

如今，刷卡消费已成为现代生活不可或缺的一部分，当越来越多的人明白货币的时间价值，并且愿意透支信用额度以提前消费时，信用卡受到的已经不仅仅是欢迎，还有追捧。

对很多的信用卡持卡人来说，它不仅仅是一种新颖的支付工具，更带来全新的生活方式和态度。在机场，只要出示一张信用卡就能获得贵宾待遇；在加油站，只要出示车主信用卡就可以得到1%的优惠，类似这样的卡已经越来越多地出现在你我身边。

而对于银行方面来说，如何能提高持卡率和使用率是目前面临的首要任务，有专家表示，通过特色化服务和独特市场定位是取得差异化优势的重要途径。一场有关特色卡的明争暗斗正在进行。

### 特色卡区分特定人群

特色信用卡不但具有一般信用卡金融支付功能和消费功能外，往往有独特的卡片造型、特色的增值业务以及实惠的优惠项目等。工商银行辽宁省分行信用卡部的刘兵介绍说，使用特色信用卡的人群正在逐年增多，消费者在办理信用卡时也不再盲目，一般都能明确自己的需求，办理适合自己的信用卡。同时，银行每年都会推出新的特色卡，以此吸引更多的客户。

根据采访数据，记者分析发现，目前的特色信用卡主要分六大类：首先是航空卡，对于很多商务人士来说，航空卡成了钱夹里的必备卡，目前很多银行都推出了航空卡，如工商银行的国航知音牡丹卡，中国银行的国航知音中银信用卡，持卡人刷卡购买机票可获赠航空意外险并且可以根据积分兑换航空里程；第二是针对女性推出女性专用的信用卡，中信魔力女人卡、建行芭比美丽卡等，这类信用卡瞄准了白领女性的消费能力，卡片设计精美、还有女性专属服务，深受女性卡族的欢迎；第三，还有消费类淘宝卡。如中国银行的中银淘宝信用卡，可便利实现在线支付，并可免费领取淘宝VIP钻石卡，享受淘宝会员待遇，购个物就能打个8.8折，这种优惠还是很诱人的。第四类比较受欢迎的是车主卡，招行、建行、广发都有专门针对有车一族的车主卡，这种信用卡可在指定或任意的加油站刷卡加油，并可获得1%的优惠。第五，还有针对企事业单位在职人员发行的公务信用卡，这种卡既可用于日常公务支出和财务报销业务，也可用于个人消费、取现，并可享受各项持卡消费优惠待遇。第六类还有功能性比较强的旅游卡，除了具备信用卡的基本功能，还有一些专门针对旅行者的优惠服务，比如特约商户的折扣、定期推出多种线路的折扣优惠、累积里程等。

## 联名卡销售额最大

联名卡是指发卡机构与营利性或非营利性机构合作设计发行的银行卡，卡片上加印了联名机构的名称、标识或卡号等，持卡人除了享受一般的银行服务外，还可以在该联名卡机构内享有特殊服务。据业内人士介绍，目前全球约20%的信用卡账户是联名卡，但其消费额则占有所有银行卡支出的40%以上。

记者在采访中了解到，有些银行的商务卡或者公务信用卡尽管门槛较高，但仍然很受关注。前不久，一家私企的经理赵先生就将公司员工的工资卡全部换成了一张印有自己的公司logo的银行卡，除了包含代发工资、报销等基本项目外，还有年金计划、资金安全、投资理财、个人贷款、保险计划等多项金融功能。记者调查发现，几乎所有的银行都对团体客户抱有浓厚的兴趣，有几家知名银行发行的联名卡甚至达到了近90款。

## 便捷度与增值服务受关注

据资料显示，大部分银行的产品数分布在20~40种之间，超过40种的银行有4家，可仅仅依靠办卡送礼品送积分、免年费已经不再吸引人，建设银行信用卡中心的杨志强就表示，更多的人越来越看中卡片所带来的便捷度及增值服务。如还款便捷的问题，一般情况下，与工资卡同属一家银行的信用卡较为方便能自动还款了。而提供网上银行、手机银行、便利店、第三方支付平台还款的信用卡也深受大家喜爱。此外，卡片附带的增值功能尤为重要。例如汽车卡加油优惠、旅游联名卡积点返现、美食卡用餐优惠等等，真正实惠于民的卡片才能被认可。光大银行的于女士解释说，目前我国信用卡市场无论从产品、发卡量、持卡率等方面都与发达国家成熟的市场相比，还有很长的路要走。追逐发卡量的同时，睡眠卡、死卡等给成本控制都带来了很大的挑战。