

信用卡持卡人持卡的目的是为了消费，因此，特约商户就成为信用卡消费的主要环节，信用卡能否被持卡人愉快地接受，特约商户在其中起了关键的作用。

特约商户是指受理信用卡业务，为持卡人提供购物、消费服务的商户。“特约”含义，是指该商户与发卡机构有约在先，可以用信用卡作为支付手段，在商户遵守信用卡结算操作规程的前提下，允许持卡人不付现金而享受消费。

信用卡刚刚在中国出现时，特约商户多为餐饮、旅游服务行业，随着发卡量的增加，特约商户发展为但凡有能力接受信用卡消费的一切货币可以流通的行业。

对于商业企业来说，是否成为信用卡的特约商户不是硬性规定的，而是经过与发卡机构磋商或自愿接受的。成为特约商户后，对持卡人在本商户持卡消费金额可凭签购单向发卡机构收取，而且要向发卡机构支付交易金额1%-4%的手续费，那么为什么要成为特约商户呢？

随着信用卡在世界各国的普及，人类消费支付行为发生了根本的变化。成为信用卡特约商户，意味着发卡机构认为该商户是可以信赖的并且该商户在企业素质、商品的花色品种、服务项目和服务质量、结算速度和结算质量等方面均能满足持卡人多样化的要求，发卡机构选择特约商户时的评判标准，也从另一侧面证明了企业素质较好。

经济发达国家的持卡消费额要占到消费总量的大部分，大到购房买汽车，小到公用电话、公共汽车的小额支付都可以使用信用卡，那么，持卡消费必将成为现代消费的大趋势、成为信用卡特约商户，也就意味着领先一步进入现代消费领域，并且可以更好地树立企业形象；



信用卡能在短短几年内迅猛发展、是因为它能给持卡人带来极大的便利，在竞争激烈的商品市场中，受理信用卡能使特约商户对客户更具吸引力，在更大的范围提高知名度，等于做不花钱的广告。

作为特约商户，可以将企业的名称定期刊登在发卡机构面向全国发行的信用卡用卡指南内，还可以将商户的形象列入信用卡广告内，在定期向持卡人发送的对账单上刊登特约商户新商品或新服务项目，在持卡人手册上刊登商户的文字、图片以及商户营业场所内的与信用卡消费有关的广告，上述广告都是由发卡机构无偿提供的，因此可以说，有了特约商户、持卡消费才成为可能、有了持卡人的消费行为，商户的名称才得以远播四方、更有效地扩大客源。

由于信用卡使用时不必当时付现金，大大刺激了持卡人的购买欲望，同时在中国有资格获信用卡的持卡人，收入水平和消费水平都比较高，购买大宗商品和享受高档次服务的机会较多，对于持卡人来说，小额零星消费没有使用信用卡的必要，信用卡消费平均每笔交易金额远远高于现金消费。

因此，受理信用卡能给特约商户带来较高额的营业收入，由于使用信用卡结算所需

的凭证、器具都由发卡机构提供，受理结算人员的操作程序及业务要领由发卡机构负责培训，不会增加特约商户的经营成本。虽然要向信用卡的发卡机构支付一定的手续费，但是信用卡带给商户的“花大钱”的消费者会给特约商户带来更多的帐面收益和潜在的收益。

大一些的商户，日现金收入量在几万到几十万不等，对现金的存放、清点要投入较多的人力和物力，使用信用卡，可以减少现钞的使用量，提高安全感，同时避免了工作人员算错帐、找错钱、误收假钞、假支票、假汇票的弊端，只要工作人员按信用卡结算的规定去做，信用卡结算是最安全、最方便、最快捷的结算方式。