

南洋商业银行(中国)有限公司[以下简称南商(中国)]去年12月底获得监管部门批复，具备了在内地发行信用卡的资质。2013年1月11日，南洋商业银行(中国)有限公司[以下简称南商(中国)]宣布，其在中国内地的信用卡业务正式开始运作。

据了解，与之前银行主要发行磁条卡不同，南商(中国)此次首发全部都是芯片信用卡。本次首发的信用卡中，包括银联品牌的个人白金卡、商务/公司信用卡以及万事达品牌的商务信用卡。

南商(中国)零售业务部门人士表示，我们主要还是定位于高端客户，这与南商(中国)的发展战略和目标客户是一致的，不论是个人卡还是商务卡，均为白金卡。个人白金卡主要服务有跨境旅游、消费的客户;万事达品牌商务信用卡以服务具有跨境商贸支付需求的中小企业为目标。

上述业务部门人士表示，白金客户的门槛要求需达到一定的资产规模及收入水平。个人白金卡的年费有2000元人民币和1200元人民币两个档次，万事达品牌公务卡年费是32美金。

之前外资行信用卡发行均因网点受限难施拳脚，并且因为高年费策略在内地显得水土不服，同时由于中资银行已先入为主，在信用卡市场上占有95%的份额。因此，目前外资行信用卡发行量并不算大，规模上不去，导致暂时只能赔本赚吆喝。

此前就有外资行零售业务高层接受媒体采访时表示，信用卡业务盈利依靠的是规模效应，一般发行200万张以上才能盈亏平衡。外资零售银行由于专攻高端客户，追求的是精而不是多，一旦独立发信用卡，量肯定上不去，这块业务基本不能赚钱。

的确，网点受限难施拳脚成为外资行信用卡发行普遍面临的问题，虽然东亚、花旗都在不断地扩张网点，但与大部分中资行相比还相距甚远。

为此，东亚银行等大力发展网上银行，试图作为突破网点和地域限制、抢夺高端客户资源的重要方式。

然而，南商(中国)目前在国内只有十几家分行，在信用卡发行中又将如何获取客户？

对此，南商(中国)表示，本身已经积累了一定数量的企业及个人客户群，南商(中国)白金信用卡前期将主要通过分支行的力量拓展已有客户，同时，未来也会与重要合作伙伴，如国际卡组织、企业商会等的合作联合拓展客户。

同时，南商(中国)多次强调，自己将依托中国银行、中银香港及中银卡司庞大渠道网络及商户优惠网络的独有优势。