

随着2012年银行年报披露收官，各行的信用卡业务也随之呈现在市场面前。

以2000万、1000万张发卡量作为“分水岭”，中国信用卡已经呈现出三大阵营的格局：以工、中、建、农、交和招行、广发银行为代表的第一梯队，以中信、民生银行为代表的第二梯队，以浦发、华夏为代表的第三梯队。

不过，经过2008年“逆周期”大规模发卡之后，中国信用卡市场的绝对数量增长已经愈发困难。在大数据时代，不再单纯追求数量拼规模，而充分挖掘信用卡客户数据成为各家银行的共识。

座次排定 三大阵营落差明显

经历2008年全球金融危机冲击下的“逆周期”大规模发卡后，中国银行业信用卡“跑马圈地”速度开始连续放缓。

根据央行数据显示，2008年信用卡发卡量同比增长曾高达57.7%，此后信用卡发卡量增速下滑，2009年、2010年、2011年发卡量增速分别为30.4%、23.1%和24.3%。2012年信用卡发卡增幅又进一步放缓。央行《2012年支付体系运行总体情况》显示，2012年信用卡累计发卡量为3.3亿张，较上年末增长16%，增速放缓8.3个百分点。

从年报数据来看，各行发卡增速参差不齐。工行以7713万张继续遥遥领先，同比增长9%；招行为4484万张，同比增长13.2%，居次席；广发实现发卡2239万张，突破了2000万张大关，跻身第一梯队；浦发以879万张，同比增长43.9%，成为增长最快的银行。

第一梯队中的五大银行加上招行、广发银行发卡量已经占到了信用卡市场总量86%的份额，留给其他银行的市场空间已经非常狭窄。尤其是从2011年的中行、2012年的建行和农行的发卡量骤然增长的趋势中可以看到，国有商业银行逐渐从“睡梦中醒来”，利用其网点以及多年累计客户数的优势，发卡量增速后来居上，连续两年保持较高的增长速度。招商银行一直保持第二把交椅，其信用卡的业务质量处于领先地位，也算是“名至实归”。广发银行近两年开始发力，从2010年的1000万张增长到2012年的2239万张。

第二梯队发卡银行发卡量在1000万张以上、2000万张以下，包括中信(1714万张)、民生(1462万张)、光大(1458万张)、平安(1100万张)和兴业(1056万张)五家中小股份制银行，几家银行发卡增速保持平稳发展的趋势，但是第二梯队却面临着很大

的市场阻力：第一，自身已经达到业务发展的极限；第二，市场也已经接近饱和，尤其对于非五大银行而言，各中小股份制商业银行的分支机构分布和客户基础，还是让信用卡业务发展的空间受到了非常大的制约。因此排在第二梯队的发卡银行更应该走“以质量求效益”之路。

第三梯队发卡银行的发卡量低于1000万张，主要以原区域性商业银行为主，如北京银行(139万张)，以及个别较晚发卡的全国性商业银行，如浦发(879万张)和华夏(277万张)，第三梯队发卡银行受到信用卡市场发展的压力将无比巨大，且如果不制订出特殊的政策，改变原有的经营理念，要想在信用卡市场获得自我发展将难上加难。

收入增速显著 利润风险仍为迷局

在发卡继续保持数量增长的同时，也看到一个可喜的现象，即信用卡的交易金额有了非常大的提高。工行挟7700多万张卡的威力，交易额突破了1万亿元，达到了1.3万亿元，同比增长33.4%，卡量和交易额居亚太地区首位；光大银行则以交易额3067亿元、同比增长159%的速度位列增速第一。

从已公布年报的发卡银行来看，交易额除工行绝对数值很大外，都超过了50%以上的增长速度。信用卡交易额增势显著，反映出发卡银行已经将信用卡发展重心移向了鼓励用卡方向，从粗放式管理的经验模式转向精细化管理的经营模式，信用卡业务转型已成为2012年各家银行的主要工作。兴业银行公布了信用卡业务收入为40.1亿元，同比增长60.4%；利润为13.1亿元，同比增长了29.7%，这也是唯一一家公布信用卡业务利润的银行。

相比大多数银行对信用卡业务数据“语焉不详”的情况，招商银行对于信用卡业务数据要“大度”得多。从公开的业务数据中看，尽管有些数据停止公布，但是从其他数据中还是可以较为清晰地了解和分析其业务发展情况。

截至2012年年末招行信用卡累计发卡量4484万张，流通卡数量2180万张，流通卡比例为48%，无效卡(为睡眠卡或注销卡)量达2304万张。2009年以前公布的有效户数已经停止发布，按照2009年发布的比率为1：1.5计算，有效账户数约为1453万个(实际持卡人数)，人均1.5张卡。

从招行公布的收入情况来看，随着交易额的大幅攀升，利息和非利息收入有了很大幅度的增长，2012年达到117亿元，同比增长了40%。这个数据也是目前已公布信用卡收入数据的五家银行中最多的，其他四家为：广发97.31亿元，中信59亿元，兴业40.1亿元，浦发19亿元。

实际上，发卡量与有效卡量的差距，是整个行业一直难以回避的“矛盾”。按照《2011年中国信用卡产业发展蓝皮书》中的统计数据，2011年年末的活卡率为53.33%，2012年的数据尚未公布，应该略有增长，但是对于第二三梯队的发卡银行来说，活卡率相对要偏低。

在发卡量增长的同时，信用卡透支余额也呈增长之势，已公布的工行为2414.25亿元，居总额之首；光大以696亿元、增长175%成为增长速度最快的银行；广发为705.26亿元，同比增长41.4%，这也反映出各银行对分期业务等促销力度加大、信用卡活跃率上升。

市场逐步“相对饱和” 差异化转型渐落定

在过去的几年时间内，银行为了抢占市场份额，把重点都放在了信用卡的市场推广方面，投入了大量的人力、物力和财力，信用卡市场也因此取得巨大的发展，信用卡市场让人看到了一派热闹的景象。然而信用卡市场并非无限，随着市场逐步接近“相对饱和度”，即国内信用卡发卡人群基数看似庞大，实际上按照信审标准，剔除大量不能办卡的群体后，真正适合发卡的用戶基数已经很小。央行数据显示，目前的发卡数量为3.3亿，几乎已经达到了“相对饱和”的程度。

因此，基于现有信用卡客户资源，各家银行正在打造和构建各自信用卡的差异化竞争优势，并充分挖掘、鼓励使用信用卡，通过使用信用卡创造利润，用利润来“放水冲沙”稀释风险显得更为重要。

比如工行把握新型消费产业发展趋势，巩固购车分期付款业务优势，发展家电、百货、教育、旅游和文化等消费信贷业务，推动信用卡贷款业务发展；中行提出打造信用卡移动服务平台，推广手机近场支付和移动互联网应用产品，为客户提供安全快捷的移动支付解决方案和电子化自助服务；喊出“消灭信用卡”的招行则抓住移动互联网时代机遇，推出“手机钱包”、新版“掌上生活”手机客户端、移动申请终端、新媒体沟通等移动服务新体验，等等。

值得注意的是，目前信用卡主要发展区域还是经济发达地区，如果单纯为了卡量和市场份额，不顾经济发展状况，盲目扩大发卡地区和发卡对象，尽管中低收入人群更钟情于使用循环信用而为银行带来更高收入，但同时也必须顾忌到由此产生的信用风险。从央行发布的《2012年支付体系运行总体情况》看已经预警了信用风险上升的趋势。2012年信用卡授信总额达到3.49万亿元，同比增长34%，期末应偿信贷总额1.14万亿元，同比增长40%；逾期半年未偿信贷总额146亿元，同比增长了33%，信用卡风险形势险峻。

