

金融深一度

信用卡业务向“新” 存量时代机构提“质”而进

■本报记者 李冰熊 悦

商业银行信用卡服务正值变局。信用卡是银行业零售转型的“必争之地”，同时也是消费者投诉的“重灾区”。长期以来，各大银行对信用卡业务采取跑马圈地式经营模式，在重规模增长轻服务意识等因素叠加下，“息费不透明”“隐性收费”“乱收费”“诱导分期”等问题层出不穷，信用卡口碑一时间“泥沙俱下”，消费者对信用卡的“诟病”吐槽不断。

为规范信用卡业务经营行为，提升信用卡服务质效，原中国银保监会、中国人民银行（以下简称“央行”）于2022年7月份发布《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知》（以下简称《通知》），从经营管理、发卡营销、授信管理和风控管控、资金流向、分期业务等多维度，对银行业金融机构的信用卡业务作出规范。《通知》自公布之日起施行，自实施之日起两年为过渡期，存量业务不符合规定的，应当在过渡期内完成整改。

如今，两年过渡期结束，《通知》迎来全面实施，银行对于《通知》要求落地情况及成效如何？《证券日报》记者从银行存量业务整改、业务流程、息费展示等多个维度，调研银行信用卡精细化“蜕变”情况。整体来看，信用卡业务正从粗放式规模扩张时期，过渡到更高质量的存量深耕时代。

“加粗字体”“位置靠前” 明晰展示各项息费标准

“以前我们信用卡业务推广重点是发卡量，现在发卡量仍是考核指标，但也增加了其他考核指标。比如重点看微信、支付宝等支付平台的绑定率等，更为精细化。”某银行机构信用卡从业人员小邓（化名）对《证券日报》记者讲述近两年自己工作目标的转变。

事实上，不止小邓在工作上感受到变化。《证券日报》记者通过实地走访发现，曾经年费、违约金、透支利息计算方式及年化利率展示等消费者难以弄清楚的“模糊地带”，如今正以更为清晰的方式传达给消费者。

记者从实际体验申领信用卡流程来看，目前大多数银行工作人员均提示办卡用户在相关条款及相关费用内容处留有足够的阅读时间，否则无法进入下一个流程环节。

《通知》要求，银行业金融机构应当在分期业务合同（协议）首页和业务办理页面以明显方式展示分期业务可能产生的所有息费项目、年化利率水平和息费计算方式。

实际调研中记者发现，消费者申请信用卡时，银行已普遍在申请页面的显著位置较为清晰地展示出年费收费标准。如建设银行某

款信用卡申请界面显示，“主卡年费为580元/卡，每个持卡年度刷卡消费、取现累计满10笔（金额不限）免当年年费”。

对于消费者经常“诟病”的不甚清晰的违约金收取标准和透支利息计算方式等问题，多数银行在展示这两项关键信息时，以电子协议的形式出现，呈现方式以表格为主，相关字体加粗，且位置较为靠前。如农业银行某信用卡申请界面，消费者点击收费标准相关电子文件，便可清晰地看见一张以表格形式存在的收费项目表，其中包含年费、逾期还款违约金、分期付款利息等多个收费项目。

也有银行更细致地展示透支利率及其计算方法。如工商银行的信用卡申请页面，不仅给出日利率、最高年化利率水平以及单利的计算方法，同时说明透支利息的计息时间，部分重要内容会通过加黑字体来提示消费者关注。

《通知》还要求，银行业金融机构向客户展示分期业务收取的资金使用成本时，应当统一采用利息形式，并明确相应的计息规则，不得采用手续费等形式，法律法规另有规定的除外。

《通知》过渡期内，经记者梳理，包括工商银行、中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行、招商银行、浦发银行、南京银行、苏州农商银行等在内的数十家银行均曾发布公告，将“分期手续费”调整为“分期利息”，“分期手续费率”调整为“分期利率”。

此外，多家银行持续优化现金类分期业务。如南京银行称，关于现金类分期，该行的信用卡灵活分期功能将停止分期申请；同时，调整现金分期、鑫分期的现金类分期功能，分期总金额最高5万元，单笔分期期数最长不超过24期等。

中国银行研究院研究员吴丹对《证券日报》记者表示：“《通知》过渡期后，银行致力于整顿一系列前期用户关心的信用卡业务规范等问题，以加强信用卡消费者权益保护，增强信用卡用户使用体验。伴随《通知》的全面实施，当前信用卡业务已步入存量深耕的高质量发展阶段。”

加速清理“睡眠”账户 严控资金用途

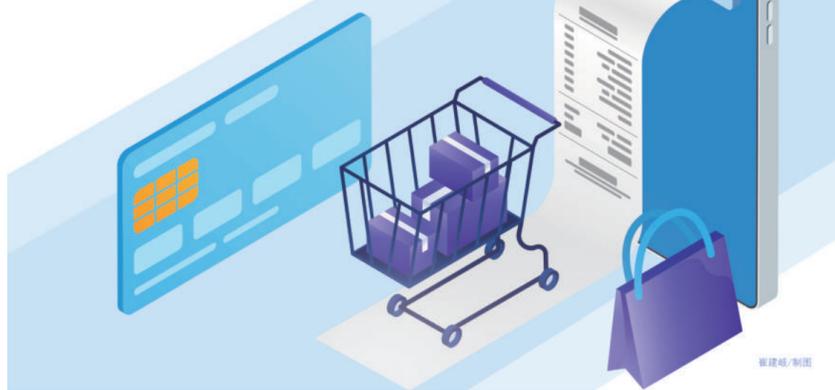
《通知》施行以来，包括中国银行、招商银行、广发银行、杭州银行等在内的数十家银行陆续开展长期睡眠信用卡开展账户安全管理等工作，管理方向主要集中在清理睡眠卡、限制单一持卡人持超量信用卡等方面。具体措施包括分阶段进行信用卡降额、停用或销卡等。

整体来看，各家银行对“沉睡账户”清理包括借记卡、信用卡，但对“沉睡账户”的清理范围及认定标准有所不同。信用卡方面，大多

数银行以连续18个月及以上无主动交易、且无任何未偿款项和存款的长期睡眠信用卡作为清理账户的判断标准。

规范化、精细化管理趋势之下，部分银行的信用卡增速有所放缓。根据央行数据，截至2022年末信用卡和借贷合一卡7.98亿张，同比下降0.28%。截至2023年末信用卡和借贷合一卡7.67亿张，同比下降3.89%。截至2024年一季度末，信用卡和借贷合一卡7.60亿张，环比下降0.85%。

信用卡业务正从粗放式规模扩张时期，过渡到更高质量的存量深耕时代



数银行以连续18个月及以上无主动交易、且无任何未偿款项和存款的长期睡眠信用卡作为清理账户的判断标准。

规范化、精细化管理趋势之下，部分银行的信用卡增速有所放缓。根据央行数据，截至2022年末信用卡和借贷合一卡7.98亿张，同比下降0.28%。截至2023年末信用卡和借贷合一卡7.67亿张，同比下降3.89%。截至2024年一季度末，信用卡和借贷合一卡7.60亿张，环比下降0.85%。

对于银行信用卡业务部门而言，当前和未来要面临的一道难题是，逐步告别粗放式发展，如何深耕细作客户，进一步增强业务发展的质效？“现在我们都强调精准获客，尤其是学历较高、收入稳定、消费需求较大的年轻群体，是较为优质的获客目标群体。大部分精力和资源会向这些目标客户倾斜。”某银行机构信用卡从业人员对《证券日报》记者说。

实际上，从银行业务结构来看，信用卡业务是银行零售金融业务的组成部分，对于拓宽银行的收入来源具有重要作用。部分上市银行在年报中也透露出信用卡业务向高质量发展转变的经营策略。

以招商银行为例，截至2023年末，该行的信用卡贷款余额占零售贷款总额的27.74%。该行在2023年度报告中表示“更注重高质量获客”，并将持续优化客群结构和资产配置策略，因地制宜协调区域业务发展，探索重构新形势下信用卡业务高质量发展。

受访者普遍认为，存量时代信用卡与高频支付需求、分期需求的第三方平台的合作或将更为密切。

事实上，该趋势已经显现。经



记者梳理，以美团为例，2022年7月份《通知》出台以来，已有包括广发银行、中信银行、浦发银行、招商银行、建设银行、光大银行在内的多家银行，宣布携手美团发行联名信用卡，将金融服务融入到消费者的“吃、住、行、游、购、娱”等各类日常高频消费场景，以更广泛的场景联动，满足广大客群的细分消费需求。从已经披露数据来看，部分银行实现发卡量和交易量的双增。

“信用卡新规一方面是对金融秩序的规范，另一方面也是为了让信用卡更好地服务实体经济，尤其是在消费领域发挥好作用，这将是未来信用卡发展的方向。”素喜智研高级研究员苏筱芮说。

“目前优质客群的信用卡渗透率处于高位，银行机构的信用卡业务竞争围绕客户消费首选卡的争夺。这也倒逼发卡行提高精细化运营水平，构建体系化、数字化的精细化运营能力，持续提升持卡人体验。”星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示，当前拓宽信用卡的多元场景成为诸多银行打造差异化服务体验的抓手。发卡行可转变信用卡运营思路，将信用卡作为高黏性的零售客户入口和管理平台，以此作为撬动全行零售产品交叉销售，在此过程中实现对用户的捆绑，实现对信用卡业务的升级。

吴丹表示，随着竞争赛道转变，各家银行信用卡业务服务要更加避免同质化问题，进一步探索和提升差异化经营能力，依托自身业务优势和科技智能技术塑造特色信用卡服务，增强消费者对信用卡的使用黏性和用户体验，尽快适应市场竞争新环境，稳住市场份额并抓住未来发展新机遇。

从用户角度来看，郑艳认为，保险金信托越来越受到中高净值客户的追捧和关注，主要原因是因其融合了信托与保险的各自优势，兼具投资收益稳定性、金融杠杆功能以及信托代际传承、风险隔离等多重功能，满足了客户对家族的财富管理传承的财富管理全生命周期的需求。

另外，用益信托研究员喻智对《证券日报》记者表示，当前阶段，信托公司和保险公司都有意愿推动此类业务的发展，为投资者提供高质量的金融服务。因此保险金信托业务的潜力也比较大。

保险金信托市场前景广阔

谈及保险金信托市场前景，郑艳表示，保险金信托主要服务于希望家族财富能被杠杆放大，并有序关键需要三个条件的客户：对自己或者对二代的婚姻风险、债务风险希望提前准备财产隔离的客户；不希望财富传承时有任何继承纠纷的客户；家族中有特殊需要照顾的未成年人、老年人或者其他特殊人群的客户；也包括有慈善分配意愿的客户等，保险金信托都可以“一站式”满足客户的全量需求。

“相较于家族信托实收1000万元的高准入门槛，大部分信托公司

记者观察

上市公司要算好中期分红“明白账”

■邢萌

进入下半年，A股上市公司接连抛出中期分红计划，引发市场关注。据Wind数据，7月份以来，已有30余家上市公司股东提议制定并实施2024年度中期分红方案，推动公司提质增效重回回报，提升投资者获得感。

今年以来，中期分红潮起，背后反映的是相关上市公司经营业绩总体向好，具备分红的基础与条件。事实也正是如此，Wind数据显示，目前超700家上市公司上半年业绩预喜。这也进一步印证了上半年我国经济运行恢复向好局面，高质量发展的良好势头。

现如今，中期分红已不只是一种财务分配方式，更是上市公司响应监管号召之举，是增强投资者回报、提高企业投资价值、推动资本市场发展的有力手段。

新“国九条”明确提出，增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红。在2024陆家嘴论坛上，证监会主席吴清强调，证监会将进一步引导上市公司树立积极主动回报投资者的意识，加强与投资者沟通，提升信息透明度和治理规范性，更好运用现金分红、回购注销等方式回馈投资者。自去年底至今，证监会先后发布《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红（2023年修订）》《关于加强上市公司监管的意见（试行）》等文件，推动一年多次分红，简化中期分红程序，引导优质大市值上市公司中期分红。

在监管机构的大力鼓励与引导下，中期分红渐成风潮，也是实现投资者、上市公司、资本市场“三方共赢”的有效举措。

首先，中期分红能够增强投资者回报。通过中期分红，投资者更早享受到实实在在的经济收益，可以增加现金流和再投资机会，提高资金使用效率，更加适应追求定期稳定收益的投资者。其次，中期分红能够提升企业投资价值。中期分红，既彰显出企业对于自身短期经营稳定性与长期发展确定性的信心，也迎合了市场红利投资策略，有助于吸引更多资金，推高企业估值。最后，中期分红能够推动资本市场发展。中期分红，能引导投资者更加关注企业内在价值和长期盈利能力，培育市场长期投资、价值投资理念。同时，稳定分红也能吸引险资等大资金入市，为市场提供长期稳定的资金来源，推动市场平稳健康发展。

总而言之，上市公司要算好中期分红“明白账”，既要满足股东回报、尽力而为，也要确保财务稳健、量力而行，统筹好企业发展与股东回报动态平衡，才能将中期分红的作用切实发挥出来。同时，上市公司制定分红政策时，也要充分考虑股东尤其是中小股东的利益，确保分红的合理性和公平性。

需要注意的是，中期分红虽是一个稳定的投资回报方式，但这种投资策略也并不一定适合所有投资者。投资者在选择标的时，应充分了解公司基本面、行业发展等因素，根据自身风险偏好作出理性选择。

可以预期的是，随着越来越多上市公司中期分红，将引导价值投资、长期投资理念，为投资者带来长期持续回报，吸引长期资金入市，提升投资者获得感，提振市场信心，推动资本市场高质量发展。

更新换行动坚持内外资一致 为外资企业投资中国注入更大信心

■本报记者 刘萌

商务部副部长兼国际贸易谈判副代表凌激7月17日在大规模设备更新和消费品以旧换新政策专场解读外资企业座谈会上表示，中国将坚定不移推进高水平开放，优化营商环境，一视同仁支持内外资企业参与大规模设备更新和消费品以旧换新，以及相关政府采购和项目招投标等。希望外资企业把握机遇，深耕中国市场，加大在华投入。

6月26日召开的国务院常务会议曾提出，要优化政策实施，一视同仁支持内外资企业参与大规模设备更新、政府采购和投资等。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示，强调“一视同仁支持内外资企业参与大规模设备更新和消费品以旧换新”这一政策方向，释放了中国继续深化改革开放、优化营商环境的明确信号。这表明中国政府致力于营造公平竞争的营商环境，对外资企业开放更多领域，鼓励其在中国市场发挥更大作用，不仅体现了中国对全球投资者的吸引力，也彰显了中国希望通过吸引外资来促进技术进步、产业升级和经济高质量发展的决心。

对外经济贸易大学国家对外开放研究院教授陈建伟对《证券日报》记者表示，坚持内外资一致，展示了中国坚定不移推进高水平开放的决心，释放了稳外资政策稳定和可预期的积极信号。

今年3月份国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》要求，到2027年，工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等领域设备投资规模较2023年增长25%以上；明确要实施标准提升行动，加快完善能耗、排放、技术标准，强化产品技术标准提升，加强资源循环利用标准供给，强化重点领域国内国际标准衔接。

在陈建伟看来，支持外资参与，一方面有助于吸引外资企业增加在华投入，特别是在大规模设备更新和消费品以旧换新等领域进行投资；另一方面将促进技术创新、绿色可持续发展、数字化转型和循环经济，同时也可以引进先进的技术和管理经验，推动我国产业升级和经济可持续发展。

洪勇认为，“支持外资企业参与大规模设备更新和消费品以旧换新”对于吸引外资具有多重意义。首先，它展示了中国市场的开放性和包容性，增强了外资企业对中国长期投资的信心。其次，外资企业的参与有助于引入国际先进的技术和管理经验，提高整体经济效率。再次，外资的加入能够激发市场竞争，促进本土企业提升自身竞争力，从而形成良性的产业发展生态。最后，外资的注入还有助于中国更好地融入全球经济体系，提升中国在全球价值链中的地位。

信托公司加力布局保险金信托业务 平安信托旗下保险金信托规模突破1300亿元

■本报记者 张安

近年来，保险金信托因其兼具保险保障与信托传承服务的功能，愈发受市场的认可与青睐，越来越多的信托公司在持续加力布局保险金信托领域。

今年以来，已有昆仑信托、中诚信托、平安信托等多家信托公司开展对外合作，布局保险金信托业务。记者自平安信托处获悉，目前平安信托旗下的保险金信托存量规模突破1300亿元，服务客户超3.2万。

保险金信托业务规模攀升

7月18日，记者自平安信托处获悉，公司2024年上半年完成保险金信托8081单，已超越去年全年设立总量。仅6月份，平安信托设立保险金信托5000单，环比增长675%，同比增长1648%，创公司单月设立笔数最高纪录，较上一个历史最高纪录增长1.92倍。

平安信托信托服务财富事业

部高级董事总经理郑艳在接受《证券日报》记者采访时表示，在所有的金融工具中，保险和信托可以实现他益，且两者之间的功能可互为补充。保险与信托的结合，不仅融合了年金类的稳定持续的理财功能及终身寿险的杠杆效应，同时通过信托专户管理，实现信托“风险隔离，财富传承”的制度优势。

另外，记者自平安信托处获悉，目前平安信托旗下的保险金信托存量规模突破1300亿元，服务客户超3.2万，已合作保险公司25家，私人银行8家以及其他多家专业机构。其中，平安信托旗下保险金信托超亿元大单共计30单。

除了平安信托外，年内还有昆仑信托、中诚信托等信托公司亦有所布局。近一个月内，昆仑信托先后三次发文，宣布分别与长城人寿保险股份有限公司、泰康人寿保险签署合作协议，在保险金信托与家族信托等领域展开合作。另外，4月份，中

国人寿保险与中诚信托合作，打造保险金信托服务品牌“时光诚诺”。

随着各家信托公司开展保险金信托业务进程日渐加深，郑艳表示，目前，保险金信托发展已由“信保”双方合作，逐渐升级到“信保银”多方协同。保险金信托比较特别的一点在于参与各方都是受益方，保险公司、信托公司、渠道方协力提供各自专业能力服务客户，最终达到几方力量整合后的共赢状态。

在信托行业整体处于业务转型的大背景下，郑艳认为，信托公司若要将保险金信托作为转型突破口，首先需要丰富的产品体系，针对不同客群，要有多样的产品。其次是运营能力，保险金信托从产品设计到过程中的运维到后续支付，对全程运营能力要求很高。最后是“1+N”的服务能力，所谓“1”就是投配能力，现金装入信托计划后，客户会开始关注投资收益。“N”就是非金融服务，整体需要靠服务生态圈，这对于信托公司有比较高的要求，如果没

有上述能力，则无法支撑各项服务。

资管研究员袁吉伟接受《证券日报》记者采访时表示，保险市场的持续扩大以及老龄化进程不断加深，为保险金信托提供了较高的投资机会，而且信托和保险合作也进一步完善了客户服务，整体来看，保险金信托具有较大的市场空间。

保险金信托市场前景广阔

谈及保险金信托市场前景，郑艳表示，保险金信托主要服务于希望家族财富能被杠杆放大，并有序关键需要三个条件的客户：对自己或者对二代的婚姻风险、债务风险希望提前准备财产隔离的客户；不希望财富传承时有任何继承纠纷的客户；家族中有特殊需要照顾的未成年人、老年人或者其他特殊人群的客户；也包括有慈善分配意愿的客户等，保险金信托都可以“一站式”满足客户的全量需求。

“相较于家族信托实收1000万元的高准入门槛，大部分信托公司