

Bienvenido al

# Blue Cartera

jetBlue® | 






# **Ley de Veracidad en Préstamos (TILA).**

## **Reglamento Z.**

# Ley de Veracidad en Préstamos (TILA).

# Objetivos.

**Los temas que estaremos tratando durante esta capacitación son:**

-  Describir el propósito del Reglamento Z.
-  Identificar las transacciones de crédito cubiertas en virtud del Reglamento Z.
-  Explicar los requisitos relacionados a la divulgación de información.
-  Explicar los requisitos de mercadeo.
-  Roles y responsabilidades de los miembros del equipo.

**¿Qué es la Ley  
de Veracidad  
en Préstamos  
(TILA)?**

# La Ley de Veracidad en Préstamos (TILA) es una ley diseñada para proteger a los clientes

y promover el uso informado del crédito de consumo requiriendo información que se debe divulgar acerca del costo del crédito y los términos a los que se sujetará una cuenta de crédito.

# **Esta ley se aplica durante todas las etapas del ofrecimiento, solicitud y vigencia**

del producto de crédito de consumo, tales como: mercadeo, información suministrada previamente a la solicitud de un producto de crédito y al momento de solicitarlo y durante la vigencia de un producto de crédito.

# El propósito principal del Reglamento Z es facilitar las compras a crédito

para los clientes, requiriendo información que se debe divulgar de ciertos términos de crédito de manera significativa y uniforme.

TILA también contiene normas que limitan o regulan ciertas prácticas de crédito.



**¿Qué cubre el  
Reglamento Z?**

# **El Reglamento Z cubre una variedad de tipos de crédito, incluidos:**



**Crédito a plazos dentro de periodo específico.**

- Préstamos personales.
- Préstamos para automóviles.



**Crédito renovable sin término a vencer.**

- Tarjetas de crédito.

# **El Reglamento Z se aplica a muchos aspectos de los productos de tarjetas de crédito.**

**desde el proceso de mercadeo a  
fin de atraer clientes  
potenciales, durante el proceso  
de apertura y durante la vigencia  
de la cuenta.**



# **Mercadeo y solicitudes.**

- Se deben divulgar en anuncios y en la solicitud los términos y condiciones de la tarjeta.



# Apertura de la cuenta.

- Términos y condiciones de la cuenta.
- Acuerdo de la tarjeta.



# Administración de cuenta.

Información que se debe divulgar posteriormente:

- Cambios en los términos y condiciones.
- Pagos y estados de cuenta periódicos.
- Quejas, reclamaciones y errores de facturación.
- Derechos de resolución.



# Los miembros del equipo de JetBlue estarán brindando apoyo

en la fase de mercadeo y solicitudes que se encuentra en el Reglamento Z, refiriendo a los clientes al código QR o al sitio web del Banco, donde pueden encontrar esta información que, por ley, debe suministrarse.

# **Ley de Veracidad en Préstamos.**





Para los fines de esta capacitación, estaremos cubriendo los requisitos generales aplicables a las tarjetas de crédito, relacionados con la información que se debe divulgar en el mercadeo y la apertura de cuentas.



Los empleados de JetBlue no deben mercadear directamente las tarjetas de crédito y siempre deben referir a los consumidores escanear el código QR, llamar al 787.724.3653 o visitar el sitio web

<https://www.popular.com/es/cards/>



Cuando alguien muestre interés en aperturar una cuenta, es importante que conozcas que este escenario se considera una etapa del proceso de apertura cubierto por el Reglamento Z y debes referirlo al QR Code.



Todas las solicitudes  
están sujetas a la  
aprobación de crédito.

# **Mercadeo.**

**Si cualquiera de los siguientes ítems se incluye en un anuncio, se deberá incluir también información adicional.**

# Mercadeo.

- ✓ Una descripción de las circunstancias en las que se podría o no podría aplicar un cargo por financiamiento.
- ✓ Cómo se determinará el cargo por financiamiento.



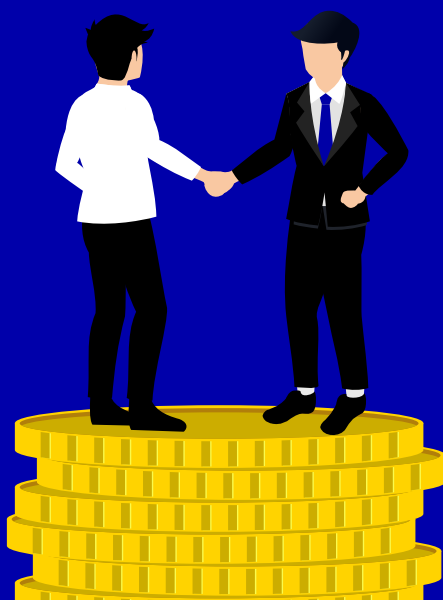
# Mercadeo.



**Los montos de cualquier otro cargo o cómo se determinarán.**



**Cualquier mención de una Tasa de Porcentaje Anual (APR, por sus siglas en inglés) o cualquier otra tasa.**



# Mercadeo.



\* La tasa de porcentaje anual (APR) es una medida del costo de crédito expresado como tasa anual. La APR puede ser variable o fija dependiendo de la decisión de la institución financiera. Una APR variable significa que la tasa puede aumentar o disminuir con el tiempo debido a fluctuaciones del mercado financiero. Las tarjetas de crédito de Popular tienen APR variables. La APR aumenta o disminuye según la tasa preferencial de los EE. UU. La APR se determinará sumando la tasa preferencial (tal como la publica The Wall Street Journal) con un margen. El margen aplicable a los tipos de transacciones dependerá del valor del crédito y se fijará al momento de la aprobación de la solicitud.

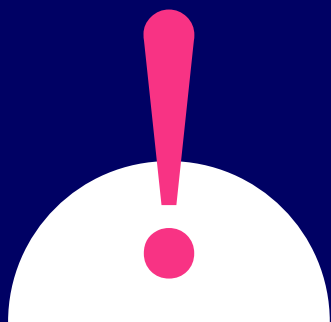


# **Términos “trigger” en mercadeo.**

## **Términos “trigger” en mercadeo.**

**Los términos que verás se denominan términos “trigger”.**

**Los términos “trigger” suscitan o activan la necesidad de divulgar mayor información. Por favor, vea los ejemplos a continuación:**



# Términos “trigger” en mercadeo.

“Cero cargos por financiamiento si pagas tu cuenta en 30 días”.

“Costos por cheques de conveniencia \$0.50”.

“15% de tasa de porcentaje anual para adelantos de dinero en efectivo; 18% de tasa de porcentaje anual para compras”.

“Cargo mínimo mensual en el saldo adeudado”.

“Pague únicamente el 1.5% mensual del monto de crédito utilizado”.

“Cero cargos por financiamiento si pagas tu cuenta dentro de los 15 días de la fecha de cierre”.

“Hasta 59 días sin cargo si pagas tu cuenta dentro de los 15 días de la fecha de cierre”.

“Interés sobre el saldo promedio diario de los cargos por financiamiento”.

“Cuota anual de \$0.00”.

“Cuota anual de \$25.00”.

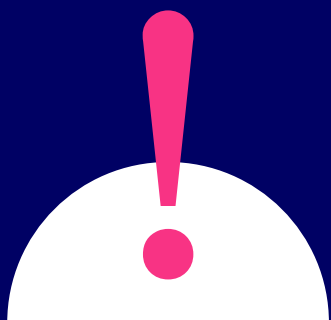
“Sin interés”.

“Cargo mensual bajo”.

“APR del 12%”.

## **Términos “trigger” en mercadeo.**

**Si se menciona  
alguno de  
estos términos  
“trigger”,  
el anuncio debe  
incluir también:**



## Divulgaciones.

**Todo cargo mínimo, fijo, por transacción o similar que sea un cargo por financiamiento que podría aplicarse.**

**Toda cuota de membresía o participación que podría aplicarse.**

## **Divulgaciones.**

**La Tasa de Porcentaje Anual (APR) expresada o redondeada a dos decimales. Si el plan prevé una tasa periódica variable, ésta debería divulgarse.**

# Divulgaciones Adicionales y Ejemplos

1

## Términos “trigger” en publicidad.

Si un anuncio de crédito para financiar la compra de bienes o servicios especifica un monto de pago periódico.



## Información adicional a divulgar.

También debe especificar el número total de pagos y el período de tiempo para pagar, suponiendo que el cliente paga únicamente los montos de pago periódicos.

La información que se debe divulgar debe ser igualmente visible en el estado de cuenta del monto de pago periódico.

# Divulgaciones Adicionales y Ejemplos

2

## Términos “trigger” en publicidad.

Si se especifica una **tasa o cuota promocional**.



## Información adicional a divulgar.

También se debe especificar **la APR y las tarifas que se aplicarán al final del período de promoción**. Si se trata de un anuncio escrito o electrónico, la información que se debe divulgar debe estar en una ubicación visible muy próxima a la primera mención de la tasa promocional o la tarifa promocional.

# Divulgaciones Adicionales y Ejemplos

3

## Términos “trigger” en publicidad.

Si el anuncio habla de un **APR fijo**.



## Información adicional a divulgar.

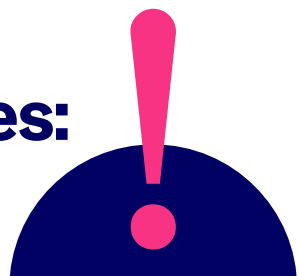
También debe especificar **el período de tiempo en el que la tasa será fija y no aumentará durante dicho período**. Si no se proporciona dicho período de tiempo, la tasa no se incrementará mientras el plan se encuentre abierto.



# **Términos “trigger” en mercadeo.**

**Si un anuncio  
hecho por  
televisión o  
radio especifica  
cualquiera de  
los términos  
desencade-  
nantes,**

**la información alternativa  
adicional que se  
requiere divulgar es:**



# **Términos “trigger” en mercadeo.**

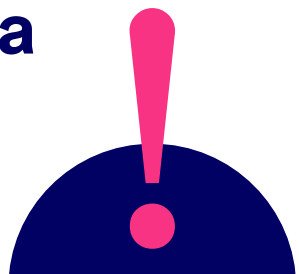
## **La Tasa de Porcentaje Anual (APR) y**

**un número telefónico gratuito o cualquier número telefónico que permita al consumidor revertir los cargos de la llamada cuando se llame para pedir información, junto con una referencia de que dicho número puede utilizarse para obtener la información sobre costos adicionales.**

## **Términos “trigger” en mercadeo.**

**Si un anuncio  
especifica una  
tasa de interés  
y se aplicará  
más de una tasa  
de interés a lo  
largo del plazo  
del préstamo,**

**el anuncio también debe  
divulgar de manera  
clara y evidente:**



## **Términos “trigger” en mercadeo.**

**Cada tasa de interés que se aplique para las transacciones de tasa variable, determinada sumando un índice y un margen, se divulgará de acuerdo con un índice y un margen razonablemente actuales.**

## **Términos “trigger” en mercadeo.**

**Así como el período de  
tiempo que se aplicará  
la tasa de interés, y;**

**la APR para el préstamo.**

**Mercadeo:**  
**Cuotas Anuales.**



**El Reglamento Z no requiere que se divulgue una cuota anual** en los anuncios de tarjetas de crédito.



Sin embargo, puesto que una cuota anual es conocimiento esencial que el cliente debe tener cuando selecciona una tarjeta de crédito, **todas las tarjetas de crédito que tienen una cuota anual deben divulgar esa cuota como parte del anuncio y no en notas al pie o información divulgada en la parte inferior del anuncio.**

# Costos materiales en mercadeo.





**El material  
de mercadeo  
deberá  
describir:**


 **Claramente.**


 **Visiblemente.**

 **Precisamente.**

 **Costos materiales.**

 **Condiciones y limitaciones asociadas con ofertas como:**

 **Transferencias de saldos de tarjetas de crédito.**

 **Compras sujetas a ofertas de tasa promocional baja o de porcentaje cero.**

**Sigue  
aprendiendo  
sobre  
las regulaciones  
en el quinto  
contenido del  
módulo 3.**

**Ahora sí,  
comprobemos  
lo que  
aprendiste.**

