

日前，中国银行业协会发布的《中国信用卡产业发展蓝皮书(2010)》(以下简称《蓝皮书》)显示，截至2010年底，国内信用卡发卡量达到2.3亿张，比上年增长23.96%，活卡量为1.3158亿张，比上年增长37.42%，活卡率为62.31%。《蓝皮书》一经发布，国内信用卡活卡率便成为关注的焦点。

卡量为先抢市场

从国际标准看，活卡指的是三个月内至少有一笔交易的信用卡。信用卡都有一个有效期，一般为三年，未激活以及超过三年有效期的信用卡都不在活卡范畴之内。但国内并没有定论。

从《蓝皮书》的数据显示，以活卡率62.31%算，包括死卡、未激活的睡眠卡等卡量约为8700万张。有专家表示，如果从一般的角度看，这个数字是糟糕的。但对于一个仅真正发展了8年的产业来说，这个数字是可以接受的。

专家表示，在信用卡发展之初，整个行业都是在摸着石头过河，因此，将重点放在发卡量上也是可以理解的。众所周知，信用卡业务是一个讲究规模效应的产品，只有信用卡卡量达到一定积累之后，才有可能将信用卡逐渐引向更高层次，才能进行精细化管理。因此，在发展之初，将发卡量放在第一位也是必要的。

据业内人士透露，当年花旗银行与广发信用卡合作时看重的就是广发信用卡多年的客户积累。

对于银行而言，最大的资本就是拥有的客户数量，因为有了客户，才能对客户进行各种营销活动，才能给银行带来收益。没有客户，一切都无从谈起。

2003年时有个测算，如果信用卡业务要想实现盈亏平衡，那么，发卡量要达到300万张级才可以。因此，国内各发卡行开始了粗放式经营策略，即大规模发卡，于是跑马圈地运动如火如荼地展开。从2003年到2008年，国内信用卡卡量以每年100%以上的增长速度从区区两三百多万张增加到了1.1亿张。但是，随着信用卡市场的跨越式发展了，前期大量的投入使得大多数发卡行的成本大幅增加，因此，在2008年的时候，信用卡业务要想达到盈亏平衡点的卡量已经上升到了500万张级，各发卡行不得不再次发力，使得在短短两年里，信用卡卡量再次翻番，至2010年底达到了2.29亿张。

重点转向活卡率

虽然国内信用卡市场经过了两次大级别的跨越，但两次的发展不尽相同。从2003年到2008年，信用卡活卡率不是工作重点。2008年后，借当时全球金融危机的机会，各发卡行的工作一边冲卡量，一边开始了向精细化管理的产业转型，也就是从此之后，活卡率成为更受关注的工作。也正是从2008年后，国内信用卡市场的发卡量增速开始减缓。同时，对于存量客户深度挖掘，客户的挽留，以及对睡眠卡的叫醒工作成为重点。

正是有了巨量的客户，针对这些客户进行有针对性的营销才成为可能。而根据客户的用卡情况，才能进一步分析出客户的一些消费行为，从而制定出更有针对进行精准的营销。即是对信用卡客户从开卡、用卡的全生命周期进行把握。现在像光大银行（601818 股吧,行情,资讯,主力买卖）(601818, 股吧)、浦发银行（600000 股吧,行情,资讯,主力买卖）(600000, 股吧)等多家发卡行都在做这些工作了。

据有关人士透露，在2008年10月，招行信用卡中心正式转变战略，减速发卡，控制风险。招商银行（600036 股吧,行情,资讯,主力买卖）(600036, 股吧)信用卡中心总经理刘加隆表示，2009年信用卡中心经营方向有了非常大的变化，从被动的防范转变为主动控制，把业务流程延伸到发卡的最前线，切实提升了资产质量。

正是对信用卡真实效益的追求，国内信用卡活卡率也随着时间的推移而逐渐提高。尚诺集团(我爱卡)、易观国际、MSN中文网联合发布的《2008中国信用卡用户行为调研报告》显示，当时中国信用卡活卡率为20%~40%，参照国际信用卡活卡率，此比例属于较低水平。《蓝皮书》的数据显示，到了2010年，国内信用卡活卡率为62.31%，比2009年提高10.71个百分点。

中信银行信用卡中心总裁陈劲近日透露，目前中信银行信用卡超过1200万张，活卡率达到60%，在股份制银行中位列第二位。有数据显示，中信信用卡在2006年时的发卡量为200多万张，活卡率接近50%。经过4年的发展，从数字上看，中信信用卡的活卡率提高了10个百分点，但是信用卡的数量级已经不可同日而语。而这也是国内信用卡市场活卡率增长的一个缩影。

陈劲曾特别强调，对于银行来说，如果没有足够的活卡率，市场发展就会遭遇困境。但活卡率高并不一定就能提升盈利率，内容的经营和服务的提升才是最重要的。

六成活卡效率高

有着62.31%活卡率的中国信用卡市场有着怎样的表现呢？它对于拉动内需、刺激消费起到了巨大的促进作用。人民银行公布的数据显示，至今年第一季度末，国内信用卡授信总额达到了2.09万亿元，同比增长41.4%；期末应偿信贷总额4737.81亿元，同比增长90.6%。

《蓝皮书》的数据显示，2010年我国信用卡市场规模和业务规模继续扩大，信用卡消费额在社会消费品零售总额中占比达到32%，信用卡已经成为居民日常生活中最主要的非现金支付工具。我国信用卡跨行交易金额为5.11万亿元，比上年增长46%；交易笔数达24亿笔，较上年增长21.83%。

正是如此，国内信用卡业务发展突飞猛进，多家发卡行实现了盈利。

在2008年时，仅有招行、中信和民生3家上市银行以及广发银行宣布在信用卡业务上实现盈利。2009年实现信用卡业务盈利的银行又增加了深发展(000001，股吧)、交行和兴业银行(601166股吧,行情,资讯,主力买卖)(601166，股吧)等。在2010年，光大银行也实现盈利。

不仅如此，国内各银行的信用卡业务收入也是与日俱增。数据显示，招行在信用卡业务上的利息收入为30.72亿元，非利息收入为32.73亿元，总收入为63.45亿元。中信银行的信用卡业务收入增长了19.37%，达到了24.55亿元。光大银行公布的数据显示，信用卡业务收入达到15.08亿元，利润为2.23亿元。兴业银行信用卡业务收入同比增长110.24%，为11.82亿元，盈利3.03亿元。

有信用卡中心高管曾这样形容信用卡最好的状态：发行信用卡越多越好，卡均消费越高越好，成本越低越好，不良率越低越好。

在2011年，信用卡产业正迎来加速发展的黄金时期：相关的立法进程逐渐加快，信用卡业务集约化经营水平继续提高，科技应用程度将不断深化，信用卡与互联网的结合更为紧密，营销更加精准化，运营效率和营销效益得到改善，客户体验、服务品质、服务价值均将得到更大提升。