

以前都是信用卡业务员自掏腰包买些小礼品鼓励客户办卡，现如今想办大额信用卡的客户需要“倒贴钱”才能申办成功，而这些有需求的客户主要是小企业主，资金链条的紧张令银行信用卡业务中又形成了一条新的“灰色利益链”。

某汽车租赁公司老板李女士想申请一张大额信用卡，如果公司运作遇到什么急需资金的情况，可以通过信用卡救急，但大额卡片并不是像普通的信用卡一样容易申请成功。不过，李女士在某股份制银行信用卡中心的一位熟人表示，只要缴纳1000元的办卡费用，大额信用卡就能申办成功。就这样，在交纳了2000元后，一个多星期左右，李女士和她老公就各自拿到了信用额度为40万元的卡片。

“熟人办卡费每张1000元，生人每张得要1500元。不过申请大额卡片也需要看一定的资质，朋友是看我公司还有近百辆车，所以才成功申请下来的。我觉得很值。”李女士有些兴奋地告诉记者。

另一位小企业主在听说李女士的办卡经历后，也想让她帮忙引见这位熟人办理大额卡片。当问及李女士办卡的缘由时，李女士表示，现在市场资金紧张，银行贷款很难而且麻烦，信用卡用起来灵活，还可以支付一些材料费用、加油费用，更重要的是还可以用大额信用卡直接购车，再申请分期还就是了。

“今年银行放贷额度越收越紧，特别是年底。银行放贷的收益只有固定的利息，贷款给经营风险大的中小企业显然不划算。中小企业主今年确实很难，资金匮乏，原材料上涨，想要拓展业务缺资金。”中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示。

如此一来，小企业主只得另辟蹊径，“夹道中求生存”，从而使办理大额信用卡收取“好处费”的这条灰色利益链逐渐形成。另一股份制银行信用卡中心工作人员向记者透露，普通客户不会办理几十万元额度的信用卡，肯定是有一定需求的客户，今年这类客户的数量确实增多，取现数量也大幅增加。平常银行会主动邀请一些优质客户或者在银行有大额存款的客户办理这种信用卡，收取好处费的做法其实是违规的。

上述人士同时认为，银行的信用卡呆账坏账风险也会随之增加，虽然在办理之前信用卡业务员也会看客户的资质，包括企业规模等，但是一旦小企业资金链断裂，逾期贷款就会随时出现。还有客户会办理多张大额信用卡，“以卡补卡”，信用卡到还款日还不上钱用另一张填补，洞越补越大，最终“亡羊补牢，为时过晚”。

