

# 推进降本增效 银行信用卡业务营销抱团取暖

证券时报记者 黄钰霖

如今,什么样的礼品可以打动你去办一张信用卡?

近日,证券时报记者在人头攒动的北京奥林匹克森林公园门口看见,数十辆不同型号的山地自行车整齐摆放在一处摊位前。尚未走上,便有工作人员向记者发起推销:自行车免费领,办信用卡即可得。

对于周末游览公园的家长及孩子来说,这无疑充满吸引力的礼品,但对于正处于降本增效阶段的商业银行来说,这样的礼品成本是否过高?记者一番询问后,得到答案:想获得山地自行车并不简单,需要办理数张不同银行的信用卡。

这背后折射出银行信用卡业务日渐兴起的“过冬”方式:组团营销。银行工作人员表示,组团营销可以让参与银行节省信用卡获客成本,办卡的客户也能获得更加丰厚的礼品。

有业内人士认为,组团营销的方式现阶段仍有探索空间,但在执行过程中不应过分强调办卡数量,避免过度发卡。

## 礼品丰厚背后: 办理信用卡数有门槛

现场工作人员这样向记者介绍:“为提升绿色环保低碳生活方式,倡导与节能减排同行的环保理念,现银行特推出办理绿色低碳信用卡送品牌山地自行车的限时活动。”

据了解,想要拿得自行车,需成功办理2到4张不同银行的信用卡。“邮储、广发、中信、兴业、光大、平安……”工作人员列举了多个参与活动的银行,并表示只要现场填写资料审批,线上完成卡片发放后即可领取礼品。

证券时报记者梳理发现,多家银行联合举办送自行车、电动车的信用卡营销活动近年来并不少见。今年以来,北京、上海、广东、湖南、浙江等多个省份的不同银行均有类似营销活动,其中以股份行、城农商行为主,活动地点一般集中在小区、商场、公园等人员流量大的公共场所。

“之前想尝试自行车运动,但又怕买了会闲置,就没有行动。今



记者注意到,礼品越丰厚,要求办理的信用卡张数就越多。在北京一家商场门口举办的推广活动中,用户想要获得一品牌的电动自行车,总共需要办理8张不同银行的信用卡。“可以让家人一起办,统一算张数。”工作人员提示。

天看到办信用卡就能免费领自行车,比较心动。”参与该活动的苏女士告诉记者,自己原来已有一张信用卡,此次为了领取自行车,新办理了2张股份行的信用卡。

记者注意到,礼品越丰厚,要求办理的信用卡张数就越多。在北京一家商场门口举办的推广活动中,用户想要获得一品牌的电动自行车,总共需要办理8张不同银行的信用卡。“可以让家人一起办,统一算张数。”工作人员提示。

## 银行抱团取暖

“假设每家银行推广一张信用卡的礼品成本是100元,五六家银行联合在一起,预算就可以达到500至600元,覆盖了自行车等礼品的成本。”华北一家股份行工作人员向记者解释,参与组团营销可以降低获客费用,还能提高获客效率。

据了解,组团营销的行动单位一般是各家银行的支行,“总行、分行会下发信用卡的营销预算和业绩目标到支行。之后,不同银行联合采购礼品、商定营销地点和时间,再派工作人员过去。”前述工作人员说。

“单家支行自行举办信用卡地推活动,人力、物力成本高,能提供的礼品类型也不多,如果客户已经办过你家银行的信用卡,那选择再开不同类型信用卡的可能性不高。”另一家股份行客户经理对记者说。

通过组团营销,客户选择范围增加,因此获客成功率就会提升。“即使客户已办理过某家银行的卡,现场还有其他银行信用卡可以选择。”该客户经理表示。

博通咨询金融资深分析师王蓬博告诉记者,在竞争激烈的信用卡市场中,组团营销的新颖模式以及高价值礼品能够吸引更多客户的关注和参与,从而增加银行新客户数量。“对于那些原本申请信用卡意愿不高的客户,好的礼品会增加吸引力。”王蓬博表示,通过该方式,客户也可以同时了解多家银行信用卡的产品特点、优惠政策、服务优势等信息,方便对比和选择。

有银行工作人员向记者透露,今年以来,所在银行的信用卡业务投入预算有所缩减。另有多家股份行工作人员也表示,所在银行的信用卡用户福利有所缩减。

近日,上海银行、浦发银行信用卡中心等发布公告,宣布自2025

年1月1日起,将调整旗下信用卡的用户权益,包括取消机场接送机、取消文旅游乐权益,增加交易权益点获得要求等多项服务。

## 业务难题仍待解

在银行花式揽客热情高涨的背后,银行信用卡业务的拓展面临诸多难题。

一方面,用户对于信用卡办理及交易趋于理性。央行数据显示,截至今年上半年,我国信用卡总量已连续6个季度下降。此外,根据记者此前统计,在纳入统计的14家上市银行中,上半年信用卡总交易额合计减少了约1.86万亿元。

另一方面,信用卡新规全面实施后,银行急需探索新打法。2024年7月,信用卡新规全面实施,新规要求银行在信用卡经营时不得以发卡数量、客户数量等作为单一或主要考核标准。业内人士认为,这意味着,银行信用卡竞争告别跑马圈地,迎来精耕细作。

“信用卡业务能够带来多样化的综合收入,既有借贷利息收入,也有信贷利差收入。”招联首席研究员董希淼告诉记者,信用卡业务对于银行拓宽收入来源、优化收入

结构来说非常重要。

记者获悉,近期京东支付发布“信用卡积分抵现双向授权”模式,即银行信用卡用户在银行App和京东App上,可授权“积分抵现”,在消费时,可以将银行信用卡积分“抵钱花”。业内人士认为,该举措在银行扩充信用卡场景、促进用户信用卡活跃度等方面有借鉴意义。

对于部分礼品设置了数张信用卡的领取门槛,王蓬博认为,“《新规》里并没有直接说明不允许不同银行让客户同时办卡,但新规的方向很明显,就是要促使银行更加注重信用卡业务的质量和风险控制,避免过度发卡。”

“过度的‘组团营销’也容易造成资源浪费,不能给银行带来实际收益。”董希淼表示,如果礼品设置的办卡张数过多,造成过度发卡,不仅与信用卡新规方向不符,还会造成未实际使用的“睡眠卡”增多,增加银行信用卡业务风险。

董希淼认为,银行信用卡业务“组团营销、抱团取暖”仍有探索空间,例如部分中小银行可以组成联盟,在信用卡权益上发力,将礼品兑换、生活娱乐等方面权益服务整合升级,以此吸引更多用户,带来业务增量。

# 又一批村镇银行解散 年内中小银行加快合并改制

证券时报记者 谢忠翔

昨日,河北金融监管局官网披露,清河金农村镇银行、沙河襄通村镇银行两家村镇银行因被邢台银行收购,监管同意两家村镇银行解散。据证券时报记者不完全统计,今年11月份以来,金融监管部门已经公布了10家即将解散的村镇银行名单,河北地区有6家。其中,大部分是由主发起行进行的吸收合并。

记者注意到,今年以来中小银行改革化险节奏明显加速,包括村镇银行、地方农村信用社、小型农商行在内,被收购后合并解散或改为旗下分支机构的中小金融机构数量远超去年。据不完全统计,超过270家中小银行机构进行合并或改制,农信社、村镇银行占比较高。

## 11月以来 至少10家获批解散

11月19日,河北金融监管局公告显示,清河金农村镇银行、沙河襄通村镇银行鉴于被邢台银行收购,监管同意2家村镇银行因被收购而解散,这2家银行全部业务、资产、债权、债务以及其他各项权利

义务由邢台银行承接。

同样是河北省,11月15日,监管同意河北宽城农商行吸收合并宽城融兴村镇银行,同意该行完成法人机构解散相关事宜;同日,监管同意承德银行收购围场满族蒙古族自治县华商村镇银行,并设立分支机构的有关事宜,收购后将设立承德银行围场支行等22家支行。

公开资料显示,宽城农商行、承德银行均是涉及被收购村镇银行的发起行和第一大股东。

据证券时报记者不完全统计,除了河北省,包括陕西、广东等地在11月均有多家村镇银行相继获监管关于吸收合并解散的批复。11月18日,陕西榆林农商行吸收合并咸阳渭城汇发村镇银行、汉中南郑汇发村镇银行2家机构;11月13日,东莞银行收购东莞长安村镇银行、厚街华业村镇银行2家机构;11月8日,广东珠海华润银行收购肇庆华润村镇银行等。

## 年内超270家 中小银行吸收合并

证券时报记者注意到,2024年以来,中小银行合并重组改革化险

的节奏明显加快。

据企业预警通数据统计,截至今年9月下旬,已有261家(含拟定)中小银行进行合并或改制,其中村镇银行83家、农商行59家、农信社117家。仅8月份,就有超140家中小银行进行合并或改制(含拟定)。若加上近期批复解散的中小银行,这一数量已经超过了270家。

以村镇银行为例,通过主发起行吸收合并已成为村镇银行改革重组的重要路径,而村镇银行被发起行吸收合并后改建为下属支行或分行,也成为自上而下多部门鼓励支持的方式之一。

“‘村改支’是一种比较简单的风险化解方式。”有金融监管研究人士此前对证券时报记者表示,由主发起行进行吸收合并,它的优点在于企业文化和管理模式比较接近,未来村镇银行转化为分支机构后业务融入、角色转换也会比较快,经营成本可有效降低;如果主发起行在村镇银行所在地没有其他分支机构,相当于多了一张异地经营的业务牌照,也有利于新的业务拓展。

业内人士表示,除了上述方式,还有三种村镇银行结构性重组方式:一种是多家村镇银行合并重

组为一家,该方式需要多家村镇银行经营区域相邻相近,以便于进行合并重组和经营管理。第二种是村镇银行直接解散,实施市场化退出,该方式需要对存款人、投资者的合法权益进行妥善安排,减少因为退出给市场带来的波动。第三种是主发起行通过增持旗下村镇银行股份,来加强对村镇银行的管理和治理。该方式保持村镇银行独立经营地位不变,对客户服务的的影响最小。

## 多措并举 化解中小银行风险

随着中小金融机构改革重组深入推进,金融监管部门也在通过多种方式处置化解风险,“工具箱”也在不断丰富。

有研究机构人士对记者表示,监管综合尝试运用各种手段去处置与化解中小金融机构风险,会根据不同银行的重要性、股东背景、当时的系统与风险程度,进行处置的手段也会不同。目前最多的仍是以吸收合并方式处置中小银行风险,也有通过引入外部战略投资者剥离不良资产,或是由地方AMC(资产管理公司)参与处理不良资产。

# 多只大型宽基股票ETF降费 每年为投资者节约逾50亿元

证券时报记者 程丹

11月19日,华夏、华泰柏瑞、易方达、嘉实、南方、华安等多家基金管理人官网披露,将旗下大型宽基股票ETF(交易所交易基金)管理费率、托管费率调降至0.15%、0.05%。这包括6只规模超千亿元的股票ETF,其中华泰柏瑞沪深300ETF单只规模接近4000亿元。

据统计,相关股票ETF规模合计超过1.3万亿元,涉及沪深300、上证50、中证500、中证1000、科创板50等核心宽基指数。业内人士表示,以当前规模测算,每年可为投资者降低持有成本超过50亿元。

2024年以来,已有多只股票ETF管理、托管费率分别降至0.15%、0.05%。业内人士表示,此前降费产品规模体量均较小,一般不超过100亿元,此次大型宽基股票ETF管理费率、托管费率分别调低,大幅降低了股票ETF投资者持有成本,对于推动股票ETF长期可持续健康发展意义重大,是稳步推进公募基金费率改革的重要举措,有利于进一步发挥大型宽基股票ETF的资产配置功能,为各类中长期资金通过股票ETF——特别是宽基股票ETF入市创造更加便利的条件。

“此次公募基金行业主动作为,集体降费,是公募基金行业落实新‘国九条’和《关于推动中长期资金入市的指导意见》有关‘大力发展权益类公募基金,稳步降低公募基金行业综合费率,推动指数化投资发展’的重要举措。”上述人士指出,也是公募基金行业践行投资者利益优先价值取向的重要体现。

与主动管理权益类基金相比,目前行业股票ETF的综合费率处较低水平,且随着行业竞争加剧,已呈下行态势。经过此轮降费,华夏、易方达等ETF大厂的宽基股票ETF已基本降至0.15%的水平。业内人士表示,从带动效应看,预计全市场宽基股票ETF费率水平将持续下调。ETF业务面临技术系统、人才队伍、市场营销等刚性成本投入,上述产品集中降费,与其作为大型宽基股票ETF规模效应凸显有一定关系。当前讨论各类型股票ETF全面降费为时尚早。

此次降费是公募基金行业费率改革的关键一环。2023年7月,证监会发布实施《公募基金行业费率改革工作方案》(简称《工作方案》),宣告以“管理费用—交易费用—销售费用”为实施路径的公募基金费率改革正式开启。《工作方案》发布一年多来,新发及存量产品的管理费率、托管费率、佣金费率均得到明显下调,让利投资者成效凸显。记者了解到,第三步销售费率改革也将在年底落地。

证监会主席吴清近日表示,证监会稳步推进公募基金行业费率等改革,大力发展权益类基金特别是指数化投资。权益类ETF规模今年已先后突破2万亿元和3万亿元大关,发展势头良好。

尽管短期来看,费率改革对基金公司的发展带来了挑战,但是长期来看,降费是公募基金市场发展一定阶段的必由之路。某公募基金相关负责人表示,对基金公司而言,短期内会对公司的营收形成一定影响,但长期来看,基金公司可通过业绩规模正向循环或者适度降低管理成本的方式来弥补。

上述公募基金相关负责人表示,费率改革要求基金管理人以优质研究服务为考量,审慎精细地进行佣金分配和交易模式选择。费率改革还将进一步指导公募基金行业从规模导向向投资者回报导向转变,回归资管业务本源,更加聚焦投研能力建设,努力打造成为一流投资机构。

# 长城资管取得 经营证券期货业务许可证

证券时报记者 王蕊

11月19日晚间,长城证券公告称,近日其新设立的子公司长城证券资产管理有限公司(简称“长城资管”)领取了《经营证券期货业务许可证》,同时该公司也换领了新的《经营证券期货业务许可证》。此前在2023年年4月28日,长城证券收到中国证监会批复,核准其通过设立全资控股的资管子公司长城资管,从事证券资产管理业务。

长城资管注册地为广东省深圳市,注册资本为10亿元。长城证券曾表示,在全球资产管理业务蓬勃发展和充分竞争的背景下,该公司将以此为契机,在学习海内外同业先进成熟经验的基础上,借助资管子公司的平台实现资产管理业务的差异化发展,在专业化、规范化方面再上一个台阶。

目前除长城资管外,长城证券旗下还拥有长城基金和景顺长城基金两家资管牌照。其中,长城证券对长城基金的持股比例为47.059%,是第一大股东;并与美国景顺集团各持有49%的景顺长城基金股份。三季度数据显示,今年前三季度,长城证券的资管业务手续费净收入为2141.04万元,同比减少52%。

五是要坚持全面加强监管,防范化解风险。严格中小银行准入标准,严把股东、高管的准入资格,要严查资金来源,充分发挥资本在控制杠杆、配置资源和吸附损失方面的作用等。

