信用卡资讯网给你带来更多的信用卡知识！
卡片莫名被降额，自尊心上总归是有些不爽的，他抱怨说这银行的风控是不是傻。他从来都按时还款，甚至连卡都不用，能产生啥风险？

其实不止是我群里的这个持卡人。疫后期间，多家银行的信用卡中心都挺难的，发卡也难、收入也难、风控也难。其中的一个表征是，的确有那么个别几家股份行，最近是在悄悄调降一批持卡人的额度。

对“疑似风险人群”降额是一种风控措施，同时监管也要求银行严格信用卡授信管理。这两点都很好理解。

可让外界难以理解的是，为啥我这群友的确不属于“疑似风险人群”，也被降额了呢？

群里还有些业外朋友的逻辑是，既然信用卡中心最近营收吃力，难道不应该干脆多给些额度促使大家去消费消费刷刷卡吗？

不是这样的。下文慢慢来说。

很多朋友有一个误解，认为信用卡的额度摆在那里，你如果不用，银行也就没提前给钱。你一没占用他的资金，二也没让他承担风险，所以那些用不着的额度，反正对银行而言也是零成本的，只要你信用OK，银行给额度，简直不给白不给嘛？！

我就听到过不少持卡人的论调，说哪家银行给他们的额度最高，他们就用哪家的卡。额度高，比如说出去“我有一张50万的信用卡”，一则大概是能让某些卡友自我感觉棒棒哒，二则也的确让他们偶尔要刷大额时比较方便。

于是很多银行为了拉动发卡，试图吸引客户的元素里头，额度总是其中一项。

尽管人群里，大部分人其实根本刷不到自己的额度上限。比如信用卡额度5万，每月花花也就几千块。

但小编想站在银行角度解释一个大家不知道的内情：你们刷不掉的那些冗余额度，也在吃银行的成本/资本。因为批给你所有的额度，相当于就是给你的授信，根据巴塞尔协议的规定，都是要计提资本的，哪怕你并没有用足、甚至用都没有用。

对不少银行而言，最宝贝的可就是资本金了，他们把资本充足率低下叫做“缺血”，一听这用词就可想而知资本之精贵。因为资本是否充足，决定了他们还能放多少贷，撬动多少生息资产，这些才是最后带来利润的。

在商言商，站在要收入、要利润、要经营效益的角度，信用卡中心喜欢什么？他们显然最喜欢信用优质的持卡人多用循环啊、分期啊这样的产品，来产生利息收入，他们管这个叫“重资产”，重资产占比多少也是他们关心的一个指标。再者，就算持卡人不用分期等这类产品，但如果能多刷卡，卡中心好歹也能问商户要一点手续费收入。

由此，批给你了，你又长期用不掉的额度，对银行而言就是“不会产生利润，还白白计提资本”。说白了，这些额度在银行的角度，就是某种“经营效率低下”。

在业内呢，有些银行的卡中心（通常是某几家国有大行），反正母行资本规模也很大，没多苛刻于信用卡这小头业务的消耗（对某些大行而言，相比对公业务批发业务，信用卡简直就像“大商场B1的小卖部”），卡中心问母行拆资金手脚也能放开些。银行心知肚明额度高能讨好持卡人（当然必须在满足监管刚性约束的情况下），所以不少持卡人更容易在那一两家大行拿到高额度信用卡。

但有的银行表面上就比较“抠门”了。就像业内老是讨论，某股份制银行给的额度不行啊（嗯，就是LOGO红红、刚发财报的那家）。比如随便换另一家股份制银行，妥妥能办出5万额度的信用卡，在这家“抠门”的股份行，竟然额度只给了2万（此处配黑人问号脸）？

但大家如果有兴趣翻翻财报，会发现他家的资本产生效益能力更高。他家股价虽然这会纵向看都跌破位了，但横向对比同业，PB还是人家的两倍，这就很说明问题。

说远了扯回来。当大家了解了持卡人用不掉的额度，对银行而言也是有成本的、还是经营效益低下的，那么文章开头，那群友的“备胎卡”被某股份制银行调降了额度这事儿，也便容易理解了。

小编从这家银行的信用卡业务相关人士那里摸出来他们最近的经营策略，其实已经有了调整，其中很要紧的一项就是“精益成本”，这是市场环境不佳时企业节省开支的惯用做法，用大白话说就是“能省则省”。

所以没必要的额度，也得想办法省点儿。

尤其是，现在的阶段本身特殊，疫后逾期的还款本来就比日常多，坏账也可能多

一些，因此银行们的风险计提本来就用得更多了，资本资源紧绷绷，当然更是要“能省则省”咯！

小编在上周的深度文章里其实已经给大家交代了背景：银行信用卡中心近阶段的经营挺不容易的。

一来，疫情导致餐饮、购物、电影、旅行等场景濒临寒冬，本来这些就是信用卡促发卡量、拉交易量的核心场景，现在势必会导致发卡量快速下跌和交易量快速萎缩。

二来，一些持卡人的收入受了疫情影响而无法按时还款，一些合作商户因为无力运营而倒闭，无法为分期客户继续提供服务，导致客户集中投诉和挂账，还有一批羊毛党干脆利用疫情为借口，也拖延还款了。这些也导致信用卡中心的逾期资产增多，不良率上升。（其实银行的信用卡中心还算好的了，市场上的那些个消费金融、现金贷、APP借款，情况更不乐观。）

三来，本来有坏账了就去催收呀。但现在银行的直催团队除了“友情提醒”请对方及时还款外，话术都不敢生硬，在当前的“抗疫为大”、“谁穷谁有理”、“都怪银行额度给太多导致持卡人过度消费”的压力性舆情环境下，生怕触怒了持卡人的神经搞什么投诉；外催团队虽然话术上不需要太礼貌或客气（悄悄爆个料，他们还会打着律师事务所的名义打电话，试图把持卡人唬住乖乖还款），但毕竟也比以前收敛了很多；再加上，疫期很多小区都是封闭式管理的，这也使上门催收成了mission impossible。

四来，银行作为国资占比最高的金融企业，本来也有社会责任要履行，本也要对受疫情影响的客户们网开一面，乃至花自己的成本进行支持。

在这样的背景下，再看看银行的“精益成本”策略，就很好理解了。

至于有人会想：“既然信用卡中心最近营收吃力，难道不应该干脆多给些额度促使大家去消费消费刷刷卡吗？”不是这样的。

第一，银行最喜欢的不是给你很多额度备用（那是免息的），而是向你推“万用金”之类的产品（那是有息的）。我自己就经常接到信用卡中心营销电话：“夏女士，基于你信用良好，我行给你准备了一笔X元的万用金，请问您需要……”

第二，持卡人如果真有大额消费需求，可以打电话或在APP上临时调额。有些信用卡中心本身也很灵敏，比如接收到持卡人境外消费的信息后，判断持卡人正在出国旅行买买买，也会自动调高临时额度，顺便再推送你个“分期优惠”的促销政策

。

临时额度嘛，临时的呀，事后即收回的，也就不再对此计提资本了。

当然除了“精益成本”的考量外，严格授信管理、风险管控，也是银行信用卡降额的另一个动因。前者通常参看持卡人的“额度使用率”，后者则会参看“征信情况”、“还款情况”、“消费习惯”、“风险模型”等。

小编最近和某信用卡中心风险管理部门的同事聊天，他的感觉是，信用表现中除了“好人”和“坏人”，其实还有一批“中间人”。

“好人”是那种正常刷卡还款不会逾期也从没想过要赖账的人群，甚至还有强迫症一般担心自己漏还了哪张卡片，视征信如珍宝；“坏人”是钻空子想撸口子想赖账或就是想套现的人群；而“中间人”则要看环境，他们通常是一批自律性比较差的人，没有外部环境刺激，他们就是好人，能正常还款，但如果有环境刺激，比如过度消费的引诱，又比如出现了受疫人群关怀政策，或者是疫情略导致他们收入出现波动（但并不至于还不出钱），这批人就很容易变坏。

我在一个月前的《羊毛党拿疫情当幌子：装困难户，骗延期还贷、骗减免息费》一文里就描述过在当下特殊环境里的坏人和变坏的人。其中有个特别奇葩的真实案例是，有持卡人致电信用卡中心，宣称封城了影响了工作和收入，没钱还款了，但旋即又要求临时提额（提额申请未获通过），还刷卡购买了一只近万元的名牌手表……

要防“坏人”，要防“中间人”变坏，以及还有一批本身信用不错的持卡人，是真实因为受到疫情影响而暂时无力还款了。那么在这资产质量管控比日常更难的特殊时期，银行调低额度的另一种考量，也是风险管理。少给额度少坏账。

另一头，其实监管早前也管过银行们信用卡额度给得不审慎的问题。前两年银行们家家发力零售，于是信用卡发卡量也是激增，额度也难免有给高。

此前，北京银保监局印发《关于加强银行卡风险防控的监管意见》，指出当前银行卡业务面临的信用卡授信不审慎等突出风险问题，要求各银行严格信用卡授信管理、加强银行卡交易监控。

最后提一嘴，那降额就降额吧，还符合监管对于“严格信用卡授信管理”的要求，为啥有些银行会“悄悄地进村、打枪的不要”，明明降了一大批却说成“个别”，不愿意外界发现他们的策略呢？

“疫情当前，企业原本就困难，XX银行信用卡还突然无故降额，本来30000的额度，一下降了一万！疫情期间国家已经要求过银行给我们支持，难道XX银行就这样无视政策要求吗？我要投诉，要求立刻恢复额度！”

这是小编从某投诉平台获悉的其近日收到的一则金融消费者投诉。一名自称从事餐饮行业的小企业主，自述受疫情影响后又被信用卡降了额度，并且很是时机地选择了“3.15”这种敏感的日子进行投诉。

听说，前两天当3.15叠加疫情防控阻击战，类似的投诉有很多。

以上这例子也只是冰山一角。银行宝宝们说他们也是心里苦，客户不敢得罪，怕被投诉，也怕负面舆情。

如果您需要办卡 刷卡 代还信用卡 联系微信18305922292