

[本来信用卡就是微利业务，银行更看重的是它的渠道和品牌价值，所以商业银行都不可能放弃信用卡业务，但过去那种跑马圈地式的发展模式未来肯定会发生一些变化]

“10元看电影、星巴克买一赠一、高级餐厅9折优惠、消费5折刷卡5倍积分……”过去这些琳琅满目的信用卡优惠活动，令消费者眼花缭乱，刷卡消费欲望大增，而随着今日银行卡刷卡手续费的正式下调，信用卡这些增值服务将可能变得越来越稀有。

昨日，《第一财经日报》记者走访深圳多家影院和咖啡店发现，上个月还在进行的一些信用卡刷卡优惠活动已经悄然消失。

多家银行信用卡业务负责人向本报表示，为了弥补损失、节约成本，银行将会逐步收缩甚至暂停与商家合作的信用卡优惠活动。不仅如此，扩大消费信贷，鼓励分期付款、创新信贷产品等都是商业银行开出的“止损药方”。

在业内人士看来，刷卡手续费的下调所带来的不仅仅是信用卡业务盈利能力的下降，更是商业银行对于信用卡商业模式的一次重新定位和探索。

信用卡业务成“鸡肋”？

根据去年11月央行下发的《中国人民银行关于切实做好银行卡刷卡手续费标准调整实施工作的通知》，2013年2月25日将全面下调银行卡刷卡费率，其总体下调幅度在23%至24%，并仅涉及境内银行卡的消费交易。

东方证券在此前发布的一份报告中指出，根据上市银行披露的2012年上半年银行卡手续费收入规模测算（并且考虑到银行卡手续费还包括年费等其他收入，估计刷卡手续费占比为八成），则23%~24%的折让将平均降低上市银行净利润1.05个百分点。其中，平安、光大、交行、民生和招行五家零售型银行受到的影响较大。

据某股份行信用卡中心负责人介绍，一般而言，银行卡的收益主要来自三方面：刷卡手续费、银行卡年费和循环授信。但目前来看，国内的银行卡，尤其是信用卡大都没有年费这部分收入，而中国居民普遍未形成超前消费习惯，使用银行循环授信的比例并不高。所以一直以来，刷卡手续费都是国内商业银行信用卡业务最为主要的收益来源。

在他看来，随着刷卡费率的下调，银行卡最为核心的收益来源将受到重创。“本来

信用卡业务就是微利，因为国外的刷卡费率在1.5%~2%左右，而国内的部分费率只有0.3%~0.4%，相比之下已经很低了。但现在对于银行而言，几乎每刷一笔都是亏钱的，收入难以覆盖成本。”

上述股份行信用卡中心负责人进一步解释称，一般信用卡都有30~50天的透支免息期，银行需要承担垫付资金的成本。此外，还有信用卡中心的运营和行政成本，以及管理坏账的成本等。

东方证券在报告中指出，该措施将在长期内产生两个效应，一是打击银行未来战略转型的重要方向之一，即零售银行模式，而该模式原本是银行为抗御利率市场化和脱媒化所着力转型和追求的；二是迫使小银行退出发卡行领域，放弃信用卡业务。

日前，央行发布的《2012年第四季度支付体系运行总体情况》（下称《央行报告》）显示，截至去年第四季度末，中国发行银行卡35.34亿张，环比增长4.0%，同比增长19.8%，同比增速放缓2.3个百分点。

其中，信用卡发卡量同比增速已经明显放缓，数据显示，截至去年四季度末，信用卡发卡量为3.31亿张，环比增长4.2%，同比增长16.0%，同比增速放缓8.3个百分点。

一位银行业分析师认为，本来信用卡就是微利业务，银行更看重的是它的渠道和品牌价值，所以商业银行都不可能放弃信用卡业务，但过去那种跑马圈地式的发展模式未来肯定会发生一些变化。

银行无奈“饮鸩止渴”

为了“止损”，大多数银行都选择了在信用卡积分上率先“开刀”。自刷卡手续费下调的新规出台以后，陆续已有不少银行公布了新的积分规则，大都不同程度地提高了境外刷卡的积分，提高兑换礼品的门槛等。

以中行的白金信用卡为例，自2013年3月1日起，在中国境内（不含港、澳、台地区）交易每消费1元人民币累计1分，其余国家和地区的消费积分则提高为消费1元人民币累计2分、消费1美元则累计14分。

除此之外，大力发展消费信贷；鼓励分期付款；调整积分兑换门槛，取消优惠促销活动；创新信贷产品等都是商业银行开出的“药方”。

“信用卡的摊子已经铺开，不可能再收回，为了弥补损失，银行只有通过这个渠道和平台发展一些新业务。”另一股份行零售部副总表示，目前转向“重资产业务”

将是一个大趋势，就是通过信用卡渠道发展一些信贷业务。

事实上，去年以来已经有不少银行推出了信用卡贷款产品，如华夏银行的易达金、中信银行的信金宝、光大银行的易快发、民生银行的慧聪新e贷等。此类产品大都无需担保和抵押，符合条件的客户凭信用卡就可贷到30万元甚至更高的额度。