

作者 | jack

来源 | 零售金融研究

## 01

### 股份行信用卡行业格局

从贷款角度，2021年是股份行信用卡扩张的一年，公布数据的银行，信用卡贷款余额均出现增加。但从收入看，除了招行，其他股份行信用卡业务收入，在2021年都出现了不同程度的下降。

#### 1、贷款余额

在股份行中，招行信用卡的透支余额最高，达8403亿元，平安银行6200亿，中信银行超5200亿。这三家银行也是股份行信用卡第一梯队成员；

民生银行、广发银行、光大银行、兴业银行和浦发银行位居股份行信用卡第二梯队，透支余额均在4000亿元以上；

从2021年信用卡透支余额变化来看，平安银行、招行、浦发银行的增幅都超过了10%；

光大银行信用卡透支余额增幅最低，仅微增0.62%，民生银行、浙商银行、华夏银行的增幅也仅有2%。

## 2、信用卡不良率

信用卡不良率最高的3家银行分别为民生银行的2.95%、兴业银行的2.29%、平安银行的2.11%；

从信用卡不良率变化看，多数都出现下降，中信银行、浦发银行信用卡不良率降幅都在0.5个百分点以上，仅兴业银行信用卡不良率上升（0.13个百分点）。

## 3、发卡量

3家银行公布了信用卡流通卡数量。招行信用卡流通卡10,241.60万张，较上年末增长2.90%；平安银行信用卡流通卡量7,012.65万张，较上年末增长9.2%；浦发银行信用卡流通卡数4,843.45万张；

其他银行公布了累计发卡量，其中，中信银行、广发银行的信用卡累计发卡量，在2021年均首次突破了1亿张；民生银行信用卡累计发卡6,426.88万张，比上年末增长4.21%；兴业银行累计发行信用卡5,970.13万张；华夏银行信用卡累计发卡3,136.73万张。

## 4、信用卡交易额

招行信用卡交易额最高，47,636.17亿元，同比增长9.73%；平安银行全年信用卡总交易金额37,914.10亿元，同比增长9.8%；

5家股份行信用卡交易额在2万亿~3万亿之间。其中中信银行信用卡交易量27,801.35亿元，同比增长14.05%；民生银行实现交易额26,054.39亿元，同比增长0.27%；光大银行信用卡交易额27,497.41亿元，同比增长0.94%；兴业银行交易金额26,378.77亿元，同比增长14.16%；浦发银行信用卡交易额22,157.16亿元；

华夏银行信用卡交易总额10,432.75亿元，比上年下降0.69%。

## 5、信用卡业务收入

除了招行，其他股份行信用卡业务收入都出现了不同程度的下降。

2021年，招行实现信用卡利息收入596.45亿元，同比增长5.87%；实现信用卡非利息收入271.09亿元，同比增长3.57%，其信用卡业务收入超过了860亿元；

中信银行实现信用卡业务收入591.28亿元，下降3.85%；

光大银行信用卡实现业务收入441.50亿元，比上一年下降2.7%；

浦发银行信用卡实现总收入380.79亿元，下降15%；

华夏银行实现信用卡业务收入150.70亿元，比上年下降6.94%；

浙商银行信用卡业务收入11.85亿元，较上年末下降11.83%。

为什么多数股份行信用卡业务收入出现了下滑？在年报等公开资料中，这些银行并未公布相关原因，但从影响信用卡业务收入的相关因素中，可以找到

一些答案。

信用卡业务收入表现，取决于收入和成本的经营变化。目前，我国信用卡业务收入，包括了分期收入、利息收入、商户回佣收入、信用卡年费、手续费、违约金等方面。

据银联数据之前披露，分期手续费和利息收入为我国银行信用卡主要收入来源，合计占比超过了60%。

信用卡业务的成本，则主要包括了资金成本、运营与营销成本、坏账和欺诈损失。

而近两年，无论是分期还是利息收入，都在发生较大的变数。

一是信用卡分期收入动力下降。

费改息使得银行依靠信用卡分期做大中收的动力大大减弱，信用卡给各家银行零售金融业务的贡献度也大大降低了。

二是

信用卡透

支利率市场化改革

，为行业格局与盈利模式带来巨大改变

。随着《中国人民银行关于推进信用卡透支利率市场化改革的通知》的发布，使得信用卡透支利率上下限的正式放开，使得信用卡的目标客群相比之前扩大，银行信用卡盈利能力不再过度依赖于规模，而更为注重定价能力和产品创新能力，以及相应风险管理的提升。

对此中信

建投证券认为，银

行内部资源争夺战未来或升级。比如

，国有大行由于资金成本优势、客户获取能力及较强的风控能力，在信用卡透支利率自主定价上相较于城农商行更有优势。

另一个不容忽视的是疫情对经济与消费的影响。2022年4月，社会消费品零售总额同比下降11.1%，比重较大的出行类商品零售额增长明显放缓，对消费与信用卡市场影响较大。但值得关注的是全国实物商品网上零售额同比增长5.2%。

今年各家信用卡机构的业务收入仍然面临较大的压力。

## 02

### 各家股份行信用卡亮点

#### 1、招行

产品与服务案例包括重构信用卡获客组合模式，同时洞察年轻客群需求，推出面向高校毕业生群体的“FIRST毕业生信用卡”。掌上生活App上引入“朝朝宝”等理财服务，报告期末App累计用户数1.27亿户，期末月活跃用户数4,593.44万户，用户活跃度居同业信用卡类App前列。

#### 2、平安银行

深耕车主客群的生态化经营，2021年末核心车主类信用卡流通卡量突破2500万张；针对年轻客群，创新升级平安悦享白金信用卡，针对商旅客群，携手美国运通成功发行面向商旅精英人群的美国运通金卡；与多家头部电商平台在消费场景、支付领域开放合作。

#### 3、中信银行

信用卡发卡量突破1亿张，成为“亿级”股份制发卡行；深耕商旅、车主、宠物等客群，不断形成特色化经营；深入开展与华为、小米的战略合作，上线华为鸿蒙版“动卡空间APP”、业内首发中信小米卡；持续深化会员制经营，金融类、健康类、9分会员等会员业务实现多点突破；上线动卡空间AP

P8.0版，全新升级个性化智能服务。

#### 4、民生银行

优化升级车车卡、女人花卡等重点产品，发行Visa奥运卡、运动主题卡，拓展年轻卡、文化主题卡；发行民生长三角畅卡银联无界信用卡；在全国105座城市拓展200个特惠商圈。

#### 5、广发银行

在绿色出行、购物、便利办卡等方面促动大湾区消费；在长三角及长江经济带地区，打造“线上融合线下”的全新汽车金融生态体系；推动“一城一策”经营策略，深化差异化业务布局；构建一整套涵盖语音服务机器人、在线文字机器人、智能知识库等应用的领先智能服务体系。

#### 6、光大银行

推出银联无界数字卡、车主卡、薪悦卡；加快客户经营线上化转型，从用卡场景、支付渠道、权益优惠等全流程提升线上化经营能力；发布阳光惠生活APP6.0版本，上线商圈板块、智能服务助手、适老版等功能设计。

#### 7、兴业银行

实现白金卡产能及发卡占比显著提升，客群结构不断优化；打造“6积分”“周四放肆享”等特色品牌营销活动；加快数字化经营平台建设，夯实“织网工程”，“好兴动”APP绑卡客户数、月活客户数持续提升。

#### 8、浦发银行

紧密围绕真实消费场景，坚持服务实体经济本源，依托分群分层的金融生态，以全生命周期客户经营理念，持续探索贯穿客户、卡片、产品、权益并兼顾风险收益的可持续经营之路。2021年末浦大喜奔APP月活跃用户量达2,020万户。

## 9、华夏银行

信用卡华彩生活APP累计注册用户1,005.35万户，信用卡贷款余额1,743.48亿元。

## 10、浙商银行

面向优质客群推出“鑫惠卡”；加大推动场景分期业务，重点推动家装分期、家具家电分期，探索汽车场景业务，与中国银联试点合作开展融资租赁项下汽车金融产品。截至报告期末，信用卡累计发卡387.06万张，信用卡业务收入11.85亿元，其中分期业务收入8.21亿元。

## 11、渤海银行

一是以客户分层方式，挖掘优质白名单客户精准转化。二是推出“闪电融”信用付、小额信用贷、主题信用卡和联名卡等新产品。三是强化科技赋能。截至报告期末，信用卡累计发行86.58万张，较上年同期增长69.47%；当年累计交易额171.57亿元，同比增长45.42%。

## 12、恒丰银行

完善线上平台获客体系，深化联盟合作，上线京东联名标准卡；针对家装场景，落地“小住配齐”家装分期卡，满足客户场景化用卡需求。报告期末，信用卡累计发卡量96.74万张，较上年末增长33.72%，交易金额257.03亿元，较上年末增长53.08%。