

这一篇很长！（办卡分享中篇明天见）当前已经公布2017年年报的上市银行有平安、招商、农业、中信。小编结合年报数据，给大家聊聊其中的信用卡部分，对大家18年玩卡或有帮助。

一、累计发卡量是四大行的遮羞布，有效客户数只有招行敢公布。

在上市银行的年报中，拼的都是累积发卡量。从累积发卡量来说，工行第一，建行第二，招行第三。（虽然工行、建行年报3-28号才出，但这个座次已是定局）

历年来，只有招行敢于公布用户数。下面，我们看看各行17年的战果。

招商银行：截至报告期末，本公司信用卡累计发卡 10022.72万张，流通卡数 6245.68 万张，较上年末增长 37.27%，流通户数 4694.60

万户，较上年末增长5.86%。农业银行：截至 2017

年末，信用卡累计发卡8481万张，当年新增发卡 1618 万张，同比增长23.6%。

中信银行：截至报告期末，本行信用卡累计发卡 4957.09 万张，比上年末增长

32.61%；报告期内，新增发卡1219.04 万张，比上年增长 74.02%。平安银行：

信用卡流通卡量达3834 万张，较上年末增长 49.73%。小编说：

招行的增长率明显放缓、中信、平安正在狂飙突进 1、小招，平均每户持有1.33张卡。像励志哥那样拿几百张的集卡爱好者，占比不大。

流通户数4694.6万，不知道发卡量第一的大妈，敢不敢公布下这个数据。累计发卡和流通卡量，相差近4千万张，这个销卡数据，会比其他银行略高，因为招行一个账户，大家都不惧销卡——招行卡，新卡办完，老卡随便销。

2、中信，作为发卡狂魔之一，经历了i白金残废、9积分和里程暂停风波之后，销卡量指定也不会少。

但易卡小白金以及易悦组合的撸点明显，加上17年新出了不少颜值颇高的卡，

中信17年的新增发卡量，应该是一个非常大的亮点。3、老农，虽然17年到18年初经历了各种“放水”风波，但这个新增，应该非常不理想。

等工行数据出来，这个数据一定是会被碾压成渣渣。静待今晚工行年报出来~

老农的不行，不但体现在发卡，老农的卡以后也不太值得玩耍了，后面会分析。

4、平安，在车主卡、旅游白的带动下，撸点满满，流通卡量的增长率非常可观。

从年报的部分措辞推断，18年平安会加大信用卡发卡量的推进力度——信用卡作为本行零售转型的“尖兵”。新增猛，审批就松。审批松，办卡就容易。

二、户均每年刷卡63264元，你有没有拖后腿？2017年，招行实现信用卡交易额 29699.92亿元（2.9万亿），平均到4694.60 万户，每户平均刷了63263元。我估计不是玩卡的小伙伴，大部分都拖了后腿！拖后腿，我骄傲！拖后腿，说明你没有套现刷活动！

但话说回来，小招每年搞得10元风暴，不就是明摆着让大家套现帮刷交易量么？如果敢把10元 风暴砍掉，我说这交易量能砍掉一半，你们同意不？

中信，17年信用卡交易量为 14922.89亿元。同样，如果把9积分和9元看电影砍掉，这个交易量不说砍掉一半，砍掉5千亿，没毛病吧？

平安，17年信用卡总交易金额

15472.02亿元，把旅游白砍掉、把组团刷砍掉，掉5千亿，也没毛病！

农行，17年信用卡全年消费额15163亿元。老农这数据，和平安比起来，卡中心的

市场、审批部门，依然不会感到羞耻，因为。。。

三、老农说了，优化（加强）套现认定 信用卡业务风险管理（17年年报）加强信用卡业务授信管理，筛选信用卡优质客户群体，精准给予授信额度，严格控制大额授信和高风险群体授信。加强信用卡发卡审批的授权管理，提升发卡业务标准化、规范化。上线贷中风险监控平台，在线开展客户风险预警。优化套现认定规则，加强资金流向管控。信用卡业务风险管理（16年年报）优化信用卡客户准入管理，严格控制大额授信。基于目标客户数据库开展交叉营销，扩大优质客户规模。强化贷后风险管控，开展信用卡业务风险排查，及时发现和化解存量客户风险。近一个月，伴随着精粹白的路子，也有不少小伙伴被老农降额了。船，就弯在这里。如果风控管理在18年强化落实，那老农，再也不是大家心中那个几乎无风控的老农了。红色字体部分大家自己多看几遍——揣摩。

四、分期电话——对股东是收入，对持卡人是伤害！

小招，17年信用卡利息收入395.38亿元，非利息收入149.13 亿元。

雄伟的数字就透露着俩字：收割！兄弟，收割套装了解一下？

《e招贷、e闪贷、e分期、现金（掌上）分期、掌上取现、账单分期，包您满意》

中信，本行实现信用卡业务收入390.65亿元，利息收入85.01亿元，非利息收入305.64亿元。其中实现分期业务收入 201.31 亿元，比上年增长 63.26%。

农行，分期交易额 2023 亿元，同比增长 51.1%。小招的分期，现在大部分都转化成类现金小贷的贷款了，所以利息收入占比非常高。

但不管如何变，分期已经成为信用卡业务核心的盈利模式。不管是在招商还是在中信，分期的手续费（利息）收入，已经占据信用卡业务收入的一半以上。

在各行的股东看来，这是非常棒的！但对于用户，这就是个无底洞！你想提额——银行让你多刷多用——没有那么大需求量——持有央妈牌照的支付公司开发了一批又一批的POS机——供你没有需求创造需求——用完POS机——银行打电话给你推销分期（部分银行的电话营销还会暗示：不分期就给你降额封卡，分期就给你提额）——交完保护费（分期手续费）——最后银行既赚了收单手续费又赚了分期手续费 用一个额度做诱，完美实现了“两头收钱”，这就是大家都忙着转型零售的——生意！总结：

增长放缓的招商银行，业务进入收割期，招行会越来越不适合玩耍。狂飙突进，那都是进击的巨人，行“傻”钱多，说的就是他们。18年，预判他们还会继续大撒钱——因为前面的高山还遥不可及，要追赶（人均刷卡6万3呐）老农，除了额度和那张精粹神卡，可玩的点本身就不多。如果真的收紧审批和风控，也可以尽早拜拜。

。

