

## 聚焦 FOCUS 外资行抢食国内信用卡市场

# 外资行抢食中国信用卡市场 高额年费饱受争议

数据显示,截至二季度末,我国信用卡发卡量为3.02亿张,同比增长17.4%。面对国内白热化的信用卡竞争市场,外资行倒显得信心满满。



证券时报记者 谢楠

竞争已处于白热化的国内信用卡市场,如今正承受着外资行更巨大的挑战。据证券时报记者了解,花旗银行已成为继东亚银行后,第二家布局国内信用卡市场的外资行,也成为首家在国内独立发行信用卡的全球性银行。

多家中资银行相关业务人士指出,外资行信用卡业务主打高端路线和全球化服务,但其不免年费的业务策略有可能会遭遇“水土不服”的尴尬。

### 全球化服务成卖点

数据显示,截至2012年二季度末,我国信用卡发卡量为3.02亿张,环比增长4%,同比增长17.4%。我国信用卡数量的快速增长得益于越来越多的消费者将信用卡作为首选支付结算方式。

伴随这一数据增长的,是国内银行信用卡业务白热化的竞争态势。在规模效应的影响下,众多国内信用卡的普遍现状是,信用卡产品附加值低,客户难以感受到差异化、精细化服务,大量休眠卡和问题卡随之产生。

国内信用卡的发行促销手段花样繁多,消费者办卡时往往更关注礼品而非发卡行的服务和价值。而目前无论对于需要固守战场的中资行还是抢滩的外资银行,品牌和全球化才是其竞争力的最终体现。

花旗中国个人银行业务部总裁周永赞表示,外资行在中国独立发行信用卡最大优势在于品牌。记者查阅花旗信用卡内容介绍发现,其发行的五种信用卡由消费产生的积分终身有效,积分还可以分享和转移,这与国内信用卡通常设置一定积分有效期有所不同。

永久性的积分服务只是花旗信用卡特色之一。花旗银行(中国)有限公司董事长、花旗中国首席执行官欧兆伦向记者表示,花旗银行目前是全球信用卡发卡量最大的银行,数据显示其信用卡每年的业务收入约为30亿美元。欧兆伦认为,花旗信用卡现阶段更注重质量竞争,虽然开卡标准与内资银行差别不大,但审核会更细致、更有针对性。从花旗银行在其他国家和地区的信用卡发行情况分析,高质量的全球服务是提升发卡数量的有效手段。

政策推动下,中外资银行在信用卡市场短兵相接的日子越来越近。改变数量为主的粗放式经营模式,提升内资银行信用卡在国内外市场的使用便利性已非常迫切。上述中信银行信用卡中心相关人士表示。

据花旗银行新近公布的花旗礼享信用卡费率表,礼享信用卡主卡年费为300元,附属卡为150元,其中,主附卡合格消费累计满3万元,方可豁免主卡次年年费;花旗银行礼程信用卡更是没有年费减免条件。

对于花旗信用卡偏高的年费标准,花旗亚太区首席执行官卓曦文认为,高端用户并不吝年费,因为合理的年费是与全球化服务、多样化的优惠挂钩的。据悉,花旗银行在新加坡发行的一款信用卡年费高达4000美元,持卡客户可以享受全球礼宾服务。这种信用卡深受当地高端商务客户喜爱,因此构建在完善的全球化服务、诱人的高附加值创新政策上的合理收费是被人可接受的。周永赞表示,虽然这在中国可能需要一定的过程。

东亚银行信用卡中心人士也表示,对富有价值的服务进行合理收费定价正逐步被国内市场接受,年费应该成为信用卡收入的重要组成部分。

不过,部分中资银行人士对外资银行信用卡采取高额年费策略颇有异议,一位股份制银行相关负责人称,国内信用卡的收入结构以客户透支利息收入和手续费为主,目前国内发行的绝大多数信用卡基本是每年5-6次刷卡就可免次年年费,对持卡者消费金额限制不多。这与国内客户的消费特点和习惯相符;但外资行的高额年费策略,可能会受到部分高端客户的欢迎,但很难把发卡量提上去。

此外,在开卡、取现、滞纳金等方面,外资行相较中资行并无优惠。据花旗银行信用卡与无担保贷款部销售专员表示,分支行的直销网点只能搜集潜在客户信息,不赠送任何礼品。

另据东亚银行此前发行的第一张人民币信用卡资料看,其年费比当年大部分中资银行要高出两成,挂失费、预留现金手续费和滞纳金等也比中资银行高出三到五成左右。

不过,部分中资银行人士对外资银行信用卡采取高额年费策略颇有异议,一位股份制银行相关负责人称,国内信用卡的收入结构以客户透支利息收入和手续费为主,目前国内发行的绝大多数信用卡基本是每年5-6次刷卡就可免次年年费,对持卡者消费金额限制不多。这与国内客户的消费特点和习惯相符;但外资行的高额年费策略,可能会受到部分高端客户的欢迎,但很难把发卡量提上去。

此外,在开卡、取现、滞纳金等方面,外资行相较中资行并无优惠。据花旗银行信用卡与无担保贷款部销售专员表示,分支行的直销网点只能搜集潜在客户信息,不赠送任何礼品。

### 年费高于内资行

相比内资银行信用卡,外资银行信用卡的年费相对较高。

据花旗银行新近公布的花旗礼享信用卡费率表,礼享信用卡主卡年费为300元,附属卡为150元,其中,主附卡合格消费累计满3万元,方可豁免主卡次年年费;花旗银行礼程信用卡更是没有年费减免条件。

对于花旗信用卡偏高的年费标准,花旗亚太区首席执行官卓曦文认为,高端用户并不吝年费,因为合理的年费是与全球化服务、多样化的优惠挂钩的。据悉,花旗银行在新加坡发行的一款信用卡年费高达4000美元,持卡客户可以享受全球礼宾服务。这种信用卡深受当地高端商务客户喜爱,因此构建在完善的全球化服务、诱人的高附加值创新政策上的合理收费是被人可接受的。周永赞表示,虽然这在中国可能需要一定的过程。

东亚银行信用卡中心人士也表示,对富有价值的服务进行合理收费定价正逐步被国内市场接受,年费应该成为信用卡收入的重要组成部分。

### ■特写 | Feature |

## 外资行信用卡国内营销艰难

证券时报记者 谢楠

刚入外资银行工作的兴奋劲快被消耗光了,压力和困惑越来越多。小徐(化名)是某外资银行信用卡与无担保贷款部的销售专员,两个月前她由一家内资银行信用卡中心跳槽过来,吸引她的是比原单位高一倍的基本工资,还有按国家规定缴纳的四险一金。

业务知识和营销技能的培训占据了小徐新单位实习期的多数时间,偶尔她也会与同事一起扫楼拜访。这与原单位在地铁站、商场发传单、送礼品等工作内容大为不同。

但她初始的工作热情很快被迷茫取代。

待遇高总归是好事,但开展业务难题太多。小徐说,按照部门主管规定,她们只能在分行门口收集客户资料,办理信用卡必须前往客户的

单位,不再像以前随便让人填个单子就算完成任务。

小徐所说的填张单子就完成任务,正体现着目前信用卡发行的乱象。各家银行为追求发卡数量,除了降低申请人的办卡门槛外,还安排营销人员在马路边、商业区、居民小区摆摊,以送礼品为主要方式吸引路人办理信用卡。

在外资银行工作,小徐面临的是严格的考核标准。

我原单位的考核指标就是申请表的完成量,客户营销方式无非就是办卡送礼品。小徐说,外资银行信用卡营销方式就显得很死板,不但没有礼物可送,也不允许在分支行之外自行摆摊,大部分人员要自己去各大写字楼扫楼寻找资源。

由于我们所发行信用卡走的是高端路线,最优选择当然是一些高档写字楼。小徐认为,“冲破”写字

信用卡名称	发卡银行	地区	主卡年费	附属卡年费	其他优惠说明
花旗礼享人民币卡	花旗	上海	300元	150元	青年免年费,累计消费20000元免次年年费
东亚银行银联卡	东亚	上海	120元	30元	青年免年费,青年消费5000元免次年年费
渣打全球借记卡	渣打	上海	100元	30元	青年免年费,累计消费2000元免次年年费
工行牡丹标准借记卡	工行	上海	90元	20元	每年消费满1000元免次年年费
交通银行银联卡	交通	上海	100元	30元	青年消费1000元免次年年费
平安银行银联卡	平安	上海	100元	30元	青年免年费,累计消费1000元免次年年费
建设银行银联卡	建设	上海	80元	20元	青年免年费,累计消费2000元免次年年费

谢楠/制表 翟超/制图

不过,部分中资银行人士对外资银行信用卡采取高额年费策略颇有异议,一位股份制银行相关负责人称,国内信用卡的收入结构以客户透支利息收入和手续费为主,目前国内发行的绝大多数信用卡基本是每年5-6次刷卡就可免次年年费,对持卡者消费金额限制不多。这与国内客户的消费特点和习惯相符;但外资行的高额年费策略,可能会受到部分高端客户的欢迎,但很难把发卡量提上去。

此外,在开卡、取现、滞纳金等方面,外资行相较中资行并无优惠。据花旗银行信用卡与无担保贷款部销售专员表示,分支行的直销网点只能搜集潜在客户信息,不赠送任何礼品。

另据东亚银行此前发行的第一张人民币信用卡资料看,其年费比当年大部分中资银行要高出两成,挂失费、预留现金手续费和滞纳金等也比中资银行高出三到五成左右。

### ■相关新闻 | Relative News |

#### 花旗称将积极推动广发银行上市

花旗亚太区首席执行官卓曦文接受证券时报记者采访时表示,我们一直在与广发银行董事会积极合作,目标就是推进广发银行上市。

据卓曦文介绍,广发银行信用卡业务发展较快,曾连续多年占据国内信用卡市场份额首位,也是国内最早实现信用卡业务盈利的银行;未来花旗银行将在信用卡等诸多业务领域与广发银行保持合作。

资料显示,花旗银行已于2006年入股广发银行。截至2011年末,广发银行的总资产规模达9189.82亿元,总负债规模为8662.76亿元,净资产达到527.06亿元。(谢楠)

## 平安银行行长理查德辞职 民生银行创始团队成员邵平接任

### 同时,平安银行董事长肖遂宁辞职,孙建一接任

证券时报记者 蔡恺

平安银行的“洋行长”理查德即将卸任,接替他的是民生银行的创始人之一邵平。

平安银行昨晚公告称,肖遂宁、理查德·杰克逊分别辞去公司董事长、行长职务,拟选举孙建一先生为公司董事长,并聘任邵平先生为公司行长。

公告称,该行董事会于2012年9月21日收到肖遂宁、理查德的辞呈,因个人原因,两人分别辞去平安银行股份有限公司董事、董事长以及董事、行长职务,并分别在新上任者的任职资格获得监管机构核准后生效。

据悉,理查德·杰克逊于2005年从花旗集团加入中国平安,参与了中国平安对深圳市商业银行、深圳发展银行的兼并收购工作,帮助中国平安初步建成综合金融三大支柱架构发挥了重要作用。2006年以后理查德曾任原平安银行行长,在2010年参与中国平安收购深发展之后,担任深发展行长。肖遂宁于2007年加盟原深圳发展银行,历任行长、董事长等职,并参与和领导了引进中国平安入股、深发展和原平安银行的吸收合并等一系列对该行影响深远的重大项目。

据悉,理查德·杰克逊于2005年从花旗集团加入中国平安,参与了中国平安对深圳市商业银行、深圳发展银行的兼并收购工作,帮助中国平安初步建成综合金融三大支柱架构发挥了重要作用。2006年以后理查德曾任原平安银行行长,在2010年参与中国平安收购深发展之后,担任深发展行长。肖遂宁于2007年加盟原深圳发展银行,历任行长、董事长等职,并参与和领导了引进中国平安入股、深发展和原平安银行的吸收合并等一系列对该行影响深远的重大项目。

## 保监会支持汽车企业专业化代理保险业务

中国保监会近日发布通知,支持汽车企业代理保险业务专业化经营。保监会有关部门负责人在接受采访时表示,推动汽车企业代理保险业务专业化经营,有利于促进汽车保险中介服务的规范化、专业化、规模化发展,有利于防范经营风险、规范市场秩序,有利于保护保险消费者权益。

保监会在通知中明确,鼓励和扶持汽车企业出资设立保险代理、保险经纪公司,或采取与已有保险代理、保险经纪公司合作,由保险代理、保险经纪公司统筹开展汽车保险业务。

公告称,平安银行董事会对肖遂宁、理查德·杰克逊的贡献表示感谢和敬意,在分别辞去董事长及行长职务后,肖遂宁与理查德将分别受聘为平安银行、中国平安的顾问。

同时,董事会提名孙建一、邵平为公司第八届董事会董事候选人,并提交公司股东大会审议;另外,拟选举孙建一为公司第八届董事会董事长;同时聘任邵平为平安银行行长。

据悉,邵平是复旦大学经济学博士,高级经济师,1995年参与筹建了民生银行,1996年至今历任民生银行总行信贷部副主任、总行信贷业务部总经理、上海分行行长、总行副行长等职位。此外,2006年至今他还担任美国沃顿商学院董事会亚太地区执行董事。孙建一于1990年7月加入中国平安,历任管理本部总经理、公司副总经理、执行董事、副董事长等职务。

业内人士认为,民生银行以“商贷通”为代表的小微企业信贷业务在业内颇具领先优势,此番平安集团聘任邵平掌舵平安银行,应在小微信贷领域发力。这也比较符合平安集团客户的特点,即大量财险客户、寿险客户均为中小企业主,平安集团独特的交叉销售机制将为平安银行开拓小微信贷提供资源。

保监会还在通知中强调,按照疏堵结合原则,各保监局要继续对保留兼业经营保险代理业务的汽车企业加大监管力度。对管理混乱、服务不规范、专业素质不高,与保险公司财务业务关系不合法、不真实、不透明的,可以限制代理保险公司的数量和代理险种范围,情节严重的,应当取消保险兼业代理资格。

保监会有关部门负责人表示,大型汽车企业旗下网点普遍超过千家,如果这些企业成立保险代理公司或保险经纪公司,就可以把成千上万的网点统一管理起来,使监管有了切实有效抓手。(徐涛)

## 北京保险行业协会提醒 假日出行注意购买意外险

两节将至,北京保险行业协会日前提醒消费者,假日期间出行务必增强风险防范意识,如需购买意外险时,应到保险公司营业网点和有保险销售资质的网点购买。

协会有关部门负责人介绍,消费者购买意外险后,可及时到北京保险行业协会意外查询网站进行验证查询。

据介绍,北京人身意外伤害保险信息平台于2011年10月1日上线运行。一年来,信息平台对规范北京地区保险市场秩序,打击假机构、假保单等违规行为,保护消费者合法权益,促进意外险业务健康发展等方面发挥了积极作用。截至2012年9月15日,北京地区保险机构累计销售近2000万件意外险保单。(徐涛)

## 国金证券申请金融产品代销资格

国金证券今日公告称,该公司董事会同意公司向监管机构申请代销金融产品业务资格。另外,董事会同意公司制定的未来3年股东回报规划,公司可采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润,除经营环境发生重大变化,公司每年度以现金分配的利润不低于当年可供分配利润的10%。(蔡恺)

## 9只新基金上报募集申请

证监会网站昨日发布的最新数据显示,上周共9只新基金上报募集申请,分别为长安货币、浦银安盛战略新兴产业混合型、汇添富理财7天、中银7天、交银施罗德理财60天、国泰民安增利债券发起式、华夏保证金理财货币、易方达现金管理货币和

汇添富理财21天债券发起式。除浦银安盛战略新兴产业混合型外,其他8只基金产品均为固定收益产品。

值得注意的是,继9月5日汇添富收益快线货币基金之后,华夏基金也于上周报了1只针对保证金市场的华夏保证金理财货币基金。(刘明)

## 存款保险制度近期将进行区域测试

证券时报记者 唐曜华

酝酿多年的存款保险制度距离推出那一天或许不远。证券时报记者获悉,央行某中心支行近期向辖区内商业银行下发了调研文件,要求各商业银行以存款保险制度推出为假设背景,预测短期内可能发生的存款转移”规模,并测算对银行自身流动性可能产生的影响。

此次调研采取两种方案同时进行预测,第一种方案是商业银行按央行给定的假设条件,从银行系统中导出相关数据并进行测算;第二种方案

是,各商业银行在参考前期央行调查问卷结果的基础上,根据自身情况以及对客户情况的了解,分析自行开展预测。

近年来央行领导在多个场合提出将加快建立存款保险制度建设。作为国家金融安全网的重要组成部分,存款保险制度对保护存款人利益、稳定金融秩序具有重要意义。但业内人士同时认为,存款保险制度的推出,短期内可能对存款市场产生影响。

这正是央行上述分支机构开展此次调研的原因。为了预判存款保险制度对辖区内中小法人金融机构的影

响,提前做好风险防范准备,我中心支行决定在辖区内开展调研。”上述央行某中心支行文件称。

存款保险制度是正在推进的多项改革所需要的辅助性制度。今年6月份存款利率市场化迈出了第一步——央行将金融机构存款利率浮动区间的上限调整为基准利率的1.1倍。作为全面推进利率市场化的制度性补充和辅助,存款保险制度推出的呼声渐高。此外,银行业向民间资本进一步开放亦呼唤存款保险制度的推出。

此前央行公布的金融业发展与

改革“十二五”规划第七章着重提到了存款保险制度。规划称“十二五”期间将建立健全存款保险制度、加快存款保险立法进程,择机出台《存款保险条例》,明确存款保险制度的基本功能和组织模式。

据业内人士介绍,存款保险制度是指由符合条件的各类存款性金融机构作为投保人,按一定存款比例,向特定保险机构(存款保险公司)缴纳保险费,建立存款保险准备金。当成员机构发生经营危机或面临破产倒闭时,由存款保险机构按规定的标准及时向存款人予以赔付并依法参与或组织清算。