

信用卡危机要来？“共债”问题爆发？消费信贷饱和？

从去年下半年以来，有关银行零售业务的风险问题被广泛关注，其中信用卡业务成为焦点核心。那么真实情况到底如何？银行2018年的财报数据最能反映真实情况。

通过查阅各家银行财报有关信用卡业务的内容，我们发现，在2018年最大的几点变化，主要在以下几个方面：

- 1、信用卡发卡量保持高速增长，但与2017年比，增速放缓明显。
- 2、农行信用卡累计发卡量超1亿张，成为“亿张俱乐部”第5位成员。
- 3、2018年下半年，工行、建行、平安都收缩了新增发卡量，但浦发银行“姿态独特”。
- 4、2018年招行的信用卡消费额高达3.79万亿元，第2名是交通银行。
- 5、民生银行信用卡的不良率最高，达2.15%，同比上升了0.08个百分点。
- 6、2018年信用卡分期收入占比首超利息收入，成为第一大收入来源。

1. 信用卡发卡增速明显放缓

工行下半年累计发卡净减少500万张

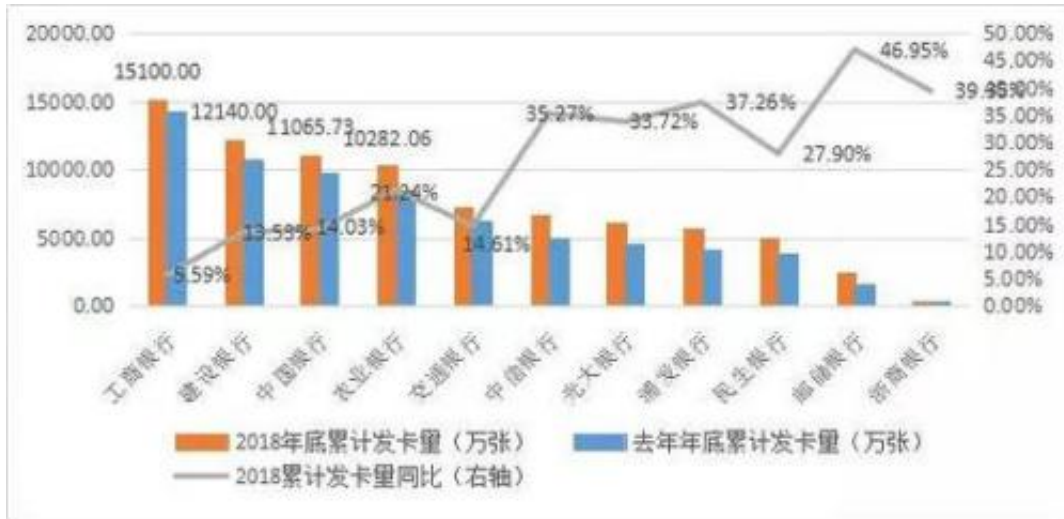
央行公布的数据显示，截至2018年末，全国信用卡和借贷合一卡在用发卡数量共计6.86亿张，同比增长16.73%，但增速比2017年的26.35%低了近10个百分点。

根据银联的统计数据，截至2018年12月末，银联数据客户银行信用卡有效卡量近1.4亿张，同比增长34%，较2017年50.31%的增速也有较大下降。结合来看，与2017相比，2018年整个银行业的信用卡发卡量和有效卡量仍保持着较高的增长水平，不过增速明显放缓。

截至2018年末信用卡累计发卡量超7000万张的银行增速相对温和，大多在15%以内，工商银行增速最慢，同比增长了5.59%；累计发卡不足7000万张的银行增速基本在30%以上，邮储银行增速最快，同比增长46.95%，不过其累计发卡量较少，

只有2391万张。

图1 全国性银行信用卡2018发卡量及同比增速

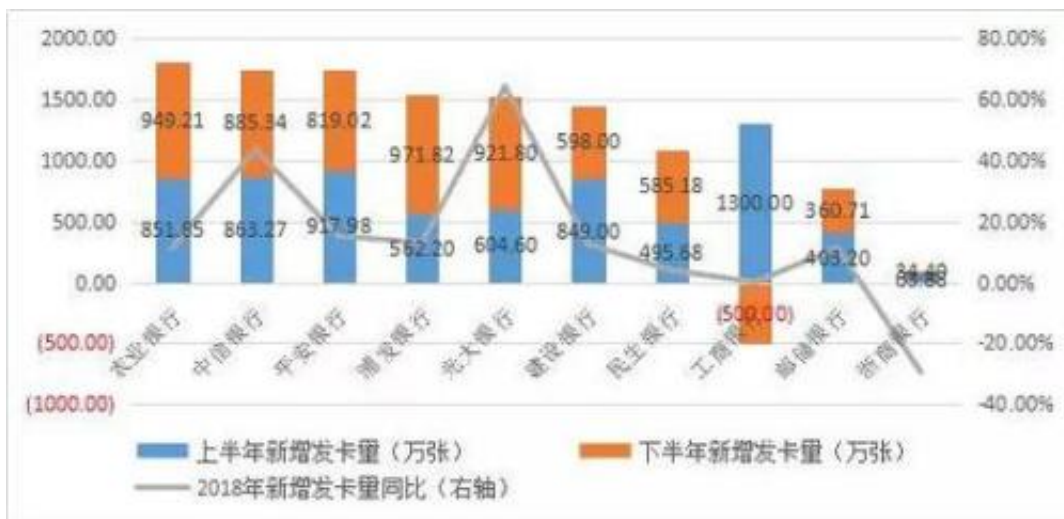


从信用卡累计发卡量来看，工行仍居首位，高达1.51亿张，超过其他银行一个身位。

意外的是，招行并没有公布2018年底的累计发卡量和新增发卡量数据，2018年末的信用卡规模不得而知。

不过，从其公布的流通卡量数据来看，2018年下半年流通卡量仍然为净增长，但环比增速从上半年的19.53%降至下半年的12.94%。因此猜测其累计发卡量较上半年末仍有所增长，但增速放缓。

图2 全国性银行2018年信用卡新增发卡量情况



从各银行2018年新增发卡来看，农行新增发卡量1801.06万张，位列首位，这也使得它的累计发卡量达到1.03亿张，成为继工行、建行、招行和中行外之后，信用卡“亿张俱乐部”新成员；中信、平安、浦发和光大的新增发卡量也在1500万张以上。

从新增发卡量的同比增长率上看，2018年全年，大多数银行新增发卡维持在一个10%左右的比较温和的增长率上，民生银行的低至3.91%；光大银行和中信银行表现突出，同比增长率分别高达64.05%和43.44%；浙商银行虽整体信用卡规模和其他信用卡大行不在一个量级，但2018年的新增发卡量依然收缩了29.45%。

不过，将2018年全年的数据拆分来看，不难看出，2018年下半年，工行、建行、平安、邮储和浙商银行都在下半年收缩了新增发卡量，工行下半年的新增发卡量为-500万张，即2018年底的累计发卡量比2018年上半年末还减少了500万张；光大银行和中信银行虽全年同比增长率突出，但2018年下半年的环比增速也有所下降。

相比之下，浦发银行的姿势比较独特，2018年上半年新增发卡量环比减少了14.01%，下半年环比增速却高达72.86%，整体呈现出来2017年下半年狂热推广—2018年上半年收缩—2018年下半年又奋力追赶的情形。

2. 各银行下半年贷款余额增速下滑

四家银行卡贷余额超5000亿元

央行数据显示，2018年末，银行卡授信总额为15.4万亿元，同比增长23.40%；银行卡卡均授信额度2.24万元，同比增长5.66%。

具体各家银行来看，建设银行信用卡贷款余额最高，为6513.89亿元；其次，工商银行、招行和交行这几家银行也都超过5000亿元；平安银行紧随其后，贷款余额4732.95亿元。

图3 全国性银行截至2018年末信用卡贷款余额（亿元）及增长率



从卡贷余额全年同比增长率来看，平安银行最高，高达55.88%；其次是民生银行、光大银行和中信银行，均在30%以上。

但是，与2018年上半年的同比增速对比来看，11家银行中，8家银行全年增速都有所放缓，交行和建行更是下降了超10个百分点；与其它8家不同，平安银行和中信银行贷款余额规模则在2018年下半年激增，招商银行略有上涨。

3. 信用卡卡均交易额同比略降

招行全年总消费额近4万亿元

银联公布的数据显示，2018年，银联数据客户银行信用卡卡均交易金额为6.34万元，较2017年略有下降，不过总交易金额同比增长37%，交易笔数同比增长47%，业务收入整体较2017年增长36%，其中有53家银行信用卡业务收入过亿元。

从各个银行来看，公布了2018年度信用卡消费交易额的13家银行中，全年交易额的排行榜名次与2018年上半年基本无差异，只有浦发银行以500多亿元的微弱优势，反超农业银行。

其中，招行的信用卡消费额最高，高达3.79万亿元，稳居冠军宝座；交通银行的交易额也突破3万亿元，建行、工商银行和平安银行紧随其后，都在2.5万亿以上；邮储银行和浙商银行最低，全年信用卡消费额不足1万亿元。

图4 全国性银行2018年的信用卡交易额（万亿元）及同比

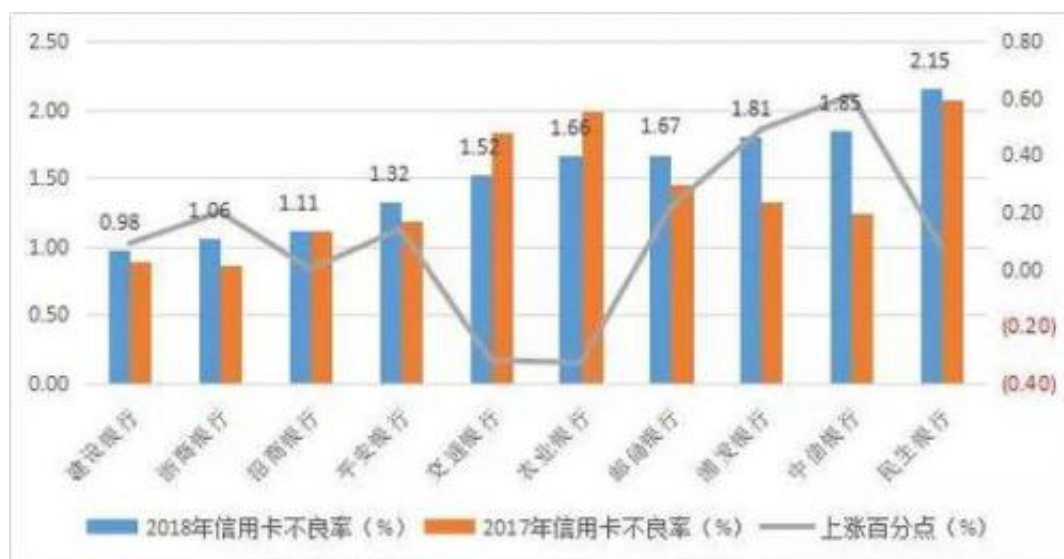


从同比增长率来看，3家银行超过50%。其中，浙商银行由于基数较小，增速高达176.02%；平安银行和浦发银行也都在50%以上；国有银行中，交通银行和邮储银行增长较快，工行、建行和农行相对稳健，增幅在20%以内；其他银行都在25%-40%之间。

4. 多因素导致信用卡不良率攀升

银行开始倾向保守策略

图5 全国性银行2017、2018年信用卡不良率 (%)



从披露不良率的10家银行来看，7家信用卡不良率同比有所上升，6家不良率超过1.5%，信用卡大行的资产质量整体有所下降。

其中，民生银行的不良率最高，达2.15%，同比上升了0.08个百分点；中信银行不良率1.85%，仅次于民生银行，但升幅最大，达到0.61个百分点；浦发、邮储、平安、浙商和建设银行也都有不同程度的上升，建行不良率仍然最低，不到1%。

在这种大环境下，依然有3家银行控制住了信用卡的不良率，招行跟去年持平，为1.11%；交通银行和农业银行比去年同期下降了0.3个百分点，分别为1.52%和1.66%，不过整体质量仍处于行业中等水平。

多数信用卡大行不良率上升，主要原因可能在于消费金融行业的“共债”现象严重，再加上发卡量和贷款余额增速放缓，导致信用卡不良率更加凸显出来。

另一方面，监管环境趋严，银行对不良的认定标准更加严格，90天以上逾期不可再长期停留在关注类贷款，必须划归为不良，也在一定程度上导致某些银行不良率的上涨。

在这种情况下，多家银行的信用卡业务开始倾向于保守策略，申卡和批额都比以前谨慎。

不过，与2017年相比，整个银行业的信用卡资产质量尚可，整体风险仍然在可控范围之内。

根据央行公布的数据，截至2018年末，银行卡应偿信贷余额为6.85万亿元，环比增长23.20%。信用卡逾期半年未偿信贷总额788.61亿元，环比增长18.93%，占信用卡应偿信贷余额的1.15%，占比较2017年末下降0.04个百分点。

5. 信用卡业务逐渐回归冷静

非息收入增速提高

通过上面的论述可以发现，与2017年的大爆发相比，2018年，尤其是下半年，主要银行的信用卡业务增速下降，各家银行逐渐回归冷静。

一方面，各家银行之前纷纷把信用卡作为零售金融转型的重要抓手，且近几年监管政策趋严导致的大量个人借款需求需要新的出口，银行自然想抓住这个良好发展机会，最终导致部分银行在信用卡业务执行策略上比较激进，用户下沉过猛，但是风控模型和运营经验却没有跟上。

加上受经济形势下行的影响，整个消费金融行业的“共债”和“逃废债”现象趋向

严重，两年信用卡“大跃进”的不良后果开始逐渐显现，银行也在2018年下半年意识到这一点，纷纷采取措施加强持卡人核准，实时监控用卡行为，及时调整风险较高的用户的用卡额度，严重的甚至限制其消费行为。

另一方面，各银行在2018年更加积极地发掘信用卡的盈利空间，除了常规的信用卡的贷款业务，还推出各种分期产品和延期还款产品，解决用户的短期资金周转问题。

这些产品一方面巩固了银行信用卡的竞争力，一方面也成为信用卡的重要增收手段。

根据银联公布的数据，2018年银联数据客户的信用卡分期收入占比36.7%，超越占比30%的利息收入，成为信用卡业务的第一大收入来源。

具体到单家银行的信用卡业务收入情况，虽然和银联数据结果有所差异，但依然可以看出，非息收入越来越受银行的重视，赶超利息收入指日可待。

2018年，招行、浦发、中信、民生和光大银行公布了自己的信用卡业务收入情况，3家银行披露了自己的信用卡非息收入。

其中，中信银行信用卡非息净收入为308.15亿元，占信用卡业务收入的66.96%，其中分期业务收入193.10亿元；招商银行信用卡业务总收入最高，总额为667亿，其中非利息收入207.22亿元，占比31.07%，同比增长38.95%；民生银行的非息收入为280.73亿元，增速也高达34%。

整体来看，不良率的“抬头”给银行敲响了警钟，未来银行在信用卡“量”的基础上将会更注意“质”的追求，但也不会因此举步不前。预计2019年信用卡业务规模仍会保持稳健增速。

除了引进更多征信数据优化风控模型外，银行将会针对信用习惯良好的用户，开发更多关联产品，满足用户的个性化需求，扩展用户的信用能力，增加信用卡的客均盈利空间。