

如果拼“量”，信用卡与移动支付相比，并无优势可言，要与移动支付竞争，关键在于提供移动支付难以提供的差异化服务

根据央行发布的《关于信用卡业务有关事项的通知》，许多信用卡利好新规将在下月1日起正式实施，信用卡滞纳金被取消，持卡人通过ATM等自助机的提现额度也大幅度提高。在可以预见的未来，各银行新一轮的信用卡“大战”即将开始。

2003年中国银联成立，标志着我国信用卡清算和支付系统开始形成，13年来，我国信用卡数量增速惊人。到2015年，有13家银行的信用卡累计发卡量破千万张，其中最高的发卡量破亿张。

为了争夺市场份额，各大银行都在采取各种措施，尽可能提升发卡量。对内，业务人员背负着不轻的发卡任务；对外，不断联合商家推出各种消费优惠，以至于产生了一个新现象——信用卡“薅羊毛”。一些信用卡达人在多家银行办卡，然后通过合理利用信用卡优惠，让自己的消费成本降至最低。

尽管市场上的信用卡持有量逐年上升，但是近年崛起的移动支付，已经成为信用卡的最大威胁。除了无法透支、境外使用不便以外，第三方支付工具基本具备信用卡的各项支付功能，并且使用起来更为便捷，只要携带手机即可。

而对于信用卡的发卡行而言，如果消费者使用信用卡的消费量下降，即便发卡数据上去了，利润依然提升有限。

信用卡收入来源不外乎分为：利息收入、年费收入、佣金收入、取现和惩罚性收入、增值服务收入。其中，利息收入和惩罚性收入，一般需要出现非全额还款和逾期还款才会收取，我国消费者的消费习惯偏于保守，大部分持卡人会按期全额还款，所以这两项收入很少。

另外，年费收入曾经是信用卡发卡行的主要利润来源之一，但随着信用卡市场竞争激烈，绝大部分银行都出台了各式各样的免年费措施，刷卡到一定额度就可以减免。

也就是说，银行信用卡业务的主要利润来源，就是佣金收入，即消费者在商家消费时，按交易额拿出一定比例回馈给银行，通常由发卡行、银联和收单行分成，其中发卡行分成占比最大，这也就是银行热衷于大量发卡的原因。但是，现在银行业竞争激烈，商家的议价能力较高，一般来说，我国银行的信用卡支付手续费率在0.7%~1%之间，而发达国家普遍在2%以上。当然，即便是这样的手续费率，也高于移

动支付的0.6%左右，这就是为何许多商家会优先推荐移动支付结账而非信用卡的原因所在。

办理一张信用卡，银行所付出的人力物力成本，以及办卡人所付出的时间成本，远远高于下载一个APP。换言之，如果拼“量”，信用卡与移动支付相比，并无优势可言，要与移动支付竞争，关键在于提供移动支付难以提供的差异化服务。

信用卡的功能不只是支付，更有增值服务功能，因为银行可以通过对持卡人消费情况进行大数据分析，将持卡人细分，提供满足不同人群的个性化增值服务。另外，银行还可以根据消费者的实际消费情况，联合商家提供有区别的优惠措施。如何促进消费者在个性化增值服务上更多消费，特别是在此过程中如何与商家更好配合，至关重要。