

多家银行信用卡业务“瘦身” 行业进入精耕细作新阶段

■本报记者 彭 妍

近期,国内信用卡市场动作不断,权益缩水、部分产品停发、分中心关闭等现象引发广泛关注。具体来看,招商银行、光大银行、浦发银行等多家银行陆续宣布,对部分高端信用卡产品的权益及活动进行调整,涉及提高使用门槛、调整积分规则以及削减高端权益等;同时,还有多家银行宣布停发部分信用卡产品,其中联名卡占比居多;此外,年内已有超过40家银行信用卡分中心获批终止营业。信用卡行业的转型趋势日渐显现。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示,上述现象折射出我国商业银行的信用卡业务正经历三大转向:从规模导向转为价值深耕,从依赖息差转为生态变现,从以产品为中心转为以客户为中心。这意味着行业已从“跑马圈地”的粗放阶段迈入“精耕细作”的质变期。未来,银行信用卡的创新重点将围绕场景化联名卡开发、数字信用卡迭代、AI精准营销落地及客群生态圈构建等方向展开,通过动态客群分层与场景化经营,筑牢新的价值“护城河”。

提高权益使用门槛

据记者不完全统计,7月份以来,已有浦发银行、宁波银行等多家银行宣布对旗下高端信用卡产品权益及相关活动进行调整。调整内容集中在三大方面:一是提高权益使用门槛,如增加积分兑换里程的比例、设置消费金额门槛;二是调整积分规则,部分消费场景不再累计积分或积分有效期缩短;三

是削减机场贵宾厅、高端酒店住宿等高频高成本权益,转而补充购物折扣、生活服务类等实用性更强的权益。

例如,光大银行信用卡中心近日发布公告称,自2025年9月1日起,万事达世界之极信用卡贵宾休息室权益将面临调整,其中服务商更换为本土企业,且无限次使用权也仅限于主卡持有人。

招商银行信用卡中心公告显示,自2025年9月1日起,对已发行的银联-Visa双标高端磁条卡产品逐步更换为芯片版,同时对经典版白金信用卡(以下简称“经典白”)年费优惠规则也予以调整。具体而言,新更换的芯片版经典白年费优惠规则从原本“1万积分免年费”调整为“1万积分+18万元刚性消费达标免年费”。附卡规则亦有变化,原“5000永久积分免年费”调整为“5000永久积分+额外消费满10万元”方可兑换年费。

除权益调整外,信用卡产品“瘦身”也在同步推进。今年以来,农业银行、交通银行、邮储银行、浦发银行、中信银行等多家银行相继宣布停发部分信用卡产品,其中以航空、电商、娱乐等领域的联名卡为主。从停发原因来看,多数银行提及“业务策略调整”“提升服务质量”“合作到期”“业务发展需要”等。

从增量扩张转向存量深耕

近年来,银行信用卡业务调整明显,其中,线下信用卡分中心的关停现象尤为突出。从行业全局看,无论是组织架构优化,还是停发联名卡、调整权益等产品端动



从行业全局看,无论是组织架构优化,还是停发联名卡、调整权益等产品端动作,都标志着信用卡行业已告别扩张期的粗放式经营,进入精耕细作的新阶段

作,都标志着信用卡行业已告别扩张期的粗放式经营,进入精耕细作的新阶段。

对于这一密集调整,苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示,其背后是市场环境 with 银行自身经营需求共同作用的结果,核心逻辑是行业从增量扩张转向存量深耕。银行需通过精简低效产品、聚焦核心客群优化运营;同时,消费者偏好正向高频刚需场景中,部分细分场景信用卡因用户规模有限陷入成本收益失衡,这也推动行业进入以“精简优化”为特征的发展新阶段,而“提质增效”正是这一阶段的核心要求。

素喜智研高级研究员苏筱芮则认为,调整源于行业面临的多重考验:信用消费市场竞争加剧、信用资产承压、金融消保要求细化。内部看,过往发展模式较为粗放,产品创新能力有待提升;外部看,则需应对互联网大厂信用支付产品对场景流量的抢占。这些因素共同推动信用卡行业向集约化方向转型。

关于未来发展方向,高政扬认为,存量竞争阶段需重点深挖存量客户价值:一方面,针对高净值客户、活跃用户等不同客群设计分层权益体系,通过精细化运营激活潜在价值;另一方面,强化自营场景

覆盖,整合购物、出行、娱乐等高频消费场景,提供一站式金融服务;此外,构建权益闭环,将信用卡与财富管理、私人银行等业务联动,为高净值客户提供综合金融服务,推动信用卡从“流量入口”升级为“价值中枢”。

苏筱芮表示,当前行业正从“发卡获客”转向“精耕存量”,从关注数量转向看重质量,以价值贡献重塑业务逻辑。同时,零售融合发展思路日益深化,通过串联储蓄、理财、贷款、信用卡等业务,可提升高净值客群综合金融服务质量,提高其留存率,进而为机构带来更多的盈利贡献。

提高风险管理精细化水平

有国有大行试点信用卡逾期诉讼类费用计入账单

■本报记者 熊 悦

近日,某国有大行一则关于信用卡逾期账户诉讼类费用计入账单的公告引发外界关注。相关公告显示,该行将于2025年9月14日起,对信用卡账户因逾期所产生的相关诉讼类费用一并计入涉诉信用卡的账单中。

公告进一步说明了相关诉讼类费用的详细所指,包括但不限于诉讼费、仲裁费、财产保全费、差旅费、执行费、评估费、拍卖费、公证费、送达费、公告费、律师费等,将按照司法判决或仲裁裁决结果,逐笔或合计一笔(涉及上述多项费用时)计入涉诉的信用卡账单中。

需要注意的是,相关诉讼类费用为“尚未偿还及经司法程序认定需由持卡人承担的”,银行不计收利息及违约金。持卡人通过信用卡账单可以查询上述费用,通过该行境内任一营业网点、智能柜台、

ATM或存取款一体机等自助设备、网上银行等渠道,按相关信用卡还款方式偿还上述费用。

实施地区将先从该国有大行上海市分行涉诉信用卡账户试点开展。具体而言,该行上海分行长宁支行自9月14日起实施,该行上海分行自10月11日起实施,该行其他地区分行自10月19日起实施。

据了解,银行委托律师通过诉讼途径催收信用卡透支款所产生的诉讼类费用计入信用卡账单的做法,在业内并不常见。记者翻阅中国裁判文书网发现,在信用卡纠纷民事判决书中,有不少争议正是围绕银行因催收而产生的律师费等诉讼类费用是否由持卡人承担而展开。

北京市惠诚律师事务所律师卢若峥告诉《证券日报》记者,按照现行法律法规,因信用卡逾期引发的诉讼费,由提起诉讼的原告(银

行)垫付,法院会以判决形式确定最终承担主体(通常是持卡人)。诉讼费金额不大的情况下,法院通常会判决由持卡人直接向原告(银行)支付。

对于此次国有大行试点推行信用卡逾期账户诉讼类费用计入账单,记者查询该行申请信用卡的相关协议发现,用户在申领该行信用卡时需勾选同意的多份协议中,对信用卡账户因逾期所产生的诉讼类费用的支付已有所说明。

该行手机银行App所展示的申请信用卡重要提示文件提到,在适用法律许可的范围内,因甲方(信用卡持卡人)未按约定履行本协议项下义务,乙方(某银行股份有限公司)为实现债权而实际发生的全部费用(如诉讼费、仲裁费、财产保全费、差旅费、执行费、评估费、拍卖费、公证费、送达费、公告费、律师费等),由甲方承担。

卢若峥认为,该行将信用卡逾

期账户诉讼类费用计入账单的做法,可视为对合同内容的细化,不违反《中华人民共和国民法典》《商业银行信用卡业务监督管理办法》等法律法规。但需要注意,诉讼类费用金额应以生效判决为准。同时,银行需充分保障持卡人知情、异议权,否则容易引发合规风险。

在苏商银行特约研究员薛洪言看来,该行将信用卡逾期诉讼类费用计入账单,是在合规框架下强化风险管控与成本追偿的市场化举措。其在公告中已明确费用类型、实施范围及时间,并强调不计收额外利息与违约金。既体现对持卡人知情权的保障,同时规则清晰,也有利于减少后续纠纷。

近年来,银行零售贷款不良率有所攀升,银行等机构主体频频通过现金催收、不良资产批量挂牌转让、不良资产证券化等方式,加大不良贷款处置力度。

一位多年从事银行信用卡催

收的行业人士告诉记者,银行试点信用卡逾期诉讼类费用计入账单,一方面存在回笼诉讼类费用等压降成本的考量;另一方面也是给信用卡逾期的持卡人增加压力,促使其尽快还款。

在薛洪言看来,银行推进该项政策试点,反映出其提升信用卡业务风险管理精细化水平。“面对信用卡逾期规模攀升带来的处置压力,将司法程序中的刚性成本如律师费、财产保全费等转移给责任方,可直接减少利润侵蚀,推动逾期客户主动履约。”

“通过将诉讼全流程成本透明计入账单形成心理威慑,可能降低恶意逾期行为,同时配套技术升级以构建标准化催收流程。公告详细列明费用范围和还款渠道,符合监管对金融服务告知义务的要求,试点推广策略可降低潜在风险,进而实现合规度与透明度要求。”薛洪言进一步表示。

中国机械工业联合会：

上半年机械工业规模以上企业 增加值同比增长9%

■本报记者 杜雨萌

8月4日,中国机械工业联合会发布数据显示,在存量政策与新一轮“两新”政策加力扩围叠加效应下,国内市场需求改善,带动机械工业产销形势整体好于上年。今年上半年,重点监测的122种主要产品中,84种产品产量同比增长,占比68.9%,比上年同期提高7.4个百分点;38种产品产量同比下降,占比31.1%。

据中国机械工业联合会副会长、新闻发言人罗俊杰介绍,上半年,机械工业规模以上企业实现营业收入15.3万亿元,同比增长7.8%,增速比全国工业高5.3个百分点;实现利润总额7912.1亿元,同比增长9.4%,增速比全国工业高11.2个百分点。营业收入和利润总额占全国工业的比重分别为22.9%和23.0%,较上年同期分别提高1.1个百分点和2.4个百分点。营业收入利润率为5.2%,比上年同期高0.1个百分点,略高于全国工业平均水平。

此外,数据显示,今年上半年,机械工业规模以上企业增加值同比增长9.0%,增速高于全国工业和制造业2.6个百分点和2个百分点。机械工业主要涉及的五个国民经济行业大类增加值均实现同比增长。其中,汽车和电气机械行业实现两位数增长,增速分别为11.3%和12.2%,引领机械工业的增长;通用设备、专用设备和仪器仪表行业增速分别为8.3%、3.8%和17.6%。

罗俊杰称,截至6月末,机械工业规模以上企业数量达13.6万家,较上年同期增加0.6万家,占全国工业的26.2%,占比较上年同期提高0.4个百分点;资产总计达40.4万亿元,同比增长6.6%,占全国工业的22.0%,占比较上年同期提高0.3个百分点。

从上半年机械工业行业发展亮点来看,除绿色转型步伐持续加快,外贸出口保持较快增长外,罗俊杰进一步表示,战略性新兴产业对机械工业发展的带动作用继续增强。

数据显示,上半年,机械工业战略性新兴产业相关行业合计实现营业收入和利润总额增速分别比全部机械工业高1.3个百分点和5.4个百分点,占机械工业的比重分别达82.8%和82.6%,占比较上年同期分别提高1个百分点和3.9个百分点。其中,新能源装备、节能环保装备、高端装备制造等相关产业营业收入和利润总额增速均明显高于机械工业总体水平。

展望下半年,罗俊杰表示,综合判断,预计下半年机械工业经济运行将延续稳中向好的总体态势,全年主要经济指标增速在5.5%左右,对外贸易保持基本稳定。

瞄准提质增效

机械工业企业加速迈向数字化

■本报记者 何文英

8月4日,中国机械工业联合会发布数据显示,上半年,机械工业规模以上企业增加值同比增长9.0%。中国机械工业联合会副会长、新闻发言人罗俊杰表示,预计下半年机械工业经济运行将延续稳中向好的总体态势,全年主要经济指标增速在5.5%左右。

高端化、智能化、绿色化成为机械工业转型升级的主要方向。日前,工业和信息化部等八部门联合印发《机械工业数字化转型实施方案(2025—2030年)》(以下简称《方案》),旨在推动行业进一步向高质量发展。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时认为:“最新数据和《方案》的发布都表明,我国机械工业已进入提质增效的关键阶段,行业上市公司作为排头兵,正引领产业链向改革升级迈进。”

《方案》提出,到2027年,数智技术在装备研发设计、生产制造、经营管理、运维服务等环节广泛应用,带动机械工业企业数字化研发设计、智能化生产、供应链管理水稳步提升;到2030年,行业数字化智能化水平大幅提升。

詹军豪表示:“《方案》鼓励龙头企业联合上下游制定协同技术改造方案,这与当前工程机械行业链式转型趋势高度契合,龙头企业正通过构建行业级工业互联网平台,带动中小供应商同步升级。”

机械工业头部上市公司作为行业排头兵,在数字化转型方面成果显著。

中联重科股份有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“在中联重科已投产的智能工厂中,综合自动化率达85%以上,生产数据采集率100%,计划达成率提升20%、采购及时率提升38.6%、发货准时率提升50%、产品合格率100%、生产效率提升28%,生产交期缩短52%。”

三一集团有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“目前公司在全球已建成35座智能工厂,并推进iIoT(工业物联网)平台建设,实现近2万台生产设备、6万多个摄像头实时在线,支撑智能安防、工时定额、辅料定额、能耗管控、设备管理等方面的降本增效。”

徐工集团工程机械股份有限公司自主研发的汉云工业互联网平台已与DeepSeek大模型深度对接,能够为智能车联网、智能制造等复杂场景提供智能化、系统化支持。

广西柳工机械股份有限公司自主研发的AI智能体“问小七”,能够为企业员工提供高效、便捷的办公支持,实现文档自动化处理、合同合规管理、知识库自动化处理、PPT和研究报表的智能生成与内容优化等。在公司内外部上线推广后,“问小七”一季度日活量逐渐上升,成为办公的智能大帮手。

在龙头企业的带领下,产业链持续向智能化纵深方向推进。詹军豪认为:“当前行业正呈现三大发展趋势:一是AI技术从辅助工具向决策中枢演进;二是服务模式向‘预测性维护’升级;三是国际化布局加速。行业已进入‘数智融合’新阶段,企业需从‘设备制造商’向‘智慧施工方案提供者’转型。这意味着行业未来的竞争将不仅比拼硬件性能,更考验软件定义能力、数据运营能力和生态构建能力。”

从券商降佣观察证券行业转型

■ 李文

上海市证券同业公会近期发布的数据显示,今年上半年,上海地区A股平均佣金率为0.021%,同比下降8.2%。这一数据并非短期波动,而是延续了近年来佣金率持续下行趋势,成为当下证券行业发展过程中一个不可逆转的显著特征。佣金率的每一次下探,都在催促行业从“通道依赖”向“价值创造”转型。

笔者认为,券商佣金率持续下降,是市场竞争加剧、技术进步以及行业转型等多重因素共同作用的结果。传统经纪业务深陷同质化困局,这是“价格战”的根源所在。在服务内容与质量差异不大的情况下,降低佣金已成为券商争夺客户最直接、最有效的手段。为了抢占市场份额,券商主动发起或被动卷入“价格战”,从而不断压低行业佣金率底线。

金融科技的深度渗透也为低佣金模式提供了可行性。在线开户、移动交易、自动化处理等技术的普及以及金融科技的赋能,大幅降低了券商单笔交易的业务成本。这使得券商可在维持一定利润水平的前提下,有能力降低面向客户的佣金费率。特别是大型券商或互联网优势显著的券商,凭借庞大的客户基础和交易量,通过“以量补价”的方式摊薄了运营成本,为其佣金的降低提供了空间。此外,近年来不少券商也在战略性降佣践行责任担当,助力活跃资本市场、提振投资者信心。

笔者认为,佣金率下降对券商的影响是多层次的,且对不同类型券商的影响有较大差异。总体来看,经纪业务收入受到直接冲击。佣金作为传统券商经纪业务最核心的收入来源,在费率持续下降的背景下,即使交易量有所增长,也难以抵消收入下滑的态势,导致经

纪业务总收入增长乏力。

对于大型综合型券商来说,多元化的业务结构可以有效缓冲佣金下行压力,不少公司早已摆脱对经纪业务的单一依赖,投行、资管、自营等业务贡献了更多收入,低佣金反而成为其吸引客户、拓展财富管理服务业务的“入口工具”。对于缺乏特色业务和规模优势的中小券商来说,在低费率环境下确实会面临盈利压力。但近年来,部分互联网券商凭借低成本和线上流量优势,在低佣金时代脱颖而出,依托线上获客效率和极简运营模式,将佣金率压至行业低位的同时,通过基金代销、智能投顾等增值服务盈利,在市场份额扩张中实现弯道超车。

在笔者看来,短期阵痛背后,佣金率下行实则为证券行业转型提供了“催化剂”,推动券商跳出“内卷”,重构核心竞争力。

首先,推动券商服务模式从“通道化”向“财富化”升级。当交

易佣金趋近成本价,单纯依赖通道业务的盈利模式已难以为继,券商不得不将重心转向投顾服务、基金代销、资产配置等高附加值的财富管理业务,以提高客户黏性并增加综合收益。此外,券商还需要提升综合金融服务能力,加强投行、研究、资管、衍生品等业务能力,为客户提供一站式解决方案,挖掘多元化收入。

其次,推动券商运营效率从“粗放化”向“精细化”转型。面对传统经纪业务的增长乏力,近年来,券商持续优化成本结构,通过优化线下网点、提高线上化率和自动化水平、优化人员结构等方式压缩运营成本。同时,利用AI投顾、智能算法交易等科技手段提升服务效率,通过精准营销和个性化服务增强客户体验。

第三,推动券商构建差异化竞争力。单纯的交易通道服务越来越趋向于“免费”或接近成本价。

而更深入的研究报告、专业的投资顾问服务、定制化的资产配置方案等增值服务将成为券商收费的重点。另外,在基础佣金趋同的情况下,交易系统的稳定性、App用户体验、增值服务的质量等,成为券商之间竞争的关键。

佣金率下滑是证券行业市场化的必然趋势,倒逼券商回归主责主业。佣金变革也在推动证券行业摆脱“内卷”,从规模竞争走向专业化竞争。券商能否成功应对这一挑战,关键在于自身能否有效降低对单一通道收入的依赖,向高附加值业务转型,并建立起基于专业能力的可持续盈利模式。行业分化与佣金价值重塑已势不可挡,革新破局、加快转型才是券商高质量发展的必由之路。

一位多年从事银行信用卡催



记者观察