

近年来，银行为了吸引更多的用户开卡和用卡，纷纷推出了各式各样的优惠活动。有些活动力度之大，不禁让人疑惑——银行为何要做赔本买卖呢？其中是不是有什么猫腻呢？今天，融360小编就来给大家分析分析银行做“赔本买卖”的原因。首先要了解的是，银行推出的信用卡优惠活动，是否真的在“贴钱”。据银行工作人员介绍，目前银行的优惠活动大部分是需要贴钱的。以活动最多、优惠最大的餐饮为例，优惠日持信用卡可享全场菜金7折。其背后的运作是这样的：银行与合作商家洽谈，给刷本行信用卡的客户打9折，每刷一笔，银行再补贴给商户20%，这样顾客所享受到的优惠就是7折了。假设一个顾客消费300元，银行就要补贴60元，按照1个商家每天100个顾客来算，银行每个商家每天就要补贴6000元，全国各地无数的合作商家，每天光餐饮行业的补贴就是一笔巨款。再加上KTV、酒吧、加油站等各种消费场所的活动，银行真是“稳赔不赚”的。那么银行为何如此上赶着送钱呢？事实上，光有发卡量无法带来利润，休眠卡对银行来说毫无意义。银行需要的是活跃用户带给他们的手续费收益和市场占有率。目前不少人手里有好几家银行的信用卡，银行通过给持卡人优惠的方式赚足了吆喝，提高了卡片的激活量，同时吸引新客户主动办卡，带来增量。另外，刷卡能带来1.25%-0.38%不等的交易手续费，银行通过从中抽成即可获益。此外，各大银行在优惠活动上花心思的另一个主要原因是越来越多持卡人对积分的热情降低了。银行必须通过别的办法来刺激持卡人的消费。在一些持卡人看来，贬值的信用卡积分并不划算，前些年积分活动刚兴起的时候市场反响还比较热烈，但随着人们生活水平的不断提高，银行提供的礼品已经无法迎合持卡人的喜好和需求了，而且近年积分贬值的厉害，兑换一件像样的礼品可能要刷卡消费十几万元或者几十万元，还不如在平时消费中享受些折扣来的实在。融360看法：对于商家来说，这种力度的折扣优惠能带来稳定的客流、增加优质客源。对于顾客来说，享受同等服务的情况下能够省下一大笔开销，对于银行来说，能够提高市场占有率和手续费收益，虽然前期需要投入一些资金，但从长远的角度来看肯定是利大于弊的。因此，信用卡优惠总的来说是一项一举三得的活动，不仅仅是银行贴钱那么简单。这年头，没人会做亏本的买卖的。