

去年十月份，接受了12亿台币“彩礼金”转而移“嫁”富邦银行的Costco联名信用卡，于2月1日正式发行。与此同时，也迎来了罕见的百万张原国泰世华Costco联名信用卡会员转为富邦Costco联名信用卡会员的换卡大潮。



富邦Costco联名卡为万事达卡，分为世界卡、钛商卡与钛金卡三个品级，并附加台湾公交悠游卡功能，还享有万事达卡提供的机场接送、机场停车与饭店用餐等优惠。其中钛商卡、钛金卡能凭Costco会员身分免付信用卡年费；世界卡每年须缴5,000元台币年费，可额外获得机场贵宾室、高额旅平险等飞航权益。



此次台湾Costco联名卡易主，对台湾信用卡市场产生一定影响，Costco信用卡每年刷近千亿元台币，可以为发卡银行带来强劲的“刷卡额”，国泰世华信用卡再度以5800亿元台币成为2022年台湾信用卡市场的“刷卡王”，以Costco为代表的商超消费占比超过20%位居其首位，属于典型的“王中王”。

国泰世华Costco联名卡十年合作带来250万张发卡量，富邦信用卡由于缺乏量贩商超领域产品，拿出巨额“彩礼金”参加Costco联名卡竞标就是志在必得，目的更是希望通过Costco的影响力，将流通卡量从位居第五的位置能够再上几位。其目的性之迫切，从距离协议生效还有半年时间就推出联名卡产品用于场外消费这一点就可以看出端倪。

在与岛内专业人士交流中提出，富邦Costco联名卡是赢了面子，由于Costco已有250多万国泰世华Costco联名卡会员（申请该卡必须成为缴Costco年费会员），因此富邦Costco联名卡绝大部分主要接受从国泰世华持卡人中转换，其中还要考虑到已是富邦信用卡用户重叠数量，富邦信用卡新用户能增加多少也是个未知数。

Costco店内刷卡的收单手续费，恐怕也会被Costco用来作为要价的资本，这块收入难以有所预期。不过Costco能够造就量贩商超传奇，在店内只接受现金或Costco联名卡支付，卡友忠诚度和消费贡献度极高。恐怕富邦银行还是瞄准了含金量极高、又以家庭成员居多的会员，将来通过财富管理、保单、信贷等业务获取收益，才会拿出12亿元台币“彩礼金”来抢标。