

跟各种贷款产品相比，信用卡几乎是申办门槛最低的一款银行信贷产品，主要是银行提供一笔消费信贷额度，供持卡人在免息期内无偿透支使用。信用卡除了一般的透支消费、取现等金融功能之外，还可以帮助持卡人累积个人信用记录。看似好处多多，然而，信用卡实则是一把“双刃剑”，背后隐藏的一些使用风险也是不少的。对于银行来说，耗费很高的推广成本来无偿发放信用卡，并是不是在做“公益”，本质上还是为了赚钱。

信用卡就是银行的一个很重要的赚钱工具，那么，银行到底是如何利用信用卡赚钱的呢？本篇，融360信用卡分析师就来给大家讲讲银行的赚钱之道。

说到银行通过信用卡所得的收益，分为显性收益和隐性收益。

显性收益很好理解，就是银行通过哪些信用卡业务来直接赚钱的，具体包括以下几方面：

1、刷卡手续费

刷卡手续费也叫作“刷卡回佣”，是目前国内银行信用卡业务最重要的获利来源。持卡人通过在商户使用信用卡刷卡消费完成交易，商家是要付出成本的，即所谓的刷卡手续费。按照信用卡新规，一般类商户统一的刷卡手续费收费标准是刷卡金额的0.6%左右，通常由发卡行、银联和收单行按照7:1:2的比例分享。

也就是说，虽然你日常刷卡消费没有手续费，但是商家要承担手续费，有些商家没有开通信用卡支付业务，你也就不在他的商户刷信用卡交易，如果非要刷信用卡，那么这笔手续费就由你个人来承担了，比如一些淘宝卖家。另外，有些商户为了规避较高的刷卡手续费，会将这个费用转嫁到消费者身上，让消费者来垫付手续费。

2、利息收入

利息收入也就是我们常说的“罚息收入”，也是银行在信用卡业务上的重要获利来源。当持卡人没有按时还款就被记为逾期，银行就要计收利息了。

可能你知道信用卡日息是万分之五，但你未必知道除工行之外的其他银行都是按照“全额罚息”的方式来计收利息的。什么意思呢？分析师给大家举个例子说明：

假设持卡人每月账单日为20号，到期还款日为每月8号。11月整体账单为10000元

，其中11月1日消费一笔2000元，11月10日消费一笔2000元，11月20日消费一笔6000元。12月8号，持卡人只还了最低还款额1000元，剩余金额12月18日还清。

利息计算是这样的： $1000 \times 0.05\% \times 37$ 天（11月1日-12月8日）+ $1000 \times 0.05\% \times 47$ 天+ $2000 \times 0.05\% \times 38$ 天（11月10日-12月18日）+ $6000 \times 0.05\% \times 28$ 天（11月20日-12月18日）=164元

也就是说，不但你未还的部分要交利息，已经还的部分也不再享受免息期了，也要收利息。工行比较特殊，只对未还款金额计息，按照工行的计息方式，上述案例的利息变成了 $9000 \times 0.05\% \times 10$ 天=45元。

怎么样，信用卡利息是很坑吧？因此，分析师建议持卡人一定要按时全额还款。

3、信用卡分期手续费收入

每到节假日期间，银行为了鼓励持卡人多消费，就会大力推销它们的信用卡分期业务。信用卡分期看似缓解了债务偿还压力，实际上却给你增加了不少的成本。下面是分析师为大家统计的各大银行分期的手续费收取标准：

各行分期12期手续费折算出来的实际年利率，均在13%以上，有的甚至高达16%。

4、信用卡违约金

如果你连每月最低还款额都没有还上的话，不但要承担利息，还要被收取一道“违约金”。违约金的收取标准是最低还款额未还部分的5%，每家银行设置了最低金额及最高金额，例如交行、招行等银行最低收取10元或1美元。

5、其他费用

（1）年费

信用卡年费是大家最为熟知的一项收费项目，通常来讲，金普卡的年费相对低一些，一般为几十元至几百元不等，但只要持卡人刷卡满足一定次数或者金额就可以免年费。白金卡等高级别的信用卡年费较高，一般为几百元到几千元不等，且通常是不能够免年费的。

（2）取现手续费

各行取现手续费收取标准不等，一般在1%-3%，且设置了最低金额及最高金额。如招行就规定“境内取现按每笔1%计算，最低收取10元/笔”。

(3) 挂失手续费

信用卡弄丢了，跟银行挂失，不好意思，银行会跟你收取挂失手续费的。各家银行信用卡挂失手续费如下：

工商银行 20元

广发银行 35元

中国银行 40元

兴业银行 50元

华夏银行 50元

光大银行 50元

交通银行 50元

建设银行 50元

招商银行 60元

中信银行 60元

民生银行 60元

(4) 溢缴款领回手续费

取出溢缴款却可能要支付一定的手续费，一般为领回金额0.5%-3%不等，被称作溢缴款领回手续费。截止目前，已经有一些银行对溢缴款取回交易免收手续费了。

以上是银行信用卡业务的一些显性的收益，另外，银行推广信用卡业务还有一些阴性收益，包括以下几点：

1、扩充客户

信用卡是银行的一个很好的营销突破口，先通过信用卡诱人的优惠和便利，将客户拉进来，一旦建立了初步联系，就可以继续向客户推销借记卡等业务了。

2、增加客户粘性

银行利用你信用卡的一些功能，为其他业务提供支持，比如某行的随薪水通跨行还款业务等。信用卡丰富了银行的产品库，也增加了客户粘性。