

虽说民生官网一直没有消息，总行也没有正式下文，不过停发这消息不是空血来潮，早在今年9月底在爱卡网上就有舅舅党爆料冬至前，车卡洗车权益将缩减。今天就是冬至，而民生也真的贴出了洗车权益缩减的通知！

通知如下：【民生银行】因权益体系调整，自2018年1月1日（含）起，民生车卡信用卡将不再提供一元洗车权益，所有洗车网点也将不再提供一元洗车服务。本月已提前为您导入返还的一元洗车资质，有效期至2017年12月31日，请您尽快使用。感谢您一直以来对民生信用卡的信赖与支持！

今天，飞猪就来与你聊聊这张羊毛大卡，为何要停发？

飞猪先列下这张卡的权益部分，主要是给没有卡的听众能够了解，加油返现羊毛，绝对给力！招行车卡在他面前就是小辣鸡。

加油金奖励

车卡金卡：每月计积分消费满1500元，获得当月加油消费5%的加油金返还，每月上限50元。

标准白金卡：每月计积分消费满2500元，获得当月加油消费8%的加油金返还，每月上限100元。

豪华白金卡：每月计积分消费满3000元，获得当月加油消费15%的加油金返还，每月上限200元。

钻石卡：每月计积分消费满6500元，获得当月加油消费100%的加油金返还，每月上限500元。

1元洗车服务

车卡金卡：每月2次（累计积分消费1500元）

标准白金卡：每月4次（累计积分消费2500元）

豪华白金卡：每月4次（累计积分消费3000元）

钻石卡：每月4次（不限条件）

1元机场停车

白金卡：2小时 10次/年

48小时 3次/年

钻石卡：2小时 无限次；

48小时 无限次

车险服务

量身定制车险计划，多家公司在线比价，投保一目了然；

车险投保最高可享商业险15%的加油卡回馈；

专属理赔团队，免费上门接送事故车，先赔付后修车。

道路救援

业内首创不限车牌号码24小时全年无休的道路救援服务。

车务服务-贴心管家、用车无忧

酒后代驾；代办年检；商务代驾；机场接送等

这些羊毛以外，标白的年费是600元；豪白，3600元。但是车车标白首年免年费，当年刷18笔积分消费，或者积分消费满5万元或等值外币免次年年费。所以，这张卡相当值钱，仅2015年和2016年就在民生发卡前三位（第一名当然是in卡）

。

亏钱

我们知道，像浦发推销分期，购买分期商品就可以下AE运通白金卡，中信愿意给额度让你办分期，因为分期会给银行带来可观收入，但民生在分期业务上相对较弱。

再者，持有车车卡的用户一般也会同时持有in卡，车车卡只用来薅羊毛，但银行根据该卡刷卡的成交量来计算卡片是否有收益，所以就会导致发卡量大，但亏欠。

车车卡提供了洗车、加油返现等诸多权益，在业务员推销上也尽可能的推销车车卡，权益多，用户容易申请，完成业绩指标快，羊毛好薅的特点，容易被客户接受。

小桌一支、牌子一立、礼物一摆，随着“签个名帮我们完成发卡任务，可以不开卡”的吆喝声，被称为“蚂蚁雄兵”的信用卡推销员年末频繁出现在我们身边，以精美礼物诱惑着更多人出手办卡。

究源

业绩只看发卡量不求开卡率。时至年底，办信用卡的推销员也进入了最后冲刺。民生银行北京分行营销中心一位工作人员介绍，年底也是总行对各分行、支行领导考核的关键阶段，在考核指标中，信用卡发卡量是非常重要的一个。为了推高这一指标，有的银行不惜动用“蚂蚁雄兵”，在百货、游乐场、电影院等人潮聚集之处设置信用卡申办摊位，利用附赠礼物的形式吸引消费者。

“业绩考核中只看发卡量，不考虑退卡量和开卡率的多少，能否在年底前完成任务成为困扰很多分、支行领导的难题。”该工作人员介绍，所以在年底这个关键时刻，很多还没有完成任务的银行，行长会不计成本来完成办卡量。在礼物选择和推销人员方面都加大投入。但是办出的信用卡几乎有三分之二会成为没有开卡交易的“死户”。“银行内部的人也有任务量，也要动员亲戚朋友来办卡，今年办卡拿了礼物再销户，明年需要完成任务时，还可以继续找他们办卡。”

虽然现在“死户”数量很大，但是银行仍能从多办信用卡中获取一定利益。顾客在POS机使用信用卡时，发卡银行、收单银行和银联会从商家得到刷卡金额1%的“抽头”。其中，发卡行分去其中的7成，银联和收单行将得到另外的3成，此外，利润还包括年费、透支或取现的利息等。虽然在信用卡发行前期，银行投入大量成本，但当用户达到一定规模时，银行便能开始盈利。“银行加大信用卡发卡力度，一是想占领市场，二是引导人们刷卡消费的观念，进而赚取手续费。因此，很多银行不惜亏本也要发卡。”该工作人员表示，国际上信用卡的盈利模式主要是银行赚取持卡人透支的高额利息，但国内银行目前在信用卡业务方面的收入来源是商家的手续费，至于持卡人的利息和手续费则是很少一部分。总的来说，目前国内银行信用卡业务基本上是“赔本赚吆喝”阶段。毕竟，除去给持卡人赠送的礼品外，开通一张信用卡背后所投入的人力和技术成本也是一笔不小的开销。

算账

制卡成本1元附加成本数百元，发出一张信用卡，究竟要付出多少成本呢？目前多数银行的信用卡业务处于亏损状态，但大家还是不愿意停下来，为的就是“跑马圈地”，等将来“蛋糕”做大了，就会出现扭亏为盈的局面。

一张信用卡的制作成本仅有1元。与制作成本相比，推销员人力成本、提成以及办卡赠送的礼品等则成为主要开支。一名推销员的底薪在5000元左右，每月发卡约3

0张，每张卡推销员提成从几十元到近百元，在一些股份制银行年底业绩冲刺的时候，每办出一张信用卡，提成可以达到150元。礼物则是由银行自行选择，一般在80元左右。

依此计算，一名推销员办出一张卡的成本包括：1元工本费+100元提成+30元基本工资+80元礼物。由此，客户获得一张信用卡的同时，银行方面已经为这张信用卡买单超过200元。

总结：

上面的权益列的很清楚，根据卡的级别有多少返现，你以为羊毛党会真的去加油吗，民生车车卡只看MCC加油类商户就给返，所以你知道为啥要停发吧。