

银协上周发布的2014年度《中国信用卡产业发展蓝皮书》指出，过去一年，银行信用卡活卡率仅为58.7%，这意味着超四成的信用卡处于休眠状态。7月31日，央行发布《非银行支付机构网络支付业务管理办法》，大幅减少了第三方支付机构可代理的金融业务范围，有望助推包括信用卡在内的银行卡的未来发展。如何提高活卡率以及满足交易市场中更多灵活便捷的服务需求，是银行亟待解决的问题。

一、活卡率屡不及格

日前发布的信用卡蓝皮书显示，截至2014年底，我国信用卡累计发卡量4.6亿张，当年新增发卡量6400万张，较年初增长17.9%；全年信用卡交易额为15.2万亿元，同比增长16%。同时，信用卡使用率上升，欺诈率下降。

在诸多方面都有喜人进步的同时，信用卡活卡率却连年交不出好看的答卷。据统计，2011-2014年信用卡活卡率分别为53.3%、56.1%、57.8%和58.7%，连续四年低于及格线，也就是说，银行发出的卡有超过四成变成了废卡。

按照去年的发卡量估算，废卡数量可达1.8亿张之巨，它们从何而来？中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇直言，这都是银行过度营销造成的后果。“现在这个活卡比例算高了，以前更低。”郭田勇补充说道。

据悉，银行为了吸引客户办理信用卡，通常会准备精美的物件赠送，冲着礼品去的人不在少数，很多人拿到礼品就销卡。银行这种营销手段，不仅增加了自身成本，同时拉低了活卡率。

北京大学经济学院金融系副主任吕随启也同样将活卡率低的问题根源归于银行本身，他表示，很多人的金融意识不强，有的被忽悠着就申请信用卡了。

二、多途径可助提升活卡率

信用卡靠规模盈利，致使银行开启疯狂发卡模式。数字100金融分析师指出，银行首先要做的就是停止滥发卡，既能有效降低卡的成本和营销等费用，又可提升活卡率。

有些持卡人苦恼的是部分银行信用卡年费过高，让人实在拥有不起多张信用卡。日前，广发、华夏等行纷纷发布公告，将下调白金信用卡收费标准。据悉，下调前，多行的白金信用卡不仅年费高，免收年费的门槛也高，比如华夏的畅行白金信用卡要求持卡人每年消费5万元或卡内有5万积分才可免次年年费，此次降低标准为每年消费5笔免次年年费，大大减轻了持卡人负担。郭田勇表示，降低费用也是银行留住客户的一种手段。

除了合理发卡、降低费用等方式，提升活卡率最核心的办法还是银行加强差异化服务，提升内在竞争力。

月初，中信银行发布公告称，拟由中信银行和中信银行子公司共同设立中信信用卡公司，即把信用卡部门拆分出去，成立信用卡子公司。分拆后，中信信用卡将探索按照市场价定价及进行拥抱互联网等改革。

吕随启称，中信这一动作“走在市场前面”。他表示，目前各行的信用卡部门都不怎么盈利，有些更是“赔本赚吆喝”。信用卡部门拆分出去，业务上可以更独立，也可以做得更专业，这就可能提升竞争力，实际上就是一种差异化服务的体现。

三、与第三方支付机构相融并驰

中国社科院金融研究所银行研究室主任曾刚表示，《办法》的出台实际上对老百姓选择支付方式没有大的影响，更多是限制了非银行机构资金账户内的资金沉淀。

曾刚进一步解释，目前信用卡支付在用户体验、应用场景结合等方面落后于第三方支付机构支付，这给银行带来压力，但也会促进银行吸收第三方支付的经验。比如在快捷支付功能上，若线上消费想直接使用信用卡支付，需要填写卡号、卡片有效期、预留手机号等众多信息，这就降低了用户体验，这方面应该化繁为简。

另外，银行信用卡要加强和第三方支付机构的合作。现今支付宝支付、微信支付等已有一定规模，但最终都是要绑定一张银行卡来结算。银行不必强争持卡人选择的支付方式，结合自身安全性的保障，通过第三方支付机构，实现交易量和客户黏度的提升，为持卡人带来一种优化的生活方式。

信用卡在线免费办理：

光大“福”信用卡：自动免息 分期优惠多多

平安淘宝联名卡迷迭粉：自动关联快捷支付