

BBVA

Consumer Finance

Guía rápida sobre **tarjetas de crédito revolving** para **informar a tus clientes**

Te explicamos sus características y cómo funcionan.



Creando Oportunidades

¿Qué son las tarjetas de crédito revolving?



Una tarjeta revolving es un tipo de tarjeta de crédito en la que **todas las compras o disposiciones de efectivo que se realizan con ella se aplazan automáticamente**. De este modo, el titular de la tarjeta puede realizar el pago de sus compras en cómodos plazos.

Como en cualquier tarjeta de crédito, se pueden realizar pagos aunque no se tenga dinero en la cuenta asociada ya que **las compras que se realizan no se cargan en la cuenta inmediatamente, sino que se aplazan para pagarlas después**.

Además de facilitar la devolución del crédito dispuesto, las tarjetas revolving tienen también las ventajas propias de las tarjetas de crédito convencionales, como seguros o descuentos, dependiendo de la tarjeta contratada.



¿En qué se diferencian de otras tarjetas de crédito?

Las tarjetas de crédito convencionales permiten pagar la totalidad del gasto realizado con ellas a mes vencido (sin intereses) o pagar las compras a plazos en cuotas mensuales (con intereses).

En cambio, **con las tarjetas de crédito revolving solo se puede pagar a plazos** en la modalidad que decida el cliente **lo que conlleva una serie de intereses** que vendrán especificados en la información precontractual y en el contrato de la tarjeta.

Es decir, el saldo dispuesto de estas tarjetas se amortiza siempre mediante cuotas periódicas mensuales y el saldo no amortizado genera intereses.



¿Cómo se paga con las tarjetas de crédito revolving?

A la hora de devolver el crédito concedido en una tarjeta revolving el usuario tiene dos opciones:



PAGAR UN PORCENTAJE

El cliente escoge qué porcentaje del saldo pendiente de la tarjeta quiere devolver cada mes, con unos mínimos y máximos que varían en función de la tarjeta y de la entidad bancaria en la que se haya contratado.



PAGAR UNA CANTIDAD FIJA

El cliente paga una cuota fija cada mes, también con unos mínimos y máximos que dependen de las condiciones de su tarjeta de crédito revolving.

En ambas opciones el importe pagado incluye tanto los intereses como las comisiones que correspondan.

Consejos para informar de forma adecuada al cliente

- 1) Explicar bien el producto al cliente recalcando que **el uso de una tarjeta de crédito revolving conlleva siempre intereses a pagar** por las disposiciones realizadas con la misma, e indicando TIN y TAE.
- 2) Advertirle que la cuota elegida se destina, en primer lugar, al pago de los intereses y gastos pactados y, en segundo lugar, a amortizar el capital dispuesto, de modo que **la elección de cuotas reducidas puede dar lugar a que se amortice el crédito en una proporción residual** y si no se establece una cuota a pagar en un periodo de tiempo razonable puede generarse un exceso de endeudamiento.



Consejos para informar de forma adecuada al cliente

- 3) El [simulador del Banco de España para tarjetas revolving](#) puede ser muy útil para ampliar esta información, ya que permite hacer cálculos aproximados del importe total a pagar y de la fecha en que se terminaría de pagar la deuda en función de un determinado gasto.
- 4) En el caso de que la tarjeta vaya **asociada a un préstamo, debe indicarse claramente al cliente que está solicitando y aceptando ambos productos** por lo que podría recibir posteriormente una tarjeta de crédito revolving.



Consejos para informar de forma adecuada al cliente

- 5) Hay que advertir al cliente que la solicitud de la tarjeta y, en su caso, del límite asignado está sujeta a la aprobación del Banco. Una vez que el Banco autorice la concesión el límite de su contrato le será comunicado al cliente.
- 6) Recordar al cliente que **cualquier tarjeta de crédito debe usarse de forma adecuada y responsable** para no incurrir en riesgos que puedan afectar a su planificación financiera y que las tarjetas revolving pueden tener tipos de interés elevados.
- 7) Y si el cliente necesita más información sobre la tarjeta revolving que va a contratar, puede [consultar las condiciones de cada programa de tarjeta](https://bbvaconsumerfinance.es) en bbvaconsumerfinance.es.



Comercialización de Tarjeta+Préstamo

En determinadas ocasiones, el cliente que va a suscribir un préstamo al consumo para financiar un producto o servicio tiene la posibilidad de solicitar, además, una tarjeta revolving con acceso a crédito y dinero. Es decir, **solicita dos productos formalizando un "único documento"**.

En estos casos, es obligatorio informar al cliente de forma clara y transparente sobre las características, costes y riesgos de ambos productos.

¿CÓMO FUNCIONA?

El crédito dispuesto y pagado con la tarjeta (a través de cuotas o recibos) pasa de forma automática a reponer o formar parte del nuevo crédito disponible. Por lo que **la línea de crédito de la tarjeta permanece "abierta" de modo secuencial**, basta su mera disposición y posterior pago para que se renueve automáticamente el importe disponible de la tarjeta de crédito.

Además, este tipo de producto permite la ampliación del límite de crédito inicialmente concedido, siempre que la entidad lo autorice previo análisis de solvencia.

Recomendación: recordar al cliente que la prolongación excesiva de cualquier crédito puede resultar un factor de riesgo innecesario, debería responder siempre a unas previsiones y necesidades determinadas.



The logo features the letters 'BBVA' in a bold, white, sans-serif font. A diagonal line with a blue-to-teal gradient passes through the text from the top right to the bottom left. Below the 'BBVA' text, the words 'Consumer Finance' are written in a smaller, white, sans-serif font.

BBVA

Consumer Finance