

“信用卡业务受疫情影响大，线下地推工作一度无法开展，目前已经逐步恢复了。”以零售业务闻名的某股份行信用卡中心员工张涛告诉经济观察报。

不过摆在他面前的现实也很残酷——下半年的指标任务重，完不成扣奖金的可能性很大。

银行信用卡的展业压力，实际上从零售战场中“你争我夺”的股份行中报已有所体现。从银行业机构公布的中期业绩来看，股份行信用卡不良率普增，规模有所收缩。展望下半年，银行在保持信用卡贷款质量整体可控的同时，还要积极寻找展业的突破口。

经历十年的高速发展时期后，银行信用卡是否已经告别了曾经的黄金时代，开始放缓脚步？尤其在今天的特殊形势下，继上半年资产规模和质量承压后，银行信用卡业务会走向何方？

天风证券首席银行业分析师廖志明判断，“随着过去十余年高速发展，信用卡业务竞争已十分激烈，且存量信用卡贷款规模较大，增速明显下滑。可以说，国内信用卡业务已告别黄金时代。”

不过对于未来信用卡业务的发展空间，廖志明认为可以从提升人口的覆盖率，增加发卡量及提升人均价值方面拓展空间。

股份行信用卡不良率普增

在2020年中报中，包括浦发银行、民生银行、中信银行、华夏银行、平安银行、兴业银行、招商银行在内的七家股份行单独披露了信用卡不良率。除华夏银行信用卡不良率较年初降0.79个百分点至2.44%外，六家股份行的信用卡不良率均较年初有所上升。

其中，浦发银行和民生银行不良率分别较年初上升1.01和0.75个百分点至3.31%和3.23%；中信银行，平安银行和兴业银行分别较年初上升0.76、0.69和0.54个百分点至2.5%、2.35%和2.01%。

对于信用卡贷款业务，廖志明统计发现，自2018年初以来，我国信用卡贷款增速持续下降，由2018第一季度的35.8%下滑至2020年第一季度的4.0%。其中，2020年第一季度受新冠疫情影响，居民消费低迷，信用卡贷款出现下降，信用卡贷款减少了0.33万亿。

与此同时，信用卡业务规模在零售贷款中的占比相较去年同期也有所收缩。包括光大银行、平安银行、华夏银行、民生银行、中信银行、招商银行、兴业银行、浦发银行的八家股份行披露了2020年中信用卡贷款占零售贷款比重，相较于2019年中，除了兴业银行信用卡贷款占比微升1个百分点外，七家银行均呈现下降趋势。其中下降超4个百分点的有浦发银行、华夏银行和平安银行，占比分别由27.45%、35.94%、41.71%下降至22.80%、30.26%和36.15%。

而广发银行2019年末信用卡占零售贷款比重最高达58.49%。另外工农中建四大行占比均在30%以下。且四大行信用卡占零售贷款比重提升较小，其中工行、交行和中行均为负增长。

招商银行中报指出，信用卡业务受疫情影响较大，规模较上年末有所下降，目前处于恢复性增长阶段，在疫情和共债风险叠加作用下不良上升。中信银行中报则更为详细地指出，信用卡业务方面，疫情形势下持卡人收入下降、还款能力降低、还款意愿减弱，信用风险有所承压。从行业上看，信用卡不良贷款和问题贷款高发的持卡人所在行业主要是商业贸易和制造业。

聚焦整体行业数据，截至目前，央行已发布第一和第二季度的信用卡逾期半年未偿信贷总额。央行数据显示，第一季度为918.75亿元，第二季度为854.28亿元，环比下降7.02%。

信用卡行业资深研究人士董峥表示，信用卡“逾期半年未偿信贷总额”是以统计时间往前半年（180天前）作为计算周期，即第二季度统计的是指2019年12月31日账期之前信用卡逾期超过半年没有偿还的信贷总额，也就是说因2020年1月开始的由疫情所造成的逾期总额，按照统计周期尚未纳入到公告中，要待第三季度时才能有所体现。

至于为何第二季度反而出现下降，董峥认为除了发卡银行延续去年风格，加强风控措施外，信用卡的严格风控政策应该是功不可没，这点从最近各多家银行频出公告，限制信用卡资金使用范围，以及与催收行业交流获得的有关信息也得到了确认。

下半年的忧与机

在疫情影响下，有银行在中报中披露自己的“线上化”获客方式，比如平安银行中报指出，2020年上半年，本行信用卡新发卡量417.53万张，近90%通过AI自动审批；招商银行则表示截至2020年中信用卡数字化获客占比达62.48%。

值得注意的是，目前信用卡发卡还不能做到完全线上化，可以线上申请，但要线下审批后才会发卡，“问题就在于申卡环节核身还是比较麻烦的，因此线上获客并不

一定会转化成用户。”张涛指出。

展望下半年，中信银行中报指出，考虑疫情不会改变我国经济发展轨迹与大势，信用卡行业资产质量整体可控，且行业合规监管环境日趋完善，违规业务及机构被清理整顿，客观上利好持牌正规机构，预计2020年下半年信用卡贷款质量整体可控。

“目前商业银行肩负着扶持小微、让利实体经济的重任，在个人经营贷款业务量持续增长的预期下，预计个人消费贷款类的信用卡业务占比将有所下降。”麻袋研究院高级研究员苏筱芮表示。“我个人认为，下半年银行在继续增加发卡的同时，会更加着力于扩展场景，提升已有用户的交易额和活跃度，从而弥补疫情的影响”董峥表示。

据张涛了解，银行在推动信用卡业务上，一般可分为发卡、促进动卡和促进消费三大板块，后两者的实现主要依靠做线上和线下活动，且需要借助APP完成业务指标。“为了提升用户活跃度，我们做活动很多，且尝试各种场景，比如联合咖啡店和便利店，让利影票饭票及视频月卡，推出充值缴费和加油洗车服务等，甚至是app内部的内容版块，都有在进行活动探索。”张涛如是说。他表示疫情的影响确实存在，比如在制定APP月活跃用户数指标上，今年该行定下的指标略高于去年，且目前完成了不到80%。

为了确保信用卡资产质量继续可控，哪部分客群会成为争夺焦点？“没有年轻客群没有未来。”张涛表示。记者随机采访了周边使用该行信用卡的90后和95后用户，多人表示日常使用该行信用卡的原因为较多的满减活动，并希望能有更多活动推出。至于逾期问题，因为是小额使用，且大多有稳定的收入来源，因此并不是十分担心。

董峥根据自己的使用和观察认为，银行要提高发卡量，提升交易额和用户活跃度，关键在于场景的选择，客群上并没有限制，“比如我作为有车一族，就对拥有加油、洗车、代驾、意外保障等各种增值服务的车主卡比较感兴趣，也倾向于拥有和使用。”

“从人均持卡量角度看，目前中国信用卡人均持卡量较低。截至2019年末，我国人均信用卡持卡量为0.53张。从2018年末主要国家或地区的人均信用卡持卡量来看，美国人均3.37张，我国人均持卡量仅为美国的七分之一，在人均持卡量上与发达国家地区差距较大，未来提升前景广阔。”廖志明认为，信用卡业务在提升人口的覆盖率，增加发卡量及提升人均价值方面有较大的空间。

