

“昨日到南洋商行办理信用卡,没想到竟被告知业务暂停了!”日前,一位广州白领在网上的吐槽引发关注。新快报记者近日走访确认,该行广州一网点有关人士称,个人信用卡业务已经因“总行通知”而暂停办理。不过,南洋商业银行(中国)在昨日给记者的回复中则表示,“总行从未通知暂停办理信用卡业务”。而基层员工和总行的表态“打架”的背后反映出外资行在中国内地拓展信用卡业务策略上的变化。

据悉,目前在中国境内已经有东亚银行、花旗银行、渣打银行、南洋商业银行独立发行信用卡,但在中资银行主导的发卡大战中,外资行信用卡业务难上规模。有业内人士表示,在银行业利润下滑、费率下调的节点,外资行发力信用卡市场只能走“窄众”路线,但究竟是否能够撬动内地信用卡市场仍要看本土化程度,否则极易遭遇“水土不服”。

### 南商或收紧信用卡申请

公开资料显示,南商(中国)于2013年年初开始在内地首发信用卡,是第三家在中国独立发卡的外资行。据其官网显示,目前有个人商旅信用卡、商务白金信用卡、瑞尔白金信用卡三类信用卡。近日,有网友吐槽在该行办卡不成后,记者咨询了其广州分行的一位客户经理。对于目前暂停对外办理个人信用卡业务,该人士表示,“这是总行通知的,具体何时恢复还不知道。”随后,记者也致电该行的信用卡专线,客服人员也证实了上述说法。

昨日,记者再次致电该行位于广州的三家网点咨询相关业务,其越秀支行工作人员明确表示已经暂定受理个人信用卡业务,而广州分行和番禺支行的客户经理则先询问了记者“是否具有房产”、“是否具有广州户口”、“是否缴纳社保”等问题后表示,目前总行审批标准提高,他们可以帮客户呈递资料,但“具体能不能批下来还是要看总行审批”。

对于是否已叫停相关业务,记者也向南商(中国)发去采访提纲,该行在昨晚发给记者的回复中表示:“总行从未通知暂停办理信用卡业务”。该行同时表示,作为市场的后来者,将采取“重质不重量”的发展策略,“目前,我行信用卡业务正根据自身发展的规划路线图,按照预期的发展规模和投入力度,有节奏地朝目标迈进”。

“这或许与外资行的发展战略有关。”“我爱卡”增值业务部总监董峥对新快报记者解释,由于外资行业务范围有限,客户群体的选择也受到一定影响,外资行只能采取保守的战略。据其分析,目前外资行最重要的个人客户多具有海外背景、从事进出口贸易的个人、城市的新富群体,资产在50万元至几百万元之间。

### 花旗降身段以接地气

随着越来越多的外资行涉足国内信用卡业务,其与中资行的正面竞争也就更难避免。一直以来,为了吸引客户,扫楼、摆摊都是中资行发展信用卡用户的惯用手段,现在也有外资行开始放低“身段”加入发卡摆摊大军中。记者在走访中发现,为了揽客,花旗银行就在天河城外摆起了摊,层层叠叠的水杯、便携式餐具、定制拉杆箱堆满在摊位前,客户经理也不断向路人发放资料。

面对咨询,该行客户经理陈先生表示,现在开卡可以赠送水杯、餐具等礼品。同时,他还给记者留下了电话,表示可以上门办理,并希望记者为其开发客户。“只要你能帮我找到20个同事朋友一起开卡,我就送你一个拉杆箱,这些箱子都是我们银行订制的箱子。”闲谈中记者了解到,除了在天河城这里,花旗银行还在室内其他商圈有发卡摊位,而陈先生和另外两位同事在这里已经驻扎了一周。

与促销手段相比,花旗银行的信用卡门槛更是与普通中资行无异。据陈经理推销,办理花旗银行礼享卡的年费为300元,但首年免年费,刷卡6次也可以享受年费减免,申请办理此卡只需要记者满足“年收入满2万元”等条件即可。

对此,有股份制银行人士对新快报记者坦言,这种发卡策略与外资行的定位不太相符,况且与本土银行相比,外资行在“接地气”上并不具优势。在他看来,客户群体受限,产品线少,可供客户选择也少,长此以往很可能形成恶性循环。

此外,记者对比了一些刷卡优惠也发现,其力度很难与中资同行相比。以花旗银行为例,办理该行的信用卡目前可以享受29元看2D电影、39元看3D电影的优惠,但是这与中资行动辄“9元一场”的电影优惠相比显然吸引力也不大。

## 信用卡业务仍处烧钱阶段

2008年,外资行开始发力国内信用卡市场,东亚银行最早首发人民币信用卡后,同行加大了开始涉足力度。董峥认为,外资行在中国受到经营网点少的因素制约,因此开拓市场方面受到很大限制。

据业内人士透露,目前无论是花旗银行还是东亚银行,在内地的信用卡业务仍未实现盈利。该人士还表示,截至2013年末,境内发卡量超过千万级别的共有13家中资银行,但其中也仅有7家的信用卡业务开始盈利。另一方面,外资行信用卡额度较大,一般受到中小企业主的亲睐,据了解,一秒通的部分小微企业主客户,就是借助外资行大额信用卡快速融资,周转资金。

尽管有数据显示,外资行信用卡发卡量目前以每年40%~50%的速度高速增长,但业内人士透露,发卡量最多的外资行总量仍不到100万张,目前外资行此项业务仍处于投入阶段。上述人士表示,信用卡业务收入包括年费收入、逾期产生的利息收入、从商

户收取的佣金收入等,由于年费有减免政策,信用卡盈利主要依赖消费额和透支余额增加,一般发卡量达到200万张至500万张才有望盈利。

从规模上来看,外资行的信用卡贷款余额也不多。花旗银行中国公布的2013年报数据显示,截至2013年末,该行信用卡贷款余额15.8亿元人民币,大约占其个人贷款总额154.3亿元的十分之一,占贷款及垫款总额620.6亿的2.55%。

此外,外资零售银行目前普遍亏损,信用卡业务前期投入高达数亿元,这无疑是雪上加霜。值得注意的是,根据银监会要求,在独立发行人民币卡之前,外资行必须把银行卡数据中心迁到中国,以便从功能、接口和安全性上满足国内客户需求。由于此项业务投资巨大,独立信息系统的缺失成为外资行发卡的“拦路虎”。