

截至9月30日，深发展平安人寿联名信用卡发行量超过70万张。其中，第三季度，新发卡量超过53万，环比增长311.76%，深发展的新发信用卡几乎都集中在这一款上。信用卡业务扩张迅速。全力扩张的背后是5000万平安保险客户。

目前，对深发展来说，没有什么比平安保险客户交叉销售更重要了。

深发展-沃尔玛联名信用卡终止发行

近日，知情人士向理财周报记者反映，“深发展与沃尔玛的联名信用卡业务被交行抢走了。”

记者调查发现，此前，在北京、哈尔滨、西安等北方城市以及上海，进驻沃尔玛超市的信用卡业务员均来自交行，广州、深圳、长沙、成都等南方城市则由深发展业务员进驻。

“我们与深发展的合作到期，今年七八月左右，深发展的人就走了，现在是交行的人在宣传他们的信用卡，深发展的联名卡已不能办，只能办交行的。”南方城市沃尔玛的工作人员均向理财周报记者表示。而上海与北方的一些城市的沃尔玛仍然由交行开展信用卡业务。

深发展相关人员向理财周报记者表示，与沃尔玛的合作已经到期，属于正常的合作协议到期终止；合作终止不会影响未到期信用卡的使用，沃尔玛畅想卡的客户不会流失，深发展将向该卡符合条件的老客户发行另一款核发新的信用卡产品。

业内人士认为，深发展与沃尔玛的合作终止，不再继续，业务被交行“接管”，“跟深发展与中国平安的并购有关，沃尔玛的合作是新桥时代开始的，而现在深发展由平安控股，深发展面临业务调整，房地产贷款基本不做了，而平安的保险客户将是深发展业务的调整方向。”

北京某银行业分析师认为，“业务调整是肯定的，所有的业务调整都是基于平安的保险客户的交叉销售；短期而言，深发展基于平安保险客户的个人业务作为新的利润扩展点，将会快速发展。”

信用卡扩张激进，拓宽交叉销售渠道

目前，交叉销售主要还是体现在信用卡业务上的深发展平安寿险联名卡，先让平安的保险客户通过信用卡通道进入深发展。为了拓宽该通道，让平安保险客户更快地

进入，深发展信用卡今年发展十分快，可谓激进。

深发展三季报则显示，本年新发卡量达106万张，而理查德行长在三季报发布会上则表示，深发展平安寿险联名信用卡发卡量已超过70万张。

而半年报显示，截至6月末，深发展平安寿险联名信用卡发卡量为17万张。

也就是说，三季度，仅深发展平安寿险联名信用卡一款信用卡，新发卡量就超过53万张，几乎是所有新发卡量总和。可见，三季度，深发展其他信用卡新发卡量几乎为0，精力主要集中在平安寿险客户的交叉销售上。

据了解，中国平安近50万的保险代理人，从今年7月“平深恋”结束并购正式完成后，便收到中国平安的通知，大力营销深发展平安联名信用卡，甚至可以为深发展拉存贷客户。

从信用卡贷款余额上来看，2010年末、2011年6月末，深发展信用卡贷款余额分别为63.44亿、63.83亿，信用卡未使用额度分别为98.63亿、119.89亿，分别是贷款余额的155.47%和187.83%；2011年9月末，信用卡贷款余额为75.32亿。

上半年6个月信用卡贷款余额仅增加0.39亿，几乎可以忽略不计；而仅三季度3个月，信用卡贷款余额就增加11.49亿，环比增长18%；而信用卡未使用额度却比贷款余额多得多。

上述银行业分析师表示，“深发展交叉销售在意料之中，但步伐确实有点快；未使用额度主要是银行只顾发卡圈客户，授信给出去了，持卡人却没有透支，不仅是浪费成本，而且也是风险。从深发展的这个数据来看，可以说信用卡扩张得很激进；三季度加大了交叉销售力度，信用卡未使用额度可能更高。”

业务调整：

为5000万平安保险客户铺路

深发展现在核心任务除了扩张信用卡加快平安保险客户进入外，还有对小微金融、贸易融资、汽车金融等业务进行调整，为深度开发平安保险客户做准备。

在信用卡、小微金融和贸易融资的未来三大战略业务中，只有贸易融资是深发展的传统优势业务，信用卡则是交叉销售的突破口，是平安寿险客户进入深发展的通道，小微金融则是新业务。

在深发展“最佳银行”策略和平安集团的战略中，信用卡是作为平安集团保险客户的名片。

深发展信用卡中心总裁曾宽扬表示，“信用卡是平安保险客户进入深发展的最前段的通道，然后根据客户的消费习惯进行族群分类，交叉销售到车贷、投资理财以及私人银行、小微金融等其他业务，从而实现‘一个客户，一个账号，多种产品，一站式服务’的愿景。”

为了实现最大限度的释放平安保险客户的潜能，深发展不仅在4月成立了小微金融事业部，专攻小微金融等收益较高的业务，还在汽车金融、贸易融资等传统优势业务上进行调整，为5000万平安保险客户铺路。

深发展相关人员向理财周报记者表示，“汽车金融业务，以前主要通过汽车分销商做汽车按揭贷款，现在则偏重‘总对总’的形式，即通过向4S店、修理厂、汽车生产商提供贷款、贸易融资等配套金融服务，金融服务逐渐沿着供应链往上走，进行一条龙的金融服务。”

2010年5月，理查德任深发展行长后，大力发展现金管理业务。“他们这是学招行的，想在贸易融资的传统优势业务基础上，提供综合金融服务，为平安保险客户交叉销售做准备。现金管理不是简单的融资，像财务公司一样管理进账、出账，不仅可以进行综合的贸易融资服务，还可以发放贷款和吸收存款。”深圳银行业某资深人士则表示。