

2021年，我国国内生产总值为114万亿元，比上年增长8.1%，社会消费品零售总额44万亿元，比上年增长10.7%，最终消费支出对经济增长贡献率为65.4%，拉动GDP增长5.3个百分点。逐步释放的消费需求为国民经济稳定发展提供了强有力的支撑。信用卡作为支付和消费信贷工具，在扩内需、促消费的政策环境下，2021年度也实现了业务的恢复性增长。截至2021年末，我国A股、H股上市银行共计59家，笔者对其和广发银行2021年度报告中信用卡业务相关信息进行了梳理，供业界人士参考。

一、卡量：8家银行卡量过亿，多措并举提升获客效能

在全国性银行中，工商银行累计卡量达1.63亿张，招商银行流通卡量、中信银行以及广发银行累计卡量突破1亿张。综合历史数据，目前累计卡量已达亿级规模的除了上述4家银行，还有建设银行、中国银行、农业银行、交通银行，共计8家。新增卡量方面，非上市银行的广发银行新增发卡量1143万张，位列第一，中信银行、邮储银行年度新增发卡量超800万张，邮储银行年末结存卡量超过4000万张。区域性银行发卡梯队层级逐渐显现，宁波银行、中原银行卡量突破300万张，南京银行本年新增发卡量超70万张，累计卡量突破150万张。从增速来看，全国性银行中，邮储银行、广发银行、浦发银行、华夏银行、渤海银行等同比增长超10%。区域性银行的表现跨度较大，整体增速快于全国性银行。从发卡节奏来看，70%的样本银行上半年发卡数量高于下半年。2021年末全国性银行信用卡卡量情况如图1所示，新增信用卡数量如图2所示，2021年部分区域性银行信用卡发卡情况见表1。

人民银行数据显示，2021年末，我国信用卡和借贷合一卡为8.00亿张，同比增长2.85%，信用卡行业发卡增速趋缓，但区域性机会显现，多家区域性银行信用卡业务表现出了良好的成长性。笔者对部分数据连续性较好的银行进行统计发现，2018—2021年，16家全国性银行发卡量的平均复合增长率为14%，而19家区域性银行发卡量的平均复合增长率为46%，高出前者32个百分点。2016—2021年我国信用卡与借贷合一卡在用发卡量如图3所示。

2021年末，我国人均持有信用卡和借贷合一卡0.57张，但不同银行、不同地域、不同客群的人均持卡量有显著差异。根据年报披露内容计算，2021年末，建设银行、招商银行、民生银行的卡户比在1.4~1.5的水平，华夏银行约为1.2，区域性银行卡户比低于全国性银行。

2021年，银行信用卡获客呈现以下趋势：一是渠道多元化，线上与线下并行。交通银行信用卡线上获客占比超过50%；邮储银行深化与邮政代理合作引荐发卡，提升网点营销能力，交叉销售获客占比为30.10%；北京银行全行已组建千人规模的销售团队。二是聚焦细分客群。例如，挖掘车主客群潜力，部分银行车主主题卡的卡量规模已达百万级别、齐鲁银行推出“车立方”主题信用卡等；又如提升对优质、年轻客群的吸引力，交通银行推出王者荣耀职业联赛主题信用卡、洛天依主题信用卡等时代感较强的信用卡产品，光大银行加快引入收入稳定的年轻消费客群，新增客户中优质客户占比较上年末提升超30个百分点；再如借势热点，多家银行推出冬奥会主题信用卡，西安银行推出“十四运”主题信用卡等。三是借贷联动。招商银行信用卡与借记卡客户占比62.61%，较上年末提升1.91

个百分点；民生银行信用卡

与借记卡交叉客户累计1875.18万户，双卡互持率达58.10%，比上年末增长0.74个百分点。

2021年12月16日，银保监会

发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知(征求意见稿)》（以下简称“《通知（征求意见稿）》”），规定在发卡管理方面，除附加政策功能的信用卡外，连

续18个月无主动交易且透支余额、溢缴款

为零的睡眠信用卡数量占比超过20%不得新增发卡。目前《通知（征求意见稿）》虽未正式施行，但各行对用户活跃情况的关注度已经提升，从年报内容来看，交通银行信用卡全年新增活户同比增幅38.88%，但也有银行相关指标表现不佳，如某区域性银行信用卡激活率低于60%，可能需从获客、活客两个维度进行策略调优，考虑引流渠道与目标客群的契合度、新户激励方案是否合理等。

二、透支：信贷规模平稳提升，多家银行实现两位数增长

人民银行数据显示，2021年末，我国银行卡应偿信贷余额为8.62万亿元，同比增长8.90%，较2020年的4.22%提升了近5个百分点，较2019年的10.80%下降1.8个百分点，信贷规模实现恢复性增长。农业银行、邮储银行、招商银行、浦发银行

等同比增长超过10%，中原银行、重庆银行、成都银行、甘肃银行、锦州银行

等连续两年保持40%以上的增速。整体来看，半数银行的透支规模增速高于卡量增速。2021年末全国性银行信用卡透支余额与卡量情况如图4所示，部分区域性银行信用卡透支规模见表2。

在信用卡业务零售信贷占比上，全国性银行该项指标基本维持年初水平，交通银行、广发银行、光

大银行等下降超过1个百分点，晋商银行、重庆银行、长沙银行、贵阳银行、哈尔滨银行

、中原银行等信用卡业务零售信贷占比超过10%，多家区域性银行该项指标本年度有所提升，信用卡业务潜力彰显。房贷依旧占据着零售信贷最大份额，但由于受到上限管控政策的影响，2021年末，超半数银行房贷占零售信贷

的比例较年初下降。2021年末全国性银行信用卡零售信贷占比情况如图5所示，部分区域性银行信用卡业务零售信贷占比情况见表3，部分银行零售信贷结构如图6所示。

在信用卡额度使用率上，2021年末，行业整体水平为40.99%，较年初下降0.74个百分点。光大银行、成都银行、重庆银行等额度使用率在50%以上，锦州银行、成都银行、常熟农商、威海银行、上海银行、重庆银行、兰州银行等额度使用率较年初上升超过5个百分点。笔者通过观察历年年报数据发现，自2015年以来，6家国有大行该指标变动幅度不大，多数股份制银行和部分区域性银行的信用卡额度使用率随卡量高速增长而下降，最大降幅接近30个百分点，同时也有一些银行聚焦客户经营或调整产品结构，信用卡额度使用率逐年提升。2021年末全国性银行信用卡额度使用率如图7所示，部分区域性银行信用卡额度使用率如图8所示。

信用卡额度使用率不仅与客户活跃程度密切相关，同时也能反映出风险情况。银行需要结合自身的产品特性、经营情况，关注额度使用率的变化，调整相关策略，如在额度管理方面，《通知（征求意见稿）》指出，银行在发卡环节不得承诺给予高额授信、在授信和调升额度时扣减已获其他机构信用卡授信额度、至少每年对信用卡授信额度进行一次重新评估等。

三、交易与收入：特色营销助力消费，收入恢复尚不明显

国家统计局

数据显示，2021年全国居民人均可支配收入35128元，比上年实际增长8.1%，全国居民人均消费支出24100元，比上年实际增长12.6%，其中城镇居民人均消费支出30307元，居民收入与消费增长和经济增长保持同步，这为信用卡交易与收入的恢复增长提供了客观基础。报告期内，多数银行信用卡交易（消费）额同比增速较2020年提升或降幅收窄。

招商银行信用卡全年交易额达4.76万亿元，自2017年起连续5年排名第一，流通户均交易额约6.8万元，交通银行信用卡消费额首次突破3万亿元，中原银行交易

额突破1000亿元

。全国性银行中，邮储银行、中信

银行、兴业银行

、渤海银行的信用卡交易（消费）额实现两位数增长。2021年全国性银行信用卡交易情况如图9所示。

区域性银行立足本土，打造特色营销活动，本期交易恢复性增长更为显著，例如，徽商银行

搭建客户成长体系，完善场景建设，信用卡交易额同比增长41%；长沙银行开展了“快乐星期

五”“奶茶甜品节”等彰显区域特色

和品牌效应

的营销活动，形成市场影响力，特惠商户门店达8200家，同比增加14.03%，全年信用卡交易额同比增长近30%，较同期卡量增速高出9个百分点，消费类交易笔数同比增长61%；盛京银行

建立“9要一起嗨”市场品牌，信用卡交易额同比增长19%；上海农商信用卡交易额同比增长18%。2021年部分区域性银行信用卡交易与卡量情况如图10所示。

在收入方面，招商银行信用卡业务全年收入达867.54亿元，其中利息收入占比69%，邮储银行以21%的同比增速领跑其他全国性银行。此外，根据年报中公布的流通卡量数据可计算得出，2021年招商银行信用卡业务卡均收入约860元。徽商银行、中原银行收入超过10亿元，同比增速超40%，甘肃银行超过1亿元。以收入占平均透支余额的比例来大致测算资产收益能力，目前股份制银行在10%~12%，区域性银行则在6%~9%。2020年后，银行偏向采取审慎、稳健的经营策略，2021年度部分银行的信用卡业务收入仍然呈现负增长，业务处于恢复调整与转型发展阶段。2021年部分全国性银行信用卡业务收入情况如图11所示，部分区域性银行信用卡业务收入情况如图12所示。

银行卡手续费在整体手续费及佣金收入（即中间业务收入）中的占比也是笔者历年来所关注的指标之一，不过由于其包括借记卡与信用卡两部分，因此只能作为信用卡中间业务收入贡献的参考指标。2021年度，广发银行、光大银行、交通银行、中信银行等的银行卡手续费收入占手续费及佣金收入的比重超过40%，哈尔滨银行、东莞农商、中原银行该项比重超过20%，哈尔滨银行、盛京银行、重庆银行2021年末的指标值较年初提升超5个百分点。2021年末部分银行的银行卡手续费收入占手续费及佣金收入比重如图13所示。

（银联数据服务有限公司蒋雯雯为本文提供图表及数据支持。）

未完待续！欢迎继续关注即将发布的“2021年上市银行年报之信用卡专题解读（下）”

本文刊于《中国信用卡》2022年第6期

责任编辑：谢香玲

留言请严格遵守保密法律法规，严禁在互联网上存储、处理、传输、发布涉密信息。
微信公众号：银数观卡（UPD-Consulting）