

很多人都会有这样的体验，电子邮箱、超市门口铺天盖地都是信用卡广告。大家都很疑惑：银行为什么如此钟爱发行信用卡？更是百思不得其解办信用卡银行还送水杯、饭盒、拉杆箱，银行到底图啥？小编作为一名曾经的银行从业者，且听我给大家慢慢道来。

## 一、普通持卡人的思维误区

很多持卡人认为银行发行信用卡在自己身上无利可图，理由如下：我一年如果刷够银行规定的次数，在免息期内及时还款，银行无法从自己身上收取费用。相反自己能够享受到商家推出的例如吃饭半价等种种优惠。有这种想法的人还不在少数，其实生活中有许多看起来占便宜实则吃亏的事，如果你不明白其中的原理，往往会因小失大。

## 二、银行钟爱发行信用卡的直接原因

信用卡作为银行的中间业务，不占用银行的大量资金却可给银行创造丰厚利润。信用卡的盈利点主要有包括以下几点：

### 1. 商户返佣

客户在商户所刷的每笔消费，银行都会向商户收取1-2%的手续费，再按721的比例在发卡行收单行银联网络之间做分配。在商场消费时你有没有发现如果进行小额消费，商场人员会建议现金或支付宝结算。

### 2. 罚息

超过免息期没能及时还款或者取现都会产生万分之五的利息。如果你只办一张信用卡，我相信你可以做到及时还款。但如果你办了好几张甚至十几张银行卡，你还能保证每一张的还款日都记得吗？小编知道的情况是这样，银行会到期前提醒客户还款，但是有时候提示的短信并不一定每次都能及时发送给客户。而且有时候我们会遇到这样的问题，比如信用卡还款日是20号，但是月底才发工资，资金错配也只能眼睁睁的看着罚息了。

### 3. 手续费收入

分期购车得有手续费吧？预借现金得有手续费吧？其他的包括购汇结汇的差额，各种手续费之类都是收入。风险什么的只要到时候催收指标做好了没什么大问题，可

以通过各种手段来控制，比如甄别套现等等，要知道一旦你逾期久了会上黑名单的。

### 三、银行钟爱发行信用卡的深层原因

你以为银行只能获得上述提到的收益，那你就太天真了。银行如此卖力的发行信用卡有其深层次的原因。

#### 1.增加客户量

客户是银行最大的资源。客户既可以为银行提供存款又可以能有贷款需求。信用卡的大规模发行，有利于增加客户量，尤其是与全新的客户建立联系。

#### 2.了解持卡人消费习惯

淘宝为什么每一次都能向你推送你感兴趣的产品，那是依赖于大数据。信用卡的消费记录也是一个大数据，只要进行数据挖掘，就能大致的看出消费者的生活环境和消费观念。只要掌握住这些核心信息，就能进行有效的销售。如果银行能事先定位出每个星期都有加油消费的信用卡持卡人，然后把名单分配给下属车贷部门做销售参考，回应率就能显著提高。

#### 3.建立长期的客户关系

信用卡作为无抵押贷款产品中的一种，这种产品的属性决定了它在理想状态下能和客户建立起一种长期的关系。这样在一定程度上可以提高客户的忠诚度以及黏性。

### 四、银行不会告诉你的信用卡秘密

其实你和银行有关信用卡的博弈中，你处于相对劣势。不信，且听我细细道来。你是否知道你的每一张信用卡办理都要上人行征信系统联网核查？你是否知道你的每一次逾期还款征信系统都会留下记录？不知道，那就对了。你和银行之间处于信息不对称的位置，因此你才会误以为自己占了便宜，而银行吃亏。

为避免由于不知情而陷入风波，我们在办理信用卡之前必须评估自己是否需要。如果你是一名投机者，企图通过信用卡套现，我可以告诉你这是一种犯罪行为。或许不会被发现，但是常在河边走哪有不湿鞋，一旦被追踪到，恐怕后果就很严重了。如果你是一名健忘者，建议不要办理信用卡，因为你可能有刷卡忘记还款的风险；有忘记刷卡被收年费的风险；有忘记这张卡的存在，忘记了一年的年费，第二年继续被催费的风险。有被盗的风险，被盗后，有被人刷爆的风险，而银行会向你催钱

。如果你是一个购物爱好者，建议你不要办理信用卡。刷卡是很潇洒，但是由于不用现金支付往往没有心疼的感觉，到了还款日，你会惊叹一个月我竟然消费了这么多。

信用卡适合收入稳定且有较强自制能力的人，否则看似便利的事，实则会成为你的负担。

## 五、结语

天下没有免费的午餐，毕竟银行也是盈利机构。这份午餐我们是否接受，我们一定要充分权衡利弊，作出理智的选择。