

互联网金融的出现让银行零售业务全面受敌。除了理财业务吸引力下降、存款分流外，信用卡业务也备受冲击。部分银行日前下调了信用卡的费率，并对挂失费、换卡费等采取优惠政策。这被视为银行博取客户关注、挽回客户之心的举动。然而这样的举动能否换回客户青睐，分析人士则有不同看法。

根据中信银行日前发布的公告，该行从今日起将信用卡滞纳金收费标准定为每期最低还款额未还部分的5%，最低收费为20元或2美元或20港元或2欧元；按账户每月收取。在此之前，该行信用卡的滞纳金收取标准为最低还款额未还部分的5%，最低收费为30元或3美元或30港元或3欧元。

另外，北京商报记者发现，邮储银行对自动分期信用卡和白金信用卡部分收费给出减免优惠。其中，自动分期卡的年费原本是（鸿运版）298元/年，首年免年费，刷卡满1.5万元免次年年费；自动分期卡（成长版）198元/年，首年免年费，刷卡满1万元免次年年费。而目前，自动分期卡（鸿运版）和（成长版）首年及次年均免收年费。白金信用卡附属卡年费原本是1300元/年，该行目前对前两张附属卡免收年费。

在过去两年中，京东白条、花呗等互联网消费金融产品相继涌现，银行信用卡业务面临冲击。银率网日前发布的调查显示，2015年有近四成用户曾经使用过花呗、京东白条等网络购物信用贷款。

分析师指出，花呗、白条等产品对银行信用卡业务形成了明显挤占效果。交易更方便、申请很方便且经常有分期免费活动是用户选择上述产品最主要的三大原因，未来银行可以借鉴互联网金融这些优势改善信用卡业务。

分析人士认为，在电商购物领域，花呗、白条等互联网金融距离消费环节更近，可以直接嵌入消费者的购物行为，而大多数银行则没有属于自己的电商平台作为支撑。

此前，支付宝在花呗上线之后，曾以精简业务为由关闭了信用卡分期功能，但信用卡支付功能还可以正常使用。易观智库互联网中心研究总监马韬认为，对于那些没有自身电商平台的银行来说，想嵌入线上消费场景，可以与电商寻求合作，目前仍有许多电商没有推出网络消费信贷产品，银行可以尝试从这些电商入手。

背景雄厚的国有大行则尝试发展旗下电商平台，例如工行、建行等。不过，由于各家银行自身情况存在差异，对于一些规模小、转型起步晚的银行来说，自立门户做电商难度较大，通过各种渠道保持信用卡发卡量、活卡率成为了另一种选择。例如

购物优惠、用户办卡优惠、美食优惠都是用户较为关注的领域。

中国社科院金融所银行研究室主任曾刚指出，零售银行业以前被认为是蓝海，是转型下不得已的选择，后来发现零售银行业市场竞争比企业端竞争更加残酷，不但有金融机构竞争，还面临着非常强大的来自于互联网企业的挑战。近年来零售端互联网化速度很快，银行需要寻找一个适合当前发展趋势的创新方向。