

这几年，信用卡俨然成为各家银行发力的重点。

根据央行数据，截至2018年三季度末，全国信用卡在用发卡数量达6.59亿张，环比增长3.36%，相当于人均持有信用卡0.47张。

“在当前经济增速放缓、金融严监管的大环境下，银行对公和同业业务增长放缓，更多的银行转型零售金融。而在零售金融板块里，信用卡的收入贡献比重逐步加大，信用卡业务成了各家银行在零售金融板块的发力重点。”融360大数据研究院主编殷燕敏分析指出。

不过，《华夏时报》记者也注意到，信用卡的坏账逾期也随之上升。

据央行披露的2018年3季度银行支付体系运行报告数据显示，截至2018年3季度末，银行信用卡逾期半年未偿信贷总额为880.98亿元，占总应偿信贷总额的比例为1.34%。

对此，殷燕敏亦分析指出，银行信用卡市场一半是海水，一半是火焰，前方跑马圈地高价拉新玩的如火如荼，后方由于坏账上升风险凸显而采取封卡降额的手段降低风险。此外，银行信用卡业务将出现更明显的分化。

信用卡新户平均的单客成本达260元

自2017年4季度起，银行的信用卡发卡量同比增速连续三个季度保持在20%以上。

根据央行披露的数据显示，截至2018年3季度末，国内信用卡发卡量为6.59亿张，环比增速为3.29%，同比增速为19.38%。信用卡人均持卡张数升至0.47张。

“尽管与发达国家相比，人均持卡张数依然偏低，但一线城市北京、上海的人均持卡量早在2010年就超过一张了。经过近八年的开疆拓土跑马圈地，北上广深这类一线城市的人均持卡量或已接近1.5张。”殷燕敏指出。

她还进一步表示，随着发卡量的上升，银行的信用卡业务早已不再是仅追求发卡规模的“单纯年代”。对信用卡新户的要求不再是简单粗放的审批通过，更注重用户的激活和使用，这也意味着，银行正逐步从粗放的看“规模”到重“盈利”。

值得一提的是，伴随着银行对新用户要求的提升，新户的营销费用也直线上升。

据融360大数据研究院了解，2018年银行线上从第三方平台获得信用卡新户的平均单客成本超过一百元，而2017年初时，成本仅为70元左右。

“但相比于银行线下地推的人力成本或老用户推新活动，线上第三方平台的新户获客成本还相对较低。以12月几家大型银行的老用户“推荐办卡”的活动来看，信用卡新户的单客成本至少一百元，最高则达463元，平均的单客成本在260元。”殷燕敏表示。

不过，她亦强调称，这仅仅是银行付出给推荐渠道（推荐人）的佣金，还不包含银行奖励被推荐成功下卡的新用户的开卡礼品、刷卡奖励等成本，银行在鼓励新户激活消费方面也是不遗余力，门槛要求也很低，多是任意消费一笔即可获得价值几百元的实物礼品或百元话费、购物券、刷卡金等。综合来看，银行获得一个有交易的信用卡新户成本至少在300至500元。

多家银行封卡降额控风险

在发卡量上升的同时，坏账逾期也随之增加。

数据显示，截至2018年3季度末，银行信用卡逾期半年未偿信贷总额为880.98亿元，占总应偿信贷总额的比例为1.34%。

而对于逾期不良的上升，多家银行信用卡风控部门开始采用封卡降额等手段来控制风险。

本报记者梳理发现，从8月份到现在信用卡圈子里被封卡、降额的现象频现，包括中信银行、平安银行、中国银行、建设银行、农业银行、兴业银行等。

“尤其是进入11月份以后，信用卡卡圈经常会有卡友集中爆料，信用卡无辜被冻结或者大幅降低额度，部分银行会提前短信通知，让客户提供指定的交易流水证据，不能提供证据则降额或封卡。”殷燕敏表示。

“随着经济下滑，消费金融依然是拉动经济的主力。”融360分析师还认为，银行信用卡业务将出现更明显的分化，已经拥有较大客户量且用户活跃度较高的大行将把重点放在“盈利”方面，增强用户粘性、提升单客的贡献度，加强风控剔除不良用户。而刚刚打入信用卡市场的中小银行，尤其是地方的农商行，则难言利，需先扩量，在如今竞争激烈的信用卡市场，需要投入更大的成本获得高质量的用户。

上述分析师亦指出，不过，从目前的信用卡市场来看，依然是重“量”的银行多于重“利”的银行，银行信用卡发卡数量、授信额度依然会保持高速上升的态势。