

如今，越来越多的人习惯刷信用卡消费，信用卡业务也成为了银行重要业务之一，也正因为如此，银行对信用卡业务一直采取粗放式的开拓方式，“一人多卡”的授信现象极为普遍。

## 银行信用卡业务推销忙

正是因为信用卡业务的潜力无限，所以各家银行对信用卡市场都寄予厚望。在信用卡快速发展的这几年来，“拼人头儿、占份额”是银行不变的营销宗旨，以至于工作在信用卡推广一线的推广员们压力极大。

省会一家股份制银行信用卡推广员告诉笔者，他的底薪很低，一个月需要交很多张信用卡申请表，其中成功批复一定数额他才能拿到提成。刚入职的时候，他都是托亲戚朋友办卡，也叫“熟人卡”。但“熟人卡”只能做一个月，后面就只能自己找客户。“我们从早到晚背着包到处跑。往人多的地方去，逮住人就推销，不过搭理我们的人很少。”该推广员说。而从事多年银行人力资源工作的张鹏告诉笔者，银行最常招聘的岗位就是信用卡销售，这一岗位的流动性极大。新推广员进来一般都先做“熟人卡”，等熟人关系网用完了，自己又开发不出新客户时就只能被淘汰，但是作为银行其业务却在不断地开拓。

“做了几年，各家银行的信用卡推广员都熟悉。为帮同行完成业绩，我们有时候也申请彼此银行的卡。或者把自己的熟人资料互换，这样又能推出去几十张卡。”一位业内人士告诉笔者，在这圈子里，一个推广员代理两家银行信用卡的并不少见。据他透露，也有胆大的推广员，把这家银行申请人的资料复制到另一家银行的信用卡申请里，然后仿照申请人签名，这样，这个推广员兼职的银行也能多“做”出卡。

一位律师朋友告诉笔者，他手里有6张卡，信用额度总计为50万元。其中4张卡都是替朋友完成业绩办的，自己并不常用。据了解，很多时候，各家银行的信用卡推广员都彼此熟悉，会分享客户资源，一旦一个客户在一家银行成功办卡，其他银行信用卡推广员便会对其穷追不舍。

## 审批流程变“走形式”

笔者在办公室平均每周都会遇到上门推销信用卡的人员，其原因除了任务压力大之外，在较大单位工作，有稳定收入也是重要原因之一。据了解，现在大多银行信用卡与办卡人员相绑定，一旦客户的信用卡还不上，那么办卡人就会承担相应的责任。所以，具有还款能力的人当然成为了首选。那么“有还款能力”如何界定？一位银行信用卡推广员表示：“如果有选择，当然首选是律师、医生、公务员等收入稳定人群。但是，如果没有的话，只要有收入来源，能吃上饭，有房子住就有还款能

力。再不济还有套房子呢！”

一般情况下，银行要求客户在办理信用卡时出具工作证明、收入证明。那么，一些做小生意的客户就被拒之门外了吗？当然不是。一家城商行信用卡推广员在接受笔者咨询时表示：自己做买卖的，有营业执照，有个座机就行。生意做得如何没要求。要是摆摊的，看看有没有别的信用卡，可以以卡办卡，实在不行，还可以“运作”一下。

笔者在走访中了解到，所谓“运作”，就是找代办中介机构开具虚假工作证明。一家信用卡代办机构的工作人员对笔者表示，客户只需要提供身份证号码、身份证地址、收卡地址、联系电话就可以办理，其他审核材料如工作证明、收入证明、财产证明、大额房产证明等银行审核资质的证明都由该机构负责。办卡客户需要前期支付一定费用的工本费，卡下来后再付额度3%的代办手续费。“我们和银行内部人员有合作，以内部推荐的形式为客户办理，一周之内一定办成。在办理过程中，银行会打电话进行回访，这只是走走形式。”该工作人员透露，目前他们可以代办省会大多银行的信用卡。当问及前期费用是否安全时，该工作人员解释道：“自己的公司很大，不会贪图这点钱的，前期的费用其实是为客户提供工作证明或收入证明公司的返点。”

风险谁来把控？

在这么多种“渠道”的保障下，绝大部分的人都被划为“有还款能力的潜在客户”。在省会谈固大街摆摊的李鑫告诉笔者，她一个月的收入在2000元左右，有时候一天也没有一笔生意，即使这样，她手里还有4张银行信用卡，授信额度总计4万多元。“如果都透支了，我肯定还不上。”李鑫表示。

信用卡泛滥的风险最终体现在坏账上。央行发布的《2014年第二季度支付体系运行总体情况》数据显示，截至今年第二季度末，信用卡逾期半年未偿信贷总额321.24亿元，环比增长13.94%。这都拜银行所赐。事实上，银行有一套严密的监测机制，要揪出“过度授信”并非难事。但出于信用卡发放量及手续费的考虑，很多银行采取了默许的纵容态度，在审核客户的申请信息时，往往睁一只眼闭一只眼。