiten disponer de un dinero a través de un préstamo, que si quieres lo usas o no lo usas”.

Además, la mayoría de las tarjetas ofrece la posibilidad de contratar un seguro de viaje o de accidentes, con diferentes cuantías, según la versión. Estos seguros son gratuitos a veces, pero en otros casos conllevan un cargo.

Las ventajas de las tarjetas de crédito se completan con los puntos de los programas de fidelización para elegir diferentes tipos de regalos. “Los viajes siguen siendo el regalo preferido por los usuarios”, aseguran en Travel Club, la compañía de servicios y marketing, participada por BBVA, Repsol, Iberia, Telefónica y Eroski, líder de los programas de fidelización en España, con cinco millones de socios. □

Fidelización y crédito

La mayoría de estas tarjetas, que unen fidelización y modo de pago, son gratuitas y están exentas de cuotas o de comisión por renovación. Suelen ofrecer bonificaciones por compra en cualquier establecimiento o descuentos que se aplican en la adquisición de productos o servicios turísticos. Algunas incluyen descuentos en los alojamientos y rebajas en las tarifas del alquiler de vehículos. De la mayoría de las tarjetas existen varias versiones, que se diferencian en el límite de crédito, que oscila entre los 900 euros y los 30.000 euros. Cuentan con una amplia red de distribución, ya que se pueden solicitar en las oficinas de las entidades financieras, en las agencias de viajes o a través de Internet. Para obtenerlas, ni siquiera es necesario tener una cuenta domiciliada en el banco que las emite.



Viajar al fin del mundo ya no es un sueño.



VISA IBERIA

► **Suma puntos en cada compra.** Por cada 18€ de compra se obtiene 1 punto. Los puntos se canjean por billetes de avión, bonos para alquiler de coches o estancias en hoteles a través del **Centro de Servicios Iberia Plus.**

Además, cada vez que se utilizan los **servicios de las compañías** que participan en el **Programa Iberia Plus** se obtienen puntos que se suman a los conseguidos con la Visa Iberia.

► **Existen varias modalidades.** Versión Classic y versión Oro, con un límite de crédito que varía para adaptarse a las necesidades. La Visa Iberia Puente Aéreo ofrece ventajas especiales a los viajeros habituales de este servicio. Con la Visa Iberia Crédito se dispone, sin trámites, de un crédito inmediato para financiar a plazos todas las compras.

► **Seguro de accidentes** de 751.300€ para la Oro y de 360.600€ para la Classic. Seguro gratuito de Asistencia en Viajes 9.015€ para la Oro y 6.000€ para la Classic.

► **Elección de la forma de pago.** Al contado para todas sus compras de un mes o en varias mensualidades. Pagos aplazados, solicitando su financiación, con un tipo de interés según TAE.

► **Libertad** para domiciliar los pagos en su banco habitual.

► **Facilidad de consulta** de los movimientos por Banca a Distancia: Banca Telefónica, Banca por Internet y WAP.

— **Emitida por el Grupo Banco Popular.**

SPANAIR PLUS MASTERCARD

► **Gratuita durante el primer año.**
► **Suma 1 punto por cada 2,5 o 2,25 euros de compra.**

Aceptada en 35 millones de comercios y un millón de cajeros.

► **Seguro de accidentes** gratuito para la Azul y de asistencia en Oro. Descuentos de hasta un 27% en Hertz.

► **Sin cambiar de banco.**

► **Existen varias modalidades.** La versión Azul, con un crédito de 6.000 euros, y la versión Oro, con un crédito de 30.000 euros.

— **Emitida por Barclays.**



BBVA VISA BARCELÓ

► **Gratuita.** Sin cuota de emisión ni renovación.

► **Ofrece un 7% de descuento en el pago** de cualquier catálogo o servicio contratado a través de Viajes Barceló.

► **Reintegra un abono del 1% del importe total** de las compras para reinvertirlo en la compra de productos o servicios de Viajes Barceló.

► **Una única modalidad.**

► **Seguro de accidentes** que cubre al beneficiario de la tarjeta.

► **Facilidades de pago.** Se adapta a los clientes, con pagos a fin de mes, pagos a tres meses sin intereses o pagos aplazados.

► **Domiciliación de cuenta en el propio banco.**

— **Emitida por Grupo BBVA.**

BANESTO, COMPRA Y VUELA

► **Gratuita.** Sin cuota de emisión ni renovación.

► **Se obtienen puntos por las compras** para realizar viajes y descuentos en hoteles, vuelos o cruceros.

► **Abono del 1% del importe total** de las compras para reinvertirlo en la compra de productos o servicios de Viajes Barceló.

► **Una única modalidad.**

► **Seguro de accidentes** que cubre al beneficiario de la tarjeta.

► **Facilidades de pago.** Se adapta a los clientes, con pagos a fin de mes, pagos a tres meses sin intereses o pagos aplazados.

► **Domiciliación de cuenta en el propio banco.**

— **Emitida por Banesto.**

VISA HALCÓN VIAJES

► **Gratuita.** No tiene cuota de emisión ni renovación.

► **Ofrece un 1% del importe total de las compras realizadas en cualquier establecimiento en dinero Halcón Viajes.** Cada mes, junto a su extracto, se envía un cheque de Halcón viajes canjeable en cualquier oficina Halcón por diferentes servicios turístico.

► **Dos modalidades:** versión Plata y versión Oro.

► **Seguro de accidentes.** Cuenta con un seguro de asistencia en viajes que cubre al beneficiario de la tarjeta.

► **Facilidades de pago.** Pagos aplazados en 3 y 6 meses sin intereses.

► **Sin cambiar de banco.** Se pueden domiciliar los recibos de la tarjeta en la cuenta habitual.

— **Emitida por el Grupo Banco Popular.**

SPANAIR PLUS AMERICAN EXPRESS

► **Gratuita durante el primer año.**
► **Suma 1 punto por cada 2,5 o 2,25 euros de compra.**

► **Dos modalidades:** versión Azul y versión Gold. La tarjeta Gold permite el acceso a las salas VIP de Spanair de Madrid, Barcelona y Bilbao.

► **Seguro de accidentes** y asistencia en viajes. Además de seguro de overbooking y seguro por retraso, cancelación y pérdida de conexiones. Seguro por demora o pérdida de equipaje.

► **Sin límite de gasto.** Responsabilidad limitada a 25 euros en caso de robo o pérdida. Reposición en menos de 24 horas en todo el mundo.

► **Sin cambiar de banco.**

— **Emitida por Barclays.**



Algunas tarjetas en uso