

信用卡于1915年起源于美国。中美两个买房老太太的故事大家都耳熟能详,或许正是美国提前消费的意识促成了信用卡的诞生.

中国银行在1986年10月做出了推广“长城卡”的决策,并在全国范围内发行了统一命名的“长城信用卡”,简称为“长城卡”。该卡使用人民币为统一的结算货币,自此国内通用的人民币信用卡诞生了。到1992年9月中国银行西藏自治区分行在拉萨市发行长城信用卡,“长城卡”成为第一张在全中国范围内发行的信用卡。

这年头,没几张信用卡都不好意思说自己会理财.

网传英国信用卡大咖神一般存在:拥有1497张信用卡透支21套房,然而,这样的透支真的不会出问题吗?后来的真相是:他是一个美国佬,确实拥有1497张信用卡,并因此打破了吉尼斯纪录。然而,他并没有透支巨款给自己买房,所谓人生赢家的结局,是被杜撰的传说而已。不过合理的使用信用卡投资融资炒作而赚钱的人确实真实的存在,只不过没有那么夸张,也有不少使用不当而越陷越深的.

信用卡从哪里来?

当然是从发卡行而来,早期的是多是由业务员地推,而这两年随着互联网+的兴起,网上也有不少办理信用卡的通道.正是因为网上办理信用卡的便捷,地推业务员步履维艰.我的一个朋友是某行办理信用卡的业务员,每天去写字楼去扫楼,去厂区摆摊,早出晚归,很是辛苦.如果是美女业务员,能力强的,客户不太抵触,业绩也好.而大老爷们业务员拼劲实力也赶不上美女业务员的业绩.

办理信用卡的条件:

虽然业务员整天四处奔波去给客户办理信用卡,但并不是所有的人都有资格办理的:每个行的要求不尽相同.基本条件就是:成年人不能超龄,有稳定工作,住房,生意,最好有良好的信用记录.如果是黑户,可能就直接OUT了.总的来说,资质越好,额度越高,有的人为了追求高额度,不惜花钱让包装公司包装,办理信用卡也有一条黑色的产业链.恶意套现,用了死皮赖脸不还的大有人在.这也是信用卡发卡行所承担的风险.每个行都有一套自己的风控机制.

如果你正常使用,按时还款,发卡行很难从你身上赚到钱.那么信用卡究竟是怎么盈利的呢?

信用卡的盈利方式:

1.利息收入和滞纳金

利息收入即未清偿信用卡余额所付的利息,是信用卡收入的主要部分。信用卡还款分为全额还款和最低还款,免息期内还请欠款,银行不收利息,否则就是日利息万分之五(年化18%,且月复利),并且还要收取滞纳金,滞纳金的比例由央行统一规定,为最低还款额未还部分的5%

2.分期手续费收入

分期手续费是持卡人购买商品进行分期付款所支付的费用，类似于将利息收入中间业务化，因此有银行将其纳入利息收入进行统计管理，也是除利息外的又一主要收入。

(也难怪发卡行每次发短信让办理分期还款了)

3.向商户收取支付的佣金

客户在买东西时刷信用卡消费，商家要拿出交易额的一定比例支付给银行作为服务费。

4.年费

信用卡年费规则是指行用卡每年缴费的一些相应规定，信用卡在持卡人未激活之前，银行不得收取年费，但是面对不同银行五花八门的信用卡办理年费规则，大多数人却是一知半解，信用卡年费大多都在一百元左右，有的银行规定每年刷三次即可免年费。

5. 取现手续费

信用卡取现不同于信用卡套现，信用卡取现是信用卡本身固有的功能之一，持卡人可以使用信用卡向银行提取现金，信用卡取现主要包括透支取现和溢缴款取现两种方式。透支取现是需要支付利息，并且是从你提取现金的当天就开始计算利息，而溢缴款取现则不需要支付利息，仅需支付部分手续费，具体视各银行规定。

办理信用卡,且不可盲目消费,过度消费,影响到个人信用记录就不好了,另外银行也会将催收不上来的信用卡打包给第三方要账公司,电话轰炸亲戚朋友是无法避免的,

甚至会上门要账.

信用卡虽好,且用且珍惜,维护好自己的信誉,才能在这个社会活的堂堂正正.