

11月30日前，每位持有信用卡的推荐人推荐满20名可刷8888元京东权益一份——这是某股份制银行对新发信用卡打出的宣传语。《证券日报》记者了解到，近期多家银行通过官网、官微以及手机银行APP等多种渠道发布信用卡回馈客户送礼的活动，并且在首刷礼和推荐办卡赠礼的金额上优惠力度也明显提高。

## 四季度多家银行营销

### 加大优惠力度

随着互联网的飞速发展，各家银行的信用卡业务竞争越来越激烈。在信用卡营销方面各家银行也是不遗余力。

记者在采访中了解到，四季度不少银行加大了推荐办卡的赠礼活动优惠力度，赠礼的金额从此前的百元提升至千元。如果被推荐人完成首刷，根据成功推荐新用户数量的不同，推荐人最高可获得上千元的奖励金额。

以某国有大行为例，据记者了解，其信用卡推荐办卡活动在前几期优惠力度一般，只有抽奖活动。例如在4月1日-6月30日期间，持卡人每成功推荐1位新客办卡，推荐人即可获得一次抽奖机会（多荐多抽，上不封顶），并且每次抽奖机会最晚在相应被推荐人达标月的下一个自然月内完成抽奖，即可获得相应的推荐奖励一份。

而该行近期活动显示，年底前信用卡主卡持卡人成功推荐新客户登录银行信用卡官方网站网络办卡，推荐人即可获得单月奖和累计奖，如单月成功推荐6位及以上新客户，可获赠1600元刷卡金。若活动期间每月均成功推荐且累计成功推荐10位-19位新客户，再获赠500元刷卡金；成功推荐且累计成功推荐20位-49位新客户，再获赠2000元刷卡金；成功推荐且累计成功推荐50位及以上新客户，再获赠5000元刷卡金。

总部位于上海的一家股份制大行表示，在11月30日之前，每位持有其信用卡的推荐人推荐满一定数量符合活动要求的新客户，可获赠相应京东权益，如推荐满20名可刷8888元京东权益一份。“11月份的活动优惠力度比之前要高出很多，推荐人推荐满2名就可获赠588元京东权益一份，而4月份同样的奖励则需要推荐满12名才可达。”该银行的客服人员告诉记者。

## 银行零售业务转型

### 信用卡渐成重要利器

消费金融市场需求旺盛，促使银行信用卡业务进入了一个快速繁荣的时期，信用卡

市场的竞争也越来越激烈。随着上市银行三季报披露结束，银行虽未公布信用卡业务的利息收入，但从信用卡贷款的规模占比也能看出信用卡业务发展在加快。例如，平安银行在三季报中公布信用卡流通卡量5839.38万张，较上年年末增长13.3%；信用卡贷款余额5189.93亿元，较上年年末增长9.7%。2019年1月份-9月份，信用卡总交易金额24542.75亿元，同比增长27.5%；信用卡商城交易量同比增长23.6%。

《中国银行(港股03988)卡产业发展蓝皮书(2019)》显示，我国银行卡产业保持稳健发展的良好势头，业务规模持续增长，市场影响力不断增强。十年来，我国信用卡发卡量从1.86亿张增长到9.7亿张，交易总额从3.5万亿元增长到38.2万亿元，增长了991%。同时，2018年商业银行信用卡扩张进一步提速，交易额、活卡率以及人均持卡量等方面的增速均处于5年来的最高水平。数据显示，信用卡活卡率达到了73.2%，人均持卡量0.7张，两项指标均处于历史高位。信用卡未偿余额6.85万亿元，同比增长23.2%。信用卡损失率为1.27%，较上一年度的1.17%略有上升。

央行发布的《2019年第二季度支付体系运行总体情况》显示，银行卡发卡量持续增长。截至二季度末，全国银行卡在用发卡数量79.78亿张，环比增长2.64%。其中信用卡和借贷合一卡在用发卡数量共计7.11亿张，环比增长3.04%。

据易观研究预计，未来零售银行将成为银行业的主要利润贡献，招商银行(港股03968)、平安银行、中信银行(港股00998)等零售收入年均复合增长率超30%，远高于国内银行业整体的17%。其中，信用卡业务更是成了银行渗透零售业务的利器。从信用卡业务占零售信贷情况看，信用卡业务成股份制银行发展零售信贷业务的重要利器。

本文源自证券日报

更多精彩资讯，请来金融界网站([www.jrj.com.cn](http://www.jrj.com.cn))