

最近骚扰电话越来越多了，昨天猫姐接了30多个，大多数还真不是骗子，都是大银行，主要就是推他们的信用卡。

查查数据就明白了：截止2017年末，中国约2.8亿人拥有信用卡，但其中2017年一年的新增发卡量高达 1.23 亿张！占比44%。与此同时，去年越来越多的人不还信用卡了，2016年信用卡逾期额不到400亿，2017年，逾期711亿。

银行为什么这么激进？几乎人人都有的信用卡究竟有什么风险？如果你不注意信用卡的使用，未来可能会给你造成极大的麻烦，具体怎样？今天猫姐就跟大家拆吧拆吧。

## 01、闷声发大财

信用卡在2015年时被挤压得相当严重，那时候互联网金融野蛮生长，各类贷款平台抢客汹汹而来，蚂蚁花呗、京东白条问世。然而到了2016年底，风向大变，信用卡市场开始一路高歌猛进。

增长有多快呢？

根据央行《2018年一季度支付体系运行总体情况》，信用卡与信贷合一发卡量进一步扩大，达到6.12亿张，银行卡卡均授信额度2.15万元，授信使用率44.17%。

哪些银行信用卡发卡量最多呢？猫姐给大家梳理一下：

数据显示，2017年，工行信用卡累计发卡1.43亿张，成为国内信最大发卡行；建行信用卡累计发卡首次突破1亿张；招行信用卡累计发卡量已过亿。



越来越多的人靠借钱过日子！大机构力推的这个产品，正让你变得越来越穷

工行、建行与招行的信用卡发卡量均跻身1亿梯队，在这个庞大的市场规模中，三家银行占据大半江山。有些股份行规模不及国有大行，但业务增速来势凶猛，比如民生银行，2017年的发卡增长率接近120%。

当然，信用卡业务在大幅增长，银行也在闷声发财。以招行为例，2017年招行信用卡收入高达544.51亿元，信用卡业务收入占到整体营业收入的25%，撑起了招行2017年业绩的1/4片天啊！

中信银行信用卡收入390.65亿元，同比飙涨53.17%。民生银行和光大银行信用卡收入也稳步上升，增速均保持在34%左右。

## 02、银行铆足了劲拉客

信用卡给银行带来了这么高的收入，银行无疑卯足劲拉客。总的来说，各家银行争夺客源有几个套路：

套路一：额度杀最高5万元信用卡，可取现！，猫姐想到自己的信用卡额度才1万，真的有点心动。

套路二：优惠杀办理信用卡金卡，送新秀丽行李箱，快捷支付计积分，积分抵现。

套路三：速度杀信用卡审批快，1分钟开卡，一周内送达，这个办卡效率，节省了不少时间呢。

不少银行在年报中透露了自身独门利器：网络获客、年轻人、金融科技成关键词。

网络获客已经成为银行利器。比如平安银行称，在审批环节，利用人脸识别等新流程和技术，平台自动化比例达80%。民生银行网申渠道获客也已是主要途径，借助智能平台，网申首卡自动审批率近90%。交通银行则在业内首推手机信用卡，实现从发卡到使用的秒批秒用服务，全年发卡量近300万张。

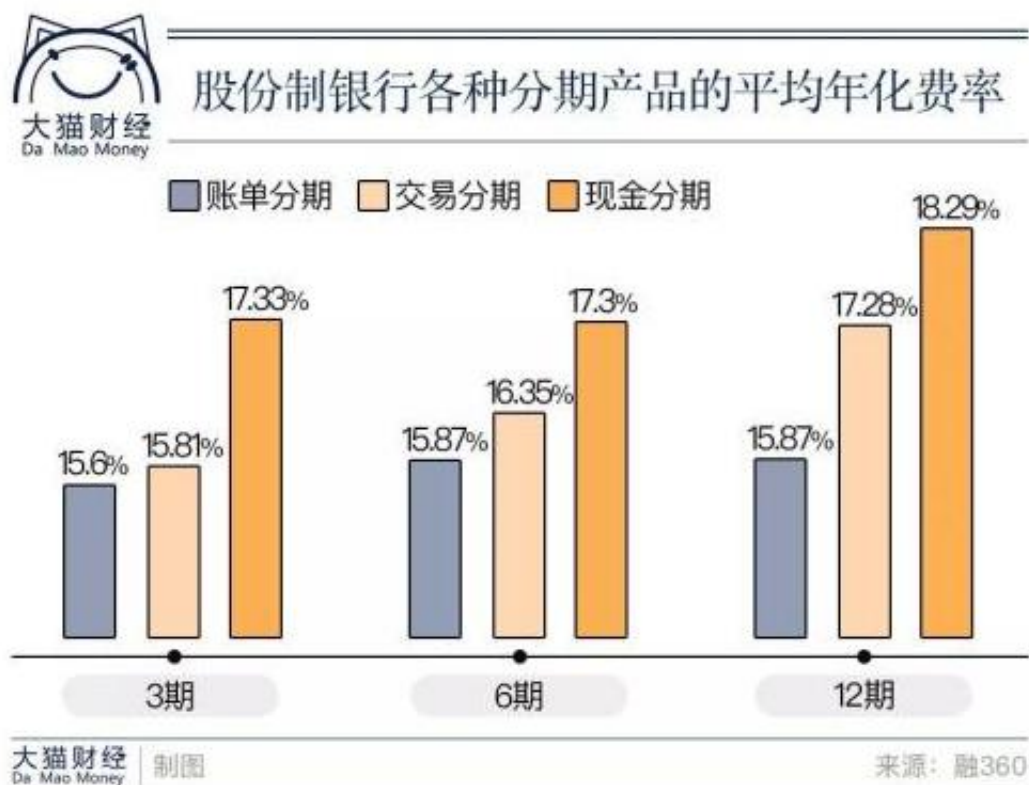
各家银行尤其喜欢年轻人，拼了老命抢占年轻人客群。比如，在这个看脸的时代，银行开始发行各类有颜值的卡，甚至直接卡面可定制；再比如，与当红互联网公司合作，在各大消费、娱乐、商旅垂直领域占地盘各式联名卡产品层出不穷，涵盖了各种网红产品应用。

2017年，监管层对互联网金融进入校园的监管日趋严厉，而作为信贷产品的正规军，随着校园贷平台的退出，银行信用卡也在高校中补位，作为大学生消费信贷需求的替代产品，抢占到了一块重要市场，大学生信用卡发卡潮重现江湖。

### 03、银行的利润，持卡人的血

高速增长的业务，带来的是更为丰厚的利润，当然，这些利润来自于持卡人。

猫哥在《信用卡你真的会刷吗？躲开5个大坑才不会被坑！》中讲过银行的赚钱思路，年费、利息等常规方式不在话下，而现在银行也有了新的法宝。



越来越多的人靠借钱过日子！大机构力推的这个产品，正让你变得越来越穷

### ① 现金分期

从2017年开始，猫姐陆陆续续接到银行短信，内容是极具诱惑，比如申请贷款，无需抵押，实时审核，最高30万额度

这就是银行在力推的现金分期业务，当然说白了就是银行基于信用卡用户的现金贷业务。

银行给信用卡持卡人授信额度之外的一笔小额贷款，仅限用于旅游、装修等，这笔贷款以现金形式发放至用户的借记卡，以分期形式偿还，银行按期数和费率收取手续费。典型如招商银行e招贷、浦发银行万用金、广发银行财智金等，贷款额度在5万元至30万元不等。

猫哥以前在《滴滴要靠贷款盈利？这些APP都成了韭菜收割机，你的手机装没装？》中带大家算过账，现金分期是一门暴利生意，银行自然发力猛推，银行信用卡分期业务自然大幅增长。

业务大幅增长背后，资金违规使用问题突出。一些资金通过各种通道进入楼市和股市。在一个房地产论坛，一些炒房客透露，通过银行的消费贷套取资金买房。近期

，因部分现金分期资金用于炒股，浦发银行信用卡中心就吃到一张175万元的罚单。

## ② 账单分期

信用卡使用有一定的免息期，但如果选择信用卡的账单分期服务，各种费用就来了，每家银行的信用卡分期业务都需要持卡人承担手续费，不同银行收费标准不一样，选择的期数不同，费率也不一样，不过，不管选择哪家银行，分几期，折算成实际年利率可是高得吓人。

例如，刷信用卡支付12000元买空调，选择分12期还清，那么本金是每月还1000，每期手续费如果按0.6%计算，年利率是7.2%，除了本金，还要多还 $12000 \times 0.6\% = 72$ 元的手续费，12个月的手续费就是864元。

这样算看似没问题，但仔细算一下，既然每个月都还款，但分期还款的手续费是不会重新按剩下的欠款计算的，也就是说不管是第一个月还是最后一个月，手续费都是72元，哪怕最后一月只剩1000元没还，手续费也不会变，如此算下来，年化率就不是7.2%了，而是15%。

## ③ 交易分期

不仅账单可以分期，每笔交易还可以分期。很多信用卡都有自己的网上商城，信用卡商城的商品品种多，信用卡商城的价格基本上和市场价持平，但是，它有一个优势就是可以免息分期购买商品，最长可以分24期。融360专家算了一下，如果分期12期，交易分期年化费率可以达到17%！

## 04、信用卡一些风险出头

随着信用卡市场的日趋庞大，发卡量和使用人群双升，一些风险开始露头。

截至2018年一季度末，银行卡应偿信贷余额为5.80万亿元，环比增长4.46%，而同时信用卡逾期半年未偿信贷总额711.48亿元，环比增长7.29%，占信用卡应偿信贷余额的1.23%。

711多亿的逾期，这个数据还是蛮高的，要知道在2010年的时候，这个数字还不足百亿，8年之间翻了8倍。究竟这8年发生了什么，是爱占便宜的人更多了还是借钱过日子越来越容易了呢？

为争得市场，以量换质就成为必然，发卡门槛的降低，必然会有不合格的人进入，

而对于银行来讲，这也是必然要承受的高增长带来的阵痛，不过显然银行并不担心，因为即便是如此高的逾期，依然还是能有利润，尤其是高息的信用卡现金贷，貌似足够覆盖这个成本。

一些低收入者通过降低的门槛，获取了信用卡，但是超前消费或者不合理消费导致的债务负担就不可避免了，而且是利息复利息。

在2017年，另一项业务悄然兴起信用卡代偿。据国家互联网金融风险分析技术平台监测显示，信用卡代还共计140余家。

这是不得已才使用的方法。信用卡代偿是一种缓解还款压力的方式。当持卡人的信用卡还款日到期时，而本人无法全额还款，委托他人代还，之后再以刷卡消费的形式，将还款金额刷出，把资金返还给帮还款人。

这是暂时为了是自己的信用不出现问题才这样操作的。但是，拆东墙补西墙，窟窿是还在的，而在拆补的过程中，除了人工、精力成本，还有大量的水泥。

而这水泥，就是这样的金融操作背后的手续费、利息，还有就是个人资金链断裂的风险。我们来看个真实的案例，虽然这些都属个案，但还是要控制好自己借钱过日子的欲望啊：



越来越多的人靠借钱过日子！大机构力推的这个产品，正让你变得越来越穷

概括地说就是：

因为收入还行（月薪8k），所以用信用卡透支，办了多张信用卡循环还，不过花的

越来越多，终于开始逾期，为了还款，借了网贷，工资全用来还钱还不够，借了7万，最后发现还欠40多万，整个世界都黑暗了