

你办了几张信用卡？

年终单位又追加了100张信用卡的任务，如果能早点完成，我也能早点回家过年了。广发银行信用卡中心的张生生告诉记者。

原来一到年底，银行就会给信用卡中心的职员布置额外的销售任务：每人100张信用卡。但是与平时不同的是，往常的工作量主要是由已经激活了的信用卡决定的，而年底的额外信用卡任务则只需要顾客填写了表格就行了，激活并不作为硬性要求。

张生生为了100张信用卡的任务，对于很多写字楼进行了地毯式轰炸。

现在所有的银行都在争信用卡的市场份额，很多人都已经有了好几张信用卡，所以比较难推销。张生生从她鼓鼓的包里拿出了很多礼物，既有小毛绒玩具，也有其他一些实用的日常小物品。她告诉记者，如果记者办了广发银行的信用卡，就能自由选取一个小礼物，张生生说这些都是自己为了完成任务买的。据张生生透露，只要完成1张信用卡的营销任务，她们就能拿到客观的回扣，具体的数值不愿意向记者透露。记者在张生生的指导下，花了近10分钟才填完繁琐的信用卡申请表，张生生也欣然让记者挑选礼物，然后继续她的扫楼之旅。

像张生生这样的信用卡推销员有很多，而如果一个人手中有信用卡，那肯定也不止一张。记者认识的一位交通银行的柜员透露，他们交通银行的柜员也有信用卡营销的任务。像我们这样刚刚入职的柜员，到年底一共要办20张，而大堂经理则是30张，授权人少一点，是5张。她说。

那么为什么信用卡究竟能给银行带来怎样的利益呢？这位柜员告诉记者，如今的信用卡集存款、透支、理财、结算、取现、自动还款、代理、网上银行、增值服务以及国际支付等功能为一身，如果能在信用卡上抢到客户，对银行的发展非常有利。她还向记者透露，信用卡也有其盈利的机制，比如通过POS机，一张交通银行的卡在建设银行的POS机上刷卡，那么交通银行、建设银行和银联将得到一定的分成。那么分成的比例具体是多少呢？她告诉本报记者，如果是10块钱，那么交通银行得7元，建设银行得2元，银联得1元，所以刷卡次数越多，对于已经争得信用卡市场的银行越有利。

然而从已发行信用卡的数量与实际使用信用卡的数量之间的关系看，却是过剩的。

原因在于现有市场上的信用卡主要是商业银行通过各种方式推销给消费者的，不是消费者自己主动寻找和选择的结果，因此造成商业银行的供给与消费者的实际需求之间的不对称现象。从市场表现来看，造成睡眠卡所占比率居高不下。一位宋女士接受本报记者采访时表示，她也在年底连续办了3张信用卡，原因却是为了得到奖品。另外一位张先生则告诉记者，他办的一张中信银行的信用卡的原因是帮助朋友完成业务指标，更令人哭笑不得的是，张先生为了做到刷卡5次，免次年年费，他在年底的同一天内用信用卡分别刷了方便面、化妆品以及牛奶等日常用品才完成任务。

山东大学国民经济学博士沈丽告诉中国经济导报记者，各行信用卡应该走品牌战略。她认为，相比一般实物产品的发散式结构，信用卡这种金融产品呈现收敛性，因此信用卡的发展应该由当前市场上的无限细分走向整合，只有这样才能真正降低消费者的选择成本。对于发卡机构而言，品牌的价值在于能够增加生产者剩余，而对于整个社会而言，品牌的价值在于增进了整个社会的福利。

银行官方授权我爱卡免费在线申请信用卡个人贷款汽车贷款