

央行数据显示，截至2010年末，借记卡发卡量为21.9亿张，信用卡发卡量为2.3亿张。信用卡已经成为人们的消费生活中不可或缺的一部分。信用卡年费也成为大家关心的问题。资深银行卡专家聂峻峰对新浪财经表示，考虑到基本所有发卡行都有年费豁免或返还的制度，年费差异对持卡人影响不大。

营销策略决定信用卡年费标准

通过对比不同银行发行的信用卡，新浪财经发现，目前国内信用卡年费之间的差异比较大，且没有明显的规律可循。

从年费均值来看，工行的金普卡年费均值最低，浦发银行年费均值最高，两者均值之间的差距在200元左右。而同一银行发行的不同类型的信用卡，其年费标准也不相同。

资深信用卡专家聂峻峰对新浪财经表示，从各上市银行年报等信息来看，信用卡年费在信用卡业务收入的占比持续下降。年费标准不一的原因首先是由于发卡银行的市场营销策略而定，其次才是服务成本——在白金卡及以上级别的信用卡中，年费高低更多意味着背后增值服务含金量的差异。

新浪财经在调查中也发现，银行确实为一些金卡或者白金卡客户提供了不少超值服务，如高额保险、专家门诊预约、旅途健康关怀、全球漫游救援服务等。

某银行推出的高尔夫白金信用卡，可在多家球场享受优惠价或免费打高尔夫球服务，如某客户经常打高尔夫球，申办高尔夫白金卡所能享受到的折扣优惠，这种折扣往往可以抵消白金卡所收年费。

年费豁免返还制度更有意义

“不必也不需对目前的各行年费差异抱有太多的质疑，因为成本、营销策略的差异本身就很大，一些定价其实并未完全经过模型测算。”他说。

在聂峻峰看来，年费标准的差异对持卡人其实关系并不大，因为基本所有发卡行都有年费豁免或返还的制度，而豁免或返还制度才是对持卡人最有意义的事。

为应对日益激烈的竞争，现在不少银行对大部分卡种都推出年费优惠政策，除了规定消费满规定次数或者规定金额之外，还会采取积分抵扣方式。

然而，不少客户在申请卡片并不仔细阅读合约，这就导致了一些不可避免的损失。

比如说，不少消费者以为信用卡时年底才扣年费，而事实上，多数信用卡年费一般是在信用卡核准月份收取，并非每个自然年度。例如卡片正面有效期印为“8//27”，那么年费一般是8月收取，年费减免时间也是从当年8月到次年7月，

此外，有的银行，比如光大银行规定如果持卡人在规定时间内没有达到免年费的刷卡次数，可以再刷卡，当达到刷卡三次之后，可以向银行提交申请，撤销年费。持卡人如果熟悉这些规定，也可以避免一些不必要的支出。

年费可以讨价还价？

根据此前媒体的报道，有中信银行信用卡持卡人表示，自己因为无法完成中信银行每年刷卡五次的要求而提出销卡，客服人员便给予了其终身免年费的优惠，以挽留他继续使用中信信用卡。招商银行和建设银行也发生过类似的情况。

而出现这一情况的原因，一方面是因为发卡量是银行间横向竞争的重要指标，另一方面则是因为信用卡作为银行重要的盈利业务，各银行信用卡中心的竞争非常激烈，这也给信用卡留下了讨价还价的余地。