

相信很多人会好奇信用卡的盈利模式。在对持卡人几乎免费的情况下，银行是如何在信用卡业务中实现盈利的？从1978年，中国银行广东分行代理发行了香港东亚银行的“东美VISA”信用卡开始，在改革开放的40年时间里，我国信用卡行业取得了长足的发展。根据央行数据，截至2018年底，我国信用卡发卡6.86亿张，信贷余额15.4万亿元，成为我国信贷业务中一只不可忽视的力量。伴随着信用卡的发展，信用卡套现、不良坏账攀升等一系列问题也逐渐暴露出来。截至2018年底，我国信用卡逾期半年未偿总额788亿，同比增长18.93%。

所谓信用卡，顾名思义，是基于信用状况允许客户在一定授信额度内进行透支的银行卡。根据人民银行的数据，截至2018年，我国信用卡人均持卡量0.47张，虽然与发达国家还有一定差距（美国人均持卡2.9张），但考虑到我国14亿的人口基数，信用卡的发卡量是相当可观的。众所周知，信用卡有最长50天的免息期，如果持卡人能够在免息期内及时还款，基本上可以实现无成本的资金占用。相信很多人会好奇信用卡的盈利模式。作为发行方的银行，是如何在向广大持卡人提供优质服务的同时，实现盈利的呢？在银行的编制体系中，信用卡中心一般直接隶属于总行，独立开展业务，独立核算。这也意味着信用卡中心如同一个小银行，有业务人员在前台展业办卡（路边几个小桌子，带着银行的logo申请表和一些办卡小礼品，这种场景熟不熟悉），独立的风控信审团队紧跟其后，还有独立的电话客服人员，自成体系。信用卡业务的收入来源主要有显性和隐性收入两部分。其中，显性收入包含7个方面：（1）利息收入。利息收入包括超过免息期未还款的刷卡消费额，或者现金取现额。需要指出的是，信用卡账单一般都设有一个最低还款额，只要每期还款超过最低还款额，就不算持卡人逾期。但实际上，未偿还部分将会按照年化18%的利率收取利息。所以，从盈利的角度，信用卡中心是有动力去鼓励客户仅仅还款一部分的。另外，现金取现是没有免息期一说的，从取出来那一刻就开始计息（日息万五），随借随还，按日计息。（2）POS机消费手续费。作为刷卡服务，信用卡的使用确实为商家提供了便利。因此，对于每一笔信用卡刷卡消费，商家需要向服务方缴纳一定服务费（一般按照刷卡金额的一定比例）。这部分服务费将按一定比例在银联、发卡行、收单行以及第三方支付机构之间分配，虽然各家可能分摊到的比例非常有限，但是面对着动辄成百上千亿的刷卡交易量，各家能够分配到的刷卡手续费收入也是相当可观的。（3）年费收入。一般情况下，信用卡会向持卡人收取一定的年费。在实际操作中，年费也成为信用卡中心进行客户分层和营销的工具。如对于入门级客户，一般都会通过“每年刷卡若干次免除次年年费”的活动，实现年费的豁免。而贵宾级客户，为了免除年费，往往需要积累到一定量的刷卡积分，透过这些积分的分配，信用卡中心往往可以设计众多的营销活动，实现客户资源变现。对于更高级别的客户，年费无法豁免，当然此类客户对于年费已经不再

敏感，拥有该种信用卡往往成为一种身份的象征，如业界最有名的要数美国运通百夫长黑金卡。（4）预借现金手续费收入。一般信用卡以消费刷卡为主，当直接取现时，会向客户收取一定比例的预借现金手续费。（5）惩罚性收入。如果持卡人出现逾期的行为，信用卡中心将向持卡人收取较高的惩罚性收入，包括，违约金、罚息和免息期利息。对于恶意的欠款人，相关的逾期信息还会被上报到中国人民银行的征信记录，对于其今后房贷、车贷等金融行为构成影响。而对于经常忘记还款的持卡人，产生高昂的罚息也是非常可惜的事情。所以，养成及时还款的好习惯真的非常重要。当然，对于忘记还款的持卡人，银行还是留出了一些空间，包括：A、宽限期，即在当期账单最后还款日之后，银行一般还会给出两到三天的宽限期，在宽限期内还款，一般不会收取任何的多余费用。B、申请免除罚息的机会，如果还是因为不小心错过了宽限期还款，这个时候还有一个补救的机会——申请免除罚息，很多银行都开通了这样的操作。需要通过客服电话人工接入申请，且一年一次。（6）分期手续费。不知道是否有人接到信用卡中心的主动外呼电话，鼓励你将账单进行分期，或者给一笔现金分期，等额本息还款，且不收利息，仅每个月收取固定的分期手续费。常见的月费率是按借款总额的0.75%，看起来年化总费率为 $0.75\% \times 12 = 9\%$ 左右，似乎还可以接受。但是需要指出的是，这里的借款总额一直是按总本金计算，但是实际的借款本金却因为等额本息，随着时间的推移不断减少。所以分期还款的实际利息要远高于看起来9%的年化费率。（7）其他增值服务收入。除了金融服务，大部分的信用卡中心还开通了信用卡商城的增值服务，以电商模式实现流量的变现。除了上文提到的显性收入，信用卡中心还存在三部分的隐性收入：（8）交叉销售收入。信用卡中心掌握了大量的客户资源，通过资源筛选，向目标客户推送相关服务，可以实现交叉销售收入。常见的是向信用卡客户推销保险或者纪念币等商品。（9）资产证券化收入。对于信用卡贷款，往往可以通过资产证券化的方法实现融资。作为增信手段，银行往往会持有资产证券化的劣后级债券。在一切运行正常的情况下，因为杠杆效应，劣后级债券往往容易得到超额收益。（10）其他收入。除了前面的销售收入，信用卡中心还有其他的收入来源，如信用卡中心掌握了大量的客户消费行为数据，通过脱敏后，这些数据的分析与研究，形成研究报告后，对于商家的销售有积极的意义。以上是对于信用卡盈利模式的介绍，一方面，对于免息期内按时还款的持卡人，银行在提供几乎免费服务的同时，从商家获取不错的收益，颇有互联网经济中“羊毛出在猪身上”的感觉；另一方面，免息期无法按时还款的持卡人，高昂的息费（年化18%）也为银行提供了不错的收入来源。

