

信用卡“退潮”，银行如何打好“存量”市场保卫战？



险企资本补充 迎多元化浪潮

近日,国家金融监督管理总局深圳监管局发布行政批复,同意鼎和财产保险股份有限公司(以下简称“鼎和财险”)以资本公积金转增资本方式增加注册资本约13.57亿元。

据记者梳理,今年以来,已有12家险企获批增资,合计增资规模达158.26亿元,同时补充资本的方式更加多元化。受访专家表示,险企探索多元化资本补充方式,受其经营环境变化影响,如市场竞争加剧、公司业务扩张与创新、监管政策引导等。

资本公积金转增注册资本

保险公司的资本,通常指保险公司的注册资本和实际资本,是保险公司运营的基石,对于保障其偿付能力、风险管理、市场信誉、监管合规以及业务发展等方面都具有至关重要的作用。其中,增资是保险公司进行资本补充的主要手段之一。

近日,鼎和财险获批采取以资本公积金转增注册资本的方式进行增资。相较于股东增资、增发股票等传统增资方式,以资本公积金转增注册资本的方式在业内相对较为少见。

这种增资方式与外部增资有哪些不同?北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对记者分析称,资本公积金转增注册资本方式与外部增资的核心区别在于资金来源不同。前者的资金来源是公司内部积累的资本公积金,不涉及引入新的股东或外部资金流入;而后者则直接涉及外部投资者的加入,可能会带来股权结构的变化。

杨帆表示,上述不同也反映在对保险公司经营的影响上:资本公积金转增虽然能提升注册资本和偿付能力额度,但不直接增加公司的现金流,更多体现为账面上的调整。因此,其对公司经营的影响,主要体现在满足监管要求、稳定偿付能力和为业务发展提供合规空间方面。而外部增资,除了提升资本实力外,往往还涉及资金的实际注入,能直接支持公司扩大业务规模或进行战略投资,但同时也可能涉及股东控制权的稀释或公司经营策略的调整。

中国精算师协会创始会员徐昱琛也对记者表示,监管规定保险公司开展部分保险业务需要满足一定的注册资本标准,险企通过资本公积金转增注册资本的方式有助于支持公司的业务发展。

探索新型资本补充方式

据梳理,截至9月11日,已有国民养老保险股份有限公司、中邮人寿保险股份有限公司等12家险企获批增加注册资本,合计增资规模达158.26亿元,与去年同期基本持平。但与去年同期相比,今年险企资本补充路径多元化的趋势日益显著。

此外,保险公司主要通过增资和发债两种方式进行资本补充。在发债方面,今年也有多家险企选择探索多元化发债方式。

对此,杨帆表示,近年来多家保险公司探索新型资本补充方式,与其面临的经营环境变化紧密关联。例如,市场竞争加剧、业务扩张与创新、监管政策引导、外部融资环境变化等因素,均可能促使险企寻求更多元化的资本补充途径。

展望未来,对于资本补充方式,杨帆认为,险企可以选择发行次级债、资本补充债券等债务性工具和股东增资、发行优先股等股权性工具。对于业务模式较成熟、现金流稳定的险企也可以选择资产证券化等方式盘活存量资产,间接补充资本。此外,险企也可以探索保险联结证券等创新型工具。同时,他提醒,险企特别是中小险企在选择资本补充工具时,需要与其风险承受能力、实际需求和监管要求相匹配。

据《证券日报》作者:杨笑寒

卡业务发展”;中信银行2014年年报中提到,深化零售二次转型,包括支持信用卡业务跨越式发展等。

实际上,相较于国有行,股份行相对更重视信用卡业务的发展。记者获悉,由于国有大行的零售贷款有住房按揭贷款作为支撑,股份行对信用卡贷款的依赖程度更加明显。在信用卡“跑马圈地”阶段,部分股份行的信用卡贷款占贷款总额的比例甚至一度接近25%,而国有行的这一比例普遍在10%以内。

不过,随着信用卡行业的风险逐渐暴露,2019年前后,多家银行逐渐将信用卡风险管控列为重点工作之一。

以中信银行为例,2019年年报提到,该行信用卡业务以“调结构、控风险、强科技、提效率、高质量发展”为思路,并强调全面风险管理。招商银行也在其2019年年报中提出秉持审慎的风险偏好,把握业务增长节奏和结构,有效平衡风险和收益,寻求信用卡业务的持续健康发展。

智研咨询产业分析师陆宝英此前在接受记者采访时表示,从行业发展来看,当前中国信用卡行业的生存环境正面临诸多变化。一是银行间产品服务同质化严重。近几年,各家银行信用卡产品、权益、活动、服务及目标客群同质化严重,导致信用卡行业整体陷入激烈竞争状态。激烈竞争不仅使信用卡获客成本飞速上升,还间接导致存量客户忠诚度低,这让各家银行每年付出了较大的维护成本,却无法在信用卡业务上实现有效的投入产出效应。

二是行业的产品服务有效供给不足。近年来,中国中高端客群规模日益增长,对信用卡行业差异化、个性化等升级服务需求日益迫切,但行业内部提供的产品服务供给已无法有效匹配其相关升级需求,两者之间的结构化失衡矛盾日益凸显。

三是互联网主体的跨界竞争导致行业发展空间被逐步侵蚀。2014年起,一些互联网巨头推出大量类信用卡产品,这些产品凭借流量、场景、科技创新等方面的竞争优势,严重侵蚀传统商业银行的信用卡市场。

对于信用卡市场的转变,从业人员有切身的体会。某银行信用卡中心工作人员告诉记者:“以前大家说得最多的一个词是‘跑马圈地’,在新增客户上的投入很大,而这两年跟同业交流发现,很多银行信用卡的新增客户量在下降,行业逐渐转向存量竞争。银行同质化竞争激烈,导致存量客户在各家银行转来转去,今天这家银行的信用卡用着不开心了,客户就可能注销掉,换成另外一家,还能领到银行赠送给新客户的礼品。”

同时,流通的存量客户也在减少持卡量。他对记者坦言,在前期的“跑马圈地”阶段,很多存量客户办理了多家银行的信用卡,但平时常用的只有其中一张,其他卡则处于闲置状态。这些闲置的信用卡,可能面临注销的命运。“一方面客户自己可能会注销掉,另一方面,监管要求银行强化睡眠信用卡动态监测管理,长期无交易且无透支余额、溢缴款的信用卡可能会被清理。”

谋变: 挖掘区域市场潜力 精耕高端客群

如何在“凛冬期”实现转型,对于银行的信用卡业务来说,仍然是一场持久战。

有业内人士针对信用卡存量经营发文,谈了精细化经营的一些思路和实践。该业内人士提出,风险分群经营,高风险客户清退,中低风险客户强化。

针对高风险客户,主要策略是有节奏地逐步清退,包括但不限于采取强制停卡、额度压降、交易限制等措施,只有将亏损资产压降到合理水平,资产组合和资产结构的盈利能力、抗风险能力才更强。

对于中低风险客户,尤其是中风险优质客户,有条件地筛选其中资信条件较好的客群,定向拉升交易,做厚账单,因为这部分客户既能赚钱又能抵御风险。

前述某银行信用卡中心工作人员告诉记者,当前银行在信用卡经营策略上做了很多调整,比如获客的作业模式发生了变化。原来较多采用的方式是在地铁口或路边开展地推,以开卡赠送小礼品的形式吸引新客户,现在则更多依靠互联网渠道营销,主要跟头部互联网大厂合作,尤其是具备第三方支付资质的平台。

客户经营方面,过去,银行的资源主要集中在新客户上,对存量客户的维护较弱。随着存量时代的到来,获客成本越来越高,银行开始将更多的资源转向提升存量客户价值,避免存量客户流失。

进入存量竞争周期,除了调整经营策略,经营思想的转变也许更加迫切。资深信用卡专家董峰此前对记者表示,发卡银行应该清醒地意识到市场的变化已经深刻影响到信用卡业务的发展,亟待经营思想上有所转变。如今的信用卡市场已经进入“买方市场”时代,用户并不缺乏可使用的信用卡,可以随意选择那些能为他们带来更多实惠、更大附加价值的产品。

记者梳理发现,近两年,银行已经在信用卡业务上进行了诸多改变,以谋求破局。

一是重视属地分行经营,挖掘区域市场潜力。例如,交通银行信用卡开始系统性布局县域市场,推出“百县万店惠民生”活动。交通银行信用卡中心日前发文称,该行信用卡充分依托全国分支行构建的立体服务网络,聚焦经济活跃、消费潜力突出的县域地区,以场景渗透、生态融合和政企协同为抓手,系统构建涵盖基础消费、改善型消费与新型消费的三级升级体系,激活县域消费内生活力。

二是精耕高端客群。随着大量联名卡、主题卡陆续停发,近期多款高端信用卡产品也开始亮相,比如,农业银行的美国运通黑金信用卡、广发银行万事达臻瑞世界黑卡等,通过丰富的权益、超高的品级,锁定高净值客户群体。而广发银行早已提出“优风控、优客户、优管理,进融合、进协同、进服务”的信用卡业务转型发展思路。

三是高质量获客。在控风险成为信用卡业务发展的基调之后,高质量获客策略被各银行纷纷摆上桌面。例如,招商银行在2025年半年报中提出“持续推进高质量获客”。

供稿:《每日经济新闻》作者:宋钦章

“退潮”: 信用卡贷款余额、交易额等整体下降

2025年,对于很多银行的信用卡业务来说,是非同寻常的一年。

2025年中报显示,中国银行信用卡贷款余额5224.99亿元,较2024年末下降13.88%。iFinD数据显示,这是中国银行信用卡贷款余额自2020年以来首次出现环比(以半年度为周期,下同)下滑。

类似的情况也出现在建设银行、邮储银行、招商银行等身上。例如,邮储银行的信用卡贷款余额在2025年上半年出现近10年来最大环比跌幅,跌幅为5.67%;建设银行的信用卡贷款余额一贯走势坚挺,但在2025年上半年出现自2010年以来的首次环比下滑,下降幅度为1.04%。

比信用卡贷款余额更早出现下滑的,是信用卡贷款余额在贷款总额中的占比。从更早的时间来看,大多数国有行在2019年之后,信用卡贷款余额占比便整体震荡走低;而大多数股份行在2019年之后,信用卡贷款余额占比就已经呈现明显的下滑趋势。

不少上市银行的信用卡年累计消费额或交易额亦在2019年之后陷入增长停滞。其中,去年交通银行和中信银行的信用卡年累计消费额或交易额同比下降幅度均超过10%。

此外,多数银行的信用卡业务收入也明显收缩。招商银行和中信银行每年都会公布信用卡业务的财务数据,通过这两家银行的数据可以一窥全貌。招商银行的信用卡业务收入在2022年达到峰值,为920.50亿元,随后开始逐年小幅下降;而中信银行的信用卡业务收入峰值出现在2020年,为614.98亿元,之后也呈现出下降态势。

种种迹象表明,曾经风光的商业银行信用卡业务,已经进入“退潮”阶段。

其实,“退潮”之前,信用卡进入存量时代的声音盛传已久。中国人民银行公布的数据显示,银行业的信用卡和借贷合一卡发卡量在2021年就已经见顶,此后逐年收缩。

政策层面,2022年,中国人民银行等部门发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》。通知要求,强化睡眠信用卡动态监测管理,连续18个月以上无客户主动交易且当前透支余额、溢缴款为零的长期睡眠信用卡数量占本机构总发卡量的比例在任何时点均不得超过20%(附加政策功能的信用卡除外),超过该比例的银行业金融机构不得新增发卡。

转向: 全面风控、审慎经营已成为新常态

信用卡业务曾一度被多家银行列为零售业务和数字化转型的“排头兵”。

例如,建设银行在2010年年报中提到,“从夺取未来零售业务战略主动权的高度推进信用

招标公告

根据《物业管理条例》和《物业管理招标投标办法》相关规定,青岛璟澜置业有限公司对海信·臻悦(三期)前期物业管理服务进行公开招标,总建筑面积30226.00平方米;地上建筑面积21644.13平方米;地下建筑面积8581.87平方米。

1. 投标企业资格要求:具有独立法人资格,经营范围有效;物业企业信用等级(企业信用等级截图日期为招标公告发布日期以后的截图)。
2. 有意参加此次投标的单位,报名时须提供以下原件资料:法定代表人身份证明和法人身份证原件或法定

代表人授权委托书和授权代表人身份证原件;营业执照(三证合一)副本原件;其他需要提供的证件彩色扫描件等(复印件需加盖公章)。

3. 报名时间:2025年9月15日—2025年9月19日(10:00至16:00,节假日除外)。报名地点:青岛市市北区四流南路94-2号领取招标文件,报名费300元/套。

联系人:王女士
联系电话:15366669515
招标单位:青岛璟澜置业有限公司
2025年9月15日

司法拍卖公告

受山东省青岛市中级人民法院委托,对以下标的依法按现状在青岛市中级人民法院司法拍卖厅以互联网电子竞价方式进行公开拍卖,公告如下:

一、拍卖标的:1. 青岛市市北区聊城路110号2栋3单元502户,建筑面积:75.52平方米,起拍价:643187元,保证金:6万元。加价幅度6400元。2. 青岛市崂山区东海东路1号8号楼101户房产,建筑积524.85平方米,起拍价:42630136元,保证金:420万元,加价幅度:213000元。3. 青岛市市南区宁夏路139号负一层网点。起拍价:22910490元,保证金:220万元,加价幅度:114500元。建筑面积:2921.66平方米。拍卖时间:详见www.qdcq.net网站公告,本次拍卖活动时间分自由竞价阶段和限时竞价阶段,并设置延时出价功能,在拍卖活动结束前,每最后5分钟如果有竞买人出价,将自动延迟5分钟。

二、拍卖标的展示时间、地点:自公告之日起,在标的所在地现场展示。

三、竞买登记手续办理:(一)竞买人在网站公告时间前,通过www.qdcq.net网站办理竞买登记手续或携保证金凭证(保证金16.00前到账为准)及有效证件(个人持身份证,单位持营业执照副本、法定代表人身份证、授权委托书、代理人身份证

原件和复印件)到青岛产权交易所有限公司方可取得竞买资格,逾期不予办理。(二)与拍卖财产有关的担保物权人、优先购买权或者其他优先权人应及时办理竞买手续,逾期未办理视为放弃优先购买权。(三)特别说明:1. 标的物以现状拍卖。本院不承担瑕疵担保责任。2. 所有涉及的税费及办理权证所需费用(包括但不限于所得税、营业税、土地增值税、契税、过户手续费、印花税、权证费、出让金及房产及土地交易中规定缴纳的各种费用)按法律规定办理,房屋相关欠费(包括但不限于水费、电费、煤气费、取暖费、物业费)由买受人自行向相关单位咨询。

四、保证金收款账户:青岛产权交易所有限公司;开户行:招商银行股份有限公司青岛分行营业部;账号:详见www.qdcq.net网站。

五、地址:青岛市崂山区深圳路156号国金中心9号楼15层;竞买咨询电话:0532-66718926、0532-66718932;咨询电话:18661898530;监督电话:0532-83098165(中院)、0532-83098187(中院)、0532-83098182(中院)。

青岛产权交易所有限公司
2025年9月15日

美好时光“纸”传祝福

新婚祝福 | 爱情祝福 | 升学祝福 | 生日祝福
纪念日祝福 | 节日祝福

刊登价格	999元/期 (7.2*10cm)
299元/期 (7.2*3cm)	1314元/期 (14.6*6cm)
520元/期 (7.2*5cm)	1999元/期 (14.6*10cm)

祝福启事
咨询热线: 0532-83861285

遗失

遗失山东海普勘察设计有限公司乙级测绘资质证书正、副本,证书编号:乙测资字37514958,声明作废。

声明

遗失本单位法人(韩明星)章(编码:3702140008539)一枚,声明作废。

青岛东方明星服装有限公司
2025年9月15日

公告

青岛展鹏建设有限公司黄岛分公司:

本委受理张斌与你单位农民工工资一案(青黄劳人仲案字[2025]第23137号)。因向你单位直接、邮寄送达相关文书不成,故依法向你单位公告送达《应诉、开庭通知书》《申请书》等法律文书,自本公告发布之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年10月30日14时00分在本委仲裁庭(地址:青岛市西海岸新区水灵山188号7号楼202室)开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,届时不到庭,本委将依法缺席审理。

特此公告

青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年9月15日

公告

青岛龙辉盛世装饰工程有限公司:

本委依法受理冯国祥与你单位劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第22607号)。因向你单位直接、邮寄送达不成,现依法向你单位公告《应诉、开庭通知书》《申请书》等法律文书,自公告之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年11月6日14时00分在本委仲裁庭(地址:青岛市黄岛区水灵山188号7号楼202)开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,届时不到庭,本委将依法缺席审理。

特此公告

青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年9月15日

公告

青岛沃帕斯智能实验科技有限公司:

本委依法受理施绳志、曹传江、曹生举、曹生元与你单位劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第23255号)。因向你单位直接、邮寄送达不成,现依法向你单位公告《应诉、开庭通知书》《申请书》等法律文书,自公告之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年11月19日9时30分在本委仲裁庭(地址:青岛市黄岛区水灵山188号7号楼202)开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,届时不到庭,本委将依法缺席审理。

特此公告

青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年9月15日

公告

黄岛区鸿福牛八爷熟食店

本委依法受理罗阳与你单位劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第6981号)。因向你单位直接、邮寄送达不成,现依法向你单位公告《应诉、开庭通知书》《申请书》等法律文书,自公告之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年11月10日9时30分在本委仲裁庭(地址:青岛市黄岛区双珠路1688号209-1室)开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,届时不到庭,本委将依法缺席审理。

特此公告

青岛市黄岛区劳动人事争议仲裁委员会
2025年9月15日