

小桌一支、牌子一立、礼物一摆，随着签个名帮我们完成发卡任务，可以不开卡的吆喝声，被称为蚂蚁雄兵的信用卡推销员年末频繁出现在我们身边，以精美礼物诱惑着更多人出手办卡。

就在今天，最高人民法院、最高人民检察院联合发布的《关于办理妨害信用卡管理刑事案件具体应用法律若干问题的解释》施行，旨在打击信用卡套现、恶意透支等现象。上月底，建设银行宣称将对睡眠卡进行清查，对龙卡通零余额长期不动卡，进行自动销卡。信用卡账户虽未包含在销卡范围内，但是现在办了信用卡后不激活使用的情况却也屡见不鲜。

一边要清查，一边狂发卡。为什么会出现这种荒唐的局面？办一张信用卡，银行到底要付出多少成本？是什么原因导致银行信用卡死户不断增多？死户增多又会给银行带来哪些损失？

盛况

5天发出64张

中午，车公庄附近一栋写字楼大厅，两个推销员、一张小桌子搭成了临时办卡台。杨婷和两个同事围在桌前，一个推销员举着一张淡粉色的纸片在她眼前晃来晃去，滔滔不绝地介绍着信用卡的优点。而杨婷的注意力却没有在这张个人信息表上，她摆弄着桌上的玩偶。推销员旋即指着随地堆放的玩偶、拉杆车、乐扣杯等礼物说：这些都是我们赠送的礼物，我们这是两家银行，只要您办两张信用卡，我们就送给您拉杆车和玩偶各一个，每个礼物都值百八十块钱呢。

此言一出，杨婷和同事便提起了精神，但是想想包里已有的一张常用的和两张从未使用过的信用卡，她便有些犹豫，这个卡不刷收年费吗？这个您放心，只要在两年内不开卡激活就不收年费，到时候您直接销户就可以了，也不会影响信用度。您把身份证给我，再把这个个人信息填了就可以领礼物了。说话间，推销员已将笔和个人信息表一并推到了杨婷面前。

对于办信用卡已经轻车熟路的杨婷和两个同事几分钟就把表格填好，开始挑选礼物。杨婷说自己是典型的非礼不办者，加上新办的两张信用卡，她现在持有五家银行的信用卡，礼物包括旅行袋、暖水壶，还有一床空调被呢。

银行推销员小张介绍，他们一般选择写字楼或企事业单位推销信用卡，从周一到周五，每天中午11时到13时，都有十几个人办卡，这样办卡效率很高。这五天算下来

，经我手办出的卡就有64张。其实主要还是礼物的功劳，对不少信用卡持有人来说，选择信用卡，除了考虑年费多少、银行服务是否到位外，更多的是看哪家银行办卡提供的礼品最诱人。基本上每家银行都清楚消费者办卡的动机，所以在推广信用卡业务时都会用赠送礼品的方式来吸引更多的办卡者。要是没有礼物的话，大部分人都不会办卡的。

## 究源

### 业绩只看发卡量不求开卡率

时至年底，办信用卡的推销员也进入了最后冲刺。工商银行北京分行一位工作人员介绍，年底也是总行对各分行、支行领导考核的关键阶段，在考核指标中，信用卡发卡量是非常重要的一个。为了推高这一指标，有的银行不惜动用蚂蚁雄兵，在百货、游乐场、电影院等人潮聚集之处设置信用卡申办摊位，利用附赠礼物的形式吸引消费者。

业绩考核中只看发卡量，不考虑退卡量和开卡率的多少，能否在年底前完成任务成为困扰很多分、支行领导的难题。该工作人员介绍，所以在年底这个关键时刻，很多还没有完成任务的银行，行长会不计成本来完成办卡量。在礼物选择和推销人员方面都加大投入。但是办出的信用卡几乎有三分之二会成为没有开卡交易的死户。银行内部的人也有任务量，也要动员亲戚朋友来办卡，今年办卡拿了礼物再销户，明年需要完成任务时，还可以继续找他们办卡。

农业银行数据中心工作人员介绍，虽然现在死户数量很大，但是银行仍能从多办信用卡中获取一定利益。顾客在POS机使用信用卡时，发卡银行、收单银行和银联会从商家得到刷卡金额1%的抽头。其中，发卡行分去其中的7成，银联和收单行将得到另外的3成，此外，利润还包括年费、透支或取现的利息等。虽然在信用卡发行前期，银行投入大量成本，但当用户达到一定规模时，银行便能开始盈利。银行加大信用卡发卡力度，一是想占领市场，二是引导人们刷卡消费的观念，进而赚取手续费。因此，很多银行不惜亏本也要发卡。该工作人员表示，国际上信用卡的盈利模式主要是银行赚取持卡人透支的高额利息，但国内银行目前在信用卡业务方面的收入来源是商家的手续费，至于持卡人的利息和手续费则是很少一部分。总的来说，目前国内银行信用卡业务基本上是赔本赚吆喝阶段。毕竟，除去给持卡人赠送的礼品外，开通一张信用卡背后所投入的人力和技术成本也是一笔不小的开销。

## 算账

### 制卡成本1元附加成本数百元

发出一张信用卡，究竟要付出多少成本呢？对于这个问题，各家银行都讳莫如深，异口同声地表示这是商业秘密。不过，有业内人士估算称，可能上百元、甚至要几百元。

现在的情况是发一张卡，亏一张。工商银行北京分行工作人员透露，目前多数银行的信用卡业务处于亏损状态，但大家还是不愿意停下来，为的就是跑马圈地，等将来蛋糕做大了，就会出现扭亏为盈的局面。

该工作人员坦言，一张信用卡的制作成本仅有1元。与制作成本相比，推销员人力成本、提成以及办卡赠送的礼品等则成为主要开支。一名推销员的底薪在1000元左右，每月发卡约30张，每张卡推销员提成从几十元到近百元，在一些股份制银行年底业绩冲刺的时候，每办出一张信用卡，提成可以达到150元。礼物则是由银行自行选择，一般在80元左右。

农业银行客服人员介绍，年底之前办一张信用卡将获得80元手机充值，但是为了防止办卡人得卡后立即销户，充值金额将在2010年才会充入手机。