

小伙伴们关注这个系列，除了看看各行数据，热闹热闹，最关心的是额度、风控和风控趋势。那么风控严格不严格看什么？我们结合年报，把招行、交行、平安、中信、华夏放在一起来聊。

1、看批卡

批卡，这个很好理解，风控严格，批卡率就会下降。

发卡量不高，不能说必然是因为审批收紧造成，但审批收紧绝对是影响因素之一。

就这5家银行来说（本篇数据上都做四舍五入，抹去小数点后）。

招行，新增发卡1421万张，新增流通卡1218万张。

交通，新增发卡未披露，新增流通卡640万张。

平安，新增发卡未披露，新增流通卡743万张。

中信，新增发卡863万张，新增流通卡未披露。

华夏，全部未披露。（可能太惨了）我们再看一组数据。

招行，130余个城市（未过140个），合计1693家网点 交通，239

（市）+158（县），共397个，网点数3259家。平安，73家分行，合计1073

家营业网点。中信，143个城市，合计1423家营业网点。

华夏，106个城市，合计993家营业网点。因为信用卡开卡涉及到“三亲见”这一面签环节，网点越下沉，数量越多，对渠道发卡来说越有利。

但就数据来看，交行的数据很有国有银行的特色。

且不说招行，就平安和交行相比，这差距就出来了。

当然，平安今年在拉新上，砸的钱也是相当多的，年报看不出来。平安的推荐拉新活动，一个用户的成本高达五六百，也是有目共睹的。（这么高给到渠道，效果会更猛）

2、看刷卡 如果一家银行信用卡交易总量大，卡均刷卡量也大，除了受客户质量影响外，风控不算严格、活动丰富，是重要影响因素。

2018年上半年，这5家银行信用卡交易量比较：

招行，18192亿元，卡均4350元。交通，14659亿，卡均3550元。

平安，12072.27亿元，卡均4400元。中信，9615.74亿元，未披露。

华夏，全部未披露。这个数据抛出来，不得不再一次承认招行优秀！上半年，交行有跨年周周刷活动，平安有行庆刷，招行除了10元风暴最后15天算在18年，其他活动平平淡淡的，还经历了百夫长削权益风波，但总刷卡量之高，卡均刷卡量之高，还是一个字“牛”！这背后，与招行200万金葵花及以上等级客户，在招行拥有资产5.5万亿，有一定关系。（金葵花有假的，但5.5万亿是真金白银摆在那的）

其他4家银行管理的零售客户资产，合起来也没达到这个数。平安行庆，活动给力自不用说，应该是上半年最良心的活动，没有之一。行庆助力下的总交易量和卡均数据，都很可观。这里应该@中信 交行，总交易量数据很可观，但卡均略低了点。交行信用卡在卡圈的热度也算是经久不衰，有神卡护体、有红五助力，还有各种刷卡活动冲量，但风控、提额与想刺激客户多刷卡之间的矛盾，也是被诟病最多的。

中信、华夏，没啥太可说的。

3、看政策 一家银行重视不重视信用卡业务，信用卡业务走向，从年报其实能看出来一点。

我们先看这样一组数据——在年报中出现“信用卡”一词的次数。招行：53次；

交行：36次；平安：47次；中信：50次；华夏：12次。

再看一下各行对信用卡业务的零星描述。

招行：巩固信用卡刷卡佣金及商户分期业务收入增长动能。

交行：通过二次征信对高风险客户收紧额度，实行提前入催。平安：持续发力 LUM（资产业务）三大尖兵，保持信用卡、新一贷和汽融业务优势，保持零售资产业务良好品质。未来，随着零售客户经营的不断提升，以零售 LUM 拉动零售 AUM、以信用卡带动借记卡的成效将逐步体现。中信：本行积极推动信用卡资产证券化业务，报告期内，成功发行信用卡分期债权ABS 产品953.12亿元。

华夏：一句有用的话都木有~

上面这些表述，都是年报复制过来的，我来个小编口吻版解读：招行，要夯实刷卡佣金收入+商户分期，因为这块是增长动能。要敢于鼓励客户刷卡，分期大吉嘛。交行，没事多搞搞贷后管理，有风险的赶紧降额，风险客户，客服提前催收搞起来。平安，信用卡第一，信用卡第一，听到没？所有业务都围绕信用卡展开，逮着客户，先给办信用卡，再开储蓄卡，不开储蓄卡也没事，先让老铁把信用卡办了，储蓄卡以后还有潜力，还一次款就是一次机会。中信，加速搞信用卡分期资产证券化，这是风口，资管给抓紧搞，客服，客服呢？！快去催客户分期，两个要对接起来，两头挣钱。华夏：你哔哔个啥~ 4、最后谈下对中信的看法

除去华夏，剩余4家，中信数据可以用“惨淡”来概括。

网点数不少、大羊毛也不少、新卡狂魔、用户拉新成本仅次于平安。

这些标签合在一起，对比发卡量数据和交易量数据，就有问题了。

第一，对中信易卡这个产品的看法——一款非常失败的产品。多数有资金实力在中信理财用户，不懂易卡攒积分有啥用，给100倍积分对他们也没啥用，最后就沦为卡圈狂欢的一个产品。一张神卡，不能形成示范效应，吸引卡圈之外的用户进入，那一定是一款失败的产品。理想的神卡是，在卡圈热闹之后，可以向外传播，吸引到卡圈之外的人。这是易卡小白和屌丝三白的差距所在。中信可能是认识到了这个问题，修改规则、收紧对易卡风控，我个人认为，中信后面可能还会废掉这个产品，或者做升级。前者可能性更大~ 第二，口碑刚起，快速衰落

这半年听到小白对中信最多的评价是：没啥可刷的。

这其实冤枉了中信，中信绝对是目前尚存的厚毛银行之一。中信的毛都是大毛，不管是年初的月悦刷还是易卡的积分，还是当前正在搞得夏日之旅，薅到都是大毛。但针对日常的活动，9积分兑、9元看电影和精彩365，由于种种原因并不是很吸引卡圈之外的用户。一是活动连续性不好，二是9分兑活动，不是卡圈的用户不好抢到。最后钱没少花，但没起到想要的效果。

对于玩卡的，只希望中信在这条路上走的更持久一点~ 而不希望成为小招那样的一一与卡圈水火不容、势不两立，也不影响撸小白，还能收获很好的口碑！

