

处在移动互联网时代，伴随着微信、支付宝等迅速崛起、占据市场，广发卡自动分期业务也陷入发展瓶颈期、举步维艰。

随着创新支付产品的不断推出，信用卡行业已然结束其黄金时代，进入下半场，这一时期主要存在以下四个特征：

一、信用卡业务经营环境发生变化

随着越来越多的持牌和非持牌经营者涌入行业，信用卡业务的经营环境也发生了巨大变化。

二、严监管下行业风险形势日益严峻

一方面，经济下行压力之下，企业经营风险向个人传导；另一方面，大量非持牌机构迅速发展，催生P2P爆雷潮等严重风险事件，将风险传导至持牌金融机构。

三、信用卡由增量市场转入存量市场，增长规律发生根本性变化

央行《支付体系运行总体情况》数据显示，2019年二季度，信用卡发卡环比增速跌至3%；2019年一季度，信用卡发卡增速跌入1%，相比前几年呈现明显放缓的趋势。在中国劳动年龄人口连续七年双降的人口模型背景下，尽管我国信用卡人均持卡量与发达国家相比仍存差距，但实际上这是我国适合发卡客群被高估所致，信用卡的增长空间的局限已清晰可见。

四、信用卡客户维系和资产经营受到冲击

信用卡竞争模式被重塑，传统以金融为核心的单一维度商业模式无法为客户创造更多价值。互联网头部平台依托场景和流量优势跨界布局并快速渗透个人消费信贷业务，对信用卡客户维系和资产经营造成冲击。

竞争日益加剧的情况下，广发银行理应寻求新的思路，优化广发卡自动分期这一业务模式，使之更适应人们当下的支付习惯，才能有望在信用卡的下半场中摆脱困境、突出重围！