

正值岁末广州各大银行疯狂促销信用卡之际，广州银行今天将异常低调地正式向公众发行首张信用卡!昨天获悉上述消息后，南都记者遍查国内庞大的城商行家族发行信用卡的战绩并采访多家城商行人士得知，近四年来，国内城商行未曾有新获批开展信用卡业务资格者。一位业内资深人士对南都记者预测，随着广州银行获批并正式发行信用卡，国内多家城商行将陆续递交信用卡业务申请。但较之国有银行和股份制商业银行凭借庞大的网络和客户资源急速跑马圈地的扩张攻略，城商行的信用卡业务市场战略将呈现较大差异化，即在其总部所在地广州精耕细作。广州信用卡市场将演绎新战事。

### 城商行家族四年后再添信用卡新军

较之人们熟悉的国有银行和股份制商业银行名目和促销手段均繁多的信用卡，城商行家族发行信用卡者并不多。北京银行、上海银行、宁波银行、杭州银行、浙江泰隆银行等均是城商行家族中较早涉足信用卡领域的先行者。全国100多家城商行为何涉足信用卡业务者如此寥寥呢?一位不愿具名的银行业资深人士向南都记者分析称，早在2003年，国有银行和股份制商业银行已开始大举发展信用卡业务并实施业内所谓的跑马圈地运动，但因各银行的风险管控手段及相关的制度未能及早落实，从而在20062007年因激进策略而滋生出诸多问题，如伪冒欺诈等等问题。另一位信用卡业务资深人士亦分析认为，可能基于风险管制考虑，监管部门暂停了城商行信用卡业务的审批。

尽管记者查阅相关监管规章并未发现任何涉及暂停或禁批城商行信用卡业务的条文，但事实上，近四年来，国内城商行家族确实并未有新获批开展信用卡业务者。直至今年，终于看到了政策的松动。记者从广州银行获得确认，该行今年获准开展信用卡业务，并将于今天低调正式向公众发行信用卡。

业内人士预测，随着广州银行进入信用卡领域，国内庞大的城商行家族将陆续有新军加盟其中。

### 城商行的精耕细作路径

多偏于一隅的城商行如何实施自身的信用卡市场策略呢?南都记者调查发现，城商行虽然在信用卡市场是一位迟到的小将，但城商行基本不会采取砸重金以快速跑马圈地的激进策略，而是在总部所在地针对自身有差异化优势的细分市场精耕细作，以获取高黏度高素质的忠诚客户群，并进而降低风险。如浙江泰隆银行即是采取如

此策略，而宁波银行更被业界称为不自动发卡的银行。有媒体称宁波银行只发给那些对交叉营销有需求的既有客户。

城商行为何采取与国有银行和股份制商业银行迥然不同的市场策略呢?上述不愿具名的信用卡资深人士分析认为，这是因为城商行有自知之明，清楚自身的优劣势，不必要和大银行进行无谓的面对面的全战线对抗，只须在自身的优势领域针对性地耕种更有收获。众所周知，城商行在其总部所在城市均与当地公务员群体有较长的历史渊源，而公务员群体本身即是各商业银行争夺的主要对象。

对于上述市场分析，广州银行信用卡中心负责人表示认同。此人士对南都记者透露，该行信用卡第一阶段将主要针对包括公务员和150余万医保客户，这正是广州银行现有的优质个人客户资源。较之在广州地区的股份制商业银行，广州银行的网络亦较有优势。裹挟这些地缘和历史优势的广州银行如何以更有力的产品性能取悦客户呢?此人士进一步透露称，较之其它银行的信用卡，该行将把市民水电煤气等借记卡的缴费功能捆绑在信用卡上，持卡人不再受忘记存款而一时无法扣缴费用之困。与此同时，该行信用卡的分期付款手续费将更优惠，特约餐饮商户更达几千户之多，以满足广州人食为先的群体性格。

广州信用卡市场将如何演绎新战事，业内拭目以待。