

国内信用卡业务做得最有特色、能力建设较强的银行多集中在股份行梯队；而股份制银行中，又以招行、平安、浦发、中信、光大的信用卡业务最为有声有色，对零售业务的带动作用也更为明显。

今天“愉见财经”的推送，就以这信用卡“五小龙”为例。既以年报数据给他们一年的发展排排座次、优中选优，也以这些卡业务领先的银行为风向标，看一看金融科技渗透零售的大势所趋。

哪家更“拼”？

我们针对2018动态选取的第一组指标是：流通卡量增长、贷款规模增速。

众所周知，2017年各家银行的信用卡发卡都在放量。那一年，银行业整体的情况是几乎家家都在做零售转型、轻型化转型，而零售业务本身又在调结构，个人房贷增速受控，资产结构需要往效益更高的消费信贷类产品调整。以上种种，都使信用卡业务成为最佳抓手。

但在发生于2017年底至2018年初的网贷、现金贷乱象及整治，以及宏观面上居民部门杠杆率在过去几年间有较快上升的大环境下，个人信用风险开始向金融机构蔓延。信用卡业务作为零售的先头部队，很可能“春江水冷它先知”，有些不良冒头的银行信用卡，业务增速很可能得缓一缓了。

因此，2018年的看点之一，是这些银行们的前行速度，是继续全速前行，还是有所放缓？（当然这仅作为战略观察、不作为价值判断，意识到风险滞后性的主动调整，亦有可取之处。）

我们用选取的第一组指标，同时探测各行信用卡业务的“成长持续性”和“地盘扩张性”。

（备注：在发卡环节“愉见财经”倾向于选取更说明业务质量的“流通卡量增长”作为观察指标，同时兼顾“新增发卡量”指标，但因中信及光大年报未披露“流通卡量”数据，招行、浦发未披露“发卡量”数据，因此下表仍有口径上出入，敬请知晓。）

从上表可见，从持续发卡占领市场的“地盘扩张”来看，招行、平安、中信的成长性位列前三甲。

从总流通卡量来看，招行仍然傲居股份行梯队榜首；平安信用卡近年来增速迅猛，在2018年里连续突破4000万、5000万两个大关。（中信和光大银行财报中亦有相近表述，称信用卡带动借记卡客户新增550万户。

哪家更“易”？

信用卡还有一大关键指标：交易金额。这一指标事实上反映了，卡产品和服务是否足以赢得消费者青睐。

在这一关键指标的颁奖台上，招行和平安又一次领先行业。

而座次的第三第四位排序也颇有意思，光大信用卡的总发卡量比中信少了近700万张，但在交易额上却反超了中信，看来如光大在财报中所说的“突出围绕‘大旅游’、‘大健康’方向扩展产品线，推出覆盖广泛客群和消费场景的信用卡产品”，还是取得了相当成效。

此外，浦发信用卡去年的交易额虽然在股份制最优群体里略逊一筹，但相较“五小龙”之外的其他同业仍处于高位，并且值得注意的是该行近年来以信用卡带动零售业务的势头之猛，其交易额的同比增幅高达51.42%。

对这一部分的讨论，我们也做两点补充：卡产品设计，与金融科技运用。

其中第一点无需多解释，丰富产品体系以满足客户越来越个性化、定制化、差异化的需求，是信用卡红海竞争格局中的必由战略。比如去年，平安信用卡就先后携手曼联足球俱乐部、腾讯视频、汽车之家和同花顺推出结合双方权益的联名卡产品，同时全新打造卡权分离平台，以弥合持卡人需求。

第二点，我们在对多家银行的采访中均发现，金融科技赋能卡产品，让消费者对用卡体验更佳，也是提升交易额的法宝。

比如，平安信用卡持续发力智能科技，推动智能客服、智能机器人、一键服务等智能科技矩阵建设，借助科技的力量为用户带来“快、易、好”的极致体验；招行信用卡则完成微信、QQ、“掌上生活”App三大智能渠道的AI深度学习，探索“终端+云服务”的互联网服务新模式，并建立客户体验实验室“VLab”，挖掘客户真实需求，为产品创新提供灵感。

哪家更“稳”？

上文提及在发生于2017年底至2018年初的网贷、现金贷乱象整治，以及宏观面上居民部门杠杆率在过去几年间有较快上升的大环境下，个人信用风险开始向金融机构蔓延，信用卡有没有“春江水冷它先知”呢？

这一部分就来PK信用卡资产质量，以不良率指标从低到高的顺序排列。

从资产质量表现来看，招行和平安又一次成为了“优等生”；光大银行未单独公布此指标，中信银行的信用卡不良率表现暂时垫底。

不过不必过于担心，中信银行方面表示“有信心通过持续强化精细化管理，将业务风险控制在合理水平”。该行称，报告期内受现金贷等行业乱象影响，国内信用卡贷款不良率有所提升，市场上出现了一些对于信用卡风险的担忧情绪，但对比国际经验看，当前中国居民杠杆率、信用卡应偿余额占比、人均持卡量等前瞻指标仍处于较安全水平，信用卡业务仍有广阔发展空间，从该行自身实际看，经过持续多年的系统建设和资源投入，其信用卡全流程业务体系和风控体系均已相对成熟。

另一头，就资产质量较为稳定的招行和平安而言，这两家银行在财报中均提及了智能风险管理的作用。

平安方面深度运用AI技术，在涉及客户的各个节点上部署了约40套大数据风险模型以全方位地监控和评估风险，并启动了“AI+风控”项目，经过1年建设期，建成零售客户统一授信智能管控体系及自动化审批流，应用于信用卡、个贷、汽融等产品线；同时该行将借记卡和信用卡反欺诈统一管理，构建大零售企业级反欺诈防线，支持每日千万级别的金融交易量，改变了传统反欺诈作业平台需要依靠人力的增加来提升整体的作业平台产能的现状，已经具备为各类信用类信贷产品的审核提供服务的能力。

纵观平安信用卡在过去五年的时间里，一直处于高速发展的通道中。从2014年迄今，平安银行的信用卡发卡量从1643万张飙升至5152万张，交易金额从6151亿元攀升至2.7万亿元。持续的高速增长态势下，信用卡不良风险则是从2.77%的数据水平被压降到1.34%（其中2017年不良曾被压降到1.18%）。虽然2018年以来，由于现金贷整顿、P2P爆雷等因素影响，共债风险蔓延，2018财年不良率有0.14个百分点的反弹，但对比卡行业2017年到2018年的不良反弹力度，0.14个百分点的小幅反弹依然显著优于行业。

哪家更“赚”？

发展业务总要兼顾效益。随着各家银行零售转型的深入，零售业务收入在全行中的

占比不断提升，其中来自信用卡的收入贡献，功不可没。

在收入贡献方面，招行和浦发信用卡领跑，这一排序并不出乎意外，座次基本与上文的贷款余额吻合。（平安信用卡虽未在年报中公布收入数据，但我们据其位列第二的信用卡贷款余额可以推测，其收入也是名列前茅的。）

这一排序里，值得关注的是名列前茅的浦发银行。该行虽然发卡量在“五小龙”里并不算高，贷款余额也仅位于中游，但在年报发布会上，副行长潘卫东表示，信用卡业务在过去一年里的手续费等中间业务收入表现优异。2018年浦发全行录得手续费及佣金收入462.05亿元，其中银行卡手续费贡献度高达50.6%，为233.90亿元。

据悉，在浦发全行围绕“一流数字生态银行”战略目标推动零售转型的多极化发展中，财富管理和负债为“第一极”，信用卡被定调为“第二极”的战略高度，发力零售信贷为“第三极”，培育私行为“第四极”。