

日前广发银行发布公告，拟推出冻结保证金办理个人信用卡的“E办卡”业务，即客户先将保证金存入在该行开立的电子账户，银行再为客户审核办理信用卡，信用卡的总额度不会高于保证金的金额。该业务将于本月24日正式开启。消息传出后，网友们议论纷纷。

业内人士指出，用担保形式办信用卡在我国信用卡发展初期曾很普遍，随着国家信用体系逐步健全，已逐渐退出历史舞台。如今“保证金”信用卡重出江湖，是因为信用卡业务经过多年发展已经进入存量博弈阶段。如何既满足日益趋严的监管需求，又能扩大信用卡客群的覆盖范围成为银行的新课题。向中高风险客群下沉并进行差异化的定价和服务，正在成为银行发力的新方向。

### 授信额度不超过保证金金额

根据广发银行公布的《广发银行保证金冻结办理个人信用卡服务协议》，客户在办理信用卡之前，需通过线上渠道开立广发电子账户并将保证金存入该账户中。保证金成功冻结后，银行再核批信用卡及卡片额度。

如果存1万元保证金，银行会批10万元额度的信用卡吗？答案是否定的。协议明确规定，信用卡总额度不高于客户提交冻结的保证金金额，实际批核情况由银行审批政策决定。若最终批核的信用卡额度低于保证金金额，保证金高于信用卡额度部分可解冻。

信用卡审批下来后，保证金能不能解冻呢？根据协议，保证金的有效期从核发信用卡直到信用卡销卡时为止。这期间，只要银行不同意，客户就不能划转支取保证金。

协议还规定，保证金的履约范围为客户在信用卡使用期间内发生的所有债务，除了透支消费款、透支提现款等本金，还包括利息、罚息、复利、手续费、年费、违约金、损害赔偿金和实现债权的所有费用等。

北京青年报记者发现，不少网友对广发银行推出的这一业务表示“很难理解”。云南网友小张说：“我自己的钱被银行冻起来，然后每月再向银行借出同样金额的钱，如果过了免息期，可能还要给银行付利息。银行倒是合适了，一点儿不怕我逾期。但我什么要这样做？”

### 审批门槛相对较低

多名业内人士告诉北青报记者，能正常申请信用卡的客户确实不需要通过保证金来办卡。但在现实生活中，也有相当一部分人群很难申请信用卡或者申请不到额度满

意的信用卡，“保证金”信用卡正好满足了他们的需求。

广发银行北京某网点的工作人员表示，该业务的审批门槛相对较低，适用于部分信用评级较弱的客户。比如，没有固定工作或银行流水状况不佳的客户，可尝试申请办理此类信用卡。正常的信用卡审批，客户的工作状况和资金流水是必要的审核条件，但冻结保证金后，这些审核会相对放松。不过最终能否核批通过，也要看申请人的实际情况，并非存了多少钱，就一定办下多少额度的信用卡。

北青报记者调查发现，的确有相当一部分人群正常申请信用卡有困难，他们对“保证金”信用卡就比较感兴趣。在北京打工的杨女士称其一直没有固定工作，有时做家政，有时干点儿零活，收入时高时低。以前她曾向某银行申请过信用卡，但没有成功。因为了解到信用卡经常有刷卡优惠活动，所以这次推出的“保证金”信用卡，她想申请“试一试”。

还有业内人士告诉北青报记者，在国内生活的外籍人士想申办信用卡，手续也较繁琐。如果能用保证金来申请信用卡，应该会简便一些。

### “保证金”信用卡并非新事物

资深信用卡研究专家董峥接受北青报记者采访时表示，在我国信用卡业务发展初期，个人信用体系尚未健全，因此通过担保形式进行信用卡授信的模式较为普遍。通常有三种担保模式：一是自然人担保，一旦持卡人违约，为其做担保的自然人需要偿付逾期债务；二是由企业为持卡人做信用担保；三是持卡人以其自有资金或有价证券等资产进行抵押担保。

“那时候没有征信系统可查，银行无法了解客户的信用情况，只能通过担保方式来管理风险。随着国家信用体系的逐步建立，这种担保形式的信用卡业务才陆续退出历史舞台。”董峥说。

中国个人信用体系已日臻完善，大家在线填写申请资料就能轻松办理信用卡，为什么“保证金”信用卡又重出江湖？

董峥表示，在现实中，有些银行一直都可以通过冻结保证金的方式来办信用卡，但是使用这种方式的客户并不多。此次广发银行正式公告推出这一业务，在他看来，是主动为客户新增了一项服务，满足那些不能正常申请信用卡的客户需求，为客户提供了更多选择。

董峥指出，当前，银行对信用卡业务的经营仍然普遍较为粗放。随着市场竞争的加剧和信用卡监管政策的相继落地，银行信用卡业务将加速向精细化经营转变。客群

精准细分和风险利率的差异化定价，将是下一步银行信用卡业务破局的方向。发卡银行应该深度研究行业新政新规，通过研发更多产品和服务，来适应不同风险等级的目标客群需求。

某股份银行信用卡业务人士表示，向中高风险客群下沉正在成为银行信用卡业务发展关注的新方向。长远来看，银行需要向原来未纳入银行授信白名单的长尾客群下沉，比如大量的县域乡村征信空白客户。这种保证金信用卡通过自有资金担保的形式，可以为中高风险客户增信，是银行探索长尾客群获客和业务开展的一种方式，不过这种模式是否适应市场需求，仍待进一步观察。

文/本报记者 程婕