

信用卡资讯网给你带来更多的信用卡知识！

银行不得不采取一系列收紧风控的操作，降额，限额，甚至限制消费场景，比如不能刷卡买奢侈品，等等。

大量用户也反映，自己的信用卡被降额，一位用户的额度从5万直接降到1000元，甚至还有人的额度从10万降到0元。

一些金融机构的风控负责人表示，现在，收紧风控，才能自保。

而美国发现金融的前CRO在接受一本财经采访时，却提出了不同的观点：也许现在放开，才不会错失良机.....

## 01 逾期爆发

最近，多位银行高管透露，银行信用卡的逾期正在上升。

早在2月初，银行信用卡的逾期潮就开始出现。

“但当时有延期还款政策，部分风险还未暴露。”银行从业者李冰表示。

3月23日，招商银行行长田惠宇表示，整个2月份，信用卡逾期率同比大幅提升。

交通银行副行长侯维栋也坦言，2020年，交通银行的资产质量可能会有一定程度的反弹。

“最近一个月，大量的用户表示还不上钱了。我们一天能收到上千个延期申请。”李冰称。

“逾期用户，大部分是额度在10万元以下的小额信用卡用户。”李冰认为，底层的信用卡用户受冲击明显。

与此同时，大量用户的信用额度被调低。

很多用户在收到一条风险提示短信后，很快就被降额。一位浦发信用卡的用户称，他的额度直接从13000元降到了2500元。

而在我爱卡、卡农等论坛和一些老哥社群里，铺天盖地都是关于被降额的抱怨。

“5万变1000元。” “10万额度直接变成了0元。” “5万额度直接降没了。” 不一而足。

有用户在网上晒出收到的降额提示短信

“现在降额，就是为了缩小风险敞口，度过危机。” 一位银行的风控负责人透露，他们最近需要降额的用户清单，“每天一长串”。

除了降额之外，一些银行也开始设置消费限额。

“现在中信银行信用卡的一些用户，单笔消费不能超过1000元。” 信用卡中介吴敏透露。

投诉网站收到多名中信用用户降额投诉

一些用户反映，兴业、广发、浦发等银行，也开始限制单笔消费金额。

一些信用卡甚至还有使用场景限制，比如，“一些用户可能就不能刷卡买奢侈品”。

同时，信用卡的审批也在收紧。

“去年能批的卡，现在几乎不会通过，通过率变低了很多，10个过1个都算高的。” 吴敏称。

因此，很多信用卡中介机构几近瘫痪。

“以往的办卡中介，现在都换行业做退保退息了。” 吴敏称。

同时，信用卡的额度也变得很低。

“过去可以批5万元，现在可能就5000到1万元。”

逾期暴涨、信用卡降额、发卡收紧，疫情后的逾期爆发潮全面到来了吗？

## 02 爆发原因

信用卡的逾期为何开始集中爆发？

核心原因，还是因为疫情——它导致用户的还款能力和还款意愿同时下降。

“很多用户发过来的延期申请，都写得特别凄惨，比如没了工作、企业倒闭。”李冰说。

这其中，还有一批中小企业主，“直接申请了企业破产，信用卡也还不上”。

除此之外，还有大批催收团队因为疫情无法复工。

“对招行来说，可能有一个比较特殊的因素：我们信用卡40%的催收产能在武汉，这40%是招行整个信用卡催收能力最强的。”招商银行行长田惠宇在最近表示。

“但这一段时间都不能上班，所以2月份信用卡业务受到的影响是最大的。”他称。

一些银行从业者透露，他们已被逼得开始自建催收团队了。

李冰透露，他们现在除了把一部分催收业务外包之外，“也抽调自己人一起催”。

逾期上升的另外一个重要原因，是没有新的增量，分母不能持续做大。

不久前，光大银行副行长曲亮也在业绩会上证实了这一点。

他表示，线下的销售人员展业受到疫情影响，客户面签办卡的意愿也受到疫情影响，这使得近期发卡的速度放缓。

在这样的大背景下，银行内部也开始洗牌。

“现在信用卡的销售人员，都开始转型做电话获客、电话催收工作。”李冰称，原本是销售人员的他，现在也变成了审核进件合规的人员。

而转岗人员的压力非常大，李冰透露，自己银行有个员工完不成业绩，甚至让老婆帮他打电话，“最后被发现，员工被开除了”。

同时，银行的压力也非常大，“现在线上的流量基本没有，一个银行动辄养几万员工，还不能减薪。”

### 03 风控调整

“目前整个银行的风控策略，都是收紧的。”一家股份制银行的风控负责人贺峰称。

首先，对一些受疫情影响严重的行业，银行都收紧了风控。

比如，对于运输、餐饮、制造、旅游等行业的从业者，“我们都谨慎审批”。

同时，降额、限额、发卡缩减，也都是风控的常用手段。

“实际上，现在收紧风控，未必是好的策略。”最近，美国发现金融的前CRO在接受一本财经采访时，透露了这个观点。

“所有的风险，都不是即时反映的，都有一到两个月的延时。”他举例称，比如一个人失业了，他不会马上开始逾期，可能要过一两个月才逾期。

而这种滞后性，“决定了你不能跟着别人的风控策略跑，你得做提前性预判”。

经历过2008年的金融危机的他，知道提前预判的重要性。

“早在2008年3月的时候，我们就监控到美国4个州的数据出现了问题。”让他奇怪的是，美国其他州都没问题，唯独这4个州有。

很快，他就发现了这4个州有一个共同性——热衷于炒房。

他赶往这些州调研，发现这些地方的房地产市场已经到了癫狂的地步，“一个小经理，名下就有4套房。”

他察觉到风险，并果断收紧了风控。

5个月后，席卷全球的金融危机爆发。

而提前收紧风控的美国发现金融，与危机擦肩而过。

他庆幸自己躲过一劫，但很快，他也因为过于保守错失了良机。

金融危机之后，经济缓慢复苏，并开始持续上升。

其实，在2008年金融危机的后期，尽管失业者为数仍然不少，却没有新增，“这个存量人群在慢慢减少。”

“这时候，市面上的竞争对手变少了。如果你在这个时候适度给他们一些额度，在危机中帮助他们，他们将变成你非常忠实的用户。”他说。

但在金融危机之后，他们一直在收紧，直到整个经济开始复苏后，才放开风控。因为过于保守，他们错过了一大波优质的客户。

因为提前预判，美国发现金融逃过一劫；但因为没有充分预判，它也错失了一次良机。

“风控是需要预判性的，你得是带头人，不能跟着别人做风控。”美国发现金融前CRO称。

他认为，这次疫情结束之后，经济将会很快恢复，甚至比2008年的金融危机恢复得还快。

“上次金融危机是内伤，而这次是外伤，外力撤走之后，伤口很快就会愈合。”

他认为，如果预判疫情将在不久后结束，那么金融公司现在的风控不但不应该收紧，反而要放开。

“虽然逾期上升了，但你同时考虑到，融资成本低了，获客成本也低了。”他认为，要从总体的资本回报率来考量，不能单看一个指标。

一些金融机构的风控负责人和他持同样的观点。

他们预判，疫情之后可能会出现一个小的消费潮，一些金融机构已开始盯着这里发力。

“去年11月份，我们的发卡量已突破百万级。”贺峰坦言，疫情期间是用卡高峰，利润收入肯定会增加。

与此同时，股份制银行为情况也略有好转。

田惠宇就表示，从3月份开始，招行信用卡的情况有所好转，从信用卡交易量的数字来看，基本达到了正常的水平。

疫情之下，金融行业危机四伏，动荡不安。

但这也意味着，一个大洗牌的机会来了。

就和炒股一样，只要踩对了入场和撤场的时机，就可能成为最后的赢家。