

近来信用卡越来越深入人心，不管是银行还是持卡人都将它视为重中之重。那它的生存空间有多大呢？

迅速扩展的信用卡市场已经成为中国各大银行零售信贷中增长最快的业务。但昨天麦肯锡公布的《中国信用卡市场调研报告》（下称《报告》）却作出了风险预警，本地发卡商将面临无法盈利的可能性。

麦肯锡全球副董事王颐告诉记者，中国的信用卡市场从2004年起才开始真正起步。目前，信用卡人数已经从2003年年初的300多万人，猛增至现在的1200万人。但是，本地银行正面临如何持续、盈利地发展信用卡业务的严峻挑战。这些挑战主要来自于信用卡的盈利模式、客户忠诚度、风险控制以及信用卡关键业务能力等四个方面。

报告显示，现在有一半以上的信用卡客户将永远不会给发卡商带来盈利。主要原因来自于循环信用的使用率低、商户手续费收入低，而营销及客户获取成本却在增加。王颐称，在更高的营销和获取成本下，可能只有30%的客户可以带来盈利。

报告显示，国内发卡行在授信额度管理方面仍然有待提高。张乐蒙称，国内发卡行的平均信用额度在11000元/月，目前发卡商提供的信用额度是客户每月刷卡开支的8倍。过高的信用额度，将会导致不必要的资本储备和风险敞口，给业务管理效率的提高增加了难度。

《报告》还发现，虽然面临盈利危机，但中国的大型银行在客户获取方面的优势十分明显。张乐蒙称，就算在2007年后，银行业务全面对外资开放，拥有强大客户群和网点的国有银行，仍拥有绝对优势。根据麦肯锡的银行业务模型，三年后中国信用卡将开始盈利，到2013年，个人零售信贷市场的利润，将占到整个银行业利润的14%。