

# Realidades sobre listas de correo y ofertas de crédito pre-aprobado

Informes sobre Crédito — Número 7



Mucha gente se molesta con la gran cantidad de correo publicitario y ofertas de crédito pre-aprobado que llega a sus buzones diariamente. Esta edición de Informes sobre Créditos contesta estas importantes preguntas sobre el otro lado de este controvertido asunto.

- ¿Cuáles son los beneficios del correo publicitario y las ofertas de crédito pre-aprobado?
- ¿Qué es el mercadeo "dirigido"?
- ¿Cómo llega su nombre a una lista de correo?
- ¿Por qué recibe ofertas pre-aprobadas?
- ¿Cómo se protegen sus derechos como consumidor?
- ¿Cómo puede usted retirar su nombre de estas listas?

## ¿Cuáles son los beneficios del correo publicitario y las ofertas de crédito pre-aprobado?

Mucha gente disfruta de la selección y oportunidades que ofrece el correo publicitario. Ellos esperan recibir catálogos, cupones de descuento, la conveniencia de comprar desde el hogar sin presión, ofertas de prueba gratuita de productos y servicios nuevos, e invitaciones a ventas especiales que no son publicitadas ampliamente.

Las compañías que ofrecen líneas de crédito pre-aprobadas han realizado un proceso complejo de mercadeo llamado pre-selección. Este proceso expande su capacidad para obtener crédito a un precio reducido, con valor creciente, al margen de donde viva usted y sin llenar largos formularios. Usted selecciona las tasas más atractivas y características que se adapten a sus necesidades.

Muchas entidades de crédito actualmente abren nuevas cuentas solamente mediante ofertas de crédito pre-aprobado. Escoger que se retire su nombre de las listas de correo para ofertas pre-aprobadas lo retira del mercado, así que piense mucho antes de tomar esa decisión.

## ¿Qué es el mercadeo "dirigido"?

En los "viejos tiempos" de mercadeo directo, los negocios preparaban una sola pieza de correo, la enviaban prácticamente a todos, y luego esperaban la respuesta de los consumidores. Actualmente, la mayoría de las compañías desarrollan una descripción de las características de su cliente "ideal" y después diseñan ofertas exclusivas para acomodarlas

a las necesidades de esos clientes potenciales. Esta estrategia es llamada mercadeo dirigido.

La lista de correo correcta ayuda al negocio a llegar solamente a aquellos consumidores que son propensos a estar más interesados en sus productos y servicios. El mercadeo dirigido reduce el correo "basura", el correo de propaganda que no se relaciona con sus intereses y necesidades.

Eliminando consumidores que no encajan en una descripción específica, una compañía puede enviar por correo menos ofertas pero más efectivas, reduciendo sus costos de mercadeo y transfiriendo esos ahorros a usted

## ¿Cómo llega su nombre a una lista de correo?

Son cuatro las maneras principales por las cuales su nombre puede figurar en una lista de correo:

- Las encuestas que complete y proporcione a compañías se utilizan a fin de compilar listas de correo para ofertas futuras. Esta información suele denominarse "auto-informada" porque usted la proporcionó directamente.
- Las revistas, compañías de tarjetas de crédito, clubes y organizaciones, instituciones benéficas, fabricantes y tiendas minoristas facilitan las listas de sus suscriptores, clientes, miembros y donantes a otras empresas a cambio de un cargo de alquiler.
- Las compañías compran información de diversas fuentes públicas y privadas con el objeto de crear bases de datos de consumidores para fines de mercadeo específicos.

Estas compañías se denominan compiladoras de listas. Prácticamente, el nombre de todos figura en las listas compiladas.

- Las compañías de informes de crédito (incluida Experian), solamente bajo condiciones legales específicas, proporcionan listas de consumidores solventes para que las compañías ofrezcan créditos. Estas se denominan listas de evaluación preliminar.

### ¿Por qué recibe usted ofertas de crédito pre-aprobado?

Desde la perspectiva de un otorgante de crédito, preseleccionar es una forma económica de asegurar nuevos clientes que son más propensos a usar sabiamente el crédito y pagar sus deudas a tiempo. Permite que un otorgante de crédito defina a un consumidor "ideal", decida cuanto crédito dar a ese potencial cliente, y después enviar una oferta pre-aprobada a miles —o aún millones— de consumidores que cumplen con sus criterios.

Si a usted le ofrecen un crédito pre-aprobado, todo lo que debe hacer para aceptarlo es consignar su nombre y proporcionar unos pocos datos más, o, en algunos casos, hacer una simple llamada o visitar un sitio web. Sin embargo, la ley federal de Informes de Crédito Justos (Fair Credit Reporting Act) permite a los acreedores revisar su historial de crédito individual cuando usted acepta la oferta. Si usted ya no cumple con los requisitos, su solicitud puede ser rechazada.

### ¿Cómo se protegen sus derechos como consumidor?

Todo el proceso de ordenar las listas, generar las etiquetas de correo y enviar las ofertas a los consumidores es automatizado por procesamiento de computadoras. Grandes cantidades de nombres —desde unos pocos miles hasta muchos millones— se procesan al mismo tiempo.

Los comercializadores no revisan los registros individuales. De hecho, ellos muy rara vez ven los nombres de los consumidores. Compañías de terceros generalmente imprimen las etiquetas,

las fijan al correo publicitario y llevan el correo a las oficinas postales.

El proceso de pre-selección, que incluye revisar su historial de crédito, contiene protecciones adicionales al consumidor:

- La información de crédito del consumidor se resume y codifica para mantener la confidencialidad.
- Las directrices federales requieren que los clientes que son escogidos por el proceso de pre-selección reciban una oferta "en firme" de crédito o seguro, a pesar de que las tasas pueden variar.
- La ley federal requiere que los otorgantes de crédito concedan el crédito en una forma justa y uniforme. Ellos no pueden considerar factores como su sexo, estado civil, origen étnico o religión.
- Una consulta es añadida a su historial de crédito como un registro de que su informe fue revisado para conceder la oferta. Esa consulta es mostrada solamente a usted y no afecta otras decisiones de préstamo o calificaciones de crédito.

### ¿Cómo puede usted retirar su nombre de las listas de ofertas de crédito pre-aprobado?

Si desea retirarse del mercado de créditos, usted puede retirar su nombre de las listas telefónicas y de correo generadas por Experian para ofertas de crédito de evaluación preliminar llamando al siguiente número: 1 888 5 OPT OUT (1 888 567 8688) o en línea, visitando [www.optoutprescreen.com](http://www.optoutprescreen.com).

Los nombres de los consumidores que se retiran de Experian se compartirán con Equifax y TransUnion, las otras dos compañías de informes de crédito nacionales.

Si bien su solicitud se hará efectiva, en el caso de Experian, en un plazo de cinco días de habernos notificado, pueden pasar varios meses hasta que vea una reducción en la cantidad de ofertas.

Cómo optar por no recibir ofertas de productos o servicios que no sean crédito.

Usted puede limitar la cantidad de correo directo y las ofertas de mercadeo por correo que usted recibe registrándose con el programa de Opción DMA de la Direct Marketing Associations (DMA) en [www.dmachoice.org](http://www.dmachoice.org). Mediante el sitio web, los consumidores pueden administrar el correo directo y correo de mercadeo que reciben. Una vez registrados, los consumidores pueden escoger de qué compañías o categorías de compañías no quieren recibir ofertas.

Los integrantes de la DMA, incluido Experian, utilizan la lista de la DMA para retirar nombres de sus propias listas de correo. Según la DMA, su membresía constituye aproximadamente el 80% de las compañías que envían ofertas de mercadeo directo.

También puede hacer que se retire su nombre de las listas de telemarketing agregando su nombre en el Registro Nacional No Llame (National Do Not Call Registry). Para registrar su nombre, visite [www.donotcall.gov](http://www.donotcall.gov) o llame al 1 888 382 1222.

Retirarse no hará que dejen de llegarle ofertas de comercios locales, asociaciones religiosas y benéficas, asociaciones profesionales y de ex alumnos, políticos y compañías con las que usted lleva a cabo sus negocios. Para eliminar la correspondencia de estos grupos —así como también la correspondencia dirigida al "Ocupante" o "Residente"— escriba directamente a cada fuente.

*Informes sobre Crédito es publicada por el Departamento de Educación del Consumidor de Experian, para ayudar a los consumidores a comprender asuntos importantes sobre el crédito y otros temas financieros. Usted puede reproducir y distribuir este informe. Para mayor información, visite nuestro sitio web en [www.experian.com](http://www.experian.com).*

© 2010 Experian Information Solutions, Inc. • All rights reserved

Experian y las marcas que se utilizan aquí son marcas de servicio o marcas comerciales registradas de Experian Information Solutions, Inc.

Los otros nombres de productos o nombres empresariales mencionados aquí pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios.