

日前，中国银行宣布从今年7月1日起暂免收取11项信用卡费用，令近期的信用卡价格战陡然升级。

考虑到四大行相较于中小银行的手续费优势，业内认为，经过多年发展的国内信用卡事业，或许已在政策倒逼之下主动转型，开始从跑马圈地向挖掘客户消费需求转变。

#### 四大行再添降价同盟

记者从中国银行方面了解到，此次免单的项目包括超限费、信用卡补发卡、重置卡、提前换卡手续费、短信服务费等费用，上述收费暂免期限截至2014年6月30日。其中，ATM交易查询费、短信通知费、超限费、补发卡、重置卡、提前换卡手续费、IC信用卡工本费等费用此前就属于免收范围，中行本次是将免收期限延长一年。新增添的免费项目包括长城环球通系列产品的柜台转账转入、柜台存款服务费等自助终端存款手续费。

举例来说，以往长城环球通系列持卡客户在中行异地柜台、自助终端存款要收最低5元或1元、最高50元手续费，7月1日之后就可以免费存款，方便出差的客户归还信用卡欠费。

无独有偶，5月初，建设银行也实施了部分下调分期付款业务的手续费，账单分期业务手续费收费方式由“一次性收费”变更为“分期收费”，调整后的每期手续费=分期总金额×每期手续费率。建行信用卡中心工作人员告诉记者：“调整前的费率标准为3期2.6%、6期4.2%、12期7.2%、18期11%、24期15%，所涉及的下调项目分别为3期、18期、24期的分期费率，幅度依次是0.35%、0.20%、0.12%。”

事实上，历来以服务 and 费用为优势的中小银行，并未在此时创新业务招揽顾客，反而是国有大行逆市下调手续费，业内人士认为，这预示了银行业在信用卡业务上的理念变化。

根据央行最新统计数据，截至2012年末，全国累计发行银行卡35.34亿张，较上年末增长19.8%，增速放缓2.3个百分点。其中，借记卡较上年末增长20.3%，增速放缓1.6个百分点；信用卡较上年末增长16.0%，增速放缓8.3个百分点。

统计结果显示，虽然银行卡发行业务仍保持较高增速，但信用卡经过多年跑马圈地，增速明显放缓，一味扩大发卡规模已并非良策。

一位股份制银行人士表示，“以前各家银行只注重发卡量，但现在开始转向发卡质量，通过这些优惠，可以吸引刺激更多的持卡人消费，从而为银行带来多重业务收入，这比单纯收取手续费能获取更多的收益”。

## 中小银行面临更大压力

值得注意的是，记者统计之后发现，提供消费分期服务的银行中，四大行的分期成本可谓最低。以分24期为例，股份制银行及城商行费率普遍在17-18%之间，而四大行同期费率均不超过15%，工行仅为7.89%，是业内最低标准。

对于银行而言，信用卡的盈利主要来自年费、刷卡佣金和利息收入。刷卡佣金下调，从其他方面入手弥补可以理解。不少股份制银行今年来已经屡屡上调服务费，或者直接取消原有优惠。

光大银行日前发布《服务收费事项的公告》，个人客户和小微客户的网银本行异地转账手续费免费优惠期截止至2013年12月。取消优惠后，光大网银本行异地转账的收费标准是交易金额×0.5%，最低2元，最高20元。同时，从7月1日开始，该行目前每笔2元的同城/异地网银跨行转账汇款的手续费，将根据汇款金额收取，收费标准从5元至200元不等，意味着该服务的价格最高将上涨100倍。

同样的生存环境，为何在大行会在本就优惠的基础上进一步下调服务费，而中小银行却反其道而行之？一位股份制银行信用卡中心相关人士对记者表示：“为了保证活卡率、激发客户用卡热情，商业银行对于部分收费项目采取优惠措施也在情理之中。但各家银行信用卡发行量、透支额度、客户群体都不相同，刷卡佣金减少是一把双刃剑，银行收入直接受到影响，但部分银行上调分期付款手续费，未必会引起其它银行跟风，甚至不排除个别银行下调费率以期吸引客户。”

从公开信息来看，服务费率上调后银行中间业务收入增长迅速，16家上市银行该项收入增幅均超过两位数，其中中小银行表现尤为突出。北京银行同比增长高达118%，民生银行收入占比达25%，超过四大行水平。这也表明，中小银行对于中间业务依赖程度更高，下降后的刷卡佣金，无疑使各家中小银行承受着更大压力。

