

钱晓睿/文

伴随着2022年年报的披露，已有26家上市银行的信用卡业务数据浮出水面。

财经网金融梳理发现，当前信用卡业务发展较为成熟的头部银行信用卡发卡节奏明显放缓，部分区域性银行信用卡发卡量及交易额依旧实现快速增长，仍有根植本地持续拓展的潜力。整体来看，2022年，在用户还款意愿及还款能力下降等因素影响下，银行信用卡业务资产质量承压，近七成不良率抬升，多家不良贷款翻倍增长，风控能力面临考验。

专业人士分析称，信用卡业务已进入存量竞争时代，人均持卡量下降是必然的结果。在此背景下，银行信用卡竞争的重点主要集中在发卡营销、风控管理、经营效率等方面。各大上市银行在年报中也描绘出，在围绕不同客群精耕细作、搭建消费场景、提升智能化服务水平等方向上的规划布局。

“亿级”银行发卡量增速齐降 区域性银行仍有发展空间

信用卡业务是当前银行业发力零售金融的重要赛道之一，随着年报的披露，大部分上市银行最新信用卡业务数据也陆续揭晓。

据财经网金融梳理，截至目前，A、H股合计共有26家银行披露信用卡累计发卡量情况（部分银行披露口径为在册卡量、结存卡量或流通卡量），包括5家国有行（农业银行未披露）、8家股份行（光大银行未披露）、13家区域性城农商行。

在13家全国性银行之中，截至2022年末，共有5家银行信用卡累计发卡量达到1亿张以上，分别是工商银行1.65亿张、建设银行1.4亿张、中国银行1.38亿张、中信银行1.07亿张、招商银行1.03亿张，交通银行、兴业银行、民生银行、平安银行、浦发银行发卡量均在5000万张以上。

区域性银行方面，北京银行信用卡累计发卡量最多，截至2022年末达597万张，其次是宁波银行、青岛银行分别发行485万张、365.24万张。农商行中，广州农商行处于领先地位，去年末发卡量达199.31万张。

与2021年末数据相比，发卡量处于第一梯队的5家“亿级”银行信用卡发行速度集体放缓，工行、建行、中行、中信、招行增幅为1.23%、-4.76%、2.36%、5.21%、0.29%，较2021年末的1.88%、2.08%、2.53%、9.40%、2.90%均呈下滑状态。其中，建设银行存量信用卡甚至首次出现下滑，较上年末减少700万张。

而对于部分区域性银行来说，目前信用卡发卡量还维持着一定规模的增长。据财经

网金融梳理，增速排名前三的宁波银行、九江银行、重庆银行去年信用卡发卡量分别为485万张、106.05万张、43.27万张，较上年末增长30.38%、27.54%、26.89%。

“信用卡行业已经进入了存量时代，人均持卡量下降是必然的结果。”博通咨询金融业资深分析师王蓬博指出，行业在去年受到外部环境和监管影响比较大，这点也反映在了信用卡消费金额上。但对于中小银行来说仍然有挖掘的潜力，体现为立足当地，针对当地客群优化营销和渠道建设。

在信用卡交易额上，2022年末，工商银行、建设银行、中国银行、平安银行信用卡交易额为2.29万亿元、2.92万亿元、1.47万亿元、3.39万亿元，分别同比下滑4.11%、11.79%、6.02%、10.5%。被称为“零售之王”的招商银行信用卡交易额位于行业第一，达4.84万亿元，同比增速为1.52%，而2021年该行实现信用卡交易额4.76万亿元，同比增长9.73%。

区域性银行则仍处于上升期，通过完善自营渠道优化用户体验、推出营销活动促进消费等多项举措提升用户粘性，使得信用卡交易额实现快速提升。青岛银行2022年信用卡交易金额785.07亿元，同比增长42.7%；九江银行信用卡2022年消费额达136.8亿元，同比增长22.98%。

九江银行在年报中提到，该行在信用卡经营定位上，牢记区域银行使命，链接本地近万商户，开展了5折奶茶、9元旅游、9元洗车、周六美食、欢乐购等惠民活动。

CBD发展研究基地首席专家、首经贸金融学院教授高杰英表示，部分中小银行增速较为明显，是因为信用卡业务开展得相对较晚，基数较低。但也表明中小银行在业务细分赛道上深耕仍有可能获得竞争优势。

逾期情况增多 近七成银行信用卡不良率上升

在银行不断推进信用卡业务发展成熟的同时，信用卡所提供的消费信贷也成为用户进行资金周转的便利渠道。据财经网金融梳理，2022年末，26家披露数据的上市银行中，有18家信用卡贷款余额实现增长，占比近七成，8家增速超过10%。

其中，建设银行信用卡贷款余额最高，较上年末增长3.2%至9248.73亿元，招商银行次之，信用卡贷款余额8844.30亿元，较上年末增长5.25%。规模增幅最为明显的是常熟银行，信用卡贷款余额64.17亿元，较上年末增长74.92%，贵州银行信用卡贷款余额也增长57.7%至85.81亿元。

在信用卡贷款规模的不断扩张下，银行对于该业务风险管控的能力也面临着考验。

披露相关指标的23家上市银行中，16家信用卡不良率较上年末抬升，占比将近七成，13家已升至2%以上。广州农商行、威海银行不良率分别达到8.24%、8.18%，占据不良率最高和不良率上升幅度最大的位置。

另有20家银行披露不良贷款余额，其中有16家信用卡不良贷款较上年末增长，占比达八成。贵州银行、广州农商行、威海银行、九台农商行、重庆银行不良余额增速已达到100%以上，呈现翻倍增长。贵州银行信用卡不良贷款余额从2021年末的0.47亿元增至2022年末的2.03亿元，增幅达334.33%。

对于信用卡不良率大幅抬升的原因，广州农商行向财经网金融解释道，从全国总体上看，信用卡客户的资信状况受经济环境影响较大，这几年受外部环境影响明显，信用卡客户的财务能力和偿债能力有所下降。

融360数字科技研究院分析师李万赋指出，2022年受外部环境影响，居民消费比较低迷，还款能力也有所下降，导致部分银行信用卡不良率上升。2023年以来，各地加大经济扶持力度，刺激消费，经济活动和消费环境有明显回暖，预计个人信用卡资产质量会出现好转。

“信用卡行业资产质量整体承压，公司信用卡违约金额也出现超预期增长。”兴业银行在年报中提到，展望2023年，在公司各项风险管控措施陆续落地并产生效果下，预计信用卡资产质量将保持平稳，整体风险稳定可控。

除了部分持卡人收入下降可能影响还款能力外，高杰英也提及逾期增多的另一原因在于信用卡客户质量上，她指出，银行应优化获客质量，更加追求信用卡客户的质量，而不是一味看重数量。

深耕客户经营 信用卡竞争花样百出

2023年是信用卡新规落地的第一年，针对银行信用卡业务的跑马圈地式粗放发展带来的一系列问题，银保监会、央行于2022年7月联合发布通知，在规范信用卡息费收取、加强消费者权益保护、转变粗放发展模式、规范外部合作行为管理、推动信用卡线上服务便利化等方面提出新要求，银行需要在6个月内完成业务流程及系统改造上的整改，改造后新增业务须严格符合通知规定。

尤其是对于信用卡发行，监管明确指出，部分银行机构经营理念不科学，盲目追求规模效应和市场份额，滥发卡、重复发卡情况突出，导致无序竞争、资源浪费，要求银行机构不得以发卡量、客户数量等作为单一或主要考核指标，长期睡眠卡率超过20%的银行业金融机构不得新增发卡。

2022年以来，国内整体信用卡发行数量已开始下滑。近日央行发布的2022支付体系运行总体情况中披露，截至2022年末，全国共开立银行卡94.78亿张，同比增长2.5%，其中信用卡和借贷合一卡7.98亿张，同比下降0.28%。2021年末，信用卡和借贷合一卡为8亿张，同比增速为2.85%。

在存量竞争时代，“活客”成为各大银行心照不宣比拼发力的方向。

财经网金融梳理年报发现，上市银行目前注重对细分客群实现精细化经营，推动信用卡产品创新。比如针对年轻客群的兴趣与需求，招商银行推出抖音联名信用卡和原神联名信用卡；北京银行发行“蔬菜精灵联名信用卡”“bilibili联名信用卡”；工商银行面向Z世代年轻客群发行“工银i未来信用卡”，通过专属客群产品提升客户金融服务体验。

同时，争相加大消费场景建设，以优质服务和优惠活动拉动交易额增长。在汽车金融赛道，中信银行推出首款新能源车主专属信用卡“中信银行i车信用卡”及购车分期产品；兴业银行加大与蔚来、极氪、高合等汽车厂商和经销商的合作力度，开展线上直播、线下试驾、节日感恩回馈等系列营销活动；

打造信用卡APP等线上渠道、提供智能化服务也深受银行重视，建设银行依托“建行生活”平台，从用户画像、流量、金融产品、等方面入手，全面部署信用卡产品和服务。招商银行通过掌上生活App更好地连接亿万用户的生活、消费和金融，促进信用卡消费，截至2022年末，累计用户数1.37亿户。交通银行发布买单吧6.0版本，重点整合推出互联网6大场景，使线上业务分流率达到97.82%。

“当前，银行信用卡竞争的重点主要集中在发卡营销、风控管理、经营效率方面。”李万赋表示，银行要结合数据科技能力，建立客群消费习惯等多个维度的标签体系，对不同客群可能的高频次场景进行智能营销，促活睡眠客户；同时，做好对重点客户的营销力度和需求发掘，将信用卡和贷款、理财等业务联动起来为客户提供一体化的金融服务，争取客户留存。

高杰英补充道，对于大部分信用卡客户来说，使用的便利程度是保证客户不流失的首要因素，银行要维护现有客户使用习惯，再获客的成本要远高于维持现有客户的成本。银行要提升数字化服务水平，如何通过手机银行提供更具有吸引力的新产品、新服务，是保持竞争力的重要手段。

【作者：钱晓睿】